

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



BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG TIN HỌC ĐIỆN TỬ

(Giấy Chứng nhận ĐKKD số 0302826473 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hồ Chí Minh cấp lần đầu vào ngày 02/12/2002, thay đổi lần thứ 04 ngày 30/07/2009).

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU

TẠI SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI

(Giấy chứng nhận đăng ký niêm yết số 701/QĐ-SGDHN

do Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội cấp ngày 30 tháng 09 năm 2010)

TỔ CHỨC TƯ VẤN NIÊM YẾT

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT (BVSC)



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

Công ty Cổ phần Viễn thông Tin học Điện tử
Số 270A Lý Thường Kiệt, Phường 14, Quận 10, Tp.HCM.

Điện thoại: (84-8) 3865 5343
Fax: (84-8) 3865 2487

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt
Số 8 Lê Thái Tổ, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 3928 8888
Fax: (84-4) 3928 9888

Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt
Số 11 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (84-8) 3914 6888
Fax: (84-8) 3914 7999

Phụ trách công bố thông tin:

Họ tên: Bà **Hoàng Thị Thanh Trúc** – Trưởng Ban Kiểm soát
Số 270A Lý Thường Kiệt, Phường 14, Quận 10, Tp.HCM.

Điện thoại: (84-8) 3865 5343
Fax : (84-8) 3865 2487

CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG TIN HỌC ĐIỆN TỬ

(Giấy Chứng nhận ĐKKD số 0302826473 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hồ Chí Minh cấp lần đầu vào ngày 02/12/2002, thay đổi lần thứ 04 ngày 30/07/2009)

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỔ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI

Tên cổ phiếu:	Cổ phiếu Công ty Cổ phần Viễn thông Tin học Điện tử
Loại cổ phiếu:	cổ phiếu phổ thông
Mệnh giá:	10.000 đồng/cổ phần.
Tổng số lượng cổ phiếu niêm yết:	2.996.010 cổ phiếu.
Tổng giá trị niêm yết:	29.960.100.000 đồng.

TỔ CHỨC TƯ VẤN

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

Trụ sở chính: Số 8 Lê Thái Tổ, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội
Điện thoại: (84 - 4) 3928 8888
Fax: (84 - 4) 3928 9888

Chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh

Địa chỉ: Số 11 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh
Điện thoại: (84 - 8) 3914 6888
Fax: (84 - 8) 3914 7999

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

Công ty Dịch vụ Kiểm toán và Tư vấn (A&C)

Trụ sở: Số 229 Đồng Khởi, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh
Điện thoại: (84 - 8) 3827 2295
Fax: (84 - 8) 3827 2300

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	1
1. Rủi ro về kinh tế	1
2. Rủi ro về luật pháp.....	2
3. Rủi ro đặc thù	2
3.1. Rủi ro thị trường và hoạt động	2
3.2. Rủi ro tỷ giá hối đoái.....	3
3.3. Rủi ro nhân lực, năng lực quản lý.....	3
4. Rủi ro khác	3
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	4
1. Tổ chức niêm yết:	4
2. Tổ chức tư vấn :.....	4
III. CÁC KHÁI NIỆM	5
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT	6
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	6
1.1. Lịch sử hình thành và phát triển.....	6
1.2. Giới thiệu về Công ty:.....	8
2. Cơ cấu bộ máy tổ chức	9
3. Cơ cấu tổ chức quản lý công ty	11
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ	24
5. Danh sách những Công ty mẹ, Công ty con và Công ty liên kết có vốn góp của tổ chức niêm yết:	26
5.1. Danh sách Công ty nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối của Công ty Cổ phần Viễn thông Tin học Điện tử: Không có.....	26
5.2. Danh sách Công ty mà Công ty Cổ phần Viễn thông Tin học Điện tử đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối: Không có.....	26
5.3. Danh sách Công ty mà Công ty Cổ phần Viễn thông Tin học Điện tử liên kết có góp vốn:.....	26
6. Hoạt động kinh doanh:	27
6.1. Các chủng loại sản phẩm, dịch vụ:	27
6.2. Doanh thu, lợi nhuận từng nhóm sản phẩm, dịch vụ qua các năm:	34
6.3. Nguyên vật liệu:.....	36
6.4. Chi phí sản xuất:.....	37
6.5. Trình độ công nghệ:.....	38
6.6. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới:	40
6.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm và dịch vụ:.....	40
6.8. Hoạt động Marketing:.....	41
6.9. Nhãn hiệu hàng hóa và đăng ký bảo hộ:	43
6.10. Các Hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã ký kết:.....	43
7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong ba năm gần nhất:	45
7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong các năm 2007, 2008, 2009 và Quý I/2010	45

7.2.	<i>Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2007, 2008, 2009 và Quý I/2010:</i>	45
8.	Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành:	47
8.1.	<i>Vị thế của Công ty trong ngành</i>	47
8.2.	<i>Triển vọng phát triển của ngành</i>	49
8.3.	<i>Định hướng chiến lược phát triển của Công ty:</i>	50
9.	Chính sách đối với người lao động:	51
9.1.	<i>Số lượng người lao động trong Công ty:</i>	51
9.2.	<i>Chính sách đối với người lao động:</i>	51
10.	Chính sách cổ tức:	53
11.	Tình hình hoạt động tài chính:	53
11.1.	<i>Các chỉ tiêu cơ bản:</i>	54
11.2.	<i>Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:</i>	59
12.	Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng:	60
12.1.	<i>Danh sách thành viên Hội đồng quản trị:</i>	60
12.2.	<i>Danh sách thành viên Ban Kiểm soát:</i>	65
12.3.	<i>Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng:</i>	67
13.	Tài sản:	69
14.	Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2010 và 2011:	70
14.1.	<i>Các chỉ tiêu kế hoạch thực hiện</i>	70
14.2.	<i>Dự án sắp triển khai</i>	71
15.	Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức:	71
16.	Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty: không có	71
17.	Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu: không có.	71
	V. CỔ PHIẾU NIÊM YẾT:	72
1.	Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông	72
2.	Mệnh giá: 10.000 đồng	72
3.	Tổng số cổ phiếu niêm yết : 2.996.010 cổ phiếu	72
4.	Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định:	72
5.	Phương pháp tính giá :	73
6.	Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với nhà đầu tư nước ngoài	74
7.	Các loại thuế có liên quan:	74
	VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT:	75
1.	Tổ chức tư vấn: Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt (BVSC)	75
2.	Tổ chức kiểm toán: Công ty Dịch vụ Kiểm toán và Tư vấn (A&C)	75
	VII. PHỤ LỤC:	75
	Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh	75
	Phụ lục II: Bản sao hợp lệ Điều lệ công ty	75
	Phụ lục III: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2007, 2008, 2009 và Báo cáo quyết toán Quý I/2010	75
	Phụ lục IV: Sơ yếu lý lịch các thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng	75
	Phụ lục V: Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thông qua việc niêm yết cổ phiếu trên Sở GDCK Hà Nội.	75

Danh mục các bảng biểu

Bảng 1: Các dự báo về GDP, tỷ lệ lạm phát bình quân của Việt Nam năm 2010 của một số tổ chức định chế tài chính.....	1
Bảng 2: Quá trình tăng vốn của KASATI	6
Bảng 3: Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần tại thời điểm 15/04/2010.....	24
Bảng 4: Danh sách cổ đông sáng lập của Công ty tại thời điểm ngày 02/12/2002	25
Bảng 5: Cơ cấu cổ đông của Công ty tại thời điểm 15/04/2010	25
Bảng 6: Doanh thu theo nhóm sản phẩm năm 2007, 2008, 2009 và Quý I/2010.....	34
Bảng 7: Lợi nhuận trước thuế theo nhóm sản phẩm năm 2007, 2008, 2009 và Quý I/2010.....	35
Bảng 8: Danh sách một số nhà cung cấp tiêu biểu.....	37
Bảng 9: Chi phí sản xuất năm 2007, 2008, 2009 và Quý I/2010	37
Bảng 10: Danh sách một số máy móc thiết bị chính tại thời điểm 31/12/2009.....	39
Bảng 11: Các hợp đồng lớn đã ký kết năm 2007, 2008 và 2009.....	43
Bảng 12: Một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2007, 2008 và 2009.....	45
Bảng 13: So sánh một số chỉ tiêu tài chính của KASATI với các công ty khác hoạt động trong cùng ngành	48
Bảng 14: Số lượng cán bộ công nhân viên phân theo trình độ	51
Bảng 15: Số lượng cán bộ công nhân viên phân theo thời gian hợp đồng lao động	51
Bảng 16: Số dư các quỹ tại thời điểm 31/12/2007, 31/12/2008, 31/12/2009 và 31/03/2010.....	55
Bảng 17: Các khoản vay và nợ ngắn hạn tại thời điểm 31/12/2007, 31/12/2008 và 31/12/2009	55
Bảng 18: Các khoản phải thu tại thời điểm 31/12/2007, 31/12/2008, 31/12/2009 và 31/03/2010	56
Bảng 19: Danh sách các khách hàng có số dư nợ phải thu cao nhất	56
Bảng 20: Chi tiết các khoản phải thu khác tại thời điểm 31/12/2009 và 31/03/2010	57
Bảng 21: Các khoản phải trả tại thời điểm 31/12/2007, 31/12/2008, 31/12/2009 và 31/03/2010.....	57
Bảng 22: Chi tiết các khoản phải trả, phải nộp khác tại thời điểm 31/12/2009 và 31/03/2010.....	58
Bảng 23: Hàng tồn kho tại thời điểm 31/12/2007, 31/12/2008, 31/12/2009 và 31/03/2010.....	58
Bảng 24: Một số chỉ tiêu tài chính chủ yếu năm 2007, 2008, 2009 và Quý I/2010	59
Bảng 25: Giá trị tài sản cố định hữu hình theo báo cáo quyết toán tại thời điểm 31/12/2009	69
Bảng 26: Giá trị tài sản cố định hữu hình theo báo cáo quyết toán tại thời điểm 31/03/2010	69
Bảng 27: Danh mục bất động sản Công ty đang sử dụng.....	70
Bảng 28: Các chỉ tiêu kế hoạch năm 2010 và 2011	70
Bảng 29: Bảng tổng hợp số lượng cổ phần cam kết nắm giữ của cổ đông chủ chốt	72
Bảng 30: Giá trị sổ sách tại thời điểm 31/12/2008, 31/12/2009 và 31/03/2010.....	73

Danh mục đồ thị

Đồ thị 1: Cơ cấu doanh thu thuần năm 2007, 2008, 2009 và Quý I/2010	35
Đồ thị 2: Cơ cấu lợi nhuận trước thuế năm 2007, 2008, 2009 và Quý I/2010.....	36
Đồ thị 3: Cơ cấu chi phí năm 2007, 2008, 2009 và Quý I/2010	38
Đồ thị 4: Doanh thu và lợi nhuận sau thuế theo quý.....	46
Đồ thị 5: Số lượng thuế bao Việt Nam giai đoạn 2000 – 2013.....	49

Danh mục sơ đồ

Sơ đồ 1: Cơ cấu tổ chức Công ty.....	23
--------------------------------------	----

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

Nền kinh tế Việt Nam đã duy trì được tốc độ tăng trưởng khá cao trong giai đoạn 2003 – 2007, bình quân đạt 8%. Khi xảy ra khủng hoảng kinh tế tài chính thế giới, nền kinh tế Việt Nam đã bị suy giảm, tốc độ tăng trưởng GDP năm 2008 đạt 6,2%. Khó khăn vẫn còn tiếp tục trong năm 2009 khi GDP chỉ đạt ở mức 5,2% (Nguồn: Tổng cục thống kê Việt Nam). Tuy vậy, đây là mức tăng trưởng khá cao trong tình hình các nước khác trong khu vực vẫn đang đối phó với hậu quả của cuộc khủng hoảng kinh tế. Các tổ chức, định chế tài chính, nghiên cứu kinh tế cũng đã đưa ra các dự báo tương đối khả quan về nền kinh tế Việt Nam trong năm 2010 (xem bảng). Nhìn chung, GDP Việt Nam năm 2010 được dự báo sẽ tăng trưởng khoảng 5,5% - 6,8% và tỉ lệ lạm phát (bình quân) được kiểm soát dưới 10% (ngoại trừ HSBC với tỷ lệ lạm phát dự báo năm 2010 là 10,4%).

Khi nền kinh tế tăng trưởng, thu nhập bình quân đầu người tăng nhanh dẫn đến nhu cầu đổi mới với thông tin liên lạc tăng mạnh. Từ đó, nhu cầu về dịch vụ viễn thông gia tăng tương ứng.

Bảng 1: Các dự báo về GDP, tỷ lệ lạm phát bình quân của Việt Nam năm 2010

Các tổ chức	2010	
	GDP	Tỷ lệ lạm phát (bình quân)
Nomura	6,4	7,5
Asia Development Bank (ADB)	6,5	8,5
Business Monitor International (BMI)	5,5	9,0
HSBC	6,8	10,4
Standard Chartered (SC)	6,7	8,9

(Nguồn: *Asia Economic Weekly Report July 3, 2009 – Nomura; Báo cáo cập nhật của ADB tháng 09/2009; Business Monitor International, Vietnam Report Q4/2009; Vietnam – Further recovery, fresh challenges – SC, September 29, 2009*)

Ngược lại, khi nền kinh tế phát triển trì trệ sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến thu nhập người dân và tiến độ giải ngân các dự án phát triển cơ sở hạ tầng viễn thông, từ đó ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp hoạt động trong ngành dịch vụ – kỹ thuật – viễn thông nói chung và KASATI nói riêng. Tuy nhiên, Việt Nam là quốc gia đang phát triển và dự báo tốc độ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam sẽ vẫn duy trì ở mức cao trong những năm tới.

Do vậy, có thể nhận định rằng rủi ro về kinh tế không phải là một rủi ro lớn đối với hoạt động của Công ty.

2. Rủi ro về luật pháp

Sau khi cổ phần hóa chuyển từ doanh nghiệp nhà nước sang công ty cổ phần tháng 12/2002, hoạt động của KASATI chịu ảnh hưởng của các văn bản pháp luật về công ty cổ phần, chứng khoán và thị trường chứng khoán. Luật và các văn bản dưới luật trong lĩnh vực này đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra và khi đó ít nhiều sẽ ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của doanh nghiệp và khi đó sẽ ảnh hưởng đến giá cổ phiếu của Công ty trên thị trường.

Mặt khác, các chính sách của nhà nước liên quan đến ngành dịch vụ - kỹ thuật - viễn thông hiện nay vẫn còn nhiều bất cập ảnh hưởng đáng kể đến hiệu quả đầu tư.

3. Rủi ro đặc thù

3.1. Rủi ro thị trường và hoạt động

Với dân số 86,1 triệu người và tỷ lệ tăng trưởng GDP Việt Nam giai đoạn 2006 – 2010 được dự báo đạt khoảng 6,9%, ngành viễn thông Việt Nam còn rất nhiều tiềm năng tăng trưởng. Điều này cộng với sự mở cửa hội nhập kinh tế của Việt Nam sau 3 năm gia nhập WTO sẽ thu hút các nhà đầu tư nước ngoài tham gia vào ngành viễn thông. Khi đó mức độ cạnh tranh trong ngành sẽ vô cùng gay gắt. Các công ty trong nước hoạt động trong ngành viễn thông sẽ phải có những chính sách kinh doanh phù hợp hơn khi cạnh tranh với các công ty viễn thông nước ngoài với tiềm lực tài chính mạnh, nhiều kinh nghiệm và công nghệ hiện đại.

Việc tăng trưởng cao của ngành hiện nay dẫn đến chu kỳ của sản phẩm viễn thông ngày càng rút ngắn. Do vậy, để giảm thiểu rủi ro này, các công ty trong ngành phải đẩy mạnh việc nghiên cứu phát triển sản phẩm, đổi mới công nghệ cũng như nâng cao trình độ kỹ thuật.

KASATI với hơn 30 năm kinh nghiệm hoạt động trong ngành đã có những chính sách phù hợp với từng giai đoạn phát triển của Công ty. Trong giai đoạn hiện nay, Công ty luôn theo dõi sát định hướng phát triển của Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam để đặt ra các chiến lược đầu tư phù hợp, tiếp tục bồi dưỡng trình độ, nâng cao kiến thức chuyên môn của cán bộ công nhân viên và đa dạng hóa kinh doanh với định hướng đầu tư vào ngành bất động sản.

3.2. Rủi ro tỷ giá hối đoái

Đa phần nguyên vật liệu, hàng thương mại của Công ty được nhập khẩu từ nước ngoài, Công ty sẽ phải thanh toán các hợp đồng nhập khẩu bằng ngoại tệ. Do đó, biến động tỷ giá của đồng ngoại tệ so với đồng Việt Nam sẽ là một rủi ro đối với Công ty, ảnh hưởng đến giá nguyên vật liệu nhập khẩu, từ đó ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Trong thời gian qua, biến động kinh tế đã tác động đến tỷ giá hối đoái, giá USD liên tục biến động, tăng mạnh, đã ảnh hưởng đến những doanh nghiệp xuất nhập khẩu hàng hóa, trong đó có các doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh trong ngành viễn thông.

Để hạn chế rủi ro này, bên cạnh chính sách nhập khẩu, dự trữ hàng tồn kho hợp lý, công ty cũng đã có kế hoạch chủ động cân đối nguồn ngoại tệ phục vụ cho nhập khẩu các nguyên vật liệu, hàng thương mại.

3.3. Rủi ro nhân lực, năng lực quản lý.

Bất kỳ sự biến động về nguồn lực lao động sẽ ngay lập tức ảnh hưởng đến chất lượng công trình, tiến độ thực hiện dự án,... và qua đó ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả hoạt động của Công ty.

Công ty luôn chuẩn bị sẵn sàng để giảm thiểu rủi ro này bằng cách chăm sóc tốt điều kiện làm việc và phúc lợi cho người lao động, thường xuyên chăm lo đào tạo nâng cao trình độ tay nghề của đội ngũ nhân viên. Tuyển dụng, phát hiện, bồi dưỡng và đào tạo các cấp quản lý trung gian. Bên cạnh đó, các cán bộ quản lý cấp cao của Công ty thường xuyên được đào tạo hoặc tự đào tạo bồi dưỡng nghiệp vụ nâng cao năng lực quản lý. Do đó rủi ro về thất thoát nguồn nhân lực quản lý cấp cao của Công ty là thấp.

4. Rủi ro khác.

Các rủi ro khác như thiên tai, dịch họa, hỏa hoạn,... là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty. Tuy vậy để giảm thiểu thiệt hại do rủi ro bất khả kháng gây ra, Công ty đã ký kết hợp đồng bảo hiểm (HĐBH) với Công ty bảo hiểm Bưu điện với tổng giá trị hợp đồng 292.010.882 đồng, cụ thể như sau:

STT	NGÀY HĐ	DIỄN GIẢI	GIÁ TRỊ HĐBH (đồng)	THỜI HẠN BẢO HIỂM
1	23/01/2009	Bảo hiểm máy móc thiết bị	212.463.634	Từ 01/02/09 đến 31/03/10
2	23/06/2008	Bảo hiểm hỏa hoạn nhà làm việc, nhà thép	19.837.552	Từ 23/06/08 đến 23/06/09
3	10/07/2009	Bảo hiểm xe cơ giới	26.605.985	Từ 10/07/09 đến 10/07/10

STT	NGÀY HD	DIỄN GIẢI	GIÁ TRỊ HDBH (đồng)	THỜI HẠN BẢO HIỂM
4	24/06/2009	Bảo hiểm hỏa hoạn nhà làm việc, nhà bếp	19.777.711	Từ 24/06/09 đến 23/06/10
5	18/08/2009	Bảo hiểm xe cơ giới	8.065.000	Từ 18/08/09 đến 17/08/10
		Tổng cộng	292.010.882	

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

1. Tổ chức niêm yết:

Bà Lương Ngọc Hương	Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Viễn thông Tin học Điện tử
Ông Trần Ngọc Tuấn	Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Viễn thông Tin học Điện tử
Bà Hoàng Thị Thanh Trúc	Trưởng Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Viễn thông Tin học Điện tử

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

2. Tổ chức tư vấn :

Đại diện: Ông Võ Hữu Tuấn	Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt – Giám đốc Chi nhánh Tp.HCM
----------------------------------	--

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

III. CÁC KHÁI NIỆM

Công ty	Công ty Cổ phần Viễn thông Tin học Điện tử
KASATI (KST)	Công ty Cổ phần Viễn thông Tin học Điện tử
Tổ chức tư vấn	Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt
BVSC	Tên viết tắt của Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt
HĐQT	Hội đồng Quản trị
BKS	Ban Kiểm soát
BTGD	Ban Tổng Giám đốc
TGD	Tổng Giám đốc
P.TGD	Phó Tổng Giám đốc
KH-KD	Kế hoạch – Kinh doanh
CNĐKKD	Chứng nhận đăng ký kinh doanh
CBCNV	Cán bộ công nhân viên
DT	Doanh thu
KTPL	Khen thưởng phúc lợi
TSCĐ	Tài sản cố định
XDCB	Xây dựng cơ bản
CDMA	Đa truy cập theo mã (Code Division Multiple Access)
IXP	Nhà cung cấp dịch vụ cổng kết nối Internet
ISP	Nhà cung cấp dịch vụ Internet
OSP	Nhà cung cấp dịch vụ ứng dụng Internet trong bưu chính, viễn thông
KPI	Chỉ số đánh giá hiệu quả hoạt động (Key Performance Index)

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

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Viễn thông Tin học Điện tử (KASATI) tiền thân là Xí nghiệp Sửa chữa Thiết bị Thông tin 2 thành lập vào năm 1976, đến ngày 08/10/1985 được đổi tên thành Xí nghiệp Khoa học Sản xuất Thiết bị Thông tin 2 trực thuộc Tổng Cục Bưu điện (nay là Tập đoàn Bưu Chính Viễn Thông Việt Nam).

Ngày 07/06/2002, Tổng cục Bưu điện đã ra quyết định số 470/QĐ-TCBĐ về việc chuyển Xí nghiệp Khoa học Sản xuất Thiết bị Thông tin 2 thành Công ty cổ phần Viễn thông – Tin học – Điện tử.

Công ty đã chính thức đi vào hoạt động theo hình thức Công ty cổ phần kể từ ngày 02/12/2002 theo giấy phép kinh doanh số 4103001330 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hồ Chí Minh cấp lần đầu vào ngày 02/12/2002.

Với hơn 30 năm hoạt động trong ngành, KASATI là một trong những công ty có nhiều kinh nghiệm trong ngành. Công ty đã và đang thực hiện triết lý kinh doanh “Lấy hiệu quả của khách hàng làm mục tiêu hoạt động trên cơ sở đảm bảo chất lượng của sản phẩm và dịch vụ do Công ty cung cấp, thể hiện ở tiêu chí phục vụ là trung thực và tận tâm” nhằm xây dựng thương hiệu KASATI vững mạnh. Điều này đã được kiểm chứng bằng sự tin tưởng của khách hàng trong và ngoài nước như: Tập đoàn Bưu Chính Viễn Thông Việt Nam (VNPT), Tập đoàn Điện Lực Việt Nam (EVN), Công ty Viễn Thông Hà Nội (HaNoi Telecom), SaiGon Postel, Viettel, Ericsson, Harris, Huawei, NEC, Nortel, Nokia-Siemens, Motorola, ZTE,...

Đến nay, sau 6 năm kể từ khi cổ phần hóa, từ số vốn điều lệ ban đầu là 10 tỷ đồng, KASATI đã phát hành thêm cổ phiếu tăng vốn để đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh, cụ thể như sau:

Bảng 2: Quá trình tăng vốn của KASATI

THỜI ĐIỂM	VỐN TĂNG THÊM (tỷ đồng)	HÌNH THỨC TĂNG VỐN	VỐN SAU KHI TĂNG (đồng)
Khi thành lập (Giấy CNĐKKD cấp ngày 01/12/2002)		Cổ phần hóa DNNN sang Công ty cổ phần với mức vốn điều lệ ban đầu là 10 tỷ đồng.	10.000.000.000


THỜI ĐIỂM	VỐN TĂNG THÊM (tỷ đồng)	HÌNH THỨC TĂNG VỐN	VỐN SAU KHI TĂNG (đồng)
Tăng vốn lần thứ nhất (Giấy CNĐKKD cấp ngày 18/10/2007)	19.960.100.000 (*)	Phát hành cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 10:19 và 100.000 cp cho cán bộ công nhân viên với giá phát hành 15.000 đồng/cp (mệnh giá 10.000 đồng).	29.960.100.000
(*) Do cổ đông không thực hiện quyền mua 3.990 cp (tương ứng với 39.900.000 đồng theo mệnh giá) trong 1.900.000 cp phát hành cho cổ đông hiện hữu nên số vốn thực góp sau khi tăng vốn là 29.960.100.000 đồng.			

Song song với việc phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh, KASATI luôn chú trọng đến hệ thống quản lý chất lượng. Công ty đã được tổ chức AFAQ AFNOR International cấp chứng chỉ ISO 9001-2000 vào tháng 01/2008. Uy tín – chất lượng trong kinh doanh đã đưa thương hiệu KASATI có được sự tín nhiệm cao của khách hàng và nhận thưởng nhiều danh hiệu cao quý của các Bộ – ngành.

- Giấy chứng nhận Thương hiệu uy tín chất lượng năm 2009 của Bộ Khoa học và Công nghệ;
- Giải thưởng Doanh nghiệp tiêu biểu năm 2008 do Bộ Thông tin Truyền thông trao tặng;
- Cúp doanh nhân, doanh nghiệp vàng tiêu biểu năm 2007 do Hiệp hội Doanh nghiệp vừa và nhỏ (VINASME) trao tặng;
- Danh hiệu doanh nhân, doanh nghiệp tiêu biểu năm 2007 và 2008 do Ủy ban nhân dân Quận 10 trao tặng.



