UỶ BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN CÔNG NGHỆ ĐIỆN TỬ - VIỄN THÔNG

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0103002552 Sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày 18/07/2003. Giấy chứng nhận ĐKKD số 0101435127 thay đổi lần 9 ngày 06 tháng 07năm 2010)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu số ...../UBCK – GCN do Chủ tịch Uỷ ban chứng khoán Nhà nước cấp ngày ..... tháng .....năm .....)

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

1. Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông

Địa chỉ: 18 Nguyễn Chí Thanh, Ba Đình, Hà Nội

Điện thoại: 04-38359359 Fax: 04-38355884

Website: www.elcom.com.vn

2. Công ty cổ phần Chứng khoán Sài Gòn

Trụ sở chính:

Địa chỉ: Số 72 Nguyễn Huệ, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: 08.3 8242897 Fax: 08.3 8247430

Website: http://www.ssi.com.vn

Chi nhánh Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội

Địa chỉ: 1C, Ngô Quyền, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: 04. 3 936 6321 Fax: 04. 3 9366 318

Phụ trách công bố thông tin:

Họ tên: Ông Nguyễn Đức Thiện Chức vụ: Thành viên HĐQT

Số điện thoại: 0913 292 188 Fax: 04.38355884

Hà Nội, tháng 8 năm 2010

CÔNG TY CP ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN CÔNG NGHỆ ĐIỆN TỬ - VIỄN THÔNG

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0103002552 Sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày 18/07/2003. Giấy chứng nhận ĐKKD số 0101435127 thay đổi lần 9 ngày 06 tháng 07năm 2010)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu: Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông
Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phiếu
Giá bán: 10.000 đồng/cổ phiếu
Tổng số lượng chào bán: 7.175.000cổ phiếu
Tổng giá trị chào bán: 71.750.000.000 đồng

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

- Công ty TNHH Dịch vụ tư vấn Tài chính kế toán và Kiểm toán (AASC)
  Địa chỉ: Số 1 Lê Phụng Hiểu Hà Nội – Việt Nam
  Điện thoại: (84.4) 8241990/1 Fax: (84.4) 8253973

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

- Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI)
  - *Trụ sở chính*
    Địa chỉ: Số 72 Nguyễn Huệ, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
    Điện thoại: (84.8) 3 8 242 897 Fax: (84.8) 3 8 247 430
    Email: ssi@ssi.com.vn Website: www.ssi.com.vn
  - *Chi nhánh Hà Nội - Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn*
    Địa chỉ: 1C Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, Thành phố Hà Nội
    Điện thoại: (84.4) 3 9366 321 Fax: (84.4)3 9366 318
    Email: ssi_hn@ssi.com.vn

MỤC LỤC

NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH 5
I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO 5
1. Rủi ro về kinh tế 5
2. Rủi ro về luật pháp 5
3. Rủi ro hoạt động kinh doanh và đặc thù ngành 6
4. Rủi ro của đợt chào bán cổ phiếu ra công chúng 7
5. Rủi ro của dự án sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán 7
6. Rủi ro giảm hiệu quả hoạt động và pha loãng giá cổ phiếu do phát hành thêm 7
7. Rủi ro khác 8
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH 9
1. Tổ chức phát hành - Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông 9
2. Tổ chức tư vấn - Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội 9
III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ THUẬT NGỮ VIẾT TẮT 10
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH 11
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển 11
2. Cơ cấu tổ chức của Công ty 20
3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty 22
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ 26
5. Danh sách những Công ty mẹ và Công ty con của tổ chức đăng ký phát hành, những Công ty mà tổ chức đăng ký phát hành 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 tổ chức đăng ký phát hành 27
6. Hoạt động kinh doanh 29
7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2008 – 2009 và quý I năm 2010 66
8. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành 69
9. Chính sách đối với người lao động 75
10. Chính sách cổ tức 77
11. Tình hình tài chính 77
12. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng 81
13. Tài sản 90
14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo 91
15. Đánh giá của Tổ chức Tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức 96
16. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu. 96
V. LOẠI CỔ PHIẾU CHÀO BÁN 97
1. Loại cổ phiếu 97
2. Mệnh giá 10.000 đồng/cổ phiếu 97

3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán 97
4. Giá chào bán dự kiến....97
5. Phương pháp tính giá....97
6. Phương án xử lý cổ phiếu lẻ 98
7. Phương pháp thức phân phối....98
8. Thời gian phân phối cổ phiếu 99
9. Đăng ký mua cổ phiếu và phương thức thực hiện quyền 99
10. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài:....99
11. Các loại thuế có liên quan: 99
12. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa 100
VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN 101
VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN....102
VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT PHÁT HÀNH....103
1. Tổ chức Tư vấn 103
2. Tổ chức Kiểm toán....103
IX. PHỤ LỤC 104

NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

Trong những năm qua, nền kinh tế Việt Nam đã đạt những tiến bộ vượt bậc, tốc độ tăng trưởng GDP trung bình trong các năm từ 2002 - 2007 là 7,8%. Đặc biệt trong năm 2007, tăng trưởng GDP của Việt Nam lên tới 8,48%, mức tăng trưởng cao nhất trong vòng 1 thập kỷ qua. Hơn thế nữa, năm 2007 cũng là năm đánh dấu mốc son Việt Nam trở thành thành viên thứ 150 của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO), điều này chứng tỏ nền kinh tế Việt Nam đã từng bước hội nhập sâu rộng với nền kinh tế thế giới.

Cùng với những lợi ích từ việc hội nhập với nền kinh tế thế giới, Việt Nam cũng đang phải đối mặt với những thách thức và khó khăn do việc hội nhập mang lại, điển hình là cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới bùng phát từ Mỹ. Tỷ lệ lạm phát ở Việt Nam năm 2008 lên đến 19,89%[1], trong khi tốc độ tăng trưởng GDP 2008 đã có dấu hiệu suy giảm chỉ đạt mức 6,23% so với mức 8,48% năm 2007.

Bước sang năm 2009, tỷ lệ tăng trưởng GDP của Việt Nam chỉ đạt 5,32%, tốc độ lạm phát cũng chỉ còn 6,88%. Hậu quả cuộc khủng hoảng năm 2008 đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến nền kinh tế, làm giảm mạnh sức cầu đối với nhiều ngành nghề. Những biến động thất thường của nền kinh tế sẽ là thách thức lớn đối các doanh nghiệp nói chung và Công ty nói riêng.

Thông thường, những diễn biến chung của nền kinh tế sẽ ảnh hưởng đến sự phát triển của các thành phần kinh tế. Khi nền kinh tế trong chu kỳ tăng trưởng, sức cầu tăng mạnh là động lực thúc đẩy các Doanh nghiệp, ngược lại khi kinh tế suy thoái ít nhiều sẽ là lực cản không nhỏ tác động đến xu hướng tăng trưởng các thực thể này.

Mặc dù vậy, ngành viễn thông là ngành không chịu nhiều ảnh hưởng từ suy thoái kinh tế, năm 2008 số thuê bao điện thoại di động tăng 66% so với năm 2007 và đạt mức 74.872.310 thuê bao. Số thuê bao điện thoại cố định tăng 32,26% đạt 14.767.629 thuê bao[1].

2. Rủi ro về luật pháp

Là một doanh nghiệp hoạt động theo Luật doanh nghiệp Việt Nam, hoạt động của Công ty phải tuân thủ theo các quy định của hệ thống pháp luật Việt Nam. Đến nay, Việt Nam đã chính thức trở thành thành viên của Tổ chức thương mại thế giới nên sẽ tiến hành từng bước những cải tổ về hành lang pháp lý phù hợp với thông lệ quốc tế. Quá trình chỉnh sửa, hướng dẫn các văn bản Luật kéo dài và có nhiều văn bản chồng chéo gây khó khăn trong hoạt động của doanh nghiệp. Do vậy, những biến động về pháp luật đều tác động đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Do đó, nhằm hạn chế rủi ro, Công ty luôn chú trọng nghiên cứu, nắm bắt các quy định mới của pháp luật, theo sát đường lối, chủ trương Nhà nước để từ đó xây dựng chiến lược, kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh phù hợp cho từng thời kỳ.

[1] Nguồn: Thông tin và số liệu thống kê về công nghệ thông tin và truyền thông 2009 (Bộ thông tin và truyền thông)

3. Rủi ro hoạt động kinh doanh và đặc thù ngành

3.1 Rủi ro đặc thù ngành

Xu thế hội nhập toàn cầu được diễn ra mạnh mẽ trong các lĩnh vực, ngành nghề của nền kinh tế. Những ứng dụng tiên tiến của công nghệ thông tin và truyền thông làm cho quá trình này được diễn ra càng nhanh và rộng hơn. Do đặc thù của ngành, các sản phẩm, giải pháp công nghệ thông tin và truyền thông liên tục được đổi mới và rất nhanh bị lỗi thời. Trong khi cơ sở hạ tầng của ngành công nghệ thông tin và truyền thông của Việt Nam chưa được đầu tư đồng bộ, công nghệ cũ kỹ, lạc hậu; trình độ dân trí về viễn thông và công nghệ thông tin chưa cao, đội ngũ lao động thiếu và dễ bị biến động sẽ gây ra không ít khó khăn ảnh hưởng đến tốc độ và chiến lược phát triển của các doanh nghiệp trong ngành công nghệ thông tin và truyền thông.

Ngoài ra, số lượng thuê bao di động sắp tới ngưỡng bão hòa (tính đến hết năm 2008, tỷ lệ thuê bao di động/dân số Việt Nam là 86,85%)[2] cũng là một rào cản cho triển vọng tăng trưởng mạnh trong tương lai của ngành viễn thông. Là một doanh nghiệp chuyên kinh doanh trong lĩnh vực này, Công ty có thể gặp phải những rủi ro từ những thực trạng và biến động bất lợi trên.

3.2 Rủi ro về giá nguyên vật liệu

Do đặc điểm phần lớn giá trị máy móc, thiết bị, phụ kiện...đầu vào của công ty là nhập khẩu vì vậy những biến động giá của nguồn đầu vào này trên thị trường thế giới sẽ tác động trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Ngoài ra, chi phí nguồn lao động chất lượng cao trong ngành sản xuất phần mềm ngày càng tăng cao cũng là yếu tố rủi ro doanh nghiệp cần tính đến.

3.3 Rủi ro tỷ giá

Các thiết bị, máy móc phục vụ cho hoạt động kinh doanh của Công ty chủ yếu là nhập khẩu được thanh toán bằng đồng Đô la (USD). Trong hai năm qua, khủng hoảng kinh tế trên thế giới diễn ra sâu rộng, giá nguyên vật liệu tăng nhanh, kinh tế Việt Nam phải đối mặt với lạm phát tăng mạnh, nhập siêu ở mức cao..., những nhân tố này khiến cho tỷ giá USD/VND cũng tăng mạnh gây khó khăn cho các doanh nghiệp nhập khẩu nói chung và Công ty nói riêng.

3.4 Rủi ro về thị trường

Thị trường công nghệ thông tin và truyền thông Việt Nam có hàng nghìn doanh nghiệp tham gia, bao gồm các doanh nghiệp nhà nước, tư nhân, doanh nghiệp nước ngoài. Sự cạnh tranh diễn ra giữa các doanh nghiệp trong ngành và cả giữa các hãng cung cấp các thiết bị, sản phẩm phục vụ cho chính các doanh nghiệp đó. Việt Nam đã trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại thế giới WTO thì sự cạnh tranh này ngày càng khốc liệt hơn. Đó là sự cạnh tranh với các doanh nghiệp nước ngoài thành lập mới mà có khả năng tài chính mạnh, trình độ quản lý chuyên nghiệp, công nghệ tiên tiến, kinh nghiệm thương trường… Chính những lợi thế này sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho họ tạo ra các sản phẩm và dịch vụ mới với giá thấp hơn và chế độ hậu mãi cao.

Do vậy, để giữ vị thế cạnh tranh trong thị trường hội nhập, Công ty cần phải tiếp tục đổi mới trong hoạt động và quản lý doanh nghiệp, nâng cao hơn nữa chất lượng dịch vụ và chủ động về công nghệ; mở

[2] Nguồn: Thông tin và số liệu thống kê về công nghệ thông tin và truyền thông 2009 (Bộ thông tin và truyền thông)

rộng đối tượng khách hàng sang các thị trường các doanh nghiệp vừa và nhỏ; có chính sách đãi ngộ trong việc thu hút nguồn nhân lực có chất lượng cao.

4. Rủi ro của đợt chào bán cổ phiếu ra công chúng

Giá cổ phiếu chịu ảnh hưởng của rất nhiều yếu tố như quan hệ cung cầu, của thị trường ảnh hưởng rất lớn đến giá cổ phiếu mà mối quan hệ cung cầu này lại phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố như: tình hình kinh tế vĩ mô, chính sách của Nhà nước, yếu tố tâm lý của nhà đầu tư. Thực hiện việc chào bán cổ phiếu ra công chúng đồng nghĩa với việc giá cổ phiếu của Công ty sẽ chịu sự tác động của nhiều yếu tố như kết quả hoạt động kinh doanh, tâm lý nhà đầu tư, tình hình kinh tế, điều kiện thị trường sự hiểu biết của nhà đầu tư đối với Công ty và thị trường chứng khoán…. Thông tin về lượng cung chứng khoán tăng lên có thể ảnh hưởng đến sự thành công của đợt chào bán cổ phiếu của Công ty và giá cổ phiếu sau này. Mặc dù vậy, Công ty thực hiện phát hành cho cổ đông hiện hữu với mức giá hợp lý nên khả năng thành công là rất cao.

5. Rủi ro của dự án sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán

Mục đích của đợt phát hành lần này là bổ sung nguồn vốn và triển khai các Hợp đồng lớn ký kết với các khách hàng mạng di động. Có khả năng các hợp đồng lớn này sẽ bị chậm trễ trong việc triển khai tuy vậy hiện tại Công ty cổ phần Đầu tư Phát triển Công nghệ Điện tử - Viễn thông đang là doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực viễn thông và là sự lựa chọn số một cho các chủ đầu tư. Rủi ro về dự án đối với Công ty là rất thấp.

6. Rủi ro giảm hiệu quả hoạt động và pha loãng giá cổ phiếu do phát hành thêm

Các đợt phát hành thường dẫn tới việc pha loãng giá giao dịch của cổ phiếu trên thị trường. Hơn nữa việc gia tăng khối lượng vốn và cổ phiếu, trong khi doanh thu và thu nhập của Công ty không thể ngay lập tức tăng theo tốc độ tương ứng sẽ gây ảnh hưởng nhất định tới hiệu quả hoạt động của Công ty trong ngắn hạn, do đó cũng làm ảnh hưởng tới giá giao dịch của cổ phiếu trên thị trường.

Giá giao dịch của cổ phiếu sẽ bị pha loãng và được điều chỉnh giảm theo tỷ lệ phát hành và giá phát hành tại thời điểm chốt danh sách thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm.

Hiện nay, cổ phiếu của Công ty chưa được niêm yết trên thị trường chứng khoán nên việc pha loãng này trên thị trường tự do không có cơ chế điều chỉnh rõ ràng.

Cơ chế điều chỉnh giá khi phát hành cho cổ đông hiện hữu thực hiện như sau:

Tại thời điểm chốt danh sách thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm, giá thị trường của cổ phiếu Công ty sẽ được điều chỉnh theo công thức sau:

Giá thị trường (điều chỉnh) =

$$\frac{PR(t-1) + I_1 * PR_1 + I_2 * PR_2}{(1 + I_1 + I_2)}$$

Trong đó:

PR(t-1) là giá giao dịch của Công ty ngày trước ngày chốt danh sách thực hiện quyền

PR1 là giá phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu.

I1: Tỷ lệ tăng vốn so với vốn điều lệ hiện tại phát hành cho cổ đông hiện hữu

PR2 là giá phát hành thêm cho CBCNV

I2: Tỷ lệ tăng vốn so với vốn điều lệ hiện tại phát hành cho CBCNV

Ví dụ, giả sử giá giao dịch ngày trước ngày chốt danh sách là 60.000 đồng/cổ phiếu, giá cổ phiếu phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu là 10.000 đồng/cổ phiếu, tỷ lệ phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu so với số vốn điều lệ cũ là 30%, giá phát hành cho CBCNV là 10.000 đồng/cổ phiếu, tỷ lệ phát hành thêm cho CBCNV so với số vốn điều lệ hiện tại là 2%.

Như vậy, giá điều chỉnh tại ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền sẽ tương đương với 47.879 đồng/cổ phiếu.

Ngoài ra, EPS của Công ty cũng bị giảm sau đợt chào bán do tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận và doanh thu không tăng kịp với tốc độ tăng trưởng của vốn đầu tư của chủ sở hữu.

7. Rủi ro khác

Một số rủi ro mang tính bất khả kháng, ít có khả năng xảy ra, nhưng nếu xảy ra thì sẽ tác động đến tình hình kinh doanh của Công ty, đó là hiện tượng thiên tai (hạn hán, bão lụt, động đất, ...), chiến tranh hay dịch bệnh hiểm nghèo xảy ra trên quy mô lớn.

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

1. Tổ chức phát hành - Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông

Ông Phan Chiến Thắng — Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị - Tổng Giám Đốc

Bà Đặng Thị Thanh Minh — Chức vụ: Kế toán trưởng

Ông Võ Quang Hùng — Chức vụ: Trưởng ban kiểm soát

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

2. Tổ chức tư vấn - Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội

Bà Nguyễn Thị Thanh Hà — Chức vụ: Giám đốc Tài chính

Theo giấy ủy quyền số 36/2007/UQ-SSI của Tổng giám đốc Công ty cổ phần Chứng khoán Sài Gòn ngày 28 tháng 8 năm 2007.

Bản cáo bạch này là một phần của Hồ sơ đăng ký phát hành do Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội (SSI) tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ THUẬT NGỮ VIẾT TẮT

UBCKNN	Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước
UBCKNN	Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
TTCK	Thị trường chứng khoán
Công ty	Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông
Điều lệ	Điều lệ Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông
SSI	Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn
Giấy CNĐKKD	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
BKS	Ban Kiểm soát
BGĐ	Ban Giám đốc
CK	Chứng khoán
TSCĐ	Tài sản cố định
Thuế TNDN	Thuế Thu nhập doanh nghiệp
CĐ	Cổ đông
ĐVT	ĐVT
CBCNV	Cán bộ, công nhân viên

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1Thông tin chung

- Tên gọi : Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông
- Tên giao dịch quốc tế: Electronics Communications Technology investment development corporation
- Tên viết tắt: ELCOM CORP.
- Địa chỉ: 18 Nguyễn Chí Thanh, phường Ngọc Khánh, quận Ba Đình, thành phố Hà Nội
- Điện thoại: 04-38359359 Fax: 04-38355884
- Email: info@elcom.com.vn
- Website: http://www.elcom.com.vn
- Logo:
- Lĩnh vực hoạt động kinh doanh: Theo giấy chứng nhận ĐKKD số 0103002552 Sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày 18/07/2003. Giấy chứng nhận ĐKKD số 0101435127 thay đổi lần 8 ngày 08 tháng 04 năm 2010, ngành nghề kinh doanh của Công ty gồm:
  - Sản xuất lắp ráp các sản phẩm điện tử - tin học;
  - Đại lý mua bán, ký gửi hàng hóa;
  - Các dịch vụ khoa học kỹ thuật;
  - Lắp ráp, bảo dưỡng các thiết bị viễn thông, tổng đài điện thoại thuê bao dung lượng nhỏ, thiết bị phụ trợ, nguồn điện, lắp đặt các thiết bị truyền dẫn cho các tuyến Viba và mạng cáp thông tin;
  - Sản xuất phần mềm máy tính; chuyển giao công nghệ thông tin; lắp đặt các hệ thống, dây chuyền công nghệ cao;
  - Tư vấn các hệ thống thông tin, hệ thống tự động hóa và các hệ thống điện tử - viễn thông;
  - Cung cấp và khai thác cơ sở dữ liệu, dịch vụ lưu trữ và xử lý dữ liệu;
  - Dịch vụ cho thuê máy móc thiết bị điện, điện tử, viễn thông, thiết bị khoa học;
  - Dịch vụ quảng cáo;
  - Đại lý cung cấp dịch vụ bưu chính viễn thông;
  - Đại lý kinh doanh dịch vụ Internet;
  - Dịch vụ thông tin giải trí với phát thanh, truyền hình, báo chí;
  - Đầu tư phát triển chăn nuôi, trồng trọt và khu du lịch sinh thái;
  - Mua bán, sản xuất các thiết bị báo cháy, thiết bị báo trộm;
  - Xây dựng các công trình dân dụng, công nghiệp, giao thông, thủy lợi, bưu điện và các công trình hạ tầng kỹ thuật;
  - Dịch vụ cho thuê văn phòng, cho thuê nhà phục vụ các mục đích kinh doanh, cho thuê tài sản;

- Kinh doanh dịch vụ ăn uống, giải trí;
- Kinh doanh bất động sản;
- Sản xuất, chế biến, buôn bán nguyên vật liệu nhựa, cao su, sản phẩm từ nhựa, cao su;
- Xây lắp hệ thống chiếu sang bao gồm: chiếu sáng đô thị, chiếu sáng nội ngoại thất và đèn điều khiển tín hiệu giao thông kể cả đường dây trạm điện đến dưới 35KV;
- Xây dựng mới, trung tu, đại tu và sửa chữa, duy tu, duy trì các công trình giao thông;
- Đại lý mua, bán, ký gửi sản phẩm chuyên ngành giao thông - xây dựng;
- Tư vấn, chuyển giao công nghệ, lắp đặt, thẩm định, giám sát các công trình công nghệ môi trường, tự động hóa công nghiệp, công nghệ sinh học (Không bao gồm dịch vụ thiết kế công trình);
- Sản xuất, lắp ráp, buôn bán máy móc thiết bị vá các sản phẩm đo lường, thí nghiệm, tự động hóa, xử lý môi trường;
- Xuất nhập khẩu các mặt hàng công ty kinh doanh;
- Cung cấp nội dung, dịch vụ giá trị gia tăng trên mạng (trừ những thông tin nhà nước cấm);
- Vận tải hàng hóa, vận chuyển hành khách bằng ô tô theo hợp đồng;
- Thiết kế công nghệ môi trường;
- Thiết kế xây dựng/công trình dân dụng, công nghiệp.

❖ Vốn điều lệ: 221.250.000.000 đồng (Hai trăm hai mươi mốt tỷ hai trăm năm mươi triệu đồng).

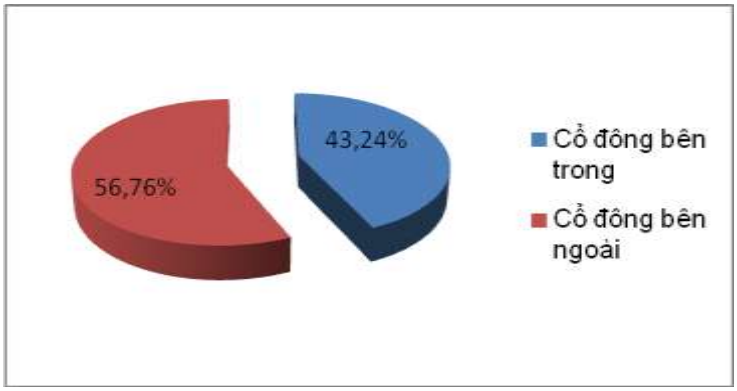
❖ Cơ cấu vốn điều lệ của Công ty như sau:

Bảng 1: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 22/06/2010

TT	Danh mục	Số lượng CP	Tỷ lệ
1	**Cổ đông nội bộ**	**9.567.461**	**43,24%**
-	Hội đồng quản trị và Ban giám đốc	8.341.767	37,70%
-	Ban kiểm soát	119.342	0,54%
-	Kế toán trưởng	64.691	0,29%
-	CBCNV	1.041.661	4,73%
2	**Cổ đông bên ngoài**	**12.557.539**	**56,76%**
-	Trong nước	11.948.789	53,55%
-	Nước ngoài	608.750	2,75%
Tổng cộng		**22.125.000**	**100,00%**

(Nguồn: Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông)

Biểu 1: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 22/06/2010



1.2Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Ngày 15/12/1995, Công ty TNHH Đầu tư Phát triển Công nghệ điện tử - viễn thông, tiền thân của Elcom hiện nay, được thành lập với hoạt động chủ yếu là nghiên cứu công nghệ ứng dụng trong lĩnh vực viễn thông.

Ngày 18/07/2003, Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông chính thức được thành lập với vốn điều lệ ban đầu 10 tỷ đồng với 5 cổ đông sáng lập. Elcom thực hiện chiến lược lấy nghiên cứu và làm chủ công nghệ là kim chỉ nam dẫn đường cho việc tiến tới các sản phẩm đón đầu thị trường. Với mục tiêu này, Elcom luôn coi sự sáng tạo và tiên phong là những yếu tố hàng đầu và tập trung phát triển công nghệ.

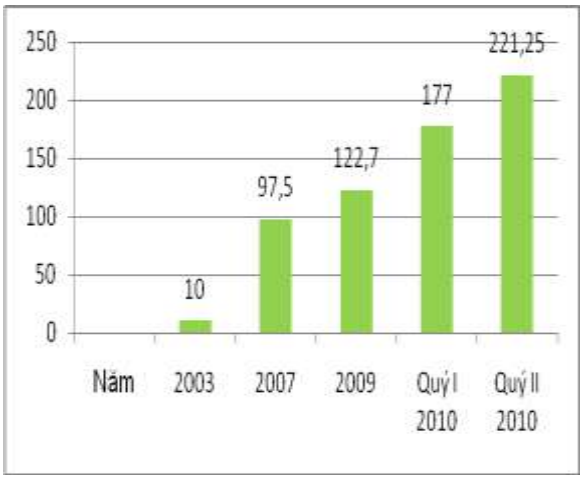
Elcom hiện là nhà cung cấp hàng đầu các sản phẩm phần mềm và hệ thống cho các nhà cung cấp dịch vụ mạng, cung cấp các giải pháp chìa khoá trao tay và các dịch vụ kỹ thuật cho ngành Viễn thông và An ninh và là đơn vị phân phối và tích hợp hệ thống mạng cho các đối tác toàn cầu.

Trong 15 năm qua, Công ty đã nhận được nhiều bằng khen và giải thưởng lớn nhờ những đóng góp và phát triển trong lĩnh vực công nghệ viễn thông như: Bằng khen của Trung Ương Đoàn, Bằng khen của Uỷ ban Hợp tác Kinh tế quốc tế, Bằng khen của Bộ Khoa học Công nghệ Việt Nam, Bằng khen của Hội Doanh nghiệp trẻ Hà Nội, Giải thưởng Sao đỏ năm 2005 do Hội doanh nghiệp trẻ Việt Nam trao tặng và Giải thưởng Sáng tạo Khoa học Kỹ thuật Việt Nam (VIFOTEC) năm 2004 ...

Với khả năng sáng tạo, không ngừng phát triển và đi tiên phong trong công nghệ điện tử viễn thông, ELCOM đã đưa ra thị trường nhiều sản phẩm mới như: Sản phẩm Card Y2K, Hệ thống các dịch vụ giải trí EOD, Hệ thống truyền hình Hội nghị EVISION…và ký được nhiều hợp đồng lớn với các nhà cung cấp dịch vụ mạng như: Dự án cung cấp và các dịch vụ giá trị gia tăng cho Công ty Dịch vụ Viễn thông (GPC) và Công ty Thông tin Di động (VMS – MobiFone); Dự án cung cấp hệ thống Gphone, MyZone cho VNP; Dự án nâng cấp hệ thống MCA lên 10 triệu thuê bao cho VNP; Cung cấp hệ thống MMSC/WAP gate way 5000 TPS cho Viettel; Hệ thống Call Center 3000 Agent cho Viettel; Dự án cung cấp tổng đài NGN cho VTI,...

Nhằm nâng cao năng lực tài chính thực hiện các dự án quy mô lớn của ngành viễn thông, năm 2007, Công ty tăng vốn điều lệ lên 97,5 tỷ đồng và hoàn tất đợt tăng vốn điều lệ lên 122,7 tỷ đồng vào năm 2009. Ngày 24/03/2010, công ty chính thức hoàn tất đợt tăng vốn điều lệ lên 177 tỷ đồng, trong đó đã phát hành riêng lẻ thành công tổng giá trị theo mệnh giá 29,76 tỷ đồng cho nhiều tổ chức lớn như Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn, Quỹ Tầm nhìn SSI, Công ty CP Chứng khoán SME...., tổng vốn huy động được từ đợt phát hành riêng lẻ này lên tới trên 177 tỷ đồng. Ngày 21/06/2010, Công ty chính thức thông báo thời hạn chốt hưởng quyền chi trả cổ tức 25% từ lợi nhuận sau thuế năm 2009, nâng vốn điều lệ công ty lền thành 221,25 tỷ đồng.

Biểu 2: Tăng trưởng vốn điều lệ (Tỷ đồng)



(Nguồn: Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông)

Bảng 2: Quá trình tăng vốn điều lệ

TT	Thời điểm	Vốn điều lệ (Đồng)	Giá trị phát hành (Đồng)	Ghi chú
1	7/2003	10.000.000.000		Vốn điều lệ theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh Công ty cổ phần lần đầu số 0103002552 cấp ngày 18/07/2003
2	2/2007-9/2009	97.500.000.000	87.500.000.000	Phát hành cổ phiếu thưởng cho cán bộ công nhân viên 2,5 tỷ đồng từ quỹ khen thưởng phúc lợi (hạn chế chuyển nhượng 5 năm). Phát hành cho cổ đông hiện hữu 85 tỷ đồng, trong đó chuyển lợi nhuận để lại là 15,5 tỷ đồng, cổ phiếu hạn chế chuyển nhượng là 66,05 tỷ đồng (hạn chế chuyển nhượng 10 năm), cổ phần phổ thông là 18,95 tỷ đồng

TT	Thời điểm	Vốn điều lệ (Đồng)	Giá trị phát hành (Đồng)	Ghi chú
3	8/2007-9/2009	122.700.000.000	25.200.000.000	Phát hành cổ phần phổ thông cho cổ đông hiện hữu tỷ lệ 6,5:1 - (15 tỷ trên vốn điều lệ 97,5 tỷ) và phát hành 4 tỷ (cổ phần phổ thông với giá 10.000 đồng) và 4.2 tỷ (cổ phần phổ thông với giá 35.000 đồng cho cán bộ công nhân viên) + quỹ cổ phần ưu đãi 2 tỷ đồng cho cổ đông chiến lược + người tài
4	1/2010 - 3/2010	177.000.000.000	54.300.000.000	Phát hành 29,76 tỷ đồng cho đối tác chiến lược; phát hành 6,135 tỷ đồng cho cán bộ công nhân viên; chia thặng dư vốn và cổ tức năm 2008 15% tương đương 18,405 tỷ đồng.
5	5/2010-7/2010	221.250.000.000	44.250.000.000	Chia cổ tức năm 2009 25% tương đương 44,25 tỷ đồng. Thời hạn chốt hưởng quyền vào ngày 21/06/2010.

Nguồn: Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông

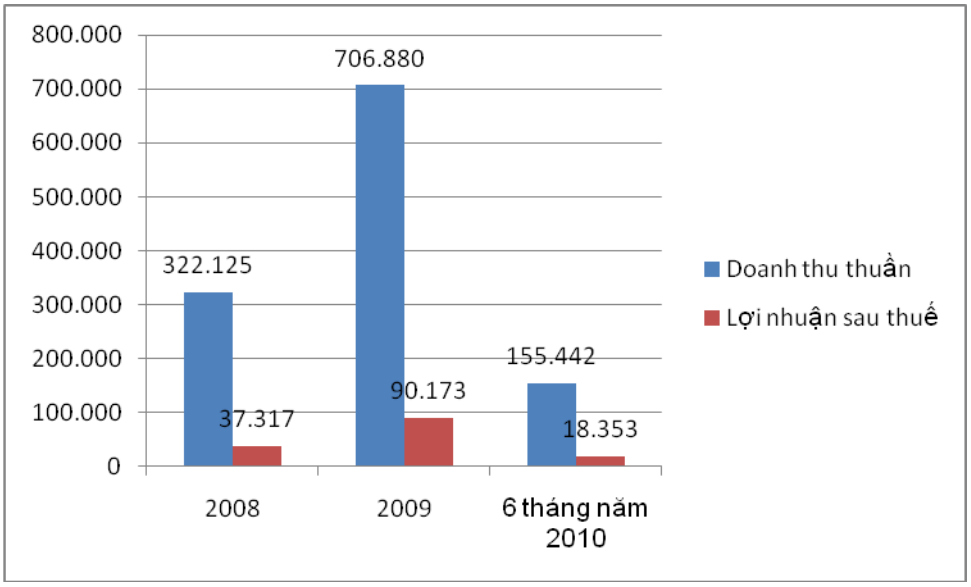
Ghi chú:

Công ty đã báo cáo UBCKNN về các đợt phát hành:

- *Đợt phát hành ra công chúng từ 97,5 tỷ đông lên 122,7 tỷ đồng*
- *Đợt phát hành riêng lẻ từ 122,7 tỷ đồng lên 177 tỷ đồng*
- *Đợt chia cổ tức 25% làm tăng vốn điều lệ từ 177 tỷ đồng lên 221,25 tỷ đồng.*

Hiệu quả kinh doanh của công ty tăng trưởng vượt bậc trong những năm gần đây với lợi nhuận sau thuế năm 2007 là 22,8 tỷ đồng, năm 2008 là 36,9 tỷ đồng và năm 2009 là 90,1 tỷ đồng, với tốc độ tăng trưởng bình quân 102,9%/năm trong vòng 3 năm qua. Doanh thu của Công ty cũng có sự tăng trưởng mạnh với mức bình quân 69,05% /năm trong giai đoạn năm 2007-2009, đạt mức 706,88 tỷ đồng năm 2009.

