

CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG VMG

**THÔNG TIN TÓM TẮT
VỀ TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ GIAO DỊCH
CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG VMG**

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0101883619 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 10/2/2006 và cấp thay đổi lần thứ 15 ngày 03/6/2015)



CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG VMG

Địa chỉ: Tòa nhà Viễn Đông, Số 36 phố Hoàng Cầu - Phường Ô Chợ Dừa - Quận Đống Đa - Hà Nội

Điện thoại: 043 772 6092 Fax: 043 772 6093

Website: www.vmgmedia.vn

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN

Họ tên: Trần Bình Dương

Chức vụ: Tổng Giám đốc

Điện thoại: 043 772 6092 Fax: 043 772 6093



MỤC LỤC

I.	TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG VMG	2
1.	Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	2
2.	Cơ cấu tổ chức Công ty	6
3.	Cơ cấu bộ máy quản lý công ty:	6
4.	Các phòng chức năng, các trung tâm và Chi nhánh Công ty:	9
5.	Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông	15
6.	Danh sách những công ty mẹ và công ty con của VMG, những công ty mà VMG đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với VMG.....	16
7.	Hoạt động kinh doanh.	18
8.	Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 2 năm gần nhất.	20
9.	Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành:	21
10.	Chính sách đối với người lao động.....	23
11.	Chính sách cổ tức	25
12.	Tình hình tài chính:	25
13.	Tài sản	29
14.	Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo:	30
15.	Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của công ty đại chúng: Không có	31
16.	Chiến lược, định hướng phát triển sản xuất kinh doanh.....	31
17.	Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty: Không có.....	31
II.	QUẢN TRỊ CÔNG TY	31
1.	Cơ cấu, thành phần và hoạt động Hội đồng quản trị	31
1.1.	Danh sách Hội đồng quản trị:	31
1.2.	Sơ yếu lý lịch Hội đồng quản trị.....	32
2.	Ban kiểm soát	37
2.1.	Danh sách Ban kiểm soát:	37
2.2.	Sơ yếu lý lịch Ban kiểm soát:.....	37
3.	Tổng giám đốc và các cán bộ quản lý	39
3.1.	Danh sách Tổng giám đốc và các cán bộ quản lý.....	39
3.2.	Sơ yếu lý lịch Tổng giám đốc và các cán bộ quản lý	39
4.	Kế hoạch tăng cường quản trị công ty.....	40
4.1.	Cải tổ hoạt động công nghệ: Đưa công nghệ trở thành lợi thế cạnh tranh.	40
4.2.	Cải tiến hệ thống quản trị công ty để tạo sự linh hoạt, tạo động lực phát triển cho các đơn vị	40

I. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG VMG

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1. Giới thiệu chung về CTCP Truyền thông VMG

- Tên giao dịch: Công ty Cổ phần Truyền thông VMG
- Tên tiếng Anh: VMG Media Joint Stock Company
- Tên viết tắt: VMG
- Vốn điều lệ đăng ký: 203.930.000.000 đồng
- Vốn thực góp: 203.930.000.000 đồng
- Địa chỉ: Tòa nhà Viễn Đông, số 36 Hoàng Cầu, Phường Ô chợ Dừa, Quận Đống Đa, Hà Nội.
- Điện thoại: 04.35378820 Fax: 04.37726091
- Website: www.vmgmedia.vn



- Logo:
- Ngày trở thành công ty đại chúng: 23/11/2010
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0101883619 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 10/2/2006 và cấp thay đổi lần thứ 15 ngày 03/6/2015
- Người đại diện theo pháp luật của công ty: Trần Bình Dương – Tổng Giám đốc Công ty
- Lĩnh vực kinh doanh của Công ty:
 - Cung cấp các dịch vụ nội dung tới các nhà mạng di động, người dùng di động và internet;
 - Cung cấp các giải pháp và ứng dụng của các dịch vụ GTGT tới các nhà mạng di động;
 - Cung cấp platform các dịch vụ GTGT tới nhà mạng di động và các nhà cung cấp nội dung khác;
 - Cung cấp các dịch vụ thanh toán, giải pháp liên quan tới dịch vụ ngân hàng, giải pháp loyalty;
 - Dịch vụ thương mại điện tử;
 - Cung cấp Quảng cáo, Tổ chức sự kiện, hoạt động quan hệ công chúng;
 - Cung cấp hoạt động ghi âm và phát hành xuất bản phẩm âm nhạc.

1.2. Giới thiệu về chứng khoán đăng ký giao dịch

- Loại chứng khoán: cổ phần phổ thông.
- Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần.
- Mã Chứng khoán: ABC

- Tổng số lượng chứng khoán đăng ký giao dịch: 20.393.000 cổ phiếu.
- Số lượng chứng khoán bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc Tổ chức đăng ký giao dịch: Không có.
- Giới hạn tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài: Thực hiện theo quy định tại Nghị định 60/2015/NĐ-CP ngày 26/6/2015 của Chính phủ sửa đổi bổ sung một số điều của Nghị định 58/2012/NĐ-CP ngày 20/7/2012 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật chứng khoán và sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán và quy định tại Thông tư số 123/2015/TT-BTC ngày 18/8/2015 của Bộ Tài chính về hướng dẫn hoạt động đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam.
- Tính đến thời điểm 16/3/2016, tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài tại VMG là 48,9%.

1.3. Quá trình hình thành và phát triển

- Công ty cổ phần Truyền thông VMG tiền thân là Công ty Cổ phần Truyền thông Vietnamnet chính thức đi vào hoạt động kể từ ngày 10/2/2006 khi Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần đầu với số vốn điều lệ ban đầu là 26 tỷ đồng.
- Đến năm 2008, Công ty được đổi tên thành Công ty cổ phần Truyền thông VMG.
- Công ty đã trải qua ba đợt tăng vốn điều lệ đảm bảo hoạt động kinh doanh ngày càng được mở rộng. Đến nay, vốn điều lệ của Công ty đạt 203,93 tỷ đồng.
- Ngày 18/04/2014 công ty được Trung tâm Lưu ký chứng khoán Việt Nam cấp giấy chứng nhận đăng ký chứng khoán số 27/2014/GCNCP-VSD với số lượng đăng ký là 20.393.000 cổ phiếu.

1.4. Quá trình tăng vốn:

Vốn điều lệ của Công ty tại thời điểm mới thành lập là 26 tỷ đồng, tương đương với 2.600.000 cổ phần. Công ty đã trải qua 3 đợt tăng vốn điều lệ, cụ thể như sau:

Đơn vị tính: Tỷ đồng

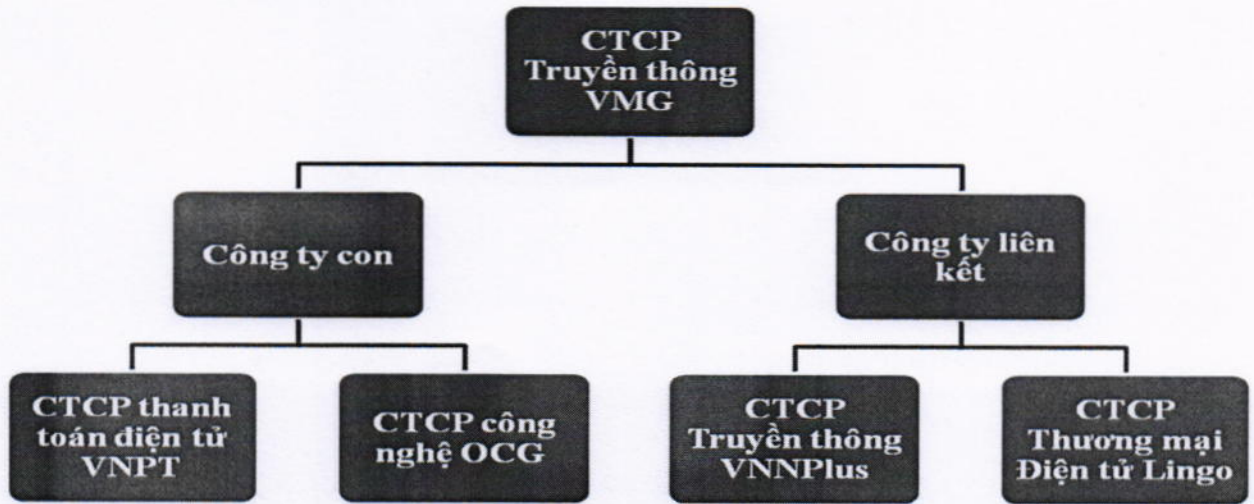
Lần	Thời gian hoàn thành đợt phát hành	Vốn điều lệ tăng thêm	Vốn điều lệ sau phát hành	Hình thức phát hành	Cơ sở pháp lý
	Năm 2006		26	Thành lập công ty	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0101883619 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 10/2/2006.
Lần 1	Năm 2010	54	80	- Trả cổ tức bằng cổ phiếu; - Phát hành cho cán bộ công nhân viên.	- Nghị quyết Đại hội cổ đông thường niên năm 2010 ngày 24/4/2010 thông qua phương án phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ 26 tỷ lên 80 tỷ đồng. - Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0101883619

Lần	Thời gian hoàn thành đợt phát hành	Vốn điều lệ tăng thêm	Vốn điều lệ sau phát hành	Hình thức phát hành	Cơ sở pháp lý
					<p>do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp thay đổi lần 9 ngày 29/8/2010.</p> <p>- Quyết định số 859/QĐ-UBCK ngày 02/4/2010 về việc xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực chứng khoán và thị trường chứng khoán: chậm đăng ký công ty đại chúng, tăng vốn năm 2010 không báo cáo UBCKNN và không công bố thông tin.</p>
Lần 2	Năm 2011	20	100	<ul style="list-style-type: none"> - Phát hành cho các đối tác chiến lược - Phát hành cho cán bộ công nhân viên 	<ul style="list-style-type: none"> - Nghị quyết số 73/NQ-ĐHĐCĐ họp ngày 20/6/2011 của Đại hội đồng cổ đông bất thường năm 2011, Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2011 họp ngày 4/4/2011, Quyết định số 30/QĐ-HĐQT ngày 17/06/2011. - Công văn số 85/CV-VMG ngày 08/07/2011 về việc xác nhận đủ điều kiện phát hành cổ phiếu. - Công văn số 2085/UBCKNN ngày 11/7/2011 của UBCKNN về việc nhận đầy đủ hồ sơ đăng ký chào bán cổ phần riêng lẻ. - Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0101883619 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp thay đổi lần 12 ngày 19/8/2011.

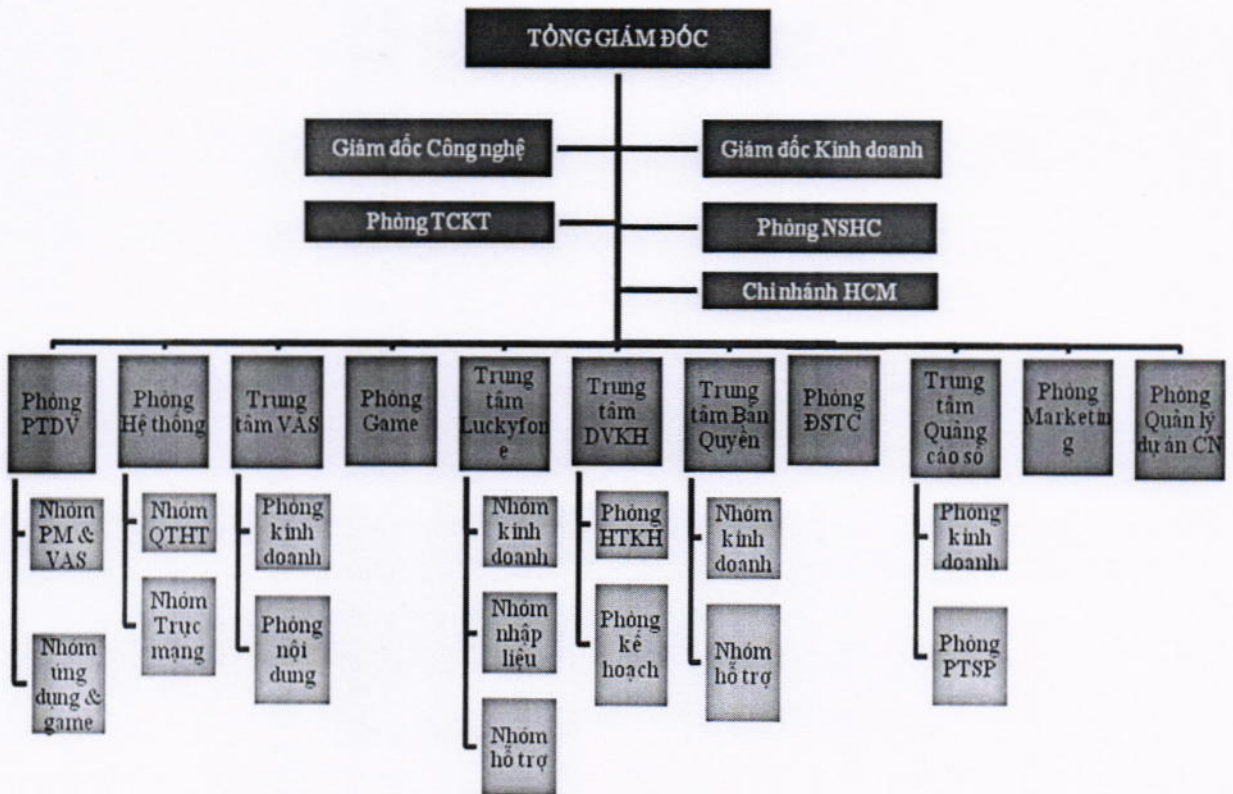
Lần	Thời gian hoàn thành đợt phát hành	Vốn điều lệ tăng thêm	Vốn điều lệ sau phát hành	Hình thức phát hành	Cơ sở pháp lý
Lần 3	Năm 2012	103,93	203,93	<ul style="list-style-type: none"> - Trả cổ tức bằng cổ phiếu - Phát hành cho cán bộ công nhân viên 	<ul style="list-style-type: none"> - Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2012 ngày 26/4/2012, Quyết định số 29/QĐ-HĐQT ngày 06/06/2012; Quyết định số 30/QĐ-HĐQT ngày 06/06/2012; Quyết định số 34/QĐ-HĐQT ngày 25/06/2012; - Công văn số 2148/UBCK-QLPH ngày 19/06/2012 của UBCKNN về việc nhận đầy đủ hồ sơ báo cáo phát hành; - Công văn số 96/CV-VMG ngày 07/09/2012 về việc báo cáo kết quả phát hành - Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0101883619 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp thay đổi lần 13 ngày 19/10/2012.