1.2. Giới thiệu về Công ty:

- Tên Công ty: **CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG – TIN HỌC – ĐIỆN TỬ**
- Tên giao dịch: **KASATI JOINT STOCK COMPANY**
- Tên viết tắt: **KASATI**
- Logo: 
KASATI
- Vốn điều lệ đăng ký: 30.000.000.000 VNĐ (Ba mươi tỷ đồng Việt Nam)
- Vốn thực góp: 29.960.100.000 đồng (31/12/2009)
- Tương ứng với: 2.996.010 cổ phiếu phổ thông
- Trụ sở chính: 270A Lý Thường Kiệt, Phường 14, Quận 10, Tp.HCM.
- Điện thoại: (84 – 8) 3865 5343
- Fax: (84 – 8) 3865 2487
- Website: <http://www.kasati.com.vn>
- Email: kasati@kasati.com.vn
- Giấy CNĐKKD: số 0302826473 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. Hồ Chí Minh cấp lần đầu vào ngày 02/12/2002, thay đổi lần thứ 04 ngày 30/07/2009.
- Ngành nghề kinh doanh của Công ty:
 - Sản xuất và lắp ráp các thiết bị viễn thông, điện tử, tin học và kinh doanh phần mềm tin học;
 - Xây lắp, bảo trì, bảo dưỡng, hỗ trợ vận hành các thiết bị viễn thông, tin học và điện tử;
 - Chuyển giao công nghệ chuyên ngành viễn thông, tin học và điện tử;
 - Kinh doanh vật tư, thiết bị và sản phẩm ngành viễn thông, tin học và điện tử;
 - Dịch vụ viễn thông, tin học công cộng trong nước và quốc tế;
 - Xác định tình trạng kỹ thuật thiết bị viễn thông, tin học và điện tử;
 - Xây dựng các công trình viễn thông, tin học và điện tử;
 - Kinh doanh bất động sản;
 - Xây dựng công trình dân dụng, công nghiệp;
 - Lắp đặt, bảo trì, sửa chữa hệ thống điện lạnh, điện công nghiệp và dân dụng, hệ thống viễn thông, mạng máy tính (trừ tái chế phế thải, xi mạ điện tại trụ sở);

- Sửa chữa nhà;
- Trang trí nội thất, ngoại thất;
- Cho thuê nhà ở, văn phòng;
- Mua bán vật tư thiết bị điện, máy phát điện, hàng điện lạnh;
- Mua bán, bảo dưỡng, sửa chữa xe ô tô, xe có động cơ, xe gắn máy, máy móc – phụ tùng – các bộ phận phụ trợ của xe ô tô, xe gắn máy, máy móc ngành xây dựng;
- Cho thuê thiết bị mạng – viễn thông – tin học – điện – điện tử và điện lạnh;
- Mua bán vật liệu xây dựng;
- Tư vấn xây dựng (trừ kinh doanh dịch vụ thiết kế công trình, giám sát thi công và khảo sát xây dựng);
- Tư vấn lập dự án đầu tư;
- Tư vấn đấu thầu;
- Lập tổng dự toán, dự toán công trình;
- Quản lý dự án;
- Kiểm định chất lượng công trình xây dựng (đánh giá sự cố, lập phương án xử lý);
- Sản xuất, gia công và lắp đặt các sản phẩm cơ khí, trụ tháp ăng ten (không hoạt động tại trụ sở);
- Môi giới thương mại;
- Cho thuê kho bãi;
- Kinh doanh vận tải hàng hóa bằng ô tô, vận chuyển hành khách bằng ô tô theo hợp đồng;
- Cung cấp dịch vụ truy cập Internet (ISP);
- Cung cấp dịch vụ ứng dụng Internet trong viễn thông (OSP);
- Hoạt động thiết kế chuyên dùng: Thiết kế hệ thống thông tin liên lạc công trình dân dụng, công nghiệp; Thiết kế hệ thống điện công trình dân dụng, công nghiệp;
- Hoạt động chuyên môn khoa học, công nghệ: Giám sát lắp đặt thiết bị công nghệ thông tin liên lạc;
- Hoạt động tư vấn kỹ thuật có liên quan: Điện và điện tử; công nghiệp và hệ thống, kỹ thuật an toàn; Quảng cáo.

2. Cơ cấu bộ máy tổ chức

Công ty Cổ phần Viễn thông Tin học Điện tử được tổ chức và hoạt động tuân thủ theo Luật doanh nghiệp, các Luật khác có liên quan và Điều lệ Công ty được Đại hội đồng cổ đông nhất trí thông qua.

- ❖ Trụ sở Công ty: Là nơi đặt văn phòng làm việc của Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc và tất cả các phòng nghiệp vụ của Công ty, Trung tâm kinh doanh.

Địa chỉ: 270A Lý Thường Kiệt, Phường 14, Quận 10, Tp. HCM.

Điện thoại: (84 – 8) 38645 433 Fax: (84 – 8) 38652 487.

- ❖ Chi nhánh:

Chi nhánh Hà Nội

Địa chỉ: 104 Hoàng Văn Thái, P. Khương Mai, Q. Thanh Xuân, Hà Nội.

Điện thoại: (84 – 4) 35658 696 Fax: (84 – 4) 35658 697.

Ngày thành lập: 16/03/2005 theo quyết định số 09/QĐ-HĐQT của Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Viễn thông Tin học Điện tử.

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0113008309 của Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. Hà Nội cấp ngày 22/06/2005.

Chi nhánh Hà Nội của Công ty hoạt động trong các lĩnh vực sau:

- Sản xuất và lắp ráp các loại thiết bị viễn thông, điện tử, tin học và kinh doanh phần mềm tin học;
- Xây lắp, bảo trì, bảo dưỡng, hỗ trợ vận hành các thiết bị viễn thông, tin học và điện tử;
- Kinh doanh vật tư thiết bị và sản phẩm ngành thiết bị viễn thông, tin học và điện tử;
- Đại lý kinh doanh dịch vụ viễn thông, tin học công cộng trong nước và quốc tế;
- Xác định tình trạng kỹ thuật thiết bị viễn thông, tin học và điện tử;
- Xây dựng các công trình viễn thông, tin học và điện tử.

Địa bàn hoạt động của Chi nhánh Hà Nội bao gồm: khu vực phía Bắc, Bắc Trung Bộ từ tỉnh Hà Tĩnh trở ra, đối với khách hàng thuộc Tập đoàn Bưu Chính Viễn Thông Việt Nam (VNPT) và các khách hàng ngoài VNPT.

Chi nhánh Đà Nẵng

Địa chỉ: 23 Duy Tân Phường Hòa Thuận, Q.Hải Châu, TP.Đà Nẵng.

Điện thoại: (84 – 511) 3708 345 Fax: (84 – 511) 3628 168.

Ngày thành lập: 22/12/2009 theo Quyết định số 04/QĐ-HĐQT của Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Viễn thông Tin học Điện tử.

Chi nhánh Đà Nẵng của Công ty hoạt động trong các lĩnh vực sau:

- Sản xuất và lắp ráp các loại thiết bị viễn thông, điện tử, tin học và kinh doanh phần mềm tin học;

- Xây lắp, bảo trì, bảo dưỡng, hỗ trợ vận hành các thiết bị viễn thông, tin học và điện tử;
- Kinh doanh vật tư thiết bị và sản phẩm ngành thiết bị viễn thông, tin học và điện tử;
- Đại lý kinh doanh dịch vụ viễn thông, tin học công cộng trong nước và quốc tế;
- Xác định tình trạng kỹ thuật thiết bị viễn thông, tin học và điện tử;
- Xây dựng các công trình viễn thông, tin học và điện tử.

Địa bàn hoạt động của Chi nhánh Đà Nẵng bao gồm: khu vực Trung Bộ từ tỉnh Phú Yên đến Tỉnh Quảng Bình đối với khách hàng thuộc Tập đoàn Bưu Chính Viễn Thông Việt Nam (VNPT) và các khách hàng ngoài VNPT.

3. Cơ cấu tổ chức quản lý công ty

KASATI có bộ máy quản lý tổ chức theo mô hình Công ty cổ phần bao gồm:

Đại hội đồng cổ đông: Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty gồm tất cả cổ đông có quyền biểu quyết, họp mỗi năm ít nhất một lần. ĐHĐCĐ quyết định những vấn đề được Luật pháp và Điều lệ Công ty quy định. ĐHĐCĐ thông qua các báo cáo tài chính hàng năm của Công ty và ngân sách tài chính cho năm tiếp theo, bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát của Công ty...

Hội đồng Quản trị: là cơ quan quản lý cao nhất của Công ty, quản trị Công ty giữa hai kỳ Đại hội. Các thành viên Hội đồng Quản trị được cổ đông bầu. Hội đồng Quản trị đại diện cho các cổ đông, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị gồm 05 thành viên với nhiệm kỳ là năm (05) năm.

Ban Kiểm soát: là cơ quan trực thuộc Đại hội đồng cổ đông, do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Hiện tại Ban kiểm soát Công ty gồm 03 thành viên và có nhiệm kỳ là 05 năm. Ban Kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Công ty. Ban Kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc.

Ban Tổng Giám đốc: Ban Tổng Giám đốc của công ty gồm có Tổng Giám đốc và 03 Phó Tổng Giám đốc (Phó Tổng Giám đốc Kinh doanh, Phó Tổng Giám đốc Kỹ thuật và Phó Tổng Giám đốc Phía Bắc). Tổng Giám đốc do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, là người điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Các Phó Tổng Giám đốc thực hiện các nhiệm vụ khác do Tổng Giám đốc phân công hoặc ủy quyền.

Các phòng ban: là những bộ phận trực tiếp điều hành công việc của Công ty theo chức năng chuyên môn và nhận sự chỉ đạo trực tiếp của Ban Tổng Giám đốc. Công ty có các phòng ban sau: Phòng kế toán thống kê tài chính, Phòng Tổ chức Hành chính Quản trị, Trung tâm Kỹ thuật Viễn thông, Phòng Kỹ thuật Nghiên cứu Phát triển, Phòng Kỹ thuật Đo kiểm, Phòng Kế hoạch Kinh doanh, Phân xưởng Cơ khí, Trung tâm Dịch vụ Điện thoại IP và Chi nhánh Hà Nội. Chức

năng nhiệm vụ của các phòng ban được quy định như sau:

(a) Phòng Kế toán Thống kê Tài chính: Phòng chịu sự chỉ đạo và điều hành trực tiếp của Tổng Giám đốc, chịu sự quản lý và điều hành trực tiếp về mặt chuyên môn nghiệp vụ của Trưởng phòng Kế toán – Thống kê – Tài chính.

Chức năng:

- Tham mưu cho TGD về lĩnh vực Kế toán – Thống kê – Tài chính;
- Tổ chức triển khai thực hiện công tác Kế toán – Thống kê – Tài chính ở Công ty theo quy định hiện hành của Nhà nước;

Nhiệm vụ:

- Căn cứ sự chỉ đạo của TGD xây dựng kế hoạch tài chính hàng năm;
- Quản lý các nguồn tài chính của Công ty một cách hiệu quả và theo đúng quy định của Nhà nước;
- Thực hiện chế độ chi tiêu tài chính, quy định quản lý tài sản, tiền vốn và những quy định khác của Công ty;
- Tổ chức thực hiện công tác kiểm tra, kiểm soát, kiểm kê tài sản, vật tư và tiền vốn thường xuyên theo quy định của Công ty;
- Lập báo cáo tài chính hàng quý, 06 tháng, năm cho Công ty và chịu trách nhiệm về số liệu báo cáo của mình;
- Tổ chức công tác kế toán, thống kê, tài chính theo đúng các quy định hiện hành của Nhà nước;
- Giúp TGD cân đối thu chi trong Công ty, báo cáo cập nhật tình hình tài chính thường xuyên chính xác cho Ban TGD. Đảm bảo đúng nguyên tắc tài chính trong việc thực hiện nghiêm chỉnh những quyết định của TGD và các Phó TGD được TGD uỷ quyền trong thu chi tài chính;

(b) Phòng Tổ chức Hành chính Quản trị: có trách nhiệm giúp việc và chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc về các lĩnh vực: quản lý nhân sự, tuyển dụng, đào tạo, lao động tiền lương và công tác chính sách cho người lao động trong công ty. Cụ thể bao gồm các nhiệm vụ sau:

Nhiệm vụ:

- Tham mưu cho Tổng Giám đốc về công tác quản lý nhân sự phù hợp với yêu cầu phát triển của Công ty;
- Quản lý hồ sơ cá nhân của CBCNV trong Công ty, giải quyết thủ tục về chế độ tuyển dụng, thôi việc, nghỉ việc, hưu trí, cử, bãi miễn, kỷ luật, và các công việc có liên quan đến nhân sự trong Công ty;
- Tham mưu cho Tổng Giám đốc giải quyết các vấn đề xung quanh việc tranh chấp lao

động;

- Xây dựng kế hoạch, tổ chức triển khai đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ, tập huấn an toàn vệ sinh lao động, bảo hộ lao động, thi tay nghề, nâng bậc lương cho người lao động trong Công ty;
- Cùng tổ chức Công đoàn xây dựng và bổ sung, sửa đổi thoả ước lao động tập thể;
- Xây dựng và trình Tổng Giám đốc phân bổ quỹ lương khoán cho từng đơn vị trực thuộc;
- Xây dựng các biểu mẫu định mức lao động, hướng dẫn cho các đơn vị trong Công ty xây dựng định mức hao phí lao động trình Tổng Giám đốc ban hành, trực tiếp quản lý và thẩm định hao phí lao động;
- Theo dõi và chuẩn bị thủ tục trình Tổng giám đốc xây dựng bảng tiêu chuẩn công việc và bảng mô tả công việc đối với các chức danh làm cơ sở tuyển chọn, bố trí, đào tạo, đánh giá việc thực hiện công việc và trả công người lao động;
- Quản lý và xử lý có hiệu quả phương tiện làm việc của bộ phận mình;
- Báo cáo kịp thời những phát sinh trong quá trình thực hiện nhiệm vụ.

(c) Trung tâm kỹ thuật viễn thông: là đơn vị thành viên của Công ty đặt dưới sự quản lý trực tiếp của Phó Tổng Giám đốc Kỹ thuật. Chịu sự chỉ đạo chuyên môn nghiệp vụ và quản lý trực tiếp của Trưởng Trung tâm và Phó Trưởng Trung tâm giúp việc.

Chức năng:

- Tham mưu cho Tổng Giám đốc những phương án và giải pháp kỹ thuật để thực hiện những chiến lược đối với những sản phẩm thông tin phục vụ mạng lưới trong và ngoài ngành;
- Xây dựng phương án kỹ thuật khả thi ở Việt Nam;
- Tham mưu cho Tổng Giám đốc về những thiết bị, vật tư, kỹ thuật dự kiến nhập từ nước ngoài trên cơ sở những kinh nghiệm thực tế trong sản xuất;
- Tổ chức bồi dưỡng đào tạo nâng cao trình độ cán bộ trong Trung Tâm; và
- Xây dựng và triển khai quy trình lắp đặt, bảo dưỡng, sửa chữa và thử nghiệm sản phẩm mới các thiết bị viễn thông.

Nhiệm vụ:

- Bảo quản và quản lý tốt các trang thiết bị được Công ty giao. Phát huy và sử dụng hết công suất, chức năng của các thiết bị đó;
- Lựa chọn phương án thực hiện các nhiệm vụ được giao;
- Cần thử nghiệm các phần thiết kế;
- Ghép các khối kiện và điều chỉnh hệ thống thiết bị;

- Đo đạc điều chỉnh hoàn tất sản phẩm để xuất xưởng;
- Phối hợp với các Tổ cơ khí, phòng Kỹ thuật – Nghiên cứu phát triển để tạo dáng, mẫu mã;
- Xây dựng và hoàn chỉnh các tài liệu kỹ thuật, thuyết minh, khai thác, quy trình sản xuất và kiểm tra chất lượng, và quy trình lắp đặt, bảo dưỡng, sửa chữa các thiết bị viễn thông;
- Tổ chức và thực hiện việc lắp đặt, bảo dưỡng, bảo trì, ứng cứu các thiết bị viễn thông có trên mạng hiện hành hoặc đang trong giai đoạn thử nghiệm;
- Giữ quan hệ hợp tác tốt với các đơn vị trong và ngoài Công ty khi triển khai thực hiện nhiệm vụ;
- Có trách nhiệm hoàn tất các thủ tục nghiệm thu sau khi hoàn thành nhiệm vụ; và
- Chủ động đề xuất các đề tài nghiên cứu chế tạo sản phẩm phục vụ cho sản xuất kinh doanh.

(d) Phòng Kỹ thuật – Nghiên cứu phát triển: là đơn vị chịu sự chỉ đạo, điều hành và quản lý trực tiếp của Tổng Giám đốc; chịu sự chỉ đạo về chuyên môn nghiệp vụ của Phó Tổng Giám đốc phụ trách kỹ thuật.

🚧 Chức năng:

- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc về lĩnh vực khoa học kỹ thuật, công nghệ;
- Đề xuất với Ban Tổng Giám đốc các đề tài nghiên cứu sát với thực tế sản xuất kinh doanh và phương án tổ chức thực hiện;
- Quản lý các đề tài nghiên cứu và nội dung các hoạt động khoa học kỹ thuật, công nghệ của Công ty;
- Xây dựng các quy trình công nghệ sản xuất; và
- Tổ chức kiểm tra chất lượng vật tư và sản phẩm. đề xuất thanh lý vật tư, thiết bị tồn kho kém chất lượng.

🚧 Nhiệm vụ:

- Đề xuất với Ban Tổng Giám đốc về các đề tài nghiên cứu khoa học sát với yêu cầu của thị trường và có khả năng thực thi;
- Tổ chức triển khai thực hiện các đề tài;
- Tổ chức đánh giá đề tài theo từng giai đoạn và nghiệm thu đề tài;
- Tổ chức đánh giá chất lượng sản phẩm;
- Xây dựng các hồ sơ kỹ thuật, hồ sơ khai thác;
- Nghiên cứu và thiết kế kỹ thuật đối với các sản phẩm. Đề xuất đưa vào sản xuất;

- Thông qua các mẫu mã sản xuất;
- Chủ trì cải tiến và đề xuất các quy trình sản xuất kế tiếp;
- Đề xuất địa chỉ và phương án mua vật tư;
- Chịu trách nhiệm giám sát chất lượng các vật tư và sản phẩm nhập kho;
- Bảo quản và quản lý tốt các trang thiết bị trong công ty, phát huy và sử dụng hết công suất, chức năng của các thiết bị;
- Tiến hành các thủ tục hợp chuẩn sản phẩm, thiết bị của công ty;
- Giúp Tổng Giám đốc thẩm định về giá của tài sản, hàng hóa, công cụ, vật tư, dịch vụ, sản phẩm và đề xuất với Tổng Giám đốc chọn phương án tốt nhất.

(e) Phòng kỹ thuật đo kiểm

Phòng kỹ thuật đo kiểm có các chức năng và nhiệm vụ chính sau:

Chức năng

- Cung cấp dịch vụ đo kiểm công trình kỹ thuật chuyên ngành viễn thông trong phạm vi được chỉ định của Bộ Thông tin và Truyền thông;
- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc về những vấn đề thuộc lĩnh vực chuyên môn của Phòng;
- Các chức năng khác theo sự phân công của Ban Tổng Giám đốc, tùy theo tình hình thực tế công việc.

Nhiệm vụ

- Tổ chức thực hiện việc cung ứng dịch vụ đo kiểm, bao gồm:
 - Tiếp nhận yêu cầu đo kiểm từ khách hàng thông qua Phòng Kinh doanh;
 - Tổ chức triển khai công tác đo kiểm;
 - Tham gia nghiệm thu, bàn giao từng phần và toàn phần các hạng mục đo kiểm;
 - Giải quyết khiếu nại của khách hàng liên quan đến dịch vụ đo kiểm,...
- Tổ chức thực hiện việc quản lý trang thiết bị làm việc, bao gồm:
 - Đề xuất mua thiết bị, máy móc phục vụ công việc;
 - Đề xuất sửa chữa, hiệu chuẩn các máy móc, thiết bị;
 - Quản lý, bảo dưỡng các máy móc, thiết bị;
- Tổ chức thực hiện việc xây dựng và cải tiến dịch vụ, bao gồm:
 - Phối hợp với Phòng Kinh doanh xây dựng giá thành, chi phí cho dịch vụ đo kiểm
 - Xây dựng và triển khai áp dụng quy trình đo kiểm

- Đề xuất phát triển dịch vụ đo kiểm mới
- Tổ chức lập các báo cáo chuyên môn theo yêu cầu của cấp trên
- Tổ chức thực hiện công tác quản lý chung (bao gồm việc xây dựng, đề xuất, triển khai thực hiện, giám sát, kiểm soát, đánh giá, hiệu chỉnh, cải tiến...):
 - Các mục tiêu, KPI của đơn vị
 - Các chiến lược chức năng của đơn vị
 - Cơ cấu tổ chức và định biên nhân sự tối ưu của đơn vị
 - Phân công, phân nhiệm trong nội bộ đơn vị
 - Các quy trình và các văn bản, tài liệu, biểu mẫu liên quan đến lĩnh vực hoạt động của đơn vị
 - Hệ thống kế hoạch và hệ thống báo cáo chức năng của đơn vị
 - Hệ thống lưu trữ hồ sơ, tài liệu của đơn vị
 - Ngân sách hoạt động của đơn vị
 - Các chương trình kèm cặp, huấn luyện, động viên, phát triển nhân viên
 - ...
- Quản lý tài sản, thiết bị
- Tổ chức thực hiện công tác quản lý an toàn, sức khỏe, môi trường, bao gồm :
 - An toàn lao động, bảo hộ lao động
 - Phòng chống cháy nổ
 - Vệ sinh công nghiệp
 - Bảo vệ môi trường
 - Cải thiện điều kiện làm việc cho người lao động,...

(f) Phòng Kế hoạch Kinh doanh: là phòng chịu sự chỉ đạo, điều hành và quản lý trực tiếp của Phó TGD Kinh doanh.

✚ Chức năng:

- Tham mưu cho TGD các công tác kế hoạch về sản xuất, cung ứng vật tư và kinh doanh của Công ty;
- Tổ chức triển khai và giám sát việc thực hiện công tác kế hoạch – vật tư – kinh doanh đã được TGD thông qua;
- Nắm bắt nhanh chóng nhu cầu của thị trường trong ngắn hạn và dài hạn;
- Tổ chức tiếp cận khách hàng và tiêu thụ sản phẩm; và

- Tổ chức thực hiện công việc chăm sóc khách hàng và dịch vụ hậu mãi.

Nhiệm vụ:

- Căn cứ chức năng của Công ty xây dựng kế hoạch dài hạn, trung hạn, ngắn hạn và các dự án đầu tư. Nghiên cứu sản xuất phù hợp với định hướng phát triển của Công ty. Lập thủ tục trình TGD;
- Trên cơ sở kế hoạch và dự án được TGD duyệt giao cho các đơn vị, tổ chức triển khai, hướng dẫn, kiểm tra, giám sát thực hiện. Báo cáo tình hình thực hiện kế hoạch, dự án đầu tư thường xuyên và đột xuất theo yêu cầu của TGD;
- Phối hợp với phòng Kế toán – Thống kê – Tài chính cập nhật tình hình triển khai thực hiện các nguồn vốn. Cân đối kế hoạch, đề nghị TGD điều chỉnh, bổ sung nguồn vốn phục vụ công tác thường xuyên, đột xuất của Công ty. Thường xuyên cùng phòng Kế toán – Thống kê – Tài chính đối chiếu tình hình thực hiện hợp đồng, tình hình thanh toán của các khách hàng để có kế hoạch thực hiện tiếp theo;
- Giúp TGD thẩm định các loại quy hoạch, kế hoạch, dự án đầu tư và hướng dẫn, giám sát, kiểm tra các kế hoạch của đơn vị trực thuộc của Công ty;
- Tổ chức sắp xếp kho vật tư, xuất nhập đúng quy định, bảo quản vật tư thiết bị được nhập, tránh hư hao mất mát; và
- Tiếp thị với các viễn thông tỉnh, thành, huyện và các đơn vị ngoài ngành về các sản phẩm Công ty có khả năng sản xuất và cung cấp. Nắm sát nhu cầu mạng lưới thông tin từ dự kiến quy hoạch ở Tổng Công ty tới địa phương và các đơn vị khác, từ đó đưa ra dự báo dài hạn, trung hạn hoặc trước mắt trình lãnh đạo Công ty. Đề xuất phương án cụ thể nhằm kích thích nhu cầu sử dụng sản phẩm của Công ty.

