



S GIAO DỊCH CHẾ NG KHOẢN HẠN ÍC P NG KÝ NIỆM Y T CH NG KHOẢN CH CỐ NGH A LÀ VI C NIỆM Y T CH NG KHOẢN Ắ TH CHI N THEO CÁC QUY NH C A PHÁP LU T LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý M B O GIÁ TR C A CH NG KHOẢN. M I TUYÊN B TRÁI V I I U NÀY LÀ B TH P PHÁP.

B N CÁO B CH

CÔNG TY C PH N CẤP NH A V NH KHÁNH



(Gi y ch ng nh n KKD s 3700510650 do S K ho ch và ut t nh Bình D ng c p ngày 02/06/2003; ng ký thay i l n th 8, ngày 10/03/2010)

NIỆM Y T C PHI U TRÊN S GIAO D CH CH NG KHOẢN HẠN I

B n cáo b ch này và tài li u b sung s c cung c p t i:

1. Tr s Công ty C ph n Cấp Nh a V nh Khánh:

p Châu Th i, xã Bình An, Huy n D An, T nh Bình D ng.

2. Chi nhánh Công ty C ph n Cấp Nh a V nh Khánh t i C n Th :

S 84 M u Thân, Ph ng An Hòa, Qu n Ninh Ki u, Thành ph C n Th

3. Chi nhánh Công ty C ph n Cấp Nh a V nh Khánh t i Quy Nh n – Bình nh:

Lô 15 C m Công Nghi p Quang Trung – Thành ph Quy Nh n

4. Chi nhánh Công ty C ph n Cấp Nh a V nh Khánh t i Thành ph H Chí Minh

a ch : A13, Tr n Thi n Chánh, Ph ng 12, Qu n 10, Thành ph H Chí Minh

5. V n phòng i di n Công ty C ph n Cấp Nh a V nh Khánh:

S 111D Lý Chính Th ng, Qu n 3, Thành ph H Chí Minh

6. V n phòng i di n Công ty C ph n Cấp Nh a V nh Khánh

a ch : A13, Tr n Thi n Chánh, Ph ng 12, Qu n 10, Thành ph H Chí Minh

7. Tr s chính Công ty c ph n Ch ng khoán Qu c t Vi t Nam:

L u 3, 59 Quang Trung, Qu n Hai Bà Tr ng, Hà N i

8. Chi nhánh Công ty c ph n Ch ng khoán Qu c t Vi t Nam:

S 9 Nguy n Công Tr , Qu n 1, Thành ph H Chí Minh

Ph trách công b thông tin:

H tên: **Tr n M nh** – Giám c tài chính

S i n tho i: 0938 322 723 – Fax: 0650 3751 699



CÔNG TY CỔ PHẦN CẤP – NHÀ VÀ NHÀ KHÁNH

(Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 3700510650 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Định cấp ngày 02/06/2003; đăng ký thay đổi nội dung, ngày 10/03/2010)

NIÊM YẾT CỔ PHẦN TRÊN SẪNG GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI

Tên cổ phần	: Cổ phần Công ty Cổ phần Cấp-Nhà và Nhà Khánh (VKC)
Loại cổ phần	: Cổ phần phổ thông.
Mệnh giá	: 10.000 VNĐ /cổ phần
Tổng số lượng niêm yết	: 13.000.000 cổ phần (mười ba triệu cổ phần)
Tổng giá trị niêm yết (theo mệnh giá)	: 130.000.000.000 VNĐ (mười ba tỷ đồng)

TỔNG CÔNG TY KIỂM TOÁN:

Tổng công ty kiểm toán: Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn Chuẩn Việt (VietValue)

Trụ sở chính: 33 Phan Văn Khoá, Phường 13, Quận 5, Thành phố Hồ Chí Minh
Văn phòng: 153 Thám, Phường Cô Giang, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
Điện thoại: (84.8) 3838 90099 Fax: (84.8) 3838 9119

TỔNG CÔNG TY VIỆT NAM:

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN QUỐC TẾ VIỆT NAM

Trụ sở chính

Địa chỉ: Lô 3, 59 Quang Trung, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội
Điện thoại: (84.4) 3944 5888 Fax: (84.4) 3944 5889

Chi nhánh tại Thành phố Hồ Chí Minh

Địa chỉ: Số 09 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
Điện thoại: (84.8) 3915 2930 Fax: (84.8) 3915 2931

Website: www.vise.com.vn



MỤC LỤC

I. CÁC NHẬN ĐỊNH	4
1. Nhận định kinh tế	4
2. Nhận định luật pháp	5
3. Nhận định cơ chế ngành kinh doanh	5
4. Nhận định khác.....	7
II. NHẬN ĐỊNH RỦI RO TRÁCH NHIỆM CHÍNH VÀ NỘI DUNG BÀN CÁO BÁN NIÊN	7
III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ THÔNG TIN	8
IV. TÌNH HÌNH VÀ CÁC MỐI QUAN TÂM CHÍNH	9
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	9
2. Cấu trúc: Trụ sở công ty, các xí nghiệp, nhà máy, chi nhánh, văn phòng đại diện.....	13
3. Cấu trúc máy quản lý của Công ty	16
4. Danh sách công tác nhân sự và công nhân kỹ thuật trên 5% vốn cổ phần.....	18
5. Danh sách nhà công ty mẹ và công ty con: Không có	19
6. Hoạt động kinh doanh	19
7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.....	51
8. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	57
9. Chính sách đãi ngộ nhân viên	59
10. Chính sách thuế	62
11. Tình hình hoạt động tài chính	62
12. Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban giám đốc, Kế toán trưởng	73
13. Tài sản chính	86
14. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và các chỉ tiêu trong năm tiếp theo	87
15. Đánh giá các hoạt động và kết quả kinh doanh và các chỉ tiêu	92
16. Thông tin về những cam kết những nghĩa vụ của các thành viên	93
17. Các thông tin tranh chấp kiện tụng.....	93
V. CHI TIẾT KHOẢN NIÊM YẾT	93
1. Loại hình khoản	93
2. Mức giá	93
3. Tổng số khoản niêm yết:.....	93
4. Số lượng phiếu lưu hành chuyển nhượng.....	93
5. Phương pháp tính giá.....	94
6. Giá trị vốn tài sản ngoài	95
7. Các loại thuế có liên quan.....	95
VI. CÁC THÔNG TIN LIÊN QUAN TỚI NIÊM YẾT	96
VII. PHỤ LỤC	96



NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

I. CÁC NHẬN ĐỊNH CHUNG

Nhằm mục đích minh bạch, công khai các vị trí niêm yết, báo cáo quy định và lợi ích hợp pháp của các nhà đầu tư, chúng tôi (Tập đoàn Việt Nam niêm yết – Công ty Cổ phần Chứng khoán Quốc tế Việt Nam - VISecurities) khuyến cáo các nhà đầu tư tham khảo phần này có những ảnh hưởng và quy định phù hợp vào các phiếu của Công ty Cổ phần Cấp Nhà và Nhà Khánh (VKC).

1. Rủi ro kinh tế

Theo Tổng cục Thống kê Việt Nam, nền kinh tế Việt Nam có tốc độ tăng trưởng khá cao và ổn định: năm 2005 là 8,4%, năm 2006 tăng 8,2%; năm 2007 tăng 8,44%; năm 2008 tăng 6,2%. Trong năm 2009 tốc độ tăng trưởng của Việt Nam giảm xuống còn 5,23%, trong 6 tháng đầu năm Việt Nam ghi nhận tình trạng suy thoái kinh tế, giá cả hàng hóa trong nước gia tăng, lạm phát các tháng đầu năm cao, tuy nhiên 6 tháng cuối năm nền kinh tế có dấu hiệu phục hồi và ổn định, tốc độ tăng trưởng của Quý III, Quý IV năm 2009 tăng cao hơn so với năm 2008 lần lượt là 6,9% và 5,89%, tình hình xuất nhập khẩu có những chuyển biến tích cực, kim ngạch xuất khẩu tăng 7,1% so với Quý IV năm 2008¹. 6 tháng đầu năm 2010, GDP của các nước tăng trưởng 6%, dự kiến năm 2010 GDP tăng trưởng 6,5 – 7%.

Cũng theo Tổng cục Thống kê, CPI của các nước năm 2009 chỉ tăng 6,88%. Đây là con số khá quan trọng khi mà Chính phủ đặt mục tiêu kiềm chế lạm phát năm 2009 dưới 7%. Theo đánh giá của IMF năm 2009 Việt Nam đã có những chính sách, biện pháp kịp thời và linh hoạt để ổn định và giảm lạm phát².

Năm 2008, lãi suất cho vay liên tục biến động khó lường thì năm 2009 thì trở nên ổn định và duy trì ở mức 8%/năm. Đây được xem là tín hiệu đáng mừng cho các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh, khi mà lãi suất cho vay phù hợp và ổn định của lãi suất cho vay.

¹ Theo Tổng cục Thống kê

² Theo nhận định của IMF về kinh tế Việt Nam 2009 và dự báo kinh tế năm 2010



Trong hai năm 2008 -2009, mặc dù Ngân hàng Nhà nước thực hiện chính sách tiền tệ chặt chẽ và chính sách phá giá đồng USD của Mỹ, nhưng đồng USD tiếp tục tăng Việt Nam vẫn bị mất giá, ảnh hưởng giá nhập khẩu nguyên vật liệu của Công ty.

Tình hình kinh tế bị mất giá kéo theo lãi suất và lạm phát tăng khi giá trị tiêu thụ các sản phẩm sụt giảm theo nhu cầu tiêu dùng do giá cả tăng. Chính vì thế, các công ty trong ngành nói chung và Nhà Khánh nói riêng gặp khá nhiều khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

Vì tình thế như vậy nên công ty chuyển biến các hoạt động, Công ty Cổ phần Cấp Nhà và Nhà Khánh luôn xây dựng các phương án phù hợp với tình hình biến động của thị trường nhằm bảo vệ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty và duy trì và phát triển tốt.

2. Rủi ro và luật pháp

Hiện nay, hệ thống luật pháp của Việt Nam đang trong quá trình sửa đổi và hoàn thiện, vì vậy nền tảng pháp lý không phù hợp và kịp thời sẽ tạo ra những rủi ro pháp lý cho hoạt động kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên, với việc gia nhập WTO, rủi ro này ngày càng giảm thiểu do cam kết của nhà nước, các quy định pháp luật sẽ cải thiện theo hướng nâng cao, minh bạch, nhằm theo thông lệ quốc tế.

Ngoài ra, Công ty Cổ phần Cấp-Nhà và Nhà Khánh hiện đang hoạt động theo mô hình công ty cổ phần và là công ty niêm yết nên hoạt động của Công ty chịu sự chi phối của Luật doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và các văn bản hướng dẫn liên quan. Bất cứ một sự thay đổi trong các văn bản luật nói trên cũng sẽ làm ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty. Tuy nhiên, với đội ngũ lãnh đạo giàu kinh nghiệm, Công ty Cổ phần Cấp Nhà và Nhà Khánh luôn chú trọng nghiên cứu, nắm bắt và áp dụng các quy định hiện hành để đưa ra kế hoạch phát triển kinh doanh phù hợp, để giúp Công ty hạn chế các rủi ro và luật pháp.

3. Rủi ro đặc thù ngành kinh doanh

3.1. Rủi ro thay đổi công nghệ

Biến động trong việc phát triển kinh tế sẽ ảnh hưởng đến ngành viễn thông và làm thay đổi về công nghệ viễn thông của tất cả các nước, để kéo theo sự thay đổi công nghệ quang cho công nghệ cáp quang. Điều này trực tiếp ảnh hưởng đến sản xuất và tiêu thụ cáp quang của Nhà Khánh. Vì thế, ngay từ năm 2007, Công ty Nhà Khánh đã nghiên cứu chuyển đổi công nghệ sản xuất cáp quang viễn thông sang cáp mạng LAN (Local Area Network), phục vụ thị trường xuất khẩu và trong nước.



ng thi, Viễn Thông Khánh cũng chú trọng máy sản xuất cáp quang, phục vụ cho kế hoạch quang hóa “FTTH” (Fiber to the Home).

3.2. Rủi ro biến động giá nguyên vật liệu

Nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng lớn trong giá thành sản phẩm, trong đó chủ yếu là nguyên liệu và các loại hóa chất, nên biến động giá nguyên vật liệu sẽ tác động lớn như sau: Công ty. Vì biến động giá nguyên liệu và các loại hóa chất thường biến động theo biến động thị trường kinh tế, chính trị thế giới cũng như biến động giá dầu thế giới cũng như biến động thị trường, do đó biến động giá nguyên vật liệu trên thị trường.

Để giảm thiểu biến động giá nguyên vật liệu, hiện nay, Công ty đã sử dụng một số biện pháp như: Lựa chọn nhà sản xuất, mua nguyên vật liệu dựa trên nền tảng khách hàng; Tăng cường nghiên cứu, đánh giá và sử dụng giá nguyên liệu trên thị trường thế giới làm cơ sở cho việc dự trữ nguyên vật liệu; Tăng cường các hình thức mua nguyên vật liệu theo kế hoạch bình quân biến động giá nguyên vật liệu theo thị trường thế giới; Hợp lý hóa quy trình sản xuất giảm hao hụt nguyên vật liệu trong quá trình sản xuất, tận dụng tối đa sản phẩm hỏng cho nhà máy khâu sản xuất khác. ...

Như vậy, hoạt động kinh doanh của Công ty có thể chịu rủi ro do biến động giá nguyên vật liệu. Song, nếu tình trạng biến động giá nguyên vật liệu diễn ra trong thời gian dài thì thị trường sẽ có lợi cho việc bán ra sản phẩm, khi đó Công ty có thể tăng giá bán ra, doanh thu tăng và lợi nhuận cũng tăng. Ngược lại, nếu biến động giá nguyên vật liệu hoặc khi Công ty có thể chấp nhận giảm giá nguyên vật liệu thì rủi ro này cũng sẽ giảm thiểu.

3.3. Rủi ro trong kinh doanh bán hàng

Trong lĩnh vực kinh doanh ngành viễn thông: khách hàng chủ yếu hiện tại của VKC là các công ty bưu chính viễn thông, công ty internet và công ty viễn thông. Về tình hình chi tiêu ngân sách Nhà nước trong giai đoạn hiện nay có thể ảnh hưởng trực tiếp đến doanh số của ngành viễn thông và VKC. Ngoài ra, những chính sách mua thông qua hình thức đấu thầu xây dựng công trình viễn thông cũng ảnh hưởng theo từng gói thầu ảnh hưởng đến doanh thu và lợi nhuận trong kỳ. Vì thế, song song với việc duy trì và phát triển khách hàng công trình, VKC cũng tập trung xây dựng đội ngũ phân phối ngành dân dụng, để tăng khách hàng mang lại doanh thu và lợi nhuận cao trong tương lai. Trong lĩnh vực cáp và vật liệu viễn thông: Tổng Công ty Bưu chính Viễn thông Việt Nam (VNPT) là khách hàng tiêu thụ sản phẩm chiếm tỷ trọng chủ yếu của các công ty cáp và vật liệu viễn thông trong thị trường. Với vị thế tiêu thụ sản phẩm cao của VNPT như vậy, thị trường cáp cũng dùng



trong vị n thông Vi t Nam ch a có các y u t c a m t th tr ng c nh tranh và ph thu c nhi u vào chính sách mua hàng c a ng i mua. i v i VKC, Công ty ã và ang m r ng th tr ng tiêu th s n ph m cho nh ng nhà cung c p d ch v i n thông khác ngoài VNPT nh Công ty FPT và th tr ng xu t kh u nh Nh t B n, Philippin, M , ng th i, v i s n ph m m i cấp m ng LAN, VKC nh h ng phát tri n th tr ng OEM xu t kh u (s n ph m n c ngoài gia công n i a) và m r ng h th ng phân ph i trong n c a d ng hóa khách hàng, gia t ng doanh s và l i nhu n.

i v i các s n ph m m i Công ty ã và ang có k ho ch u t nh cấp LAN, ng nguyên li u...thì m c ch p nh n và tiêu th c a th tr ng ch a th tính toán chính xác c. M c dù v y, theo xu h ng phát tri n c a n n kinh t th gi i nói chung và Vi t Nam nói riêng thì ây là nh ng m t hàng thi t y u, áp ng nhu c u, xu th phát tri n c a Vi t Nam nói riêng, th gi i nói chung nên ti m n ng phát tri n và nhu c u c a th tr ng là t ng i cao.

4. R i ro khác

M t s r i ro mang tính b t kh kháng ít có kh n ng x y ra nh ng n u x y ra thì s tác ng n tình hình kinh doanh c a Công ty. ó là nh ng hi n t ng thiên tai (h n hán, bão l t, ng t v.v...), chi n tranh hay d ch b nh hi m nghèo trên quy mô l n.

II. NH NG NG I CH U TRÁCH NHI M CHÍNH I V I N I DUNG B N CÁO B CH

T ch c niêm y t

Ông: **Lâm Quy Ch ng** Ch c v : Ch t ch H i ng qu n tr kiêm T ng Giám c

Ông: **Lê Minh Chi** Ch c v : Tr ng Ban ki m soát

Ông: **Tr n M nh** Ch c v : Giám c tài chính

Ông: **D ng Minh Hòa** Ch c v : K toán tr ng

Chúng tôi m b o r ng các thông tin và s li u trong B n cáo b ch này là phù h p v i th c t mà chúng tôi c bi t, ho c ã i u tra, thu th p m t cách h p lý.

T ch c t v n

Ông: **Ph m Linh** Ch c v : T ng Giám c



Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ ký niêm yết do Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Quốc Tế Việt Nam tham gia lập trên cơ sở hợp đồng niêm yết công khai trên thị trường chứng khoán tập trung số 103/2007/VIS-TV và Công ty Cổ phần Cấp Nhà và Nhà Khánh.

Chúng tôi mong rằng vì các phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã thể hiện một cách hợp lý và cần trọng đại trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Cấp Nhà và Nhà Khánh cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT

- **“Bản cáo bạch”**: là bản công bố thông tin của Công ty về tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh nhằm cung cấp thông tin cho nhà đầu tư tham khảo, đánh giá và đưa ra các quyết định đầu tư chứng khoán;
- **“Vốn đầu tư”**: là số vốn do tất cả các công góp và cam kết góp trong một thời hạn nhất định và ghi vào sổ đầu tư của Công ty;
- **“Cổ phần”**: là phần vốn đầu tư chia thành nhiều phần bằng nhau;
- **“Công phí”**: là chi phí hạch toán ghi sổ do Công ty phát hành xác nhận quy định số lượng mua hoặc mua chứng khoán của Công ty;
- **“Công đồng”**: là tổ chức hoặc cá nhân số ít nhất một phần đã phát hành của Công ty;
- **“Công nợ”**: là khoản nợ như nợ công nợ cho mỗi phần bằng tiền mặt hoặc bằng tài sản khác tương đương như nợ còn lại của Công ty sau khi đã thanh toán nghĩa vụ tài chính;
- **“Ngày tài chính”**: là năm مالی hai tháng tính từ ngày 01 tháng 01 đến ngày 31 tháng 12 năm đó để lập báo cáo tài chính.
- **UBCKNN** : Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.
- **SGDCKHN** : Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội.
- **Công ty** : Công ty Cổ phần Cấp Nhà và Nhà Khánh
- **VKC** : Công ty Cổ phần Cấp Nhà và Nhà Khánh
- **VIS** : Công ty Cổ phần Chứng khoán Quốc tế Việt Nam
- **HQT** : Hội đồng Quản trị
- **BKS** : Ban kiểm soát
- **VND** : Việt Nam đồng
- **Tổ chức niêm yết** : Công ty Cổ phần Cấp Nhà và Nhà Khánh
- **Tổ chức tổ chức** : Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Quốc Tế Việt Nam

- **BCTC** : Báo cáo tài chính
- **CTCP** : Công ty Cổ phần
- **TNHH** : Trách nhiệm hữu hạn
- **CP** : Cổ phần

IV. TÌNH HÌNH VÀ CẤU TRÚC AT CH C NIÊM Y T

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1 Giới thiệu về công ty

- Tên giao dịch tiếng Việt: CÔNG TY CỔ PHẦN CẤP NHỰA VĨNH KHÁNH
- Tên giao dịch quốc tế: VINH KHANH CABLE PLASTIC CORPORATION
- Tên giao dịch viết tắt: VKC
- Biểu tượng (logo):



- Vốn điều lệ: 130.000.000.000 đồng (một trăm ba mươi tỷ đồng)

1.2 Lịch sử hình thành và phát triển



Tiền thân của công ty là Xí nghiệp T. Doanh Cao Su Nhựa Vĩnh Khánh, được thành lập vào năm 1993 tại thị trấn Sông Bé (nay là thị trấn Bình Dương). Lĩnh vực hoạt động chính của Vĩnh Khánh là sản xuất và kinh doanh nhựa dẻo chuyên ngành bưu chính viễn thông.



Năm 1995, Xí nghiệp đổi tên thành Công ty TNHH Nhà Khánh với vốn điều lệ 5,3 tỷ VND theo Giấy phép thành lập số 396/GB.UB số phát hành 4399/GP-TL-DN-02 ngày 05/12/1995 do Ủy Ban Nhân Dân tỉnh Sông Bé cấp.

Năm 1997, Công ty tăng vốn điều lệ lên 8,7 tỷ VND, bổ sung thêm một số ngành nghề kinh doanh, đầu tư vào ngành Viễn thông, bắt đầu sản xuất dây điện thoại thuê bao (dropwire).

Năm 1999, do nhu cầu quản trị các hoạt động kinh tế quản lý chi tiêu, Nhà Khánh là một trong những doanh nghiệp tiên phong trong việc đầu tư xây dựng hệ thống quản lý chi tiêu theo tiêu chuẩn ISO 9002.

Năm 2002, với những nỗ lực phấn đấu và vươn lên trong suốt 5 năm, Nhà Khánh được Liên đoàn Công nghiệp Nhà ASEAN tuyên dương là “Đỉnh cao tiêu biểu 5 năm liên tiếp 1997 – 2001” (Top 60).

Nhà công nghiệp Nhà Khánh tiếp tục được Hiệp hội Nhà Viễn Nam ghi nhận và trao tặng bằng khen “Doanh nghiệp xuất sắc 5 năm liên tiếp 1997 – 2002” (Top 24) vì trong 5 năm có tốc độ tăng trưởng 15% - 25% trên các mặt doanh thu, lợi nhuận, nộp Ngân sách Nhà nước và mức tăng tỉ lệ tăng cho người lao động.

Tháng 6 năm 2003, Nhà Khánh chuyển đổi và đổi tên thành Công ty Cổ phần Nhà và Nhà Khánh theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4603000070 ngày 02/06/2003 do Sở Kế Hoạch và Đầu Tư tỉnh Bình Định cấp. Năm 2003 là một bước ngoặt trong lịch sử phát triển của Nhà Khánh vì trong năm này Nhà Khánh đã mở rộng sản phẩm, tinh gọn các bộ phận ngành nghề kinh doanh theo hình thức hiện đại.

Năm 2005, Công ty chính thức mang tên Công ty Cổ phần Cấp Nhà và Nhà Khánh, với vốn điều lệ là 85 tỷ đồng. Trong năm 2003 nay, quy mô đầu tư này đã đem lại cho Nhà Khánh những thành tựu: doanh thu năm sau tăng gấp đôi năm trước, tăng từ 141 tỷ đồng (năm 2004) lên 235 tỷ đồng (năm 2005), 523 tỷ (năm 2006), 598 tỷ đồng (năm 2007), 262 tỷ (năm 2008) và 356 tỷ (năm 2009).

Năm 2008, do sự chuyển đổi công nghệ sử dụng cáp quang trong ngành viễn thông, Nhà Khánh quy tụ những chuyên gia và triển khai sản xuất sản phẩm mới – cấp mạng LAN (Local Area Network) và trở thành nhà máy đầu tiên Viễn Nam sản xuất các mặt hàng cáp mạng LAN loại Slim và Flat, phục vụ cho thị trường xuất khẩu.

Năm 2009, mở rộng phát triển, Nhà Khánh tăng vốn điều lệ lên 130 tỷ đồng và chủ trương đầu tư phát hành thêm cổ phiếu huy động vốn mở rộng sản xuất kinh doanh.

Trải qua 15 năm xây dựng và phát triển, một xí nghiệp nhỏ sản xuất ngành công suất trung bình 2000 tấn/năm, nay Nhà Khánh đã mở rộng quy mô và thay đổi các bộ phận ngành nghề kinh

doanh hoạch lý, có kho n ng cung c p trung bình m t n m 480.000 thùng cáp m ng LAN, 60.000 km dropwire, 6.000 t n nh a và 36.000 km cáp quang.

1.3 Nh thành tích t c

- Ch ng ch h th ng qu n lý ch t l ng tiêu chu n ISO 9002 (1994) ; phiên b n tiêu chu n ISO 9001:2008 ; phiên b n tiêu chu n ISO 9001: 2008 do Quacert ch ng nh n.
- Ch ng ch qu c t UL (Underwriters Laboratories) u tiên t i Vi t Nam cho s n ph m cáp m ng LAN c s n xu t t i Vi t Nam.
- Ch ng ch qu c t ETL (Edison Testing Laboratories) u tiên t i Vi t Nam cho s n ph m cáp m ng LAN c s n xu t t i Vi t Nam.
- Ch ng nh n Top 500 Doanh Nghi p T Nhân l n nh t Vi t Nam do Vietnam Report và Vietnamnet công nh n.
- B ng khen “ n v tiêu bi u 5 n m li n 1996 – 2001” c a Liên oàn Công Nghi p Nh a ASEAN.
- B ng khen “Doanh nghi p xu t s c 5 n m li n 1997 – 2002” c a Hi p H i Nh a Vi t Nam.
- Cúp vàng Vietbuild liên t c trong các n m 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008 và 2009.
- Cúp vàng Th ng Hi u Vi t 2006.
- Cúp vàng Th ng Hi u Công Nghi p Vi t Nam.
- Danh hi u “Th ng hi u hàng u ngành xây d ng Vi t Nam”.
- Danh hi u “Hàng Vi t Nam ch t l ng cao” do ng i tiêu dùng bình ch n.
- Danh hi u Th ng hi u n i ti ng qu c gia 2010.
- B ng khen “ n v th c hi n t t ngh a v thu i v i Nhà n c liên t c t n m 1993 n n m 2001” c a B Tài Chính.
- B ng khen “ n v hoàn thành t t ngh a v thu n m 2004” c a T ng C c Thu .
- B ng khen “An ninh t qu n” và “ An toàn lao ng PCCC” c a UBND t nh Bình D ng.
- B ng khen “ t thành tích xu t s c trong ho t ng công tác Công oàn”.



1.4 Quá trình tăng vốn đầu tư

Bảng 1: Quá trình tăng vốn đầu tư của Công ty

Thời gian phát hành	Vốn đầu tư sau phát hành (ng)	Cơ sở pháp lý	Hình thức tăng vốn đầu tư Phương án phát hành
02/06/2003	85.000.000.000	Theo đầu tư và Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh tại thị trường thành lập	Thành lập công ty cổ phần
02/01/2007	86.400.000.000	Nghị quyết định Hội đồng thành viên số 01/NQ/HĐCĐ-07 ngày 02/01/2007	Phát hành cho công nhân
30/06/2007	100.000.000.000	Nghị quyết định Hội đồng thành viên số 03/NQ/HĐCĐ-07 ngày 30/03/2007	Chia cổ phần công phi
20/10/2007	105.500.000.000	Nghị quyết định Hội đồng thành viên số 03/NQ/HĐCĐ-07 ngày 30/03/2007	Phát hành cho công nhân và cán bộ công nhân viên
20/10/2009	130.000.000.000	Nghị quyết định Hội đồng thành viên số 01/NQ/HĐCĐ-09 ngày 20/10/2009	Phát hành cho công nhân

Nguồn: VKC

➤ TĂNG VỐN ĐẦU TƯ THÀNH 86,4 TỶ NG

Vốn đầu tư của Công ty từ ngày 01/01/2006 là: 85.000.000.000 VNĐ tương đương 8.500.000 CP. Căn cứ Nghị quyết định Hội đồng thành viên số 01/NQ/HĐCĐ-07 ngày 02/01/2007, Công ty đã thực hiện phát hành cho công nhân với số lượng cổ phần là 140.000 cổ phần (Số lượng công: 03 công). Kết quả phát hành từ ngày 02/01/2007 Vốn đầu tư của Công ty tăng 86.400.000.000 VNĐ tương đương 8.640.000 CP.

