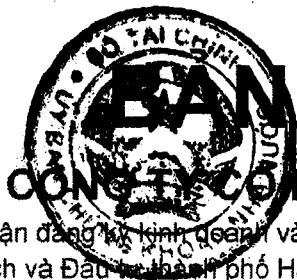


ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP



# CÁO BẠCH

## CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG SỐ 1

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và đăng ký thuế số 0100233174, chuyển từ ĐKKD số 0103000266 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 06 tháng 03 năm 2001, đăng ký thay đổi lần thứ 13 ngày 12 tháng 04 năm 2010)

## CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu số *701/UBCK - GCN* do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày *07/10/2010*)

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

**1. Trụ sở Công ty Cổ phần Truyền thông số 1**

Địa chỉ: Số 135 phố Hoàng Ngân, Phường Trung Hòa, Quận Cầu Giấy, thành phố Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 39765086 Fax: (84-4) 39765123

**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: 08.38242897 Fax: 08.38247430

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. 3936 6321 Fax: 04. 39366 311

**Phụ trách công bố thông tin:**

Họ tên: Ngô Minh Chí

Chức vụ: Trưởng phòng Hành chính – Quản trị

Số điện thoại: (84-4) 39765086

Fax: (84-4) 39765123

ỦY 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 TRUYỀN THÔNG SỐ 1

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và đăng ký thuế số 0100233174, chuyển từ ĐKKD số 0103000266 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 06 tháng 03 năm 2001, đăng ký thay đổi lần thứ 13 ngày 12 tháng 04 năm 2010)

## CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu số .... do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày..)

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

**1. Trụ sở Công ty Cổ phần Truyền thông số 1**

Địa chỉ: Số 135 phố Hoàng Ngân, Phường Trung Hòa, Quận Cầu Giấy, thành phố Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 39765086 Fax: (84-4) 39765123

**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: 08.38242897 Fax: 08.38247430

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. 3936 6321 Fax: 04. 39366 311

**Phụ trách công bố thông tin:**

Họ tên: Ngô Minh Chí

Chức vụ: Trưởng phòng Hành chính – Quản trị

Số điện thoại: (84-4) 39765086

Fax: (84-4) 39765123

S. S. V.

S. D. K. K. D.  
★

## CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG SỐ 1



*(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và đăng ký thuế số 0100233174, chuyển từ ĐKKD số 0103000266 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 06 tháng 03 năm 2001, đăng ký thay đổi lần thứ 13 ngày 12 tháng 04 năm 2010)*

### CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

- ❖ **Tên cổ phiếu:** Cổ phiếu Công ty Cổ phần Truyền thông số 1
- ❖ **Mệnh giá:** 10.000 đồng/cổ phiếu
- ❖ **Giá bán:** 10.000 đồng/cổ phần
- ❖ **Tổng số lượng chào bán:** 2.391.900 cổ phiếu
  - Trả cổ tức bằng cổ phiếu: 428.400 cổ phiếu
  - Số lượng chào bán cho cổ đông hiện hữu: 1.785.000 cổ phiếu
  - Số lượng chào bán cho cán bộ công nhân viên: 178.500 cổ phiếu
- ❖ **Tổng giá trị chào bán:** 23.919.000.000 đồng

### TỔ CHỨC KIỂM TOÁN: CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN (A&C)

Địa chỉ: 229 Đồng Khởi, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 38 272 295

Fax: (84.8) 38 272 300

### TỔ CHỨC TƯ VẤN: 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: 08.38.242.897

Fax: 08.38.247.430

Email: [ssi@ssi.com.vn](mailto:ssi@ssi.com.vn)

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

#### ❖ CN Nguyễn Công Trứ - Công ty Chứng khoán Sài Gòn:

Địa chỉ: 180-182 Nguyễn Công Trứ, Phường Nguyễn Thái Bình, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

ĐT: 08.38.215.67 Fax: 08.32.910.590

#### ❖ CN Công ty Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội:

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

ĐT: 04.39.366.321 Fax: 04.39.366.311

#### ❖ CN Trần Bình Trọng – Công ty Chứng khoán Sài Gòn:

Địa chỉ: 14-16 Hàm Long – Hoàn Kiếm – Hà Nội  
ĐT: 04. 39.426.718 Fax: 04.39.426.719

❖ CN Hải Phòng - Công ty Chứng khoán Sài Gòn:

Địa chỉ: 22 Lý Tự Trọng - quận Hồng Bàng - Hải Phòng  
ĐT: 031.3569123 Fax: 031.3569130

❖ CN Vũng Tàu - Công ty Chứng khoán Sài Gòn

Địa chỉ: Số 4 Lê Lợi, Vũng Tàu, Hồ Chí Minh  
ĐT: 064.3521906 Fax: 064.3521907

❖ CN Quảng Ninh - Công ty Chứng khoán Sài Gòn

Địa chỉ: Toà nhà Đại Hải, 156B Lê Thánh Tông, TP. Hạ Long, Tỉnh Quảng Ninh  
ĐT: (84.33) 381 5678 Fax: (84.33)381 5680

<b>NỘI DUNG CÁO BẠCH</b> .....	6
I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO .....	6
1. Rủi ro về kinh tế.....	6
2. Rủi ro về luật pháp .....	6
3. Rủi ro đặc thù ngành .....	7
4. Rủi ro về thị trường .....	7
5. Rủi ro về tỉ giá.....	7
6. Rủi ro của đợt chào bán cổ phiếu ra công chúng .....	7
7. Rủi ro của dự án sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán .....	8
8. Rủi ro giảm hiệu quả hoạt động và pha loãng giá cổ phiếu do phát hành thêm.....	8
9. Rủi ro khác .....	9
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	9
1. Tổ chức phát hành - Công ty Cổ phần Truyền thông số 1.....	9
2. Tổ chức tư vấn - Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn .....	10
III. THUẬT NGỮ VÀ CHỮ VIẾT TẮT .....	10
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	11
1. Giới thiệu chung về tổ chức phát hành .....	11
2. Tóm tắt quá trình hình thành phát triển.....	13
3. Bộ máy quản lý công ty .....	15
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.....	20
5. Danh sách những Công ty mẹ và Công ty con của tổ chức phát hành, những Công ty mà tổ chức 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 phát hành .....	21
6. Hoạt động kinh doanh .....	21
7. Báo cáo hoạt động kinh doanh trong 2 năm gần nhất.....	37
8. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác cùng ngành.....	39
9. Chính sách với người lao động.....	50
10. Căn cứ chia cổ tức.....	52
11. Tình hình tài chính.....	52
12. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám Đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng .....	56
13. Tài sản.....	69
14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2010-2012 .....	70
15. Đánh giá của tổ chức Tư Vấn về Kế Hoạch lợi nhuận và cổ tức .....	71
16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành.....	71

17.	Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu.....	71
V.	LOẠI CỔ PHIẾU CHÀO BÁN .....	72
1.	Loại cổ phiếu: Cổ phiếu cổ thông và cổ phiếu hạn chế chuyển nhượng.....	72
2.	Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phiếu.....	72
3.	Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán: 2.391.900 cổ phiếu, trong đó:.....	72
4.	Giá chào bán dự kiến .....	72
5.	Phương pháp tính giá .....	72
6.	Phương thức phân phối .....	72
7.	Thời gian phân phối cổ phiếu.....	75
8.	Phương án xử lý cổ phiếu lẻ, cổ phiếu không bán hết.....	75
9.	Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài .....	76
10.	Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng.....	76
11.	Các loại thuế có liên quan .....	76
12.	Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu .....	76
VI.	MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....	77
1.	Mục đích chào bán .....	77
2.	Tính khả thi của dự án: .....	77
VII.	KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN .....	81
VIII.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN .....	82
1.	Tổ chức Tư vấn.....	82
2.	Tổ chức Kiểm toán .....	83
IX.	PHỤ LỤC .....	83
1.	Phụ lục I: Giấy đăng ký chào bán chứng khoán ra công chúng .....	83
2.	Phụ lục II: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.....	83
3.	Phụ lục III: Bản sao hợp lệ Điều lệ công ty .....	83
4.	Phụ lục IV: Báo cáo kiểm toán năm 2008-2009 và Báo cáo Công ty 3 tháng đầu năm 2010, Báo cáo kiểm toán vốn .....	83
5.	Phụ lục V: Sơ yếu lý lịch các thành viên HĐQT, BGD, BKS.....	83
6.	Phụ lục VI: SYLL và Giấy Ủy quyền nhân viên công bố thông tin .....	83
7.	Phụ lục VI: Các tài liệu khác.....	83

## **NỘI DUNG CÁO BẠCH**

### **I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO**

#### **1. Rủi ro về kinh tế**

Việc Việt Nam chính thức gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới WTO ngày 11/01/2007 đánh dấu sự hòa nhập của nền kinh tế Việt Nam vào nền kinh tế thế giới. Song hành cùng cơ hội mà các Doanh nghiệp Việt Nam được hưởng lợi do tham gia WTO, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ chịu nhiều tác động hơn từ nền kinh tế toàn cầu. Cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008 là một minh chứng cho ảnh hưởng của khủng hoảng trong thời kỳ hội nhập khi nền kinh tế Việt Nam đã sụt giảm sút tốc độ tăng trưởng GDP (6,23%) và tỷ lệ lạm phát cao (19,9%) trong năm 2008<sup>(1)</sup>. Sau cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008, nền kinh tế các nước trên thế giới đang có dấu hiệu dần hồi phục. Theo thông cáo báo chí về số liệu thống kê kinh tế - xã hội năm 2009 của Tổng cục Thống kê, tốc độ tăng trưởng GDP đạt 5,32%; chỉ số giá tiêu dùng bình quân tăng 6,52%.<sup>(2)</sup> 6 tháng đầu năm 2010, nền kinh tế thế giới nhìn chung đang thoát ra khỏi khủng hoảng nhưng chưa thực sự có những chuyển biến mạnh mẽ và vững chắc, một số quốc gia có dấu hiệu bất ổn về tài chính. Trong bối cảnh đó, Việt Nam đang duy trì được mức tăng trưởng tương đối khá với tốc độ tăng trưởng GDP trong 6 tháng đầu năm là 6,16%, và mức lạm phát là 8,75%.<sup>3</sup> Đây là một trong những nhân tố giúp giảm rủi ro về kinh tế đối với các doanh nghiệp nói chung và đối với các doanh nghiệp hoạt động trong ngành viễn thông nói riêng.