(g) Trung tâm Dịch vụ Điện thoại IP (KAVIFONE)

Chức năng:

- Kinh doanh cung cấp dịch vụ ứng dụng Internet trong viễn thông (theo giấy phép OSP)
- Kinh doanh cung cấp dịch vụ truy nhập Internet (theo giấy phép ISP)
- Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc về những vấn đề thuộc lĩnh vực chuyên môn của Phòng
- Quản lý tài sản
- Quản lý an toàn, sức khỏe và môi trường;
- Bảo trì máy móc, thiết bị;
- Các chức năng khác theo sự phân công của Ban Tổng Giám đốc, tùy theo tình hình thực tế công việc

Nhiệm vụ:

- Tổ chức thực hiện công tác tiếp thị, bao gồm:
 - Chiến lược tiếp thị;
 - Kế hoạch tiếp thị;
 - Các hoạt động xây dựng, quảng bá thương hiệu;
 - Lựa chọn sử dụng các phương tiện truyền thông;
- Tổ chức thực hiện việc bán hàng (cung cấp dịch vụ), bao gồm:
 - Chiến lược bán hàng
 - Kế hoạch bán hàng
 - Tìm kiếm, phát triển hệ thống khách hàng (đại lý, tổ chức, cá nhân);
 - Lập và theo dõi các hợp đồng đại lý, hợp đồng cung cấp dịch vụ;
 - Liên hệ các nhà cung cấp dịch vụ;
 - Tiếp nhận thiết bị từ nhà cung cấp dịch vụ;
 - Giao thiết bị và cài đặt dịch vụ;
 - Tổ chức thu, nộp tiền từ khách hàng;
 - Quản lý dữ liệu khách hàng;
 - Xử lý khiếu nại, chăm sóc khách hàng;
 - Phát triển dịch vụ mới (nhắn tin qua thẻ, nhắn tin nạp tiền từ bên ngoài, thẻ góí web,...)
 - Lập các báo cáo bán hàng hàng kỳ (tuần, tháng, quý, năm)
- Tổ chức việc thực hiện việc kiểm soát chất lượng dịch vụ, bao gồm:
 - Theo dõi, kiểm soát chất lượng hoạt động của máy móc, thiết bị cung cấp cho khách hàng;
 - Thực hiện bảo hành, sửa chữa máy móc, thiết bị;
 - Thống kê các trục trặc, hỏng hóc của máy móc, thiết bị;
 - Liên hệ, phản ánh với nhà cung cấp, thống nhất giải pháp xử lý.
- Tổ chức thực hiện công tác quản lý chung (bao gồm việc xây dựng, đề xuất, triển khai thực hiện, giám sát, đánh giá, hiệu chỉnh, cải tiến,...)
 - Các mục tiêu, chỉ số KPI của đơn vị;
 - Các chiến lược chức năng của đơn vị;
 - Cơ cấu tổ chức và định biên nhân sự tối ưu của đơn vị;
 - Phân công, phân nhiệm trong nội bộ đơn vị;

- Các quy trình, các văn bản, tài liệu, biểu mẫu liên quan đến lĩnh vực hoặc động của đơn vị;
- Hệ thống kế hoạch và hệ thống báo cáo chức năng của đơn vị;
- Hệ thống lưu trữ hồ sơ, tài liệu của đơn vị;
- Ngân sách hoạt động của đơn vị;
- Các chương trình kèm cặp, huấn luyện, động viên, phát triển nhân viên,...

(h) Trung tâm kỹ thuật hạ tầng viễn thông

Chức năng:

- Tư vấn, lập hồ sơ dự án, báo cáo kinh tế kỹ thuật, bản vẽ thi công, dự toán các công trình hạ tầng kỹ thuật Viễn thông thuộc dân dụng - công nghiệp, hạ tầng kỹ thuật đô thị .
- Giám sát thi công các công trình hạ tầng kỹ thuật Viễn thông thuộc dân dụng - công nghiệp, hạ tầng kỹ thuật đô thị .
- Thẩm định hồ sơ dự án, báo cáo kinh tế kỹ thuật, bản vẽ thi công, dự toán các công trình hạ tầng kỹ thuật Viễn thông thuộc dân dụng - công nghiệp, hạ tầng kỹ thuật đô thị .
- Lập hồ sơ thầu các công trình hạ tầng kỹ thuật Viễn thông thuộc dân dụng - công nghiệp, hạ tầng kỹ thuật đô thị .
- Xây lắp các công trình hạ tầng kỹ thuật Viễn thông thuộc dân dụng - công nghiệp, hạ tầng kỹ thuật đô thị .
- Sản xuất sản phẩm cơ khí phục vụ cho các công trình hạ tầng kỹ thuật Viễn thông thuộc dân dụng - công nghiệp, hạ tầng kỹ thuật đô thị .
- Bảo dưỡng hạ tầng các công trình hạ tầng kỹ thuật Viễn thông thuộc dân dụng - công nghiệp .
- Tổ chức thực hiện công tác nghiên cứu, huấn luyện, đào tạo .
- Quản lý an toàn, sức khỏe, môi trường .
- Bảo trì thiết bị, công cụ lao động .
- Tham mưu cho Ban Giám Đốc về những vấn đề thuộc lĩnh vực chuyên môn sản xuất và xây lắp.
- Các chức năng khác theo sự phân công của Ban Giám Đốc, tùy theo tình hình thực tế công việc.

Nhiệm vụ

- Tổ chức thực hiện công tác Tư vấn, lập hồ sơ dự án, báo cáo kinh tế kỹ thuật, bản vẽ thi công, dự toán các công trình hạ tầng kỹ thuật Viễn thông thuộc dân dụng - công nghiệp, hạ tầng kỹ thuật đô thị, bao gồm :
 - Tiếp nhận nhiệm vụ từ Ban Tổng Giám đốc, phòng KH-KD, chủ đầu tư;
 - Thu thập, xử lý số liệu, văn bản liên quan;
 - Lập kế hoạch, triển khai công tác khảo sát;
 - Lập phương án kỹ thuật, dự toán, bảng vẽ kỹ thuật;
 - Thực hiện công tác bàn giao tuyến, giám sát, nghiệm thu;

- Xử lý các vấn đề phát sinh, thay đổi phương án kỹ thuật; và
- Giải trình hồ sơ với đơn vị kiểm toán.
- Tổ chức thực hiện công tác Giám sát thi công các công trình hạ tầng kỹ thuật Viễn thông thuộc dân dụng - công nghiệp, hạ tầng kỹ thuật đô thị, bao gồm:
 - Tiếp nhận nhiệm vụ từ Ban Tổng Giám đốc, phòng KH-KD, chủ đầu tư;
 - Nghiên cứu, nắm rõ nội dung phương án kỹ thuật, dự toán, bảng vẽ thiết kế thi công, an toàn lao động;
 - Lập kế hoạch, triển khai công tác giám sát; và
 - Xử lý các vấn đề phát sinh, thay đổi phương án kỹ thuật.
- Tổ chức thực hiện công tác Thẩm định hồ sơ dự án, báo cáo kinh tế kỹ thuật, bản vẽ thi công, dự toán các công trình hạ tầng kỹ thuật Viễn thông thuộc dân dụng - công nghiệp, hạ tầng kỹ thuật đô thị:
 - Tiếp nhận nhiệm vụ từ Ban Tổng Giám đốc, phòng KH-KD, chủ đầu tư;
 - Lập kế hoạch, triển khai công tác thẩm định; và
 - Triển khai công tác giải trình, hiệu chỉnh hồ sơ với chủ đầu tư, đơn vị tư vấn thiết kế.
- Tổ chức thực hiện công tác Lập hồ sơ thầu các công trình hạ tầng kỹ thuật Viễn thông thuộc dân dụng - công nghiệp, hạ tầng kỹ thuật đô thị :
 - Tiếp nhận nhiệm vụ từ Ban Tổng Giám đốc, phòng KH-KD, chủ đầu tư;
 - Lập kế hoạch, triển khai công tác tư vấn, lập hồ sơ dự thầu, hồ sơ mời thầu; và
 - Tổ chức, tham gia công tác xét thầu.
- Tổ chức thực hiện công tác Xây lắp các công trình hạ tầng kỹ thuật Viễn thông thuộc dân dụng - công nghiệp, hạ tầng kỹ thuật đô thị:
 - Tiếp nhận nhiệm vụ từ Ban Tổng Giám đốc, phòng KH-KD, chủ đầu tư .
 - Lập kế hoạch, thương thảo hợp đồng, lập hồ sơ dự thầu, lập hồ sơ mời thầu, báo giá ...
 - Đề xuất chọn lựa nguồn nhân lực thi công, nguồn cung ứng vật tư, thiết bị ngoài đơn vị .
 - Triển khai công tác thi công xây lắp, giám sát (giám sát thường xuyên) .
 - Xử lý các vấn đề phát sinh, thay đổi phương án kỹ thuật .
 - Tổ chức công tác nghiệm thu, hoàn công, bàn giao công trình .
 - Thực hiện công tác bảo hành, bảo trì .
- Tổ chức thực hiện công tác sản xuất cơ khí, bao gồm:
 - Tiếp nhận nhiệm vụ từ Ban Tổng Giám đốc, phòng KH-KD, chủ đầu tư;
 - Lập kế hoạch sản xuất; Chuẩn bị máy móc, thiết bị;
 - Phối hợp với phòng Kế hoạch – Kinh doanh & phòng Kỹ thuật chuẩn bị nguyên, vật liệu sản xuất;
 - Bố trí, phân công lao động; Triển khai sản xuất; Quản lý năng suất lao động; Kiểm soát việc thực hiện các định mức sản xuất;
 - Quản lý giá thành sản xuất (bao hàm việc quản lý năng suất lao động, kiểm soát

- định mức, kiểm soát tiến độ, chất lượng);
- Kiểm soát tiến độ, chất lượng; Cải tiến kỹ thuật, công nghệ, năng suất, chất lượng, chi phí...;
- Tổ chức thực hiện công tác bảo dưỡng hạ tầng các công trình hạ tầng kỹ thuật Viễn thông thuộc dân dụng - công nghiệp;
- Tiếp nhận nhiệm vụ từ Ban Tổng Giám đốc, phòng KH-KD, chủ đầu tư;
- Lập kế hoạch, thương thảo hợp đồng, lập hồ sơ dự thầu, lập hồ sơ mời thầu, báo giá...;
- Lập kế hoạch bảo dưỡng; Chuẩn bị máy móc, thiết bị; Nghiên cứu quy trình bảo dưỡng, tiêu chuẩn kỹ thuật;
- Bố trí, phân công lao động; Triển khai công tác bảo dưỡng; Quản lý năng suất lao động; Kiểm soát việc thực hiện các định mức bảo dưỡng; và
- Tổ chức công tác nghiệm thu, hoàn công, bàn giao công trình.
- Tổ chức thực hiện công tác nghiên cứu, huấn luyện, đào tạo
 - Tổ chức triển khai, áp dụng các văn bản, thông tư, nghị định, hướng dẫn, đơn giá, định mức liên quan đến công tác XD/CB;
 - Triển khai công tác chuẩn hóa hồ sơ;
 - Tổ chức công tác nghiên cứu, huấn luyện đào tạo, bồi dưỡng chuyên môn; và
 - Tổ chức công tác biên dịch, biên soạn tài liệu, giáo trình, chương trình đào tạo.
- Tổ chức thực hiện công tác quản lý an toàn, sức khỏe, môi trường trong phạm vi Trung tâm bao gồm:
 - An toàn lao động, bảo hộ lao động;
 - Phòng chống cháy nổ;
 - Vệ sinh công nghiệp;
 - Bảo vệ môi trường; và
 - Nghiên cứu cải thiện điều kiện làm việc cho người lao động.
- Tổ chức thực hiện công tác quản lý tài sản trong phạm vi Trung tâm bao gồm:
 - Xưởng sản xuất, phòng làm việc, thiết bị, máy móc, công cụ lao động;
 - Vật tư, vật liệu, hàng hóa, bán thành phẩm, thành phẩm;
 - Hồ sơ tư vấn thiết kế, tài liệu, dữ liệu; và
 - Các tài sản khác thuộc trách nhiệm quản lý.
- Tổ chức thực hiện công tác bảo trì, bảo dưỡng thiết bị, công cụ lao động phục vụ sản xuất và xây lắp trong phạm vi Trung tâm.
- Tham gia xử lý, giải trình các khiếu nại, yêu cầu của chủ đầu tư về các sản phẩm do đơn vị thực hiện.
- Tổ chức lập các báo cáo chuyên môn thuộc chức năng của đơn vị được giao theo yêu cầu của lãnh đạo công ty.
- Tổ chức thực hiện công tác quản lý chung (bao gồm việc xây dựng, đề xuất, triển khai thực hiện, giám sát, kiểm soát, đánh giá, hiệu chỉnh, cải tiến,...) trong phạm vi Trung tâm:

- Các mục tiêu, KPI;
 - Các chiến lược, kế hoạch;
 - Cơ cấu tổ chức và định biên nhân sự tối ưu;
 - Phân công, phân nhiệm trong nội bộ;
 - Các quy trình và các văn bản, tài liệu, biểu mẫu liên quan đến lĩnh vực hoạt động;
 - Hệ thống kế hoạch và hệ thống báo cáo chức năng;
 - Hệ thống lưu trữ hồ sơ, tài liệu;
 - Ngân sách hoạt động; và
 - Các chương trình huấn luyện, đào tạo, động viên, phát triển nhân viên,...
- Các nhiệm vụ khác :
 - Thực hiện nhiệm vụ khác liên quan đến hoạt động của đơn vị;
 - Tham mưu cho BGD về những vấn đề thuộc lĩnh vực chuyên môn của Trung tâm; và
 - Thực hiện các nhiệm vụ khác theo sự phân công của Ban Tổng Giám đốc.

(i) Chi nhánh Đà Nẵng

Chi nhánh Đà Nẵng có tư cách pháp nhân, có con dấu và tài khoản riêng, hạch toán phụ thuộc, là một bộ phận nằm trong hệ thống tổ chức của Công ty, chịu sự chỉ đạo và theo phân cấp của KASATI.

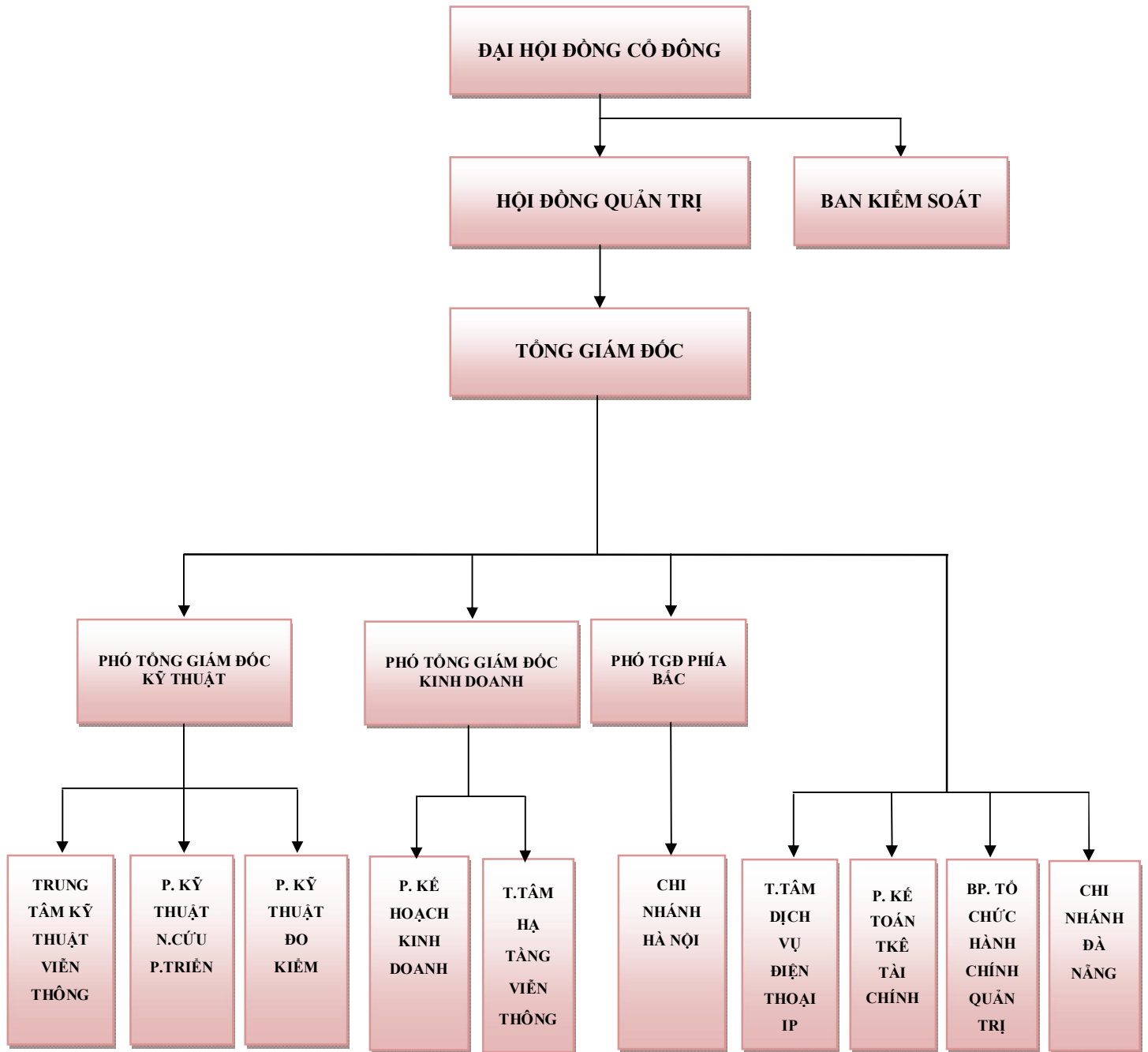
Chi nhánh được tự chủ trong các hoạt động tiếp thị, khuyến mãi, sản xuất kinh doanh, cung cấp dịch vụ, ký kết hợp đồng kinh tế, triển khai thực hiện hợp đồng kinh tế và phân phối các khoản thu nhập (sau khi đã nộp thuế và các khoản phải nộp cho Công ty theo quy định) phù hợp với quy chế phân cấp quản lý tài chính giữa Công ty và Chi nhánh Đà Nẵng.

(j) Chi nhánh Hà Nội

Chi nhánh Hà Nội có tư cách pháp nhân, có con dấu và tài khoản riêng, hạch toán phụ thuộc, là một bộ phận nằm trong hệ thống tổ chức của Công ty, chịu sự chỉ đạo và theo phân cấp của KASATI.

Chi nhánh được tự chủ trong các hoạt động tiếp thị, khuyến mãi, sản xuất kinh doanh, cung cấp dịch vụ, ký kết hợp đồng kinh tế, triển khai thực hiện hợp đồng kinh tế và phân phối các khoản thu nhập (sau khi đã nộp thuế và các khoản phải nộp cho Công ty theo quy định) phù hợp với quy chế phân cấp quản lý tài chính giữa Công ty và Chi nhánh Hà Nội.

Sơ đồ 1: Cơ cấu tổ chức Công ty



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

Bảng 3: Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần tại thời điểm 15/04/2010

STT	TÊN CỔ ĐÔNG	ĐỊA CHỈ	SLCP SỞ HỮU	TỈ LỆ (%)
1	TẬP ĐOÀN BƯU CHÍNH VIỄN THÔNG VIỆT NAM	Tòa nhà VNPT, 57 Huỳnh Thúc Kháng, Quận Đống Đa, Hà Nội	1.015.000	33,88%
	Được đại diện bởi: Lương Ngọc Hương		507.500	
	Lê Minh Trí		507.500	
2	CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM BƯU ĐIỆN Đại diện bởi: Phạm Anh Tuấn	Tòa nhà 4A, Láng Hạ, Quận Ba Đình, Hà Nội	638.090	21,30%
	TỔNG CỘNG		1.653.090	55,13%

4.1 TẬP ĐOÀN BƯU CHÍNH VIỄN THÔNG VIỆT NAM



Tên đầy đủ : Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam
 Tên giao dịch quốc tế : Vietnam Posts and Telecommunications Group
 Tên viết tắt: VNPT
 Trụ sở: Tòa nhà VNPT, 57 Huỳnh Thúc Kháng, Quận Đống Đa, Hà Nội.
 Văn phòng : (84 – 4) 3577 5104 Fax : (84 – 4) 3577 5851
 Email : vanphong@vnpt.com.vn
 Website : www.vnpt.com.vn

Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam được thành lập theo Quyết định số 06/2006/QĐ-TTg ngày 09/01/2006 của Thủ tướng Chính phủ về việc thành lập Công ty mẹ - Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam.

Vốn điều lệ của VNPT (tại thời điểm 01/01/2006): 36.955.000.000.000 VND

KASATI hiện đang nằm trong nhóm các công ty sản xuất công nghiệp viễn thông trong mô hình tổ chức của Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam (VNPT).

4.2 CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM BƯU ĐIỆN



Tên đơn vị : Công ty Cổ phần Bảo hiểm Bưu điện
 Tên tiếng Anh : Posts & Tel. Joint - Stock Insurance Company

Tên viết tắt : PTI
 Trụ sở chính : Tầng 8 Toà nhà 4A - Láng Hạ - Ba Đình - Hà Nội
 Điện thoại : (84 - 4) 37724 466 Fax: (84 - 4) 37724 460
 Năm thành lập : 1998

Bảng 4: Danh sách cổ đông sáng lập của Công ty tại thời điểm ngày 02/12/2002

STT	Tên cổ đông	Số cổ phần	Địa chỉ
01	TỔNG CÔNG TY BƯU CHÍNH VIỄN THÔNG VIỆT NAM	35.000	18 Nguyễn Du, P.Bùi Thị Xuân, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội.
	NGUYỄN VĂN KIÊN		202-B1 Khu tập thể phường Tân Mai, Q.Hai Bà Trưng, Hà Nội.
	LƯƠNG NGỌC HƯƠNG		A699 Chợ Nhỏ, P. Hiệp Phú, Q.9, TPHCM.
02	CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM BƯU ĐIỆN	10.000	210 Thái Hà, P. Trung Liệt, Q.Đống Đa, Hà Nội
	ĐỖ QUANG KHÁNH		223/56/9 Bùi Đình Túy, P.12, Q.Bình Thạnh, TPHCM
03	PHẠM ĐẮC NGHIÊM	1.155	70 Hồng Hà, Phường 2, Q. Tân Bình, HCM
04	PHAN VĂN NGHĨA	725	1436 Hoàng Văn Thụ, P.4, Q. Tân Bình, HCM
05	Và 202 cổ đông khác	30.040	

Căn cứ vào quy định tại Luật Doanh nghiệp: “Trong 03(ba) năm đầu, kể từ ngày Công ty được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, các cổ đông sáng lập phải cùng nhau nắm giữ ít nhất 20% số cổ phần phổ thông được quyền chào bán...” và thời hạn hiệu lực của việc hạn chế chuyển nhượng là đến ngày 02/12/2005. Đến nay, theo quy định của Luật Doanh nghiệp, việc hạn chế chuyển nhượng của cổ đông sáng lập đã hết hiệu lực.

Bảng 5: Cơ cấu cổ đông của Công ty tại thời điểm 15/04/2010

STT	Cổ đông	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ (%)
1	Trong nước	2.996.010	100,00%
1.1	Nhà nước	1.015.000	33,88%
1.2	Cổ đông chủ chốt	154.400	5,15%
1.3	Cán bộ công nhân viên	283.045	9,45%
1.4	Cổ đông ngoài Công ty	1.543.565	51,52%
2	Ngoài nước	0	0,00%
	Tổng cộng	2.996.010	100,00%
1	Cá nhân	1.342.920	44,82%
2	Tổ chức	1.653.090	55,18%
	Tổng cộng	2.996.010	100,00%

5. Danh sách những Công ty mẹ, Công ty con và Công ty liên kết có vốn góp của tổ chức niêm yết:

5.1. Danh sách Công ty nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối của Công ty Cổ phần Viễn thông Tin học Điện tử: Không có

5.2. Danh sách Công ty mà Công ty Cổ phần Viễn thông Tin học Điện tử đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối: Không có

5.3. Danh sách Công ty mà Công ty Cổ phần Viễn thông Tin học Điện tử liên kết có góp vốn:

a) Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Trợ Giúp Thương Mại KHANG AN – KASACO:

Trụ sở chính

- Địa chỉ: 270A Lý Thường Kiệt, Phường 14, Quận 10, Tp. HCM.
- Điện thoại: (84 - 8) 38686 115; (84 - 8) 38686 147
- Fax: (84 - 8) 38686 072

Chi nhánh Hà Nội

- Địa chỉ: 104 Hoàng Văn Thái, Quận Thanh Xuân, Hà Nội.
- Điện thoại: (84 - 4) 35658 698
- Fax: (84 - 4) 35658 698
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0305339252 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TPHCM cấp đăng ký lần đầu ngày 27/11/2007, đăng ký thay đổi lần thứ 5 ngày 22/10/2009.
- Vốn điều lệ đăng ký 10 tỷ đồng.

Tại thời điểm 31/12/2009, Công ty Cổ phần Viễn thông Tin học Điện tử góp 43,35% vốn điều lệ (tương đương với 4.334.727.200 đồng).

KASACO hiện đang kinh doanh hai loại hình dịch vụ cơ bản sau:

- Inbound: Tiếp nhận và giải đáp các yêu cầu của khách hàng qua điện thoại về sản phẩm dịch vụ của doanh nghiệp thuê.
- Outbound: Tiếp thị qua điện thoại (telemarketing), nghiên cứu thị trường, gọi điện thoại chăm sóc khách hàng.

Ngoài các dịch vụ truyền thống Công ty còn triển khai thêm các sản phẩm - dịch vụ sau:

- Dịch vụ tư vấn: Đây là dịch vụ mang tính lâu dài, bao gồm các lĩnh vực: Sức khỏe,

giáo dục, tài chính, viễn thông, công nghệ thông tin, du lịch, ...




- Dịch vụ tiếp thị chăm sóc khách hàng qua điện thoại.
- Nghiên cứu thị trường để đưa ra các sản phẩm và dịch vụ mới.
- Triển khai các dịch vụ về môi giới cũng như phân tích số liệu, khảo sát điều tra thị trường qua điện thoại,...