➤ TĂNG VỐN ĐẦU TƯ 86,4 TỶ THÀNH 100 TỶ NG

Căn cứ Nghị quyết định Hội đồng thành viên số 03/NQ/HĐCĐ-07 ngày 30/03/2007, Công ty đã thực hiện chia cổ phần công phi 1.360.000 CP (Số lượng công: 03 công). Kết quả từ ngày 30/06/2007, Vốn đầu tư của Công ty tăng 100.000.000.000 VNĐ tương đương 10.000.000 CP.

➤ TĂNG VỐN ĐẦU TƯ 100 TỶ THÀNH 105 TỶ NG



Căn cứ Nghị quyết Công đồng thành niên số 03/NQ/HĐC-07 ngày 30/03/2007 Công ty đã thực hiện phát hành cho công nhân hiện hữu 500.000 CP (số lượng 15 cổ phiếu). Kết quả phát hành từ 31/10/2007, Vốn đầu tư của Công ty tăng 105.000.000.000 VNĐ tăng 10.500.000 CP.

➤ **TĂNG VỐN TẠO THÀNH 105,5 TỶ ĐỒNG**

Căn cứ Nghị quyết Nghị quyết Công đồng thành niên số 03/NQ/HĐC-07 ngày 30/03/2007 và Nghị quyết Hội đồng quản trị số 09/NQ/HĐQT-07 ngày 20/10/2007, Công ty đã thực hiện phát hành cho Cán bộ công nhân viên 50.000 CP (số lượng 96 cổ phiếu). Kết quả phát hành từ 31/01/2008 Vốn đầu tư của Công ty tăng 105.500.000.000 VNĐ tăng 10.550.000 CP.

➤ **TĂNG VỐN TẠO THÀNH 130 TỶ ĐỒNG**

Căn cứ Nghị quyết Nghị quyết Công đồng thành niên số 01/NQ/HĐC-09 ngày 20/10/2009 Công ty đã thực hiện phát hành cho công nhân hiện hữu 2.450.000 CP (số lượng 99 cổ phiếu). Kết quả phát hành từ 31/12/2009 Vốn đầu tư của Công ty tăng 130.000.000.000 VNĐ tăng 13.000.000 CP.

Thời điểm ngày 30/10/2009, số lượng cổ phiếu của Công ty tăng 103 cổ phiếu, Công ty đã thực hiện đăng ký công ty chứng khoán UBCKNN ngay sau khi đã áp dụng các điều kiện của công ty chứng khoán. Ngày 02/02/2010, UBCKNN đã có công văn số 45 và 46/CQ D-NV hướng dẫn Công ty thực hiện việc công bố thông tin với cách là công ty chứng khoán.

2. Các cơ cấu: Trụ sở công ty, các xí nghiệp, nhà máy, chi nhánh, và văn phòng đại diện

• **Trụ sở chính:**

- Địa chỉ: Phố Châu Thị, xã Bình An, huyện Dĩ An, tỉnh Bình Dương
- Điện thoại: (0650) 3 751 501
- Fax: (0650) 3 751 699
- Website: www.vcom.com.vn / www.vinhkhanh.com.vn

• **Chi nhánh:**

- Tên: Chi nhánh Công ty Cổ phần Cấp Nhà và Nhà Khánh tại Cần Thơ
Địa chỉ: Số 84 Mậu Thân, Phường An Hòa, Quận Ninh Kiều, Thành phố Cần Thơ
- Tên: Chi nhánh Công ty Cổ phần Cấp Nhà và Nhà Khánh tại Quy Nhơn – Bình Định
Địa chỉ: Lô 15 Công Nghiệp Quang Trung – Thành phố Quy Nhơn
- Tên: Chi nhánh Công ty Cổ phần Cấp Nhà và Nhà Khánh tại Thành phố Hồ Chí Minh
Địa chỉ: A13, Trần Thị N. Chánh, Phường 12, Quận 10, Thành phố Hồ Chí Minh

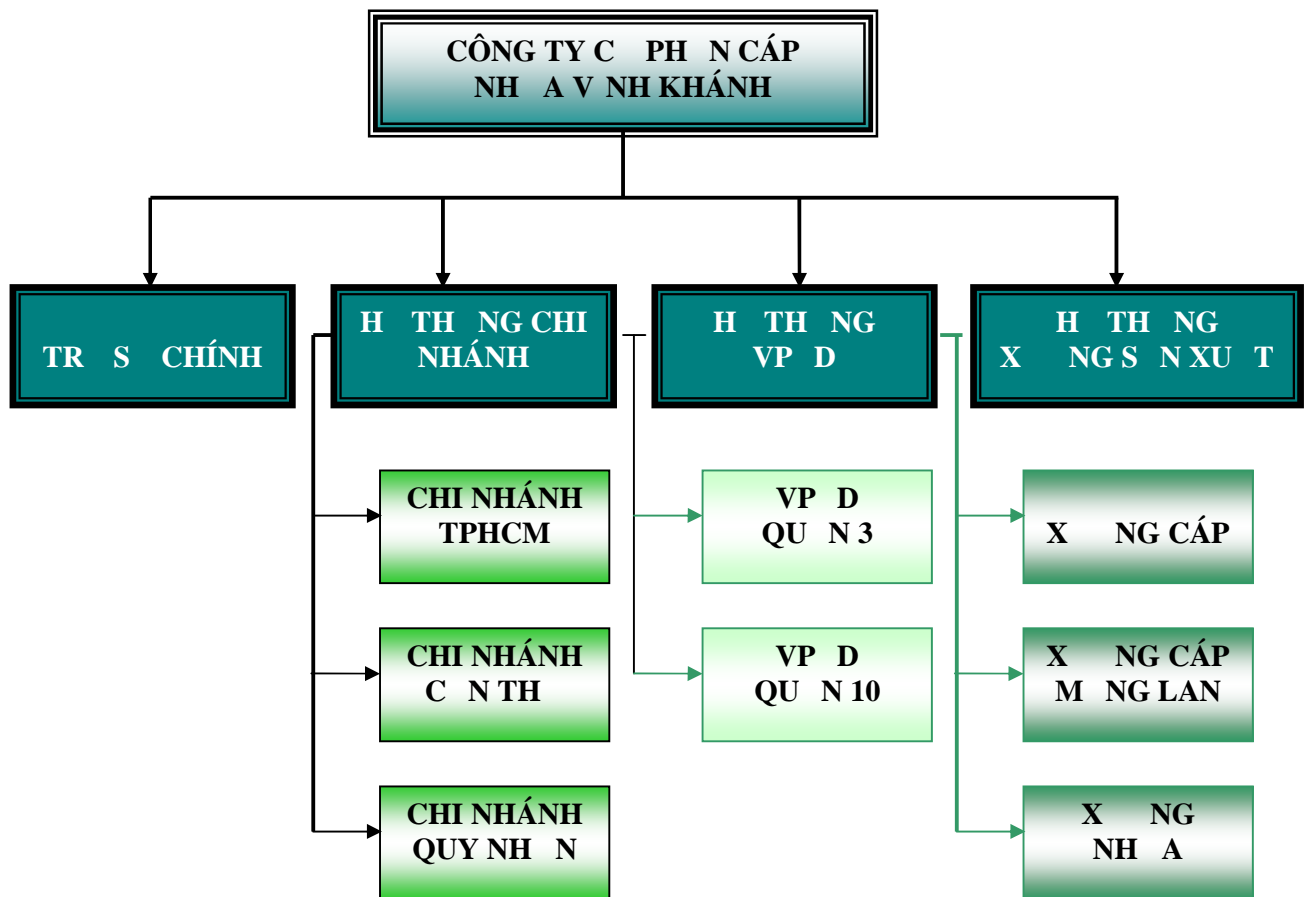


• **Văn phòng chi nhánh:**

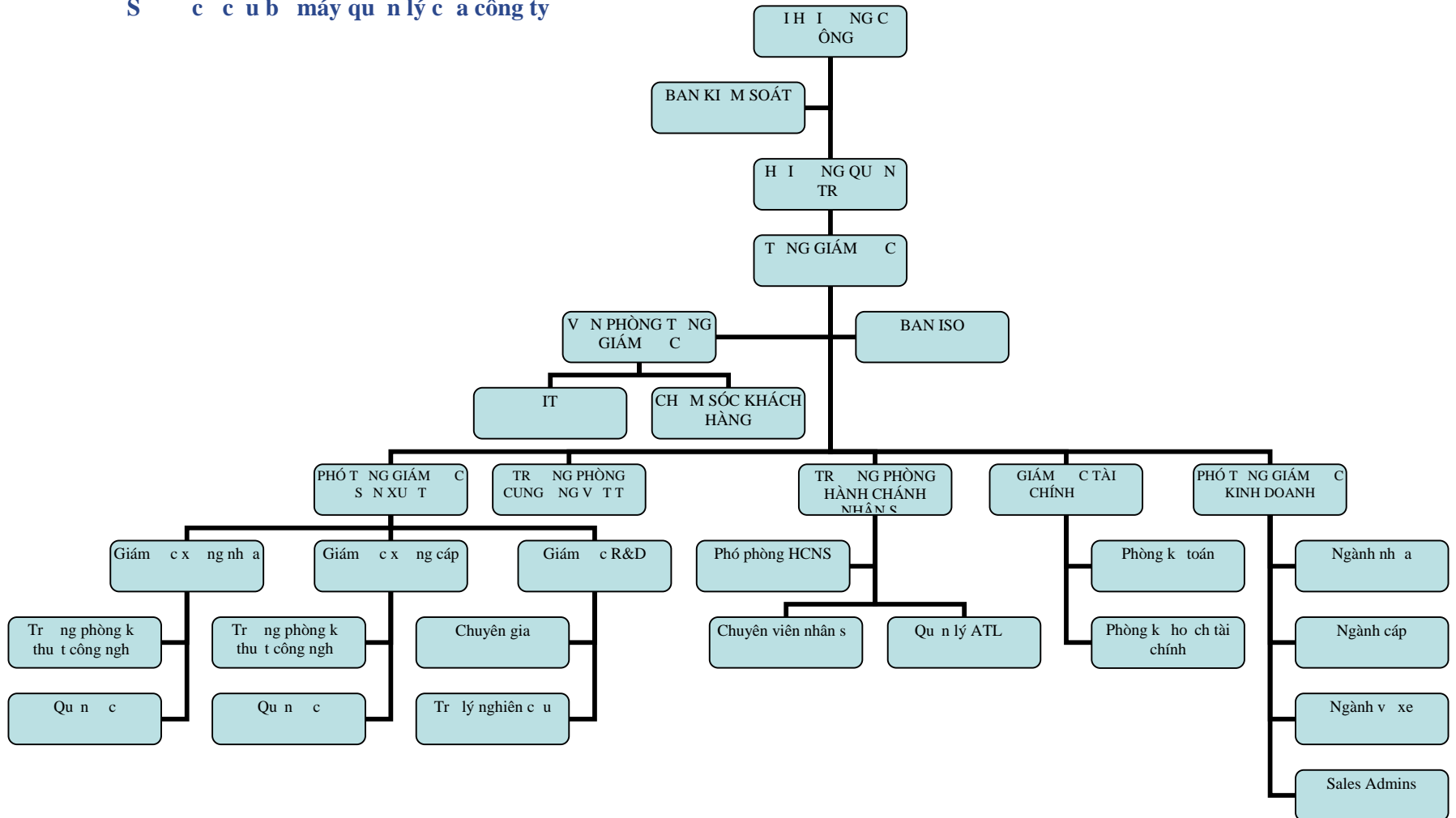
- Tên: Văn phòng Chi nhánh Công ty Cổ phần Cấp Nhà Vành Khánh
Địa chỉ: Số 111D Lý Chính Thắng, Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh

- Tên: Văn phòng Chi nhánh Công ty Cổ phần Cấp Nhà Vành Khánh
Địa chỉ: A13, Trần Thị N. Chánh, Phường 12, Quận 10, Thành phố Hồ Chí Minh

Sơ cấu tổ chức của công ty



Hệ thống máy quản lý của công ty



3. Cấu trúc quản lý của Công ty

3.1. Hội đồng Công ty

Hội đồng Công ty là tổ chức quyền lực cao nhất của Công ty theo Luật Doanh nghiệp và Điều lệ của Công ty. Hội đồng Công ty có trách nhiệm thẩm định và phê duyệt những chính sách dài hạn và ngắn hạn về phát triển của Công ty, quyết định về cơ cấu vốn, bù đắp lỗ máy quản lý và điều hành sản xuất kinh doanh của Công ty.

3.2. Hội đồng Quản trị

Hội đồng Quản trị là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi và hoạt động của Công ty trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Hội đồng Công ty mà không ủy quyền. Hội đồng Quản trị có trách nhiệm xây dựng các kế hoạch kinh doanh, đưa ra các biện pháp, các quyết định nhằm thực hiện các mục tiêu do Hội đồng Công ty đề ra.

Danh sách Hội đồng Quản trị:

- Ông Lâm Quy Chếng : Chủ tịch Hội đồng Quản trị
- Ông Hoàng Văn Quyển : Thành viên Hội đồng Quản trị
- Ông Phạm Linh : Thành viên Hội đồng Quản trị
- Ông Nguyễn Thọ Hiền : Thành viên Hội đồng Quản trị
- Ông Lê Phạm Vinh : Thành viên Hội đồng Quản trị

3.3. Ban Kiểm soát

Ban Kiểm soát là cơ quan trực thuộc Hội đồng Công ty, do Hội đồng Công ty bầu ra. Ban Kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý và hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Công ty.

Danh sách Ban Kiểm soát:

- Ông Lê Minh Chi : Trưởng Ban Kiểm soát
- Ông Hà Anh Tuấn : Thành viên Ban Kiểm soát
- Ông Võ Thiên Chếng : Thành viên Ban Kiểm soát

3.4. Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc là cơ quan điều hành mọi hoạt động kinh doanh của Công ty. Tổng Giám đốc là người đại diện pháp luật của Công ty, là người điều hành và có quyền quyết định cao nhất về tất cả các vấn đề liên quan đến hoạt động hàng ngày của Công ty và chịu trách nhiệm trước Hội đồng Quản trị về việc thực hiện các quyết định và nhiệm vụ được giao. Giúp việc cho Tổng Giám đốc

Các Phó Tổng Giám đốc và các Trưởng phòng (do Tổng Giám đốc trực tiếp chỉ đạo). Các văn phòng kinh doanh, yêu cầu quản lý, Tổng Giám đốc thể hiện quy định quy định nhân sự nhân viên cho thành viên Ban Tổng Giám đốc và nhân viên công việc chuyên môn. Phó Tổng Giám đốc và các Trưởng phòng (do Giám đốc trực tiếp chỉ đạo) chịu trách nhiệm trực tiếp Tổng Giám đốc và phân công, chỉ đạo quy định công việc của Tổng Giám đốc quản lý và phân công theo đúng chính sách của Nhà nước và Điều lệ của Công ty.

Danh sách Ban Tổng Giám đốc:

- Ông Lâm Quý Chương : Tổng Giám đốc
- Ông Nguyễn Thọ Hải : Phó Tổng Giám đốc
- Ông Lê Phạm Vinh : Phó Tổng Giám đốc
- Ông Trần Mạnh : Giám đốc Tài chính

3.5. Phòng Kinh doanh Tiếp thị

Chức năng: Chịu trách nhiệm tiếp thị, bán hàng; Xây dựng chiến lược bán hàng và chính sách bán hàng, xây dựng kế hoạch sản xuất, phân phối sản phẩm trong và ngoài nước và giao hàng, thể hiện các hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu hàng hóa; Lựa chọn các mục tiêu, kế hoạch hành động quý, năm; So sánh và quản lý hiệu quả kinh tế, trực tiếp quản lý các nhân viên kinh doanh trực thuộc công ty và các đại lý bán hàng.

3.6. Phòng Tài chính Kế toán

Chức năng: Thực hiện công tác kế toán, thống kê, tính toán, ghi chép, cập nhật các nghiệp vụ phát sinh, xác định kết quả sản xuất kinh doanh và phân tích kết quả sản xuất kinh doanh trong năm, phát hiện lãng phí thất thoát và khắc phục; Lựa chọn kế hoạch tài chính, tín dụng, kế hoạch tài chính, thống kê hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty theo năm; Xây dựng, thực hiện khai thác hiệu quả quy chế tài chính.

3.7. Phòng Hành chính Nhân sự

Chức năng: Quản lý tài sản, thiết bị văn phòng. Kiểm soát công tác quản lý tài sản, thiết bị sản xuất của các phòng; Quản lý và sắp xếp các công việc liên quan hành chính và văn thư của Công ty; Quản lý nhân sự, tuyển dụng, đào tạo, lao động tiền lương và công tác chính sách cho người lao động trong công ty; Thể hiện công tác đánh giá nhân sự năm và tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc trong việc tuyển dụng và sắp xếp nhân sự cao cấp.

3.8. Phòng Cung ứng vật t

Chức năng: Xây dựng kế hoạch vật t, nguyên liệu vào cho hoạt động sản xuất của Công ty; Theo dõi và đánh giá chất lượng vật t và các hoạt động mua hàng trong năm công nghiệp xuất khẩu.

3.9. Khisn xuất

Chức năng: Tổ chức sản xuất mbo ứng kế hoạch và nhiệm vụ xuất công ty giao; Quản lý và điều hành sản xuất theo hệ thống quản lý chất lượng ISO, giám sát lập kế hoạch, phân bổ; Xây dựng định mức tiêu hao vật t và hao phí lao động.

4. Danh sách công sáng lập và công n mgi t trên 5% vncphn

4.1. Danh sách công sáng lập và t l c phn n mgi

Bảng 2: Danh sách công sáng lập và t l n mgi

Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 3700510650 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Định cấp ngày 02/06/2003; đăng ký thay đổi lần thứ 8, ngày 10/03/2010, danh sách công sáng lập của Công ty như sau:

STT	Tên Công	CMND	Địa chỉ	Số vốn (CP)	Tỷ lệ góp vốn
1	Lâm Quy Chng	BA668433	48/3C Hồ Chí Minh Chánh, Quận Phú Nhuận, TPHCM	3.035.602	23,35%
2	Quách Văn Hên	020452666	28/54 Mai Xuân Thng, Phường 1, Quận 6, Tp.HCM	1.313.888	10,11%
Tổng				4.349.490	33,46%

Nguồn: VKC

Theo quy định của Luật doanh nghiệp, từ ngày 02/06/2006 các công sáng lập của Công ty đã hoàn thành nghĩa vụ chuyển nhượng số vốn 4.349.490 đồng vốn thông do mình sở hữu.

4.2. Danh sách công n mgi t trên 5% vncphn c công ty

Bảng 3: Danh sách công nhân mới 5% vốn cổ phần tính đến ngày 16/09/2010

TT	Tên công nhân	CMND	Tổng	Loại công nhân	Tỉ lệ
1	Lâm Quy Chanh	BA668433	3.035.602	Cán bộ chính trị	23,35%
2	Lin Mei Kuang	132562201	2.576.000	Cá nhân nước ngoài	19,82%
3	Trần Thị Cẩm	021919746	1.162.000	Cá nhân trong nước	8,94%
4	Quách Văn Hên	020452666	714.888	Cá nhân trong nước	5,50%
	Tổng		7.488.490		57,60%

Nguồn: Danh sách công nhân VKC chốt ngày 16/09/2010

4.3. Cơ cấu công nhân tính đến ngày 16/09/2010
Bảng 4: Cơ cấu công nhân

TT	Loại công nhân	Số lượng (nguyên nhân hoặc chính trị)	Số vốn (CP)	Giá trị số vốn (VND)	Tỉ lệ số vốn
I	Trong nước	124	7.208.398	72.083.980.000	55,45%
1	Chính trị	2	1.000.000	10.000.000.000	7,69%
2	Cá nhân	122	6.208.398	62.083.980.000	47,76%
II	Nước ngoài	4	5.791.602	57.916.020.000	44,55%
1	Chính trị	-	-	-	-
2	Cá nhân	4	5.791.602	57.916.020.000	44,55%
	Tổng cộng	128	13.000.000	130.000.000.000	100%

Nguồn: Danh sách công nhân VKC chốt ngày 16/09/2010

5. Danh sách nhà công ty mẹ và công ty con: Không có
6. Hoạt động kinh doanh
6.1. Sản phẩm, giá trị sản lượng, dịch vụ qua các năm
6.1.1 Ngành nghề kinh doanh chính của Công ty

Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 3700510650 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Định cấp lần đầu ngày 02/06/2003 và đăng ký thay đổi lần thứ 8 ngày 10/03/2010, ngành nghề kinh doanh bao gồm:

Bảng 5: Ngành nghề kinh doanh của Công ty

STT	Tên ngành	Mã ngành
1	Dịch vụ cung cấp thiết bị y tế	
2	Sản xuất các sản phẩm gỗ, tre, nứa, song mây, vật liệu xây dựng.	C16
3	Sản xuất giấy dùng trong tôn giáo	C17
4	Sản xuất sản phẩm nhựa, các sản phẩm bằng cao su. Sản xuất các sản phẩm bằng nhựa các loại, như PVC, PE	C22
5	Sản xuất dây điện, cáp viễn thông, linh kiện, thiết bị điện tử. Sản xuất quần áo, mô-tô các loại.	C27
6	Sản xuất, lắp ráp các loại máy công cụ	C28
7	San lấp mặt bằng	F43
8	Xây dựng công trình dân dụng, công nghiệp	F41
9	Mua bán sản phẩm phụ tùng xe	G45
10	Mua bán thiết bị y tế, quần áo, bình điện, linh kiện gia dụng, hàng trang trí nội thất, mô-tô các loại, máy móc thiết bị dùng cho ngành dệt may, thép, khung nhôm, hàng kim khí điện máy, vật liệu xây dựng, bột màu công nghiệp, hóa chất công nghiệp, dịch vụ ký gửi hàng hóa. Mua bán dây điện, cáp viễn thông, linh kiện điện tử, viễn thông và viễn thông, điện tử, thiết bị điện tử, máy móc thiết bị dùng cho ngành viễn thông, các sản phẩm bằng cao su, như các loại, như PVC, PE, lò hơi thiết bị y tế, các sản phẩm gỗ, tre, nứa, song mây, vật liệu xây dựng, ống gang, phụ tùng ống gang ngành cấp thoát nước	G46

6.1.2 Sản phẩm chính của Công ty
6.1.2.1 Xe

Thị trường ô tô chỉ chiếm 68% trong tổng doanh thu năm 2009 của Công ty, liên tục tăng trưởng qua các năm. Hiện nay Vệ sinh Khánh Hòa đang phân phối ô tô Maxxis trên thị trường miền Trung và miền Nam với các chủng loại sản phẩm sau:

- Ô tô du lịch các loại qui cách (không sản xuất) sản xuất tại Thái Lan.
- Ô tô taxi và xe taxi sản xuất tại Việt Nam.

- V xe máy và ru t g n máy các lo i g m v ru t xe s và v xe tay ga (không s d ng ru t) s n xu t t i Vi t Nam

V i ch t l ng v t tr i, uy tín và d ch v chu áo, v xe Maxxis ã th t s c ng i Vi t Nam tin dùng.



6.1.2.2 *ng nh a*

ng nh a V nh Khánh là s n ph m óng góp 20% trong c c u doanh thu và 68% trong t ng l i nhu n n m 2009 c a Công ty, ây là m t hàng s n xu t kinh doanh mang l i hi u qu kinh t cao cho Công ty, bình quân t ng tr ng 15%/n m.

V nh Khánh chuyên s n xu t các lo i ng uPVC, HDPE, ph ki n và keo dán ng cho ngành c p n c, i n l c, b u chính vi n thông và dân d ng. Các s n ph m c a V nh Khánh không ch áp ng các tiêu chu n trong n c mà còn áp ng tiêu chu n qu c t . S n ph m ng nh a V nh Khánh vinh d nh n nhi u gi i th ng, nh Huy ch ng vàng Vietbuild 8 n m li n (2003 – 2010), Danh hi u Hàng Vi t Nam Ch t l ng cao, Cúp vàng Công nghi p n m 2005,...

Các dòng s n ph m chính:

- **Các lo i ng nh a uPVC:** là s n ph m ch l c c a Công ty v i s a d ng, phong phú v ch ng lo i. Các lo i ng nh a uPVC Công ty hi n ang s n xu t bao g m: ng có kh p n i gio ng cao su, ng có kh p n i dán keo v i m i kích c có ng kính t 16mm n 400mm và t áp l c t 6 n 15 bar, có nh ng u i m nh không nh h ng n ch t l ng n c, ch ng n mòn t môi tr ng nhi m b n, b n hoá ch t c lý cao, h s ma sát nh giúp l u l ng n c ch y nhanh, cách i n - nhi t t t, khó b t l a, không b r sét, t ng kh n ng ch u va p và áp l c l n, nh , d v n chuy n và l p t d dàng. V i nh ng c tính u vi t ó, s n ph m ng nh a uPVC ã nhanh chóng thay th cho các lo i ng làm t các v t li u truy n th ng nh kim lo i, bê tông. Hi n nay, ng nh a uPVC c ng d ng trong r t nhi u l nh v c nh : h th ng c p n c và thoát n c

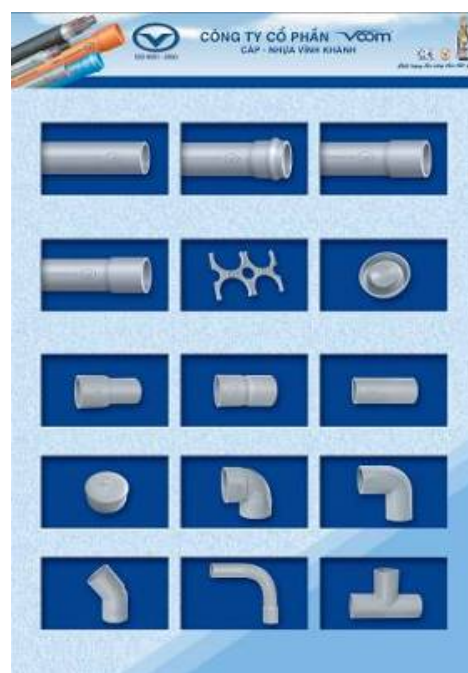
trong các công trình xây dựng, công nghiệp; ống dây điện, cáp điện trong công nghiệp nông nghiệp; ống nhựa cho ngành bưu viễn thông, quang,...

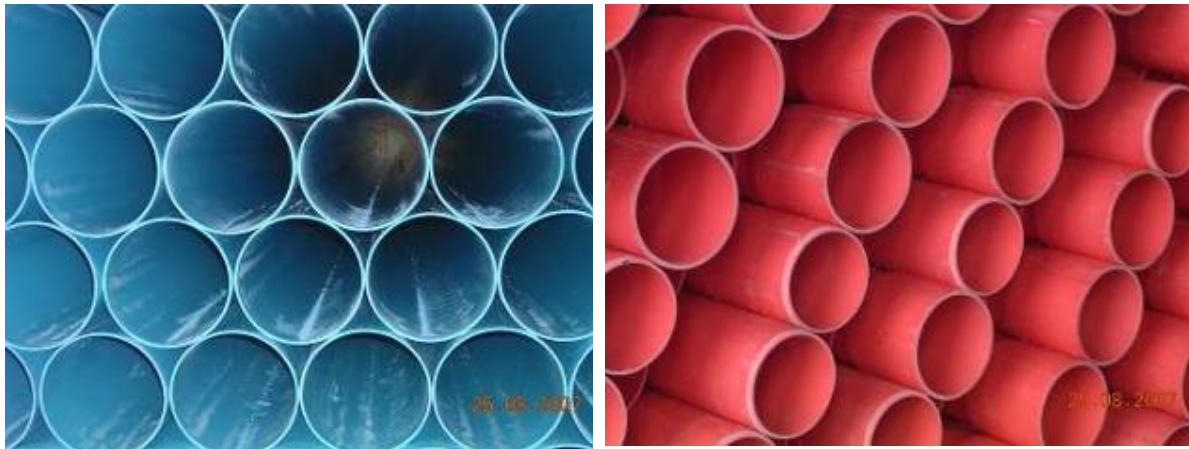
- **Các loại ống HDPE:** ống HDPE hiện đang của Công ty sản xuất với các kích cỡ từ 20mm đến 315 mm và các công dụng như trong công nghiệp và thoát nước công nghiệp có đường kính lên đến 1200mm. ống HDPE dùng cho các công trình cấp thoát nước, xây dựng dân dụng và xây dựng điện, bưu chính viễn thông, vận chuyển dung dịch có tính ăn mòn, độ bền cao và tiêu chuẩn. Tính ưu việt của ống HDPE là nhẹ, dẻo, chi phí lắp đặt thấp; ống chịu áp lực cao lên đến 16 bar, ống có đường kính nhỏ hơn 100mm có thể uốn cong, tiết kiệm chi phí vận chuyển.

