



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



## **BẢN CÁO BẠCH**

### **Công ty Cổ phần Đầu tư – Sản xuất và Thương mại Việt Nam**

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0102722910 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày lần đầu ngày 14 tháng 04 năm 2008, đăng ký thay đổi lần 4 ngày 09 tháng 08 năm 2010)

## **NIÊM YẾT CỔ PHIẾU**

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

(Đăng ký niêm yết số: ..../QĐ-SGDHN cấp ngày . . . tháng. . . năm 2011)

Bản cáo bạch này và tài liệu bổ sung sẽ được cung cấp tại:

#### **Công ty Cổ phần Đầu tư – Sản xuất và Thương mại Việt Nam**

- ❖ Trụ sở: Tầng 11, Tòa nhà VINACONEX 9, Lô HH2 – 2 Khu đô thị Mễ -Trì Hạ, đường Phạm Hùng, xã Mễ Trì, huyện Từ Liêm, Hà Nội
- ❖ Văn phòng giao dịch: Tầng 10, Tòa nhà CT1-2, Khu đô thị Mễ Trì Hạ, Từ Liêm, Hà Nội

#### **Công ty Cổ phần Chứng khoán Đại Dương**

- ❖ Hội sở Công ty Chứng khoán Đại Dương  
Địa chỉ: Số 4 Láng Hạ, phường Thành Công, quận Ba Đình, Hà Nội
- ❖ Chi nhánh Công ty Chứng khoán Đại Dương  
Địa chỉ: Tầng M, Tòa nhà Central Park, 117 Nguyễn Du, phường Bến Thành, quận 1, HCM

Phụ trách công bố thông tin:

Bà: Bùi Thị Ánh Tuyết, chức vụ: nhân viên, số điện thoại: 0904 308 343, theo giấy ủy quyền ngày 31/03/2011

Hà Nội, tháng      năm 2011



## **Công ty Cổ phần Đầu tư – Sản xuất và Thương mại Việt Nam**

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0102722910 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 14 tháng 04 năm 2008, đăng ký thay đổi lần 4 ngày 09 tháng 08 năm 2010)

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

**Tên cổ phiếu:** Cổ phiếu Công ty Cổ phần Đầu tư – Sản xuất và Thương mại Việt Nam

**Loại cổ phiếu:** Cổ phiếu phổ thông

**Mệnh giá cổ phiếu:** 10.000 đồng/cổ phiếu

**Tổng số lượng niêm yết:** **2.000.000** (hai triệu) cổ phiếu

**Tổng giá trị niêm yết:** **20.000.000.000** (hai mươi tỷ) đồng

### **TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:**

#### **Công ty TNHH DFK Việt Nam – Chi nhánh Hà Nội**

Trụ sở chính: Số 38/8, Lam Sơn, Phường 2, Quận Tân Bình, TP.HCM

Chi nhánh: Tầng 25, Tòa nhà M3M4, 91 Nguyễn Chí Thanh, quận Đống Đa, HN

Điện thoại: 84-4 6266 3006

Fax: 84-4 6266 3066

### **TỔ CHỨC TƯ VẤN:**

#### **Công ty Cổ phần Chứng khoán Đại Dương**

Trụ sở chính: Số 4 Láng Hạ, phường Thành Công, quận Ba Đình, Hà Nội

Chi nhánh: Tầng M, 117 Nguyễn Du, phường Bến Thành, quận I, HCM

Điện thoại: 84-4 37726699

Fax: 84-4 37726763

## MỤC LỤC

I.	CÁC NHÂN TỐ RỦI RO .....	5
01.	Rủi ro về kinh tế .....	5
02.	Rủi ro về pháp luật .....	7
03.	Rủi ro đặc thù, ngành nghề .....	7
04.	Rủi ro biến động giá cổ phiếu niêm yết.....	9
05.	Rủi ro khác .....	9
II.	NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	9
III.	CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT .....	10
IV.	TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT .....	10
01.	Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	10
02.	Cơ cấu tổ chức Công ty .....	15
03.	Cơ cấu Bộ máy quản lý của Công ty .....	15
04.	Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ, cơ cấu cổ đông.....	19
05.	Danh sách những Công ty mẹ và Công ty con của VITRAVICO, những công ty mà VITRAVICO nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc chi phối đối với VITRAVICO:.....	20
06.	Hoạt động kinh doanh .....	20
06.1.	Sản lượng sản phẩm và giá trị dịch vụ qua các năm .....	20
06.1.1.	Sản phẩm dịch vụ chính.....	20
06.1.2.	Doanh thu qua các năm.....	26
06.2.	Nguyên vật liệu.....	28
06.2.1.	Sự ổn định của nguồn hàng cung cấp: .....	28
06.2.1.	Những ảnh hưởng của biến động giá cả nguyên vật liệu đến doanh thu lợi nhuận hàng năm:.....	29
06.3.	Chi phí hoạt động.....	29
06.4.	Trình độ công nghệ.....	29
06.5.	Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm, dịch vụ mới .....	30
06.6.	Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm/dịch vụ .....	30
06.7.	Hoạt động marketing .....	31
06.8.	Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền .....	32
06.9.	Các hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã ký kết .....	32
07.	Báo cáo kết quả kinh doanh .....	39

07.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong 2 năm gần nhất.....	39
07.2. Những nhân tố ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm báo cáo.....	40
08. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	41
08.1. Vị thế của VITRAVICO trong ngành.....	41
08.2. Triển vọng phát triển của ngành.....	41
08.3. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước, và xu thế chung trên thế giới.....	44
09. Chính sách đối với người lao động.....	46
10. Chính sách cổ tức.....	47
11. Tình hình hoạt động tài chính.....	47
12. Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng.....	51
13. Tài sản.....	63
14. Kế hoạch lợi nhuận đến năm 2011.....	63
15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch và lợi nhuận.....	65
16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức đăng ký niêm yết.....	65
17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu chào bán.....	65
<b>V. CỔ PHIẾU NIÊM YẾT.....</b>	<b>65</b>
01. Loại chứng khoán:.....	65
02. Mệnh giá:.....	65
03. Tổng số chứng khoán niêm yết:.....	66
04. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của tổ chức niêm yết:.....	66
05. Phương pháp tính giá.....	68
06. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài.....	69
07. Các loại thuế có liên quan.....	70
<b>VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT.....</b>	<b>71</b>
<b>VII. PHỤ LỤC.....</b>	<b>72</b>

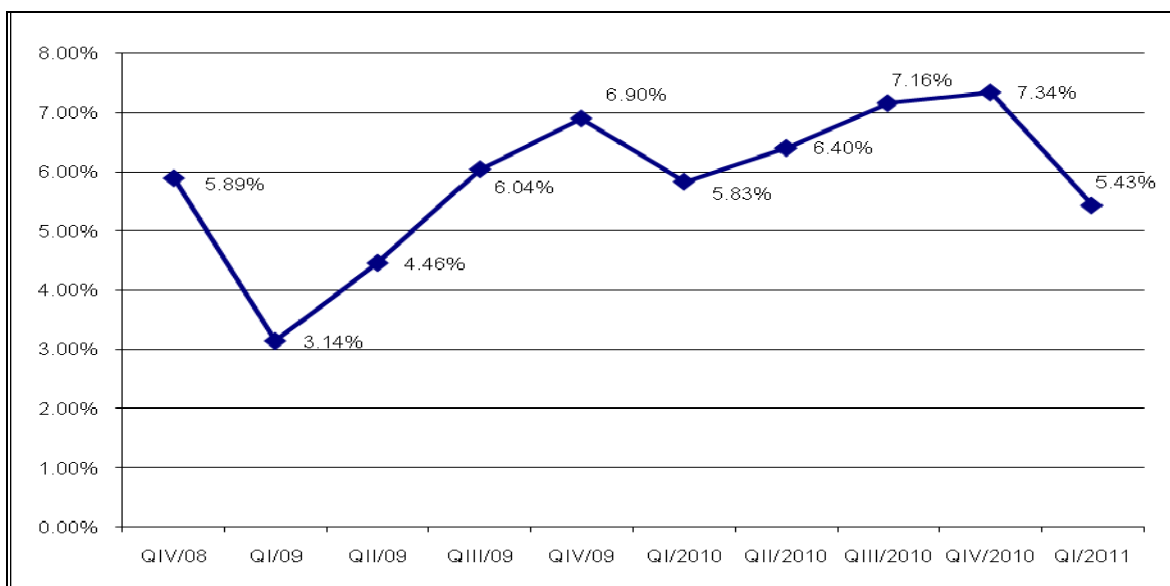
## I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

### 01. Rủi ro về kinh tế

Năm 2010, kinh tế thế giới mặc dù đang phục hồi sau khủng hoảng tài chính toàn cầu và có những chuyển biến tích cực, song nhìn chung chưa thực sự ổn định và còn tiềm ẩn những yếu tố bất lợi tác động đến kinh tế Việt Nam. Tuy nhiên, năm 2010 kinh tế Việt Nam đã đạt được những kết quả tích cực trên nhiều lĩnh vực. Bên cạnh những điểm sáng thể hiện thành tựu đạt được nền kinh tế vẫn còn bộc lộ nhiều hạn chế và thách thức. Sự biến động của các biến số kinh tế vĩ mô như: tốc độ tăng trưởng, lạm phát, lãi suất, tỷ giá, chính sách của Chính phủ thực hiện điều chỉnh các biến số kinh tế vĩ mô chính cũng như chính sách phát triển ngành sẽ có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động và kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung và Vitravico nói riêng.

#### Tăng trưởng kinh tế

Việt Nam được đánh giá là một trong những nước vượt qua giai đoạn khó khăn và phục hồi nhanh sau khủng hoảng tài chính toàn cầu. Năm 2010, tổng sản phẩm trong nước (GDP) tính theo giá thực tế đạt 1,98 triệu tỷ đồng; tương đương khoảng 104,6 tỷ USD (tính theo tỷ giá liên ngân hàng), nhiều hơn so với năm 2009 khoảng 13 tỷ USD. Tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam trong năm 2010 đạt 6,78%, đây là mức tăng khá cao so với mức tăng 6,31% của năm 2008 và cao hơn hẳn mức 5,32% của năm 2009. Con số này cao hơn gần 0,3% so với kế hoạch được Quốc hội phê duyệt đầu năm. Tuy nhiên trong quý 1/2011, tốc độ tăng trưởng GDP đã điều chỉnh giảm, do những bất ổn trong kinh tế vĩ mô và các chính sách điều chỉnh của Nhà nước.



Biểu đồ 1: Sơ đồ tăng trưởng GDP các Quý

(Nguồn: Tổng cục thống kê)

Cho tới cuối năm 2010, tốc độ tăng trưởng cũng tăng dần đều theo các quý và cao nhất vào quý IV (7,34%). Trong 6,78% tăng chung của nền kinh tế, khu vực dịch vụ tăng 7,52%, đóng góp 3,11

điểm phần trăm; khu vực công nghiệp, xây dựng tăng 7,7%, đóng góp 3,20 điểm phần trăm và khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản tăng 2,78%, đóng góp 0,47 điểm phần trăm. Trong bối cảnh kinh tế thế giới vẫn phục hồi chậm chạp và trong nước gặp phải nhiều khó khăn, kinh tế Việt Nam đạt được tốc độ tăng trưởng tương đối cao như trên là một thành công.

### Lạm phát

Lạm phát cao sẽ tác động lớn tới sự tăng trưởng thực của nền kinh tế, và tác động trực tiếp đến lợi nhuận của Vitravico, ảnh hưởng đến dòng vốn chảy vào thị trường tài chính.

Năm 2009, nền kinh tế Việt Nam bắt đầu phục hồi sau cuộc khủng hoảng kinh tế và là năm được đánh giá thành công của Chính phủ trong chỉ đạo phòng ngừa tái lạm phát cao trở lại khi giữ được mức lạm phát 6,88%. Nhưng năm 2010 lạm phát có những diễn biến phức tạp và đã tăng cao trở lại, mức lạm phát hai con số đã chính thức được khẳng định đã gây ra nhiều khó khăn cho doanh nghiệp và người dân. Chỉ số giá tiêu dùng tháng 12/2010 so với tháng 12/2009 tăng 11,75% vượt gần 5% so với chỉ tiêu được Quốc hội đề ra đầu năm. Chỉ số giá tiêu dùng bình quân năm 2010 tăng 9,19% so với bình quân năm 2009. Đây là hệ quả của chính sách kích thích kinh tế theo hướng nới lỏng tiền tệ đã áp dụng trong năm 2009. Tính chung cả năm 2009, tốc độ tăng trưởng tín dụng đạt khoảng 37,70% so với năm 2008, gấp 7 lần tốc độ tăng trưởng GDP.

Chỉ số giá tiêu dùng tháng 03/2011 tăng 2,17% so với tháng trước, có xu hướng tăng dần và ở mức cao trong ba tháng đầu năm. Tháng 3 thường là tháng sau Tết Nguyên Đán nên thị trường giá cả không tăng so với tháng trước, nhưng chỉ số giá tháng 3 năm nay cao hơn nhiều so với tăng cùng kỳ của 5 năm trở lại đây, và gần bằng mức 2,99% của năm 2008, năm lạm phát tăng cao ở hầu hết các nền kinh tế trên thế giới. Trong bối cảnh tình hình kinh tế vĩ mô có những biểu hiện không ổn định: Giá cả trên thị trường thế giới và trong nước có xu hướng tăng, thị trường tài chính, tiền tệ biến động phức tạp, ngày 24 tháng 02 năm 2011, Chính phủ đã ban hành Nghị quyết số 11/NQ-CP về những giải pháp chủ yếu tập trung kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, bảo đảm an sinh xã hội.

### Lãi suất

Từ năm 2008 trở lại đây, tình hình lãi suất của Việt Nam diễn ra rất phức tạp với hàng loạt điều chỉnh. Việc nới lỏng chính sách tiền tệ, nhất là cơ chế hỗ trợ lãi suất của Chính phủ trong năm 2009 nhằm mục tiêu kích cầu đã đem lại những kết quả nhất định cho sự phục hồi của nền kinh tế.

Năm 2010 là năm đầy biến động với việc bùng nổ cơn sốt lãi suất huy động với việc chạy đua tăng lãi suất của các ngân hàng, mặc dù đã được Ngân hàng Nhà nước điều chỉnh, xử lý khiến cho lãi suất vay vốn từ quanh 12%/năm đầu năm đã tăng vọt lên 18%/năm vào cuối năm.

Những tháng đầu năm 2011, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN) đã thực hiện đúng Nghị quyết số 11 của Chính phủ về việc siết chặt thị trường tín dụng, kiềm chế lạm phát thông qua việc liên tục điều chỉnh tăng các mức lãi suất. Lãi suất tái cấp vốn tăng từ 9% lên 11% vào ngày 17/2 và tiếp tục tăng từ 11% lên 12% vào ngày 8/3. Cũng tương tự lãi suất cho vay qua đêm trong thanh toán điện tử liên ngân hàng và cho vay bù đắp thiếu hụt vốn trong thanh toán bù trừ của NHNN đối với các ngân hàng điều chỉnh 11% vào ngày 17/2, và ngày 8/3 NHNN tiếp tục điều chỉnh tăng mức lãi suất này từ 11% lên 12%. Ngày 8/3, lãi suất tái chiết khấu được điều chỉnh

tăng từ 7% lên 12%. Với một loạt chính sách tiền tệ đưa ra đầu năm 2011 nhằm siết chặt thị trường tín dụng của NHNN, điều này sẽ dẫn tới những khó khăn trong việc huy động vốn đối với các doanh nghiệp trong nước nói chung và Vitravico nói riêng.

Những biến động bất thường xảy ra trong nền kinh tế có thể sẽ ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của Công ty. Để hạn chế rủi ro về kinh tế, Công ty phải xây dựng kế hoạch kinh doanh phù hợp với sự biến động của thị trường, tìm kiếm nguồn vốn với chi phí rẻ, kết hợp với việc tiết kiệm chi phí hoạt động, tìm kiếm nguồn hàng đầu vào và đầu ra cho sản phẩm của Công ty để tăng doanh số và lợi nhuận.

## **02. Rủi ro về pháp luật**

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty chịu sự chi phối bởi hệ thống pháp luật và chính sách của Nhà nước, bao gồm: Luật Doanh nghiệp, các chính sách thuế, các cam kết hội nhập, các luật về đất đai, bất động sản... Khi phát hành chứng khoán, Công ty còn chịu sự điều chỉnh của các văn bản pháp luật về thị trường chứng khoán. Do hệ thống Pháp luật Việt Nam đang trong quá trình hoàn thiện nên sự thay đổi về chính sách luôn có thể xảy ra, sự thay đổi có thể mang đến những thuận lợi nhưng cũng có thể tạo ra những bất lợi cho hoạt động kinh doanh của Công ty. Do đó, để hạn chế rủi ro này, Công ty phải thường xuyên theo dõi cập nhật kịp thời, nắm bắt đường lối, chủ trương của Đảng và Nhà nước để từ đó xây dựng chiến lược phát triển cho phù hợp.

## **03. Rủi ro đặc thù, ngành nghề**

Ngoài những rủi ro về kinh tế và luật pháp thì những rủi ro như: rủi ro về giá; rủi ro về tỷ giá; rủi ro về cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong cùng ngành; rủi ro thanh toán; rủi ro về sức tiêu thụ sản phẩm của các doanh nghiệp ... được coi là những rủi ro đặc thù trong ngành hoạt động kinh doanh của Vitravico.

### **Rủi ro về giá**

Vitravico kinh doanh trên nhiều lĩnh vực ngành nghề, nhưng hiện tại ngành nghề kinh doanh chủ yếu của Công ty là: kinh doanh thương mại các loại vật tư, vật liệu, máy móc, thiết bị phục vụ các ngành công nghiệp xây dựng, giao thông, khai thác khoáng sản, tin học điện tử, điện lạnh. Do đó sự biến động về giá cả các mặt hàng trên ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Hiện tại, Việt Nam vẫn chưa chủ động được nguồn cung về các loại máy móc, thiết bị vật tư, vật liệu này, chủ yếu vẫn là nhập khẩu từ nước ngoài, do đó, hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực này ở Việt Nam không những phụ thuộc vào sự biến động giá cả của hàng hóa này ở thị trường trong nước mà còn phụ thuộc rất lớn biến động giá cả các hàng hóa này trên thị trường thế giới.

### **Rủi ro về tỷ giá**

Hiện nay, phần lớn nguồn hàng cung cấp về máy móc thiết bị, phụ tùng thay thế, vật tư của Công ty đều nhập khẩu từ nước ngoài như: Trung Quốc, Hàn Quốc, Australia, Anh,... do đó tỷ giá được coi là một trong những yếu tố cấu thành nên giá sản phẩm Vitravico cung cấp. Biến động về tỷ giá ảnh hưởng trực tiếp đến giá đầu vào và lợi nhuận của Công ty.

Trong nhiều năm trở lại đây, NHNN kiên trì chính sách ổn định đồng tiền Việt Nam so với đồng đô la Mỹ. Diễn biến tỷ giá trong năm 2010 là khá phức tạp. Mặc dù NHNN đã điều chỉnh nâng tỷ giá liên ngân hàng hai lần vào tháng 2 và tháng 10, khoảng cách giữa tỷ giá chính thức và tỷ giá trên thị trường tự do luôn ở mức cao. Tỷ giá chính thức có thời điểm thấp hơn tỷ giá trên thị trường tự do tới 10%. Những bất ổn trên thị trường ngoại hối và tỷ giá hối đoái đã tiếp tục gây ra những khó khăn cho hoạt động xuất nhập khẩu.

Sau hơn 6 tháng duy trì tỉ giá ổn định, đợt tăng tỷ giá ngày 11/2/2011 của NHNN, từ 18.932 đồng/USD lên 20.693 đồng/USD (9,3%), là mức điều chỉnh một lần tăng cao nhất từ năm 1993 đến nay, tương đương mức biến động tỉ giá của cả năm 2010. Việc điều chỉnh tỷ giá cao như vậy, lạm phát năm 2011 đã được kích hoạt và nhiệm vụ của các doanh nghiệp là điều chỉnh sản xuất kinh doanh để tiếp tục hoạt động trên mặt bằng tỷ giá và giá cả mới.

Để hạn chế rủi ro trong thanh toán ngoại tệ và tỷ giá hối đoái, Vitravico có thể áp dụng các biện pháp như: ký hợp đồng bán hàng bằng ngoại tệ và thanh toán bằng đồng Việt Nam theo tỷ giá tại thời điểm thanh toán, đồng thời ký hợp đồng kỳ hạn mua ngoại tệ kỳ hạn với các Ngân hàng để thanh toán tiền hàng nhập khẩu, ngoài ra Công ty còn có thể mở tài khoản tiền gửi có lãi bằng Đồng Việt Nam và ngoại tệ tại một ngân hàng của Việt Nam hoặc một ngân hàng liên doanh hoặc một chi nhánh Ngân hàng nước ngoài đang được phép hoạt động tại Việt Nam để có dự trữ cho các khoản chi tiêu bằng ngoại tệ trước những biến động mạnh thất thường về tỷ giá hối đoái.

### **Rủi ro cạnh tranh**

Trong những năm gần đây, với sự tăng trưởng mạnh mẽ của các ngành như: công nghiệp, xây dựng, giao thông, khai thác khoáng sản, tin học, điện tử, điện lạnh khiến cho nhu cầu tiêu thụ về vật tư, vật liệu, máy móc, thiết bị phục vụ cho các ngành này cũng tăng lên đáng kể. Đặc biệt là các loại máy móc thiết bị hiện đại ngày càng được các doanh nghiệp ưu tiên và chú trọng đầu tư để thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh nâng cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp. Tuy nhiên, sự gia tăng của các doanh nghiệp kinh doanh vật tư, vật liệu, máy móc, thiết bị cho những ngành này ở trong nước ngày càng lớn, và còn chịu sự cạnh tranh gay gắt với các doanh nghiệp nước ngoài, khi họ có lợi thế về những máy móc thiết bị công nghệ hiện đại. Do đó, rủi ro cạnh tranh của Vitravico là khá cao, đặc biệt khi Công ty mới tham gia hoạt động trên thị trường. Tuy nhiên với kinh nghiệm trong hoạt động kinh doanh thương mại, đội ngũ ban lãnh đạo có tầm nhìn chiến lược, Công ty sẽ hạn chế những rủi ro này ở mức thấp nhất.