6. Hoạt động kinh doanh:

6.1. Các chủng loại sản phẩm, dịch vụ:

a) Lĩnh vực thương mại:

MỘT SỐ HÌNH ẢNH CÁC SẢN PHẨM THƯƠNG MẠI TIÊU BIỂU

<p>Thiết bị MINILINK ERICSSON</p> 	<p>Dòng sản phẩm Mini-Link E cung cấp đường truyền viba từ 2 đến 17x2Mbps và từ 4 đến 16x1,5Mbps, hoạt động ở dải tần từ 7 đến 38 GHz. Hệ thống bao gồm một module trong nhà và một module ngoài trời cùng anten. Module trong nhà kết nối với module giao tiếp vô tuyến ngoài trời bằng 1 dây cáp đồng trục.</p> <p>Thiết kế nhỏ gọn và giá cả phải chăng cho các ứng dụng điểm – điểm. Cung cấp phần mềm giám sát lưu lượng và cho phép tăng chất lượng mạng và chức năng điều khiển từ xa.</p>
<p>Thiết Bị Truyền Dẫn Quang Metropolis® AMU</p> 	<p>Metropolis® AMU là một bộ ghép kênh truy cập mật độ cao, được đóng gói nhỏ gọn, nhằm đáp ứng sự phát triển nhanh chóng của việc truyền dữ liệu với các yêu cầu về sự gia tăng băng thông của mạng, cũng như tránh được hiện tượng nghẽn cổ chai trong mạng đô thị (MAN). Dựa trên các đường truyền quang STM-1 và STM-4, với các điểm giao tiếp khác nhau có thể đổi dễ dàng bằng cách dùng kỹ thuật Small Form Factor Pluggable (SFP), nó giúp cho các khách hàng mở rộng cấu trúc mạng một cách linh hoạt.</p>
<p>Thiết bị truyền dẫn viba số Harris Truepoint 5000.</p> 	<p>Đây là thiết bị truyền dẫn Microwave với các thiết kế và chức năng được cải tiến để có thể linh hoạt thích ứng với nhiều loại giao diện, giao thức và các loại điều chế nhưng vẫn đảm bảo về dung lượng truyền dẫn .</p> <p>Truepoint 5000 là thiết bị truyền dẫn microwave điểm-điểm cung cấp đường truyền với độ tin cậy cao cho các loại dữ liệu với dây tần hoạt động 6, 7 hoặc 8 GHz.</p> <p>Thiết bị Truepoint 5000 có phần mềm quản lý, qua đó hoàn toàn có thể cho phép người sử dụng có thể điều chỉnh các thông số về dung lượng, các kênh hoạt động cũng như các loại điều chế sao cho phù hợp với các yêu cầu của khách hàng.</p>

b) Lĩnh vực dịch vụ:

1) Bảo trì, bảo dưỡng, hỗ trợ kỹ thuật

Bảo dưỡng và sửa chữa thiết bị truyền dẫn viba số AWA RMD 1504, DM-1000, CTR-210, MDS-450, DXR-100, Minilink 7-15E, Harris MicroStar M/H, Harris TruePoint 5000,...



AWA RMD-1504

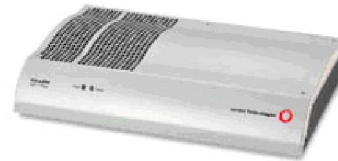


Harris TruePoint

Bảo dưỡng và sửa chữa thiết bị truyền dẫn quang SDH: Nortel, Alcatel, Fujitsu, Siemens, Lucent.

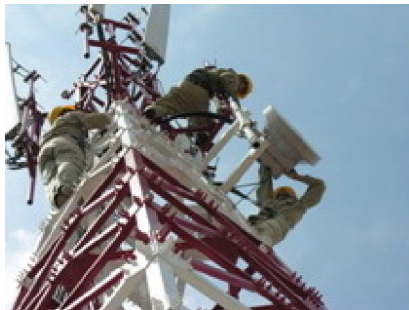


Nortel TN-IX



Lucent AM/AMS/ADM/AMU

Bảo dưỡng và sửa chữa thiết bị truyền dẫn của hệ thống thông tin di động GSM/CDMA: thiết bị truyền dẫn, trạm BTS/MSC/OMC và trạm lặp.



Bảo dưỡng và sửa chữa thiết bị truyền dẫn và chuyển mạch công nghệ CDMA, ATM, các hệ thống cung cấp dịch vụ băng rộng như ISDN, ADSL...

Bảo dưỡng, sửa chữa, trợ giúp vận hành và ứng cứu đột xuất hệ thống Cityphone và thiết bị truy nhập.

Bảo dưỡng, sửa chữa, trợ giúp vận hành và ứng cứu đột xuất hệ thống nguồn điện viễn thông và hệ thống điều hòa nhiệt độ.

Năng lực của KASATI trong dịch vụ bảo trì - bảo dưỡng và ứng cứu

* Bảo trì - Bảo dưỡng và ứng cứu:



Là một đơn vị với 30 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực Viễn thông, KASATI đã được các đơn vị trong và ngoài ngành tin tưởng giao nhiệm vụ bảo trì bảo dưỡng định kỳ các thiết bị viba cho các Viễn thông tỉnh thành và các công ty thông tin di động lớn trong toàn quốc. Bảo trì bảo dưỡng các thiết bị truyền dẫn quang SDH của các hãng Siemens, Nortel, Fujitsu, Alcatel-Lucent ...

Hiện nay công ty KASATI có hơn 20 đội bảo dưỡng và lắp đặt thường xuyên có mặt trên tuyến thực hiện công tác lắp đặt, bảo trì, bảo dưỡng, ứng cứu đột xuất với các trang thiết bị và máy đo tiên tiến nhất từ các hãng như Anritsu, Marconi, HP, Acterna,... Với hai trung tâm chính tại Hà Nội và Tp. Hồ Chí Minh, KASATI sẵn sàng đáp ứng nhanh các yêu cầu ứng cứu thông tin của các đơn vị có nhu cầu trong thời gian nhanh nhất. Đặc biệt, với thiết bị dự phòng luôn sẵn có, hệ thống thông tin do KASATI đảm nhiệm luôn được các khách hàng yên tâm về chất lượng và độ ổn định.

* Sửa chữa:

Hiện nay Trung tâm Kỹ thuật Viễn thông của Công ty có một đội ngũ kỹ sư và công nhân lành nghề cùng với hệ thống trang thiết bị máy đo hiện đại, nguồn linh kiện đầu vào trực tiếp từ các hãng lớn sẵn sàng đảm nhiệm công tác sửa chữa các thiết bị, card, module của các thiết bị viễn thông.

2) Lắp đặt các hệ thống thiết bị

Hiện nay KASATI đang vươn tới vị trí hàng đầu trong các công ty cung cấp dịch vụ lắp đặt các hệ thống thiết bị viễn thông. Thực hiện các dự án với các hãng nước ngoài với đội ngũ kỹ thuật giỏi và lành nghề luôn làm hài lòng các đối tác.

Trong lĩnh vực Viễn thông:

- Thi công xây lắp các tuyến cáp đồng, cáp quang cho nhu cầu mở rộng mạng cáp của các Viễn thông tỉnh.
- Lắp đặt các mạng, tuyến truyền dẫn viba nội tỉnh và liên tỉnh.
- Lắp đặt các tuyến truyền dẫn quang.
- Lắp đặt các thiết bị tổng đài và thiết bị truy nhập.
- Tham gia lắp đặt cho các mạng di động.
- Thực hiện các dịch vụ lắp đặt các thiết bị ghép kênh, chống sét, thiết bị nguồn, các hệ thống



cảnh báo và các dự án khác theo nhu cầu.

- Tham gia thiết kế, chế tạo và lắp đặt các loại trụ anten tự đứng hay dây co cho các thiết bị viễn thông.

Trong lĩnh vực công nghệ thông tin:

- Cung cấp thiết bị và thi công xây lắp các hệ thống mạng máy tính, các hệ thống cung cấp dịch vụ ADSL. Thi công xây lắp các mạng đường trục, mạng truyền dữ liệu DDN,...

🔧 Thiết kế tuyến, giải pháp mạng

KASATI hoàn toàn có khả năng lập dự án, thiết kế và tư vấn thiết kế trong lĩnh vực mạng viễn thông và tin học. Thực hiện cung cấp các giải pháp tích hợp ứng dụng công nghệ thông tin và mạng truyền số liệu.

Khi các đối tác cần những tư vấn giải pháp và đề xuất thiết kế để mạng truyền dẫn hoạt động hữu hiệu nhất, KASATI sẽ là người đối tác tin cậy nhất. KASATI sẵn sàng hỗ trợ và hợp tác cùng các đơn vị trong việc thi công, lên cấu hình và triển khai dự án. KASATI có nhiều năm kinh nghiệm hoạt động đã thực hiện nhiều dự án lớn nhỏ trong lĩnh vực cung cấp giải pháp thiết kế và cung cấp thiết bị truyền dẫn viba và truyền dẫn quang; cũng như các dịch vụ lắp đặt, bảo trì bảo dưỡng các mạng truyền dẫn tại các Viễn thông tỉnh.

KASATI đã thực hiện tư vấn thiết kế thành công mạng cung cấp dịch vụ ADSL cho Viễn thông Tỉnh Trà Vinh với thiết bị ADSL của Comtrend. Công ty có đội ngũ kỹ sư thiết kế mạng được đào tạo bởi các nhà cung cấp giải pháp mạng lớn trên thế giới như Cisco, Ericsson, Harris,... sẽ đảm bảo khả năng cung cấp thông tin tư vấn cho khách hàng một cách chính xác và sát với yêu cầu của khách hàng.

Đã tham gia phối hợp khảo sát thực hiện dự án xây dựng các công trình viễn thông với công ty Marubeni cho các tỉnh miền Trung. Công trình xây dựng các trạm phát CS cho mạng điện thoại Cityphone tại Tp. Hồ Chí Minh. Thực hiện xây dựng các trụ anten cho các trạm viễn thông.

Hiện nay KASATI đã và đang tư vấn, cung cấp giải pháp về thiết bị cho các nhà cung cấp dịch vụ ADSL đến những khu vực hiện nay không thể cung cấp dịch vụ được, với thiết bị Expandsl do Công ty EXTEL (Úc) sản xuất. Đã thực hiện cung cấp thiết bị cho Viễn thông tỉnh Bình Dương, Long An, Đồng Nai, Vũng Tàu, Kiên Giang...

Đã thực hiện việc phối hợp với Viễn thông Tp Hồ Chí Minh tiến hành lên quy trình cũng như thống nhất các bài đo, biên bản đo kiểm tiến tới đo kiểm và bảo dưỡng hệ thống cung cấp dịch vụ ADSL cho Viễn thông Tp Hồ Chí Minh cũng như các nhà cung cấp dịch vụ khác.

🔧 Ứng dụng trên nền Internet



Dịch vụ điện thoại Internet sẽ được triển khai cung cấp dưới hình thức thuê bao trả trước (prepaid) hay tính theo từng phút. Dịch vụ Internet trả trước với những ưu điểm đặc trưng sau:

Dịch vụ giúp khách hàng, người dùng dễ dàng sử dụng và kiểm soát được lượng tiền sử dụng dịch vụ. Khách hàng sử dụng dịch vụ này sẽ có những lợi ích sau:

- Dễ dàng đăng ký dịch vụ này, không phân biệt khách hàng là đối tượng nào sử dụng (không đòi hỏi có chỗ cư trú cố định).
- Tiết kiệm được chi phí đường dài.
- Được miễn các loại cước phí thuê bao hòa mạng.
- Dễ dàng theo dõi cước phí của mình thông qua điện thoại đại lý hay mua thêm từ website bán dịch vụ, thanh toán qua thẻ tín dụng.
- Không phải nhận hóa đơn thanh toán hàng tháng.
- Có thể từ nước ngoài mua cho người thân trong nước sử dụng.

Dịch vụ giúp nhà cung cấp dịch vụ có hình thức cung cấp mới và dễ dàng bán hàng cho dịch vụ này hơn. Nhà cung cấp khi đưa ra dịch vụ này sẽ có những lợi ích sau:

- Mở thêm một dịch vụ gói mới giúp khách hàng dễ dàng lựa chọn.
- Mở rộng được thị trường bán dịch vụ điện thoại qua IP. Khách hàng là tất cả các đối tượng có nhu cầu sử dụng không phân biệt tầng lớp, trong hay ngoài nước, không đòi hỏi phải có giấy tờ như hộ khẩu hay chỗ cư ngụ cố định,...
- Mở rộng hệ thống bán hàng khắp toàn quốc, hệ thống bán hàng không đơn thuần là viễn thông, bưu cục đại lý như trước đây mà ngay các cửa hàng, văn phòng phẩm, điểm bán lẻ có thể bán hộp kết nối, điện thoại IP và nạp tài khoản.
- Dễ dàng quản lý khách hàng, khách hàng trả tiền trước nên không cần phải có bộ phận thu tiền phí mà chỉ cần dựa vào hộp kết nối đăng ký bán được mà thanh toán với viễn thông hay các bưu cục, đại lý.

Đo kiểm chất lượng mạng viễn thông

Trung tâm đo kiểm của Công ty có các chức năng chính như sau:

- Tổ chức thực hiện đo kiểm, cấp kết quả đo kiểm, tư vấn nâng cao chất lượng chuyên ngành bưu chính, viễn thông và công nghệ thông tin bao gồm sản phẩm, công trình, dịch vụ bưu chính, mạng và dịch vụ viễn thông, điện tử, công nghệ thông tin và Internet.
- Tổ chức thực hiện đo kiểm trong việc giám sát chất lượng dịch vụ bưu chính, viễn thông theo quy định của Bộ Bưu chính, Viễn thông và Cục Quản lý chất lượng Bưu chính, Viễn thông và Công nghệ thông tin.
- Thực hiện công tác đào tạo, bồi dưỡng, hướng dẫn chuyên môn nghiệp vụ về đo kiểm chuyên ngành bưu chính, viễn thông và công nghệ thông tin.
- Tham gia các hoạt động hợp tác quốc tế trong lĩnh vực đo kiểm chuyên ngành bưu chính, viễn thông và công nghệ thông tin.



Xây lắp các chủng loại trụ tháp Anten



Sản xuất trụ Anten tự đứng



Lắp dựng trụ Anten



Đảm nhiệm công tác lắp dựng các chủng loại trụ tháp Anten có chiều cao 80m trở lại. Đã thực hiện việc lắp dựng các trụ Anten cho dự án của HT Mobile và các Bưu điện tỉnh phục vụ nhu cầu mở rộng mạng lưới phục vụ khách hàng.

Xây lắp các nhà trạm viễn thông

- Khảo sát, thiết kế, lập dự toán và thi công các đài, trạm viễn thông cho các nhà cung cấp dịch vụ, các Viễn thông tỉnh.



Cung cấp – Lắp đặt các chủng loại nhà trạm lắp ghép Mobile Shelter

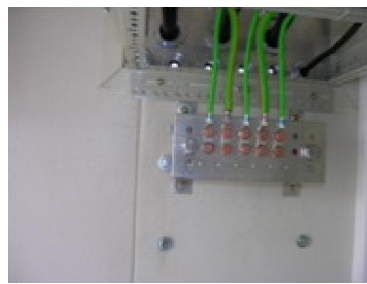


Xây dựng các đài trạm viễn thông cho các nhà cung cấp dịch vụ

- Khảo sát, thi công hệ thống tiếp đất, chống sét cho các công trình viễn thông. Cung cấp các dịch vụ giám sát thi công xây dựng các công trình viễn thông và Anten. Cung cấp dịch vụ tư vấn và hỗ trợ kỹ thuật thi công xây dựng.



Khảo sát tiếp đất chống sét cho các công trình viễn thông



Thi công tiếp đất chống sét cho các công trình đài trạm



Thi công tiếp đất chống sét cho các trụ Anten

✚ Xây dựng hạ tầng mạng viễn thông

a. Các khu công nghiệp

Ngày nay cùng với sự phát triển của nền kinh tế, các khu công nghiệp được xây dựng lên ngày càng nhiều đi kèm theo là nhu cầu thông tin liên lạc của các nhà đầu tư ngày càng phát triển từ dịch vụ thoại truyền thống đến dịch vụ truyền số liệu, Internet băng rộng và các dịch vụ gia tăng khác.

Nắm bắt được nhu cầu này, ngay từ năm 2004 Công ty đã chủ động xây dựng đội ngũ cán bộ và tìm kiếm các đối tác nhằm thực hiện việc cung cấp thiết bị và xây dựng cơ sở hạ tầng mạng đáp ứng các nhu cầu viễn thông với các loại hình đa dịch vụ cho các nhà đầu tư: Thông tin thoại, fax; đường dây thuê bao số, sử dụng cho các loại hình đa dịch vụ như thoại, truyền data, internet, conference,...trên một đôi dây cáp; truyền số liệu, chuyển mạch gói.

Với định hướng như vậy Công ty đã có chương trình đào tạo đội ngũ nhân viên và tiến hành tiếp xúc và hợp tác với các đối tác cung cấp các giải pháp như Marubeni (Nhật Bản), Nortel (Mỹ), Extel (Úc)... và đã chọn ra đối tác là Công ty Extel (Úc) chuyên cung cấp các giải pháp thoại và internet ứng dụng cho các khu công nghiệp ở Bình Dương (KCN Việt Hương), Khu chế xuất tỉnh Đồng Nai,...

b. Xây dựng hạ tầng mạng cho các công trình trên bộ/ngầm

Trong giai đoạn hiện nay, sự bùng nổ về giao thông công cộng đã là một vấn đề bức thiết của toàn xã hội. Để giải quyết vấn đề này việc xây dựng các tuyến Metro đang là giải pháp hữu hiệu nhất. Khi xây dựng các tuyến Metro thì việc thông tin liên lạc trong các đường hầm là một trong những yêu cầu khó khăn nhất cho các nhà thầu xây dựng.

Với vai trò là nhà cung cấp các hạ tầng mạng viễn thông, KASATI với khả năng kinh nghiệm và năng lực đội ngũ cũng như trang thiết bị máy móc được đầu tư hoàn chỉnh đã từng bước xây dựng kế hoạch, tìm kiếm đối tác có năng lực để từng bước góp phần vào việc giải quyết các vấn đề thông tin cho xã hội.

KASATI đã tiếp xúc với các đối tác chuyên cung cấp các thiết bị và giải pháp tích hợp trong lĩnh vực Cung cấp hạ tầng mạng viễn thông trong nước để cùng tham gia các công trình lớn.

6.2. Doanh thu, lợi nhuận từng nhóm sản phẩm, dịch vụ qua các năm:
a) Doanh thu từng nhóm sản phẩm, dịch vụ qua các năm:

Bảng 6: Doanh thu theo nhóm sản phẩm năm 2007, 2008, 2009 và Quý I/2010

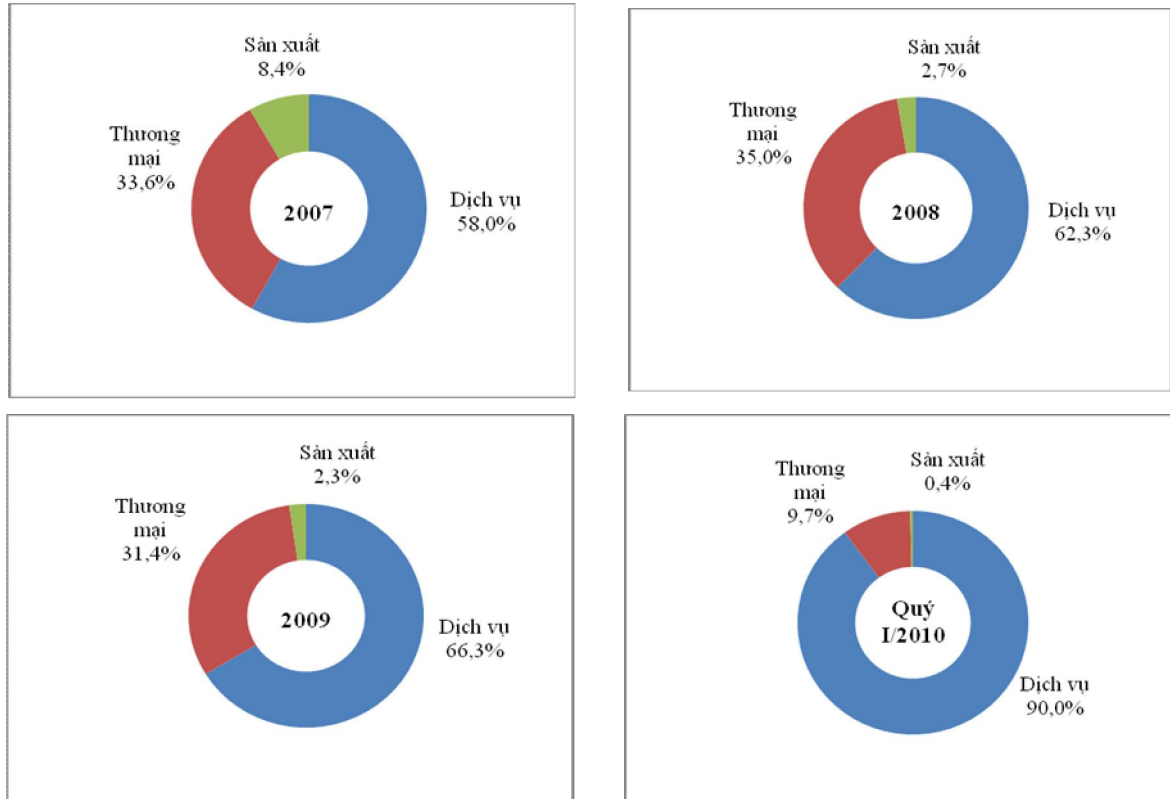
STT	Khoản mục	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009		Quý I/2010	
		Giá trị (Triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (Triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (Triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (Triệu đồng)	Tỷ trọng (%)
A	Dịch vụ	37.664,0	58,0%	53.576,0	62,3%	63.135	66,3%	5.567,6	89,9%
1	Lắp đặt	13.810,0	21,3%	33.022,0	38,4%	38.375	40,3%	3.665,0	59,2%
2	Bảo dưỡng	14.272,0	22,0%	10.239,0	11,9%	8.590	9,0%	0	0,0%
3	Cho thuê mặt bằng	5.387,0	8,3%	6.797,0	7,9%	7.208	7,6%	1.845,0	29,8%
4	Khác	4.195,0	6,5%	3.518,0	4,1%	8.962	9,4%	57,6	0,9%
B	Thương mại	21.801,0	33,6%	30.086,0	35,0%	29.932	31,4%	598,0	9,7%
1	Shelter	2.705,0	4,2%	18.242,0	21,2%	17.953	18,8%	570,0	9,2%
2	Cáp	6.802,0	10,5%	7.821,0	9,1%	1.673	1,8%	21,0	0,3%
3	Thiết bị Viba tần số cao	4.401,0	6,8%	-	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
4	Khác (expand adsl, thiết bị lợi dây,...)	7.893,0	12,2%	4.023,0	4,7%	10.306	10,8%	7,0	0,1%
C	Sản xuất	5.428,0	8,4%	2.339,0	2,7%	2.191	2,3%	24,0	0,4%
1	Cột anten	1.740,0	2,7%	1.687,0	2,0%	1.137	1,2%	0	0,0%
2	Rack	105,0	0,2%	-	0,0%	292	0,3%	0	0,0%
3	Khác (giá máy,...)	3.583,0	5,5%	652,0	0,8%	762	0,8%	24,0	0,4%
	Doanh thu thuần	64.894,0	100,0%	86.001,0	100,0%	95.258	100,0%	6.189,6	100,0%

Nguồn: KASATI

Công ty đã có những thay đổi tích cực trong cơ cấu doanh thu trong giai đoạn năm 2007 – 2009 khi tập trung nguồn lực để tăng doanh thu các hoạt động có hiệu suất sinh lời cao và giảm dần tỷ trọng đối với hoạt động có mức sinh lời thấp. Là hoạt động có tỷ trọng lớn nhất trong doanh thu thuần (chiếm 66%), hoạt động dịch vụ (chủ yếu là dịch vụ lắp đặt, bảo dưỡng) có mức sinh lời cao nhất (đạt 13%) cũng là hoạt động mà Công ty có nhiều lợi thế cạnh tranh với nhiều năm kinh nghiệm và đội ngũ nhân viên lành nghề.

Doanh thu hoạt động sản xuất năm 2009 đạt 2,1 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng nhỏ nhất trong các hoạt động của Công ty trong giai đoạn 2007 - 2009. Và đây cũng là hoạt động có mức sinh lời thấp nhất khi có mức lợi nhuận biên trước thuế đạt 2,4% (2009).

Đồ thị 1: Cơ cấu doanh thu thuần năm 2007, 2008, 2009 và Quý I/2010



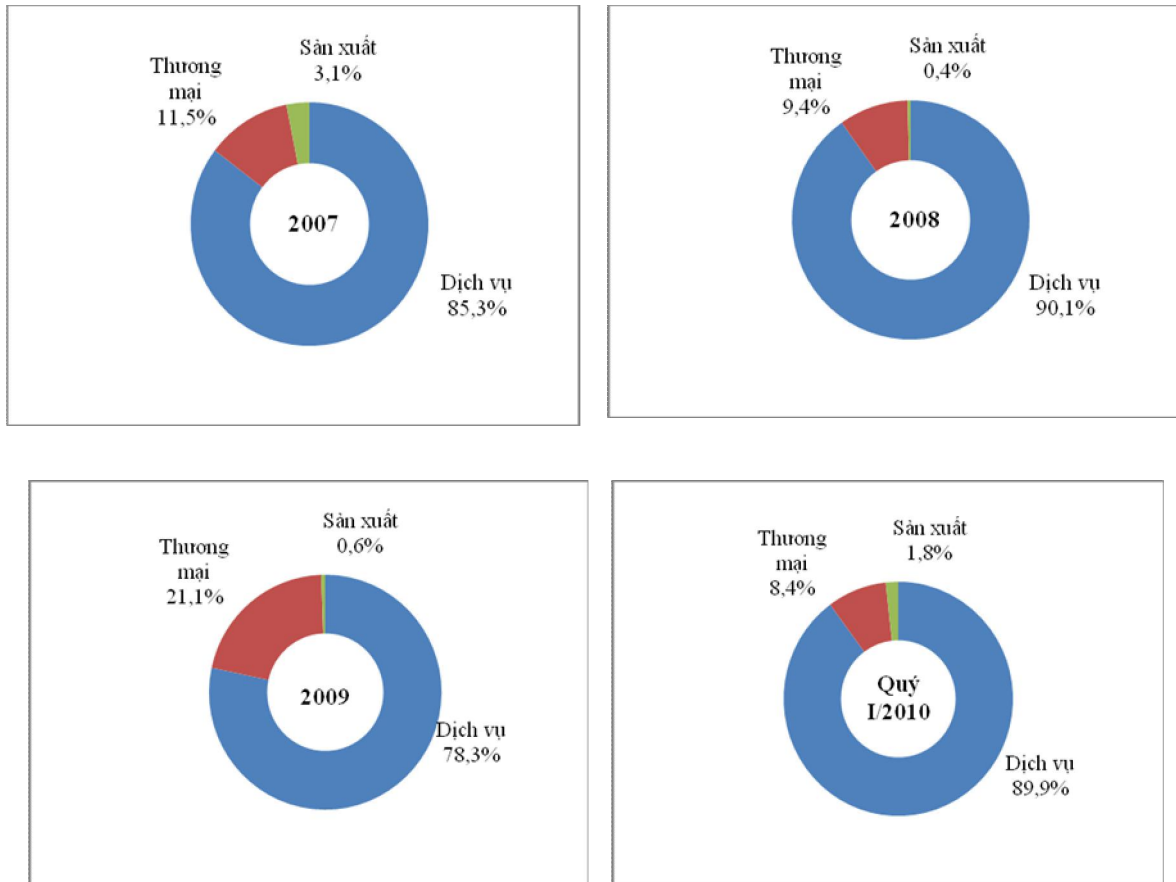
b) Lợi nhuận trước thuế từ hoạt động kinh doanh từng nhóm sản phẩm, dịch vụ.

