

# Báo Cáo Thường Niên

**FY 2012**

*Báo cáo thường niên gửi Đại Hội Đồng Cổ Đông Công ty CP Công nghệ NCS tổ chức ngày 24 tháng 4 năm 2013.*

Version: 1.9

**NCS Technology Corporation**

Tel[84-4-3716 4181]  
Fax[84-4-3716 4287]

[3<sup>rd</sup> Fl., Housing Bldg., 299 Trung Kinh,]  
[Cau Giay, Hanoi, Vietnam]

[[www.ncstech.com.vn](http://www.ncstech.com.vn)]  
[[infor@ncs.com.vn](mailto:infor@ncs.com.vn)]

### Mục lục

|                                     |    |
|-------------------------------------|----|
| Gửi Cổ Đông Công ty _____           | 1  |
| Thông Tin Chung _____               | 5  |
| Tình hình hoạt động trong năm _____ | 15 |
| Báo cáo Ban Giám đốc và HĐQT _____  | 25 |
| Thông tin liên hệ _____             | 35 |
| Địa chỉ Công ty _____               | 35 |

*“Vượt qua cơn bão khủng hoảng là nhiệm vụ trọng tâm của toàn bộ Công ty trong năm 2012.”*

## Gửi Cổ Đông Công ty

### Tổng quan

Năm 2012 vẫn là một năm vô cùng khó khăn đối với Công ty Cổ phần Công nghệ NCS. Chúng ta kết thúc năm 2012 với một kết quả mang tính nghịch lý; tăng trưởng đáng kể chỉ tiêu doanh thu nhưng lợi nhuận lại đi xuống. Chúng ta sẽ đi sâu vào phân tích nghịch lý này trong nội dung báo cáo ở những trang sau. Ngay từ đầu năm, Hội đồng quản trị và Ban giám đốc đều nhận định rằng năm 2012 vẫn tiếp tục diễn tiến theo kịch bản suy thoái kinh tế trong nước trong bối cảnh một nền kinh tế thế giới vẫn chưa thoát được khỏi cuộc khủng hoảng tồi tệ nhất từ sau đại khủng hoảng kinh tế năm 1929. Một chuyên gia kinh tế vĩ mô nhận định trên BBC: *“Việt Nam đang nằm ở một giai đoạn khó khăn, một vùng trũng, mấp mô, với tăng trưởng suy giảm và kinh tế vĩ mô gặp nhiều bất ổn do các sai lầm tích lũy từ nhiều năm qua, đặc biệt trong 1-2 năm gần đây (2011-2012) gây ra. Các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ đang gặp khó khăn chủ yếu và kẹt về thị trường và vốn.”*

Chúng ta đã đặt ra cho năm 2012 một chiến lược cẩn trọng nhằm cải tổ công ty theo hướng cắt giảm chi phí hoạt động, củng cố các lĩnh vực kinh doanh trọng yếu, không tiếp tục đầu tư hoặc loại bỏ hẳn các mảng kinh doanh không mang lại lợi nhuận với nhiệm vụ quan trọng nhất là duy trì hoạt động của Công ty.

Kết quả tổng kết doanh thu năm 2012, Công ty đã đạt được một số thành tích nhất định qua việc tăng hơn gấp đôi doanh thu so với năm 2011. Việc này có ý nghĩa rất lớn đối với toàn bộ cán bộ công nhân viên công ty, đặc biệt trong bối cảnh kinh tế đầy khó khăn của Việt nam kéo dài trong suốt năm 2012, với hơn 50,000 doanh nghiệp phá sản và ngừng hoạt động. Ngay cả những công ty đầu ngành CNTT tại Việt nam cũng bị giảm doanh thu, giảm lợi nhuận và chịu phải thu hẹp thị trường trong năm nay. Nhưng ở một mặt khác lợi nhuận sau thuế của Công ty đã giảm sút đáng kể. Có rất nhiều nguyên nhân cả chủ quan và khách quan cần được phân tích, giải nghĩa và cần phương án để xử lý và cải thiện.

### Điểm nhấn Tài chính

Bốn tháng đầu của năm 2012, tình hình kinh doanh của Công ty tương đối bế tắc. Một số hợp đồng lớn đã chuẩn bị trong suốt hơn một năm trước và dự trù sẽ triển khai đầu năm 2012, đã bị giãn tiến độ, hủy kết quả thầu hoặc

thậm chí bị ngừng triển khai. Doanh thu quý I không đạt mức 10% doanh thu kế hoạch cả năm. Các khoản vay vốn ngân hàng chịu lãi suất cao tới hơn 20% vay từ năm 2011 đã gây áp lực rất lớn đến ban giám đốc công ty. Dòng tiền bị thiếu hụt nghiêm trọng dẫn đến tình hình chậm trả lương nhân viên, trả nợ đối tác diễn ra trong các tháng đầu năm. Ban giám đốc đã thẳng tay cắt giảm nhân sự, cắt giảm chi phí hoạt động và đốc thúc các trung tâm thu hồi công nợ còn tồn đọng để bù đắp vào dòng tiền thiếu hụt.

Do thị trường chứng khoán diễn biến quá xấu cuối năm 2011 và đầu năm 2012, tiến trình IPO và lên sàn của Công ty triển khai ngay từ tháng đầu năm đã không đạt được mục tiêu thu hút nguồn vốn bổ xung cho vốn lưu động công ty. Việc tìm kiếm các nhà đầu tư trực tiếp trong và ngoài nước thông qua hoạt động M&A cũng không đạt được kết quả.

Đến tháng 5, bắt đầu từ việc nhận được thông báo trúng thầu dự án E-learning Đà Nẵng (DNG10), tiếp tục triển khai kịp tiến độ của dự án Bộ Nông Nghiệp và Bộ Công thương và duy trì các hợp đồng gia công cho đối tác Mỹ và Nhật; tình hình tài chính Công ty đã được cải thiện đáng kể, hoạt động dần đi vào ổn định và tâm lý nhân viên đã chuyển biến theo hướng tích cực. Đến quý 3 và quý 4, Công ty tiếp tục trúng được một số hợp đồng lớn có ý nghĩa chiến lược như dự án tại Bộ Kế Hoạch Đầu tư, dự án PKI của Bộ Thông tin Truyền Thông từ nguồn vốn Ngân hàng Thế giới.

### **Hoạt động nổi bật**

Ngay từ đầu năm, Ban giám đốc công ty đã quyết định chuyển trụ sở về tòa nhà Housing, sau khi không đàm phán được mức giá hợp lý với chủ tòa nhà cũ. Chia sẻ văn phòng với hai công ty thành viên là NCS Media và NCS Telecom nhằm cắt giảm triệt để chi phí, mặt khác cải thiện môi trường thông tin trao đổi trong nội bộ các Công ty liên kết.

Về mặt tổ chức, thực hiện quyết định của Hội Đồng Quản Trị Công ty từ giữa năm 2012, Ban giám đốc Công ty đã thay đổi ông Đào Xuân Ánh sang kiêm nhiệm chức giám đốc và chuyển ông Nguyễn Anh Tuấn sang làm Phó Chủ tịch HĐQT chuyên trách việc lên kế hoạch, tổ chức triển khai quá trình nhiệm vụ của Công ty.

Công ty tiếp tục tiến hành giao quyền chủ động quyết định kinh doanh cho các giám đốc Trung tâm. Trong đầu quý II năm 2012, Ban giám đốc công ty đã quyết định thử nghiệm mô hình khoán kinh doanh cho Trung Tâm 01 (S01). Tại các trung tâm khác, các giám đốc cũng được giao thêm quyền và trách nhiệm trong việc hoạch định chiến lược của Trung Tâm mình.

Trong công tác kế toán, Công ty đã áp dụng e-banking vào phục vụ hoạt động tài chính và đưa một phần việc chuyển khoản thanh toán thông qua giao dịch điện tử ngân hàng. Đến giữa năm 2012, Phòng kế toán Công ty đã quyết định thay đổi sở giao dịch ngân hàng Quân đội, từ chi nhánh Đồng Đa sang chi nhánh Hoàng Quốc Việt, để cải thiện sự hỗ trợ từ phía ngân hàng và đẩy nhanh các thủ tục vay vốn, cấp bảo lãnh phục vụ cho việc triển khai các dự án.

### **Nhìn về phía trước**

Theo dự báo của các chuyên gia kinh tế, năm 2013 nền kinh tế vĩ mô vẫn còn nhiều dấu hiệu bất ổn. Ban lãnh đạo công ty tiếp tục phát huy chiến lược phát triển thận trọng với nhiệm vụ hàng đầu là ổn định tài chính và duy trì hoạt động Công ty để vượt qua đợt khủng hoảng kinh tế toàn cầu kéo dài hiện nay. Chúng tôi tin tưởng rằng khi vượt qua được cơn bão suy thoái hiện nay, Công ty sẽ có những bước phát triển đầy hứa hẹn trong năm 2014 và các năm tiếp theo.

Trong chiến lược 2013, công ty đặt ra mục tiêu tìm kiếm cơ hội với thị trường Nhật, một thị trường truyền thống của công ty. Trong những tháng cuối năm 2012, các hoạt động đầu tư của các Công ty Nhật bản có chiều hướng gia tăng rõ rệt tại Việt nam. Nhiều công ty Nhật hiện đang đầu tư tại Trung quốc, đang muốn tìm những quốc gia thay thế, để đặt cơ sở sản xuất của họ thay thế cho các nhà máy, cơ sở sản xuất đã có tại Trung quốc. Việt nam được cho là một trong các quốc gia có lợi thế về địa kinh tế cho sự lựa chọn của các nhà đầu tư Nhật bản. Cùng với việc tham gia các hoạt động tiếp cận thị trường cùng với Hiệp hội doanh nghiệp phần mềm Vinasa, Công ty cũng sẽ chủ động triển khai các hoạt động riêng rẽ của mình để tìm kiếm các đơn hàng mới từ Nhật bản.