### **Rủi ro trong thanh toán**

Là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh thương mại, do đó giữa Công ty và khách hàng luôn có mối quan hệ tín dụng thương mại thông qua việc bán hàng trả chậm nên rủi ro về thanh toán trong hoạt động kinh doanh là tương đối cao. Vì vậy việc nghiên cứu năng lực tài chính, uy tín của từng đối tượng khách hàng để quyết định một hạn mức thích hợp nhằm giảm thiểu đến mức thấp nhất rủi ro trong thanh toán luôn được Công ty thường xuyên thực hiện.



## 04. Rủi ro biến động giá cổ phiếu niêm yết

Cổ phiếu của Vitravico được niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam sẽ đem lại cho Vitravico nhiều lợi ích trong việc khẳng định uy tín, quảng bá thương hiệu, huy động được nguồn vốn dồi dào cho hoạt động kinh doanh của Công ty... Tuy nhiên, rủi ro biến động giá cổ phiếu trên thị trường là khó tránh khỏi. Sự biến động giá cổ phiếu của Vitravico có thể gây ảnh hưởng đến thương hiệu, giá trị, tâm lý các khách hàng của Vitravico.

## 05. Rủi ro khác

Các rủi ro khác nằm ngoài khả năng dự đoán và vượt quá khả năng phòng chống của con người như thiên tai, hỏa hoạn, dịch bệnh, ... là những rủi ro bất khả kháng, mặc dù rất hiếm xảy ra nhưng khi xảy ra sẽ gây ra những thiệt hại nghiêm trọng về vật chất, con người và ảnh hưởng đến tình hình hoạt động chung của Công ty.

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

## 01. Tổ chức niêm yết

**Công ty Cổ phần Đầu tư – Sản xuất và Thương mại Việt Nam**

**Ông Nguyễn Thanh Hoàn**

Chức vụ: **Chủ tịch Hội đồng quản trị**

**Ông Nguyễn Tuấn Minh**

Chức vụ: **Giám đốc**

**Ông Nguyễn Huy Hiệp**

Chức vụ: **Kế toán trưởng**

**Ông Cao Thị Thúy Hà**

Chức vụ: **Trưởng Ban Kiểm soát**

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

## 02. Tổ chức tư vấn

**Công ty Cổ phần Chứng khoán Đại Dương**

Đại diện bởi: **Ông Vũ Hồng Sơn**

Chức vụ: **Tổng Giám đốc**

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký niêm yết do Công ty Cổ phần Chứng khoán Đại Dương tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Đầu tư – Sản xuất và Thương mại Việt Nam. Chúng tôi đảm bảo việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Đầu tư – Sản xuất và Thương mại Việt Nam cung cấp.

### III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT

Các từ hoặc nhóm từ viết tắt được viết trong Bản Cáo bạch có nội dung sau:

<b>Công ty</b>	: Công ty Cổ phần Đầu tư – Sản xuất và Thương mại Việt Nam
<b>VITRAVICO</b>	: Công ty Cổ phần Đầu tư – Sản xuất và Thương mại Việt Nam
<b>BGD</b>	: Ban Giám đốc
<b>BKS</b>	: Ban Kiểm soát
<b>ĐHĐCĐ</b>	: Đại hội đồng cổ đông
<b>ĐKKD</b>	: Đăng ký kinh doanh
<b>GD</b>	: Giám đốc
<b>HĐQT</b>	: Hội đồng quản trị
<b>CP</b>	: Cổ phần
<b>Báo cáo tài chính</b>	: Là báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Đầu tư – Sản xuất và Thương mại Việt Nam
<b>UBCKNN</b>	: Ủy ban Chứng khoán Nhà Nước
<b>HNX</b>	: Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội

Ngoài ra, những thuật ngữ khác (nếu có) sẽ được hiểu như quy định trong Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ngày 29/11/2005, Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 ngày 29/06/2006 của Quốc hội, Nghị định 14/2007/NĐ-CP ngày 19/01/2003 của Chính phủ và các văn bản pháp luật khác có liên quan.

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

#### 01. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

##### 01.1. Giới thiệu chung

Công ty Cổ phần Đầu tư – Sản xuất và Thương mại Việt Nam (gọi tắt là: “Công ty”) được thành lập theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0102722910 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Hà Nội cấp ngày 14/04/2008 thay đổi lần 4 ngày 09/08/2010.



**BẢN CÁO BẠCH NIÊM YẾT CỒ PHIẾU**  
**CÔNG TY CP ĐẦU TƯ – SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI VIỆT NAM**

Tên công ty: **CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ – SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI VIỆT NAM**

Tên tiếng Anh: VIET NAM INVESTMENT – PRODUCTION AND TRADING, JSC

Tên viết tắt: VITRAVICO

Địa chỉ: Tầng 11, Tòa nhà VINACONEX 9, Lô HH2 – 2 Khu đô thị Mỹ Đình 2, Từ Liêm, Hà Nội

Văn phòng giao dịch: Tầng 10, Tòa nhà CT1-2, Khu đô thị Mỹ Đình 2, Từ Liêm, Hà Nội

Logo:



Điện thoại: (04) 6294 6055 – 3768 9658 Fax: (04) 3768 9659

Website: [www.vitravico.com](http://www.vitravico.com) Email: [contact@vitravico.com](mailto:contact@vitravico.com)

Tài khoản số: 022 704 068 886 868 tại Ngân hàng VIBank – Chi nhánh Mỹ Đình

Mã số thuế: 0102722910

Vốn điều lệ: **20.000.000.000** (hai mươi tỷ) đồng

Ngành nghề kinh doanh:

- Kinh doanh các loại vật tư, vật liệu, máy móc, thiết bị phục vụ các ngành: công nghiệp, xây dựng, giao thông, khai thác khoáng sản, tin học, điện, điện tử, điện lạnh, viễn thông, y tế (Không bao gồm kinh doanh dược phẩm và nguyên liệu sản xuất thuốc), đóng tàu, hệ thống chiếu sáng đô thị và dân dụng;
- Dịch vụ sửa chữa các loại thiết bị công ty kinh doanh;
- Kinh doanh vật liệu xây dựng;
- Kinh doanh ô tô, xe máy, phụ tùng ô tô, xe máy;
- Sản xuất, chế tạo các sản phẩm cơ khí;
- In và các dịch vụ liên quan đến in;
- Dịch vụ giao nhận, vận tải, làm thủ tục hải quan;
- Đại lý mua, đại lý bán, ký gửi hàng hóa;
- Xuất nhập khẩu, ủy thác xuất nhập khẩu các mặt hàng Công ty kinh doanh;
- Xây dựng nhà các loại;
- Xây dựng công trình đường sắt và đường bộ;
- Xây dựng công trình công ích;
- Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng;

- Dịch vụ giới thiệu việc làm (Không bao gồm giới thiệu, tuyển chọn, cung ứng nhân lực cho các doanh nghiệp có chức năng xuất khẩu lao động);
- Cho thuê máy móc, thiết bị xây dựng.

Doanh nghiệp chỉ hoạt động xây dựng công trình khi đáp ứng đủ điều kiện năng lực theo quy định của pháp luật.

Công ty Cổ phần Đầu tư – Sản xuất và Thương mại Việt Nam là đơn vị hạch toán độc lập, tự chịu trách nhiệm đối với các khoản nợ trong phạm vi vốn góp, tự chịu trách nhiệm về kết quả kinh doanh, hoạt động vì lợi ích Công ty.

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

Công ty Cổ phần Đầu tư – Sản xuất và Thương mại Việt Nam được thành lập ngày 14/04/2008 với số vốn ban đầu là 03 tỷ đồng trong đó có sự góp vốn của Công ty Cổ phần Xây dựng Công trình ngầm chiếm 40% vốn điều lệ cùng các cổ đông khác. Năm 2010 đánh dấu bước phát triển lớn mạnh của Vitravico khi tiến hành tăng vốn điều lệ hai lần lên 20 tỷ đồng.

Lĩnh vực hoạt động chủ yếu của Công ty là kinh doanh các loại vật tư, vật liệu máy móc, thiết bị phục vụ các ngành công nghiệp, xây dựng, giao thông khai thác khoáng sản, tin học, điện, điện tử, điện lạnh và cung cấp dịch vụ làm thủ tục hải quan.

Được kế thừa những kinh nghiệm quý báu của các bậc đàn anh đi trước, trải qua những dự án lớn từ thủy điện, giao thông, khai thác mỏ... cũng như kinh nghiệm sử dụng các loại máy móc hiện đại, Vitravico là nhà cung cấp các sản phẩm độc quyền của các hãng sản xuất nổi tiếng trên thế giới như: Máy nén khí công nghiệp Sullair – Mỹ, búa phá đá, hàm kẹp Megaton – Hàn Quốc, hệ thống thông gió đường hầm ACME – Australia, cốp pha hầm, cốp pha trượt Zulin – Hàn Quốc.

Ngày 11/3/2010, Vitravico đã có buổi tiếp và làm việc với Đại diện hãng Catex tại Đông Nam Á và Giám đốc Catex tại Việt Nam, mở ra cơ hội hợp tác giữa Vitravico với một hãng sản xuất nổi tiếng và lớn mạnh trên thế giới, tạo tiền đề cho sự phát triển mạnh của Vitravico trong tương lai.

Vitravico đang nỗ lực hết mình để vươn lên trở thành thương hiệu mạnh nhất trong lĩnh vực thương mại và sản xuất các sản phẩm phục vụ thủy điện, xây dựng và công trình ngầm...

### 01.3. Tóm tắt quá trình tăng vốn

Tại ngày 14/4/2008 khi mới thành lập, vốn điều lệ của Công ty là 3.000.000.000 đồng. Đến nay, vốn điều lệ của Công ty là 20.000.000.000 đồng. Quá trình tăng vốn của Công ty như sau:

Thời điểm	Vốn điều lệ sau khi tăng (tỷ đồng)	Số vốn tăng thêm (tỷ đồng)	Phương thức tăng vốn	Đối tượng phát hành	Cơ sở pháp lý của đợt phát hành
<b>Lần 1:</b> từ ngày 10/12/2009 đến ngày 29/01/2010	07	04	Chào bán cổ phần riêng lẻ	Cổ đông hiện hữu, đối tác chiến lược	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Luật doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ban hành ngày 29/11/2005.</li> <li>▪ Quyết định số 02/2009/QĐ-ĐHĐCĐ ngày 28/12/2009 của Đại hội đồng cổ đông Công ty.</li> <li>▪ Nghị quyết số 01/2010/NQ-HĐQT ngày 22/01/2010 của Hội đồng quản trị Công ty.</li> </ul>
<b>Lần 2:</b> từ ngày 30/1/2010 đến ngày 15/07/2010	20	13	Chào bán cổ phần riêng lẻ	Cổ đông hiện hữu, cán bộ công nhân viên, đối tác chiến lược	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nghị định số 01/2010/NĐ-CP ngày 04/01/2010 của Chính phủ về chào bán cổ phần riêng lẻ và Luật doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ban hành ngày 29/11/2005 .</li> <li>▪ Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường năm 2010 số 02/2010/NQ-ĐHĐCĐ/VITRAVICO của Công ty.</li> <li>▪ Quyết định số 03/2010/QĐ-HĐQT của Hội đồng quản trị Công ty.</li> </ul>

**(1):** Tăng vốn điều lệ từ 3.000.000.000 đồng (*ba tỷ đồng*) lên 7.000.000.000 đồng (*bảy tỷ đồng*) thông qua việc phát hành cổ phần riêng lẻ

- Căn cứ thực hiện: theo Quyết định số 02/2009/QĐ-ĐHĐCĐ ngày 28/12/2009 của Đại hội đồng cổ đông và Nghị quyết số 01/2010/NQ-HĐQT ngày 22/01/2010 của Hội đồng quản trị Công ty CP Đầu tư – Sản xuất và Thương mại Việt Nam.
- Ngày chốt danh sách cổ đông: 10/12/2009

- Số lượng cổ đông tại ngày chốt: 13 cổ đông
- Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông
- Mệnh giá: 10.000đ (*mười ngàn đồng*)/cổ phần
- Tổng số cổ phiếu phát hành: 400.000 cổ phần
- Phương thức phát hành: chào bán riêng lẻ
- Giá phát hành: 10.000đ (*mười ngàn đồng*) /cổ phần
- Tổng giá trị phát hành theo mệnh giá: 4.000.000.000 đồng
- Tổng số tiền thu được từ đợt phát hành: 4.000.000.000 đồng
- Số lượng cổ đông sau đợt phát hành: 30 cổ đông

Công ty đã thực hiện tăng vốn theo đúng quy định của pháp luật và tiến hành đăng ký lại giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh với số vốn mới là 7 tỷ đồng lên Sở kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội.

**(2):** Tăng vốn điều lệ từ 7.000.000.000 đồng (bảy tỷ đồng) lên 20.000.000.000 đồng (*hai mươi tỷ đồng*) thông qua việc phát hành cổ phần riêng lẻ

- Căn cứ thực hiện: theo Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường năm 2010 số 02/2010/NQ-ĐHĐCĐ/VITRAVICO của Công ty CP Đầu tư – Sản xuất và Thương mại Việt Nam ngày 19/02/2010.
- Ngày chốt danh sách cổ đông: 30/01/2010
- Số lượng cổ đông tại ngày chốt: 30 cổ đông
- Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông
- Mệnh giá: 10.000đ (*mười ngàn đồng*)/cổ phần
- Tổng số cổ phần phát hành: 1.300.000.000 cổ phần, trong đó
  - Cổ đông hiện hữu: theo tỷ lệ 1:1 với giá 10.000 đồng/cổ phần
  - Cán bộ công nhân viên: 100.000 cổ phần với giá 10.000 đồng/cổ phần
  - Đối tác chiến lược: 500.000 cổ phần với giá 10.000 đồng/cổ phần
- Phương thức phát hành: chào bán riêng lẻ cho 81 đối tượng (trong đó có 30 cổ đông hiện hữu, 51 cán bộ nhân viên và đối tác chiến lược)
- Đến hạn đăng ký mua và nộp tiền, chỉ có 56 đối tượng đăng ký mua và nộp tiền (trong đó có 5 cổ đông hiện hữu, 51 cán bộ nhân viên và đối tác chiến lược). Tổng số lượng cổ phần được đăng ký mua là 886.700 cổ phần.
- Số cổ phần còn lại được Vitravico chào bán cho 25 đối tượng khác theo Quyết định số 03/2010/QĐ-HĐQT của Hội đồng quản trị CTCP Đầu tư – Sản xuất và Thương mại Việt Nam.

- Tổng số lượng cổ đông đã nộp tiền của đợt tăng vốn từ 7 tỷ lên 20 tỷ đồng là 81 người (trong đó có 5 người là cổ đông hiện hữu của công ty).
- Tổng giá trị phát hành theo mệnh giá: 13.000.000.000 đồng
- Tổng số tiền thu được từ đợt phát hành: 13.000.000.000 đồng
- Tổng số lượng cổ đông sau đợt phát hành: 106 cổ đông

Công ty đã thực hiện tăng vốn và làm đầy đủ các thủ tục theo Nghị định số 01/2010/NĐ-CP ngày 04/01/2010 về chào bán cổ phần riêng lẻ theo công văn số 02/2011/CV-VITRAVICO ngày 07/03/2011 và chính thức trở thành công ty đại chúng ngày 9/3/2011 theo công văn số 650/UBCK-QLPH ngày 9/3/2011 của UBCKNN.

## 02. Cơ cấu tổ chức Công ty

Công ty Cổ phần Đầu tư – Sản xuất và Thương mại Việt Nam được tổ chức và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29 tháng 11 năm 2005, Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và các văn bản pháp luật có liên quan.

Công ty Cổ phần Đầu tư – Sản xuất và Thương mại Việt Nam

Trụ sở chính: Tầng 11, Tòa nhà VINACONEX 9, Lô HH2-2, Khu đô thị Mỹ Trì Hạ, Từ Liêm, Hà Nội

Văn phòng giao dịch: Tầng 10, Tòa nhà CT1-2, Khu đô thị Mỹ Trì Hạ, Từ Liêm, Hà Nội.

Điện thoại: (04) 6294 6055 – 3768 9658

Fax: (04) 3768 9659

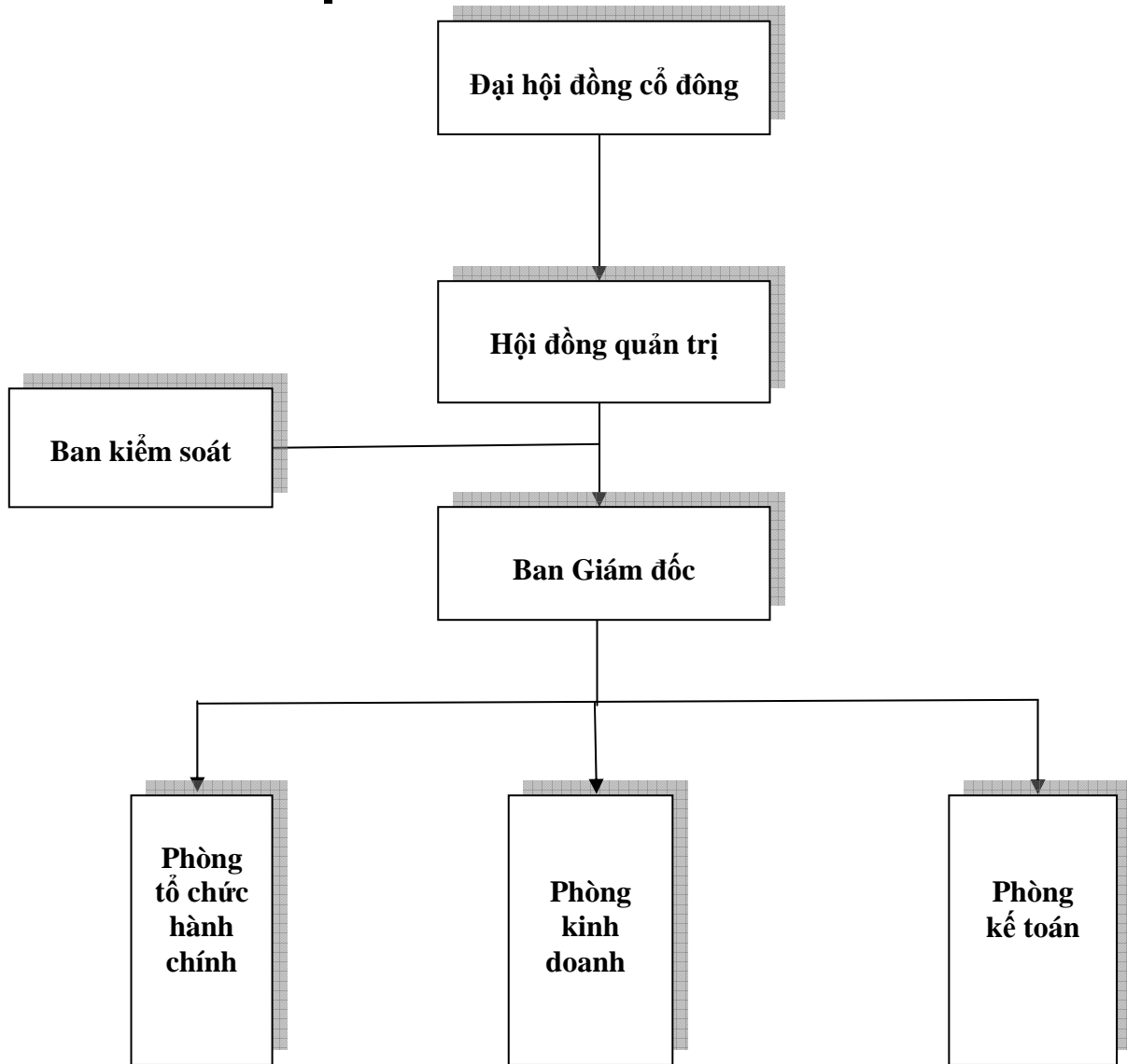
Công ty có các phòng ban thực hiện các công việc chức năng nhằm đảm bảo cho việc quản lý, tổ chức, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Ban Giám đốc được hiệu quả và đúng pháp luật. Cơ cấu tổ chức phòng ban của Công ty như sau:

### ▪ Phòng kinh doanh

- Tham mưu giúp việc cho Giám đốc Công ty xây dựng các định hướng, kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Giúp Giám đốc trong việc chỉ đạo, tổ chức theo dõi, quản lý và kiểm tra các hoạt động kinh doanh, phối hợp với các bộ phận trong công ty để hỗ trợ bổ sung cho nhau tăng cường sức mạnh trong hoạt động kinh doanh tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ nhằm thực hiện kế hoạch của Công ty đạt hiệu quả kinh tế cao.
- Trực tiếp tìm kiếm đối tác kinh doanh, thiết lập mở rộng quan hệ khách hàng. Thực hiện các công việc mở rộng quảng bá thương hiệu Công ty nhằm xây dựng, củng cố, phát triển tiềm năng vững chắc hoạt động kinh doanh.
- Thực hiện các thao tác nghiệp vụ có liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty như: chuẩn bị nguồn hàng cung ứng, nguồn tiêu thụ, theo dõi hàng tồn kho chậm luân chuyển để đề xuất hướng xử lý.
- Phối hợp với phòng Tài chính kế toán trong các nghiệp vụ thu tiền bán hàng hóa, thanh toán tiền mua hàng, dịch vụ.