Biểu 3: Doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế năm 2008-2009 và 6 tháng đầu năm 2010 (triệu đồng)



(Nguồn: Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông)

Với mục tiêu chuyên sâu về công nghệ, năm 2008 Elcom đã thành lập Công ty Công ty TNHH giải pháp phần mềm Elcom (E-soft) với 100% vốn đầu tư của Elcom để tập trung nghiên cứu về phần mềm và các sản phẩm tích hợp cao có khả năng phục vụ cho nhiều đối tượng khách hàng. Năm 2007 Công ty CP Công nghệ vật liệu mới Elcom (Elcom Industry) chính thức trở thành Công ty con của Elcom với hoạt động chính là triển khai dự án xây dựng Nhà máy nước tại Bắc Ninh và Thái nguyên, và nhà máy tinh luyện đồng tại Láng Hòa Lạc.

Một số cột mốc chính:

Năm 1995

- Ngày 15/12/1995, Công ty TNHH Đầu tư phát triển Công nghệ Điện tử Viễn thông (gọi tắt là Elcom Ltd) được thành lập theo quyết định số 2200/GPUB ngày 15/12/1995 của UBND Thành phố Hà Nội. Trụ sở của công ty tại 12A Lý Nam Đế, Hà Nội.
- Ra đời Hệ thống tính cước tập trung (Taxation) cho các BĐ tỉnh/thành phố; Hệ thống quản lý mạng cáp nội hạt (Cable Management); Chuyển Platform các hệ thống lên MS Windows.

Năm 1996

- Phát triển các hệ thống ứng dụng tập trung trong các bưu điện tỉnh, thành phố (tiền thân hệ thống Billing & Customer Care sau này) trên môi trường Windows, mạng cộng tác và kiến trúc client/server. Bắt tay nghiên cứu hệ thống trả lời tự động. Nghiên cứu và ứng dụng thành công môi trường mạng cộng tác Novell Netware, Oracle và kiến trúc Client/Server.

Năm 1997

- Ra đời sản phẩm Hệ thống trả lời tự động đầu tiên (có tên gọi ECSP) hoạt động trên trung kế analog, Hệ thống Customer Care & Billing cho bưu điện tỉnh/thành phố.
- ECSP đạt Huy chương bạc cuộc thi sản phẩm điện tử tin học; hệ điều hành tác nghiệp DHTN đạt huy chương bạc cuộc thi sản phẩm điện tử tin học.

Năm 1998

- Thành lập Trung tâm đào tạo phát triển phần mềm (SDTC - Software Developing Training Center) trực thuộc ELCOM.
- Ra đời sản phẩm Hệ thống Điều hành tác nghiệp UBND tỉnh DHTN 2000.Hệ thống Tính cước và quản lý Billing System
- Giải ứng dụng xuất sắc nhất trong năm do Oracle trao tặng cho hệ điều hành tác nghiệp DHTN 2000
- Vinh dự nhận được Huy chương bạc Cuộc thi sản phẩm Công nghệ điện tử tin học Việt Nam lần thứ nhất.

Năm 1999

- Năm mang đến tiếng vang ấn tượng đầu tiên của Elcom trước cộng đồng doanh nghiệp với sản phẩm EYS nhằm khắc phục sự cố máy tính Y2K.
- Hoàn thành hệ thống trả lời tự động InteBox. Nghiên cứu, ứng dụng thành công chuẩn viễn thông R2 vào các ứng dụng thuộc lĩnh vực điện toán , điện thoại tương tác (CTI).

Năm 2000

- Hoàn thành xây dựng hệ thống phần mềm quy mô lớn nhất, doanh số lớn nhất của ELCOM thời điểm đó - Hệ thống CBC 2000, đồng thời nhận được những ý kiến đánh giá cao và uy tín trong cộng đồng doanh nghiệp.
- Vinh dự nhận được Bằng khen của Bộ Khoa học Công nghệ và Môi trường cho các hoạt động ngăn chặn sự cố máy tính 2000

Năm 2001

- Elcom có tăng trưởng đột biến về doanh số với mức tăng trưởng đạt 42%
- Hệ thống Quản lý mạng cáp ICN, Hệ thống quản lý thuê bao và đo thử tự động 119 , Bắt tay vào Hệ thống CBC2000 cho bưu điện tỉnh, thành phố.Sản phẩm CBC2000 của Elcom trở thành hệ thống ứng dụng quy mô lớn nhất tại bưu điện các tỉnh thành.
-

Năm 2002

- Ra đời Sản phẩm Hội nghị truyền hình điểm-điểm đầu tiên thử nghiệm thành công của VN
- Nghiên cứu, ứng dụng thành công chuẩn SMPP, EMS và cho ra đời Hệ thống dịch vụ giá trị gia tăng đầu tiên trên nền SMS tại Việt nam – Hệ thống InterSMS tại VN.
- Nhận được Bằng khen của Ủy ban Trung Ương hội Liên hiệp Thanh niên Việt Nam.
- Cúp Vàng Doanh nghiệp trẻ, Doanh nghiệp trẻ tiêu biểu thành phố Hà Nội.

Năm 2003

- Nghiên cứu ứng dụng thành công chuẩn báo hiệu SS7, ra đời các sản phẩm đầu tiên ứng dụng SS7 : SMSC 256KBHSM, Welcome SMS. Hệ thống SMSC đầu tiên của người Việt nam ra đời với dung lượng 256 KBHSM
- Vinh dự nhận được bằng khen Doanh nghiệp trẻ tiêu biểu thành phố Hà Nội

Năm 2004

- Năm đánh dấu cho sự phát triển của Elcom Ltd bằng việc chuyển mình thành Công ty cổ phần Đầu tư phát triển Công nghệ Điện tử - Viễn thông (Elcom Jsc). Cùng với đó là sự ra đời của nhiều công ty con trực thuộc (Elcom Ltd, Elcomtek, EBC…), đặc biệt là sự ra đời của Chi nhánh Elcom tại thành phố Hồ Chí Minh.
- Đây là năm ELCOM có sự thay đổi mạnh mẽ về cả quy mô, chất lượng lẫn cơ cấu tổ chức với rất nhiều sự kiện như: Xây dựng thành công Hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2000; tổ chức theo mô hình tập đoàn, sự ra đời của hàng loạt các CLB, đoàn thể, như EFC, MMC, lần đầu tiên xuất bản tờ báo nội bộ Người ELCOM…
- Năm 2004 cũng là năm Elcom liên tiếp nhận được nhiều giải thưởng uy tín và có giá trị như các Bằng sáng tạo, giải Vifotech cho sản phẩm Evision, Doanh nhân trẻ Thăng Long, giải thưởng Sao Vàng Đất Việt, Doanh nghiệp trẻ tiêu biểu thành phố Hà Nội …
- Hệ thống hội nghị truyền hình đa điểm đầu tiên ra đời – Evision với hệ thống 28 điểm trở thành hệ thống HNTH lớn nhất VN thời điểm đó, khẳng định người Việt nam và ELCOM hoàn toàn phát triển được sản phẩm này . Ra đời sản phẩm truyền hình theo yêu cầu eHotel cũng là sản phẩm đầu tiên tại VN trong lĩnh vực truyền hình theo yêu cầu bên cạnh sản phẩm Call Conferencing, Hệ thống SMPP Gateway.

Năm 2005

- Vinh dự nhận được Bằng khen của Thủ tướng Chính Phủ dành cho cá nhân có thành tích xuất sắc trong sản xuất kinh doanh.
- Giải thưởng Sao Đỏ năm 2005 do Hội các doanh nghiệp trẻ Việt Nam trao tặng.
- Các sản phẩm được hoạch định lại để nghiên cứu phát triển theo dòng Mobile VAS, CTI, ITV. Ra đời các hệ thống thông báo cuộc gọi lỡ Missed Call Alert , Hệ thống USSD . Nghiên cứu thành công chuẩn H.323 Evision bước một bước tiến lớn tới làm chủ công nghệ hội nghị truyền hình.

Năm 2006

- Thành lập Công ty cổ phần công nghệ Vật liệu mới (Elcom Industry) hoạt động trên các lĩnh vực Chế tạo và sản xuất các sản phẩm từ nhựa Composite.
- Sản phẩm Video Transmition đầu tiên , InteBox đạt dung lượng lớn 32E1 , Ra đời sản phẩm SMS Roaming, InterChange cho chuyển đổi các dịch vụ , Phần mềm quản lý Ghi sê và điện báo tập trung , Phần mềm điều khiển chiếu sáng đô thị.
- Giải thưởng Sao Khuê cho Hệ thống hội nghị truyền hình đa điểm Evision.
- Elcom và tập đoàn TCP đã ký thoả thuận hợp tác thành lập liên danh thực hiện các công trình xử lý nước thải trong các lĩnh vực: Xử lý nước thải KHU CÔNG NGHIỆP; NƯỚC

THẢI ĐÔ THỊ của các THÀNH PHỐ-THỊ XÃ; NƯỚC RÁC, và nước thải CÔNG NGHIỆP trên lãnh thổ Việt Nam.

Năm 2007

- BVQI chứng nhận quy trình quản lý chất lượng Elcom đạt tiêu chuẩn Iso 9001:2000.
- Là năm diễn ra nhiều sự kiện tại Elcom với liên tiếp những giải thưởng gặt hái, tiêu biểu là Sao Khuê 2007 cho sản phẩm EoD,
- Bằng khen của Chủ tịch thành phố Hà Nội cho thành tích xuất sắc trong phong trào thi đua
- Sản phẩm Realtime Charging đầu tiên ra đời và mau chóng được khách hàng công nhận và nhân rộng . Ra đời các sản phẩm mới Voucher GW và Vourcher Center. Các sản phẩm viễn thông bước sang giai đoạn đáp ứng được nhu cầu dung lượng, qui mô lớn : IVR khẳng định dung lượng lớn 72 E1, MCA đáp ứng 1000-3000K. Chuẩn bị đặt chân vào thị trường cộng đồng doanh nghiệp bằng việc ITV cho ra đời các dòng sản phẩm Evision ES-100, ES-100, ES-400, Galaxy 1600, CTI ra đời sản phẩm IP Call Center tích hợp ACD,IVR, softphone. Nghiên cứu thử nghiệm thành công hệ thống Back Ground Music, thử nghiệm thành công chuẩn H.264 đánh dấu việc ELCOM làm chủ hoàn toàn công nghệ hội nghị truyền hình.
- Tăng vốn điều lệ từ 10 tỷ đồng lên 97,5 tỷ đồng
- Tăng trưởng doanh thu: Tăng 193,7% so với năm 2006

Năm 2008

- Trung tâm nghiên cứu và đào tạo phần mềm (SDTC) chuyển đổi thành Công ty cổ phần đầu tư phát triển công nghệ điện tử- viễn thông- chi nhánh giải pháp phần mềm (ESOFT).
- Giải thưởng Sao Khuê lần thứ 3 vào tháng 4/ 2008 cho sản phẩm InterBox ghi nhận sự trưởng thành, lớn mạnh và phát triển ngành nghiên cứu phần mềm tại công ty, Nghiên cứu thử nghiệm thành công công nghệ H.264 đạt chất lượng HD và cho ra đời sản phẩm hội nghị truyền hình tiêu chuẩn HD đầu tiên Evision Star 100 HD, Sản phẩm SMPP Gateway nâng cấp lên 4000 KBHSM, Missed Call Alert 6 triệu thuê bao …
- Tháng 12/2008, Công ty cổ phần đầu tư phát triển công nghệ điện tử- viễn thông- chi nhánh giải pháp phần mềm (ESOFT) chính thức chuyển đổi thành Công ty TNHH Giải pháp phần mềm Elcom (ESOFT CO., LTD) và Elcom Industry chính thức chuyển thành công ty con của Elcom.
- Tăng trưởng doanh thu: Tăng 19% so với năm 2007

Năm 2009

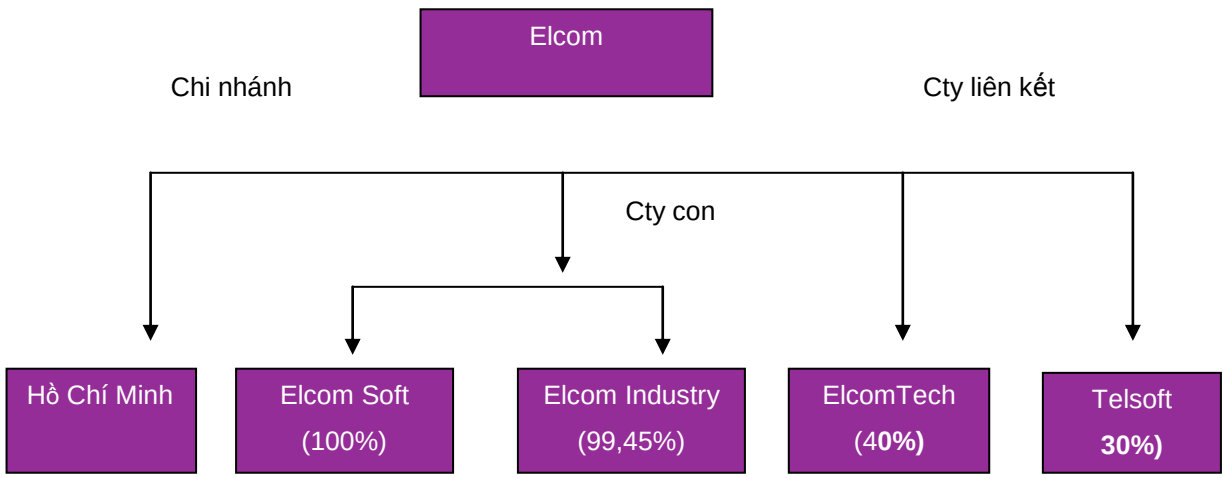
- Tăng vốn điều lệ từ 97,5 tỷ đồng lên 122,7 tỷ đồng
- Phát triển ổn định trong điều kiện khủng khoảng kinh tế
- Ký hợp đồng cung cấp hệ thống SMSC lớn nhất Việt Nam cho Viettel
- Nghiên cứu, thử nghiệm các dịch vụ 3G, Phát triển dòng sản phẩm hội nghị truyền hình qui mô lớn Evision Carrier, dòng sản phẩm InteBox IP call center , nâng cấp Missed Call Alert lên 10 triệu thuê bao. Ra đời sản phẩm EMO Zone, SS7 Platform ,
- Tăng trưởng doanh thu: Tăng 119% so với năm 2008

Đối tác chính của công ty trong những năm qua

- Tổng Công ty Bưu chính viễn thông Việt Nam (VNPT)
- Tổng Công ty viễn thông quân đội Viettel
- Bưu điện tỉnh thành trong cả nước như: Hà Nội, Hải Phòng, Hải Dương, Đà Nẵng, Hồ Chí Minh, Vũng Tàu, Cao Bằng, Lạng Sơn, Yên Bái, Vĩnh Phúc, Phú thọ, Ninh Bình, Bắc Ninh, Hoà Bình, Hà Nam, Nghệ An, Hà Tĩnh, Huế, An Giang, Đồng Tháp, Quảng Bình, Quảng Trị, ...
- Uỷ ban nhân dân các tỉnh: Hà Tĩnh, Ninh Bình.
- Bộ Công an, Bộ ngoại giao, Bộ xây dựng, Bộ giáo dục và đào tạo.
- Công ty dịch vụ viễn thông (GPC); Công ty thông tin di động (VMS).
- Tổng cục hải quan.
- Nhà máy kính Đáp Cầu.
- Công ty xi măng Bỉm Sơn.
- Một số các khách sạn tại Hà Nội, Hải Phòng và Đà Nẵng như: Saigon Hotel, Royal Hotel, Orient Hotel Trade Hotel, Maritime Hotel, Bachdang Hotel, Golden Villa, ...
- IBM (USA).
- MATRA COMMUNICATION (France).
- DIALOGIC (Singapore), TIC (HongKong).
- NORTEL TECHNOLOGY (Canada).
- BLACK BOX (USA).
- HITECHNIAGA (Malaysia).
- POUYET (France), SAGEM SA(France), OSCILLOQUARTZ S.A (Switzerland).
- COVERSE NETWORK SYSTEM, ...

2. Cơ cấu tổ chức của Công ty

Biểu 4: Sơ đồ tổ chức Công ty



(Nguồn: Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông)

- Trụ sở chính: 18 Nguyễn Chí Thanh, phường Ngọc Khánh, quận Ba Đình, thành phố Hà Nội.
  Điện thoại: 04-38359359 Fax: 04-38355884
- Chi nhánh: Chi nhánh Công ty CPĐTPTCN Điện Tử - Viễn Thông
  Địa chỉ: 100A4 Thích Quảng Đức, Phường 5, Quận Phú Nhuận, Tp HCM.
  Điện thoại: 08.39956174 Fax:08.39956173
- Công ty con:

  Công ty TNHH Giải pháp phần mềm ELCOM – Esoft Co.LTD

  Địa chỉ : 18 Nguyễn Chí Thanh, Phường Ngọc Khánh, Quận Ba Đình , HN

  Điện thoại: 04.38359359 Fax:04.38355884

  Vốn điều lệ: 10 tỷ đồng, elcom nắm 100% vốn điều lệ

  Ngành nghề kinh doanh chính: Phần mềm và tích hợp

  Công ty CP Công nghệ Vật liệu mới (Elcom Industry)

  Địa chỉ : Thôn Ngọc Phúc, xã Ngọc Liệp, huyện Quốc Oai, thành phố Hà Nội (Km 21+700 đường cao tốc Láng Hòa Lạc)

  Điện thoại: 0903442137 Fax: 04.38771222

  Vốn điều lệ 15 tỷ đồng, Elcom nắm 99,45% vốn điều lệ

  Ngành nghề kinh doanh chính: Nghiên cứu sản xuất các sản phẩm polime Composite như ống dẫn nước, biển báo giao thông, cabin điện thoại, dải phân cách, hộ lan, tấm chắn sáng, đèn giao thông, ống dẫn xả rác nhà cao tầng..Triển khai dự án xây dựng Nhà máy nước tại Bắc Ninh và Thái nguyên và nhà máy khai thác chế biến quặng đồng tại Bắc Kạn.
- Công ty liên kết:

  Công ty cổ phần kỹ thuật Elcom

  Địa chỉ : 18 Nguyễn Chí Thanh, Phường Ngọc Khánh, Quận Ba Đình, HN

  Điện thoại: 04.38359359 Fax:04.38355884

  Vốn điều lệ: 5 tỷ đồng trong đó Elcom nắm 40% vốn điều lệ

  Ngành nghề kinh doanh chính: Cung cấp các thiết bị xử lý nước thải Entek và hệ thống xử lý nước thải sinh hoạt Eco-aerobic, và các sản phẩm điện tử tự động hóa khác như hệ thống điều khiển đèn giao thông E37, tủ nạp ắc quy công suất lớn Pictek, hệ thống đèn chiếu sáng công cộng, hệ thống sát hạch lái xe Esmart...

  Công ty cổ phần Phần mềm và Dịch vụ viễn thông (Telsoft)

  Địa chỉ : 102/125 Trung Kính, Cầu Giấy, Hà Nội

  Điện thoại: 04 37738426 Fax04 37738426

  Vốn điều lệ: 10 tỷ đồng trong đó Elcom nắm 30% vốn điều lệ

  Ngành nghề kinh doanh chính: Sản xuất gia công thiết kế và mua bán phần mềm; tư vấn và triển khai các giải pháp CNTT, công nghệ viễn thông; đại lý cung cấp dịch vụ bưu chính viễn thông; đại lý phân phối sản phẩm CNTT; sản xuất, chế tạo, lắp ráp các thiết bị CNTT, thiết bị viễn thông; Dịch vụ tin nhắn, dữ liệ thông tin giải trí, thanh toán điện tử trên mạng điện thoại di động; Dịch vụ tư vấn, nghiên cứu, chuyển giao công nghệ bưu chính viễn thông và tự động hóa; cung cấp dịch

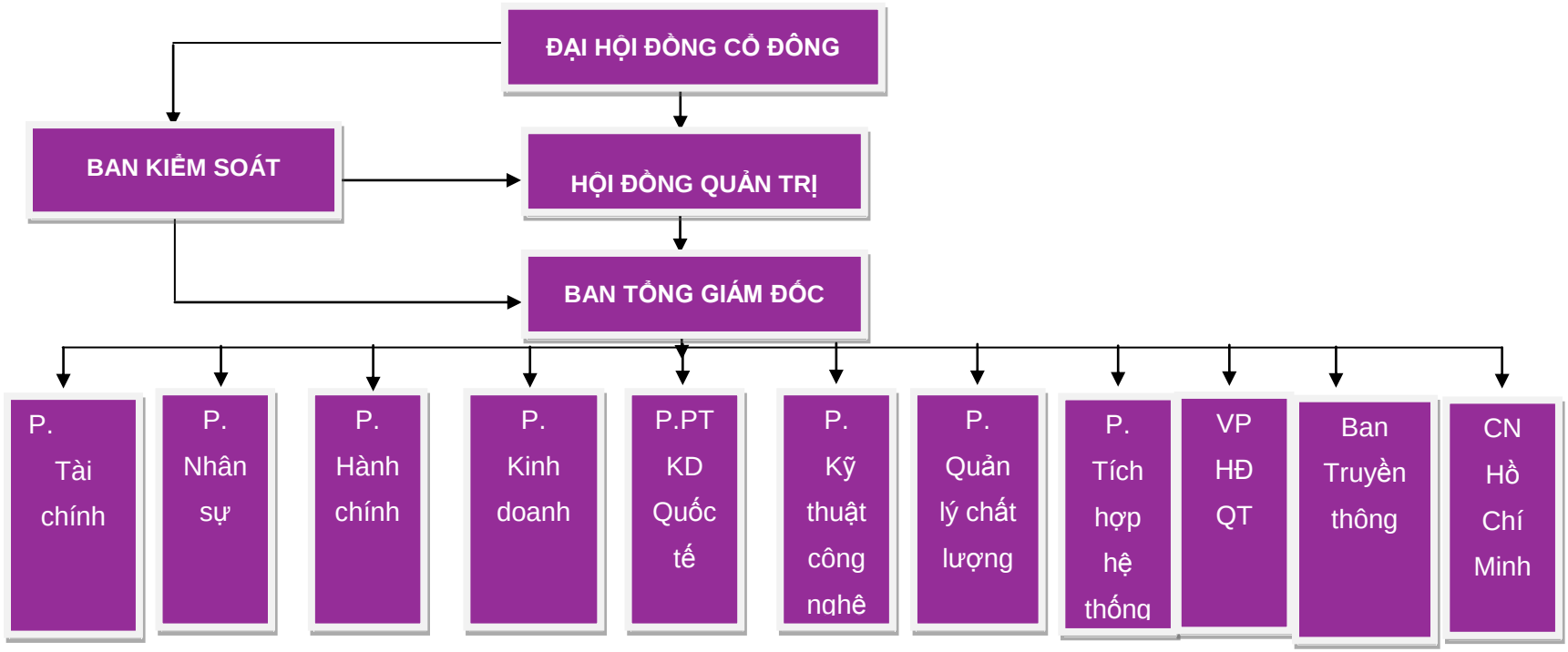
vụ Internet và giá trị gia tăng trên mạng; dịch vụ nghiên cứu, tư vấn sản xuất lắp đặt và cho thuê hệ thống thương mại điện tử, ...

3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty

Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông được tổ chức và hoạt động tuân thủ theo:

- Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ngày 29 tháng 11 năm 2005 của Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam.
- Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 ngày 29 tháng 6 năm 2006 của Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam.
- Điều lệ Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông theo Điều lệ mẫu dành cho công ty cổ phần được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 15 tháng 12 năm 2009.

Biểu 5: Sơ đồ bộ máy quản lý Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông



(Nguồn: Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông)

❖ Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng Cổ đông là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty. Đại hội đồng Cổ đông quyết định tổ chức lại và giải thể Công ty, quyết định định hướng phát triển của Công ty, bầu, bãi nhiệm thành viên Hội đồng Quản trị, thành viên Ban Kiểm soát…

❖ 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 do Đại hội đồng cổ đông bầu ra gồm 7 thành viên:

- Ông Phan Chiến Thắng Chủ tịch HĐQT
- Ông Trần Hùng Giang Thành viên
- Ông Nguyễn Mạnh Hải Thành viên
- Ông Ngô Ngọc Hà Thành viên
- Ông Nguyễn Đức Thiện Thành viên
- Ông Nguyễn Thanh Sơn Thành viên
- Ông Nguyễn Đức Nghĩa Thành viên

❖ Ban Kiểm soát

Ban Kiểm soát do Đại hội đồng Cổ đông bầu ra, là tổ chức thay mặt cổ đông để kiểm soát mọi hoạt động kinh doanh, quản trị và điều hành của Công ty. Cơ cấu Ban Kiểm soát hiện tại như sau:

- Ông Võ Quang Hùng Trưởng Ban
- Bà Vũ Thị Ngân Hà Thành viên
- Bà Nguyễn Thị Kim Oanh Thành viên

❖ Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc bao gồm Tổng Giám đốc và các Phó Tổng Giám đốc do HĐQT quyết định bổ nhiệm, miễn nhiệm. Tổng Giám đốc là người đại diện theo pháp luật của Công ty và có trách nhiệm triển khai các chương trình hành động và các nghị quyết của HĐQT trong năm kế hoạch, đồng thời điều hành các hoạt động hàng ngày của Công ty, chịu trách nhiệm trước HĐQT về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Cơ cấu Ban Giám đốc hiện tại như sau:

- Ông Phan Chiến Thắng - Tổng Giám đốc
- Ông Trần Hùng Giang - Phó Tổng Giám đốc phụ trách kỹ thuật
- Ông Nguyễn Mạnh Hải - Phó Tổng Giám đốc phụ trách kinh doanh

❖ Các phòng ban chức năng

Phòng tài chính

Chức năng: Quản lý và duy trì, kiểm soát hệ thống quản lý quản lý tài chính của công ty. Nhiệm vụ

Lập kế hoạch tài chính; Quản lý, kiểm soát và thực hiện các công việc Tài chính - Kế toán; Báo các tài chính; Hỗ trợ các đơn vị khác trong hoạt động kế toán kiểm toán

Phòng Nhân Sự

Chức năng: Quản lý sử dụng và phát triển nguồn nhân lực; Quản lý lao động, thực hiện theo quy định của Luật lao động và những quy định của Nhà Nước. Nhiệm vụ: Tư vấn cho ban lãnh đạo công ty xây dựng, cải tiến mô hình cơ cấu tổ chức của công ty, cách thức tổ chức các bộ phận trong công ty; Tuyển dụng nhân sự; Đào tạo nhân sự; Quản lý và phát triển nguồn nhân lực; Chính sách lao động, tiền lương; Quan hệ lao động; Quản lý thông tin nhân sự; Hoạt động phong trào

Phòng hành chính

Chức năng: Quản lý và thực hiện các công tác hành chính quản trị, văn thư lưu trữ và hỗ trợ, tư vấn, tài sản, thiết kế,bảo vệ, lễ tân; Quan hệ cơ quan chính quyền địa phương. Nhiệm vụ: Thực hiện các công việc hành chính quản trị, hành chính văn phòng trong công ty

Phòng Kinh Doanh

Chức năng: Marketing và phát triển thị trường, kinh doanh, bán hàng các sản phẩm/dịch vụ của Công ty và sản phẩm của đối tác tại thị trường nội địa; Mua hàng hóa trong nước phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Nhiệm vụ: Quan hệ khách hàng trong nước; Phát triển thị trường nội địa; Bán hàng; Mua hàng trong nước; Hỗ trợ và phối hợp bộ phận liên quan thực hiện các kế hoạch marketing, triển khai dự án/hợp đồng; Quản lý thông tin

Phòng Phát triển kinh doanh quốc tế

Chức năng: Phát triển mạng lưới đối tác nước ngoài; Phát triển kinh doanh phục vụ khách hàng có yếu tố nước ngoài; Quản lý và thực hiện dự án có yếu tố nước ngoài phục vụ khách hàng trong nước; Xuất nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ ủy thác; Quản lý, thực hiện thầu phụ cho đối tác nước ngoài; Quản lý thông tin liên quan. Nhiệm vụ: Phát triển mạng lưới đối tác nước ngoài; Phát triển kinh doanh phục vụ khách hàng có yếu tố nước ngoài; Quản lý và thực hiện dự án có yếu tố nước ngoài phục vụ khách hàng trong nước; Xuất nhập khẩu hàng hóa & dịch vụ ủy thác; Quản lý, thực hiện thầu phụ cho đối tác nước ngoài; Quản lý thông tin liên quan

Phòng Kỹ Thuật Công Nghệ

Chức năng: marketing các sản phẩm phục vụ kinh doanh; Triển khai, Bảo hành, bảo trì, sữa chữa và hỗ trợ kỹ thuật cho các sản phẩm kinh doanh; Quản lý và duy trì các thiết bị tin học-viễn thông của Elcom Corp.

Phòng tích hợp hệ thống

Chức năng: xây dựng các giải pháp tích hợp hệ thống cho mạng viễn thông, phối hợp với phòng kỹ thuật công nghệ đưa ra giải pháp toàn diện và tối ưu cho khách hàng. Đây là bộ phận quan trọng trong mô hình tổ chức của Elcom và định hướng trong tương lai, phòng tích hợp hệ thống sẽ phát triển hệ thống dịch vụ khách hàng nhằm cung cấp hệ thống trả lời tự động và chăm sóc khách hàng...

Phòng Quản Lý chất lượng

Chức năng: Quản lý và duy trì hệ thống quản lý chất lượng công ty theo tiêu chuẩn ISO 9001 2000. Nhiệm vụ: Xây dựng và triển khai kế hoạch chất lượng; Quản lý và kiểm soát hoạt động của Hệ thống quản lý chất lượng; Phối hợp và hỗ trợ cho các bộ phận khác trong Công ty để thực hiện theo đúng các tiêu chuẩn về quản lý chất lượng ISO 9001 2000

Ban truyền thông

Chức năng: Ban Truyền thông là đơn vị phụ trách hoạt động Xây dựng và phát triển quan hệ giữa Tập đoàn và cộng đồng, Phát triển và quản trị thương hiệu Tập đoàn; Nhiệm vụ: Quan hệ báo chí; Quan hệ cộng đồng; Quản trị thương hiệu; Truyền thông nội bộ; Quản trị website

Văn phòng HĐQT

Chức năng: Trợ giúp HĐQT trong các lĩnh vực về pháp lý; Quản lý các văn bản giấy tờ tài liệu pháp lý của công ty. Nhiệm vụ: Tư vấn các vấn đề luật pháp về tài chính, thuế, lao động và các quy định khác của Nhà nước cho các đơn vị, ban LĐ và HĐQT trong công ty; Tìm hiểu và cung cấp các thông tin về chính sách, pháp luật liên quan tới hoạt động sản xuất, kinh doanh; Giám sát việc soạn thảo và thực hiện các văn bản quản lý của công ty; Quản lý hồ sơ tài liệu pháp lý của công ty; Tổ chức, thư ký các buổi họp HĐQT công ty

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

Bảng 3: Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty thời điểm 22/06/2010

TT	Cổ đông	CMND/GĐKKD	Số CP (Cổ phần)	Giá trị theo mệnh giá (VNĐ)	Tỷ lệ (%)
1	Phan Chiến Thắng	012408999, CA Hà Nội, 12/04/2001	1.728.782	17.287.820.000	7,8
2	Công ty TNHH Đầu tư DT&T	104508126 SKHĐT HN	1.503.419	15.034.190.000	6,8
2	Trần Hùng Giang	012390140, CA Hà Nội, 22/10/2000	1.832.493	18.324.930.000	8,3
3	Ngô Ngọc Hà	011634780, CA Hà Nội, 11/02/2003	1.554.423	15.544.230.000	7,0
4	Nguyễn Đức Thiện	011851836, CA Hà Nội, 07/07/2000	1.338.553	13.385.530.000	6,0
5	Nguyễn Mạnh Hải	011440228, CA Hà Nội, 18/07/2001	1.187.030	11.870.300.000	5,4

Nguồn: Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông

Bảng 4: Danh sách cổ đông sáng lập

Theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0101435127 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày 08 tháng 04 năm 2010, cổ đông sáng lập của Công ty bao gồm:

STT	Danh sách CĐ sáng lập	Địa chỉ	Số cổ phần	Giá trị theo mệnh giá (Đồng)	Tỷ lệ (%)
1	Nguyễn Đức Thiện	Số 56B, tổ 23 cụm 4, Phường Yên Phụ, Quận Tây Hồ, Hà Nội	1.338.553	13.385.530.000	6,0
2	Nguyễn Mạnh Hải	P 101, Nhà E2, Khu tập thể Bách Khoa, Phường Bách Khoa, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội	1.187.030	11.870.300.000	5,4
3	Phan Chiến Thắng	Số 37 Nguyễn Ngọc Nại, Phường Khương Mai, Quận Thanh Xuân, Hà Nội	1.728.782	17.287.820.000	7,8
4	Trần Hùng Giang	Số 67 Cửa Bắc, Phường Quán Thánh, Quận Ba Đình, Hà Nội	1.832.493	18.324.930.000	8,3
5	Ngô Ngọc Hà	P 116, Nhà A11, Khu tập thể Khương thượn, Phường Trung tự, Quận Đống Đa, Hà Nội	1.554.423	15.544.230.000	7,0
		Nguồn: Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông			

Khoản 5, Điều 84, Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ngày 29/11/2005 quy định: Trong thời hạn 03 năm kể từ ngày công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, cổ đông sáng lập có quyền tự do chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho cổ đông sáng lập khác nhưng chỉ được chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho người không phải là cổ đông sáng lập nếu được sự chấp thuận của Đại hội đồng cổ đông. Sau thời hạn 03 năm kể từ ngày Công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, các hạn chế đối với cổ phần phổ thông của cổ đông sáng lập đều được bãi bỏ.

Công ty cổ phần Đầu tư Phát triển Công nghệ điện tử - viễn thông được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần đầu ngày 18 tháng 7 năm 2003. Như vậy, mọi hạn chế chuyển nhượng của cổ đông sáng lập đã được bãi bỏ.

