

CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG – TIN HỌC – ĐIỆN TỬ  
(KASATI)

**TÀI LIỆU ĐẠI HỘI  
CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN  
NĂM 2011**

*(Ngày 10/05/2011)*

**CHƯƠNG TRÌNH  
KỶ HỢP THƯỜNG NIÊN ĐẠI HỘI ĐỒNG CÁC CỔ ĐÔNG  
CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI NĂM 2011**

Thời gian: làm việc một buổi ( từ 8<sup>h</sup>00 đến 12<sup>h</sup>00 ) ngày 10/05/2011

Địa điểm : Trụ sở Công ty, số 270A Lý Thường Kiệt, P. 14, Q. 10, TP. HCM.

<b>THỜI GIAN</b>	<b>NỘI DUNG</b>	
8 <sup>h</sup> 00 – 8 <sup>h</sup> 30	<ul style="list-style-type: none"><li>• Đăng ký danh sách đại biểu.</li></ul>	
8 <sup>h</sup> 30– 11 <sup>h</sup> 00	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tuyên bố lý do, giới thiệu đại biểu.</li><li>• Báo cáo xác nhận tư cách đại biểu.</li><li>• Thông qua danh sách Chủ tọa đoàn và Thư ký đoàn, Ban kiểm phiếu.</li><li>• Thông qua chương trình Đại hội.</li><li>• Đọc diễn văn khai mạc.</li><li>• Báo cáo kết quả SXKD năm 2010 và giai đoạn 2006-2010; Thông qua Kế hoạch phát triển 2011-2015 và mục tiêu, nhiệm vụ trọng tâm năm 2011.</li><li>• Báo cáo Phương án phân phối lợi nhuận vào các quỹ năm 2010. Dự kiến kế hoạch phân phối lợi nhuận vào các quỹ năm 2011.</li><li>• Báo cáo tình hình hoạt động của Hội đồng Quản trị nhiệm kỳ (2006-2010).</li><li>• Báo cáo thẩm định của Ban kiểm soát về tình hình hoạt động SXKD và quản lý sử dụng vốn năm 2010 và Báo cáo nhiệm kỳ 2006-2010.</li><li>• Thông qua tờ trình lựa chọn Công ty kiểm toán Báo cáo Tài chính năm 2011.</li><li>• Thông qua tờ trình ĐHCĐ phê chuẩn Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty.</li><li>• Thông qua tờ trình thù lao HĐQT, BKS năm 2010 và dự kiến năm 2011.</li><li>• Đại hội đồng thảo luận và biểu quyết thông qua các nội dung báo cáo.</li><li>• Bầu cử HĐQT, BKS nhiệm kỳ 2011-2015.</li></ul>	
	11 <sup>h</sup> 00 – 11 <sup>h</sup> 15	<b>Nghỉ giải lao</b>
	11 <sup>h</sup> 15 – 12 <sup>h</sup> 00	<ul style="list-style-type: none"><li>• Công bố kết quả bầu cử.</li><li>• HĐQT, BKS nhiệm kỳ mới ra mắt ĐH.</li></ul>
		<ul style="list-style-type: none"><li>• Thông qua Biên bản Đại hội, Nghị quyết Đại hội.</li></ul>
	12 <sup>h</sup> 00	<b>Bế mạc</b>

# MỤC LỤC

STT	NỘI DUNG	TRANG
1	* Kết quả hoạt động SXKD năm 2010 * Kết quả thực hiện giai đoạn 2006-2010 * Kế hoạch phát triển năm 2011-2015 * Mục tiêu, nhiệm vụ trọng tâm kế hoạch SXKD năm 2011	1-14
2	* Báo cáo tài chính 2010 * Phân phối lợi nhuận vào các quỹ 2010 * Dự kiến phân phối lợi nhuận vào các quỹ năm 2011	15-19
3	* Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2010 * Báo cáo nhiệm kỳ 2006-2010	20-23
4	* Báo cáo thẩm định của Ban Kiểm soát năm 2010 * Báo cáo nhiệm kỳ 2006-2010	24-29
5	Tờ trình V/v Lựa chọn Công ty kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2011	30-30
6	Tờ trình V/v Phê chuẩn Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc	31-31
7	Tờ trình V/v Thù lao Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và trích thưởng theo hiệu quả kinh doanh	32-32

*Báo cáo*  
**KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2010,  
GIAI ĐOẠN 2006-2010;  
THÔNG QUA KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN 2011-2015  
VÀ MỤC TIÊU, NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM KẾ HOẠCH  
SXKD NĂM 2011**

TPHCM, 22/04/2011



## PHẦN I

### KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2010

Năm 2010, Công ty CP Kasati, sau 08 năm hoạt động dưới cơ chế cổ phần, đã có những bước phát triển đáng kể. Doanh thu dịch vụ và sản phẩm thương mại đều tăng trưởng, công tác quản lý có nhiều cải tiến và đổi mới, hoạt động của Công ty ngày càng trở nên đa dạng và chuyên nghiệp với các kết quả đạt được như sau:

#### 1.1 Tình hình thực hiện KH SXKD 2010 (đã qua kiểm toán):

Tình hình thực hiện kế hoạch SXKD của Công ty đến 31/12/2010 như sau:

(ĐVT: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2010	Thực hiện 2010	Tỷ lệ % TH / KH 2010	% TH 2010 / TH 2009	Ghi chú
1. Giá trị sản lượng	92.000	99.446	108%	115%	
2. Doanh thu	115.000	113.413	99%	119%	
3. Lợi nhuận trước thuế	10.260	10.284	100%	113%	
4. Lợi nhuận sau thuế	7.695	7.823	102%	105%	
5. Nộp ngân sách	8.473	9.153	108%	121%	
6. Thu nhập bình quân người/tháng	5.000	5.000	100%	111%	
7. Cổ tức	14%	14%	100%	100%	

#### 1.2 Đánh giá tình hình trong năm 2010

##### 1.2.1 Về sản xuất kinh doanh

Nhìn chung, trong năm 2010 toàn bộ hoạt động SXKD của Công ty có phát triển, toàn thể cán bộ nhân viên đã nỗ lực triển khai thực hiện kế hoạch SXKD, hoàn thành các chỉ tiêu kinh tế như trên đã đề cập. Tổng doanh thu 2010 toàn Công ty là 113,4 tỷ đồng bao gồm:

- Doanh thu cung cấp dịch vụ: 88,4 tỷ đồng, chiếm 78% trên tổng doanh thu.
- Doanh thu thương mại: 15,6 tỷ đồng, chiếm 14% tổng doanh thu.
- Doanh thu sản xuất thành phẩm và hoạt động khác: 9,4 tỷ đồng, chiếm 8% tổng doanh thu.

Tổng doanh thu dịch vụ Công ty năm 2010 là 88,4 tỷ đồng, tăng 67% so với 2009. Trong đó, phần lắp đặt thiết bị doanh thu khoản 75,7 tỷ đồng, tăng 96% so 2009; doanh thu bảo dưỡng đạt 11,5 tỷ đồng, tăng 34% so thực hiện năm 2009.

Lĩnh vực kinh doanh thương mại giảm mạnh do ảnh hưởng bởi chính sách đầu tư tập trung của Tập đoàn; do xu hướng giảm dần đầu tư vào hạ tầng mạng cố định, tăng cường đầu tư vào dịch vụ GTGT cho các nhà khai thác dịch vụ di động; cũng như gặp phải sự cạnh tranh gay gắt của các nhà cung cấp thiết bị viễn thông.

Về sản xuất, năm 2010, Công ty tiếp tục đẩy mạnh thương mại hóa cho sản phẩm PACC Netsys, sản phẩm đạt giải Nhân Tài Đất Việt năm 2009. Trong năm, đội ngũ kỹ sư của Công ty tiếp tục thành công trong việc nghiên cứu sản xuất “Hệ thống bảo vệ nhà thông minh, Home Security Sys”. Sản phẩm cũng đạt giải Nhân Tài Đất Việt năm 2010. Đây là kết quả nghiên cứu sản xuất và là nỗ lực của Kasati trong quá trình phát triển, góp phần nâng cao uy tín và thương hiệu Kasati.



## **1.2.2 Về tài chính**

Thực hiện đến 31-12-2010, tổng tài sản của Công ty đạt 99,794 tỷ, tăng 7% so 2009; nguồn vốn chủ sở hữu của Công ty là 56,636 tỷ đồng, tăng 7% so với 2009, trong đó vốn điều lệ 29,960 tỷ đồng (vốn của VNPT chiếm 10,150 tỷ).

Ước tính tỷ suất lợi nhuận (trước thuế) trên vốn điều lệ năm 2010 của công ty là 34%, tăng 4% so năm 2009; tỷ suất lợi nhuận (trước thuế) trên vốn chủ sở hữu 18,16%, tăng 1% so 2009.

## **1.2.3 Tình hình phát triển và mở rộng thị trường tiêu thụ**

### **1.2.3.1 Tình hình phát triển**

Trong năm 2010, Công ty đã hoàn thành thủ tục và chính thức lên sàn giao dịch chứng khoán tại Hà Nội vào ngày 29/12 với mã chứng khoán KST.

Công ty đã thành công trong công tác mở rộng hoạt động ở một số dịch vụ mới như đo kiểm các trạm di động, tối ưu hóa mạng lưới, thiết kế hạ tầng mạng,...

Về hoạt động nghiên cứu khoa học: năm 2010 Công ty đã đăng ký đề tài cấp Bộ với đề tài mã số 117-10- KHKT-RD: “Nghiên cứu xây dựng và triển khai mô hình Trung tâm Công nghệ cao trong lĩnh vực công nghệ thông tin và truyền thông”. Đề tài đã hoàn thành báo cáo nghiệm thu cấp Bộ trong tháng 12/2010, kết quả đạt loại khá.

### **1.2.3.2 Tình hình mở rộng thị trường tiêu thụ**

Chi nhánh Hà Nội tiếp tục phát triển mạnh tại khu vực Phía Bắc, uy tín và nguồn lực ngày càng được nâng cao; doanh thu năm 2010 đạt 31,92 tỷ đồng, tăng 46% so với năm 2009 và chiếm khoảng 36% so với doanh thu dịch vụ toàn Công ty.

Chi nhánh Đà Nẵng thành lập vào cuối năm 2009, sau 01 năm hoạt động, bước đầu đã có những kết quả đáng kể, doanh thu năm 2010 đạt 3,580 tỷ đồng, đã có lợi nhuận; góp phần tăng trưởng thị phần dịch vụ tại thị trường Miền Trung của Công ty.

## **1.3 Đầu tư phát triển sản xuất**

Giá trị đầu tư trong năm 2010 bao gồm:

- Đầu tư được duyệt: 424,880.00 USD # 8,115 tỷ (tỷ giá 19.500 đ/USD)
- Đầu tư bổ sung được duyệt: 2,416.82 USD # 47,128 triệu (tỷ giá 19.500 đ/USD)
- Tổng đầu tư được duyệt: 427,296.82USD # 8,332 tỷ (tỷ giá 19.500đ/USD)
- Đã thực hiện: 111.812,23 USD # 2,180 tỷ đồng

Tổng giá trị đầu tư trong năm là 2,18 tỷ đồng, đạt 26% tổng giá trị đầu tư được duyệt. Tình hình đầu tư trong năm chủ yếu là đầu tư thiết bị đo cho TTKTVT, phương tiện vận tải cho CN Đà Nẵng và các thiết bị nhằm xây dựng cơ sở hạ tầng cho mảng kinh doanh nội dung số của CN Hà Nội. Tất cả thiết bị đầu tư đều được đưa vào sử dụng ngay, không có hiện tượng lãng phí trong đầu tư.