- Chuẩn bị các tài liệu pháp lý phục vụ cho các tranh chấp trong kinh doanh trên cơ sở các cam kết và luật pháp Việt Nam, cũng như tập quán Thương mại Quốc tế.
- Quản lý theo dõi, thực hiện bảo hành các mặt hàng mà Công ty đã thực hiện.
- Lưu trữ hồ sơ tài liệu liên quan đến các thao tác nghiệp vụ mà Phòng đã thực hiện.
  - **Phòng Tổ chức hành chính**
- Tham mưu, tổng hợp, đề xuất ý kiến giúp Giám đốc tổ chức, quản lý về công tác tổ chức, cán bộ, hành chính tổng hợp, thi đua và quản lý cán bộ.
- Tham mưu, đề xuất cho Giám đốc để ban hành nội quy, quy chế quản lý phù hợp với các quy định của pháp luật, chức năng và nhiệm vụ của Công ty.
- Xây dựng kế hoạch và quản lý công tác tổ chức hành chính, văn phòng.
- Trực tiếp nhận, phát hành các loại công văn đi, đến, các văn bản nội bộ, các bưu phẩm, thư cho cán bộ công nhân viên công ty và thực hiện công tác văn thư lưu trữ, bảo mật công văn giấy tờ theo quy định.
- Tổ chức quản lý việc sử dụng con dấu trong Công ty, thực hiện công tác lễ tân, các công việc đối nội, đối ngoại của Công ty, các công việc phục vụ văn phòng...
- Lập và quản lý hồ sơ các cán bộ công nhân viên. Chủ trì hoạt động đánh giá cán bộ hàng năm và thực hiện các chế độ, chính sách, khen thưởng và kỷ luật đối với các cán bộ công nhân viên Công ty.
- Quản lý lao động và tiền lương, công tác bảo hiểm xã hội, an toàn lao động trong Công ty.
- Tổng hợp, đề xuất và thực hiện việc tuyển dụng, đề bạt nhân sự khi có yêu cầu về nhân sự và được Giám đốc phê duyệt của các phòng ban trong Công ty.
- Thực hiện chế độ báo cáo, thống kê theo quy định của pháp luật và khi Giám đốc yêu cầu.
  - **Phòng kế toán**
- Tham mưu cho lãnh đạo Công ty trong lĩnh vực quản lý các hoạt động tài chính – kế toán trong việc đánh giá, sử dụng tài sản, tiền vốn theo đúng chế độ quản lý tài chính của Nhà nước.
- Trên cơ sở kế hoạch sản xuất kinh doanh của Phòng kinh doanh xây dựng kế hoạch tài chính của Công ty.
- Định kỳ tập hợp phản ánh, cung cấp các thông tin cho lãnh đạo Công ty về tình hình biến động của các nguồn vốn, hiệu quả sử dụng tài sản, vật tư, tiền vốn của Công ty.
- Tham mưu đề xuất việc khai thác, huy động các nguồn vốn phục vụ kịp thời cho sản xuất kinh doanh đúng theo các quy định của nhà nước.
- Tổ chức tập hợp, tính toán, cập nhật và hạch toán kế toán trực tiếp hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty một cách chính xác, đầy đủ, kịp thời đúng theo quy định của pháp luật.
- Bảo quản, lưu trữ các tài liệu kế toán của Công ty.





**Sơ đồ 1:** Sơ đồ cơ cấu tổ chức và quản lý Công ty  
 (Nguồn: Công ty CP Đầu tư – Sản xuất và Thương mại Việt Nam)

### 03. Cơ cấu Bộ máy quản lý của Công ty

**03.1. Đại hội đồng cổ đông:** ĐHĐCĐ là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty theo Luật Doanh nghiệp và Điều lệ của Công ty. ĐHĐCĐ có trách nhiệm thảo luận và phê chuẩn những chính sách dài hạn và ngắn hạn về phát triển của Công ty; thông qua báo cáo tài chính hàng năm; phương án phân phối, sử dụng lợi nhuận; chia cổ tức và trích lập, sử dụng các quỹ theo đề nghị của Hội đồng quản trị; bầu và bãi miễn Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát; quyết định loại và số lượng cổ phần phát hành; sửa đổi, bổ sung Điều lệ; tổ chức lại và giải thể Công ty, ...

**03.2. Hội đồng quản trị:** HĐQT là cơ quan quản lý Công ty, gồm 05 (năm) thành viên, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ mà không được ủy quyền. HĐQT có nhiệm vụ quyết định chiến lược, kế hoạch phát triển trung hạn và kế hoạch kinh doanh hàng năm của Công ty; xây dựng các kế hoạch sản xuất kinh doanh;

quyết định cơ cấu tổ chức, quy chế quản lý nội bộ Công ty; đưa ra các biện pháp, các quyết định nhằm đạt được các mục tiêu do ĐHĐCĐ đề ra.

HĐQT của VITRAVICO trong nhiệm kỳ này bao gồm 05 thành viên:

- Ông **Nguyễn Thanh Hoàn** : Chủ tịch HĐQT
- Ông **Phạm Quang Minh** : Thành viên HĐQT
- Ông **Đặng Ngọc Tuyên** : Thành viên HĐQT
- Ông **Nguyễn Tuấn Minh** : Thành viên HĐQT
- Ông **Mai Hồng Bằng** : Thành viên HĐQT

**03.3. Ban kiểm soát:** do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, có các chức năng, nhiệm vụ sau đây:

- Thực hiện giám sát Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc trong việc quản lý và điều hành Công ty, chịu trách nhiệm trước ĐHĐCĐ trong việc thực hiện các công việc được giao.
- Khi có yêu cầu của cổ đông hoặc nhóm cổ đông (theo quy định của điều lệ), Ban kiểm soát thực hiện kiểm tra và báo cáo giải trình về những vấn đề được yêu cầu kiểm tra đến HĐQT và cổ đông hoặc nhóm cổ đông yêu cầu.
- Kiến nghị HĐQT hoặc ĐHĐCĐ các biện pháp sửa đổi, bổ sung cải tiến cơ cấu tổ chức quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Kiểm toán các báo cáo tài chính hàng năm, sáu tháng, hàng quý trước khi đệ trình HĐQT.

Ban kiểm soát của VITRAVICO trong nhiệm kỳ này bao gồm 3 thành viên:

- Bà **Cao Thị Thúy Hà** : Trưởng Ban Kiểm soát
- Ông **Nguyễn Công Đường** : Thành viên Ban Kiểm soát
- Bà **Trần Thị Phương Lan** : Thành viên Ban Kiểm soát

**03.4. Ban Giám đốc:** có các chức năng, nhiệm vụ sau đây:

- Thực hiện các nhiệm vụ và quyền hạn chung quy định tại Điều lệ Công ty.
- Điều hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Chịu trách nhiệm trước HĐQT về việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ được giao.
- Tổ chức thực hiện các quyết định của HĐQT, thực hiện kế hoạch kinh doanh và phương án đầu tư của Công ty đã được HĐQT thông qua.
- Đề nghị với HĐQT phương án bố trí cơ cấu tổ chức, quy chế quản lý nội bộ Công ty như bổ nhiệm, miễn nhiệm, khen thưởng, kỷ luật, mức lương hoặc thù lao, trợ cấp, lợi ích cũng như các điều khoản khác liên quan đến hợp đồng lao động của người lao động trong Công ty.

Ban Giám đốc của VITRAVICO trong nhiệm kỳ này gồm 03 thành viên:

- Ông **Nguyễn Tuấn Minh** : Giám đốc
- Ông **Phạm Quang Minh** : Phó Giám đốc
- Ông **Nguyễn Mạnh Hà** : Phó Giám đốc

### 03.5. Kế toán trưởng:

Kế toán trưởng được Giám đốc đề nghị và do HĐQT bổ nhiệm.

Ông **Nguyễn Huy Hiệp** : Kế toán trưởng

## 04. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ, cơ cấu cổ đông

**Bảng 1: Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần của Công ty tại thời điểm ngày  
5/04/2011**

STT	Họ và tên	Giá trị vốn góp (VND)	Tỷ lệ góp vốn(%)
1	Công ty CP Xây dựng Công trình ngầm	2.400.000.000	12,00%
2	Nguyễn Thanh Hoàn	1.068.000.000	5,34%
3	Nguyễn Thị Thanh Thủy	2.000.000.000	10,00%
4	Nguyễn Văn Huyền	1.320.000.000	6,60%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>6.788.000.000</b>	<b>33,94%</b>

*Nguồn: Danh sách cổ đông Vitravico chốt ngày 5/04/2011*

**Bảng 2: Danh sách cổ đông sáng lập**

TT	Họ tên	Địa chỉ	Cổ phần	Tỷ lệ %
1	Đặng Ngọc Tuyền	Xóm 5, thôn Ký Con, xã Đông Xuân, huyện Đông Hưng, tỉnh Thái Bình	12.000	0,60%
2	Nguyễn Tuấn Minh	P702 Nhà CT3A Khu đô thị Mỹ Đình II, xã Mỹ Đình, huyện Từ Liêm, Hà Nội	90.000	4,50%
3	Công ty CP Xây dựng Công trình Ngầm Đại diện: Ông Nguyễn Thanh Hoàn	Tầng 11, Tòa nhà VINACONEX 9, Lô HH2 – 2 Khu đô thị Mỹ Trì Hạ, đường Phạm Hùng, xã Mỹ Trì, huyện Từ Liêm, Hà Nội	240.000	12,00%
	<b>Tổng cộng</b>		<b>342.000</b>	<b>17,10%</b>

*Nguồn: Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0102722910 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp thay đổi lần 4 ngày 09/08/2010*

Căn cứ quy định tại Khoản 5 Điều 84 Luật doanh nghiệp đã được Quốc Hội Nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam khóa XI kỳ họp thứ 8 thông qua ngày 29/11/2005: “Trong thời hạn ba năm, kể từ ngày Công ty được cấp GCNĐKKD, cổ đông sáng lập có quyền tự do chuyển nhượng số cổ phần phổ thông của mình cho cổ đông sáng lập khác, nhưng chỉ được chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho người không phải là cổ đông sáng lập nếu được sự chấp thuận của ĐHĐCĐ”.

Công ty được cấp Giấy phép thành lập và hoạt động ngày 14/04/2008 nên quy định về hạn chế chuyển nhượng cổ phần phổ thông của cổ đông sáng lập nêu trên đã hết hiệu lực kể từ ngày 14/04/2011.

**Bảng 3: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 5/04/2011**

TT	Danh mục	Cổ phần	Giá trị	Số cổ đông	Tỷ lệ
<b>1</b>	<b>Cổ đông trong nước</b>	<b>2.000.000</b>	<b>20.000.000</b>	<b>104</b>	<b>100,00%</b>
	Tổ chức	255.000	2.550.000.000	2	12,75%
	Cá nhân	1.745.000	17.450.000.000	102	87,25%
<b>2</b>	<b>Cổ đông nước ngoài</b>	-	-	-	<b>0,00%</b>
	Tổ chức	-	-	-	0,00%
	Cá nhân	-	-	-	0,00%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>2.000.000</b>	<b>20.000.000</b>	<b>104</b>	<b>100,00%</b>

*Nguồn: Danh sách cổ đông Vitravico chốt ngày 5/04/2011*

**05. Danh sách những Công ty mẹ và Công ty con của VITRAVICO, những công ty mà VITRAVICO nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc chi phối đối với VITRAVICO: không có.**

## **06. Hoạt động kinh doanh**

### **06.1. Sản lượng sản phẩm và giá trị dịch vụ qua các năm**

#### **06.1.1 Sản phẩm dịch vụ chính**

Các mảng hoạt động kinh doanh của Công ty bao gồm:

- Bán hàng hóa;
- Bán thành phẩm;
- Cung cấp dịch vụ.

Trong đó hoạt động kinh doanh hàng hóa chiếm tỷ trọng lớn về doanh thu. Tuy nhiên, cơ cấu doanh thu dần dịch chuyển qua các năm, năm 2009 doanh thu của Công ty chủ yếu do hoạt động bán hàng hóa mang lại, năm 2010 và 6 tháng đầu năm 2011 hoạt động bán thành phẩm và cung cấp dịch vụ đã chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của Công ty.

**Bảng 4: Cơ cấu doanh thu bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ**

*Đơn vị tính: Đồng*

STT	Mảng hoạt động	Năm 2009		Năm 2010		6 tháng đầu năm 2011	
		Doanh thu	Tỷ lệ	Doanh thu	Tỷ lệ	Doanh thu	Tỷ lệ
1	Doanh thu bán hàng hóa	15.873.882.633	99,31%	28.047.399.457	67,91%	8.333.100.580	52,70%
2	Doanh thu bán thành phẩm	-	-	7.216.663.940	17,47%	2.121.908.000	13,42%
3	Doanh thu cung cấp dịch vụ	110.864.000	0,69%	6.035.553.921	14,61%	5.358.636.272	33,88%
<b>Tổng</b>		<b>15.984.746.633</b>	<b>100%</b>	<b>41.299.617.318</b>	<b>100%</b>	<b>15.813.644.852</b>	<b>100%</b>

*(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2009, 2010 và Báo cáo tài chính 6 tháng đầu năm do Vitravico lập)*

❖ **Lĩnh vực kinh doanh hàng hóa:**

- Cung cấp các loại vật tư, vật liệu máy móc, các thiết bị phục vụ việc thi công các công trình thủy điện, công trình xây dựng, giao thông, khai thác khoáng sản, tin học, điện tử, điện lạnh ... của các hãng danh tiếng trên thế giới như Komatsu, Furukawa, Sullair, Caterpillar, Atlascopco, Robins...
- Đối tượng khách hàng chính của Công ty đều là những công ty xây dựng, thi công có tên tuổi như Công ty Cổ phần Xây dựng Công trình ngầm, các Công ty thuộc Tổng Công ty Sông Đà, Tổng Công ty Xây dựng và Phát triển Hạ tầng, Công ty cổ phần Cavico Xây dựng Thủy điện, Công ty TNHH Nhà nước Một thành viên Môi trường đô thị, Xí nghiệp môi trường đô thị Gia Lâm, Công ty TNHH Một thành viên Xây dựng Lũng Lô...
- Các sản phẩm nổi bật:
  - 🔧 Máy nén khí di động thuộc hãng SULLAIR – Mỹ nhập khẩu nguyên chiếc, và được lắp ráp tại Mỹ hoặc Trung Quốc. Đây là loại máy nén khí có khả năng di chuyển thuận tiện đến những nơi cần khí nén. Máy nén khí loại này dễ dàng được kéo đi nhờ bốn bánh hơi gắn ở đế và móc kéo phía trước thùng máy. Máy nén khí loại này có kết cấu và thông số kỹ thuật hoàn toàn không khác gì so với các máy khác, ngoài ưu điểm có khả năng di động.



- 🚧 Cầu tháp của Công ty máy xây dựng Tứ Xuyên – Trung Quốc – là Công ty chuyên biệt trong việc nghiên cứu và sản xuất các loại cầu tháp được thành lập từ năm 1995. Tất cả các sản phẩm xuất xưởng đều đạt tiêu chuẩn: ISO9001, CE (Châu Âu), GOST (Nga)...

Chủng loại cầu tháp đa dạng và phong phú bao gồm:

Cầu tháp Topkit



Cầu tháp Topless



### Cầu tháp Luffing Jib



- ✚ Xích bảo vệ lớp Las-zirh cho các thiết bị thi công như máy xúc lật, xe vận chuyển trong thi công công trình ngầm...



- ✚ Thiết bị điện phòng nổ: Sản phẩm sản xuất theo cấp bảo vệ nổ ExdI đạt các tiêu chuẩn **TCVN 7079-0; TCVN 7079-1; I-PPTN 08**. Các dải sản phẩm bao gồm: Áp tô mát phòng nổ, khởi động từ phòng nổ, biến áp khoan phòng nổ, rơ le dò dòng phòng nổ, đèn chiếu sáng hầm lò, quạt gió, bơm nước...
- ✚ Các vật tư đặc chủng chuyên phục vụ cho thi công hầm lò.
- ✚ Máy phun bê tông khô và ướt model PZS3000, PZ3... do Trung Quốc sản xuất
- ✚ Các loại máy bơm bê tông.
- ✚ Phụ tùng thay thế, thiết bị thủy lực cho các chủng loại máy khác nhau bao gồm: bơm và mô tơ thủy lực, gôm xích.
- ✚ Vật tư khoan bao gồm các loại mũi khoan, cần khoan, ống nối, chuỗi búa thay thế.
- ✚ Thiết bị hầm mỏ đặc chủng gồm: máy cào vơ, hệ thống khoan phụ, máy khoan doa đường kính từ 1.8m – 2.4m.

- ✚ Búa phá đá breaker, búa nghiền crusher và khớp nối nhanh quick coupler – sản phẩm của hãng Magaton – Hàn Quốc.
- ✚ Thiết bị cầu gồm các loại vận thăng, cầu tháp, cần cầu bánh xích và bánh lốp.
- ✚ Cốp pha leo và kết cấu cơ khí: Vitravico chuyên cung cấp cốp pha trượt ứng dụng cho việc đổ bê tông đường hầm, ván khuôn leo Zulin – Trung Quốc.
- ✚ Hệ thống thông gió: Vitravico chuyên cung cấp quạt thông gió và ống thông gió của các hãng ACME – Australia, Mathews & Yatte – Anh.
- ✚ Máy nước nóng năng lượng mặt trời: Với định hướng phát triển các sản phẩm mới thân thiện với môi trường, hiện nay Vitravico đang cung cấp sản phẩm máy nước nóng năng lượng mặt trời chất lượng cao mang thương hiệu VicoSolar của Vinavico – Vinaconex.

❖ **Lĩnh vực sản xuất và bán thành phẩm:**

Năm 2010, Vitravico mới bắt đầu tiến hành sản xuất các loại ván khuôn, tuy nhiên doanh thu từ việc sản xuất và bán các loại ván khuôn cũng chiếm tới gần 20% tổng doanh thu của Công ty. Trong những năm tới, Vitravico sẽ đẩy mạnh việc sản xuất các loại ván khuôn nói riêng và các loại sản phẩm phục vụ cho ngành công nghiệp và khai khoáng nói chung để đáp ứng đầy đủ nhu cầu của các doanh nghiệp.

- Một số hình ảnh về các ván khuôn bê tông mà Vitravico đã sản xuất thành công:

- ✚ Ván khuôn bê tông:



- ✚ Ván khuôn mương dẫn nước:





- Các sản phẩm ván khuôn của Công ty được lắp đặt tại nhiều công trình thủy điện lớn mang tầm cỡ quốc gia:

<p>Ván khuôn được lắp đặt tại Thủy điện Nho Quế 3</p>	
<p>Ván khuôn được lắp đặt tại Thủy điện Đắk Tik</p>	
<p>Ván khuôn được lắp đặt tại Thủy điện Nậm Chiến 1</p>	
<p>Ván khuôn được lắp đặt tại Thủy điện Đồng Nai 4</p>	

❖ **Lĩnh vực cung cấp dịch vụ:**

Năm 2009, hoạt động cung cấp dịch vụ của Vitravico là cung cấp dịch vụ làm thủ tục hải quan với doanh thu khiêm tốn, chỉ chiếm 0,69% tổng doanh thu. Nhận thấy với thế mạnh của mình, Công ty có thể cung cấp thêm các loại dịch vụ khác phục vụ cho các công trình thủy điện và khai khoáng, Vitravico đã mạnh dạn đầu tư mua máy khoan Robin và thực hiện cung cấp dịch vụ khoan thắp điều áp tại các công trình thủy điện. Chính vì vậy, doanh thu từ mảng cung cấp dịch vụ trong năm 2010 đã tăng lên đáng kể, chiếm gần 15% tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của Công ty. 6 tháng đầu năm 2011, doanh thu từ mảng cung cấp dịch vụ đạt 5.358.636.272 đồng chiếm tỷ trọng 33,88% tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu này chủ yếu từ dịch vụ khoan thắp điều áp mang lại.

**06.1.2 Doanh thu qua các năm**

**Bảng 5: Bảng doanh thu qua các năm của VITRAVICO**

*Đơn vị tính: Đồng*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		6 tháng đầu năm 2011	
		Giá trị	% Tổng doanh thu	Giá trị	% Tổng doanh thu	Giá trị	% Tổng doanh thu
1	Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ	15.950.136.233	99,57%	40.641.057.318	99,47%	15.813.644.852	99,72%
2	Doanh thu hoạt động tài chính	25.895.065	0,16%	134.710.282	0,33%	43.712.261	0,28%
3	Thu nhập khác	42.981.482	0,27%	80.347.361	0,20%	-	0,00%
<b>Tổng doanh thu</b>		<b>16.019.012.780</b>	<b>100%</b>	<b>40.856.114.961</b>	<b>100%</b>	<b>15.857.357.113</b>	<b>100%</b>

*(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2009, 2010 và Báo cáo tài chính 6 tháng đầu năm do Vitravico lập)*

Qua thống kê về doanh thu của công ty từ khi hoạt động đến nay cho thấy hoạt động đem lại doanh thu chủ yếu cho Công ty là hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ với các sản phẩm là các máy móc, thiết bị, vật tư hiện đại phục vụ lĩnh vực xây dựng công nghiệp và dân dụng. Doanh thu từ hoạt động bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ tăng nhanh qua các năm. Mặc dù nền kinh tế nước ta năm 2010 gặp nhiều khó khăn, nhưng Vitravico đạt được kết quả kinh doanh rất ấn tượng: doanh thu bán hàng hóa dịch vụ của năm 2010 tăng 24.690.921.085 đồng tương ứng với 155% so với năm 2009. Doanh thu từ hoạt động tài chính chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng doanh thu của Vitravico, chủ yếu là lãi tiền gửi, tiền cho vay.

