



C.TY CP CHIPSÁNG

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2009

MỤC LỤC

MỤC LỤC	2
Phần I. Lịch sử hoạt động	2
1.1 Những sự kiện quan trọng	2
1.2 Ngành nghề đăng ký kinh doanh	2
1.3 Sứ mệnh và tầm nhìn	2
1.4 Tình hình hoạt động	3
1.5 Định hướng và chiến lược phát triển	4
Phần II. Báo cáo HĐQT	6
2.1 Tình hình tài chính tổng quát	6
Đơn vị tính: Đồng	6
2.2 Cổ tức	6
2.3 Tình hình thực hiện so với kế hoạch	6
2.4 Những hoạt động và thay đổi trong năm	7
2.5 Triển vọng và kế hoạch tương lai	8
Phần III. Báo cáo Ban điều hành	11
3.1 Tình hình tài chính và thông tin cổ đông	11
3.2 Kết quả hoạt động kinh doanh 2009	12
3.3 Một số kết quả đã thực hiện	13
3.4 Kế hoạch hoạt động năm 2010	14
Phần IV. Báo cáo tài chính	17
Phần V. Báo cáo BKS	19
5.1 Các hoạt động của Ban kiểm soát	19
5.2 Kết quả giám sát tình hình hoạt động và tài chính của công ty	19
5.3 Một số kiến nghị	19
Phần VI. Tổ chức và nhân sự	21
6.1 Sơ đồ tổ chức của công ty	21
6.2 Lý lịch tóm tắt các thành viên Ban điều hành	21
6.3 Thay đổi nhân sự chủ chốt trong năm	21
6.4 Chính sách với người lao động	21
Phần VII. Thông tin HĐQT và BKS	24
7.1 Thù lao HĐQT và BKS	24
7.2 Tỷ lệ sở hữu cổ phần của thành viên HĐQT	24
7.3 Thông tin giao dịch cổ phiếu của nhân sự chủ chốt và các đối tượng liên quan	24

Phần

I

LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG

Thông điệp của HĐQT

“Trong thời đại hội nhập vào nền kinh tế toàn cầu hóa, đất nước ta cần phải dựa vào động lực khoa học công nghệ, trong đó cốt lõi là công nghệ cao.

Đưa công nghệ cao thâm nhập vào nền kinh tế, tiếp cận, tiếp thu, chuyển giao, tiến tới sáng tạo ra công nghệ mới và ươm tạo doanh nghiệp công nghệ cao: đó là sứ mệnh khó khăn nhưng đặc biệt quan trọng và thiết yếu đối với quá trình phát triển đất nước ta.

Những khu công nghệ cao, khu công nghệ phần mềm, khu dịch vụ công nghệ cao, v.v. đã khởi đầu tích cực thúc đẩy cả nước đi theo chiều hướng đó. Công ty cổ phần Chip Sáng xin được hưởng ứng bằng những nỗ lực góp một giọt nước cho dòng chảy bất tận những công phu cống hiến vì sự hưng thịnh của Tổ Quốc Việt Nam.

Xin hoan nghênh mọi sự động viên, hỗ trợ, hợp tác cùng đi tới.

Xin chúc toàn thể cổ đông, các đối tác, khách hàng và các cấp, các ngành chính quyền địa phương trong cả nước thành công trong mọi nhiệm vụ của mình.

Xin chúc cấp lãnh đạo Trung ương ngày càng dạn dày kinh nghiệm, bền sức vẹn lòng lái con thuyền Việt Nam cập bến vinh quang!”

PHẠM CHÁNH TRỰC – Nguyên Chủ tịch HĐQT

Phần I. Lịch sử hoạt động

1.1 Những sự kiện quan trọng

Công ty cổ phần Chip Sáng được thành lập ngày 24 tháng 5 năm 2006 theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103004789 do Phòng đăng ký kinh doanh thuộc Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp.

- Ngày 5 tháng 9 năm 2006: thay đổi Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần 1
- Tháng 10 Năm 2006: Đầu tư góp vốn (42%) vào công ty TNHH Bán dẫn Việt Nam VSMC chuyên về nghiên cứu, thiết kế và phát triển các sản phẩm vi mạch bán dẫn.
- Ngày 2 tháng 3 năm 2007: Đăng ký hoạt động Chi Nhánh
- Ngày 16 tháng 5 năm 2007: thay đổi Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần 2
- Năm 2007: Ủy Ban Chứng Khoán Nhà Nước công nhận Công ty Cổ phần Chip Sáng là công ty đại chúng
- Ngày 12 tháng 03 năm 2007: Ban Quản lý Khu Công Nghệ Cao cấp giấy chứng nhận đầu tư số 41321000005 đối với dự án xây dựng toà nhà “Không gian Internet Chip Sáng” (Brilliant Chip Internet Space - BCIS).
- Tháng 11 năm 2007: Khởi công xây dựng công trình cao ốc “Không gian Internet Chip Sáng”
- Ngày 10 tháng 9 năm 2008: thay đổi Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần 3
- Ngày 30 tháng 11 năm 2009: thay đổi Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần 4
- Ngày 02 tháng 12 năm 2009: Sở Tài nguyên và Môi trường Tp.HCM cấp Giấy chứng nhận Quyền sử dụng đất của Lô đất dự án xây dựng tòa nhà BCIS tại Khu Công nghệ cao TP HCM.

1.2 Ngành nghề đăng ký kinh doanh

Tư vấn đầu tư (trừ tư vấn về tài chính, kế toán); Sản xuất hàng điện tử, vi mạch, bán dẫn phát sáng sử dụng trong đèn LED, điện tử tự động, cơ khí chính xác; Sản xuất, mua bán vật tư, phụ tùng, linh kiện, máy móc thiết bị ngành điện tử, vi mạch bán dẫn; Sản xuất linh kiện bán dẫn phát sáng cho máy vi tính, máy kỹ thuật số, linh kiện ngành viễn thông, vật liệu nano, pin nhiên liệu; Đại lý dịch vụ viễn thông, cung cấp dịch vụ ứng dụng internet (OSP), dịch vụ xử lý dữ liệu, thiết kế vi mạch bán dẫn, tư vấn về chuyên giao công nghệ, dịch vụ khai thuê hải quan, dịch vụ đánh máy, photocopy, dịch vụ tổ chức hội nghị, hội thảo; Xây dựng dân dụng, công nghiệp; Trang trí nội thất; Cho thuê cao ốc văn phòng, nhà xưởng.