## **1.4 Tình hình triển khai các dự án**

Dự án “Trung tâm kỹ thuật cao KASATI”: đang xây dựng nguồn lực và làm thủ tục chuẩn bị triển khai.

Dự án kinh doanh dịch vụ hỗ trợ khách hàng (Call Center): thực hiện kế hoạch SXKD năm 2010, KASACO đạt doanh thu trên 46 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế đạt 3,7 tỷ; và dự định có kế hoạch chia cổ tức cho các cổ đông.



## PHẦN II

### KẾT QUẢ THỰC HIỆN GIAI ĐOẠN 2006-2010

Giai đoạn (2006-2010), bước sang nhiệm kỳ II, Công Ty CP Kasati đã triển khai hoạt động sản xuất kinh doanh với những khó khăn vẫn đang tiếp diễn, kinh tế toàn cầu suy thoái, đã ảnh hưởng trực tiếp đến nền kinh tế trong nước. Toàn thể Công ty đã quyết tâm phấn đấu, nỗ lực hoàn thành kế hoạch doanh thu, lợi nhuận, cổ tức,.. với các kết quả chủ yếu như sau:

#### 2.1 Tình hình thực hiện kế hoạch giai đoạn 2006-2010

Công ty đã hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch giai đoạn 2006-2010 với kết quả như sau:

- Tổng doanh thu đạt 414,87 tỷ đồng, tốc độ tăng trưởng bình quân đạt 15,49% /năm.
- Tổng lợi nhuận trước thuế: 38,7 tỷ đồng, tốc độ tăng bình quân đạt 13,8%/ năm.
- Tổng nguồn vốn và tài sản của Công ty tăng từ 51,5 tỷ đồng lên 99,794 tỷ đồng, tương ứng tăng thêm 94%. Tổng nguồn vốn chủ sở hữu từ 16,4 tỷ lên 56,6 tỷ đồng, tăng 244%; trong đó vốn đầu tư của chủ sở hữu từ 10 tỷ đồng lên đến 29,9 tỷ đồng, tương ứng tăng 200%.
- Tổng giá trị đầu tư mua sắm tài sản cố định 5 năm là 851,033.82USD; hiệu suất sử dụng TSCĐ bình quân đạt 3,23 lần.
- Tỷ suất lợi nhuận (trước thuế)/doanh thu bình quân đạt 9,4%; tỷ suất lợi nhuận/vốn chủ sở hữu bình quân đạt 18,13%; tỷ suất thu nhập bình quân/cổ phần là 2.663 đồng.
- Nguồn nhân lực: đến thời điểm 31-12-2010, toàn Công ty có 285 lao động. Giai đoạn 2006-2010, Công ty tăng 107 lao động, bình quân tăng trên 10%/ năm; trong đó lao động có tay nghề, chuyên môn chiếm tỷ lệ hơn 80%.
- Thu nhập của người lao động tăng từ 3,6 triệu đồng lên đến 5 triệu đồng/người/tháng, bình quân tăng 13%/năm; đảm bảo đời sống và thu nhập cho CBCNV- người lao động.

*(Đính kèm Bảng 1: Tổng hợp số liệu hoạt động của Cty CP KASATI 2006-2010)*

#### 2.2 Đánh giá kết quả hoạt động giai đoạn 2006-2010

##### 2.1.1 Những mặt đạt được

- Nâng cao mức doanh thu, lợi nhuận và nộp ngân sách mỗi năm, tạo đà tăng trưởng cho giai đoạn tiếp theo, thực hiện nghĩa vụ với các cổ đông theo đúng kế hoạch cổ tức đã được Đại hội Đồng Cổ Đông (ĐHĐCĐ) thông qua.
- Bảo toàn và phát triển vốn: nguồn vốn chủ sở hữu có xu hướng tăng đều qua mỗi năm do lợi nhuận mang lại. Tính đến cuối năm 2010, tăng 200% vốn điều lệ so với 2006; chính việc này đã tạo niềm tin cho các cổ đông góp vốn, nhất là các cổ đông có cổ phần chiếm ưu thế. Qua đó, cũng tạo điều kiện thu hút vốn đầu tư của các đối tác có tiềm lực tài chính mạnh vào Công ty.
- Công cụ dụng cụ, thiết bị đo chuyên ngành luôn được chú trọng đầu tư, phục vụ tốt các hoạt động sản xuất kinh doanh và công tác nghiên cứu của công ty.
- Đội ngũ nhân sự luôn được đào tạo cập nhật kịp thời để nắm rõ công nghệ mới và nâng cao kỹ năng làm việc cho các cán bộ quản lý. Trong 5 năm, tổng số lao động của Công ty được đào tạo về quản lý và kỹ thuật là 541 lượt/người, tỷ lệ bình quân khá cao với 43,93%.

- Không ngừng đầu tư, phát triển các dịch vụ mới góp phần mở rộng lĩnh vực kinh doanh hiện có như: đo kiểm, tối ưu hóa mạng lưới, thiết kế hạ tầng mạng,...
- Chi nhánh Hà Nội thành lập từ 2006 với thế mạnh lắp đặt, bảo dưỡng các thiết bị viễn thông; hoạt động có lợi nhuận từ 2007. Tổng lợi nhuận của Chi nhánh giai đoạn 2007-2010 đạt hơn 7,5 tỷ đồng; trong đó 2010, Chi nhánh Hà Nội đạt mức lãi cao hơn 3 tỷ đồng, góp phần tăng trưởng chỉ tiêu lợi nhuận toàn Công ty.
- Chi nhánh Đà Nẵng được thành lập từ cuối năm 2009, với 14 nhân sự; sau hơn 01 năm hoạt động, cũng đã đạt doanh thu trên 3,5 tỷ đồng, bước đầu có lợi nhuận trên 300 triệu đồng.
- Từ 2008, Công ty đã kết hợp với một số đối tác cùng góp vốn thành lập Công ty cổ phần trợ giúp Thương mại dịch vụ Khang An (KASACO), bắt đầu có lãi từ năm 2009 với lợi nhuận trước thuế hơn 3,1 tỷ đồng. Riêng năm 2010, Kasaco đạt lợi nhuận trước thuế 3,7 tỷ đồng, dự kiến sẽ chia cổ tức cho các cổ đông.
- Được Tổ chức Afaq-Afnor (Pháp) cấp giấy chứng nhận quản lý theo qui trình ISO 9001:2000 vào năm 2007, duy trì và nâng cấp theo phiên bản mới 9001:2008 và đã được cấp Giấy tái chứng nhận vào năm 2010.
- Hoàn tất nghiên cứu xây dựng đề tài “Mô hình Trung tâm kỹ thuật cao KASATI”. Đề tài được nghiệm thu cấp Bộ với kết quả đạt loại khá.
- Công ty đã hoàn tất thủ tục và chính thức lên sàn giao dịch chứng khoán tại Hà Nội vào cuối năm 2010.

## **2.2 Những mặt chưa thực hiện được**

- Dự án thực hiện cung cấp dịch vụ IP Phone trên cơ sở Giấy phép OSP được cấp với Trung tâm KAVIPHONE được thành lập; nhưng do giá cả dịch vụ quá thấp, hơn nữa thị trường tràn ngập thẻ “không hợp pháp” giá rẻ, KASATI đã ngừng cung cấp dịch vụ với nguyên nhân không thể cạnh tranh.
- Chưa thâm nhập được thị trường Lào và Campuchia. Trong năm 2009, Công ty chỉ mới tham gia dự án Camshin 10, lắp đặt hơn 160 trạm BTS tại Campuchia cho Huawei; kết thúc dự án chưa có hướng phát triển tiếp theo.
- Dự án xây dựng Tòa nhà “Trung tâm kỹ thuật cao KASATI” chưa bắt tay vào xây dựng do khu đất C30 phải hiệu chỉnh qui hoạch.
- Mặt bằng thu nhập hiện nay của người lao động trong Công ty tương đối thấp so với các Công ty có yếu tố đầu tư nước ngoài, do đó việc dịch chuyển lao động, nhất là lao động có kinh nghiệm vững tay nghề là điều khó tránh khỏi.



## **PHẦN III**

### **KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN CÔNG TY CP KASATI 2011-2015**

#### **3.1 Cơ sở xây dựng kế hoạch**

- Xu thế phát triển công nghệ cao lĩnh vực CNTT & TT trên thế giới giai đoạn 2011-2015;
- Định hướng chiến lược phát triển CNTT và truyền thông Việt Nam giai đoạn 2011-2020 của Bộ Thông Tin & Truyền Thông
- Kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh của Tập đoàn VNPT giai đoạn 2011-2015.
- Kết quả thực hiện kế hoạch phát triển Công ty giai đoạn 2006-2010;
- Nguồn lực và khả năng của Công ty CP KASATI.

#### **3.2 Kế hoạch phát triển Công ty CP KASATI giai đoạn 2011-2015**

##### **3.2.1 Mục tiêu tổng quát đến năm 2015**

Công ty CP Kasati xác định mục tiêu của Công ty giai đoạn 2011-2015 là xây dựng KASATI trở thành “Trung tâm kỹ thuật công nghệ cao” trong 3 lĩnh vực Viễn Thông, Tin Học và Điện Tử, với hoạt động chính bao gồm:

- Nghiên cứu, ứng dụng và cung cấp các sản phẩm, dịch vụ có hàm lượng công nghệ cao trên cơ sở chuyên giao công nghệ, hướng đến đa dạng hóa sản phẩm và dịch vụ cung cấp.
- Liên kết, hợp tác với các nhà cung cấp, công ty lớn trên thế giới đào tạo chuyên gia và chuyên viên lĩnh vực CNTT & TT trên toàn quốc; tạo lập diễn đàn liên kết giữa nghiên cứu, đào tạo và sản xuất kinh doanh.

##### **3.2.2 Các mục tiêu và chỉ tiêu cụ thể giai đoạn 2011-2015**

###### **3.2.2.1 Sản phẩm, dịch vụ cung cấp chủ yếu**

KASATI chọn nền tảng phát triển là hướng đến cung cấp các sản phẩm và dịch vụ kỹ thuật có hàm lượng chất xám và công nghệ cao; các sản phẩm, dịch vụ phục vụ cộng đồng xã hội; chú trọng hoạt động nghiên cứu sản xuất; song song phát triển hoạt động thương mại để hỗ trợ cho mảng dịch vụ.

Cụ thể, kế hoạch sản phẩm & dịch vụ của Kasati giai đoạn 2011-2015 bao gồm:

- Tiếp tục phát triển và đẩy mạnh cung cấp các sản phẩm, dịch vụ truyền thống; kinh doanh vật tư thiết bị, sản phẩm trong ba lĩnh vực viễn thông, tin học, điện tử;
- Đầu tư mở rộng các hoạt động khoa học kỹ thuật có hàm lượng chất xám và công nghệ cao; xây dựng, đẩy mạnh hoạt động nghiên cứu sản xuất; chuyển giao công nghệ; huấn luyện và đào tạo nhân lực công nghệ cao.