Một mục tiêu quan trọng không kém là đẩy mạnh cơ cấu sản phẩm sang hướng dịch vụ. Đây là một chiến lược ban lãnh đạo công ty đã đặt từ những năm trước, nhưng do thiếu nguồn lực tài chính cũng như quyết tâm từ phía lãnh đạo các trung tâm, nên tỷ trọng doanh thu dịch vụ trên tổng doanh thu của công ty còn quá nhỏ (dưới 5%). Trong năm 2013, Ban lãnh đạo đặt ra mục tiêu doanh thu cho mảng dịch vụ, bao gồm dịch vụ tư vấn CNTT, cho thuê giải pháp (SaaS), cho thuê nhân sự; dịch vụ bảo hành bảo trì hệ thống CNTT, lên mức lớn hơn 5% tổng doanh thu. Nhiệm vụ này vừa có ý nghĩa đa dạng hóa mô hình kinh doanh, vừa tạo ra nguồn thu tiền mặt thường xuyên cho công ty (recurring revenue), cân đối luồng tiền để tái đầu tư vào các dự án trung hạn và dài hạn.

**Đào Xuân Ánh**  
**Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc Công ty**  
21 tháng 1 năm 2013

---

## Thông Tin Chung

---

### 1. Thông tin khái quát

Tên giao dịch: Công ty Cổ phần Công nghệ NCS

Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0101336239

Vốn điều lệ: 40.000.000.000 đ (Bốn mươi tỷ đồng)

Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 31.185.000.000 đ (Ba mươi một tỷ một trăm tám mươi lăm triệu đồng)

Địa chỉ đăng ký: 28A4 Phạm Hồng Thái, Ba Đình, Hà Nội

Địa chỉ hoạt động: T3 Housing Bldg., 299 Trung Kính, Cầu Giấy, Hà nội

Số điện thoại: 04.37164181

Số fax: 04.37164287

Website: [www.ncstech.com.vn](http://www.ncstech.com.vn)

### 2. Quá trình hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Công nghệ NCS được thành lập vào tháng 01 năm 2003 và hiện tại đang là một trong những doanh nghiệp năng động nhất trong ngành Công nghệ thông tin ở Việt Nam. NCS khởi đầu là nhà cung cấp dịch vụ gia công phần mềm cho một công ty Nhật Bản với dự án gia công phần mềm eMilenet.

Năm 2003, Công ty cho ra đời sản phẩm phần mềm đầu tiên là Imitor<sup>TM</sup>. Đây là một công cụ mô phỏng phần mềm tương tác mạnh mẽ được thiết kế để hỗ trợ đào tạo các kỹ năng sử dụng phần mềm.

Tháng 6 năm 2004, Công ty đã giao được 100 sản phẩm Imitor<sup>TM</sup> cho khách hàng và là doanh nghiệp đầu tiên cung cấp giải pháp đào tạo trực tuyến eLearning tại Việt Nam. NCS eLearning là một giải pháp toàn diện đã được Công ty nghiên cứu và phát triển từ năm 2001. Bộ giải pháp này gồm 3 ứng dụng thống nhất là: TrainWare<sup>TM</sup>, iLCBuilder<sup>TM</sup>, Imitor<sup>TM</sup>. Elearning hứa hẹn một tương lai phát triển trên khắp toàn cầu.

- Tháng 04/2005, Công ty vinh dự được đón tiếp Phó Thủ tướng Phạm Gia Khiêm tới thăm Công ty.
- Tháng 11/2005, giải pháp eLearning của Công ty đã được sử dụng cho dự án PIL của Microsoft Việt Nam.
- Tháng 01/2006, Công ty nhận chứng chỉ ISO 9001:2000.
- Tháng 04/2008, Công ty nhận được giải thưởng Sao Khuê và giải Cúp vàng ISO.
- Tháng 02/2009, Công ty nhận được chứng chỉ ISO 27001:2005 và nâng cấp phiên bản ISO 9001:2008 vào 29/10/2012.
- Tháng 8/2009: Ký hợp đồng cung cấp và triển khai Giải pháp xác thực và bảo mật với Agribank trị giá hơn 2 triệu USD
- Tháng 1/2010: Trở thành đối tác phát triển phần mềm của BIDV
- Tháng 6/2010: Phát triển và triển khai hệ thống quản lý dân cư và tư pháp cho Tỉnh Bắc Giang
- Tháng 3/2011: Trúng thầu dự án bộ nông nghiệp.
- Năm 2012: Trúng thầu các dự án của WB (DNG10a), Bộ Công thương, Bộ GTVT, ...

Hiện nay, Công ty đang đặt mục tiêu phát triển thành một trong những công ty phần mềm đứng đầu Việt Nam, chuyên nghiên cứu, phát triển và chuyên cung cấp các sản phẩm và dịch vụ như hệ thống lõi tài chính (Core Insurance, Core Switching,...), hệ thống/ dịch vụ bảo mật (Authentication, Authorization trên nền PKI), và hệ thống eBusiness (eLearning, eGovernment, eCommerce). Ngoài ra, Công ty luôn tìm kiếm những cơ hội mới để mở rộng lĩnh vực kinh doanh của mình.

### **3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh**

- Sản xuất, buôn bán phần cứng, phần mềm tin học;
- Đào tạo tin học;
- Dịch vụ thương mại điện tử;
- Đại lý cung cấp dịch vụ kết nối Internet;
- Buôn bán mỹ phẩm, máy móc, phụ tùng, vật tư cho ngành xây dựng, công nghiệp, dân dụng; hàng may mặc, xe gắn máy, xe ô tô, hàng thủ công mỹ nghệ, lương thực, thực phẩm, nông sản;
- Đại lý mua, đại lý bán, ký gửi hàng hóa;

- Tư vấn, chuyển giao công nghệ trong lĩnh vực kỹ thuật, tư vấn và cung cấp các giải pháp tin học;
- Xây dựng và lắp đặt hệ thống chống sét, cột anten;
- Xây dựng và lắp đặt công trình bưu chính viễn thông;
- Tư vấn, lắp đặt, sửa chữa, bảo dưỡng, bảo hành máy móc, thiết bị điện tử, tin học, viễn thông (không bao gồm dịch vụ thiết kế công trình); và
- Mua bán vật tư, máy móc, thiết bị bưu chính viễn thông.

#### **4. Địa bàn kinh doanh:**

##### ***Gia công phần mềm***

Công ty là nhà cung cấp các dịch vụ gia công phần mềm cho các thị trường nước ngoài, chủ yếu cho Nhật Bản và Mỹ. Công ty bắt đầu cung cấp dịch vụ gia công cho thị trường Nhật Bản ngay trong những ngày đầu thành lập công ty và là một trong những công ty đầu tiên của Việt Nam làm việc với khách hàng Nhật Bản về lĩnh vực gia công với khoảng 70 dự án gia công ở những lĩnh vực khác nhau như: tiện ích công cộng, phát triển dịch vụ web, phát triển dịch vụ và phần mềm Tài chính - Ngân hàng, phát triển sản xuất, giao thông, chế tạo, phát triển phần mềm nhúng v.v...

##### ***Giải pháp/sản phẩm của NCS Tech***

Hiện tại, các giải pháp, sản phẩm của Công ty bao gồm:

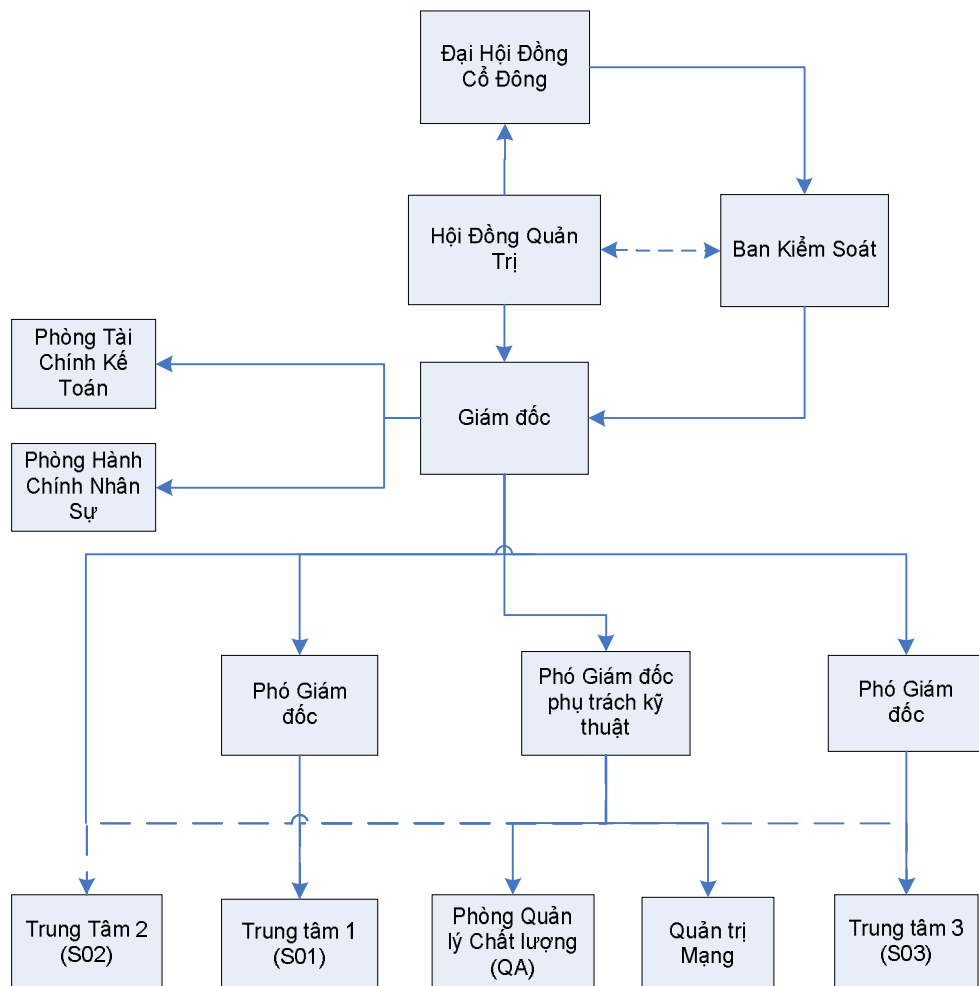
- Công cụ mô phỏng IMITORTM (SoftSimulatorTM);
- Hệ thống quản lý đào tạo TRAINWARETM;
- Hệ thống quản lý giáo trình iLCBuilderTM;
- Hệ thống lõi quản lý bảo hiểm INCORE;
- Giải pháp xác thực bằng chứng thư số (PKI based Authentication Solution);
- Hệ thống quản lý dân cư (RMS);
- Sản phẩm iOffice;
- Giải pháp phần mềm báo cáo thống kê và phân tích dự báo NCS\_SFS.
- Tích hợp hệ thống và cung cấp thiết bị
- Sau khi xem xét tiềm năng của thị trường Tích hợp hệ thống (SI) lớn, NCS bắt đầu tham gia thị trường và bước đầu đã có một số thành tựu. Trong thời gian tới, mục tiêu của Công ty là làm việc cho các khách hàng lớn như các Bộ (Bộ Tài chính, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Bộ Thông tin và Truyền thông ...) và các doanh nghiệp lớn như BIDV, Agribank, EVN và VNPT để tư vấn và thực hiện sau dự án:
- Tư vấn, xây dựng và nâng cấp cơ sở hạ tầng.
- Tư vấn, xây dựng trung tâm dữ liệu