#### **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 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 SXKD của Công ty, đặc biệt là thuế nhập khẩu vật tư thiết bị đầu vào.

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 của Đảng và Nhà nước cũng như pháp luật để từ đó xây dựng chiến lược, kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh phù hợp cho từng thời kỳ

<sup>1</sup> Tổng Cục Thống kê <http://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=413&thangtk=12/2008>

<sup>2</sup> Tổng Cục thống kê <http://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=507&itemID=9449>

<sup>3</sup> Tổng Cục Thống kê <http://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=621&itemID=9754>

### 3. 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 yếu chưa đáp ứng được yêu cầu 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. 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.

### 4. Rủi ro về thị trường

Hoạt động trong thị trường công nghệ thông tin và truyền thông Việt Nam có hàng nghìn doanh nghiệp tham gia trong đó 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 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.

### 5. Rủi ro về tỷ giá

Các thiết bị, sản phẩm phục vụ cho hoạt động kinh doanh của Công ty chủ yếu là nhập khẩu được thanh toán bằng đồng Đô la (USD), do đó hoạt động kinh doanh của Công ty chịu ảnh hưởng lớn từ những biến động của tỷ giá.

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

Cổ phiếu của Công ty được niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội từ tháng 6 năm 2008. Giá cổ phiếu được xác định bởi quan hệ cung cầu của thị trường. 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. Giá cổ phiếu Công ty không nằm ngoài quy luật chung đó. Do vậy, 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.

Ngoài ra, do đợt chào bán này của Công ty không có bảo lãnh phát hành nên sẽ có rủi ro về việc không phân phối hết số lượng cổ phiếu chào bán.

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

❖ Rủi ro về triển vọng của dự án xây đầu tư:

Mục đích của đợt phát hành lần này là huy động nguồn vốn đầu tư cho dự án xây dựng “Trụ sở và văn phòng làm việc ONE BUILDING” tại 139 Đại La Hà Nội. Tòa nhà được xây mới vừa được sử dụng làm trụ sở của Công ty đồng thời cũng làm văn phòng cho thuê. Hiện tại, nguồn cung văn phòng cho thuê khá dồi dào tại Hà Nội. Điều này sẽ dẫn đến rủi ro về không tiêu thụ hết sản phẩm đầu ra của dự án. Tuy nhiên, dự án này của Công ty được triển khai với mục đích chính là sử dụng làm văn phòng cho Công ty; hơn nữa, vị trí của văn phòng ở Trung tâm Hà Nội. Do đó, rủi ro về tiêu thụ nguồn đầu ra của dự án được hạn chế.

## **8. 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.

Cơ chế điều chỉnh giá khi phát hành cổ phiếu để trả cổ tức, phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu, CBCNV 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) =

$$\frac{PR(t-1) + I_1 * PR_1 + I_2 * PR_2 + I_3 * PR_3}{(1 + I_1 + I_2 + I_3)}$$

Trong đó:

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

PR1 = 0 (cổ phiếu phát hành để trả cổ tức cho cổ đông hiện hữu, cổ đông hiện hữu không phải mua)

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

PR2 là giá phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu

I2: Tỷ lệ tăng vốn so với vốn điều lệ hiện tại phát hành cho cổ đông hiện hữu

PR3 là giá phát hành thêm cho CBCNV

I3: 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 17.000 đồng/cổ phiếu, tỷ lệ phát hành cổ phiếu để trả cổ tức cho cổ đông hiện hữu so với số vốn điều lệ cũ là 12%, giá 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 hiện tại là 50%; giá phát hành cho CBCNV là 10.000 đồng/cổ phiếu, tỷ lệ phát hành thêm cho cổ đông chiến lược so với số vốn điều lệ hiện tại là 5%.

Như vậy, giá điều chỉnh tại ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền sẽ tương đương với 13.473 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.

## **9. Rủi ro khác**

Bên cạnh những rủi ro nêu trên, hoạt động kinh doanh của Công ty có thể gặp phải một số rủi ro mang tính bất khả kháng như rủi ro về thiên tai, hỏa hoạn, chiến tranh...

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

### **1. Tổ chức phát hành - Công ty Cổ phần Truyền thông số 1**

- |                             |                               |
|-----------------------------|-------------------------------|
| ❖ Ông Lư Hồng Chiếu         | Chức vụ: Chủ tịch HĐQT        |
| ❖ Ông Đặng Anh Phương       | Chức vụ: Tổng Giám đốc        |
| ❖ Bà Nguyễn Thị Minh Nguyệt | Chức vụ: Kế toán trưởng       |
| ❖ Ông Vũ Bình Minh          | 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 - Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn

❖ Đại diện: Bà Nguyễn Thị Thanh Hà Chức vụ: Giám đốc tài chính

Giấy Ủy quyền của Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng giám đốc Công ty Cổ phần chứng khoán Sài Gòn số 36/2007/UQ-SSI ngày 28 tháng 08 năm 2007

Bản cáo bạch này là một phần của Hồ sơ đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng Công ty cổ phần Truyền thông số 1 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 Truyền thông số 1. 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 cân trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Truyền thông số 1 cung cấp

## III. THUẬT NGỮ VÀ CHỮ VIẾT TẮT

Công ty	Công ty Cổ phần Truyền thông số 1
Tổ chức phát hành	Công ty Cổ phần Truyền thông số 1
HĐQT	Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Truyền thông số 1
ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
SSI	Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội - Tổ chức tư vấn
HNX	Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội
Điều lệ Công ty	Điều lệ Công ty Cổ phần Truyền thông số 1
Mạng ATM ( <i>Asynchronous Transfer Mode</i> )	Mạng truyền dẫn theo phương thức truyền dị bộ (không đồng bộ)
Mạng Frame Relay	Mạng truyền dẫn theo phương thức chuyển mạch khung
IP (Internet Protocol)	Giao thức internet
Mạng NGN (Next generation networks)	Mạng thế hệ tiếp theo

Công nghệ PDH (Plesiochronous Digital Hierachy)	Công nghệ truyền dẫn cận đồng bộ
Công nghệ SDH	Công nghệ truyền dẫn theo phân cấp đồng bộ
Công nghệ DWMD (Dense Wavelength Division Multiplexing)	Công nghệ ghép bước sóng quang
Dịch vụ ATM/FR	Dịch vụ cung cấp của các mạng chuyển mạch gói đa dịch vụ nhằm cung cấp các dịch vụ ATM và Frame Relay. Dịch vụ ATM (truyền dữ liệu phương thức không đồng bộ) và dịch vụ Frame Relay (truyền dữ liệu theo phương thức chuyển mạch khung) cho các khách hàng có yêu cầu cao về băng thông, chất lượng dịch vụ (QoS) và tính bảo mật

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

### 1. Giới thiệu chung về tổ chức phát hành

- ❖ Tên gọi doanh nghiệp: CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG SỐ 1
- ❖ Tên giao dịch đối ngoại: ONE COMMUNICATION TECHNOLOGY CORPORATION
- ❖ Tên viết tắt: ONE CORP

❖ Logo:



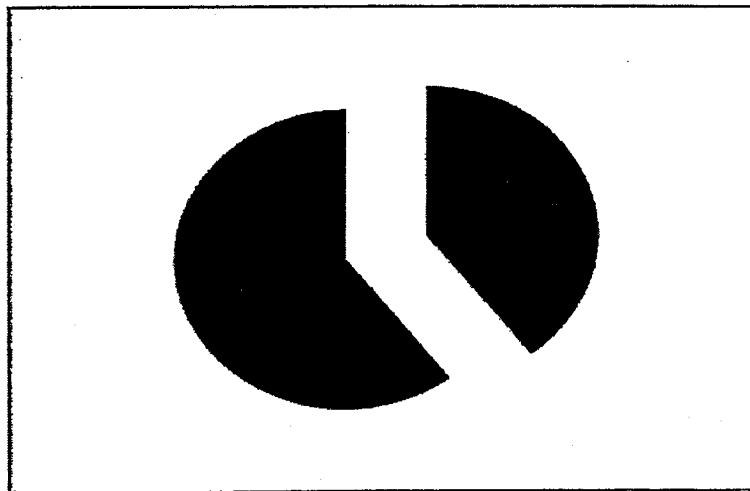
- ❖ Địa chỉ doanh nghiệp: Số 135 Đường Hoàng Ngân, Phường Trung Hòa, Quận Cầu Giấy, Thành phố Hà Nội
- ❖ Điện thoại: 84.4. 3 9765086 Fax: 84.4. 3 9765123
- ❖ Website: <http://www.one.com.vn>
- ❖ Email: [info@one.com.vn](mailto:info@one.com.vn)
- ❖ Mã số thuế: 0100233174
- ❖ Vốn điều lệ hiện tại: 35.700.000.000 đồng (Ba mươi lăm tỷ bảy trăm năm mươi triệu đồng)