###### **3.2.2.2 Thị trường mục tiêu**

Dựa trên định hướng về sản phẩm và dịch vụ cung cấp như trên, Kasati xác định thị trường mục tiêu Công ty hướng đến giai đoạn 2011-2015 bao gồm:

- VNPT và các bưu điện tỉnh, thành;
- Các công ty dịch vụ viễn thông di động trong và ngoài nước;
- Các khu công nghiệp, khu dân cư;
- Mở rộng thị trường ra nước ngoài thông qua các hình thức hợp tác kinh doanh và chuyển giao công nghệ với các đối tác có tiềm lực về khoa học công nghệ;



- Hướng đến phục vụ cộng đồng và xã hội.

### **3.2.2.3 Chỉ tiêu tài chính- kinh tế chủ yếu**

Với kế hoạch sản phẩm, dịch vụ và thị trường hướng đến như trên, Kasati quyết tâm duy trì và phát triển Công ty là đơn vị có uy tín trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ & sản phẩm cho ngành CNTT & TT giai đoạn 2011-2015 với các chỉ tiêu cơ bản như sau:

- Tổng doanh thu phát sinh giai đoạn 2011-2015 là 1.003 tỷ, tốc độ tăng bình quân 20,71%/năm.
- Tổng lợi nhuận phát sinh giai đoạn 2011-2015 là 70,8 tỷ, tốc độ tăng trưởng bình quân 13%/năm.
- Tỷ suất lợi nhuận (trước thuế) trên doanh thu bình quân 7,22%/năm.
- Tỷ lệ chi trả cổ tức bình quân 15%.
- Thu nhập bình quân 6,6 triệu đồng/người/tháng; tỷ lệ tăng trưởng bình quân 10%/năm.
- Tổng giá trị đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh dự kiến là 47,7 tỷ; tốc độ tăng trưởng bình quân 14,59%/năm.

*Chi tiết các chỉ tiêu KH SXKD năm 2011-2015: xem Bảng 2 đính kèm.*

### **3.2.3 Đầu tư phát triển sản xuất và mở rộng thị trường tiêu thụ**

#### **3.2.3.1 Đầu tư phát triển sản xuất**

Căn cứ trên kế hoạch doanh thu, lợi nhuận của từng năm và dựa trên nhu cầu sử dụng thực tế, Công ty lên kế hoạch đầu tư, mua sắm thiết bị, công cụ dụng cụ nhằm tăng cường năng lực đáp ứng kịp thời nhu cầu thị trường, phục vụ sản xuất kinh doanh với tỉ lệ trung bình hàng năm tăng 14,59%/năm.

#### **3.2.3.2 Dự án kinh doanh Trung Tâm dịch vụ chăm sóc khách hàng (Call Center)**

Năm 2008, KASATI khởi động thành lập Công ty Cổ phần Trợ giúp Thương mại Dịch vụ Khang An (KASACO) chuyên cung cấp dịch vụ chăm sóc khách hàng (Call Center), mở rộng mục tiêu phục vụ hướng đến cộng đồng.

Giai đoạn 2011-2015, mục tiêu của KASATI là xây dựng KASACO trở thành nhà cung cấp các sản phẩm dịch vụ về Call Center hàng đầu tại Việt Nam, cung cấp 05 nhóm dịch vụ chính: thiết lập, quản lý và nâng cấp hạ tầng mạng; cho thuê hệ thống và phần mềm; cho thuê nhân công; cho thuê trọn gói; tư vấn, tuyển chọn và đào tạo điện thoại viên; cung cấp thông tin, giải trí thương mại;

Bên cạnh đó, KASATI sẽ tiếp tục đầu tư xây dựng hệ thống hạ tầng, đầu tư nguồn lực phát triển mạnh các dịch vụ nội dung số trên nền di động. Tương lai, Kasati hướng tới cung cấp dịch vụ nội dung số cho các đối tác tiềm năng như trường học, bệnh viện, các hãng hàng không, ngân hàng, taxi, các công ty chứng khoán,..

#### **3.2.3.3 Đầu tư xây dựng “Trung tâm kỹ thuật công nghệ cao KASATI”**

Với tiềm lực về con người; lợi thế về mặt bằng, cơ sở hạ tầng sẵn có; định hướng nâng cao năng lực và lợi thế cạnh tranh cho Công ty trong các năm sắp tới; tập trung quản lý điều hành; mở rộng hợp tác kinh doanh với các đối tác trong và ngoài nước; tạo nền tảng cho hoạt động thu hút đầu tư và phát triển công nghệ; Mô hình “Trung Tâm Kỹ thuật Công nghệ cao” tại Công ty CP KASATI được xây dựng tại địa chỉ 270A Lý Thường Kiệt, Quận 10 với các thành phần chức năng chính như sau:



- Trung Tâm hỗ trợ kỹ thuật cao chuyên cung cấp các dịch vụ kỹ thuật có hàm lượng công nghệ cao như giải pháp tối ưu hoá mạng lưới, đo kiểm, cân chuẩn thiết bị, huấn luyện, đào tạo; các dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật truyền thống như lắp đặt, bảo trì, bảo dưỡng, ứng cứu, sửa chữa.
- Trung tâm nghiên cứu và khai thác dịch vụ gồm 2 khu vực:
  - Khu nghiên cứu sản xuất được tổ chức dưới dạng các đơn vị, bộ phận chuyên nghiên cứu và chuyển giao công nghệ; nghiên cứu sản xuất module các loại sản phẩm viễn thông, tin học, điện tử; sản xuất phần mềm và thiết kế vi mạch;
  - Khu vực dịch vụ khai thác chuyên cung cấp các dịch vụ khai thác, trợ giúp khách hàng, quản lý và nâng cấp hạ tầng mạng cho các đơn vị thuộc VNPT, các doanh nghiệp và công ty khai thác dịch vụ viễn thông trong và ngoài ngành.

Dự án này đã được Công ty nghiên cứu và xây dựng từ năm 2005, dự định triển khai và chính thức đi vào hoạt động vào năm 2015.

Sau khi có quy hoạch điều chỉnh khu C30 và được Nhà nước phê chuẩn, Công ty sẽ cùng góp vốn với Tập đoàn VNPT đầu tư xây dựng cao ốc văn phòng Trung Tâm hỗ trợ kỹ thuật cao KASATI tại 270A Lý Thường Kiệt, P.14, Q.10, TP.HCM.

### 3.2.4 Công tác nghiên cứu phát triển sản phẩm, dịch vụ mới

Với mục tiêu làm chủ kỹ thuật và công nghệ, KASATI tiến hành xây dựng chương trình hoạt động KHCN giai đoạn 2011-2015 với các nội dung cụ thể như sau:

#### 3.2.4.1 Phương án sản phẩm

Kasati định hướng các sản phẩm do Công ty nghiên cứu và sản xuất giai đoạn 2011-2015 theo mục tiêu tối ưu hóa mạng lưới; đẩy mạnh dịch vụ thông tin di động, băng rộng trên cơ sở áp dụng các công nghệ tiên tiến thuộc lĩnh vực viễn thông, tin học, điện tử của thế giới thông qua các hình thức hợp tác sản xuất kinh doanh, chuyển giao công nghệ, gia công tái xuất,...

#### 3.2.4.2 Phương án công nghệ

Với phương châm “không ngừng đổi mới và làm chủ công nghệ”, Kasati xác định giai đoạn 2011-2015 sẽ tiếp tục đầu tư nguồn lực nhằm nghiên cứu và làm chủ các công nghệ tiên tiến nhất của thế giới để cung cấp các dịch vụ viễn thông và sản phẩm phần mềm tin học phục vụ cho yêu cầu phát triển mạng lưới của Ngành và đóng góp vào sự phát triển khoa học công nghệ của đất nước như: công nghệ di động, băng rộng, dịch vụ giá trị gia tăng,...

### 3.2.5 Công tác xây dựng nguồn nhân lực

Căn cứ trên kế hoạch doanh thu, lợi nhuận của từng năm và dựa trên nhu cầu thực tế, KASATI dự kiến nhu cầu nhân sự cần thiết cho kế hoạch phát triển Công ty giai đoạn 2011-2015 như sau:

*Bảng 3: Dự báo nhu cầu nhân sự Công ty CP KASATI giai đoạn 2011-2015*

Nhu cầu lao động	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Tổng số Lao động</b>	<b>306</b>	<b>361</b>	<b>403</b>	<b>460</b>	<b>543</b>
Ban TGD	5	6	6	7	7
Quản lý cấp trung	28	30	32	34	39



Chuyên viên (kỹ thuật, kinh doanh, tài chính)	175	213	240	277	329
Hành chính, kiểm soát	20	21	24	25	30
Công nhân, KTV	77	91	102	117	138

### 3.2.6 Xây dựng “Môi trường văn hóa KASATI” 2011-2015

Với phương châm hoạt động “Lấy hiệu quả của khách hàng làm mục tiêu phục vụ của Kasati”, Công ty xác định giai đoạn 2011-2015 sẽ xây dựng và định hình rõ “Môi trường văn hóa KASATI” vừa vững mạnh, vừa đủ linh hoạt và nhạy bén.

“Môi trường văn hóa KASATI” được định hình rõ nét qua các tiêu chuẩn thành viên KASATI, các qui tắc ứng xử trong quan hệ nội bộ, quan hệ với khách hàng và tiêu chuẩn cán bộ điều hành. Tất cả đều được ban hành chi tiết để mọi thành viên KASATI thống nhất thực hiện.

Xây dựng thành công “Môi trường văn hóa KASATI” góp phần tạo nên sự đoàn kết trong nội bộ Công ty từ cấp cao nhất đến thấp nhất; giúp phát huy được sức mạnh tập thể và thúc đẩy sự phát triển Công ty theo đúng định hướng.

### 3.2.7 Các giải pháp chủ yếu nhằm thực hiện kế hoạch năm 2011-2015

Để thực hiện được các mục tiêu đề ra như trên, Công ty cần giải quyết các vấn đề sau:

- Đổi mới cơ chế quản lý, tái cấu trúc lại cơ cấu Công ty phù hợp với quy mô hoạt động theo mục tiêu hướng đến khách hàng, hướng đến phục vụ cộng đồng, xã hội.
- Xây dựng môi trường văn hóa KASATI, định hình qua các tiêu chuẩn thành viên KASATI, các qui tắc ứng xử trong quan hệ nội bộ, quan hệ với khách hàng và tiêu chuẩn cán bộ điều hành.
- Xây dựng chiến lược phát triển nhân lực đáp ứng yêu cầu hoạt động của Công ty thông qua công tác tuyển dụng đúng người, đúng việc; và công tác đào tạo hiệu quả.
- Đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ cung cấp nhằm mở rộng thị trường trong nước và nước ngoài, tăng thị phần nhóm khách hàng ngoài VNPT, các tập đoàn viễn thông lớn, chú trọng đến thị trường các doanh nghiệp và cộng đồng xã hội.
- Xây dựng chuỗi quản lý nhà cung ứng chuyên nghiệp, chủ động kiểm soát đầu vào về giá cả, chất lượng, tiến độ giao hàng, chế độ bảo hành, chuyển giao công nghệ; tìm kiếm, mở rộng nguồn cung ứng trực tiếp với các nhà cung ứng, đại lý chính hãng.
- Đẩy mạnh hoạt động marketing thông qua các công tác nghiên cứu thị trường, khảo sát sự hài lòng của khách hàng và các hoạt động hỗ trợ sau bán hàng (bảo hành, hỗ trợ kỹ thuật, giải quyết khiếu nại,..).
- Đẩy mạnh và mở rộng quan hệ hợp tác khoa học, chuyển giao công nghệ; huấn luyện, đào tạo,.. với các tổ chức và Công ty trong và ngoài nước có tiềm lực về khoa học công nghệ, cùng cung cấp các sản phẩm và dịch vụ kỹ thuật cao cho thị trường viễn thông, tin học, điện tử.
- Đầu tư cơ sở vật chất, công cụ dụng cụ, trang thiết bị kịp thời, đáp ứng yêu cầu của sản xuất và dịch vụ cung ứng, tránh lãng phí trong đầu tư, hoặc khai thác không hết công suất của thiết bị; thực hiện đầu tư đón đầu công nghệ mới thông qua các kế hoạch đầu tư tài sản dài hạn, phù hợp với kế hoạch và định hướng phát triển của Ngành.