5. Danh sách những Công ty mẹ và Công ty con của tổ chức đăng ký phát hành, những Công ty mà tổ chức đăng ký phát hành 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 tổ chức đăng ký phát hành

Elcom hiện có 02 công ty con là:

Bảng 5: Danh sách công ty con của Elcom

Tên công ty	Sản phẩm	Vốn điều lệ (VNĐ)	Vốn thực góp (VNĐ)	% nắm giữ của Elcom
Công ty TNHH Giải pháp phần mềm Elcom	Sản xuất phần mềm máy tính; lắp đặt các hệ thống, dây chuyền công nghệ cao; Sản xuất, lắp ráp, tích hợp các sản phẩm điện tử, tin học, viễn thông...	10.000.000.000	10.000.000.000	100%
Công ty CP Công nghệ Vật liệu mới	nghiên cứu sản xuất các sản phẩm polime Composite như ống dẫn nước, biển báo giao thông, cabin điện thoại, dải phân cách, hộ lan, tấm chắn sáng, đèn giao thông, ống dẫn xả rác nhà cao tầng…Triển khai dự án xây dựng Nhà máy nước tại Bắc Ninh và Thái nguyên và nhà máy khai thác chế biến quặng đồng tại Bắc Kạn.	15.000.000.000	4.660.000.000	99,45%

Nguồn: Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông

Bảng 6: Danh sách Công ty liên kết của Elcom

TT	Tên	Sản phẩm	Vốn điều lệ (VNĐ)	Vốn thực góp (VNĐ)	% nắm giữ của Elcom
1	Công ty cổ phần kỹ thuật Elcom	Cung cấp các thiết bị xử lý nước thải Entek và hệ thống xử lý nước thải sinh hoạt Eco-aerobic, và các sản phẩm điện tử tự động hóa khác như hệ thống điều khiển đèn giao thông E37, tủ nạp ắc quy công suất lớn Pictek, hệ thống đèn chiếu sáng công cộng, hệ thống sát hạch lái xe Esmart...	5.000.000.000	2.000.000.000	40%

TT	Tên	Sản phẩm	Vốn điều lệ (VNĐ)	Vốn thực góp (VNĐ)	% nắm giữ của Elcom
2	Công ty cổ phần phần mềm và Dịch vụ viễn thông TELSOFT	Sản xuất gia công thiết kế và mua bán phần mềm; tư vấn và triển khai các giải pháp CNTT, công nghệ viễn thông; đại lý cung cấp dịch vụ bưu chính viễn thông; đại lý phân phối sản phẩm CNTT; sản xuất, chế tạo, lắp ráp các thiết bị CNTT, thiết bị viễn thông; Dịch vụ tin nhắn, dữ liệ thông tin giải trí, thanh toán điện tử trên mạng điện thoại di động; Dịch vụ tư vấn, nghiên cứu, chuyển giao công nghệ bưu chính viễn thông và tự động hóa; cung cấp dịch vụ Internet và giá trị gia tăng trên mạng; dịch vụ nghiên cứu, tư vấn sản xuất lắp đặt và cho thuê hệ thống thương mại điện tử, ...	10.000.000.000	3.000.000.000	30%
Nguồn: Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông					

Elcom không có công ty mẹ hoặc công ty nắm giữ quyền kiểm soát hoặc chi phối tại Elcom.

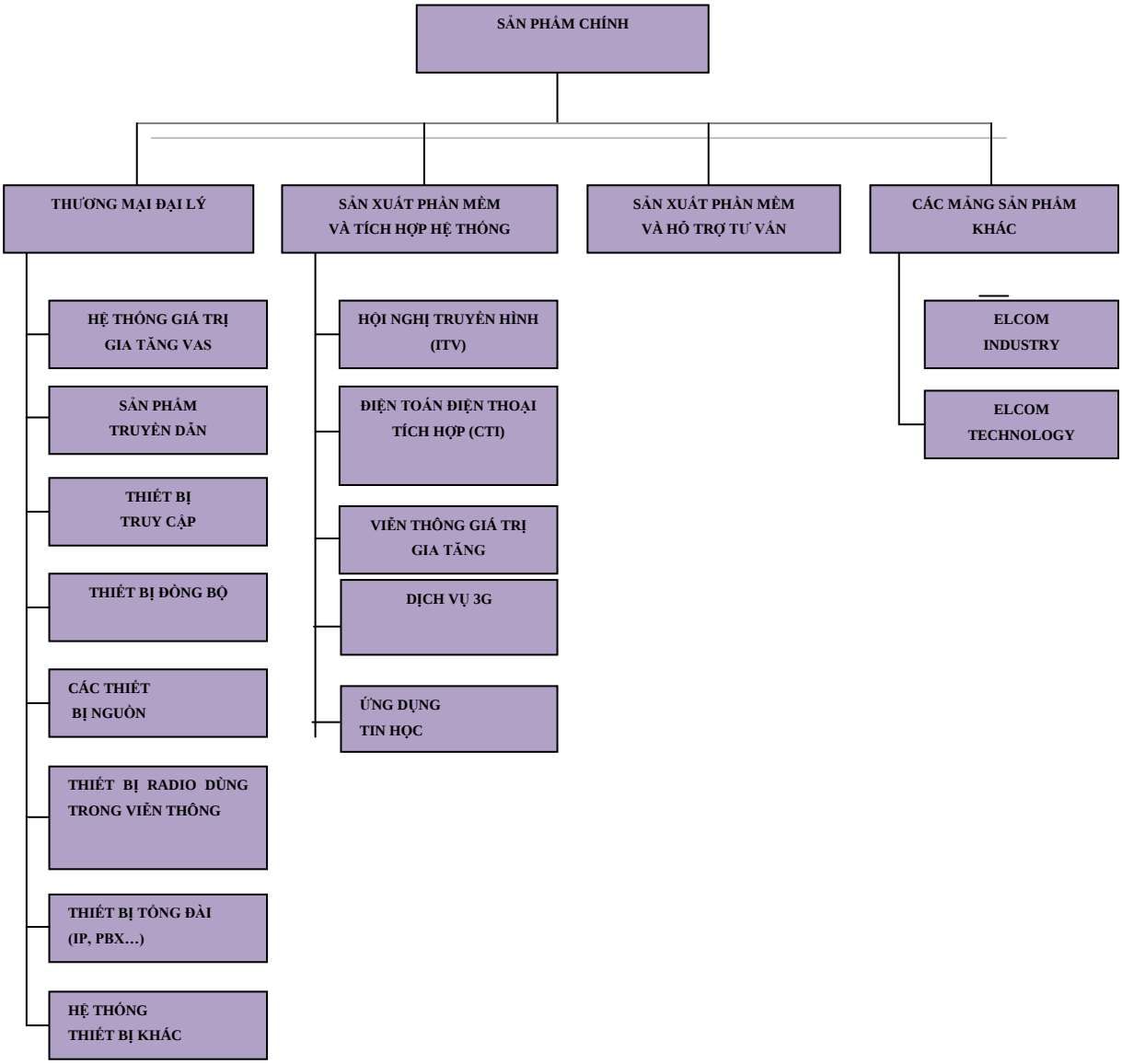
6. Hoạt động kinh doanh

Sản phẩm chính của Công ty

Elcom hiện là nhà cung cấp hàng đầu các sản phẩm phần mềm và hệ thống cho các nhà cung cấp dịch vụ mạng, cung cấp các giải pháp chìa khoá trao tay và các dịch vụ kỹ thuật cho ngành Viễn thông và An ninh và là đơn vị phân phối và tích hợp hệ thống mạnh cho các đối tác toàn cầu.

Hoạt động của Elcom bao gồm hoạt động thương mại đại lý, sản xuất phần mềm và tích hợp phần mềm. Trong đó hoạt động thương mại đại lý là hoạt động mang lại doanh thu cao nhất, nhưng lợi nhuận biên thấp. Mảng sản xuất phần mềm và tích hợp hệ thống là mảng đóng góp vào lợi nhuận lớn nhất cho Elcom do lợi nhuận biên lớn.

Biểu 6: Danh sách sản phẩm chính của Elcom



(Nguồn: Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông)

6.1Hoạt động thương mại đại lý và phân phối sản phẩm

Elcom hiện là đại lý cung cấp, phân phối các sản phẩm viễn thông của các hãng nước ngoài tại Việt Nam như:

Hệ thống lõi: bao gồm hệ thống IN và SMSC. Elcom là nhà phân phối của các hàng nước ngoài tại Việt Nam. Đây là mảng mang lại doanh thu chủ yếu cho Elcom.

- Hệ thống tính cước cuộc gọi cho thuê bao trả trước IN/Conversion billing (hệ thống tính cước di động và hệ thống tính cước thuê bao hội tụ - cước tổng hợp). Hệ thống có khả năng hỗ trợ đến hàng chục triệu thuê bao và sẵn sàng cho mô hình tính cước hội tụ nhằm tính cước cho nhiều loại dịch vụ khác

nhau. Cùng với nhà cung cấp Comverse, các hệ thống tính cước này đã có mặt tại các nhà khai thác mạng như Vinaphone (hỗ trợ dung lượng đến 60 triệu thuê bao), VietnamMobile, Gtel. **Hiện nay Elcom là nhà cung cấp hệ thống IN duy nhất của Vietnam mobile và Gtel, đồng thời chiếm 90% thị phần Vinaphone.**

- Hệ thống tin nhắn: SMS Center (SMSC) xử lý việc gửi tin nhắn văn bản tới thuê bao di động từ các ứng dụng hoặc từ một thuê bao khác. Hệ thống còn cho phép triển khai các dịch vụ gia tăng trên nền sms như FDA, sms router, chặn spam, White list/Balck list, sms personalization.... nhằm tăng tính hấp dẫn của dịch vụ đến khách hàng. Mỗi hệ thống đơn có khả năng xử lý hàng nghìn tin nhắn trong 1 giây và sẵn sàng được triển khai trong mạng IP. Các hệ thống SMSC của đối tác Comverse đã được triển khai tại các khách hàng như Vietel, Vinaphone, Mobifone, VietnamMobile, Gtel. Elcom là nhà cung cấp hệ thống SMSC lớn nhất Việt Nam của Viettel với dung lượng 14.400.000 BHSM. **Hiện elcom chiếm 50% thị phần SMSC tại Vinaphone, Mobiphone và 40% thị phần tại Viettel.**
- Hệ thống tổng đài STP: Hệ thống tổng đài của....báo hiệu cho mạng di động, giúp nâng cao chất lượng cuộc gọi, tăng dung lượng kết nối. Hệ thống này dùng cho mạng di động. Đây là công nghệ mới đang bắt đầu ứng dụng tại Việt Nam. Elcom bắt đầu phân phối hệ thống này trong năm 2009 và dự kiến sẽ đẩy mạnh triển khai trong các năm tới.
- Hệ thống NGN softswitch (hệ thống tổng đài chuyển mạnh mềm thế hệ mới): Hệ thống này dùng cho các công ty cung cấp dịch vụ viễn thông lớn, đây là xu hướng bắt buộc phải sử dụng sau này theo công nghệ mới đang bắt đầu ứng dụng tại Việt Nam. Elcom bắt đầu phân phối hệ thống này trong năm 2009 và dự kiến sẽ đẩy mạnh triển khai trong các năm tới
- Hệ thống giá trị gia tăng (Vas): bao gồm các dịch vụ giá trị gia tăng của viễn thông do đối tác của Elcom cung cấp. Mảng này sẽ phát triển mạnh nhờ công nghệ 3G với các ứng dụng như Mobile TV, content download...Hiệu quả kinh doanh trong mảng sản phẩm này rất lớn nhờ ngoài hoạt động đại lý, Elcom có những giá trị gia tăng trên sản phẩm như bổ sung thêm các tính năng, Việt Nam hóa hệ thống cho phù hợp với yêu cầu khách hàng Việt Nam, lắp đặt, bảo dưỡng... **Elcom hiện là nhà cung cấp Việt Nam hàng đầu về hệ thống giá trị gia tăng cho các nhà khai thác mạng di động với 80% thị phần tại Vinaphone, 40% thị phần tại Viettel và Mobiphone.**

- Bộ giải pháp Dịch vụ tin nhắn đa phương tiện: MMS Center (MMSC) xử lý việc gửi tin nhắn hình ảnh và âm thanh tới thuê bao di động, hỗ trợ đồng thời cả hai loại dịch vụ máy di động đến máy di động (P2P) và ứng dụng đến máy di động và ngược lại (A2P và P2A). Hệ thống được thiết kế với cấu trúc mô đun hóa, mềm dẻo, tối ưu cho từng thành phần do đó có khả năng xử lý hàng nghìn tin nhắn trong mỗi giây. Các hệ thống này đã được cung cấp cùng Comverse cho Vietel, Vinaphone, Gtel.
- Hộp thư thoại Voicemail: Hệ thống tự động trả lời và giúp ghi lại các tin nhắn khi thuê bao không tiện hoặc không thể trả lời điện thoại. Mỗi một hộp thư thoại có một mật mã riêng do đó đảm bảo tính an toàn, chỉ có thuê bao chủ mới có thể vào nghe các tin nhắn trong hộp thư thoại. Hệ thống có khả năng thiết lập, lưu trữ cho hàng triệu hộp thư thoại đảm bảo cung cấp dịch vụ cho hàng triệu khách đồng thời. Hệ thống của đối tác Comverse hiện đang hoạt động tại mạng Vinaphone, Gtel.
- Hệ thống nhạc chờ Ring Back Tone (RBT): là dịch vụ giá trị gia tăng cho phép khách hàng là thuê bao di động có thể lựa chọn đoạn nhạc hay những hiệu ứng âm thanh ưa thích thay cho hồi chuông chờ thông thường. Bạn bè và người thân sẽ được thưởng thức những đoạn nhạc hay các hiệu ứng âm thanh vui nhộn thay vì phải nghe hồi chuông chờ "tút, tút" đơn điệu. Giải pháp toàn diện cho phép các nhà cung cấp dịch vụ di động triển khai và cung cấp dịch vụ đến khách hàng một cách nhanh chóng và dễ dàng. Khả năng xử lý tải cao, hỗ trợ kiến trúc phân tán giúp cho các nhà khai thác cung cấp dịch vụ đến hàng triệu khách hàng đồng thời. Hệ thống của đối tác Comverse hiện đang hoạt động tại mạng Vinaphone, Gtel. **Hiện Elcom là nhà cung cấp duy nhất hệ thống này cho Vinaphone.**
- Mobile Internet Gateway (MIG): là một platform đa dịch vụ quản lý và tăng cường lưu lượng Internet mobile. Hệ thống này có khả năng đưa các chính sách và dịch vụ của nhà khai thác triển khai vào mạng một cách nhanh chóng và dễ dàng để làm tăng tối đa tiềm năng của dịch vụ Mobile Internet. MIG tạo điều kiện thuận lợi cho người sử dụng cùng với một tập toàn diện các công cụ quản lý lưu lượng, điều chỉnh cách hiển thị nội dung phù hợp với các loại máy đầu cuối của người sử dụng đồng thời vẫn đảm bảo doanh thu cho nhà khai thác. **Hiện Elcom là nhà cung cấp duy nhất hệ thống này cho Vinaphone.** Ngoài ra, Elcom còn cung cấp sản phẩm này cho Viettel
- Hệ thống Livescreen, OTA: là dịch vụ cung cấp thông tin cho khách hàng theo một cách truyền tin mới, rất thuận tiện và không làm phiền khách hàng. Khác với các dịch vụ tiện ích cùng được cài đặt sẵn trên Super SIM, tin tức do hệ thống livescreen cung cấp sẽ tự động xuất hiện trên màn hình điện thoại của khách hàng khi máy đang ở chế độ rỗi. Khách hàng có thể đọc miễn phí ngay tiêu đề tin là một đoạn tin ngắn khi tin xuất hiện trên màn hình điện thoại, nếu khách hàng không đọc tiêu đề hoặc không tải thông tin chi tiết và các nội dung đi kèm thì tin sẽ tự động biến mất trong vài giây (tin nhắn dạng Flash SMS). **Cùng đối tác Celltick, Elcom hiện là nhà cung cấp duy nhất hệ thốngLivescreen cho Vinaphone và Viettel. Và Elcom cũng là nhà cung cấp duy nhất hệ thống OTA cho Vinaphone và Mobiphone.**

Các sản phẩm truyền dẫn:

- Các sản phẩm quang SDH/SONET có dung lượng từ STM1 đến STM64 và thích hợp cho các nhu cầu kết nối mạng Metro hoặc các lớp mạng biên, lớp mạng truy nhập của các nhà cung cấp dịch vụ, các công ty lớn.

- Thiết bị truyền dẫn quang DWDM có dung lượng rất lớn lên đến hàng Terabits và thích hợp cho nhu cầu kết nối mạng đường trục cho các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông hoặc tin học lớn.
- Nền tảng chuyển mạch đa dịch vụ MSSP (Multi-Service Switching Platform) có khả năng truyền tải đa dịch vụ như thoại, dữ liệu và hình ảnh là sự lựa chọn tích hợp cho các mạng thế hệ tiếp theo, phù hợp với xu hướng hội tụ mạng viễn thông và mạng tin học.
- Các sản phẩm khác như đầu nối cáp quang, cáp quang, cáp đồng, modem quang, thiết bị viba số....Các sản phẩm truyền dẫn quang của Công ty Elcom cùng các đối tác nước ngoài hiện đang hoạt động tại các khách hàng lớn như Vinaphone, VTN, VTI, Mobifone, các Bưu điện tỉnh thành, Bộ Công an....

Các thiết bị truy cập: Mạng truy nhập được coi là nút cuối cùng của mạng viễn thông, là thành phần cuối cùng trong quá trình đưa dịch vụ đến người sử dụng khách hàng đầu cuối. Các sản phẩm do công ty ELCOM cung cấp bao gồm: Truy cập đa dịch vụ, Thiết bị đấu nối chéo, Thiết bị VoIP gateway, Thiết bị PairGain, Thiết bị Ethernet in the First Mile, Thiết bị xDSL/NTU/Modem, truy cập vô tuyến. Các sản phẩm truy cập được cung cấp cho các khách hàng như VNPT, Bộ Công an, Bộ Quốc phòng, ngân hàng, các UBND tỉnh,...

Các thiết bị đồng bộ:

- Các thiết bị nguồn đồng hồ đồng bộ, GPS receivers dùng cho các hệ thống mạng viễn thông và mạng IP. Các thiết bị đồng bộ của hãng Oscilloquartz đã được Elcom cung cấp cho các khách hàng như Vietel, Vinaphone, VTN, bưu điện tỉnh thành,....
- Các thiết bị đồng hồ chuẩn cung cấp cho các ngành trong lĩnh vực công nghiệp, ngân hàng, nhà ga sân bay...

Các thiết bị nguồn: Các thiết bị nguồn tập trung và BTS đã được cung cấp cho các khách hàng lớn như Vinaphone, Mobifone, Vietel, VTN, Bưu điện tỉnh thành....

- Hệ thống thiết bị Rectifier, Inveter, UPS, Accu tập trung dung lượng lớn cho tổng đài, Data center
- Thiết bị nguồn cho trạm thu phát sóng BTS bao gồm hệ thống nguồn nắn và ắc quy đi kèm.

Thiết bị radio dùng trong viễn thông: cung cấp cho các khách hàng như VNPT, Bộ Công an, Bộ Quốc phòng...

- Các phụ kiện cho trạm thu phát sóng BTS bao gồm hệ thống cảnh báo, ăng ten, cáp, phụ kiện...
- Thiết bị lọc sóng di động (filter) được sử dụng tại tại các vùng giáp ranh cần tăng cường vùng phủ sóng di động
- Thiết bị repeater (bộ lặp), TMA/TMB (bộ khuếch đại sóng) là những thiết bị khuyếch đại sóng tại những vùng có sóng yếu trong nhà hoặc ngoài trời.
- Thiết bị liên lạc đầu mối với vệ tinh Vsat, WiMAX solution, Access solution
- Thiết bị radio cho an ninh quốc phòng như hệ thống liên lạc qua bộ đàm...

Thiết bị tổng đài (IP PBX, Swiching, Host): Bao gồm các loại tổng đài có dung lượng từ 128 đến 12000 số, cung cấp cho các khách hàng như VNPT, Bộ Công an, các cơ quan ban ngành...

Các hệ thống, thiết bị khác:

- Hệ thống màn hình lớn chuyên dụng cho trung tâm điều khiển.
- Hệ thống quản lý mạng viễn thông NMS

- Các hệ thống thông tin liên lạc đặc biệt phục vụ an ninh quốc phòng

6.2Mảng sản xuất phần mềm và tích hợp hệ thống

Đây là mảng thế mạnh của Elcom với đặc thù của sản phẩm tích hợp là xây dựng, thiết kế giải pháp tổng thể đáp ứng nhu cầu khách hàng. ELCOM đã nghiên cứu và làm chủ các công nghệ lõi trong lĩnh vực tin học, viễn thông, truyền hình tương tác, điện toán và điện thoại tích hợp để từ đó phát triển thành các hệ thống sản phẩm của mình

Bảng 7: Danh mục sản phẩm chính của ELCOM

Lĩnh vực	Dòng sản phẩm	Tên sản phẩm	Mô tả
Truyền hình tương tác - ITV	**Hội nghị truyền hình (Video conferencing)**	Evision Star 100 HD	Đầu cuối hội nghị truyền hình cao cấp, tiêu chuẩn HD 720p
		Evision Smart	Đầu cuối hội nghị truyền hình phổ thông, tiêu chuẩn tương đương HD
		Evision Galaxy 1000	Hệ thống điều khiển trung tâm hội nghị truyền hình (MCU), dung lượng 16 điểm HD
		Evision Galaxy 2000	Hệ thống điều khiển trung tâm hội nghị truyền hình (MCU), dung lượng 64 điểm HD
		Evision Galaxy Carrier	Hệ thống điều khiển trung tâm hội nghị truyền hình cỡ lớn, dành cho các nhà cung cấp dịch vụ
	Truyền ảnh	Evision Eyes	Hệ thống truyền ảnh từ xa qua mạng 3G, ADSL
	Truyền hình theo yêu cầu (Video on demand)	eHotel	Hệ thống truyền hình theo yêu cầu ứng dụng trong khách sạn
		eHome	Hệ thống truyền hình theo yêu cầu ứng dụng trong gia đình
Lĩnh vực điện toán và điện thoại tích hợp (CTI)	**InteBox Call Center**	Intebox IVR 1000	Hệ thống viễn thông trung tâm chăm sóc khách hàng. Hệ thống bao gồm các sản phẩm InteBox IVR (trả lời tự động), InteBox ACD (phân phối cuộc gọi), InteBox Recording (ghi âm), InteBox Gateway
		Intebox ACD 1000	
		Intebox Recording 1000	
		Intebox Gateway 1000	
	Content Service	InteBox AudioText	Hệ thống trả lời tự động

Lĩnh vực	Dòng sản phẩm	Tên sản phẩm	Mô tả
		InteBox M4Y (Music for You)	Hệ thống cung cấp dịch vụ quà tặng âm nhạc
		InteBox VoiceSMS	Dịch vụ ghi âm tin nhắn
		Intebox MoC (Music on Calls)	Cung cấp dịch vụ Background music cho phép người sử dụng nghe bản nhạc nền trong thời gian thực hiện đàm thoại
	Monitoring	Phonelog Enterprise	Hệ thống giám sát cuộc gọi cỡ lớn
		PhoneLog Light	Hệ thống giám sát thoại cỡ nhỏ và vừa
		FaxLog	Hệ thống giám sát fax cỡ nhỏ và vừa
Mobile	**Sản phẩm giá trị gia tăng Telecom (Telecom VAS)**	EMO Greeting	Hệ thống cung cấp dịch vụ gửi tin nhắn ngắn SMS cho các thuê bao trả trước khi đang roaming quốc tế
		EMO MCA	Cung cấp dịch vụ thông báo cuộc gọi nhỡ và thông báo thuê bao bật máy cho thuê bao di động
		EMO Message	Hệ thống cung cấp dịch vụ gửi tin nhắn ngắn SMS cho các thuê bao trả trước khi đang roaming quốc tế.
		EMO Direct	Hệ thống cung cấp khả năng Local Direct Dialing (LDD) cho phép thuê bao sử dụng các dịch vụ di động trong mạng khách VPLMN như trong mạng chủ HPLMN
		EMO PayPlus	Cung cấp dịch vụ thanh toán bằng thẻ cào cho thuê bao trả sau
		EMO ServiceChange	Cung cấp khả năng chuyển đổi gói dịch vụ sử dụng
		EMO Zone	Cung cấp dịch vụ Home-zone cho thuê bao di động
		EMO BarringCalls	Cung cấp dịch vụ chặn cuộc gọi không mong muốn cho thuê bao di động

Lĩnh vực	Dòng sản phẩm	Tên sản phẩm	Mô tả
	Gateway	Hệ thống UGS	Cung cấp cổng giao tiếp với thuê bao qua phương thức USSD
		Hệ thống SGS	Cung cấp khả năng cổng tập trung, phân phối kết nối các trung tâm tin nhắn (SMSC) với các nhà cung cấp dịch vụ nội dung (Conten Provider)
		Hệ thống CGS	Cung cấp khả năng trừ cước SMS theo thời gian thực
	3G mobile service	Hệ thống VG3	Hệ thống cung cấp cổng giao tiếp các dịch vụ 3G Video cho thuê bao 3G
		Evision Galaxy 3G	Cung cấp dịch vụ hội nghị truyền hình cho thuê bao 3G
		3G Video on Demand System	Cung cấp dịch vụ Video on Demand cho thuê bao 3G
Ứng dụng tin học		Hệ thống ICN	Hệ thống quản lý mạng cáp nội hạt trên công nghệ bản đồ
		Hệ thống EyeSea	Hệ thống giám sát tàu thuyền trên bản đồ
		Hệ thống kết xuất và phân tích số liệu mạng lưới.	Hệ thống xem xét các thông số chất lượng hoạt động của toàn mạng lưới

6.2.1 Lĩnh vực Truyền hình tương tác (Interactive Television - ITV):

Dòng sản phẩm Hội nghị truyền hình Evision đã được sử dụng tại nhiêu khách hàng trong các khối **Chính phủ, An ninh quốc phòng, Doanh nghiệp như UBND TP Hải phòng, UBND tỉnh Quảng ninh, Bộ Tư lệnh thông tin, Cty truyền tải điện 3 … và đoạt nhiều giải thưởng như Vifotech, Sao vàng Đất Việt, Sao khuê**

Evision Star 100HD

Sản phẩm đầu cuối HNTH chuyên dụng của Evision, chất lượng cấp cao High Definition HD720p, đầy đủ những tính năng HNTH tiên tiến nhất : hỗ trợ trình diễn, ghi, phát lại nội dung hội nghị, giao diện hoàn toàn tiếng Việt. Sản phẩm ứng dụng cho khách hàng cấp cao, phòng hợp lớn.

Evision Smart

Sản phẩm đầu cuối HNTH phổ thông, thiết kế nhỏ gọn, sử dụng dễ dàng như dùng một chiếc điện thoại, cho phép hoạt động ổn định trên các đường truyền thông dụng tại Việt nam (ADSL, FTTH) hay đường truyền mới 3G, với mức chất lượng tương đương HD (HD720p simulation). Sản phẩm ứng dụng cho các khách hàng phổ thông, phòng họp trung bình và nhỏ

Evision Galaxy - Thiết bị trung tâm điều khiển hội nghị truyền hình đa điểm (MCU)

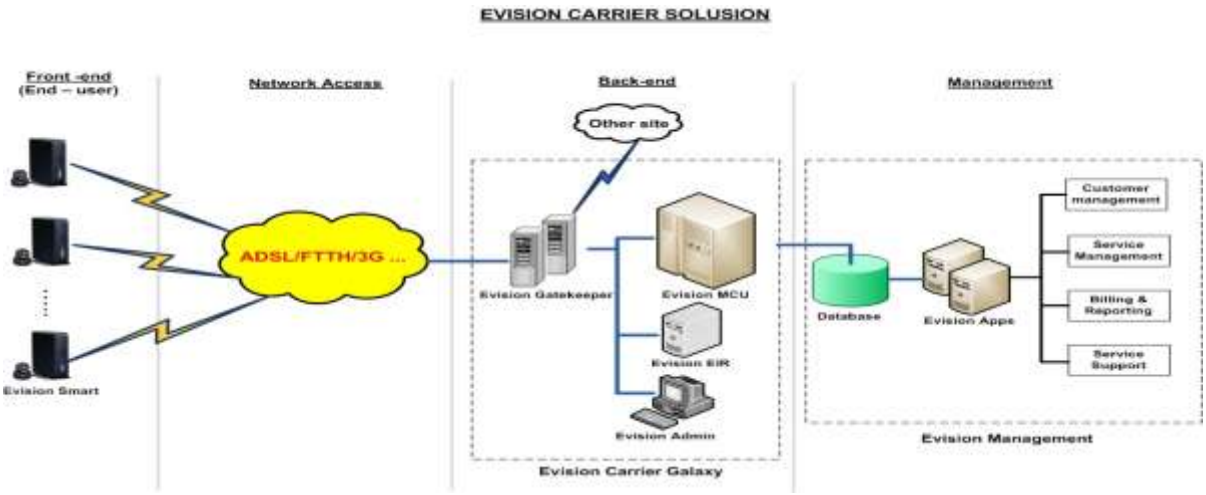
Dòng sản phẩm MCU Evision Galaxy của Evision, với 2 model sản phẩm: Evision Galaxy 1000 đáp ứng 16 điểm tham dự hội nghị và Evision Galaxy 2000 đáp ứng qui mô 64 điểm tham gia hội nghị với chất lượng HD 720p

Evision Galaxy 1000

Evision Galaxy 2000

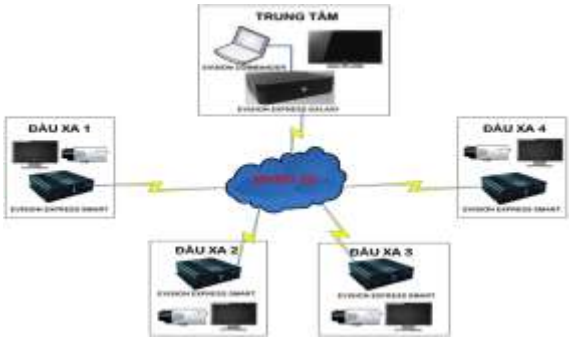
Evision Galaxy Carrier Class

Hệ thống hội nghị truyền hình quy mô lớn phục vụ cho các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông (Operator). Hệ thống biến Hội nghị truyền hình trở nên phổ dụng cho cộng đồng người dùng và đem đến cho các operator khả năng cung cấp dịch vụ mới– dịch vụ HNTH trên diện rộng và đại trà .



Evision Eyes

Hệ thống truyền ảnh giám sát cơ động, hoạt động trên môi trường truyền dẫn 3G, cho phép 04 điểm đầu cuối truyền ảnh về cùng 01 trung tâm để hiển thị, lưu trữ.



eHotel – Hệ thống truyền hình theo yêu cầu ứng dụng trong khách sạn

eHotel là một sản phẩm bao gồm các dịch vụ giải trí mang tính đột phá về công nghệ để cung cấp cho khách sạn/ resort. Các dịch vụ mà eHotel cung cấp tại các phòng như Video/Music On Demand (VOD/MOD), Live-TV channel (IPTV), HighSpeed Internet Access (WebTV), Hotel/Resort Information Channel (HIC), Localized Services (Info), In-Room Services (Info) … giúp cho du khách có nhiều lựa chọn khi đăng kí kì nghỉ tại các khách sạn - resort.

Hệ thống eHotel không chỉ mang đến sự trải nghiệm mới lạ cho khách lưu trú tại Khách Sạn - Resort mà còn giúp nâng cao thương hiệu của các Khách sạn – resort, nâng cao hiệu quả kinh doanh, thúc đẩy gia tăng tỷ lệ sử dụng dịch vụ hàng ngày và thiết lập mối quan hệ thân thiết với khách hàng, tạo một ấn tượng sâu sắc khó phai.