Nguồn: CTCP Truyền thông VMG

2. Cơ cấu tổ chức Công ty



3. Cơ cấu bộ máy quản lý công ty:



3.1. Đại hội đồng cổ đông:

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty, bao gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết hoặc người được cổ đông có quyền biểu quyết uỷ quyền. ĐHĐCĐ có các quyền sau:

- Thông qua sửa đổi, bổ sung Điều lệ;
- Thông qua kế hoạch phát triển của Công ty, thông qua báo cáo tài chính hàng năm, các báo cáo của BKS, của HĐQT và của các kiểm toán viên;
- Bầu, bãi nhiệm, miễn nhiệm thành viên HĐQT và BKS; phê chuẩn việc HĐQT bổ nhiệm Giám đốc điều hành;
- Các quyền khác được quy định tại Điều lệ.

3.2. Hội đồng Quản trị:

Số thành viên HĐQT của Công ty gồm 06 thành viên. HĐQT là cơ quan có đầy đủ quyền hạn để thực hiện tất cả các quyền nhân danh Công ty, trừ những thẩm quyền thuộc ĐHĐCĐ. HĐQT có các quyền sau:

- Quyết định cơ cấu tổ chức, bộ máy của Công ty;
- Quyết định chiến lược đầu tư, phát triển của Công ty trên cơ sở các mục đích chiến lược do ĐHĐCĐ thông qua;
- Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức, giám sát hoạt động của Ban Giám đốc và các cán bộ quản lý Công ty;
- Triệu tập, chỉ đạo chuẩn bị nội dung và chương trình cho các cuộc họp ĐHĐCĐ;
- Đề xuất việc tái cơ cấu lại hoặc giải thể Công ty;
- Các quyền khác được quy định tại Điều lệ.

3.3. Ban Kiểm soát

Ban kiểm soát do ĐHĐCĐ bầu ra gồm 03 thành viên để thực hiện giám sát HĐQT, Giám đốc Công ty trong việc quản lý và điều hành Công ty. BKS chịu trách nhiệm trước ĐHĐCĐ và pháp luật về những công việc thực hiện các nhiệm vụ được giao, bao gồm:

- Kiểm tra sổ sách kế toán và các báo cáo tài chính của Công ty, kiểm tra tính hợp lý hợp pháp của các hoạt động sản xuất kinh doanh và tài chính Công ty, kiểm tra việc thực hiện các nghị quyết, quyết định của HĐQT;
- Trình ĐHĐCĐ báo cáo thẩm tra các báo cáo tài chính của Công ty, đồng thời có quyền trình bày ý kiến độc lập của mình về kết quả thẩm tra các vấn đề liên quan tới hoạt động kinh doanh, hoạt động của của HĐQT và Ban Giám đốc;
- Yêu cầu HĐQT triệu tập ĐHĐCĐ bất thường trong trường hợp xét thấy cần thiết;
- Các quyền khác được quy định tại Điều lệ.

3.4. Tổng Giám đốc

Tổng Giám đốc có nhiệm vụ:

- Tổ chức điều hành, quản lý mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty theo nghị quyết, quyết định của HĐQT, nghị quyết của ĐHĐCĐ, Điều lệ Công ty và tuân thủ pháp luật;
- Xây dựng và trình HĐQT các quy chế quản lý điều hành nội bộ, kế hoạch sản xuất kinh doanh và kế hoạch tài chính hàng năm và dài hạn của Công ty;

- Đề nghị HĐQT quyết định bổ nhiệm, miễn nhiệm, khen thưởng kỷ luật đối với Phó Giám đốc, Kế toán trưởng, Trưởng văn phòng đại diện;
- Ký kết, thực hiện các hợp đồng kinh tế, hợp đồng dân sự theo quy định của pháp luật;
- Báo cáo HĐQT về tình hình hoạt động, kết quả sản xuất kinh doanh, chịu trách nhiệm trước HĐQT, ĐHĐCĐ và pháp luật về những sai phạm gây tổn thất cho Công ty;
- Thực hiện các nghị quyết của HĐQT và ĐHĐCĐ, kế hoạch kinh doanh và kế hoạch đầu tư của Công ty đã được HĐQT và ĐHĐCĐ thông qua;
- Các nhiệm vụ khác được quy định tại Điều lệ

3.5. Giám đốc công nghệ:

- Tham mưu với Tổng Giám đốc về chiến lược, tổ chức, định hướng phát triển về mặt công nghệ thông tin, hệ thống thông tin, mạng lưới của Công ty.
- Lên kế hoạch, tổ chức thực hiện, theo dõi và đánh giá các hoạt động liên quan đến việc nghiên cứu, ứng dụng, phát triển công nghệ và sản phẩm mới.
- Chịu trách nhiệm trước Tổng Giám Đốc về tổ chức, quản lý, điều hành hoạt động liên quan đến sản xuất và triển khai dự án công nghệ thông tin trong Công ty.
- Chủ trì việc tổ chức chuẩn hoá, tối ưu các công nghệ sử dụng để thực hiện các dự án phần mềm nhằm phục vụ cho mục tiêu chung của Công ty.
- Tham gia tổ chức kế hoạch phòng ngừa và xử lý các rủi ro, đảm bảo an toàn an ninh cho hệ thống, mạng lưới toàn Công ty.
- Tổ chức, đôn đốc và thực hiện các yêu cầu về quản trị chất lượng.
- Tham mưu, đánh giá các nhà thầu, các nhà cung cấp phần mềm, giải pháp và trang thiết bị.
- Tham mưu với phụ trách các phòng/nhóm kỹ thuật, Ban Giám đốc về việc tuyển dụng, sa thải các nhân sự liên quan đến các nhóm kỹ thuật.
- Tổ chức các buổi đào tạo để nâng cao kiến thức, kỹ năng cho các bộ phận kỹ thuật trong Công ty.
- Thực hiện các công việc khác theo sự chỉ đạo của Tổng Giám đốc Công ty.

3.6. Giám đốc Kinh doanh:

- Chịu trách nhiệm lập kế hoạch, điều hành, triển khai và thực hiện các hoạt động kinh doanh trong Công ty; phát triển các mối quan hệ với đối tác trong nước và nước ngoài, các mối quan hệ với các Telco và các cơ quan quản lý nhà nước liên quan đến các hoạt động kinh doanh của VMG.
- Lập báo cáo về những nghiên cứu, đánh giá, đề xuất về dịch vụ mới, hướng kinh doanh mới cũng như những hướng hợp tác mới với Telco, các đối tác trong và ngoài nước, báo cáo tình hình kinh doanh định kỳ và đột xuất theo yêu cầu Lãnh đạo Công ty.
- Xây dựng, triển khai và kiểm soát các chính sách, quy trình, thủ tục cho các hoạt động kinh doanh và phát triển kinh doanh.
- Phân tích biến động và xu hướng thị trường, phản hồi của khách hàng, tổng hợp thông tin về đối thủ cạnh tranh tư vấn cho Ban lãnh đạo để xây dựng định hướng phát triển và chiến lược kinh doanh dài hạn của công ty.
- Phối hợp với bộ phận kỹ thuật, kế toán thực hiện các hợp đồng kinh doanh, công tác chăm sóc sau bán hàng và thu hồi công nợ.
- Quản lý nhân sự và đánh giá nhân sự khối kinh doanh theo đúng Quy định của Công ty;

- Đào tạo và phát triển nhân sự kế cận, tổ chức các lớp đào tạo kỹ năng, trao đổi kinh nghiệm cho nhân sự khối kinh doanh thường xuyên theo tháng hoặc quý.
- Thực hiện nhiệm vụ về đấu thầu (nếu có) phù hợp với quy định của pháp luật về đấu thầu. Theo dõi, giám sát, đánh giá hoạt động và kết quả hoạt động của nhà thầu. Kịp thời giải quyết các vấn đề nảy sinh trong quá trình thực hiện các hợp đồng theo thẩm quyền.

4. Các phòng chức năng, các trung tâm và Chi nhánh Công ty:

4.1. Phòng Tài chính Kế toán:

- Tổ chức hạch toán kinh tế về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty theo đúng Luật Kế toán.
- Tổng hợp kết quả kinh doanh, lập báo cáo kế toán thống kê, phân tích hoạt động sản xuất - kinh doanh để phục vụ cho việc kiểm tra thực hiện kế hoạch của Công ty.
- Tiến hành phân tích tình hình tài chính của Công ty nhằm nhận diện những điểm mạnh và điểm yếu của doanh nghiệp.
- Ghi chép, phản ánh chính xác, kịp thời và có hệ thống diễn biến các nguồn vốn của công ty; giải quyết các loại vốn, phục vụ cho việc huy động vốn đầu tư vào các dự án và tình hình kinh doanh dịch vụ của Công ty.
- Theo dõi công nợ của Công ty, phản ánh và đề xuất kế hoạch thu, chi tiền mặt và các hình thức thanh toán khác. Thực hiện công tác thanh toán đối nội và thanh toán quốc tế.
- Lập kế hoạch vay và sử dụng các loại vốn (cố định, lưu động) sao cho có hiệu quả nhất.
- Thực hiện việc lập kế hoạch, theo dõi tình hình thực hiện kế hoạch của công ty các đơn vị trực thuộc Công ty.
- Đề xuất chính sách phân chia lợi nhuận hợp lý.
- Xem xét, đánh giá, kiểm tra và phân tích dự báo hoạt động tài chính kế toán của các bộ phận, các hợp đồng, dự án.
- Thực hiện việc thanh quyết toán các hóa đơn, chứng từ trong Công ty theo đúng quy định của nhà nước.
- Quản lý quỹ tiền mặt của công ty và thực hiện các khoản chi tiền mặt theo đúng chế độ.
- Hướng dẫn và Hỗ trợ các công việc kế toán, đối soát của các đơn vị khác.
- Thực hiện các công việc khác theo yêu cầu của Hội đồng quản trị và Tổng Giám đốc.

4.2. Phòng Nhân sự Hành Chính:

a. Về nhân sự:

- Lập ngân sách và kế hoạch nhân sự, tiền lương hàng năm.
- Lập kế hoạch và thực hiện việc tuyển dụng, đào tạo, phát triển nguồn nhân lực định kỳ năm, quý, tháng.
- Hoạch định nguồn nhân lực nhằm phục vụ tốt cho sản xuất kinh doanh và chiến lược của công ty.
- Xây dựng và thực hiện quy chế lương thưởng, các biện pháp khuyến khích, các chế độ phúc lợi kích thích người lao động làm việc, thực hiện các chế độ cho người lao động.
- Nghiên cứu, soạn thảo và trình duyệt các qui định áp dụng trong Công ty, xây dựng cơ cấu tổ chức của công ty - các bộ phận và tổ chức thực hiện. Đề xuất cơ cấu tổ chức, bộ máy

điều hành của Công ty. Xây dựng hệ thống các quy chế, quy trình, quy định cho Công ty và giám sát việc chấp hành các nội quy đó.

- Xây dựng chương trình phát triển nghề nghiệp cho CBCNV công ty; chính sách thăng tiến và thay thế nhân sự.
- Hỗ trợ Bộ phận khác trong việc quản lý nhân sự và là cầu nối giữa TGD và Người lao động trong Công ty. Hỗ trợ cho các bộ phận liên quan về công tác đào tạo nhân viên, cách thức tuyển dụng nhân sự.
- Thực hiện các công việc thanh quyết toán lương, thưởng, bổ sung hàng tháng, quý, năm.
- Thực hiện các công việc liên quan đến bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm con người cho CBCNV.
- Thực hiện các công việc liên quan đến phúc lợi của người lao động: các chế độ thai sản, ốm đau, hiếu hi, sinh nhật, nghỉ mát, tham quan du lịch, teambuilding.
- Thực hiện các công việc truyền thông nội bộ.

b. Về hành chính:

- Tham mưu đề xuất cho TGD để xử lý các vấn đề thuộc lĩnh vực Tổ chức-Hành chính-Nhân sự.
- Xây dựng các quy định, lập kế hoạch liên quan đến việc sử dụng tài sản, trang thiết bị của công ty.
- Tổ chức và thực hiện công tác hành chính về mua sắm trang thiết bị, văn phòng phẩm trong phạm vi và chức trách công việc được giao.
- Thực hiện việc quản lý văn phòng làm việc, lễ tân, đưa đón khách, giao tế với các cơ quan công quyền và các đơn vị có liên quan.
- Quản lý và sử dụng xe ô tô phục vụ nhu cầu công việc, công tác của CBCNV Công ty.
- Xây dựng kế hoạch và tổ chức, giám sát việc thực hiện về an ninh trật tự, an toàn lao động, vệ sinh lao động và phòng chống cháy nổ.
- Hỗ trợ các bộ phận liên quan về công tác hành chính.
- Quản trị dịch vụ cho thuê tòa nhà văn phòng HCM
- Quản lý hoạt động Cổ đông

4.3. Trung tâm Dịch vụ Khách Hàng:

a. Phòng Hỗ trợ Khách hàng:

- Giải đáp thắc mắc của khách hàng và hướng dẫn khách hàng sử dụng các dịch vụ của Công ty trên hệ thống Voice, IVR
- Giải quyết khiếu nại của khách hàng
- Sửa các tin nhắn sai của khách hàng về tin nhắn đúng để gửi cho KH đúng nội dung dịch vụ theo yêu cầu.
- Giới thiệu và bán hàng trực tiếp cho các khách hàng qua hệ thống Outbound.
- Lấy thông tin cơ sở dữ liệu KH thường xuyên sử dụng dịch vụ.
- Cho thuê dịch vụ CSKH: Thực hiện chăm sóc khách hàng theo yêu cầu của đối tác.

b. Phòng Kế hoạch:

- Phối hợp với bộ phận kinh doanh phát triển dịch vụ mới theo yêu cầu của bộ phận kinh doanh.