- Tiếp tục duy trì việc thực hiện hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008 nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và uy tín của Công ty trên thị trường.
- Tăng cường công tác quản lý nguồn vốn, dòng tiền, chi phí,... Qua đó, tập trung nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

**PHẦN IV**  
**MỤC TIÊU, NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM KẾ HOẠCH**  
**SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2011**

**4.1 Mục tiêu, nhiệm vụ trọng tâm:**

Năm 2011, Kasati tiếp tục duy trì và phát triển Công ty là đơn vị có uy tín trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ & sản phẩm cho ngành Bưu chính Viễn thông; nâng cao năng lực và lợi thế cạnh tranh nhằm xây dựng Kasati là một trong những đơn vị hàng đầu trong công tác phát triển hạ tầng CNTT & truyền thông; tiếp tục củng cố và phát triển nguồn nhân lực, đầu tư cơ sở hạ tầng, cải tiến hệ thống quản lý, định hình và xây dựng văn hóa doanh nghiệp, mở rộng thêm các dịch vụ và sản phẩm mới để hoạt động kinh doanh ngày càng đa dạng và phát triển; uy tín và thương hiệu Kasati không ngừng được nâng cao.

*Bảng 4: Tóm tắt các chỉ tiêu KH SXKD năm 2011 (ĐVT: triệu đồng)*

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2011	TH 2010	%KH 2011/TH2010
Giá trị sản lượng	104,000	99,446	105%
Doanh thu	130,000	113,413	115%
Lợi nhuận trước thuế	10,500	10,284	102%
Lợi nhuận sau thuế	7,857	7,823	100,4%
Nộp ngân sách	9,110	9,153	99,5%
Thu nhập bình quân người/tháng	5,500	5,000	110%
Cổ tức	15%	14%	107%

**4.2 Kế hoạch đầu tư 2011**

**4.2.1 Đầu tư phát triển SXKD**

Năm 2011, với kế hoạch doanh thu được giao là 130 tỷ đồng, tăng 16,6 tỷ và tăng 15% so với năm 2010, Công ty đã có kế hoạch đầu tư mua sắm thêm số thiết bị để phục vụ kế hoạch sản xuất kinh doanh nhằm tăng cường năng lực đáp ứng kịp thời yêu cầu của khách hàng phục vụ sản xuất kinh doanh. Tổng giá trị đầu tư năm 2011 dự kiến là 350,718.80 USD, tương đương 7,321 tỷ đồng, bằng 3,4 lần tổng giá trị đầu tư 2010, cụ thể như sau:

	(VNĐ)
- Thiết bị đo	4,116,525,000
- Thiết bị văn phòng	342,350,000
- Phương tiện vận tải	1,878,750,000
- Nhà xưởng	566,130,000
- Đầu tư khác	417,500,000
<b>TỔNG</b>	<b>7,321,255,000</b>

#### **4.2.2 Dự án kinh doanh nội dung số**

Ngoài dịch vụ Call center đã được triển khai từ năm 2008, trong năm 2011, phối hợp với các Trường học, Kasati sẽ đưa ra mô hình giải pháp SMS kết nối gia đình và nhà trường và hệ thống quản lý giáo dục K-School. Bên cạnh đó, Công ty cũng tiếp tục đầu tư mở rộng xây dựng hệ thống hạ tầng, đầu tư nguồn lực phát triển một số dịch vụ như: cung cấp tin tức về chứng khoán, thể thao, giá vàng, ngoại tệ, kết quả xổ số, dịch vụ tải nhạc chuông, hình nền, kết quả tuyển sinh,... thông qua đầu số 6x19.

#### **4.2.3 Dự án “Trung tâm kỹ thuật cao KASATI”**

Trong năm 2011, nếu quy hoạch điều chỉnh khu C30 được Nhà nước phê chuẩn, Công ty sẽ cùng góp vốn với Tập đoàn VNPT, lên phương án đầu tư, hoàn tất giấy phép và thủ tục đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng.

#### **4.2.4 Xây dựng Trụ sở Chi nhánh Kasati Hà Nội và Đà Nẵng**

Nhằm ổn định cơ sở, tạo niềm tin và động lực cho hoạt động của các Chi nhánh; qua đó nâng cao hình ảnh, thương hiệu Kasati trên thị trường; trong năm 2011 Công ty cũng dự định đầu tư xây dựng trụ sở làm việc cho hai Chi nhánh Kasati tại Hà Nội và Đà Nẵng. Hiện tại, Công ty đang lên kế hoạch, dự kiến sẽ lập báo cáo đầu tư xây dựng công trình và thiết kế cơ sở trình ĐHQĐ trong năm 2011.

#### **4.3 Các giải pháp thực hiện kế hoạch SXKD năm 2011:**

- Củng cố và giữ vững mối quan hệ hợp tác với các khách hàng trong và ngoài ngành.
- Đàm phán ký kết hợp đồng nguyên tắc với NEC, Nokia-Siemens, Alcatel-Lucentl, Huawei,.. đào tạo phát triển mạng lõi theo hướng công nghệ NGN/IP, mạng hội tụ theo hướng IMS, mạng di động 3G&4G; hợp tác kinh doanh cấp đại lý với các đối tác NEC, Huawei, Motorola,.. cung cấp thiết bị đầu cuối băng rộng.
- Tiếp tục đầu tư nguồn lực cho các dịch vụ đo kiểm, tối ưu hóa mạng di động, nội dung số, tư vấn thiết kế hạ tầng mạng viễn thông, giải pháp quản lý tòa nhà (BMS),.. tạo sự khác biệt về sản phẩm và dịch vụ với đối thủ cạnh tranh.
- Tiếp tục đầu tư cho Chi nhánh Hà Nội và chi nhánh Đà Nẵng nhằm mở rộng thị phần khu vực phía Bắc và miền Trung.
- Xây dựng chuỗi quản lý nhà cung ứng chuyên nghiệp, chủ động kiểm soát đầu vào về giá cả, chất lượng, tiến độ giao hàng, chế độ bảo hành, chuyển giao công nghệ; tìm kiếm, mở rộng nguồn cung ứng trực tiếp với các nhà cung ứng, đại lý chính hãng.
- Thực hiện đầu tư tài sản năm 2011 kịp thời, bám sát theo yêu cầu của sản xuất và cung ứng các dịch vụ cho các khách hàng, tránh lãng phí trong đầu tư, hoặc khai thác không hết công suất của thiết bị.
- Tăng cường quản lý công nợ, nguồn vốn và dòng tiền, kiểm soát chi phí,.. nhằm tập trung nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Hoàn thiện công tác tổ chức nhân sự, sắp xếp bố trí lại nguồn lực cho phù hợp trong tình hình mới, sử dụng nguồn lao động hợp lý. Bên cạnh đó, đề ra chính sách tiết kiệm cho từng đơn vị trực thuộc nhằm quản lý chi phí tốt nhất, nâng cao hiệu quả kinh doanh.



- Tiếp tục duy trì việc thực hiện hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008, nâng cao năng lực cạnh tranh và uy tín của Công ty trên thị trường.

=====oOo=====

### KẾT LUẬN

Năm 2010 và giai đoạn 2006-2010, trong điều kiện Việt Nam gia nhập WTO, thị trường CNTT & TT Việt Nam mở cửa và hội nhập với thị trường thế giới, bên cạnh những thuận lợi, vẫn còn có nhiều vấn đề mới khó khăn và thách thức nảy sinh, Công ty CP Kasati với sự ủng hộ và tin tưởng của Lãnh đạo Tập đoàn VNPT, thông qua các định hướng phát triển chiến lược của ngành, cũng như sự nỗ lực của toàn thể CBCNV Công ty đã đạt được những thành tích đáng kể. Hầu hết các chỉ tiêu do ĐHĐCĐ thông qua hàng năm, Công ty đều hoàn thành với mức tăng trưởng bình quân tốt; doanh thu và lợi nhuận của Công ty luôn tăng đều qua các năm; thương hiệu, uy tín Kasati ngày càng được khẳng định và nâng cao trên thương trường.

Giai đoạn 2011-2015, với các định hướng và kế hoạch đề ra như trên, Ban Lãnh đạo Công ty cùng toàn thể cán bộ công nhân viên sẽ phát huy những kết quả đạt được trong những năm qua; đoàn kết, nhất trí phấn đấu hoàn thành tốt các mục tiêu kế hoạch 5 năm Công ty đã đề ra, đưa KASATI trở thành “Trung tâm kỹ thuật công nghệ cao” vào năm 2015.