- Tư vấn, xây dựng trung tâm lưu trữ
- Tư vấn, xây dựng và thực hiện các giải pháp ứng dụng để hỗ trợ tích hợp hệ thống dựa trên nền tảng công nghệ của một số công ty như IBM, Microsoft, Oracle và SAP.
- Dịch vụ đào tạo trực tuyến EaaS (EaaS - eLearning as a Service)
- Dịch vụ EaaS được NCS triển khai năm 2008 cùng với khách hàng đầu tiên là Trung tâm Thông tin Di động Khu vực 1 - Công ty Thông Tin Di động (VMS/MOBIFONE), sau đó dịch vụ được triển khai cho cả Công ty Dịch vụ Viễn thông (VINAPHONE) qua địa chỉ <http://www.hoctructuyen.com.vn>. Hiện nay NCS Tech đang kết hợp cùng Cục Tin học Thống Kê - Bộ Tài Chính để triển khai đào tạo Chứng chỉ Đầu thầu và các chứng chỉ hành nghề khác trong lĩnh vực tài chính qua địa chỉ <http://dauthau.hoctructuyen.com.vn>.

#### **5. Mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý**

Công ty được cấu trúc theo mô hình công ty cổ phần, bao gồm Đại hội đồng cổ đông công ty, Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Giám đốc, các trung tâm phát triển và các phòng ban chức năng.

Hình: Sơ đồ cơ cấu tổ chức



## 6. Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty, có thẩm quyền quyết định các vấn đề:

- Thông qua các báo cáo tài chính hàng năm;
- Mức cổ tức thanh toán hàng năm cho mỗi loại cổ phần;
- Số lượng thành viên của Hội đồng quản trị;
- Bầu, bãi miễn và thay thế thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát;
- Phê chuẩn việc Hội đồng quản trị bổ nhiệm giám đốc điều hành;
- Bổ sung và sửa đổi điều lệ Công ty;

- Các thẩm quyền khác theo Điều lệ Công ty

### **7. Hội đồng quản trị**

Hội đồng quản trị là cơ quan có đầy đủ quyền hạn để thực hiện tất cả các quyền nhân danh Công ty trừ những thẩm quyền thuộc về Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị có các quyền và nhiệm vụ sau:

- Quyết định kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh và ngân sách hàng năm;
- Xác định các mục tiêu hoạt động trên cơ sở các mục tiêu chiến lược được Đại hội đồng cổ đông thông qua;
- Bổ nhiệm và bãi nhiệm các cán bộ quản lý công ty theo đề nghị của Giám đốc điều hành và quyết định mức lương của họ;
- Quyết định cơ cấu tổ chức của Công ty;
- Đề xuất các loại cổ phiếu có thể phát hành và số cổ phiếu phát hành theo từng loại;
- Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức Giám đốc điều hành hay cán bộ quản lý hoặc người đại diện của Công ty khi Hội đồng quản trị cho rằng đó là vì lợi ích tối cao của Công ty;
- Đề xuất mức cổ tức hàng năm và xác định mức cổ tức tạm thời; tổ chức chi trả cổ tức;
- Các quyền và nhiệm vụ khác theo Điều lệ Công ty.

### **8. Ban Kiểm soát**

Là cơ quan trực thuộc ĐHĐCĐ, do ĐHĐCĐ bầu ra. Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Công ty. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với HĐQT và Ban Giám đốc.

Ban kiểm soát có quyền và nhiệm vụ sau:

- Đề xuất lựa chọn công ty kiểm toán độc lập, mức phí kiểm toán và mọi vấn đề liên quan đến sự rút lui hay bãi nhiệm của công ty kiểm toán độc lập;
- Thảo luận với kiểm toán viên độc lập về tính chất và phạm vi kiểm toán trước khi bắt đầu việc kiểm toán;
- Xin ý kiến tư vấn chuyên nghiệp độc lập hoặc tư vấn về pháp lý và đảm bảo sự tham gia của những chuyên gia bên ngoài công ty với kinh nghiệm trình độ chuyên môn phù hợp vào công việc của công ty nếu thấy cần thiết;
- Kiểm tra các báo cáo tài chính hàng năm, sáu tháng và hàng quý trước khi đệ trình Hội đồng quản trị;

- Thảo luận về những vấn đề khó khăn và tồn tại phát hiện từ các kết quả kiểm toán giữa kỳ hoặc cuối kỳ cũng như mọi vấn đề mà kiểm toán viên độc lập muốn bàn bạc;
- Xem xét thư quản lý của kiểm toán viên độc lập và ý kiến phản hồi của ban quản lý công ty;
- Các quyền và nhiệm vụ khác theo Điều lệ Công ty.

### **9. Ban Giám đốc**

Giám đốc do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, là người điều hành và quản lý mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Giám đốc có các quyền và nhiệm vụ sau:

- Thực hiện các nghị quyết của Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông, kế hoạch kinh doanh và kế hoạch đầu tư của Công ty đã được Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông thông qua;
- Quyết định tất cả các vấn đề không cần phải có nghị quyết của Hội đồng quản trị, bao gồm việc thay mặt công ty ký kết các hợp đồng tài chính và thương mại, tổ chức và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh thường nhật của Công ty;
- Kiến nghị số lượng và các loại cán bộ quản lý mà công ty cần thuê để Hội đồng quản trị bổ nhiệm hoặc miễn nhiệm khi cần thiết nhằm áp dụng các hoạt động cũng như các cơ cấu quản lý tốt do Hội đồng quản trị đề xuất, và tư vấn để Hội đồng quản trị quyết định mức lương, thù lao, các lợi ích và các điều khoản khác của hợp đồng lao động của cán bộ quản lý;
- Vào ngày 31 tháng 10 hàng năm, Giám đốc điều hành phải trình Hội đồng quản trị phê chuẩn kế hoạch kinh doanh chi tiết cho năm tài chính tiếp theo trên cơ sở đáp ứng các yêu cầu của ngân sách phù hợp cũng như kế hoạch tài chính năm năm;
- Thực thi kế hoạch kinh doanh hàng năm được Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị thông qua;
- Đề xuất những biện pháp nâng cao hoạt động và quản lý của Công ty;
- Các quyền và nhiệm vụ khác theo Điều lệ Công ty.

### **10. Cơ cấu tổ chức sản xuất:**

Công ty hiện nay có ba trung tâm phát triển:

- Trung tâm 1 (S01): Chuyên về thiết kế, phát triển và triển khai các giải pháp đào tạo trực tuyến, an toàn thông tin và lưu trữ.

- Trung tâm 2 (S02): Chuyên về gia công phần mềm cho đối tác nước ngoài và các giải pháp về quản lý hộ khẩu (Residence Management Solution - RMS).
- Trung tâm 3 (S03): Chuyên về các giải pháp cổng thông tin (portal), dịch vụ công cộng và thống kê.

Các phòng chức năng bao gồm:

Phòng Kế toán, phòng Hành chính nhân sự, phòng Đào tạo, phòng quản lý chất lượng phần mềm và nhóm quản lý mạng nội bộ.

Mô hình này được xây dựng dựa trên mục tiêu phát triển chiến lược của Công ty, tuân thủ theo các quy định của pháp luật Việt Nam và các quy định tại Điều lệ của Công ty. Mô hình tổ chức này xác định cơ cấu quản trị rõ ràng, áp dụng các chuẩn mực trong quản trị điều hành, xác định trách nhiệm và mối quan hệ của công ty mẹ và các công ty con. Qua đó, việc quản trị doanh nghiệp sẽ hiệu quả hơn: vừa có khả năng kiểm soát, giám sát; vừa tạo điều kiện chủ động cho Ban Điều hành các công ty thành viên; đem lại hiệu quả cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

#### 11. Các công ty có liên quan:

| Tên công ty                                     | Tỷ lệ sở hữu của NCS Tech(%) |
|-------------------------------------------------|------------------------------|
| Công ty Cổ phần Chứng thực số Việt nam (V-Sign) | 30,70%                       |
| Công ty Cổ phần Truyền Thông NCS (NCS Media)    | 35,65%                       |
| Công ty Cổ phần Viễn Thông NCS (NCS Telecom)    | 25,00%                       |

#### 12. Định hướng phát triển

Mục tiêu hoạt động chủ yếu của NCS là tập trung vào việc làm hài lòng khách hàng trong và ngoài nước bằng những giải pháp, sản phẩm và dịch vụ chất lượng cao với chi phí và thời gian hợp lý.

Định hướng dài hạn:

- ❖ Phát triển Công ty CP Công nghệ NCS thành một công ty mạnh về Công Nghệ Thông Tin.
- ❖ Định hướng thị trường sẽ đồng thời phát triển thị trường nước ngoài, chủ yếu tập trung khai thác thị trường truyền thống của Công ty là Nhật bản và Mỹ, và thị trường trong nước với các thế mạnh về công nghệ,

sản phẩm tự phát triển và kinh nghiệm triển khai các dự án lớn về CNTT trong suốt 10 năm qua.

- ❖ NCS sẽ tập trung thu hút nhân lực để đáp ứng yêu cầu kỹ thuật cho các sản phẩm theo định hướng trên.