- Trao thưởng cho khách hàng theo yêu cầu của đối tác và của chủ thể dịch vụ.
- Chủ động phối hợp phát triển khách hàng, phân tích, thống kê số liệu và gửi cho chủ thể dịch vụ để hoàn thiện.
- Vận hành khai thác hệ thống callcenter và IVR theo hướng dẫn của IT R&D.
- Chủ động thực hiện các công việc về tuyển dụng nhân sự trong Trung tâm theo Cơ chế tuyển dụng của công ty.
- Thực hiện Tele-Marketing theo yêu cầu của Đối tác.

4.4. Trung tâm Bản Quyền:

- Là đơn vị kinh doanh, đại diện VMG thực hiện mua, đăng kí và giải quyết các vấn đề liên quan đến bản quyền các sản phẩm nội dung phục vụ cho việc kinh doanh của bộ phận cũng như của VMG.
- Chủ động tìm kiếm và lựa chọn các ý tưởng dịch vụ phù hợp với nhu cầu thị trường, tuân thủ các quy định của VMG và pháp luật. Thực hiện việc sản xuất và kinh doanh các sản phẩm bản quyền: nhạc, sách, phim,... theo đúng kế hoạch doanh thu – lợi nhuận. Xây dựng được thương hiệu và mở rộng thị phần trong lĩnh vực kinh doanh – sản xuất các sản phẩm bản quyền theo đúng kế hoạch trong từng giai đoạn nhất định.
- Là đầu mối liên hệ giải quyết các vấn đề về bản quyền giữa VMG với các đối tác, khách hàng bên ngoài VMG. Thực hiện việc đối soát, thanh toán.
- Tham mưu, lên kế hoạch, thực hiện các kế hoạch quảng bá thương hiệu và nội dung kinh doanh của VMG bằng cách kết hợp với các công ty, nghệ sĩ trong giới giải trí hoặc các lĩnh vực khác (qua kênh âm nhạc và bản quyền khác).

4.5. Phòng Game:

- Chủ động tìm kiếm và lựa chọn các ý tưởng dịch vụ phù hợp với nhu cầu thị trường Game, tuân thủ các quy định của VMG và pháp luật. Là đơn vị chủ trì trong việc phát triển vận hành các loại hình Web Game, Mobile game theo định hướng thị trường, khách hàng.
- Trực tiếp phát triển thị trường, đối tác, các kênh phân phối để mở rộng thị trường, thị phần. Theo dõi thị trường ngành game, phân tích các sản phẩm, kênh và đưa ra những chiến lược để phát triển, kinh doanh và vận hành game hiệu quả.
- Xây dựng, chăm sóc và duy trì các đối tác truyền thống; Tìm kiếm, tiếp cận và thuyết phục khách hàng, đối tác mới phục vụ cho việc sản xuất kinh doanh gia tăng doanh thu.
- Phối hợp với các bộ phận hỗ trợ xây dựng kịch bản và thực hiện kiểm tra, thử nghiệm dịch vụ trước khi đưa vào kinh doanh.
- Xây dựng các kế hoạch, chiến lược marketing phù hợp trong từng giai đoạn nhằm thúc đẩy hoạt động kinh doanh, phát triển thị trường và xây dựng thương hiệu.
- Thu thập feedback user, phân tích hành vi và thói quen chơi game của user, để cải thiện vận hành game.
- Lên kế hoạch, triển khai thực hiện kế hoạch kinh doanh. Quản lý, theo dõi, đánh giá mức độ hiệu quả kinh doanh của dịch vụ.
- Thực hiện việc báo cáo công việc cho cấp quản lý trực tiếp và thực hiện các công việc liên quan.

4.6. Trung tâm VAS:

- Là đơn vị đảm nhiệm các chức năng về Kinh doanh, sản xuất và phát triển các sản phẩm, dịch vụ kinh doanh mới trong lĩnh vực VAS, phát triển nội dung và phát triển ứng dụng di động.

- Thực hiện các hoạt động nghiên cứu thị trường, phân tích, đánh giá, tổng hợp báo cáo theo các yêu cầu kinh doanh.

❖ **Quản lý đối tác:**

- Duy trì và phát triển mối quan hệ với các đối tác sẵn có trong việc hợp tác kinh doanh dịch vụ.
- Phát triển đối tác mới hợp tác kinh doanh dịch vụ và khai thác kinh doanh trên các công nghệ thông tin.
- Trực tiếp phát triển thị trường, đối tác, các kênh phân phối để mở rộng thị trường, thị phần.

❖ **Nội dung:**

- Vận hành, khai thác và quản trị về mặt nội dung và hoạt động của các công nghệ thông tin web, wap, ODP, SMS portal.
- Xây dựng, phát triển nội dung và dịch vụ đáp ứng yêu cầu kinh doanh của Trung tâm và của Công ty.
- Xây dựng kho nội dung cho dịch vụ mới dựa trên kho nội dung sẵn có của VMG.

❖ **Phát triển dịch vụ mới:**

- Là đơn vị chủ trì trong việc đề xuất và nghiên cứu để phát triển các sản phẩm, dịch vụ VAS mới. Chủ động tìm kiếm và lựa chọn các ý tưởng dịch vụ phù hợp với nhu cầu thị trường, tuân thủ các quy định của VMG và pháp luật.
- Phối hợp với các bộ phận hỗ trợ xây dựng kịch bản và thực hiện kiểm tra, thử nghiệm dịch vụ trước khi đưa vào kinh doanh.

4.7. Trung tâm Luckyfone:

- Kinh doanh chuyên sâu dịch vụ cung cấp kết quả xổ số. Đa dạng hóa, phát triển các hình thức truyền thông, phát triển thị trường nhằm gia tăng thị phần, khách hàng cũng như khách hàng mới nhằm gia tăng doanh thu, lợi nhuận theo kế hoạch từng năm.
- Phát triển dịch vụ xổ số đảm bảo liên tục tăng trưởng và mở rộng thị phần.
- Quản lý, theo dõi, đánh giá mức độ hiệu quả kinh doanh của dịch vụ.
- Duy trì các đối tác truyền thống, tìm kiếm khách hàng, đối tác mới phục vụ cho việc sản xuất kinh doanh gia tăng doanh thu.
- Phát triển đối tác mới hợp tác kinh doanh dịch vụ và khai thác kinh doanh, phát triển đối tác thuê cơ sở dữ liệu xổ số.
- Tổ chức sự kiện, event,... mở rộng các hình thức kinh doanh.
- Phối hợp với các bộ phận hỗ trợ xây dựng kịch bản và thực hiện kiểm tra, thử nghiệm dịch vụ Xổ số trước khi đưa vào kinh doanh.
- Phối hợp cùng Phòng kinh doanh thực hiện các công việc Chăm sóc khách hàng, Marketing, truyền thông sản phẩm dịch vụ.

4.8. Phòng Đối soát và Tính Cước:

Quản lý và điều hành toàn bộ hệ thống tính cước và đối soát với các đối tác, khách hàng và các đơn vị thành viên trong VMG. Phối hợp và hỗ trợ về mặt kỹ thuật. Quản lý cơ sở dữ liệu hệ thống báo cáo phân tích sản lượng để đối soát thanh toán và theo dõi hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Xây dựng, vận hành hệ thống tính cước SMS giữa VMG và các Telcos. Xây dựng và quản lý các hệ thống báo cáo SMS, báo cáo thoại, thẻ cào, phân tích, thống kê số liệu phục vụ công tác kinh doanh cho các đối tác trong và ngoài Công ty.

- Xây dựng vận hành các phần mềm đối soát cước về sản lượng SMS, thoại với các đối tác trong và ngoài Công ty.
- Quản lý các đối tác của công ty, thực hiện việc khai báo cấp phát mã kết nối dịch vụ cho các đối tác.
- Chịu trách nhiệm xây dựng phát triển hệ thống phần mềm báo cáo, phân tích, thống kê, chăm sóc khách hàng.
- Xây dựng quy trình đối soát tính cước khi có các dịch vụ mới phát sinh.
- Tối ưu vận hành hệ thống tính cước.
- Xây dựng tool quản lý về hệ thống đối soát, tính cước.

4.9. Phòng Phát triển Dịch vụ:

- Quản lý và điều hành hệ thống phần mềm và phát triển ứng dụng theo định hướng của Công ty. Phối hợp và hỗ trợ về mặt kỹ thuật với các đơn vị thành viên triển khai sản phẩm, dịch vụ giá trị gia tăng.

➤ Phát triển phần mềm:

- Thiết kế, xây dựng và phát triển hệ thống quản lý nội dung và bản quyền phục vụ kinh doanh dịch vụ giá trị gia tăng trên Mobile, Internet và truyền hình.
- Phát triển các hệ thống ứng dụng nội dung cộng đồng.
- Phát triển các hệ thống ứng dụng trên mobile theo yêu cầu.

➤ Phát triển ứng dụng:

- Nghiên cứu phát triển tích hợp các giải pháp công nghệ mới xây dựng các sản phẩm dịch vụ mới cho công ty theo yêu cầu.
- Nghiên cứu, phát triển các dịch vụ mới theo định hướng của Công ty.
- Xây dựng các giải pháp tích hợp phát triển dịch vụ viễn thông và CNTT cho các Telcos, các khách hàng doanh nghiệp.
- Tối ưu hóa các hệ thống cung cấp sản phẩm, dịch vụ hiện có của Công ty.
- Tổ chức xây dựng đội ngũ phát triển outsourcing CNTT cho các đối tác trong và ngoài nước.
- Thực hiện các công việc khác theo yêu cầu sản xuất kinh doanh của công ty và theo yêu cầu của Tổng giám đốc.

4.10. Phòng Hệ Thống:

- Quản lý và điều hành hệ thống kỹ thuật của Công ty, phối hợp triển khai kết nối kỹ thuật giữa hạ tầng VMG với các đối tác, khách hàng là đơn vị thành viên trong VMG.
- Đảm bảo hệ thống hoạt động ổn định. Phát triển hệ thống hạ tầng tập trung thay thế các hệ thống hiện nay của đối tác.
- Quản trị vận hành hệ thống SMS, Voice, Content, hệ thống mạng và tài nguyên nội bộ của Công ty, quản trị các hệ thống ứng dụng khác theo yêu cầu của Công ty. Đảm bảo các hệ thống hoạt động ổn định, phát hiện và khắc phục kịp thời các sự cố.
- Đảm bảo an ninh, an toàn cho hệ thống mạng và dữ liệu của Công ty.
- Quan hệ với các đối tác phối hợp vận hành quản trị hệ thống (bao gồm các kết nối, đường truyền, các thiết bị của đối tác trong mạng của Công ty, các thiết bị của Công ty trong mạng của đối tác).
- Nghiên cứu phát triển các dịch vụ tích hợp hệ thống theo yêu cầu.

- Hỗ trợ kỹ thuật cho mạng và thiết bị tin học văn phòng của Công ty. Chịu trách nhiệm làm thủ tục thực hiện mua bán, các vật tư, công cụ kỹ thuật của Công ty.

4.11. Phòng Marketing:

- Quản lý và điều hành toàn bộ hoạt động Marketing trong Công ty theo định hướng và mục tiêu phát triển của Công ty.
- Hoạch định và định hướng chiến lược Marketing của Công ty. Xây dựng chiến lược và các hoạt động Marketing cụ thể cho từng sản phẩm trong Công ty: Game, SMS brandname, SMS số xố, các sản phẩm SMS và sản phẩm dịch vụ khác của Công ty. Chủ động đề xuất, xây dựng và thực hiện các phương thức, các hoạt động Marketing phù hợp với từng nhóm sản phẩm.
- Chịu trách nhiệm tham gia đánh giá và thực hiện các công việc truyền thông có hợp tác với các đối tác đối với các sản phẩm B2B như: Vishare, Vinabox, Game Portal, S2, thuê đầu số..
- Kết nối, xây dựng và phát triển tập khách hàng chung cho Công ty và cho từng sản phẩm, phân tích, đánh giá để thực hiện các chiến dịch truyền thông chéo, bán chéo sản phẩm cho những nhóm khách hàng phù hợp.
- Thiết lập ngân sách marketing theo chiến lược dài hạn và ngắn hạn của VMG, kế hoạch hành động của hoạt động Marketing trong Công ty. Chịu trách nhiệm trong phạm vi ngân sách được giao.
- Xây dựng và chỉ đạo thực hiện các chương trình nghiên cứu thị trường, phân tích khách hàng, chính sách giá cũng như theo dõi hiện trạng của từng sản phẩm/dịch vụ của Công ty trong từng giai đoạn nhất định.
- Quản trị sản phẩm (chu kỳ sống sản phẩm): Ra đời, phát triển, bão hòa, suy thoái, và đôi khi là hồi sinh.
- Phối hợp với các bộ phận sản xuất kinh doanh xây dựng chính sách đặc thù đối với khách hàng công ty. Thực hiện quản lý và duy trì mối quan hệ gắn bó cũng như chăm sóc khách hàng
- Phối hợp với bộ phận kinh doanh trong việc sáng tạo và phát triển các vật phẩm quảng cáo, quà tặng khách hàng, đối tác tại các điểm có liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty như các đại lý số xố, các quầy bán số xố, các trung tâm kinh doanh, sửa chữa điện thoại; chịu trách nhiệm trong việc hỗ trợ các bộ phận thực hiện các chương trình khuyến mãi, truyền thông online và offline.
- Lên kế hoạch các hoạt động PR. Tổ chức các sự kiện (họp báo, hội thảo, hội chợ, các chương trình chăm sóc sau bán, soạn thông cáo báo chí, cung cấp thông tin ra bên ngoài). Xây dựng, duy trì và phát triển các mối quan hệ với các cơ quan truyền thông. Đánh giá kết quả truyền thông dựa trên khảo sát. Chăm sóc website, đưa tin bài lên website. Hỗ trợ tổ chức các hoạt động trong nội bộ công ty nhằm tạo tinh thần đoàn kết giữa các thành viên trong công ty.
- Đảm bảo mục tiêu của Marketing luôn gắn liền với Kinh Doanh.