**CÔNG TY CP KASATI  
TỔNG GIÁM ĐỐC**



*Lương Ngọc Hương*

CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG - TIN HỌC - ĐIỆN TỬ  
(KASATI)  
-----000-----

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

## KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2011

Biểu 1/KH(LD+CP)

Số TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện năm 2010 (đã kiểm toán)	Kế hoạch năm 2011	Tỷ lệ(%) KH2011/TH2010	Ghi chú
A	B	C	2	3	5	7
1	Gía trị tổng sản lượng (không có thuế GTGT) Trong đó: Giá trị xuất khẩu	Tr.đồng	98,978	104,000	105%	
2	Tổng doanh thu (Không có thuế GTGT), Trong đó : - Doanh thu từ SX Kinh Doanh Trong đó : - Doanh thu xuất khẩu - Doanh thu từ các hoạt động khác	Tr.đồng Tr.đồng	113,413 113,413	130,000 130,000	115%	
3	Tổng lợi nhuận trước thuế, bao gồm - Lợi nhuận từ hoạt động SX kinh Doanh - Lợi nhuận từ các hoạt động khác	Tr.đồng	10,284 10,284	10,500 10,500	102%	
4	Tổng lợi nhuận sau thuế	Tr.đồng	7,823	7,875	101%	
5	Nợ phải trả Bao gồm: - Nợ ngắn hạn - Nợ dài hạn - Nợ khác	Tr.đồng	43,158 43,085 73	45,100 45,000 100	104%	
E3						





6	Lợi nhuận phân chia, hoặc cổ tức cho các bên	Tr.đồng	4,200	4,500	107%
	Trong đó: - Chia cho VNPT		1,421	1,523	
	- Tỷ lệ chia cổ tức		14%	15%	
7	Tổng các khoản nộp ngân sách	Tr.đồng	9,153	8,223	90%
	Trong đó: - Thuế GTGT phải nộp		5,615	4,700	
	- Thuế thu nhập doanh nghiệp		2,064	2,625	
8	Tổng số cán bộ công nhân viên	Người	282	302	107%
	Thu nhập bình quân đầu người/tháng	đồng/ng	5,000	5,500	110%
9	Tổng vốn pháp định hoặc vốn điều lệ	Tr.đồng	30,000	30,000	100%
	Trong đó: - VNPT góp (tính theo giá trị tuyệt đối)	Tr.đồng	10,150	10,150	
	- VNPT góp (Tính theo tỉ lệ %)	%	34%	34%	
10	Nguồn vốn chủ sở hữu	Tr.đồng	56,636	60,574	107%
11	Tỷ suất lợi nhuận trên vốn PD hoặc DL (4/9)	%	26.08%	26.25%	100.66%
12	Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (4/10)	%	13.81%	13.00%	94.12%
13	Tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu (5/10)	%	76.20%	74.46%	97.71%

Kế toán trưởng

*S. M. S.*

*Lương Ngọc Tuấn*

TPHCM, Ngày 14 tháng 04 năm 2011

Tổng Giám đốc



*Lương Ngọc Hương*



CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG TIN HỌC ĐIỆN TỬ  
Địa chỉ: 270 A Lý Thường Kiệt, phường 14, quận 10, TP. Hồ Chí Minh  
BÁO CÁO TÀI CHÍNH TÓM TẮT

## BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TỔNG HỢP Năm 2010

CHỈ TIÊU	Đơn vị tính: VND	
	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	113,758,112,950	95,541,844,003
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	344,883,496	283,797,350
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	113,413,229,454	95,258,046,653
4. Giá vốn hàng bán	79,236,116,773	67,029,812,332
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	34,177,112,681	28,228,234,321
6. Doanh thu hoạt động tài chính	1,587,758,482	1,114,297,432
7. Chi phí tài chính	1,155,012,684	1,941,382,659
Trong đó: chi phí lãi vay	836,206,964	1,258,033,235
8. Chi phí bán hàng	601,319,056	572,457,568
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	24,984,362,439	19,224,777,320
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	9,024,176,984	7,603,914,206
11. Thu nhập khác	1,591,671,969	1,678,677,346
12. Chi phí khác	332,305,827	179,323,052
13. Lợi nhuận khác	1,259,366,142	1,499,354,294
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	10,283,543,126	9,103,268,500
15. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	2,063,628,459	1,549,050,574
16. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	396,960,934	109,857,797
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	<u>7,822,953,733</u>	<u>7,444,360,129</u>
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	<u>2,611</u>	<u>2,485</u>
19. Cổ tức trên mỗi cổ phiếu	<u>1,400</u>	<u>1,400</u>





**CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG TIN HỌC ĐIỆN TỬ**

Địa chỉ: 270 A Lý Thường Kiệt, phường 14, quận 10, TP. Hồ Chí Minh

**BÁO CÁO TÀI CHÍNH TÓM TẮT**

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN TỔNG HỢP**

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2010

Đơn vị tính: VND

NỘI DUNG	Số cuối năm	Số đầu năm
<b>A - TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>88,202,356,942</b>	<b>79,458,653,459</b>
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	3,775,810,026	4,976,904,673
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	0	0
III. Các khoản phải thu	60,890,517,339	48,245,005,114
IV. Hàng tồn kho	17,356,782,329	17,295,194,178
V. Tài sản ngắn hạn khác	6,179,247,248	8,941,549,494
<b>B - TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>11,591,516,406</b>	<b>13,700,424,290</b>
I. Các khoản phải thu dài hạn	0	0
II. Tài sản cố định	6,417,498,866	7,799,405,90€
1. Tài sản cố định hữu hình	6,391,633,093	7,799,405,906
2. Tài sản cố định thuê tài chính	0	0
3. Tài sản cố định vô hình	25,865,773	0
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	0	0
III. Bất động sản đầu tư	0	0
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	4,334,727,200	4,334,727,200
V. Tài sản dài hạn khác	839,290,340	1,566,291,184
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>99,793,873,348</b>	<b>93,159,077,749</b>
<b>C - NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>43,157,967,648</b>	<b>40,257,471,615</b>
I. Nợ ngắn hạn	43,084,671,648	40,257,471,615
II. Nợ dài hạn	73,296,000	0
<b>D - NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>56,635,905,700</b>	<b>52,901,606,134</b>
I. Vốn chủ sở hữu	56,635,905,700	52,901,606,134
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	29,960,100,000	29,960,100,000
2. Thặng dư vốn cổ phần	9,980,050,000	9,980,050,000
3. Vốn khác của chủ sở hữu	0	0
4. Cổ phiếu quỹ	0	0
5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	0	0
6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	0	0
7. Quỹ đầu tư phát triển	7,366,860,762	6,190,118,639
8. Quỹ dự phòng tài chính	1,486,712,202	1,114,494,196
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	19,229,003	19,229,003
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	7,822,953,733	5,637,614,296
11. Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản	0	0
12. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	0	0
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	0	0
1. Nguồn kinh phí	0	0
2. Nguồn kinh phí đã hình thành tài sản cố định	0	0
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>99,793,873,348</b>	<b>93,159,077,749</b>



**CÔNG TY CỔ PHẦN VIỄN THÔNG TIN HỌC ĐIỆN TỬ**  
Địa chỉ: 270 A Lý Thường Kiệt, phường 14, quận 10, TP. Hồ Chí Minh  
**BAO CÁO TÀI CHÍNH TÓM TẮT**

**CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH CƠ BẢN**  
**NĂM 2010**

STT	CHỈ TIÊU	Đơn vị tính	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
<b>1.</b>	<b>Cơ cấu tài sản</b>			
	Tài sản ngắn hạn/Tổng số tài sản	%	88.38	85.29
	Tài sản dài hạn/Tổng số tài sản	%	11.62	14.71
<b>2.</b>	<b>Cơ cấu nguồn vốn</b>			
	Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn	%	43.25	42.49
	Nguồn vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn	%	56.75	57.51
<b>3.</b>	<b>Khả năng thanh toán</b>			
	Khả năng thanh toán hiện hành	lần	2.05	2.35
	Khả năng thanh toán nhanh	lần	0.09	0.12
<b>4.</b>	<b>Tỷ suất sinh lời</b>			
	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản	%	7.84	7.99
	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần	%	6.90	7.81
	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu	%	13.81	14.07



**CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI**

**PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN VÀO CÁC QUỸ NĂM 2010**

Công ty cổ phần Viễn Thông - Tin học - Điện tử (KASATI) thực hiện phân phối lợi nhuận năm 2010 như sau :

Đơn vị tính : Đồng

TT	CHỈ TIÊU	Tỷ lệ trích	Thực hiện 2010	Kế hoạch 2010	Chênh lệch (TH-KH)	Tài khoản Hạch toán	Ghi chú
I	Tổng lợi nhuận trước thuế		10,283,543,126	10,260,000,000	23,543,126		
II	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành		2,063,628,459	2,565,000,000			
III	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại		396,960,934				
IV	Các khoản trừ vào lợi nhuận sau thuế						
V	Tổng lợi nhuận sau thuế		7,822,953,733	7,695,000,000	127,953,733		
VI	Thù lao HĐQT và BKS		480,000,000	480,000,000	-	Nợ 4212 / Có 13889	
VII	Lợi nhuận còn lại tạm trích theo Quy chế Tài chính của Cty :		7,342,953,733	7,215,000,000	127,953,733		
1.	Quỹ dự phòng Tài chính 5% lợi nhuận sau thuế	5%	391,147,687	384,750,000	6,397,687	Nợ 4212 / Có 415	
2.	Quỹ đầu tư phát triển	17%	1,307,406,046	1,185,850,000	121,556,046	Nợ 4212 / Có 414	
3.	Lãi cổ tức 14% / Vốn góp ( 54% lợi nhuận sau thuế)	54%	4,194,400,000	4,194,400,000	-	Nợ 4212 / Có 3388	
4	Quỹ khen thưởng & phúc lợi (1 tháng lương)		1,450,000,000	1,450,000,000	-	Nợ 4212 / Có 431	
a.	Quỹ khen thưởng		725,000,000	725,000,000	-	Nợ 4212 / Có 4311	
b.	Quỹ phúc lợi		725,000,000	725,000,000	-	Nợ 4212 / Có 4312	

Kế toán trưởng



*Trần Ngọc Loan*

Ngày 31 tháng 03 năm 2011

Tổng Giám đốc



*Lương Ngọc Hương*

**CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI**

**KẾ HOẠCH PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN VÀO CÁC QUỸ NĂM 2011**

Công ty cổ phần Viễn Thông - Tin học - Điện tử (KASATI) dự kiến kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2011 như sau :

TT	CHỈ TIÊU	Tỉ lệ trích	Kế hoạch 2011	Tài khoản Hạch toán	Ghi chú
I	Tổng lợi nhuận trước thuế		10,500,000,000		
II	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành		2,625,000,000		
III	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại				
IV	Các khoản trừ vào lợi nhuận sau thuế				
V	Tổng lợi nhuận sau thuế		7,875,000,000		
VI	Thù lao HĐQT và BKS		528,000,000	Nợ 4212 / Có 13889	
VII	Lợi nhuận còn lại tạm trích theo Quy chế Tài chính của Cty :		7,347,000,000		
1.	Quỹ dự phòng Tài chính 5% lợi nhuận sau thuế	5%	393,750,000	Nợ 4212 / Có 415	
2.	Quỹ đầu tư phát triển	11%	864,250,000	Nợ 4212 / Có 414	
3.	Lãi cổ tức 15%/ Vốn góp ( 57% lợi nhuận sau thuế)	57%	4,494,000,000	Nợ 4212 / Có 3388	
4	Quỹ khen thưởng & phúc lợi ( 1 tháng lương )		1,595,000,000	Nợ 4212 / Có 431	
a.	Quỹ khen thưởng		797,500,000	Nợ 4212 / Có 4311	
b.	Quỹ phúc lợi		797,500,000	Nợ 4212 / Có 4312	

Kế toán trưởng

*S. Nguyễn*

*Trần Ngọc Tuấn*

Ngày 31 tháng 03 năm 2011

Tổng Giám đốc



*Đương Ngọc Hương*



TP. Hồ Chí Minh, ngày 22 tháng 04 năm 2011

## **BÁO CÁO TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY NHIỆM KỲ II (2006-2010)**

### **I. Tình hình hoạt động của Hội đồng Quản trị Công ty năm 2010:**

Năm 2010 tuy vẫn còn ảnh hưởng nối tiếp của khó khăn năm 2009 và sự cạnh tranh gay gắt của thị trường viễn thông do các chính sách đổi mới theo chủ trương của Nhà nước trong lĩnh vực điện tử viễn thông nhưng Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc điều hành cùng toàn thể cán bộ công nhân viên (CBCNV) Công ty đã từng bước cố gắng khắc phục khó khăn để hoàn thành tốt nhiệm vụ kế hoạch đã đề ra.