Sản phẩm đã được trao giải thưởng Sao khuê.

eHome – Hệ thống truyền hình theo yêu cầu ứng dụng trong gia đình

eHome là một sản phẩm dựa trên công nghệ truyền hình tương tác, cung cấp dịch vụ truyền hình trực tuyến từ nhà cung cấp đến từng hộ gia đình dựa trên nền tảng các đường truyền băng thông rộng đang ngày càng trở nên phổ biến,

Các dịch vụ của eHome cho phép người xem chủ động tương tác với TV để gửi đến nhà cung cấp các yêu cầu về dịch vụ nội dung hay tùy chọn chương trình truyền hình họ muốn xem.

eHome cung cấp cho người xem tại nhà các dịch vụ giải trí truyền hình tiên tiến nhất: Video/Music On Demand (VOD/MOD), Information Channel, Target Advertisement, Home Shopping, Home Banking, Booking TV, E-Learning …

6.2.2 Lĩnh vực Điện toán và điện thoại tích hợp (Computer & Telephony Intergration - CTI)

InteBox Call Center

Hệ thống Call Center là một hệ thống quản lý tương tác hoàn hảo đa kênh cho phép doanh nghiệp triển khai các dịch vụ chăm sóc khách hàng, giải đáp thông tin, bán hàng,… thông qua hệ thống trả lời tự động hoặc nhân viên chăm sóc khách hàng. Với chất lượng dịch vụ hoàn hảo chuyên nghiệp trong khâu xử lý yêu cầu khách hàng, đa dạng với khả năng cung cấp nhiều loại hình dịch vụ giá trị gia tăng, hệ thống Call Center góp phần giảm chi phí đầu tư và gia tăng lợi nhuận tối đa cho doanh nghiệp. Hệ thống bao gồm các sản phẩm InteBox IVR (trả lời tự động) , InteBox ACD (phân phối cuộc gọi), InteBox Recording (ghi âm) , InteBox Gateway. **Hệ thống đang được sử dụng tại Viettel phục vụ hơn 3000 bàn điện thoại viên.**

InteBox AudioText

InteBox AudioText cho phép doanh nghiệp triển khai các dịch vụ trả lời khách hàng tự động trên cơ sở các cuộc gọi từ điện thoại cố định hay di động. Hệ thống sử dụng các nguồn dữ liệu âm thanh được thiết lập trước và được lưu trong cơ sở dữ liệu của hệ thống. Nguồn âm thanh này được thu âm với nội dung bất kỳ phù hợp với yêu cầu cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp. **Hệ thống đang được sử dụng tại nhiều Công ty Viễn thông các tỉnh như Ninh bình, Vũng tàu, Bình định …**

InteBox M4Y (Music for You)

InteBox M4Y cung cấp dịch vụ Quà tặng âm nhạc là hệ thống cho phép các thuê bao di động hoặc cố định gửi bản nhạc hoặc bài hát ưa thích tới một thuê bao khác. Với cách thức sử dụng đơn giản, hỗ trợ nhiều phương thức gửi quà, nhận quà, số lượng bài hát lớn…hệ thống Music Present hướng tới mọi đối tượng khách hàng đặc biệt là khách hàng trẻ tuổi có nhu cầu gửi tặng bài hát cho bạn bè, người thân trong các dịp lễ tết, sinh nhật,… Hệ thống đang được ứng dụng cho Viettel cung cấp dịch vụ quà tặng âm nhạc cho khách hàng

InteBox VoiceSMS

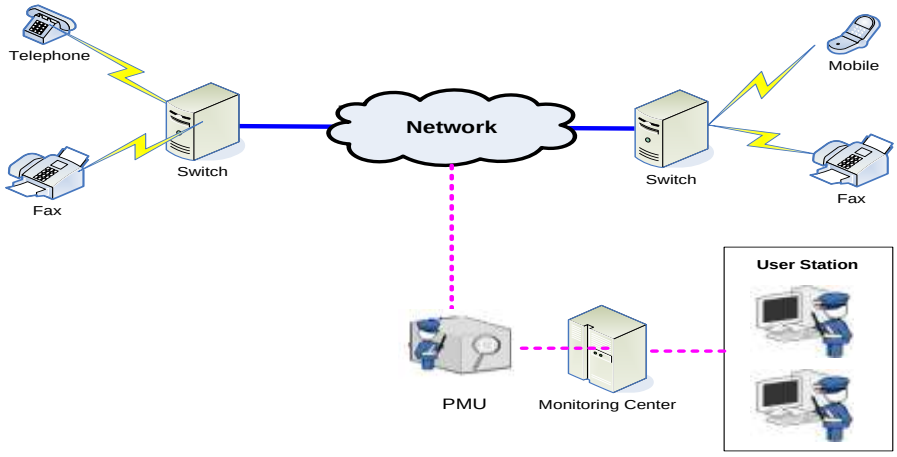
Thuê bao có thể ghi âm tin nhắn bằng giọng nói của mình và gửi cho một thuê bao di động khác. Hơn nữa, thuê bao cũng có thể gửi tặng kèm trong lời nhắn những bài hát hay, lời chúc từ những người nổi tiếng đến bạn bè, người thân, đồng nghiệp… đã được ghi âm sẵn trên hệ thống.

InteBox MoC (Music on Call)

InteBox MoC cung cấp dịch vụ cho phép người sử dụng nghe bản nhạc nền trong thời gian thực hiện đàm thoại. Bản nhạc nền này có thể được thuê bao cấu hình từ trước, hoặc dựa theo yêu cầu của khách hàng. Khách hàng có thể thực hiện tăng/ giảm âm lượng của nhạc nền, thay đổi bản nhạc nền khác, hoặc có thể tắt/bật nhạc nền trong qúa trình đàm thoại.

Phonelog Enterprise

Hệ thống PhoneLog Enterprise là hệ thống giám sát thông tin chuyên nghiệp với khả năng giám sát được tất cả các dịch vụ được cung cấp như thoại, tin nhắn SMS, MMS, dữ liệu, fax,…thông qua nhiều mô hình khác nhau tùy theo yêu cầu của nhà cung cấp. Hệ thống có khả năng thích ứng tốt với hạ tâng mạng thông tin của nhà cung cấp, dễ dàng nâng cấp mở rộng với chi phí triển khai và vận hành phù hợp với tài chính của nhà cung cấp dịch vụ.



Phonelog Light

Là phiên bản thu nhỏ của hệ thống PhoneLog Enterprise, hệ thống PhoneLog Light cho phép doanh nghiệp triển khai một hệ thống giám sát hoàn chỉnh với đầy đủ các tính năng của một hệ thống PhoneLog thông thường trên nền tảng tối ưu về thiết bị cung cấp.

Faxlog

Fax Log cũng là một phiên bản thu nhỏ của hệ thống PhoneLog Enterprise với tính năng nổi trội là giám sát, thu ghi, giải mã các tín hiệu fax trên đường tín hiệu giám sát. Với khả năng hỗ trợ nhiều chuẩn giải mã fax như: v.17, v.21, v.27, v.29, v.33, v.34… hệ thống Fax Log là một phần quan trọng trong quá trình giám sát của doanh nghiệp.

6.2.3 Sản phẩm giá trị gia tăng Telecom (Telecom VAS)

EMO Greeting

EMO Greeting là hệ thống cung cấp dịch vụ gửi tin nhắn chào mừng, tạm biệt hoặc tin nhắn cung cấp thông tin cho các thuê bao quốc tế đến/rời mạng và các thuê bao nội mạng đi ra mạng quốc tế /trở về mạng chủ**. Hệ thống đang được khai thác bởi các nhà cung cấp dịch vụ điện thoại di động lớn : VMS- Mobifone, Viettel, VNP - Vinaphone**

EMO MCA

Hệ thống EMO MCA (Missed Call Alert) ghi nhận toàn bộ các cuộc gọi lỡ khi thuê bao tắt máy hoặc ngoài vùng phủ sóng , tổng hợp một cách thông minh, phát hiện thuê bao trở lại mạng, lưu trữ và gửi SMS (Misssed alert, Auto Relpy, Notify Me) thông báo đến khi thuê bao hoạt động trở lại . **Hệ thống đang được Mobifone, Viettel, Vinaphone sử dụng để cung cấp dịch vụ cho khách hàng với tổng dung lượng 26 triệu thuê bao**

EMO Message

Hệ thống EMO Message do Elcom xây dựng cung cấp dịch vụ gửi tin nhắn ngắn SMS cho các thuê bao trả trước khi đang roaming quốc tế. Hệ thống đang được ứng dụng tại Mobifone

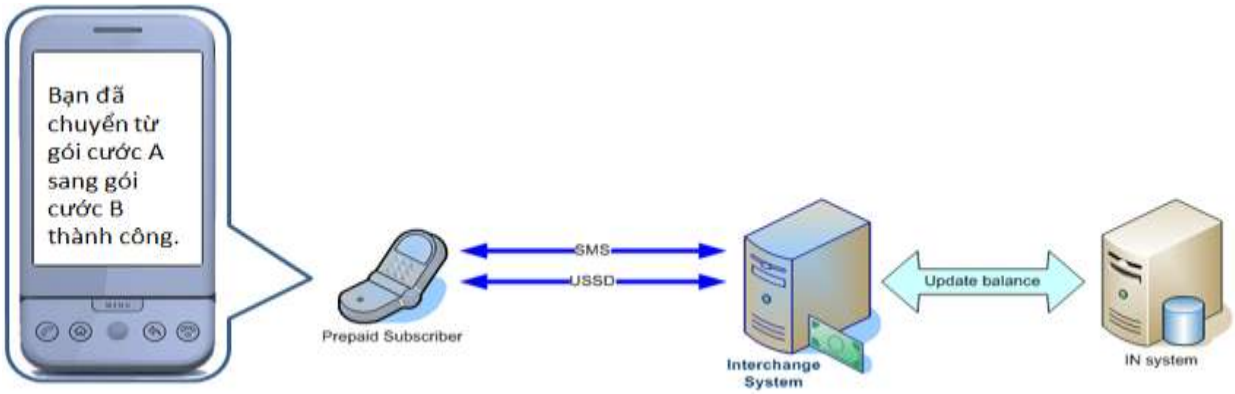
EMO Direct

Hệ thống EMO Direct cung cấp khả năng Local Direct Dialing (LDD) cho phép thuê bao sử dụng các dịch vụ di động trong mạng khách VPLMN như trong mạng chủ HPLMN với chất lượng cao và cước phí thấp trong khi đang roaming quốc tế.

EMO PayPlus

Hệ thống EMO PayPlus sẽ giúp cho các thuê bao trả sau thanh toán bằng thẻ cào trả trước, tạo lập tài khoản và thực hiện các giao dịch thanh toán cước thông qua tài khoản trong hệ thống. Tài khoản của thuê bao có thể được sử dụng với nhiều mục đích một cách linh hoạt, hệ thống cho phép người dùng có thể thao tác với tài khoản của mình như: kiểm tra thông tin tài khoản, chuyển tiền cho thuê bao khác, đặt cọc tiền để thực hiện dịch vụ chuyển vùng quốc tế… Hệ thống đang được sử dụng tại Mobifone và Viettel

EMO ServiceChange (Interchange)



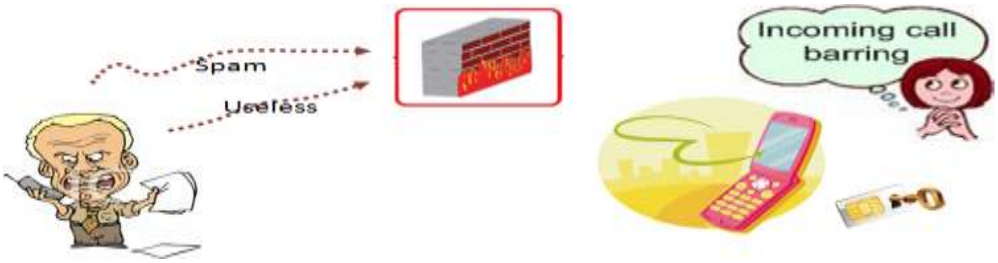
Hệ thống EMO ServiceChage thực hiện chức năng chuyển đổi loại hình dịch vụ cho thuê bao trả trước mạng trong mạng nhà khai thác.Hệ thống cho phép các thuê bao trả trước của nhà mạng được phép thay đổi giữa các gói cước theo nhiều hình thức như: SMS, USSD.

EMO Zone

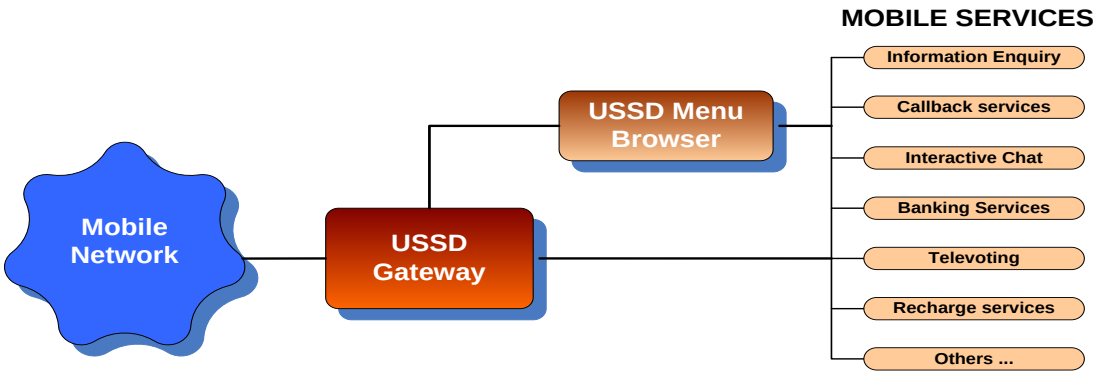
Giải pháp EMO Zone là giải pháp cho phép thuê bao di động trả trước đã đăng ký dịch vụ có thể thực hiện cuộc gọi với mức cước ưu đãi – thấp hơn mức cước của cuộc gọi thông thường – trong khu vực địa lý hay vùng Zone mà thuê bao lựa chọn. Hệ thống đang được Vinaphone sử dụng cung cấp dịch vụ Myzone cho khách hàng

EMO BarringCalls

EMO BarringCalls cung cấp dịch vụ Incoming Call Barring (ICB), dịch vụ cho phép thuê bao chặn các cuộc gọi không mong muốn từ các thuê bao trong một blacklist (danh sách thuê bao bị chặn) hoặc các thuê bao nằm ngoài một whitelist (danh sách thuê bao không bị chặn) trong danh bạ của mình.

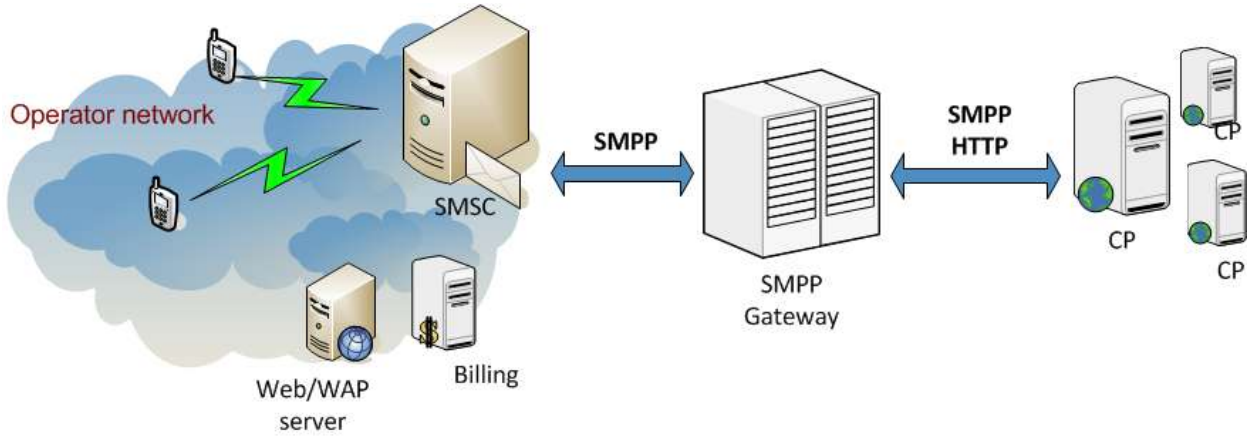


Hệ thống UGS (USSD Gateway System)



UGS là thành phần cổng giao tiếp của hệ thống giữa các thành phần mạng di động với cáchệ thống ứng dụngđể cung cấp các dịch vụ cho thuê bao như: tra cứu tài khoản, nạp tiền vào tài khoản, lấy thông tin, v.v…

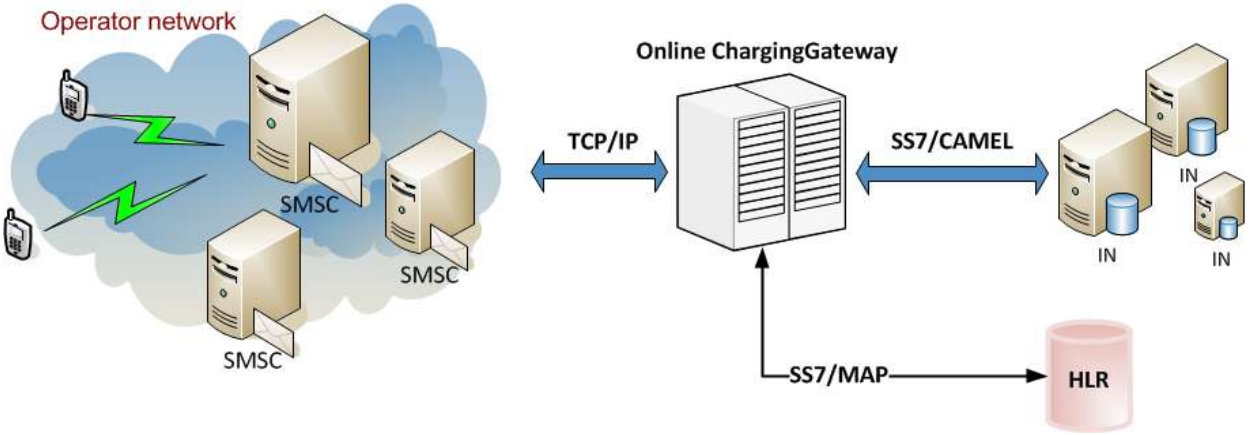
Hệ thống SGS (SMPPGateway System)



SGS là hệ thống đóng vai trò trung gian giữa các hệ thống cung cấp dịch vụ giá trị gia tăng của các nhà cung cấp dịch vụ nội dung (CP) và hệ thống mạng của nhà khai thác, hoạt động trên nền SMS. SGS thực hiện các chức năng định tuyến, chống quá tải, cân bằng tải, dự phòng nóng kết nối giữa các hệ thống SMSC và các hệ thống cung cấp dịch vụ giá trị gia tăng.

SMPPGateway tạo nên sự độc lập về mặt hệ thống giữa các SMSC đối với các hệ thống dịch vụ giá trị gia tăng. Tạo nên 1 tiến trình trong suốt trong việc cung cấp các dịch vụ gia tăng. Hệ thống đang được ứng dụng tại Mobifone.

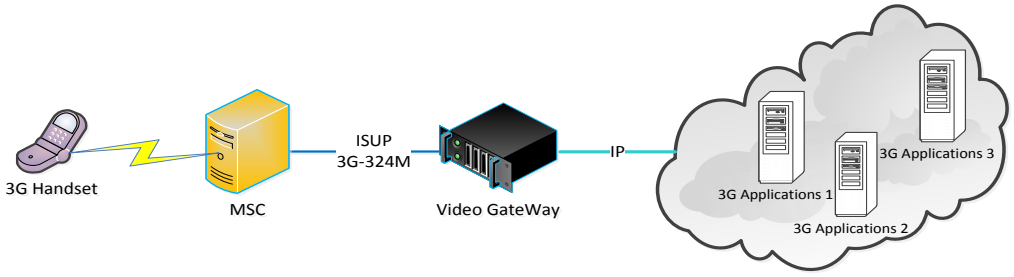
Hệ thống OGS (Online Charging Gateway System)



Hệ thống OGS là hệ thống hỗ trợ cho các hệ thống SMSC để thực hiện tính cước thời gian thực cho các tin nhắn SMS-MO thông qua giao thức SS7/CAMEL.

6.2.4 3G Service System

Hệ thống VG3 (3G Video Gateway)



VG3 cung cấp cổng kết nối giữa mạng di động 3G và mạng IP. Video Gateway hỗ trợ các tính năng transcoding/transizing/transrating cho luồng video, hỗ trợ rất nhiều các giao thức kết nối như ISUP/SS7, 3G-324M, SIP, RTP/RTSP/HTTP, H323 cũng như các chuẩn video/audio như codec (H.263, H.264), các resolution (QCIF, CIF)… Thông qua Video Gateway, các nhà khai thác triển khai rất nhiều các dịch vụ 3G trên miền chuyển mạch kênh (Circuit Switch – CS) như các dịch vụ tiện ích liên quan đến cuộc gọi (Video Conferencing, Video Call Completion, Video Ringback Tone) và các dịch vụ nội dung (MobileTV, Video portal, Video Blogging)…

Evision Galaxy 3G

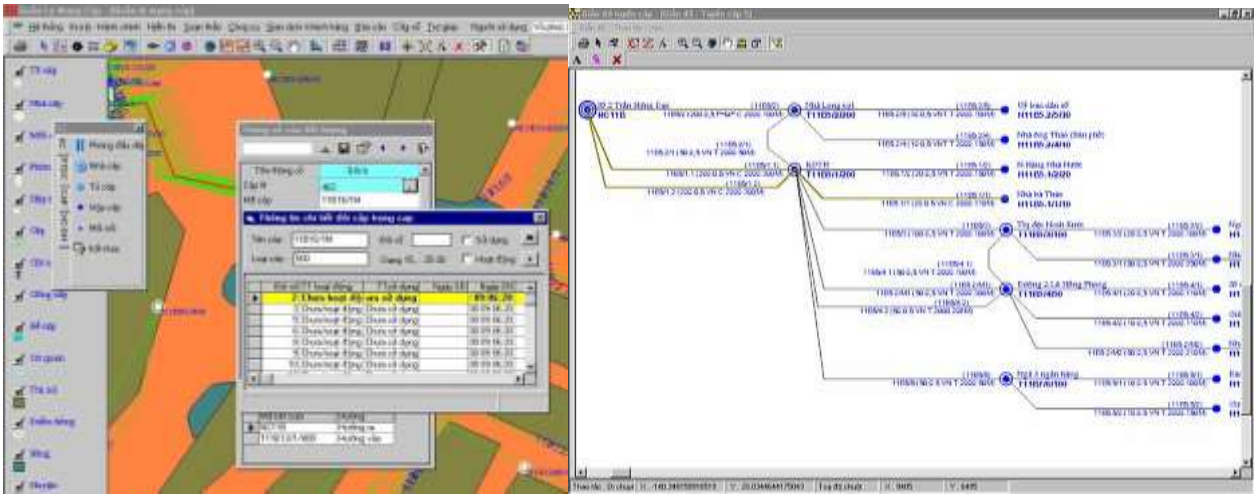
Hệ thống cung cấp dịch vụ 3G Video Conference, người sử dụng dịch vụ có thể thực hiện một cuộc gọi video với nhiều người khác nhau cùng một lúc (multi-party video call). Màn hình thiết bị di động người dùng sẽ được chia thành nhiều phần ứng với hình ảnh của những người tham gia cuộc gọi. Có nhiều tính năng tùy chọn cho phép người dùng dịch vụ có thể thực hiện tổ chức hội nghị trên mobile. Ví dụ: Invite (mời người khác tham gia), Mute/On-mute (ngắt tiếng/ bỏ ngắt tiếng hội nghị hoặc tại 1 điểm nào đó, yêu cầu đăng nhập và chứng thực khi tham gia hội nghị, rút khỏi hội nghị, kết thúc hội nghị, có menu điều khiển… Hệ thống sẽ đem đến tiềm năng lớn về cung cấp dịch vụ Hội nghị truyền hình trên máy điện thoại di động 3G cho các nhà cung cấp dịch vụ điện thoại di động

3G Video on Demand System

Cung cấp Dịch vụ Live TV cho phép thuê bao 3G có thể lựa chọn và xem trực tiếp các kênh TV ngay trên điện thoại với chất lượng tốt và đảm bảo yêu cầu thời gian thực. Ngoài thuê bao còn có thể lựa chọn và xem các nội dung khác (video clips ca nhạc, thể thao, hoạt hình, phim truyện) từ danh mục nội dung mà nhà khai thác cung cấp. Việc lựa chọn kênh hoặc chương trình muốn xem được thuê bao thực hiện thông qua tương tác DTMF trên menu dịch vụ cung cấp.

6.2.5 Phần mềm ứng dụng

Intelligent Cable network (ICN)



Hệ thống quản lý mạng cáp ICN là hệ thống cung cấp ứng dụng quản lý mạng điện thoại trên bản đồ sử dụng công nghệ GIS. Hệ thống đã được sử dụng tại nhiều bưu điện tỉnh/thành phố trực thuộc VNPT và Viettel.

Hệ thống quản lý mạng cáp ICN cung cấp một giải pháp toàn vẹn, tổng thể cho quản lý mạng cáp tại các Bưu điện tỉnh, thành phố. Với ICN, Bưu điện sẽ không phải quản lý thuê bao điện thoại, các hộp cáp, mạng truyền dẫn... nội hạt qua sơ đồ, bản đồ mà qua máy vi tính. Trong phần mềm quản lý bản đồ của ICN, người sử dụng có thể phóng to hoặc thu nhỏ theo vùng, phóng to hoặc thu nhỏ từ một điểm, , chọn từng đối tượng hay chọn nhiều đối tượng cùng một lúc, chọn vị trí địa lý, đo khoảng cách các vùng... Hệ thống đang được ứng dụng tại nhiều nhà cung cấp dịch vụ điện thoại cố định như Viettel, Cty Viễn thông Ninh bình, Phú yên …

Hệ thống EyeSea (Giám sát biển)

Là một giải pháp tổng thể ứng dụng cho việckhai thác, sử dụng và bảo vệ trên biển:

Quản lý và giám sát các phương tiện tàu thuyền hoạt động trên biển

Phục vụ quản lý, giám sát cảng biển

Cơ sở dữ liệu tàu thuyền phục vụ cho công tác an ninh – quốc phòng

Hệ thống kết xuất và phân tích số liệu mạng lưới

Ngày nay, các mạng thông tin di động đang cạnh tranh rất quyết liệt, do đó việc giám sát và nâng cao chất lượng mạng lưới trở thành một trong những tiêu chí quan trọng của những hãng viễn thông. Với hệ thống "Kết xuất và phân tích số liệu mạng lưới" do ELCOM nghiên cứu phát triển, các công ty viễn thông có được một công cụ để xem xét các thông số chất lượng hoạt động của toàn mạng lưới mà không cần sử dụng từng chương trình hay hệ thống quản lý riêng lẻ, giúp cho các lãnh đạo cũng như nhân viên giám sát mạng lưới nắm bắt một cách nhanh nhất và trực quan nhất về chất lượng hoạt động của mạng nhằm phục vụ cho các công tác ứng cứu các sự cố, để luôn đảm bảo chất lượng thông tin liên lạc của khách hàng, cũng như lên kế hoạch nâng cấp, mở rộng, tối ưu và khắc phục các khiếm khuyết còn tồn tại trên mạng.

6.3 Đối với mảng Dịch vụ kỹ thuật và hỗ trợ tư vấn

Đối với các hệ thống và phần mềm do Elcom cung cấp, hàng năm Elcom cung cấp hệ thống bảo hành, bảo trì chất lượng cao. Ngoài ra dịch vụ này còn cung cấp cho các khách hàng mới không phải khách hàng mua sản phẩm của Elcom. Đây là hoạt động mang lại doanh thu ổn định hàng năm cho Elcom và trong tương lai sẽ duy trì và phát triển cùng với những hệ thống và giải pháp do Elcom cung cấp.

6.4Các mảng sản phẩm khác

Các mảng sản phẩm khác do công ty con và công ty liên kết của Elcom nghiên cứu triển khai:

- Elcom Industry: nghiên cứu sản xuất các sản phẩm polime Composite như ống dẫn nước, biển báo giao thông, cabin điện thoại, dải phân cách, hộ lan, tấm chắn sáng, đèn giao thông, ống dẫn xả rác nhà cao tầng... Ngoài ra, Elcom Industry hiện đang triển khai nhà máy khai thác xử lý quặng và nhà máy cấp nước...

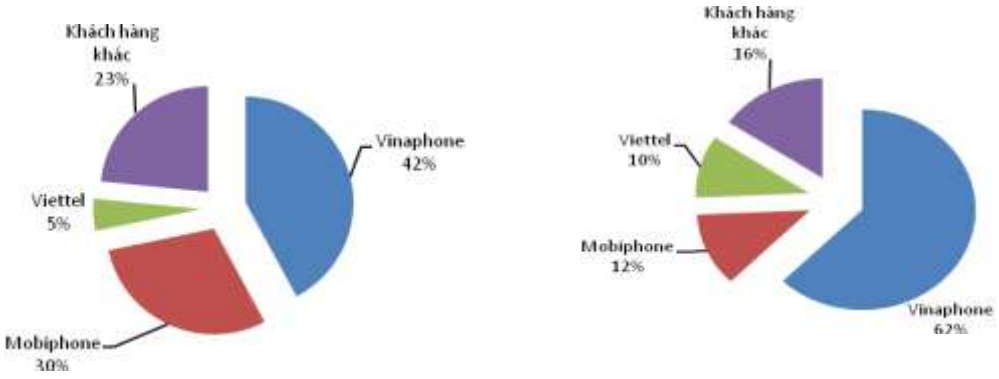
- Elcom Technology: hiện đang cung cấp các giải pháp về môi trường (như thiết bị xử lý nước thải Entek và hệ thống xử lý nước thải sinh hoạt Eco-aerobic cho các khu công nghiệp, nhà máy, hệ thống xử lý nước cấp..) giải pháp về chiếu sáng đô thị (đèn chiếu sáng công cộng, đèn giao thông...), hệ thống sát hạch lái xe tự động và các sản phẩm điện tử tự động hóa khác như hệ thống điều khiển đèn giao thông E37, tủ nạp ắc quy công suất lớn Pictek,...

Bảng 8: Tỷ trọng doanh thu của các sản phẩm trong tổng doanh thu bán hàng

Sản phẩm	Năm 2008		Năm 2009		6 tháng năm 2010	
	Doanh thu (triệu đồng)	Tỷ trọng	Doanh thu (triệu đồng)	Tỷ trọng	Doanh thu (triệu đồng)	Tỷ trọng
Doanh thu bán hàng	122.471	38,0%	207.011	29,3%	90.531	58,2%
Doanh thu cung cấp dịch vụ	153.586	47,7%	402.842	57,0%	45.423	29,2%
Doanh thu thành phẩm phần mềm tin học	46.094	14,3%	97.041	13,7%	19.487	12,6%
Tổng số	**322.151**	**100,0%**	**706.894**	**100,0%**	**155.441**	100,0%
Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán hợp nhất năm 2008, 2009 và 6 tháng năm 2010						

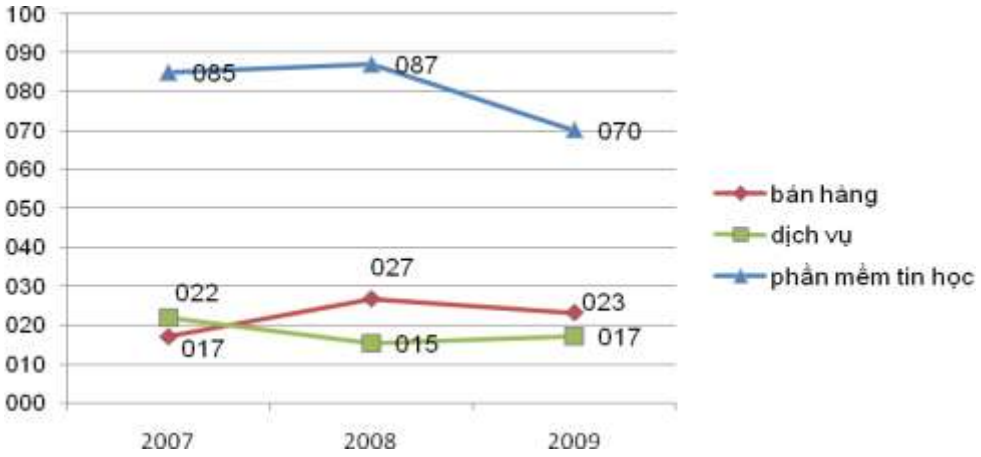
Biểu 7: Tỷ trọng doanh thu theo khách hàng

Năm 2008 **Năm 2009**



Nhìn chung khách hàng là các nhà cung cấp mạng chiếm tới trên 70% tổng doanh thu của Elcom, trong đó tỷ trọng doanh thu cung cấp sản phẩm và dịch vụ cho Vinaphone tăng trưởng mạnh qua 2 năm 2008 – 2009. Đến năm 2009, Vinaphone đã chiếm tới 62% doanh thu của Elcom. Với tốc độ tăng trưởng nhanh và ổn định cùng với chiến lược đầu tư quy mô lớn của Vinaphone, dự kiến doanh thu từ khách hàng Vinaphone sẽ tiếp tục tăng trưởng mạnh trong các năm sau.

Biểu 8: Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận biên gộp theo sản phẩm, dịch vụ (%)



Nguồn: Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông

Bảng 9: Cơ cấu lợi nhuận gộp theo sản phẩm

Sản phẩm	Năm 2008		Năm 2009		6 tháng năm 2010	
	LN gộp (Triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	LN gộp (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	LN gộp (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)
Thương mại	32.861	34,1%	48.191	26,0%	25.638	53,3%
Dịch vụ	23.440	24,3%	69.227	37,3%	8.871	18,4%
Phần mềm	40.157	41,6%	68.119	36,7%	13.599	28,3
Tổng cộng	**96.458**	**100,0%**	**185.537**	**100,0%**	**48.108**	**100,0%**
Nguồn: Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông						

Qua các năm, lợi nhuận từ mảng phần mềm vẫn cao nhất cả về tỷ trọng và giá trị tuyệt đối do đầu vào của sản phẩm là chất xám. Tỷ lệ lợi nhuận biên gộp với sản phẩm phần mềm ở mức trên 70% doanh thu trong năm 2009, trong đó lợi nhuận gộp đạt 68,119 tỷ đồng, chiếm 36,71% tổng lợi nhuận gộp Elcom. Cơ cấu này có chuyển dịch nhẹ trong quý I năm 2010, tỷ trọng của hoạt động dịch vụ tăng lên, nhưng trong cả năm 2010 thì cơ cấu trên ước tính là sẽ không thay đổi.

6.5Nguyên liệu

Nguyên liệu

Đối với mảng kinh doanh thương mại, đầu vào của công ty là sản phẩm của các doanh nghiệp công nghệ thông tin lớn trên thế giới như Comverse, Nokia Siemens... Do đặc thù ngành, các sản phẩm đầu vào của công ty chủ yếu được nhập khẩu từ nước ngoài.

Trong mảng phần mềm, đầu vào của doanh nghiệp là nguồn nhân lực chất lượng cao. Với nền tảng kỹ thuật đa dạng, kinh nghiệm và kỹ năng được đào tạo, Elcom hiện sở hữu nguồn nhân lực chất lượng cao và cam kết lâu dài.