**Bảng 1: Cơ cấu vốn cổ phần tại thời điểm 12/04/2010**

Chi tiêu	Số lượng Cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ (%)
Cổ phần của cổ đông là CBCNV trong Công ty	1.413.286	14.132.860.000	39,59
Cổ phần của cổ đông bên ngoài	2.156.714	21.567.140.000	60,41
<b>Tổng số cổ phần</b>	<b>3.570.000</b>	<b>35.700.000.000</b>	<b>100</b>
<b>Tổ chức</b>			
- Trong nước	2.801	28.010.000	0,08
- Nước ngoài	0	0	0
<b>Cá nhân</b>			
- Trong nước	3.560.647	35.606.470.000	99,74
- Nước ngoài	6.552	65.520.000	0,18
<b>Tổng số cổ phần</b>	<b>3.570.000</b>	<b>35.700.000.000</b>	<b>100</b>

*Nguồn: Công ty Cổ phần Truyền thông số 1*

**Hình 1: Cơ cấu vốn điều lệ thời điểm 12/04/2010**



❖ Lĩnh vực hoạt động kinh doanh:

- Từ năm 1994 đến 1998: Hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực tin học (cung cấp và lắp đặt các hệ thống mạng tin học, cung cấp máy tính và thiết bị ngoại vi);
- Từ năm 1998 đến 2000: Mở rộng kinh doanh trong lĩnh vực viễn thông (cung cấp và lắp đặt các hệ thống tổng đài PABX, các hệ thống truyền dẫn quang);
- Từ năm 2000 đến 2005: Mở rộng kinh doanh trong lĩnh vực viễn thông (cung cấp và lắp đặt các hệ thống mạng đa dịch vụ);

- Từ năm 2005 đến 2007: Mở rộng kinh doanh trong lĩnh vực viễn thông (cung cấp và lắp đặt các hệ thống trung tâm dịch vụ khách hàng – Contact Center, cung cấp cáp quang, các hệ thống thiết bị truy nhập);
- Hiện nay, các lĩnh vực hoạt động kinh doanh chính của công ty theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và đăng ký thuế số 0100233174, đăng ký thay đổi lần thứ 13 ngày 12 tháng 04 năm 2010 bao gồm:
  - *Buôn bán hàng tư liệu sản xuất, hàng tư liệu tiêu dùng (không bao gồm các mặt hàng kinh doanh có điều kiện) ;*
  - *Dịch vụ về thương mại;*
  - *Dịch vụ về điện tử, tin học;*
  - *Sản xuất, chuyển giao các phần mềm;*
  - *Đại lý mua, đại lý bán, ký gửi hàng hóa; Buôn bán các thiết bị viễn thông;*
  - *Buôn bán các thiết bị viễn thông;*
  - *Buôn bán các thiết bị chống sét;*
  - *Tư vấn và thiết kế các hệ thống mạng thông tin, tin học, viễn thông, chống sét, điện công nghiệp, báo cháy, báo trộm, bảo vệ;*
  - *Buôn bán và cung cấp các thiết bị điện tử, tin học các hệ thống điện công nghiệp, báo cháy, báo trộm, bảo vệ (không bao gồm thiết kế công trình);*
  - *Thi công lắp đặt, cài đặt các hệ thống mạng thông tin tin học, viễn thông, chống sét, điện công nghiệp đến 110 KV, báo cháy, báo trộm, bảo vệ;*
  - *Dịch vụ giải đáp, chăm sóc khách hàng trong lĩnh vực viễn thông (bao gồm cả qua điện thoại).*
  - *Tư vấn thiết kế, thi công lắp đặt và buôn bán thiết bị điện nhẹ công trình, hệ thống âm thanh công cộng, báo cháy, camera giám sát, kiểm soát ra vào, hệ thống quản lý và điều khiển công trình, hệ thống điều khiển tự động, thông tin nội bộ, hệ thống chuông cửa, hệ thống an toàn, kiểm soát giao thông, thiết bị truyền hình, hệ thống truyền hình (không bao gồm dịch vụ thiết kế công trình);*
  - *Cho thuê thiết bị điện tử, tin học, viễn thông và truyền hình.*

## **2. Tóm tắt quá trình hình thành phát triển**

- ❖ **Năm 1994** Công ty TNHH One (tiền thân của One Corporation) được thành lập.
- ❖ **3/2001** Công ty TNHH One được chuyển đổi thành Công ty Cổ phần Thương mại và công nghệ tin học Số 1 (ONE JSC) với số vốn điều lệ 10 tỷ đồng, hoạt động chuyên nghiệp trong lĩnh vực viễn thông và mạng dữ liệu.

- ❖ **1/9/2007** One JSC tăng vốn điều lệ lên 20 tỷ đồng để đáp ứng được nhu cầu mở rộng hoạt động kinh doanh và định hướng phát triển của Công ty.
- ❖ **12/2007** Công ty Cổ phần Thương mại và công nghệ tin học Số 1 (ONE JSC) được đổi tên thành Công ty Cổ phần Truyền Thông số 1 (One Corporation).
- ❖ **6/2008** Cổ phiếu của Công ty cổ phần Truyền thông số 1 chính thức được giao dịch trên Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội.

❖ Quá trình tăng vốn điều lệ:

**Bảng 2: Quy trình tăng vốn điều lệ**

Thời gian	Vốn điều lệ đang ký (VND)	Vốn thực góp (VND)	Giá trị tang (VND)	Phương thức	Ghi chú
Đăng ký kinh doanh lần đầu 06/3/2001	10.000.000.000	1.200.000.000			Mệnh giá 1.000.000 đồng
Quý I/2007	10.000.000.000	10.000.000.000			
10/2007	20.000.000.000	20.000.000.000	10.000.000.000	Phát hành riêng lẻ cổ phần phổ thông cho các cổ đông hiện hữu và cán bộ nhân viên.	Mệnh giá 10.000 đồng.
8/2008	23.000.000.000	23.000.000.000	3.000.000.000	Trả cổ tức bằng cổ phiếu theo tỷ lệ 100:15 (Cổ đông sở hữu 100 cổ phiếu cũ được nhận 15 cổ phiếu mới)	
8/2009	26.450.000.000	26.449.280.000	3.449.280.000	Trả cổ tức bằng cổ phiếu theo tỷ lệ 100:15 (Cổ đông sở hữu 100 cổ phiếu cũ được nhận 15 cổ phiếu mới)	
03/2010	35.700.000.000	35.700.000.000	9.250.720.000	Phát hành cổ phiếu cho cán bộ chủ chốt và phát hành cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 10:3	

Nguồn: Công ty Cổ phần Truyền thông số 1

**Cơ cấu tổ chức công ty**

Công ty Cổ phần Truyền thông số 1 được tổ chức và hoạt động tuân thủ theo: Luật Doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam có hiệu lực từ ngày 01/07/2006. Điều lệ

Công ty được sửa đổi theo điều lệ mẫu ban hành theo quyết định 13/2007/QĐ-BTC và thông qua tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2010 vào ngày 10 tháng 04 năm 2010. Mô hình tổ chức của Công ty bao gồm: trụ sở chính tại Hà Nội, 1 chi nhánh tại Tp Hồ Chí Minh, 1 văn phòng đại diện tại Đà Nẵng và 9 Phòng, Bộ phận chức năng.

**Trụ sở chính:**

- ❖ Địa chỉ: Số 135 Đường Hoàng Ngân, Phường Trung Hòa, Quận Cầu Giấy, Tp Hà Nội
- ❖ Điện thoại: 84.4 3 9765086      Fax: 84. 4 3 9765123

**Chi nhánh Công ty tại thành phố Hồ Chí Minh**

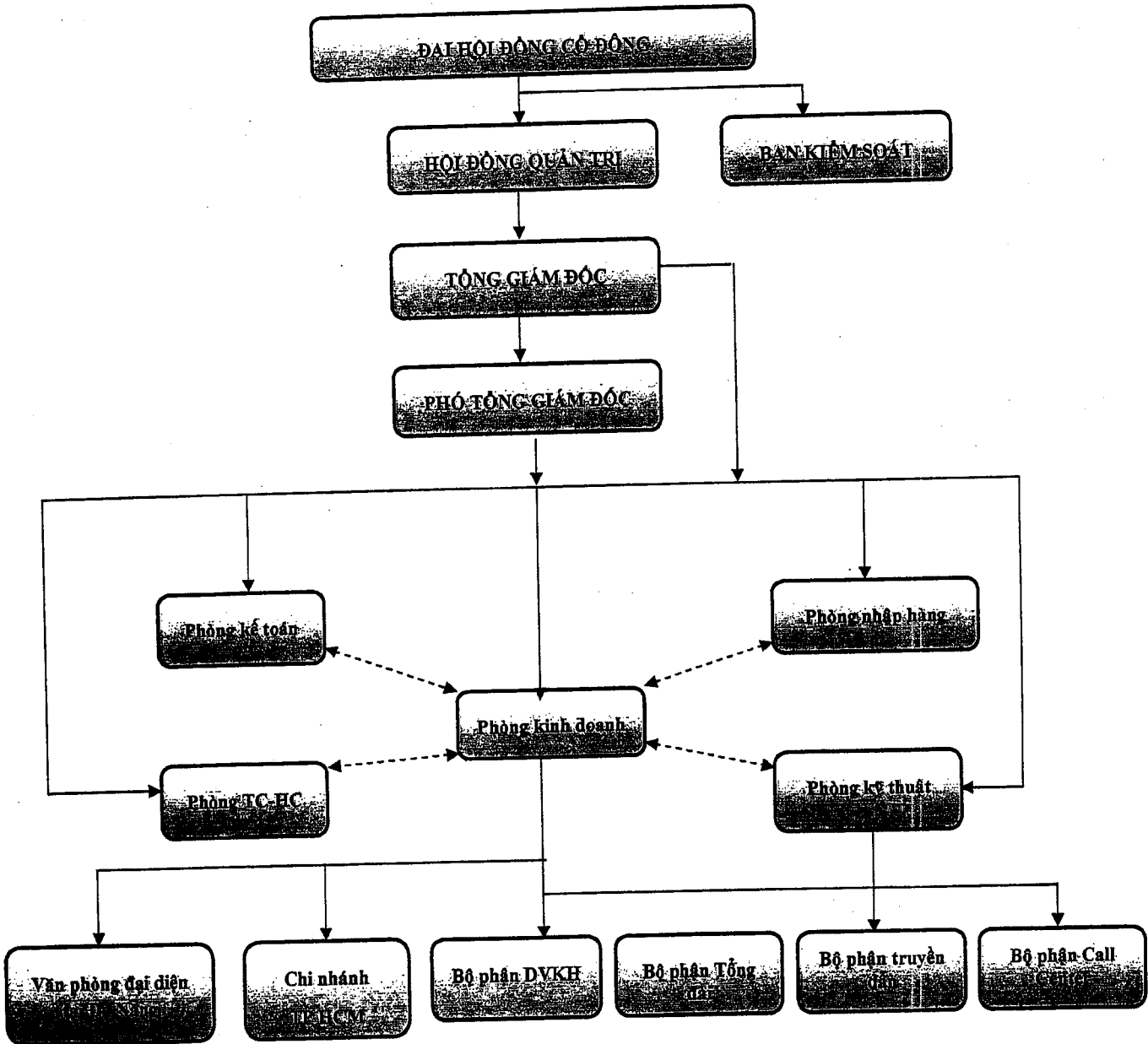
- ❖ Địa chỉ: 226 Khánh Hội, phường 6, quận 4, Thành phố Hồ Chí Minh
- ❖ Điện thoại: 84.8 38266868      Fax: 84.8 3 9434191