Với những quyết sách chỉ đạo kịp thời, cùng các giải pháp đồng bộ của Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc và toàn thể cán bộ công nhân viên Công ty đã hoàn thành chỉ tiêu doanh thu đạt 99%, lợi nhuận đạt 100% so với kế hoạch đề ra; doanh thu tăng 19%, lợi nhuận tăng 13% so với năm 2009; đảm bảo mức chi cổ tức cho cổ đông tương đương năm 2009 là 14%.

Để đạt được kết quả trên, Hội đồng Quản trị (HĐQT) và Ban Tổng Giám đốc điều hành đã triển khai mở rộng thêm thị trường, đáng kể là thành lập Chi nhánh Đà Nẵng để giữ thị phần miền Trung, trong năm đầu đã đem lại lợi nhuận cho Công ty. Ngoài ra, Công ty đã triển khai các dịch vụ mới, sản phẩm mới phù hợp với các xu hướng và nhu cầu của thị trường viễn thông hiện nay. HĐQT cũng định hướng tốt và đúng đắn, có quyết sách đầu tư kịp thời các dịch vụ đang phát triển nhằm đem lại lợi nhuận lợi cho Công ty như dịch vụ chăm sóc khách hàng (call center): năm 2008 Công ty góp vốn thành lập Công ty Cổ phần Dịch vụ Trợ giúp Thương mại Khang An (KASACO) đến năm 2010 đã có doanh thu và lợi nhuận (doanh thu: 46,42 tỷ, vượt 27% so với kế hoạch; lợi nhuận trước thuế: 3,77 tỷ, vượt 87% so với kế hoạch). Công ty đã thống nhất đăng ký tăng vốn góp vào KASACO trên 51% để hợp nhất KASACO thành Công ty con, hiện đang tiến hành các thủ tục.

Ngoài việc quan tâm đến các chiến lược và kế hoạch phát triển kinh doanh của Công ty, HĐQT cùng Ban Tổng Giám đốc cũng rất chú trọng đến chính sách quản lý, các quy chế quản trị và hệ thống tiêu chuẩn văn hóa của Công ty. HĐQT đã thúc đẩy đưa cổ phiếu KASATI chính thức giao dịch trên sàn chứng khoán để tạo cơ hội cho KASATI tiếp cận với các nhà đầu tư chiến lược. Cổ phiếu KASATI chính thức giao dịch trên sàn chứng khoán Hà Nội vào ngày 29/12/2010 với mã chứng khoán KST.

Đánh giá chung: HĐQT đã thực hiện tốt vai trò và giám sát Ban Tổng Giám đốc điều hành để thực hiện tốt Điều lệ Công ty và Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2010. Các hoạt động của HĐQT nhằm đảm bảo lợi ích của cổ đông, lợi ích của Người lao động trong Công ty và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ cho Nhà nước.

## **II. Tình hình hoạt động của Hội đồng Quản trị Công ty nhiệm kỳ II ( 2006-2010):**

Hội đồng Quản trị nhiệm kỳ 2006-2010 có 5 thành viên, Ban Tổng Giám đốc có 4 thành viên, trong đó 3/5 thành viên Hội đồng Quản trị tham gia Ban Tổng Giám đốc điều hành Công ty.

Trong nhiệm kỳ 2006-2010, tuy gặp nhiều khó khăn do ảnh hưởng của cuộc suy thoái kinh tế thế giới đã ảnh hưởng trực tiếp đến nền kinh tế Việt Nam nói chung và quá trình sản xuất kinh doanh của Công ty nói riêng, nhưng Hội đồng Quản trị cùng Ban Tổng Giám đốc Công ty đã nỗ lực hoàn thành nhiệm vụ. Bộ máy hoạt động của Hội đồng Quản trị cùng Ban Tổng Giám đốc làm việc ổn định và đạt hiệu quả.

Các thành viên Hội đồng Quản trị luôn quan tâm hỗ trợ, đôn đốc, kiểm tra giám sát chặt chẽ công tác tài chính của Công ty để đảm bảo hoạt động tài chính của Công ty trong những năm qua luôn lành mạnh và tuân thủ đúng với các quy định hiện hành của Nhà nước. Ban Tổng Giám đốc điều hành tích cực làm tốt nghĩa vụ đóng thuế cho Nhà nước và thanh toán kịp thời cho các nhà cung cấp. Tuy nhiên, cuộc khủng hoảng tài chính kinh tế toàn cầu năm 2008 tác động đến thị trường chung Việt Nam nên giai đoạn này Công ty đã gặp rất nhiều khó khăn trong việc thu hồi vốn, do khách hàng chậm thanh toán và chiếm dụng vốn; lãi suất ngân hàng luôn biến động theo chiều hướng tăng cao. Công ty cũng đã tổ chức quản lý tốt công nợ phải thu của khách hàng không để phát sinh các khoản công nợ khó đòi. Ngoài ra, HĐQT đã chỉ đạo Ban Tổng Giám đốc giải quyết dứt điểm hàng hóa vật tư, tài sản cố định không cần dùng, rút ngắn thời gian khấu hao. Năm 2007, Hội đồng Quản trị đã tiến hành trình Đại hội Cổ đông phương án phát hành cổ phiếu, tăng vốn điều lệ từ 10 tỷ lên 30 tỉ đồng, hiện nay đã huy động được 29,960 tỷ VNĐ.



Về hoạt động sản xuất kinh doanh, doanh thu và lợi nhuận Công ty tăng mạnh trong những năm đầu nhiệm kỳ, năm 2009-2010 cuối nhiệm kỳ tốc độ tăng trưởng có phần chậm lại nhưng Công ty luôn hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch và tăng đều mỗi năm. Tốc độ tăng trưởng doanh thu bình quân đạt 15,49%/năm; tốc độ tăng trưởng lợi nhuận bình quân đạt 13,8%/ năm. Tình hình thực tế thực hiện doanh thu và lợi nhuận trong giai đoạn 2006-2010 gặp rất nhiều khó khăn, do đó Công ty đã phải tăng cường mở rộng và phát triển thêm các dịch vụ và sản phẩm mới, nhưng bước đầu vẫn chưa tìm được nhiều hợp đồng, kết quả còn thấp so với dự kiến ban đầu của Công ty. Việc mở rộng thị trường miền Bắc, miền Trung qua việc Công ty tiến hành thành lập Chi nhánh Hà Nội năm 2005 và Chi nhánh Đà Nẵng năm 2009 đã góp phần chính tăng doanh thu và lợi nhuận Công ty. Tốc độ phát triển nhanh của Chi nhánh Hà Nội chứng tỏ Công ty có khả năng chiếm ưu thế thị trường miền Bắc, tạo động lực cho thị trường mới - miền Trung.

Trong giai đoạn này, HĐQT rất cẩn thận trong công tác đầu tư, tập trung đầu tư chủ yếu các máy đo phục vụ cho công tác bảo dưỡng, đầu tư cơ sở hạ tầng cho các Chi nhánh Hà Nội và Đà Nẵng để đi vào hoạt động. Nhìn chung, công tác đầu tư kịp thời phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh và đạt hiệu quả cao.

Nhiệm kỳ qua, HĐQT đã duyệt các phương án triển khai các dịch vụ mới như: dịch vụ đo kiểm, dịch vụ chăm sóc khách hàng (call center), dịch vụ Internet Phone, dịch vụ tối ưu hóa mạng lưới thông tin di động, dịch vụ nội dung số...vào những năm cuối nhiệm kỳ 2009-2010 bước đầu đã có doanh thu tuy chưa cao nhưng triển vọng phát triển và tăng mạnh vào 2 năm tiếp theo.

Song song hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động đầu tư, nghiên cứu - phát triển luôn được HĐQT cùng Ban Tổng Giám đốc Công ty quan tâm thông qua các hoạt động: đầu tư phát triển về thiết bị và nguồn lực cho Phòng Kỹ thuật - Nghiên cứu phát triển, nghiên cứu cải tiến các sản phẩm mới để đưa vào thị trường như: PACC NetSys, Air Conditioner Controller, Home Security Sys,... đáp ứng nhu cầu của thị trường góp phần tăng doanh thu và lợi nhuận cho Công ty.

Về công tác phát triển nguồn nhân lực: Ban Lãnh đạo Công ty chủ trương trẻ hóa nguồn nhân lực và thu hút nhân tài. Lực lượng lao động trẻ hiện nay của Công ty chiếm 77%. Công ty cũng đã chú trọng đến việc tạo môi trường làm việc tốt cho CBCNV, đảm bảo tính chuyên nghiệp cho từng vị trí công việc, điều này phần nào tạo điều kiện cho công việc sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả cao. Để thúc đẩy nhân viên làm việc hiệu quả và tích cực hơn, Công ty xây dựng và áp dụng cơ chế khoán, đồng thời chi trả lương tính theo năng suất và hiệu quả làm việc. Thu nhập của người lao động tăng từ 3,6 triệu đồng lên đến 5 triệu đồng/người/tháng, bình quân tăng

13%/năm; đảm bảo đời sống và thu nhập cho CBCNV- người lao động. Hàng năm, Công ty đã xây dựng, tổ chức, đào tạo, tập huấn về kỹ thuật và công nghệ bởi các hãng viễn thông lớn như Harris, Ericsson, Motorola, Huawei, Nortel Alcatel - Lucent,...

Tuy nhiên, trong giai đoạn vừa qua, Công ty cũng có những hạn chế, tồn tại: định hướng thâm nhập thị trường Lào và Campuchia chỉ dừng lại ở bước mới tham gia dự án Camshin 10, lắp đặt hơn 160 trạm BTS tại Campuchia cho Huawei; Dự án thực hiện cung cấp dịch vụ Internet Phone trên cơ sở Giấy phép OSP tạm thời ngừng cung cấp dịch vụ với nhiều nguyên nhân không thể cạnh tranh do giá cả dịch vụ quá thấp. Riêng về dự án xây dựng Tòa nhà “Trung tâm kỹ thuật cao KASATI” thì chưa triển khai được do khu đất C30 phải hiệu chỉnh lại qui hoạch.

Nhìn chung, trong giai đoạn 2006-2010, HĐQT hoàn thành tốt nhiệm vụ của mình, đạt được những chỉ tiêu kế hoạch mà Đại hội đồng cổ đông giao cho, đảm bảo nâng cao mức doanh thu, lợi nhuận và nộp ngân sách mỗi năm, tạo đà tăng trưởng cho giai đoạn tiếp theo; bảo toàn và phát triển vốn: nguồn vốn chủ sở hữu có xu hướng tăng đều qua mỗi năm do lợi nhuận mang lại; chuẩn bị tốt cơ sở hạ tầng, nguồn lực để chủ động triển khai một số dịch vụ mới qua việc chú trọng công tác đầu tư, đào tạo đội ngũ nhân sự; mở rộng hoạt động thương mại, tiếp cận thị trường, xác định nhu cầu khách hàng, ...tạo cơ sở cho việc đẩy mạnh hoạt động thương mại trong những năm tiếp theo.