Định hướng trung hạn:

- ❖ Hoàn thiện và nâng cấp các sản phẩm sẵn có của Công ty, đặc biệt là các sản phẩm thế mạnh trong lĩnh vực đào tạo trực tuyến (e-Learning).
- ❖ Khai thác tối đa khả năng tham gia và trúng thầu các dự án trong nước và tiến hành triển khai hoặc liên kết triển khai các dự án thắng thầu.
- ❖ Kết hợp với các hàng lớn, có sản phẩm phần cứng và phần mềm tốt, để làm đại lý phân phối cũng như triển khai tích hợp cho các đối tác tại Việt nam.
- ❖ Định hướng thành lập trung tâm phát triển dịch vụ với mũi nhọn là các dịch vụ đào tạo trực tuyến, để đáp ứng nhu cầu cho khách hàng đầu cuối theo mô hình B2C..

NCS sẽ không bỏ qua cơ hội hợp tác với bất kỳ đối tác nào, tuy vậy nếu định hướng phát triển được Hội đồng Quản trị chấp thuận, chúng ta sẽ ưu tiên dành nhân lực cũng như vốn cho các đối tác, các dự án có cùng chung định hướng phát triển với chúng ta.

### 13. Rủi ro

#### Rủi ro về nhân sự

Đặc thù hoạt động của Công ty liên quan đến Công nghệ và trí tuệ, vì vậy nguồn nhân sự rất quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của Công ty, đội ngũ của Công ty được coi là tài sản vô giá đã được đào tạo và thử thách trong gần 10 năm hoạt động của Công ty. Tuy nhiên, không thể loại bỏ hoàn toàn rủi ro việc một số thành viên rời bỏ Công ty trong điều kiện toàn cầu hóa và cạnh tranh bình đẳng. Để giảm rủi ro này, Công ty đã có những chính sách quan tâm tới người lao động cũng như chăm lo đời sống vật chất và tinh thần cho đội ngũ cán bộ công nhân viên để họ ngày càng gắn bó với Công ty.

#### *Rủi ro về cạnh tranh*

Cạnh tranh trong lĩnh vực công nghệ thông tin hiện nay được đánh giá là rất gay gắt tính từ những sản phẩm thông thường đến những sản phẩm phức tạp do nền tảng công nghệ khó thay đổi hoặc thay đổi với chi phí rất lớn và liên quan đến thói quen sử dụng cũng như tổn chi phí đào tạo lại đội ngũ nhân sự

để thích ứng với hệ thống mới, vì vậy các khách hàng khi ứng dụng một nền tảng công nghệ nhất định vào hoạt động sản xuất kinh doanh họ thường rất cân nhắc và lợi thế hoàn toàn thuộc về những đơn vị có thương hiệu, có giải pháp vượt trội và đã được chứng minh là ưu việt... Vì vậy, các doanh nghiệp trong ngành đang có sự cạnh tranh quyết liệt để có được các khách hàng lớn. Để giữ được vị thế và mảng khách hàng truyền thống, Công ty luôn cố gắng nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ phù hợp nhất cho khách hàng.

Việt Nam đã gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) và theo lộ trình WTO thì các hạn chế gia nhập thị trường đối với các nhà đầu tư nước ngoài dần dần được bãi bỏ, vì vậy trong thời gian tới các lĩnh vực liên quan đến công nghệ, giải pháp công nghệ sẽ chịu áp lực cạnh tranh trực tiếp rất lớn từ các tổ chức nước ngoài có tiềm lực về tài chính, quản lý, công nghệ và nhân lực... tiềm ẩn nguy cơ các đối tác nước ngoài sẽ trực tiếp tổ chức phân phối sản phẩm mà không cần thông qua các đại diện ở trong nước.

### Tình hình hoạt động trong năm

#### 1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

##### a) Tình hình tài chính

| TT | Chỉ tiêu                   | Năm 2011       | Năm 2012       | % tăng<br>giảm |
|----|----------------------------|----------------|----------------|----------------|
|    |                            | (VND)          | (VND)          |                |
| 1  | Tổng giá trị tài sản       | 60,323,969,845 | 72,661,673,788 | 20%            |
| 2  | Doanh thu thuần            | 29,898,737,310 | 66,003,558,402 | 121%           |
| 3  | Lợi nhuận thuần HĐKD       | 3,474,687,053  | 2,037,259,598  | -41%           |
| 4  | Lợi nhuận khác             | -14,814,788    | 71,516,388     | 583%           |
| 5  | Lợi nhuận trước thuế       | 3,459,872,265  | 2,108,775,986  | -39%           |
| 6  | Lợi nhuận sau thuế         | 3,307,443,626  | 1,878,874,768  | -43%           |
| 7  | Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức | 2,762          | 645            |                |

##### b) Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

| Các chỉ tiêu                                               | Đơn vị | Năm 2011 | Năm 2012 | Tỷ lệ tăng giảm |
|------------------------------------------------------------|--------|----------|----------|-----------------|
| <b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>                  |        |          |          |                 |
| Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSLĐ/Nợ ngắn hạn)               | Lần    | 1,90     | 1,67     | - 0,23          |
| Hệ số thanh toán nhanh [(TSLĐ - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn] | Lần    | 1,62     | 1,61     | -0,01           |
| <b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>                           |        |          |          |                 |
| Tổng nợ phải trả/Tổng tài sản                              | Lần    | 0,45     | 0,51     | 0,06            |
| Tổng nợ phải trả/Vốn chủ sở hữu                            | Lần    | 0,81     | 1,03     | 0,22            |
| <b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>                   |        |          |          |                 |

|                                                       |     |       |       |        |
|-------------------------------------------------------|-----|-------|-------|--------|
| Vòng quay hàng tồn kho (GVHB/Hàng tồn kho bình quân)  | Lần | 2,09  | 26,38 | 24,29  |
| Vòng quay tổng tài sản (Doanh thu thuần/Tổng tài sản) | Lần | 0,55  | 0,91  | 0,36   |
| <b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>               |     |       |       |        |
| Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần            | %   | 11,06 | 2,71  | - 8,35 |
| Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/NVCSH                      | %   | 13,30 | 4,99  | - 8,31 |
| Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản               | %   | 6,08  | 2,59  | - 3,49 |
| Tỷ suất lợi nhuận HĐSXKD/Doanh thu thuần              | %   | 11,62 | 3,09  | - 8,53 |

**c) Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu**

i. Cổ phần:

Tại 31/12/2012

Số lượng cổ phiếu đăng ký phát hành 4.000.000

Số lượng cổ phiếu đã bán ra công chúng: 3.118.500

- Cổ phiếu phổ thông 3.118.500

Số lượng cổ phiếu đang lưu hành 3.118.500

- Cổ phiếu phổ thông 3.118.500

Mệnh giá cổ phiếu đang lưu hành: 10.000 đồng

ii. Cơ cấu cổ đông:

- ❖ Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty tại thời điểm 31/12/2012:

| STT | Tên cổ đông | Địa chỉ | Số CMND | Số CP nắm giữ (cổ phần) | Tỷ lệ/vốn điều lệ |
|-----|-------------|---------|---------|-------------------------|-------------------|
|-----|-------------|---------|---------|-------------------------|-------------------|

|   |                                     |                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                    |           | (%)     |
|---|-------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|---------|
| 1 | Đào Xuân Ánh                        | Số 28, Ngõ 38/23<br>đường Xuân La,<br>P. Xuân La, Tây<br>Hồ, Hà Nội                                                                                                  | CMND số:<br>011371723 do Công<br>an Hà Nội cấp ngày<br>17/06/2011                                                                                                                                  | 659,711   | 21,155% |
| 2 | Nguyễn Anh<br>Tuấn                  | Số 22, ngõ 12<br>Nguyễn Ngọc<br>Nại, phường<br>Khương Mai,<br>quận Thanh<br>Xuân, Hà Nội                                                                             | CMND số:<br>011751297 do Công<br>an Hà nội cấp ngày<br>30/6/2005                                                                                                                                   | 510,440   | 16,368% |
| 3 | Nguyễn Thị<br>Thu Cúc               | Số 28, Ngõ 38/23<br>đường Xuân La,<br>P. Xuân La, Tây<br>Hồ, Hà Nội                                                                                                  | CMND số:<br>013446653 do Công<br>an Hà Nội cấp ngày<br>16/12/2011                                                                                                                                  | 500,173   | 16,039% |
| 4 | Japan Vietnam<br>Growth Fund<br>L.P | c/o M&C<br>Corporate<br>Services Limited,<br>Ugland House,<br>115 South<br>Church St.,<br>George Town,<br>Grand Cayman,<br>Cayman Islands,<br>British West<br>Indies | ĐKKD số: CR-<br>16138 cấp ngày<br>04/12/2006 tại<br>Cayman Island;<br>Người đại diện: Ông<br>Hideaki Fujiyama,<br>Hộ chiếu số:<br>TG6037862 do Bộ<br>ngoại giao Nhật Bản<br>cấp ngày<br>08/11/2004 | 742,640   | 23,814% |
|   | Tổng cộng                           |                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                    | 2,412,964 | 77,376% |

❖ Danh sách cổ đông sáng lập:

| STT | Tên cổ đông        | Địa chỉ                                                                               | Số CMND                                                              | Số CP<br>năm giữ<br>(cổ phần) | Tỷ<br>lệ/vốn<br>điều lệ<br>(%) |
|-----|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| 1   | Đào Xuân Ánh       | Số 28, Ngõ 38/23<br>đường Xuân La,<br>P. Xuân La, Tây<br>Hồ, Hà Nội                   | CMND số:<br>011371723 do<br>Công an Hà Nội<br>cấp ngày<br>17/06/2011 | 659,711                       | 21,155%                        |
| 2   | Nguyễn Anh<br>Tuấn | Số 22, ngõ 12<br>Nguyễn Ngọc Nại,<br>phường Khương<br>Mai, quận Thanh<br>Xuân, Hà Nội | CMND số:<br>011751297 do<br>Công an Hà nội cấp<br>ngày 30/6/2005     | 510,440                       | 16,368%                        |
|     | Tổng cộng          |                                                                                       |                                                                      | 1.170.151                     | 37,523%                        |