**Văn phòng đại diện tại Đà Nẵng**

- ❖ Địa chỉ: K32/32 Lê Hữu Trác, Phường An Hải Đông, Quận Sơn Trà, Thành phố Đà Nẵng

**3. Bộ máy quản lý công ty**

Hình 3: Cơ cấu Bộ máy quản lý của Công ty Cổ phần Truyền thông số 1



(Nguồn: Công ty cổ phần Truyền thông số 1)

❖ 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 Lư Hồng Chiếu       | Chủ tịch HĐQT     |
| ▪ Ông Phạm Thế Hùng       | Phó Chủ tịch HĐQT |
| ▪ Ông Nguyễn Doãn Lê Minh | Ủy viên HĐQT      |
| ▪ Ông Đinh Quang Thái     | Ủy viên HĐQT      |
| ▪ Ông Nguyễn Hà Thanh     | Ủy viên HĐQT      |
| ▪ Ông Đặng Anh Phương     | Ủy viên HĐQT      |
| ▪ Ông Hoàng Hà            | Ủy viên HĐQT      |

❖ 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 Vũ Bình Minh  | Trưởng ban Kiểm soát |
| ▪ Ông Trần Minh Tân | Ủy viên              |
| ▪ Bà Đỗ Liên Hương  | Ủy 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 là người điều hành cao nhất mọi hoạt động kinh doanh hàng ngày của Công ty, các Phó Tổng Giám đốc phụ trách từng mảng công việc và hoạt động theo chức năng, nhiệm vụ được giao, cơ cấu Ban Tổng Giám đốc hiện tại như sau:

- |                        |  |
|------------------------|--|
| ▪ Ông: Đặng Anh Phương | Tổng Giám đốc  |
| ▪ Ông: Hoàng Hà        | Phó Tổng Giám đốc phụ trách kỹ thuật (Tư vấn giải pháp)  |
| ▪ Ông: Lư Hồng Chiếu   | Phó Tổng Giám đốc phụ trách tài chính và quản trị        |
| ▪ Ông: Nguyễn Hà Thanh | Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Chi nhánh Tp Hồ Chí Minh |
| ▪ Ông: Lê Việt Thắng   | Phó Tổng Giám đốc phụ trách kỹ thuật (Triển khai)        |

❖ Phòng Kỹ thuật

Phòng Kỹ thuật tham mưu cho ban Tổng Giám đốc, quản lý và thực hiện các hoạt động cụ thể như sau:

- Khảo sát, tư vấn, thiết kế các hệ thống viễn thông, tin học cho khách hàng ;

- Triển khai lắp đặt, tích hợp hệ thống, vận hành và cung cấp dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật, bảo hành bảo trì các hệ thống viễn thông tin học;
- Tổ chức nghiên cứu, thử nghiệm và ứng dụng các công nghệ, giải pháp và sản phẩm mới để tư vấn cho Tổng Giám đốc về chiến lược sản phẩm, giải pháp và xu hướng công nghệ;
- Xây dựng các chỉ tiêu, định mức kinh tế - kỹ thuật;
- Quản lý chất lượng sản phẩm;
- Tổ chức Công tác khoa học kỹ thuật, sáng kiến, nghiên cứu sản phẩm mới;
- Quản lý và phụ trách công tác đào tạo kỹ thuật;
- Quản lý hồ sơ, tài liệu kỹ thuật;
- Triển khai và chỉ đạo triển khai các bộ phận dịch vụ khách hàng, Tổng đài, Call Center, truyền dẫn trong quá trình thực hiện các hợp đồng kinh tế.

❖ Phòng Nhập hàng

- Tư vấn cho Tổng Giám đốc về các chính sách xuất nhập khẩu theo quy định của nhà nước;
- Tư vấn cho Tổng Giám đốc về chính sách giá cả và hỗ trợ liên quan đến hàng hóa của các nhà cung cấp;
- Tổ chức công tác xuất nhập khẩu và các thủ tục xuất nhập khẩu theo đúng quy định của pháp luật;
- Tổ chức Nhập hàng, quản lý hồ sơ hàng hoá, đáp ứng kịp thời yêu cầu kinh doanh và hiệu quả kinh tế;
- Xây dựng, thiết lập và quản lý thông tin hồ sơ về các nhà cung cấp.

❖ Phòng Tổ chức hành chính

Giúp việc và tham mưu cho ban Tổng Giám đốc các công việc sau:

- Điều hành và quản lý các hoạt động nhân sự và hành chính của toàn Công ty;
- Thiết lập và đề ra các kế hoạch và chiến lược để phát triển nguồn nhân lực;
- Hỗ trợ cho các chi nhánh về các vấn đề về nhân sự, hành chính một cách tốt nhất;
- Xây dựng nội quy, quy chế, chính sách về nhân sự và hành chính cho toàn Công ty;
- Tổ chức thực hiện và giám sát việc thực hiện các quy chế, chính sách về hành chính, nhân sự phù hợp với thực tế của Công ty và với chế độ hiện hành của Nhà nước;
- Tiếp nhận và luân chuyển các thông tin, ban hành các văn bản đối nội, đối ngoại, các thông báo hội nghị của Lãnh đạo Công Ty;
- Thực hiện các nhiệm vụ lễ tân, tổ chức và phục vụ hội nghị, hội họp, tiếp khách của Công ty;
- Quản lý văn phòng, nhà làm việc, cơ sở hạ tầng, trang thiết bị văn phòng, các phương tiện phục vụ cho sản xuất kinh doanh.

❖ Phòng Tài chính kế toán

- Quản lý, điều hành các hoạt động tài chính, kế toán;
- Tư vấn cho Ban Tổng Giám đốc về tình hình tài chính và các chiến lược về tài chính;
- Lập báo cáo tài chính theo chuẩn mực kế toán và chế độ kế toán; báo cáo quản trị theo yêu cầu quản lý Công ty;
- Lập dự toán ngân sách, phân bổ và kiểm soát ngân sách cho toàn bộ hoạt động kinh doanh của Công ty;
- Dự báo các số liệu tài chính, phân tích thông tin, số liệu tài chính kế toán;
- Quản lý vốn đề xuất các phương án huy động và sử dụng vốn nhằm đảm bảo cho các hoạt động kinh doanh và việc đầu tư của Công ty có hiệu quả;
- Xây dựng các quy chế, quy định về lĩnh vực hoạt động tài chính kế toán;
- Xây dựng kế hoạch tài chính của Công ty;
- Quản lý và lưu trữ sổ sổ đồng, danh sách trả cổ tức, thủ tục chuyển nhượng cổ phiếu.

❖ Phòng Kinh doanh

- Tư vấn cho Tổng Giám đốc xây dựng kế hoạch kinh doanh ngắn hạn, trung hạn và dài hạn của Công ty, xây dựng chính sách giá cả đối với các loại sản phẩm, giải pháp;
- Là đầu mối làm việc trực tiếp với khách hàng, thu thập và quản lý các thông tin về khách hàng, duy trì quan hệ hợp tác với khách hàng;
- Nắm bắt thông tin về đối thủ cạnh tranh, sản phẩm và công nghệ của đối thủ cạnh tranh để phân tích và có điều chỉnh chiến lược kinh doanh phù hợp;
- Phụ trách công tác đấu thầu của Công ty;
- Là phòng trung tâm phối hợp với các phòng ban chức năng Công ty trong quá trình thu thập và xử lý thông tin trước, trong và sau khi thực hiện các hợp đồng kinh tế của Công ty;
- Phối hợp phòng tài chính lập Kế hoạch thu hồi công nợ.

❖ Các bộ phận: Dịch vụ khách hàng, tổng đài, truyền dẫn, call center

- Tham gia công tác tư vấn, xây dựng giải pháp kỹ thuật cho khách hàng;
- Triển khai thực hiện các nội dung công việc theo hợp đồng kinh tế đã ký kết;
- Phối hợp phòng kỹ thuật với xây dựng quy trình kỹ thuật lắp đặt chuyển giao các sản phẩm Công ty.

❖ Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh

- Triển khai kế hoạch kinh doanh của Công ty tại thị trường phía Nam;
- Tổ chức triển khai các hoạt động kinh doanh theo kế hoạch do Tổng Giám đốc phê duyệt.