- **ống nhựa hai lớp uPVC-HDPE:** đây là loại ống hai lớp ưu tiên có mặt tại Việt Nam kết hợp các ưu điểm vượt trội của ống uPVC và ống HDPE như: Lớp bên trong là lớp HDPE bền chắc; lớp bên ngoài là lớp PVC, dẻo dai, dễ dàng lắp đặt, thi công như ống HDPE, tiết kiệm chi phí lắp đặt, hàn nối so với ống HDPE. Sản phẩm ống hai lớp phức hợp uPVC-HDPE thích hợp cho các hệ thống công nghiệp, dân dụng.

- Sản xuất và kinh doanh phụ tùng, phụ kiện, keo dán lắp đặt ống nhựa.

Ngoài ra, Vĩnh Khánh còn sản xuất và kinh doanh ống gang, ống luồn dây điện, thanh nhôm, các sản phẩm khác phục vụ cho ngành bưu chính viễn thông,...





6.1.2.3 Cáp viễn thông

Trước năm 2007, cáp viễn thông là sản phẩm chính trong cơ cấu doanh thu của Vnh Khánh. Từ năm 2008, do việc chuyển đổi công nghệ từ cáp quang sang cáp quang đã làm cho doanh thu ngành cáp giảm sút. Chính vì thế, từ cuối năm 2008 đến nay, Vnh Khánh đã tập trung nghiên cứu chuyển đổi công nghệ sản xuất cáp quang phục vụ thị trường xuất khẩu.

Hiện nay, Vnh Khánh có các sản phẩm truyền thống như:

- **Cáp thông tin kim loại lõi treo và lõi luồn cống có nhai đ u:** Dây cáp làm bằng nguyên chất, các sợi cách điện bằng nhựa PE tầng cao, mã hoá theo luật màu của M, ruột cáp có nhai đ u chống ẩm, kết cấu là lớp Polyeste bọc lõi cáp. Ngoài ra còn có một lớp nhôm chống nhiễu và chống ẩm. Bên ngoài cùng là một lớp vỏ PE màu đen bền bỉ và tia tử ngoại. Lõi cáp này có dây thép mềm thi công có thể treo lên cột hoặc các cấu trúc khác. Cáp treo và cáp luồn cống thường sử dụng unit cáp phi nh p tâm 1 m. Ngoài ra, còn có sử dụng unit các tiết diện thuê bao tất cả các phi.

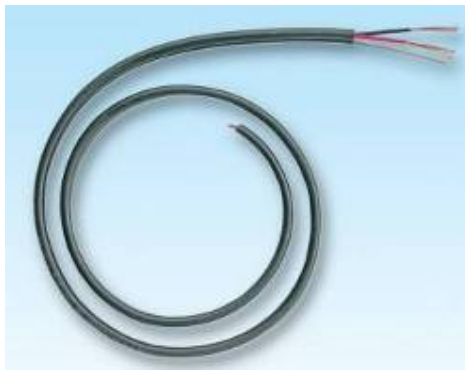


Cáp treo



Cáp luồn cống

• **Dây cáp Inside:** Cắt cáp inside gồm ruột dẫn làm từ đồng mạ thiếc, nguyên sợi, nguyên chất, bề mặt cách điện bằng lớp nhựa PE được mã hoá theo màu, bên trong là lớp Polyeste bọc lõi cáp. Ngoài cùng là lớp vỏ bọc PE màu đen bền vững tia tia UV. Cáp inside được sử dụng lắp đặt trong nhà, sử dụng trong tủ điện và hệ thống cáp chính của các thiết bị máy tính.



• **Dây thuê bao dây treo (Dropwire):** Cắt cáp dropwire gồm ruột dẫn làm từ đồng mạ thiếc, nguyên sợi hoặc đồng mạ thiếc, có lớp bề mặt cách điện bằng lớp nhựa PE. Ngoài cùng là lớp vỏ bọc PVC màu đen bền vững tia tia UV. Dây dropwire còn có dây thép gia cố để treo lên các cấu trúc khác. Dropwire được sử dụng trong các thiết bị thuê bao của máy tính.

6.1.2.4 Cáp sợi quang (Fibre Optic Cables)

Sợi quang đã trở thành một phần không thể thiếu cho nhu cầu truyền thông. Nó có những ưu điểm vượt trội so với các phương pháp truyền dẫn thông thường:

Dung lượng lớn: Các sợi quang có khả năng truyền hàng triệu thông tin. Với công nghệ hiện nay trên hai sợi quang có thể truyền được tới 60.000 cuộc đàm thoại.

Kích thước và trọng lượng nhỏ: So với cáp đồng có cùng dung lượng, cáp sợi quang có kích thước nhỏ và trọng lượng nhỏ hơn.

Không bị nhiễu điện từ: Truyền dẫn bằng sợi quang không bị nhiễu điện từ (EMI) hay nhiễu tần số vô tuyến (RFI) và nó không tỏa ra bất kỳ nhiễu điện từ nào.

Tính cách điện: Sợi quang là một vật cách điện. Nó có thể loại bỏ các nguy cơ gây ra các dòng điện chập chờn điện giật hay những nguy hiểm gây ra sự phóng điện trên các dây thông tin nhôm hay những vật dẫn điện.

Tính bảo mật: Sợi quang cung cấp bảo mật thông tin cao. Mật độ sợi quang không thể trích lấy từ thông tin bằng các phương tiện thông thường như sử dụng trên bề mặt hay cảm ứng điện từ, và rất khó trích lấy thông tin bằng tín hiệu quang.

Ưu điểm và đặc điểm: Nhựa tuy nhiên cáp quang có thiết kế thích hợp có thể chịu được những biến động nhiệt độ và môi trường khắc nghiệt và thậm chí có thể hoạt động dưới nước. Số lượng có thể tích trữ lâu, có tính trên 30 năm sử dụng.

Sự tái tạo tín hiệu: Công nghệ ngày nay cho phép thể hiện những thông tin cáp quang dài trên 70 km trong khi các tín hiệu, khoảng cách này còn có thể tăng lên tới 150 km nhờ sử dụng các bộ khuếch đại laser.

Hiện nay, Việt Nam Khánh Hòa đã đưa vào sản xuất và kinh doanh các loại cáp quang có tính năng đa dạng cao như sau: Dropwire quang; Cáp quang phi kim loại treo; Cáp quang phi kim loại lơ lửng.

Ngoài ra, hiện nay Việt Nam Khánh Hòa còn có các chủng loại sản phẩm cáp mạng LAN hàng đầu trên thị trường như:

- **Cáp mạng Cat5e/Cat6:** loại dây UTP/STP/FTP với quy cách đóng gói: thùng 305m, 1000m hoặc 2000m
- **Dây patchcord Cat5e/Cat6 loại chuẩn (standard):** loại dây có chiều dài: 1m, 2m, 3m, 5m, 10m, 15m, 20m. Dây sử dụng trong máy tính và máy tính hoặc máy tính và hub. Sản phẩm cáp mạng LAN của Việt Nam Khánh Hòa sử dụng đầu RJ45 với các chân có màu vàng, bố cục truyền dẫn đạt tiêu chuẩn Cat 5e và Cat 6.
- **Dây patchcord Cat5e/Cat6 loại nhô (Slim):** loại dây có chiều dài: 1m, 2m, 3m, 5m, 10m, 15m, 20m. Dây sử dụng trong máy tính và máy tính hoặc máy tính và hub. Sản phẩm cáp mạng LAN của Việt Nam Khánh Hòa sử dụng đầu RJ45 với các chân có màu vàng, bố cục truyền dẫn đạt tiêu chuẩn Cat 5e và Cat 6. Kích thước ngoài 3.6mm, với tiết diện nhỏ hơn rất nhiều so với cáp mạng loại Standard, có tính thẩm mỹ cao, thích hợp thi công các văn phòng, tòa cao ốc và giảm thiểu suy hao khi có tác động ngoại lực vào dây cáp. Đây là một trong những sản phẩm của Việt Nam Khánh Hòa nghiên cứu và sản xuất tiên tiến tại Việt Nam.
- **Dây patchcord Cat5e/Cat6 loại dẹt (Flat):** loại dây có chiều dài: 1m, 2m, 3m, 5m, 10m, 15m, 20m. Dây sử dụng trong máy tính và máy tính hoặc máy tính và hub. Sản phẩm cáp mạng LAN của Việt Nam Khánh Hòa sử dụng đầu RJ45 với các chân có màu vàng, bố cục truyền dẫn đạt tiêu chuẩn Cat 5e và Cat 6. Với độ dày 1.6mm và dây dẹt, loại patch cord này rất nhỏ gọn, tính thẩm mỹ cao, dễ thi công, ít bị suy hao do uốn xoắn. Đây cũng là một trong những sản phẩm của Việt Nam Khánh Hòa nghiên cứu và sản xuất tiên tiến tại Việt Nam.



Cáp mạng LAN 25 sợi



Cáp mạng LAN Patchcord Cat 6 loại Flat trong bao bì



Cáp mạng LAN Cat 5e loại Standard



Cáp mạng LAN Cat 6 loại Standard



Cáp mạng LAN Patchcord Cat 6 loại Flat



Cáp mạng LAN Patchcord Cat 5e loại Standard

Bảng 6: Sản lượng tiêu thụ qua các năm (từ năm 2008 đến tháng 6/2010)

STT	Sản phẩm chính	VT	2008	2009	6 tháng 2010
1	Nhựa	Kg	4.608.904	4.477.076	2.046.022
2	Cáp	Mét	2.339.093	1.399.820	1.280.986
3	Vỏ xe	Cái	1.569.412	2.161.991	1.233.983
4	Khác	Cái	1.569.412	56.428	4.615

Nguồn: VKC

Sản lượng tiêu thụ của Công ty chủ yếu theo từng năm dựa trên kế hoạch kinh doanh do Ban lãnh đạo đề ra. Trọng tâm trong sản lượng tiêu thụ tập trung vào sản phẩm vỏ xe và cáp vì đây là những mặt hàng mang lại doanh thu cao cho Công ty.

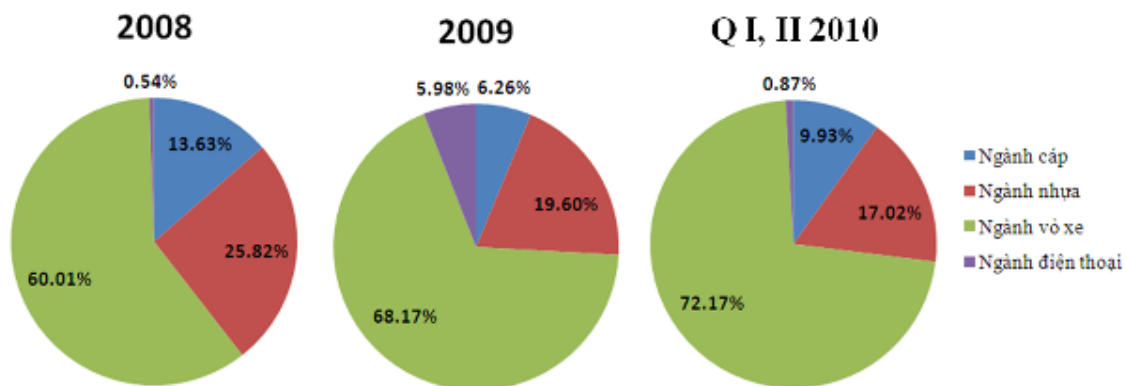
Bảng 7: Cơ cấu doanh thu thu nhập qua các năm

(Đơn vị: Triệu đồng, tỷ lệ %)

TT	Nội dung	Năm 2008		Năm 2009		6 tháng năm 2010	
		Giá trị	Tỷ lệ %	Giá trị	Tỷ lệ %	Giá trị	Tỷ lệ %
1	Ngành nhựa	35.698	13,63%	21.955	6,16%	15.137	7,72%
2	Ngành cáp LAN	-	-	349	0,1%	4.326	2,21%
3	Ngành nhựa	67.631	25,82%	69.838	19,60%	33.359	17,02%
4	Ngành vỏ xe	157.167	60,01%	242.952	68,17%	141.441	72,17%
5	Ngành điện thoại	1.412	0,54%	21.303	5,98%	1.707	0,87%
TỔNG CỘNG		261.908	100%	356.397	100%	195.970	100%

Nguồn: Báo cáo tài chính năm tài chính 2008; 2009 và báo cáo tài chính bán niên Q1, II/2010

CƠ CẤU DOANH THU THU NHẬP QUA CÁC NĂM



Trong các u doanh thu thu n c a Công ty, doanh thu t ngành v xe chi m t tr ng ch y u. Doanh thu ngành nh a tr c ây chi m t tr ng t t nh ng n nay do ngân sách các công trình c p n c b ch ng l i nên nh h ng t i t c t ng tr ng doanh thu c a ngành nh a. Trong 6 tháng u n m 2010, ngành v xe v n chi m t tr ng l n trong c c u doanh thu thu n c a Công ty. Công ty v n t i p t c nh h ng chi n l c phát tri n trong th i gian t i t p trung m r ng t ng doanh thu ngành cấp v i th m nh t công ngh cấp quang song song v i vi c t i p t c duy trì l i th các ngành truy n th ng.

B ng 8: C c u l i nhu ng p qua các n m

(vt: Tri u ng)

STT	Ch tiêu	N m 2008		N m 2009		6 Tháng 2010	
		Giá tr	T ng/ gi m	Giá tr	T ng/ gi m	Giá tr	T ng/ gi m so v i n m 2009
1	Ngành cấp (*)	(10.841)	-	(16.448)	-	(1.900)	-
2	Ngành cấp LAN (*)	-	-	97	-	760	684,93%
3	Ngành nh a	17.247	117,58%	26.022	50,88%	10.134	(61,06%)
4	Ngành v xe	9.547	(25,03%)	26.723	179,91%	19.611	(26,61%)
5	Ngành i n tho i	134	(94,81%)	1.781	1.228,91%	314	(82,37%)
T NG C NG		16.087	(67,29%)	38.175	137,30%	28.919	(24,25%)

Ngu n: VKC

Ghi chú: L i nhu n ngành cấp qua các n m b l nên không tính % t ng gi m.

N m 2008-2009, ngành cấp c a Công ty b l khá l n là 10.8 t và 16.4 t , nguyên nhân là do vi c chuy n i công ngh t cấp vi n thông ng sang cấp vi n thông quang ã làm cho doanh thu ngành cấp gi m sút, ây c ng là tình tr ng chung c a các công ty khác trong cùng ngành.

Tuy nhiên, ngay t n m 2008, Công ty ã lên ph ng án nghi n c u và chuy n i công ngh s n xu t sang cấp m ng LAN, ng th i y m nh ho t ng tìm ki m th tr ng xu t kh u cho s n ph m cấp m ng. Nh ó tình hình xu t kh u c a Công ty ngày càng thu n l i nên ã gi m b t thua l h n t h n 16,4 t trong n m 2009 ch còn âm 1,9 t trong 6 tháng n m 2010.

M c dù ã chuy n i công ngh s n xu t xong nh ng do doanh thu c a ngành cấp trong 6 tháng u n m 2010 ch a t n doanh thu hòa v n. Do v y m t s chi phí c nh c a ngành cấp v n ch a c bù p h t b ng doanh thu c a ngành cấp. Các h p ng ã ký v i khách hàng nh FPT và n t hàng xu t kh u trong 6 tháng u n m v n ch a th c hi n xong, nên m t ph n

Lợi nhuận doanh thu cũng thể hiện trong 6 tháng cuối năm 2010. Với tình hình kinh doanh thu nhập của ngành Cấp nhà hiện nay thì kết quả kinh doanh ngành cấp nhà năm 2010 khá quan trọng và đóng góp vào lợi nhuận của công ty.

Ngành vận xe vận tải là ngành đóng góp đáng kể trong cơ cấu lợi nhuận của Công ty do Nhà Khánh là tổng đại lý vận xe Chengsin gần 20 năm qua, chính vì vậy đã có hệ thống phân phối rộng khắp trên thị trường Việt Nam. Thêm vào đó là các hãng xe máy lớn Honda, Suzuki, SYM, Piaggio, Kymco đều ký hợp đồng lắp ráp vận xe Chengsin cho tất cả các loại xe máy mà nhà công ty này sản xuất. Với khối lượng khách hàng có sẵn và mạng lưới phân phối các tỉnh thành, Nhà Khánh sẽ tiếp tục phát triển thêm nhà sản xuất vận xe có thể mang lại lợi nhuận đáng kể trong tương lai.

Ngành nhà tuy có sự giảm sút trong doanh thu nhưng vẫn đóng góp phần lợi nhuận đáng kể. Trong thời gian sắp tới, tiến độ xây dựng thêm nhà sản xuất nhà vệ sinh công nghiệp lớn phục vụ các công trình lớn và hệ thống phân phối rộng khắp với các khách hàng trung thành trên 15 năm của vận xe Maxxis, doanh thu và lợi nhuận của Nhà Khánh liên tục tăng trưởng. Hiện nay, Nhà Khánh đang tập trung vào sản xuất dây cáp quang với công nghệ vượt trội nhằm tăng thị phần và khẳng định vị thế lợi nhuận cao của ngành cáp quang song song với việc tiếp tục phát huy thêm nhà sản xuất nhà vệ sinh và phân phối vận xe.

6.1.3 Phân khúc thị trường của các sản phẩm trong và ngoài nước

6.1.3.1 Sản phẩm vận xe

Trước năm 2008, Nhà Khánh là nhà phân phối vận xe Maxxis trên khắp toàn quốc. Bắt đầu từ năm 2008, Nhà Khánh đã đánh giá hiệu quả kinh doanh và tập trung vào phân khúc thị trường miền Trung và miền Nam. Hiện nay, các sản phẩm vận xe được phân phối như sau:

- Vận xe nhíp khủ và vận ru t xe tiêu thụ ở Huế và Cà Mau.
- Vận ru t xe máy các loại tiêu thụ ở Nghệ An và Cà Mau.

Nhằm hỗ trợ cho mạng lưới phân phối vận xe, trong năm 2009, Nhà Khánh đã thành lập hai chi nhánh tại Cần Thơ và Quy Nhơn với các kho trung chuyển, đáp ứng yêu cầu giao hàng nhanh chóng cho khách hàng.

6.1.3.2 Sản phẩm ngành nhà

Ngành nhà của Nhà Khánh với các sản phẩm chủ yếu là các công nghiệp lớn, phục vụ cho các công trình cấp thoát nước, bưu chính viễn thông, viễn lạc, xây dựng công trình và dân dụng với các khách hàng tiêu biểu như Tổng công ty cấp nước thành phố và các nhà thầu xây dựng, các

V xe Maxxis (Chengshin) đã có mặt Vi t Nam gần 20 năm, là một trong 10 thương hiệu xe lăn nhớt thị trường, công nghệ tiêu dùng Vi t Nam bền vững và tin dùng, nổi tiếng vì ưu thế vượt trội, luôn nghiên cứu và sáng tạo những công nghệ mới để phù hợp với tình hình giao thông Vi t Nam như xe có ma sát thích hợp, xe tay ga không sạt đường, ... Nhà Khánh là một người lý tưởng cho xe Maxxis gần 20 năm qua, đã thi đấu và duy trì một thị trường phân phối rộng khắp với các khách hàng trung thành trên 15 năm, tín dụng tốt, doanh thu và lợi nhuận liên tục tăng trưởng. Đây là lợi thế kênh phân phối của Nhà Khánh.

6.1.4.2 Sản phẩm ngành

Nhìn chung, ngành có nhiều loại quy cách khác nhau nhưng không khác nhau nhiều về mã, tính năng sử dụng.

Sản phẩm ngành Nhà Khánh tuy đã có mặt hơn 15 năm trên thị trường Vi t Nam, cung cấp cho nhiều công trình lớn của các Công ty Cổ phần Thành Phố, các công trình biển, giới thiệu sản phẩm qua Hội viên của liên doanh HAZAMA- CIENCO 6, Nhà máy Vi t Nam Intel Khu Công nghệ cao, ... những vận hành công nghệ tiêu dùng Vi t Nam bền vững.

Ưu thế của sản phẩm ngành Nhà Khánh là uy tín, chất lượng cao, đội ngũ lao động lành nghề, giàu kinh nghiệm, nghiên cứu và ứng dụng các công nghệ sản xuất, phương pháp quản lý hiện đại nhằm giảm hao hụt, tiết kiệm chi phí, hạ giá thành sản phẩm và tăng tính cạnh tranh.

6.1.4.3 Sản phẩm cấp

Nhà Khánh có kinh nghiệm cung cấp các sản phẩm viễn thông hơn 20 năm, sản xuất và cung cấp viễn thông hơn 12 năm, hiện nay đã thi đấu và duy trì hàng triệu khách hàng thân thiết, truyền thống trong ngành viễn thông.

Với sản phẩm mới, cấp mạng LAN VCOM, ưu thế vượt trội về chất lượng cao, tính thẩm mỹ cao, đáp ứng yêu cầu của thị trường Nhà Bn. Nhà Khánh công nghệ là doanh nghiệp duy nhất tại Vi t Nam nghiên cứu và triển khai sản xuất thành công một số công nghệ sản phẩm cấp mạng LAN như dây Patchcord cat 6 lõi đồng, lõi nhôm. Mặc dù vậy, thương hiệu cấp mạng LAN VCOM vẫn còn khá mới mẻ và giá cả còn cao so với nhu cầu thị trường trong nước.

6.1.5 Khách hàng của Nhà Khánh

Bảng 9: Danh sách khách hàng tiêu biểu trong năm 2009 và 6 tháng 2010

(Đơn vị: triệu đồng)

STT	Danh sách khách hàng tiêu biểu	Giá trị xuất hóa đơn năm 2009	Giá trị xuất hóa đơn 6 tháng 2010
Ngành vận tải			
1	Hãng Taxi Tán Thuật	32.242	16.290
2	Hãng Taxi Cao Lê	31.823	15.509
3	Hãng Taxi Thanh Long	21.684	12.412
4	Hãng Taxi Đường Thiêm	17.282	9.936
5	Hãng Taxi Cẩm Hòa	15.867	10.889
6	Hãng Taxi Lâm Long	9.428	8.106
7	Hãng Taxi Huy Hoàng	8.180	3.835
8	Hãng Taxi Tân Thành	7.280	5.473
9	Cửa hàng Minh Tân	4.495	3.167
10	Cửa hàng Huy Hòa	3.492	2.752
Ngành công nghiệp			
1	Công ty TNHH Vệ sinh Khánh Hòa	17.216	7.057
2	Công ty TNHH Hải Hoàng Đường	5.679	1.140
3	Công ty Cổ phần Công nghiệp Thủy điện	1.389	-
4	Công ty Cổ phần Công nghiệp Gia nh	1.328	638
5	Công ty TNHH XD Hiệp Nghiệp	1.134	3.770
6	Công ty Cổ phần XD Hải Phòng Hưng Quang	1.052	994
7	Tổng Công ty Cổ phần Sài Gòn - XN Công nghiệp Trung An	691	-
8	Tổng Công ty Cổ phần Sài Gòn	525	-
9	Công ty TNHH XD Bách và Vàng Công nghiệp Hoàng Thành	332	378
10	Công ty TNHH Thương mại Thành phố	5.261	1.274
11	CN Miền Nam - CÔNG TY Cổ phần Thị trường Bất động sản	1.443	1.443
12	Công ty Cổ phần TB XL Việt Nam Thông Tin Bình Dương	628	2.459
13	Công ty Tư vấn và Phát triển Công nghiệp Becamex	2.835	3.056
14	Công ty Cổ phần Phú An Gia	1.744	320
15	Công ty TNHH XD và TM Phát triển Công nghiệp	1.698	-
16	Hãng Taxi Sài Gòn	786	213
17	Công ty Cổ phần Tư vấn - Xây dựng - Thương mại Sài Gòn	762	136

STT	Danh sách khách hàng tiêu biểu	Giá trị xuất hóa đơn năm 2009	Giá trị xuất hóa đơn 6 tháng 2010
18	Công ty TNHH TM - XD Trí Thành	690	125
19	DNTN TM Ng c Khánh	257	80
20	CÔNG TY TNHH Khánh Vân	75	392
21	CÔNG TY TNHH TM DV KT Hoàn M A.T.P	11	673
Ngành viễn thông			
1	Công ty Cổ phần Viễn Liên	16.362	40
2	Công ty TNHH TM DV Nam Trung Việt	5.528	-
3	Viễn Thông Tiền Giang	2.651	-
4	Công ty TNHH Viễn Thông FPT Miền Nam	16.201	4.028
5	Công ty TNHH MTV Viễn Thông FPT Miền Trung	-	1.121
6	Công ty TNHH Viễn Thông FPT Miền Bắc	971	-
7	Chi nhánh Công ty CP Viễn Thông FPT	-	45
8	Ban QLDA - Viễn Thông TP HCM	7.905	2.218
9	Viễn Thông Tây Ninh	131	1.737
10	Viễn Thông Lâm Đồng	-	936
11	Viễn Thông An Giang	5	610
12	Công Ty Cổ phần Xây Dựng Viễn Thông Nghệ An	118	-
13	Công ty Cổ phần Công Nghệ & Truyền thông Việt Nam (VNNT)	216	-
14	OHM ELECTRIC INC	-	2.936

Nguồn: VKC

6.2. Nguyên vật liệu

6.2.1. Nguồn nguyên vật liệu

Bảng 10: Sản lượng và cơ cấu giá thành của nguyên vật liệu ngành cấp qua các năm

vt: Nguyên vật liệu:kg

TT	Nguyên vật liệu	2008		2009		6 tháng 2010		Ngu n
		S n l ng	C c u giá thành	S n l ng	C c u giá thành	S n l ng	C c u giá thành	
Ngành cấp vi n thông								
1	ng 2.6	1.727.830	79,94%	470.353	74,66%	231.218	67,85%	Trong n c/ Nh p kh u
2	Nh a HDPE	477.222	6,72%	130.875	6,32%	64.305	5,74%	Nh p kh u
3	H t màu PE	1.490	0,02%	2.960	0,13%	1.281	0,10%	Trong n c/ Nh p kh u
4	B ng PET	15.094	0,25%	5.984	0,34%	4.419	0,47%	Nh p kh u
5	Ch màu	6.316	0,09%	2.406	0,11%	1.409	0,12%	Nh p kh u
6	D u ch ng m	153.561	1,31%	58.167	1,71%	35.355	1,92%	Trong n c/ Nh p kh u
7	B ng nhôm PE	127.969	3,46%	50.188	4,65%	30.616	5,25%	Trong n c/ Nh p kh u
8	Dây thép	271.751	2,21%	149.535	4,18%	148.851	7,69%	Trong n c/ Nh p kh u
9	Nh a LDPE	546.061	5,99%	209.632	7,89%	156.024	10,86%	Nh p kh u
Ngành cấp m ng LAN								
1	ng 2.6	-	-	1.624	48,04%	16.422	45,62%	Trong n c/ Nh p kh u
2	Nh a HDPE	-	-	364	10,76%	3.822	10,62%	Trong n c/ Nh p kh u
3	H t màu PE	-	-	4	0,11%	77	0,21%	Trong n c/ Nh p kh u
4	Nh a PVC	-	-	1.389	41,09%	15.680	43,55%	Trong n c/ Nh p kh u

Ngu n: VKC

Bảng 11: Sản lượng & cấu trúc giá thành của nguyên vật liệu ngành nhựa qua các năm

v : kg

Stt	Nguyên vật liệu	2008		2009		6 tháng 2010		Nguồn
		Sản lượng	Cấu trúc giá thành	Sản lượng	Cấu trúc giá thành	Sản lượng	Cấu trúc giá thành	
Ngành nhựa								
1	PVC	3.201.006	69,45%	3.064.677	68,45%	1.410.786	68,95%	Trong nước
2	CaCO ₃	1.216.382	26,39%	1.226.361	27,39%	550.216	26,89%	Trong nước
3	Chất nhũ hóa	122.919	2,67%	119.403	2,67%	54.567	2,67%	Trong nước / Nhập khẩu
4	Chất bột trộn	9.219	0,20%	8.955	0,20%	4.093	0,20%	Trong nước / Nhập khẩu
5	Màu	7.971	0,17%	7.743	0,17%	3.538	0,17%	Trong nước
6	TiO ₂	17.734	0,38%	17.226	0,38%	7.872	0,38%	Trong nước / Nhập khẩu
7	Chất trợ gia công	33.675	0,73%	32.711	0,73%	14.949	0,73%	Trong nước / Nhập khẩu

Nguồn: VKC

6.2.2. Danh sách nhà cung cấp chính

Hiện nay, phần lớn các nguyên vật liệu này không sản xuất trong nước. Công ty phải thu mua qua nhà nhập khẩu trực tiếp hoặc mua lại từ các nhà nhập khẩu khác, danh sách nhà cung cấp như sau:

Bảng 12 : Danh sách nhà cung cấp chính

STT	Nguyên liệu	Tên nhà cung cấp	Xuất xứ
1	Dây thép	Công ty Dây thép Việt Nam CFT	Nhật (LD)
2	Dây thép	Công ty Cổ phần Ngô Hàn	Việt Nam
4	Thép	Decent International Co.,ltd	Đài Loan
5	Hạt nhựa	Dow Chemical Pacific Ltd	Thụy Điển
6	Bột nhựa	Công ty TNHH Nhựa & Hóa chất Phú M	Việt Nam
7	Bột nhựa	Công ty TNHH Nhựa & Hóa chất TPC Vina	Thái Lan (LD)
8	Vỏ xe	Công ty TNHH Chính Tân Việt Nam (Chengshin)	Đài Loan

Nguồn: VKC

6.2.3. Sự nghiệp của các nguồn cung cấp

Nguyên vật liệu đầu vào của Công ty chủ yếu là nhập khẩu. Nguồn nhập khẩu của Công ty là các nhà cung cấp có uy tín trên thị trường quốc tế như Dow Chemical, Chengshin Ltd., Co. Ngoài ra, để tiết kiệm chi phí và nâng cao giá trị nhập khẩu, Công ty thường lập kế hoạch nhập hàng theo từng lô sản xuất dựa trên kế hoạch sản xuất kinh doanh hàng quý.