Elcom hiện là đối tác trong nước hợp tác cung cấp sản phẩm độc quyền cho nhiều dự án của nhiều thương hiệu lớn trên thế giới như:

Bảng 11: Danh mục một số nhà cung cấp sản phẩm, nguyên vật liệu đầu vào chính

Tên	Nước	Sản phẩm	Loại hình hợp tác
1. COMVERSE	Israel	Comverse, đơn vị thành viên thuộc Comverse Technology, Inc., là nhà cung cấp hàng đầu trong lĩnh vực phần mềm và hệ thống hỗ trợ dịch vụ truyền thông đa phương tiện trên nền mạng. Comverse là một nhà cung cấp hàng đầu thế giới về các giải pháp tính cước, giá trị gia tăng cho các nhà khai thác di động và cố định. Sản phẩm chính: - Giải pháp tính cước hội tụ - Convergent Billing (Comverse ONE) - Giải pháp dịch vụ giá trị gia tăng (Comverse HUB VAS) - Giải pháp thoại, tin nhắn, video trên nền IP (Comverse Netcentrex IP Comminication)	Độc quyền về sản phẩm và khách hàng. Cam kết hợp tác trong các dự án về sản phẩm của Comverse như; Billing, VAS của các nhà cung khai thác mạng điện thoại di động và cố định như: VNP, VMS, EVN Telecom, Viettel, Vietnamobile, …
2. Nokia Siemens Networks	Finland/ Germany	Công ty Nokia thành lập năm 1865, là nhà sản xuất lớn nhất thế giới các sản phẩm mobile và dẫn đầu trong các mạng mobile. Nokia cung cấp cho người tiêu dùng một dải rộng các dòng sản phẩm mobile và các sản phẩm âm nhạc, TV, video, hình ảnh, dẫn đường, game .... trên điện thoại di động Nokia cũng cung cấp thiết bị, các giải pháp và dịch vụ. cho các nhà cung cấp mạng, các nhà cung cấp dịch vụ và các công ty Siemens, thành lập năm 1847, là nhà sản xuất nổi tiếng thế giới, hoạt động trong 6 lĩnh vực: từ động hóa & điều khiển, nguồn, vận tải, dược, thông tin & truyền thông, và chiếu sáng Nokia & Siemens sáp nhập chính thức thành Nokia Siemens Networks (NSN) và dẫn đầu về các dịch vụ thông tin.	NSN cam kết hợp tác với ELCOM cho tất cả các dòng sản phẩm trong lĩnh vực viễn thông đối với các dự án của: - EVN TELECOM - VNP - GTEL - Vietnamobile
3. EYEVIS ASIA SDN.BHD	Malaysia	Eyevis được thành lập năm 1995 tại Đức. Các sản phẩm và dịch vụ của Eyevis bao gồm tất cả những gì tạo nên các giải pháp hình ảnh hoàn hảo. Eyevis hoạt động	Eyevis cam kết hợp tác với ECOM trong tất cả các dòng sản

Tên	Nước	Sản phẩm	Loại hình hợp tác
		nhu một nhà cung cấp hệ thống cho các màn hình trình chiếu và đa màn hình chiếu đứng với dải sản phẩm bao gồm tất cả các lĩnh vực mà khái niệm hình ảnh hoàn hảo tuyệt đối được yêu cầu, các giải pháp customized và turnkey. Eyevis cung cấp một tổng thể duy nhất các khái niệm dựa trên nhu cầu của khách hàng, từ ý tưởng tới thế giới hiện thực.	phẩm của họ hiện có trên thị trường: các giải pháp trình chiếu màn hình lớn, công nghệ LCD, công nghệ trình chiếu sau…. để cung cấp cho các khách hàng tại Việt Nam.
4. Starhome	Thuỵ Sỹ	Starhome hoạt động trong lĩnh vực cung cấp các giải pháp về chuyển vùng (roaming), kiểm soát các thuê bao chuyển vùng (trong nước và quốc tế). Các sản phẩm tiêu biểu của Starhome là: - Home Short Code (HSC) - cho phép việc truy cập bằng mã ngắn cho rất nhiều dịch vụ giá trị gia tăng - Intelligent Call Assistant (ICA) – hỗ trợ sửa lỗi cuộc gọi - Local roaming number (LRN) – gán số mạng khách cho thuê bao chuyển vùng quốc tế - Intelligent Border Roaming (IBR) - kiểm soát việc đăng ký của thuê bao với mạng chủ tại các vùng mạng giao nhau và ngăn chặn việc chuyển vùng quốc tế không mong muốn - Inbound Roaming Management (IRM) – kiểm soát việc chuyển vùng của khách quốc tế khi đến một mạng trong nước. Giải pháp này gồm Traffic Redirection Elimination (TRE) – giữ thuê bao nước ngoài chuyển vùng quốc tế trong mạng và Gateway Location Register (GLR) - Intelligent Prefer Network (IPN) – hướng các thuê bao chuyển vùng quốc tế sử dụng mạng của đối tác mà nhà cung cấp đã chọn.	Sản phẩm và khách hàng: Starhome và Elcom cam kết hợp tác trong các dự án của VNP, VMS và Vietnamobile, Gtel, EVN Telecom về các sản phẩm roaming như: HSC, ICA, LRN, GLR, IBR, IRM, IPN, ….
5. Trivnet	Israel	Trivnet cung cấp các giải pháp về thương mại điện tử cho các nhà cung cấp dịch	Sản phẩm và khách hàng: Trivnet

Tên	Nước	Sản phẩm	Loại hình hợp tác
		vụ. Trivnet's iCommerce Platform™ của Trinet gồm các sản phẩm: - iPay™ - thanh toán cho hàng hóa, dịch vụ - iTop™ - chuyển tiền giữa các cá nhân - iBank™ - liên kết với ngân hàng thực hiện các giao dịch (chuyển tiền, xem thông tin tài khoản,…) - iGet™ - cho phép thực hiện các chiến dịch quảng bá, khuyến mại	và Elcom cam kết hợp tác trong các dự án liên quan đến sản phẩm Trivnet TRIV ™ Platform, i/eCommerce.
6. TTI	Israel	TTI cung cấp các Hệ thống hỗ trợ vận hành - Operations Support Systems (OSS) và Hệ thống hỗ trợ kinh Doanh - Business Support Systems (BSS) tới các nhà cung cấp dịch vụ di động. Sản phẩm tiêu biểu của TTI là NMS – Network Management System – Hệ thống quản lý mạng.	Sản phẩm và khách hàng: TTI và Elcom cam kết hợp tác trong tất cả các dự án cung cấp giải pháp NMS cho các khách hàng Việt Nam như: VMS, VNP, Viettel, Bộ Quốc Phòng, ...
7. Oscilloquartz	Thụy Sỹ	Oscilloquartz được thành lập năm 1949 tại thành phố Neuchâtel, Thụy Sĩ. Với truyền thống hơn 50 kinh nghiệm, Oscilloquartz đang khẳng định vị trí tiên phong của mình với vai trò là nhà cung cấp thiết bị đồng bộ cho ngành viễn thông ở hiện tại cũng như trong tương lai. Sản phẩm chính: - Hệ thống thiết bị đồng bộ : (Đồng hồ chủ PRC, thiết bị cấp đồng bộ SSU, thiết bị phân phối đồng bộ SDU, máy đo đồng bộ) Máy tạo dao động thạch anh	Cam kết hợp tác với Elcom cung cấp và phân phối các sản phẩm cho các khách hàng tại Việt nam.
8. Sicap	Thụy Sỹ	Sicap là một công ty phần mềm, có trụ sở ở Bern, Thụy sỹ. Thành lập năm 1994 với tư cách là một bộ phận nằm trong Swisscom Mobile và tách ra năm 2000, Sicap chuyên phát triển và cung cấp các ứng dụng và các sản phẩm cho các nhà khai thác mạng GSM và là một trong những nhà tiên phong phát triển công nghệ cho	Cam kết hợp tác với Elcom cung cấp và phân phối các sản phẩm cho các khách hàng tại Việt nam theo các dự án đăng ký.

Tên	Nước	Sản phẩm	Loại hình hợp tác
		các thuê bao trả trước và cũng là một trong những nhà cung cấp ứng dụng di động đầu tiên xuất hiện trên thị trường. Các sản phẩm tiêu biểu: - DMC : Hệ thống quản lý máy di động : quản lý và cập nhật từ xa các máy cầm tay hiện đang hoạt động trong mạng - OTA: Quản lý từ xa toàn bộ các SIM hoặc USIM hiện có của một nhà khai thác, không phụ thuộc vào loại SIM và vị trí. - USSD Menu Browser : cho phép tương tác nội dung hiệu quả và dễ truy cập cho các dịch vụ giá trị gia tăng	
9. Redknee Inc	Canada	Redknee là nhà cung cấp hàng đầu thế giới về sản phẩm phần mềm sáng tạo truyền thông, các giải pháp và dịch vụ. Các giải pháp đã được giải thưởng của Redknee cho phép các nhà điều hành mạng tiền tệ hóa giá trị của mỗi giao dịch thuê bao đồng thời cá nhân hóa kinh nghiệm của người thuê bao để đáp ứng các yêu cầu chủ đạo, thích hợp của từng bộ phận thị trường. Các giải pháp tạo nguồn thu của Redknee cung cấp các giải pháp tiên tiến về thanh toán đồng quy, đánh giá, tính phí và chính sách đối với dịch vụ thoại, nhắn tin và dữ liệu thế hệ mới cho hơn 60 nhà điều hành mạng tại hơn 50 quốc gia. Các sản tiêu biểu: - Tính cước hội tụ trọn gói (Turnkey Convergence Billing) - Tính cước on-line (Real time rating & charging) Inbill 6.0 : cho phép các nhà cung cấp dich vụ quản lý các hoạt động thanh toán kết nối của họ. InBill 6.0 sẽ tạo thuận lợi cho họ tối đa hóa giá trị của mạng lưới đường dây cố định của họ thông qua việc quản lý một cách có hiệu quả và hiệu nghiệm các việc thanh toán hóa đơn bán buôn của nhiều bên, tránh được các vấn đề liên	Cam kết hợp tác với Elcom cung cấp sản phẩm cho các dự án của Vinaphone & Mobifone.

Tên	Nước	Sản phẩm	Loại hình hợp tác
		quan đến thất thoát thu nhập	
10. Celltick Technology Ltd	Israel	Celltick là nhà cung cấp tiên phong các giải pháp marketing cho màn hình ở trạng thái tĩnh của máy di động. Sản phẩm Tiên phong là giải pháp LiveScreen® Media - một dịch vụ quản lý độc nhất cho phép chuyển đổi màn hình di động từ trạng thái tĩnh sang kênh truyền thông có tính tương tác – Celltick phân loại và cá nhân hóa điện thoại di động để tạo ra giá trị thông qua hệ thống marketing mobile. Có khả năng đáp ứng cho một số lượng lớn thuê bao, tạo ra cơ hội tiết kiệm chi phí lớn chưa từng có cho các nhà khai thác, tăng kinh nghiệm người sử dụng, Celltick tạo ra tiềm năng lớn cho marketing cho điện thoại di động. Sản phẩm tiêu biểu LiveScreen™Media	Cam kết hợp tác với Elcom cung cấp sản phẩm cho các dự án của Vinaphone & Viettel.
11. Patton	USA	Patton Electronics là nhà sản xuất hàng đầu về các sản phẩm truy cập và kết nối mạng, bao gồm các sản phẩm như: thoại qua giao thức IP (VoIP), G.SHDSL ipDSLAMs, truyền dẫn băng rộng, dial-up (V.90) và các server truy cập chuyên dụng (xDSL), các thiết bị mạng đầu cuối (NTUs), các mô-đem tầm ngắn và dải tần cơ sở, các mô-đem cáp quang, thiết bị chuyển đổi giao diện và thiết bị chống đột biến điện. Patton đang ngày càng chuyên sâu về các công nghệ truy cập mạng tích hợp, truyền dẫn, IP và bộ tiếp sóng khung và đang đi đầu trong việc phát triển các sản phẩm có giá cả phù hợp để đơn giản hóa việc truy nhập mạng toàn cầu.	Patton và Elcom cam kết phân phối các sản phẩm Truy cập đa dịch vụ, Thiết bị đấu nối chéo, Thiết bị VoIP gateway, Thiết bị PairGain, Thiết bị Ethernet in the First Mile, Thiết bị xDSL/NTU/Modem cho thị trường Việt Nam.
12. Benning	Singpore	Benning là một trong những hang chuyên cung cấp các thiết bị & giải pháp nguồn trong lĩnh vực Viễn thông & Công nghiệp. Được thành lập từ năm 1938 tại Đức, hiện nay các cơ sở sản xuất của Benning được đặt chủ yếu tại Đức, Ireland & Rumani cùng với hệ thống các văn phòng đại diện& chi nhánh bán hàng đặt tại	Benning và Elcom cam kết hợp tác cung cấp sản phẩm cho các nhà khai thác mạng điện thoại di động (VMS, VNP, Viettel, …) và

Tên	Nước	Sản phẩm	Loại hình hợp tác
		nhiều khu vực trên thế giới Châu Âu, Châu Á, Nam Phi …Benning trở thành một trong những hãng cung cấp giải pháp & các thiết bị nguồn đáng tin cậy nhất. Các dòng sản phẩm của Benning trong lĩnh vực Viễn thông gồm có: Rectifier, Inverter, DC Converter, thiết bị cung cấp nguồn OEM, các hệ thống UPS và thiết bị nạp cho accu.	các công ty hoạt động trong lĩnh vực viễn thông tại Việt Nam
13. HP	Vietnam	HP được thành lập năm 1939 có trụ sở tại Palo Alto, California, Mỹ. HP là nhà cung cấp hàng đầu các sản phẩm, công nghệ, giải pháp và dịch vụ tới người tiêu dùng và doanh nghiệp. Lĩnh vực hoạt động của công ty rất đa dạng, bao gồm việc cung cấp: cơ sở hạ tầng IT, máy tính cá nhân và các thiết bị truy cập, dịch vụ toàn cầu, hình ảnh và in ấn. HP hoạt động trên hơn 170 quốc gia trên thế giới. HP cung cấp thiết bị hạ tầng và cho doanh nghiệp từ các thiết bị cầm tay đến việc lắp đặt các siêu máy tính mạnh mẽ nhất trên thế giới. HP cung cấp cho người tiêu dùng các sản phẩm và dịch vụ từ chụp ảnh kỹ thuật số đến dịch vụ giải trí bằng kỹ thuật số, từ việc sử dụng máy tính đến việc in ấn tại nhà. Với các dòng sản phẩm phức hợp này đã giúp HP có được những sản phẩm, dịch vụ và giải pháp phù hợp nhất với nhu cầu của khách hàng.	Elcom là đối tác kinh doanh cấp 2 cung cấp các máy chủ, máy trạm, các hệ thống lưu trữ và các phần mềm đi kèm cho tất cả các khách hàng thuộc dự án của Elcom.
14. SUN	Vietnam	SUN Microsystems Inc., được thành lập ngày 24/2/1982, là nhà cung cấp của Mỹ về máy tính, các linh kiện máy tính, phần mềm máy tính và các dịch vụ công nghệ thông tin. Công ty có trụ sở tại Santa Clara, bang California (một phần của thung lũng Silicon). SUN được biết đến là nhà phát triển công nghệ như Java, NFS và còn là nhà sáng lập chính các hệ thống mở nói chung và UNIX nói riêng. Sun gần đây nổi lên là một trong những công ty khởi xướng và phân phối hàng đầu về phần mềm mã nguồn	Elcom là đối tác kinh doanh cung cấp các máy chủ, máy trạm, các hệ thống lưu trữ và các phần mềm đi kèm cho tất cả các khách hàng thuộc dự án của Elcom.

Tên	Nước	Sản phẩm	Loại hình hợp tác
		mở. Sản phẩm của SUN bao gồm các máy chủ máy tính và máy trạm làm việc sựa trên bộ xử lý SPARC cũng như bộ xử lý Opteron của ADM và Xeon của Intel; các hệ thống lưu trữ và bộ các sản phẩm phần mềm bao gồm Hệ điều hành Solaris, các công cụ phát triển, phần mềm hạ tầng cơ sở Web và các ứng dụng quản lý nhận dạng. Các nhà máy sản xuất của SUN được đặt tại Hillsboro, Oregon và Linlithgow, Scotland.	
15. IBM	Vietnam	IBM được thành lập năm 1910 tại New York, Mỹ. Với 100 năm kinh nghiệm, IBM là một trong những công ty hàng đầu thế giới trong việc phát triển và cung cấp các sản phẩm và dịch vụ trong lĩnh vực công nghệ thông tin. Về mảng dịch vụ công nghệ, IBM cung cấp các sản phẩm và dịch vụ như: gia công chiến lược, công nghệ tích hợp và bảo trì. Về phần dịch vụ thương mại, IBM cung cấp các dịch vụ gia công ứng dụng, bao gồm tư vấn và tích hợp hệ thống, quản lý ứng dụng. Ngoài ra, IBM còn cung cấp các middleware và phần mềm vận hành hệ thống, bao gồm phần mềm WebSphere cho phép khách hàng tích hợp và quản lý quy trình kinh doanh Khách hàng của IBM bao gồm rất nhiều các loại hình doanh nghiệp khác nhau, từ doanh nghiệp tư nhân đến các tổ chức, công ty lớn nhất trên thế giới thuộc nhiều lĩnh vực khác nhau hay các tổ chức chính phủ. Khối khách hàng chính của IBM là: - Dịch vụ tài chính: Ngân hàng, thị trường tài chính, bảo hiểm - Công cộng: Giáo dục, chính phủ, chăm sóc sức khỏe, khoa học đời sống - Công nghiệp: vũ trụ, tự động, quốc phòng, hóa học và dầu khí, điện - Phân phối: sản phẩm tiêu dùng, bán lẻ, du lịch, vận tải, - Thông tin: Viễn thông, giải trí, năng lượng - Các Doanh nghiệp vừa và nhỏ	Elcom là đối tác kinh doanh cung cấp các máy chủ, máy trạm, các hệ thống lưu trữ và các phần mềm đi kèm trong lĩnh vực viễn thông cho tất cả các khách hàng thuộc dự án của Elcom.

Nguồn: Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông

Sự ổn định của các nguồn cung cấp nguyên vật liệu và ảnh hưởng của giá nguyên vật liệu đến kết quả hoạt kinh doanh của Công ty:

Các nhà cung cấp của Elcom đều là các khách hàng, đối tác lâu năm và đã ký hợp đồng hợp tác kinh doanh độc quyền theo thị trường nên có sự ổn định cao và sẵn sàng chia sẻ rủi ro.

Ảnh hưởng của việc thay đổi tỷ giá: do việc chênh lệch biên độ giữa tỷ giá bán ra của ngân hàng và tỷ giá liên ngân hàng. Doanh nghiệp thường phải mua ngoại tệ với tỷ giá bán ra của ngân hàng kèm một số loại phí, gần tương đương với tỷ giá ngoài thị trường tự do trong khi đó khách hàng thanh toán hợp đồng theo tỷ giá liên ngân hàng tại thời điểm thanh toán. Một số phương án hạn chế được sử dụng như: Xin phép lùi thời hạn hợp đồng đến khi chênh lệch biên độ tỷ giá nhỏ nhất có thể chấp nhận được; Xin điều chỉnh điều kiện thanh toán theo tỷ giá bán ra của ngân hàng; Điều chỉnh thời gian thanh toán với nhà cung cấp nước ngoài cho phù hợp; Điều chỉnh giá bán phòng ngừa rủi ro.

Ảnh hưởng của biến động giá nguyên vật liệu sản xuất, như đồng, chì….: Việc biến động giá nguyên vật liệu sản xuất trong mấy năm vừa qua tập trung vào các dòng sản phẩm chính như các hệ thống nguồn, accu, các sản phẩm sử dụng nguyên liệu đồng, chì thép như tủ rack, Cabinet…Các biến động giá nguyên vật liệu này trên thị trường quốc tế thường trong khoảng từ 20% đến 50% vì vậy ảnh hưởng rất lớn đến giá thành sản phẩm nhập khẩu và các sản phẩm sản xuất trong nước. Phương án hạn chế: Nhập trước nguyên vật liệu, hoặc sản phẩm tại thời điểm giá rẻ nếu tính toán có lợi hơn so với chi phí lãi suất vay ngân hàng; Điều chỉnh lại kế hoạch sản xuất; Xin điều chỉnh điều kiện thanh toán và xin tạm ứng trước hợp đồng; Điều chỉnh giá bán phòng ngừa rủi ro.

6.6Chi phí sản xuất

Bảng 12: Cơ cấu chi phí sản xuất của Công ty

STT	Yếu tố chi phí	Năm 2008		Năm 2009		6 tháng năm 2010	
		Giá trị (Triệu đồng)	Tỷ lệ	Giá trị (Triệu đồng)	Tỷ lệ	Giá trị (Triệu đồng)	Tỷ lệ
1	Giá vốn hàng bán	225.667	78,01%	521.344	84,01%	107.333	75,97%
2	Chi phí tài chính	23.352	8,07%	31.855	5,13%	9.927	7,03%
3	Chi phí bán hàng	17.215	5,95%	30.931	4,98%	6.884	4,87%
4	Chi phí QLDN	23.038	7,96%	36.424	5,87%	17.138	12,13%
Tổng cộng		**289.644**	**100%**	**620.554**	**100%**	**141.282**	**100%**
Nguồn: Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông							

Thời kỳ 2007-2008 là giai đoạn đặc biệt khó khăn với các doanh nghiệp Việt Nam, mặc dù vậy nhờ những giải pháp tiết kiệm chi phí và đẩy mạnh doanh thu hiệu quả, Elcom đã có được kết quả kinh doanh ấn tượng với tỷ lệ lợi nhuận biên gộp cao, bình quân 26,67%. Năm 2008 là năm khó khăn với

các doanh nghiệp với tỷ lệ lạm phát cao, lãi suất cho vay cao, điều này cũng góp phần đẩy chi phí tài chính của Elcom tăng cao tới mức 23,3 tỷ, chiếm 8,1% tổng chi phí.

Bước sang năm 2009, mặc dù các yếu tố kinh tế vĩ mô được đánh giá là có xu hướng ổn định hơn, nhưng chi phí tài chính của Công ty lại có xu hướng tăng cao hơn, trong đó chi phí lãi vay tăng khoảng 21,5 %. Để đáp ứng nhu cầu về sản phẩm và dịch vụ cho khách hàng trong nước, Công ty đã tiến hành mở rộng nhiều hơn các hoạt động nhập khẩu hàng hóa. Tổng doanh thu và lợi nhuận ròng sau thuế có xu hướng tăng mạnh.

Các biện pháp tiết kiệm chi phí, mở rộng doanh thu đã được thực hiện tốt trong quý I năm 2010.

6.7Hệ thống phân phối và khách hàng chính

Do đặc thù sản phẩm công nghệ thông tin, các sản phẩm được bán trực tiếp tới khách hàng. Công ty thực hiện phân phối sản phẩm qua trụ sở và chi nhánh công ty.

Trong đó Vinaphone là khách hàng lớn nhất của Elcom, chiếm khoảng 62% doanh thu trong năm 2009 thay vì 42% trong năm 2008. Tỷ trọng doanh thu từ Vinaphone có xu hướng tăng dần qua các năm do Vinaphone trở thành khách hàng truyền thống của Elcom. Sự phát triển bền vững của Vinaphone cũng như các khách hàng lớn khác như Bộ Công An, Bộ Quốc Phòng, Viettel, Mobiphone... là cơ sở vững chắc cho triển vọng của Elcom trong tương lai.

Một số dự án tiêu biểu của Elcom:

PPS IN cho 23.5 triệu thuê bao dịch vụ

CRBT cho 4.2 triệu thuê bao dịch vụ

- SMSCs cho 4096 ngàn BHSM (Hà Nội & Cần Thơ)
- Đơn vị đầu tiên triển khai SMS Router
- Các ứng dụng VAS : OTA, Livescreen, …
- Sản phẩm VAS của Elcom: WSMS, SMSC, EVD, InterSMS, MCA, USSD
- 485 Hệ thống nguồn (Rectifiers, Inverters, Batteries, …) cho BTSs
- Thị phần lớn nhất trong mảng VAS

Hệ thống SMSCs lớn nhất tại Việt nam: 2 hệ thống với 11200 SDAPs (Hà Nội & Đà Nẵng)

- Hệ thống MCA lớn nhất tại Việt nam (10 triệu thuê bao)
- Hệ thống IVR lớn nhất cho Contact Center (6 ngàn agents, 140 đường E1)
- Hệ thống MCA đầu tiên, Call Center &Pay199 xuất sang MetFone/Cambodia
- Hệ thống nguồn cho BTSs
- Giải pháp trọn gói
- 2 Hệ thống SMSC cho 6 triệu BHSM (HCMC&CTO)
- Hệ thống MCA cho 9 triệu thuê bao
- Voucher Center
- Triển khai đầu tiên hệ thống OTA /LiveScreen/CDP/RA
- 488 Hệ thống nguồn BTSs
- Giải pháp trọn gói

Bộ công an và Bộ quốc phòng

- Hệ thống hội nghị truyền hình ELCOM
- Hệ thống EADS PBXs cho 256-1000 extensions
- Hệ thống chuyển mạch HOST cho 10000-12000 extensions
- Thiết bị SIEMENS SDH
- Thiết bị hỗ trợ và phụ kiện cho PBXs
- Hệ thống cable quang, cable đồng và các phụ kiện
- Thiết bị đầu cuối mạng: MDF, cable cabinets/blocks, …
- Các sản phẩm ELCOM: Phone/Fax Log,
- Digital Radio Trunking
- Các thiết bị an ninh
- Dịch vụ và hỗ trợ kỹ thuật

6.1Hoạt động marketing

Công ty tích cực hoạt động marketing để phát huy tối đa hiệu quả trong kinh doanh, thường xuyên nghiên cứu nhu cầu thị trường để đổi mới công nghệ và sản xuất sản phẩm đáp ứng kịp thời nhu cầu của khách hàng.

Với đặc thù là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực công nghệ thông tin, sự đổi mới luôn luôn được đặt lên hàng đầu và là yếu tố sống còn với doanh nghiệp. Hoạt động marketing nghiên cứu nhu cầu khách hàng và đưa ra giải pháp cũng như sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu là một bước đi cần thiết. Tuy nhiên do sản phẩm của doanh nghiệp không phải sản phẩm phục vụ cho khách hàng cá nhân nên hoạt động marketing của công ty phần lớn tập trung vào việc chăm sóc khách hàng tổ chức và quảng bá thương hiệu trên các chương trình công nghệ thông tin.

Danh sách một số chương trình Elcom tham gia trên TV:

- Cuộc sống số - VTV3 (quay sp EoD, Evision)
- Hội tụ số - VTC5 (Quay sp Evision)

Danh sách báo thường quảng cáo, có bài viết:

- Tạp chí Thế giới doanh nhân
- Bản tin của Hội doanh nghiệp trẻ Hà Nội.
- Tạp chí Cuộc sống số
- Tạp chí Echip
- Thời báo Kinh tế Việt Nam
- Báo Đấu thầu

Do các sản phẩm và dịch vụ của ELCOM cung cấp phần lớn đều là các sản phẩm đặc thù và theo đặt hàng do đó chiến lược marketing chủ yếu gồm ba chiến lược: Theo nhu cầu khách hàng, tạo nhu cầu cho khách hàng, cùng xây dựng định hướng phát triển về sản phẩm và dịch vụ

- Đối với chiến lược marketing theo nhu cầu khách hàng: tập trung giới thiệu về năng lực, tính năng của sản phẩm các điểm vượt trội so với các sản phẩm khác. Các ưu đãi về hỗ trợ kỹ thuật và bảo trì bảo hành.
- Đối với chiến lược marketing tạo nhu cầu cho khách hàng: Đưa đến cho khách hàng những định nghĩa, khái niệm về nhu cầu mới của thị trường, những lợi ích thu được khi đầu tư những mảng sản phẩm và dịch vụ này.
- Chiến lược marketing cùng xây dựng định hướng phát triển sản phẩm dịch vụ với khách hàng: Cùng khách hàng xây dựng định hướng phát triển sản phẩm và dịch vụ bằng cách hợp tác với các đối tác lớn trên thế giới, chia sẻ kinh nghiệm, định hướng, lộ trình phát triển của các nhà khai thác hay các đơn vị tương tự trên thế giới đã thực hiện thành công.

6.2 Nghiên cứu công nghệ và sản phẩm mới

Sản phẩm, công nghệ

- *Công nghệ :* Đầu tư nghiên cứu các công nghệ viễn thông mới trong mạng 3G, 4G , viễn thông vệ tinh, các công nghệ truyền hình mới để tạo ra các sản phẩm, dịch vụ đón đầu trong các lĩnh vực này.
- *Thị trường truyền thống :* Nâng cấp các dòng sản phẩm viễn thông, CTI truyền thống theo hướng qui mô lớn , chất lượng cao để sẵn sàng đáp ứng nhu cầu mở rộng, nâng cấp của các nhà cung cấp dịch vụ điện thoại. Phát triển các hệ thống cung cấp dịch vụ 3G và các dịch vụ gia tăng viễn thông mới đón đầu thị trường
- *Thị trường cộng đồng :* Phát triển các dòng sản phẩm truyền hình tương tác, thoại tương tác theo hướng dễ sử dụng, giá thành hạ, phù hợp với người dùng và môi trường truyền dẫn thông dụng tại Việt nam để cung cấp ra thị trường cộng đồng bên cạnh củng cố dòng sản phẩm chuyên dụng chất lượng cao giành cho thị trường khách hàng cao cấp
- *Thị trường nước ngoài :* Đóng gói các sản phẩm viễn thông qui mô và chất lượng cao và sản phẩm hội nghị truyền hình để sẵn sàng cung cấp ra thị trường nước ngoài
- *Thị trường tiềm năng:* Tận dụng thế mạnh các công nghệ viễn thông (telecom) , truyền hình tương tác (ITV) , điện toán& điện thoại tích hợp (CTI) tiếp tục phát triển các sản phẩm mới ứng dụng trong các thị trường, lĩnh vực mới như giáo dục đào tạo, y tế… như đào tạo từ xa, khám chữa bệnh từ xa, giám sát từ xa

Tổ chức nghiên cứu, phát triển

- Phát triển đội ngũ nghiên cứu công nghệ trong các bộ phận phát triển bên cạnh phòng nghiên cứu công nghệ chuyên trách để mở rộng khả năng nghiên cứu, ứng dụng công nghệ.
- Nâng cấp đội ngũ theo hướng chuyên nghiệp và tinh nhuệ bằng việc đào tạo, tự đào tạo theo các chuẩn quốc tế bên cạnh việc nâng cao trách nhiệm và quyền lợi đội ngũ
- Liên tục xem xét, cải tiến, áp dụng qui trình nghiên cứu, phát triển sản phẩm theo hệ thống Quản lý chất lượng ISO 9001-2008.

6.3Trình độ công nghệ

Định hướng phát triển

Ngay từ những ngày đầu thành lập, ELCOM đã định hướng phát triển theo hướng

Công nghệ - Sản phẩm - Dịch vụ , lấy công nghệ làm cốt lõi để từ đó tạo ra các sản phẩm mới mang tính đón đầu hoặc đáp ứng nhu cầu thị trường và từ đó cung cấp dịch vụ theo các sản phẩm này. Với định hướng này cho tới nay ELCOM đã làm chủ hầu hết các công nghệ mạng Telecom, CTI, ITV, Tin học để tạo ra hàng loạt các sản phẩm.

Kết hợp nhiều công nghệ trong nhiều lĩnh vực khác nhau để tạo ra các sản phẩm độc đáo : công nghệ tin học, công nghệ viễn thông , công nghệ điện tử … chính vì vậy các sản phẩm của ELCOM mang tính đa dạng về công nghệ và độc đáo , ví dụ các sản phẩm Viễn thông giá trị gia tăng được kết hợp từ các công nghệ tin học với các công nghệ viễn thông; sản phẩm hội nghị truyền hình được kết hợp từ các lĩnh vực công nghệ tin học, công nghệ viễn thông và điện tử …

Các công nghệ điển hình ELCOM đã làm chủ:

Công nghệ viễn thông:

- Kiến trúc các hệ thống viễn thông: mạng GSM, CDMA với các thế hệ 2G, 2.5G, 3G và các thành phần mạng như Tổng đài, mạng thông minh (IN), mạng thế hệ mới (NGN); mạng vô tuyến
- Các bộ chuẩn báo hiệu và giao thức truyền thông: SS7 (ISUP, MAP, CAMEL ...) , 3G-324M , R2, ISDN, Sigtran, Diameter, SIP, SMPP, AIS ...

Công nghệ ITV (Interactive TV – Truyền hình tương tác)

- Các bộ giao thức : H.323, H239, H.243, H.235 , RTP, RTSP…
- Các bộ chuẩn mã hóa âm thanh : G.7xx, MP3, MPEG-4 AAC
- Các chuẩn mã hóa hình ảnh : H.263, H.264, MPEG-1, MPEG-2, MPEG-4 AVC
- Chuẩn bảo mật : AES 128-256 bits

Công nghệ CTI (Computer & Telephony Integration – Điện toán và điện thoại tích hợp)

- Công nghệ chuyển chữ thành giọng nói (Text to Speed)
- Kỹ thuật xử lý DTMF, kỹ thuật ghi, phát âm thanh
- Các chuẩn lưu trữ âm thanh: MP3, PCM, WAV
- Các chuẩn Fax : V17, V29, V.34

Công nghệ phần mềm:

- Kiến trúc các hệ thống thông tin : J2EE, COM, DCOM , .Net, SOA
- Các hệ điều hành dân dụng và công nghiệp: Windows, Linux, Sun Solaris, HP UIX
- Các hệ quản trị cơ sở dữ liệu : Oracle, My SQL
- Các ngôn ngữ lập trình : C++, MS C++, Java, MS Access, HTML, XML

Công nghệ phát triển sản phẩm: ELCOM ứng dụng qui trình RAD (Rapid Application Development) vào việc phát triển sản phẩm phần mềm và tích hợp và tuân theo tiêu chuẩn ISO 9001-2008.