❖ Văn phòng đại diện Đà Nẵng

- Triển khai các hoạt động phát triển thị trường và tìm kiếm khách hàng khu vực miền Trung;

**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 4: Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty thời điểm 12/04/2010**

TT	Cổ đông	Số cổ phần (Cổ phần)	Giá trị theo mệnh giá (VNĐ)	Tỷ lệ (%)
1	Đặng Anh Phương	300.236	3.002.360.000	8,41
2	Nguyễn Doãn Lê Minh	184.818	1.848.180.000	5,18

*Nguồn: Công ty cổ phần Truyền thông số 1*

**Bảng 5: Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ tại thời điểm 12/04/2010**

TT	Cổ đông	Số cổ phần	Giá trị theo mệnh giá (VNĐ)	Tỷ lệ (%)
1	Nguyễn Doãn Lê Minh	184.818	1.848.180.000	5,18
2	Từ Long	71.012	710.120.000	1,99
3	Phạm Thị Thanh Tâm	195	1.950.000	0,01
	<b>Tổng cộng</b>	<b>256.025</b>	<b>2.560.250.000</b>	<b>7,18</b>

*Nguồn: Công ty cổ phần Truyền thông số 1*

Theo Luật doanh nghiệp, trong vòng 3 năm kể từ ngày công ty cổ phần thành lập, các cổ đông sáng lập kể trên chỉ được tự do chuyển nhượng phần cổ phần sáng lập cho cổ đông sáng lập khác trong Công ty. Trường hợp cổ đông sáng lập muốn chuyển nhượng cho cổ đông khác không phải là cổ đông sáng lập thì phải được sự thông qua của Đại hội đồng Cổ đông. Công ty cổ phần Truyền thông số 1 đăng ký kinh doanh lần đầu ngày 06/3/2001, do vậy các hạn chế chuyển nhượng đối với cổ đông sáng lập không còn hiệu lực.

**Bảng 6: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 12/04/2010**

Chi tiêu	Số lượng Cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ (%)
Cổ phần của cổ đông là CBCNV trong Công ty	1.413.286	14.132.860.000	39,59
Cổ phần của cổ đông bên ngoài	2.156.714	21.567.140.000	60,41
<b>Tổng số cổ phần</b>	<b>3.570.000</b>	<b>35.700.000.000</b>	<b>100</b>
<b>Tổ chức</b>			
- Trong nước	2.801	28.010.000	0,08

Chi tiêu	Số lượng Cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ (%)
- Nước ngoài	0	0	0
Cá nhân			
- Trong nước	3.560.647	35.606.470.000	99,74
- Nước ngoài	6.552	65.520.000	0,18
<b>Tổng số cổ phần</b>	<b>3.570.000</b>	<b>35.700.000.000</b>	<b>100</b>

Nguồn: Công ty cổ phần Truyền thông số 1

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

Công ty không nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối của đơn vị khác và không bị đối tượng khác nắm kiểm soát hoặc cổ phần chi phối.

## 6. Hoạt động kinh doanh

### 6.1 Sản phẩm dịch vụ chính của công ty

Hiện nay, Công ty hoạt động trong 2 mảng kinh doanh chính: mảng 1 kinh doanh sản phẩm và giải pháp viễn thông tin học bao gồm: cung cấp và lắp đặt các hệ thống mạng tin học, máy tính và thiết bị ngoại vi; kinh doanh thiết bị tổng đài kèm theo phát triển giải pháp tổng đài, thiết bị hạ tầng viễn thông như cáp quang...; mảng 2: kinh doanh dịch vụ về viễn thông tin học.

❖ Mảng 1: Kinh doanh sản phẩm và giải pháp về viễn thông tin học

Công ty cung cấp các giải pháp tổng thể cho các nhu cầu về viễn thông tin học từ cơ sở hạ tầng viễn thông cho tới các ứng dụng trên mạng viễn thông tin học cho các khách hàng là nhà cung cấp, các Bộ, Ngành, doanh nghiệp, ngân hàng và trường học, sản phẩm và giải pháp bao gồm:

**Cung cấp cáp quang phục vụ phát triển hạ tầng viễn thông gồm:**

- Hệ thống mạng quang (SDH, DWDM, Metro Ethernet, EPON, GEAPON) và giải pháp quản trị
- Hệ thống cáp quang viễn thông (F8, ADSS, OPGW..) và máy hàn cáp quang
- Cáp quang viễn thông ngầm (chôn trực tiếp và luồn cống)
- Cáp quang viễn thông treo (ADSS)
- Cáp quang viễn thông kèm theo dây chống sét (OPGW)
- Các loại phụ kiện và dịch vụ hàn nối, đo kiểm cáp quang.

- Công ty là đối tác chính thức của ZTT tại Việt Nam (Jiangsu Zhongtian Tecknology) là nhà sản xuất cáp quang với sản lượng đứng đầu thế giới.

Đây là mảng kinh doanh quan trọng của Công ty

**Thiết bị và giải pháp truyền dẫn quang**

Triển khai các hệ thống truyền dẫn quang theo công nghệ truyền thông như PDH, SDH đến các công nghệ mới như ghép bước sóng quang (DWDM) hoặc mạng quang nội vùng (MAN-E: Metropolitan Area Network – Ethernet)

Công nghệ PDH, SDH cung cấp các dịch vụ TDM truyền thống, cùng với sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ, công nghệ ghép bước sóng quang (DWDM) cho phép cải thiện tốc độ truyền của các hệ thống.

Về sản phẩm, Công ty là đối tác chính thức tại Việt Nam của Nortel và Alcatel-Lucent

**Thiết bị đầu cuối và phát triển giải pháp mạng đa dịch vụ**

Xu thế chung của ngành viễn thông là các giải pháp mạng hội tụ trong đó các ứng dụng về thoại (voice), hình ảnh (video) và các dữ liệu (data) được tích hợp trên một đường truyền duy nhất. Công ty đã triển khai nhiều hệ thống mạng đa dịch vụ cho các khách hàng như hệ thống mạng đa dịch vụ trên quy mô toàn quốc cho Tổng cục Kỹ thuật - Bộ Công an, hệ thống mạng đa dịch vụ ATM/Frame Relay/IP lớn nhất tại Việt Nam cho Công ty Điện toán và Truyền số liệu (VDC) cho phép VDC cung cấp dịch vụ ATM/Frame Relay cho các khách hàng đặc biệt là các khách hàng quốc tế, hệ thống mạng đa dịch vụ của Đại học Quốc tế RMIT VN...

Công ty là đối tác cung cấp các sản phẩm, giải pháp mạng đa dịch vụ của Nortel và Alcatel-Lucent tại Việt Nam

**Sản phẩm và giải pháp hệ thống truy nhập băng thông rộng (xDSL) và truy nhập đa dịch vụ (MSAN - Multi Service Access Node)**

Giải pháp truy nhập đa dịch vụ (MSAN - Multi Service Access Node) cung cấp các dịch vụ truy cập đa dạng cho người dùng bao gồm các dữ liệu thoại, video, data trên cùng một hạ tầng. Trong thời điểm bùng nổ internet, intranet hiện nay, các ứng dụng băng thông rộng phát triển với tốc độ nhanh chóng. Công ty đã triển khai các hệ thống truy cập đa dịch vụ cho các khách hàng lớn như Công ty Điện lực 3, Bưu điện Gia lai. Công ty là đối tác chiến lược của Keymile tại Việt nam.

**Thiết bị tổng đài đầu cuối và phát triển giải pháp tổng đài nội bộ (PABX)**

Công ty có 10 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực cung cấp các giải pháp tổng đài nội bộ cho các khách hàng. Các sản phẩm cung cấp là các chủng loại PABX của Nortel và Alcatel-Lucent với công nghệ truyền thống (TDM) và công nghệ IP, giải pháp tổng đài với dây dẫn và không dây.

Các khách hàng truyền thống của Công ty trong lĩnh vực này là:

- Các Bộ, Ngành: Bộ Công an (Hệ thống Tổng đài cho 10 Công an Tỉnh Thành), Bộ Quốc Phòng (Hệ thống Tổng đài cho 9 Quân khu, Binh chủng), Bộ Tài chính (Hệ thống tổng đài hơn 2000 số cho Trụ sở chính của Bộ Tài chính), Trung tâm Quản lý Bay dân dụng Việt nam, Trung tâm Quản lý Bay Miền Bắc; Bộ Ngoại giao, Bộ giáo dục và đào tạo, Bộ

thương mại, Bộ y tế; Bộ Giao thông vận tải và Ủy ban An toàn giao thông quốc gia, Viện Kiểm sát Nhân dân tối cao; Ngân hàng nhà nước Việt Nam, Tổng cục Hải quan; Ban chỉ đạo chương trình Quốc gia về Công nghệ thông tin, Ban Cơ yếu chính phủ, Văn phòng Thành ủy Hồ Chí Minh, Văn phòng Tỉnh ủy Kontum, Tỉnh ủy Hải Dương, UBND Tỉnh Cao Bằng, Tuyên Quang, Nam Hà, Kontum, Đồng Nai...

- Doanh nghiệp nhà nước: Ngân hàng Công thương VN, Công ty Điện toán và Truyền số liệu (VDC), Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt nam và các Đơn vị thành viên, Tập đoàn Điện lực Việt Nam và các Đơn vị thành viên, Tổng Công ty Hàng không Việt Nam, Tổng Công ty Đường sắt Việt Nam, Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam và các Đơn vị thành viên, Tổng Công ty Than Việt Nam, Bảo hiểm Tiền gửi Việt Nam, Công ty Chuyển mạch Tài chính Việt nam (Banknet VN)...
- Doanh nghiệp, Tổ chức nước ngoài: Tổ chức Y tế Thế giới (WHO), Đại học Quốc tế RMIT VN, Ngân hàng Hồng Kông Thượng Hải (HSBC), Prudential VN, Chuỗi các nhà máy của Tập đoàn Hồng Hải (Foxconn/Đài loan), UPS VN, các khách sạn lớn như Park Hyatt, Legend SG, New World SG, Omni SG, Metropole Sofitel, Opera Hilton...
- Thiết bị đầu cuối và phát triển giải pháp trung tâm liên lạc khách hàng (Contact Center)

Mảng sản phẩm này được cung cấp cho các doanh nghiệp với mục đích chăm sóc, hỗ trợ khách hàng từ mọi phương diện liên lạc như telephone, fax, email... thông qua một hệ thống trung tâm (Trung tâm liên lạc khách hàng – Contact Center).