1.3 Sứ mệnh và tầm nhìn

ChipSáng cam kết đem lại sự thuận lợi và thỏa mãn cao nhất cho khách hàng và đổi tác bằng việc cung cấp những sản phẩm công nghệ tiên tiến, hiện đại và các giải pháp tiết kiệm chi phí linh hoạt. Chip Sáng hướng đến một doanh nghiệp có văn hóa

cộng đồng vì sự phát triển của từng nhân viên và đóng góp cho sự phát triển chung của đất nước.

Mục tiêu của ChipSáng là trở thành công ty có uy tín hàng đầu trong việc cung cấp các giải pháp, sản phẩm, dịch vụ, công nghệ hiện đại trong lĩnh vực:

- Ươm tạo doanh nghiệp công nghệ cao (Hi-tech Business Incubator);
- Điện tử bán dẫn, tự động hóa và năng lượng xanh (Electronics, Automation & Green Energy);
- Dịch vụ CNTT và Truyền thông (ICT service);
- Kinh doanh qua mạng (E-Business).

1.4 Tình hình hoạt động

Trong một nền kinh tế hội nhập toàn cầu đầy thách thức với sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt giữa các công ty, tập đoàn, giữa các quốc gia như hiện nay, thì tư duy sáng tạo không ngừng để tạo ra những giải pháp, sản phẩm, dịch vụ khác biệt, có giá trị hàm lượng chất xám cao là yếu tố quyết định giúp doanh nghiệp tồn tại, phát triển bền vững và đi tới thành công.

Với triết lý kinh doanh "Sáng tạo là nền tảng của thành công", ChipSáng là một trong những công ty cổ phần đi tiên phong trong các lĩnh vực đầu tư và phát triển công nghệ cao (CNC). Bắt đầu từ việc đầu tư góp vốn vào công ty TNHH Bán dẫn Việt Nam (VSMC) để thực hiện việc nghiên cứu, thiết kế và phát triển các sản phẩm vi mạch bán dẫn cho đến việc tham gia đầu tư các dự án xây dựng cơ sở hạ tầng để thu hút, ươm tạo các công ty hoạt động trong lĩnh vực CNC như cao ốc "Không gian Internet Chíp Sáng" (BCIS) v.v... Đây là những dự án trọng điểm của công ty với vốn đầu tư khá lớn nhưng rất có tiềm năng và góp phần không nhỏ vào quá trình thu hút đầu tư cũng như thay đổi cơ cấu nền kinh tế của đất nước theo chủ trương công nghiệp và hiện đại hóa.

Tuy nhiên, khủng hoảng kinh tế tài chính thế giới năm 2008 đã ảnh hưởng rất lớn tới hoạt động của công ty. Các dự án đầu tư xây dựng hạ tầng như BCIS đã bị chậm tiến độ. Riêng đối với liên doanh VSMC, khó khăn về tài chính cũng làm chậm tiến độ xuất xưởng sản phẩm, khiến hoạt động kinh doanh thua lỗ kéo dài.

Trước tình hình này, lãnh đạo công ty đã có chủ trương chiến lược "lấy ngắn nuôi dài". Thay đổi ưu tiên đầu tư sang mảng dịch vụ, thương mại thay vì các dự án hạ tầng hay sản xuất nhằm đảm bảo doanh thu và lợi nhuận cho công ty.

Dịch vụ văn phòng cho thuê tại tòa nhà 253 ĐBP bước đầu đem lại hiệu quả là một trong những hoạt động "lấy ngắn nuôi dài" như vậy. Ngoài ra, để tháo gỡ khó khăn về vốn cho các dự án lớn như cao ốc BCIS, song song với việc tiếp thị tìm kiếm khách hàng cho dự án, công ty cũng đẩy mạnh công tác tìm kiếm đối tác đối tác chiến lược trong và ngoài nước để cùng tham gia hợp tác đầu tư

Trong kế hoạch hoạt động năm 2010, ngoài việc tiếp tục triển khai các dự án đã đầu tư, công ty chú trọng vào một số dự án tiêu biểu như: Dự án hợp tác triển khai mô hình “Điểm thanh toán đa dịch vụ”; Dự án kinh doanh đèn LED và các sản phẩm tiết kiệm năng lượng; Các dự án trong các lĩnh vực: Điện tử bán dẫn, tự động hóa và năng lượng xanh; Kinh doanh qua mạng; Dịch vụ CNTT và Viễn thông...

1.5 Định hướng và chiến lược phát triển

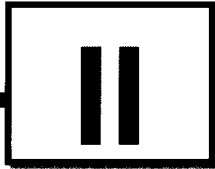
Để hạn chế những rủi ro về khả năng ứ đọng hay tổn thất vốn đầu tư, ChipSáng sẽ đặt trọng tâm đầu tư vào mảng cung cấp dịch vụ và thương mại thay vì phát triển hạ tầng hay sản xuất. Đối với những sản phẩm, giải pháp CNC, chiến lược triển khai sẽ theo từng giai đoạn: Kinh doanh phân phối, đại lý → Đặt hàng sản xuất OEM, ODM → Tự sản xuất.

Những dự án CNC hoặc hạ tầng thường đòi hỏi vốn đầu tư lớn, thời gian hoàn vốn kéo dài. Vì vậy để có thể có nguồn kinh phí hoạt động cũng như đảm bảo lợi nhuận cho cổ đông, lãnh đạo công ty thực hiện chiến lược “lấy ngắn nuôi dài”, đặc biệt ưu tiên triển khai những dự án đòi hỏi ít vốn và khả năng hoàn vốn nhanh. Thay vì việc đầu tư lớn vào một vài dự án, ChipSáng sẽ phân tán nguồn đầu tư vào những dự án nhỏ nhưng có tiềm năng và hiệu quả cao trong tương lai.