## ❖ Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 31/12/2012:

| STT | Cổ đông                   | Số<br>lượng<br>(người) | Số cổ phần<br>(cổ phần) | Giá trị theo mệnh<br>giá (VND) | Tỷ lệ (%) |
|-----|---------------------------|------------------------|-------------------------|--------------------------------|-----------|
| I   | Cổ đông trong nước        | 108                    | 2.319.739               | 23.197.390.000                 | 74,39%    |
|     | Cổ đông tổ chức           | 0                      | -                       | -                              | -         |
| 1   | <i>Trong đó: Nhà nước</i> | 0                      | 0                       | 0                              | 0         |
| 2   | Cổ đông cá nhân           | 108                    | 2.319.739               | 23.197.390.000                 | 74,39%    |
| II  | Cổ đông nước ngoài        | 4                      | 798.761                 | 7.987.610.000                  | 25,61%    |

|   |                 |     |           |                |        |
|---|-----------------|-----|-----------|----------------|--------|
| 1 | Cổ đông tổ chức | 1   | 742.640   | 7.426.400.000  | 23,81% |
| 2 | Cổ đông cá nhân | 3   | 56.121    | 561.210.000    | 1,80%  |
|   | Tổng cộng       | 112 | 3.118.500 | 31.185.000.000 | 100%   |

Tổng số cổ đông tính đến hết năm 2012: 112 cổ đông

iii. Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu:

Tại thời điểm 01/01/2011, vốn đầu tư của chủ sở hữu là 10.500.000.000 đồng

Tháng 11, 12 năm 2011, dựa trên cơ sở Nghị quyết ĐHĐCĐ số 01/NQ-ĐHCD/2011 ngày 02/06/2011 và Giấy chứng nhận Đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng số 102/GCN-UBCK ngày 13/10/2011, Công ty đã thực hiện tăng vốn thêm 17.500.000.000 đồng, đạt mức vốn điều lệ 28.000.000.000 đồng thông qua phương thức trả cổ tức bằng cổ phiếu năm 2010 theo tỷ lệ 3:1, chào bán cho cổ đông hiện hữu và cổ đông khác. Năm 2012 Công ty thực hiện IPO và trả cổ tức bằng cổ phiếu năm 2011 tỷ lệ 10:1 tăng vốn thêm 3.185.000.000 đồng, đạt vốn điều lệ 31.185.000.000 đồng.

iv. Giao dịch cổ phiếu quỹ: Cổ phiếu quỹ: không có

v. Các chứng khoán khác: không có

## 2. Tổ chức và nhân sự

Ban Giám đốc đã điều hành Công ty trong năm 2012:

| Ban Giám đốc |                |              |
|--------------|----------------|--------------|
| 1            | Đào Xuân Ánh   | Giám đốc     |
| 2            | Lưu Trường Huy | Phó Giám đốc |
| 3            | Trần Tuấn Nam  | Phó Giám đốc |
| 4            | Lê Văn Thanh   | Phó Giám đốc |

Từ tháng 21 tháng 8 năm 2012, vị trí giám đốc công ty đã được chuyển giao từ Nguyễn Anh Tuấn sang Đào Xuân Ánh kiêm nhiệm (CTHDQT/giám đốc). Anh

Tuần chuyển sang phụ trách triển khai việc niêm yết của Công ty trên sàn chứng khoán Hà nội.

Tóm tắt lý lịch Ban Giám đốc:

**Giám đốc Đào Xuân Ánh**

- Họ và tên: ĐÀO XUÂN ÁNH
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 10/03/1969
- Nơi sinh: Hà Nội
- CMND: 011371723 Ngày cấp: 17/06/2011 Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Phú Thọ
- Địa chỉ thường trú: Số 28, ngách 38/23, Xuân La, quận Tây Hồ, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: 0918.817.771
- Trình độ văn hoá: Thạc sĩ
- Trình độ chuyên môn: Quản trị kinh doanh
- Chức vụ: Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc - CTCP Công Nghệ NCS
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Chủ tịch HĐQT CTCP NCS (NCS Corp); Chủ tịch HĐQT CTCP Truyền Thông NCS
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán: 659.711 cổ phần (chiếm 21,55% vốn điều lệ)

**Phó Giám đốc Trần Tuấn Nam:**

- Họ và tên: TRẦN TUẤN NAM
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 11/02/1974
- Nơi sinh: Hà Nội
- CMND: 011773166 Ngày cấp: 2/7/2007 Nơi cấp: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Thanh Chương, Nghệ An.
- Địa chỉ thường trú: P5, K19, Tập thể Bách Khoa, P. Bách Khoa, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: 0904712136
- Trình độ văn hoá: Tiến sĩ khoa học
- Trình độ chuyên môn: Tiến sĩ ngành CNTT
- Chức vụ hiện tại: Phó Giám đốc phụ trách kỹ thuật- CTCP Công Nghệ NCS, Thành viên HĐQT - CTCP Công Nghệ NCS

- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Phó Tổng Giám đốc CTCP NCS (NCS Corp); thành viên HĐQT Công ty CP NCS
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán: 133.089 cổ phần (chiếm 4,268% vốn điều lệ)

**Phó Giám đốc Lưu Trường Huy:**

- Họ và tên: LƯU TRƯỜNG HUY
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 20/11/1978
- Nơi sinh: Thanh Hóa
- CMND: 171844087 Ngày cấp: 25/03/1996 Thanh Hóa
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Thanh Hóa.
- Địa chỉ thường trú: Số 14, Ngách ¼, Ngõ 418, Đường La Thành, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: 0989995358
- Trình độ văn hoá: Thạc sỹ
- Trình độ chuyên môn: Thạc Sỹ CNTT
- Chức vụ hiện tại: Giám đốc Trung tâm Giải pháp số 1 - CTCP Công nghệ NCS, Phó Giám đốc - CTCP Công Nghệ NCS, Thành viên HĐQT - CTCP Công Nghệ NCS
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán: 107.187 cổ phần (chiếm 3,456% vốn điều lệ)

**Phó Giám đốc Lê Văn Thanh:**

- Họ và tên: LÊ VĂN THANH
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 04/04/1976
- Nơi sinh: Thanh Hóa
- CMND: 013341315 Ngày cấp: 11/08/2010 Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hải Thanh - Tĩnh Gia - Thanh Hóa.
- Địa chỉ thường trú: Số nhà 24/41/7 Ngõ Thông Phong - Quốc Tử Giám - Đống Đa - Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: 0935. 282.282
- Trình độ văn hoá: Thạc sỹ
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư CNTT, Thạc sỹ QTKD
- Chức vụ hiện tại: Giám đốc Trung tâm Giải pháp số 3 - CTCP Công nghệ NCS, Phó Giám đốc - CTCP Công Nghệ NCS
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không

- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán: 17.920 cổ phần (chiếm 0,575% vốn điều lệ)

### Số lượng cán bộ, nhân viên

Xác định chất lượng nguồn nhân lực là một trong những yếu tố quan trọng quyết định sự phát triển của Công ty, NCS Tech luôn đặt mục tiêu xây dựng đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, có trình độ cao lên hàng đầu trong chiến lược phát triển của mình.

Bảng: Tình hình lao động trong Công ty tại ngày 31/12/2012

| Yếu tố                            | Số lượng (người) | Tỷ lệ  |
|-----------------------------------|------------------|--------|
| I. Tổng số lượng nhân viên        | 90               | 100%   |
| II. Phân theo giới tính           |                  |        |
| 1. Nam                            | 49               | 54,44% |
| 2. Nữ                             | 41               | 45,56% |
| II. Phân theo trình độ chuyên môn |                  |        |
| 1. Trình độ trên đại học          | 8                | 8,89%  |
| 2. Trình độ đại học               | 70               | 77,78% |
| 3. Trình độ dưới đại học          | 12               | 13,33% |

### 3. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án

#### a) Các khoản đầu tư lớn:

Ngày 12 tháng 1 năm 2012, Công ty CP Công nghệ NCS đã hoàn thành đợt chào bán cổ phần lần đầu. Kết quả đợt phát hành như sau:

Tổng số cổ phiếu đã phân phối: 1.785.000 cổ phần, chiếm 60,5 % tổng số cổ phiếu được phép phát hành.

Tổng giá trị thu từ đợt chào bán cổ phiếu: 14.525.000.000 đồng (1) *(không bao gồm giá trị trả cổ tức năm 2010 bằng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu)*. Trong đó:

- Giá trị cổ phần thu được từ việc thực hiện hoán đổi cổ phần với các cổ đông của 3 công ty V-Sign, NCS Media và NCS Telecom: 1.050.000 cổ phần tương đương với 10.500.000.000 đồng; cụ thể:
  - 450.000 cổ phần được hoán đổi với 450.000 cổ phần (mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần) của V-Sign.
  - 500.000 cổ phần được hoán đổi với 500.000 cổ phần (mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần) của NCS Media.
  - 100.000 cổ phần được hoán đổi với 10.000 cổ phần (mệnh giá 100.000 đồng/cổ phần) của NCS Telecom.
- Giá trị bằng tiền thu được từ đợt chào bán: 4.025.000.000 đồng.

Do mục tiêu ban đầu bán thêm được 1.2 triệu cổ phần mới cho các nhà đầu tư bên ngoài đã không thực hiện được (thực tế chỉ bán được 35.000 cổ phần), kế hoạch sử dụng vốn huy động dự kiến đã thay đổi đáng kể. Dòng vốn huy động được qua đợt phát hành chỉ đáp ứng được nhu cầu tăng vốn lưu động cho Công ty, và các mục tiêu đầu tư mở rộng vào dịch vụ phần mềm mới cũng như đầu tư phát triển hạ tầng khu đất Hòa Lạc, tạm thời được lui lại để thực hiện vào những năm sau.

Trong năm 2012, công ty tập trung mọi nguồn lực về vốn vào việc củng cố hoạt động kinh doanh cốt lõi và không triển khai một dự án đầu tư lớn nào.