Với việc làm chủ các công nghệ trên, ELCOM tập trung phát triển các sản phẩm theo các lĩnh vực Dịch vụ gia tăng Viễn thông (Telecom VAS); Tích hợp điện toán và điện thoại (Computer & Telephony Intergration - CTI), Truyền hình tương tác ITV (Interative TV)

Đội ngũ nghiên cứu, phát triển

Với chiến lược nhân sự " Phát triển con người toàn diện về trình độ, năng lực có văn hoá đặc trưng gắn liền với quyền lợi và trách nhiệm cao hơn so các công ty trong nước có cùng quy mô để nhắm tới mục tiêu thoả mãn người lao động, có đội ngũ tinh nhuệ , và từ đó thu hút được nhân lực tài năng", tới nay ELCOM đã hình thành được đội ngũ cán bộ nghiên cứu, phát triển gồm hơn 120 kỹ sư, thạc sỹ khoa học với khả năng nghiên cứu và khả năng thích ứng cao với sự phát triển của khoa học công nghệ và nhu cầu phát triển của thị trường

Vị thế công nghệ

Với định hướng, chiều dài phát triển và thành quả đạt được về công nghệ, sản phẩm nêu trên, ELCOM trở thành một trong những công ty hàng đầu về công nghệ trong lĩnh vực ICT ngoài quốc doanh và

đứng đầu về công nghệ trong lĩnh vực viễn thông, lĩnh vực truyền hình tương tác và lĩnh vực điện toán, điện thoại tích hợp tại Việt nam

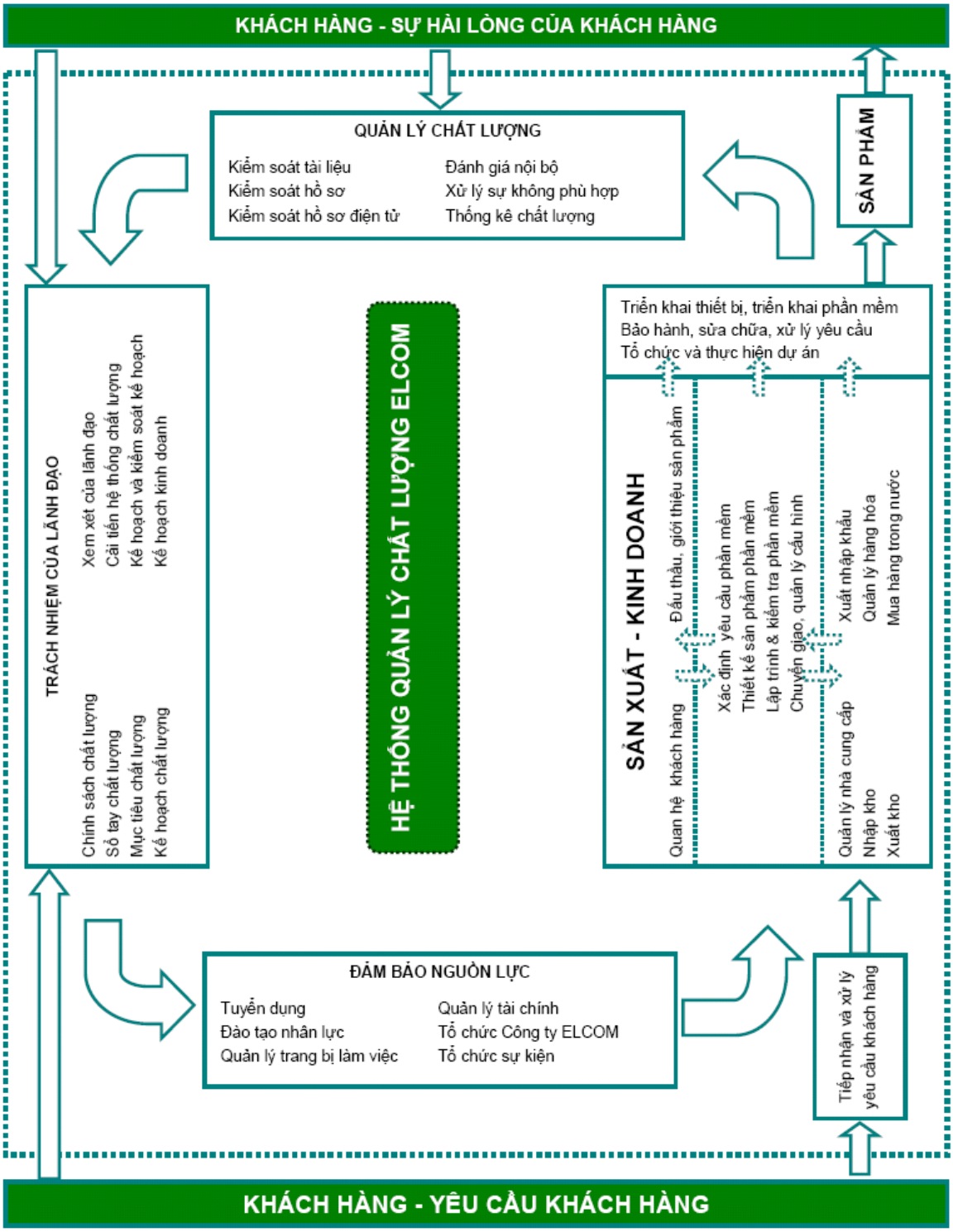
6.4Hệ thống quản lý chất lượng

ELCOM xây dựng và áp dụng hệ thống quản lý chất lượng để chứng minh cho việc thực hiện một cách tốt nhất, đáp ứng ngày càng tốt hơn những yêu cầu và mong đợi của khách hàng, đồng thời nâng cấp cải tiến toàn diện hệ thống quản trị của công ty. ELCOM – QMS được xây dựng từ năm 2004 dựa theo các yêu cầu của tiêu chuẩn ISO 9001: 2000 và chứng nhận lần đầu vào tháng 1 năm 2007 cho các lĩnh vực "Kinh doanh các sản phẩm viễn thông, tin học và điện tử; cung cấp các dịch vụ kỹ thuật,; phát triển và sản xuất các sản phẩm và ứng dụng phần mềm; sản xuất các sản phẩm viễn thông, đo lường và điều khiển tự động, sản xuất các sản phẩm điện tử."

Tháng 01 năm 2009 ELCOM – QMS thực hiện các hoạt động cải tiến nhằm chuyển đổi hệ thống quản lý chất lượng đáp ứng yêu cầu tiêu chuẩn phiên bản mới ISO 9001: 2008, nhằm đạt tái chứng nhận lần 1 vào tháng 01 năm 2010.

Chính sách chất lượng của Elcom là **"Mỗi con người ELCOM cam kết với tất cả trí tuệ, sức sáng tạo, lòng nhiệt thành, phương pháp làm việc khoa học sẽ đem đến cho khách hàng sự hài lòng bằng những sản phẩm và dịch vụ hoàn hảo nhất"**

Hệ thống quản lý chất lượng của ELCOM được thể hiện theo mô hình dưới đây:



(Nguồn: Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông)

6.5Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh, sáng chế và bản quyền

Công ty đã đăng ký bản quyền với Cục bản quyền tác giả các sản phẩm dưới đây:

- Phần mềm eys cấp ngày 06/04/1999
- Phần mềm Vasgate ngày 11/05/2006
- Phần mềm chào thuê bao chuyển vùng quốc tế GSS (Greeting Service System) ngày 11/05/2006
- Phần mềm hội nghị truyền hình Evision ngày 11/05/2006
- Phần mềm quản lý mạng cáp điện thoại nội hạt ICN ngày 11/05/2006
- Phần mềm giải trí thương mại eVOTE ngày 11/05/2006
- Phần mềm trung tâm dịch vụ tin nhắn ngắn eSMSC ngày 11/05/2006
- Phần mềm eUSSD ngày 11/05/2006
- Phần mềm PHONLOG Light ngày 11/05/2006
- Phần mềm Intebox ngày 11/05/2006
- Phần mềm quà tặng âm nhạc ngày 22/07/2009

6.6Danh sách các hợp đồng lớn

Bảng 13: Các hợp đồng lớn tiêu thụ sản phẩm đã được Công ty đang thực hiện hoặc đã được ký kết trong năm 2009 và 2010

TT	Tên khách hàng	Chủng loại sản phẩm cung cấp	Giá trị hợp đồng VND (đã bao gồm VAT)
I	Khách hàng VNP		
1		Cung cấp hệ thống PPS IN lên thêm 7000K thuê bao	114.589.532.240
2		Cung cấp hệ thống PPS IN lên thêm 10000K thuê bao	140.509.608.190
3		Cung cấp hệ thống PPS IN phục vụ 3000K thuê bao Gphone	81.160.338.690
4		Cung cấp hệ thống CRBT thêm 2000K thuê bao	17.953.908.250
5		Cung cấp thiết bị lẻ phục vụ di chuyển thiết bị PPS-IN	2.179.719.234
6		Trang bị 06 xe ứng cứu thông tin lưu động	8.413.313.080
7		"Cung cấp dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật cho hệ thống MMSC, SMSC, VMS - Comverse năm 2008" và:	7.396.455.030
8		"Cung cấp dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật cho hệ thống CRBT - Comverse năm 2008"	6.558.572.800
	Khách hàng VMS		

TT	Tên khách hàng	Chủng loại sản phẩm cung cấp	Giá trị hợp đồng VND (đã bao gồm VAT)
1		Nâng cấp hệ thống cổng SMS cho các kết nối SMPP pha 4	11.588.588.588
2		Nâng cấp hệ thống thông báo cuộc gọi nhớ Pha 3	17.964.185.000
	Khách hàng Viettel		
1		Trang bị hệ thống thiết bị Livescreen	14.405.154.000
2		Trang bị hệ thống cảnh báo cuộc gọi nhỡ cho mạng Metfone Cambodia	3.698.013.400
3		Nâng cấp hệ thống CallCenter 16E1	1.023.774.000
4		Trang bị hệ thống Quà tặng âm nhạc	4.373.369.000
5		ICN 62 tỉnh	3.599.500.000
6		Mua thiết bị cho thử nghiệm hệ thống IPCC và Nâng cấp hệ thống Pay 199	1.177.076.000
	Khách hàng VTI		
1		Cung cấp và lắp đặt thiết bị truyền dẫn trạm cáp biển SMW3- DN	10.934.273.471
2		Cung cấp và lắp đặt thiết bị truyền dẫn SDH HCM-Phnompenh với Telcotech	1.583.823.223
	Khách hàng An Ninh Quốc Phòng		
1	E13	Cung cấp lắp đặt các thiết bị truyền dẫn quang hệ thống quản lý mạng và vật tư phụ kiện đồng bộ	54.691.927.910

Nguồn: Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông

7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2008 – 2009 và quý I năm 2010

7.1Một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn 2008- 2009 và quý I năm 2010

Bảng 14: Chỉ tiêu hoạt động sản xuất kinh doanh

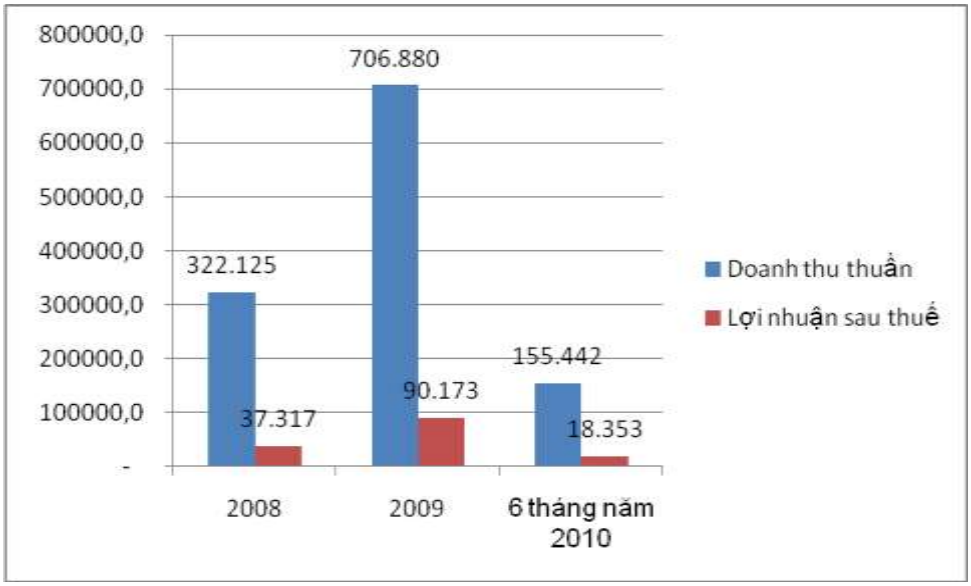
Chỉ tiêu	2008		2009		30/06/2010
	Giá trị (triệu đồng - %)	% tăng trưởng	Giá trị (triệu đồng - %)	% tăng trưởng	Giá trị (triệu đồng - %)
Tổng tài sản	438.972	24,1	689.300	57	811.134
Doanh thu thuần	322.125	18,8	706.881	119	155.442
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	37.180	37,1	91.685	147	18.759
Lợi nhuận khác	141	341	-943	-769	-335
Lợi nhuận từ công ty liên doanh, liên kết	1.774	-6,1	4.371	146	-
Vốn chủ sở hữu	123.841	68,7	193.935	57	362.175
Lợi nhuận sau thuế	37.318	59,3	90.173	142	18.353
Tỷ lệ sinh lợi					
ROE	30,2	-5,6%	46,5	46	5,1
ROA	8,5	28,8%	13,1	13	2,3
Tỷ lệ vay nợ					
Tổng nợ/Tổng Tài sản(%)	71,8	-9,45	71,8	-	55,3
VCSH/Tổng tài sản ((%)	28,2	36,2	28,1	-	44,6
Tổng nợ/VCSH (lần)	2,55	32,9	2,55	-	1,24

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán hợp nhất năm 2008-2009 và 6 tháng năm 2010

Nhìn chung, kết quả kinh doanh của Công ty trong năm 2009 được đánh giá là rất khả quan xét từ góc độ phân tích các chỉ tiêu tài chính. Gía trị tổng tài sản của Công ty năm 2009 tăng xấp xỉ 57% so với năm 2008. Và xu thế tăng tài sản tiếp tục được thực hiện trong quý I năm 2010,cho thấy doanh nghiệp đang tập trung mạnh để mở rộng hoạt động kinh doanh.

Tổng doanh thu của Công ty năm 2009 tăng hơn gấp đôi năm 2008, tương ứng với mức tăng của lợi nhuận sau thuế. Tỷ lệ sinh lời trên tổng tài sản và trên vốn cổ phần của Công ty khá ấn tượng với tỷ lệ tương ứng là 13,1% với 46,5% năm 2009. Nếu như trong năm 2008, mức sinh lời trên vốn cổ phần của Công ty giảm sút so với năm 2007, thì tỷ lệ này đã tăng trên 46% trong năm 2009 so với năm 2008. Trong khi đó, cơ cấu vốn của Công ty được duy trì ở mức ổn định, với cơ cấu vốn vay hợp lý trong bối cảnh chi phí vốn vay có xu hướng tăng cao trên thị trường. Điều này cho thấy sự cố gắng của ban lãnh đạo Công ty trong việc quản lý chi phí vốn hợp lý, giảm sức ép về chi phí vốn cho Công ty. Doanh nghiệp ước tính doanh thu cho năm 2010 sẽ cao hơn cùng kỳ năm 2009.

Biểu 8: Doanh thu thuần và lợi nhuận giai đoạn 2008-2009 và 6 tháng năm 2010 (Triệu đồng)



Nguồn: Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông

7.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm báo cáo

7.2.1 Thuận lợi

- Thị trường viễn thông và công nghệ thông tin của Việt Nam có tốc độ tăng trưởng mạnh, là điều kiện vĩ mô thuận lợi cho các doanh nghiệp trong ngành nói chung và Công ty nói riêng. Năm 2009 là năm bùng nổ của thị trường viễn thông với sự cạnh tranh gay gắt giữa các nhà khai thác dịch vụ, việc đầu tư mở rộng hạ tầng cũng như đa dạng hóa các dịch vụ giá trị gia tăng được chú trọng đặc biệt là ứng dụng công nghệ 3G ngày càng trở nên rộng rãi.
- Việc Việt Nam chính thức gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO tạo ra nhiều thuận lợi cho Công ty trong việc tiếp cận nghiên cứu, học hỏi và ứng dụng các công nghệ hiện đại, mở ra nhiều cơ hội kinh doanh mới cho Công ty trong tương lai.
- Công ty đã tạo được uy tín và mối quan hệ tốt với khách hàng truyền thống là các nhà khai thác lớn như Vinaphone, Mobiphone, Viettel, Vietnam mobile....; các Bộ, Ngành như Bộ Công An, Bộ Quốc Phòng.....Thương hiệu Elcom luôn song hành với các thương hiệu lớn trong lĩnh vực viễn thông, đặc biệt là Vinaphone.
- Công ty có mối quan hệ chặt chẽ và lâu dài với các nhà cung cấp thiết bị và giải pháp tin học, viễn thông nổi tiếng trên thế giới như Nokia Siemens Networks;COMVERSE; EYEVIS ASIA SDN.BHD; Dilithium; Starhome; IBM; Nortel.... và là đại lý/đối tác độc quyền của nhiều hãng.
- Đội ngũ cán bộ quản lý và kỹ thuyật năng động, chuyên môn cao và có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực viễn thông, tập thể Elcom đoàn kết gắn bó vì sự phát tiển bền vững của Công ty. Ban lãnh đạo Elcom đặc biệt chú trọng tới việc xây dựng văn hóa Elcom với các phong trào sôi động nhằm gắn kết các thành viên Elcom.

- Năm 2009 là năm Công ty có sự đổi mới mạnh mẽ về công tác tổ chức và quản trị nhằm thích ứng tốt hơn với tình hình mới, sẵn sàng với những cơ hội và thách thức trong thời kỳ hội nhập.

7.2.2 Khó khăn

- Trong điều kiện hội nhập khi Việt Nam gia nhập WTO vừa tạo ra cơ hội mới vừa đem lại những thách thức lớn đối với các doanh nghiệp trong ngành công nghệ thông tin và truyền thông, các hãng công nghệ lớn sẽ cạnh tranh mạnh mẽ tại thị trường Việt Nam. Đây là sự cạnh tranh trực tiếp với các đối tác của Công ty khi họ thành lập pháp nhân tại Việt Nam.
- Cũng như các doanh nghiệp khác trong ngành công nghệ thông tin, Elcom phải đối mặt với biến động nguồn nhân lực lớn, tuy nhiên doanh nghiệp đã áp dụng các giải pháp tài chính và phi tài chính hợp lý để hạn chế rủi ro này.
- Là doanh nghiệp tư nhân với tốc độ tăng trưởng cao trong những năm gần đây, hoạt động quản trị doanh nghiệp của công ty chưa đầy đủ và cần cải thiện hơn.
- Khủng hoảng kinh tế năm 2008 ít nhiều ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

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

8.1 Vị thế của Công ty

ELCOM là một trong các công ty hàng đầu của Việt nam trong lĩnh vực Điện tử, Tin học - Viễn thông. Với tầm nhìn cùng mục tiêu phát triển đúng đắn theo sát được chủ trương công nghiệp hóa và hiện đại hóa của Việt nam trong 2 thập kỷ qua, ELCOM đã đưa ra các chiến lược hành động đón đầu về cả hai mặt tạo năng lực cốt lõi cũng như định hướng công nghệ, thị trường và khách hàng.

Vì vậy, ngay trong thập niên 90, tuy là một công ty trẻ mới thành lập, nhưng ELCOM đã nhanh chóng là công ty hàng đầu có uy tín cung cấp các giải pháp về công nghệ thông tin ứng dụng trong các lĩnh vực Viễn thông, An ninh quốc phòng. Với đội ngũ kỹ sư trẻ, năng động và nhiệt huyết ELCOM là công ty đầu tiên nghiên cứu phát triển các sản phẩm, giải pháp phần mềm Việt nam có chất lượng tương đương với các sản phẩm nước ngoài, qua đó nhanh chóng chiếm lĩnh thị trường được đánh giá là tiềm năng nhất trong quá trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước.

Sang thập niên đầu tiên của thế kỷ 21, với năng lực và uy tín trên thị trường, Công ty ELCOM đã được rất nhiều hãng Viễn thông lớn trên thế giới lựa chọn làm đối tác hợp tác chiến lược cho thị trường Việt nam (Như Comverse, Siemens – Nay là Nokia Siemens Netwwork, Nortel Network, EADS, IBM, HP, Sun....).

Điểm mạnh của ELCOM là có đội ngũ kỹ sư trẻ, năng lực cùng với sự nghiên cứu đón đầu công nghệ, đã cho ra đời nhiều sản phẩm, giải pháp với chất lượng, độ linh hoạt cao phù hợp với nhu cầu và đặc thù của thị trường Viễn thông Việt nam. Đồng thời các sản phẩm của ELCOM có thể kết hợp nhuần nhuyễn với các giải pháp của các hãng lớn của nước ngoài, qua đó cung cấp đến cho khách hàng các sản phẩm, giải pháp tổng thể, cùng với dịch vụ chìa khóa trao tay đem đến cho khách hàng những dịch vụ với chất lượng hoàn hảo. Các sản phẩm cung cấp cho khách hàng như hệ thống cơ sở hạ tầng

(core) với các sản phẩm IN, SMSC, MMSC/MIG, STP, NGN softswitch... Các hệ thống giá trị gia tăng (vas) với các sản phẩm MCA, Color Ring Back Tone, SMPP, USSD và các hệ thống truyền dẫn SDH, DWDM, Access Netwwork, thiết bị nguồn, thiết bị đồng bộ cho các nhà khai thác viễn thông lớn như Vinaphone, Viettel, Mobiphone, VietNammobile... ;cung cấp các thiết bị truy cập, truyền dẫn, tổng đài Viễn thông, hệ thống Raddio, các hệ thống giám sát cho Bộ Công An, Bộ Quốc phòng, Các hệ thống ứng dụng đặc thù cho Ngân hàng và các UBND tỉnh...;

Đặc biệt Công ty ELCOM là đơn vị đầu tiên tại Việt nam cũng như trên thế giới nghiên cứu và thành công trong việc đưa ra giải pháp hệ thống hội nghị truyền hình qua công nghệ nén MPEG. Cũng như các giải pháp HNTH trên nền 3G.

Các đối thủ cạnh tranh lớn của Công ty là Huawei, ZTE (Trung Quốc), NEO, FPT, Siseo (Mỹ). Theo đánh giá của Công ty, thị phần của Elcom đối với các nhà khai thác lớn như sau:

Vinaphone:

- Elcom cung cấp dịch vụ giá trị gia tăng (VAS) chiếm 80%, thị phần còn lại là do Huawei, ZTE, FPT, NEO... cung cấp
- Hệ thống và cơ sở hạ tầng mạng:
    - SMSC chiếm 50% thị phần
    - IN chiếm 90% thị phần

Mobiphone:

- Cung cấp VAS: chiếm 40% thị phần; còn lại là các đối thủ khác
- Hệ thống và cơ sở hạ tầng mạng: SMSC chiếm 50% thị phần (tập trung tại miền Nam), ZTE chiếm phần lớn thị trường Miền Bắc.

Viettel

- Cung cấp dịch vụ giá trị gia tăng (VAS): chiếm 40% thị phần
- Hệ thống và cơ sở hạ tầng mạng: SMSC chiếm 40%, còn lại là Huawei và ZTE

Là doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực viễn thông và công nghệ thông tin tại Việt nam, Elcom đã khẳng định được vị thế của mình nhờ:

- Công ty có định hướng tốt về lĩnh vực kinh doanh đó là tập trung vào thị trường viễn thông là mảng thiết yếu gắn liến với với hoạt động của nền kinh tế - xã hội.
- Công ty có đội ngũ quản lý và cán bộ năng động, sáng tạo, nhiệt tình có chuyên môn cao.
- Có quan hệ tốt và uy tín cao đối với các nhà cung cấp nổi tiếng hàng đầu trên thế giới như Nokia Siemens Networks; COMVERSE; EYEVIS ASIA SDN.BHD; Dilithium; Starhome; IBM; Nortel
- Khách hàng là các nhà khai thác lớn trong lĩnh vực viễn thông như Mobifone, Vinaphone, Viettel, Vietnam Mobile, G Tel, EVN telecom.... và các bộ ban ngành như Bộ Quốc phòng, Bộ công an, Văn phòng chính phủ, EVN, PVN.
- Tình hình tài chính lành mạnh, tốc độ tăng trưởng cao...

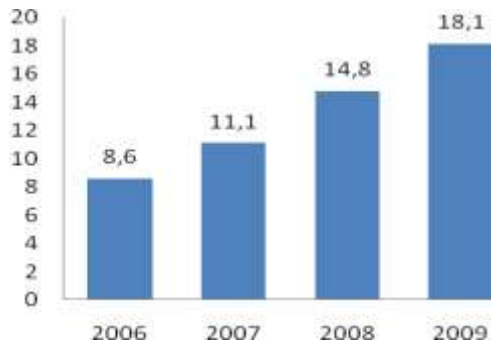
8.2Triển vọng phát triển của ngành

Ngành công nghệ thông tin và viễn thông là ngành công nghiệp mũi nhọn đóng vai trò hết sức quan trọng cho sự phát triển kinh tế, xã hội, chính trị an ninh quốc phòng... và kết nối sự phát triển cho hoạt động của một quốc gia. Sự tồn tại và phát triển của ngành công nghệ thông tin và truyền thông trong mọi thời đại là điều tất yếu. Do vậy, mặc dù kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam chịu ảnh hưởng nặng nề từ cuộc khủng hoảng và suy thoái kinh tế trong năm 2008-2009, ngành công nghệ thông tin và truyền thông gần như không bị ảnh hưởng mà vẫn giữ được tốc độ phát triển tốt. Vị thế của ngành công nghệ thông tin và truyền thông Việt Nam trên thế giới đã được cải thiện lớn.

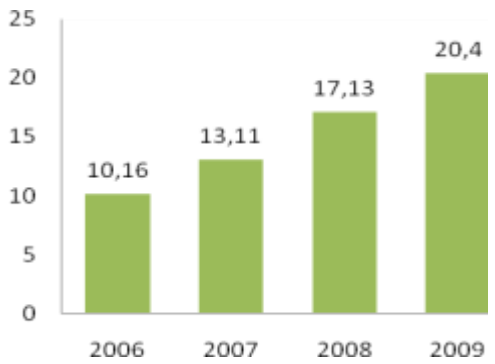
Tốc độ phát triển doanh thu ngành viễn thông ở Việt Nam trong 3 năm 2006-2008 trung bình đạt 37% cao hơn so với khu vực Đông Nam Á là 10%. Trong 10 nước thuộc khu vực Đông Nam Á, Doanh thu ngành viễn thông Việt Nam đứng vị trí thứ 6 cao hơn Brunei và 3 nước còn lại. Tuy nhiên Việt Nam đứng thứ 2 về số lượng người dùng internet và đạt được mức cân bằng giữa dịch vụ di động và cố định. Theo xu hướng chung của thế giới thì dịch vụ di động sẽ vượt xa dịch vụ cố định. Do vậy, ngành viễn thông của Việt Nam vẫn có tiềm năng lớn trong các năm tới. Với dân số 85 triệu người, tốc độ tăng trưởng ngành viễn thông trong năm 2009-2010 được dự báo đạt khoảng 40%. Năm 2009, Việt Nam được lọt vào top 30 thế giới về viễn thông, 25% dân số Việt nam sử dụng internet, lưu lượng kết nối tăng 27 lần so với năm 2004.

Theo Tổng cục thống kê, Tổng doanh thu thuần bưu chính, viễn thông năm 2009 ước tính đạt 94,9 nghìn tỷ đồng, tăng 39,7% so với năm 2008. Số thuê bao điện thoại phát triển mới năm 2009 ước tính đạt 41,7 triệu thuê bao, tăng 40,8% so với năm 2008, bao gồm 4 triệu thuê bao cố định, tăng 43,1% và 37,7 triệu thuê bao di động, tăng 40,5%. Số thuê bao điện thoại của cả nước tính đến cuối tháng 12/2009 là 123 triệu thuê bao, tăng 51,3% so với cùng thời điểm năm trước, bao gồm 18,1 triệu thuê bao cố định, tăng 28,4% và 104,9 triệu thuê bao di động, tăng 56,1%. Số thuê bao Internet có đến cuối tháng 12/2009 đạt 3 triệu thuê bao, tăng 45,5% so với cùng thời điểm năm 2008. Số người sử dụng Internet tính đến cuối năm 2009 ước tính 22,9 triệu lượt người, tăng 10,3% so với thời điểm cuối năm 2008.

Biểu 9: Số thuê bao điện thoại di động (triệu thuê bao)



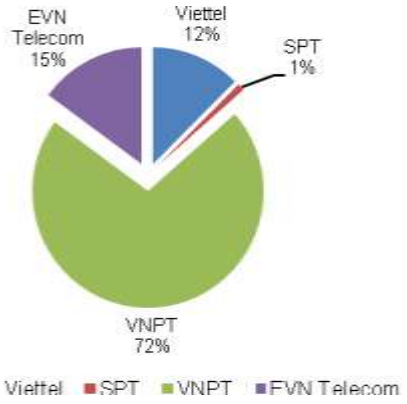
Biểu 10: Số thuê bao điện thoại di động/100 dân



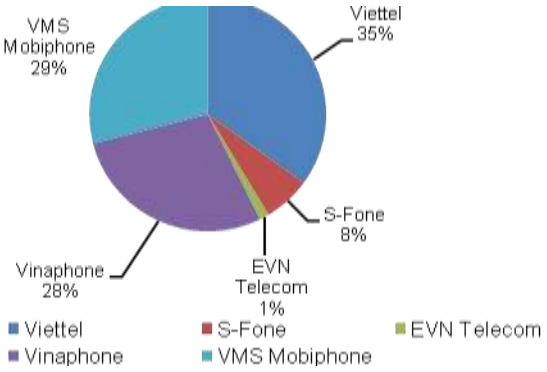
(Nguồn: Sách trắng Công nghệ và thông tin Việt Nam năm 2009)

Hiện nay Viêt Nam có 08 doanh nghiệp cung cấp dịch vụ viễn thông cố định, 07 doanh nghiệp cung cấp dịch vụ viễn thông di động, trong đó áp dụng công nghệ 2G là 07 doanh nghiệp và áp dụng cả công nghệ 3G là 05 doanh nghiệp được cấp phép (Vinaphone, Mobifone, Viettel, EVN Telecom liên danh với HT Mobile), số lượng các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ internet là 66 doanh nghiệp.

Biểu: 11 Thị phần thuê bao dịch vụ điện thoại cố định năm 12/2008



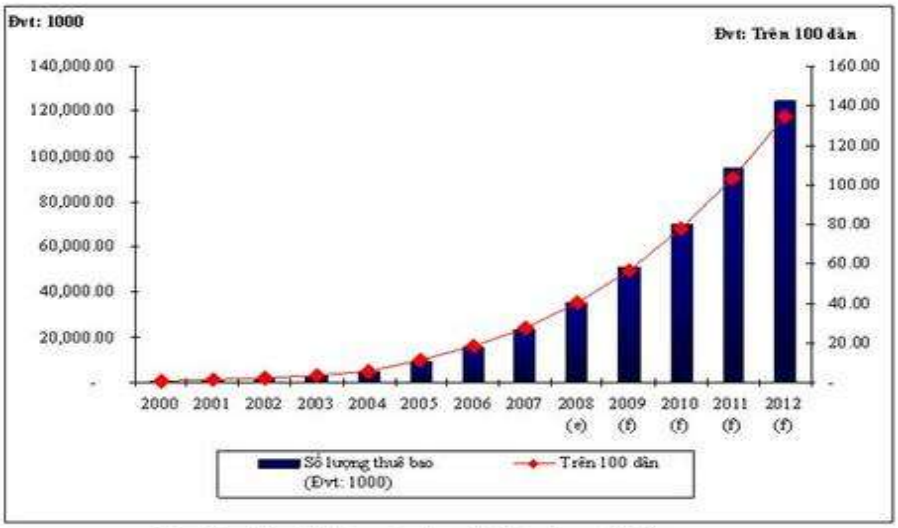
Biểu 12: Thị phần thuê bao dịch vụ điện thoại di động (12/2008)



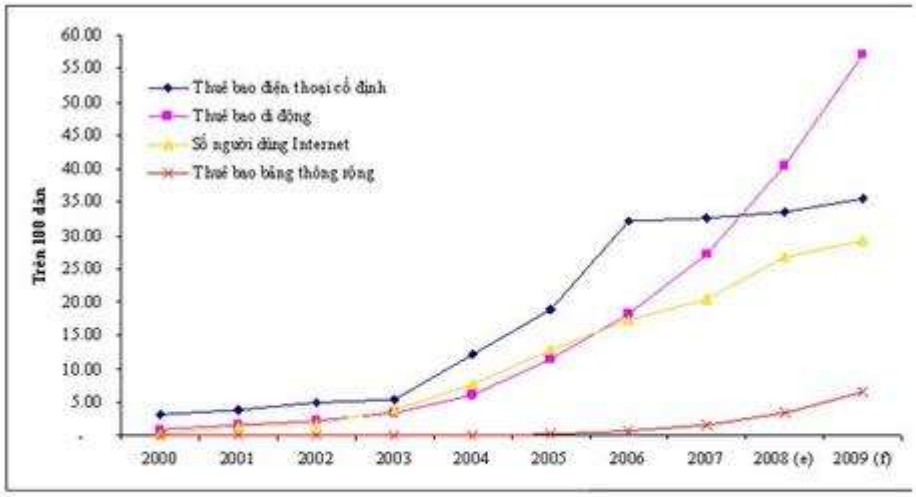
(Nguồn: Sách trắng Công nghệ và thông tin Việt Nam năm 2009)

Theo dự báo của Nhóm nghiên cứu Vietnam Report, đến năm 2012 số thuê bao di động sẽ tăng lên đến 124 triệu thuê bao và mật độ thuê bao di động trên 100 dân sẽ tăng vượt mốc 120. Đặc biệt khi các ứng dụng của công nghệ 3G được triển khai và áp dụng rộng rãi thì thì trường di động sẽ có nhiều cơ hội phát triển lớn hơn.

Biểu 13: Dự báo tốc độ tăng trưởng thị trường di động và các loại hình dịch vụ viễn thông



Dự báo tốc độ tăng trưởng thị trường di động



Xu hướng tăng trưởng trong các loại hình dịch vụ Viễn thông Việt Nam

Nguồn: *VNR calculation, JP Morgan, ITU, MIC*

Với định hướng tiếp tục trọng tâm vào ngành công nghệ viễn thông trong tương lai, có thể thấy sự phát triển của Công ty sẽ gắn liền với sự vận động và phát triển của ngành viễn thông. Các loại hình dịch vụ sẽ vẫn tập trung vào phần core và VAS. Căn cứ tình hình thực tế, xu thế phát trển và sự vận động theo chu kỳ của ngành viễn thông (10-15 năm phải đầu tư vào phần core), lĩnh vực kinh doanh của Công ty được đánh giá là một trong những mảng thiết yếu và quan trọng trong sự phát triển của kinh tế, xã hội, an ninh quốc phòng… Do vậy, tiềm năng phát triển của Công ty trong tương lai còn rất lớn.