Bảng 7: Lợi nhuận trước thuế theo nhóm sản phẩm năm 2007, 2008, 2009 và Quý I/2010

STT	Khoản mục	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009		Quý I/2010	
		Giá trị (Triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (Triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (Triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (Triệu đồng)	Tỷ trọng (%)
A	Dịch vụ	4.451,9	85,3%	7.121,7	90,1%	7.132	78,3%	509,4	89,8%
1	Lắp đặt	1.572,7	30,2%	3.302,2	41,8%	3.442	37,8%	366,5	64,6%
2	Bảo dưỡng	1.465,5	28,1%	1.575,7	19,9%	1.652	18,1%	0	0,0%
3	Cho thuê mặt bằng	975,1	18,7%	2.039,1	25,8%	1.281	14,1%	134,9	23,8%
4	Khác (cho thuê thiết bị, sửa chữa,...)	438,6	8,4%	204,6	2,6%	757	8,3%	8,0	1,4%
B	Thương mại	601,4	11,5%	746,4	9,4%	1.919	21,1%	47,5	8,4%
1	Shelter	69,8	1,3%	383,1	4,9%	1.220	13,4%	44,5	7,8%
2	Cáp quang, đồng	152,6	2,9%	239,7	3,0%	97	1,1%	2,0	0,4%
3	Thiết bị Viba tần số cao	119,7	2,3%	0,0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
4	Khác (expand adsl, thiết bị lợi dây,...)	259,3	5,0%	123,6	1,6%	602	6,6%	1,0	0,2%
C	Sản xuất	163,0	3,1%	33,7	0,4%	52,2	0,6%	10,0	1,8%
1	Cabinet Indoor - Outdoor	24,7	0,5%	0,0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
2	Anten Dây co	46,6	0,9%	0,0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
3	Loại khác	91,6	1,8%	33,7	0,4%	52,2	0,6%	10,0	1,8%
Tổng cộng		5.216,2	100,0%	7.901,8	100,0%	9.103,2	100,0%	566,9	100,0%

(Nguồn: KASATI)

Đồ thị 2: Cơ cấu lợi nhuận trước thuế năm 2007, 2008, 2009 và Quý I/2010



6.3. Nguyên vật liệu:

a. Nguồn nguyên vật liệu:

Đặc thù của Công ty là triển khai dịch vụ lắp đặt các thiết bị sử dụng trong ngành viễn thông tin học nên đa phần nguyên vật liệu chủ yếu là hàng nhập khẩu (chiếm trên 90%), còn lại là các vật tư, phụ kiện mua trong nước phục vụ cho việc thi công, lắp đặt chiếm tỷ trọng nhỏ, khoảng 10%.

b. Sự ổn định của các nguồn cung ứng nguyên vật liệu:

Công ty đã hoạt động nhiều năm trong ngành nên đã thiết lập được các mối quan hệ với một số nhà cung cấp thiết bị viễn thông nước ngoài với thương hiệu nổi tiếng. Đối với các nguyên vật liệu trong nước đã sản xuất, Công ty đã thực hiện chính sách thường xuyên theo định kỳ 6 tháng/lần đánh giá chất lượng của nhà cung cấp qua các tiêu chí như: chất lượng hàng hóa, giá cả cạnh tranh, thời gian giao hàng, điều kiện thanh toán linh hoạt, điều kiện bảo hành sản phẩm,... nhằm đảm bảo chất lượng sản phẩm cũng như giúp Công ty quản lý dòng tiền hiệu quả hơn.

Bảng 8: Danh sách một số nhà cung cấp tiêu biểu

STT	Nguyên vật liệu	Tên nhà cung cấp	Xuất xứ
1	Shelter	King High	Việt Nam
2	Cáp đồng	TAIHAN-SACOM	Việt Nam
3	Modem ADSL	Công ty Phúc Cơ	Việt Nam
4	Thiết bị Viba tần số cao	Harris Stratex	Mỹ
5	Cáp quang & phụ kiện	VINA-LSC	Việt Nam
6	Cửa sổ luôn cáp	Công ty Minh Thành	Việt Nam
7	Thiết bị UPS	Công ty Cổ phần Thương mại Công nghệ Tin học Năm Sao	Việt Nam
8	Trụ & tháp anten	Công ty Gia Trí	Việt Nam
9	Trụ anten	Công ty Quang Thịnh	Việt Nam
10	Thiết bị cắt lọc sét	Công ty Việt Sáng Tạo	Việt Nam
11	Ống dẫn sóng	Công ty Cổ phần Vật Tư Viễn Thông	Việt Nam

(Nguồn: KASATI)

c. Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu đến doanh thu và lợi nhuận:

Năm 2008 là năm có nhiều biến động về giá cả. Chỉ số lạm phát Việt Nam tăng cao, đỉnh điểm vào tháng 8 với mức tăng 28%, giá dầu thế giới cũng đạt đỉnh vào giữa năm (147 USD/thùng) đã làm cho chi phí sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp tăng theo. Điều này ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh. Tuy nhiên, với nhiều năm kinh nghiệm trong ngành, KASATI đã áp dụng nhiều biện pháp cắt giảm chi phí, tận dụng mối quan hệ truyền thống với các nhà cung cấp để ổn định giá đầu vào và chất lượng nguyên vật liệu.

6.4. Chi phí sản xuất:

Bảng 9: Chi phí sản xuất năm 2007, 2008, 2009 và Quý I/2010

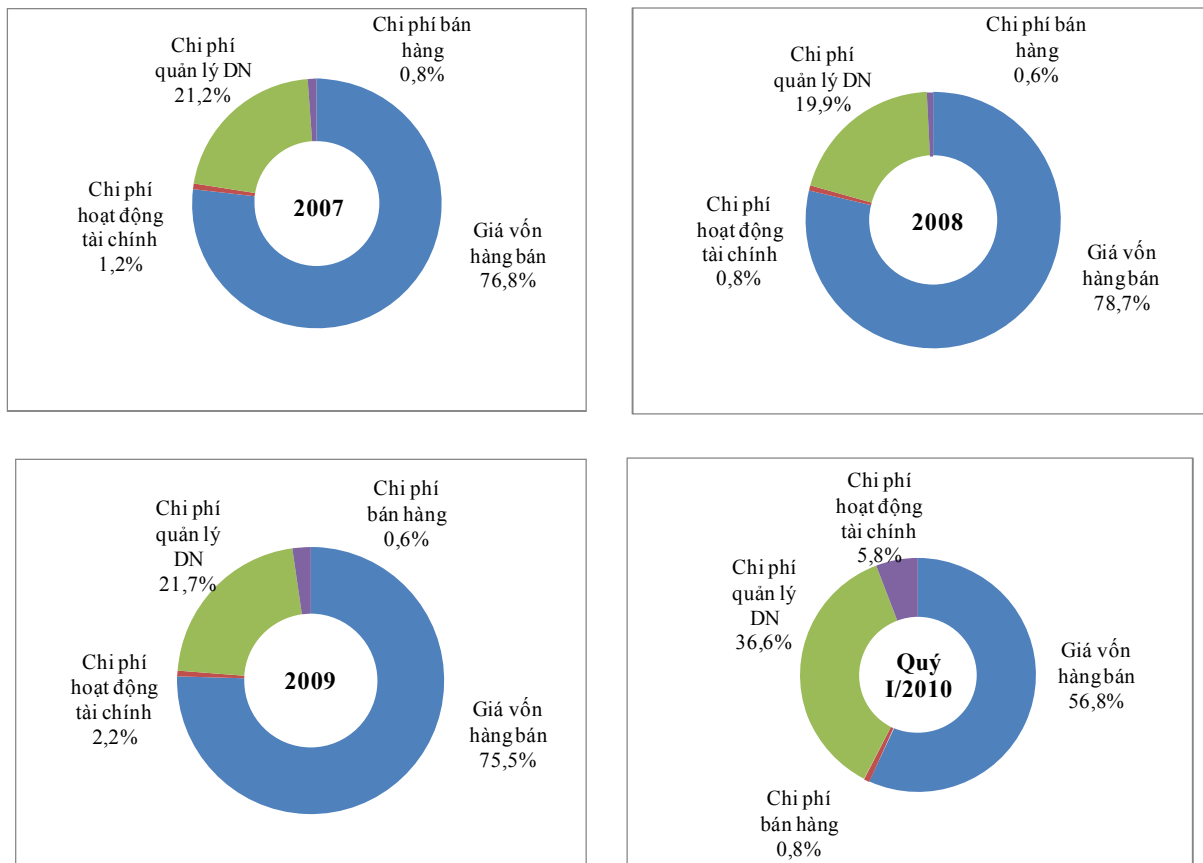
Yếu tố chi phí	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009		Quý I/2010	
	Giá trị (tr. đồng)	% DT	Giá trị (tr. đồng)	% DT	Giá trị (tr. đồng)	% DT	Giá trị (tr.đồng)	% DT
Giá vốn hàng bán	45.201	69,7%	62.285	72,4%	67.030	70,4%	3.213	51,9%
Chi phí bán hàng	481	0,7%	507	0,6%	572	0,6%	46	0,7%
Chi phí quản lý DN	12.496	19,3%	15.714	18,3%	19.225	20,2%	2.068	33,4%
Chi phí hoạt động tài chính	689	1,1%	623	0,7%	1.941	2,0%	329	5,3%
Tổng cộng	58.868	90,7%	79.130	92,0%	88.768	93,2%	5.654	91,4%

Chi phí sản xuất kinh doanh được Công ty duy trì ở mức ổn định mặc dù trong năm 2008 Công ty chịu sức ép tăng chi phí sản xuất kinh doanh do chỉ số lạm phát tăng cao (đạt đỉnh vào tháng 08/2008 – 28,3%). Đây cũng là nguyên nhân chính dẫn đến việc chi phí sản xuất năm 2008 tăng đến 34% so với năm 2007 và nâng tỷ trọng chi phí sản xuất trong doanh thu lên 92% (so với mức 91% năm 2007).

Giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng lớn nhất trong doanh thu giai đoạn 2007 - 2009, lần lượt đạt 69,7%, 72,4% và 70,4%.

Chi phí quản lý doanh nghiệp chiếm tỷ trọng lớn thứ 2 sau giá vốn hàng bán, chiếm bình quân 21% chi phí sản xuất. Trong năm 2009, chi phí này tăng 22% so với năm 2008, tăng gấp đôi so với mức tăng trưởng của doanh thu. Điều này ảnh hưởng không tốt đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2009. Nhận thức được điều trên, ban lãnh đạo Công ty sẽ áp dụng nhiều biện pháp kiểm soát chi phí chặt chẽ hơn để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong tương lai.

Đồ thị 3: Cơ cấu chi phí năm 2007, 2008, 2009 và Quý I/2010



6.5. Trình độ công nghệ:

Các thiết bị thi công phục vụ cho dịch vụ bảo dưỡng, lắp đặt, cho thuê thiết bị,... đa phần được nhập từ các nước có nền công nghiệp viễn thông phát triển như: Đức, Hàn Quốc, Nhật Bản,... với công nghệ hiện đại, đảm bảo an toàn cũng như phù hợp với điều kiện sử dụng tại Việt Nam.

Bảng 10: Danh sách một số máy móc thiết bị chính tại thời điểm 31/12/2009

STT	TÊN TÀI SẢN	SỐ LƯỢNG	NĂM SỬ DỤNG	NGUYÊN GIÁ	GIÁ TRỊ CÒN LẠI
1	Kiểm tra Viba 6203B	1	2002	811.818.695	0
2	Máy đo tín hiệu quang SDH ANT20	1	2002	717.013.184	0
3	Máy phân tích phổ 2393	1	2002	611.529.204	0
4	Kiểm tra Viba 6200B	1	2002	655.258.583	0
5	Máy đo phân tích phổ 2392A	1	1998	237.850.368	0
6	Máy phát sóng SMT03	1	1998	202.027.608	0
7	Máy phát sóng SMT03	1	1998	202.027.608	0
8	Máy đo tín hiệu quang SDH ANT20	1	2000	563.950.476	0
9	Máy đo lỗi quang OTDR	1	2000	249.642.286	0
10	Máy hàn Fujikura	1	2001	271.716.705	0
11	Máy phân tích phổ 2390	1	2003	502.439.344	0
12	Thiết bị viba số minilink 15E	1	2002	270.065.556	0
13	Máy đo lỗi quang OTDR	1	2002	225.628.160	0
14	Thiết bị quang TN-1X, 63F1,1550nm,Rel 9	1	2002	391.540.411	0
15	Thiết bị quang TN-1X, 63 E 1, 1310nm, Rel 9	1	2002	366.963.668	0
16	Thiết bị quang TN-1C, 32 E 1, 1550nm	1	2002	194.437.128	0
17	Thiết bị vi ba số Minilink 15E	1	2003	277.919.007	0
18	MicroStar M Digital Microwave Radio	1	2003	327.869.466	0
19	Thiết bị viba số minilink 7E	1	2004	392.163.940	0
20	Thiết bị viba số minilink 7E	1	2004	392.163.940	0
21	Máy đo Ber 2851S	1	2005	244.520.563	20.376.698
22	Máy đo kiểm tra mạng ADSL-Model:HST-3000C	1	2005	149.243.115	24.873.865
23	Bộ thiết bị DMAX 1120	1	2006	163.219.504	46.245.529
24	Minilink 15E bo 1	1	2006	277.826.430	-
25	Minilink 15E bo 2	1	2006	277.826.430	-
26	Thiết bị đo BER TEST SET 2853S	1	2006	224.120.710	82.177.600
27	Thiết bị đo BER TEST SET 2853S	1	2006	224.120.710	82.177.600
28	Máy đo phân tích tín hiệu SA-6000EX Bird Site Analyzer	1	2006	200.810.520	46.019.059
29	Máy đo phân tích mạng SA - 6000EX	1	2006	201.686.220	50.421.561

STT	TÊN TÀI SẢN	SỐ LƯỢNG	NĂM SỬ DỤNG	NGUYÊN GIÁ	GIÁ TRỊ CÒN LẠI
30	Bộ máy quét sóng di động (TEMS)	1	2008	529.780.440	198.667.653
31	Card FUJITSU (14 card)	1	2008	293.795.716	166.752.547

(Nguồn: KASATI)

6.6. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới:

Bộ phận marketing thường xuyên phối hợp với Phòng nghiên cứu và phát triển (R&D) trong công tác nghiên cứu thị trường thông qua các buổi hội thảo, triển lãm viễn thông quốc tế, phiếu tham khảo ý kiến khách hàng. Các sản phẩm mới của KASATI luôn thỏa mãn nhu cầu khách hàng ở mức độ cao nhất về đặc tính, chất lượng và lợi ích kinh tế. Bên cạnh đó, Công ty luôn nắm bắt được sự thay đổi của nhu cầu và tiến hành cải tiến sản phẩm, đổi mới dịch vụ để phục vụ khách hàng ngày càng tốt hơn.

Mỗi năm, phòng R&D cho ra đời từ 02 – 03 sản phẩm mới trong lĩnh vực viễn thông và điện tử cung cấp trọn gói từ phần cứng đến phần mềm.

Trung tâm Kỹ thuật Viễn thông luôn chủ động trong việc nghiên cứu các giải pháp tối ưu hóa và đào tạo, huấn luyện các kỹ sư trong công tác lắp đặt, bảo trì, bảo dưỡng, ứng cứu, sửa chữa, hỗ trợ kỹ thuật nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

6.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm và dịch vụ:

Hệ thống quản lý chất lượng và chứng nhận chất lượng sản phẩm đang áp dụng:

KASATI đã và đang thực hiện triết lý kinh doanh: “ Lấy hiệu quả của khách hàng làm mục tiêu hoạt động trên cơ sở đảm bảo chất lượng của sản phẩm và dịch vụ do công ty cung cấp, thể hiện ở tiêu chí phục vụ là trung thực và tận tâm”. Điều này đã được kiểm chứng bằng sự tin tưởng của các khách hàng, đối tác trong và ngoài nước: Alcatel- Lucent, Ericsson, Harris, Nortel,... Công ty đã được công ty Afaq Afnor International (Cộng hòa Pháp) công nhận KASATI đạt chứng chỉ ISO 9001 phiên bản 2000.

Hệ thống quản lý chất lượng của KASATI được áp dụng từ lúc mời thầu hoặc giai đoạn đàm phán với khách hàng, suốt quá trình ký kết hợp đồng, lắp đặt cho đến hết thời gian bảo trì.

Hệ thống quản lý chất lượng của KASATI liên tục được cải thiện và điều chỉnh phù hợp cho từng dự án cụ thể nhằm bảo đảm mang lại kết quả tốt



nhất cho từng khách hàng.

Chương trình đào tạo nội bộ của KASATI đảm bảo rằng tất cả nhân viên hiểu rõ được hệ thống quản lý của Công ty và giúp họ áp dụng và duy trì hệ thống này trong từng dự án.

6.8. Hoạt động Marketing:

Với phương châm nền tảng *là chất lượng*, hiệu quả *là mục tiêu* và thời gian *là cơ hội*. Công ty luôn tạo ra những sản phẩm dịch vụ chất lượng tốt nhất, tính thẩm mỹ cao và thời gian thi công nhanh nhất. Đó chính là công cụ tiếp thị xuyên suốt, hữu hiệu mang lại sự thành công của thương hiệu KASATI.

a) Hình ảnh Công ty:

Công ty trang bị cho tất cả nhân viên về mặc đồng phục, giới thiệu hình ảnh Công ty trên danh thiếp, catalogue, brochure, letter head,... Trang web Công ty rất được chú trọng về hình thức lẫn nội dung để khách hàng và nhà đầu tư có thể dễ dàng tìm kiếm những thông tin cần thiết.

b) Văn hóa Công ty :

Gắn liền với lịch sử hình thành và phát triển Công ty, toàn thể Ban lãnh đạo Công ty đều ý thức được rằng Văn hoá Công ty là nguồn tài sản vô hình lớn nhất mà mỗi doanh nghiệp muốn phát triển và tồn tại đều phải chú tâm gây dựng, phát triển và giữ gìn. Văn hoá Công ty cũng là nguồn sức mạnh vô cùng to lớn, là nền tảng của tiến trình tồn tại và phát triển, là tảng băng chìm trong mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của KASATI. Tất cả CBCNV đều được Lãnh đạo Công ty giáo dục trau dồi về đạo đức nghề nghiệp, niềm tin và lòng tự hào về Công ty. Trong nội bộ Công ty việc giáo dục tính trung thực, vượt khó và niềm ham mê học hỏi cho nhân viên luôn được quan tâm ngay từ buổi đầu tiên đến làm quen và phỏng vấn xin việc. Quan trọng hơn nữa là ý thức chấp hành, tuân thủ các quy định, quy chế của chính đội ngũ lãnh đạo KASATI phải luôn luôn được lấy làm gương cho cấp dưới noi theo.

Từ đó, nhân viên KASATI luôn ý thức vị trí đóng góp của mình trong việc hình thành văn hóa Công ty. Mỗi cá nhân luôn luôn nỗ lực học tập, tự hoàn thiện mình, tác phong làm việc chuyên nghiệp, không ngừng sáng tạo, cần cù và chính trực. Công ty cũng có những chính sách hỗ trợ hợp lý để mỗi cá nhân có thể tự phát triển, đồng thời chú trọng xây dựng tinh thần đoàn kết của tập thể, tinh thần hỗ trợ giữa các Cá nhân và các bộ phận với nhau.

Tất cả những nhân tố kể trên hình thành nên một giá trị tinh thần, một niềm tin và tự hào vô cùng lớn lao của tập thể CBCNV, nó luôn được mọi người trong Công ty giữ gìn và phát triển.

c) Chính sách thị trường và khách hàng:

Trong quá trình hình thành và phát triển Công ty KASATI đã thiết lập và duy trì được những mối quan hệ với số lượng lớn khách hàng và đối tác trong và ngoài nước.

Có được sự phát triển như ngày hôm nay là nhờ vào chất lượng sản phẩm và dịch vụ mà Công ty cung cấp cho khách hàng. Mọi hành động và suy nghĩ của Công ty là đều nhằm giải quyết một

cách tối ưu và hiệu quả nhất các vấn đề của khách hàng. Thể hiện rõ ràng nhất thông qua niềm tin và sự ưu ái của các Viễn thông tỉnh thành, các nhà khai thác, các nhà cung cấp dịch vụ và các tổ chức doanh nghiệp khác.

Khách hàng và đối tác trong nước:

- 64 viễn thông tỉnh thành trong cả nước. Các công ty khai thác dịch vụ viễn thông như Công ty Thông tin Di động (VMS), Công ty Vinaphone, Công ty Cổ phần Dịch vụ Bưu chính Viễn thông Sài Gòn (SPT), Tổng Công ty Viễn thông Quân Đội (Viettel), Công ty Thông tin Viễn thông Điện lực (EVNTelecom), Công ty Điện toán và Truyền số liệu (VDC), Công ty Viễn thông Liên tỉnh (VTN), Công ty Viễn thông Quốc tế (VTI),...
- Các doanh nghiệp khác trong và ngoài ngành. Các học viện cơ sở đào tạo trong ngành.

Khách hàng và đối tác ngoài nước:

- **Alcatel-Lucent (Mỹ):** Cung cấp thiết bị đầu cuối quang STM-1 đến STM-64 như AM/ AMS/ AMU/ ADM, các chủng loại thiết bị hướng đến mạng NGN của Lucent cho mạng viễn thông của Việt Nam. Hiện là đối tác chính thức của Công ty Alcatel – Lucent.
- **Nortel (Canada):** Hợp tác cung cấp, lắp đặt, bảo dưỡng và sửa chữa thiết bị truyền dẫn SDH như TN-1c/x trên mạng viễn thông của Việt Nam với sự hỗ trợ kỹ thuật từ Nortel.
- **Ericsson (Thụy Điển):** KASATI đã hợp tác với Ericsson lắp đặt, bảo dưỡng các trạm BTS và thiết bị truyền dẫn Minilink E/M/H cho mạng thông tin di động của MobiFone tại Việt Nam.
- **Harris Co. Ltd (Mỹ):** Hợp tác triển khai lắp đặt và bảo dưỡng thiết bị viba PDH/SDH tần số cao MicroStar M/H và TruePoint 5000 tại Việt Nam. Đã lắp đặt thành công nhiều tuyến cho mạng của Công ty Viễn thông Viettel / Viễn thông VNPT cả trên đất liền và hải đảo.
- **NEC Co. Ltd (Nhật):** KASATI đã hợp tác với công ty NEC triển khai thiết bị viba tần số cao Pasolink tại Việt Nam và hợp tác bảo dưỡng thiết bị trên cho mạng lưới thông tin di động CDMA.
- **Motorola:** Cung cấp, lắp đặt, bảo dưỡng thiết bị phục vụ cho mạng thông tin di động và viễn thông trong nước.
- **Huawei (Trung Quốc):** Cung cấp, lắp đặt, bảo dưỡng thiết bị phục vụ cho mạng thông tin di động và viễn thông trong nước.
- **Extel Communication (Úc):** KASATI cung cấp lắp đặt, bảo dưỡng và sửa chữa thiết bị lợi dây kỹ thuật số DPGS 0+8 (II) và thiết bị kéo dài đường dây DSL (ExpandDSL) và hợp tác triển khai lắp ráp dạng SKD. Những thiết bị này đã đáp ứng nhu cầu triển khai nhanh dịch vụ và đáp ứng phục vụ triển khai cơ sở hạ tầng cho các khu dân cư, khu công nghiệp.
- **DPC (Trung Quốc):** Cung cấp, lắp đặt, bảo dưỡng và sửa chữa hệ thống thiết bị nguồn.

- **Tyanie (Trung Quốc):** Cung cấp vật tư, tủ máy, MDF, ODF,...
- **King's Group (Đài Loan):** Cung cấp vỏ nhà trạm dạng lắp ghép cho các ứng dụng nhà trạm viễn thông và thông tin di động. Hiện là nhà phân phối độc quyền các sản phẩm nhà trạm lắp ghép và đã triển khai lắp đặt cho rất nhiều đơn vị Viễn thông trong tập đoàn VNPT tính như : Long An, Tây Ninh, Sơn La, Vũng Tàu,...
- **DOT.VN:** Hợp tác cung cấp thiết bị tần số cao Elink.

d) Chính sách quảng bá thương hiệu

Hoạt động quảng bá Công ty trong ngành thông qua các cuộc hội thảo chuyên đề, gặp gỡ, tiếp xúc với các nhà đầu tư trong nước cũng như nước ngoài. Thiết lập các mối quan hệ với các hiệp hội, tổ chức trong và ngoài nước, gặp gỡ khách hàng tiềm năng. Song song đó các hoạt động quảng bá trong nước cũng được xúc tiến, Công ty thường xuyên là đề tài khen ngợi của các bài viết trên tạp chí Sài Gòn Giải phóng, Tạp chí chuyên ngành bưu chính viễn thông,... các hình thức quảng cáo hình ảnh Công ty cũng được chú trọng đúng mực.