Trong giai đoạn tiếp theo, dựa trên những kết quả và đà tăng trưởng hiện nay của Công ty, HĐQT nhiệm kỳ mới sẽ tiếp tục xây dựng và củng cố thương hiệu KASATI là một trong những đơn vị mạnh, có uy tín của Ngành Bưu chính Viễn thông Việt Nam; hướng tới phát triển KASATI trở thành “Trung tâm kỹ thuật công nghệ cao” trong 3 lĩnh vực Viễn Thông, Tin Học và Điện Tử.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI**

Chủ tịch



*Đương Ngọc Hương*  
Đương Ngọc Hương



Tp.Hồ Chí Minh, ngày 21 tháng 04 năm 2011

## BÁO CÁO THẨM ĐỊNH CỦA BAN KIỂM SOÁT VỀ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ SỬ DỤNG VỐN CỦA CÔNG TY NĂM 2010 VÀ BÁO CÁO NHIỆM KỲ 2006 - 2010

Thực hiện chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn của Ban kiểm soát theo Điều lệ Công ty và Quy chế hoạt động, Ban Kiểm soát đã thực hiện nhiệm vụ kiểm soát quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, quản lý sử dụng vốn của Công ty trong năm 2010 và nhiệm kỳ 2006 – 2010. Ban kiểm soát báo cáo trước Đại hội đồng cổ đông những nét chính về việc thực hiện chỉ tiêu kế hoạch và việc quản lý sử dụng vốn của Công ty năm tài chính 2010 và nhiệm kỳ 2006-2010 như sau:

### A/ BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT NĂM TÀI CHÍNH 2010.

#### 1- Về thực hiện chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2010:

##### a/ Thực hiện các chỉ tiêu chủ yếu:

- Doanh thu : 113,41 tỷ đồng đạt 99% KH năm và tăng 19% so TH2009
- Lợi nhuận trước thuế: 10,28 tỷ đạt 100% KH năm và tăng 13% so TH2009
- Lợi nhuận sau thuế: 7,82 tỷ đạt 102% so KH năm và tăng 5% so TH2009
- Thu nhập bình quân : 5,0 triệu/người/tháng đạt 100% KH năm, tăng 11% so TH2009
- Cổ tức dự kiến : 14%/vốn đạt 100% KH năm và bằng TH2009

##### b/ Cơ cấu doanh thu:

STT	DOANH THU chủ yếu	DT Thực hiện Năm 2010	Chiếm tỷ trọng trên tổng DT	Tăng giảm so với năm 2009
A	<b>Tổng Doanh thu :</b>	<b>113,41 tỷ</b>	<b>100%</b>	<b>+19%</b>
I	<b>Cung cấp Dịch vụ</b>	<b>97,96 tỷ</b>	<b>86%</b>	<b>+55%</b>
01	Bảo dưỡng thiết bị	11,52 tỷ	10%	+34%
02	Lắp đặt thiết bị	75,75 tỷ	67%	+96%
II	<b>Thương mại</b>	<b>14,77 tỷ</b>	<b>13%</b>	<b>-49%</b>
IV	<b>Doanh thu khác</b>	<b>0,68 tỷ</b>	<b>1%</b>	<b>-31%</b>

Trong cơ cấu doanh thu trên, mức tăng 19% doanh thu của năm 2010 so với năm 2009 chủ yếu tập trung vào mảng doanh thu dịch vụ mà chủ yếu là dịch vụ lắp đặt thiết bị viễn thông (tăng 96%); Doanh thu thương mại giảm đáng kể trong năm qua, chỉ còn chiếm 13% tổng doanh thu và giảm 49% so với 2009. Doanh thu dịch vụ là mảng doanh thu chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu doanh thu của Công ty (chiếm 86%), đồng thời có hiệu suất sinh lời cao nhất.

**Kết quả kinh doanh năm 2010 của 2 Chi nhánh Hà Nội và Đà Nẵng như sau:**

	CN Hà Nội		CN Đà Nẵng	
	Thực hiện 2010 (tỷ đồng)	Chiếm tỷ trọng / toàn Cty	Thực hiện 2010 (tỷ đồng)	Chiếm tỷ trọng/ toàn Cty
Doanh thu	31,92	28%	3,58	3%
Lợi nhuận trước thuế	3,11	30%	0,307	3%

Chi nhánh Hà Nội trong năm qua có sự tăng trưởng mạnh mẽ, doanh thu tăng 48% và lợi nhuận tăng 34% so với năm 2009. Chi nhánh Đà Nẵng mới đi vào hoạt động từ đầu năm 2010 đã mang lại doanh thu và lợi nhuận chiếm 3% doanh thu và lợi nhuận toàn Công ty.

**2. Thâm định báo cáo tài chính :**

Ban kiểm soát thống nhất với các nội dung của Báo cáo tài chính năm 2010 đã được kiểm toán bởi Công ty kiểm toán A & C. Xét trên phương diện trọng yếu, Báo cáo tài chính đã phản ánh hợp lý, trung thực tình hình tài sản và nguồn vốn của Công ty tại thời điểm 31/12/2010, kết quả hoạt động SXKD trong năm tài chính 2010.

**a. Tăng giảm tài sản và nguồn vốn:**

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	01/01/2010	31/12/2010	Tăng/giảm %
<b>1/ Tổng tài sản :</b>	<b>93.159</b>	<b>99.793</b>	<b>+7%</b>
* Tài sản ngắn hạn	79.458	88.202	+11%
* Tài sản dài hạn	13.700	11.591	-15%
<b>2/ Tổng nguồn vốn</b>	<b>93.159</b>	<b>99.793</b>	<b>+7%</b>
* Nợ phải trả	39.583	43.157	+9%
* Nguồn vốn chủ sở hữu	53.575	56.636	+6%

Tổng tài sản cuối năm 2010 tăng 7% so với đầu kỳ, trong đó tài sản ngắn hạn tăng 11% chủ yếu tăng các khoản phải thu khách hàng do Công ty thực hiện việc ghi nhận doanh thu vào cuối năm nhưng chưa thu tiền. Nguồn vốn chủ sở hữu tăng 6% so với năm trước và chiếm tỷ trọng 57% tổng nguồn vốn, trong đó vốn điều lệ thực góp là 29,96 tỷ. Lãi cơ bản trên 1 cổ phiếu năm 2010 là 2.611đ, so với năm 2009 tăng 5% (năm 2009 là 2.485đ). Giá trị sổ sách của 1 cổ phiếu KST đến 31/12/2010 là 18.904đ, tăng gần 6% so với năm 2009.

**b. Phân tích hiệu quả kinh doanh năm 2010:**

Chỉ tiêu	Năm nay	Năm trước	Ghi chú
• Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/ Tổng tài sản	10,10%	9,77%	
• Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/ Doanh thu thuần	9,06%	9,55%	
• Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ nguồn vốn chủ sở hữu.	13,80%	13,89%	



• Tỷ suất LN sau thuế/ vốn ĐL.	26,10%	24,8%	
--------------------------------	--------	-------	--

Qua các số liệu phân tích chỉ tiêu tài chính, cho thấy tình hình quản lý sử dụng vốn kinh doanh trong năm 2010 tương đương năm 2009. Tình hình tài chính của Công ty là minh bạch, lành mạnh và có chiều hướng tích cực.

### **3. Về hoạt động đầu tư:**

Năm 2010, Ban Tổng giám đốc đã triển khai thực hiện kế hoạch đầu tư được Hội đồng Quản trị duyệt như sau :

- Tổng kinh phí đầu tư được duyệt : 8,33 tỷ VND
- Thực hiện đầu tư trong năm : 2,18 tỷ VND
- Tỷ lệ thực hiện : 26,17% chỉ tiêu được duyệt

Ban kiểm soát đã tiến hành kiểm tra quá trình mua sắm đầu tư của Công ty và nhận thấy những TSCĐ đã được đầu tư, Công ty thực hiện đúng qui trình mời thầu, chào thầu, xét thầu và lựa chọn nhà cung cấp. Năm 2010, do nguồn vốn kinh doanh còn khó khăn, Công ty đã chủ trương sàng lọc lại nhu cầu được duyệt, chỉ tập trung đầu tư những tài sản thật thiết yếu phục vụ sản xuất kinh doanh. Các thiết bị máy móc mua trong năm đều đưa vào phục vụ sản xuất kinh doanh kịp thời, đúng mục đích, không có trường hợp lãng phí.

- Về tình hình góp vốn thành lập Công ty Cổ phần Kasaco:
  - + Tính đến 31/12/2010, Công ty đã góp vốn 4,33 tỷ đồng, chiếm 43,3% vốn điều lệ, 53% trên tổng vốn góp. Hai năm đầu trong thời gian đầu tư chưa có lãi nhưng từ năm 2010 hoạt động kinh doanh của Kasaco đã mang lại lợi nhuận khả quan, đủ bù lỗ các năm trước và bước đầu mang lại lợi nhuận cho cổ đông. Năm 2010 doanh thu Cty Kasaco đạt được là 46,42 tỷ, tăng hơn 2 lần so với năm 2009; lợi nhuận sau thuế đạt 3,13 tỷ, tăng 10 lần so với năm 2009. Lợi nhuận năm 2010 của Kasaco sau khi bù đắp các khoản lỗ các năm trước còn lại 1,87 tỷ; tỷ suất lợi nhuận trên vốn góp là 22,8%. Thương hiệu Kasaco đang được khẳng định và đứng vững trên thị trường đồng thời khả năng mang lại lợi nhuận khả quan cho cổ đông.

## **B/ BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT NHIỆM KỲ 2006 – 2010**

### **1. Về thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch SXKD:**

Ban kiểm soát thống nhất số liệu thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch chủ yếu từ năm 2006 đến năm 2010 như báo cáo của Ban tổng giám đốc điều hành. Số liệu cụ thể như sau:

Chỉ tiêu	Thực hiện 2006	Thực hiện 2007	Thực hiện 2008	Thực hiện 2009	Thực hiện 2010	Tỷ lệ TH 06/05 (%)	Tỷ lệ TH 07/06 (%)	Tỷ lệ TH 08/07 (%)	Tỷ lệ TH 09/08 (%)	Tỷ lệ TH 10/09 (%)
Doanh thu	55.305	64.893	86.000	95.258	113.413	98	117	133	111	119

LN trước thuế	5.334	6.100	7.901	9.103	10.283	97	114	130	115	113
LN sau thuế	4.587	5.246	5.951	7.444	7.822	97	114	113	125	105
Nộp NS	7.469	6.435	7.972	7.565	8.136	121	86	124	95	108
Thu nhập BQ	3,20	3,50	3,80	4,50	5,00	107	109	109	118	111
Cổ tức	14%	14%	14%	14%	14%	100	100	100	100	100

• **Về cơ cấu doanh thu 5 năm:**

Doanh thu của Công ty trong 5 năm qua có sự dịch chuyển cơ cấu rõ rệt từ chỗ cung cấp dịch vụ chỉ chiếm khoảng 50% vào năm 2006 thì đến năm 2010 chiếm tới 86% tổng doanh thu, cụ thể như sau:

1-Doanh thu cung cấp dịch vụ: năm 2006 là 28,78 tỷ chiếm 52% tổng doanh thu, đến năm 2010 tăng lên 97,96 tỷ và chiếm 86% tổng doanh thu.

2-Doanh thu thương mại: năm 2006 là 20,21 tỷ, chiếm 37% tổng doanh thu, đến năm 2010 giảm xuống còn 14,77 tỷ, chiếm 13% tổng doanh thu

3-Doanh thu sản xuất thành phẩm: năm 2006 là 6,32 tỷ, chiếm 11% tổng doanh thu, đến năm 2010 là 680 triệu, chỉ còn chiếm gần 1% tổng doanh thu.