Trong thời gian tới, nhằm rút ngắn thời gian thâm nhập thị trường cũng như hạn chế rủi ro đầu tư, ChipSáng sẽ phát triển kinh doanh bằng cách tập trung vào các hoạt động mua bán và sáp nhập doanh nghiệp (M&A), kinh doanh nhượng quyền thương mại (Franchise). Đặc biệt ưu tiên cho các lĩnh vực: Điện tử bán dẫn và tự động hóa; Dịch vụ CNTT và Viễn thông; Kinh doanh qua mạng.

Để tiếp tục triển khai các dự án đã đầu tư cũng như các dự án lớn khác trong thời sắp tới, ChipSáng sẽ chú trọng tìm kiếm và hợp tác với các đối tác chiến lược trong và nước ngoài để cùng đầu tư, triển khai các dự án kinh doanh.

Phần



BÁO CÁO HĐQT

Tóm tắt tình hình tài chính và kết quả thực hiện kế hoạch trong năm 2009, một số thành tựu đạt được cũng như tồn tại cần giải quyết và định hướng chiến lược phát triển năm 2010.

Phần II. Báo cáo HĐQT

2.1 Tình hình tài chính tổng quát

Tình hình tài chính tổng quát so với năm 2008 được thể hiện trong bảng dưới đây:

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008
Tổng giá trị tài sản	79.608.365.116	75.433.468.176
- Tài sản ngắn hạn	53.232.810.820	46.719.722.302
- Tài sản dài hạn	26.375.554.296	28.713.745.874
Tổng nguồn vốn	79.608.365.116	75.433.468.176
- Nợ phải trả	4.701.847.701	3.404.312.849
- Vốn chủ sở hữu	74.906.517.415	72.029.155.327
Lợi nhuận	(1.110.691.912)	(3.347.107.258)
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	(144)	(467)

2.2 Cổ tức

Do hoạt động chưa có lãi, và căn cứ theo kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua thì năm 2009 công ty sẽ không chia cổ tức.

2.3 Tình hình thực hiện so với kế hoạch

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2009	Kế hoạch 2009	% thực hiện
Tổng doanh thu			
- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	11,52	9,37	123%
- Doanh thu hoạt động tài chính	6,75	7,17	94%
	4,77	2,20	216%
Chi phí	12,63	9,00	140%
- Giá vốn hàng bán	5,14	6,44	80%
- Chi phí quản lý doanh nghiệp	3,64	2,56	142%
- Chi phí tài chính	3,19	-	
- Chi phí bán hàng	0,66	-	
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	(1,11)	0,36	-
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	(1,11)	0,26	-

Thuyết minh:

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm do khách hàng thuê văn phòng thanh lý hợp đồng và chấm dứt hợp đồng trước hạn. Doanh thu hoạt động tài chính tăng so với kế hoạch là do tiến độ triển khai dự án BCIS chậm trễ, nguồn vốn cho dự án này tiếp tục được gửi ngân hàng để được hưởng lãi suất.

- Chi phí quản lí doanh nghiệp tăng do công ty hạch toán tiền thuê tòa nhà (phần diện tích trống chưa cho thuê được) và kết chuyển tiền thuê đất, các chi phí phát sinh trước giai đoạn khởi công dự án BCIS vào chi phí quản lí trong năm 2009. Phát sinh chi phí tài chính chủ yếu liên quan đến khoản trích dự phòng tài chính cho liên doanh VSMC. Phát sinh chi phí bán hàng là khoản môi giới cho việc tìm kiếm khách hàng ký kết hợp đồng thuê văn phòng.
- Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2009 lỗ so với kế hoạch chủ yếu do phát sinh khoản trích lập dự phòng tài chính từ hoạt động đầu tư vào công ty VSMC (2,94 tỷ). Nếu không trích lập khoản dự phòng này, thì lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh sẽ đạt khoảng 1,83 tỷ.

2.4 Những hoạt động và thay đổi trong năm

- Trong năm 2009, thông qua 10 cuộc họp và các hình thức trao đổi thông tin qua email, điện thoại v.v..., HĐQT đã giải quyết và chỉ đạo khá sát sao các hoạt động của công ty.
- Tiến độ xây dựng dự án cao ốc BCIS tiếp tục bị chậm trễ do việc huy động nguồn vốn để xây dựng tòa nhà gặp khó khăn. Do ảnh hưởng của khủng hoảng tài chính, giá thành bất động sản cũng như đơn giá mặt bằng văn phòng cho thuê giảm mạnh, lãi suất ngân hàng tăng cao cũng làm giảm sự hấp dẫn của các dự án hạ tầng, bất động sản đối với các nhà đầu tư.
- Vì những lý do khách quan và chủ quan, kế hoạch chuyển nhượng phần vốn góp của công ty trong liên doanh VSMC chưa thực hiện được. Tuy nhiên, để việc mời gọi đối tác đầu tư cũng như các thủ tục chuyển nhượng vốn góp sau này được thuận lợi, VSMC đã được chuyển đổi hình thức từ công ty TNHH sang công ty cổ phần.
- Hoạt động cho thuê văn phòng gặp khó khăn do bị ảnh hưởng trực tiếp từ khủng hoảng tài chính thế giới năm 2008. Đơn giá văn phòng cho thuê giảm từ 30-50% khiến hàng loạt khách hàng thuê chấm dứt hợp đồng trước thời hạn.
- Tháng 10/2009, công ty đã thực hiện các thủ tục thay đổi Tổng giám đốc và Người đại diện theo pháp luật: ông Nguyễn Quang Trung thay cho ông Nguyễn Thế Hưng.
- Tháng 12/2009, HĐQT đã xem xét và thông qua định hướng chiến lược và kế hoạch hành động 2010 do Ban Tổng giám đốc trình bày. HĐQT thống nhất về chủ trương việc triển khai các dự án kinh doanh đèn LED, dự án hợp tác triển khai mạng lưới “Điểm thanh toán đa dịch vụ”. Đối với một số dự án khác (xây dựng Data Center, phát triển Payment Gateway, hợp tác xây dựng trung tâm sắc

ký, hợp tác sản xuất trồng cảm quang...), HĐQT thống nhất chủ trương ngừng việc triển khai sau khi nghe báo cáo của Ban Tổng giám đốc về quá trình, kết quả thương thảo với đối tác cũng như đánh giá phân tích về tiềm năng và rủi ro của các dự án.