Đây là mảng kinh doanh quan trọng của Công ty và đã triển khai nhiều hệ thống có quy mô lớn.

Công ty là đối tác chiến lược cung cấp các giải pháp Contact Center chuyên nghiệp của Nortel và Alcatel-Lucent; các giải pháp về ghi âm, giám sát, đánh giá tình điểm và quản trị nhân lực (Work Force Management) của Verint (Witness Systems & Mercom Audiolog).

Các khách hàng lớn trong lĩnh vực này bao gồm:

- Nhà cung cấp dịch vụ: Công ty Thông tin di động (VMS) và Công ty Viễn thông liên tỉnh (VTN). Hệ thống Contact Center của VMS (đầu số 18001090) phục vụ việc giải đáp chăm sóc khách hàng mạng điện thoại di động Mobifone là hệ thống chuyên nghiệp và có quy mô lớn. Hệ thống Contact Center của VMS bao gồm gần 1000 bàn điện thoại viên có quy mô toàn quốc (Trung tâm 1 tại HN, Trung tâm 2 tại TP HCM, Trung tâm 3 tại Đà Nẵng, Trung tâm 4 tại Cần Thơ).
- Dịch vụ 1080 của Bưu điện các Tỉnh Thành: Hệ thống Contact Center của Đài 1080 Bưu điện Đồng Nai (số dịch vụ 0611080 và các đầu số 061801xxx) là hệ thống 1080 chuyên nghiệp phục vụ nhu cầu giải đáp thông tin kinh tế, xã hội, văn hóa, thể thao.... Công ty đã triển khai thành công việc đưa toàn bộ các dịch vụ giải đáp thông tin của đài 1080 Bưu điện Đồng Nai thành các hộp thư trả lời tự động kết hợp với trả lời nhân công và quan trọng nhất là giải quyết được hệ thống tính cước chính xác cho toàn bộ các dịch vụ

của Đài 1080. Mô hình này hoàn toàn có thể nhân rộng cho Bưu điện các Tỉnh Thành khác để giải quyết nhu cầu giải đáp thông tin ngày càng nhiều tại các Tỉnh Thành.

- **Tài chính Ngân hàng:** Công ty đã triển khai thành công hệ thống Contact Center của Ngân hàng Hồng Kông Thượng Hải (HSBC) với đầu số 18001554. Đây là hệ thống Banking Contact Center chuyên nghiệp đầu tiên trong lĩnh vực Ngân hàng tại Việt Nam phục vụ việc giải đáp, chăm sóc khách hàng, tích hợp với đầy đủ các ứng dụng Ngân hàng.
- **Doanh nghiệp:** ONE cũng đã triển khai thành công hệ thống Contact Center giải đáp chăm sóc khách hàng sử dụng điện và dịch vụ viễn thông tại Công ty Điện lực Đà Nẵng với số dịch vụ 05113222000. Cho đến thời điểm hiện nay, đây cũng là hệ thống Contact Center đầu tiên và duy nhất trong tập đoàn EVN.

Trong các năm tiếp theo, Công ty dự kiến sẽ triển khai mở rộng nhiều hệ thống Contact Center cho các nhà cung cấp dịch vụ, Bưu điện các Tỉnh Thành, các doanh nghiệp về Tài chính, Ngân hàng, Chứng khoán, Bảo hiểm, bất động sản... và các nhà cung cấp dịch vụ giải đáp khách hàng (Outsource Contact Center).

#### **Phát triển giải pháp về trung tâm dữ liệu (Data Center)**

Hiện nay, các nhà cung cấp dịch vụ các doanh nghiệp trong lĩnh vực Tài chính Ngân hàng đang có nhu cầu thiết lập các trung tâm dữ liệu chuyên nghiệp có độ an toàn, ổn định và tính sẵn sàng cao. Công ty đã triển khai hệ thống Data Center cho Trung tâm Điện toán và Truyền số liệu Khu vực 1 (VDC1) và Trung tâm Thư viện và Mạng (Thư viện Tạ Quang Bửu) của Trường Đại học Bách Khoa Hà Nội. Trong đó cung cấp các giải pháp trọn gói cho các hệ thống data center dựa trên nền tảng mạng với hạ tầng hướng dịch vụ, được hiện thực nhờ công nghệ ảo hoá, nhằm tạo nên một hệ thống hạ tầng hợp nhất tài nguyên server, lưu trữ và mạng. Cung cấp cơ sở hạ tầng của trung tâm dữ liệu (không gian, điện, điều hòa, tủ rack, hệ thống phòng cháy chữa cháy...) cho các doanh nghiệp, tổ chức với chất lượng đạt tiêu chuẩn Data Center của thế giới. giúp khách hàng khai thác tài nguyên trung tâm dữ liệu (TTDL) hiệu quả hơn, xây dựng các mạng SAN (Storage Area Network) ít tốn kém hơn và tăng cường tính bảo mật dữ liệu.

#### **Sản phẩm và giải pháp về hệ thống mạng dữ liệu và giải pháp bảo mật trên mạng**

Triển khai nhiều hệ thống mạng, hệ thống mạng có dây dẫn (Wireline) và không dây (Wireless), hệ thống an ninh an toàn trên mạng.

#### **Sản phẩm và giải pháp về truyền hình hội nghị (Video Conferencing) trên nền IP**

Một trong những ứng dụng quan trọng trên mạng IP là giải pháp về Truyền hình hội nghị trong đó các phiên hội nghị trực tiếp được thực hiện trên cơ sở hạ tầng mạng IP có sẵn của khách hàng.

Công ty đã triển khai thành công nhiều hệ thống hội nghị truyền hình trên nền IP cho các khách hàng tại VN: Tổng cục Kỹ thuật Bộ Công an, Cục Hồ sơ An ninh Bộ Công an, Tổng cục Hậu cần Bộ Công an, Công ty Viễn thông Điện lực EVN Telecom (thầu phụ của Siemens) với giải pháp và sản phẩm của RAD VISION, Sony.

**Giải pháp phần mềm ứng dụng và các dịch vụ giá trị gia tăng trên mạng**

Cùng với việc nghiên cứu, triển khai các hệ thống viễn thông tin học nêu trên, Công ty đã và đang đẩy mạnh triển khai các dịch vụ giá tăng trên mạng như Phần mềm ứng dụng trên mạng, các dịch vụ cung cấp nội dung, các dịch vụ giải đáp khách hàng trọn gói qua mạng...

❖ Mạng 2: Kinh doanh dịch vụ vận hành, bảo trì, bảo dưỡng hạ tầng viễn thông; dịch vụ đào tạo kỹ thuật, tin học

Bên cạnh mảng kinh doanh chính - kinh doanh sản phẩm và giải pháp viễn thông tin học, Công ty còn kinh doanh dịch vụ là thực hiện các hợp đồng vận hành, bảo trì và hỗ trợ kỹ thuật cho nhiều khách hàng lớn như Ngân hàng HSBC, Đại học Quốc tế RMIT VN, Công ty VMS, VDC...

Xu thế của ngành viễn thông và công nghệ thông tin trên thế giới cũng như tại Việt Nam là chuyên môn hóa, chuyên nghiệp hóa. Khách hàng hiện nay có xu hướng không duy trì bộ máy quá cồng kềnh với bộ phận viễn thông và tin học chuyên trách mà dần dần có yêu cầu thuê mua các dịch vụ vận hành, bảo trì hỗ trợ kỹ thuật. Trong tương lai, mảng kinh doanh dịch vụ sẽ được đẩy mạnh tập trung.

Bên cạnh đó, Công ty cũng đang tiến hành thành lập Trung tâm đào tạo chứng chỉ kỹ thuật về tin học. Đây là mảng đào tạo về kỹ thuật cho học viên để có thể sử dụng, ứng dụng những thiết bị, công nghệ của các hãng mà IBM là hãng đầu tiên Công ty có kế hoạch thực hiện thí điểm cho dịch vụ này. Hiện nay, để chuẩn bị đội ngũ giáo viên cho công tác đào tạo, Công ty đã cử cán bộ đi đào tạo trực tiếp tại hãng. Trong giai đoạn đầu tiên, Công ty có kế hoạch đi thuê các giảng viên đã được hãng chấp thuận để đảm nhiệm công tác giảng dạy. Kết thúc các khóa học, học viên được cấp chứng chỉ đào tạo của hãng.