Các nhà cung cấp chủ yếu nguyên vật liệu cho Công ty là các nhà cung cấp lớn và có tiếng trên thị trường trong nước và quốc tế mà VKC đã có mối quan hệ lâu đời từ 10 năm qua do đó có thể nói nguồn nguyên vật liệu đầu vào của VKC luôn ổn định. Ngoài các nhà cung cấp thường xuyên, để tránh rủi ro nguyên vật liệu VKC luôn có nhiều nhà cung cấp dự phòng có thể thay thế bất cứ lúc nào và giá cả ổn định và mức giá không thay đổi.

Hơn nữa, nhu cầu nguyên vật liệu mà VKC dùng chủ yếu là nhu cầu thông dụng không phải là nhu cầu nguyên liệu thu hẹp hoặc hiếm, khó tìm, nên việc tìm kiếm nhà cung cấp mới là hoàn toàn dễ dàng. Điều này góp phần làm giảm chi phí và biến động của nguồn cung cấp nguyên vật liệu của công ty, góp phần làm tăng lợi nhuận và bền vững của nguồn cung cấp nguyên vật liệu của công ty, góp phần làm tăng lợi nhuận và bền vững của nguồn cung cấp nguyên vật liệu của công ty.

6.2.4. Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu tới doanh thu, lợi nhuận

Trong ngành cấp, tỷ trọng của nguyên vật liệu đầu vào trong giá thành sản xuất cấp của Công ty chiếm khoảng 74,66% (năm 2009) và 67,85% trên cơ sở giá thành của 6 tháng. Do ảnh hưởng chi phí do biến động của giá cả nguyên liệu, Công ty thường ký hợp đồng dài hạn mua nguyên liệu với các nhà cung cấp và hợp đồng bán sản phẩm theo giá cả LME (London Metal Exchange). Công ty còn chú ý đến việc theo dõi biến động giá cả, nhất là trong giai đoạn hiện nay, để giá cả có thể biến động khá mạnh mẽ ảnh hưởng tới tình hình lợi nhuận phát sinh cao. Điều này dẫn tới giá nguyên vật liệu đầu vào sẽ sản xuất tăng khi chi phí đầu vào của Nhà Khánh tăng cao. Do đó ảnh hưởng chi phí do biến động của giá cả nguyên liệu, Công ty thường ký hợp đồng dài hạn mua nguyên liệu với các nhà cung cấp theo giá cả LME (London Metal Exchange). Ngoài ra, Công ty sẽ tiến hành góp vốn vào Công ty Cổ phần Nhà Khánh, chuyên sản xuất nguyên liệu đầu vào cho ngành cấp điện lực và cấp điện thông. Tóm lại, Công ty sẽ nắm giữ nguồn nguyên liệu đầu vào của ngành hiện nay chi phí đầu vào của Nhà Khánh tăng cao. Do đó ảnh hưởng chi phí do biến động của giá cả nguyên liệu, Công ty thường ký hợp đồng dài hạn mua nguyên liệu với các nhà cung cấp theo giá cả LME (London Metal Exchange). Ngoài ra, Công ty sẽ tiến hành góp vốn vào Công ty Cổ phần Nhà Khánh, chuyên sản xuất nguyên liệu đầu vào cho ngành cấp điện lực và cấp điện thông. Tóm lại, Công ty sẽ nắm giữ nguồn nguyên liệu đầu vào của ngành hiện nay chi phí đầu vào của Nhà Khánh tăng cao.

Trong ngành kinh doanh ngành nhà, nguyên vật liệu chủ yếu mua trong nước. Việc biến động giá nguyên liệu PVC, HDPE chủ yếu do giá đầu thị trường và trong nước liên tục trong ngành

nam gần đây. Hiện nay, Công ty đã sử dụng một số biện pháp nhằm hạn chế những tác động của biến động giá nguyên vật liệu như: Lựa chọn hợp lý nguồn cung, mua nguyên vật liệu dựa trên nhu cầu hàng của khách hàng; Thực hiện nghiên cứu, đánh giá và sử dụng giá nguyên liệu trên thị trường thích hợp để làm cơ sở cho việc định giá nguyên vật liệu; Hợp lý hóa quy trình sản xuất giảm hao hụt nguyên vật liệu trong quá trình sản xuất, tận dụng tối đa sản phẩm hàng cho những khâu sản xuất khác... Khi giá nguyên vật liệu tăng liên tục trong một thời gian dài, Công ty điều chỉnh giá bán nhằm bảo vệ lợi nhuận.

6.3. Chi phí sản xuất

VKC đã xây dựng cho mình một hệ thống kiểm soát giá thành rất chặt chẽ nhằm hạn chế chi phí nguyên vật liệu nhằm bảo vệ yêu cầu kiểm soát chi phí, trong các khâu đưa vào sản xuất giảm thiểu những mất mát chi phí sản phẩm hàng.

Việc thống kê, phân tích và đánh giá các nguyên nhân và tìm các biện pháp khắc phục các lãng phí chi phí chi tiết xuyên suốt, giúp Ban lãnh đạo kịp thời chỉ đạo và có những phương án cải thiện.

Việc xây dựng và quản lý theo hệ thống tiêu chuẩn chất lượng ISO 9001-2000 giúp việc quản lý chi phí chi tiết, giảm chi phí quản lý, thất thoát, mất mát, giảm giá thành sản phẩm của VKC luôn có tính cạnh tranh cao trên thị trường.

Bảng 13: Tổng hợp các chi phí sản xuất kinh doanh trên doanh thu thuần (DTT)

(Đơn vị: triệu đồng, %)

TT	Chi tiêu	Năm 2008		Năm 2009		6 Tháng/2010	
		Giá trị	Tỷ trọng trên DTT	Giá trị	Tỷ trọng trên DTT	Giá trị	Tỷ trọng trên DTT
1	Giá trị bán hàng	245.822	93,86%	318.222	89,29%	167.051	85,24%
2	Chi phí bán hàng	6.071	2,32%	9.037	2,54%	5.475	2,79%
3	Chi phí quản lý	9.355	3,57%	9.125	2,60%	4.682	2,39%
4	Chi phí tài chính	19.950	7,62%	12.913	3,62%	6.834	3,49%
TỔNG CỘNG		281.198	107,37%	349.297	98,01%	184.042	93,91%

Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2008; 2009 và báo cáo tài chính đã soát xét QII/2010

Giá trị bán hàng: Tỷ trọng giá trị bán hàng trên doanh thu thuần của Vinh Khanh có xu hướng giảm dần trong 3 năm qua chủ yếu do giảm một số chi phí nguyên vật liệu trên tổng giá trị bán, Công ty luôn cố gắng duy trì tỷ lệ này đạt 90%. Cuối năm 2008, tỷ trọng giá trị bán hàng còn

khá cao (gần 94%) do doanh thu bán hàng giảm mạnh trong năm vì nhu cầu kinh doanh kinh tế. Tuy nhiên vào năm 2009, giá nguyên vật liệu giảm khá mạnh, công ty đã kịp thời thu mua với giá thấp và sử dụng vào quá trình sản xuất trong năm 2009. Chính vì thế, tỷ trọng giá trị trong doanh thu thuần của Vệ sinh Môi trường Khánh Hòa giảm mạnh xuống 82,29% trong 9 tháng đầu năm 2009.

Chi phí bán hàng và Chi phí quản lý doanh nghiệp của Vệ sinh Môi trường Khánh Hòa quản lý khá tốt, trung bình chỉ chiếm 3% doanh thu thuần hàng năm.

Chi phí tài chính của Công ty năm 2008, 2009, và 6 tháng năm 2010 chiếm tỷ trọng lớn hơn so với chi phí bán hàng và chi phí quản lý, lý do là Công ty đã thực hiện vay nợ từ nguồn vốn lưu động ngắn hạn, tài trợ cho việc đầu tư nguyên vật liệu. Việc đầu tư này nhằm giảm thiểu rủi ro trở thành gánh nặng lớn của giá nguyên vật liệu. Chi phí tài chính công nghệ hiện nay/vốn chi sử dụng thực tế cao hơn là do sự cạnh tranh của các doanh nghiệp trong ngành sản xuất cấp, ứng dụng.

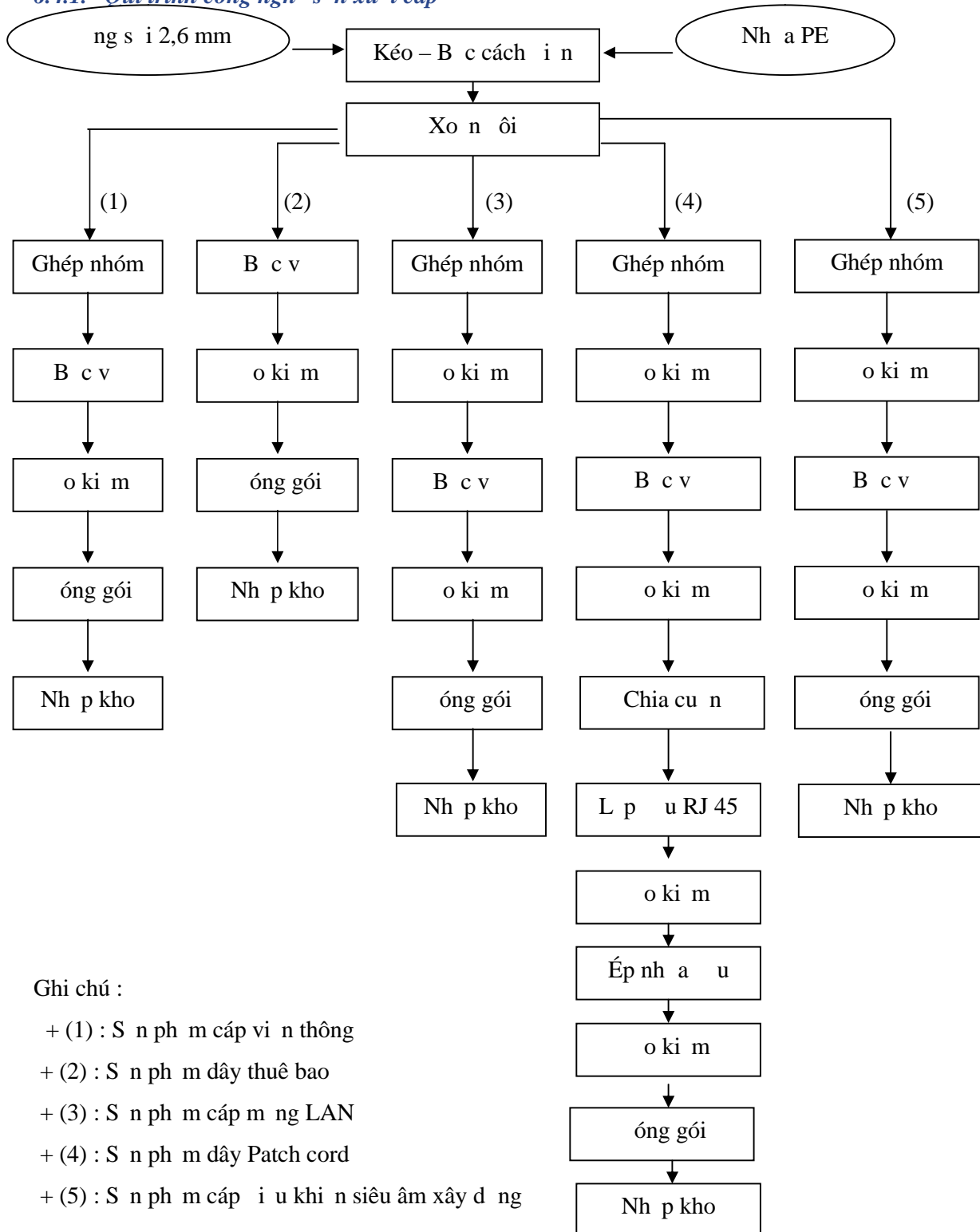
Năm 2008, kinh doanh kinh tế kéo theo chính sách tiền tệ ngân hàng thắt chặt đã khiến cho lãi vay trong năm này có lúc đã lên mức hơn 20%/năm thậm chí là 25%/năm. Chi phí tài chính trên doanh thu thuần của Công ty năm 2008 vì vậy tăng tới 7,62%.

Sang năm 2009, với chính sách hỗ trợ lãi suất 4% từ chính phủ, chi phí lãi vay của Công ty giảm đáng kể so với năm trước. Ngược lại, do doanh thu 2009 tăng 56% so với năm 2008 đã khiến cho tỷ lệ chi phí tài chính/doanh thu thuần năm này chỉ còn 3,62%.

Nhìn lại năm 2010, nền kinh tế đã có những bước phục hồi, lãi suất cho vay bình quân chỉ còn 13-15%/năm. Do vậy, chi phí tài chính/doanh thu thuần 6 tháng đầu năm tiếp tục giảm so với giai đoạn 2008-2009, đạt 3,49%. Chính điều này đã giúp tình hình kinh doanh của Công ty khá quan trọng hơn nhiều so với các năm trước.

6.4. Trình độ công nghệ, tình hình nghiên cứu phát triển sản phẩm mới và tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm/dịch vụ

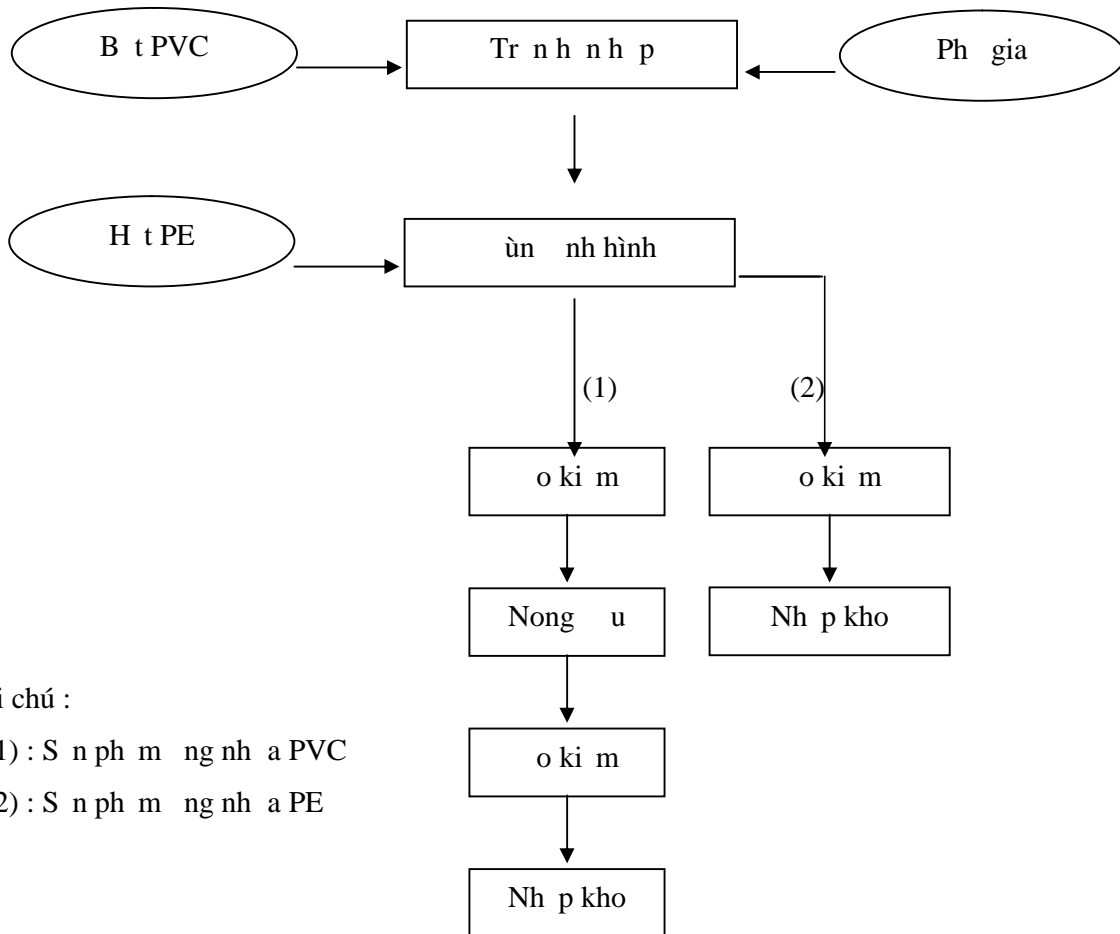
6.4.1. Quy trình công nghệ sản xuất cáp



Ghi chú :

- + (1) : Sản phẩm cáp viễn thông
- + (2) : Sản phẩm dây thuê bao
- + (3) : Sản phẩm cáp mạng LAN
- + (4) : Sản phẩm dây Patch cord
- + (5) : Sản phẩm cáp siêu âm xây dựng

6.4.2. Quy trình công nghệ sản xuất ống nhựa



6.4.3. Máy móc thiết bị phục vụ sản xuất

Sản phẩm của công ty được sản xuất trên các chuyên máy thiết bị hiện đại của các hãng sản xuất máy nổi tiếng trên thị trường chuyên ngành ống nhựa và cấp nước thông thường, cấp nước LAN như : Battenfeld (Châu Âu), Kobelco (Nhật Bản), Nokia-Maillefer (Phân Lan), Walsin-Hefei (Đài Loan - Trung Quốc), Pan-pioneer (Đài Loan).

Bảng 14 : Danh sách máy móc thi công lắp đặt và sản xuất

Stt	Tên máy móc	Số lượng	Công suất	Xuất xứ
01	Máy kéo trung (3 m m)	01	1.200 m/min	àì Loan
02	Máy kéo nh (3 m m)	02	1800 m/min	àì Loan
03	Chuyên máy b c n liên hoàn (Nokia-Maillefer)	04	1800 m/min	Ph n Lan
04	Chuyên máy b c n liên hoàn (Kobelco)	03	1600 m/min	Nh t B n
05	Máy xo n dem (NP-500P)	10	50 m/min	àì Loan
06	Máy xo n ôi tr xo n (Pacific-500)	12	80 m/min	àì Loan
07	Máy xo n ôi th ng (Yoshida-500)	18	280 m/min	Nh t B n
08	Máy ghép nhóm (Walsin-Hefei)	03	80 m/min	àì Loan-Trung Qu c
09	Máy b c v cấp LAN 75 mm	02	80 m/min	àì Loan
10	Máy b c v cấp vi n thông 90 mm	02	40 m/min	àì Loan-Trung qu c
11	Máy tr n b t PVC cao t c 300 L	02	750 Kg/h	àì Loan
12	Máy ùn ng nh a PVC 90 mm	01	350 Kg/h	Châu Âu
13	Máy ùn ng nh a PVC 65/130 mm	02	320 Kg/h	Châu Á
14	Máy ùn ng nh a PVC 55/110 mm	02	250 Kg/h	Châu Á
15	Máy ùn ng nh a PE 90 mm	01	220 Kg/h	Châu Á

Nguồn : VKC

6.4.4. Các thiết bị công nghệ

Cấp mạng LAN chủ yếu qua các thiết bị ETL, UL1 và ưu tiên tại Việt Nam do VKC nghiên cứu và sản xuất với các tính năng nổi trội: chi phí lắp đặt thấp, độ bền và chi phí vận hành thấp, độ tin cậy cao, Cat 5e, Cat 6, Cat 6a. Ngoài ra, VKC còn sản xuất loại cáp mạng LAN loại Flat và loại Slim tiện di chuyển như nhíp, thuận lợi cho việc lắp đặt cáp mạng trong phòng, tính thẩm mỹ cao, thích hợp thi công các văn phòng, tòa nhà cao tầng và giảm suy hao khi có tác động cơ học vào dây cáp hoặc sử dụng cho laptop, máy vi tính gia đình. Sản phẩm loại Flat và loại Slim hiện tại rất

c thị trường Nhựa Việt Nam chủ ngành. Từ giữa năm 2010, lô hàng ưu tiên của VKC được xuất khẩu sang Nhật Bản là một trọng tâm trong những bước đi đầu tiên cho việc áp dụng mô hình OEM (sản phẩm thương hiệu của người khác).



Sản phẩm cáp mạng LAN OEM



Các sản phẩm dây cáp mạng LAN của VKC



Thi thử kiểm tra dây cáp mạng LAN



Máy kiểm tra dây cáp mạng LAN

Trong thời gian sắp tới VKC tiếp tục đầu tư phát triển cáp LAN CAT7 và cáp LAN quang phục vụ cho thị trường cáp mạng truyền dẫn tốc độ cao trong lĩnh vực truyền hình, truyền thông kỹ thuật số multimedia, ... Ngoài ra công ty đã nghiên cứu sản xuất thành công cáp tín hiệu dùng siêu âm có sẵn ngay trong ngành xây dựng và công nghiệp. Ngành PE có sóng dùng trong ngành viễn thông mà các sản phẩm này hiện nay các Việt Nam đang xuyên phá nhập thị trường ngoài.

Cuối năm 2010 VKC công nghệ nghiên cứu và thử nghiệm thành công công nghệ phối hai lớp uPVC-HDPE. Đây là loại ống hai lớp ưu tiên có mặt Việt Nam kết hợp các ưu điểm vật lý của ống uPVC và ống HDPE như:

- Lớp bên trong là lớp HDPE trơn láng, thích hợp cho các hình thức vận chuyển nóng.
- Lớp bên ngoài là lớp PVC, dẻo dai, độ bền cao, độ bền chịu mài mòn của ống HDPE, tiết kiệm chi phí lắp đặt, hàn nối so với hình thức ống HDPE.
- Sản phẩm ống hai lớp phối hợp uPVC-HDPE là sản phẩm sạch, thích hợp với xu hướng thân thiện môi trường hiện nay.



Hình 2.1. Ống 2 lớp uPVC - HDPE

6.4.5. *Đội ngũ kỹ thuật, tay nghề*

Công ty có thể tích thâm niên 17 năm trong ngành nước và 11 năm trong ngành viễn thông.

Đội ngũ kỹ thuật của Công ty bao gồm: Kỹ thuật viên trung cấp, Kỹ sư, Thạc sĩ, có thể tích thâm niên chuyên ngành cao, tay nghề của công ty càng ngày càng nâng cao ngoài tìm hiểu thêm.

Công ty công nghệ xuyên suốt các chuyên gia cao cấp và hiện đang làm việc tại các công ty nhà máy có tiếng trên thị trường thị trường các nước: Đài Loan – Thái Lan – Trung Quốc – Hàn Quốc sang tận, ào ào, hàng đầu trong ngành sản xuất, kỹ thuật chi tiết của Công ty.

Ngoài ra, Công ty mời các chuyên gia trong và ngoài nước hợp tác xuyên suốt và lâu dài, chuyên phụ trách về công nghệ và chi tiết kỹ thuật của công ty. Hiện tại, Công ty đang có 3 chuyên gia kỹ thuật, chi tiết kỹ thuật và các văn phòng kỹ thuật ngoài đang làm việc tại Công ty.

6.4.6. *Kiểm tra chất lượng sản phẩm*

Công ty đang áp dụng hình thức quản lý chi tiết theo tiêu chuẩn ISO 9001: 2008 do Trung Tâm Chứng Nhận Phù Hợp Tiêu Chuẩn QUACERT cấp giấy chứng nhận.

Phòng QC trang bị đầy đủ các công cụ và thiết bị cao cấp do chuyên gia nước ngoài đảm trách cùng đội ngũ kỹ thuật viên vững tay nghề để tạo ra chuyên sâu về các kỹ thuật lắp đặt 100% sản phẩm trực tiếp khi lắp đặt.

Các công cụ và thiết bị sử dụng cho việc kiểm tra có nguồn gốc từ các hãng nổi tiếng: Mitsutoyo (Nhật Bản), Fluke (Mỹ), Lantek (Mỹ).

Sản phẩm LAN Patch cord CAT 6 duy nhất tại Việt Nam do công ty Nhà Khánh trực tiếp sản xuất khép kín công đoạn theo tiêu chuẩn quốc tế và được cấp chứng nhận của các tổ chức uy tín như: Nhìt Bản ký hợp cung cấp thợng xuyên. Ngoài ra sản phẩm cáp mạng LAN tại Nhà Khánh đã được Underwriters Laboratories Inc cấp chứng chỉ UL và Edison Testing Laboratories cấp chứng chỉ ETL.

6.4.7. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Nghiên cứu và sản xuất sản phẩm mới, mang nhiều tính ưu việt giúp ích cho khách hàng là một trong những trọng tâm của Công ty. Công ty hiện nay đang nghiên cứu và triển khai sản xuất dây cáp mạng LAN chuẩn Cat 6a, Cat 7 và cáp quang phổ biến cho việc quang hóa tại trung tâm và tận dụng nhà tiêu dùng (FTTH). Các loại cáp mạng LAN cat 6a, Cat 7 và cáp quang rất phù hợp với xu hướng phát triển mạng truy cập số liệu, data và quang hóa hiện nay.

Hiện tại, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty đã đi vào ổn định và Công ty cũng đã chỉ định những nhân sự trọng yếu theo tiêu chuẩn nhất định. Tuy nhiên, Công ty không ngừng nỗ lực nghiên cứu, phát triển, cập nhật công nghệ sản phẩm để đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu của khách hàng. Hoạt động nghiên cứu phát triển được thể hiện trong một số lĩnh vực như:

- Nghiên cứu các tiến bộ quy trình hoạt động sản xuất, tối ưu hóa chi phí nguyên vật liệu khi tạo ra thành phẩm để giảm chi phí lắp đặt sản phẩm là một trọng tâm.
- Nghiên cứu và sản xuất sản phẩm mới, mang nhiều tính ưu việt giúp ích cho khách hàng.
- Tìm tòi, học hỏi, ứng dụng những công nghệ kỹ thuật tiên tiến vào quy trình sản xuất.
- Bên cạnh việc sản xuất sản phẩm đáp ứng nhu cầu khách hàng trong nước, Công ty cũng chú trọng vào việc nghiên cứu những quy cách mới để đáp ứng kịp thời nhu cầu của khách hàng nước ngoài khi cần thiết.

Để hỗ trợ cho hoạt động nghiên cứu phát triển, yếu tố con người đóng vai trò rất quan trọng. Nhân viên bộ phận kỹ thuật là những cán bộ được đào tạo chính quy, có chuyên môn kỹ thuật, trình độ tay nghề cao và kinh nghiệm làm việc lâu dài. Cán bộ công nhân viên cũng được trang bị đầy đủ kiến thức, kỹ năng, đạo đức và tinh thần trách nhiệm thông tin minh bạch về sản phẩm, kỹ thuật, công nghệ mới.

và xu hướng của thị trường,... Hiện nay, cán bộ kỹ thuật của Công ty đã có thể lắp đặt, vận hành các máy móc thi công hiện đại và tiên tiến, vận dụng những công nghệ mới nhất trong thị trường.