- Tháng 02/2010, HĐQT đã thống nhất phê duyệt dự án hợp tác triển khai mạng lưới “Điểm thanh toán đa dịch vụ” tại hệ thống siêu thị Coopmart của Saigon Coop, hợp tác với công ty cổ phần mạng thanh toán Vina (Paynet).
- Tháng 03/2010, HĐQT công ty đã đồng ý cho ông Nguyễn Ngọc Hòa được thôi giữ chức vụ Chủ tịch HĐQT và rút khỏi HĐQT công ty, đồng thời HĐQT đã thống nhất bầu ông Trần Thành Trai làm Chủ tịch HĐQT mới.

2.5 Triển vọng và kế hoạch tương lai

2.4.1. Dự án tòa nhà BCIS

Khủng hoảng tài chính có thể nói đã vượt qua mức “đáy” của mình. Nền kinh tế thế giới đang bắt đầu hồi phục và bước vào một chu kỳ phát triển mới. Năm 2010 hứa hẹn sẽ thu hút được các nhà đầu tư nước ngoài vào Việt Nam hơn, đặc biệt là đầu tư vào Khu CNC Tp.HCM. Vì vậy, ngoài lý do Ban quản lý Khu CNC hiện đang yêu cầu gấp rút hoàn thành công trình cho đúng tiến độ, thì HĐQT cũng xác định đây là thời điểm thuận lợi để bắt đầu triển khai lại dự án BCIS nhằm đón đầu làn sóng đầu tư. Tuy nhiên để giảm thiểu rủi ro về tài chính cho dự án, HĐQT đang yêu cầu Ban điều hành tiến hành tìm kiếm và thương thảo với một số đối tác trong nước và nước ngoài để cùng hợp tác đầu tư kinh doanh tòa nhà. Theo kế hoạch, dự án sẽ được tiếp tục triển khai vào Q2/2010.

2.4.2. Dự án hợp tác liên doanh VSMC

Theo thông tin do đại diện vốn góp của ChipSáng tại VSMC - ông Phạm Chánh Trực, Chủ tịch HĐQT VSMC – cung cấp, thì năm 2010 sẽ là một năm đầy triển vọng đối với VSMC với một loạt những thông tin khả quan như:

- Dự án sản xuất Bộ chuyển đổi năng lượng mặt trời thông minh “Smart Solar Inverter” đã được Sở khoa học Công nghệ Tp.HCM phê duyệt và cấp vốn đầu tư, tài trợ với rất nhiều ưu đãi. Hiện VSMC đã bắt đầu được Sở KH-CN thành phố giải ngân kinh phí cho dự án này.
- UBND tỉnh Kiên Giang đã chấp thuận cho VSMC lập dự án đầu tư xây dựng nhà máy điện mặt trời tại Hòn Sơn (Huyện đảo Kiên Hải) và Hòn Nghê (huyện Kiên Lương). Đây là dự án 100% vốn đầu tư nước ngoài do VSMC hợp tác cùng một đối tác nước ngoài thực hiện.
- Dự án Chip quản lý năng lượng thông minh sẽ tiếp tục được VSMC triển khai bằng cách tìm kiếm, huy động các nguồn vốn khác từ bên ngoài. Đặc biệt hiện

công ty đang làm các thủ tục để đăng ký xin các nguồn vốn đầu tư, tài trợ của Bộ Khoa học và Công nghệ.

HĐQT cho rằng đây là những tín hiệu đáng mừng để giúp cho hoạt động của VSMC được phát triển trong thời gian tới, đồng thời cũng giúp cho các kế hoạch của ChipSáng liên quan đến chuyển nhượng phần vốn tại đây được thuận lợi và hiệu quả.

2.4.3. Dự án triển khai mạng mạng lưới “Điểm thanh toán đa dịch vụ”

Mạng lưới “Điểm thanh toán đa dịch vụ” là mô hình đã được triển khai rất thành công tại nhiều nước trên thế giới. Nhận thấy tiềm năng và nhu cầu về việc xây dựng một mạng lưới các điểm thu hộ tại Việt Nam, đặc biệt là trong hệ thống siêu thị Coopmart, nơi lưu lượng khách hàng qua lại hàng ngày rất lớn, HĐQT đã thống nhất chủ trương triển khai dự án này. Đây là dự án hợp tác với đối tác là công ty cổ phần mạng thanh toán Vina (Paynet), một công ty đã có kinh nghiệm khá lâu trong lĩnh vực thanh toán điện tử tại Việt Nam. Trong năm 2010, dự kiến sẽ triển khai giai đoạn đầu của dự án tại các siêu thị Coopmart tại Tp.HCM.