**b) Các công ty con, công ty liên kết:**

Các công ty có liên quan:

Hiện nay Công ty đang nắm giữ vốn cổ phần tại các Công ty sau:

□ **Công ty Cổ phần Truyền thông NCS**

- Giấy Đăng ký kinh doanh số: 0102734627
- Vốn điều lệ thực góp: 14.025.000.000 đồng; Công ty Cổ phần Công nghệ NCS chiếm 35,65%
- Địa chỉ: Số 8, phố Phạm Hồng Thái, P. Nguyễn Trung Trực, Q. Ba Đình, TP Hà Nội.
- Ngành nghề kinh doanh chính: Cung cấp dịch vụ trò chơi trực tuyến, xuất nhập khẩu các mặt hàng công ty kinh doanh, cung cấp và khai thác nội dung thông tin, dịch vụ giá trị gia tăng trên mạng

viễn thông, Internet và các phương tiện thông tin đại chúng (không bao gồm các thông tin nhà nước cấm và dịch vụ điều tra),...

□ **Công ty Cổ phần Chứng thực chữ ký số Việt Nam:**

- Giấy Đăng ký kinh doanh số: 0103025801
- Vốn điều lệ thực góp: 14.656.755.068 đồng; Công ty Cổ phần Công nghệ NCS chiếm 30,70%
- Địa chỉ: Số 5, ngõ 535 Kim Mã, Ngọc Khánh, Ba Đình, Hà Nội
- Ngành nghề kinh doanh chính: Dịch vụ chứng thực chữ ký điện tử, dịch vụ chứng thực chữ ký số công cộng và chuyên dung, tạo lập trang web, sản xuất và mua bán phần cứng, phần mềm tin học,...

□ **Công ty Cổ phần Giải pháp Viễn thông NCS:**

- Giấy Đăng ký kinh doanh số: 0102001468
- Vốn điều lệ: 4.000.000.000 đồng; Công ty Cổ phần Công nghệ NCS chiếm 25%
- Địa chỉ: Số 28A4 Phạm Hồng Thái, Ba Đình, Hà Nội
- Ngành nghề kinh doanh chính: Lắp đặt hệ thống điện, mua bán vật tư, máy móc, thiết bị bưu chính viễn thông, tư vấn, lắp đặt, sửa chữa, bảo dưỡng bảo hành máy móc thiết bị điện tử, tin học viễn thông; xây dựng và lắp đặt công trình bưu chính viễn thông,...

**Báo cáo Ban Giám đốc và HĐQT****I. Báo cáo của Ban Giám đốc về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh****1. Kết quả thực hiện một số chỉ tiêu sản xuất kinh doanh chính:**

Năm 2012, Ban Giám đốc đã triển khai thực hiện chủ trương, chính sách đề ra của Hội đồng quản trị với kế hoạch mục tiêu đề ra từ đầu năm như sau:

*Kế hoạch một số chỉ tiêu sản xuất kinh doanh chính do HĐQT đề ra:*

| TT | Chỉ tiêu             | Đơn vị  | Kế hoạch 2012 |
|----|----------------------|---------|---------------|
| 1  | Doanh thu            | Tr đồng | 50.000        |
| 2  | Lợi nhuận trước thuế | Tr đồng | 5.000         |
| 3  | Lợi nhuận sau thuế   | Tr đồng | 4.750         |
| 4  | Chia cổ tức          |         | 10%           |

Cho tới ngày 31/12/2012, các chỉ tiêu đạt được theo báo cáo Kết quả kinh doanh 2012 của Công ty như sau:

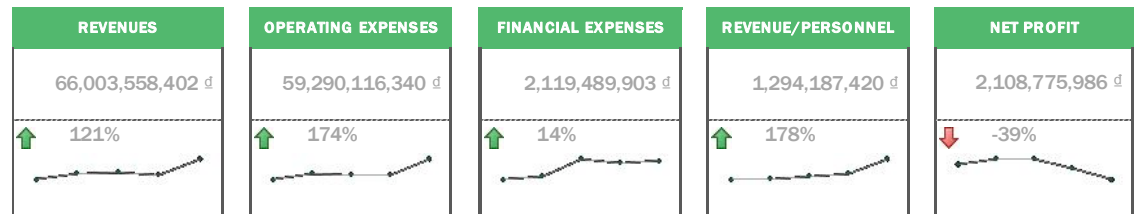
| TT | Thực hiện            | Đơn vị  | Thực hiện 2012 |
|----|----------------------|---------|----------------|
| 1  | Doanh thu            | Tr đồng | 66.003         |
| 2  | Lợi nhuận trước thuế | Tr đồng | 2.108          |
| 3  | Lợi nhuận sau thuế   | Tr đồng | 1.878          |

Năm 2012 doanh thu của công ty tăng 121% so với năm 2011. Năm 2012 công ty đã ký được nhiều hợp đồng có giá trị lớn như hợp đồng cung cấp, triển khai E-Learning với Ban QL Đà Nẵng, hợp đồng làm phần mềm Portal với Bộ Công Thương, hợp đồng Portal với Bộ Lao Động Thương Binh Xã Hội, hợp đồng với Tổng Cục Dự Trữ...Do tính cạnh tranh của thị trường và ảnh hưởng của suy thoái kinh tế nên lợi nhuận của doanh nghiệp giảm về tỷ lệ so với các năm trước.

Kết quả SXKD năm 2012 cho thấy tổng tài sản tăng 20%, doanh thu tăng 121%, lợi nhuận thuần giảm -41% nguyên nhân do giá vốn tăng, chi phí tài chính tăng. Lợi nhuận trước thuế giảm -39%, lợi nhuận sau thuế giảm -43%.

## 2. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 2012.

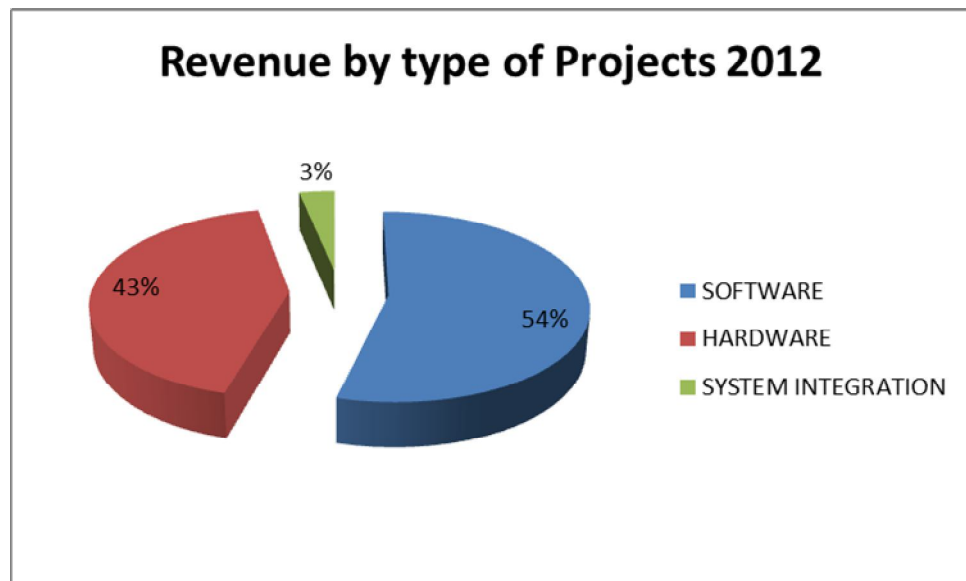
### KEY METRICS



Như vậy, tuy tổng doanh thu tăng 121% so với năm 2011, nhưng lợi nhuận sau thuế giảm -39%. Một trong những nguyên nhân chính của việc giảm sút lợi nhuận là do chi phí tài chính, đặc biệt là lãi suất ngân hàng tăng đột biến trong 2010 và 2011 ở một mức phi lý là 22%. Đi kèm với việc lãi suất ngân hàng tăng là các chi phí ngân hàng gián tiếp (các chi phí để được vay ngân hàng) cũng tăng theo do khủng hoảng kinh tế gây ra khó khăn về nguồn vốn trong toàn nền kinh tế trong suốt năm 2012. Đến cuối năm, do sự can thiệp của ngân hàng nhà nước, lãi suất vay đã giảm dần xuống mức 15-16% nhưng vẫn là mức lãi suất vay quá cao cho các doanh nghiệp để có thể kinh doanh có lãi.

Một nguyên nhân nữa giải thích cho việc tăng doanh thu nhưng giảm lợi nhuận là tính cạnh tranh tăng rất cao trong phân khúc dự án CNTT sử dụng vốn ngân sách nhà nước. Trong năm 2012, chính phủ đã mạnh tay cắt giảm ngân sách chi phí cho các dự án CNTT lớn của nhà nước. Nhiều dự án trong kế hoạch triển khai từ năm 2010, 2011 bị cắt bỏ hoặc lùi thời hạn triển khai. Các dự án bị giảm cả về số lượng lẫn quy mô, nhưng số lượng các đối thủ cạnh tranh chính của NCS trong các dự án này lại không thay đổi. Các công ty CNTT lớn như FPT, CMC, HiPT, HPT thông thường tập trung vào các dự án ở phân khúc quy mô lớn (lớn hơn 10 tỷ đến 100 tỷ), nay cũng tham gia vào phân khúc quy mô trung bình (từ 1 đến dưới 10 tỷ) làm cho tính cạnh tranh về giá trong các cuộc đấu thầu bị tăng lên và các doanh nghiệp tham gia thầu đều có xu hướng cắt giảm giá bỏ thầu với mục đích lấy dự án tạo dòng tiền cho công ty và sẵn sàng hy sinh phần lợi nhuận. Những dự án lớn của NCS trong năm 2012 như dự án e-Learning Đà Nẵng, dự án Cổng thông tin Bộ Công thương đều bị cạnh tranh khốc liệt từ các đối thủ chính và để trúng thầu, ban lãnh đạo công ty đã phải chấp nhận cắt giảm giá thầu.

Một nguyên nhân nữa cần phải nhắc tới là bản thân cơ cấu doanh thu trong các dự án cũng có thay đổi về căn bản.