Ngoài ra, trong 10 năm qua, Công ty luôn có một đội ngũ chuyên gia nước ngoài có tay nghề cao, giàu kinh nghiệm trực tiếp tác nghiệp tại 2 xí nghiệp sản xuất. Công ty cũng thường xuyên mời các chuyên gia am hiểu sâu sắc về sản phẩm vật liệu, các tiến sản phẩm công nghệ và nghiên cứu phát triển sản phẩm.

6.4.8. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm dịch vụ

• Hệ thống quản lý chất lượng ứng dụng:

Hiện nay, Công ty ứng dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008. Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008 của Công ty thể hiện một cách nghiêm ngặt, thận trọng; toàn bộ quy trình sản xuất kinh doanh của quản lý chất lượng dựa nguyên vật liệu vào những khi sản xuất ra thành phẩm và cung ứng cho khách hàng. Tất cả cán bộ công nhân viên của Công ty chịu trách nhiệm vì công việc của mình cũng như có to i u ki n ch ng tham gia vào các hoạt động cải tiến, nâng cao chất lượng sản phẩm, tho mãn tất nh t nhu c u c a khách hàng.

• Bộ phận kiểm tra chất lượng của công ty:

Trong quá trình sản xuất, sản phẩm của Công ty được kiểm tra chất lượng tại mỗi công đoạn qua nhiều cấp độ và sự tham gia kiểm tra trực tiếp của công nhân vận hành máy, nhân viên KCS. Công ty đã thiết lập Phòng KCS để xử lý hành vi của quản lý chất lượng trong toàn bộ hệ thống sản xuất của các xí nghiệp sản xuất. Hệ thống máy móc thi công được kiểm tra thường xuyên, kịp thời xử lý, khắc phục những hỏng hóc phát sinh nhằm đảm bảo cho hệ thống hoạt động tốt.

6.5. Hoạt động Marketing

6.5.1. Hoạt động nghiên cứu thị trường

Hiện nay, hoạt động nghiên cứu thị trường là do Phòng Kinh doanh của Công ty đảm trách. Công ty triển khai hoạt động nghiên cứu thị trường dưới nhiều hình thức khác nhau, cụ thể như sau:

- Công ty cũng thường xuyên thu thập ý kiến khách hàng và tìm hiểu nhu cầu của thị trường thông qua đội ngũ nhân viên kinh doanh của Công ty, tất nhiên Công ty luôn nhận được những thông tin phản hồi về thị trường, để từ đó tranh thủ các tiến sản phẩm phục vụ tốt nhất cho khách hàng, gia tăng khả năng cạnh tranh và tăng bộ chỉ m l nh th tr ng.

- Bộ phận nghiên cứu thị trường thường xuyên thu thập thông tin về hoạt động của ngành phẩm vị trong nước, khu vực và thế giới. Các bộ phận nghiên cứu luôn cập nhật thông tin về tình hình biến động giá cả nguyên vật liệu đầu vào và các yếu tố ảnh hưởng trực tiếp như: giá dầu, tình hình chính trị, nhu cầu đầu tư, sản lượng nguyên vật liệu trên thế giới, ... có những chỉ số đầu tư, sản xuất kinh doanh phù hợp, kịp thời, đảm bảo hiệu quả hoạt động của Công ty.
- Công ty cũng thường tham gia các hội chợ, triển lãm trong ngành nhằm mục đích quảng bá thương hiệu, giới thiệu sản phẩm và tìm kiếm đối tác mới.
- Các hoạt động nghiên cứu thị trường đã có những tác động rất tích cực đến chỉ số sản xuất kinh doanh của Công ty, góp phần không nhỏ nâng cao năng suất kinh doanh thu và lợi nhuận công nghệ sản phẩm khách hàng của Công ty trong những năm qua.

6.5.2. Hoạt động quảng bá thương hiệu

Trước đây, do chủ sản phẩm của Công ty sản xuất theo nhu cầu hàng của khách hàng, các khách hàng chính như các buổi, các công ty xây dựng, các doanh nghiệp, ... đã biết và tin tưởng vào chất lượng sản phẩm của Công ty nên Công ty ít đầu tư vào hoạt động quảng bá, chỉ tập trung giới thiệu thương hiệu của Công ty đến khách hàng, thông qua các báo chí và Nhà Khách trên thế giới. Bên cạnh việc tham gia giới thiệu thương hiệu của Công ty trên Niên giám, website trong và ngoài nước, gần các buổi quảng cáo ngoài trời, Nhà Khách cũng khuyến khích phát triển thương hiệu thông qua việc tham gia triển lãm sản phẩm trong nước và tham dự các triển lãm lớn nước ngoài.

Những hiện nay, với những phát triển và đổi mới khách hàng, mở rộng thị trường, các bộ phận hàng tiêu khách hàng dân dụng, Công ty chú trọng đầu tư hơn nữa vào hoạt động Marketing với những kênh báo chí, như mặt các điểm tiếp khách hàng mới tiêu chuẩn.

Trong việc công nghệ, Công ty luôn duy trì tham gia các hoạt động xã hội như: xây và tặng nhà tình nghĩa tại các tỉnh Bến Tre, Quảng Trị, ... Hàng năm tài trợ giúp đỡ cho học sinh nghèo hiếu học tại các tỉnh Thanh Hoá, Quảng Trị, Cà Mau, ... Tham gia đóng góp cứu trợ thiên tai, lũ lụt, ...

6.5.3. Sản phẩm

Với những tính vượt trội về chất lượng sản phẩm, uy tín trong kinh doanh, thương hiệu của Nhà Khách đã tạo niềm tin trong lòng khách hàng và trở thành một đối tác đáng tin cậy với các đối tác trong nước.

Trong tương lai, Công ty sẽ tiếp tục mở rộng hoạt động, tìm kiếm và hợp tác với nhiều bạn

sản xuất lớn khác, tăng bộ c thay thế hàng nhập khẩu và ý muốn xuất khẩu ra nước ngoài. Công ty luôn hướng đến việc tìm kiếm những cách phát triển mới nhằm duy trì những tiêu chuẩn cao nhất về chất lượng, tầm cao chất lượng lên hàng đầu.

6.5.4. Hệ thống phân phối

Nhà nay, Công ty Cổ phần Cấp - Nước Vinh Khánh đã xây dựng các mạng lưới khách hàng tiêu thụ sản phẩm Vinh Khánh rộng khắp các nước theo phương thức tiếp xúc trực tiếp (B2B - Business to Business, B2G – Business to Government) (đivisn phẩm ngành và cấp vĩn thông), hệ thống phân phối gồm các đivisn c p 1, c a hàng c p 2 (đivisn phẩm v xe), trong đó khu vực phía Nam vĩn t m l c phát triển kinh tế r t l n v n luôn là thế tr ãng ch y u.

6.5.5. Chính sách giá

Hiện nay, giá bán sản phẩm của Vinh Khánh là tăng đng vĩn giá bán sản phẩm của các nhà v ho t ãng trong cùng ngành. Khuyến khích những khách hàng trung thành và thu hút những khách hàng tiềm năng, Vinh Khánh luôn có chính sách giá phù hợp vĩn t ãng đivisn khách hàng. Công ty có chính sách ưu ái về giá và c p t n đ ãng tùy vào số l ãng n t ãng hàng, mức độ hàng thế ãng xuyên và mức độ uy tín của khách hàng trong quá trình thanh toán.


6.6. Nhận diện thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền:

Thương hiệu Vinh Khánh được B Khoa học và Công nghệ - Cục Sở hữu trí tuệ cấp giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 93457 theo quy định số 19968/Q -SHTT ngày 19/12/2007 có hiệu lực kể từ ngày cấp nh t 10 n m (có thể xin gia hạn).

Logo của Công ty:



KHỐI LOGO TỔNG THỂ




VINH KHANH

Logo hàng hóa ghi nhận và bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ theo pháp luật Việt Nam

CHỮ GIỚI

Logo chữ giới được sử dụng dưới dạng chữ giới riêng biệt. Trong một số trường hợp cần có quyền đặc biệt không ảnh hưởng quyền đăng ký. Mọi chi tiết xin liên hệ Văn phòng Công ty.

BỘ CỤC LOGO




Tỷ lệ và kích thước


TÊN HOA NHÃN HIỆU

VINH KHANH

BIỂU TƯỢNG

+  =

LOGO TỔNG THỂ



Tổng thể bản cáo bạch:

- Điều khoản đăng ký nhãn hiệu
- Các quy định pháp luật liên quan

CHỮ GIỚI:

Sản phẩm của Vinh Khanh được B Khoa học và Công nghệ cấp giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 93457 theo quy định số 19968/Q -SHTT ngày 19/12/2007 có hiệu lực kể từ ngày cấp nh t 10 n m (có thể xin gia hạn).

Phát minh sáng chế, bản quyền: Chưa có

6.7. Các dự án phát triển hoạt động kinh doanh đang thực hiện

6.7.1. Mua cổ phần Công ty Cổ phần Vĩnh Khánh

• Giới thiệu về Công ty Cổ phần Vĩnh Khánh

- ✓ Tên công ty : CÔNG TY CỔ PHẦN VĨNH KHÁNH
- ✓ Tên tiếng Anh : VINH DAI CORPORATION
- ✓ Tên viết tắt : VDC
- ✓ Địa chỉ : Lô X2-X1-1, Khu Công nghiệp Hòa Hải, xã Hòa Hải 3, Huyện

Trần Bình, Thành phố Hòa Hải.

- ✓ Điện thoại : 08.8395210
- ✓ Vốn điều lệ : 40.000.000.000 đồng

• **Ngành nghề, lĩnh vực hoạt động công ty Vĩnh Khánh** : Cán, kéo kim loại màu; Sản xuất, mua bán cáp viễn thông, cáp internet, ngành nghề phụ khác ngành internet và viễn thông.

- ✓ Vốn đầu tư ban đầu: Tổng vốn đầu tư :150 tỷ ; Vốn điều lệ: 100 tỷ

Trong giai đoạn 1, Công ty chấp hành dự án đầu tư và có thể tiến hành vay ngân hàng tài trợ vốn lưu động nên vốn điều lệ là 40 tỷ. Vốn điều lệ của Công ty sẽ tăng dần khi cần thiết.

Vị trí thiết kế nhà xưởng rộng gần 68.000 m², nhà máy sản xuất, thiết bị lò nung hiện tại sản xuất sứ và ngói ốp kim loại công suất giai đoạn 1 là 3.750 tấn, giai đoạn 2 là 7.500 tấn. Công ty Vĩnh Khánh hiện nay đang hoàn tất thủ tục tăng vốn điều lệ lên 60 tỷ đồng, Vĩnh Khánh hiện đang nắm giữ 33% tổng số cổ phần của Công ty Cổ phần Cấp nước Vĩnh Khánh hiện tại chiếm 33% tổng số cổ phần của Công ty Cổ phần Cấp nước Vĩnh Khánh hiện tại và quy mô vốn. Vĩnh Khánh sẽ tiếp tục đầu tư mở rộng nhà máy nung hiện tại và quy mô vốn. Vĩnh Khánh sẽ tiếp tục đầu tư vào Vĩnh Khánh hiện tại lên đến 50% cổ phần vào năm 2011.

• **Hệ quả của VKC khi đầu tư vào Công ty Cổ phần Vĩnh Khánh**

- ✓ **lĩnh vực sản xuất cáp (cáp viễn thông, cáp internet...)**

Nhà máy cáp VKC với công suất thiết kế khoảng 300 tấn đồng/tháng (nguyên liệu đầu vào là dây đồng 2,6 ly). Hiện tại, Vĩnh Khánh chấp hành mua dây đồng 2,6 ly từ công ty trong nước.

Đầu tư vào dự án giúp Vĩnh Khánh chấp hành trong sản xuất kinh doanh; Chấp hành vốn đầu tư đồng vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của VKC và chấp hành giá đầu tư vào các nguyên vật liệu đồng

Tiền có thể sử dụng để sản xuất và bán, từ đó lợi nhuận mong muốn, đem lại hiệu quả cho công ngày càng cao hơn.

✓ Chiếm hơn 5% thị trường cung cấp cáp

Đây là dự án “Nhà máy cán kéo cáp giai đoạn 1”. Thị trường cung cấp dây cáp cho các nhà máy sản xuất cáp (cáp viễn thông, cáp internet, cáp mạng LAN, cáp truyền tải...) dung sai khoảng 200.000 tấn/năm. Với dự án này, Nhà Khánh đạt ra mức tiêu phí chiếm hơn 5% thị trường nguyên liệu trong nước. Kinh nghiệm tốt nhất cho Nhà máy cán kéo cáp giai đoạn 2, VKC sẽ chiếm lĩnh 25% thị trường (50.000 tấn/năm).

✓ Các hiệu quả khác

Ngoài nguồn lợi nhuận và những hiệu quả mang lại như trên, có thể dùng các công cụ mua bán trên thị trường kim loại chênh lệch giá và tối ưu kinh nghiệm tích lũy sâu hơn vào thị trường các sản phẩm dùng cáp có giá trị cao hơn xuất khẩu như: nhôm chì tinh, nhôm nhôm, trang trí...

6.7.2. Liên doanh sản xuất cáp nhôm và nhôm công ty Cổ phần Thái Lan

Nhóm mở rộng ngành sản xuất và cung cấp các sản phẩm nhôm truy cập công nghệ của Nhà Khánh trong giai đoạn tới, phục vụ cho thị trường nhôm ngành khá cao so với mức trung bình của toàn ngành kinh tế Việt Nam, Nhà Khánh dự kiến liên doanh hợp tác với Công ty Cổ phần Thái Lan trong việc sản xuất. Dự kiến Nhà Khánh sẽ góp vốn 2,5 triệu USD bằng máy móc, thiết bị, nhà xưởng và quy trình sản xuất. Nếu hợp tác liên doanh thành công thì sẽ giúp nhóm sản xuất sản phẩm nhôm của Nhà Khánh có năng lực nâng cao, doanh thu và lợi nhuận của sản phẩm nhôm sẽ tăng đáng kể trong tương lai.

6.8. Các hợp đồng mua sắm hàng hóa chi tiêu theo kế hoạch

Bảng 15: Danh sách các hợp đồng mua sắm hàng hóa chi tiêu

STT	Giá trị (VND)	Tên chi dự án	Nội dung cung cấp	Thời hạn hợp đồng	
				Ngày ký	Ngày hoàn thành
NGÀNH A PVC					
1	452.760.000	Công ty Cổ phần Cấp nước Gia Định	ngành A PVC	28/1/2010	hoàn thành
2	943.536.000	Công ty TNHH Xây dựng Hiệp Thuận	ngành A PVC	2/2/2010	hoàn thành
3	532.151.620	Công ty TNHH TM DV Hưng Tân Thuận	ngành A PVC	8/2/2010	hoàn thành
4	422.500.100	DNTN Dịch vụ Sơn Thuận	ngành A PVC	26/2/2010	hoàn thành
5	1.765.500.000	CN Công ty CP Cấp & TBVT – TTKD và Xây lắp Viễn thông II	ngành A PVC	22/4/2010	hoàn thành
6	1.354.863.235	Công ty CP Giải pháp CN Quốc tế TSJ	ngành A PVC	1/7/2010	hoàn thành
Tổng	5.471.310.955				
CẤP VIỄN THÔNG					
1	937.200.000	Công ty TNHH VT FPT Miền Nam	Cấp LAN	12/3/2010	hoàn thành
2	800.000.000/tháng	Công ty OHM ELECTRIC INC	Cấp LAN	8/1/2010	hoàn thành
3	1.317.459.000	Công ty TNHH VT FPT Miền Nam	Cấp viễn thông	22/4/2010	hoàn thành
Tổng	3.054.659.000				
DÂY DROPWIRE					
1	1.907.400.000	Công ty TNHH VT FPT Miền Nam	Dây Dropwire	24/3/2010	hoàn thành
2	1.458.600.000	Công ty TNHH VT FPT Miền Nam	Dây Dropwire	30/3/2010	hoàn thành
3	1.083.500.000	Công ty TNHH VT FPT Miền Trung	Dây Dropwire	22/7/2010	hoàn thành
Tổng	4.449.500.000				
INTERNET					
1	27.984.000.000	Công ty Cổ phần Viễn Liên	Gphone	11/3/2010	hoàn thành

Nguồn: VKC

7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

7.1. Kết quả hoạt động kinh doanh

Bảng 16: Kết quả hoạt động kinh doanh trong năm 2007, 2008, 2009 và 6 tháng năm 2010
 vt: triệu đồng

Chỉ tiêu	2008	2009	Tăng trưởng 2009 so với 2008	6 tháng 2010
1. Tổng giá trị tài sản	265.743	354.875	33,54%	368.929
2. Doanh thu thuần	261.908	356.397	36,08%	195.970
3. Lợi nhuận tổng hợp kinh doanh	(18.509)	7.140	138,58%	12.096
4. Lợi nhuận tổng hợp khác	19.036	701	-96,32%	84
5. Lợi nhuận trước thuế	527	7.841	1.387,86%	12.179
6. Lợi nhuận sau thuế	260	6.746	2.494,62%	9.134
7. Tổng lợi nhuận trước thuế (*)	-	-		-

Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2008; 2009 và báo cáo tài chính đã soát xét QII/2010

Ghi chú: * Trong các kỳ kế hoạch kinh doanh theo niên độ năm 2008, 2009 và 2010, kế hoạch kinh doanh đã hết hạn thông qua Nghị quyết kế hoạch kinh doanh theo niên độ 01/NQ/HĐC-09 ngày 20/10/2009 và số 1808/NQ/HĐC/VCOM/2010 ngày 18/08/2010, kế hoạch đã thông qua vì không chia cổ tức năm 2008 và 2009, tiếp tục dùng lợi nhuận giữ lại của Công ty tái đầu tư và mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

Lợi nhuận tổng hợp kinh doanh trong năm 2008 giảm mạnh do trong năm 2008 Công ty thực hiện chuyển đổi công nghệ từ việc sử dụng cáp vi thông sang sử dụng cáp quang và cáp mạng LAN, cũng trong năm 2008, chính sách tín dụng ngân hàng thắt chặt làm cho chi phí lãi vay của Công ty tăng cao. Vì vậy, đã dẫn tới lợi nhuận tổng hợp kinh doanh năm 2008 giảm mạnh. **Trong khi lợi nhuận khác của Vnh Khánh trong năm 2008 tăng đột biến**, nguyên nhân là do Công ty thanh lý bộ máy móc thiết bị có giá trị vào tháng 12 và không còn phù hợp công nghệ hiện tại, đem lại lợi nhuận khác 5,4 triệu đồng. Song song, Công ty cũng là lý do quy định phân phối xe lăn trên thị trường “CHENG SHIN RUBBER” vì doanh số hàng năm khoảng 250 triệu đồng nên hỗ trợ cho hoạt động bán hàng của các đại lý, Công ty cũng phía nhà cung cấp hỗ trợ chi phí marketing bán hàng là 13,7 triệu đồng. Do đó, lợi nhuận khác tăng 19,04 triệu đồng. Chính vì vậy đã giúp cho Vnh Khánh bù đắp khoản thua lỗ hoạt động kinh doanh, tạo nên kết quả kinh doanh khả quan trong năm 2008.

Trong năm 2009, lợi nhuận sau thuế của Vnh Khánh tăng rất mạnh, tăng gần 25 lần so với năm 2008, tăng 6,7 lần do năm 2009 Công ty đã có các doanh thu từ hoạt động kinh doanh mà chủ yếu từ việc Công ty đã chuyển đổi thành công sang việc sản xuất cáp LAN, thiết bị mạng và xe phát triển nhanh, tăng thêm năm 2009 năm kinh tế đã đi vào ổn định, và Công ty nhận được sự hỗ trợ gói kích cầu của Nhà nước: hỗ trợ lãi suất, ưu đãi làm cho chi phí tài chính của Công ty giảm đáng kể. Đây có thể xem là năm kinh doanh khá thu nhập của Công ty.

7.2. Mối liên hệ giữa tài chính năm 2008

7.2.1. Lưu ý trong Báo cáo kiểm toán 2008:

Trong Báo cáo kiểm toán năm 2008 có một lưu ý tại điểm 5.8 trong thuyết minh báo cáo tài chính “Công ty có làm công việc lắp đặt cáp quang Bình Định công vụ số 025/VCom/2008 ngày 08 tháng 04 năm 2008 và việc xin tạm ngừng tính khấu hao dây chuyền máy móc dùng sản xuất cáp viễn thông, từ tháng 7 năm 2008 đến tháng 6 năm 2009, do năm 2008 ngành Bộ Chính Trị Thông chuyển đổi loại cáp quang sử dụng từ cáp viễn thông chuyển sang loại cáp Lan cho phù hợp với công nghệ của thị trường. Vì vậy hoạt động của công ty cũng như một số công ty khác trong ngành sản xuất cáp viễn thông biến động nghiêm trọng và theo dự đoán trong tương lai gần sẽ tiếp tục biến động do thay đổi công nghệ sản xuất cáp như đã nêu trên.”.

Việc tạm ngừng trích khấu hao trong thời gian chuyển đổi công nghệ là phù hợp với quy định của tài lệ quy định 206/2003/QĐ-BTC ngày 12/12/2003, thông tư 134/2007/TT-BTC ngày 23/11/2007, và công vụ số 9159/CT-KTT2 ngày 31/08/2009 của Chi cục thuế tỉnh Bình Định. Việc ngừng trích khấu hao dây chuyền này trong năm 2008 giúp công ty giảm chi phí khấu hao là 5.512.541.797 đồng. Sang năm 2009 Công ty đã đầu tư nghiên cứu và triển khai hoàn thành hệ thống dây chuyền sản xuất cáp mạng LAN (Local Network Area), hoàn thành đưa vào sản xuất thành công, đã xuất bán trong năm vào tháng 11 năm 2009. Đến tháng 2 năm 2010, Công ty chính thức trở thành nhà máy sản xuất cáp đầu tiên tại Việt Nam nhờ sự hợp tác của UL (Underwriters Laboratories) và ETL (Edison Testing Laboratories) và xuất khẩu sản phẩm cáp mạng vi tính sản xuất tại Việt Nam sang thị trường Nhật Bản. Hiện nay, Vnh Khánh đang mở rộng thị trường xuất khẩu và cung cấp các sản phẩm cáp mạng LAN cho các công trình thi công của Tập đoàn FPT, công nghệ xây dựng hệ thống phân phối cục bộ thị trường trong nước.

Từ ngày 01/01/2009 đến ngày 30/06/2009 công ty đã thực hiện trích khấu hao trước cho toàn bộ máy móc thiết bị, dây chuyền sản xuất đã tạm ngừng trích khấu hao. Chi phí khấu hao từ ngày

01/01/2009 đến ngày 30/06/2009 của máy móc thì tổng cộng trích khấu hao này là: 4.561.675.096 đồng, tổng cộng trích khấu hao và chi phí khấu hao doanh nghiệp hoãn lại là: 4.561.675.096 đồng x 25% = 1.140.418.774 đồng. Việc phát sinh tài sản thu nhập doanh nghiệp hoãn lại là trên cơ sở tính toán đã loại trừ chi phí khấu hao của các khoản chi phí khấu hao trích trước do thời gian tạm ngưng trích khấu hao của Công ty là từ 7/2008-6/2009. Do đó, chi phí khấu hao trong thời gian này không được loại trừ vào chi phí khấu hao, làm phát sinh tài sản thu nhập doanh nghiệp hoãn lại như trên.

Ngày 22/03/2010 trong kỳ kiểm toán báo cáo tài chính năm 2008 của Công ty cũng đã có công văn giải trình thêm vào nội dung trên báo cáo tài chính kiểm toán năm 2008, trong đó nêu rõ "Chúng tôi muốn lưu ý rằng việc báo cáo kiểm toán và vận hành hoạt động liên tục của dây chuyền sản xuất nêu trên bằng chứng sản xuất trong thời gian 1 năm (từ 7/2008 đến 6/2009), và nhận xét của chúng tôi này khi Công ty không ghi nhận khấu hao theo quy định hiện hành".

7.2.2. Điều chỉnh thay đổi số liệu trên báo cáo tài chính năm 2009

Số liệu năm 2009 trên bảng cân đối kế toán và số liệu năm trước trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ và báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2008 là số liệu của kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán và Tài chính Kế toán (AFC) (Số báo cáo: 00128.HCM/113.08, ngày phát hành: 26/06/2009). Mục số liệu của năm báo cáo trước trình bày lại phù hợp với việc so sánh với số liệu của năm 2009 do điều chỉnh hình thức khấu hao quy định như sau:

Chi tiêu	Số năm 2009	Số năm 2009	Chênh lệch
	Theo báo cáo của năm	sau điều chỉnh	
Bảng cân đối kế toán			
1. Tài sản thu nhập hoãn lại	-	392.000.000	392.000.000
2. Thu và các khoản phải nộp Nhà nước	1.978.173.864	1.930.089.214	(48.084.650)
3. Thu nhập hoãn lại phải trả	365.555.556	-	(365.555.556)
4. Lợi nhuận sau thuế chia phân phối	2.640.097.230	3.445.737.436	805.640.206
Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh			
5. Chi phí thu nhập doanh nghiệp hiện hành	314.980.518	266.895.868	(48.084.650)
6. Chi phí thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	-	-	-
7. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	211.909.175	259.993.825	48.084.650

8. Lãi c b n trên c phi u

C n c i u ch nh:

Chu n m c K toán s 17 - Thu thu nh p doanh nghi p, Chu n m c K toán s 29 - Thay i chính sách k toán, c tính k toán và các sai sót (Ban hành và công b theo Quy t nh s 12/2005/Q -BTC ngày 15 tháng 02 n m 2005 c a B Tài chính);

Quy t nh 15/2006/Q -BTC ngày 20 tháng 03 n m 2006 c a B Tài chính, v vi c ban hành Ch K toán doanh nghi p;

Thông t s 03/2009/TT-BTC ngày 13 tháng 01 n m 2009 c a B Tài chính, H ng d n th c hi n gi m, gia h n n p thu thu nh p doanh nghi p theo Ngh quy t s 30/2008/NQ-CP ngày 11 tháng 12 n m 2008 c a Chính ph v nh ng gi i pháp c p bách nh m ng n ch n suy gi m kinh t , duy trì t ng tr ng kinh t , b o m an sinh xã h i.

Nguyên nhân i u ch nh:

i u ch nh h i t phát sinh t vi c trích kh u hao quy n s d ng t t a l c t i xã Bình An, huy n D An, t nh Bình D ng v i nguyên giá là 7.000.000.000 ng kh u hao trong vòng 20 n m (240 tháng) k t n m 2004.

Chi ti t nh sau:

Tài s n thu thu nh p hoãn l i

T n m 2004 n n m 2007 n v không trích kh u hao quy n s d ng t nh ã nêu trên, sang n m 2008 n v i u h i t kho n kh u hao này vào s d u n m 2008 v i s t i n i u ch nh là 1.400.000.000 ng (350.000.000 ng x 4 n m) do ó làm phát sinh kho n chênh l ch t m th i c kh u tr và làm phát sinh tài s n thu thu nh p hoãn l i, tuy nhiên n v l i ph n ánh vào kho n thu thu nh p hoãn l i ph i tr vì v y sang n m 2009 chuy n sang tài s n thu thu nh p hoãn l i cho úng v i Chu n m c và Ch K toán hi n hành, s t i n i u ch nh là 392.000.000 ng (1.400.000.000 ng x 28%).

Thu và các kho n ph i n p Nhà n c

N m 2008, Quy n s d ng t trích kh u hao trong vòng 240 tháng, tuy nhiên n v ch trích kh u hao trong vòng 189 tháng vì v y làm phát sinh kho n chênh l ch là 94.444.444 ng và n v ã ghi i u ch nh gi m kh u hao cho phù h p nh ng v n ghi nh n gi m thu thu nh p hoãn l i ph i tr . Vi c i u ch nh gi m kh u hao cho phù h p v i quy nh c a thu không phát sinh chênh l ch t m th i vì v y ch i u ch nh gi m chi phí thu thu nh p doanh nghi p hi n hành ch không ph i i u ch nh gi m thu thu nh p ph i tr nh n v , s t i n i u ch nh là 26.444.444 ng (94.444.444 ng x 28%).

Năm 2008, doanh thu chiếm 30% thu nhập doanh nghiệp phân phối quý 4/2008 theo Thông tin số 03/2009/TT-BTC ngày 13 tháng 01 năm 2009 do có sự lao động bình quân trong năm 2008 đã là 300 nghìn đồng nhân với doanh thu của đơn vị chức năng, vì vậy sang năm 2009 doanh thu chiếm 30% thu nhập doanh nghiệp phân phối quý 4/2008 với số tiền đơn vị chức năng là 21.640.206 đồng.