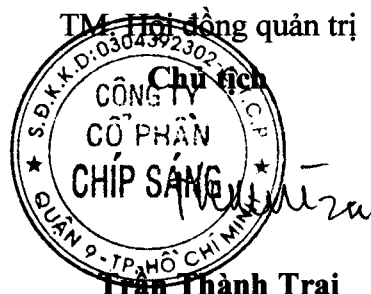
2.4.4. Dự án kinh doanh đèn LED và các sản phẩm tiết kiệm năng lượng

Sự biến đổi khí hậu toàn cầu, giá thành năng lượng không ngừng tăng lên đang là vấn đề thời sự và trọng điểm của tất cả các quốc gia trên thế giới. Nhận thức được rất rõ về tầm quan trọng của vấn đề này cũng như tiềm năng của thị trường Việt Nam, HĐQT đã thống nhất chủ trương triển khai dự án kinh doanh đèn LED và các sản phẩm, giải pháp tiết kiệm năng lượng. Năm 2010 sẽ tiến hành bước đầu tham gia thâm nhập thị trường, quảng bá nhận thức cho khách hàng để từ đó tạo dựng nhu cầu và thực hiện kinh doanh, phân phối các sản phẩm này tại thị trường Việt Nam.

2.4.5. Các dự án khác

Trong năm 2010, ngoài những dự án đã được phê duyệt nêu trên, HĐQT sẽ tiếp tục cùng Ban điều hành tìm kiếm, xem xét một số dự án tiềm năng liên quan đến các lĩnh vực: Nội dung số (E-Content), Kinh doanh qua mạng (E-Business) và dịch vụ CNTT và Truyền thông (ICT service).

Tp.HCM ngày 08 tháng 04 năm 2010.



Phần



BÁO CÁO BAN ĐIỀU HÀNH

Tóm tắt kết quả hoạt động năm 2009
và đề xuất định hướng, kế hoạch
hoạt động năm 2010.

Phần III. Báo cáo Ban điều hành

3.1 Tình hình tài chính và thông tin cổ đông

Vui lòng tham khảo báo cáo tài chính đã được kiểm toán đính kèm. Dưới đây là bảng tổng hợp một số chỉ tiêu cơ bản:

Chỉ tiêu	ĐVT	Cuối năm	Đầu năm
Cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn			
Tài sản ngắn hạn/Tổng số tài sản	%	66,87	61,94
Tài sản dài hạn/Tổng số tài sản	%	33,13	38,06
Cơ cấu nguồn vốn			
Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn	%	5,91	4,51
Nguồn vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn	%	94,09	95,49
Khả năng thanh toán			
Khả năng thanh toán hiện hành	Lần	16,93	22,16
Khả năng thanh toán nhanh	Lần	28,29	12,48
Tỷ suất sinh lời			
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần	%	(14,95)	(45,06)
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản	%	(1,40)	(4,44)
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu	%	(1,48)	(4,65)

- Những thay đổi về vốn góp cổ đông:

- o Tổng vốn điều lệ: 80.290.800.00 đồng
- o Vốn góp đầu kì: 74.787.887.000 đồng
- o Vốn góp trong kì: 3.990.000.000 đồng
- o Vốn góp cuối kì: 78.777.887.000 đồng

- Thông tin cổ đông:

- o Số lượng cổ đông hiện tại: 326 cổ đông, trong đó:
 - Cổ đông là Pháp nhân Việt Nam: 5 cổ đông với 2.019.113 cổ phần, chiếm 25.15 % tổng số cổ phần Công ty, gồm:

STT	Đơn vị	Loại CP	Số CP
1	Liên Hiệp HTX-TM TP.HCM	Pháp Nhân	1.635.273
2	Công ty CP Tập Đoàn Thiên Long	Pháp Nhân	190.000
3	Công ty CP Ô tô Xemáy Hoa Lâm	Pháp Nhân	52.840
4	Công ty CP Đầu tư Địa ốc Ô tô Phương Trang	Pháp Nhân	140.000
5	Công ty CP Đầu tư & Kinh doanh VLXD Fico	Pháp Nhân	1.000

- Cổ đông là người nước ngoài: 7 cổ đông (Quốc tịch Nhật) với 123.000 cổ phần, chiếm 1.53% tổng số cổ phần Công ty.

- Tình hình chuyển nhượng trong năm 2009

- Tổng số giao dịch: 16 giao dịch
- Số CP được giao dịch: 777.266 CP
- Tỷ lệ %/Tổng số CP Công ty: 9.68%

- Tỷ lệ cổ phần của cổ đông sáng lập tại thời điểm 31/12/2009 như sau:

STT	Họ tên	Số cổ phần	Tỷ lệ
01	Liên Hiệp HTX-TM TP.HCM (Đ/d là Ông Nguyễn Thế Hưng)	1.635.273	20.37%
02	Ông Nguyễn Chánh Khê	58.500	0.73%
03	Ông Nguyễn Quốc Hùng	175.700	2.2%
04	Bà Phạm Thị Tâm Tuyên	260.427	3.26%
05	Bà Lê Thị Thanh Phương	72.700	0.9%
	Tổng cộng	2.202.600	27.46%

3.2 Kết quả hoạt động kinh doanh 2009

Dưới đây là bảng so sánh kết quả hoạt động năm 2009 với năm 2008:

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	So với 2008	Năm 2008
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	6.753.791.362	91%	7.427.351.623
Giá vốn hàng bán	5.138.541.716	77%	6.668.951.172
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.615.249.646	213%	758.400.451
Doanh thu hoạt động tài chính	4.766.142.797	85%	5.607.829.087
Chi phí tài chính	3.186.591.016	46%	6.869.393.770
Trong đó: chi phí lãi vay	0		44.901.550
Chi phí bán hàng	667.232.136		0
Chi phí quản lý doanh nghiệp	3.642.161.203	128%	2.839.780.316
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	(1.114.591.912)	33%	(3.342.944.548)
Thu nhập khác	3.900.000	8%	50.000.001
Chi phí khác	0		0
Lợi nhuận khác	3.900.000	8%	50.000.001
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	(1.110.691.912)		(3.292.944.547)
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	0		0
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	0		54.162.711
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	(1.110.691.912)		(3.347.107.258)
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	(144)		(467)

Thuyết minh:

- Trong năm 2009, một số khách hàng thuê văn phòng tiến hành thanh lí hợp đồng thuê trước hạn do ảnh hưởng khủng hoảng kinh tế. Mặc dù tình hình kinh doanh văn phòng cho thuê trong năm 2009 gặp nhiều khó khăn, nhưng thông qua môi giới, công ty đã ký được các hợp đồng mới. Các hợp đồng này không những đã lấp đầy phần diện tích khách cũ trả lại, mà còn tăng thêm diện tích cho thuê do tận dụng các diện tích sử dụng chung trước đây với đơn giá thuê cao hơn đơn giá cũ, từ đó giúp công ty có nguồn thu tăng và ổn định trong thời gian 3-5 năm tới. Cùng với các biện pháp cắt giảm chi phí cần thiết, lợi nhuận từ hoạt động cho thuê văn phòng sẽ là khoản thu ổn định giúp hỗ trợ một phần các chi phí của công ty trong năm 2010 và các năm tiếp theo.
- Doanh thu từ hoạt động tài chính thấp hơn so với năm 2008 vì lãi suất trung bình năm 2009 giảm so với năm 2008.
- Chí phí tài chính giảm do khoản dự phòng tài chính cho VSMC năm nay ít hơn năm trước (ở mức 2,94 tỷ đồng).
- Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng do công ty đã kết chuyển chi phí thuê đất từ tháng 04/2007 đến 31/12/2009, các chi phí treo chờ phân bổ (chủ yếu là phí dịch vụ tiện ích quản lí hạ tầng tại Khu CNC) về chi phí quản lí trong năm 2009.
- Chi phí bán hàng phát sinh do trong năm 2009 liên quan đến chi trả tiền môi giới Hợp đồng cho thuê với Ngân hàng ChinFon.
- Lợi nhuận năm 2009 tiếp tục âm do công ty tiếp tục phải trích lập khoản dự phòng tài chính cho Công ty VSMC với mức là 2,94 tỷ đồng.

3.3 Một số kết quả đã thực hiện

- Năm 2009, hoạt động cho thuê văn phòng gặp nhiều khó khăn do một số khách hàng lớn cắt hợp đồng trước thời hạn. Tuy nhiên cho đến thời điểm hiện nay, diện tích văn phòng cho thuê phần lớn đã được lấp đầy và dự kiến sẽ là một nguồn thu ổn định và tương đối hiệu quả cho công ty trong năm 2010 và các năm tiếp theo.
- Dự án xây dựng tòa nhà BCIS bị chậm trễ so với kế hoạch xây dựng do chưa huy động đủ nguồn vốn xây dựng. Dự án này chịu ảnh hưởng trực tiếp từ cuộc khủng hoảng tài chính thế giới năm 2008 (khủng hoảng khiến cho lãi suất ngân hàng tăng cao, đồng thời kéo theo sự suy giảm về nguồn vốn đầu tư nước ngoài khiến cho việc tìm kiếm đối tác hợp tác kinh doanh gặp khó khăn). Trong năm 2009, công ty đã tiến hành thương thảo, ký kết NDA với hàng loạt tổ chức tư vấn đầu tư cũng như tập đoàn lớn nhằm cung cấp thông tin và thương thảo phương án hợp tác đầu tư xây dựng và kinh doanh tòa nhà BCIS. Đây là hoạt động cực kỳ quan trọng nhằm tìm kiếm đối tác cùng hỗ trợ nguồn vốn cho dự án BCIS.

- Tháng 12/2009, sau một thời gian nhận bàn giao công việc, tiến hành phân tích đánh giá, Ban điều hành đã hoàn thành chiến lược và kế hoạch hành động trình HĐQT và đã được trình HĐQT xem xét và thống nhất chủ trương.
- Tháng 1/2010, công ty chính thức khai trương website mới. Đây là một kênh thông tin quan trọng của công ty nhằm quảng bá hình ảnh và thương hiệu, nâng cao uy tín đối với đối tác, khách hàng cũng như làm cầu nối liên lạc hiệu quả với cổ đông và nhân viên.
- Tháng 2/2010, sau khi tiến hành nghiên cứu thị trường, xây dựng báo cáo đầu tư và xem xét phương án kinh doanh, HĐQT đã thống nhất với đề xuất của Ban điều hành về việc tạm dừng triển khai dự án Data Centers vì tính hiệu quả đầu tư không cao, đòi hỏi vốn lớn cũng như thời gian hoàn vốn khá dài.
- Tháng 3/2010, công ty tiến hành khảo sát và ký kết NDA với 02 doanh nghiệp trong nước hoạt động trong lĩnh vực ICT để tiến hành tìm hiểu và tiến tới thực hiện đầu tư theo chiến lược M&A.
- Tháng 3/2010, lãnh đạo công ty có chuyến đi thăm và làm việc tại Quảng Châu, Trung Quốc để tiến hành nghiên cứu thị trường đèn LED và các sản phẩm, giải pháp tiết kiệm năng lượng. Kết quả chuyến đi rất khả quan và hiện công ty đã ký kết NDA, và đang tiến hành thương thảo phương án hợp tác với 01 đối tác nước ngoài để triển khai dự án phân phối đèn LED tại Việt nam.
- Tháng 4/2010, công ty chính thức khai trương 02 “Điểm thanh toán đa dịch vụ” tại siêu thị Nguyễn Kiệm và Nguyễn Đình Chiểu. Đây là bước đi quan trọng trong việc xây dựng mạng lưới điểm giao dịch khách hàng của ChipSáng trong hệ thống siêu thị Coopmart, đồng thời góp phần không nhỏ trong việc quảng bá hình ảnh và thương hiệu công ty.