• **Hoạt động của các chi nhánh trực thuộc:**

- Chi nhánh Hà Nội: Được thành lập cuối năm 2005, năm 2006 là năm đầu tiên hoạt động doanh thu chỉ đạt 3,22 tỷ, chiếm 6% doanh thu toàn Công ty và chưa có lợi nhuận. Đến năm 2010 doanh thu Chi nhánh Hà nội đã đạt 31,91 tỷ, chiếm 28% tổng doanh thu toàn Công ty. Lợi nhuận trước thuế đạt 3,1tỷ, chiếm 30% lợi nhuận toàn Công ty.

- Chi nhánh Đà Nẵng: Bắt đầu hoạt động từ năm 2010, doanh thu đạt 3,58 tỷ, lợi nhuận đạt 0,31 tỷ.

**Nhận xét:** Trong 5 năm qua (2006-2010) Công ty đã hoàn thành tốt các chỉ tiêu cơ bản được Đại hội đồng cổ đông giao, tăng trưởng hàng năm trên 10% đến 30%. Doanh thu và lợi nhuận sau 5 năm tăng gấp đôi, cơ cấu doanh thu có sự điều chỉnh cho phù hợp theo xu thế chuyển sang mảng dịch vụ lắp đặt và bảo dưỡng thiết bị viễn thông, là hoạt động mà công ty có lợi thế cạnh tranh với nhiều năm kinh nghiệm và đội ngũ kỹ thuật lành nghề. Các Chi nhánh của Công ty làm ăn có hiệu quả và đã góp phần mở rộng thị trường hoạt động, tăng thị phần kinh doanh ở các tỉnh miền Bắc và miền Trung đồng thời tăng lợi nhuận cho Công ty.

**2. Tình hình tài chính và sử dụng vốn của Công ty từ năm 2006 -2010:**

Các chỉ tiêu tài chính cơ bản và hiệu quả sử dụng vốn các năm 2006 -2010 như sau:

DVT: Triệu đồng



Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
*Vốn điều lệ	10.000	29.960	29.960	29.960	29.960
*Tổng tài sản :	53.166	72.154	96.055	93.159	99.793
* Nợ phải trả	34.418	21.251	42.913	39.583	43.084
* Nguồn vốn chủ SH	18.667	50.903	53.141	53.575	56.635
LN sau thuế/vốn điều lệ(%)	45,87	20,36	19,84	24,80	26,11
LN sau thuế/vốn CSH (%)	24,57	10.30	11,20	13,89	13,80
LN sau thuế/1CP (EPS)(đ)	4.587	2.309	1.986	2.485	2.611
Giá trị sổ sách/1CP (đ)	18.667	16.990	17.737	17.882	18.904

Vốn điều lệ năm 2006 là 10 tỷ, do nhu cầu vốn cho sản xuất kinh doanh, quý 3 năm 2007 Công ty tăng vốn bằng phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu lên 29,96 tỷ. Trước khi tăng vốn, tổng tài sản năm 2006 là 53,16 tỷ; năm 2010 là 99,79 tỷ tăng 88%, nguồn vốn chủ sở hữu năm 2006 là 18,66 tỷ; năm 2010 là 56,63 tỷ, tăng 3 lần. Công ty hoạt động kinh doanh và sử dụng đồng vốn có hiệu quả và tăng đều mỗi năm.

### **3.Về quản lý điều hành của HĐQT và Ban Tổng Giám đốc .**

Ban kiểm soát nhận thấy HĐQT và Ban TGD đã thể hiện trách nhiệm cao trong quản lý và điều hành hoạt động SXKD, thực hiện đúng điều lệ và các quy chế của Công ty và quy định của Nhà nước. Những năm qua, Công ty gặp rất nhiều khó khăn về vốn do mở rộng thị trường và địa bàn hoạt động nhưng với sự nỗ lực cố gắng và chiến lược kinh doanh phù hợp, các chỉ tiêu cơ bản đã hoàn thành kế hoạch được giao hàng năm. HĐQT và Ban TGD cũng chú trọng cơ cấu lại doanh thu theo hướng tích cực, tăng cường nguồn lực và vốn vào mảng doanh thu dịch vụ có hiệu suất sinh lời cao, giảm dần tỷ trọng đối với hoạt động sinh lời thấp.

Cuối năm 2010, cổ phiếu KASATI với mã KST đã niêm yết trên sàn Hà Nội đúng tiến độ. Các yêu cầu về công bố thông tin chứng khoán đối với công ty niêm yết được đáp ứng đúng quy định và kịp thời theo yêu cầu.

### **4. Về hoạt động của Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2006-2010**

Với chức năng nhiệm vụ và quyền hạn của mình, Ban kiểm soát đã tiến hành kiểm tra các mặt hoạt động của Công ty theo đúng kế hoạch đã đăng ký hàng năm . Trong quá trình làm việc Ban kiểm soát thường xuyên trao đổi thông tin với HĐQT, Ban TGD và các đơn vị phòng ban chức năng về những vấn đề cần chỉnh sửa cho phù hợp quy chế quy định và cũng được sự ủng hộ tạo điều kiện từ phía HĐQT và Ban Tổng giám đốc. Trong thành phần Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2006-2010, cả ba thành viên đều có chuyên môn đại học và trên đại học về quản lý kinh tế nên trong quá trình kiểm tra đã đưa ra được một số vấn đề giúp cho Ban điều hành kiểm soát tốt hơn đồng vốn và ngăn ngừa rủi ro.Tuy nhiên, do thời gian hạn chế vì bận công tác chuyên môn nên các thành viên không thường xuyên duy trì sinh hoạt định kỳ và tham gia đầy đủ các buổi họp của HĐQT.

### **5. Một số ý kiến và kiến nghị :**

- Đối với Chi nhánh Đà Nẵng sau một năm đầu hoạt động kinh doanh có hiệu quả, đề nghị Công ty tiến hành giao vốn và các chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận như quản lý đối với Chi nhánh Hà Nội.
- Sau 3 năm góp vốn vào Kasaco, cuối năm 2010 vốn góp của Kasati đạt 43% vốn điều lệ, 53% tổng vốn góp. Thực tế hoạt động kinh doanh năm 2010 của Kasaco đã lãi 22,8% trên vốn (đã trừ lỗ lũy kế) và có khả năng sinh lời khá trong tương lai. Đề nghị HĐQT chuẩn bị các bước để tiến tới việc quyết định Kasaco trở thành công ty con và hợp nhất báo cáo tài chính trong năm 2011.
- Đề nghị HĐQT có kế hoạch giải quyết phần thặng dư vốn cổ phần của Công ty (gần 10 tỷ).

Trên đây là báo cáo thẩm định của Ban kiểm soát về các mặt hoạt động SXKD và tình hình quản lý sử dụng vốn của Công ty trong năm tài chính 2010 và nhiệm kỳ 2006 – 2010.

Chúc sức khỏe quý vị đại biểu và quý vị cổ đông. Chúc Đại hội thành công tốt đẹp.

**BAN KIỂM SOÁT  
CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI  
TRƯỞNG BAN**



*Hoàng Thị Thanh Trúc*





## TỜ TRÌNH

V/v: Lựa chọn Công ty kiểm toán Báo cáo Tài chính năm 2011

### **Kính gửi : Đại hội đồng cổ đông.**

- Căn cứ Luật doanh nghiệp năm 2005 đã được Quốc hội thông qua ngày 29/11/2005.
- Căn cứ Điều lệ tổ chức hoạt động của Công ty Cổ phần Viễn thông – Tin học – Điện tử (KASATI).
- Căn cứ Danh sách các Công ty kiểm toán được chấp thuận kiểm toán cho các tổ chức phát hành, tổ chức niêm yết và các tổ chức kinh doanh chứng khoán năm 2011 được UBCKNN công bố.

Để việc kiểm toán báo cáo tài chính khách quan và đúng quy định của nhà nước, Ban Kiểm soát đề cử danh sách 03 Công ty kiểm toán độc lập được UBCKNN chấp thuận kiểm toán năm 2011 như sau:


1. Công ty TNHH kiểm toán và tư vấn A&C
2. Công ty TNHH kiểm toán và tư vấn tài chính kế toán (AFC)
3. Công ty TNHH dịch vụ tư vấn tài chính kế toán và kiểm toán phía Nam AASCS.

Ban kiểm soát trình Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát lựa chọn một trong ba công ty kiểm toán trên để thực hiện kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2011 của Công ty.

Kính trình.

TM. BAN KIỂM SOÁT  
TRƯỞNG BAN

Hoàng Thị Thanh Trúc

**CÔNG TY CỔ PHẦN  
VIỄN THÔNG-TIN HỌC-ĐIỆN TỬ  
(KASATI)**  


**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**  
-----  
TP. Hồ Chí Minh, ngày 22 tháng 04 năm 2011

## **TỜ TRÌNH**

V/v: Phê chuẩn Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

**Kính gửi : Đại hội đồng cổ đông.**

Căn cứ Luật doanh nghiệp năm 2005 được Quốc hội thông qua ngày 29/11/2005.

Căn cứ Điều lệ tổ chức hoạt động của Công ty Cổ phần Viễn thông – Tin học – Điện tử (KASATI).

Hội đồng quản trị kính trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2011 chấp thuận phê chuẩn Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc điều hành Công ty Cổ phần Viễn thông – Tin học – Điện tử (KASATI).

Kính trình.

**TM. HĐQT CÔNG TY CP KASATI  
P. CHỦ TỊCH**







TP. Hồ Chí Minh, ngày 29 tháng 04 năm 2011

## TỜ TRÌNH

V/v: Thù lao HĐQT, BKS và trích thưởng theo hiệu quả kinh doanh

### Kính gửi : Đại hội đồng cổ đông.

Căn cứ Luật doanh nghiệp năm 2005 được Quốc hội thông qua ngày 29/11/2005.

Căn cứ Điều lệ tổ chức hoạt động của Công ty Cổ phần Viễn thông – Tin học – Điện tử (KASATI).

Căn cứ Phương án Phân phối lợi nhuận và trích lập các quỹ năm 2010 và kế hoạch năm 2011.

Hội đồng quản trị HĐQT báo cáo Đại hội cổ đông về việc chi thù lao HĐQT và Ban kiểm soát năm 2010, dự kiến thù lao năm 2011 và trích thưởng theo hiệu quả kinh doanh như sau:

- 1- Thù lao HĐQT, BKS năm 2010 : 480.000.000 đ ( 1 tháng lương BQ trích từ lợi nhuận sau thuế)
- 2- Dự kiến thù lao HĐQT, BKS năm 2011: 528.000.000 đ.

Mức chi năm 2011 tương đương năm 2010, bằng 01 tháng lương bình quân trích từ lợi nhuận sau thuế.

- 3- Tiền thưởng theo hiệu quả kinh doanh:

Trong trường hợp lợi nhuận sau thuế vượt mức kế hoạch được giao thì Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và cán bộ chủ chốt sẽ nhận được mức thưởng 20% lợi nhuận vượt kế hoạch sau thuế.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua.

TM. HĐQT CÔNG TY CP KASATI  
CHỦ TỊCH



Lương Ngọc Hương