4.12. Trung tâm Quảng Cáo số:

- Là đơn vị kinh doanh đảm nhiệm các chức năng về Kinh doanh trong lĩnh vực Quảng cáo trên Mobile.
- Thực hiện các hoạt động nghiên cứu thị trường, phân tích, đánh giá tổng hợp báo cáo theo các yêu cầu kinh doanh.
- Phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh, mở rộng thị trường trong lĩnh vực Quảng cáo trên Mobile nhằm đảm bảo doanh số theo kế hoạch.

- Duy trì, phát triển mối quan hệ với các đối tác sẵn có trong việc hợp tác kinh doanh dịch vụ thông qua việc gia tăng giá trị cho khách hàng và phát triển các đối tác mới.
- Xây dựng và thực hiện các chiến dịch truyền thông cho các sản phẩm, dịch vụ nhằm phát triển doanh thu và thị phần của VMG.
- Xây dựng chính sách khuyến mại, chính sách bán hàng và quản lý nguồn thu nhập từ Telcos hoặc các CP khác.
- Quản lý chất lượng dịch vụ: Quản lý tốc độ, đường truyền; nâng cao tính năng công cụ; quản lý độ chính xác của các báo cáo.
- Chăm sóc khách hàng sau bán hàng: Khảo sát độ hài lòng của khách hàng về việc sử dụng sản phẩm; thống kê hiệu quả kênh tin nhắn.

4.13. Phòng Quản lý Dự Án

- Phối hợp các với đơn vị kinh doanh (chủ thể dịch vụ) và các phòng (Phát triển dịch vụ, Đối soát tính cước, Hệ thống) để lập yêu cầu chi tiết cho các sản phẩm dịch vụ mới
- Đóng vai trò Scrum Master (cầu nối phối hợp) giữa các Product Owner (chủ thể dịch vụ) và các Phòng Phát triển dịch vụ, Đối soát tính cước, Hệ thống trong các giai đoạn (Sprint) phát triển sản phẩm dịch vụ.
- Trực tiếp thực hiện các dự án cho hướng kinh doanh mới do công ty giao.
- Tìm kiếm, lựa chọn và quản lý các đối tác công nghệ thuê ngoài (outsorce) để thực hiện các dự án phát triển sản phẩm cần sử dụng nguồn lực thuê ngoài.
- Hỗ trợ các chủ thể dịch vụ kiểm soát chất lượng và nghiệm thu sản phẩm mới.
- Nghiên cứu và thử nghiệm các công nghệ mới.

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

a. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty

Bảng 1: Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty

TT	Tên cổ đông	Số ĐKKD/ CMND	Địa chỉ	Số cổ phần nắm giữ (cổ phần)	Tỷ lệ/ VDL (%)
1.	Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam	100684378	Số 57 phố Huỳnh Thúc Kháng, Hà nội	5.772.000	28,30
2.	NTT DOCOMO Inc	01000106791 2	2-11-1 Nagata-cho, Chiyoda-ku, Tokyo, Japan	4.999.998	24,52
3.	YELLOW STAR INVESTMENT 6 PTE. LTD	201114873H	138 Robinson Road # 17-00 The Corporate Office Singapore 068906	4.500.000	22,07
	Tổng cộng			15.271.998	74,89

Nguồn: Danh sách cổ đông VMG chốt ngày 16/3/2016

b. Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ

Công ty hoạt động theo hình thức công ty cổ phần từ ngày 10/02/2006 theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp cấp lần đầu ngày 10/02/2006. Theo quy định của Luật Doanh

nghiệp, đến thời điểm hiện tại cổ phiếu phổ thông của cổ đông sáng lập đã hết thời gian hạn chế chuyển nhượng.

c. Cơ cấu cổ đông

Bảng 2: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm ngày 16/3/2016

STT	Cổ đông	Số lượng (người)	Số cổ phần (cổ phần)	Giá trị theo mệnh giá (VNĐ)	Tỷ lệ (%)
I	Cổ đông trong nước	255	10.408.990	104.089.900.000	51,0
1	Cổ đông tổ chức	5	7.238.000	72.380.000.000	35,5
	<i>Trong đó: Nhà nước</i>	<i>1</i>	<i>5.772.000</i>	<i>57.720.000.000</i>	<i>28,3</i>
2	Cổ đông cá nhân	249	3.170.990	31.709.900.000	15,5
II	Cổ đông nước ngoài	9	9.980.010	99.800.100.000	48,9
1	Cổ đông tổ chức	3	9.769.998	97.699.980.000	47,9
2	Cổ đông cá nhân	6	210.012	2.100.120.000	1,0
III	Cổ phiếu quỹ		4.000	40.000.000	0
	Tổng cộng	264	20.393.000	203.930.000.000	100

Nguồn: Danh sách cổ đông VMG chốt ngày 16/3/2016

6. **Danh sách những công ty mẹ và công ty con của VMG, những công ty mà VMG đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với VMG.**

6.1. **Danh sách Công ty mẹ, những công ty nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với VMG:** Không có

6.2. **Danh sách Công ty con, những Công ty mà VMG nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối**

a. **Công ty cổ phần thanh toán điện tử VNPT (VNPT Epay)**

- Tỷ lệ sở hữu của VMG tại VNPT Epay: 62,25%
- Trụ sở: Tầng 3 tòa nhà Viễn Đông, 36 Hoàng Cầu, Quận Đống Đa, Hà Nội
- Vốn điều lệ: 80.000.000.000 đồng (Tại 31/3/2016)
- Điện thoại: 04.39335133 Fax: 04.39335166
- Website: <http://vnptepay.com.vn>
- Giấy Chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0106520087 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp
- Lĩnh vực kinh doanh:
 - + Đại lý bán lại và phân phối thẻ trả trước
 - + Phát hành và sản xuất các loại hình thẻ dữ liệu công nghệ cao như thẻ thông minh (có gắn chip) và các loại thẻ dữ liệu khác
 - + Kinh doanh các dịch vụ giá trị gia tăng trên mạng điện thoại di động, cố định, internet.
 - + Kinh doanh các dịch vụ thương mại điện tử, siêu điện tử, quảng cáo điện tử, đấu giá điện tử, giao dịch điện tử, ví điện tử.

- + Kinh doanh các giải pháp phần mềm và công nghệ thông tin phục vụ cho các dịch vụ thanh toán trực tuyến, điểm chấp nhận thanh toán, thanh toán di động và thẻ thanh toán.

b. Công ty cổ phần công nghệ OCG

- Tỷ lệ sở hữu của VMG tại OCG: 50.50%
- Trụ sở: Tầng 8 Tòa nhà Viễn Đông, 36 Hoàng Cầu, Phường Ô Chợ Dừa, Quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội
- Vốn điều lệ: 100.000.000.000 đồng (Tại 31/3/2016)
- Điện thoại: 04 39342757 Fax: 04 39342762
- Mã số thuế: 0107287274
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0107287274 do Sở Kế hoạch và Đầu tư cấp lần đầu ngày 11/1/2016
- Ngày bắt đầu hoạt động: 11/1/2016
- Lĩnh vực kinh doanh:
 - + Thực hiện quyền nhập khẩu phần mềm giải trí điện tử (không bao gồm phương tiện lưu trữ thông tin đã ghi) và bộ điều khiển trò chơi video có mã 9504
 - + Xuất bản phần mềm
 - + Lập trình máy vi tính
 - + Tư vấn máy vi tính và quản trị hệ thống máy vi tính
 - + Hoạt động dịch vụ công nghệ thông tin và dịch vụ khác liên quan đến máy vi tính: Khắc phục các sự cố máy vi tính và cài đặt phần mềm

6.3. Danh sách công ty liên kết:

a. Công ty cổ phần Truyền thông VNNPlus

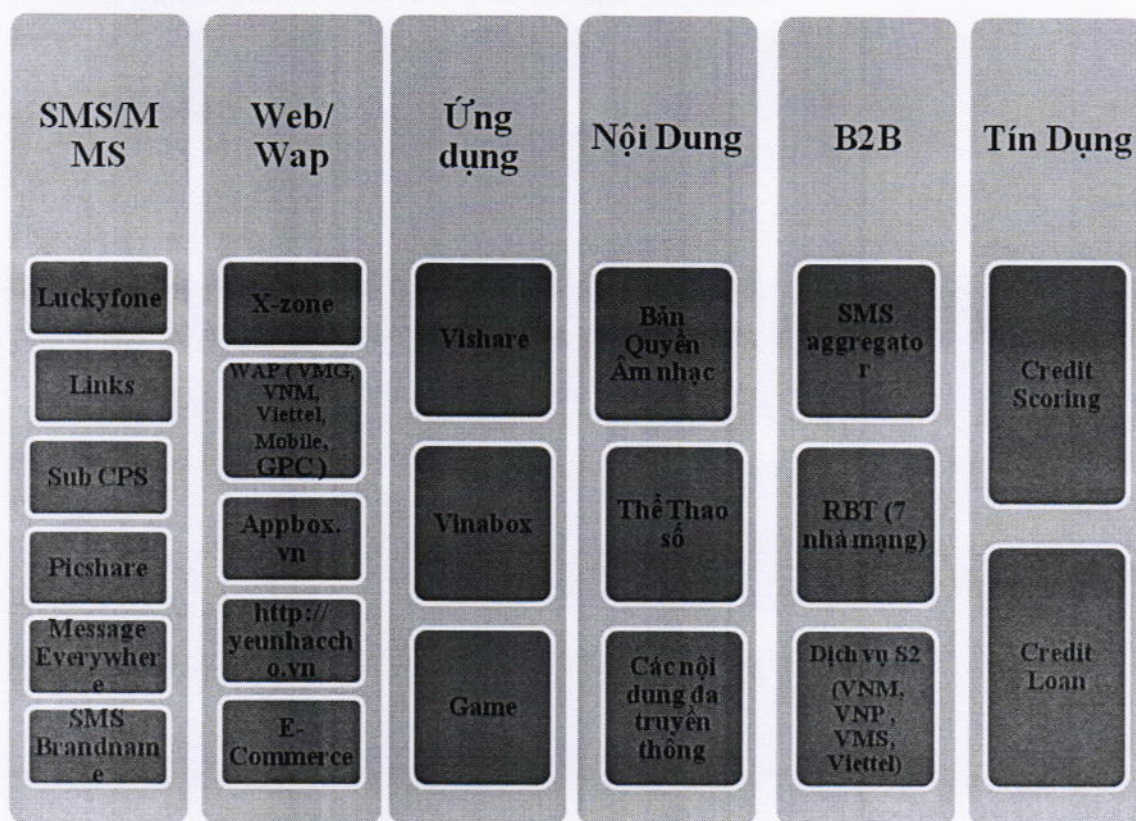
- Tỷ lệ sở hữu của VMG tại VNNPlus: 25,5%
- Trụ sở: Tầng 6 Tòa nhà Như Nguyễn, số 18, ngõ 11 Thái Hà, Phường Trung Liệt, quận Đống Đa, Hà Nội
- Vốn điều lệ: 20.000.000.000 đồng
- Điện thoại: (+84) 4 37725502 Fax: (+84) 4 37726658
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0102008907 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 9/8/2006
- Lĩnh vực kinh doanh: Dịch vụ truyền thông

b. Công ty cổ phần Thương mại Điện tử Lingo

- Tỷ lệ sở hữu của VMG tại Lingo: 25,09%
- Trụ sở: Tầng 4 Tòa nhà Viễn Đông, số 36 Hoàng Cầu, quận Đống Đa, Hà Nội
- Vốn điều lệ: 151.785.020.000 đồng
- Điện thoại: (04) 7303.7799 Fax: (04) 3772.2466
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0106479079 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 11/3/2014, thay đổi lần 8 ngày 9/7/2016.
- Lĩnh vực kinh doanh: Thương mại điện tử và dịch vụ loyalty

7. Hoạt động kinh doanh.

Sơ đồ Các dịch vụ của VMG trên điện thoại và Internet:



7.1. Thông tin sơ bộ về tình hình kinh doanh của dịch vụ:

a. Dịch vụ nội dung tin nhắn:

➤ Nhóm dịch vụ: Xổ số, Links, sub CPs, Picshare, SMS Brandname

- Thư viện nội dung phong phú với hơn 1000 sản phẩm, dịch vụ, bao gồm nhạc, thể thao, trò chơi, logo, nhạc chuông.
- Các nội dung được lưu chuyển thông qua WAP, WEB, Applications, như video, tranh, nhạc, trò chơi và các ứng dụng
- Chiếm 25% thị phần trong hơn 150 nhà cung cấp dịch vụ nội dung thông tin (CPs) – gấp 4 lần so với thị phần của đơn vị đứng thứ hai

b. Dịch vụ thanh toán trên di động:

- Mobile topup, Ví tiền điện tử, Mobile banking, E-commerce, Dịch vụ loyalty

c. Phân phối nội dung

- Nhóm dịch vụ gồm: Bản Quyền Âm nhạc, Đá bóng và Showbiz, Các ND đa truyền thông
- Phân phối bản quyền âm nhạc cho các nguồn trong và ngoài nước
- Phân phối nội dung bóng đá.
- Hơn 25% thị phần từ 200 CPs ở Việt Nam

d. Giải pháp và ứng dụng:

Cung cấp giải pháp và ứng dụng dịch vụ nội dung tới các nhà mạng, ví dụ: WAP, WEB, SMS aggregator, subscription, mobile marketing...

e. Platform nội dung

Cung cấp nền nội dung tới các CP khác như một Đại lý nội dung đứng đầu

7.2. Mô tả sơ bộ sản phẩm/dịch vụ:

a. Nhóm dịch vụ Game:

- Game Bleach;
- Game Trà chanh quán: <http://trachanhquan.mobi/>
- Game Thân bài;
- Game CS Mobile: <http://csmobile.vn>
- Game Dân gian Việt: <http://gamedangianviet.com/>

b. Nhóm dịch vụ luckyfone gồm:

- Tra cứu Kết quả xổ số (theo tỉnh/miền).
- Tường thuật trực tiếp KQXS.
- Đăng ký KQXS nhiều ngày
- Thống kê KQXS.
- Các cặp số may mắn (theo tỉnh) - CẦU.

c. Dịch vụ VAS :

- Vinashare
- Vinabox
- Kho clip vinaphone: trang xem và tải video dành cho các thuê bao vinaphone
- Kho clip Viettel: Dịch vụ xem và tải video dành cho các thuê bao Viettel
- Myfoto: Dịch vụ xem, tải và chia sẻ ảnh, video dành cho các thuê bao Mobifone
- Mgame: Dịch vụ tải và cài đặt game dành cho các thuê bao Mobifone

d. Dịch vụ B2B:

- Thuê bao nội mạng mới có thể sử dụng dịch vụ trên các đầu số của Telco
- Nội dung dịch vụ đa dạng, bao gồm dịch vụ nhóm content service, text...
- Đăng ký 1 lần, nhận tin định kỳ nhiều lần
- Trừ cước phí trước khi gửi MT

e. Vay Tiêu Dùng:

- Sản phẩm vay tiêu dùng trả góp theo lương: Ủy thác đầu tư vốn qua các tổ chức tài chính để thực hiện các chương trình cho vay tiêu dùng đối với các cán bộ công nhân viên chức thuộc các công ty, đơn vị, tổ chức có hoạt động phát triển ổn định.
- Sản phẩm vay tiêu dùng trả góp trên các website Thương mại điện tử: Phối hợp với các tổ chức tài chính và các nhà cung cấp dịch vụ Thương mại điện tử cho phép người tiêu dùng mua sắm trực tuyến có nhu cầu vay trả góp một phần khi mua sản phẩm online:

- Tập hợp dữ liệu từ nhiều nguồn (dữ liệu sử dụng dịch vụ di động, dịch vụ VAS, dữ liệu hành vi người dùng trên mạng xã hội,...).
- Phân tích dữ liệu người dùng và xây dựng mô hình thẩm định vay tiêu dùng online (Credit Scoring).
- Cung cấp kết quả Credit Scoring cho các tổ chức tài chính có nhu cầu hợp tác cho vay trên các dịch vụ Thương mại điện tử.

f. Nhóm dịch vụ SMS Brandname:

- Là hệ thống gửi tin nhắn một chiều (SMS Marketing), sử dụng tài khoản trả trước, với người gửi là tên thương hiệu (brandname) được chính phủ cấp phép hoạt động.
- Gửi tin từ 1 phía đến nhiều người với những mục đích marketing khác nhau trên cơ sở các thông điệp ngắn trên mạng viễn thông.
- Tin nhắn SMS Brandname được chia thành 2 loại:
 - Tin nhắn Quảng cáo
 - Tin nhắn Zalo (ZMS)
 - Tin nhắn Đa phương Tiện (MMS)
 - Tin nhắn Thương Hiệu

Các gói dịch vụ Marketing online khác như: Google AdWords, Google Display Network trên mobile, FacebookAds, Forum Seeding, Email Marketing.

8. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 2 năm gần nhất.

Bảng 3: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty mẹ

Chỉ tiêu	Năm 2014 (VND)	Năm 2015 (VND)	Tỷ lệ % Tăng/ giảm của năm 2015 so với 2014
Tổng giá trị tài sản	708.745.987.153	813.467.650.158	14,78%
Vốn chủ sở hữu	589.826.913.700	597.130.157.479	1,24%
Doanh thu thuần	724.282.326.675	1.705.479.591.144	135,47%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	101.104.549.172	87.847.672.949	-13,11%
Lợi nhuận (lỗ) khác	815.822.678	1.324.762	-99,84%
Lợi nhuận trước thuế	101.920.371.850	87.848.997.711	-13,81%
Lợi nhuận sau thuế	79.497.890.043	68.522.759.168	-13,81%
Giá trị sổ sách (Vốn chủ sở hữu/cổ phiếu lưu hành)	28.929	29.287	1,24%
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	64,1%	119%	-

Nguồn: BCTC kiểm toán riêng năm 2015

Bảng 4: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty hợp nhất

Chỉ tiêu	Năm 2014 (VND)	Năm 2015 (VND)	Tỷ lệ % Tăng/ giảm của năm 2015 so với 2014
Tổng giá trị tài sản	751.885.732.883	903.869.156.495	20,21%
Vốn chủ sở hữu	591.862.583.226	615.741.290.231	4,03%
Doanh thu thuần	2.361.710.422.749	4.103.584.641.066	73,75%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	82.390.362.837	105.568.335.253	28,13%
Lợi nhuận (lỗ) khác	59.173.539	1.075.561.973	1717,64%
Lợi nhuận trước thuế	82.449.536.376	106.643.897.226	29,34%
Lợi nhuận sau thuế	60.027.054.569	83.052.378.575	38,36%
Lợi nhuận sau thuế của cổ đông thiểu số	4.947.217.268	4.734.190.633	-4,31%
Lợi nhuận sau thuế của Công ty mẹ	55.079.837.301	78.318.187.942	42,19%
Giá trị sổ sách [(vốn chủ sở hữu – Lợi ích cổ đông thiểu số)/ số cổ phần đang lưu hành]	27.637	28.519	3,19%
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức (%)	84,92%	98,20%	-

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2015

9. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành:

9.1. Vị thế của công ty trong ngành:

- VMG là một trong những Công ty đứng đầu thị trường Nội dung số trong các lĩnh vực SMS Base, Kho Bản quyền, SMS Brandname, CardCharging và Telco Gateway.
- Năm 2015, VMG lọt Top 40 doanh nghiệp công nghệ thông tin lớn nhất của Việt Nam, đứng đầu trong lĩnh vực Nội dung số về doanh thu, theo bình chọn của VINASA.
- VMG nằm trong Top 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam của tổ chức đánh giá VNR.

9.2. Triển vọng phát triển của ngành

Thị trường viễn thông di động Việt Nam cũng bước vào giai đoạn ổn định. Số lượng thuê bao của các mạng hiện không có sự thay đổi nhiều, các mạng không còn chạy đua giành giật thuê bao như trước mà đã tập trung vào các biện pháp nâng cao doanh thu lợi nhuận bằng cách khai thác sâu hơn các dịch vụ truyền thống cũng như dịch vụ giá trị gia tăng. Có

thể kể đến những xu hướng lớn trên thị trường Viễn thông di động diễn ra vào năm 2016 như sau:

- Thị trường viễn thông Việt Nam trong năm 2016 sẽ hình thành thể chân vạc và 3 doanh nghiệp trong nước vẫn chiếm thị phần chủ đạo, bất chấp việc các hiệp định WTO hay TPP tác động lên lĩnh vực viễn thông và CNTT. Tuy nhiên, các doanh nghiệp sẽ chịu sức ép từ các dịch vụ OTT của các nhà khai thác dịch vụ như Facebook (Messenger, Whatsapp), Google, Viber... và cả OTT nội địa như Zalo, Dự báo tăng trưởng doanh thu thị trường viễn thông - CNTT khoảng 8.5%/năm.
- Doanh thu của các dịch vụ như thoại, SMS sẽ tiếp tục suy giảm với sự lên ngôi của các dịch vụ OTT và các nhà mạng chuyển từ nhà khai thác viễn thông thuần túy sang nhà khai thác dịch vụ và giải pháp nhất là dịch vụ CNTT.
- Năm 2016 sẽ chứng kiến dịch vụ 4G được triển khai một cách thận trọng ở những nhà mạng và ở các đô thị, thành phố lớn trong nước. Tuy nhiên, chưa đến thời điểm bùng nổ 4G do chưa có dịch vụ cho 4G và giá thiết bị đầu cuối cho 4G còn cao so với mặt bằng chung của xã hội.
- Các nhà khai thác viễn thông - CNTT sẽ chuẩn bị ráo riết cho việc áp dụng chính sách chuyển mạng giữ số MNP (Mobile Number Portability) dự kiến diễn ra vào năm 2017, tập trung vào chất lượng dịch vụ, cải tiến và nâng cao hoạt động chăm sóc khách hàng.
- Năm 2016 cũng chứng kiến việc các nhà khai thác viễn thông - CNTT của Việt Nam quan tâm một cách đặc biệt công tác chăm sóc khách hàng (Customer Care), sự thay đổi về chất từ cạnh tranh về giá sang cạnh tranh về chất lượng dịch vụ, mang lại trải nghiệm tốt đẹp hơn về dịch vụ dưới con mắt của khách hàng. Một số nhà mạng đã có chiến lược chăm sóc khách hàng với những bước đi táo bạo, tạo sự khác biệt.
- Các công nghệ IoT (Internet Of Things - Internet kết nối với mọi vật), M2M (machine to machine - giao tiếp giữa máy với máy) sẽ được triển khai và có bước phát triển trong năm tới. So với thế giới, thị trường IoT, M2M của Việt Nam mới ở mức độ sơ khai và còn rất nhiều tiềm năng.
- Các nhà mạng sẽ có nhiều dự án triển khai phân tích dữ liệu lớn (big data analytics) trong việc tìm hiểu hành vi, nhu cầu khách hàng để từ đó ra quyết định hợp lý và phản ứng kịp thời với thị trường.
- Dịch vụ về Video (VOD, Video Streaming) sẽ được ưu tiên phát triển để đón đầu việc triển khai 4G.
- Thị trường game online bùng nổ với sự tham gia của hầu hết các doanh nghiệp đang làm webgame và client game. Lợi nhuận mỗi doanh nghiệp ngành game mobile giảm xuống do mức độ cạnh tranh cao trên thị trường, tỷ lệ phát hành game không thành công tăng cao. chi phí truyền thông tăng cao và miếng bánh thị trường bị chia cho quá nhiều sản phẩm. Bên cạnh đó, sự can thiệp mạnh của các cơ quan quản lý nhà nước khiến việc kinh doanh game trở nên rủi ro hơn.
- Xu hướng mobile marketing ngày càng phát triển trở thành mối quan tâm của những người làm marketing và dần chiếm tỉ trọng lớn trong Digital Marketing. Các Agency mảng Digital Marketing đang phát triển thêm các dịch vụ cho Mobile Marketing và budget cho Mobile Marketing chiếm tỉ trọng lớn trong chiến dịch Marketing của các công ty.
- Viễn thông và truyền hình hội tụ. Khoảng cách giữa viễn thông di động và truyền hình ngày càng thu hẹp đặc biệt là truyền hình internet (IPTV - công nghệ cho phép truyền tải các chương trình truyền hình thông qua mạng Internet băng thông rộng. Điều này tạo điều

kiện cho các doanh nghiệp nội dung số khai thác hiệu quả nguồn nội dung có sẵn và tiếp cận được với số lượng khách hàng mới rộng lớn hơn.

10. Chính sách đối với người lao động

10.1. Cơ cấu lao động trong công ty

- Tổng số lao động: 163 nhân sự
- Cơ cấu lao động theo độ tuổi/theo giới tính/theo thời hạn hợp đồng/theo trình độ chuyên môn:

Tiêu chí đánh giá	Yếu tố	Số lượng 2016 (Tính đến 5/5/2016)
1. Giới tính	Nam	130
	Nữ	182
2. Độ tuổi	Dưới 25 tuổi	36
	26-30	123
	Trên 30 tuổi	153
3. Thu nhập	Dưới 5 triệu	25
	5-<7,5 triệu	145
	7,5 - <10 triệu	59
	10 -15 triệu	36
	Trên 15 triệu	46
4. Học vấn	Đại học và trên Đại học	260
	Cao đẳng, trung cấp	44
	Trung học	8
5. Thâm niên công tác	Dưới 6 tháng	29
	6 tháng – 1 năm	29
	1 năm -2 năm	42
	2 năm – 4 năm	59
	Trên 4 năm	153

Nguồn: CTCP Truyền thông VMG

10.2. Chính sách đào tạo, lương thưởng, trợ cấp

➤ Định hướng xây dựng chính sách đối với người lao động:

Nhằm vươn tới mục tiêu phát triển bền vững và lâu dài. Công ty đã xây dựng chính sách đối với người lao động theo định hướng sau:

- Hỗ trợ và tạo mọi điều kiện để người lao động phát huy khả năng trong học tập nâng cao kiến thức chuyên môn nghiệp vụ.
- Đào tạo và sắp xếp nguồn nhân lực phù hợp với tình hình phát triển của Công ty nhằm gia tăng về chất.
- Đảm bảo công việc đầy đủ cho người lao động, đảm bảo thu nhập phù hợp với khả năng cống hiến và thị trường.
- Thực hiện đầy đủ quyền lợi và nghĩa vụ đối với người lao động theo đúng với chế độ, chính sách quy định.
- Có chính sách khen thưởng kịp thời đối với cá nhân và tập thể có công lao đóng góp cho Công ty, có biện pháp kỷ luật đối với những cá nhân có hành động ảnh hưởng xấu đến quyền lợi và uy tín Công ty.