3.4 Kế hoạch hoạt động năm 2010

Kế hoạch hoạt động năm 2010 của công ty sẽ tập trung chủ yếu vào các công việc chính sau đây:

- Tìm kiếm đối tác để cùng hợp tác đầu tư kinh doanh dự án BCIS song song với việc tìm kiếm khách hàng thuê cho dự án. Mục tiêu sẽ ký kết được hợp đồng hợp tác với đối tác và khởi công lại dự án BCIS vào Quý 2/2010.
- Tìm kiếm đối tác chuyển nhượng vốn góp trong liên doanh VSMC. Trong thời gian chưa chuyển nhượng được vốn góp, công ty sẽ hợp tác với VSMC trong công tác tiếp thị và phân phối các sản phẩm, giải pháp do VSMC cung cấp.
- Khai thác và tối ưu hóa các chi phí liên quan đến hoạt động cho thuê văn phòng tại 253 ĐBP. Mục tiêu là đem lại lợi nhuận cao nhất có thể để bù đắp một phần các chi phí hoạt động khác của công ty, đặc biệt là các dự án mới đang trong giai đoạn đầu tư.

- Triển khai giai đoạn đầu của dự án “Điểm thanh toán đa dịch vụ” tại hệ thống siêu thị Coopmart tại Tp.HCM. Mục tiêu cho đến hết năm 2010 sẽ mở được ít nhất 5 điểm thanh toán.
- Triển khai kinh doanh phân phối đèn LED và các sản phẩm, giải pháp CNC khác. Dự kiến trong quý 2/2010 sẽ triển khai xây dựng showroom tại Tp.HCM để quảng bá và tiếp thị các sản phẩm, giải pháp LED.
- Tiến hành một số hoạt động M&A, Franchise để thâm nhập các thị trường theo định hướng chiến lược của công ty. Trong năm 2010 dự kiến sẽ triển khai ít nhất 02 dự án theo hướng này.
- Dưới đây là bản kế hoạch tổng hợp cho năm 2010:

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2010	So với 2009
Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	11.620	171%
Giá vốn hàng bán	8.187	159%
Lợi nhuận gộp bán hàng và cung cấp dịch vụ	3.433	
Doanh thu hoạt động tài chính	2.765	58%
Chi phí bán hàng	346	52%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	4.198	115%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	1.654	

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 08 tháng 04 năm 2010



Nguyễn Quang Trung

Phần

IV

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Báo cáo tài chính bao gồm:

- Bảng cân đối kế toán
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.
- Bản thuyết minh báo cáo tài chính.
- Báo cáo của kiểm toán độc lập.

Phần IV. Báo cáo tài chính

Vui lòng tham khảo tài liệu “Báo cáo tài chính năm 2009” (đã được kiểm toán) được cung cấp cùng với tài liệu này.

Phần

V

BÁO CÁO BKS

Báo cáo của Ban kiểm soát về tình hình hoạt động chung của công ty.

Phần V. Báo cáo BKS

5.1 Các hoạt động của Ban kiểm soát

Trong năm 2009, Ban kiểm soát đã tiến hành các hoạt động sau:

- Tham gia tổ chức kiểm phiếu ĐHCĐ thường niên và các lần xin ý kiến cổ đông bằng văn bản trong năm 2009.
- Tham gia các cuộc họp của HĐQT.
- Tham gia một số buổi điều hành của công ty về kế hoạch kinh doanh.
- Xem Báo cáo tài chính và Báo cáo hoạt động kinh doanh năm 2009.

5.2 Kết quả giám sát tình hình hoạt động và tài chính của công ty

Trong năm 2010, Ban kiểm soát chưa phát hiện bất cứ trường hợp nào bất thường trong hoạt động và điều hành của công ty.

Ban kiểm soát đồng ý cơ bản với các đánh giá về tình hình hoạt động và tài chính trong các báo cáo của công ty và đơn vị kiểm toán.

Công việc kiểm soát đã được tiến hành chặt chẽ với sự hợp tác tốt của Ban điều hành công ty.

5.3 Một số kiến nghị

5.3.1 Dự án BCIS trong năm 2009 do nhiều nguyên nhân vẫn chưa tiếp tục triển khai dẫn đến ứ đọng vốn đã đầu tư và thừa vốn nhàn rỗi chỉ sinh lợi qua việc gửi ngân hàng. Do đó cần tăng cường tìm kiếm các giải pháp và nguồn lực để nhanh chóng tiếp tục thực hiện dự án. Ban điều hành công ty cần có các cơ sở dữ liệu phân tích cụ thể trong các phương án đầu tư khi trình cho HĐQT phê duyệt.

5.3.2 Tích cực hỗ trợ VSMC vượt khó khăn để đảm bảo vốn đầu tư liên doanh của công ty không bị hao hụt, thua lỗ.

5.3.3 Công ty cần quan tâm chặt chẽ đến việc sử dụng chi phí hoạt động hiệu quả.

5.3.4 Ban kiểm soát đề nghị HĐQT và Ban điều hành công ty chú ý đến các mặt sau:

- Hoàn thành tốt các mục tiêu đã được ĐHCĐ phê duyệt.
- Xem xét nghiêm túc các dự án trước khi ra quyết định đầu tư, liên doanh, liên kết thông qua cơ sở phân tích khả thi cụ thể. Phải đảm bảo tính hiệu quả