**06.1.3 Lợi nhuận gộp qua các năm**
**Bảng 6: Lợi nhuận gộp qua các năm của VITRAVICO**
*Đơn vị tính: Đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010		6 tháng đầu năm 2011
	Giá trị	Giá trị	% Tăng giảm so với năm 2009	Giá trị
- Doanh thu bán hàng hóa	15.873.882.633	28.047.399.457	76,69%	8.333.100.580
- Khoản giảm trừ doanh thu bán hàng hóa	34.610.400	658.560.000	1802,78%	-
- Giá vốn của hàng hóa đã bán	12.530.607.961	22.836.241.542	82,24%	7.307.591.618
<b>Lợi nhuận gộp về bán hàng hóa</b>	<b>3.308.664.272</b>	<b>4.552.597.915</b>	<b>37,60%</b>	<b>1.025.508.962</b>
- Doanh thu bán thành phẩm	-	7.216.663.940	100,00%	2.121.908.000
- Giá vốn của thành phẩm đã bán	-	6.531.543.768	100,00%	1.578.621.200
<b>Lợi nhuận gộp về bán thành phẩm</b>	<b>-</b>	<b>685.120.172</b>	<b>100,00%</b>	<b>543.286.800</b>
- Doanh thu cung cấp dịch vụ	110.864.000	6.035.553.921	5344,11%	5.358.636.272
- Giá vốn của dịch vụ đã cung cấp	-	3.518.581.437	100,00%	3.126.580.833
<b>Lợi nhuận gộp về cung cấp dịch vụ</b>	<b>110.864.000</b>	<b>2.516.972.484</b>	<b>2170,32%</b>	<b>2.232.055.439</b>
<b>Tổng lợi nhuận gộp</b>	<b>3.419.528.272</b>	<b>7.754.690.571</b>	<b>126,78%</b>	<b>3.800.851.201</b>

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2009, 2010 và Báo cáo tài chính 6 tháng đầu năm do Vitravico lập)

Cơ cấu lợi nhuận gộp của Công ty có sự dịch chuyển qua các năm. Năm 2009 lợi nhuận gộp của Công ty chủ yếu là bán hàng hóa, lợi nhuận gộp về cung cấp dịch vụ rất nhỏ. Tổng lợi nhuận gộp tăng từ 3.419.528.272 đồng năm 2009 lên 7.754.690.571 đồng năm 2010, tăng 4.335.162.299 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 126,78%; trong đó, hoạt động kinh doanh hàng hóa đóng góp 4.552.597.915 đồng vào lợi nhuận gộp của Công ty và tăng 37,6% so với năm 2009, khoản giảm trừ doanh thu bán hàng hóa năm 2010 so với năm 2009 tăng đột biến từ 34.610.400 đồng lên 658.560.000 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 1802,78% nguyên nhân là do năm 2010 Vitravico nhập về một lô hàng có giá trị lớn để giao bán cho khách hàng, nhưng do chất lượng lô hàng chưa đáp ứng được yêu cầu của khách hàng, nên khách hàng đã trả lại lô hàng, sau đó Vitravico cũng đã thực hiện trả lại lô hàng đó cho chủ hàng. Bên cạnh sự đóng góp tích cực của hoạt động bán hàng hóa vào lợi nhuận gộp của Công ty, năm 2010 còn có sự đóng góp đáng kể của mảng cung cấp dịch vụ với 2.516.972.484 đồng và tăng 2170,32% so với năm 2009. Lợi nhuận gộp về cung cấp dịch vụ năm 2010 của Công ty tăng mạnh là nhờ việc cung cấp các dịch vụ khoan tháp

điều áp tại các công trình thủy điện. Năm 2010, hoạt động bán thành phẩm cũng đã đóng góp 685.120.172 đồng vào tổng lợi nhuận gộp của Công ty.

6 tháng đầu năm 2011 lợi nhuận gộp của Công ty chủ yếu do hoạt động cung cấp dịch vụ khoan điều áp và hoạt động bán hàng hóa mang lại. Lợi nhuận gộp về bán hàng hóa thấp hơn nguyên nhân là do đầu năm 2011 tình hình kinh tế thế giới và trong nước có nhiều khó khăn, biến động bất lợi ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung và Vitravico nói riêng. Mặt khác do đặc thù của doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại thông thường những tháng đầu năm nhu cầu về hàng hóa do Công ty cung cấp không cao.

## **06.2. Nguyên vật liệu**

### **6.2.1. Sự ổn định của nguồn hàng cung cấp:**

Công ty hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực thương mại – dịch vụ. Hàng hóa, vật tư của công ty phần lớn nhập từ các nhà cung cấp. Vitravico đã thiết lập quan hệ với một số hãng cung ứng vật tư ngành xây dựng công trình ngầm, công trình thủy điện... có tên tuổi sau:

- Sullair: tổng công ty công nghệ Mỹ (UTC), công ty đã được xếp hạng 126/500 trên thế giới và đứng thứ 42 trong các tập đoàn lớn nhất nước Mỹ. Với hơn 40 năm kinh nghiệm trong ngành thiết kế và sản xuất, Sullair cung cấp những sản phẩm khí nén phù hợp và hữu dụng nhất đặc biệt là máy nén khí. Sau một thời gian hợp tác làm việc, Vitravico vinh dự là đại diện độc quyền phân phối sản phẩm máy nén khí di động SULLAIR - Mỹ.
- Caterpillar: tập đoàn Caterpillar (CAT) - Hoa Kỳ được thành lập năm 1925, là một trong những nhà cung cấp thiết bị số một thế giới trong lĩnh vực thiết bị mỏ, thiết bị xây dựng và động cơ diesel.
- Komatsu: tập đoàn Komatsu Nhật Bản đã có mặt tại thị trường Việt Nam từ những năm 70 của thế kỷ trước, đã khẳng định được chất lượng và độ tin cậy thông qua quá trình tham gia tích cực xây dựng đất nước, từ đường mòn Hồ Chí Minh, các mỏ than Quảng Ninh, các công trình trọng điểm như Thủy lợi Dầu Tiếng, Thủy điện Trị An, ... Ngày 01/01/2004, Komatsu Nhật Bản đã chính thức lựa chọn tập đoàn T&C làm đối tác chiến lược đầy tham vọng của mình, tạo ra sự đột phá trong cơ cấu kinh doanh nhằm giành lại vị thế vốn có của mình. Chính điều đó đã tạo nên sự ra đời của Komatsu Việt Nam, nhà phân phối độc quyền các thiết bị Komatsu máy xây dựng, máy mỏ KOMATSU tại Việt Nam.
- Atlascopco là một tập đoàn đa quốc gia có bề dày lịch sử hơn 130 năm với ba lĩnh vực kinh doanh: thiết bị nén khí; thiết bị xây dựng, khoan, đào hầm, và khai thác mỏ; dụng cụ công nghiệp và dân dụng cầm tay sử dụng nén khí.

Với nguồn hàng được chọn lọc kỹ về uy tín và kinh nghiệm, đảm bảo yêu cầu về chất lượng, mẫu mã và thời gian để đáp ứng được yêu cầu của các công trình, dự án lớn, Vitravico luôn tự tin với các sản phẩm của mình.

### 6.2.2. Những ảnh hưởng của biến động giá cả nguyên vật liệu đến doanh thu lợi nhuận hàng năm:

Do nhu cầu kinh doanh thương mại là rất lớn và thường xuyên, Công ty đã chủ động thực hiện ký kết các hợp đồng nguyên tắc với các đơn vị cung cấp vật tư hàng hóa cho Công ty, nhờ đó kiểm soát tốt những ảnh hưởng từ biến động giá cả hàng hóa, đồng thời đảm bảo nguồn hàng đủ cho nhu cầu thi công của các dự án, công trình mà Công ty đã ký hợp đồng cung cấp sản phẩm.

Ngoài ra, những hàng hóa nhập khẩu của Công ty đều xuất phát từ các đơn đặt hàng của các khách hàng quen thuộc, có quan hệ lâu bền... Do vậy, những biến động của giá cả hàng hóa không gây ảnh hưởng mạnh đến lợi nhuận của Công ty.

### 06.3. Chi phí hoạt động

**Bảng 7: Bảng chi phí hoạt động của VITRAVICO**

Đơn vị tính: đồng

ST T	Khoản mục	Năm 2009		Năm 2010		6 tháng đầu năm 2011	
		Giá trị	% Tổng doanh thu	Giá trị	% Tổng doanh thu	Giá trị	% Tổng doanh thu
1	Giá vốn hàng bán	12.530.607.961	78,22%	32.886.366.747	80,49%	12.012.793.651	<b>75,76%</b>
2	Chi phí tài chính	314.927.312	1,97%	554.061.623	1,36%	116.345.958	0,73%
3	Chi phí bán hàng	312.384.164	1,95%	324.593.589	0,79%	42.426.760	0,27%
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp	2.193.447.400	13,69%	2.746.294.439	6,72%	2.096.545.893	13,22%
5	Chi phí khác	5.013.940	0,03%	7.839.981	0,02%	8.129.608	0,05%
<b>Tổng chi phí</b>		<b>15.356.380.777</b>	<b>95,86%</b>	<b>36.519.156.379</b>	<b>89,38%</b>	<b>14.276.241.870</b>	<b>90,03%</b>
<b>Tổng doanh thu</b>		<b>16.019.012.780</b>		<b>40.856.114.961</b>		<b>15.857.357.113</b>	

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2009, 2010 và Báo cáo tài chính 6 tháng đầu năm do Vitravico lập)

Hoạt động kinh doanh chính của Công ty là thương mại nên giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng doanh thu hàng năm của Công ty (chiếm 78,22% doanh thu trong năm 2009, 80,49% doanh thu trong năm 2010 và 75,76% doanh thu 6 tháng đầu năm 2011). Tỷ trọng các khoản chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp trong tổng doanh thu năm 2010 so với năm 2009 có xu hướng giảm điều đó chứng tỏ công tác quản lý chi phí năm 2010 khá tốt, và góp phần giúp cho lợi nhuận năm 2010 của Công ty cao hơn so với năm 2009. Đầu năm 2011, Vitravico đã tổ chức cho Cán bộ Công ty tham dự triển lãm về máy xây dựng Buma tại Hoa Kỳ để tìm kiếm khai thác cơ hội kinh doanh mới. Chi phí của chuyến đi lớn và góp phần làm chi phí quản lý doanh nghiệp 6 tháng đầu năm tăng cao.

### 06.4. Trình độ công nghệ

Nhân sự có trình độ, kỹ năng trong hoạt động kinh doanh thương mại là yếu tố chính trong hoạt động kinh doanh của công ty. Đồng thời Công ty cũng áp dụng các thiết bị kiểm định, kiểm tra chất lượng và xuất xứ của hàng hóa được Công ty đặt lên hàng đầu, đảm bảo các hàng hóa Công ty cung cấp đảm bảo chất lượng, đúng chủng loại theo yêu cầu của khách hàng.

Bên cạnh đó, VITRAVICO cũng đang tiến hành sản xuất một số loại hình sản phẩm như vật tư, vật liệu, máy móc, thiết bị phục vụ cho ngành công nghiệp, xây dựng, khai thác khoáng sản, giao thông như: các ván khuôn bê tông được lắp đặt các công trình thủy điện.

#### **06.5. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm, dịch vụ mới**

Hoạt động nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới luôn được Công ty chú trọng và phát triển. Trong những năm tiếp theo, Công ty vẫn xác định hoạt động thương mại kinh doanh các loại máy móc thiết bị thi công hiện đại như: Caterpillar, Komatsu, Atlascopco, Tamrock-Sandvik, Furukawa, Robbins, Sullair...; vật tư, vật liệu phục vụ các ngành công nghiệp, xây dựng, giao thông, khai thác khoáng sản là sản phẩm chính do xét thấy nhu cầu về mặt hàng này ngày càng cao cùng với sự hấp dẫn về lợi nhuận mang lại. Với vinh dự được là nhà cung cấp các sản phẩm độc quyền của các hãng sản xuất nổi tiếng trên thế giới tại Việt Nam nên các sản phẩm truyền thống này của Công ty được khách hàng đánh giá cao và là thương hiệu có uy tín trên thị trường. Bên cạnh đó, với định hướng phát triển các sản phẩm mới thân thiện với môi trường, hiện nay Vitravico đang cung cấp sản phẩm máy nước nóng năng lượng mặt trời chất lượng cao mang thương hiệu VicoSolar của Vinavico-Vinaconex.

Cùng với hoạt động kinh doanh thương mại, Vitravico đang đẩy mạnh hoạt động sản xuất với sản phẩm là các ván khuôn bê tông mà Công ty đã sản xuất thành công và đang được đưa vào lắp đặt tại rất nhiều công trình thủy điện. Đồng thời nâng cao chất lượng những dịch vụ Công ty đã cung cấp: dịch vụ làm thủ tục hải quan, dịch vụ tư vấn lựa chọn dây chuyền thiết bị thi công, tư vấn kỹ thuật, bảo dưỡng và sửa chữa thiết bị ...

Nền kinh tế càng phát triển, xu hướng hội nhập ngày càng tăng thì yêu cầu về chất lượng và tính năng vượt trội, kiểu dáng thẩm mỹ của sản phẩm ngày càng trở nên quan trọng. Vì vậy, bên cạnh việc quan tâm tới chất lượng sản phẩm, Vitravico luôn chú trọng đến chiến lược đa dạng hóa sản phẩm. Khi có yêu cầu về loại sản phẩm mới, bộ phận kỹ thuật và kinh doanh phối hợp, chịu trách nhiệm nghiên cứu sản xuất, tìm kiếm nguồn hàng mới để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

#### **06.6. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm/dịch vụ**

Quản lý chất lượng sản phẩm là yếu tố đặc biệt quan trọng trong khả năng tiêu thụ sản phẩm của Công ty. Công ty quản lý chất lượng theo hướng chọn lọc nguồn sản phẩm đầu vào phải đảm bảo theo các tiêu chuẩn quy định đối với từng mặt hàng. Do vậy mà những nhà cung cấp sản phẩm cho Công ty đều là những hãng sản xuất nổi tiếng, uy tín trên thế giới với những sản phẩm công nghệ hiện đại, chất lượng cao như: Máy nén khí công nghiệp Sullair, -Mỹ, búa phá đá, hàm kẹp Megaton-Hàn Quốc, hệ thống thông gió đường hầm ACME-Australia, cốp pha hầm, cốp pha trượt Zulin-Trung Quốc...

Công ty có quy trình quản lý tiến độ giao hàng luôn đảm bảo giao hàng đúng theo tiến độ hợp đồng. Phòng kinh doanh tiếp xúc với khách hàng, tìm hiểu rõ nhu cầu của khách hàng; Sau đó có trách nhiệm lựa chọn, tiếp nhận sản phẩm từ nhà cung cấp và liên hệ với đơn vị vận chuyển để giao hàng theo yêu cầu của khách hàng. Cùng với đội ngũ kỹ sư có trình độ kỹ thuật cao và giàu kinh nghiệm quản lý, Công ty có thể cung cấp cho khách hàng dịch vụ tư vấn lựa chọn dây chuyền thiết bị thi công, tư vấn kỹ thuật, bảo dưỡng và sửa chữa thiết bị. Nhằm giúp khách hàng luôn có được giải pháp tối ưu khi sử dụng, vận hành đối với các máy thi công.

#### **06.7. Hoạt động marketing**

Sự cạnh tranh ngày càng gay gắt trong lĩnh vực kinh doanh vật tư, vật liệu, máy móc, thiết bị phục vụ các ngành công nghiệp, xây dựng, giao thông, khai thác khoáng sản, tin học, điện, điện tử, điện lạnh ở Việt Nam đòi hỏi các công ty hoạt động trong ngành này muốn đi đến thành công phải không ngừng xây dựng và củng cố hình ảnh đối với khách hàng hiện có cũng như khách hàng tiềm năng. Hoạt động marketing của VITRAVICO do phòng phát triển kinh doanh phụ trách. VITRAVICO lấy chất lượng sản phẩm và uy tín với khách hàng là tiêu chí hàng đầu trong việc xây dựng thương hiệu và quảng bá sản phẩm.

Để những sản phẩm của VITRAVICO ngày càng được biết đến rộng rãi trên thị trường, Công ty đang từng bước thực hiện công tác Marketing như sau:

- Chất lượng sản phẩm là ưu tiên hàng đầu. Công ty bán hàng với phương châm chất lượng tốt với giá cả hợp lý, dịch vụ kỹ thuật tốt là con đường ngắn nhất đến với khách hàng trong và ngoài nước.
- Xây dựng uy tín thương hiệu và liên kết thương hiệu với các nhà cung cấp có uy tín trên thế giới và trong nước như: SULLAIR, LASZIRH, ZLILIN, SINORILLS ...
- Công ty sẽ tiếp tục duy trì và tập trung phục vụ tốt nhóm khách hàng đã có quan hệ truyền thống với Công ty. Đưa ra các biện pháp nhằm duy trì mối quan hệ thân thiết với khách hàng này dựa trên các biện pháp nhằm hạn chế sự biến động của giá sản phẩm và nguyên liệu đầu vào.
- Công ty tích cực tìm kiếm các khách hàng mới cũng như tìm kiếm các sản phẩm mới, sản xuất mặt hàng mới với những tính năng vượt trội dựa trên nhu cầu của thị trường.
- Với đội ngũ kỹ sư có trình độ kỹ thuật cao và giàu kinh nghiệm quản lý, VITRAVICO có thể cung cấp cho khách hàng dịch vụ tư vấn lựa chọn dây chuyền thiết bị thi công, tư vấn kỹ thuật, bảo dưỡng và sửa chữa thiết bị. Nhằm giúp khách hàng luôn có được giải pháp tối ưu khi sử dụng, vận hành đối với các máy thi công.
- Định kỳ tiến hành phân tích, đánh giá lại thị trường để có quyết định phù hợp trong chính sách giá, chiết khấu thương mại, chính sách hậu mãi, chăm sóc khách hàng. Tham gia các hoạt động nhằm mục đích quảng bá thương hiệu, hội chợ chuyên ngành, ...
- Bên cạnh đó thông qua webstie của Công ty, Vitravico có thể giới thiệu và quảng bá các loại hình sản phẩm, dịch vụ của Công ty tới quý khách hàng, đưa hình ảnh Vitravico đến gần khách hàng hơn. Nhận thấy website là công cụ quảng bá thương

hiệu hữu ích, Vitravico sẽ tiến hành nâng cấp website [www.vitravico.com](http://www.vitravico.com) lên một bậc mới, từng bước tạo website trở thành cầu nối giữa khách hàng, nhà đầu tư với Công ty.

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

Tên giao dịch quốc tế và logo của VITRAVICO đang được đăng ký độc quyền tại Cục Sở hữu Công nghệ Việt Nam – Bộ Khoa học và Công nghệ.