Đối với cộng đồng, KASATI thể hiện trách nhiệm xã hội với mong muốn chia sẻ một phần khó khăn, bất hạnh hay những nhọc nhằn, vất vả của cộng đồng và xã hội thông qua các hoạt động nhân đạo, tài trợ học bổng cho sinh viên nghèo vượt khó, vận động CBCNV Công ty thể hiện tinh thần tương thân tương ái, đóng góp hỗ trợ đồng bào lũ lụt, thiên tai,...

Thương hiệu KASATI được xây dựng trên nền tảng của sự tổng hợp các yếu tố từ tập thể, văn hóa riêng của Công ty, mối quan hệ tốt đẹp từ khách hàng và hình ảnh của KASATI trong cộng đồng. Thương hiệu đó tạo ra thế mạnh cạnh tranh trên thị trường, đồng thời cũng chính là động lực để Công ty không ngừng phấn đấu vươn lên.

6.9. Nhận hiệu hàng hóa và đăng ký bảo hộ:

Logo Công ty:



Nhãn hiệu KASATI đã được Công ty đăng ký độc quyền và được Cục sở hữu Trí tuệ thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ cấp Giấy Chứng nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hoá số 84342 cấp ngày 13/07/2007.

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

Bảng 11: Các hợp đồng lớn đã ký kết năm 2007, 2008 và 2009

STT	Tên đối tác	Ngày ký hợp đồng	Nội dung	Giá trị hợp đồng (VND)	Giá trị hợp đồng (USD)	Thời gian thực hiện
1	VT Bà Rịa - Vũng Tàu	27/12/2007	Cung cấp Shelter và phụ trợ		44.634,70	2008
2	Trung Tâm thông tin di động khu vực IV	11/12/2008	Cung cấp Shelter và phụ trợ	3.827.964.483		2009



KASATI

STT	Tên đối tác	Ngày ký hợp đồng	Nội dung	Giá trị hợp đồng (VND)	Giá trị hợp đồng (USD)	Thời gian thực hiện
3	Trung Tâm thông tin di động khu vực IV	11/12/2008	Cung cấp Shelter và phụ trợ	3.661.531.245		2009
4	Trung Tâm thông tin di động khu vực IV	11/12/2008	Cung cấp Shelter và phụ trợ	3.162.231.530		2009
5	Trung Tâm thông tin di động khu vực IV	04/12/2008	Cung cấp Shelter và phụ trợ	3.162.231.530		2009
6	Trung Tâm thông tin di động khu vực IV	26/09/2008	Cung cấp Shelter và phụ trợ	2.510.282.021		2008
7	Trung Tâm thông tin di động khu vực IV	19/01/2009	Cung cấp Shelter và phụ trợ	2.163.632.099		2009
8	Trung Tâm thông tin di động khu vực IV	19/01/2009	Cung cấp Shelter và phụ trợ	1.997.198.861		2009
9	Trung Tâm thông tin di động khu vực IV	19/01/2009	Cung cấp Shelter và phụ trợ	1.830.765.622		2009
10	Trung Tâm thông tin di động khu vực IV	19/01/2009	Cung cấp Shelter và phụ trợ	1.830.765.622		2009
11	Công ty DV VT Sài Gòn	30/06/2008	Cung cấp Shelter và phụ trợ	1.065.615.650		2008
12	Viễn Thông Vũng Tàu	30/06/2008	Cung cấp Shelter và phụ trợ	1.057.080.750		2008
13	Công ty DV VT Sài Gòn	15/07/2008	Cung cấp Shelter và phụ trợ	1.020.003.985		2008
14	Viễn Thông Khánh Hoà	15/07/2008	Cung cấp Shelter và phụ trợ	606.232.000		
15	Công ty DV VT Sài Gòn	21/04/2008	Cung cấp Shelter và phụ trợ	530.574.591		2008
16	Công ty DV VT Sài Gòn	20/02/2008	Cung cấp Shelter và phụ trợ	501.322.236		2008
17	Viễn thông Kiên Giang	01/02/2008	Thiết bị viba số Truepoint 5200, Harris-Mỹ		173.360,00	2008
18	Viễn thông Bà Rịa - Vũng Tàu	01/01/2007	Thiết bị viba số Truepoint 5200, Harris-Mỹ		215.722,10	2007
19	Viễn thông Đồng Nai	24/07/2009	Lắp đặt quang	301.579.879		2009
20	Viễn thông Đồng Nai	26/08/2009	Lắp đặt quang	211.316.542		2009
21	Viễn thông Tiền Giang	09/03/2009	Lắp đặt IP DSLAM	399.903.909		2009
22	Vinaphone	27/05/2009	Lắp đặt quang	512.805.731		2009
23	Vinaphone	26/05/2009	Lắp đặt quang	530.012.248		2009
24	Vinaphone	05/11/2008	Lắp đặt quang	856.500.000		2009
25	Vinaphone	05/11/2008	Lắp đặt quang	987.000.000		2009

(Nguồn: KASATI)

7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong ba năm gần nhất:

7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong các năm 2007, 2008, 2009 và Quý I/2010

Bảng 12: Một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2007, 2008 và 2009

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	% +/- so với năm 2008	Quý I/2010
1	Tổng tài sản	72.155	96.055	93.159	-3,0%	88.512
2	Doanh thu thuần	64.894	86.001	95.258	10,8%	6.190
3	Lợi nhuận từ hoạt động SXKD	6.365	7.571	7.604	0,4%	559
4	Lợi nhuận khác	(265)	331	1.499	352,8%	8
5	Lợi nhuận trước thuế	6.100	7.902	9.103	15,2%	567
6	Lợi nhuận sau thuế	5.246	5.951	7.444	25,1%	567
7	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	49%	70%	57%		

(Nguồn: KASATI)

7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2007, 2008, 2009 và Quý I/2010:

• **Những nhân tố thuận lợi**

- Mạng lưới khách hàng của Công ty rộng và có chiều sâu. KASATI đã thiết lập được quan hệ lâu dài với 64 Viễn thông tỉnh thành thuộc Tập đoàn Bru Chính Viễn thông Việt Nam (VNPT) và các doanh nghiệp lớn trong ngành viễn thông như: Tổng Công ty Viễn thông Quân đội (Viettel), Công ty cổ phần Viễn thông Hà Nội (HT mobile), Công ty Cổ phần FPT, Trung tâm điện thoại di động CDMA S-TELECOM,..;
- Thương hiệu KASATI ngày càng được khẳng định và sẽ là thương hiệu mạnh trong tương lai gần.
- KASATI nằm ngay trung tâm Tp. HCM với diện tích hơn 20.000 m². Đây là một điểm thuận lợi trong việc triển khai các dự án lớn, thành lập trung tâm công nghệ cao. Mở ra những cơ hội hợp tác sản xuất, kinh doanh và chuyển giao công nghệ với các đối tác lớn trong nước và quốc tế;
- Với chính sách thu hút và phát triển nhân tài, KASATI đã xây dựng được đội ngũ kỹ sư trẻ, năng động, lành nghề bên cạnh những cán bộ quản lý có nhiều năm kinh nghiệm, gắn với lâu năm với Công ty.
- Hệ thống máy dò hoàn chỉnh, tiên tiến. Công ty đã trang bị đầy đủ các thiết bị dự

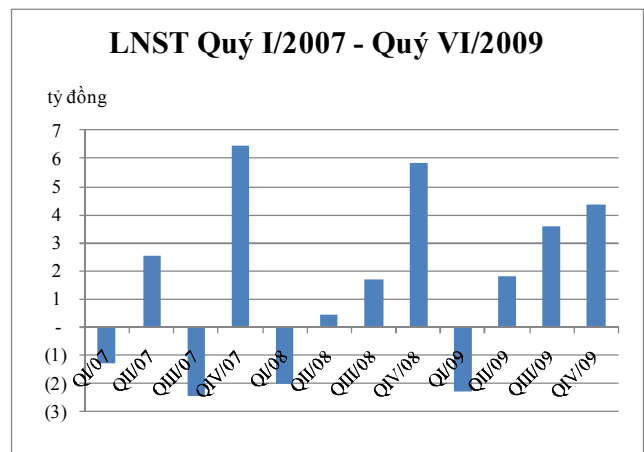
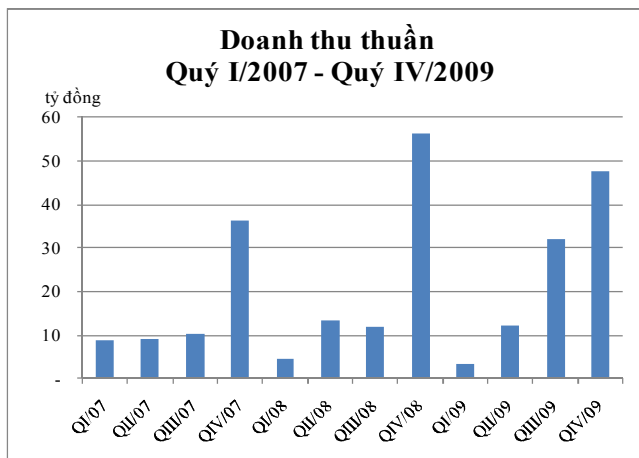
phòng cho công tác ứng cứu.

- Nhờ quy trình, quy chế làm việc hiệu quả và có sự phối hợp chặt chẽ với các cơ quan chức năng, đến nay các công trình của Công ty thực hiện luôn đúng cam kết về tiến độ và chất lượng dịch vụ lắp đặt.
- **Những nhân tố khó khăn**
- Do quy mô tài chính Công ty còn hạn chế nên đã gặp nhiều khó khăn trong việc đáp ứng tất cả cơ hội sản xuất kinh doanh.
- Công tác marketing chưa được xem trọng, nhất là trong công tác nghiên cứu thị trường và quảng bá sản phẩm dịch vụ.
- Chưa chủ động được nguồn hàng trực tiếp từ các nhà sản xuất, nhà phân phối chính thức.
- Việc chưa thành lập Chi nhánh Đà Nẵng và Cần Thơ đã làm hạn chế Công ty trong việc đáp ứng nhu cầu của khách hàng cũng như hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Tính chu kỳ trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty:

Do tính đặc thù trong việc kinh doanh của Công ty nên doanh thu quý IV hàng năm tăng mạnh so với các quý khác. Doanh thu quý IV năm 2007 và 2008 gấp 2,2 và 2,6 lần so với doanh thu bình quân quý năm 2007 và 2008 (lần lượt là 16,2 và 21,5 tỷ đồng) – xem đồ thị 4.

Diễn biến cùng chiều với sự biến động của doanh thu theo quý, lợi nhuận của Công ty thường tập trung vào quý IV hàng năm. Lợi nhuận quý IV của năm 2007 và 2008 gấp 4,9 lần và 3,9 lần so với mức lợi nhuận bình quân quý năm 2007 và 2008 (1,31 tỷ đồng và 1,49 tỷ đồng).

Đồ thị 4: Doanh thu và lợi nhuận sau thuế theo quý



(Nguồn: KASATI)

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

8.1. Vị thế của Công ty trong ngành

Trong cơ cấu tổ chức của VNPT tại mỗi tỉnh, thành phố đều có ít nhất một đơn vị có chức năng thi công, xây lắp công trình. Với điều kiện đó, thị phần xây lắp của KASATI trong Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam chỉ khoảng 2%.

Do vẫn còn những yếu tố độc quyền Nhà nước trong lĩnh vực bưu chính viễn thông, xu hướng cạnh tranh của thị trường xây lắp bưu chính viễn thông trong 3 năm tới là cạnh tranh giữa các đơn vị xây lắp chuyên ngành trong nước. Các đối thủ cạnh tranh của KASATI bao gồm chủ yếu các công ty xây lắp chuyên ngành bưu chính viễn thông thuộc VNPT và một số ít các đơn vị khác ngoài Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam.

Những công ty xây lắp được xếp loại mạnh của lĩnh vực bưu chính viễn thông hiện nay gồm có:

- Công ty Cổ phần Xây lắp Bưu điện Hà Nội (HACISCO)
- Công ty Cổ phần Xây Lắp Bưu Điện.
- Công ty Cổ phần Đầu tư và Xây dựng Bưu điện (PTIC).
- Công ty Công trình Bưu điện Tp. Hồ Chí Minh
- Công ty Cổ phần Đầu tư và tư vấn xây dựng Bưu điện (PTICC).
- Công ty Điện tử viễn thông Quân đội.
- Công ty Cổ phần Kỹ thuật Dịch vụ Viễn thông (TST).
- Công ty Cổ phần Viễn thông - Tin học Bưu điện (CT-IN)
- Công ty Xây lắp phát triển Bưu điện Đà Nẵng.

Tuy nhiên có thể nói uy tín và năng lực cạnh tranh của Công ty vẫn được đánh giá rất cao và giữ một vị thế quan trọng trong ngành xây lắp bưu chính viễn thông, nguyên nhân là do KASATI đang có các thế mạnh sau:

- **Ban lãnh đạo:** Công ty có đội ngũ lãnh đạo có năng lực, có kinh nghiệm thị trường. Công tác quản lý doanh nghiệp dần dần được thực hiện theo hướng năng động, hiệu quả hơn so với giai đoạn Công ty còn là doanh nghiệp nhà nước.
- **Công nghệ:** Công ty đặc biệt coi trọng việc đầu tư cho kỹ thuật, đổi mới công nghệ, với môi trường và điều kiện làm việc tốt nhất phục vụ nghiên cứu ứng dụng, lắp đặt, bảo dưỡng các thiết bị viễn thông và tin học.
- **Uy tín thương hiệu:** Công ty KASATI có thương hiệu và uy tín trong lĩnh vực tin học - viễn thông với kinh nghiệm lâu năm trong ngành. Các sản phẩm và dịch vụ của Công ty được đánh giá cao về chất lượng và được khách hàng tin nhiệm sử dụng.
- **Đội ngũ cán bộ có năng lực và kinh nghiệm:** Đội ngũ kỹ sư viễn thông và tin học hùng hậu, giỏi chuyên môn, lành tay nghề, được đào tạo ở trong nước và nước ngoài cùng các khoá đào tạo ngắn hạn của các hãng đối tác cung cấp thiết bị.

- **Mạng lưới khách hàng:** Điểm mạnh trong kinh doanh của KASATI là sự chủ động quan hệ hợp tác với các đối tác trong và ngoài nước. Các mối quan hệ cởi mở chân thành đã hỗ trợ cho KASATI nắm bắt được các công nghệ mới, đáp ứng tốt nhất cho mọi nhu cầu của khách hàng. Nhờ đó Công ty đã xây dựng được một hệ thống mạng lưới khách hàng lớn gồm 65 viễn thông tỉnh, thành phố trong cả nước, các bộ, ban, ngành, các công ty phần mềm nước ngoài.
- **Mối quan hệ:** Với bề dày lịch sử xây dựng và phát triển, KASATI đã xây dựng cho mình được các mối quan hệ hợp tác tốt với các viễn thông tỉnh thành, các đối tác là nhà sản xuất các thiết bị viễn thông tin học đảm bảo năng lực cung ứng vật tư thiết bị đầu vào, mở rộng mạng lưới đầu ra đồng thời chủ động tiếp cận và làm chủ các công nghệ mới.

Bảng 13: So sánh một số chỉ tiêu tài chính của KASATI với các công ty khác hoạt động trong cùng ngành

Khoản mục	KST	VTC	TST	HAS
Tên công ty	Công ty cổ phần Viễn thông Tin học Điện tử	Công ty cổ phần Viễn thông VTC	Công ty cổ phần Dịch vụ Kỹ thuật Viễn thông	Công ty cổ phần Xây lắp Bưu điện HN
Thông tin cơ bản				
Thị trường niêm yết	HaSTC	HaSTC	HaSTC	HoSE
Vốn điều lệ (tỷ đồng)	29,96	40,50	48,00	60,00
Hoạt động				
Địa bàn hoạt động	HCM	HCM	Hà Nội	Hà Nội
Năm bắt đầu hoạt động	1985	1999	1990	1996
Một số chỉ tiêu tài chính				
Doanh thu thuần (tỷ đồng)				
• Năm 2007	64,9	85,6	149,5	151,9
• Năm 2008	86,0	92,8	168,1	113,2
• Năm 2009	95,3	102,0	208,7	84,9
Lợi nhuận sau thuế (tỷ đồng)				
• Năm 2007	5,25	5,80	12,20	12,20
• Năm 2008	5,95	3,80	10,20	10,20
• Năm 2009	7,44	4,90	13,70	9,40
Tăng trưởng 2009 so 2008				
• Doanh thu	11%	10%	24%	-25%
• Lợi nhuận sau thuế	25%	29%	34%	-8%
Lợi nhuận biên sau thuế				
• Năm 2007	8,08%	6,78%	8,2%	8,0%
• Năm 2008	6,92%	4,09%	6,1%	9,0%
• Năm 2009	7,81%	4,80%	6,56%	11,07%
Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (2009)	13,89%	6,57%	9,21%	6,51%
Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản (2009)	7,99%	3,16%	4,75%	3,76%
Tỉ lệ Nợ/Vốn (2009)	74%	108%	94%	73%

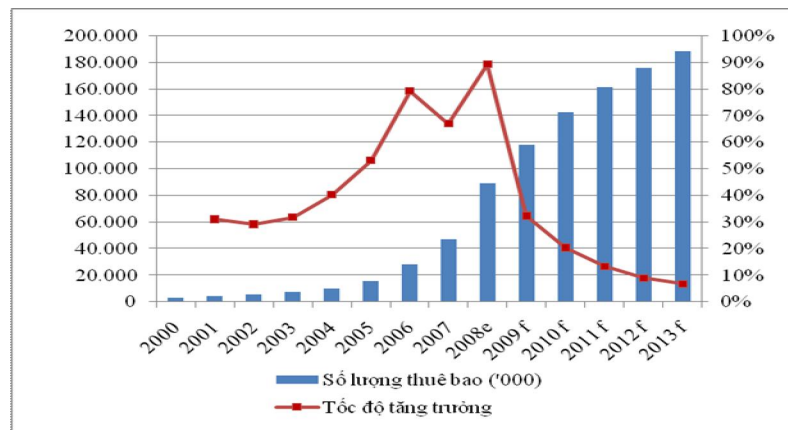
(Nguồn: Báo cáo kiểm toán 2007, 2008, 2009 của các Công ty)

8.2. Triển vọng phát triển của ngành

Theo đánh giá của tổ chức Liên minh viễn thông quốc tế (ITU), Việt Nam là một trong những thị trường có mức tăng trưởng cao trên thế giới.

Trong giai đoạn 2000 – 2008, số lượng thuê bao (cố định + di động) đạt được tốc độ tăng trưởng kép hàng năm bình quân (CAGR) là 51%/năm, và CAGR (2009 – 2013) đạt 14%/năm (theo số liệu dự báo của tổ chức Business Monitor International - BMI).

Đồ thị 5: Số lượng thuê bao Việt Nam giai đoạn 2000 – 2013



(Nguồn: Bộ Thông tin và Truyền thông - MIC, ITU và BMI - BMI Telecommunication Report QII/2009)

So với năm 2000, số thuê bao điện thoại đã tăng hơn 35 lần, số thuê bao cố định đã cao hơn 5 lần, tỷ lệ số người sử dụng internet gấp hơn 100 lần.

Với 25% dân số sử dụng Internet, lưu lượng kết nối tăng 27 lần so với năm 2004, Việt Nam hiện đứng thứ 18 trên thế giới về số lượng người sử dụng Internet, thứ 6 ở Châu Á về tốc độ phát triển Internet.

Nhận thức rõ tầm quan trọng của ngành bưu chính viễn thông, Chính phủ Việt Nam thực hiện nhiều chính sách hỗ trợ và thúc đẩy phát triển ngành. Trong “Đề án tăng tốc sớm đưa Việt Nam trở thành quốc gia mạnh về Công nghệ thông tin” của Bộ Thông tin và Truyền thông vào tháng 8/2009, đã nêu một số nội dung chính sau:

- **Hạ tầng viễn thông:** đến năm 2015, phủ sóng thông tin di động băng thông rộng đến 70% (năm 2020: 90%) dân cư trên cả nước; triển khai xây dựng cáp quang đến các hộ gia đình tại tất cả các đô thị mới; và triển khai xây dựng cáp quang đến 25% - 30% số hộ gia đình trên cả nước vào năm 2020;
- **Mật độ máy tính, internet:** đến năm 2015: 20% - 30% (năm 2020: 70% - 80%) số hộ gia đình trên cả nước có máy tính và truy cập internet băng thông rộng;
- **Về ứng dụng Công nghệ thông tin:** đến năm 2015: hoàn thiện hạ tầng kỹ thuật đáp ứng nhu cầu ứng dụng công nghệ thông tin trong các cơ quan nhà nước tới cấp xã, phường (năm 2020: đến cấp thôn, bản); cung cấp hầu hết các dịch vụ công cơ bản trực tuyến mức độ 3 – có thể trao đổi thông tin, gửi, nhận hồ sơ qua mạng (năm 2020: mức độ 4 – có thể thanh toán dịch vụ, nhận kết quả dịch vụ qua mạng) tới người dân

và doanh nghiệp.

Ngành viễn thông đang có tốc độ tăng trưởng cao và nhận được nhiều hỗ trợ từ chính phủ. Điều này cho thấy ngành có nhiều tiềm năng phát triển trong tương lai.

8.3. Định hướng chiến lược phát triển của Công ty:

a) Hoạt động sản xuất, kinh doanh và đầu tư:

- Đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ: thành lập Trung tâm Kỹ thuật hạ tầng viễn thông, cung cấp dịch vụ xây lắp hạ tầng các công trình viễn thông cho các khu công nghiệp. Mở rộng thị trường sang các nước láng giềng như: Campuchia, Lào,...
- Đẩy nhanh tiến độ đầu tư phù hợp với tình hình sản xuất và cung cấp các dịch vụ cho khách hàng. Thực hiện chính sách tiết kiệm trong đầu tư, tránh trường hợp lãng phí hoặc khai thác không đúng công suất của thiết bị.
- Tập trung mọi nguồn lực cho Phòng Đo kiểm và Trung tâm KAVIPHONE, triển khai dịch vụ trong thời gian sớm nhất để có thể đóng góp doanh thu cho Công ty.

b) Tiếp thị:

- Không ngừng nâng cao vị thế của Công ty trong ngành.
- Tăng cường công tác xúc tiến thương mại, mở rộng quan hệ đối ngoại để tìm kiếm các hợp đồng ngoài nước, mở rộng thị trường hoạt động của Công ty.
- Đảm bảo chất lượng đã được khẳng định và thời gian hoàn thành công trình.

c) Tài chính:

- Duy trì tình hình tài chính lành mạnh và ổn định.
- Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn phù hợp và hiệu quả nhất với chiến lược phát triển kinh doanh của Công ty.
- Có những phương án tối ưu để sử dụng nguồn vốn huy động có hiệu quả cao nhất đảm bảo quyền lợi và lợi ích của Công ty và của các cổ đông.
- Tích cực tìm nguồn vốn vay với lãi suất thấp.

d) Phát triển nguồn nhân lực:

KASATI luôn xem nguồn nhân lực là tài sản quý giá nhất trong tất cả nguồn lực hiện có và vấn đề phát triển nguồn nhân lực được Ban lãnh đạo Công ty ưu tiên hàng đầu. Điều này đặc biệt đúng với ngành viễn thông Việt Nam hiện nay đang bị thiếu hụt nguồn nhân lực chất lượng cao. Nhận thức rõ đầu tư chất xám sẽ mang lại lợi nhuận bền vững nhất, KASATI đã có chiến lược phát triển nguồn nhân lực trong những năm tới như sau:

- Xây dựng và cải tiến chính sách lương thưởng theo hướng tạo động lực thúc đẩy sáng tạo và đóng góp tích cực của người lao động.

- Chú trọng công tác đào tạo và tuyển dụng, củng cố phát triển nguồn nhân lực, hướng tới việc đào tạo cập nhật cho đội ngũ kỹ thuật cao trong việc tối ưu hóa mạng theo yêu cầu phát triển mạng lưới viễn thông. Từng bước thực hiện việc trẻ hóa đội ngũ cán bộ.
- Lựa chọn những nhân viên trẻ, có năng lực, đạo đức để đào tạo chuẩn bị cho đội ngũ quản lý kế thừa.
- Thường xuyên phát động và tổ chức các phong trào thi đua, phát huy sáng tạo, cải tiến hiệu quả công việc, để nâng cao hơn nữa hiệu quả kinh doanh của Công ty và thu nhập người lao động.

9. Chính sách đối với người lao động:

9.1. Số lượng người lao động trong Công ty:

Tổng số lao động của Công ty tại thời điểm 24/05/2010 là 314 người, cơ cấu lao động theo trình độ được thể hiện trong bảng sau:

Bảng 14: Số lượng cán bộ công nhân viên phân theo trình độ

Trình độ	Số CBCNV	Tỷ trọng
Trên Đại học	7	2,3%
Đại học	121	39,7%
Cao đẳng, trung cấp	114	37,4%
Nhân viên nghiệp vụ	63	20,7%
Tổng cộng	314	100,0%

(Nguồn: KASATI)

Số lao động có trình độ Đại học và trên Đại học là 128 người, chiếm 42% tổng số lao động Công ty. Số lượng lao động này sẽ tạo nên lợi thế cho KASATI trong cạnh tranh với các công ty trong ngành viễn thông.