5.3.5 Tuân thủ các quy định của pháp luật trong quá trình quản lý, điều hành c.ty.

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 08 tháng 04 năm 2010

TM. Ban kiểm soát

Trưởng Ban



Trần Thiện Tứ

Phần

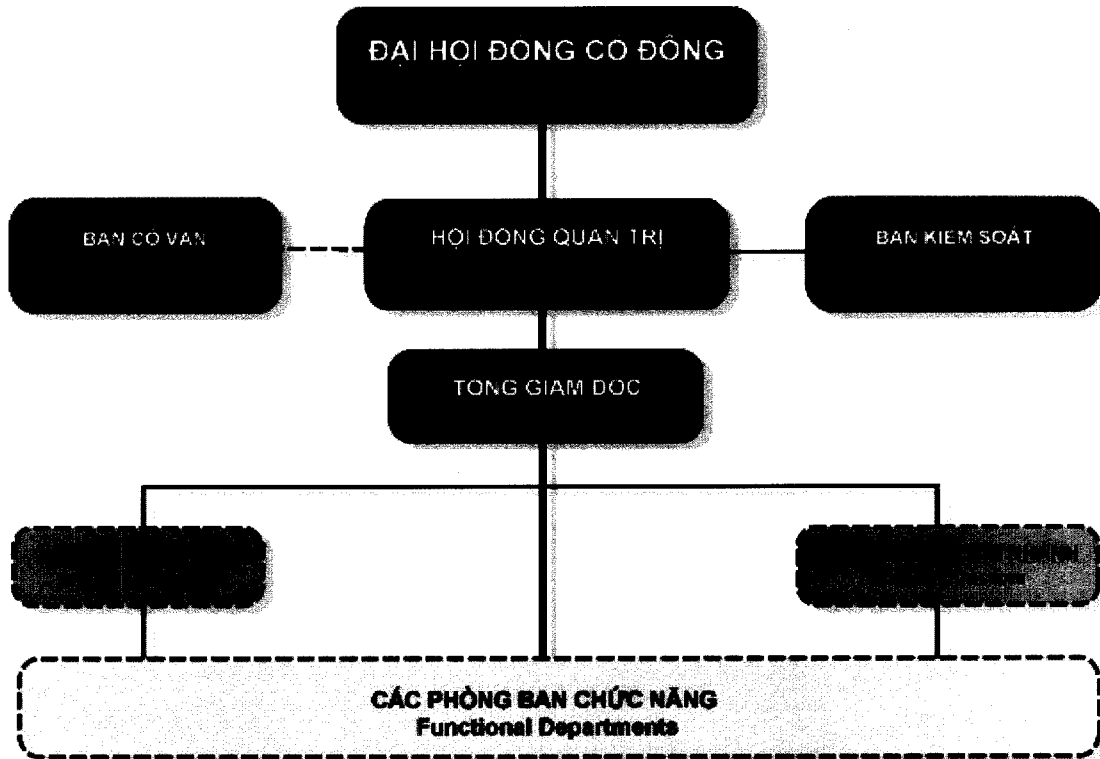
VI

TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

Báo cáo tổng quát về cơ cấu tổ chức,
các nhân sự chủ chốt và chính sách
đối với người lao động.

Phần VI. Tổ chức và nhân sự

6.1 Sơ đồ tổ chức của công ty



6.2 Lý lịch tóm tắt các thành viên Ban điều hành

- Ông Nguyễn Quang Trung – Tổng giám đốc:
 - o Sinh năm: 1975
 - o Quốc tịch: Việt Nam
 - o Trú tại: 2/22B Cao Thắng, Phường 5, Quận 3, Tp.HCM.
 - o Trình độ học vấn: Tiến sỹ chuyên ngành CNTT & Viễn thông.

6.3 Thay đổi nhân sự chủ chốt trong năm

STT	Họ và tên	Chức vụ	Ngày bắt đầu	Ngày kết thúc
Hội đồng quản trị				
1	Trần Thành Trai	Chủ tịch HĐQT	02/03/2010	
2	Nguyễn Ngọc Hòa	Chủ tịch HĐQT		02/03/2010
3	Nguyễn Ngọc Hòa	Thành viên HĐQT		02/03/2010
Ban Giám Đốc				
1	Nguyễn Thế Hưng	Tổng Giám Đốc		01/10/2009
2	Nguyễn Quang Trung	Tổng Giám Đốc	01/10/2009	

6.4 Chính sách với người lao động

- Đảm bảo thực hiện việc ký hợp đồng lao động, trích nộp bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội và các quyền lợi của người lao động theo đúng quy định pháp luật.

- Thực hiện đúng chế độ về lương, thưởng các dịp lễ và tháng lương thứ 13 cho người lao động theo đúng Quy chế lương, thưởng và các chế độ cho người lao động của công ty.
- Mức lương cho người lao động đảm bảo phù hợp với mặt bằng chung, tình hình thị trường và hiệu quả hoạt động của công ty.

Phần

VII

THÔNG TIN HĐQT VÀ BKS

Báo cáo các thông tin về thù lao, chi phí và các hoạt động khác liên quan với công ty của các thành viên HĐQT và BKS.

Phần VII. Thông tin HĐQT và BKS

7.1 Thù lao HĐQT và BKS

- Hội đồng quản trị công ty có 05 thành viên (giảm 01 thành viên kể từ ngày 02/03/2010) và Ban kiểm soát có 03 thành viên. Tất cả thành viên HĐQT và BKS đều không tham gia điều hành Công ty.
- Thù lao, các khoản lợi ích khác và chi phí cho từng thành viên HĐQT và BKS:
 - o Tổng Thù lao Hội đồng quản trị năm 2009: 120.000.000 VNĐ
 - o Tổng thù lao Ban kiểm soát năm 2009: 78.000.000 VNĐ
 - o Tiền lương của Ban Giám đốc năm 2009: 332.147.923 VNĐ

7.2 Tỷ lệ sở hữu cổ phần của thành viên HĐQT

STT	Hội đồng Quản trị	Số CP đầu năm	Số CP cuối năm	Tỷ lệ %
1	Liên Hiệp Hợp tác xã TM TP (Ông Nguyễn Thế Hưng đại diện)	1.544.973	1.635.273	20.37%
2	Ông Nguyễn Quốc Hùng	175.700	175.700	2.2%
3	Ông Nguyễn Chánh Khê	58.500	58.500	0.73%
4	Ông Lương Văn Lý	21.333	21.333	0.26%
5	Ông Trần Thành Trai	20.000	20.000	0.25%

7.3 Thông tin giao dịch cổ phiếu của nhân sự chủ chốt và các đối tượng liên quan.

Ngày giờ	Người chuyển nhượng	Người nhận	Số cổ phần	% thay đổi
02/11/2009	Bà Phạm Thị Tâm Tuyên (vợ nguyên chủ tịch HĐQT)	Ông Phạm Chánh Trục	308.700	3,85%
30/12/2009	Liên hiệp HTX thương mại Tp.HCM Saigon Coop.	Bà Lê Thị Liên Hoan	308.700	3.85%

KẾT THÚC TÀI LIỆU