Thương hiệu hình ảnh của VITRAVICO bao gồm:

- o Các chữ viết tắt: VITRAVICO
- o Logo:



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

TT	Tên hợp đồng	Đối tác	Thời gian thực hiện	Sản phẩm cung cấp	Giá trị (đồng)
1	174SD10/HĐKT	Công ty Sông Đà 10	30/6/2010	Đĩa doa khoan Robins	1.659.355.500
2	123HĐKT/VINAVICO-VITRAVICO	Công ty CPXD Công trình Ngầm	26/6/2010	Thiết kế, gia công, sửa chữa, lắp đặt 02 bộ Cốp pha hàm - Nho Quế, Hà Giang	3.327.437.234
3	127/VITRAVICO-VINAVICO	Công ty CPXD Công trình Ngầm	24/2/2010	Vật tư khoan KOKEN	43.252.000
4	152SD10/HĐKT	Xí nghiệp Sông Đà 10.4 - Công ty CP Sông Đà 10	28/3/2010	ắc quy D-330-KT	140.016.000
5	156SD10/HĐKT	Công ty Sông Đà 10	14/4/2010	Xích bọc lớp 12.00-24 Type X12	126.631.930
6	64-09/HĐKT/SD10.7	Xí nghiệp Sông Đà 10.7 - Công ty CP Sông Đà 10	12/1/2010	Tyô, Ty ốp	257.633.750
7	24/12/BG-09	Công ty CP cơ giới và xây lắp số 9 (LICOGI 9)	14/1/2010	Gale tỳ	35.063.903



8	042912/BG-09	Công ty CP cơ giới và xây lắp số 9 (LICOGI 9)	14/1/2010	Valve (HD 712-01062)	15.651.713
9	06/HĐKT/VINAVICO-VITRAVICO	Công ty CPXD Công trình Ngầm	26/6/2010	Ván khuôn Tuynen - Dốc Cáy, Cửa Đạt, Thanh Hoá	421.776.300
10	01/03/10/HĐKT/VINAVICO-VITRA	Công ty CPXD Công trình Ngầm	29/6/2010	Ván khuôn Đăkr'tih (+395 đến +447)	1.521.630.000
11	02/03/10/HĐKT/VINAVICO-VITRA	Công ty CPXD Công trình Ngầm	26/6/2010	Ván khuôn Đăkr'tih (dưới cao trình +395)	94.010.400
12	03/03/10/HĐKT/VINAVICO-VITRA	Công ty CPXD Công trình Ngầm	26/6/2010	Ván khuôn Đăkr'tih (hầm dẫn nước)	1.628.000.000
13	04/2010/HĐKT	XN Xây dựng Công trình Ngầm - Cty XD Lũng Lô	17/5/2010	Khoan giếng đứng tại dự án TĐ Nậm Mở	2.052.083.469
14	86-10/HĐKT /SĐ10.6	Xí nghiệp Sông Đà 10.6 - Công ty CP Sông Đà 10	20/5/2010	Tyô	201.432.000
15	010304/HĐMB/2010	Công ty cổ phần đầu tư xây dựng và khai thác mỏ	5/4/2010	HĐ mua Thép	525.954.528
16	011204/HĐKT/VITRAVICO-INCOM	Công ty cổ phần đầu tư xây dựng và khai thác mỏ	13/4/2010	Mũi khoan đá T38-76	33.440.000
17	Số 01(TMNVITRAVICO/2010	Công ty Cổ phần Vinavico	5/5/2010	Máy nén khí Sulliar	528.770.000
18	Số 501/2010/HĐKT/SĐ10-Vitradio	Công ty Sông Đà 10	5/1/2010	Khoan doa giếng điều áp công trình thuỷ điện Xêkaman 3	10.558.000.000
19	ĐH10/05	Công ty CP Cavico điện lực và tài nguyên.	17/5/2010	Đĩa thép PZS3000	13.640.000

20	Số 20/VITRAVICO-CVCMINING	Công ty Cavico khai thác mỏ-Mining	13/5/2010	Mặt trà máy PZS3000	20.460.000
21	Số 0602/--VITRAVICO-VINAVICO	Công ty CPXD Công trình Ngầm	29/4/2010	Xích bọc lốp	256.071.208
22	Báo giá 09/05	Công ty TNHH An Hưng	17/5/2010	Bình nước nóng NLMT	26.795.340
23	Số 03 VITRAVICO-471	Công ty Cổ phần 471	8/6/2010	Mũi khoan T38-76, chuỗi búa HL500-T38	29.600.000
24	Số 158 - /SĐ10.6/HĐKT	Xí nghiệp Sông Đà 10.6 - Công ty CP Sông Đà 10	29/5/2010	Thép D10, 12, 25, 32, 36 - C3	633.333.140
25	Số 51 SĐ10/HĐKT	Công ty Sông Đà 10	17/6/2010	Vật tư máy khoan Robins	1.310.680.800
26	Số 49 SĐ10/HĐKT	Công ty Sông Đà 10	24/6/2010	Vật tư máy khoan HKP 100	1.175.460.000
27	PL 01-49 SĐ10/HĐKT	Công ty Sông Đà 10	18/6/2010	Vật tư máy khoan HKP 100	300.000.000
28	Số 54 SĐ10/HĐKT	Công ty Sông Đà 10	29/6/2010	Vật tư khoan	584.383.380
29	Số 05/HĐKT/VINAVICO-VITRAVICO	Công ty CPXD Công trình Ngầm	25/6/2010	VK tháp điều áp DA Nho Quế	951.159.000
30	Số 114/HĐKT-2010	Công ty CP XD và TM Cavico	23/6/2010	Cần khoan, ống nối T38, L=3,6m	276.203.950
31	Số 036/Incom-VITRAVICO/2010	Công ty cổ phần đầu tư xây dựng và khai thác mỏ	26/6/2010	Mũi khoa, cần khoan T38	54.340.000
32	BG26/05	Công ty CP cơ giới và xây lắp số 9 (LICOGI 9)	3/6/2010	Vật tư máy ủi	67.340.427

33	Số 18/HĐKT/VITRAVICO-HONGHA	Công ty CP Tư vấn Đầu tư và Xây dựng Hồng Hà	2/7/2010	VK Kênh dẫn nước công trình Thủy điện Nậm Cắt	148.500.000
34	Số 28-10/HĐKT/SĐ10.7	Xí nghiệp Sông Đà 10.7 - Công ty CP Sông Đà 10	16/6/2010	Tyô	94.930.000
35	Số 37/HĐKT/2010	Công ty CP XD và TM Cavico	5/7/2010	Mặt trà máy PZS3000	17.050.000
36	TNG:52SĐ10/TNG	Xí nghiệp Sông Đà 10.5 - Công ty CP Sông Đà 10	29/6/2010	Thép	1.358.244.854
37	BGKD/10	Công ty CP cơ giới và xây lắp số 9 (LICOGI 9)	3/6/2010	VT máy ủi	60.307.563
38	19/VITRAVICO-Incom/2010	Công ty cổ phần đầu tư xây dựng và khai thác mỏ	5/7/2010	Mua bán ô tô Santafe	1.022.000.000
39	BG03/04	Công ty CP cơ giới và xây lắp số 9 (LICOGI 9)	7/7/2010	Cần khoan T45*3660	76.036.290
40	BG 040710/BG-10	Công ty CPXD Công trình Ngầm	12/7/2010	Thép	773.700.840
41	BG 041307/BG-10	Công ty CPXD Công trình Ngầm	13/7/2010	Thép Pomina	347.941.968
42	Số 03/VINA-VITRA/2010	Công ty CPXD Công trình Ngầm	15/7/2010	Vận chuyển VK Đồng Nai 4	935.655.000
43	20 HĐKT/VNVC-TB-CĐHP	Công ty CPXD Công trình Ngầm	26/7/2010	Cáp LS VINA CU/AIE/PVC-24K	495.000.000
44	Số 114/HĐKT-CTY91	Công ty TNHH MTV 91	23/7/2010	Vật tư điện, thiết bị phòng nổ	927.366.000

45	Số 21/VITRAVICO-CAVICO MINING	Công ty Cavico khai thác mỏ-Mining	10/8/2010	Mặt trà máy PZS3000	31.570.000
46	2010/HĐKT/CNC-VITRAVICO	Công ty CP ứng dụng công nghệ & CNC Việt nam	20/8/2010	Vật tư	369.171.000
47	74 SĐ10/HĐKT	Công ty Sông Đà 10	16/8/2010	Động cơ Duezt, Model F10L413FW	1.016.373.499
48	Số 22/VITRAVICO-VINAVICO	Công ty CPXD Công trình Ngầm	26/8/2010	Máy cào vơ	4.359.712.500
49	Số 41-10/HĐKT/SĐ10.7	Xí nghiệp Sông Đà 10.7 - Công ty CP Sông Đà 10	20/8/2010	Ống cao su	38.279.000
50	54/HĐKT/2010	Công ty Cavico khai thác mỏ-Mining	16/9/2010	Mặt trà cao su	27.280.000
51	042009/VITRAVICO-INCOM	Công ty cổ phần đầu tư xây dựng và khai thác mỏ	20/9/2010	Thép	508.335.520
52	Số 24/HĐKT/VINA-VITRA	Công ty CPXD Công trình Ngầm	23/9/2010	Vật tư khoan	1.461.946.200
53	99-TT/HĐKT	Công ty CPXD Công trình Ngầm	24/9/2010	Xe vận chuyển bê tông	2.290.000.000
54	182 DDH/TBVT10	Công ty CPXD Công trình Ngầm	1/10/2010	Thép	324.303.100
55	101 HĐKT/VNVC-TB-CĐ HP	Công ty CPXD Công trình Ngầm	30/9/2010	Cáp điện CU/XLPE/PVC 3x120+1x70	315.738.500
56	88 SĐ10/HĐKT	Công ty Sông Đà 10	6/10/2010	Quả đập, mũi khoan, cần khoan HKP	764.775.000

57	100/2010/HĐKT	Công ty CPXD Công trình Ngầm	27/9/2010	Khoan Robins giếng đứng số 2 DA A Lưỡi	3.294.600.000
58	Số 194 và 197 DDH/TBVT10	Công ty CPXD Công trình Ngầm	14/10/2010	Thép	1.580.364.500
59	Số: 47-10/HĐKT/SĐ10.7	Xí nghiệp Sông Đà 10.7 - Công ty CP Sông Đà 10	25/10/2010	Ty ô	91.800.000
60	Số 182/DDH/TBVT10	Công ty CPXD Công trình Ngầm	1/10/2010	Thép	307.803.100
61	Số: 10/11/BG/2010	Công ty CPXD Công trình Ngầm	10/11/2010	Thép	1.198.510.363
62	Số: 04/BG-09	Công ty CP cơ giới và xây lắp số 9 (LICOGI 9)	4/11/2010	Cần khoan, ống nối T45	127.490.000
63	132/HĐKT/VINAVICO-VITRAVICO	Công ty CPXD Công trình Ngầm	1/12/2010	Cốp pha thép đường kính 4,5m, chiều dài 9m, hệ thống ray, tà vẹt	2.246.098.800
64	1312/HĐ-MSTB	Xí nghiệp môi trường đô thị Gia Lâm	13/12/2010	Máy ủi SD13	1.439.427.000
65	36/2010/HĐMB	Công ty TNHH một thành viên Lũng Lô 3	10/12/2010	Máy đào bánh xích Hyundai R290LC-7A dung tích gầu 1,27m <sup>3</sup>	2.496.000.000
66	0008487	Công ty CPXD Công trình Ngầm	30/9/2010	Thép	132.514.192
67	01/2011/HĐKT/SĐ10-Vitravico	Công ty Sông Đà 10	5/1/2011	Khoan doa giếng công trình thủy điện ĐăkĐrinh	3.000.000.000
68	0111/Vitravico-MT	Công ty TNHH Nhà nước một thành viên Môi trường đô thị	7/1/2011	Máy xúc lật bánh lốp, một cần thò thực	1.457.857.500

69	20/12/CV-Vitravico-2010	Công ty CPXD Công trình Ngầm	20/12/2010	TT chi phí nhập VK thủy điện ĐN4 (Ban 6)	196.872.651
70	151/2011/HĐMB	Công ty Cổ phần CAVICO xây dựng thủy điện	15/1/2011	Piton, Driver, Diaphragm	133.100.000
71	008 HĐKT/VINAVICO-VITRAVICO	Công ty CPXD Công trình Ngầm	21/1/2011	Xích bọc lốp	220.949.977
72	09/HĐKT	CN Công ty TNHH 1TV XD Lũng Lô - XN XD Cầu Hàm	25/1/2011	Máy cào vơ WY-120L	1.939.300.000
73	Số 17/PLHĐ/2011	Công ty CPXD Công trình Ngầm	25/2/2011	Hệ thống trạm cấp nguồn thủy lực	88.000.000
74	Số 07-11/HĐKT/SĐ10.7	Xí nghiệp Sông Đà 10.7 - Công ty CP Sông Đà 10	19/2/2011	Tuy ô thủy lực, Ty+ốp, Co nổi	45.347.500
75	BG:1602/BG11	Công ty CP cơ giới và xây lắp số 9 (LICOGI 9)	16/2/2011	Mũi khoan T38-76	22.000.000
76	BG:0701/BG11	Công ty CP cơ giới và xây lắp số 9 (LICOGI 9)	7/1/2011	Stop ring Cop 1838ME-T45	28.314.000
77	PL HĐ 123	Công ty CPXD Công trình Ngầm		02 bộ trạm cấp nguồn thủy lực hoạt động bằng điện	99.000.000
78	05A-11/HĐKT/SĐ 10.7	Xí nghiệp Sông Đà 10.7 - Công ty CP Sông Đà 10	22/1/2011	Tuy ô thủy lực, Ty+ốp, Co nổi	45.347.500
79	21/03/HĐKT/VINA-VITRA	Công ty CPXD Công trình Ngầm	21/3/2011	Thiết kế, chế tạo cấp pha đường kính 4,5m. Hệ thống trạm cấp nguồn thủy lực cho 04 xilanh nâng hạ cấp	3.146.000.000

				pha. Hệ thống ray, tà vẹt, cẩu vận chuyển	
80	HĐKT/ĐCXH-VITRAVICO	Liên đoàn Địa chất Xạ hiểm	16/3/2011	Hệ thống khoan khí nén, hệ thống quạt thông gió cho lò, máy đào, máy gạt	4.597.780.000
<b>Tổng cộng</b>					<b>74.568.299.887</b>

(Nguồn: Công ty CP Đầu tư – Sản xuất và Thương mại Việt Nam)

## 07. Báo cáo kết quả kinh doanh

### 07.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong những năm vừa qua

**Bảng 8: Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của VITRAVICO**

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010		6 tháng đầu năm 2011
	Giá trị	Giá trị	% Tăng giảm so với năm 2009	Giá trị
Tổng giá trị tài sản	4.548.041.504	26.814.685.407	490%	31.694.190.889
Doanh thu thuần	15.950.136.233	40.641.057.318	155%	15.813.644.852
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	624.664.461	4.264.451.202	583%	1.589.244.851
Lợi nhuận khác	37.967.542	72.507.380	91%	(8.129.608)
Lợi nhuận trước thuế	662.632.003	4.336.958.582	555%	1.581.115.243
Lợi nhuận sau thuế	534.071.402	3.250.899.201	509%	1.185.836.432
Cổ tức chi trả	286.958.219	2.392.000.685	734%	
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	53,73%	73,57%	19,84%	

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2009, 2010 và Báo cáo tài chính 6 tháng đầu năm do Vitravico lập)

Từ khi chính thức đi vào hoạt động, Vitravico đã tích cực trong việc xây dựng các mối quan hệ với khách hàng và nhà cung cấp trên thị trường. Năm 2009 lợi nhuận sau thuế của Công ty đạt 534 triệu đồng, và kết quả khá ấn tượng trong năm 2010, lợi nhuận sau thuế đạt 3,251 tỷ đồng. Với hai đợt tăng vốn điều lệ từ 3 tỷ đồng lên tới 7 tỷ đồng và từ 7 tỷ đồng lên tới 20 tỷ đồng vào năm 2010 đã giúp cho Công ty có tổng tài sản tăng 490% so với năm 2009, bổ sung nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh thương mại.

So sánh một số chỉ tiêu hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2010 với năm 2009 cho thấy: doanh thu thuần tăng 24,69 tỷ đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 155%; chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 553 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 25,5%, chi phí bán hàng tăng 12,2 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 4%; lợi nhuận sau thuế năm 2010 của Vitravico tăng khá mạnh so với năm 2009, tăng 2,716 tỷ đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 509%. Lợi nhuận năm 2010 tăng đột biến so với năm 2009 là nhờ việc quản lý hiệu quả chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng, năm 2010 tỷ lệ tăng của các khoản mục chi phí thấp và nhờ đó mà tỷ lệ tăng của lợi nhuận sau thuế cao hơn hẳn so với tỷ lệ tăng của doanh thu thuần. Bên cạnh đó, cùng với việc đẩy mạnh hoạt động bán hàng, mở rộng cung cấp thêm các dịch vụ phục vụ cho các công trình thủy điện và khai khoáng đã giúp Công ty đạt được kết quả lợi nhuận ấn tượng vào năm 2010. Tuy nhiên, để duy trì được đà tăng trưởng trong điều kiện cạnh tranh ngày càng gay gắt đòi hỏi Vitravico cần luôn phấn đấu, nâng cao hiệu quả quản lý, xây dựng và đảm bảo uy tín, chất lượng sản phẩm bán ra trên thị trường.

## **07.2. Những nhân tố ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm báo cáo**

Trong những năm vừa qua, một số yếu tố sau đã ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của Vitravico:

### **a) Những nhân tố thuận lợi**

- Việt Nam là một quốc gia có tốc độ tăng trưởng GDP trong nhiều năm liền đạt mức cao, trong đó có sự đóng góp đáng kể của ngành công nghiệp xây dựng và dân dụng, khai thác khoáng sản, giao thông. Vì vậy nhu cầu máy móc thiết bị, vật tư vật liệu hiện đại sử dụng trong những lĩnh vực trên ngày càng cao, tạo thị trường tiêu thụ sản phẩm ngày càng rộng lớn cho Vitravico. Hơn thế nữa quá trình gia nhập các tổ chức kinh tế thế giới đã mở ra rất nhiều cơ hội giao thương với các đối tác nước ngoài.
- Được sự giúp đỡ tận tình của các công ty đi trước: Công ty Cổ phần Xây dựng công trình ngầm, Công ty cổ phần Cavico Xây dựng Thủy điện, Tổng công ty Cổ phần Xuất khẩu và Xây dựng Việt Nam (Vinaconex) tạo tiền đề và điều kiện cho Công ty phát triển hoạt động kinh doanh.
- Với đội ngũ cán bộ kinh doanh cũng như cán bộ kỹ thuật có kinh nghiệm, giúp cho Vitravico có thể đưa những giải pháp phù hợp, dịch vụ hoàn hảo với chi phí hợp lý nhất.
- Những sản phẩm chủ lực của Công ty chủ yếu là các sản phẩm của các hãng sản xuất nổi tiếng trên thế giới có uy tín thương hiệu cao trên thị trường. Bên cạnh đó Công ty cũng đã tiến hành sản xuất những mặt hàng mới đã dần chiếm lĩnh được thị trường.

### **b) Những khó khăn**

- Kinh tế thế giới và trong nước đã qua đáy của khủng hoảng, nhưng sự phụ thuộc ở một số ngành nghề vào thị trường thế giới theo quá trình toàn cầu hóa cũng gia tăng. Giá cả máy móc thiết bị, vật tư vật liệu... biến động một cách bất thường khiến cho các công ty trong nước gặp khó khăn về kế hoạch kinh doanh và từ đó dẫn đến bị động trong việc thực hiện các hợp đồng của mình.



- Là một doanh nghiệp mới tham gia thị trường từ năm 2008, nên mạng lưới tiêu thụ sản phẩm của Công ty chưa thực sự phát triển. Nhưng với tiềm lực và điều kiện phát triển của mình, Công ty sẽ nhanh chóng xây dựng được thị trường tiêu thụ sản phẩm rộng lớn.
- Tham gia hội nhập nền kinh tế thế giới đã tạo ra sự cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp nói chung và các doanh nghiệp kinh doanh vật tư, vật liệu, máy móc thiết bị phục vụ ngành công nghiệp, xây dựng, giao thông, khai thác khoáng sản nói riêng.

## **08. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành**

### **08.1. Vị thế của VITRAVICO trong ngành**

Là một trong những công ty mới thành lập trong ngành, nhưng VITRAVICO may mắn được kế thừa những kinh nghiệm quý báu của các bậc đàn anh đi trước, đã thực hiện những dự án lớn về thủy điện, giao thông, khai thác mỏ... VITRAVICO hiểu được nhu cầu của khách hàng trong các dự án, với kinh nghiệm sử dụng các loại máy móc thiết bị thi công hiện đại như: Caterpillar, Komatsu, Atlascopco, Tamrock-Sandvik, Furukawa, Robbins, Sullair... VITRAVICO đã từng bước làm chủ các công nghệ tiên tiến nhất của thế giới trong lĩnh vực này.

VITRAVICO vinh dự được là nhà cung cấp các sản phẩm độc quyền của các hãng sản xuất nổi tiếng trên thế giới như: SULLAIR, LASZIRH, ZLILIN, SINORILLS. Trong những thương hiệu nổi tiếng đó có thương hiệu SULLAIR là của Tổng công ty công nghệ Mỹ (viết tắt là UTC) đã được xếp hạng 126/500 trên thế giới và đứng thứ 42 trong các tập đoàn lớn nhất nước Mỹ với hơn 40 năm kinh nghiệm trong ngành thiết kế và sản xuất, SULLAIR cung cấp tới quý khách hàng những sản phẩm khí nén phù hợp và hữu dụng nhất. Ngoài ra VITRAVICO còn cung cấp nhiều sản phẩm khác như búa phá đá, hàm kẹp Megaton - Hàn Quốc, hệ thống thông gió đường hầm ACME - Australia, cốp pha hầm, cốp pha trượt Zulin-Trung Quốc...

Với đội ngũ cán bộ kinh doanh cũng như cán bộ kỹ thuật có kinh nghiệm cùng với những lợi thế trên VITRAVICO sẽ đem tới cho Quý khách hàng những giải pháp phù hợp, dịch vụ hoàn hảo với chi phí hợp lý nhất. Và sẽ nhanh chóng trở thành doanh nghiệp hàng đầu trong ngành kinh doanh vật tư, vật liệu, máy móc, thiết bị phục vụ cho các ngành: công nghiệp, xây dựng, giao thông, khai thác khoáng sản, tin học, điện, điện tử, điện lạnh, viễn thông. Với dịch vụ làm thủ tục hải quan VITRAVICO cũng đang từng bước đẩy mạnh hoạt động và phát triển.

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

Triển vọng phát triển của ngành kinh doanh vật tư, vật liệu, máy móc, thiết bị phục vụ cho các ngành: công nghiệp, xây dựng, giao thông, khai thác khoáng sản, tin học, điện, điện tử, điện lạnh, viễn thông phụ thuộc rất lớn vào triển vọng phát triển của các ngành công nghiệp, xây dựng, giao thông, khai thác khoáng sản, tin học, điện, điện tử, điện lạnh, viễn thông. Khi nền kinh tế phát triển càng cao thì nhu cầu sử dụng máy móc, thiết bị hiện đại; những vật tư, vật liệu tốt cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực

công nghiệp, xây dựng, giao thông, khai thác khoáng sản là thiết yếu. Và khi nền kinh tế càng phát triển, thì các sản phẩm vật tư, vật liệu, máy móc thiết bị ngày càng trở nên đa dạng, phong phú, hiện đại với những tính năng vượt trội. Đó là điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của ngành kinh doanh vật tư, vật liệu, máy móc, thiết bị.

- o **Về triển vọng phát triển ngành xây dựng:** Năm 2010, giá trị sản xuất xây dựng theo giá thực tế ước tính đạt 545,2 nghìn tỷ đồng, tăng 23,1% so với năm trước. Sự thay đổi lớn về chính sách trong lĩnh vực bất động sản và chính sách tiền tệ trong thời gian qua đã phần nào làm cho thị trường bất động sản hiện tại kém sôi nổi, dòng tiền vào lĩnh vực bất động sản sẽ bị hạn chế đi nhiều, gây ra những khó khăn nhất định với thị trường bất động sản trong ngắn hạn. Xét về dài hạn, Việt Nam vẫn đang trong quá trình phát triển mạnh về cơ sở hạ tầng, nhu cầu về nhà ở tại Việt Nam là rất lớn. Vì vậy, thị trường bất động sản sẽ còn phát triển mạnh. Theo báo cáo về chiến lược phát triển nhà ở đến 2020 và tầm nhìn đến năm 2030 của Bộ Xây dựng, trong 10 năm qua cả nước đã xây dựng mới và cải tạo được khoảng 700 triệu m<sup>2</sup> sàn nhà ở, mỗi năm xây dựng mới được khoảng 70 triệu m<sup>2</sup> sàn. Hiện tại số m<sup>2</sup> tính theo đầu người khoảng 16m<sup>2</sup>. Định hướng phát triển đến năm 2020, số m<sup>2</sup> nhà ở bình quân trên đầu người là 25m<sup>2</sup> với số dân dự kiến là 100 triệu dân. Như vậy, đến năm 2020 chúng ta cần khoảng 2,5 tỷ m<sup>2</sup> sàn nhà ở, trong khi đó hiện tại có khoảng 1,5 tỷ m<sup>2</sup> sàn, trong 10 năm tới Việt Nam cần xây dựng 1 tỷ m<sup>2</sup> sàn nhà ở nữa (mỗi năm 100 triệu m<sup>2</sup>).
- o **Về triển vọng phát triển ngành giao thông:** Giao thông vận tải là một bộ phận quan trọng trong kết cấu hạ tầng kinh tế, do đó luôn được Nhà nước và Chính phủ ưu tiên đầu tư phát triển đi trước một bước với tốc độ nhanh, bền vững nhằm tạo tiền đề cho phát triển kinh tế - xã hội, bảo đảm quốc phòng, an ninh, phục vụ sự nghiệp công nghiệp hóa – hiện đại hóa đất nước...