Thu nhập hoãn lại phân phối

Như ghi trình phần 1 - Tài sản thu nhập hoãn lại, doanh nghiệp phản ánh vào khoản thu nhập hoãn lại phân phối là 392.000.000 đồng;

Như ghi trình phần 2 - Thu và các khoản phân phối Nhà ở, doanh nghiệp hạch toán giá trị thu nhập hoãn lại phân phối là 26.444.444 đồng;

Do các nghiệp vụ trên không làm phát sinh thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phân phối, vì vậy sang năm 2009 doanh thu chiếm 30% số tài khoản thu nhập hoãn lại phân phối thời điểm 31/12/2008 là 365.555.556 đồng (392.000.000 đồng - 26.444.444 đồng).

Lợi nhuận sau thuế chia phân phối

Như ghi trình trên:

doanh thu tài sản thu nhập hoãn lại làm lợi nhuận chia phân phối	392.000.000
doanh thu doanh nghiệp phân phối làm lợi nhuận chia phân phối	48.084.650
doanh thu hoãn lại phân phối làm lợi nhuận chia phân phối	365.555.556
Cộng	805.640.206

Chi phí thu nhập doanh nghiệp hiện hành

Như ghi trình phần 2 - Thu và các khoản phân phối Nhà ở.

Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp

Như ghi trình phần 2 - Thu và các khoản phân phối Nhà ở.

7.3. Những nhân tố ảnh hưởng hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm báo cáo

7.3.1. Thu nhập:

Trong những năm qua, Việt Nam đã đạt được những thành tựu kinh tế đáng kể. Đây là yếu tố quan trọng làm nền tảng cho sự phát triển của các ngành sản xuất nói chung và ngành sản xuất cấp nhà ở nói riêng. Cùng với sự hỗ trợ của Nhà nước như lãi suất, giá nhân công, giá trị và sự hỗ trợ chi phí Marketing của nhà cung cấp vận xe theo sự phát triển của thị trường vận

ru t xe... s làm cho th tr ng cho các s n ph m này ngày càng phát tri n và t o nhi u c h i cho Vnkh Khánh phát tri n h n n a trong t ng lai.

7.3.2. *Khó kh n:*

- *nh h ng c a bi n ng giá nguyên v t li u*

Nguyên v t li u chính dùng s n xu t cấp vi n thông là ng, nh a, b ng nhôm ... h u nh là nh p kh u ho c mua l i c a các n v nh p kh u khác. Trong n m 2007, 2008 và n m 2009 giá c các lo i nguyên v t li u này bi n ng m nh vì nh h ng c a giá đ u th gi i t ng liên t c. i u này là nhân t ch y u nh h ng tr c ti p n chi phí giá v n hàng bán c a Công ty t ng cao trong nh ng n m này.

- *Nhu c u cấp vi n thông thay i trong các n m v a qua*

Nhu c u v cấp vi n thông ng t i th tr ng Vi t Nam thay i, i kèm v i nó là s có m t c a m t s Công ty s n xu t cấp vi n thông nh : Sacom, Cấp Sài Gòn, Taihan-Sacom, Th ng Long, Thiên Thành, Vi t Hàn ... t o ra m t môi tr ng c nh tranh ngày càng gay g t. Thêm vào ó, vi c chuy n i t cấp vi n thông ng sang cấp quang trong n m 2008 c a ngành vi n thông ã khi n cho doanh s n m 2008 s t gi m nghiêm tr ng. Tuy nhiên, trong n m 2009, n n kinh t v n còn khó kh n nh ng ã có đ u hi u h i ph c, ng th i t vi c nghiên c u chuy n i ngành ngh kinh doanh l y ng n nuôi dài phù h p trong giai o n m i, doanh thu và l i nhu n c a Công ty b t u t ng tr l i.

- *Kh ng ho ng tài chính trong giai o n 2008-2009*

N m 2008 và 2009, kh ng ho ng tài chính trên th gi i nói chung ã nh h ng n n n kinh t trong n c, lãi su t và t giá t ng cao, th tr ng ch ng khoán không còn h p đ n nh tr c. Trong khi ó, trong 2 n m này, Vnkh Khánh ang u t chuy n i công ngh s n xu t t cấp ng sang cấp m ng LAN và cấp quang, c n huy ng v n u t . Tuy nhiên, vi c huy ng v n tr nên khó kh n, chi phí tài chính t ng cao, làm nh h ng n l i nhu n c a Công ty.

B c sang n m 2010, v i chi n l c u t úng n, Vnkh Khánh ã nghiên c u và tri n khai s n ph m cấp m ng LAN, tr thành nhà máy s n xu t cấp m ng LAN u tiên Vi t Nam c c p ch ng ch qu c t UL (Underwriters Laboratories) và ETL (Edison Testing Laboratories), là nhà máy s n xu t cấp m ng LAN u tiên áp ng các yêu c u k thu t c a Nh t B n và xu t kh u sang Nh t B n. Doanh thu và l i nhu n ngành cấp LAN khá cao, h a h n ti m n ng phát tri n m i trong n m 2010 và nh ng n m ti p theo.

8. Vết chấ của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

8.1. Vết chấ của Công ty trong ngành

Vết xe Maxxis mà Nhà Khánh đang phân phối là một trong những thương hiệu nổi bật trên thị trường nói chung, trong nước nói riêng. Theo điều tra của Nhà Khánh thì thương hiệu vết xe Maxxis (Chengshin) tại Việt Nam hiện nay như sau:

- ✓ Vết ruot xe tời chỉ chiếm 10% thị trường.
- ✓ Vết xe du lịch chỉ chiếm 12,8% thị trường.
- ✓ Vết xe máy tay ga chỉ chiếm 30% thị trường.

Ưu điểm ngành nhà ở, Nhà Khánh hiện nay là một trong 5 thương hiệu uy tín nhất của tin dùng trong ngành công nghiệp, viễn thông, internet. Riêng về thị trường dân dụng, sản phẩm của Nhà Khánh đang tiêu thụ rất tốt.

Ưu điểm ngành cáp, hiện nay Nhà Khánh là một trong những nhà cung cấp viễn thông cho bộ phận các tỉnh thành tại Thanh Hóa và Cà Mau, cung cấp khoảng 5% nhu cầu cáp viễn thông của tập đoàn bưu chính viễn thông Việt Nam (VNPT).

Thị trường cáp mạng LAN của Nhà Khánh hiện nay vẫn còn khá tiềm năng sản phẩm vẫn tìm kiếm thị trường xuất khẩu và cung cấp cáp mạng LAN 25 sợi cho Tập đoàn FPT. Nhà Khánh là nhà sản xuất cáp mạng LAN xuất khẩu đầu tiên Việt Nam.

8.2. Triển vọng phát triển của ngành:

8.2.1 Ngành vết xe

Việt Nam là một thị trường tiềm năng cho sản phẩm vết xe. Chỉ trong vòng vài năm gần đây, sản phẩm phát triển của các hãng tin giao thông vận tải: vết xe máy tời, xe hơi và các loại xe tời và xe buýt hiện tại Việt Nam khá nhanh. Việt Nam là một thị trường, đang phát triển. Chính vì thế, nhu cầu vết xe vẫn còn tiếp tục tăng trưởng và sản phẩm vết xe có chu kỳ sống lâu dài.

Cuối năm 2008, năm hãng xe máy lớn là Honda, Suzuki, SYM, Piaggio, Kymco đã ký hợp đồng lắp ráp vết xe Maxxis cho tất cả các loại xe máy mà họ sản xuất, đây là thuận lợi lớn cho thị trường vết xe thay thế mà Nhà Khánh phải trách phân phối.

Nhà máy Chengshin Việt Nam cũng đang tiếp tục sản xuất các quy cách vết xe tời, vết xe công trình trong năm 2010 và năm 2011. Khi có quy cách vết xe, đáp ứng yêu cầu của khách hàng thì lợi ích kinh doanh sẽ gia tăng, hạ thấp doanh thu và lợi nhuận của công ty.

V xe tải nhỏ bán nhà máy Maxxis tại Thái Lan sản xuất vào tháng 5 năm 2010, thu nhập khu vực Thái Lan sẽ giảm khoảng 20 -30%, dẫn đến giá thành hàng, tăng chi phí cạnh tranh cho một hàng này trong năm tới.

Trong năm 2011, khi nhà máy Chengshin Việt Nam sản xuất quy cách vận tải xe tải và nhà máy Maxxis Thái Lan sản xuất vận tải nhỏ bán, lúc đó vận xe Maxxis sẽ chiếm 20% thị trường vận tải nhỏ tại Việt Nam. Năm tới như cũ thị trường, Việt Nam tiếp tục làm nhà phân phối quy cách vận xe Maxxis trên toàn bộ thị trường miền Nam, sản phẩm bán ra sẽ đa dạng hơn và đảm bảo cho sản phẩm tăng doanh thu và lợi nhuận của vận xe trong năm tới tiếp thị thị trường.

8.2.2 Ngành nông nghiệp

Ngành nông nghiệp Việt Nam có tốc độ tăng trưởng bình quân 15 -20%/năm, sản lượng nông nghiệp tiêu thụ bình quân 22kg/người (năm 2008) và 28kg/người (năm 2009) trong khi tiêu thụ trên thế giới là 37kg/người/năm. Dự kiến sản lượng tiêu thụ nông nghiệp tại Việt Nam sẽ còn tiếp tục tăng với tốc độ cao, đạt 32kg/người, tăng sản lượng là 3,8 triệu tấn vào năm 2010. Trong đó, nông nghiệp liên quan xây dựng chiếm khoảng 15%, khoảng 570.000 tấn nông nghiệp. (theo báo cáo năm 2009 của Hiệp hội nông nghiệp Việt Nam)

Trong ngành nông nghiệp thế giới, năm 2007 tiêu thụ 16 triệu tấn nông nghiệp, trong đó có khoảng 60% là nhựa PVC, tốc độ tăng trưởng 2%/năm, tiếp theo là nhựa HDPE với thị phần 33%, tốc độ tăng trưởng 6%/năm, còn lại là các loại nhựa vật liệu khác (sản phẩm 2007 của Krauss Maffei Berstoff).

Ngành nông nghiệp thị trường Việt Nam sẽ sản xuất 150.000 tấn vào năm 2010 và sản phẩm tiếp tục tăng với tốc độ 10%/năm trong năm tới. (sản phẩm 2007 của Krauss Maffei Berstoff)

Như vậy, thị trường nông nghiệp vẫn tiếp tục tăng trưởng trong thời gian tới với những đóng góp phát triển ngành nông nghiệp của Việt Nam.

Việt Nam tiếp tục đầu tư vào sản xuất nhựa HDPE đa dạng các quy cách, xuất khẩu luôn nhựa HDPE gắn liền cho thoát nước, tiêu thụ nhựa HDPE liên tục đóng góp đáng kể vào doanh thu của ngành nông nghiệp.

8.2.3 Ngành cấp nước

Việt Nam đang đẩy mạnh xây dựng và phát triển cơ sở hạ tầng mạng lưới viễn thông tiên tiến, hiện đại, có bao phủ rộng khắp, hoạt động hiệu quả, an toàn; chú trọng phát triển kết nối băng thông rộng và thông tin di động. (Hiệp hội tăng trưởng viễn thông Việt Nam 2009 thực hiện vào ngày 23/09/2009).

Lao động gián tiếp

79 người

106 người

9.2. Đào tạo

- **Tuyển dụng:** Công ty có hệ thống quy chế tuyển dụng rõ ràng. Công ty tuyển dụng thông qua các nguồn lao động tại địa phương, các công ty tuyển dụng, các trường đại học, Cao đẳng và Trung tâm chuyên nghiệp trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh, Bình Dương. Mục tiêu tuyển dụng của Công ty là thu hút người lao động có năng lực vào làm việc cho Công ty, đáp ứng nhu cầu mở rộng sản xuất kinh doanh. Tùy theo từng vị trí công việc mà Công ty đưa ra những tiêu chuẩn bắt buộc riêng, song tất cả các chức danh đều phải đáp ứng các yêu cầu cơ bản như: có trình độ chuyên môn cần thiết, cán bộ quản lý phải có kinh nghiệm chuyên môn, nhiệt tình, ham học hỏi, yêu thích công việc, chăm sóc trong công việc, có ý thức sáng tạo. Đối với các vị trí quản lý, các yêu cầu tuyển dụng khác biệt khác, với các tiêu chuẩn bắt buộc về kinh nghiệm công tác, khả năng phân tích và trình độ ngoại ngữ, tin học.

- **Chính sách thu hút nhân tài:** Công ty có chính sách lương, thưởng xứng đáng và công bằng với năng lực nhân sự, ngoài các chế độ phúc lợi nhân viên, Công ty còn áp dụng các chính sách thưởng sáng kiến, thưởng kinh doanh hàng tháng, đặc biệt là với các nhân viên giỏi và có nhiều kinh nghiệm trong các lĩnh vực liên quan, mặt mặt đãi ngộ nhân viên lâu dài, mặt khác thu hút lao động có năng lực từ nhiều nguồn khác nhau vào làm việc cho Công ty.

Đặc biệt, Ban lãnh đạo Công ty ưu tiên Chính sách thu hút và giữ chân nhân tài lâu dài và có hiệu quả nhất là tạo môi trường làm việc tốt, thoải mái, lành mạnh và tin cậy. Thấu hiểu qua cuộc khảo sát quan tâm của Cán bộ công nhân viên Vệ sinh Khánh năm 2009 cho thấy 70% người lao động trong Công ty hài lòng với môi trường làm việc của Vệ sinh Khánh, cho rằng đó là môi trường làm việc hợp tác, thân thiện, thoải mái, có tinh thần trách nhiệm, công nhân viên có cơ hội học hỏi, tin cậy và có cơ hội thăng tiến sáng tạo trong công việc. Ưu tiên môi trường làm việc tác động gần 40% nhân viên hài lòng của người lao động khi làm việc tại Vệ sinh Khánh.

Ngoài ra, thu hút nhân tài gần đây, Công ty còn áp dụng chính sách thăng tiến linh hoạt. Việc áp dụng chế độ tuyển dụng nội bộ và đào tạo bổ sung tạo điều kiện cho người lao động trong Công ty có cơ hội thăng tiến “Career Building”, mặt môi trường làm việc rộng mở người lao động thể hiện và chứng minh năng lực của mình thực sự đã góp phần thu hút và giữ chân người lao động.

- **ào tạo:** Công ty chú trọng việc xây dựng nhân lực các hoạt động đào tạo, bồi dưỡng, đặc biệt là trình độ chuyên môn nghiệp vụ và ISO 9001:2008. Công ty cũng tổ chức đào tạo nghề nghiệp và các kiến thức cho người lao động thông qua các hình thức đào tạo kèm cặp, truyền đạt kinh nghiệm trong quá trình làm việc, giảng dạy ngoài. Đối với nhân viên mới tuyển dụng, Công ty sẽ tiến hành đào tạo nghiệp vụ và tóm tắt nội dung kiến thức người lao động nắm vững thích nghi và nắm bắt các công việc mới. Ngoài ra, còn chú trọng vào nhu cầu phát triển của Công ty, nâng cao trình độ cán bộ, mở rộng bố trí Công ty, Công ty đưa ra kế hoạch đào tạo thích hợp, đa dạng hình thức: ký hợp đồng với các chuyên gia bên ngoài, các trung tâm đào tạo, truyền hình, các tài liệu, tài liệu tích hợp các khóa huấn luyện,...

9.3. Lợi ích

- **Chính sách lương:** Công ty xây dựng chính sách lương riêng phù hợp với đặc thù ngành nghề hoạt động và bổ sung cho người lao động các chế độ theo quy định của Nhà nước, hưởng lương xác lập dựa trên trình độ, cấp bậc và tay nghề của người lao động, mức độ phù hợp với ngành và công việc cụ thể, khuyến khích cán bộ công nhân viên của Công ty làm việc hết sức, góp phần thúc đẩy phát triển sản xuất kinh doanh của Công ty.
- **Chính sách thưởng:** Nhằm khuyến khích, động viên cán bộ công nhân viên trong Công ty gia tăng hiệu quả làm việc, đóng góp cho Công ty, Công ty có chính sách thưởng hàng kỳ, thưởng đột xuất cho cá nhân và tập thể. Việc xét thưởng dựa vào thành tích của cá nhân hoặc tập thể trong thời gian công việc, đặc biệt hiệu quả cao, có sáng kiến trong công việc, pháp luật làm việc,... Ngoài ra, Công ty còn có chế độ thưởng vào cuối năm, thưởng vào kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm mà số lượng thưởng sẽ tăng giảm theo.
- **Bổ hiểm và phúc lợi:** Việc trích nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế của Công ty trích nộp đúng theo quy định của pháp luật. Công ty thực hiện các chế độ bảo hiểm xã hội cho người lao động theo Luật Lao động và thực hiện khám sức khỏe định kỳ cho cán bộ công nhân viên. Ngoài ra, Công ty còn mua bảo hiểm tai nạn 24/24 cho toàn thể CBCNV.
- **Tổ chức Công đoàn, Đoàn Thanh niên:** Công ty luôn tạo điều kiện thuận lợi Công đoàn và Đoàn Thanh niên Công ty hoạt động, tạo điều kiện cho công nhân viên Công ty nâng cao ý thức tinh thần và rèn luyện sức khỏe. Ngoài ra, hàng năm cán bộ công nhân viên Công ty còn được tổ chức nghỉ mát vào các dịp lễ.

- **Chính sách trả lương:** Trả lương theo mức, thời gian, nghề nghiệp áp dụng theo quy định của Bộ Luật Lao động.

Công ty luôn thực hiện nghiêm chỉnh các chính sách đãi ngộ đối với người lao động theo Luật Lao động của Nhà nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam

10. Chính sách cổ tức

Căn cứ theo Điều 173 Điều lệ Công ty và Hội đồng Cổ đông Công ty, chính sách phân phối cổ tức do Hội đồng Quản trị đề nghị và Hội đồng Cổ đông quyết định như sau:

- Công ty chi trả cổ tức cho các cổ đông khi Công ty kinh doanh có lãi và đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật.
- Tỷ lệ chia cổ tức do Hội đồng Cổ đông quyết định dựa trên xu hướng của Hội đồng Quản trị, với nguyên tắc là kết quả hoạt động kinh doanh của năm hoạt động và phân bổ án hoạt động kinh doanh của các năm tiếp theo.
- Cổ tức được chia cho các cổ đông theo tỷ lệ phần trăm vốn góp của các cổ đông
- Tùy theo tình hình thực tế, Hội đồng Quản trị có thể tạm ngưng chi trả cổ tức cho các cổ đông theo quý hoặc 6 tháng nếu không vượt quá mức 70% số cổ tức dự kiến.
- Trong năm 2008 và năm 2009 do công ty mới đi vào hoạt động kết quả kinh doanh kinh tế nên Hội đồng Cổ đông đã nhất trí thông qua kế hoạch giữ lại lợi nhuận để tái đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong các năm tiếp theo, không chi trả cổ tức năm 2008 và 2009.
- Dự kiến tỷ lệ chi trả cổ tức trong các năm tiếp theo của công ty là 12-14% (2010), 14-16% (2011) và 16-18% (2012).

11. Tình hình hoạt động tài chính

11.1. Trích khấu hao tài sản cố định

Tài sản cố định được phân bổ theo nguyên giá và hao mòn lý thuyết. Nguyên giá tài sản cố định hình thành mua sắm bao gồm giá mua và toàn bộ các chi phí liên quan trực tiếp nhằm đưa tài sản vào trạng thái sẵn sàng sử dụng. Khấu hao được tính theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng được tính của tài sản cố định hình thành.

Số năm khấu hao tài sản cố định được thực hiện theo Quyết định số 206/2003/QĐ-BTC của Bộ trưởng Bộ Tài chính ngày 12/12/2003 và Ban hành chi tiết quy định và trích khấu hao tài sản cố định, cụ thể như sau:

Nhà cao tầng kiến trúc	05 – 20 năm
Máy móc thi công	03 – 12 năm
Phụ tùng vận tải	04 – 12 năm
Thiết bị đóng gói	03 – 10 năm

Trong năm 2008, Công ty có làm công vụ số 025/VCOM/2008 ngày 08/04/2008 ghi Công ty thu thuế Bình Định xin tạm ngừng dây chuyền sản xuất cáp viễn thông chuyên nghiệp công nghệ sang sản xuất sản phẩm cáp mạng LAN. Thời gian xin tạm ngừng chuyên nghiệp công nghệ từ ngày 01/07/2008 đến ngày 30/06/2009. Theo công vụ số 439/Vcom/2009, tính đến 30/06/2009, Công ty đã hoàn thành và đưa vào sử dụng máy móc dây chuyền sản xuất cáp Lan, các dây chuyền sản xuất cáp viễn thông vẫn chưa chuyên nghiệp xong, do vậy, Công ty ghi trích khấu hao trả lại dây chuyền sản xuất cáp Lan vì Công ty cũng đã có doanh thu từ sản phẩm này. Chi phí khấu hao trong giai đoạn này từ ngày 01/01/2009 đến ngày 30/06/2009 của máy móc thiết bị tạm ngừng khấu hao này là: 4.561.675.096 đồng, thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại là: 4.561.675.096 đồng x 25% = 1.140.418.774 đồng.

11.2 Thu nhập bình quân ghi/năm

Năm 2008: 3.300.000 đồng/đăng ký

Năm 2009: 3.900.000 đồng/đăng ký

Nhìn chung mức lợi nhuận bình quân của Công ty cũng còn thấp, tuy nhiên, tốt hơn lợi nhuận ghi cao so với các doanh nghiệp cùng ngành.

11.3 Thanh toán các khoản nợ ngắn hạn

Công ty thanh toán các công nợ ngắn hạn và ứng dụng cho nhà cung cấp, không có nợ quá hạn.

11.4 Các khoản phải nộp theo luật thuế

Công ty nghiêm chỉnh thực hiện tất cả các chính sách thuế của Nhà nước cũng như các chính sách có liên quan đến lao động.

Tính đến 30/06/2010, số dư “Thu và các khoản phải nộp nhà nước” (thu các khoản thuế “Thu nhập cá nhân”) trên bảng cân đối kế toán của Công ty là **6,962,379,289 VND**, bao gồm các khoản như sau:

STT	Khoản mục	Giá trị	Ghi chú
1	Thu GTGT	1,610,029,792	Công ty s quy t toán v i c quan Thu m i khi n h n
2	Thu nh p kh u	94,911,230	
3	Thu TNDN *	5,150,952,228	
4	Thu ph i n p khác	106,486,039	
	T ng c ng	6,962,379,289	

* N m 2009, Công ty c gi m 30% thu thu nh p ph i n p n m 2009 theo thông t s 03/2009/TT-BTC ngày 13/01/2009. M c thu su t thu ph i n p là 17.5%. ng th i, theo công v n s 5675/CT-TT&HT v vi c u ãi v thu thu nh p doanh nghi p c a C c thu t nh Bình D ng ngày 04/08/2008 do Công ty có u t thêm dây chuy n s n xu t cấp LAN m r ng quy mô s n xu t nên Công ty c h ng u ãi v thu TNDN i v i ph n thu nh p t ng thêm, c th Công ty c m i n thu TNDN ph i n p 01 n m k t khi kinh doanh có lãi và gi m 50% s thu ph i n p trong 02 n m ti p theo. D ki n n m 2010, ngay khi có lãi công ty s áp d ng m c u ãi thu TNDN này.

11.5 S d các qu qua các n m

Công ty trích l p và s d ng các qu theo quy nh áp d ng cho các doanh nghi p là Công ty c ph n và theo i u l t ch c và ho t ng c a Công ty. C th nh sau:

- + Qu u t và phát tri n: c trích l p 10% t l i nhu n sau thu .
- + Qu d phòng tài chính: trích l p 5% t l i nhu n sau thu .
- + Qu khen th ng: trích l p 5% t l i nhu n sau thu .

B ng 17 : Tình hình trích l p qu qua các n m

VT: tri u ng

STT	Di n gi i	31/12/2008	31/12/2009	6 Tháng/2010
1	Qu u t phát tri n	5.875	5.875	5,875
2	Qu d phòng tài chính	1.898	1.898	1,723
3	Qu khen th ng phúc l i	5.967	5.613	4,575

Ng u n: Báo cáo tài chính ã ki m toán n m 2008; 2009 và báo cáo tài chính ã soát xét QII/2010

11.6 T ng d n vay

B ng 18: Chi ti t các kho n vay c a V nh Khánh tính t i ngày 30/06/2010

VT: tri u ng

Mã Vay	Loại hình vay	31/12/2009				30/06/2010			
		Quy định VN	Lãi suất vay	Thời hạn vay	Mục đích vay	Quy định VN	Lãi suất vay	Thời hạn vay	Mục đích vay
Vay ngắn hạn		97.419				117.303			
1 - Vay ngắn hạn (VND)		74.688				106.072			
ACBT	Ngân hàng TMCP Á Châu- CN Tân Bình	13.648	Lãi suất cho vay trong toàn bộ thời gian vay thực tế	6 tháng cho từng lần vay	Bổ sung vốn lưu động, thanh toán mua nguyên vật liệu, hàng hóa	6.949	Lãi suất cho vay trong toàn bộ thời gian vay thực tế	6 tháng cho từng lần vay	Bổ sung vốn lưu động, thanh toán mua nguyên vật liệu, hàng hóa
HSBC	Ngân hàng HSBC- CN TPHCM	11.863	Lãi suất cố định + 2.5%/năm		Bổ sung vốn lưu động, thanh toán mua nguyên vật liệu, hàng hóa	22.673	Lãi suất cố định + 2.5%/năm	3 tháng cho từng lần vay	Bổ sung vốn lưu động, thanh toán mua nguyên vật liệu, hàng hóa
MBBH	NH TMCP Quân đội, CN HCM	2.678	Theo từng khoản vay	12 tháng kể từ ngày gửi ngân hàng	Bổ sung vốn lưu động, thanh toán mua nguyên vật liệu, hàng hóa	7.858	Theo từng khoản vay	12 tháng kể từ ngày gửi ngân hàng	Bổ sung vốn lưu động, thanh toán mua nguyên vật liệu, hàng hóa
QVH 01	Quách Văn Hên	5.041	0%/năm	11 tháng kể từ ngày 20/08/2009	Bổ sung vốn lưu động	3.341	0%/năm	11 tháng kể từ ngày 20/08/2009	Bổ sung vốn lưu động
VCBB	Ngân hàng ngoại thương VN- CN Bình Dương	12.039	Theo thông báo tài chính	8 tháng kể từ ngày rút vốn	Bổ sung vốn lưu động, thanh toán mua nguyên vật liệu, hàng hóa	24.885	Theo thông báo tài chính	8 tháng kể từ ngày rút vốn	Bổ sung vốn lưu động, thanh toán mua nguyên vật liệu, hàng hóa

Mã Vay	Mô tả chi tiết khoản vay	31/12/2009				30/06/2010			
		Quy định VND	Lãi suất vay	Thời hạn vay	Mục đích vay	Quy định VND	Lãi suất vay	Thời hạn vay	Mục đích vay
VIBZ	Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam - Chi nhánh Sài Gòn	29.420				34.780	Lãi suất thả nổi	12 tháng kể từ ngày 20/10/2009	Bổ sung vốn lưu động, thanh toán mua nguyên vật liệu, hàng hóa
		13.107	Lãi suất cố định 150% / năm	03/10/2008 – 03/10/2009	Bổ sung vốn lưu động, thanh toán mua nguyên vật liệu, hàng hóa				
		3.805	Lãi suất thả nổi	03/10/2008 – 03/10/2009	Bổ sung vốn lưu động, thanh toán mua nguyên vật liệu, hàng hóa				
		12.508	Lãi suất thả nổi	20/10/2009 – 20/10/2010	Bổ sung vốn lưu động, thanh toán mua nguyên vật liệu, hàng hóa				
2 - Vay ngắn hạn (USD)		22.731				8.517			
ACBT	Ngân hàng TMCP Á Châu - Chi nhánh Tân Bình	1.741	Ưu đãi trong thời gian vay	6 tháng cho từng lần vay	Bổ sung vốn lưu động, thanh toán mua nguyên vật liệu, hàng hóa	-			
CL001	Lâm Quy Ching	12.559				6.491	0%/năm	12 tháng kể từ ngày 29/09/2009	Bổ sung vốn lưu động

Mã Vay	Mô tả vay	31/12/2009				30/06/2010			
		Quy mô VN	Lãi suất vay	Thời hạn vay	Mục đích vay	Quy mô VN	Lãi suất vay	Thời hạn vay	Mục đích vay
		6.280	7%/năm	11 tháng kể từ ngày 12/08/2008	Bổ sung vốn lưu động				
		3.588	5%/năm	1.5 tháng kể từ 12/07/2009	Bổ sung vốn lưu động				
		2.691	5%/năm	6 tháng kể từ ngày 20/08/2009	Bổ sung vốn lưu động				
HSBC	Ngân hàng HSBC- CN TPHCM	905	Lãi suất cố định + 2.5%/năm		Bổ sung vốn lưu động	2.026	Lãi suất cố định + 2.5%/năm	3 tháng cho thuê nhà	Bổ sung vốn lưu động
HSBC	Ngân hàng HSBC- CN TPHCM	2.945	Lãi suất cố định + 2.5%/năm		Bổ sung vốn lưu động	-			
UOBZ	Ngân hàng UOB- CN HCM	4.582	12%/năm cho 12 tháng ưu tiên, 13.2%/năm cho 12 tháng tiếp theo và 14.4%/năm cho thời gian còn lại	6 tháng cho thuê nhà	Mua tài sản cố định	5.586	12%/năm cho 12 tháng ưu tiên, 13.2%/năm cho 12 tháng tiếp theo và 14.4%/năm cho thời gian còn lại	6 tháng cho thuê nhà	Mua tài sản cố định
3 - Nợ dài hạn						2.714			
Vay dài hạn		9.445				4.345			

Mã Vay	Mô tả vay	31/12/2009				30/06/2010			
		Quy định VN	Lãi suất vay	Thời hạn vay	Mục đích vay	Quy định VN	Lãi suất vay	Thời hạn vay	Mục đích vay
1 - N dài hạn VND		1.766				1.221			
TCH03	Công ty TNHH MTV Cho Thuê TC - NH Sài Gòn Thành Tín	1.766	05/11 – 30/11/2009: 0.875%/tháng 01/12: th n i theo lãi suất huy n g 13 tháng c a Sacomb ank TPHCM + 0.5%/tháng	05/11/2009 – 05/11/2012	Thuê tài chính dây chuy n s n xu t n g nh a HDPE F1200	1.221	05/11 – 30/11/2009: 0.875%/tháng 01/12: th n i theo lãi suất huy n g 13 tháng c a Sacombank TPHCM + 0.5%/tháng	05/11/2009 – 05/11/2012	Thuê tài chính dây chuy n s n xu t n g nh a HDPE F1200
2 - N dài hạn USD		7.678				3.124			
CHA01	Công ty TNHH Cho Thuê TC Qu c T CHAILEA SE	4.844	7.4%/n m	28/02/2007 – 28/02/2012	Thuê tài chính máy b c n cấp	2.793	7.4%/n m	28/02/2007 – 28/02/2012	Thuê tài chính máy b c n cấp
TCH02	Công ty Cho Thuê TC Qu c T Vi t Nam	2.834	6.93%/n m	20/04/2006 – 05/11/2012	Thuê tài chính h th n g máy xo n cấp	331	6.93%/n m	20/04/2006 – 05/11/2012	Thuê tài chính h th n g máy xo n cấp
T NG C NG		106.864				121.648			

Nguồn: VKC

Thuê tài chính cho phép Vnh Khánh Hòa hoàn toàn chi trả trong vì c l a chi n máy móc thi t b , nhà cung c p, c ng nh m u mã ch ng lo i phù h p v i yêu c u c a mình nh máy b c , h th ng máy xo n cấp, dây chuy n s n xu t ng nh a HDPE F1200. i u này giúp cho Vnh Khánh Hòa cung c p v n thi t b t ng cao ch t l ng và n ng su t s n ph m. Khi t i n hành v i các th i h n thanh toán trung bình t 3-5 n m thì thuê tài chính óng vai trò quan tr ng trong vì c vay ng n h n. H n n a, ây m t công c tài chính giúp Vnh Khánh Hòa t i t ki m th i gian tìm ki m các qu tài chính t p trung vào ho t ng s n xu t.