➤ Chính sách, chế độ cụ thể đối với người lao động:

a. Chế độ làm việc:

- Thời gian làm việc: Công ty tổ chức làm việc 8 giờ mỗi ngày, 5 ngày mỗi tuần, nghỉ trưa 1 giờ. Khi có yêu cầu về tiến độ hợp đồng, dự án thì cán bộ công nhân viên của Công ty có trách nhiệm và tự nguyện làm thêm giờ. Công ty có chính sách phù hợp để đảm bảo quyền lợi cho người lao động theo quy định của nhà nước với mức đãi ngộ thỏa đáng.
- Nghỉ phép, nghỉ lễ, Tết: Nhân viên được nghỉ lễ và Tết theo quy định của Bộ Luật Lao động, những nhân viên có thời gian làm việc tại Công ty từ 12 tháng trở lên được nghỉ phép 12 ngày mỗi năm. những nhân viên có thời gian làm việc tại Công ty chưa đủ 12 tháng thì số ngày được nghỉ phép trong năm được tính theo tỷ lệ thời gian làm việc. Ngoài ra, cứ 05 năm làm việc tại Công ty nhân viên sẽ được cộng thêm 01 ngày phép.
- Nghỉ ốm, thai sản: Công ty thanh toán chế độ lương, ốm, thai sản theo quy định, đây là phần BHXH trả thay lương. Trong thời gian nghỉ thai sản. ngoài thời gian nghỉ 06 tháng với chế độ bảo hiểm theo đúng quy định, còn được hưởng lương cơ bản do Bảo hiểm xã hội chi trả.
- Điều kiện làm việc: Công ty trang bị đầy đủ các phương tiện làm việc cần thiết cho cán bộ công nhân viên. Công ty áp dụng chế độ định kỳ khám kiểm tra sức khỏe tổng hợp cho toàn thể cán bộ công nhân viên trong Công ty mỗi năm 1 lần.

b. Chính sách tuyển dụng và đào tạo

- **Tuyển dụng:** Mục tiêu tuyển dụng của Công ty là thu hút được lao động có năng lực và trình độ chuyên môn phù hợp vào làm việc tại Công ty. đáp ứng nhu cầu mở rộng quy mô hoạt động của Công ty. Tùy theo từng vị trí cụ thể mà Công ty đưa ra những tiêu chuẩn riêng. song tất cả các chức danh đều phải đáp ứng các yêu cầu cơ bản như tốt nghiệp đại học chuyên ngành có trình độ chuyên môn cơ bản phù hợp với lĩnh vực hoạt động của Công ty. nhiệt tình và ham học hỏi. yêu thích công việc và chủ động sáng tạo trong công việc. Đối với các vị trí quan trọng. việc tuyển dụng chặt chẽ hơn với các yêu cầu về kinh nghiệm công tác. khả năng phân tích và tác nghiệp độc lập. trình độ về ngoại ngữ và tin học.
- **Chính sách thu hút nhân tài:** Công ty dành chính sách lương. thưởng và những chế độ đãi ngộ cao cho các nhân viên giỏi. có trình độ học vấn cao và có nhiều kinh nghiệm trong các lĩnh vực liên quan đến ngành nghề hoạt động của Công ty nhằm một mặt tạo tâm lý ổn định cho nhân viên và mặt khác để tập hợp. thu hút nguồn nhân lực giỏi về làm việc cho Công ty.
- **Đào tạo:** Công ty xây dựng kế hoạch đào tạo hàng năm theo chiến lược phát triển của doanh nghiệp. thực hiện đào tạo và đào tạo lại tay nghề. trình độ cho người lao động bằng nhiều hình thức. nhằm phát triển đội ngũ cán bộ công nhân viên. đáp ứng yêu cầu đa dạng hóa ngành nghề của Công ty. theo kịp trình độ công nghệ của các nước tiên tiến trên thế giới.

c. Chính sách lương, thưởng, phúc lợi:

- **Chính sách lương:** Công ty xây dựng chính sách lương phù hợp với đặc trưng ngành nghề hoạt động và bảo đảm cho người lao động được hưởng đầy đủ các chế độ theo quy định của Nhà nước. phù hợp với trình độ. năng lực và công việc chuyên môn của từng người. Cán bộ công nhân viên trong Công ty ngoài việc được hưởng lương tháng theo bậc lương cơ bản còn được hưởng lương công việc theo năng suất và hiệu quả.
- **Chính sách thưởng:** Nhằm khuyến khích động viên cán bộ công nhân viên trong Công ty gia tăng năng suất lao động và hiệu quả đóng góp. Công ty có chính sách thưởng định kỳ và thưởng đột xuất cho cá nhân. tập thể có những đóng góp thiết thực vào kết quả hoạt động chung.

- **Bảo hiểm và phúc lợi:** Công ty trích nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế theo đúng quy định của pháp luật.

10.3. Mức lương bình quân:

Bảng 5: Mức lương bình quân qua các năm

Năm	Mức lương bình quân của người lao động (đồng/người/tháng)
Năm 2014	10.958.006
Năm 2015	10.756.801

Nguồn: CTCP Truyền thông VMG

11. Chính sách cổ tức

- Công ty thực hiện chi trả cổ tức theo các quy định của Luật Doanh nghiệp, Điều lệ tổ chức hoạt động của Công ty. Theo đó, phương án phân phối lợi nhuận và tỷ lệ chi trả cổ tức do Hội đồng Quản trị xây dựng, đề xuất và Đại hội đồng Cổ đông quyết định trên nguyên tắc sau:

- ❖ Cổ tức sẽ được công bố và chi trả từ lợi nhuận giữ lại của Công ty cho các cổ đông theo tỷ lệ phần vốn góp.
- ❖ Công ty chi trả cổ tức cho cổ đông khi Công ty kinh doanh có lãi, đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế theo quy định của pháp luật và ngay khi trả hết số cổ tức đã định. Công ty vẫn đảm bảo thanh toán các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả, đồng thời vẫn đảm bảo đủ vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Tình hình chi trả cổ tức những năm qua:

Bảng 6: Tình hình chi trả cổ tức

Năm	Tỷ lệ cổ tức	Hình thức thanh toán
Năm 2014	25%	Tiền mặt và chuyển khoản
Năm 2015	40%	Tiền mặt và chuyển khoản

Nguồn: Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2015, 2016 của VMG

- Tỷ lệ chi trả cổ tức năm 2015 :

Tỷ lệ trả cổ tức năm tài chính 2015 là 40% (4.000 đồng/cổ phần) bằng tiền mặt và chuyển khoản. Trong đó:

- + Cổ tức đã được tạm ứng trong năm 2015: 0 đồng /cổ phần
- + Cổ tức sẽ được chi trả trong năm 2016: 4.000 đồng /cổ phần
- + Danh sách cổ đông được nhận cổ tức trong năm 2016 sẽ được chốt vào ngày 25/5/2016 và được chi trả trong vòng 30 ngày kể từ thời điểm chốt.
- + Nguồn thực hiện: Lợi nhuận sau thuế

12. Tình hình tài chính:

12.1. Các chỉ tiêu cơ bản:

a. Trích khấu hao tài sản cố định:

Chi phí khấu hao TSCĐ của Công ty được trích phù hợp với quy định của Bộ Tài chính.

cụ thể như sau:

- TSCĐ được xác định theo nguyên giá trừ (-) giá trị hao mòn lũy kế.
- Nguyên giá TSCĐ bao gồm giá mua và toàn bộ các chi phí khác liên quan trực tiếp đến việc đưa tài sản vào trạng thái sẵn sàng sử dụng.
 - o Khấu hao được trích theo phương pháp đường thẳng. Mức trích khấu hao được trích tối đa bằng 02 lần mức khấu hao theo đường thẳng quy định tại Thông tư số 45/2013/TT-BTC ngày 25/04/2013 của Bộ Tài chính. Thời gian khấu hao được ước tính như sau:

Máy móc thiết bị	1,5-5 năm
Phương tiện vận tải	3-4 năm
Phần mềm máy tính	1,5-3 năm
Nhà cửa vật kiến trúc	25 năm

b. Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Công ty luôn thanh toán đầy đủ, đúng hạn các khoản nợ.

c. Các khoản phải nộp theo luật định

Các khoản phải nộp theo luật định như: các loại thuế, phí và lệ phí. ... luôn được Công ty thực hiện tốt, hoàn thành nghĩa vụ của mình.

d. Trích lập các quỹ theo luật định

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

Bảng 7: Số dư các Quỹ qua các năm như sau

Đơn vị tính: Đồng

STT	Khoản mục	31/12/2014	31/12/2015
1	Quỹ đầu tư phát triển	1.724.407.863	1.724.309.103
2	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	13.459.178.218	15.558.337.191

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2015

e. Tình hình công nợ hiện nay:

↓ **Tổng dư nợ vay:**

Bảng 8: Số dư nợ vay các năm như sau

Đơn vị tính: Đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2014	31/12/2015
1	Vay và nợ ngắn hạn	0	9.162.093.777
2	Vay và nợ dài hạn	0	0
	Tổng cộng	0	9.162.093.777

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2015

⚡ **Các khoản phải thu:**

Bảng 9: Các khoản phải thu

Đơn vị tính: Đồng

STT	Khoản mục	31/12/2014	31/12/2015
I	Các khoản phải thu ngắn hạn	169.177.011.309	264.112.368.444
1	Phải thu ngắn hạn của khách hàng	139.290.901.611	246.973.687.373
2	Trả trước cho người bán	5.328.864.581	6.700.598.328
3	Các khoản phải thu khác	24.557.245.117	10.438.082.743
II	Các khoản phải thu dài hạn	1.858.109.574	1.829.268.749
1	Phải thu dài hạn khác	1.858.109.574	1.829.268.749
	Tổng Cộng	171.035.120.883	265.941.637.193

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2015

⚡ **Các khoản phải trả:**

Bảng 10: Các khoản phải trả

Đơn vị tính: Đồng

STT	Khoản mục	31/12/2014	31/12/2015
I.	Nợ ngắn hạn	159.880.592.127	287.573.266.884
1	Phải trả người bán	83.175.776.590	182.308.409.214
2	Người mua trả tiền trước	6.549.912.499	13.050.645.559
3	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	17.680.556.605	16.217.450.426
4	Phải trả người lao động	4.727.741.633	6.670.948.464
5	Chi phí phải trả	26.951.556.724	32.269.677.651
6	Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn		1.709.027.564
7	Phải trả khác	7.335.869.858	10.626.677.038
8	Vay và cho thuê tài chính ngắn hạn		9.162.093.777
9	Quỹ khen thưởng và phúc lợi	13.459.178.218	15.558.337.191
II.	Nợ dài hạn	142.557.530	554.599.380
1	Phải trả dài hạn khác	142.557.530	554.599.380
	Tổng Cộng	160.023.149.657	288.127.866.264

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2015

➤ **Đầu tư tài chính ngắn hạn**

TT	Nội dung	31/12/2014	31/12/2015
1	Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	152.108.811.111	173.063.616.667

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2015

Tại thời điểm 31/12/2015, tổng các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn của VMG 173.063.616.667 VNĐ. Đây là tiền gửi có kỳ hạn từ 6 tháng đến 13 tháng.

➤ **Đầu tư tài chính dài hạn:**

➤ Đơn vị tính: Đồng

TT	Nội dung	31/12/2014	31/12/2015
I	Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết	5.438.000.000	35.438.000.000
1	CTCP Thương mại Điện tử Lingo	-	30.000.000.000
2	CTCP Truyền thông VNNPlus	5.438.000.000	5.438.000.000
II	Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	650.000.000	650.000.000
1	CTCP Đầu tư và Thương mại VNN	650.000.000	650.000.000
	Tổng cộng	6.088.000.000	36.088.000.000

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2015

Đơn vị tính: Đồng

TT	Nội dung	31/12/2014	31/12/2015
1	Đầu tư vào Công ty con	145.800.000.000	49.800.000.000
1.1	CTCP Thanh toán điện tử VNPT	49.800.000.000	49.800.000.000
1.2	CTCP Thương mại Điện tử Lingo	96.000.000.000	-
2	Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết	5.438.000.000	35.438.000.000
2.1	CTCP Thương mại Điện tử Lingo	-	30.000.000.000
2.2	CTCP Truyền thông VNNPlus	5.438.000.000	5.438.000.000
3	Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	650.000.000	650.000.000
3.1	CTCP Đầu tư và Thương mại VNN	650.000.000	650.000.000
	Tổng cộng	151.880.000.000	85.888.000.000

Nguồn: BCTC kiểm toán riêng năm 2015

Năm 2015, Công ty bán 6.600.000 cổ phần CTCP Thương mại Điện tử Lingo, số tiền 66 tỷ đồng, giá gốc và giá bán đều 10.000 đồng/cổ phần. Sau khi bán số cổ phần này thì tỷ lệ biểu quyết

và tỷ lệ lợi ích của VMG tại CTCP Thương mại Điện tử Lingo giảm từ 96% xuống còn 25,09%. Do đó khoản đầu tư vào CTCP Thương mại Điện tử Lingo tại thời điểm 31/12/2014 được phân loại là đầu tư vào công ty con nhưng tại thời điểm 31/12/2015 thì khoản đầu tư này được phân loại là đầu tư vào công ty liên kết.