Theo quy hoạch phát triển giao thông vận tải vùng kinh tế trọng điểm Bắc bộ đến năm 2020, định hướng đến năm 2030 đã được Chính phủ phê duyệt:

- Đẩy nhanh tốc độ xây dựng mạng lưới đường cao tốc đường bộ cao tốc, phần đầu đến năm 2020 hoàn thành khoảng 500 km đường bộ cao tốc. Tiếp tục phát triển giao thông nông thôn, 80% đường nông thôn được cứng hóa mặt đường. Vận tải hành khách công cộng đô thị Hà Nội đạt 35%, Hải Phòng và các đô thị tương đương khác đạt 15-20%.
- Về đường sắt, hoàn thành cải tạo, nâng cấp mạng lưới đường sắt hiện có đạt tiêu chuẩn đường sắt quốc gia cấp 1; giai đoạn sau 2020, nghiên cứu xây dựng các tuyến đường sắt sau: tuyến ven biển Nam Định - Thái Bình - Hải Phòng - Quảng Ninh dài 120 km; tuyến Hạ Long - Móng Cái; tuyến Lạng Sơn - Quảng Ninh - Mũi Chùa dài 95 km; hoàn thành kết nối đường sắt đầu mối Thủ đô Hà Nội và mạng đường sắt liên vùng Thủ đô Hà Nội.

Cũng tương tự, quy hoạch phát triển giao thông vận tải vùng kinh tế trọng điểm miền Trung và phía Nam đến năm 2020, định hướng đến năm 2030 đã được Chính phủ phê duyệt đầu năm 2011 sẽ tạo điều kiện mở ra triển vọng phát triển lớn cho các doanh nghiệp hoạt động trong ngành giao thông vận tải. Bộ Giao thông vận tải sẽ tăng cường thu hút đầu tư từ nhiều nguồn khác nhau cho các dự án phát triển hạ tầng giao thông, đặc biệt các công trình lớn.

- **Về triển vọng phát triển ngành khai thác khoáng sản:** Công nghiệp khai khoáng là ngành đầu tư lớn và thường có hiệu quả kinh tế cao, đặc biệt hiệu quả xã hội lớn và dễ nhận thấy: Giải quyết nhiều việc làm cho nhiều lao động ở các địa phương; cung cấp nguyên liệu cho nhiều ngành kinh tế, thu hút các ngành dịch vụ phát triển, nâng cao thu nhập xã hội, đời sống vật chất, văn hoá tinh thần của nhân dân được cải thiện. Nói một cách cụ thể, là tác động trực tiếp và gián tiếp trong sự nghiệp xoá đói, giảm nghèo ở các địa phương. Đặc biệt, ở những vùng được đầu tư khai khoáng, vùng sâu, vùng xa, vùng có điều kiện kinh tế khó khăn. Xuất phát từ hiệu quả lớn, đầu tư phát triển công nghiệp khai khoáng cho sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội nói chung, sự nghiệp xoá đói, giảm nghèo nói riêng nên Nhà nước thường ưu tiên và hỗ trợ cho ngành công nghiệp khai khoáng.

Việt Nam là một trong số các quốc gia được đánh giá là tiềm năng và đa dạng về tài nguyên, đặc biệt là tài nguyên khoáng sản với khoảng 5.000 điểm mỏ của hơn 60 loại khoáng sản, trong đó, có một số loại khoáng sản lớn về trữ lượng bauxite, titan, đất hiếm, than và quý về giá trị như dầu mỏ, uranium... Tuy nhiên năm 2010 thị trường sản phẩm khoáng sản, cụ thể là thị trường xuất nhập khẩu còn nhiều bất cập các khoáng sản Việt Nam xuất khẩu sang các nước khác chủ yếu là các sản phẩm thô, sản phẩm sơ chế.

Các chuyên gia kinh tế thế giới đều nhận định rằng, ngành khoáng sản sẽ tiếp tục tăng trưởng cho dù nền kinh tế có phát triển chậm lại. Cụ thể là, từ đầu năm 2010, giá xuất khẩu các loại quặng kim loại sang thị trường Trung Quốc nhìn chung đều tăng cao dần. Các nhà nhập khẩu phía Trung Quốc luôn mở rộng và thúc đẩy lưu lượng với mục đích hút hàng từ Việt Nam. Nhiều mặt hàng như quặng tinh sắt đã tăng giá khoảng 100% so với cuối năm 2009. Bên cạnh đó, sự gia tăng số lượng các doanh nghiệp trong ngành ngày càng nhiều thể hiện triển vọng phát triển ngành khai thác khoáng sản ngày càng cao.

- **Về triển vọng phát triển ngành công nghiệp số:** Việt Nam đang ở trong một vị thế rất thuận lợi để phát triển ngành công nghiệp nội dung và dịch vụ số, hoàn toàn có căn cứ và không hề chủ quan, bởi tốc độ phổ cập băng thông rộng tại Việt Nam đang ở mức "chóng mặt". Khả năng truy cập, tiếp cận Internet ngày càng dễ dàng, hợp túi tiền với phần đa người dân là một nền tảng hết sức quan trọng. Đây là một lợi thế mà không phải quốc gia đang phát triển nào cũng có được. Mục tiêu của Việt Nam là đến năm 2010, tổng giá trị sản lượng của ngành công nghệ thông tin và truyền thông sẽ đạt 6-7 tỷ USD. Còn trong đề cương Tăng tốc của Bộ Công nghệ Thông tin và Truyền thông,

mục tiêu tổng quát từ nay đến năm 2015 là phải phát triển được công nghiệp nội dung số thành một ngành kinh tế trọng điểm, đóng góp nhiều cho GDP. Cụ thể, tốc độ tăng trưởng phải đạt trung bình từ 35-40%/năm. Với những điều kiện thuận lợi trên sẽ là cơ hội để ngành kinh doanh vật tư, vật liệu, máy móc thiết bị phục vụ ngành tin học, điện, điện tử, điện lạnh, viễn thông phát triển.

Với triển vọng phát triển mạnh mẽ của ngành công nghiệp xây dựng, giao thông, khai thác khoáng sản, điện điện tử, viễn thông ở trên đã tạo điều kiện rất lớn thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp cung ứng vật tư, vật liệu, máy móc, thiết bị cho ngành này nói chung và VITRAVICO nói riêng.

Sự gia tăng mạnh mẽ hàng năm khối lượng và giá trị hàng hoá xuất nhập khẩu dẫn tới nhu cầu làm thủ tục hải quan cho hàng hoá tăng lên, nhưng cùng với đó, sự thay đổi cơ bản thủ tục, phương thức quản lý xuất nhập khẩu mới kéo theo những cơ chế mới lạ trong khai báo, nộp thuế hay kiểm hoá... Chính vì vậy đã tạo điều kiện mạnh mẽ cho dịch vụ làm thủ tục hải quan phát triển.

### **08.3. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước, và xu thế chung trên thế**

Trong tiến trình hội nhập kinh tế thế giới ngày càng phát triển chứa đựng không ít thời cơ thuận lợi cùng nhiều thách thức mà các doanh nghiệp phải vượt qua. Do vậy, để có thể tiếp tục đứng vững và phát triển, Công ty phải có hướng chuyển đổi mạnh mẽ và nỗ lực cố gắng hơn nữa về mọi mặt hoạt động kinh doanh và sản xuất. Công ty xác định phương hướng chiến lược thực hiện tập trung vào:

- **Phát triển thị trường:** Tận dụng lợi thế hiện có về mối quan hệ với các nhà cung cấp sản phẩm, khách hàng; tiếp tục kế thừa những kinh nghiệm quý báu của các bậc đàn anh đi trước như: Công ty Cổ phần Xây dựng công trình ngầm (Vinavico), Công ty Cavico Xây dựng Thủy điện, Tổng công ty Cổ phần Xuất khẩu và Xây dựng Việt Nam (Vinaconex) Công ty sẽ tiếp tục phát triển các mặt hàng chủ lực. Mở rộng thị phần trong nước thông qua việc phát triển mạng lưới Đại lý, mở rộng thêm lĩnh vực kinh doanh sản xuất những loại hình sản phẩm mới và hỗ trợ cho các sản phẩm kinh doanh truyền thống phát triển đáp ứng nhu cầu ngày càng cao về chất lượng, mẫu mã và tính năng các sản phẩm của khách hàng.
- **Phát triển nguồn nhân lực:** Nhân tố con người chiếm phần quan trọng trong việc quyết định sự thành công và phát triển của Công ty. Kế hoạch chiến lược nguồn nhân lực của Công ty sẽ tập trung vào:
  - ✓ Tuyển chọn nhân viên có kinh nghiệm làm việc phù hợp với thực tế công việc và yêu cầu phát triển Công ty.

- ✓ Nhân viên phòng kinh doanh cần đào tạo nâng cao kiến thức chuyên môn và kỹ năng mềm về bán hàng và cung cấp dịch vụ.
  - ✓ Đào tạo và huấn luyện cho đội ngũ công nhân viên nâng cao tay nghề trong sản xuất, khuyến khích và hỗ trợ cho cán bộ công nhân viên Công ty nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ.
  - ✓ Xây dựng phối hợp tốt trong tác nghiệp giữa các bộ phận, thúc đẩy sáng tạo, tăng năng suất lao động.
  - ✓ Bảo đảm tăng cường phúc lợi tinh thần và vật chất cho cán bộ công nhân viên.
- **Đầu tư phù hợp:** Công ty phải xây dựng chính sách đầu tư hợp lý để phát triển được những lợi thế và khắc phục những yếu điểm. Chú trọng đầu tư cho hoạt động marketing, phương tiện vận tải để thúc đẩy hoạt động kinh doanh mang lại hiệu quả cao. Hiện tại, hoạt động kinh doanh từ bán hàng và cung cấp dịch vụ mang lại doanh thu chủ yếu cho Công ty. Bên cạnh đó đầu tư thêm máy móc, thiết bị hiện đại, tìm kiếm nguồn nguyên vật liệu để đẩy mạnh hoạt động sản xuất những sản phẩm chất lượng đáp ứng được nhu cầu của khách hàng.

Với chiến lược phát triển như trên, VITRAVICO phấn đấu trở thành doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam về kinh doanh vật tư, vật liệu, máy móc, thiết bị phục vụ cho các ngành: công nghiệp, xây dựng, giao thông, khai thác khoáng sản, tin học, điện, điện tử, điện lạnh, viễn thông. Đây đều là những mảng kinh doanh đầy tiềm năng, thể hiện khả năng nắm bắt cơ hội của Công ty trước triển vọng ngành công nghiệp xây dựng, khai thác khoáng sản, giao thông tại Việt Nam ngày càng lớn, phù hợp với định hướng chính sách của nhà nước và xu thế chung trên thế giới.

## 09. Chính sách đối với người lao động

### 09.1. Số lượng người lao động trong VITRAVICO và cơ cấu lao động

**Bảng 9: Cơ cấu lao động tính theo trình độ người lao động (tính đến ngày 30/06/2011)**

Danh mục	Năm 2009	Tỷ lệ	Năm 2010	Tại 30/06/2011	Tỷ lệ
Phân theo trình độ người Lao động					
- Đại học và trên Đại học	9	69%	11	9	60%
- Cao đẳng	1	8%	1		0%
- Trung cấp	1	8%	1	2	13%
- Học vắn 12/12	2	15%	3	4	27%
- Lao động phổ thông		0%			0%
Phân theo cấp quản lý					
- Bộ máy quản lý					
- Nhân viên					
<b>Tổng cộng</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>	<b>16</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

(Nguồn: Công ty CP Đầu tư – Sản xuất và Thương mại Việt Nam)

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

#### a) Thời gian làm việc, chính sách đãi ngộ người lao động

Công ty tổ chức làm việc 8 giờ/ngày, 44 giờ/tuần tùy theo tình hình kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty. Ngoài ra, khi có yêu cầu về tiến độ dự án, Công ty có thể yêu cầu cán bộ nhân viên làm thêm giờ và thực hiện các chế độ đãi ngộ thỏa đáng cho người lao động, ngoài việc đảm bảo quyền lợi cho người lao động theo quy định của Nhà nước.

- Tất cả CBCNV đều được nghỉ phép năm phù hợp chế độ của Nhà nước hiện hành và được xét nâng bậc lương khi đến kỳ hạn.
- Điều kiện làm việc: Công ty cung cấp đầy đủ trang thiết bị làm việc cho CBCNV của Công ty. Đối với lực lượng lao động trực tiếp, Công ty trang bị đầy đủ phương tiện bảo hộ lao động và luôn tuân thủ nghiêm ngặt các nguyên tắc về an toàn lao động.
- Tất cả CBCNV của công ty đều được ký hợp đồng lao động, được đóng bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp theo quy định.
- Tùy thuộc vào kết quả kinh doanh, công ty còn có thưởng thêm cho CBCNV vào các dịp lễ, tết và hết năm tài chính.

- o Ngoài ra, hàng năm Công ty trích một phần lợi nhuận để giúp đỡ những cán bộ công nhân viên gặp hoàn cảnh khó khăn và có các chế độ ưu đãi về nhà ở cho CBCNV Công ty, chính sách mua cổ phần với giá ưu đãi hoặc chính sách thưởng cổ phiếu cho CBNV chủ chốt hoặc có hiệu quả kinh doanh và đóng góp lớn cho Công ty, chế độ thăm quan, nghỉ mát hàng năm,... Những chính sách khen thưởng đãi ngộ đó có ảnh hưởng tích cực giúp người lao động hăng say làm việc và có tinh thần gắn bó lâu dài với Công ty.

**b) Chính sách đào tạo**

Với mục tiêu xây dựng đội ngũ cán bộ nhân viên chuyên nghiệp, giỏi quản lý, năng động trong kinh doanh, hàng năm Công ty thường xuyên tuyển dụng, tìm kiếm và mời các chuyên gia, nhân sự giỏi về chuyên môn để bổ sung và xây dựng đội ngũ đáp ứng với mục tiêu và định hướng phát triển của Công ty. Tổ chức định kỳ các lớp đào tạo hoặc cử đi đào tạo dài hạn, ngắn hạn về chuyên môn nghiệp vụ, kỹ năng mềm, kỹ năng quản lý đối với đội ngũ nhân viên của Công ty. Kinh phí cho việc đào tạo không cố định ở một mức cụ thể mà thay đổi theo tình hình và yêu cầu công việc.

## 10. Chính sách cổ tức

Theo điều lệ tổ chức và hoạt động của Vitravico, chính sách phân phối cổ tức sẽ do HĐQT đề xuất và ĐHĐCĐ quyết định. Căn cứ vào hoạt động sản xuất kinh doanh hàng năm, HĐQT đề xuất phương án chia cổ tức phù hợp trình ĐHĐCĐ quyết định. Tùy theo tình hình thực tế, HĐQT có thể tạm ứng cổ tức cho các cổ đông theo Quý, 6 tháng hoặc 9 tháng nhưng không vượt quá mức cổ tức dự kiến. Cổ tức được chi định kỳ mỗi năm một lần vào cuối quý I năm tài chính tiếp theo, căn cứ vào quyết toán lỗ, lãi được chia bổ sung thêm hoặc khấu trừ vào lợi tức cổ phần của năm sau và được công bố công khai.

Năm 2009, Vitravico tiến hành trả cổ tức cho cổ đông với tỷ lệ chi trả cổ tức là 15% tương ứng 286.958.219 đồng, trả bằng tiền mặt. Năm 2010 tỷ lệ chi trả cổ tức là 15% tương ứng 2.392.000.685 đồng, tại thời điểm 30/6/2010 Công ty chưa thực hiện việc chi trả cổ tức năm 2010 nhưng việc chi trả số cổ tức năm 2010 đã được Công ty hoàn thành trước ngày 10/07/2011.

## 11. Tình hình hoạt động tài chính

### 11.1 Các chỉ tiêu cơ bản

- o **Trích khấu hao tài sản cố định**

Tài sản cố định của Công ty được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính. Số năm khấu hao tài sản cố định được áp dụng phù hợp với Quyết định số 206/2003/QĐ-BTC do Bộ Tài chính ban hành ngày 12/12/2003, số năm khấu hao cụ thể các tài sản cố định của Công ty như sau:

Tài sản	Số năm khấu hao
Phương tiện vận tải	4

Thiết bị dụng cụ quản lý

2

○ **Mức lương bình quân:**

Thu nhập bình quân của người lao động trong Công ty năm 2009 là 5.163.000 đồng/người/tháng, năm 2010 là 5.540.000 đồng/người/tháng.

○ **Thanh toán các khoản nợ đến hạn**

Tính đến thời điểm 30/06/2011, Công ty đã thanh toán hết các khoản nợ đến hạn.

○ **Các khoản phải nộp theo luật định**

Công ty luôn luôn thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp và các khoản thuế khác theo quy định của Nhà nước.

**Bảng 10: Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước**

*Đơn vị tính: đồng*

STT	Khoản mục	31/12/2009	31/12/2010	30/06/2011
1	Thuế GTGT hàng bán nội địa	-	50.033.241	-
2	Thuế GTGT hàng nhập khẩu	-	-	-
3	Thuế xuất nhập khẩu	-	(149.000)	-
4	Thuế thu nhập doanh nghiệp	96.004.133	786.925.118	282.994.075
5	Thuế thu nhập cá nhân	18.102.837	11.992.472	7.823.837
6	Các loại thuế khác	-	-	-
	<b>Tổng cộng</b>	<b>114.106.970</b>	<b>848.801.831</b>	<b>290.817.912</b>

*(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2009, 2010 và Báo cáo tài chính 6 tháng đầu năm do Vitravico lập)*

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

Số dư các quỹ tại thời điểm 31/12/2009, 31/12/2010 và 30/06/2011 của Công ty như sau:

**Bảng 11: Số dư tại các quỹ của VITRAVICO**

*Đơn vị tính: Đồng*

TT	Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2010	30/06/2011
		Giá trị	Giá trị	Giá trị
1	Quỹ đầu tư phát triển	25.292.403	147.230.997	598.068.974
2	Quỹ dự phòng tài chính	-	-	200.000.000
3	Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	35.963.862	63.223.650	63.223.650
	<b>Tổng cộng</b>	<b>61.256.265</b>	<b>210.454.647</b>	<b>861.292.624</b>



(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2009, 2010 và Báo cáo tài chính 6 tháng đầu năm do Vitravico lập)

o **Tổng dư nợ vay:**

**Bảng 12: Các khoản vay ngắn hạn và vay dài hạn**

Đơn vị tính: Đồng

STT	Nội dung	Số dư tại ngày 30/06/2011	Thời hạn (tháng)	Lãi suất (%tháng)
<b>I</b>	<b>Vay và nợ ngắn hạn</b>	<b>1.188.000.000</b>		
1	Vay Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam – Chi nhánh Gia Lâm	1.188.000.000	5	19,50%
<b>II</b>	<b>Vay và nợ dài hạn</b>	-		
	<b>Tổng cộng</b>	<b>1.188.000.000</b>		

(Nguồn: Báo cáo tài chính 6 tháng đầu năm do Vitravico lập)

Đến thời điểm 30/06/2011, số dư khoản vay ngắn hạn Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam – Chi nhánh Gia Lâm là 1.188.000.000 đồng, thời gian đáo hạn của khoản vay là 10/2011, khoản vay được sử dụng để bổ sung vốn lưu động cho hoạt động kinh doanh của Công ty.

o **Tình hình công nợ đến nay**

**Các khoản phải thu**

**Bảng 13: Các khoản phải thu**

Đơn vị tính: đồng

TT	Các chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2010	30/06/2011
<b>I</b>	<b>Phải thu ngắn hạn</b>	<b>1.790.672.528</b>	<b>11.914.934.623</b>	<b>10.629.028.101</b>
1	Phải thu khách hàng	642.037.599	10.226.627.421	9.903.185.030
2	Trả trước cho người bán	1.146.126.159	1.456.167.500	703.688.300
3	Các khoản phải thu khác	2.508.770	232.139.702	22.154.771
<b>II</b>	<b>Phải thu dài hạn</b>	-	-	-
	<b>Tổng cộng</b>	<b>1.790.672.528</b>	<b>11.914.934.623</b>	<b>10.629.028.101</b>

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2009, 2010 và Báo cáo tài chính 6 tháng đầu năm do Vitravico lập)