T ng đ n vay n th i i m 30/06/2010 c a Công ty ch y u t i các ngân hàng l n là Ngân hàng HSBC, Ngân hàng VIB, Ngân hàng ngo i th ng Vi t Nam. N vay c a Vnh Khánh Hòa ch y u là các kho n n vay ng n h n t 3 n 6 tháng b ng ng USD tài tr cho tài s n l u ng, và c t p trung thanh toán vào ngày áo h n c a h p ng vay. Công ty luôn có kh n ng thanh toán y và úng h n các kho n n vay trên.

11.7 Tình hình công n hi n nay

B ng 19 : Các kho n ph i thu

(vt: tri u ng)

Ch tiêu	31/12/2008		31/12/2009		30/06/2010	
	Giá tr	T tr ng % trên t ng các kho n ph i thu	Giá tr	T tr ng % trên t ng các kho n ph i thu	Giá tr	T tr ng % trên t ng các kho n ph i thu
1. Ph i thu ng n h n	62.286	99,85%	126.315	99,92%	138.087	99,92%
1.1. Ph i thu c a khách hàng	51.414	82,42%	102.833	81,34%	118.692	85,89%
1.2. Tr tr c cho ng i bán	11.12	17,83%	22.239	17,59%	17.367	12,57%
1.3. Ph i thu ng n h n khác	300	0,48%	1.584	1,25%	2.369	1,71%
1.4. D phòng các kh an ph i thu khó òi	(548)	(0,88%)	(341)	(0,27%)	(341)	(0,25%)
2. Ph i thu dài h n	96	0,15%	106	0,08%	106	0,08%
2.2. Ph i thu dài h n c a khách hàng	-	-	-	-	-	-
2.2. V n kinh doanh n v tr c thu c	96	0,15%	-	-	-	-
2.3. Ph i thu dài h n khác	-	-	106	0,08%	106	0,08%
2.4 D phòng các kh an ph i thu dài h n khó òi	-	-	-	-	-	-
T ng c ng các kho n ph i thu	62.382	100%	126.421	100%	138.193	100%

Ngu n: Báo cáo tài chính ã ki m toán n m 2008; 2009 và báo cáo tài chính ã soát xét QII/2010

Do đặc điểm khách hàng ngành cấp nước thông thường, nên nhà cung cấp của Công ty là các công ty Nhà nước, thể hiện trên cơ sở pháp lý theo quy định của pháp luật. Công ty có các công trình Nhà nước thể hiện pháp lý theo ngân sách phân bổ nên có tính thanh khoản không cao. Chính sách chấp nhận mức tín dụng cho khách hàng của Vệ sinh Khánh Hòa dựa trên nhiều tiêu chí như: vốn, doanh số hàng bình quân hàng tháng, thời gian hợp tác,....

Trong 6 tháng đầu năm khoản phải thu của ngành vận xe tập trung tại 2 chi nhánh của Vệ sinh Khánh Hòa là 43 tỷ do Công ty thể hiện chính sách giữ công nợ và hỗ trợ tài chính chi nhánh phân phối hàng cho các đối lý. Các khoản phải thu này là an toàn vì khách hàng là các đối lý đã hợp tác với Công ty hơn 10 năm. Tuy nhiên các khoản phải thu của Vệ sinh Khánh Hòa tập trung trong ngành này là chủ yếu (chiếm hơn 99%). Phải thu khác chiếm hơn 53 tỷ trong 6 tháng 2010 nên nhiều đối tượng khách hàng và mức khách hàng chi trả nợ không lớn.

Chính sách bán hàng của công ty luôn chú trọng việc phát triển khách hàng tiêu dùng và doanh nghiệp. Tuy nhiên việc phát triển khi lượng khách hàng luôn đi cùng với nguy cơ tiềm ẩn về khó thu hồi nợ của khách hàng, vì vậy, về các khoản phải thu quá hạn Công ty đã thể hiện trích lập dự phòng theo đúng quy định. Tuy vậy, khi lượng phát sinh nợ khó đòi của khách hàng không đáng kể nên khoản trích lập này chỉ chiếm 1,1% trên các khoản phải thu, tương ứng 0,88% và 0,27% trong năm 2008 và 2009.

Để giảm rủi ro công nợ trong việc bán hàng, Công ty thể hiện công tác đánh giá khách hàng, xác định hạn mức tín dụng của từng khách hàng dựa trên năng lực tài chính của khách hàng, quy mô kinh doanh và doanh số trung bình hàng tháng của khách hàng. Ngoài ra, Công ty hiện nay tập trung tăng cường công tác thu hồi công nợ, bổ sung nguồn lực vào phòng pháp lý trực thuộc Vệ sinh Khánh Hòa phòng Tổng giám đốc, chịu trách nhiệm rà soát hợp đồng, ràng buộc các thủ tục bán hàng và tăng cường giám sát chi tiêu, xử lý các công nợ nhàn.

Bảng 20 : Các khoản phải thu

(đơn vị: triệu đồng)

	Chi tiêu	31/12/2008		31/12/2009		30/06/2010	
		Giá trị	Tỷ trọng các khoản phải thu	Giá trị	Tỷ trọng các khoản phải thu	Giá trị	Tỷ trọng các khoản phải thu
A	Nợ ngắn hạn	134.029	93,69%	192.436	95,32%	208.500	97,81%
1	Vay và nợ ngắn hạn	83.739	58,54%	97.419	48,25%	107.303	54,12%
2	Phải thu cho người bán	44.853	31,35%	82.788	41,01%	71.970	36,30%
3	Người mua trả tiền trước	1.194	0,83%	863	0,43%	6.399	3,23%
4	Các khoản thu phải nộp	1.930	1,35%	5.600	2,77%	6.962	3,51%

5	Phí trích cán bộ CNV	851	0,59%	1.261	0,62%	929	0,47%
6	Chi phí phí trích	0		0		337	0,17%
7	Phí trích phân bổ khác	1.461	1,02%	4.505	2,23%	25	0,01%
8	D phòng phí trích ngân hàng	-	-	-	-	-	-
B	N dài hạn	9.028	6,31%	9.448	4,68%	4.345	2,19%
1	Vay và nợ dài hạn	9.028	6,31%	9.445	4,68%	4.345	2,19%
2	D phòng trích cấp mặt vì công làm	-	-	-	-	-	-
	Tổng công nợ phí trích	143.057	100%	201.884	100%	212.845	100%

Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2008; 2009 và báo cáo tài chính đã soát xét QII/2010 của VKC

Các khoản phí trích của V nhà Khánh chủ yếu từ vay ngân hàng và khoản phí trích cho ngân hàng bán chi phí trích chủ yếu. N vay của V nhà Khánh chủ yếu là các khoản vay ngân hàng từ 3 đến 6 tháng và chủ yếu tập trung thanh toán vào ngày đáo hạn của hợp đồng vay. Khoản phí trích ngân hàng bán là khoản phí trích tín dụng mua vé và vận chuyển hàng hóa, trong đó chiếm hơn 70% là Công ty TNHH Công nghiệp Cao su Chính tân Việt Nam. Đây là nhà cung cấp truyền thống lâu năm. Công ty luôn có khả năng thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản phí trích trên.

11.8 Hàng tồn kho

Bảng 21: Hàng tồn kho qua các năm

VT: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	2008	T trên %	2009	T trên %	6 tháng 2010	T trên %
1	Nguyên liệu, vật liệu	19.923	21,76%	22.562	24,27%	17.401	17,75%
2	Công cụ, dụng cụ	-	-	-	-	46	0,05%
3	Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang	19.267	21,04%	16.455	17,70%	14.780	15,07%
4	Thành phẩm	37.252	40,68%	29.940	32,20%	33.190	33,85%
5	Hàng hóa	18.022	19,68%	27.957	30,07%	35.837	36,55%
6	D phòng giảm giá hàng tồn kho	(2.891)	(3,16%)	(3.942)	(4,24%)	(3.198)	(3,26%)
	Giá trị thuần có thể thực hiện của hàng tồn kho	91.573	100%	92.971	100%	98.056	100%

Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2008; 2009 và báo cáo tài chính đã soát xét QII/2010 của VKC

Thành phẩm của công ty chiếm tỷ trọng lớn và có xu hướng gia tăng trong 6 tháng đầu năm 2010, chủ yếu do sản phẩm cấp và nhà cửa đưa vào các công trình lớn với thời gian dài, các hợp đồng lớn của cấp và nhà Công ty đã ký hợp đồng với khách hàng và sản xuất theo hợp đồng trong 6 tháng đầu năm 2010, các công trình đang thực hiện thi công vướng thủ tục giấy tờ, chiếm tỉ lệ không nhỏ khi chào khách hàng chào hàng. Ngoài các sản phẩm sản xuất theo đơn hàng và theo hợp đồng cho các công trình thi công nhà công nhân, bưu điện, Công ty còn có kế hoạch sản xuất sản phẩm trực tiếp cho bán hàng thông xuyên áp dụng nhu cầu giao hàng kịp thời cho khách hàng.

Vì các khoản hàng tồn kho chiếm một phần lớn trong tài sản kinh doanh của Công ty bởi vì doanh thu hàng tồn kho là một trong những nguồn cơ bản tạo ra doanh thu và những khoản thu nhập thêm sau này, Nhà Khánh tập trung không tồn hàng tồn kho quá lâu để tiết kiệm chi phí dự trữ, chi phí thanh lý hay các khoản hàng bị lỗi và thanh lý hàng hỏng. Công ty duy trì hàng tồn kho một mức nhất định trong chiến lược dự hàng hoá của mình, nhằm đảm bảo nguyên vật liệu cho sản xuất, đảm bảo nguồn hàng trong việc cung ứng sản phẩm.

11.9 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 22: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán (lần)		
- Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSL /N ngắn hạn)	1,22	1,25
- Hệ số thanh toán nhanh ((TSL - Hàng tồn kho)/N ngắn hạn)	0,54	0,76
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn (lần)		
- Tổng nợ / Tổng tài sản	0,46	0,65
- Tổng nợ / Vốn chủ sở hữu	1,08	1,53
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động (lần)		
Vòng quay hàng tồn kho (GVHB/Hàng tồn kho BQ)	2,72	3,45
Vòng quan tài sản (Doanh thu thuần/Tổng tài sản)	0,84	1,15

4. Chỉ tiêu và khối lượng sinh lợi (%)		
- Lợi nhuận sau thuế / Doanh thu thuần	0,10%	1,89%
- Lợi nhuận sau thuế / Giá trị bình quân	0,20%	5,11%
- Lợi nhuận sau thuế / Tổng tài sản bình quân	0,08%	2,17%
- Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần*	-	2,00%

Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2008; 2009 của VKC

* Do lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trong năm 2008 âm nên công ty không tính chỉ tiêu tài chính này.

12. Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban giám đốc, Kế toán trưởng

12.1. Danh sách Hội đồng quản trị

12.1.1. Ông Lâm Quy Chương

Chức vụ:	Chủ tịch HĐQT Kiêm Tổng giám đốc
Giới tính:	Nam
Ngày sinh:	16/02/1953
CMND:	BA668433
Nơi sinh:	Tiền Giang
Quốc tịch:	Canada
Dân tộc:	Hoa
Quê quán:	Tiền Giang
Địa chỉ thường trú:	766 Pape Avenutoronto Otario, Canada
Số điện thoại liên lạc:	0913 870 699
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Chỉnhan kinh tế
Quá trình công tác:	
Trước 1993	Sống và làm việc tại Loan
1993 - nay	Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Cấp Nhà và Nhà Khánh

Chức vụ công tác hiện nay:	Chức vụ Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc
Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác:	Không
Số chứng nhận đăng ký (tính đến ngày 20/08/2010)	3.035.602
- Địa chỉ:	
- Cá nhân:	3.035.602
Những người có liên quan:	Theo mẫu danh sách những người có liên quan đính kèm.
Số chứng nhận đăng ký của những người có liên quan:	Không
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Các khoản nợ vì lợi ích công ty	Không
Thù lao và các khoản lợi ích khác	
Lợi ích liên quan vì lợi ích công ty	Công
Quy định liên quan đến việc lợi ích cá nhân chi phối nhiệm vụ	Không

12.1.2. Ông Phạm Linh

Chức vụ:	Thành viên HĐQT
Giới tính:	Nam
Ngày sinh:	27/10/1974
CMND:	022947142
Nơi sinh:	Hà Nội
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Nam Định
Địa chỉ thường trú:	4A/4/40 Ngõ 304, Phố 25, Quận Bình Thạnh, Thành phố Hồ Chí Minh
Số điện thoại liên lạc:	0903.900.984
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Tiến sĩ kinh tế

Quá trình công tác:	
03/1996-06/2003	Trưởng bộ phận quản lý tín dụng - Ngân hàng United Overseas Bank, Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh
06/2003-07/2007	Giám đốc kinh doanh - Ngân hàng TMCP Quốc Tế Việt Nam, Chi nhánh Hồ Chí Minh
08/2007-12/2008	Phó Tổng Giám đốc, Giám đốc chi nhánh - Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Quốc tế Việt Nam tại Thành phố Hồ Chí Minh
30/12/2008-nay	Tổng Giám đốc - Công ty Cổ phần Chứng khoán Quốc tế Việt Nam
Chức vụ công tác hiện nay:	Thành viên Hội đồng Quản trị
Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác:	Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán Quốc tế Việt Nam
Số phần nắm giữ (tính đến ngày 20/08/2010)	0
- Cổ phiếu:	0
- Cá nhân:	0
Những người có liên quan:	Theo mẫu danh sách những người có liên quan đính kèm.
Số phần nắm giữ của những người có liên quan:	Không
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Các khoản nợ vì công ty	Không
Thù lao và các khoản lợi ích khác	
Lợi ích liên quan vì công ty	
Quy định mâu thuẫn với lợi ích cá nhân của công ty	Không

12.1.3. Ông Hoàng Văn Quyển

Chức vụ:	Thành viên HĐQT
Giới tính:	Nam
Ngày sinh:	15/02/1945

CMND:	020083639
Nơi sinh:	Campuchia
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Xã Đông Hưng, Thái Bình
Địa chỉ thường trú:	733 CMT8, Phường 6, Quận Tân Bình, TP. Hồ Chí Minh
Số điện thoại liên lạc:	0913.800.012
Trình độ văn hóa:	10/10
Trình độ chuyên môn:	Kỹ sư Kinh tế Xây dựng
Quá trình công tác:	
05/1962 - 1975	Tham gia hoạt động cách mạng
1975 - 1993	Xây dựng thành phố
1993 - 2005	Phó giám đốc Xây dựng Thành phố Hồ Chí Minh
2005 – nay:	Nghỉ hưu theo chế độ
Chức vụ công tác hiện nay:	Thành viên HĐQT
Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác:	Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Việt Nam Liên
Số phần nắm giữ (tính đến ngày 20/08/2010)	0
- Cổ đông:	0
- Cá nhân:	0
Những người có liên quan:	Theo mẫu danh sách những người có liên quan đính kèm.
Số phần nắm giữ của những người có liên quan:	0
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Các khoản nợ nội bộ công ty	Không
Thù lao và các khoản lợi ích khác	
Lợi ích liên quan nội bộ công ty	
Quy định lợi ích mâu thuẫn với lợi ích	Không

Chức vụ:	
----------	--

12.1.4. Ông Nguyễn Thọ Hiền

Chức vụ:	Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc
Giới tính:	Nam
Ngày sinh:	20/05/1963
CMND:	023502423
Nơi sinh:	Tỉnh Giang
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Tỉnh Giang
Địa chỉ thường trú:	186/80 Võ Văn Lãi, Quận Tân Phú, Thành phố Hồ Chí Minh
Số điện thoại liên lạc:	0918009588
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Tiến sĩ Kinh tế
Quá trình công tác:	
1997-1998:	Công ty Cổ phần Kigimex
1998-2005:	Công ty Cổ phần Kigimex và Công ty Cổ phần Tín Nghĩa
2005-2006:	Công ty Cổ phần Tín Nghĩa
2008-nay:	Công ty Cổ phần Cấp Nhà và Nhà Khánh
Chức vụ công tác hiện nay:	Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng giám đốc
Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác:	Không
Số cổ phần nắm giữ (tính đến ngày 20/08/2010)	107.580
- Tự do:	0
- Cá nhân:	107.580
Những người có liên quan:	Theo mẫu danh sách những người có liên quan đính kèm.

Số công nhân làm việc của nhà công nhân có liên quan:	0
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Các khoản nợ nội bộ công ty	Không
Thù lao và các khoản lợi ích khác	Không
Lợi ích liên quan nội bộ công ty	Công
Quy định mâu thuẫn với lợi ích cá nhân của công nhân viên	Không

12.1.5. Ông Lê Phạm Vinh

Chức vụ:	Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc
Giới tính:	Nam
Ngày sinh:	25/06/1966
CMND:	021743793
Nơi sinh:	Xuân Lộc - Đồng Nai
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Huyện Hóc Môn - Thành phố Hồ Chí Minh
Địa chỉ thường trú:	27/5 ấp Nam Thới - Xã Thới Tam Thôn – Huyện Hóc Môn - Tp Hồ Chí Minh
Số điện thoại liên lạc:	08 35230991 - 098 2701091
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Kỹ sư
Quá trình công tác:	
+ 1997-2007:	Công ty Cổ phần Cấp Nhà và Nhà Khánh
+ Từ 2008 đến nay:	Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Cấp Nhà và Nhà Khánh
Chức vụ công tác hiện nay:	Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc
Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác:	Không

chức khác:	
Số chứng minh thư (tính đến ngày 20/08/2010)	12.510
- Địa chỉ:	
- Cá nhân:	12.510 chứng minh thư
Những người có liên quan:	Theo mẫu danh sách những người có liên quan đính kèm.
Số chứng minh thư của những người có liên quan:	Không
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Các khoản nợ nội bộ công ty	Không
Thù lao và các khoản lợi ích khác	Không
Lợi ích liên quan nội bộ công ty	Công
Quy định mâu thuẫn với lợi ích cá nhân của công ty	Không

12.2. Danh sách Ban kiểm soát

12.2.1. Ông Lê Minh Chi

Chức vụ:	Trưởng Ban kiểm soát
Giới tính:	Nam
Ngày sinh:	10/7/1961
CMND:	024201525
Nơi sinh:	Phan Thiết, Bình Thuận
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Hàm Thuận, Hàm Thuận Bắc, Bình Thuận
Địa chỉ thường trú:	521/25A Cách Mạng tháng 8, phường 13, Quận 10, Thành phố Hồ Chí Minh
Số điện thoại liên lạc:	08 38620875 / 0913916009
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	C nhân tài chính kế toán
Quá trình công tác:	

1997-1998:	K toán trưởng Công ty TNHH T&H và New North South
1998-2005:	Giám đốc điều hành Công ty TNHH Châu Thị
2005-2006:	Giám đốc điều hành Công ty TNHH Châu Thị
2006-2008:	Giám đốc điều hành Công ty TNHH Châu Thị, Giám đốc tài chính Công ty TNHH Thành Phát
2008-nay:	Trưởng ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Cấp Nhà và Nhà Khánh cho đến nay
Chức vụ công tác hiện nay:	Trưởng ban kiểm soát Công ty Cổ phần Cấp Nhà và Nhà Khánh
Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác:	Giám đốc Công ty TNHH Châu Thị
Số cổ phần nắm giữ (tính đến ngày 20/08/2010)	1.000 cổ phần
- Vợ chồng:	
- Cá nhân:	1.000 cổ phần
Những người có liên quan:	Theo mẫu danh sách những người có liên quan đính kèm.
Số cổ phần nắm giữ của những người có liên quan:	Không
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Các khoản nợ vì vì công ty	Không
Thù lao và các khoản lợi ích khác	
Lợi ích liên quan vì vì công ty	Không
Quy định tiềm ẩn thu nhập vì vì lợi ích cá nhân của cá nhân	Không

12.2.2. Hà Anh Tuấn

Chức vụ:	Thành viên Ban kiểm soát
Giới tính:	Nam
Ngày sinh:	10/11/1949
CMND:	024646248
Nơi sinh:	Bình Nh

Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Bình Nh
Địa chỉ thường trú:	47/9 Nguyễn Đình Chiểu, Phường 4, Quận Phú Nhuận, TP. Hồ Chí Minh
Số điện thoại liên lạc:	0903 630 856
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	C nhân Ngân hàng
Quá trình công tác:	
1975 - 1987 :	Trưởng phó phòng chi nhánh Ngân hàng Nhà nước Việt Nam tỉnh An Giang
1987 – 1989:	Phó giám đốc Công ty Vàng bạc đá quý tỉnh An Giang
1989 – 1990:	Giám đốc Công ty Dịch vụ du lịch thị xã Châu Đốc, tỉnh An Giang
1990 – 1991:	Phó ban Quản lý dự án nhà ở tỉnh An Giang
1991 – 2000:	Phó ban Quản lý dự án nhà ở tỉnh An Giang kiêm Trưởng ban điều hành Ngân hàng nông nghiệp sông Cửu Long
2000 – 2001:	Giám đốc phát triển thị trường Công ty CP An Phú
2001 – 2003:	Phó giám đốc Công ty CP Hiệp Tân
2006 – nay:	Ban kiểm soát Công ty CP Cấp Nhà và Nhà Khánh
Chức vụ công tác hiện nay:	Thành viên Ban kiểm soát
Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác:	Không.
Số cổ phần nắm giữ (tính đến ngày 20/08/2010)	500 cổ phần
- Cổ phần:	
- Cá nhân :	500 cổ phần
Những người có liên quan:	Theo mẫu danh sách những người có liên quan đính kèm.
Số cổ phần nắm giữ của những người có liên quan:	Không.
Hành vi vi phạm pháp luật	Không.

Các khoản nợ của công ty	Không.
Thù lao và các khoản lợi ích khác	
Lợi ích liên quan của công ty	Không
Quy định mâu thuẫn với lợi ích cá nhân của công ty	Không.

12.2.3. Võ Thiên Chương

Chức vụ:	Thành viên Ban kiểm soát
Giới tính:	Nam
Ngày sinh:	26/01/1980
CMND:	023168771
Nơi sinh:	Tỉnh Giang
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Tỉnh Giang
Địa chỉ thường trú:	26/2A Trần Quang Diệu, P. 13, Q. 3 Thành phố Hồ Chí Minh
Số liên hệ cá nhân:	0903001533
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	C nhân Tài chính - Kế toán
Quá trình công tác:	
2003-2007:	Công ty TNHH Tư vấn và Kiểm toán CA&A, kế toán trưởng + Trưởng kiểm toán
2007-Nay:	Công ty CP Chứng khoán Quốc tế Việt Nam - CN Thành phố Hồ Chí Minh, Giám đốc chi nhánh.
Chức vụ công tác hiện nay:	Thành viên Ban kiểm soát
Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác:	Giám đốc chi nhánh Công ty CP Chứng khoán Quốc tế Việt Nam - CN Thành phố Hồ Chí Minh
Số phần nắm giữ (tính đến ngày 20/08/2010)	
- Cổ phần:	0 cp

- Cá nhân:	0 cp
Những người có liên quan:	
Số cổ phần nắm giữ của những người có liên quan:	0
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Các khoản nợ vì công ty	Không
Thù lao và các khoản lợi ích khác	
Lợi ích liên quan vì công ty	Không
Quy định mâu thuẫn với lợi ích cá nhân của công ty	Không

12.3. Danh sách Ban giám đốc

12.3.1. Ông Lâm Quy Chương, Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

Nhã ghi thi u m c 11.1.1

12.3.2. Ông Nguyễn Thọ Hải, thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc

Nhã ghi thi u m c 11.1.4

12.3.3. Ông Lê Phạm Vinh, Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc

Nhã ghi thi u m c 11.1.5

12.3.4. Ông Trần Mạnh

Chức vụ:	Giám đốc Tài Chính
Giới tính:	Nam
Ngày sinh:	02/06/1968
CMND:	024078836
Nơi sinh:	Thị trấn Thiên Hộ
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Thị trấn Thiên Hộ
Địa chỉ thường trú:	119/34 Đường 3/2, Phường 11, Quận 10, TP- Hồ Chí Minh.
Số điện thoại liên lạc:	0938.322.723
Trình độ văn hóa:	12/12

Trình độ chuyên môn:	C nhân Tài chính kế toán
Quá trình công tác:	
1993-2000	Ph trách Kế toán tài chính Công ty XNK Sài Gòn Thị trấn Việt Nam.
2000-2005	Trưởng phòng Tài chính Kế toán Công ty Sài Gòn Thị trấn Việt Nam.
2005-2006	Kế toán trưởng Công ty TNHH Mít thành viên Sài Gòn Thị trấn VN.
2006-2009	Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Sài Gòn Thị trấn Việt Nam.
Từ 15/01/2010-nay	Giám đốc tài chính Công ty Cổ phần Cấp Nhà và Nhà Khánh.
Chức vụ công tác hiện nay:	Giám đốc tài chính
Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác:	
Số vốn nắm giữ (tính đến ngày 20/08/2010)	50.000 cổ phần
- Vợ chồng:	
- Cá nhân:	50.000 cổ phần
Những người có liên quan:	Theo mô hình danh sách những người có liên quan đính kèm.
Số vốn nắm giữ của những người có liên quan:	Không.
Hành vi vi phạm pháp luật	Không.
Các khoản nợ vì công ty	Không.
Thù lao và các khoản lợi ích khác	
Lợi ích liên quan vì công ty	Không
Quy định mâu thuẫn với lợi ích của các thành viên	Không.