12.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

Bảng 11: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu năm 2014 và năm 2015

STT	Khoản mục	ĐVT	Năm 2014	Năm 2015
I.	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
1	Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	4,36	2,94
2	Hệ số thanh toán nhanh	Lần	4,03	2,63
II.	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
1	Hệ số nợ/Tổng tài sản	Lần	0,21	0,32
2	Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	0,27	0,47
III.	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
1	Vòng quay hàng tồn kho	vòng	42,58	56,17
2	Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	Lần	3,14	4,96
IV.	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
1	Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	2,5%	2%
2	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân	%	10%	14%
3	Hệ số lợi nhuận sau thuế /Tổng tài sản bình quân	%	8%	10%
4	Tỷ suất lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	3%	3%

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2015

13. Tài sản

Bảng 12: Giá trị TSCĐ tại thời điểm 31/12/2015

Đơn vị tính: Đồng

STT	Khoản mục	31/12/2015		% giá trị còn lại /nguyên giá
		Nguyên giá	Giá trị còn lại	
I.	Tài sản cố định hữu hình	60.055.309.084	34.151.850.863	56,87%
1	Nhà cửa vật kiến trúc	26.182.883.143	23.491.864.597	89,72%
2	Máy móc thiết bị	29.701.093.031	8.824.725.326	29,71%
3	Phương tiện vận tải	4.037.140.000	1.825.856.281	45,23%

STT	Khoản mục	31/12/2015		% giá trị còn lại /nguyên giá
		Nguyên giá	Giá trị còn lại	
4	Thiết bị dụng cụ quản lý	134.192.910	9.404.659	7,01%
II.	Tài sản cố định vô hình	9.556.600.920	3.954.600.000	41,38%
1	Giá trị quyền sử dụng đất	3.954.600.000	3.954.600.000	100%
2	Phần mềm vi tính	5.602.000.920		0%
Tổng cộng (I+II)		69.611.910.004	38.106.450.863	54,74%

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2015

14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo:

Đơn vị tính: Triệu VND

Chỉ tiêu	2016		2017	
	Kế hoạch	% tăng giảm so với năm 2015	Kế hoạch	% tăng giảm so với năm 2016
Vốn điều lệ	203.930	0%	203.930	0%
Doanh thu thuần	2.191.700	28%	2.279.510	4%
Lợi nhuận sau thuế	72.320	6%	73.892	2%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	3%	-	3%	-
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	35,46%	-	36,23%	-
Cổ tức	25%	-	25%	-

Nguồn: CTCP Truyền thông VMG

Kế hoạch lợi nhuận cổ tức năm 2016 đã được Đại hội đồng cổ đông Công ty cổ phần Truyền thông VMG thông qua tại Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên 2016 ngày 27/4/2016. Kế hoạch năm 2017 do Công ty tự lập chưa thông qua Đại hội đồng cổ đông.

❖ Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức nói trên:

+ Các nhân tố ảnh hưởng đến tăng trưởng doanh thu: Thị trường dịch vụ giá trị gia tăng trên mạng Viễn thông của Việt Nam hiện đang bão hòa và rất khó tăng trưởng; Đặc biệt đầu số ngắn 3 số, lợi thế cạnh tranh trong hơn 10 năm qua của công ty, sẽ bị thu hồi theo thông tư quy hoạch đầu số số 25/2015/TT-BTTTT ngày 9 tháng 9 năm 2015 của Bộ Thông tin truyền thông; các nhà mạng cắt giảm tỷ lệ phân chia doanh thu như Viettel cắt giảm tỷ lệ phân chia doanh thu 16%. Mobifone cắt giảm tỷ lệ phân chia doanh thu 15% cho các đối tác và VMG....

+ Trong các năm tới bên cạnh việc cố gắng tiếp tục duy trì doanh thu từ các mảng kinh doanh truyền thống như SMS, bản quyền, công ty đẩy mạnh kinh doanh các dịch vụ mới để bù đắp phần doanh thu, lợi nhuận sụt giảm từ các dịch vụ truyền thống.

15. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của công ty đại chúng: Không có

16. Chiến lược, định hướng phát triển sản xuất kinh doanh.

16.1. Các mục tiêu chủ yếu của Công ty

- Tối ưu hoạt động sản xuất, kinh doanh, tận dụng mọi cơ hội để gia tăng doanh thu, lợi nhuận dịch vụ,
- Tạo mối quan hệ gắn kết với Telco để thúc đẩy doanh thu, cung cấp các dịch vụ mới và tăng hiệu quả dịch vụ,
- Đầu tư vào hợp tác và khai thác nội dung, tập trung vào nguồn nội dung Video.
- Tập trung đầu tư cho Digital Marketing, Vay tiêu dùng và các sản phẩm mới nhằm giảm bớt sự phụ thuộc vào Telco, tạo bước đột phá để đưa công ty trở lại giai đoạn tăng trưởng.
- Quản trị chuyên nghiệp, sắp xếp và tối ưu tổ chức, tăng cường sự giao lưu và phối hợp nội bộ, nâng cao sự gắn kết, tinh thần làm việc của người lao động.
- Tạo sự gắn kết, phối hợp hoạt động giữa các công ty trong tập đoàn để cùng nhau phát triển, trọng tâm hợp tác là xây dựng, duy trì và cùng khai thác tập người dùng cuối.

16.2. Chiến lược phát triển trung và dài hạn

- Phát triển các dịch vụ. sản phẩm lớn dựa trên nền tảng mobile. tăng trưởng sản lượng, tăng doanh thu và lợi nhuận đảm bảo hiệu quả kinh doanh của công ty và quyền lợi của cổ đông
- Xây dựng thương hiệu VMG và các dịch vụ VMG chuyên nghiệp, thống nhất uy tín trong nước và quốc tế.
- Phát triển mạnh kênh truyền thông chuyên sâu theo nhóm dịch vụ, đối tượng khách hàng.

Các mục tiêu đối với môi trường xã hội và cộng đồng của Công ty: VMG luôn thực hiện tốt những trách nhiệm và nghĩa vụ xã hội đối với cộng đồng. Cùng với các hoạt động kinh doanh. VMG không ngừng thúc đẩy các hoạt động đóng góp cho xã hội thông qua Quỹ Từ thiện VMG. VMG đã xây dựng 14 trường học ở vùng cao và đang tiếp tục xây dựng các trường lớp học tại các xã vùng núi phía Bắc nhằm mục tiêu hỗ trợ cho trẻ em nghèo vùng cao có ý chí phấn đấu. tiếp sức cho các em học tốt hơn, đem lại những giá trị lớn hơn không chỉ cho các em mà cho cả xã hội.

17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty: Không có

II. QUẢN TRỊ CÔNG TY

1. Cơ cấu, thành phần và hoạt động Hội đồng quản trị

1.1. Danh sách Hội đồng quản trị:

STT	Họ và tên	Chức vụ	Ghi chú
1	Ngô Diên Hy	Chủ tịch HĐQT	Thành viên HĐQT không điều hành
2	Nguyễn Mạnh Hà	Thành viên HĐQT	Thành viên HĐQT không điều hành

STT	Họ và tên	Chức vụ	Ghi chú
3	Yuichi Kato	Thành viên HĐQT	Thành viên HĐQT không điều hành
4	Domigo Alonso	Thành viên HĐQT	Thành viên HĐQT không điều hành
5	Trần Bình Dương	Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc	Thành viên HĐQT điều hành

1.2. Sơ yếu lý lịch Hội đồng quản trị

1.2.1. Ông Ngô Diên Hy – Chủ tịch Hội đồng quản trị

- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 15/4/1975
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- HKTT: Nhà E11, chung cư 96 Định Công, Phường Liệt, Quận Thanh Xuân, HN
- Số CMND: 038075000142 Nơi cấp: Hà Nội Ngày cấp: 18/05/2015
- Trình độ chuyên môn:
 - Về chuyên môn kỹ thuật: tốt nghiệp khoa CNTT, trường Đại học Bách Khoa Hà Nội.
 - Về quản lý kinh tế: Thạc Sĩ Quản Trị Kinh Doanh EMBA tại University of Hawaii at Manoa
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức danh, đơn vị công tác
09/1996-6/1997	Kỹ sư tin học, Ban quản lý dự án GPC Toàn quốc. Tổng công ty bưu chính Viễn thông Việt Nam
6/1997-5/2009	Chuyên viên. Tổ trưởng. Phó giám đốc Trung tâm tính cước. Công ty dịch vụ viễn thông
2004-2009	Bí thư Đoàn Thanh niên. Công ty dịch vụ Viễn thông Vinaphone.
05/2009-05/2010	Phó giám đốc Trung tâm phát triển dịch vụ. Công ty dịch vụ Viễn thông Vinaphone
05/2010-03/2015	Giám đốc trung tâm phát triển dịch vụ. Công ty dịch vụ Viễn thông Vinaphone
03/2015-05/2015	Phó Trưởng Ban Công nghệ thông tin và dịch vụ giá trị gia tăng. Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam
05/2015-4/2016	Phó Tổng Giám đốc phụ trách chức Tổng Giám đốc Tổng Công ty Truyền thông VNPT-Media
4/2016-nay	Tổng Giám đốc Tổng Công ty Truyền thông
Từ 27/4/2016 - nay	Chủ tịch HĐQT Tổng ty Truyền thông VMG

Thời gian	Chức danh, đơn vị công tác
Từ 25/4/2016 đến nay	Chủ tịch HĐQT Công ty CP Truyền Thông Đa Phương tiện Smart Media

- Chức vụ hiện nay tại tổ chức ĐKGD: Chủ tịch Hội đồng Quản Trị Công ty CP Truyền thông VMG.
- Chức vụ tại tổ chức khác: Chủ tịch HĐQT Công ty CP Truyền Thông Đa Phương tiện Smart Media
- Hành vi vi phạm pháp luật: không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: không
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của bản thân và những người liên quan:
 - Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần
 - Sở hữu đại diện cho Tổ chức: 3.848.000 cổ phần (*Tập Đoàn Bưu Chính Viễn Thông VN*)
 - Những người có liên quan: 0 cổ phần
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

1.2.2. Ông Nguyễn Mạnh Hà – Thành viên Hội đồng quản trị

- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 14/ 12/ 1972
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- HKTT: Phòng W107 Chung cư GOLDENWESTLAKE - 151 Thụy Khuê - HÀ NỘI
- Số CMND: 011795706 Nơi cấp: Hà Nội Ngày cấp: 12/12/2000
- Trình độ chuyên môn:
 - Cử nhân kinh tế chuyên ngành Marketing tại trường Đại học Kinh tế Quốc Dân
 - Cử nhân luật tại trường Đại học Mở Hà nội.
 - Thạc sĩ chuyên ngành Tài chính – Tín dụng – Ngân hàng tại trường Đại học Kinh tế Quốc dân.
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức danh, đơn vị công tác
Từ năm 1995 đến năm 2003	Chuyên viên Ban Giá cước và Tiếp thị - Tổng Công ty Bưu chính Viễn thông Việt Nam, Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam (<i>VNPT</i>)
Từ tháng 6/2003 đến tháng 10/2004	Phó Trưởng ban Kinh tế và Thị trường – Viện Chiến lược Bưu chính Viễn thông và Công nghệ thông tin, Bộ Bưu chính Viễn thông
Từ tháng 11/2004 đến tháng 11/2005	Trưởng phòng Chiến lược kinh doanh - Tập đoàn Viễn thông Quân đội <i>Viettel</i>
Từ tháng 12/2005 đến tháng 7/2007	Phó Giám đốc Tiếp thị và Bán hàng – Trung tâm Thông tin di động <i>HT-Mobile, Công ty Viễn thông Hà Nội</i>
Từ tháng 9/2007	Tổng Giám đốc - Công ty Cổ phần Truyền thông VMG

Thời gian	Chức danh, đơn vị công tác
đến tháng 5/2014	
Từ tháng 5/2014 đến tháng 9/2015	Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc – Công ty Cổ phần Thương mại điện tử Lingo
Từ tháng 10/2015 đến nay	Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dịch vụ và Thương mại điện tử Quốc tế EBIS
Tháng 5/2008 đến nay	Ủy viên HĐQT Công ty CP Truyền thông VMG

- Chức vụ hiện nay tại tổ chức: Ủy viên HĐQT Công ty CP Truyền thông VMG
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc - Công ty Cổ phần Dịch vụ và Thương mại điện tử Quốc tế EBIS
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của bản thân và những người liên quan:
 - Sở hữu cá nhân: 188.000 cổ phần
 - Sở hữu đại diện cho Tổ chức: 1.924.000 cổ phần (Tập Đoàn Bưu Chính Viễn Thông Việt Nam)
 - Những người có liên quan: 12.700 cổ phần (Bà Trần Thị Phương Hào – Vợ Ông Nguyễn Mạnh Hà)
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

1.2.3. Ông Yuichi Kato – Thành viên Hội đồng quản trị

- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 28/5/1964
- Quốc tịch: Japan
- Dân tộc: Japan
- Số CMND: TZ1090981 Nơi cấp: Japan Ngày cấp: 15 October 2015
- Trình độ chuyên môn:

Ông Kato đã nhận bằng Cử nhân Luật tại Đại học Tokyo Thạc sĩ quản trị kinh doanh tại Đại học George Washington tại bang Washington DC.

- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức danh, đơn vị công tác
Năm 2002	Nắm giữ nhiều vị trí tại NTT liên quan tới lĩnh vực phát triển dịch vụ mạng lưới, dịch vụ điện thoại công cộng và các công việc nội bộ khác
Từ năm 2005	Quản lý nhóm Kinh doanh thiết kế di động của phòng Kinh doanh; Giám đốc điều hành dịch vụ roaming quốc tế thuộc phòng Kinh doanh toàn cầu NTT Docomo
	CEO tại Docomo Pháp

Thời gian	Chức danh, đơn vị công tác
07/2014 tới nay	Tổng giám đốc tại trụ sở chi nhánh của Docomo NTT tại Singapore.
Từ năm 2015 đến nay	Ủy viên HĐQT Công ty Cổ phần Truyền thông VMG

- Chức vụ hiện nay tại tổ chức: Ủy Viên HĐQT Công ty VMG
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: CEO tại Docomo NTT khu vực Châu Á
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của bản thân và những người liên quan:
 - Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần
 - Sở hữu đại diện cho Tổ chức: 4.999.998 cổ phần (Docomo NTT)
 - Những người có liên quan: 0 cổ phần
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

1.2.4. Ông Domingo Alonso – Thành viên Hội đồng quản trị

- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 01/10/1974
- Quốc tịch: Mỹ
- HKTT: 47/2/47^a. đường Bùi Đình Túy. P.24. Q. Bình Thạnh. TP.HCM
- Số CMND: 491022485 Nơi cấp: USA Ngày cấp: 06/12/2011
- Trình độ chuyên môn:
 - Ông Domingo trở thành cử nhân Khoa học tại Đại học Catholic năm 1997.
 - Ông nhận tấm bằng Tiến sĩ Luật học tại Đại học Luật Fordham năm 2001 và Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh. Đại học New York năm 2005.
 - Ông nhận bằng MBA tại New York University Stern School of Business
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức danh, đơn vị công tác
Năm 2005 và 2006	Nhà phân tích tài chính cấp cao - tài chính doanh nghiệp toàn cầu văn phòng Quỹ của General Motor New York
Năm 2007 tới năm 2009	Nhà sáng lập và Giám đốc công ty Thương mại và Đầu tư phát triển Đại dương tại Việt Nam
Từ năm 2009 đến năm 2010	Phó Chủ tịch Quỹ đầu tư Indochina tại Việt Nam.
Từ năm 2010 tới nay	Giám đốc quản lý và đối tác văn phòng đại diện Công ty quản lý quỹ Maj Invest tại Việt Nam
Từ 2013 đến nay	Ủy viên HĐQT Công ty Cổ phần Truyền thông VMG

- Chức vụ hiện nay tại tổ chức: Ủy viên HĐQT Công ty Cổ phần Truyền thông VMG
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Giám đốc tại Maj Invest Singapore

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của bản thân và những người liên quan:
 - Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần
 - Sở hữu đại diện cho Tổ chức: 270.000 cổ phần (MAJ INVEST HOLDING A/S)
 - Những người có liên quan: 0 cổ phần
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

1.2.5. Ông Trần Bình Dương– Thành viên Hội đồng quản trị

- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 1/4/1976
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- HKTT: Số 3 Nhà P1 Trương Định . Tương Mai. Hoàng Mai. Hà Nội
- Số CMND: 034076000021 Nơi cấp: Hà Nội Ngày cấp: 15/1/2013
- Trình độ chuyên môn:
 - Ông Dương nhận bằng cử nhân kinh tế chuyên ngành Quản lý kinh tế tại trường Đại học Kinh tế Quốc Dân năm 1998.
 - Năm 2003. ông Dương nhận bằng Thạc sĩ quản trị kinh doanh tại Đại học Tự do Bruxelles – Vương quốc Bỉ
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức danh, đơn vị công tác
Năm 1998	chuyên viên kinh doanh Công ty Điện toán và Truyền số liệu
Năm 2004	Trưởng phòng Kế hoạch kinh doanh và Giám đốc dự án Game Portal công ty Cổ phần Học tập và giải trí trực tuyến (VDC-Net2E)
Năm 2008	tham gia nhóm dự án thành lập công ty Cổ phần thanh toán điện tử VNPT (VNPT EPAY).
Năm 2011	Tổng Giám Đốc công ty Cổ phần thanh toán điện tử VNPT (VNPT EPAY).
Từ 1/8/2013 đến nay	Thành viên Hội Đồng Quản Trị Công ty Cổ phần Thanh toán Điện Tử VNPT
Từ tháng 4/2014 cho đến nay:	Ủy Viên Hội Đồng Quản trị và Tổng Giám đốc Công ty CP Truyền thông VMG

- Chức vụ hiện nay tại tổ chức: Ủy viên HĐQT kiêm Tổng giám đốc Công ty CP Truyền thông VMG từ năm 2014 cho đến nay
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Thành viên Hội Đồng Quản Trị Công ty Cổ phần Thanh toán Điện Tử VNPT
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không

- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của bản thân và những người liên quan:
 - Sở hữu cá nhân: 42.330 cổ phần
 - Những người có liên quan: 0 cổ phần
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

2. Ban kiểm soát

2.1. Danh sách Ban kiểm soát:

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Đỗ Ngọc Khuê	Trưởng Ban kiểm soát
2	Nguyễn Tuấn Anh	Thành viên Ban kiểm soát
3	Bùi Thị Hồng	Thành viên Ban kiểm soát

2.2. Sơ yếu lý lịch Ban kiểm soát:

2.2.1. Ông Đỗ Ngọc Khuê - Trưởng Ban kiểm soát

- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 20/11/1971
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- HKTT: P201-B8b Tập thể Kim Liên, Đống Đa, Tp Hà Nội
- Số CMND: 027071000027 Nơi cấp: CA Tp HN Ngày cấp: 04/08/2014
- Trình độ chuyên môn: Kế toán
- Quá trình công tác:
 - 1992-1994: Nhân viên - Công ty cung ứng vật tư thiết bị GTVT
 - 1994-2000: Nhân viên – Công ty quản lý sửa chữa đường bộ 234
 - 2000-2015: Nhân viên – Công ty phát triển phần mềm VASC
 - 2015-Nay: Phó Phòng Kế toán - Công ty VAS Chi nhánh Tổng Công ty truyền thông VNPT Media
 - Từ 2012 đến nay: Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Truyền thông VMG.
- Chức vụ hiện nay tại tổ chức: Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Truyền thông VMG.
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Phó Phòng Kế toán – Công ty VAS chi nhánh Tổng công ty truyền thông.
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của bản thân và những người liên quan:
 - Sở hữu cá nhân: 9.000 cổ phần
 - Sở hữu đại diện cho Tổ chức: 0 cổ phần
 - Những người có liên quan: 0 cổ phần
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

2.2.2. Ông Nguyễn Tuấn Anh - Thành viên Ban kiểm soát

- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 08/12/1980
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- HKTT: Số 10 ngõ 61 Tôn Đức Thắng, Đống Đa, Hà Nội
- Số CMND: 011975132 Nơi cấp: Hà Nội Ngày cấp: 18/06/2011
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ quản trị tài chính
- Quá trình công tác:
 - 2006-2008: Trợ lý kiểm toán – Công ty TNHH PricewaterhouseCoopers Việt Nam.
 - 2009-2011: Chuyên viên Đầu tư – CTCP Chứng Khoán Sài Gòn.
 - 2012-nay: Giám đốc dự án – Công ty TNHH Quản lý Quỹ SSI.
 - Từ năm 2013 đến nay: Thành viên BKS CTCP Truyền thông VMG.
 - Từ 16/5/2012 đến nay: Thành viên BKS – CTCP Vinafreight
 - Từ 26/4/2013 đến nay: Trưởng ban kiểm soát CTCP Transimex
- Chức vụ hiện nay tại tổ chức: Thành viên BKS CTCP Truyền thông VMG.
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác:
 - Thành viên BKS – CTCP Vinafreight
 - Trưởng BKS – CTCP Transimex
 - Giám đốc dự án – Công ty TNHH Quản lý Quỹ SSI
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của bản thân và những người liên quan:
 - Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần
 - Sở hữu đại diện cho Tổ chức: 700.000 cổ phần (Công ty TNHH Quản lý quỹ SSI)
 - Những người có liên quan: 0 cổ phần
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

2.2.3. Bà Bùi Thị Hồng - Thành viên Ban kiểm soát

- Giới tính: Nữ
- Ngày sinh: 11/07/1973
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- HKTT: Số 14 Ngách 318/100 Đường La Thành, Phường Ô chợ Dừa, Quận Đống Đa, TP Hà Nội
- Số CMND: 012922596 Nơi cấp: Hà Nội Ngày cấp: 30/06/2007
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Quản lý Kinh tế
- Quá trình công tác:
 - Từ tháng 08/1995 -> tháng 12/2003: Chuyên viên Kế toán tại Công ty xỏ số kiến thiết Hải Phòng
 - Từ tháng 01/2004 -> tháng 08/2008: Chuyên viên Kế toán tổng hợp Trung tâm Mcommerce – Công ty Phần mềm và truyền thông VASC
 - Từ tháng 9/2008 -> tháng 10/2009 : Trưởng Phòng Tổng hợp Trung tâm Mcommerce – Công ty Phần mềm và truyền thông VASC

- Từ tháng 11/2009 -> tháng 6/2015: Phó Giám đốc Trung tâm Mcommerce – Công ty Phần mềm và truyền thông VASC
 - Từ tháng 7/2015 -> Nay: Trưởng Phòng Tổng hợp - Công ty Phát triển Dịch vụ Giá trị gia tăng – Tập đoàn VNPT
 - Từ năm 2012 đến nay: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty cổ phần Truyền thông VMG.
- Chức vụ đang nắm giữ tại VMG: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty cổ phần Truyền thông VMG.
 - Chức vụ hiện nay tại tổ chức khác: Trưởng phòng Tổng hợp – Công ty Phát triển Dịch vụ Giá trị gia tăng- Tập đoàn VNPT
 - Hành vi vi phạm pháp luật: Không
 - Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không
 - Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của bản thân và những người liên quan:
 - Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần
 - Sở hữu đại diện cho Tổ chức: 0 cổ phần
 - Những người có liên quan: 0 . cổ phần
 - Các khoản nợ đối với Công ty: Không

3. Tổng giám đốc và các cán bộ quản lý

3.1. Danh sách Tổng giám đốc và các cán bộ quản lý

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Trần Bình Dương	Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
2	Đặng Thị Hương	Giám đốc Tài chính

3.2. Sơ yếu lý lịch Tổng giám đốc và các cán bộ quản lý

3.2.1. Ông Trần Bình Dương - Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

Sơ yếu lý lịch như trên.

3.2.2. Bà Đặng Thị Hương – Giám đốc Tài chính

- Giới tính: Nữ
- Ngày sinh: 14/3/1978
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- HKTT: Số 08, ngõ 64 Lê Trọng Tấn, Phường Khương Mai, Quận Thanh Xuân. HN
- Số CMND: 013117570 Nơi cấp: Hà nội Ngày cấp: 4/12/2008
- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Kinh tế
- Quá trình công tác:
 - Từ 2000 – 2006: Kế toán tổng hợp – Công ty VASC
 - Từ năm 2006 cho đến nay giữ chức vụ Giám đốc Tài Chính tại Công ty CP Truyền thông VMG
- Chức vụ hiện nay tại tổ chức: Giám đốc Tài chính Công ty CP Truyền thông VMG
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của bản thân và những người liên quan:
 - Sở hữu cá nhân: 114.520 cổ phần
 - Sở hữu đại diện cho Tổ chức: 0 cổ phần
 - Những người có liên quan: 0 cổ phần
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không

4. Kế hoạch tăng cường quản trị công ty

4.1. Cải tổ hoạt động công nghệ: Đưa công nghệ trở thành lợi thế cạnh tranh.

- Năm 2016, VMG sẽ tiếp tục tổ chức lại toàn diện hoạt động công nghệ với những hành động cụ thể: Thêm phòng quản lý và tư vấn dự án công nghệ nhằm thúc đẩy tốc độ và chất lượng các dự án mới; Chuẩn hoá công nghệ nguồn cho phù hợp với xu thế phát triển công nghệ chung của thế giới; Áp dụng quy trình phát triển chuyên nghiệp; Đào tạo nâng cao kỹ năng và kiến thức cho đội ngũ công nghệ: đào tạo Agile/Scrum, bảo mật, đào tạo Oracle về quản trị hệ thống dữ liệu; Quy hoạch hạ tầng công nghệ; Xây dựng kho dữ liệu và công cụ khai thác nội bộ.
- Việc chuẩn hóa công nghệ nguồn, quy trình phát triển và chuẩn hóa kỹ năng nhân lực công nghệ thông tin tại Công ty sẽ tạo đà cho việc phát triển nhanh, chuyên nghiệp những sản phẩm mới mang tính công nghệ cao, thích ứng được với nhiều nền tảng cũng như chuẩn bị cho việc đưa các sản phẩm của VMG ra thị trường thế giới.

4.2. Cải tiến hệ thống quản trị công ty để tạo sự linh hoạt, tạo động lực phát triển cho các đơn vị

- Hiện tại, hệ thống quản trị nhân sự của VMG vẫn thực hiện theo Bảng mô tả công việc và KPI's tuy nhiên chưa đúng theo chuẩn mực và chưa đánh giá, đo lường được chiến lược phát triển ngắn hạn và dài hạn của doanh nghiệp. Vì vậy năm 2016, VMG quyết định lựa chọn áp dụng mô hình BSC (Balanced ScoreCard: Thẻ điểm cân bằng).
- Năm 2016, VMG sẽ tổ chức đào tạo và áp dụng thử nghiệm hệ thống quản trị này vào một số các bộ phận cả hỗ trợ, kinh doanh và chăm sóc khách hàng nhằm đánh giá lại các bước tiến hành, những rủi ro có thể xảy ra và rút kinh nghiệm trước khi áp dụng toàn Công ty.
- Bên cạnh đó, Công ty cũng sẽ tham vấn thêm các doanh nghiệp đã áp dụng thành công hệ thống quản trị này cũng như các nhà tư vấn về quản trị chiến lược và quản trị doanh nghiệp. Mục tiêu là để thay đổi một cách toàn diện và ứng dụng được hệ thống quản trị hiện đại vào VMG nhằm đem lại hiệu quả cao hơn, thiết thực hơn cho chiến lược phát triển của VMG trong giai đoạn sắp tới.
- Hiện nay, Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Truyền thông VMG đang theo Luật Doanh nghiệp năm 2005. Tại Đại hội đồng cổ đông gần nhất, Công ty cam kết sẽ sửa đổi Điều lệ tổ chức và hoạt động đảm bảo tuân thủ theo quy định của Luật doanh nghiệp 2014.

Hà Nội, ngày 8 tháng 8 năm 2016
CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG VMG

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



Ngô Diên Hy

TỔNG GIÁM ĐỐC *m*

Trần Bình Dương

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

Đỗ Ngọc Khuê

GIÁM ĐỐC TÀI CHÍNH

Đặng Thị Hương



Hà Nội, ngày 8 tháng 8 năm 2016

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN MB



Trần Hải Hà

TỔNG GIÁM ĐỐC *th*