**Bảng 7: Cơ cấu doanh thu thuần qua các năm (2008-2009 và 6 tháng đầu năm 2010)**

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Tên sản phẩm	2008		2009		6 tháng đầu năm 2010	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
<b>I</b>	<b>Sản phẩm và giải pháp</b>	<b>104.160</b>	<b>96,27</b>	<b>126.105</b>	<b>96,56</b>	<b>54.707</b>	<b>95,29</b>
1.	Cáp quang	8.036	7,43	2.532	1,94	0	0
2.	Mạng và thiết bị mạng (Enterprise)	27.134	25,08	41.067	31,45	16.004	27,88
3.	Mạng, thiết bị mạng (Carrier)	2.830	2,61	52.763	40,40	19.616	34,17
4.	SDH và Access	8.942	8,26	813	0,63	177	0,31
5.	Tổng đài và Contact Center	48.872	45,17	20.289	15,53	265	0,46
6.	Video Conferencing	337	0,31	807	0,62	415	0,72
7.	Máy tính và thiết bị	8.005	7,40	7.834	5,99	4.151	7,23

Doanh thu bán hàng hóa khác (thiết bị cắt lọc sét, camera, hệ thống phát thanh.....)		14.079	24,52			
<b>II Dịch vụ</b>		<b>4.033</b>	<b>3,73</b>	<b>4.490</b>	<b>3,44</b>	<b>2.705</b>
<b>Tổng</b>		<b>108.193</b>	<b>100</b>	<b>130.595</b>	<b>100</b>	<b>57.412</b>

*Nguồn: Công ty Cổ phần Truyền thông số 1*

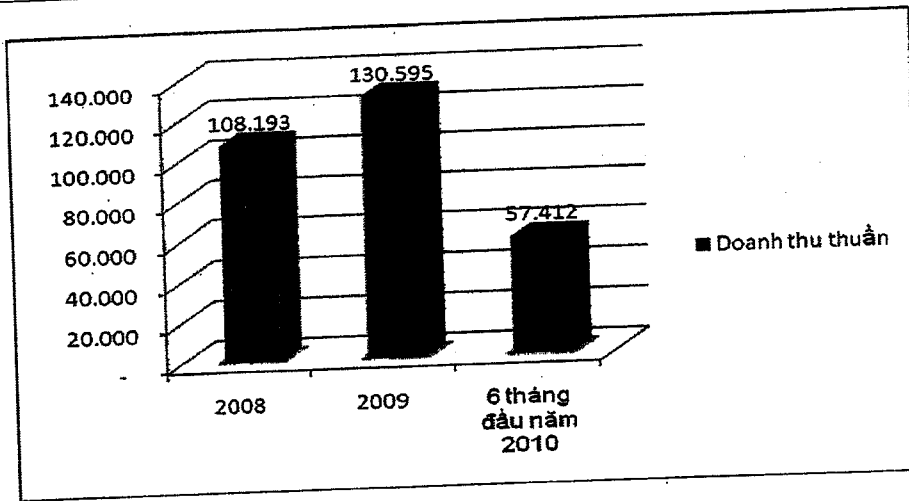
Trong giai đoạn từ năm 2007 trở về trước, các sản phẩm như máy tính, thiết bị ngoại vi; mạng và thiết bị mạng... là mặt hàng kinh doanh chính và chiếm tỷ trọng cao trong doanh thu; các sản phẩm như cáp quang, hệ thống Contact Center, các thiết bị tổng đài mới được chỉ cung cấp thí điểm. Đến năm 2008, Công ty đã chủ động chuyển dịch mạnh dòng sản phẩm từ máy tính và thiết bị ngoại vi sang cung cấp các thiết bị viễn thông đầu cuối và phát triển giải pháp công nghệ thông tin và truyền thông (cáp quang, hệ thống contact center, các thiết bị tổng đài) cho thị trường và triển khai trên diện rộng. Công ty đã ký kết nhiều hợp đồng cung cấp trọn gói có giá trị lớn với Công ty Điện lực 3, Công ty Điện lực 2 thuộc Tập đoàn Điện lực Việt Nam. Doanh thu sản phẩm cáp quang, tổng đài và Contact Center trong các năm từ 2008-2009 tăng cả về mặt giá trị và tỷ trọng.

Năm 2009, dòng các sản phẩm mạng và thiết bị mạng (Enterprise và Carrier) đóng góp phần lớn doanh thu của Công ty, lần lượt là 31,45%, và 40,4% trong tổng doanh thu.

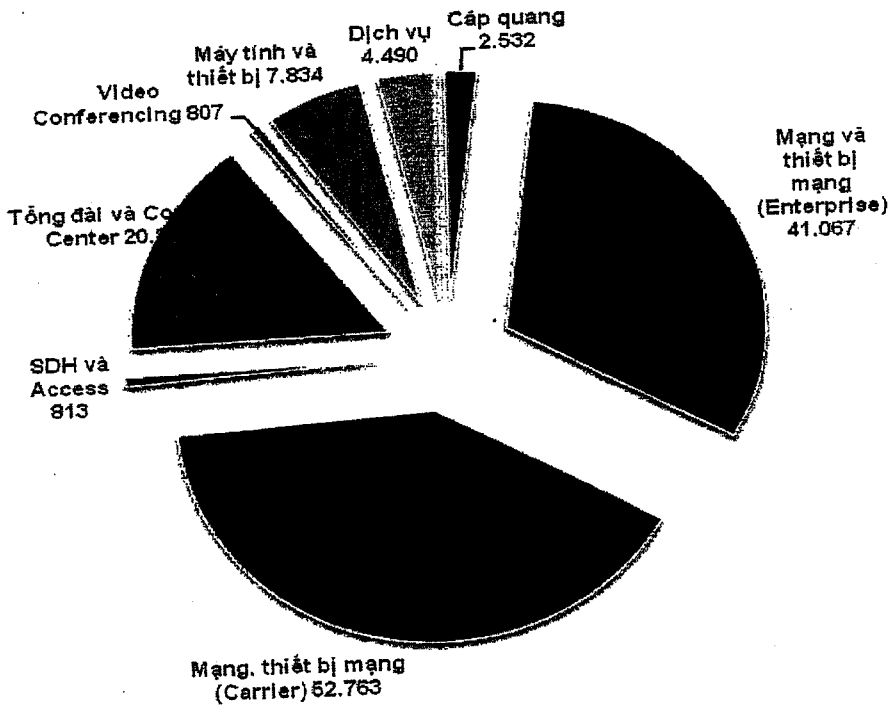
Đối với sản phẩm là cáp quang, năm 2007 là năm cáp quang đóng góp tỷ trọng doanh thu lớn chiếm 56%. Tuy nhiên, sau khi hoàn thành các dự án lớn cho các Điện lực, đến năm 2008 doanh thu từ mảng này đã giảm hẳn chỉ khoảng 7% tổng doanh thu do đây là thời điểm bước sang giai đoạn cuối cùng của quy hoạch phát triển mạng cáp quang của Việt Nam. Năm 2009, doanh thu từ cáp quang chỉ còn chiếm 1,94% trong tổng doanh thu.

Đối với sản phẩm là tổng đài và contact center, năm 2007 chiếm 9,8% tổng doanh thu. Do tích lũy sự phát triển của những năm trước, năm 2008 là năm khá thành công đối với tổng đài và contact center, nhóm sản phẩm này trở thành nhóm dẫn đầu trong cơ cấu doanh thu chiếm 45,17%. Tuy nhiên năm 2009, dòng doanh thu từ tổng đài và contact center đã giảm mạnh so với năm 2008, chỉ còn chiếm 15,53% trong tổng doanh thu năm 2009.

**Hình 2: Doanh thu thuần 2008 - 6 tháng đầu năm 2010 (triệu đồng)**



**Cơ cấu doanh thu thuần năm 2009**



*Nguồn: Công ty Cổ phần Truyền thông số 1*

**6.2 Nguyên vật liệu**

Nguyên vật liệu chỉ dùng cho hoạt động kinh doanh thiết bị viễn thông, tổng đài, hạ tầng viễn thông và phát triển giải pháp viễn thông, tin học. Do đặc thù kinh doanh của Công ty là cung cấp các máy móc, thiết bị phục vụ cho hệ thống tổng đài, hệ thống tổng đài của VMS... nên nguồn nguyên, vật liệu chủ yếu được nhập khẩu chiếm tỷ lệ 93%, còn lại 7% là các vật tư, phụ kiện mua trong nước phục vụ cho việc thi công, lắp đặt.

Nguồn nguyên, vật liệu nhập khẩu bao gồm các loại:

- Hệ thống tổng tài và truyền dẫn của Nortel được nhập từ các nước Canada, Mỹ, Anh, Singapore.
- Hệ thống tổng đài và truyền dẫn của Alcatel-Lucent được nhập khẩu từ các nước Pháp, Ý
- Hệ thống thiết bị truy nhập và truyền dẫn của Keymile được nhập khẩu từ Thụy Sĩ, Đức.
- Sản phẩm cáp quang của ZTT được nhập khẩu từ Trung Quốc.

### **Sự ổn định của nguồn cung cấp**

Công ty đã thiết lập được mối quan hệ chặt chẽ với các đối tác là nhà cung cấp các máy móc thiết bị cho hoạt động kinh doanh của Công ty. Đối với mỗi mảng dịch vụ và đối tượng khách hàng Công ty chọn một đối tác riêng cho mình. Đây là các hãng lớn và uy tín trên thế giới như ZTT, Keymile, Alcatel-Lucent, Nortel... Cùng với sự phát triển của Công ty trong thời gian qua, mối quan hệ với các hãng nổi tiếng này càng trở nên chặt chẽ bởi con số ghi nhận doanh thu tiêu thụ các sản phẩm của hãng cũng được gia tăng. Đối với Nortel, Công ty đã có quan hệ kinh doanh trong hơn 11 năm và đã trở thành đối tác bạc và duy nhất của Nortel tại Việt Nam... Hiện nay, do tạo được uy tín lớn và mối quan hệ lâu năm với các nhà cung cấp nên Công ty được hưởng nhiều chính sách ưu đãi, được hỗ trợ tối đa về công nghệ cũng như duy trì thể chủ động trong việc cung cấp sản phẩm cho các khách hàng và đặc biệt trong các đợt chào thầu lớn.