Năm 2012, 43% doanh thu là từ các dự án mua bán thiết bị phần cứng. Ban lãnh đạo công ty không có chủ trương chỉ kinh doanh các dự án thuần túy phần cứng mà do đa số các dự án lớn đều có cả đầu tư phần cứng và phần mềm. Để chủ động, trong một số dự án công ty đã trực tiếp hợp tác với các hãng nước ngoài để cung cấp thiết bị và một số dự án khác thì ký hợp đồng hợp tác với các đơn vị chuyên về phần cứng để làm thầu phụ cho dự án (sub-contractor). Thường các hạng mục phần cứng là phần có doanh số tương đối lớn, nhưng tỷ lệ lợi nhuận thường rất thấp. Do vậy 43% doanh thu năm 2012 nằm ở hạng mục buôn bán phần cứng, thiết bị có tỷ lệ lợi nhuận thấp.

### **3. Tình hình tài chính**

a) Tình hình tài sản được thể hiện qua chỉ tiêu về khả năng thanh toán. Trong năm 2012 hệ số thanh toán ngắn hạn giảm -0.23 lần, hệ số thanh toán nhanh giảm -0.01 lần. Mức độ giảm tuy không nhiều nhưng điều đó vẫn thể hiện khả năng thanh toán của công ty kém hơn và gặp khó khăn trong vấn đề tài chính so với năm 2011.

b) Tình hình nợ phải trả được thể hiện qua chỉ tiêu về cơ cấu vốn. Trong năm 2012 chỉ tiêu tổng nợ phải trả/ tổng tài sản tăng 0.06 lần, chỉ tiêu tổng nợ phải trả/ vốn chủ sở hữu tăng 0.22 lần. Điều đó cho thấy các khoản nợ trong năm 2012 có tăng. Khả năng thanh toán kém hơn nguyên nhân do dòng tiền phải thanh toán cho các khoản lãi vay cao.

**4. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý**

Một trong những thay đổi về cơ cấu tổ chức là việc ông Đào Xuân Ánh thay ông Nguyễn Anh Tuấn kiêm nhiệm chức danh Giám đốc điều hành công ty từ cuối năm 2011. Việc thay đổi này cho thấy khủng hoảng tài chính đã gia tăng áp lực công việc và trách nhiệm rất lớn lên ban lãnh đạo công ty. Mặt khác, trong giai đoạn khó khăn, cũng cần thiết phải điều phối tốt hơn các hoạt động liên kết trong nội bộ các công ty thành viên của NCS và với vai trò là Chủ tịch HĐQT của NCS Corp, ông Ánh có điều kiện thuận tiện hơn để chỉ đạo sự phối hợp và hợp lực của giám đốc các công ty. Một trong các cải cách đầu tiên là chuyển toàn bộ văn phòng của NCS Tech về tòa nhà Housing và chia sẻ mọi tài nguyên cơ sở vật chất cùng với NCS Media và NCS Telecom. Tuy việc thay đổi văn phòng 3 lần chỉ trong 5 năm là nhiều và có phát sinh chi phí, nhưng các chi phí thường xuyên hàng tháng có giảm rõ rệt. Chi phí thuê văn phòng đã giảm 37%, nhiều chi phí chung được tận dụng và chia sẻ trong 3 công ty. Hơn nữa, việc ngồi trong một văn phòng, không có chia cắt về mặt vật lý, cũng tạo ra một không khí đoàn kết nội bộ hơn và tạo ra hình ảnh một công ty lớn hơn.

Tháng 4 năm 2012, trên cơ sở hợp đồng triển khai hệ thống e-Learning cho thành phố Đà Nẵng (dự án DNG10), lần đầu tiên Công ty đã ký hợp đồng khoán triển khai dự án với S01. Đây được coi là một thay đổi trong chính sách quản lý dự án trong công ty, nhằm phát huy tối đa tính tự chủ của trung tâm trong việc điều hành dự án, gắn quyền lợi về vật chất trực tiếp với những nhân viên triển khai dự án về cả kinh doanh lẫn kỹ thuật. Trung tâm sẽ hoàn toàn quyết định việc kinh doanh cũng như triển khai dự án khi đấu thầu và công ty sẽ hỗ trợ về việc cung cấp tài chính, pháp lý để triển khai dự án với một tỷ lệ khoán theo doanh thu cố định trong suốt thời gian triển khai dự án. Sau khi quyết toán dự án, trừ đi phần chi phí cộng với mức khoán, trung tâm sẽ chia lại lợi nhuận cho các nhân viên tham gia dự án. Trong trường hợp lỗ (sau khi chia khoán), trung tâm sẽ phải chịu rủi ro và bù đắp phần lỗ gây ra cho công ty. Trong điều kiện kinh tế khó khăn, các quyết định kinh doanh cần thiết phải chính xác và tức thời, việc chuyển quyền tự chủ cho trung tâm đã tạo ra nhiều chuyển biến tích cực. Nó đã tạo động lực cho trung tâm cũng như các nhân viên tham gia, triển khai dự án thành công và quan trọng nhất là có lãi. Yếu tố lợi nhuận được đặt lên hàng đầu. Dự án có lợi nhuận thì các nhân sự tham gia đều được chi thưởng. Ngược lại, công ty chắc chắn sẽ thu được một phần lợi nhuận cố định, ít hơn nhưng ít rủi ro hơn. Trong tình hình khó khăn về tài chính, công ty đặt ra mục tiêu là các đồng tiền đầu tư phải được đảm bảo và mang lại hiệu quả.

Với cơ chế khoán, bản thân hoạt động của bộ phận back office hỗ trợ như kế toán, hành chính nhân sự, quản trị mạng nội bộ; cũng phải tối ưu hóa và cắt bỏ chi phí. Các chi phí chung được công khai hóa và phân bổ cho từng trung tâm. Các chi phí gián tiếp lớn, không trực tiếp liên quan tới hoạt động kinh doanh của các trung tâm, đều phải được các giám đốc trung tâm thông qua.

Ban giám đốc ghi nhận việc thay đổi cơ chế mới trong Công ty đã từng bước đem lại được kết quả cụ thể. Dự án DNG10, tuy không mang lại được lợi nhuận như kế hoạch ban đầu, nhưng đã có lãi và chính sách khoán đã có phát huy lợi điểm.

#### **5. Kế hoạch phát triển trong tương lai**

Ban lãnh đạo Công ty nhận định, tình hình kinh tế vĩ mô sẽ tiếp tục khó khăn trong năm 2013. Tình hình chi tiêu công vẫn chưa được khôi phục và các dòng vốn chính phủ dành cho các dự án CNTT vẫn tiếp tục được thắt chặt. Tuy nhiên, trong 3 tháng cuối năm 2012, các trung tâm đã trúng thầu được một số dự án quan trọng và công việc triển khai sẽ kéo dài sang Q1 và Q2 năm 2013, do vậy nguồn công việc cho nửa đầu năm 2013 cũng đã được đảm bảo phần nào.

Ngoài hướng phát triển vào lĩnh vực dự án, công ty đang định hướng các trung tâm tập trung thêm vào hướng triển khai dịch vụ, như dịch vụ e-Learning, dịch vụ tư vấn dự án và các dịch vụ outsourcing nhằm tăng nguồn thu nhập thường xuyên cho công ty.

Các chỉ tiêu dự kiến cho năm 2013:

| TT | Chỉ tiêu             | Đơn vị  | TH 2012 | KH2013  |
|----|----------------------|---------|---------|---------|
| 1  | Doanh thu            | Tr đồng | 66.003  | 73.000. |
| 2  | Lợi nhuận trước thuế | Tr đồng | 2.108   | 2.920   |
| 3  | Lợi nhuận sau thuế   | Tr đồng | 1.878   | 2.628   |
| 4  | Cổ tức               |         | 6%      | 8%      |

Về cơ cấu chính sách, trong năm 2013, công ty sẽ tiếp tục cải tiến chính sách khoán lợi nhuận đối với S01 và mở rộng mô hình sang các trung tâm khác.

Về định hướng kinh doanh, Ban giám đốc đặt mục tiêu trong năm 2013, cơ cấu doanh thu dịch vụ sẽ có thay đổi bước đầu. Cơ cấu doanh thu dịch vụ sẽ đạt tối thiểu 5% trong tổng doanh thu của Công ty và đạt mức 4 tỷ. Doanh thu dịch vụ sẽ bao gồm các hợp đồng (1) có yếu tố dịch vụ nhân công (thuê mượn nhân công), (2) có yếu tố dịch vụ giải pháp (thu phí theo user), (3) các dịch vụ tư vấn CNTT (tư vấn trong nước, nước ngoài), (4) các hợp đồng phân phối sản phẩm.

#### **6. Giải trình của Ban Giám đốc đối với ý kiến kiểm toán**

Trong phần ý kiến của Kiểm toán, báo cáo kiểm toán có lưu ý người đọc là “Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh thay đổi lần 9 ngày 21 tháng 08 năm 2012, vốn điều lệ của Công ty là 40.000.000.000 đồng (Bốn mươi tỷ đồng. Tuy nhiên đến thời điểm 31/12/2012 số vốn thực góp của Công ty mới là 31.1850.000.000 đồng”. Lý do của việc này là khi làm hồ sơ đăng ký bán cổ phần lần đầu ra công chúng (IPO) vào cuối năm 2011, Công ty dự kiến sẽ huy động thêm 12 tỷ tiền đầu tư để phục vụ cho một số dự án của Công ty như phát triển hạ tầng khu Trung tâm phát triển Công nghệ NCS tại Hòa Lạc, cũng như đầu tư phát triển Eaas – e-Learning as a service và tăng vốn lưu động. Nhưng do thị trường thời điểm IPO quá xấu, định giá chủ quan của ban lãnh đạo công ty cũng như bên tư vấn niêm yết, Công ty Chứng khoán MB, cao hơn nhiều mức giá trung bình của các doanh nghiệp cùng lĩnh vực trên thị trường lúc đó (HiPT: 7,200đ/CP, CMG: 5,000đ/CP), nên việc tăng vốn đã không thực hiện thành công.