**Các khoản phải trả**

**Bảng 14: Các khoản phải trả**

Đơn vị tính: đồng

TT	Các chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2010	30/6/2011
<b>I</b>	<b>Nợ ngắn hạn</b>	<b>868.840.527</b>	<b>3.292.780.598</b>	<b>9.628.450.333</b>
1	Vay và nợ ngắn hạn	360.000.000	-	1.188.000.000
2	Phải trả cho người bán	56.384.593	1.381.883.208	921.923.282
3	Người mua trả tiền trước	-	748.800.000	4.216.525.500
4	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	114.106.970	848.950.831	290.817.912
5	Phải trả người lao động	261.066.189	126.002.057	111.807.366
9	Các khoản phải trả, phải nộp khác	42.803.770	127.826.347	2.609.145.118
11	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	34.479.005	59.318.155	290.231.155
<b>II</b>	<b>Nợ dài hạn</b>	<b>30.809.500</b>	<b>18.611.500</b>	<b>18.611.500</b>
1	Phải trả dài hạn khác	30.809.500	18.611.500	18.611.500
<b>Tổng cộng</b>		<b>899.650.027</b>	<b>3.311.392.098</b>	<b>9.647.061.833</b>

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2009, 2010 và Báo cáo tài chính 6 tháng đầu năm do Vitravico lập)

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

Các chỉ tiêu tài chính cơ bản	Đơn vị tính	Năm 2009	Năm 2010
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn: (Tổng tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn)	lần	4,47	6,28
+ Hệ số thanh toán nhanh: (Tài sản ngắn hạn- Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	lần	3,58	5,46
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	lần	0,20	0,12
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	lần	0,25	0,14
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>			
+ Vòng quay hàng tồn kho: (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân)	vòng	24,92	18,85

+ Vòng quay tổng tài sản (Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân)	vòng	4,52	2,59
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>			
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	3,35	8,00
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu BQ	%	21,05	23,95
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản BQ	%	15,14	20,73
+ Hệ số Lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	3,92	10,49

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2009 và 2010 đã được kiểm toán)

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

### 12.1 HĐQT của VITRAVICO trong nhiệm kỳ này bao gồm:

Hội đồng quản trị	
Ông Nguyễn Thanh Hoàn	Chủ tịch HĐQT
Ông Đặng Ngọc Tuyến	Thành viên HĐQT
Ông Nguyễn Tuấn Minh	Thành viên HĐQT
Ông Phạm Quang Minh	Thành viên HĐQT
Ông Mai Hồng Bằng	Thành viên HĐQT

#### a) Ông Nguyễn Thanh Hoàn - Chủ tịch HĐQT

Số CMND	012863498 cấp ngày 28/3/2006 tại Hà Nội
Giới tính	Nam
Ngày sinh	26/1/1971
Nơi sinh	Thái Học, Sao Đỏ, Chí Linh, Hải Dương
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Quê quán	Thanh Hà, An Thịnh, Lương Tài, Bắc Ninh
Địa chỉ thường trú	Số 14A, Ngõ 109, Trường Chinh, Thanh Xuân, Hà Nội
Trình độ văn hóa	12/12
Trình độ chuyên môn	Thạc sỹ
Quá trình công tác	- Năm 1996 – 1997: Giám sát kỹ thuật đường hầm băng tải đá Nhà máy xi măng Nghi Sơn – Liên doanh Tapo – Lũng Lô

- Năm 1997 – 1999: Kỹ sư trưởng dự án thủy điện Đa Mi – Liên doanh Tapo – Lũng Lô
- Năm 1999 – 2000: Phó Giám đốc dự án Mỏ than Núi Béo – Công ty TNHH Cavico Việt Nam
- Từ năm 2000 – 2003: Phó GD Công ty CAVICO Cầu hầm – Giám đốc chi nhánh khu vực Tây Nguyên
- Năm 2003 – Tháng 3/2007: Giám đốc CTCP Xây dựng công trình
- Tháng 4/2007 – Nay: Tổng Giám đốc CTCP Xây dựng công trình ngầm VINAICO
- Tháng 7/2008 – Tháng 12/2008: Ủy viên HĐQT Công ty Cổ phần Đầu tư – Sản xuất và Thương mại Việt Nam
- Tháng 1/2009 – Nay: Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Đầu tư – Sản xuất và Thương mại Việt Nam
- Chức vụ công tác hiện nay: Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Vinavico, Ủy viên HĐQT Công ty Cổ phần Xây dựng công trình ngầm VINAICO

Chức vụ hiện nay ở công ty

Chủ tịch HĐQT

Chức vụ tại các tổ chức khác

- Ủy viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc CTCP Xây dựng công trình ngầm VINAICO.
- Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Vinavico
- Chủ tịch HĐQT Công ty VINAICO INCOM.

Số lượng cổ phần sở hữu đến thời điểm 5/04/2011

Sở hữu cá nhân: 106.800 cổ phiếu chiếm 5,34% vốn điều lệ

Đại diện cho Công ty CP Xây dựng công trình ngầm: 240.000 cổ phần chiếm 12% Vốn điều lệ

Các khoản nợ với Công ty

Không

Hành vi vi phạm pháp luật

Không

Quyền lợi mâu thuẫn

Không

Những đối tượng liên quan có sở hữu cổ phần của Công ty

Không

**b) Ông Đặng Ngọc Tuyển - Thành viên HĐQT**

Số CMND	151058275 cấp ngày 15/09/2003 tại Thái Bình
Giới tính	Nam
Ngày sinh	22/12/1974
Nơi sinh	Đông Xuân, Đông Hưng, Thái Bình
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Địa chỉ thường trú	Phòng 802, Chung cư An Lạc, Tổ 21 - Mỹ Đình, TT Cầu Diễn, Từ Liêm, Hà Nội
Trình độ văn hóa	12/12
Trình độ học vấn	Kỹ sư cơ khí
Quá trình công tác	<ul style="list-style-type: none"><li>- Năm 1997 – 1999: Quản đốc xưởng dự án thủy điện Hàm Thuận – Công ty LICOGI 9.</li><li>- Năm 1999 – 2000: Giám sát cơ khí, Liên doanh Tapbo-Lunglo, Dự án thủy điện Hàm Thuận.</li><li>- Năm 2000 – 2002: Quản lý thiết bị vật tư, Dự án đường HCM, Công ty Cavico Việt Nam.</li><li>- Năm 2002 – 2003: Phó quản lý dự án thủy điện Sê San 3, Công ty Cavico Việt Nam, Trưởng đại diện Cavico Thương mại tại Tây Nguyên.</li><li>- Năm 2003 – 2009: Trưởng phòng Thiết bị Vật tư, Công ty Vinavico.</li><li>- Năm 2009 – Nay: Phó Tổng Giám đốc phụ trách Thiết bị vật tư CTCP Xây dựng công trình ngầm.</li></ul>
Chức vụ hiện nay ở Công ty	Thành viên HĐQT
Chức vụ tại các tổ chức khác	Không
Số lượng cổ phần sở hữu đến thời điểm 5/04/2011	Sở hữu cá nhân: 12.000 cổ phiếu chiếm 0,6% vốn điều lệ Số cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phần chiếm 0% vốn điều lệ
Các khoản nợ với Công ty	Không

Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Quyền lợi mâu thuẫn	Không
Những đối tượng liên quan có sở hữu cổ phần của Công ty	Không

**c) Ông Nguyễn Tuấn Minh - Thành viên HĐQT**

Số CMND	013011365 Cấp ngày: 12/9/2007 tại Hà Nội
Giới tính	Nam
Ngày sinh	24/1/1978
Nơi sinh	Thị xã Bắc Giang
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Địa chỉ thường trú	P 505 nhà 15T Nguyễn Thị Định – Trung Hòa Nhân Chính, Hà Nội
Trình độ văn hóa	12/12
Trình độ chuyên môn	Thạc sỹ
Quá trình công tác	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Năm 2005 – 2006: Phó phòng thiết bị vật tư CTCP Xây dựng công trình ngầm.</li> <li>- Năm 2006 – 2007: Trưởng phòng kinh doanh CTCP Xây dựng công trình ngầm.</li> <li>- Năm 2007 – 2008: Giám đốc kinh doanh CTCP Xây dựng công trình ngầm.</li> <li>- Năm 2008 – Nay: Giám đốc CTCP Đầu tư – Sản xuất và Thương mại Việt nam.</li> </ul>
Chức vụ hiện nay ở công ty	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Thành viên HĐQT</li> <li>+ Giám đốc Công ty</li> </ul>
Chức vụ tại các tổ chức khác	Không
Số lượng cổ phần sở hữu đến thời điểm 5/04/2011	<p>Sở hữu cá nhân: 90.000 cổ phiếu chiếm 4,5% vốn điều lệ</p> <p>Số cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phần chiếm 0% vốn điều lệ</p>

Các khoản nợ với Công ty	Không
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Quyền lợi mâu thuẫn	Không
Những đối tượng liên quan có sở hữu cổ phần của Công ty	+ Họ tên: Bạch Thị Thu Giang + Quan hệ: Vợ + Số cổ phần đang nắm giữ tại Công ty: 10.000 cổ phần chiếm 0,5% vốn điều lệ

**d) Ông Phạm Quang Minh - Thành viên HĐQT**

Số CMND	013025912	Cấp ngày: 15/12/2007	tại: Hà nội
Giới tính	Nam		
Ngày sinh	22/10/1978		
Nơi sinh	Hải Dương		
Quốc tịch	Việt Nam		
Dân tộc	Kinh		
Địa chỉ thường trú	Số 46, tổ 23 TT Thuốc lá Thăng Long, P. Hạ Đình, Thanh Xuân, Hà Nội		
Trình độ văn hóa	12/12		
Trình độ chuyên môn	Kỹ sư điện tự động hóa; Cử nhân kinh tế		
Quá trình công tác	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Năm 2001 – 2009: Nhân viên phụ trách kỹ thuật, vật tư thiết bị Công ty TNHH Sản phẩm thép Việt Nam.</li> <li>- Năm 2009 – Nay: Phó Giám đốc CTCP Đầu tư sản xuất và Thương mại Việt Nam</li> </ul>		
Chức vụ hiện nay ở Công ty	Thành viên HĐQT kiêm Phó Giám đốc công ty		
Chức vụ tại các tổ chức khác	Không		
Số lượng cổ phần sở hữu đến thời điểm 5/04/2011	Sở hữu cá nhân: 15.000 cổ phiếu chiếm 0,75% vốn điều lệ Số cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phần chiếm 0% vốn điều lệ		
Các khoản nợ với Công ty	Không		

Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Quyền lợi mâu thuẫn	Không
Những đối tượng liên quan có sở hữu cổ phần của Công ty	+ Họ tên: Phạm Thị Hương Giang + Quan hệ: Vợ + Số cổ phần đang nắm giữ tại Công ty: 43.100 cổ phần chiếm 2,155% vốn điều lệ

**e) Ông Mai Hồng Bằng – Thành viên HĐQT**

Số CMND	012354013 cấp ngày 01/06/2000 tại Hà Nội
Giới tính	Nam
Ngày sinh	12/05/1973
Nơi sinh	Như Xuân, Thanh Hoá
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Quê quán	Thanh Hóa
Địa chỉ thường trú	145 Thái Hà – Đống Đa – Hà Nội
Trình độ chuyên môn	Thạc sỹ Quản trị kinh doanh trường ĐH California Mirama (Mỹ); Kỹ sư Công nghệ chế tạo máy ĐH Bách Khoa Hà Nội.
Quá trình công tác	- Năm 1995 – 1996: Công ty TNHH Chuiyi Việt Nam (Đài Loan) - Năm 1996 – 1997: Công ty OPEN ASIA ltd (Pháp) - Năm 1997 – 2007: V-TRAC/CAT (Hoa Kỳ) - Năm 2007 – 2009: Tổng Giám đốc CTCP Đầu tư và tư vấn Nam Việt. - Năm 2009 – Nay: Tổng Giám đốc Công ty CP VINA VICO.
Chức vụ hiện nay ở Công ty	Thành viên HĐQT
Chức vụ tại các tổ chức khác	- Ủy viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty CP VINA VICO. - Chủ tịch HĐQT Công ty CP Đầu tư và thương mại Tân Phong. - Ủy viên HĐQT Công ty CP Công nghệ thông tin và truyền thông Nam Việt. - Ủy viên HĐQT Công ty CP CNC-VINA.



Số lượng cổ phần sở hữu đến thời điểm 5/04/2011	Sở hữu cá nhân: 15.000 cổ phiếu chiếm 0,75% vốn điều lệ Đại diện cho Công ty Cổ phần Vinavico: 15.000 cổ phần chiếm 0,75% Vốn điều lệ
Các khoản nợ với Công ty	Không
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Quyền lợi mâu thuẫn	Không
Những đối tượng liên quan có sở hữu cổ phần của Công ty:	Không

## 12.2 Ban kiểm soát

Ban kiểm soát	
Bà Cao Thị Thúy Hà	Trưởng ban Kiểm soát
Ông Nguyễn Công Đường	Thành viên
Bà Trần Thị Phương Lan	Thành viên

### a) Bà Cao Thị Thúy Hà – Trưởng Ban kiểm soát

Số CMND	012222775 cấp ngày 28/04/1999 tại CA Hà Nội
Giới tính	Nữ
Ngày sinh	25/12/1975
Nơi sinh	Nam Định
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Địa chỉ thường trú	45 Khương Đình, Thượng Đình, Thanh Xuân, Hà Nội
Trình độ văn hóa	12/12
Trình độ chuyên môn	Đại học
Quá trình công tác	- 1997 – 2004: Kế toán Công ty Xây dựng cấp thoát nước và hạ tầng kỹ thuật. - 2004 – 2007: Kế toán công ty Vinavico - 2007 – Nay: Phó phòng Tài chính kế toán Công ty Vinavico
Chức vụ hiện nay ở	Trưởng ban kiểm soát

Công ty	
Chức vụ tại các tổ chức khác	Phó phòng kế toán Công ty CP Xây dựng Công trình ngầm
Số lượng cổ phần sở hữu	Sở hữu cá nhân: 4.200 cổ phần chiếm 0,21% vốn điều lệ Số cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phần chiếm 0% vốn điều lệ
Các khoản nợ với Công ty	Không
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Quyền lợi mâu thuẫn	Không
Những đối tượng liên quan có sở hữu cổ phần của Công ty	Không

**b) Ông Nguyễn Công Đường - Thành Viên Ban kiểm soát**

Số CMND	012688420 cấp ngày 14/04/2004 tại Hà Nội
Giới tính	Nam
Ngày sinh	15/04/1971
Nơi sinh	Hà Tây
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Địa chỉ thường trú	Số 13, ngách 122/41 đường Láng, Đống Đa, Hà Nội
Trình độ văn hóa	12/12
Trình độ chuyên môn	Cử nhân kinh tế
Quá trình công tác	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Năm 1993 – 1994: Nhân viên kế toán Hội đồng các doanh nghiệp ngoài Quốc doanh Tp Hà Nội.</li> <li>- Năm 1994 – 2002: Nhân viên kế toán Công ty du lịch dịch vụ Hồ Tây.</li> <li>- Năm 2002 – 2004: Kế toán trưởng Công ty TNHH Thương mại và kỹ thuật Hoàng Long – Chi nhánh Hà Nội.</li> <li>- Năm 2003 – 2005: Kế toán trưởng Công ty TNHH Thương mại và Kỹ thuật Nguyên Vũ.</li> <li>- Năm 2005 – 2007: Phó Giám đốc CTCP Thương mại đầu tư xây</li> </ul>

dựng và khai thác Mỏ.

- Năm 2007 – 2008: Phó Giám đốc tài chính CTCP Xây dựng Công trình ngầm.
- Năm 2008 – Nay: Kế toán trưởng CTCP Đầu tư xây dựng và khai thác mỏ.

Chức vụ hiện nay ở Công ty	Thành viên Ban kiểm soát
Chức vụ tại các tổ chức khác	Kế toán trưởng – CTCP Đầu tư xây dựng và Khai thác mỏ
Số lượng cổ phần sở hữu đến thời điểm 5/04/2011	Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần chiếm 0% vốn điều lệ Số cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phần chiếm 0% vốn điều lệ
Các khoản nợ với Công ty	Không
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Quyền lợi mâu thuẫn	Không
Những đối tượng liên quan có sở hữu cổ phần của Công ty	Không

**c) Bà Trần Thị Phương Lan – Thành viên Ban kiểm soát**

Số CMND	013245628 cấp ngày 15/12/2009 tại Hà Nội
Giới tính	Nữ
Ngày sinh	26/09/1982
Nơi sinh	Hải Dương
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Địa chỉ thường trú	Số 3 Ngõ 135 Hồ Đắc Di, Đống Đa, Hà Nội
Trình độ văn hóa	12/12
Trình độ chuyên môn	Cử nhân
Quá trình công tác	- Năm 2004 – Tháng 6/2010: Nhân viên Công ty Cavico Giao Thông - Tháng 7/2010 – Nay: Trưởng phòng TCHC – CTCP Đầu tư Sản xuất và Thương mại Việt Nam

Chức vụ hiện nay ở Công ty	Thành viên Ban kiểm soát kiêm Trưởng phòng TCHC
Chức vụ tại các tổ chức khác :	Không
Số lượng cổ phần sở hữu đến thời điểm 5/04/2011	Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần chiếm 0% vốn điều lệ Số cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phần chiếm 0% vốn điều lệ
Các khoản nợ với Công ty	Không
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Quyền lợi mâu thuẫn	Không
Những đối tượng liên quan có sở hữu cổ phần của Công ty	Không

**12.3 Ban Giám đốc của VITRAVICO trong nhiệm kỳ này gồm:**

<b>Ban Giám đốc</b>	
Ông Nguyễn Tuấn Minh	Giám đốc
Ông Phạm Quang Minh	Phó Giám đốc
Ông Nguyễn Mạnh Hà	Phó Giám đốc
Ông Nguyễn Huy Hiệp	Kế toán trưởng

**a) Ông Nguyễn Tuấn Minh – Giám đốc**

( Xem phần HĐQT)

**b) Ông Phạm Quang Minh - Phó Giám đốc**

(Xem phần HĐQT)

**c) Ông Nguyễn Mạnh Hà – Phó Giám đốc**

Số CMND	141528594	Cấp ngày: 31/5/2008	tại: Hải Dương
Giới tính	Nam		
Ngày sinh	07/10/1960		
Nơi sinh	Hải Dương		
Quốc tịch	Việt Nam		



## BẢN CÁO BẠCH NIÊM YẾT CỔ PHIẾU CÔNG TY CP ĐẦU TƯ – SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI VIỆT NAM

Dân tộc	Kinh
Địa chỉ thường trú	Số 1 phố Ngân Sơn, P. Trần Phú, tp Hải Dương
Trình độ văn hóa	12/12
Trình độ chuyên môn	Cao đẳng
Quá trình công tác	- Năm 1992 – 2007: Đi lao động tại Cộng hòa Séc. - Tháng 5/2008 – Nay: Phó Giám đốc nội chính CTCP Đầu tư Sản xuất và Thương mại Việt Nam.
Chức vụ hiện nay ở Công ty	Phó Giám đốc
Chức vụ tại các tổ chức khác	Không
Số lượng cổ phần sở hữu đến thời điểm 5/04/2011	Sở hữu cá nhân: 25.800 cổ phiếu chiếm 1,29% vốn điều lệ Số cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phần chiếm 0% vốn điều lệ
Các khoản nợ với Công ty	Không
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Quyền lợi mâu thuẫn	Không
Những đối tượng liên quan có sở hữu cổ phần của Công ty	Không

### d) Ông Nguyễn Huy Hiệp – Kế toán trưởng

Số CMND	121221898	cấp ngày 04/04/1996	tại Bắc Ninh
Giới tính	Nam		
Ngày sinh	11/02/1977		
Nơi sinh	Bắc Ninh		
Quốc tịch	Việt Nam		
Dân tộc	Kinh		
Địa chỉ thường trú	Thôn Giàng, Thị trấn Thứa, Lương Tài, Bắc Ninh		
Trình độ văn hóa	12/12		

Trình độ chuyên môn	Đại học
Quá trình công tác	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Năm 2002 – 2006: Kế toán dự án Thủy điện Sê San 3 – CTCP Đầu tư và xây dựng Cầu hầm (Cavico Cầu Hầm).</li> <li>- Năm 2006 – 2007: Nhân viên phòng kế toán CTCP Đầu tư và Xây dựng Việt Nam (Cavico).</li> <li>- Năm 2007 – Tháng 7/2008: Kế toán dự án Hồ chứa nước Cửa Đạt – Công ty CP Xây dựng Công trình ngầm (Vinavico).</li> <li>- Tháng 8/2008 – Tháng 1/2009: Nhân viên phòng kế toán CTCP Đầu tư xây dựng và Khai thác mỏ Vinavico.</li> <li>- Tháng 2/2009 – Nay: Kế toán CTCP Đầu tư Sản xuất và Thương mại Việt Nam.</li> </ul>
Chức vụ hiện nay ở Công ty	Kế toán trưởng
Chức vụ tại các tổ chức khác	Không
Số lượng cổ phần sở hữu đến thời điểm 5/04/2011	Sở hữu cá nhân: 10.000 cổ phiếu chiếm 0,5% vốn điều lệ Số cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phần chiếm 0% vốn điều lệ
Các khoản nợ với Công ty	Không
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Quyền lợi mâu thuẫn	Không
Những đối tượng liên quan có sở hữu cổ phần của Công ty	Không

### 13. Tài sản

**Bảng 15: Bảng giá trị tài sản của VITRAVICO**
*Đơn vị tính: Đồng*

Khoản mục	31/12/2009			31/12/2010			30/06/2011		
	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
<b>TSCĐ hữu hình</b>	<b>754.362.856</b>	<b>139.427.060</b>	<b>614.935.796</b>	<b>3.225.933.963</b>	<b>650.841.278</b>	<b>2.575.092.685</b>	<b>5.147.326.691</b>	<b>1.130.557.843</b>	<b>4.016.768.848</b>
Nhà cửa vật kiến trúc	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Máy móc thiết bị	-	-	-	2.342.880.229	291.871.477	2.051.008.752	2.358.380.229	489.088.615	1.869.291.614
Phương tiện vận tải	678.824.762	112.295.913	566.528.849	678.824.762	282.002.104	396.822.658	2.534.672.036	521.258.961	2.013.413.075
Thiết bị, dụng cụ quản lý	75.538.094	27.131.147	48.406.947	204.228.972	76.967.697	127.261.275	254.274.426	120.210.268	134.064.158
<b>TSCĐ vô hình</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2009, 2010 và Báo cáo tài chính 6 tháng đầu năm do Vitravico lập)

### 14. Kế hoạch lợi nhuận năm 2011

*Đơn vị tính: triệu đồng*

TT	Danh mục	Năm 2010	Năm 2011	
		Giá trị	Giá trị	%Tăng/ giảm 2010
1	Vốn điều lệ	20.000	20.000	0,00%
2	Doanh thu	41.299	70.250	70,10%
3	Lợi nhuận trước thuế	4.337	7.345	69,36%
4	Lợi nhuận sau thuế	3.250	5.508	69,48%
5	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	7,87%	7,84%	
6	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	16,25%	27,54%	
7	Thu nhập/CP (đồng VN)	2.043	2.754	34,80%
8	Cổ tức	15%	20%	

(Nguồn: Công ty CP Đầu tư – Sản xuất và Thương mại Việt Nam)

***Căn cứ đạt kế hoạch doanh thu lợi nhuận và cổ tức:***

Kế hoạch doanh thu lợi nhuận năm 2011 của Vitravico được xây dựng dựa trên đánh giá triển vọng ngành, nền kinh tế thế giới và Việt Nam sẽ từng bước hồi phục và là điều kiện thuận lợi tạo tiền đề cho hoạt động kinh doanh của Vitravico.