Bảng 15: Số lượng cán bộ công nhân viên phân theo thời gian hợp đồng lao động

Phân theo thời gian hợp đồng lao động	Số CBCNV	Tỷ trọng
Không kỳ hạn	64	21,0%
Trên 1 năm	169	55,4%
Dưới 1 năm	72	23,6%
Tổng cộng	305	100,0%

(Nguồn: KASATI)

9.2. Chính sách đối với người lao động:

1. Chế độ làm việc:

Thời gian làm việc: Công ty tổ chức làm việc từ thứ Hai tới thứ Sáu, nghỉ ngày thứ Bảy và Chủ nhật. Khi có yêu cầu đột xuất về tiến độ sản xuất, kinh doanh các nhân viên Công ty có trách nhiệm làm thêm giờ. Công ty đảm bảo quyền lợi cho người lao động theo quy định của nhà nước và có đãi ngộ thoả đáng cho người lao động.

Thời gian nghỉ phép, nghỉ lễ, Tết, nghỉ ốm thai sản được bảo đảm theo đúng quy định của Bộ luật lao động.

Điều kiện làm việc: Văn phòng làm việc khang trang, thoáng mát, trang bị đầy đủ dụng cụ, thiết bị hỗ trợ công việc. Công ty cũng trang bị đầy đủ, dụng cụ và đồ bảo hộ lao động cho CBCNV làm việc tại công trường có yêu cầu về an toàn lao động.

2. Chính sách tuyển dụng, đào tạo:

Tuyển dụng: Công ty rất chú trọng phát triển nguồn nhân lực có trình độ và tay nghề cao. Tùy theo yêu cầu công việc, Công ty ban hành quy chế tuyển dụng cụ thể cho từng Phòng, Ban, Đội thi công. Tiêu chí tuyển dụng của Công ty là tuyển dụng các nhân viên trẻ có trình độ chuyên môn cao, năng động và tốt nghiệp từ các trường Đại học như Bách khoa, Viễn Thông, Đại học Tự nhiên và Đại học Kinh tế.

Công tác đào tạo và nâng cao tay nghề: Công ty chú trọng đẩy mạnh các hoạt động đào tạo, bồi dưỡng năng lực hoạt động, kỹ năng về quản lý đối với cán bộ quản lý, kỹ năng về chuyên môn, nghiệp vụ đối với CBCNV lắp đặt.

- Đào tạo nhân viên mới: sau khi được tuyển dụng, nhân viên mới sẽ được Công ty tổ chức đào tạo để nắm rõ về nội quy lao động, trách nhiệm quyền hạn được giao, phương pháp và kỹ năng thực hiện công việc.
- Đào tạo tại nơi làm việc: tùy thuộc vào kinh nghiệm, trình độ, năng lực của cán bộ, nhân viên Công ty sẽ được phân công công việc phù hợp từ đơn giản đến phức tạp, từ cấp thấp đến cấp cao hơn. Những nhân viên thuộc bộ phận nào sẽ được phụ trách bộ phận đó trực tiếp hướng dẫn, đào tạo và phân công.
- Đào tạo không thường xuyên: Công ty khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi về thời gian và kinh phí cho người lao động nâng cao trình độ, kiến thức để làm việc cho Công ty hiệu quả hơn.

3. Chính sách lương, thưởng, phúc lợi và bảo hiểm cho người lao động:

Chính sách lương, thưởng, phúc lợi:

Theo quyết định số 02b/QĐ-HĐQT ngày 08 tháng 05 năm 2007 của HĐQT Công ty ban hành Quy chế trả lương, thì trả lương đúng cho người lao động chính là đầu tư cho phát triển nguồn nhân lực, nâng cao ý thức trách nhiệm và hiệu quả công việc của từng người. Quy chế trả lương phải được gắn giữa giá trị lao động của cá nhân và kết quả, hiệu quả thực hiện chỉ tiêu sản xuất kinh doanh của toàn Công ty, không phân phối bình quân làm triệt tiêu động lực phát triển sản

xuất, đảm bảo công khai, công bằng trong phân phối thu nhập và đảm bảo quyền lợi cho người lao động theo quy định của pháp luật.

Vào tháng 12 hàng năm, Công ty tiến hành xem xét đánh giá hiệu quả công việc của CBCNV để nâng bậc lương. Công ty cũng có chính sách nâng lương trước thời hạn trong trường hợp người lao động có thành tích xuất sắc trong công tác nhằm khuyến khích tối đa sự nhiệt tình, tính sáng tạo góp phần tăng năng suất và chất lượng công việc của CBCNV trong Công ty.

Hàng kỳ, sau 3 tháng Công ty sẽ xem xét hiệu quả thực hiện công việc của CBCNV để làm cơ sở tăng lương thông qua việc nhận xét đánh giá của Trưởng Bộ phận và Giám đốc khối.

Nhằm khuyến khích động viên mức độ đóng góp của cán bộ công nhân viên trong Công ty, góp phần tăng năng suất và chất lượng hoàn thành công việc, Công ty đưa ra chính sách thưởng theo bình bầu ABC.

Ngoài ra, Công ty xét thưởng thêm cho các cán bộ, tập thể nhân viên có nhiều đóng góp trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty bằng cách thưởng mỗi 6 tháng, năm của cá nhân, tổ (ca) làm việc.

Công ty thực hiện các chế độ cho người lao động theo Luật lao động, Nội quy lao động và Thỏa ước lao động tập thể. Hàng năm Công ty tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho cán bộ công nhân viên, tổ chức đi nghỉ mát trong và ngoài nước, duy trì phong trào Văn - Thể - Mỹ.

Việc trích nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế được Công ty trích nộp đúng theo quy định của pháp luật.

10. Chính sách cổ tức:

Công ty tiến hành trả cổ tức cho cổ đông khi kinh doanh có lãi, hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật, đảm bảo thanh toán đủ các khoản nợ và các nghĩa vụ khác đến hạn phải trả.

Cổ tức sẽ được chi trả từ lợi nhuận giữ lại của Công ty nhưng không được vượt quá mức do Hội đồng quản trị đề xuất sau khi đã tham khảo ý kiến các cổ đông tại Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị có thể thanh toán cổ tức giữa kỳ nếu xét thấy việc chi trả này phù hợp với khả năng sinh lời của Công ty.

Hội đồng quản trị có thể đề nghị Đại hội cổ đông thông qua việc thanh toán toàn bộ hay từng phần cổ tức bằng những tài sản cụ thể (cổ phiếu, trái phiếu đã thanh toán hết tiền mua do công ty khác phát hành) và HĐQT là cơ quan thực thi nghị quyết về việc này.

Trong 2 năm 2007 và 2008, Công ty đã chia cổ tức bằng tiền mặt theo tỷ lệ 14%/năm (tương đương 1.400 đồng/cp). Năm 2009, Công ty đã tạm ứng cổ tức với tổng số tiền là 1.797.606.000 đồng (tương ứng với 600 đồng/cp). Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2009 đã thông qua cổ tức chia trả cho năm tài chính 2009 là 1.400 đồng/cp.

11. Tình hình hoạt động tài chính:

11.1. Các chỉ tiêu cơ bản:

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Báo cáo tài chính của Công ty trình bày bằng đồng Việt nam, được lập và trình bày theo đúng mọi quy định của từng chuẩn mực, thông tư hướng dẫn thực hiện chuẩn mực và Chế độ kế toán hiện hành đang áp dụng.

a) *Trích khấu hao tài sản cố định:*

Tài sản cố định của Công ty được khấu hao theo phương pháp khấu hao đường thẳng để trừ dần nguyên giá tài sản cố định theo thời gian sử dụng ước tính, phù hợp với Quyết định số 206/2003/QĐ/BTC ngày 12/12/2003 của Bộ trưởng Bộ Tài chính về ban hành chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao TSCĐ. Thời gian khấu hao áp dụng tại Công ty:

Nhà cửa, vật kiến trúc	10 năm
Máy móc thiết bị	02-07 năm
Phương tiện vận tải	10-13 năm
Thiết bị văn phòng	03-04 năm
Tài sản cố định khác	04 năm

Do đặc thù việc kinh doanh, Công ty đã áp dụng khấu hao nhanh một số tài sản cố định gấp 2 lần mức khấu hao bình thường.

Tại thời điểm 31/03/2010, giá trị nguyên giá của tài sản cố định đã hết khấu hao nhưng đang sử dụng là 28.507.518.451 đồng, trong đó giá trị nhà cửa, vật kiến trúc là 8.271.336.000 đồng.

b) *Mức lương bình quân:*

Thu nhập bình quân hiện nay của người lao động trong Công ty hiện nay là khoảng 4.500.000 đồng/người/tháng. Đây là mức thu nhập tương đương với mức bình quân của các công ty trong cùng ngành.

c) *Thanh toán các khoản nợ đến hạn:*

Công ty thực hiện tốt các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào các báo cáo kiểm toán năm 2007, 2008 và 2009, Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

d) *Các khoản phải nộp theo luật định:*

Công ty thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Nhà nước.

e) *Trích lập các quỹ:*

Theo quy định của Luật Doanh nghiệp, việc trích lập và sử dụng các quỹ hàng năm sẽ do Đại hội đồng cổ đông quyết định. Công ty thực hiện việc trích lập các quỹ theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và quy định của pháp luật hiện hành.

Bảng 16: Số dư các quỹ tại thời điểm 31/12/2007, 31/12/2008, 31/12/2009 và 31/03/2010

Đơn vị tính: đồng

CÁC QUỸ	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/03/2010
Quỹ dự phòng tài chính	852.177.917	1.114.494.196	1.114.494.196	1.114.494.196
Quỹ đầu tư và phát triển	5.501.969.266	6.011.576.152	6.190.118.639	6.190.118.639
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	(633.681.387)	110.579.823	674.385.596	550.685.596
Tổng cộng	5.720.465.796	7.236.650.171	7.978.998.431	7.855.298.431

(Nguồn: KASATI)

Quỹ đầu tư phát triển được dùng để bổ sung vốn kinh doanh của Công ty.

Quỹ dự phòng tài chính được dùng để:

- Bù đắp những tổn thất, thiệt hại về tài sản, công nợ không đòi được xảy ra trong quá trình kinh doanh;
- Bù đắp những khoản lỗ của Công ty theo quyết định của Hội đồng quản trị.

f) Tổng dư nợ vay hiện nay:

Vay và nợ ngắn hạn

Tại các thời điểm 31/12/2007, 31/12/2008, 31/12/2009 và 31/03/2010, tổng dư nợ vay ngắn hạn của Công ty cụ thể như sau:

Bảng 17: Các khoản vay và nợ ngắn hạn tại thời điểm 31/12/2007, 31/12/2008, 31/12/2009 và 31/03/2010

Khoản mục	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/03/2010
Công ty cổ phần Tài chính Bưu điện	853.263.684	5.565.551.004	0	0
Ngân hàng Thương mại cổ phần Hàng Hải	0	0	9.999.999.960	6.843.081.760
Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội - Chi nhánh Điện Biên Phủ	256.746.000	0	0	0
Ngân hàng Thương mại cổ phần Công Thương Việt Nam	0	0	937.611.460	0
Tổng cộng	1.110.009.684	5.565.551.004	10.937.611.420	6.843.081.760

(Nguồn: KASATI)

Vay và nợ dài hạn

Tại thời điểm 31/12/2007, 31/12/2008, 31/12/2009 và 31/03/2010, khoản mục vay và nợ dài hạn của Công ty là 0 đồng.

g) Tình hình công nợ hiện nay:

Các khoản phải thu:

Bảng 18: Các khoản phải thu tại thời điểm 31/12/2007, 31/12/2008, 31/12/2009 và 31/03/2010

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2007		31/12/2008		31/12/2009		31/03/2010	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
1. Phải thu của khách hàng	26.895	-	39.165	-	40.901	-	22.033	-
2. Trả trước cho người bán	2.787	-	2.289	-	2.859	-	3.046	-
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	-	-	-	-	-	-	5.866	-
4. Phải thu theo tiến độ KHHĐXD	-	-	-	-	-	-	-	-
5. Các khoản phải thu khác	8.916	-	8.096	-	4.485	-	5.001	-
6. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	-	-	-	-	-	-	-	-
Tổng cộng	38.598	-	49.550	-	48.245	-	35.946	-

(Nguồn: KASATI)

Khoản phải thu khách hàng là khoản nợ chiếm tỷ trọng cao nhất trong khoản nợ phải thu của Công ty trong giai đoạn 2007 - 2009, đạt bình quân 78% tổng dư nợ phải thu thời điểm cuối năm. Tỷ trọng trên đạt cao nhất vào thời điểm 31/12/2009, đạt đến 85% tổng dư nợ phải thu.

Bảng 19: Danh sách các khách hàng có số dư nợ phải thu cao nhất

STT	Tên khách hàng	31/12/2008		31/12/2009	
		Giá trị (đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (đồng)	Tỷ trọng (%)
1	Trung tâm Thông tin di động khu vực IV	809.732.000	2%	11.265.130.702	28%
2	Viễn thông tỉnh Tiền Giang	2.228.671.511	6%	4.690.580.488	11%
3	Công ty TNHH Ericsson Việt Nam	0	0%	4.633.149.495	11%
4	Công ty TNHH Viễn thông Motorola Việt Nam	868.597.290	2%	4.233.698.546	10%
5	Viễn thông tỉnh An Giang	3.755.335.429	10%	2.384.970.710	6%
6	Viễn thông tỉnh Ninh Thuận	1.655.025.020	4%	1.841.675.251	5%
7	Trung tâm Dịch vụ Viễn thông khu vực II	2.186.367.521	6%	1.830.925.685	4%
8	Viễn thông tỉnh Tây Ninh	543.777.491	1%	1.013.139.042	2%
	Tổng cộng 8 khách hàng có dư nợ cao nhất	12.047.506.262	31%	31.893.269.919	78%
	Các khách hàng khác	27.117.523.891	69%	9.007.836.892	22%
	Tổng cộng	39.165.030.153	100%	40.901.106.811	100%

8 khách hàng có số dư nợ thời điểm 31/12/2009 đạt 31.893.269.919 đồng, chiếm 78% tổng dư nợ

phải thu. Bảng danh sách trên cũng cho thấy các khách hàng chủ lực của Công ty chủ yếu là các viễn thông ở các tỉnh khu vực phía Nam, bao gồm: Tiền Giang, An Giang, Ninh Thuận, Tây Ninh.

Chi tiết các khoản phải thu khác tại thời điểm 31/12/2009 và 31/03/2010 như sau:

Bảng 20. Chi tiết các khoản phải thu khác tại thời điểm 31/12/2009 và 31/03/2010

Đơn vị tính: đồng

Khoản mục	31/12/2009	31/03/2010
Phải thu các bưu điện về bộ lợi dây	55.614.905	55.614.905
Phải thu các bưu điện về thiết bị quang Lucent	845.619.277	845.619.277
Phải thu các bưu điện về vật tư thiết bị khác	1.931.027.718	1.931.027.718
Phải thu chi phí Công ty City Phone	291.281.756	291.281.756
Trung tâm Kỹ thuật viễn thông	736.446.911	736.446.911
Phải thu Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam về tiền thuê đất	-	-
Thù lao hội đồng quản trị	243.300.000	313.050.000
Cổ tức tạm chia chờ quyết toán	-	-
Các khoản phải thu khác	381.613.526	827.757.110
Tổng cộng	4.484.904.093	5.000.797.677

(Nguồn: KASATI)

Các khoản phải trả:

Bảng 21: Các khoản phải trả tại thời điểm 31/12/2007, 31/12/2008, 31/12/2009 và 31/03/2010

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2007		31/12/2008		13/12/2009		31/03/2010	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
I. Nợ ngắn hạn	21.251	-	42.914	-	39.583	-	34.485	-
Vay và nợ ngắn hạn	1.110	-	5.566	-	10.938	-	6.843	-
Phải trả cho người bán	2.602	-	10.640	-	4.185	-	3.147	-
Người mua trả tiền trước	168	-	640	-	4.076	-	11.104	-
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	1.933	-	5.236	-	3.648	-	824	-
Phải trả người lao động	2.341	-	2.665	-	3.198	-	(1.443)	-
Chi phí phải trả	1.226	-	2.715	-	1.294	-	141	-
Phải trả nội bộ	-	-	-	-	-	-	4.909	-
Các khoản phải trả, phải nộp khác	11.871	-	15.452	-	12.245	-	8.959	-
II. Nợ dài hạn	-	-	-	-	-	-	-	-
Tổng cộng	21.251	-	42.914	-	39.583	-	34.485	-

(Nguồn: KASATI)

Bảng 22. Chi tiết các khoản phải trả, phải nộp khác tại thời điểm 31/12/2009 và 31/03/2010

Khoản mục	31/12/2009	31/03/2010
Bảo hiểm xã hội	208.778.889	0
Kinh phí công đoàn	158.164.843	0
Cổ tức phải trả các cổ đông	1.305.215.000	1.305.215.000
Phải trả quỹ sắp xếp doanh nghiệp cổ phần hóa về tiền bán hàng giữ hộ	-	
Phải trả Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam về các khoản:	2.892.532.388	2.892.532.388
- Thiết bị viễn thông và vật kiến trúc	2.892.532.388	2.892.532.388
- Chi phí lãi vay tiền mua thiết bị	-	
Phải trả Ban Quản lý cụm công trình khu vực C30 tiền thuê đất, tiền khấu hao nhà cửa	2.597.687.490	2.597.687.490
Phải trả chi phí các công trình	4.154.973.646	2.163.803.208
Phải trả khác	927.351.271	
Cộng	12.244.703.527	8.959.238.086

(Nguồn: KASATI)

h) Hàng tồn kho

Bảng 23: Hàng tồn kho tại thời điểm 31/12/2007, 31/12/2008, 31/12/2009 và 31/03/2010

Đơn vị tính: triệu đồng

Hàng tồn kho	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/03/2010
Hàng mua đang đi trên đường	490	244	-	-
Nguyên liệu, vật liệu	5.417	10.297	6.396	6.522
Công cụ, dụng cụ	619	40	24	54
Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang	3.021	4.662	11.062	19.373
Thành phẩm	613	609	607	607
Hàng hóa	378	58	48	48
Tổng cộng	10.538	15.910	18.137	26.605

(Nguồn: KASATI)

11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

Bảng 24: Một số chỉ tiêu tài chính chủ yếu năm 2007, 2008, 2009 và Quý I/2010

Các chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Quý I/2010
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
Hệ số thanh toán ngắn hạn	2,96	1,95	2,01	2,18
Hệ số thanh toán nhanh	2,46	1,58	1,57	1,43
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
Hệ số nợ/Tổng tài sản	0,29	0,45	0,42	0,39
Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	0,42	0,81	0,74	0,64
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
Vòng quay tổng tài sản (<i>DT thuần/Tổng TS bình quân</i>)	1,04	1,02	1,01	0,07
Vòng quay TSCĐ (<i>DT thuần/TSCĐ bình quân</i>)	6,30	7,95	7,30	0,46
Vòng quay vốn lưu động (<i>DT thuần/TSLĐ bình quân</i>)	1,24	1,17	1,17	0,08
Vòng quay các khoản phải thu (<i>DT thuần/ Phải thu bình quân</i>)	1,99	1,95	1,95	0,15
Vòng quay các khoản phải trả (<i>Giá vốn hàng bán/ Phải trả bình quân</i>)	1,62	1,94	1,63	0,09
Vòng quay hàng tồn kho (<i>Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân</i>)	5,18	4,73	4,05	0,15
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lợi				
Hệ số LN sau thuế / DT thuần (%)	8,08%	6,92%	7,81%	9,16%
Hệ số LN sau thuế / Vốn chủ sở hữu (%)	10,31%	11,20%	13,89%	1,05%
Hệ số LN sau thuế / Tổng tài sản (%)	7,27%	6,20%	7,99%	0,64%
Hệ số LN từ hoạt động SXKD / DT thuần (%)	9,81%	8,80%	7,98%	9,03%

Nguồn: KASATI

12. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng:

12.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị:

Hội đồng quản trị bao gồm 05 thành viên:

1. Lương Ngọc Hương - Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc
2. Phan Văn Nghĩa - Phó chủ tịch HĐQT, Phó TGD
3. Lê Minh Trí - Thành viên HĐQT, Phó TGD
4. Võ Hồng Lạc - Thành viên HĐQT
5. Phạm Anh Tuấn - Thành viên HĐQT

a) **Chủ tịch HĐQT**

Bà **Lương Ngọc Hương**: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty

- Họ và tên: Lương Ngọc Hương
- Giới tính: Nữ
- Số CMND: 020024302 Ngày cấp: 25/05/2003 Nơi cấp: TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh: 07/11/1958
- Nơi sinh: Quận Thủ Đức – Tp. Hồ Chí Minh
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Tăng Nhơn Phú - Thủ Đức - Tp. Hồ Chí Minh
- Địa chỉ thường trú: Số 12/5C Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 1, TP HCM
- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84 -08) 3865 5343, 3 863 9197
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư điện tử, cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác:
 - 01/1980 – 03/1985: Giáo viên Vô tuyến điện Trường công nhân Bưu điện 3.
 - 04/1988 – 08/1985: Công tác tại Đài Viba – Trung tâm Viễn thông 3.
 - 09/1985 – 12/1987: Tổ trưởng phân xưởng Lắp ráp – Xí nghiệp khoa học sản xuất thiết bị thông tin 2 (KASATI)
 - 01/1988 – 06/1989: Phó Quản đốc phân xưởng Lắp ráp – Xí nghiệp khoa học sản xuất thiết bị thông tin 2 (KASATI).
 - 07/1989 – 03/1999: Quản đốc phân xưởng Lắp ráp – Xí nghiệp khoa học sản xuất thiết bị thông tin 2 (KASATI).
 - 04/1999 – 12/2002: Phó Giám Đốc – Xí nghiệp khoa học sản xuất thiết bị thông tin 2 (KASATI).
 - 01/2003 – 12/2004 : Phó Chủ tịch hội đồng quản trị - phó Giám đốc phụ trách công tác kế hoạch kinh doanh kiêm công tác tổ chức nhân sự - hành chính Quản trị Công ty cổ phần Viễn thông – Tin học - Điện tử

- 01/2005 – 08/2006 : Phó Chủ tịch HĐQT – Giám đốc Công ty cổ phần Viễn thông – Tin học - Điện tử
- 07/2006 – nay : Chủ Tịch HĐQT, Tổng Giám Đốc KASATI.
- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám Đốc Công ty
 - Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:
 - Chủ Tịch HĐQT Công ty Cổ phần Khang An (KASACO)
 - Số cổ phần nắm giữ: 537.500 cổ phần
- Trong đó:*
- + *Sở hữu cá nhân: 30.000 cổ phần*
 - + *Đại diện sở hữu của Tập đoàn Bưu chính Viễn thông: 507.500 cổ phần*
- Người có liên quan nắm giữ cổ phần:
 - Ông Lê Quang Phú – chồng của Bà Lương Ngọc Hương
- Số lượng cổ phần nắm giữ : 10.000 CP
- Các khoản nợ đối với công ty: Không có
 - Hành vi vi phạm pháp luật: Không
 - Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của Công ty: Không

b) Phó Chủ tịch HĐQT

Ông **Phan Văn Nghĩa:** Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Phó TGD Công ty

- Họ và tên: Phan Văn Nghĩa
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 020842906 Ngày cấp:03/12/1997 Nơi cấp: Tp.HCM.
- Ngày tháng năm sinh: 30/08/1956
- Nơi sinh: Long An
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Tây
- Địa chỉ thường trú: 1436 Hoàng Văn Thụ, Quận Tân Bình, Tp. Hồ Chí Minh
- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84 - 08) 3865 5343
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Kỹ thuật chuyên ngành Điện tử - Viễn thông.
- Quá trình công tác:
 - 11/1979 – 6/1986: Kỹ sư điện tử - Đài Phát thanh Hậu Giang
 - 6/1986 – 2/1988 : Kỹ sư điện tử - Xí nghiệp Khoa học sản xuất Thiết bị Viễn thông 2 (KASATI)
 - 2/1998 – 4/1990 : Quản đốc PX chế thử - Xí nghiệp Khoa học sản xuất Thiết bị Viễn thông 2 (KASATI)
 - 4/1990 – 7/2006 : P.Giám đốc kỹ thuật - Công ty Cổ phần Viễn thông – Tin học – Điện tử (KASATI).

8/2007 đến nay : P.Tổng giám đốc phụ trách kỹ thuật - Công ty Cổ phần Viễn thông – Tin học – Điện tử (KASATI).

- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Phó TGD KASATI
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: không
- Số cổ phần nắm giữ: 18.000 cổ phần
 - Trong đó:
 - + Sở hữu cá nhân: 18.000 cổ phần
 - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
- Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: không
- Các khoản nợ đối với công ty (nếu có): không
- Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành (nếu có): không

c) Thành viên HĐQT

Ông **Lê Minh Trí**: Thành viên Hội đồng quản trị kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty

- Họ và tên: Lê Minh Trí
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 020507734 Ngày cấp: 28/04/2008 Nơi cấp: CA TP HCM
- Ngày tháng năm sinh: 23/09/1959
- Nơi sinh: Sóc Trăng
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Bến Tre
- Địa chỉ thường trú: 177/45 Đường 3/2, Quận 10, Tp. Hồ Chí Minh
- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84 - 08) 3864 6675
- Trình độ văn hoá: 10/10
- Trình độ chuyên môn: Kỹ Sư Điện tử Viễn thông; Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác:
 - 1986 – 1994: Nhân viên kỹ thuật vô tuyến điện thuộc Phân xưởng Viba – Xí nghiệp Khoa học Sản xuất Thiết bị thông tin II
 - 1994 – 2002: Tổ trưởng tổ bảo dưỡng và ứng cứu thông tin thuộc Phân xưởng Viba – Xí nghiệp Khoa học Sản xuất Thiết bị thông tin II – Tổ trưởng tổ bảo dưỡng và ứng cứu thông tin
 - 2002 – 07/2006: Trưởng phòng Phòng Kế hoạch – Kinh doanh Công ty Cổ phần Viễn thông Tin học Điện tử
 - 07/2006 – nay: Phó Tổng Giám Đốc phụ trách Kinh doanh KASATI
- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám Đốc phụ trách kinh doanh

- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: không
- Số cổ phần nắm giữ: 517.500 cổ phần
Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 12.435 cổ phần
- + Đại diện sở hữu của Tập đoàn Bưu chính Viễn thông: 507.500 cổ phần
- Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Không có
- Các khoản nợ đối với công ty (nếu có): không
- Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành (nếu có): không

d) Thành viên HĐQT

Ông **Phạm Anh Tuấn**: Thành viên Hội đồng quản trị Công ty

- Họ và tên: Phạm Anh Tuấn
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 012564123 Ngày cấp: 21/10/2002 Nơi cấp: CA Hà Nội
- Ngày tháng năm sinh: 19/05/1973
- Nơi sinh: Xã Kỳ Lâm, Huyện Kỳ Anh, Tỉnh Hà Tĩnh
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Tĩnh
- Địa chỉ thường trú: Số 215, Tổ 13A, Phường Thịnh Quang, Quận Đống Đa, Hà Nội
- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84 – 04) 3772 4466
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ kinh tế chuyên ngành Tài chính – Tiền tệ
- Quá trình công tác:
 - 11/1993 – 02/2002: Chuyên viên phòng Kế hoạch vật tư xây dựng cơ bản Trung tâm Viễn thông khu vực I.
 - 02/2002 – 09/2002: Phụ trách bộ phận kinh doanh, Trung tâm Viễn thông khu vực I
 - 10/2002 – 11/2004: Phó chủ tịch HĐQT, Phó Giám đốc Công ty cổ phần Dịch vụ Kỹ thuật Viễn thông
 - 12/2004 – 06/2006: Chủ tịch HĐQT, Giám đốc Công ty cổ phần Dịch vụ Kỹ thuật Viễn thông
 - 06/2006 – 09/2007: Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Dịch vụ Kỹ thuật Viễn thông
 - 10/2007 – đến nay : Quyền Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Bảo hiểm Bưu điện, Ủy viên HĐQT Công ty cổ phần Bảo hiểm Bưu điện.
- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Thành viên HĐQT
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:

- Quyền Tổng Giám đốc kiêm uỷ viên HĐQT Công ty cổ phần Bảo hiểm Bưu điện.
- Số cổ phần nắm giữ: 638.090 cổ phần
Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần
+ Đại diện sở hữu của Công ty cổ phần Bảo hiểm Bưu điện: 638.090 cổ phần
- Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Không có
- Các khoản nợ đối với công ty: không
- Hành vi vi phạm pháp luật: không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành (nếu có): không

e) Thành viên HĐQT

Ông Võ Hồng Lạc: Thành viên Hội đồng quản trị

- Họ và tên : Võ Hồng Lạc
- Số CMND: 020507182 Ngày cấp: 15/09/2005 Nơi cấp: TP.Hồ Chí Minh
- Ngày tháng năm sinh: 20/09/1954
- Nơi sinh: Cà Mau
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Cà Mau
- Địa chỉ thường trú: Số 2/14 Chấn Hưng, P.6, Q.Tân Bình, TP.Hồ Chí Minh.
- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84 - 08) 38273 222
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư kinh tế Bưu chính – Viễn thông
- Quá trình công tác:
 - 1992 – 2002 : Trưởng phòng Kế hoạch kinh doanh Bưu điện Tp. Hồ Chí Minh.
 - 2003 – 2007 : Giám đốc Công ty Điện thoại Đông Bưu điện Tp. Hồ Chí Minh.
 - 2008 đến nay : Trưởng phòng Kế hoạch Viễn thông Tp. Hồ Chí Minh.
- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Thành viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Viễn thông Tin học Điện tử.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: không
- Số cổ phần nắm giữ: 14.700 cổ phần
Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 14.700 cổ phần
+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
- Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Không có
- Các khoản nợ đối với công ty (nếu có): không
- Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): không

- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành (nếu có): không.

12.2. Danh sách thành viên Ban Kiểm soát:

Ban kiểm soát bao gồm 03 thành viên:

1. Hoàng Thị Thanh Trúc – Trưởng Ban Kiểm soát
2. Trần Minh Dũng – Thành viên BKS
3. Nguyễn Thị Kim Hoa – Thành viên BKS

a) *Trưởng Ban Kiểm soát*

Bà **Hoàng Thị Thanh Trúc**: Trưởng Ban kiểm soát.

- Họ và tên: Hoàng Thị Thanh Trúc
- Giới tính: Nữ
- Số CMND: 023744207 Ngày cấp: 20/08/1998 Nơi cấp: CA TP HCM
- Ngày tháng năm sinh: 19/06/1956
- Nơi sinh: Bắc Giang
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Bắc Giang
- Địa chỉ thường trú: Số 15 đường Bàu Cát 6, P.14, Quận Tân Bình, TP HCM
- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84 – 08) 38646 673
- Trình độ văn hoá: 10/10
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác:
 - 1977 – 1987: Công tác tại Công ty Vật tư Xăng dầu Lâm Đồng
 - 1987 – 1994: Công tác tại Công ty Cà phê Đồng Nai.
 - 1994 – 2002: Công tác tại Xí nghiệp Khoa học sản xuất Thiết bị thông tin II (KASATI).
 - 2002 – nay: Chuyên viên thường trực Ban Quản lý chất lượng ISO Công ty. tại Công ty cổ phần Viễn thông – Tin học – Điện tử (KASATI)
- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Trưởng Ban Kiểm soát
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
- Số cổ phần nắm giữ: 8.000 cổ phần
 - Trong đó:* + *Sở hữu cá nhân:* 8.000 cổ phần
 - + *Đại diện sở hữu:* 0 cổ phần
- Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Không có
- Các khoản nợ đối với công ty (nếu có): không
- Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): không

- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành (nếu có): không

b) Thành viên Ban kiểm soát

Ông Trần Minh Dũng: Thành viên Ban kiểm soát.

- Họ và tên: Trần Minh Dũng
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 023742153 Ngày cấp: 20/07/1999 Nơi cấp: CA TP HCM
- Ngày tháng năm sinh: 11/11/1961
- Nơi sinh: Thanh Hóa
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Thanh Hóa
- Địa chỉ thường trú: 220/12 Nguyễn Trọng Tuyển, P.08, Q.Phú Nhuận, TP HCM
- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84 – 08) 3866 6620
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ kinh tế
- Quá trình công tác:
 - 1984 – 1991: Công tác tại Bộ Xây Dựng
 - 1991 – 1997: Công tác tại Công ty VTN.
 - 1997 – nay: Phó Giám đốc Trung tâm Vinaphone 2.
- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Kiểm soát viên
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Phó Giám đốc Trung tâm Vinaphone 2
- Số cổ phần nắm giữ: 32.000 cổ phần
 - Trong đó:* + Sở hữu cá nhân: 32.000 cổ phần
 - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
- Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: không
- Các khoản nợ đối với công ty (nếu có): không
- Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành (nếu có): không

c) Thành viên Ban kiểm soát

Bà Nguyễn Thị Kim Hoa: Thành viên Ban kiểm soát.

- Họ và tên: Nguyễn Thị Kim Hoa
- Giới tính: Nữ
- Số CMND: 0233217942 Ngày cấp: 13/06/1995 Nơi cấp: CA TP HCM
- Ngày tháng năm sinh: 01/04/1980
- Nơi sinh: Tp. Hồ Chí Minh
- Quốc tịch: Việt Nam

- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Xã Đa Phước, Huyện Bình Chánh, Tp. Hồ Chí Minh
- Địa chỉ thường trú: Số 2/2 Chấn Hưng, P.06, Q. Tân Bình, TP HCM
- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84 - 08) 3 8271 151/ 3 8231 443
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử Nhân Kinh Tế
- Quá trình công tác:
 - 2003 - nay: Công tác tại Viễn thông Thành phố Hồ Chí Minh (Bưu điện Tp. Hồ Chí Minh cũ).
- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: không
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Chuyên viên tại Viễn thông Thành phố Hồ Chí Minh
- Số cổ phần nắm giữ: 20.400 cổ phần
 - Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 20.400 cổ phần
 - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
- Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Không có
- Các khoản nợ đối với công ty (nếu có): không
- Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành (nếu có): không

12.3. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng:

Tổng Giám đốc – Bà LƯƠNG NGỌC HƯƠNG:

- Lý lịch trình bày tại phần **a** của Hội đồng quản trị.

Phó Tổng Giám đốc - Ông PHAN VĂN NGHĨA:

- Lý lịch trình bày tại phần **b** của Hội đồng quản trị.

Phó Tổng Giám đốc - Ông LÊ MINH TRÍ:

- Lý lịch trình bày tại phần **c** của Hội đồng quản trị.

Phó Tổng Giám đốc - Ông VŨ TRỌNG HIẾU:

- Họ và tên: Vũ Trọng Hiếu
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 012067653 Ngày cấp: 25/08/2003 Nơi cấp: CA Hà Nội
- Ngày tháng năm sinh: 27/09/1974
- Nơi sinh: Nghĩa Hưng, Nam Định
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Nghĩa Hưng, Nam Định
- Địa chỉ thường trú: 402 A – E 12 – Thanh Xuân Bắc – Thanh Xuân – Hà Nội

- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84 – 04) 3565 8699
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Tiến sỹ Viễn thông
- Quá trình công tác:
 - 1995 – 06/2006 : Công ty cổ phần Viễn thông – Tin học – Bru điện (CT – IN).
 - 06/2002 – 05/2007 : Phó giám đốc Chi nhánh KASATI Hà Nội
 - 04/2007 – 10/2008 : Giám đốc Chi nhánh KASATI Hà Nội.
 - 10/2008 đến nay : Phó Tổng Giám đốc Công ty kiêm Giám đốc Chi nhánh KASATI Hà Nội.
- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Phó Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Viễn thông Tin học Điện tử.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Thành viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần KASACO; Bí thư Chi bộ Đảng – Chi nhánh Hà Nội KASATI
- Số cổ phần nắm giữ: 6.900 cổ phần
 - Trong đó:*
 - + Sở hữu cá nhân: 6.900 cổ phần
 - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
- Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Không có
- Các khoản nợ đối với công ty (nếu có): không
- Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành (nếu có): không.

Kế toán trưởng Ông TRẦN NGỌC TUẤN:

- Họ và tên: Trần Ngọc Tuấn
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 024205849 Ngày cấp: 02/02/2004 Nơi cấp: TP.Hồ Chí Minh
- Ngày tháng năm sinh: 01/01/1971
- Nơi sinh: Quảng Ngãi
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Quảng Ngãi
- Địa chỉ thường trú: 3/26A Nguyễn Du, P.7, Quận Gò Vấp , TP.Hồ Chí Minh
- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84 - 8) 3864 5433
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác:
 - 04/1997 – 12/2002 : Kế toán tổng hợp - Xí Nghiệp khoa học sản xuất thiết bị thông tin 2 (KASATI)
 - 01/2003 – 04/2007 : Phó phòng Kế toán Thống kê Tài chính - Công ty Cổ phần

Viễn Thông Tin học Điện Tử (KASATI)

05/2007 – 12/2007: Quyền Trưởng phòng Kế toán Thống kê Tài chính

01/2008 đến nay: Kế toán trưởng – Trưởng phòng Kế toán Thống kê Tài chính

- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Kế toán trưởng.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: không
- Số cổ phần nắm giữ: 14.400 cổ phần
Trong đó:
 - + Sở hữu cá nhân: 14.400 cổ phần
 - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần
- Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Không có
- Các khoản nợ đối với công ty (nếu có): không
- Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): không
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành (nếu có): không.

13. Tài sản:

Bảng 25: Giá trị tài sản cố định hữu hình theo báo cáo quyết toán tại thời điểm 31/12/2009

Đơn vị tính: đồng

STT	Khoản mục	Nguyên giá (NG)	Giá trị còn lại (GTCL)	GTCL/NG (%)
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	8.271.336.000	-	0%
2	Máy móc thiết bị	28.421.776.659	5.547.341.395	20%
3	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	4.490.041.095	1.210.190.302	27%
4	Thiết bị dụng cụ quản lý	2.968.881.787	1.030.124.960	35%
5	TSCĐ khác	435.154.189	11.749.249	3%
	Tổng cộng	44.587.189.730	7.799.405.906	17%

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2009

Bảng 26: Giá trị tài sản cố định hữu hình theo báo cáo quyết toán tại thời điểm 31/03/2010

Đơn vị tính: đồng

STT	Khoản mục	Nguyên giá (NG)	Giá trị còn lại (GTCL)	GTCL/NG (%)
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	8.271.336.000	-	0%
2	Máy móc thiết bị	28.421.776.659	5.096.065.038	18%
3	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	4.490.041.095	1.167.220.675	26%
4	Thiết bị dụng cụ quản lý	3.022.798.244	1.038.000.413	34%
5	TSCĐ khác	435.154.189	8.230.789	2%
	Tổng cộng	44.641.106.187	7.309.516.915	16%

Nguồn: Báo cáo quyết toán Quý I/2010

Bảng 27: Danh mục bất động sản Công ty đang sử dụng

STT	Diễn giải	Địa chỉ	Diện tích đất (m ²)	Hình thức sử dụng	Mục đích sử dụng
1	Lô đất B16 và B17 thuộc khu C30	207 A Lý Thường Kiệt, Phường 14, Quận 10, Tp.HCM	16.500	Thuê dài hạn	Trụ sở văn phòng KASATI
2	Nhà làm việc	207 A Lý Thường Kiệt, Phường 14, Quận 10, Tp.HCM	6.352	Xây dựng trên đất thuê dài hạn	Trụ sở văn phòng KASATI
3	Xưởng sản xuất	207 A Lý Thường Kiệt, Phường 14, Quận 10, Tp.HCM	2.400	Xây dựng trên đất thuê dài hạn	Xưởng sản xuất
4	Nhà làm việc	104 Hoàng Văn Thái Q.Thanh Xuân - Hà Nội	210	Thuê	Văn phòng chi nhánh Hà Nội
Tổng cộng			16.500		

Nguồn: KASATI

14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2010 và 2011:

14.1. Các chỉ tiêu kế hoạch thực hiện

Bảng 28: Các chỉ tiêu kế hoạch năm 2010 và 2011

CHỈ TIÊU	Năm 2010		Năm 2011	
	Triệu đồng	(%) tăng giảm so với 2009	Triệu đồng	(%) tăng giảm so với 2010
Vốn chủ sở hữu	60.613	11,8%	66.854	10,3%
Doanh thu thuần	115.000	21,1%	145.000	26,1%
Lợi nhuận trước thuế	10.000	11,1%	11.000	10,0%
Lợi nhuận sau thuế	7.500	1,0%	8.250	10,0%
LN sau thuế / doanh thu thuần	6,5%		5,7%	
LN sau thuế / Vốn chủ sở hữu	12,4%		12,3%	
Cổ tức (đồng/cp)	14%		14%	

Nguồn: KASATI

Căn cứ và giải pháp thực hiện để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trong năm 2010 và 2011:

- Đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ như:
 - Thành lập Trung tâm kỹ thuật hạ tầng viễn thông, cung cấp các dịch vụ xây lắp hạ tầng các công trình viễn thông cho các khu công nghiệp.
 - Mở rộng thị trường sang các nước láng giềng như: Campuchia, Lào,...

- Hoàn tất triển khai thủ tục về việc xin đầu tư xây dựng Trung tâm kỹ thuật Công nghệ cao KASATI.

14.2. Dự án sắp triển khai

Để tận dụng tối đa lợi thế của lô đất ở vị trí 270 A Lý Thường Kiệt, Phường 14, Quận 10, Tp.HCM, Công ty sẽ tiến hành triển khai dự án "Trung tâm kỹ thuật công nghệ cao - KASATI" trong tương lai.

- Tên dự án: Trung tâm kỹ thuật công nghệ cao - KASATI.
- Tòa nhà "Trung tâm kỹ thuật công nghệ cao - KASATI" gồm 16 tầng cao, 02 tầng hầm
- Vị trí: 270 A đường Lý Thường Kiệt, Phường 14, Quận 10, cách trung tâm thành phố 7 km về hướng tây.
- Diện tích đất quy hoạch: 4.060 m²
- Diện tích xây dựng khối cao ốc văn phòng: 1.421 m²
- Tổng diện tích sàn xây dựng: 22.736 m²
- Chi tiêu diện tích sàn xây dựng bình quân cho mỗi đầu người: 21 m²/người
- Tổng thời gian thực hiện dự án (từ khâu khảo sát thiết kế xây dựng đến khi hoàn thiện công trình đưa vào hoạt động toàn bộ): 45 tháng.
- Tổng vốn đầu tư (dự kiến): 267.133.464.225 đồng.

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

Với tư cách là tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích và đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Viễn thông Tin học Điện tử.

Nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đưa ra là có tính khả thi và Công ty có thể đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức hàng năm như kế hoạch.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có 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. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty: không có

17. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ

phiếu: không có.

V. CỔ PHIẾU NIÊM YẾT:

- Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông**
- Mệnh giá: 10.000 đồng**
- Tổng số cổ phiếu niêm yết : 2.996.010 cổ phiếu**
- Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định:**

Theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh của KASATI số 4103001330 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. HCM cấp lần đầu ngày 02/12/2002, số lượng cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng của cổ đông sáng lập Công ty theo quy định của pháp luật là: 100% cổ phần của cổ đông sáng lập sẽ bị hạn chế chuyển nhượng trong thời hạn 03 năm kể từ ngày 02/12/2002. Hiện tại, số lượng cổ phiếu hạn chế chuyển nhượng này theo quy định về cổ đông sáng lập đã được tự do chuyển nhượng.

Khi cổ phiếu của Công ty niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội, cổ đông chủ chốt là các thành viên trong Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng của Công ty cam kết không chuyển nhượng 100% số lượng cổ phiếu mà các thành viên này nắm giữ trong thời gian 06 tháng kể từ khi niêm yết, và 50% số lượng cổ phiếu trên trong thời gian 06 tháng tiếp theo. Tổng lượng cổ phiếu cam kết không chuyển nhượng của các cổ đông chủ chốt và Công ty cổ phần Bảo Hiểm Bưu điện là 794.925 cp (chiếm 26,53% số lượng cổ phiếu niêm yết) trong thời gian 06 tháng kể từ khi niêm yết, và 397.463 cp trong thời gian 06 tháng tiếp theo, cụ thể như sau:

Bảng 29: Bảng tổng hợp số lượng cổ phần cam kết nắm giữ của cổ đông chủ chốt

STT	Họ và tên	Chức vụ	SLCP nắm giữ	CMND	Nơi cấp
	Hội Đồng Quản Trị				
1	Lương Ngọc Hương	Chủ tịch HĐQT/TGD	30.000	020024302	TPHCM
2	Phan Văn Nghĩa	Phó HĐQT/Phó TGD	18.000	020842906	TP.HCM
3	Lê Minh Trí	TV HĐQT/Phó TGD	12.435	020507734	TP.HCM
4	Võ Hồng Lạc	Thành viên HĐQT	14.700	020507182	TP.HCM
5	Phạm Anh Tuấn	Thành viên HĐQT	0	012564123	Hà Nội
	Ban Giám Đốc				
1	Lương Ngọc Hương	nt	nt	nt	nt
2	Phan Văn Nghĩa	nt	nt	nt	nt
3	Lê Minh Trí	nt	nt	nt	nt
4	Vũ Trọng Hiếu	Phó TGD	6.900	12067653	Hà Nội

STT	Họ và tên	Chức vụ	SLCP năm giữ	CMND	Nơi cấp
	Ban Kiểm Soát				
1	Hoàng Thị Thanh Trúc	Trưởng BKS	8.000	023744207	TP.HCM
2	Nguyễn Thị Kim Hoa	Thành viên BKS	20.400	023217942	TP.HCM
3	Trần Minh Dũng	Thành viên BKS	32.000	023742153	TP.HCM
	Kế Toán Trưởng				
1	Trần Ngọc Tuấn	Kế toán trưởng	14.400	024205849	TPHCM
	Khác				
1	Công ty CP Bảo hiểm Bưu Điện		638.090	41A/GP/KDBH	Hà Nội
	Tổng cộng		794.925		

5. Phương pháp tính giá

Giá trị sổ sách của KASATI được tính theo công thức sau:

$$\text{Giá trị sổ sách} = \frac{\text{Tổng tài sản} - \text{Tài sản vô hình} - \text{Nợ phải trả}}{\text{Số cổ phần đã phát hành} - \text{Cổ phiếu quỹ}}$$

Bảng 30: Giá trị sổ sách tại thời điểm 31/12/2008, 31/12/2009 và 31/03/2010

Chỉ tiêu	31/12/2008	31/12/2009	31/03/2010
Tổng tài sản (đồng)	96.055.067.805	93.159.077.749	88.512.452.888
Tài sản vô hình (đồng)	0	0	27.793.389
Nợ phải trả (đồng)	42.913.762.245	39.583.086.019	34.484.616.141
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành (cp)	2.996.010	2.996.010	2.996.010
Số lượng cổ phiếu quỹ (cp)	0	0	0
Giá trị sổ sách (đồng/cp)	17.737	17.882	18.024

(Nguồn: KASATI)

Theo kế hoạch kinh doanh năm 2010, thu nhập trên mỗi cổ phiếu (EPS) dự kiến 2010 của KASATI sẽ đạt 2.754 đồng/cp, tăng 11% so với EPS năm 2009.

Khoản mục	2009	2010 KH
Lợi nhuận sau thuế (đồng)	7.444.360.129	8.250.000.000
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành (cp)	2.996.010	2.996.010
Thu nhập trên mỗi cổ phiếu (đồng/cp)	2.485	2.754

(Nguồn: KASATI)

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

Theo Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam, tổ chức, cá nhân nước ngoài mua, bán cổ phiếu trên thị trường chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phần của công ty cổ phần đại chúng (bao gồm công ty cổ phần đại chúng niêm yết và chưa niêm yết), trừ trường hợp pháp luật chuyên ngành quy định khác.

Theo Quyết định trên, nhà đầu tư nước ngoài bao gồm:

- Tổ chức thành lập và hoạt động theo pháp luật nước ngoài và chi nhánh của các tổ chức này tại nước ngoài và tại Việt Nam;
- Tổ chức thành lập và hoạt động ở Việt Nam có tỷ lệ tham gia góp vốn của bên nước ngoài trên 49%;
- Quỹ đầu tư, công ty đầu tư chứng khoán có tỷ lệ tham gia góp vốn của bên nước ngoài trên 49%;
- Cá nhân nước ngoài là người không mang quốc tịch Việt Nam, cư trú tại nước ngoài hoặc tại Việt Nam.

7. Các loại thuế có liên quan:

Thuế thu nhập doanh nghiệp:

Trong năm 2008, Công ty có nghĩa vụ nộp thuế thu nhập doanh nghiệp với thuế suất 28% trên thu nhập chịu thuế. Năm 2008, công ty được giảm 30% số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp của Quý IV/2008 theo Thông tư số 03/2009/TT-BTC ngày 13 tháng 01 năm 2009 của Bộ Tài chính. Thuế thu nhập doanh nghiệp được giảm dựa trên thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp bình quân một quý trong năm.

Năm 2009, thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp của Công ty là 25% và được giảm 30% theo thông tư 03/2009/TT-BTC ngày 13 tháng 01 năm 2009 của Bộ Tài Chính về việc Hướng dẫn thực hiện giảm, gia hạn nộp thuế thu nhập doanh nghiệp theo Nghị quyết số 30/2008/NQ-CP ngày 11/12/2008 của Chính phủ về những giải pháp cấp bách nhằm ngăn chặn suy giảm kinh tế, duy trì tăng trưởng kinh tế, bảo đảm an sinh xã hội

Thuế giá trị gia tăng:

Công ty nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ. Thuế suất thuế giá trị gia tăng cho từng nhóm sản phẩm, dịch vụ của KASATI như sau:

- | | |
|---|-----|
| • Dịch vụ xây lắp, bảo dưỡng và sửa chữa, bán vật tư: | 10% |
| • Dịch vụ vận chuyển thiết bị viễn thông: | 5% |

VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT:

1. Tổ chức tư vấn: Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt (BVSC)

Trụ sở chính: 8 Lê Thái Tổ, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.
Điện thoại: (84-4) 3928 8080 Fax: (84-4) 3928 9888
Chi nhánh: 11 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh
Điện thoại: (84-8) 3821 8564 Fax: (84-8) 3821 8566
Website : <http://www.bvsc.com.vn>

2. Tổ chức kiểm toán: Công ty Dịch vụ Kiểm toán và Tư vấn (A&C)

Trụ sở chính: 229 Đồng Khởi, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
Điện thoại: (84-8) 38272 295 Fax: (84-8) 38272 300
Website: <http://www.auditconsult.com.vn>

VII. PHỤ LỤC:

Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh

Phụ lục II: Bản sao hợp lệ Điều lệ công ty

Phụ lục III: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2007, 2008, 2009 và Báo cáo quyết toán Quý I/2010

Phụ lục IV: Sơ yếu lý lịch các thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng

Phụ lục V: Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thông qua việc niêm yết cổ phiếu trên Sở GDCK Hà Nội.

Tp. Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 2010

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC NIÊM YẾT
CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG TIN HỌC ĐIỆN TỬ

Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc

LƯƠNG NGỌC HƯƠNG

Trưởng Ban Kiểm soát

Kế toán trưởng

HOÀNG THỊ THANH TRÚC

TRẦN NGỌC TUÂN

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN NIÊM YẾT
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT CN.HCM

Giám đốc

VÕ HỮU TUẤN