## **II. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty**

### **1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động của Công ty**

*Về hoạt động kinh doanh:*

Trong bối cảnh bức tranh doanh nghiệp rất ảm đạm trong 2 năm qua, ghi nhận sự phá sản và ngừng hoạt động của hơn 100,000 doanh nghiệp, việc công ty đạt được doanh thu tăng trưởng 121% là một kết quả đáng kể. Tuy vậy mức lợi nhuận công ty đạt được giảm sút so với năm 2011 trong khi doanh thu tăng, lại cho thấy định hướng kinh doanh của Công ty cần phải có thay đổi đột phá hơn nữa. HĐQT Công ty đã định ra định hướng về việc mở rộng mô hình kinh doanh sang dịch vụ từ năm 2010, nhưng cho tới nay vẫn chưa được thực thi một cách hiệu quả. Các khó khăn mà công ty vấp phải, một phần cũng do việc chuyển hướng chậm này. Những công ty phần mềm khác kinh doanh

trên mô hình dịch vụ và lấy doanh thu định kỳ (recurring revenue) làm chính, như BKAV (diệt virus), Misa (kế toán), VMG (dịch vụ nội dung số), i-COM (dịch vụ mobile)... tuy có gặp khó khăn, nhưng không trầm trọng bằng các công ty chủ yếu dựa trên mô hình dự án giống như NCS Tech như CMC, Tinh Vân, Viet Software... HĐQT Công ty nhận thấy việc theo đuổi các dự án lớn ở các bộ ngành, chính phủ địa phương cũng như các Tổng công ty lớn, không có gì là sai, tuy vậy NCS Tech cần thiết phải phát triển một mảng dịch vụ đi kèm, để củng cố luồng tiền thường xuyên trong thời gian chờ đợi các dự án lớn.

## **2. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Giám đốc công ty**

Hội đồng quản trị công ty ghi nhận ban giám đốc công ty đã có nhiều nỗ lực trong việc điều hành công ty vượt qua cơn bão khủng hoảng 2011-2012, đảm bảo duy trì hoạt động kinh doanh của Công ty. Việc đảm bảo công ty hoạt động, có công việc để nuôi và giữ nhân viên nòng cốt rất quan trọng để chờ đợi cơ hội phát triển trở lại, một khi thị trường trong nước cũng như thế giới hồi phục sau cơn khủng hoảng. Quý 4 của năm 2012, các trung tâm đã gặt hái được nhiều thành công, trúng thầu và ký được một số hợp đồng lớn, để tạo công ăn việc làm cho 6 tháng đầu năm 2013.

Tuy vậy, bản thân ban giám đốc của Công ty cũng có rất ít thay đổi, kể cả về nhân sự cũng như về tư duy chiến lược. Vẫn là những người cũ thay đổi vị trí cho nhau. Tất nhiên, trong thời khắc khó khăn, mọi người đều sợ một sự thay đổi đột phá, sẽ dẫn tới nhiều hệ lụy không lường được và tại nhiều công ty công nghệ, điển hình là FPT, việc chuyển giao thế hệ lãnh đạo đã không thành công. Nhưng về lâu dài, HĐQT nhận định vẫn phải xác định và nuôi dưỡng thế hệ lãnh đạo kế cận tiếp theo cho NCS. Để việc này có thể thực hiện được, phải có chiến lược ngay từ bây giờ. Đây cũng là một vấn đề HĐQT phải có sách lược trong năm 2013.

## **3. Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị**

Hội đồng quản trị công ty đề ra một số định hướng chính cho năm 2013 như sau:

- ▶ Tiếp tục tăng cường quyền tự chủ về kinh doanh cho các trung tâm sản xuất.
- ▶ Đặt ra chiến lược và mục tiêu về phát triển mảng dịch vụ CNTT và phân phối sản phẩm CNTT, song song với việc tiếp tục triển khai mô hình kinh doanh dự án CNTT (project based).

- ▶ Hợp tác sâu rộng hơn với các công ty thành viên trong NCS, để tìm kiếm cơ hội phát triển kinh doanh cho NCS Tech.
- ▶ Ổn định tài chính, giảm phần vốn đi vay ngân hàng, thông qua việc tìm kiếm cơ hội để thu hút đầu tư qua hoạt động tìm kiếm M&A hoặc niêm yết, để tăng vốn hoạt động.
- ▶ Đảm bảo các nguồn lực (tài chính, nhân sự) để duy trì hoạt động của Công ty .
- ▶ Đảm bảo thực hiện đầy đủ các cuộc họp đưa ra các nghị quyết để hỗ trợ kịp thời hoạt động của tổng công ty & các công ty thành viên.
- ▶ Phát triển nguồn nhân lực trung và cấp cao.

### III. Quản trị công ty

#### 1. Hội đồng quản trị

##### a) Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị:

Cơ cấu của Hội đồng quản trị:

| TT | Họ tên          | Chức danh                                    | Số lượng cổ phần sở hữu tại 31/12/2012 | Tỷ lệ/vốn điều lệ (%) | Ghi chú                                                                                                                                                       |
|----|-----------------|----------------------------------------------|----------------------------------------|-----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | Đào Xuân Ánh    | Chủ tịch Hội đồng Quản trị, giám đốc Công ty | 659.711                                | 21.15%                | Đồng thời là Chủ tịch HĐQT Cty CP Truyền thông NCS; Chủ tịch HĐQT Cty CP NCS                                                                                  |
| 2  | Nguyễn Anh Tuấn | Phó chủ tịch HĐQT                            | 510.440                                | 16,37%                | Đồng thời là Chủ tịch HĐQT Cty CP Chứng thực Chữ ký số Việt Nam; thành viên HĐQT Cty CP Giải pháp Viễn thông NCS, Công ty CP Truyền thông NCS, Công ty CP NCS |

|   |                    |            |         |        |                                             |
|---|--------------------|------------|---------|--------|---------------------------------------------|
| 3 | Nguyễn Thị Thu Cúc | Thành viên | 500.173 | 16,04% | Đồng thời là thành viên HĐQT Công ty CP NCS |
| 4 | Trần Tuấn Nam      | Thành viên | 133.089 | 4,27%  | Đồng thời là thành viên HĐQT Công ty CP NCS |
| 5 | Lưu Trường Huy     | Thành viên | 107.787 | 3,46%  |                                             |

**b) Các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị: không có**

**c) Hoạt động của Hội đồng quản trị:**

- Năm 2012, HĐQT Công ty đã có nhiều cuộc họp quan trọng và diễn ra đồng thời với các sự kiện lớn của Công ty.

- Hàng quý HĐQT lập chương trình công tác phối hợp với ban Giám đốc điều hành, triển khai thực hiện nhiệm vụ quản lý và giám sát mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, tổ chức họp để đánh giá hoạt động kinh doanh đồng thời đề ra giải pháp khắc phục những tồn tại của kỳ trước và thông qua kế hoạch sản xuất của kỳ tiếp theo.

- Do thành viên HĐQT công ty NCS Tech, đa số kiêm nhiệm một chức danh lãnh đạo trong Ban giám đốc công ty, nên có lợi điểm là theo sát các hoạt động hàng ngày của Công ty. Tuy nhiên nhược điểm cũng ở chính vấn đề này. Chính do sự gần như đồng nhất giữa thành viên HĐQT và thành viên Ban giám đốc, nên hoạt động của hai bộ máy này không tách biệt và khó phân biệt. Điều này cũng sinh ra thiếu những ý kiến khách quan trong việc đưa ra và phản biện các chiến lược và quyết định của HĐQT Công ty. Tuy các thành viên HĐQT đều nhận thức rõ yếu điểm này, nhưng việc thay đổi vấn đề này chưa thể thực hiện được ngay trong thời điểm trước mắt do thiếu nguồn kinh phí để xây dựng một cơ chế HĐQT độc lập, cũng như chưa có chiến lược tìm kiếm, nuôi dưỡng thế hệ quản lý kế cận cho Công ty.

**2. Ban Kiểm soát****a) Thành viên và cơ cấu của Ban kiểm soát:**

| TT | Họ tên            | Chức danh            | Số lượng<br>cổ phần sở<br>hữu tại<br>31/12/2012 | Tỷ lệ/vốn<br>điều lệ<br>(%) |
|----|-------------------|----------------------|-------------------------------------------------|-----------------------------|
| 1  | Cao Thị Việt Hằng | Trưởng Ban kiểm soát | 10,237                                          | 0,33%                       |
| 2  | Vũ Thu Hằng       | Thành viên           | -                                               | 0%                          |
| 3  | Lê Xuân Khoa      | Thành viên           | -                                               | 0%                          |

**b) Hoạt động của Ban kiểm soát:**

Hoạt động của BKS: Đây là cơ quan do đại hội đồng cổ đông bầu ra. Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Công ty. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và ban điều hành.

**Thông tin liên hệ**

---

Người  
viết

**Đào Xuân Ánh**  
Chủ tịch/Giám đốc  
**Tel:** 84-4-37164181  
**Fax:** 84-4-37164287  
[anhdx@ncs.com.vn]

Thông tin  
về  
chính

**Trần Thị Thu Hường**  
Kế toán trưởng  
**Tel:** 84-4-37164181  
**Fax:** 84-4-37164287  
[huongttt1@ncs.com.vn]

Liên hệ  
chung

**Hoàng Thị Thu Thủy**  
Phụ trách hành chính  
**Tel:** 84-4-37164181  
**Fax:** 84-4-37164287  
[thuyhtt@ncs.com.vn]

**Địa chỉ Công ty**

---

**CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ NCS**

Tầng 3, Housing blg., 299 Trung Kính, Cầu Giấy, Hà nội

**Tel:** 84-4-37164181

**Fax:** 84-4-37164287

[www.ncstech.com.vn]



**Báo cáo tài chính****I. BÁO CÁO TÀI CHÍNH****1. Ý kiến kiểm toán**

Báo cáo tài chính niên độ 2012 của Công ty đã được HĐQT phê duyệt, đã được CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN UHY và đã được Ban kiểm soát phúc tra lại đã phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2012 cũng như kết quả kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với các Chuẩn mực và Chế độ Kế toán Việt Nam hiện hành và các quy định pháp lý có liên quan.

**2. Báo cáo tài chính được kiểm toán.**

Trích Báo cáo Tài chính đã được kiểm toán của Công ty Cổ phần Công nghệ NCS cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2012:

*Xem báo cáo Kiểm toán 2012 đính kèm!*

**Xác nhận của đại diện theo  
pháp luật của Công ty**

**Giám đốc**

**Đào Xuân Ánh**

**(Đã ký)**