Đối với thị trường Viễn thông, đặc biệt thị trường thông tin di động hàng năm thường xuyên phải nâng cấp hệ thống để đảm bảo chất lượng hệ thống cũng như đảm bảo đáp ứng nhu cầu tăng trưởng thuê bao. Đây là khoản doanh thu lớn và thường xuyên đối với công ty.

Thêm nữa, theo xu hướng phát triển công nghệ, hệ thống mạng 2G, 2.5G sẽ dần được thay thế sang công nghệ 3G và 4G. Hiện tại các nhà mạng ở Việt nam đã bước đầu đầu tư để thiết lập hệ thống mạng 3G như Vinaphone, Mobifone, Viettel, lien danh EVN và HanoiTelecom. Dự kiến trong 3-5 năm tới các mạng trên sẽ đầu tư hàng chục nghìn trạm phát sóng NodeB để đáp ứng khoảng 10 triệu thuê bao 3G tại Việt nam. Song song với đó, các nhà mạng sẽ phải đầu tư thêm các hệ thống VAS và Core tương ứng để cung cấp đến cho khách hàng các dịch vụ trên nền 3G. Như Mobile Internet tốc độ cao, các dịch vụ media như VideoCall, MobileTV, Video content download….

Để thực hiện việc này các nhà mạng sẽ phải đầu tư khoảng 15 nghìn tỷ đồng mỗi nhà mạng trong vòng 3 – 5 năm. Tổng dự kiến đầu tư khoảng 60 nghìn tỷ trong vòng 3 -5 năm tới.

Đây là thị trường tiềm năng và hiện thực có thể giúp công ty ổn định về sản phẩm, doanh thu và lợi nhuận trong vòng 3-5 năm tới.

8.3 Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung trên thế giới.

Là ngành chủ lực và mũi nhọn, công nghệ thông tin và truyền thông được Chính phủ dành sự ưu tiên đặc biệt để phục vụ phát triển kinh tế, xã hội. Định hướng Chiến lược phát triển Công nghệ thông tin và Truyền thông Việt Nam giai đoạn 2011 - 2020 (gọi tắt là "Chiến lược Cất cánh") đã chỉ mục tiêu đến năm 2020:

- Đến năm 2020 Công nghệ thông tin và Truyền thông Việt Nam trở thành một ngành quan trọng đóng góp tích cực vào tăng trưởng GDP với tỷ lệ ngày càng tăng. Công nghệ thông tin và Truyền thông Việt Nam đạt trình độ tiên tiến trong các nước ASEAN, tạo tiền đề cho phát triển kinh tế tri thức và xã hội thông tin.
- Hạ tầng Bưu chính Viễn thông và Công nghệ thông tin đạt các chỉ tiêu về mức độ sử dụng dịch vụ tương đương với mức bình quân của các nước công nghiệp phát triển, đa dạng các loại hình dịch vụ, bắt kịp xu thế hội tụ công nghệ và dịch vụ Viễn thông - Công nghệ thông tin - Truyền thông, hình thành hệ thống mạng tích hợp theo công nghệ thế hệ mới, băng thông rộng, dung lượng lớn, mọi nơi, mọi lúc với mọi thiết bị truy cập, đáp ứng nhu cầu ứng dụng Công nghệ thông tin và Truyền thông, rút ngắn khoảng cách số, bảo đảm tốt an ninh, quốc phòng...
- Ứng dụng Công nghệ thông tin và Truyền thông và Internet sâu rộng trong mọi lĩnh vực chính trị, kinh tế, văn hóa, xã hội và quản lý tạo nên sức mạnh và động lực để chuyển dịch cơ cấu, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế...

Đề án "Tăng tốc sớm đưa Việt Nam trở thành quốc gia mạnh về công nghệ thông tin" đang được Bộ Thông tin và truyền thông lấy ý kiến cũng đã đặt mục tiêu:

Nâng cao vị thế của Việt Nam trên bản đồ CNTT-TT thế giới

- Đến năm 2015, Việt Nam đứng thứ 70 trở lên trong bảng xếp hạng của Liên minh Viễn thông quốc tế (ITU) về công nghệ thông tin; tổng doanh thu công nghệ thông tin chiếm tỷ trọng 17-20% trong GDP; tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm gấp 2-3 lần tốc độ tăng trưởng GDP.
- Đến năm 2020, Việt Nam đứng thứ 60 trở lên trong các bảng xếp hạng của ITU về công nghệ thông tin; tổng doanh thu lĩnh vực công nghệ thông tin chiếm 20-23% trong GDP.

Hạ tầng viễn thông:

- Đến năm 2015: Phủ sóng thông tin di động băng rộng đến 70% dân cư trên cả nước; Cơ bản hoàn thiện mạng băng rộng đến các xã, phường trên cả nước; Triển khai xây dựng cáp quang đến hộ gia đình tại tất cả các đô thị mới; Hoàn thiện việc chuyển đổi công nghệ truyền dẫn phát sóng phát thanh, truyền hình số tại năm thành phố trực thuộc Trung ương.
- Đến năm 2020: Phủ sóng thông tin di động băng rộng đến trên 90% dân cư trên cả nước; Hoàn thiện mạng băng rộng đến hầu hết số thôn, bản; Triển khai xây dựng cáp quang đến 25 - 30% số hộ gia đình trên cả nước; Hoàn thành việc chuyển đổi công nghệ truyền dẫn phát sóng phát thanh, truyền hình số trên cả nước.....

Đưa điện thoại, thiết bị nghe nhìn, máy tính đến hộ gia đình.

- Đến năm 2015: Hầu hết các hộ gia đình có máy điện thoại; 20 - 30% số hộ gia đình trên cả nước có máy tính và truy cập Internet băng rộng; Trên 90% số hộ gia đình có máy thu hình.
- Đến năm 2020: 70 - 80% số hộ gia đình trên cả nước có máy tính và truy cập Internet băng rộng; Hầu hết các hộ gia đình có máy thu hình.

Về ứng dụng CNTT

- Đến năm 2015: Hoàn thiện hạ tầng kỹ thuật đáp ứng nhu cầu ứng dụng CNTT trong các cơ quan nhà nước tới cấp xã, phường; Cung cấp hầu hết các dịch vụ công cơ bản trực tuyến mức độ 3 tới người dân và doanh nghiệp (có thể trao đổi thông tin, gửi, nhận hồ sơ qua mạng).
- Đến năm 2020: Hoàn thiện hạ tầng kỹ thuật đáp ứng nhu cầu ứng dụng CNTT trong các cơ quan nhà nước tới cấp thôn, bản; Cung cấp hầu hết các dịch vụ công cơ bản trực tuyến mức độ 4 tới người dân và doanh nghiệp (có thể thanh toán phí dịch vụ, nhận kết quả dịch vụ qua mạng).

Với mục tiêu tiếp tục tập trung phát triển trong lĩnh vực công nghệ điện tử viễn thông và ý thức được sự phát triển của mình gắn liền với sự phát triển, xu thế vận động của ngành công nghệ thông tin và truyền thông, Công ty luôn chủ động nghiên cứu và đưa ra những giải pháp tối ưu phục vụ cho nhu cầu ngày càng cao của thị trường. Công ty đánh giá những chính sách phát triển của mình là hoàn toàn phù hợp với chính sách của Nhà nước và xu thế phát triển của thế giới.

9. Chính sách đối với người lao động

9.1Cơ cấu lao động trong Công ty

Bảng 15: Cơ cấu lao động của Công ty tại thời điểm 30/06/2010

STT	Trình độ	Số lượng (Người)	Tỷ lệ (%)
1	Đại học và trên đại học	207	81,50
2	Cao đẳng	9	3,54
3	Trung cấp	2	0,79
4	Trình độ khác	36	14,17
	Tổng	**254**	**100**

Nguồn: Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông

9.2 Chính sách đối với người lao động

Nhân lực là yếu tố quan trọng quyết định thành công của mọi doanh nghiệp. Do vậy, Công ty luôn đặt mục tiêu đào tạo nhân lực và thực hiện chính sách thu hút, giữ chân lao động giỏi lên vị trí hàng đầu trong hoạch định chiến lược doanh nghiệp, cụ thể như sau:

9.2.1 Chế độ làm việc

Thời gian làm việc: 5,5 ngày/tuần từ thứ 2 đến sáng thứ 7, buổi sáng từ 8h00 đến 12h00, buổi chiều từ 13h30 đến 17h00.

Nghỉ phép, lễ, Tết: Nhân viên công ty được nghỉ phép, lễ, Tết theo qui định của Nhà nước hoặc nhiều hơn tuỳ theo tình hình thực tế.

Nghỉ theo chế độ bảo hiểm (ốm đau, thai sản, tai nạn lao động, bệnh nghề nghiệp): Thời gian và chế độ được hưởng theo đúng qui định của Nhà nước.

Điều kiện, môi trường làm việc: Công ty luôn cố gắng tạo điều kiện tốt nhất cho nhân viên làm việc, cụ thể, trang bị đầy đủ trang thiết bị hiện đại, tạo môi trường làm việc chủ động, sáng tạo. Công ty chú trọng thực hiện việc nâng cao đời sống tinh thần cho CBNV thông qua các hoạt động phong trào được tổ chức xuyên suốt hàng năm như câu lạc bộ bóng đá, âm nhạc, thi đấu thể thao (tenis, bóng bàn,...). Ngoài ra, nguyên tắc an toàn lao động luôn được tuân thủ nghiêm ngặt.

9.2.2 Chính sách tuyển dụng, đào tạo

Tuyển dụng: Mục tiêu tuyển dụng của Công ty là thu hút lao động có năng lực vào làm việc để đáp ứng yêu cầu công việc ngày càng cao và mở rộng. Mỗi vị trí tuyển dụng được căn cứ vào những tiêu chuẩn và yêu cầu riêng. Công ty thu hút và lựa chọn những cán bộ được đã được đào tạo bài bản từ các trường có chất lượng cao như Đại học Bách Khoa, Đại học Quốc gia Hà Nội, Đại học Ngoại thương,... và ưu tiên những cán bộ đã làm việc cho các tổ chức nước ngoài có trình độ chuyên môn khá trở lên.

Đào tạo: Do đặc thù của Doanh nghiệp, Công ty chú trọng đào tạo nội bộ để nâng cao và luôn cập nhật kiến thức chuyên môn của đội ngũ cán bộ kỹ thuật. Bên cạnh đó, để đáp ứng yêu cầu ngày càng cao về sự phát triển của kỹ thuật và công nghệ ngành viễn thông, đội ngũ kỹ sư của Công ty được tham gia các khóa đào tạo tại nước ngoài như Singapore, Malaysia, Australia,... Ngoài ra, nhằm nâng cao năng lực quản trị và tăng hiệu quả công việc, Công ty đang xây dựng kế hoạch đào tạo xuyên suốt các kỹ năng quản lý mở rộng và chuyên sâu cho các chức danh quản lý. Công ty cũng chú trọng thực hiện kế hoạch đào tạo các kỹ năng mềm cho nhân viên để đáp ứng và nâng cao hiệu quả trong công việc.

Chính sách tuyển dụng và đào tạo của Công ty thực hiện căn cứ vào nguyên tắc đảm bảo tạo nguồn lực chất lượng cao, ổn định và lâu dài.

9.2.3 Chính sách lương, thưởng, phúc lợi, chế độ bảo hiểm

Lương, thưởng của cán bộ nhân viên được chi trả căn cứ vào hiệu quả công việc, thực tế đóng góp của từng người vào kết quả sản xuất kinh doanh của công ty theo quy chế tiền lương cụ thể được công bố tới từng CBNV.

Mức lương được chia làm 3 phần: lương cố định hàng tháng, lương theo hiệu quả hàng tháng và lương theo hiệu quả hàng quý. Mỗi phòng, bộ phận sẽ có quỹ lương mềm, quỹ lương theo tháng và quỹ lương theo quý. Đối với khối chức năng, mức lương cố định hàng tháng chiếm khoảng 70% tổng lương. Đối với khối kinh doanh, mức lương cố định chiếm khoảng 50-60% tổng lương. Vào tháng 7 hàng năm, Công ty sẽ xem xét và điều chỉnh lương căn cứ theo thị trường và tình hình tài chính thực tế của công ty.

Mức thưởng cuối năm dựa trên kết quả doanh thu của cả Công ty. Ban lãnh đạo xác định quỹ thưởng cho từng phòng, trên cơ sở đó các trưởng bộ phận phân chia cho từng cán bộ nhân viên trong phòng theo quy định của công ty và hướng dẫn của bộ phận nhân sự.

Cán bộ nhân viên công ty được tham gia đầy đủ các chế độ về bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp theo qui định của Nhà nước. Ngoài ra, toàn bộ nhân viên được tham gia chế độ bảo hiểm kết hợp con người bao gồm bảo hiểm sinh mạng, tai nạn 24/24, trợ cấp nằm viện và phẫu thuật.

Bên cạnh đó, Công ty thực hiện áp dụng các chế độ phúc lợi đối với CBNV như trợ cấp thuê nhà, trợ cấp trong thời gian nghỉ hưởng chế độ bảo hiểm xã hội (thai sản, ốm đau,...), nghỉ mát hàng năm, đồng phục, ăn trưa, ...

10. Chính sách cổ tức

Công ty thực hiện chi trả cổ tức theo các quy định của Luật Doanh nghiệp, các quy định về chi trả cổ tức trong Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và các văn bản pháp lý liên quan. Công ty sẽ chi trả cổ tức cho các cổ đông khi kinh doanh có lãi và đã hoàn thành các nghĩa vụ nộp thuế, các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật hiện hành.

Năm 2007 Công ty trả cổ tức bằng tiền 27% theo Nghị quyết số: 01/2008/NQ-ĐHĐCĐ của Đại hội đồng cổ đông ngày 15 tháng 7 năm 2008. Năm 2008, Công ty trả cổ tức đạt 15% bằng cổ phiếu theo Nghị quyết số: 001/2009/NQ-ĐHĐCĐ ngày 25 tháng 11 năm 2009, 15% bằng tiền mặt.

Năm 2009, Công ty đã tạm ứng cổ tức bằng tiền mặt đợt 1, 2 với tỷ lệ 30% theo Nghị quyết số: 002/2009/ĐHĐCĐ của Đại hội đồng cổ đông ngày 15 tháng 12 năm 2009. Ngày 07/06/2010, Công ty đã được UBCKNN chấp thuận về việc trả cổ tức đợt 3 bằng cổ phiếu 25% từ lợi nhuận năm 2009 tương ứng với 44,25 tỷ đồng. Công ty đã gửi thông báo về thời hạn chốt hưởng quyền vào ngày 21/06/2010.

Việc chi trả cổ tức bằng tiền hoặc cổ phiếu được căn cứ tình hình thực tế về nhu cầu vốn cho sản xuất kinh doanh của Công ty.

11. Tình hình tài chính

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Báo cáo tài chính của Công ty được lập và trình bày phù hợp với các chuẩn mực kế toán của Việt Nam.

11.1 Các chỉ tiêu cơ bản

a. Trích khấu hao TSCĐ

Tài sản cố định được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính phù hợp với hướng dẫn tại Quyết định 15/2006/QĐ-BTC ngày 20 tháng 03 năm 2006 của Bộ Tài chính và Quyết định số 206/2003/QĐ-BTC ngày 12/12/2003 của Bộ trưởng Bộ Tài chính về ban hành Chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định. Số năm khấu hao của các loại tài sản cố định như sau:

Nhà cửa vật kiến trúc	25 năm
Máy móc, thiết bị	03 - 08 năm

Phương tiện vận tải	06 - 10 năm
Thiết bị văn phòng	03 - 08 năm
Phần mềm	5 năm
Quyền thuê đất	30 năm

b. Mức lương bình quân

Thu nhập bình quân của người lao động trong Công ty khá trong ngành. Mức thu nhập bình quân năm 2008 là 7.772.882 đồng/người, năm 2009 là 8.508.123 đồng/người

c. Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Căn cứ vào các báo cáo của Công ty và báo cáo đã được kiểm toán năm 2008 và 2009, Công ty thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản vay và nợ, không có nợ phải trả quá hạn

d. Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty luôn luôn thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản thuế theo luật thuế quy định.

e. Trích lập các quỹ theo luật định

Theo Điều lệ của Công ty, hàng năm, lợi nhuận của Công ty sau khi nộp thuế cho Nhà nước theo quy định sẽ được dùng để trích lập các quỹ và chi trả cổ tức cho các cổ đông theo quyết định của HĐQT và ĐHĐCĐ. Mức trích lập các quỹ và mức chi trả cổ tức do HĐQT đề xuất và phải được ĐHĐCĐ thông qua.

Bảng 16: Trích lập các quỹ năm 2009

ĐVT: VNĐ

STT	Nội dung trích lập	Năm 2009 (Từ lợi nhuận năm 2008)	Năm 2010 (Từ lợi nhuận năm 2009)
1	Quỹ đầu tư phát triển	2.511.450.000	4.500.000.000
2	Quỹ dự phòng tài chính	351.600.000	1.400.000.000
3	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	1.700.000.000	1.700.000.000
4	Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	-	1.000.000.000

Nguồn: Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông

Bảng 17: Vay và nợ ngắn hạn thời điểm 2008 – 2009 và quý I năm 2010

ĐVT: VNĐ

Đối tượng		31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
Vay và nợ ngắn hạn		**37.690.692.917**	**49.886.928.006**	**55.830.945.712**
	Vay ngắn hạn bằng VND	**31.482.524.355**	**31.482.524.355**	**3.379.155.181**
	Ngân hàng TMCP Quân đội	26.232.524.355	26.232.524.355	3.379.155.181
	Vay đối tượng khác	5.250.000.000	5.250.000.000	-

Đối tượng		31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
	Vay bằng USD	**18.404.403.651**	**18.404.403.651**	**44.330.310.225**
	Ngân hàng TMCP Quân đội	16.610.303.651	16.610.303.651	44.330.310.225
	Vay đối tượng khác	1.794.100.000	1.794.100.000	-
	Vay bằng EUR	**-**	**-**	**8.121.480.306**
	Ngân hàng TMCP Quân đội	-	-	8.121.480.306
	Vay đối tượng khác	-	-	-
	Vay và nợ dài hạn	**4.616.387.000**	**4.616.387.000**	**6.910.937.000**

Nguồn: Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông

Kế hoạch trả nợ vay ngân hàng:

- Vay dài hạn: Trả lãi và gốc theo tháng
- Vay ngắn hạn: lãi suất trả theo tháng, nợ gốc trả không quá 3 tháng kể từ thời điểm vay.

f. Tình hình công nợ hiện nay:

Bảng 18: Các khoản phải thu

ĐVT: Triệu đồng

Khoản mục	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
Phải thu khách hàng	66.824	298.652	300.001
Trả trước cho người bán	23.916	24.773	64.767
Các khoản phải thu khác	26.052	34.398	23.963
Dự phòng phải thu khó đòi	(317)	(3.704)	**(3.704)**
Tổng cộng	**116.475**	**354.119**	**385.027**

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán hợp nhất năm 2008, 2009 và quý II năm 2010

Bảng 19: Các khoản nợ phải trả

ĐVT: Triệu đồng

Khoản mục	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
Vay và nợ ngắn hạn	37.691	49.887	55.831
Phải trả người bán	199.480	303.818	293.929

Người mua trả tiền trước	52.067	14.322	45.252
Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	2.569	9.995	6.549
Phải trả người lao động	2.166	8.465	922
Chi phí phải trả	167	200	58
Các khoản phải trả, phải nộp khác	2.319	78.976	8.578
Dự phòng phải trả dài hạn	14.450	8.721	8.721
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	298	145	1.283
Tổng cộng	310.908	474.387	421.123

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán hợp nhất năm 2008, 2009 và 6 tháng năm 2010

11.2 Các chỉ tiêu tài chính cơ bản

Bảng 20: Các chỉ tiêu tài chính của Công ty

Chỉ tiêu	2008	2009	6 tháng năm 2010
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn = TSLĐ/Nợ ngắn hạn	1,22 lần	1,15 lần	1,48 lần
- Hệ số thanh toán nhanh = (TSLĐ - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	0,56 lần	0,98 lần	1,22 lần
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
- Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,72 lần	0,72 lần	0,55 lần
- Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	2,55 lần	2,55 lần	1,24 lần
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
- Vòng quay hàng tồn kho	1 lần	4 lần	1,5 lần
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản	0,74 lần	1,02 lần	0,19 lần
Chỉ tiêu về khả năng sinh lợi			
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	10,92%	12,75%	11,81%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	30,1%	46,5%	5,1%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	8,5%%	13,1%	2,3%
- Hệ số lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	11,5%	12,9%	12,1%

Nguồn: Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử viễn thông

12. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng

12.1 Thành viên Hội đồng Quản trị

Hội đồng quản trị bao gồm 7 thành viên:

- Ông Phan Chiến Thắng Chủ tịch HĐQT
- Ông Trần Hùng Giang Thành viên
- Ông Nguyễn Mạnh Hải Thành viên
- Ông Ngô Ngọc Hà Thành viên
- Ông Nguyễn Đức Thiện Thành viên
- Ông Nguyễn Thanh Sơn Thành viên
- Ông Nguyễn Đức Nghĩa Thành viên

1. Phan Chiến Thắng Chủ tịch HĐQT

- Họ và tên: Phan Chiến Thắng
- Số CMND : 012408999 cấp ngày 12/04/2001 tại CA. Hà Nội
- Giới tính: Nam
- Năm sinh: 25/01/1971
- Nơi sinh: Thành phố Vinh - Tỉnh Nghệ An
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: SN37, Nguyễn Ngọc Nại, Khương Mai, Thanh Xuân, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: 0912388888
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư đo lường điều khiển tự động ĐH Bách Khoa Hà Nội
- Quá trình công tác:
  - Năm 1995 : Là thành viên sáng lập công ty TNHH Đầu tư phát triển công nghệ Điện tử - Viễn Thông.
  - Năm 2003 đến 2005 : là cổ đông sáng lập công ty Cổ phần ELCOM, Giữ chức Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc công ty ELCOM Jsc.
  - Từ năm 2005 đến nay : là chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc công ty ELCOM Corporation, là chủ tịch HĐQT công ty ELCOM Industry, chủ tịch HĐQT công ty ELCOM Tech.
- Chức vụ công tác hiện nay:
  Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông
- Chức vụ công tác ở Công ty khác: Chủ tịch HĐQT công ty ELCOM Industry, chủ tịch HĐQT công ty ELCOM Tech.

- Số cổ phần nắm giữ: 1.728.782 cổ phần tương đương với 7,81% vốn điều lệ
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: 2.665.611cổ phần, bao gồm:
  - Nguyễn Thị Bạch Nhật - Mẹ - sở hữu 197.325 cổ phần
  - Nguyễn Thị Lệ Thủy - Vợ - sở hữu 569.186 cổ phần
  - Phan Thanh Tú - Anh trai - sở hữu 395.681cổ phần
  - Công ty TNHH đầu tư DT & T (Phan Chiến Thắng chủ sở hữu) - sở hữu 1.503.419 cổ phần
- Các khoản nợ đối với Công ty: không
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: do Đại hội đồng cổ đông Quyết định
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành : không

2. Trần Hùng Giang

- Họ và tên: Trần Hùng Giang
- Số CMND: 012390140 cấp ngày 22/10/2000 tại CA. Hà Nội
- Giới tính: Nam
- Năm sinh: 24/09/1969
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: 67 Cửa Bắc, Quán Thánh, Ba Đình, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: 0913292222
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư đầu máy Diezel ĐH Giao thông vận tải. Kỹ sư Công nghệ thông tin ĐH Bách khoa Hà nội
- Quá trình công tác:
  - Năm 1995: là thành viên sáng lập công ty TNHH đầu tư phát triển công nghệ điện tử viễn thông
  - Từ năm 2003 đến năm 2007: là cổ đông sáng lập Công ty cổ phần đầu tư phát triển công nghệ điện tử viễn thông (ELCOM), giữ chức vụ Phó ổng Giám đốc công ty Elcom Jsc, giám đốc trung tâm đào tạo và phát triển phần mềm (SDTC)
  - Từ năm 2007 đến 2008: giữ chức vụ Phó Tổng Giám đốc công ty Elcom Jsc, Giám đốc chi nhánh Giải pháp phần mềm ELCOM
  - Từ năm 2006 đến năm 2007: tham gia khóa đào tạo IeMBA (chương trình Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh Quốc tế) tại HSB (Khoa Quản trị kinh doanh, ĐH Quốc Gia Hà Nội)
  - Từ 2009 đến nay: giữ chức vụ phó Tổng Giám đốc công ty Elcom Corp, giám đốc Công ty TNHH Giải pháp phần mềm (Esoft)
- Chức vụ công tác hiện nay:

- Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông

❖ Chức vụ công tác ở Công ty khác: Giám đốc Công ty TNHH Giải pháp phần mềm (Esoft)

❖ Số cổ phần nắm giữ: 1.832.493 cổ phần tương đương 8,28 % vốn điều lệ

Trong đó:

- Sở hữu cá nhân: 1.832.493 cổ phần

❖ Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: 907.834 cổ phần, bao gồm:

- Lê Thị Thúy Loan - Vợ - sở hữu 470.227 cổ phần
- Trần Văn Mi Ca – Anh trai - sở hữu 437.607 cổ phần

❖ Các khoản nợ đối với Công ty: không

❖ Thù lao và các khoản lợi ích khác: do Đại hội đồng cổ đông quyết định

❖ Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: không

3. Ông Nguyễn Mạnh Hải

❖ Họ và tên: Nguyễn Mạnh Hải

❖ Số CMND: 011440228 cấp ngày 18/07/2001 tại CA. Hà Nội

❖ Giới tính: Nam

❖ Năm sinh: 22/02/1971

❖ Nơi sinh: Hà Nội

❖ Quốc tịch: Việt Nam

❖ Dân tộc: Kinh

❖ Địa chỉ thường trú: P101, Nhà E21, KTT Bách Khoa, Bách Khoa, Hai Bà Trưng, Hà Nội

❖ Điện thoại liên lạc: 0913289289

❖ Trình độ văn hoá: 12/12

❖ Trình độ chuyên môn: Cử nhân khoa học ĐH Tổng hợp Hà Nội

❖ Quá trình công tác:

- Năm 1995: là thành viên sáng lập công ty TNHH đầu tư phát triển công nghệ điện tử viễn thông
- Từ năm 2003 đến năm 2009: là cổ đông sáng lập Công ty cổ phần đầu tư phát triển công nghệ điện tử viễn thông (ELCOM), giữ chức vụ Giám đốc Kinh doanh
- Từ năm 2006 đến năm 2007: tham gia khóa đào tạo IeMBA (chương trình Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh Quốc tế) tại HSB (Khoa Quản trị kinh doanh, ĐH Quốc Gia Hà Nội)
- Từ 04/06/2009 đến nay: giữ chức vụ phó Tổng Giám đốc Công ty CP đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông

❖ Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Hội đồng quản trị kiêm phó Tổng Giám đốc Công ty CP đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông

❖ Số cổ phần nắm giữ: 1.187.030 cổ phần tương đương 5,37% vốn điều lệ

Trong đó:

- Sở hữu cá nhân: 1.187.030 cổ phần

❖ Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: 587.637 cổ phần, bao gồm:

- Nguyễn Thị Minh Hạnh - Vợ - sở hữu 356.197 cổ phần
- Phùng Thị Thịnh - Mẹ - sở hữu 231.440 cổ phần

❖ Các khoản nợ đối với Công ty: không

❖ Thù lao và các khoản lợi ích khác: do Đại hội đồng cổ đông quyết định

❖ Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: không

4. Ông Ngô Ngọc Hà

❖ Họ và tên: Ngô Ngọc Hà

❖ Số CMND: 011634780 cấp ngày 11/02/2003 tại CA. Hà Nội

❖ Giới tính: Nam

❖ Năm sinh: 14/01/1970

❖ Nơi sinh: Hà Tây

❖ Quốc tịch: Việt Nam

❖ Dân tộc: Kinh

❖ Địa chỉ thường trú: P116 – A11 Khương Thượng, Trung Tự, Đống Đa, Hà

❖ Điện thoại liên lạc: 0913292292

❖ Trình độ văn hoá: 12/12

❖ Trình độ chuyên môn: Kỹ sư đo lường điều khiển tự động ĐH Bách Khoa Hà Nội

❖ Quá trình công tác:

- Từ năm 1992 đến năm 1995: công tác tại công ty điện lực I
- Năm 1995: là thành viên sáng lập công ty TNHH đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông
- Từ năm 2003 đến năm 2005: là cổ đông sáng lập Công ty cổ phần đầu tư phát triển công nghệ điện tử viễn thông (ELCOM)
- Từ năm 2005 đến 08/05/2007: giữ chức vụ trưởng phòng Kỹ thuật Công ty cổ phần đầu tư phát triển công nghệ điện tử viễn thông (ELCOM)
- Từ năm 2007 đến năm 2009: tham gia khóa đào tạo MBA (chương trình Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh Quốc tế) do Trung tâm phát triển hệ thống (Nay là Trung tâm Công nghệ Đào tạo và Hệ thống việc làm (ETC) - ĐH Quốc gia Hà Nội) hợp tác với ĐH California Miamar (Hoa Kỳ) tổ chức.
- Từ 09/05/2007 đến nay: giữ chức vụ Giám đốc Kỹ thuật Công ty cổ phần đầu tư phát triển công nghệ điện tử viễn thông (ELCOM)

❖ Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT kiêm Giám đốc Kỹ thuật Công ty cổ phần đầu tư phát triển công nghệ điện tử viễn thông (ELCOM)

❖ Số cổ phần nắm giữ: 1.554.423 cổ phần tương đương 7,03% vốn điều lệ

Trong đó:

- Sở hữu cá nhân: 1.554.423 cổ phần

❖ Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: 764.905 cổ phần, bao gồm:

- Nguyễn Thị Thanh Thủy - Vợ - sở hữu 459.907 cổ phần
- Ngô Trọng Hiếu - Em trai - sở hữu 304.998 cổ phần

❖ Các khoản nợ đối với Công ty: không

❖ Thù lao và các khoản lợi ích khác: do Đại hội đồng cổ đông quyết định

❖ Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: không

5. Ông Nguyễn Đức Thiện

❖ Họ và tên: Nguyễn Đức Thiện

❖ Số CMND: 011851836 cấp ngày 07/07/2000 tại CA. Hà Nội

❖ Giới tính: Nam

❖ Năm sinh: 04/09/1971

❖ Nơi sinh: Hà Nội

❖ Quốc tịch: Việt Nam

❖ Dân tộc: Kinh

❖ Địa chỉ thường trú: Số 56B, tổ 23, cụm 4, phường Yên Phụ, quận Tây Hồ, Hà Nội

❖ Điện thoại liên lạc: 0913292188

❖ Trình độ văn hoá: 12/12

❖ Trình đồ chuyên môn: Kỹ sư đo lường điều khiển tự động ĐH Bách Khoa Hà Nội

❖ Quá trình công tác:

- Năm 1995: là thành viên sáng lập công ty TNHH đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông
- Từ năm 2003 đến nay: là cổ đông sáng lập Công ty cổ phần đầu tư phát triển công nghệ điện tử viễn thông (ELCOM), giữ chức vụ Giám đốc công ty Cổ phần Công nghệ vật liệu mới

❖ Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT

❖ Chức vụ công tác ở Công ty khác: Giám đốc công ty Cổ phần Công nghệ vật liệu mới

❖ Số cổ phần nắm giữ: 1.338.553 cổ phần tương đương 6,05% vốn điều lệ

Trong đó:

- Sở hữu cá nhân: 1.338.553 cổ phần

❖ Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: 641.585 cổ phần, bao gồm:

- Bùi Thị Thanh Huyền - Vợ - sở hữu 374.280 cổ phần
- Nguyễn Đức Nghĩa - Em trai - sở hữu 267.305 cổ phần

❖ Các khoản nợ đối với Công ty: không

❖ Thù lao và các khoản lợi ích khác: do Đại hội đồng cổ đông quyết định

❖ Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: không

6. Ông Nguyễn Thanh Sơn

❖ Họ và tên: Nguyễn Thanh Sơn

- Giới tính: Nam
- CMTND số: 012043379 cấp ngày 03/07/2008 tại CA. Hà Nội
- Ngày tháng năm sinh: 01/06/1974
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: Số nhà 37, Nguyễn Ngọc Nại, Khương Mai, Thanh Xuân, Hà Nội
- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 043.8668128
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế Đại học Ngoại thương
- Quá trình công tác (nêu tóm tắt nơi công tác, chức vụ, nghề nghiệp đã qua):
  - Từ 1999 – 2005: Nhân viên Công ty liên doanh sản xuất thép Việt – Úc
  - Từ 2005 – 2009: Giám đốc miền Bắc Công ty sản xuất thép Úc
- Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT
- Chức vụ công tác ở Công ty khác: Giám đốc miền Bắc Công ty sản xuất thép Úc
- Số cổ phần nắm giữ: 433.181 cổ phần tương đương 1,96% vốn điều lệ

  Trong đó:
  - Sở hữu cá nhân: 433.181 cổ phần
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: 569.186 cổ phần, trong đó:
  - Nguyễn Thị Lệ Thủy - chị gái - sở hữu 569.186 cổ phần
- Các khoản nợ đối với Công ty: không
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: do Đại hội đồng cổ đông Quyết định
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: không

7. Ông Nguyễn Đức Nghĩa

- Họ và tên: Nguyễn Đức Nghĩa
- Giới tính: Nam
- CMND số 011716377, cấp ngày 06/01/2005 tại Công an Hà Nội
- Ngày tháng năm sinh: 17/09/1974
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: 37 Đường Chiến Thắng - Văn Mỗ - Hà Đông - Hà Nội
- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 043 5571632, di động: 0903266499
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế Đại học Thương mại
- Quá trình công tác:
  - Từ 1999 - 2005: Giám đốc bán hàng siêu thị Newlife

- Từ 2005 - 2009: Trợ lý Giám đốc - Trưởng phòng kinh doanh Công ty thương mại An Quân
- Từ 2009 đến nay : Giám đốc công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ sản xuất.