12.4. Kế toán trưởng: Ông Đặng Minh Hòa

Chức vụ:	Kế toán trưởng
----------	----------------

Giới tính:	Nam
Ngày sinh:	10/12/1978
CMND:	212221515
Nơi sinh:	Quảng Ngãi
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Ba Mông - Ba T - Quảng Ngãi
Địa chỉ thường trú:	B11B/39Z1-T 11- P 2-Vinh Lộc B - Bình Chánh - Thành Phố Hồ Chí Minh
Số điện thoại liên lạc:	0905363459
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	C nhân tài chính kế toán
Quá trình công tác:	
1998 - 2006	Công ty Cổ phần Quảng Ngãi
2006 - 2008	Công ty Cổ phần Nhà Cấp và Nhà Phát
2008 - nay	Công ty Cổ phần Cấp Nhà và Nhà Khánh
Chức vụ công tác hiện nay:	Kế toán trưởng
Chức vụ đang nắm giữ tại các tổ chức khác:	Không
Số cổ phần nắm giữ (tính đến ngày 20/08/2010)	10.000 cổ phần
- Vợ chồng:	
- Cá nhân:	10.000 cổ phần
Những người có liên quan:	
Số cổ phần nắm giữ của những người có liên quan:	Không
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Các khoản nợ vì công ty	Không
Thù lao và các khoản lợi ích khác	Không
Lợi ích liên quan vì công ty	Không

Quy định lệ thu tiền vi phạm các chế độ kỷ luật	Không
--	-------

13. Tài sản khác

Bảng 23: Tình hình chi tiêu tài sản khác tính tới 30/06/2010

(đơn vị: triệu đồng)

Chi tiêu	Nguyên giá	Chi tiêu trong kỳ	Giá trị còn lại
Tài sản khác hữu hình	174.634	87.543	87.091
Nhà cửa, vật kiến trúc	15.297	7.414	7.883
Máy móc thiết bị	113.916	63.349	50.567
Phong tiện văn phòng	10.393	4.056	6.337
Tài sản khác	1.683	1.330	353
Thuê tài chính	33.345	11.394	21.951
Tài sản khác vô hình	8.749	2.372	6.377
Quyền sử dụng đất*	8.439	2.282	6.157
Bản quyền, phần mềm vi tính	309	90	219
TỔNG CỘNG	183.383	89.915	93.468

Đơn vị: VKC

* Đây là quyền sử dụng đất hai thửa tại Xã Ninh Hòa, Tỉnh Bình Định với diện tích 9.507,20 m² và 6.475,57 m² của Công ty.

Ngoài ra, hiện nay Công ty còn sở hữu một lô đất có diện tích là 13.485,80 m² tại Bình Định. Nguồn gốc lô đất như sau: Năm 2003, Công ty TNHH Châu Thiệu thông qua hợp đồng số 376/VK/TV-03 ký chuyển nhượng nhà xưởng tại khu đất này cho Công ty Vệ sinh Khánh Hòa chuyển nhượng máy móc thiết bị và sản xuất kinh doanh tại Lái Thiêu. Giá chuyển nhượng của nhà xưởng này là 5.163.000.000 đồng (Năm triệu tám trăm sáu mươi ba triệu đồng chẵn). Năm 2010, sau thời gian hoạt động lâu năm tại địa bàn, doanh nghiệp và không xảy ra tranh chấp về đất đai, Vệ sinh Khánh Hòa làm thủ tục xin cấp giấy chuyển nhượng quyền sử dụng đất có Quy định hợp thức hóa giao đất có thu tiền sử dụng đất số 1060/QĐ-UBND ngày 12/04/2010 cho Vệ sinh Khánh Hòa với diện tích nói trên và vào tháng 06/2010, Công ty đã nhận được Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất số CT00324, số phát hành BA 179285. Vào tháng 8/2010 công ty đã hạch toán vào sổ sách kế toán Quyền sử dụng đất của lô đất này.

Vị trí có diện tích đất này tại thị trấn Bình Định, vị trí giao thông thuận lợi, ngay khu dân cư mới, tiếp giáp Thành phố, Biên Hòa và Đà Nẵng, Việt Nam Khánh Hòa đã ký kết hợp tác xây dựng chung theo hình thức góp vốn bằng Quy định để cho chuyển nhượng cho các nhà đầu tư thích hợp. Các nhà đầu tư đã tiến hành nghiên cứu thị trường và đã tiến hành thu nhận ghi nhận về nguyên tắc liên hệ hợp tác trong năm 2010. Hiện nay công ty đang tiến hành năm 2010 đã ký kết và ra Nghị quyết số 1808/NQ/HĐ/VCOM/2010 ngày 18 tháng 08 năm 2010, quy định cho Hội đồng quản trị Công ty tiến hành, quy định góp vốn cho chuyển nhượng quy định để hai nhà đầu tư Xing Nha và Tân Bình Định với diện tích 6.475,57 m² và 13.485,80 m² (Tổng 19.961,37 m² chính là lô đất Công ty nhận được Giấy chứng nhận Quy định vào tháng 7/2010 đã cấp trên) và các nhà đầu tư thích hợp. Tuy nhiên tính đến thời điểm hiện nay Hội đồng quản trị Công ty vẫn chưa ra quyết định chính thức về việc này.

14. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và chi phí trong năm tiếp theo

Công ty Cổ phần Cấp Nước và Vệ sinh Khánh Hòa đã đưa ra kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và chi phí cho giai đoạn 2010-2012 dựa trên nền tảng báo cáo tài chính, tình hình phát triển của ngành cấp nước và cùng với đánh giá tiềm năng, cơ hội và thách thức của Công ty, chi tiết:

(Đơn vị: triệu đồng)

STT	CHỈ TIÊU	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
1	Vốn chủ sở hữu	130.000	160.000	160.000
2	Doanh thu thuần	420.581	522.217	626.660
3	Giá vốn hàng bán	361.771	447.700	537.240
4	Lợi nhuận gộp	58.810	74.516	89.420
5	Doanh thu hoạt động tài chính	250	300	360
6	Chi phí tài chính	12.697	12.735	14.900
7	Chi phí bán hàng	10.214	12.052	14.101
8	Chi phí quản lý doanh nghiệp	10.314	12.171	14.240
9	Lợi nhuận trước thuế kinh doanh	25.834	37.857	46.538
10	Thu nhập khác	2.166	2.599	2.599
11	Chi phí khác	1.546	1.855	1.855
12	Lợi nhuận khác	620	744	744
13	Tổng lợi nhuận trước thuế	26.454	38.601	47.281
14	Chi phí thuế TNDN hiện hành	6.3141	9.650	11.820

STT	CHỈ TIÊU	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
15	Chi phí thu TNDN hoãn lại	-	-	
16	Lợi nhuận sau thuế	20.143	28.951	35.461
17	Lãi cơ bản trên cổ phiếu (ng)	1.549	1.809	2.216
18	Tỷ lệ chia cổ tức	12% - 14%	14% - 16%	16% - 18%
19	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức cho cổ đông	77,4% - 90,4%	77,4% - 88,4%	72,2% - 81,2%

Đơn vị: VND

14.1. Kế hoạch vốn đầu tư

Tình hình công tác đầu tư năm 2010 đã quy định quy định cho Hội đồng quản trị triển khai thực hiện dự án phát hành 3.000.000 cổ phiếu như sau:

- Số lượng cổ phiếu phát hành thêm: 3.000.000 cổ phiếu
- Loại cổ phiếu: cổ phiếu phổ thông
- Mục đích phát hành: Bổ sung vốn hoạt động sản xuất kinh doanh và thực hiện các dự án của Công ty.
- Hội đồng quản trị quy định cho HĐQT quy định triển khai thực hiện dự án phát hành, quy định thời gian, lịch trình phát hành, giá phát hành, giá phát hành.
- Thời hạn đăng ký phát hành: Cuối năm 2010 – đầu năm 2011. (sau khi thực hiện niêm yết xong tại HNX)

Trong các năm 2011, 2012, vốn đầu tư của Công ty dự kiến là 160 tỷ đồng, Vốn đầu tư (nếu có) sẽ theo quy định của HĐQT.

14.2. Kế hoạch doanh thu thuần

(Đơn vị: triệu đồng)

STT	Ngành hàng	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
1	Nhà	70.500	84.600	101.520
2	Xe	291.881	350.257	420.308
3	Cáp	44.400	70.800	84.960
4	Khác	13.800	16.560	19.872
	Tổng cộng	420.581	522.217	626.660

Đơn vị: VND

14.3. Kế hoạch sản lượng

STT	Ngành hàng	VT	N m 2010	N m 2011	N m 2012
1	ng nh a	Kg	3.204.545	3.845.455	4.614.545
2	V xe	Cái	1.800.000	2.160.000	2.592.000
3	Cáp				
-	Dropwire, cáp quang	Mét	34.300.000	41.160.000	49.392.000
-	Cáp LAN	Mét	3.005.366	8.819.707	10.583.649
4	Thị t b vi n thông				
-	i n tho i	Cái	26.538	31.846	38.215

Ngũ n: VKC

14.4. K ho ch chi phí

(vt: tri u ng)

STT	Kho n m c chi phí	N m 2010	N m 2011	N m 2012
1	Chi phí tài chính	12.697	12.735	14.900
2	Chi phí bán hàng	10.214	12.053	14.102
3	Chi phí qu n lý	10.315	12.171	14.240
	T ng c ng	33.226	36.959	43.242

Ngũ n: VKC

14.5 C n c xây d ng k ho ch

- **Nh n nh tình hình th tr ng 2010 – 2012**

✓ Theo d báo c a Chính ph thì t ng tr ng GDP c a Vi t Nam trong giai o n s p t i khó quay l i con s 8%/n m nh tr c kh ng ho ng.

✓ Th tr ng cáp vi n thông ng s t i p t c suy gi m trong nh ng n m t i v i s thay th c a cáp quang. Cáp vi n thông ng ch y u là ph c v cho công tác s a ch a, thay th . Tuy nhiên nhu c u th tr ng v dropwire s còn t ng tr ng n nh. Th tr ng cáp quang s phát tri n m nh v i các công trình thi công, l p t m i, c bi t là nhu c u cáp quang cung ng cho xu th FTTH (Fiber to the Home) s làm cho nhu c u cáp quang t ng m nh trong 5 n m t i.

✓ Ch trong vòng vài n m g n ây, s phát tri n c a các ph ng ti n giao thông v n t i: xe máy t ti n, xe h i các lo i xe t i và xe buýt hi n i Vi t Nam khá nhanh. Vi t Nam là m t th tr ng tr , ang phát tri n. Chính vì th , nhu c u v xe v n còn t i p t c t ng tr ng và s n ph m v xe có chu k i s ng lâu dài. Cu i n m 2008, n m h ãng xe máy l n là Honda, Suzuki, SYM, Piaggio, Kymco ã ký h p ng l p ráp v xe Maxxis cho t t c các lo i xe máy mà h

sản xuất, đây là thu nhập lớn cho thị trường và xe thay thế mà Vệ sinh Khánh Hòa phân phối. Nhà máy Chengshin Việt Nam công nghệ tiên tiến sản xuất các quy cách và xe tải, xe công trình trong năm 2010 và năm 2011. Khi có quy cách và xe, áp dụng yêu cầu để đáp ứng khách hàng thì lợi ích kinh doanh tăng, giảm doanh thu và lợi nhuận công nghiệp.

✓ Ngành nhựa Việt Nam có tốc độ tăng trưởng bình quân 15 - 20%/năm, sản lượng nhựa tiêu thụ bình quân 22kg/người (năm 2008) và 28kg/người (năm 2009) trong khi thị trường này trên thế giới là 37kg/người/năm (theo báo cáo 2009 của Hiệp hội nhựa Việt Nam). Dự kiến sản lượng tiêu thụ nhựa tại Việt Nam sẽ còn tiếp tục tăng với tốc độ cao, đạt 32kg/người, tổng sản lượng là 3,8 triệu tấn vào năm 2010. Trong đó, nhựa vật liệu xây dựng chiếm khoảng 15%, khoảng 570.000 tấn nhựa. Ngành nhựa tại thị trường Việt Nam sẽ sản xuất 150.000 tấn vào năm 2010 và sẽ tiếp tục tăng với tốc độ 15%/năm trong những năm tới (theo báo cáo 2009 của Hiệp hội nhựa Việt Nam). Như vậy, thị trường ngành nhựa vẫn tiếp tục tăng mạnh trong thời gian tới vì nhu cầu phát triển ngành nhựa của Việt Nam.

✓ Tính cạnh tranh trong ngành viễn thông, ngành ngày càng khốc liệt vì sự tham gia của nhiều nhà cung cấp trong nước. Riêng thị trường cáp mạng LAN có lợi thế cạnh tranh chủ yếu là nhà cung cấp Trung Quốc với sản phẩm giá rẻ.

• **Chỉ tiêu sản phẩm**

Sản phẩm nhựa: Hiện tại, nhà máy nhựa của Vệ sinh Khánh Hòa có 5 dây chuyền sản xuất nhựa PVC và 3 dây chuyền sản xuất PE, trong đó có 1 dây chuyền xuất năm 2009, sản xuất ống PE thoát nước phi 1200. Sản phẩm nhựa PVC đang sản xuất từ Ø 21 đến Ø 400, bao gồm các nhóm sản phẩm:

- ✓ ống nhựa dân dụng; ống xám: từ Ø 21 đến Ø 90.
- ✓ ống nhựa dành cho công nghiệp; ống xanh: từ Ø 60 trở lên.
- ✓ ống nhựa luồn cáp viễn thông bu-đi; ống cam: Ø 38, 90, 110, 168, ...
- ✓ ống nhựa luồn cáp viễn thông; ống trắng: từ Ø 60 trở lên.

Vệ sinh Khánh Hòa đang đầu tư thêm 1 dây chuyền ống nhựa PVC sản xuất ống PVC phi 600, cung cấp chủ yếu cho các công trình công nghiệp.

Xác định phân khúc thị trường nguyên liệu hạ tầng, đặc biệt là nguyên liệu hạ tầng dùng cho các sản phẩm Cấp cao cấp: Cấp có vỏ chống cháy, không cháy, ... Nhóm chính nhu cầu hạ tầng dùng cho bu-đi cáp sợi quang (Cáp mạng LAN, viễn thông, biển, ...) công nghiệp và phần lớn sẽ bán cho các nhà máy sản xuất cáp trong ngành, Công ty Cổ phần Thành lập "Phân xưởng hạ tầng" trực thuộc Công ty. Dự kiến ngân sách hàng tháng là 150 triệu/tháng.

những hình kinh doanh sản phẩm ngành nhà trong những năm sắp tới nói chung và những thị trường hàng tiêu dùng các chủng loại, phục vụ cho các công trình cấp thoát nước, nglu n cấp, nglu n dây i n cho các i t ng khách hàng tiêu bi u nh : T ng công ty c p n c thành ph và các n v tr c thu c, các Công ty vi n thông, Công ty xây l p, Vi n thông các t nh thành tr c thu c VNPT, FPT và các công ty tr c thu c...

Sản phẩm xe:

V xe Chengsin là th ng hi u l n, uy tín, n i ti ng vì ch t l ng v t tr i, h n h n các lo i v xe khác. V nh Khánh là t ng i lý v xe Chengsin g n 20 n m qua, chính vì v y ã có h th ng phân ph i r ng kh p trên th tr ng Vi t Nam.

Cu i n m 2008: 5 hãng xe máy l n Honda, Suzuki, SYM, Piaggio, Kymco u ký h p ng l p ráp v xe Chengsin cho t t c các lo i xe máy mà nh ng công ty này s n xu t, ây là thu n l i l n cho th tr ng thay th v xe mà V nh Khánh ang ph trách.

Cu i n m 2009, Nhà máy v xe Chengsin Vi t nam b t u s n xu t v xe t i nh . ây là i m c ng khá thu n l i n a vì có th ti t ki m thu nh p kh u kho n 20-30% trong giá thành s n ph m.

Sản phẩm cáp:

Ngoài s n ph m truy n th ng nh dây thuê bao i n tho i, cáp vi n thông, t n m 2009 Công ty ã u t thêm và chuy n i m t s dây chuy n s n xu t cáp vi n thông sang LAN và Cáp i n l c. ây là s n ph m m i c a Công ty ph c v nhu c u trong n c và xu t kh u.

V nh Khánh hi n t i ã ký c h p ng xu t kh u cáp m ng LAN sang Nh t, đ ki n n m 2010 xu t kho ng 600.000 USD/n m, xu t kh u cáp thuê bao dropwire sang Philippin 1,8 tri u USD trong n m 2010 và nh n ch ng ch UL, ETL Cáp m ng LAN s xu t kh u sang M và các n c khác. Bên c nh chi n l c xu t kh u cáp m ng LAN, Công ty còn ti n hành m r ng kinh doanh m t hàng Cáp trong th tr ng n i a, t p trung ch y u v n là các i tác truy n th ng nh : VNPT, FPT, VIETTEL, SPT,...

Thị t b vi n thông: V i l i th r t l n c a V nh Khánh là m t n v có kinh nghi m và quan h r ng rãi trong ngành b u chính vi n thông, V nh Khánh là m t trong các n v cung c p thi t b vi n thông cho VNPT và các n v tr c thu c. Các s n ph m mà V nh Khánh ang cung c p cho VNPT: Cáp quang t t c các lo i; Cáp vi n thông/dây thuê bao i n tho i; i n tho i vô tuy n c nh (Gphone); T ng ài i n tho i, thi t b u cu i khác.

Tính n h t 6 tháng n m 2010, công ty ã hoàn thành 47% k ho ch v doanh thu (g n 196 t ng) và 42% v l i nhu n sau thu (9,1 t) nguyên nhân là do n m 2010 Công ty có thu n l i

trong việc kinh doanh các chứng khoán đã hoàn thành chuyển đổi từ năm 2009, các chứng khoán khác cũng đi vào ổn định và mang lại doanh thu ổn định, thể hiện tiêu thức ổn định và nguồn khách hàng của Công ty cũng ngày càng phát triển ngày một nhiều hơn,

15. Đánh giá hoạt động kinh doanh và kết quả

Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Quốc tế Việt Nam tại Thành phố Hồ Chí Minh là một chi nhánh của Công ty Cổ phần Chứng khoán Quốc tế Việt Nam đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích một cách cẩn trọng và hợp lý các chỉ tiêu tài chính để đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Chứng khoán Quốc tế Việt Nam. Kết quả kinh doanh của Công ty tài chính cho thấy là phù hợp với kỳ vọng và cũng phù hợp với tình hình phát triển của ngành chứng khoán, nhất là sự phát triển riêng biệt của thị trường Việt Nam nói chung.

Trong những năm gần đây, Việt Nam cũng đánh giá là một nền kinh tế đang phát triển và phát triển vào bậc nhất của khu vực. Dựa vào các chỉ tiêu kinh tế hàng năm của Việt Nam trong những năm qua và cũng dựa vào dự báo khá lạc quan của Ủy ban Kinh tế và Xã hội khu vực Châu Á – Thái Bình Dương thì tiềm năng phát triển của ngành chứng khoán Việt Nam là rất lớn.

Tính đến hết 6 tháng năm 2010, công ty đã hoàn thành 47% kế hoạch doanh thu (gần 196 tỷ đồng) và 42% lợi nhuận sau thuế (9,1 tỷ đồng).

Tính đến hết 6 tháng năm 2010, Công ty thực hiện ký kết tăng giá trị hợp đồng các chứng khoán 50 tỷ đồng, các chỉ tiêu hàng số càng tăng vượt lên mức nhu cầu tiêu chuẩn, đặc biệt 6 tháng cuối năm Công ty sẽ ký kết các chứng khoán giá trị hợp đồng tăng đáng kể trong 6 tháng đầu năm 2010, điều này dự đoán sẽ mang lại lợi nhuận cho kế hoạch doanh thu, lợi nhuận của Công ty.

Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Quốc tế Việt Nam tại Thành phố Hồ Chí Minh cho rằng nếu không có những biến động bất thường như hiện nay của công ty thì kế hoạch lợi nhuận mà công ty đưa ra là khả thi. Kết quả chi trả các hàng năm của công ty mang lại lợi nhuận cho các công đồng chứng khoán tiêu chuẩn sẽ mang lại lợi nhuận cho công ty.

Mối kỳ vọng trên đây của Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Quốc tế Việt Nam tại Thành phố Hồ Chí Minh dựa trên cơ sở là nhà đầu tư, trên cơ sở nghiên cứu về chứng khoán và thể hiện chứng khoán, triển vọng của nền kinh tế, của ngành và của Công ty. Những đánh giá trên đây của hoạt động kinh doanh và kết quả của Công ty chỉ có ý nghĩa tham khảo cho các nhà đầu tư.

STT	Họ và tên	Chức vụ	Số cổ phần do cá nhân mang	Số cổ phần hiện chuyển nhượng kể từ ngày niêm yết (cổ phiếu)	
				06 tháng	01 năm
5	Nguyễn Thọ Hiền	Thành viên HĐQT kiêm Phó TG	107.580	107.580	53.790
6	Lê Minh Chi	Thành viên BKS	1.000	1.000	500
7	Hà Anh Tuấn	Thành viên BKS	500	500	250
8	Võ Thiên Chương	Thành viên BKS	-	-	-
9	Trần Mạnh	Giám đốc tài chính	50.000	50.000	25.000
10	Đặng Minh Hòa	Kiểm toán trưởng	10.000	10.000	5.000
	Tổng cộng		3.217.192	3.217.192	1.608.596

5. Phương pháp tính giá

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

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

Giá trị sổ sách của cổ phiếu Công ty tại thời điểm 31/12/2008:

$$\text{Giá trị sổ sách của cổ phiếu tại thời điểm 31/12/2008} = \frac{122.685.982.022 - 5.967.032.583}{10.550.000}$$

$$\text{Giá trị sổ sách của cổ phiếu tại thời điểm 31/12/2008} = 11.063 \text{ ng}$$

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

$$\text{Giá trị sổ sách của cổ phiếu tại thời điểm 31/12/2009} = \frac{152.991.501.161 - 5.613.301.083}{13.000.000}$$

$$\text{Giá trị sổ sách của cổ phiếu tại thời điểm 31/12/2009} = 11.336 \text{ ng}$$

Giá trị sổ sách của cổ phiếu Công ty tại thời điểm 30/06/2010:

$$\text{Giá trị sổ sách của cổ phiếu} = 156.083.866.243$$

t i t h i i m 30/06/2010	13.000.000
--------------------------	------------

Giá trị sổ sách các phiếu t i t h i i m 30/06/2010	= 12.006 ng
---	-------------

6. Giá trị vốn đầu tư ngoài

Các pháp nhân và tổ chức ngoài có thể mua cổ phần của Công ty Cổ phần Cấp Nước và Vệ sinh Khánh theo đúng quy định của pháp luật trong một kế hoạch niêm yết, đăng ký giao dịch. Căn cứ theo Quyết định 55/2009/Q- TTg ngày 15/4/2009 của Thủ tướng Chính phủ, nhà đầu tư ngoài chiếm 49% tổng số vốn của công ty cổ phần chúng tôi. Hiện tại, tổng vốn đầu tư ngoài của Công ty là 44,55 %.

7. Các loại thuế có liên quan

Thuế giá trị gia tăng Công ty:

Các loại thuế Công ty phải nộp theo luật định bao gồm thuế giá trị gia tăng (VAT, thuế nhập khẩu, thuế môn bài, thuế thu nhập doanh nghiệp và các loại thuế khác. Công ty luôn thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế này hàng năm.

Hiện nay mức thuế suất giá trị gia tăng áp dụng cho việc bán hàng của Công ty là 10%. Thuế nhập khẩu cho các mặt hàng của Công ty tùy thuộc vào mặt hàng nhập khẩu, xuất xứ và áp dụng thuế suất theo quy định của Bộ tài chính.

Thuế thu nhập doanh nghiệp: Năm 2009, Công ty chiếm 30% thuế thu nhập phải nộp năm 2009 theo thông tin 03/2009/TT-BTC ngày 13 tháng 01 năm 2009 của Bộ tài chính do Công ty có số lao động bình quân dưới 300 người. Như vậy, mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2009 mà Công ty phải nộp là 17.5%. Đồng thời, theo công văn số 5675/CT-TT&HT về việc ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp của Cục thuế tỉnh Bình Định ngày 04 tháng 08 năm 2008 thì do Công ty có đầu tư thêm dây chuyền sản xuất cấp LAN mới nên quy mô sản xuất nên Công ty được hưởng ưu đãi thuế TNDN về việc giảm thuế thu nhập thêm, cụ thể Công ty được miễn thuế TNDN phải nộp 01 năm kể từ khi kinh doanh có lãi và giảm 50% số thuế phải nộp trong 02 năm tiếp theo. Tính đến hết năm 2009, Công ty vẫn chưa áp dụng mức ưu đãi thuế TNDN này do chưa có lãi từ sản xuất cấp LAN. Ngay khi hoạt động sản xuất kinh doanh cấp nước LAN có lãi trong năm 2010 và Công ty sẽ áp dụng mức ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp này.

Các loại thu liên quan đến nghiệp vụ mua bán chứng khoán của Công ty: Công ty thực hiện theo quy định của pháp luật hiện hành.

Thu nhập cá nhân:

Từ ngày 01/01/2010, cá nhân có thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán thực hiện nộp thu TNCN theo quy định tại Luật Thuế TNCN và Thông tư số 84/2008/TT-BTC ngày 30/9/2008 của Bộ Tài chính hướng dẫn thi hành Nghị định số 100/2008/NĐ-CP ngày 8/9/2008 của Chính phủ quy định chi tiết một số điều của Luật Thuế TNCN và công văn số 42/BTC-TCT ngày 02/01/2009 của Bộ Tài chính hướng dẫn khu trừ thuế TNCN đối với chuyển nhượng chứng khoán

VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỐI ƯU CẦN KIỂM TRA

TỔNG CÔNG TY KIỂM TOÁN:

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN CHUYỂN VIẾT (VIETVALUE)

Trụ sở chính: 33 Phan Văn Khoái, Phường 13, Quận 5, Thành phố Hồ Chí Minh

Văn phòng: 153 Thám, Phường Cô Giang, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 3838 90099

Fax: (84.8) 3838 9119

TỔNG CÔNG TY:

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN QUỐC TẾ VIỆT NAM

Lưu 3, số 59 Quang Trung, Hai Bà Trưng, Hà Nội

Tel: (84-4) 944 5888

Fax: (84-4) 944 5999

CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN QUỐC TẾ VIỆT NAM TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Địa chỉ: Số 09 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Điện thoại: (84.8) 3915 2930

Fax: (84.8) 3915 2931

Website: www.vise.com.vn

VII. PHỤ LỤC

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

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

3. **Phụ lục III:** Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009 và Báo cáo soát xét 6 tháng 2010
4. **Phụ lục IV:** Nghị quyết Hội đồng Quản trị thông qua việc niêm yết
5. **Phụ lục V:** Sơ đồ tổ chức tại thời điểm 30/06/2010
6. **Phụ lục VI:** Các hồ sơ tài liệu khác có liên quan đến công tác niêm yết



CÔNG TY CỔ PHẦN CẤP NHÀ VÀ NHÀ KHÁCH

Bình Định, ngày ... tháng ... năm 2010

Chức Tổng Giám đốc kiêm Trưởng Ban Kiểm soát

LÂM QUY CHÂU

Trưởng Ban Kiểm soát

Kiểm Toán Trưởng

LÊ MINH CHÍ

ĐOÀN MINH HOÀ

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN QUỐC TẾ VIỆT NAM

Trưởng Giám đốc

PHẠM LINH