Thị trường tiêu thụ sản phẩm của Công ty khá ổn định và ngày càng được mở rộng. Công ty có nhiều bạn hàng truyền thống như Công ty CP Xây dựng Công trình Ngầm, Công ty Sông Đà 10, Công ty CP Vinavico, Công ty CP Cơ giới và Xây lắp số 9 (LICOGI 9)... Đặc biệt trong những năm qua hoạt động kinh doanh các loại máy móc thiết bị, vật tư tiên tiến hiện đại phục vụ trong lĩnh vực xây dựng công nghiệp và dân dụng, giao thông, khai thác khoáng sản mang lại hiệu quả ổn định và lâu dài. Với nhà cung cấp sản phẩm đầu vào là các hãng sản xuất uy tín có thương hiệu trên thế giới, trong những năm tới thị trường tiêu thụ này sẽ đảm bảo tốt việc thực hiện kế hoạch sản xuất và tiêu thụ của Công ty. Ngoài thị trường truyền thống này, Công ty còn mở rộng thị phần tiêu thụ cho các đơn vị khác. Công ty không ngừng tạo dựng hình ảnh tốt đẹp, nâng cao tính ổn định, an toàn trong sản xuất kinh doanh, tạo uy tín của Công ty đối với khách hàng trong và ngoài nước.

Năm 2011, Vitravico mạnh dạn đưa ra kế hoạch lợi nhuận sau thuế 5,5 tỷ đồng căn cứ vào các hợp đồng đã được ký kết thực hiện trong năm 2011. Các hợp đồng lớn điển hình Vitravico đã ký kết và được thực hiện trong những tháng đầu năm 2011 như sau:

- Hợp đồng HĐKT/ĐCXH-VITRAVICO giữa Vitravico và Liên đoàn Địa chất Xạ hiếm với giá trị hợp đồng lên tới 4.597.780.000 đồng;
- Hợp đồng 21/03/HĐKT/VINA-VITRA giữa Vitravico và Công ty CPXD Công trình Ngầm với giá trị 3.146.000.000;
- Hợp đồng 01/2011/HĐKT/SĐ10-Vitravico giữa Vitravico và Công ty Sông Đà 10 với giá trị hợp đồng lên tới 3.000.000.000 đồng;
- Hợp đồng 09/HĐKT giữa Vitravico và CN Công ty TNHH 1TV XD Lũng Lô - XN XD Cầu Hàm với giá trị hợp đồng là 1.939.300.000 đồng;
- Hợp đồng 0111/Vitravico-MT giữa Vitravico và Công ty TNHH Nhà nước một thành viên Môi trường đô thị với giá trị hợp đồng lên tới 1.457.857.500 đồng, ...

6 tháng đầu năm 2011, doanh thu của Công ty là 15.813.644.852 đồng, đạt 22,51% kế hoạch doanh thu năm 2011 đề ra; lợi nhuận sau thuế là 1.185.836.432 đồng, đạt 21,51% kế hoạch lợi nhuận sau thuế năm 2011. Kết quả hoạt động kinh doanh 6 tháng đầu năm 2011 của Công ty không cao là do nhiều hợp đồng cung cấp hàng hóa, dịch vụ của Vitravico ký kết và thực hiện từ đầu năm 2011 nhưng chưa hoàn thành nên chưa được ghi nhận doanh thu; mặt khác do đặc thù của doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại và nhu cầu về mặt hàng, dịch vụ Vitravico cung cấp trong những tháng đầu năm thường ít hơn so với các quý khác trong năm. Đồng thời những tháng đầu năm 2011, kinh tế nước ta diễn ra trong bối cảnh có nhiều khó khăn, thách thức, lạm phát tăng cao, giá cả các hàng hóa chủ yếu trên thị trường thế giới biến động theo chiều hướng tăng ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung và Vitravico nói riêng. Khi nền kinh tế thế giới và trong nước những tháng tiếp theo đi



vào ổn định hơn, với những sản phẩm dịch vụ ngày càng hoàn hảo, cùng với sự của cố gắng và nỗ lực không ngừng của toàn thể cán bộ nhân viên Công ty trong thời gian tới, Vitravico sẽ đạt được kế hoạch lợi nhuận đã đề ra.

Cùng với hoạt động kinh doanh thương mại, trong những năm tới Công ty còn mở rộng hoạt động kinh doanh sang lĩnh vực xây lắp và xuất khẩu. Với tiềm năng phát triển những ngành này tại Việt Nam và sự kế thừa kinh nghiệm quý báu của các Công ty đi trước trong lĩnh vực xây lắp: như Công ty Cổ phần Xây dựng công trình ngầm (Vinavico), Công ty Cavico Xây dựng Thủy điện, Tổng công ty Cổ phần Xuất khẩu và Xây dựng Việt Nam (Vinaconex) Vitravico sẽ nhanh chóng phát triển những hoạt động kinh doanh này và sẽ đóng góp đáng kể vào doanh thu những năm tới của Công ty.

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

Chúng tôi, Công ty CP Chứng khoán Đại Dương với tư cách là tổ chức tư vấn xin đưa ra đánh giá về hoạt động kinh doanh của Vitravico dựa trên cơ sở thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính của Vitravico. Căn cứ vào tình hình thực tế hoạt động kinh doanh Công ty đã thực hiện được trong năm 2008, 2009, 2010 và định hướng hoạt động kinh doanh sẽ triển khai trong thời gian tới, Công ty CP Chứng khoán Đại Dương cho rằng kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của Vitravico xây dựng trong các năm 2011 – 2013 là phù hợp và khả thi nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động tới hoạt động kinh doanh của Công ty. Đặc biệt, nền kinh tế thế giới và trong nước hồi phục, tăng trưởng ổn định thì những lĩnh vực kinh doanh của Công ty đều hứa hẹn mang lại doanh thu lớn và lợi nhuận cao.

Nhận xét nêu trên của Công ty Cổ phần Chứng khoán Đại Dương chỉ có tính tham khảo cho các nhà đầu tư đưa ra quyết định của mình, không hàm ý đảm bảo giá trị của chứng khoán phát hành cũng như tính chắc chắn của các số liệu dự báo.

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

Công ty hiện không có cam kết nào chưa thực hiện.

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

Công ty hiện không có các tranh chấp, kiện tụng làm ảnh hưởng đến giá chứng khoán phát hành.

## **V. CỔ PHIẾU NIÊM YẾT**

- |                              |                                       |
|------------------------------|---------------------------------------|
| <b>01. Loại chứng khoán:</b> | Cổ phiếu phổ thông                    |
| <b>02. Mệnh giá:</b>         | 10.000 đ (mười nghìn đồng)/1 cổ phiếu |

**03. Tổng số chứng khoán niêm yết:** 2.000.000 (hai triệu) cổ phiếu

**04. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của tổ chức niêm yết:**

Theo quy định cam kết nắm giữ 100% và 50% trong khoản 1đ, Điều 8, Mục 1, Chương III Nghị định số 14/2007/NĐ-CP ngày 19/01/2007 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Chứng khoán, trong đó số cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng là:

- Trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết: 533.800 cổ phiếu
- Trong thời gian 6 tháng tiếp theo đó: 266.900 cổ phiếu

Thành viên chủ chốt gồm: Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng

Chúng tôi cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu do mình sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu trong thời gian 6 tháng tiếp theo. Chúng tôi hoàn toàn chịu trách nhiệm nếu vi phạm cam kết này.

STT	Họ và tên	Chức vụ	Địa chỉ thường trú	CMND/Hộ chiếu	Ngày cấp	Nơi cấp	SLCP sở hữu
I	<b>HĐQT</b>						
1	Nguyễn Thanh Hoàn	Chủ tịch HĐQT	Số 14A, Ngõ 109, Trường Chinh, Phường Liệt, Thanh Xuân, Hà Nội	012863498	28/3/2006	Hà Nội	106.800
2	Đặng Ngọc Tuyến	Thành viên HĐQT	P802, Chung cư An Lạc, tổ 21 Cầu Diễn, Từ Liêm, Hà Nội	151058275	15/09/2003	Thái Bình	12.000
3	Phạm Quang Minh	Thành viên HĐQT	Số 46, tổ 23 TT Thuốc lá Thăng Long, P. Hạ Đình, Thanh Xuân, Hà Nội	013025912	15/12/2007	Hà Nội	15.000
4	Mai Hồng Bằng	Thành viên HĐQT	Số 145 Thái Hà, phường Trung Liệt, quận Đống Đa, Hà Nội	012354013	01/06/2006	Hà Nội	15.000
5	Nguyễn Tuấn Minh	Giám đốc	P 505 nhà 15T Nguyễn Thị Định-Trung Hòa Nhân	013011365	12/09/2007	Hà Nội	90.000

			Chính, Hà Nội				
<b>II</b>	<b>Ban Giám đốc</b>						
1	Nguyễn Tuấn Minh	Giám đốc	P 505 nhà 15T Nguyễn Thị Định- Trung Hòa Nhân Chính, Hà Nội	013011365	12/09/2007	Hà Nội	(đã ghi trong phần HĐQT)
2	Phạm Quang Minh	Phó Giám đốc	Số 46, tổ 23 TT Thuốc lá Thăng Long, P. Hạ Đình, Thanh Xuân, Hà Nội	013025912	15/12/2007	Hà Nội	(đã ghi trong phần HĐQT)
3	Nguyễn Mạnh Hà	Phó Giám đốc	Số 1 phố Ngân Sơn, P. Trần Phú, TP. Hải Dương	141528594	31/05/2008	Hải Dương	25.800
<b>III</b>	<b>Ban kiểm soát</b>						
1	Cao Thị Thúy Hà	Trưởng BKS	Số 02 B1, Phố Vọng, Phường Đông Tâm, Hà Nội	012222775	29/04/1999	Hà Nội	4.200
2	Nguyễn Công Đường	Thành viên BKS	Số 13, ngách 122/41 đường Láng, Đống Đa, Hà Nội	012688420	14/04/2004	Hà Nội	0
3	Trần Thị Phương Lan	Thành viên BKS	Số 3, ngõ 135 Hồ Đắc Di, Đống Đa, Hà Nội	013245628	15/12/2009	Hà Nội	0
<b>IV</b>	<b>Kế toán trưởng</b>						
1	Nguyễn Huy Hiệp	Kế toán trưởng	Thôn Giàng, Thị trấn Thưa, Lương Tài, Bắc Ninh	121221898	04/04/1996	Bắc Ninh	10.000
<b>V</b>	<b>Tổ chức mà các TV trên làm đại diện phần vốn góp</b>						
1	Công ty Cổ phần Xây dựng Công	* Công ty có Chủ tịch HĐQT (ông	Tầng 11 tòa nhà Vinaconex 9, Lô HH2-2,	0101377725	28/05/2003	Sở KH&	240.000

	trình ngầm	Nguyễn Thanh Hoàn) là chủ tịch HĐQT và người đại diện phần vốn góp	khu đô thị Mỹ Trì Hạ, đường Phạm Hùng, Từ Liêm, Hà Nội			ĐT TP.Hà Nội	
2	Cty Cổ phần VINA VICO	* Công ty có Giám đốc (ông Mai Hồng Bằng) là thành viên HĐQT và là người đại diện phần vốn góp	Số 10, đường Nguyễn Khánh Toàn, Phường Quan Hoa, Cầu Giấy, Hà Nội	0101910492	06/04/2006	Sở KH&ĐT TP.Hà Nội	15.000

*(Nguồn: Công ty CP Đầu tư – Sản xuất và Thương mại Việt Nam)*

## 05. Phương pháp tính giá

### a. Tính giá theo phương pháp giá trị sổ sách của một cổ phần

Giá trị sổ sách (Book Value) = Nguồn vốn chủ sở hữu/Số lượng cổ phần đang lưu hành.

Giá trị sổ sách 01 cổ phần của Vitravico tại ngày 31/12/2010 được xác định:

Chỉ tiêu	31/12/2010
	Giá trị
Nguồn vốn chủ sở hữu (đồng)	23.503.293.309
Tổng số cổ phần lưu hành (cổ phần)	2.000.000
Giá trị sổ sách (đồng/cổ phần)	11.752

*(Nguồn: Số liệu được tổng hợp từ báo cáo tài chính năm 2010 đã được kiểm toán)*

*Lưu ý: Vitravico không phát sinh cổ phiếu quỹ*

**b. Tính giá theo phương pháp P/E**

Theo kết quả giao dịch ngày 28/04/2011, P/E của các doanh nghiệp ngành thương mại được niêm yết trên HNX như sau:

STT	Mã CK	Tên	P (28/04/2011) (đồng/cổ phiếu)	EPS (năm 2010) (đồng/cổ phiếu)	P/E (lần)
1	TMC	Công ty CP Thương mại xuất nhập khẩu Thủ Đức	20.700	2.858	7,24
2	KKC	Công ty CP Sản xuất và Kinh doanh Kim khí	15.300	2.420	6,32
3	TMX	Công ty CP Thương mại Xi măng	11.100	1.799	6,17
4	PJC	Công ty Cổ phần Thương mại và Vận tải Petrolimex	34.600	6.800	5,09
<b>Trung bình</b>					<b>6,21</b>

(Nguồn: Tổng hợp số liệu từ HNX; báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán năm 2010 của TMC; báo cáo tài chính kiểm toán năm 2010 của KKC, TMX và PJC)

Theo phương pháp so sánh tỷ số P/E của các doanh nghiệp trong ngành thương mại được niêm yết trên HNX, giá cổ phiếu được tính theo công thức sau:

**Theo P/E: Giá cổ phiếu = EPS (năm 2010) x P/E tham chiếu**

Trong đó: EPS (năm 2010) là thu nhập trên một cổ phần của Vitravico vào năm 2010

Như vậy, P/E hiện tại của các doanh nghiệp ngành thương mại niêm yết trên sàn theo bảng trên là 6,21 lần. Để xác định giá cổ phiếu của Vitravico theo P/E, mức P/E tham chiếu được lấy là 6,21 lần. Theo Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2010 của Vitravico, thu nhập trên một cổ phần của Công ty là 2.043 đồng. Như vậy giá cổ phiếu Vitravico theo P/E như sau:

$$\text{Giá cổ phiếu} = 2.043 \times 6,21 = 12.687 \text{ đồng/cổ phiếu}$$

**c. Tổng hợp các phương pháp định giá**

Giá trị cổ phiếu của Vitravico được xác định bằng phương pháp bình quân gia quyền của hai phương pháp định giá với tỷ trọng như nhau.

**Giá tham chiếu dự kiến tại ngày giao dịch đầu tiên của cổ phiếu Vitravico là 12.219 đồng/cổ phiếu.**

**06. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài**

Điều lệ tổ chức và hoạt động của VITRAVICO không quy định tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của Công ty đối với cổ đông nước ngoài.

Sau khi được niêm yết tại Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội, tỷ lệ nắm giữ của cổ đông nước ngoài tuân theo quy định tại Quyết định số 55/2009/QĐ -TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính phủ (có hiệu lực ngày 01/06/2009) về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào

thị trường chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu niêm yết của tổ chức niêm yết.

Tính đến thời điểm ngày 5/4/2011, nhà đầu tư nước ngoài nắm giữ 0 cổ phần của Vitravico.

## **07. Các loại thuế có liên quan**

### ***Thuế Giá trị Gia tăng***

Công ty nộp thuế giá trị gia tăng tính theo phương pháp khấu trừ. Thuế suất thuế giá trị gia tăng cho từng loại hàng hóa như sau:

<u>Loại hàng hóa</u>	<u>Thuế suất</u>
Máy móc, phụ tùng, thiết bị vật tư	5%, 10%

Tùy thuộc vào từng quy định của Chính phủ tại từng thời điểm cụ thể mà các mức thuế trên có thể thay đổi.

### ***Thuế Thu nhập Doanh nghiệp***

Theo quy định tại Nghị định số 124/NĐ-CP của Chính phủ, ban hành ngày 11/12/2008, mức thuế thu nhập áp dụng cho VITRAVICO sẽ là 25% trên lợi nhuận chịu thuế. Và được giảm 30% số thuế phải nộp của Quý 4 năm 2008 và của cả năm 2009 theo Thông tư số 03/2009/TT-BTC ban hành ngày 13/1/2009 về việc miễn giảm thuế cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Đối với khoản thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2010, Công ty thuộc đối tượng được gia hạn nộp thuế theo quyết định số 12/2011/QĐ-TTg ngày 12/2/2010 của Thủ tướng Chính phủ. Thuế thu nhập doanh nghiệp quý I/2011, Công ty thuộc đối tượng được gia hạn nộp thuế theo quyết định số 21/2011/QĐ-TTg ngày 6/4/2011 của Thủ tướng Chính Phủ.

### ***Thuế Thu nhập của Nhà đầu tư***

Thông tư 100/2004/TT-BTC ngày 12 tháng 11 năm 2004 quy định tổ chức có đăng ký kinh doanh tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế đóng trên phần chênh lệch giá khi bán cổ phiếu, thuế suất áp dụng là thuế suất thu nhập doanh nghiệp của tổ chức đầu tư.

Đối với các nhà đầu tư là tổ chức nước ngoài, không có đăng ký kinh doanh tại Việt Nam sẽ áp dụng một mức thuế khoán bằng 0.1% tổng giá trị chứng khoán bán ra tại thời điểm chuyển nhượng theo Thông tư Số 72/2006/TT-BTC ngày 10 tháng 8 năm 2006 sửa đổi, bổ sung Thông tư 100/2004/TT-BTC.

Đối với nhà đầu tư cá nhân, Thông tư 84/2008/TT-BTC ban hành ngày 30 tháng 9 năm 2008 gửi kèm công văn Số 2697/BTC-VP ngày 24 tháng 10 năm 2008 hướng dẫn thi hành Luật Thuế thu nhập cá nhân quy định nhà đầu tư có thể lựa chọn một trong hai hình thức nộp thuế theo biểu thuế toàn phần với thuế suất 20% hoặc áp dụng thuế suất 0.1% trên giá trị chuyển nhượng chứng khoán từng lần. Tuy nhiên trong trường hợp áp dụng biểu thuế toàn phần với thuế suất 20% thì cá nhân chuyển nhượng chứng khoán vẫn phải tạm nộp thuế theo thuế suất 0.1% trên giá trị chuyển nhượng từng phần do công ty chứng khoán thu hộ.

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

### **1. Tổ chức tư vấn niêm yết**

#### **Công ty Cổ phần Chứng khoán Đại Dương**



**Trụ sở:** Số 04 Láng Hạ, quận Ba Đình, Hà Nội.

**Điện thoại:** (84-4) 3772 6699; **Fax:** (84-4) 3772 6763

**Chi nhánh Sài Gòn:** Tầng M tòa nhà Central Park, 117 Nguyễn Du, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh

**Điện thoại:** (84-4) 62906 964; **Fax:** (84-4) 62906 399

**Website:** <http://ocs.com.vn/>

### **2. Tổ chức kiểm toán**

#### **Công ty TNHH DFK Việt Nam – Chi nhánh Hà Nội**

**Văn phòng Hà Nội:** Tầng 25, Tòa nhà M3M4 91 Nguyễn Chí Thanh, Quận Đống Đa, Hà Nội

**Tel:** 04 6 266 3006 - **Fax:** 04 6 266 3066

**Website :** <http://caa.vn/>

## **VII. PHỤ LỤC**

- 01. Phụ lục I:** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
- 02. Phụ lục II:** Bản sao hợp lệ Điều lệ công ty
- 03. Phụ lục III:** Báo cáo Kiểm toán năm 2009, 2010 và Báo cáo tài chính 6 tháng đầu năm 2011
- 04. Phụ lục V:** Các phụ lục khác





**BẢN CÁO BẠCH NIÊM YẾT CỔ PHIẾU**  
**CÔNG TY CP ĐẦU TƯ – SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI VIỆT NAM**

*Hà Nội, ngày tháng năm 2011*

**ĐẠI DIỆN CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN**  
**GIÁM ĐỐC** **CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

**NGUYỄN TUẤN MINH**

**NGUYỄN THANH HOÀN**

**KẾ TOÁN TRƯỞNG**

**TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT**

**NGUYỄN HUY HIỆP**

**CAO THỊ THÚY HÀ**

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN ĐẠI DƯƠNG**  
**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**VŨ HỒNG SƠN**



**BẢN CÁO BẠCH NIÊM YẾT CỔ PHIẾU**  
**CÔNG TY CP ĐẦU TƯ – SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI VIỆT NAM**