❖ Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT
❖ Chức vụ công tác ở Công ty khác: Giám đốc công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ sản xuất
❖ Số cổ phần nắm giữ: 267.305 cổ phần tương đương 1,21% vốn điều lệ

Trong đó:

- Sở hữu cá nhân: 267.305 cổ phần

❖ Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: 1.338.553 cổ phần, bao gồm:

- Nguyễn Đức Thiện - Anh trai - sở hữu 1.338.553 cổ phần

❖ Các khoản nợ đối với Công ty: không
❖ Thù lao và các khoản lợi ích khác: do Đại hội đồng cổ đông quyết định
❖ Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: không

12.2. Thành viên Ban kiểm soát

- Ông Võ Quang Hùng: Trưởng Ban Kiểm soát
- Nguyễn Thị Kim Oanh: Ủy viên Ban Kiểm soát
- Vũ Thị Ngân Hà: Ủy viên Ban Kiểm soát

1. Ông Võ Quang Hùng

❖ Họ và tên: Võ Quang Hùng
❖ Số CMND: 011887293 cấp ngày 09/05/2005 tại CA. Hà Nội
❖ Giới tính: Nam
❖ Năm sinh: 18/01/1975
❖ Nơi sinh: Hà Nội
❖ Quốc tịch: Việt Nam
❖ Dân tộc: Kinh
❖ Địa chỉ thường trú: Số 8, ngách 628/5, Hoàng Hoa Thám Hà Nội
❖ Điện thoại liên lạc: 0913 292 345
❖ Trình độ văn hoá: 12/12
❖ Trình độ chuyên môn: Cử nhân Khoa kế toán - tài chính ĐH Thương mại HN
❖ Quá trình công tác:

- Từ 1995 đến 1999 công tác tại phòng vé máy bay TF
- Từ 1999 đến 2008: Giữ chức vụ cán bộ phụ trách kinh doanh Công ty cổ phần đầu tư phát triển công nghệ điện tử viễn thông
- Từ năm 2007 đến năm 2009: tham gia khóa đào tạo MBA (chương trình Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh Quốc tế) do Trung tâm phát triển hệ thống (Nay là Trung tâm Công nghệ Đào tạo và Hệ thống việc làm (ETC) - ĐH Quốc gia Hà Nội) hợp tác với ĐH California Miamar (Hoa Kỳ) tổ chức.

- Từ 2008 đến nay: Giữ chức vụ giám đốc đơn vị kinh doanh tại Công ty cổ phần đầu tư phát triển công nghệ điện tử viễn thông

❖ Chức vụ công tác hiện nay: Trưởng Ban Kiểm soát

❖ Chức vụ công tác ở Công ty khác: Giám đốc đơn vị kinh doanh tại Công ty cổ phần đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông

❖ Số cổ phần nắm giữ: 80.220 cổ phần tương đương 0,36% vốn điều lệ

Trong đó: Sở hữu cá nhân: 80.220 cổ phần

❖ Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: 19.446 cổ phần, bao gồm:

- Nguyễn Phương Anh - Vợ - sở hữu: 19.446 cổ phần

❖ Các khoản nợ đối với Công ty: không

Thù lao và các khoản lợi ích khác: do Đại hội đồng cổ đô đông quyết định

2. Bà Nguyễn Thị Kim Oanh

❖ Họ và tên: Nguyễn Thị Kim Oanh

❖ Số CMND: 012288231 cấp ngày 25/9/1999 tại CA. Hà Nội

❖ Giới tính: Nữ

❖ Năm sinh: 18/8/1975

❖ Nơi sinh: Thái Nguyên

❖ Quốc tịch: Việt Nam

❖ Dân tộc: Kinh

❖ Địa chỉ thường trú : P107 A1 Tập thể Vĩnh Hồ, Hà Nội

❖ Điện thoại liên lạc: 0913 510 893

❖ Trình độ văn hoá: 12/12

❖ Trình độ chuyên môn:

- Cử nhân ngoại ngữ ĐH Ngoại ngữ
- Cử nhân kinh tế đối ngoại ĐH Ngoại thương

❖ Quá trình công tác:

- Từ 08/1996 đến 10/1996: công tác tại văn phòng tin học Boby
- Từ 11/1996 đến 04/1997: công tác tại dàn nhạc giao hưởng quốc gia VN
- Từ 05/1997 đến năm 2009: giữ chức vụ trưởng phòng dự án tại Công ty cổ phần đầu tư phát triển công nghệ điện tử viễn thông
- Từ năm 2009 đến nay: giữ chức vụ Giám đốc phát triển kinh doanh quốc tế Công ty cổ phần đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông

❖ Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Ban Kiểm soát

❖ Chức vụ công tác ở Công ty khác: Giám đốc phát triển kinh doanh quốc tế Công ty cổ phần đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông

❖ Số cổ phần nắm giữ: 35.103 cổ phần tương đương 0,16% vốn điều lệ

Trong đó:

- Sở hữu cá nhân: 35.103 cổ phần

❖ Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: 12.050 cổ phần, bao gồm:

- Nguyễn Đình Đường - sở hữu: 12.050 cổ phần

❖ Các khoản nợ đối với Công ty: không

❖ Thù lao và các khoản lợi ích khác: do Đại hội đồng cổ đông quyết định

❖ Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: không

3 Bà Vũ Thị Ngân Hà

❖ Họ và tên: Vũ Thị Ngân Hà

❖ Số CMND: 151306171 cấp ngày 24/03/2003 tại CA. Thái Bình

❖ Giới tính: Nữ

❖ Năm sinh: 26/06/1979

❖ Nơi sinh: Thái Bình

❖ Quốc tịch: Việt Nam

❖ Dân tộc: Kinh

❖ Địa chỉ thường trú : P. Bồ Xuyên, Thị xã Thái Bình, Tỉnh Thái Bình

❖ Điện thoại liên lạc: 0912 375 746

❖ Trình độ văn hoá: 12/12

❖ Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Luật ĐH Luật Hà Nội

❖ Quá trình công tác:

- Từ 2001 đến 2004: công tác tại công ty ITC
- Từ 12/2004 đến 01/2005: Công tác tại công ty tư vấn Bắc Việt
- Từ 02/2005 đến nay: giữ chức vụ chuyên viên Pháp chế công ty cổ phần đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông

❖ Chức vụ công tác hiện nay: Ủy viên Ban Kiểm soát kiêm chuyên viên Pháp chế Công ty CP đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông

❖ Số cổ phần nắm giữ: 4.019 cổ phần tương đương 0,02% vốn điều lệ

❖ Các khoản nợ đối với Công ty: không

❖ Thù lao và các khoản lợi ích khác: do Đại hội đồng cổ đông quyết định

❖ Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: không

12.3. Ban Giám đốc

1. Ông Phan Chiến Thắng - Tổng Giám đốc

2. Ông Trần Hùng Giang - Phó Tổng Giám đốc

3. Ông Nguyễn Mạnh Hải - Phó Tổng Giám đốc

12.4. Kế toán trưởng

Bà Đặng Thị Thanh Minh - Kế toán trưởng

❖ Họ và tên: Đặng Thị Thanh Minh

❖ Số CMND: 011371387 cấp ngày 19/05/1997 tại CA. Hà Nội

- Giới tính: Nữ
- Năm sinh: 13/12/1968
- Nơi sinh: Bắc Ninh
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú : Số 54 ngõ 2, Nguyên Hồng, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: 0913 275 875
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế ĐH Tài chính kế toán Hà Nội
- Quá trình công tác:
  - Từ 1993 đến 1996 : Công tác tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thành Công
  - Từ 1997 đến 2004 : Công tác tại Công ty Cổ phần Việt Sáng tạo Hà Nội
  - Từ 2004 đến nay : giữ chức vụ Kế toán trưởng Công ty Cổ phần đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông
- Chức vụ công tác hiện nay: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông
- Số cổ phần nắm giữ: 64.691 cổ phần tương đương 0,29% vốn điều lệ

Trong đó:

- Sở hữu cá nhân: 64.691 cổ phần
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: 0 cổ phần
- Các khoản nợ đối với Công ty: không
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: do Đại hội đồng cổ đông quyết định
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: không

13. Tài sản

Bảng 21: Tài sản cố định

STT	Nhóm TSCĐ	31/12/2008			31/12/2009		
		Nguyên giá	Giá trị hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Giá trị hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	4.553	461	4.092	4.615	689	3.925
2	Máy móc, thiết bị	711	399	311	1.109	500	607
3	Phương tiện vận tải	10.856	1.985	8.870	11.377	3.514	7.863
4	Thiết bị, dụng cụ QL	1.048	1.027	21	339	319	19
5	TSCĐ khác	10.179	4.372	5.806	9.961	9.141	819

STT	Nhóm TSCĐ	31/12/2008			31/12/2009		
		Nguyên giá	Giá trị hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Giá trị hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
Tổng cộng		27.345	7.863	19.482	27.402	13.872	13.529

Nguồn: Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông

Bảng 22: Tình hình đất đai đang sử dụng

STT	Địa điểm	Diện tích (ha)	Hình thức sở hữu/Mục đích
1	Khu du lịch Thiên Cầm Hà tĩnh	0,7	*Thuê 50 năm, Xây dựng Khách san*
2	Tổ 1, phường Bồ đề, Quận Long Biên, Hà Nội	0,12	*Thuê 5 năm, đang làm thủ tục xin thuê 50 năm*
3	Km21 Đường láng – Hòa Lạc, Quốc Oai, Hà Nội	0,5	*Hợp tác thuê 30 năm, Xưởng Composite*
4	Lô B1K Cụm TTCN và CNN Cầu giấy, Dịch Vọng, Cầu Giấy, Hà Nội	0,11	*Thuê 50 năm. Xây dựng trụ sở ELCOM*
5	Thôn Kiều Mai, Phú Diễn, Từ liêm, Hà nội	0,2	*Đang làm thủ tục xin cấp xây tòa nhà Văn phòng cho thuê*
6	Thôn Vực, Thanh Liệt, Thanh Trì, Hà Nội	5	*Xây dựng khu đô thị hỗn hợp. Cấp sổ đỏ lâu dài*

Nguồn: Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông

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

14.2. Một số chỉ tiêu dự kiến về kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty

a. Mục tiêu chiến lược

Mục tiêu chiến lược trong giai đoạn 2010-2015:

- Tập trung vào các khách hàng truyền thống:
  - Đối với mảng khách hàng là nhà khai thác di động: Công ty vẫn chú trọng vào mảng viễn thông và tập trung những khách hàng truyền thống là những nhà khai thác dịch vụ viễn thông. Cùng với sự phát triển của công nghệ, các mạng viễn thông sẽ giảm dần đầu tư vào cơ sở hạ tầng và chuyển sang đầu tư về chiều sâu là các ứng dụng mới, đẩy mạnh các giá trị gia tăng, đặc biệt là công nghệ 3G.

- Nâng cấp các hệ thống Core và VAS để tăng chất lượng dịch vụ cũng như đáp ứng nhu cầu phát triển thuê bao của các mạng Vinaphone, Mobifone, Viettel, Vietnammobile và Gtel.
- Tập trung vào mảng hoạt động kinh doanh chính là viễn thông đặc biệt là mảng VAS với đặc thù 3G mới phát triển ở nước ta, các dịch vụ giá trị gia tăng chưa nhiều và dân số trẻ, có nhu cầu sử dụng nhiều dịch vụ mới và đa dạng. Cung cấp các hệ thống, dịch vụ Core và VAS phục vụ triển khai dịch vụ 3G cho Vinaphone, Mobifone, Viettel.

- Đối với các khách hàng mảng An ninh Quốc phòng:
  - Cung cấp các hệ thống viễn thông thông minh và các hệ thống ứng dụng nghiệp vụ phục vụ an ninh quốc phòng
  - Phục vụ an ninh quốc phòng ứng dụng nghiệp vụ

Do nhu cầu thị trường rất lớn, công ty ELCOM sẽ coi đây là một trong những mảng chiến lược trong việc tạo doanh thu và nâng cao uy tín công ty trong thị trường Việt nam cũng như khu vực.

- Tập trung phát triển các mảng sản phẩm về công nghệ như xử lý nước thải, nước cấp, các thiết bị và bộ giải pháp về đèn giao thông, thi sát hạch, ...
- Có chiến lược nhân sự phù hợp với sự phát triển của doanh nghiệp như tìm kiếm và củng cố đội ngũ nhân sự cấp trung, ổn định nhân sự thông qua chính sách lương thưởng phúc lợi hợp lý và xây dựng văn hóa doanh nghiệp vững chắc, ổn định.

b. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Bảng 23: Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2010 - 2012

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	2010		2011		2012	
	Giá trị	% tăng (giảm) so với năm 2009	Giá trị	% tăng (giảm) so với năm 2010	Giá trị	% tăng (giảm) so với năm 2011
Vốn điều lệ	325.000.000.000	83,62%	375.000.000.000	22,82%	425.000.000.000	30,00%
Tổng Doanh thu thuần	1.150.000.000.000	62,69%	1.400.000.000.000	21,74%	1.600.000.000.000	14,29%
Lợi nhuận trước thuế	175.000.000.000	83,99%	267.000.000.000	52,57%	306.000.000.000	14,61%
Thuế thu nhập DN	16.100.000.000	225,91%	32.000.000.000	98,76%	36.000.000.000	12,50%
Lợi nhuận sau thuế	158.900.000.000	76,22%	235.000.000.000	47,89%	270.000.000.000	14,89%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần (%)	13.82%	8,80%	16,79%	2,97%	16.88%	0,09%
ROE (%)	48.89%	5,14%	62,67%	13,77%	63.53%	0,86%
EPS bình quân	7.060	-22,54%	6.714	-4,90%	6.750	0,53%
Tỷ lệ cổ tức	30%	-45,45%	30%	0%	30%	0%

Nguồn: Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông

14.3. Căn cứ để đạt kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

- Căn cứ vào sự tăng trưởng của Công ty trong những năm gần đây

  Giai đoạn 2007 - 2009, tốc độ tăng trưởng doanh thu bình quân đạt trên 110,6%, tăng trưởng lợi nhuận bình quân đạt 190,5%. Đây là giai đoạn tăng trưởng tốt của Công ty, tạo tiền đề và tiềm lực cho sự phát triển trong giai đoạn tới.

- Căn cứ vào tiềm năng phát triển của Công ty trong tương lai.

  Khách hàng chủ yếu của Elcom là các nhà khai thác. Đây là nhóm khách hàng chiến lược và có tiềm năng lớn. Hiện tại số lượng thuê bao trên thị trường đã trở nên bão hòa. Do vậy, các nhà khai thác sẽ giảm dần cạnh tranh về giá và chuyển dần sang cạnh tranh về các giá trị gia tăng nên sẽ tiếp tục mở ra nhiều cơ hội mới cho Công ty nhất là khi triển khai và ứng dụng công nghệ 3G. Mặt khác theo chu trình thì khoảng 10-15 năm, các mạng di động sẽ lại quay trở lại đầu tư về cơ sở hạ tầng. Do vậy, hoạt động của Công ty luôn gắn liền sự phát triển và hoạt động của ngành viễn thông nói chung và các nhà khai thác nói riêng.

- Căn cứ vào một số dự án trọng điểm dự kiến trong năm 2009

  Về Thị trường viễn thông

  - Dự án nâng cấp IN 7 triệu thuê bao cho VNP
  - Dự án nâng cấp IN 10 triệu thuê bao cho VNP
  - Dự án cung cấp hệ thống Gphone, Myzone cho VNP
  - Dự án nâng cấp hệ thống MCA lên 10 triệu thuê bao cho VNP
  - Dự án cung cấp hệ thống MMSC/WAP gate way 5000 TPS cho Viettel
  - Dự án IP Call Center 3000 agent cho Viettel
  - Dự án cung cấp tổng đài NGN cho VTI
  - Nâng cấp hệ thống SMSC cho VMS khu vực phía nam
  - Dự án tính cước Tập trung cho toàn bộ VNPT

  Về thị trường An ninh quốc phòng

  - Cung cấp hệ thống truyền dẫn cho Bộ công an
  - Các dự án cung cấp hệ thống giám sát E1, Fax, Voice...

14.4. Phân tích SWOT

14.3.1. Điểm mạnh

- Sản phẩm viễn thông của Công ty có uy tín cao trên thị trường với việc chuyển giao công nghệ hiệu quả, danh mục sản phẩm đa dạng, kinh nghiệm và năng lực và tính cạnh tranh cao về phí và chất lượng.
- Khách hàng là các tổ chức lớn như các nhà khai thác dịch vụ viễn thông: Viettel, Mobi phone, vinaphone; các bộ ban ngành như: Bộ Công an, Bộ quốc phòng...
- Công ty có 15 kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực công nghệ điện tử viễn thông, từ thời kỳ sơ khai của dịch vụ viễn thông cho đến khi thị trường viễn thông bùng nổ và phát triển mạnh mẽ cả về chiều rộng và chiều sâu.

- Công ty có giải pháp đúng đắn và xuất phát từ lợi ích của khách hàng.
- Tự sản xuất được phần mềm phục vụ cho lĩnh vực công nghệ điện tử viễn thông nên có khả năng "mềm dẻo hóa" trong việc cung cấp dịch vụ cho khách hàng, nhờ đó các thiết bị, giải pháp của công ty có thể được thay thế, nâng cấp và sửa đổi trong quá trình sử dụng mà tốn ít thời gian, chi phí...

14.3.2. Điểm yếu

- Công ty đang trong quá trình chuẩn hóa các quy trình, quy chế quản trị, quản lý điều hành hoạt động kinh doanh, do vậy làm giảm hiệu quả kinh doanh.
- Hoạt động marketing sản phẩm dịch vụ chưa chuyên nghiệp và chưa được tập trung mạnh, định hướng về sản phẩm đặc thù chưa bài bản.
- Kỹ thuật chưa hoàn thiện: Công ty đã thiết kế được những sản phẩm tốt nhưng chưa phải là giải pháp tối ưu hoàn hảo, do vậy phải dùng nhiều thiết bị phần cứng.

14.3.3. Cơ hội

- Thị trường viễn thông còn nhiều tiềm năng và thiết yếu trong đời sống kinh tế xã hội nên mở ra nhiều cơ hội cho Công ty trong tương lai. Hoạt động kinh doanh của Công ty gắn liền với 02 mảng đó là đầu tư vào hệ thống cơ sở hạ tầng kỹ thuật và đẩy mạnh các giá trị gia tăng. Hiện nay, Với việc ứng dụng công nghệ mới 3G, các nhà khai thác không chỉ phải thay đổi, nâng cấp hạ tầng mạng và còn cần phải phát triển đa dạng hóa các giá trị gia tăng cho các thuê bao. Mặt khác, theo chu kỳ thì khoảng 10-15 năm, các mạng di động sẽ quay trở lạii đầu từ về cơ sở hạ tầng mạng. Do vậy, sự phát triển của các nhà khai thác sẽ phải gắn liền với hoạt động kinh doanh của Elcom.
- Các mảng sản phẩm mới của Công ty trong lĩnh vực điện tử, tự động hóa, môi trường, vật liệu mới cũng sẽ mở ra nhiều cơ hội cho Công ty trong tương lai.

14.3.4. Thách thức

- *Cạnh tranh trên thị trường ngày càng gay gắt:* Việt Nam gia nhập WTO mở ra nhiều cơ hội cũng như đem lại nhiều thách thức đối với các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực công nghệ viễn thông bởi sự cạnh tranh trên thị trường ngày càng gay gắt. Trên thị trường xuất hiện nhiều sự gia nhập mới của các tổ chức trong và ngoài nước đặc biệt là các hãng đến từ Trung Quốc có chính sách giảm giá mạnh. Điều này gây khó khăn cho Công ty khi tham gia đấu thầu.
- *Yêu cầu đổi mới và đón đầu xu hướng của thị trường ngày càng cao:* Thị trường viễn thông luôn vận động không ngừng, hiện nay các số lượng thuê bao đã trở lên bão hòa, các nhà khai thác sẽ chuyển dần từ việc cạnh tranh về giá cước sang cạnh tranh về các giá trị gia tăng. Việc này đồng nghĩa với việc mở ra sự cạnh tranh mới và thách thức mới đối với các Doanh nghiệp cung cấp dịch vụ công nghệ viễn thông. Do vậy, Công ty cần phải đầu tư và nghiên cứu xây dựng những giải pháp thông minh và linh hoạt hơn đem lại nhiều ứng dụng mới đáp ứng với yêu cầu ngày càng cao trên thị trường.
- *Vấn đề nguồn nhân lực bị thu hút từ các công ty có vốn đầu tư nước ngoài:* Do đặc thù hoạt động trong ngành công nghệ nên đội ngũ cán bộ kỹ thuật thường có sự biến động lớn. Các tổ chức nước

ngoài với môi trường làm việc chuyên nghiệp, chế độ và chính sách đãi ngộ hơn hẳn các doanh nghiệp Việt Nam dễ dàng thu hút được nguồn nhân lực có chất lượng sẵn có trong nước.

15. Đánh giá của Tổ chức Tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Dưới góc độ của tổ chức tư vấn, Công ty cổ phần chứng khoán Sài Gòn đã thu thập các thông tin, tiến hành các nghiên cứu, phân tích và đánh giá cần thiết về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử viễn thông. Đồng thời dựa trên kết quả thực hiện kinh doanh những năm vừa qua, năng lực hiện tại, triển vọng và kế hoạch kinh doanh của Công ty trong những năm tiếp, SSI cho rằng nếu không có những biến động bất thường ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty thì kế hoạch kinh doanh trên là khả thi

Những nhận xét trên chỉ mang tính tham khảo mà không hàm ý đảm bảo giá trị của chứng khoán.

16. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu.

Không có.

V.LOẠI CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

1. Loại cổ phiếu

Cổ phiếu phổ thông tự do chuyển nhượng

2. Mệnh giá 10.000 đồng/cổ phiếu

3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán

Tổng số lượng chứng khoán chào bán: 7.175.000 cổ phiếu (Bảy triệu một trăm bảy lăm ngàn cổ phiếu), trong đó:

- Chào bán cho cổ đông hiện hữu: 6.637.500 cổ phiếu với tỷ lệ 30%.
- Chào bán cho CBCNV: 537.500 cổ phiếu

4. Giá chào bán dự kiến

Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2010 số 001/2010/NQ-ĐHĐCĐ ngày 11/05/2010:

- Giá chào bán cho cổ đông hiện hữu là 10.000 đồng/cổ phiếu
- Giá chào bán cho CBCNV là 10.000 đồng/cổ phiếu

5. Phương pháp tính giá

Giá trị sổ sách của cổ phiếu được tính theo công thức:

= Vốn chủ sở hữu (đã loại trừ quỹ khen thưởng phúc lợi và nguồn kinh phí khác)/Tổng số cổ phiếu đang lưu hành

Tại thời điểm 30/06/2010

$$= \frac{362.175.584.716}{22.150.000} = 16.351 \text{ đồng/cổ phần}$$

Đối với cổ đông hiện hữu: Căn cứ vào tình hình sản xuất kinh doanh và căn cứ theo theo Nghị Quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2010 số 001/2010-ĐHĐCĐ ngày 11/05/2010, ĐHĐCĐ đã quyết định phát hành cho cổ đông hiện hữu với giá 10.000 đồng/cổ phiếu.

Đối với CBCNV: Nhằm động viên, đãi ngộ với CBCNV Công ty đã có nhiều đóng góp và gắn kết CBCNV với sự phát triển của Công ty, và căn cứ theo theo Nghị Quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2010 số 001/2010-ĐHĐCĐ ngày 11/05/2010, ĐHĐCĐ đã quyết định phát hành cho CBCNV với giá 10.000 đồng/cổ phiếu.

6. Phương án xử lý cổ phiếu lẻ

Để đảm bảo số lượng cổ phiếu phát hành không vượt quá số lượng cổ phiếu đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua, số lượng cổ phần phát hành thêm sẽ được làm tròn đến hàng đơn vị, số cổ phiếu lẻ phát sinh sẽ do HĐQT phân phối với giá bán không thấp hơn giá trị sổ sách của doanh nghiệp.

7. Phương pháp thức phân phối

7.1Phát hành cho cổ đông hiện hữu:

Các bước thực hiện:

Bước 1: Thông báo quyền mua cổ phần.

Sau khi chốt danh sách cổ đông phân bổ quyền mua, Công ty sẽ thông báo trên các phương tiện thông tin đại chúng và đến trực tiếp các cổ đông về việc số lượng cổ phần phát hành, thời gian nộp tiền mua cổ phần, phương thức nộp tiền mua cổ phần.

Bước 2: Thực hiện quyền mua cho cổ đông hiện hữu và thanh toán tiền mua cổ phần.

Các cổ đông trên danh sách sở hữu cuối cùng thực hiện đăng ký thực hiện quyền mua cổ phần và nộp tiền trong vòng 20 ngày theo tỉ lệ và mức giá quy định.

Sau thời hạn quy định, các quyền mua chưa đăng ký thực hiện đương nhiên hết hiệu lực.

Chuyển nhượng quyền mua: Cổ đông được được chuyển nhượng quyền mua trong thời hạn từ lúc thu tiền mua cổ phần đến trước khi kết thúc ngày nộp tiền là 3 ngày làm việc. Quyền mua chỉ được chuyển nhượng 1 lần.

Bước 3: Kết thúc thực hiện quyền.

Kết thúc thời hạn đăng ký thực hiện quyền mua cổ phần, Công ty sẽ tập hợp danh sách cổ đông đã mua cổ phần để lập phương án xử lý cổ phiếu lẻ (nếu có).

Công ty chuyển toàn bộ số tiền bán cổ phần vào tài khoản phong tỏa trong trường hợp cổ đông nộp tiền tại Công ty và thực hiện báo cáo UBCKNN theo thời hạn quy định.

Bước 4: Phân phối chứng khoán.

Công ty sẽ thực hiện việc phân phối chứng khoán theo đúng quy định của pháp luật. Các cổ đông sẽ được phát hành sổ cổ đông mới theo đúng thời hạn quy định của pháp luật.

7.2Phát hành cho CBCNV

Các bước thực hiện

Bước 1: Xác định danh sách người lao động được lựa chọn

Danh sách các cán bộ, công nhân viên được lựa chọn sẽ được Công ty công bố trên “Bảng thông tin” của Công ty và đến từng nhân viên được lựa chọn trong danh sách sau khi Công ty được Ủy ban chứng khoán chấp thuận việc chào bán cổ phiếu.

Bước 2: Thực hiện quyền mua của người lao động được lựa chọn

Cán bộ trong danh sách được phát hành phải đăng ký với Công ty về việc mua cổ phần và nộp tiền mua trong vòng 20 ngày kể từ ngày Công ty công bố trên bảng thông tin.

Người lao động trong danh sách phải nộp tiền mua cổ phần theo số lượng cổ phần đã đăng ký mua vào tài khoản phong tỏa (chi tiết dưới đây) hoặc nộp tiền mặt về Phòng Kế toán của Công ty. Sau thời hạn quy định, các quyền mua chưa đăng ký thực hiện đương nhiên hết hiệu lực.

Nếu hết hạn đăng ký thực hiện mà cán bộ công nhân viên không thực hiện quyền mua của mình sẽ bị mất quyền mua cổ phần mới mà không nhận được bất cứ sự đền bù nào của Công ty.

Người lao động không được phép chuyển nhượng quyền mua.

Bước 3: Kết thúc thực hiện quyền mua với giá ưu đãi của người lao động được lựa chọn

Kết thúc thời hạn đăng ký thực hiện quyền, Công ty lập báo cáo danh sách cán bộ công nhân viên thực hiện quyền và bao gồm tổng số tiền huy động được để báo cáo lên UBCK sau khi kết thúc đợt phát hành.

Công ty chuyển toàn bộ số tiền bán cổ phần vào tài khoản phong tỏa.

Bước 4: Phân phối chứng khoán

Cổ phiếu được phân phối tại Công ty theo thời như gian thông báo.

8. Thời gian phân phối cổ phiếu

Thời gian phân phối cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu, cán bộ công nhân viên, và cổ đông chiến lược dự kiến thực hiện tối đa trong vòng 90 ngày, kể từ ngày Giấy chứng nhận đăng ký phát hành có hiệu lực.

9. Đăng ký mua cổ phiếu và phương thức thực hiện quyền

Trong trường hợp cổ phiếu công ty chưa thực hiện niêm yết, cổ đông hiện hữu và cán bộ công nhân viên thực hiện đăng ký và làm thủ tục mua cổ phần tại Công ty và có thể nộp tiền tại Phòng Kế toán Công ty hoặc chuyển trực tiếp vào tài khoản phong tỏa.

10. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài:

Căn cứ theo Quyết định 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam, nhà đầu tư nước ngoài mua bán chứng khoán trên thị trường chứng khoán Việt Nam được phép nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu của công ty cổ phần đại chúng. Đến thời điểm hiện nay, nhà đầu tư nước ngoài nắm 480.000 cổ phiếu tương đương 2,75% của Công ty.

11. Các loại thuế có liên quan:

Các loại thuế đối với Công ty là thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế nhà đất...

- VAT: 10%
- Thuế thu nhập doanh nghiệp đang áp dụng: 25% đối với hoạt động kinh doanh liên quan đến phần cứng, phần mềm chịu thuế thu nhập doanh nghiệp 5%.

12. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa

Tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phần:

- Chủ tài khoản: Công ty cổ phần Đầu tư Phát triển Công nghệ Điện tử - Viễn thông
- Số tài khoản: 0541101178006
- Tại ngân hàng: Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Thăng Long

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

Tổng số tiền thu được từ đợt chào bán này là 71.750.000.000 đồng sẽ được Công ty sử dụng để:

- Bổ sung nguồn vốn và triển khai các Hợp đồng lớn đang chuẩn bị ký kết với các khách hàng mạng di động.
- Thu hút, tạo điều kiện gắn bó của lãnh đạo và cán bộ nhân viên với Công ty: Nhằm gắn trách nhiệm của lãnh đạo Công ty với sự phát triển của Công ty; động viên, đãi ngộ với CBCNV Công ty đã có nhiều đóng góp và gắn kết CBCNV với sự phát triển của Công ty.

VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN

1. Dự kiến số tiền thu được từ các đợt phát hành

Dự kiến số tiền thu được từ các đợt phát hành huy động vốn như sau:

Bảng 30: Dự kiến số tiền thu được từ đợt phát hành

Nội dung	Số lượng cổ phiếu	Tỷ trọng đợt phát hành (%)	Giá phát hành dự kiến	Số tiền thu được (đồng)
Số lượng cổ phiếu cần phát hành	**7.175.000**	**100**		**71.750.000.000**
Phát hành cổ đông hiện hữu	6.637.500	93	10.000	66.375.000.000
Phát hành cho CBCNV	537.500	7	10.000	5.375.000.000
Số lượng cổ phiếu sau phát hành	**29.300.000**			

2. Kế hoạch sử dụng tiền huy động được

- Bổ sung nguồn vốn và triển khai các Hợp đồng lớn đang chuẩn bị ký kết với các khách hàng mạng di động.
- Thu hút, tạo điều kiện gắn bó của lãnh đạo và cán bộ nhân viên với Công ty: Nhằm gắn trách nhiệm của lãnh đạo Công ty với sự phát triển của Công ty; động viên, đãi ngộ với CBCNV Công ty đã có nhiều đóng góp và gắn kết CBCNV với sự phát triển của Công ty.

Trong trường hợp đợt phát hành ra công chúng (cho CBCNV và cổ đông hiện hữu) không thành công, phần vốn thiếu phát sinh (nếu có), Công ty sẽ thu xếp vay từ các cá nhân và tổ chức có quan hệ tín nhiệm lâu năm với Công ty.

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT PHÁT HÀNH

1. Tổ chức Tư vấn

❖ Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI)

- Trụ sở chính

  Số 72 Nguyễn Huệ, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

  Điện thoại: 08. 3824 2897 Fax: 08. 3824 7430

  Email: ssi@ssi.com.vn Website: www.ssi.com.vn

- Chi nhánh Công ty Chứng khoán Sài gòn tại Hà Nội

  1C Ngô Quyền – Hoàn Kiếm, Hà Nội

  Điện thoại: 04.39366321 Fax: 04.39366311

2. Tổ chức Kiểm toán

❖ Công ty TNHH Dịch vụ tư vấn tài chính kế toán và kiểm toán (AASC)

Địa chỉ: Số 1 Lê Phụng Hiểu, Hà Nội, Việt Nam

Điện thoại: (84-4) 38241990/1 Fax: (84-4) 38253973

IX. PHỤ LỤC

- **Phụ lục 1:** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh;
- **Phụ lục 2:** Bản sao hợp lệ Điều lệ Công ty;
- **Phụ lục 3:** Các báo tài chính kiểm toán công ty mẹ và hợp nhất năm 2008, 2009, Báo cáo quyết toán 6 tháng năm 2010, Báo cáo kiểm toán vốn quý II năm 2010
- **Phụ lục 4:** Nghị quyết họp ĐHCĐ về việc thông qua phương án phát hành;
- **Phụ lục 5:** HĐQT thông qua việc chào bán cổ phiếu; Nghị quyết HĐQT về việc phát hành cho CBCNV và danh sách CBCNV mua cổ phần;
- **Phụ lục 6:** Sơ yếu lý lịch thành viên Hội đồng Quản trị, Ban giám đốc, Ban kiểm soát;
- **Phụ lục 7:** Giấy Ủy quyền công bố thông tin và SYLL của nhân viên công bố thông tin;
- **Phụ lục 8:** Danh sách người sở hữu chứng khoán tại ngày 22/06/2010;
- **Phụ lục 9:** Hợp đồng tư vấn và giấy ủy quyền của Tổng giám đốc SSI;
- **Phụ lục 10:** Các giấy tờ khác có liên quan.

Hà Nội, ngày tháng năm 2010

ĐẠI DIỆN CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH
CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN CÔNG NGHỆ ĐIỆN TỬ VIỄN THÔNG
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

PHAN CHIẾN THẮNG

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT **KẾ TOÁN TRƯỞNG**

ĐẶNG THANH MINH

VÕ QUANG HÙNG

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN
GIÁM ĐỐC TÀI CHÍNH

NGUYỄN THỊ THANH HÀ