### **Một số nhà cung cấp sản phẩm viễn thông tin học cho Công ty**

❖ Jiangsu Zhongtian Technologies



ZTT nổi tiếng với các sản phẩm cáp quang OPGW, ADSS, F8, FTTX, cáp quang chôn trực tiếp, cáp quang biển... Tại thị trường Việt nam, ONE CORP. đã thực hiện nhiều hợp đồng cung cấp cáp quang của ZTT cho các đơn vị thuộc Tập đoàn Điện lực Việt nam như EVN Telecom, Công ty Điện lực 2, Công ty Điện lực 3, Công ty Truyền tải Điện 2... và nhiều cơ quan khác như Bộ Công an, Ngân hàng Công thương Việt nam...

❖ Keymile



Keymile nổi tiếng thế giới với các sản phẩm truy cập đa dịch vụ (Multi-Service Access) thương hiệu UMUX, thiết bị DSLAM thương hiệu MileGate... ONE CORP. đã thực hiện hợp đồng cung cấp thiết bị truy cập Keymile cho nhiều đơn vị như Công ty Điện lực 3, Công ty Điện lực TP HCM, Công ty Truyền tải điện 2, VNPT Gia Lai...

Các sản phẩm của Keymile bao gồm: Milegate; UMUX; HYTAS; Line Runner DSL; Line Runner ESCADA; UNEM/UCST.

One Corp là đối tác của Keymile từ năm 2005 & đã cung cấp thiết bị truy cập của Keymile cho Bưu điện Gia Lai, Công ty Điện lực 3, Công ty Truyền tải điện 2 và các đơn vị khác trong Tổng Công ty Điện lực Việt nam.

❖ Alcatel- Lucent



**Alcatel-Lucent**

Alcatel-Lucent nổi tiếng với giải pháp và sản phẩm hệ thống PABX và Contact Center. ONE CORP đã cung cấp và triển khai rất nhiều hệ thống tổng đài PABX cho các khách hàng quan trọng tại Việt nam như Bộ Công an, Bộ Quốc phòng, Bộ Tài Chính, Tập đoàn Điện lực Việt nam và các đơn vị thành viên, Tổng Công ty Quản lý Bay Việt Nam, Ngân hàng Công thương Việt nam, Công ty VDC, Trung tâm quản lý bay Miền Bắc... và các khách hàng nước ngoài như WHO, Khách sạn Metrople Sofitel HN, Opera Hilton HN, New World SG, Omni Saigon, Park Pyatt SG... ONE CORP cũng đã triển khai thành công hệ thống Contact Center 1080 của VNPT Đồng Nai, hệ thống Contact Center giải đáp khách hàng (992000) của Điện lực Đà Nẵng thuộc Tập đoàn Điện lực Việt Nam.

Thiết bị truyền dẫn quang của Alcatel-Lucent nổi tiếng về chất lượng và độ tin cậy. Chúng tôi đã thực hiện hợp đồng cung cấp thiết bị truyền dẫn quang của Alcatel-Lucent cho Bưu điện Tỉnh Đồng Nai và nhiều đơn vị thành viên của Tổng Công ty Điện lực Việt nam.

Thiết bị mạng dữ liệu của Alcatel-Lucent bao gồm đầy đủ các dòng sản phẩm Router, Switch, Firewall, Wireless..... với độ tin cậy cao. Thiết bị mạng Alcatel-Lucent đã được ONE CORP. cung cấp cho nhiều khách hàng như EVN Telecom, Đài tiếng nói Việt nam, Công ty Earn & Young VN, VNPT Vũng Tàu, Bình Thuận, Gia Lai, Đắk Lắk- Đắk Nông, Thái Bình...

❖ CIENA/ NORTEL

Hiện nay Ciena/Mỹ đã mua lại toàn bộ phần quang (Optical) và các giải pháp Carrier Ethernet của Nortel. ONE CORP là đối tác lớn của Nortel trước đây (nay là Ciena/Nortel) trong hơn 12 năm qua.

Hiện nay ONE CORP. là đối tác bạc (Silver) duy nhất của Ciena/Nortel tại Việt nam cung cấp các giải pháp:

- Thiết bị truyền dẫn quang Ciena/Nortel từ SDH tới CWDM, DWDM... được đánh giá có chất lượng hàng đầu trên thế giới và tại Việt nam. ONE CORP đã thực hiện rất nhiều hợp đồng cung cấp và lắp đặt thiết bị quang Ciena/Nortel cho các đơn vị thuộc VNPT như VTN, VTN1, VNPT Quảng Ninh; Bộ Công an (quy mô toàn quốc), Tập đoàn Điện lực Việt nam, Công ty Điện lực 3, Công ty Truyền tải Điện 2....
- Giải pháp Metro Ethernet: Ciena/Nortel là một trong những hãng hàng đầu thế giới về các giải pháp Metro Ethernet. ONE CORP đã thực hiện rất nhiều hợp đồng cung cấp và lắp đặt hệ thống Metro Ethernet cho VNPT Hải Phòng (hệ thống Metro đầu tiên của VNPT), Điện lực TP Hồ Chí Minh, hệ thống mạng ATM/Frame Relay của VDC có quy mô toàn quốc...

❖ AVAYA/NORTEL

Hiện nay Avaya đã mua lại toàn bộ bộ phận Enterprise của Nortel bao gồm Voice và Data để trở thành Avaya/Nortel. ONE CORP là đối tác chiến lược của Nortel trước đây và Avaya/Nortel hiện nay trong 15 năm qua, hiện là đối tác bạc (Silver) của Avaya/Nortel tại Việt nam, cung cấp các giải pháp của Avaya/Nortel:

- Avaya/Nortel đặc biệt chuyên nghiệp về các giải pháp cho Contact Center. ONE CORP đã thành công trong việc triển khai hệ thống Contact Center và hệ thống ghi âm giám sát cho Công ty VMS MobiFone tại Hà nội (VMS1); TP HCM (VMS2) và Đà Nẵng (VMS3), số dịch vụ 18001090, quy mô hơn 1000 bàn trên phạm vi toàn quốc. Ngoài ra chúng tôi đã cung cấp và lắp đặt hệ thống Contact Center và tổng đài PABX Avaya/Nortel cho nhiều khách hàng lớn tại Việt nam như Đại học RMIT/ Australia, Prudential, UPS Vietnam, TNT Vietnam, Foxxcon Vietnam...
- Avaya/Nortel là hãng hàng đầu thế giới về giải pháp mạng dữ liệu và an ninh an toàn mạng. Với công nghệ và sản phẩm Avaya/Nortel, chúng tôi đã triển khai thành công hệ thống mạng dữ liệu với các sản phẩm Router, Switch, Firewall, IDS, Wireless... cho Bộ Công an, Tổng cục Tình báo Bộ Công an, Tập đoàn Điện lực Việt nam và các đơn vị thành viên (Điện lực 3, Điện lực TP HCM, Công ty truyền tải điện 2.), Ngân hàng Công thương Việt nam, Tổng Công ty Xăng dầu VN, Tổng Công ty Than VN, Viện Khoa học Việt nam, Viện Công nghệ Thông tin, Trung tâm Thông tin Tư liệu Bộ Khoa học Công nghệ, Đại học RMIT, Đại học Bách khoa Hà nội...

❖ JUNIPER NETWORKS

Juniper cùng với Cisco là hãng sản xuất thiết bị mạng và an ninh an toàn mạng lớn nhất thế giới. Juniper đứng đầu về công nghệ Core Router, Switching, Network Security. Hiện nay ONE CORP. là một trong 3 đối tác chính thức của Juniper Networks tại Việt Nam. Chúng tôi đã triển khai thành công hệ thống mạng Metro Ethernet (MPLS) và mạng dữ liệu, hệ thống an ninh an toàn mạng cho nhiều khách hàng tại Việt Nam như Tập đoàn Điện lực Việt nam và các đơn vị thành viên, Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn (Saigon Tourist), Tổng Công ty truyền thông đa phương tiện VTC và các đơn vị thành viên...

❖ EATON POWER QUALITY

Eaton nổi tiếng thế giới với các thương hiệu nguồn Powerware. Chúng tôi đã kết hợp với Eaton cung cấp các hệ thống nguồn cho nhiều khách hàng tại Việt nam như Bộ Công an, Công ty Điện lực 2, Công ty Điện lực 3, VNPT các Tỉnh Thành...

Ngoài ra ONE CORP đã và đang hợp tác với một số đối tác có tên tuổi trong việc cung cấp dịch vụ kỹ thuật cao cho khách hàng tại Việt Nam:

IBM, SUN, HP, DELL - Các hãng sản xuất thiết bị, cung cấp giải pháp về công nghệ thông tin hàng đầu thế giới.

SQUIRE TECHNOLOGY - Nhà sản xuất các thiết bị viễn thông lớn của Anh

AUDIO CODES - Nhà sản xuất chuyên nghiệp trong lĩnh vực Media Gateway, VoIP..

RADVISION, CODIAN, SONY - Các hãng sản xuất thiết bị hội nghị truyền hình (Video Conferencing) hàng đầu thế giới

AMP (Tyco Electronics) - Nhà sản xuất cáp và phụ kiện hàng đầu thế giới.

APC - Nhà sản xuất UPS và các giải pháp Trung tâm CSDL (DataCenter) lớn nhất thế giới.

Fluke - Hãng sản xuất thiết bị kiểm tra và giám sát mạng hàng đầu thế giới

CheckPoint, Symantec, Kaspersky - Các hãng đứng đầu thế giới về lĩnh vực an ninh an toàn mạng

AASTRA - Nhà sản xuất các thiết bị viễn thông nổi tiếng của Canada

HUAWEI, HUAHUA, SUNSEA, OUSENT – Các hãng sản xuất thiết bị viễn thông lớn của Trung Quốc

**Bảng 8: Một số hợp đồng cung cấp nguyên vật liệu đến thời điểm 01/06/2010**

STT	Số hợp đồng	Ngày ký hợp đồng	Chung loại sản phẩm cung cấp	Giá trị hợp đồng (USD)
01	SCXFQ091126	14/12/2009	Cable Modem	321.000
02	001-2010/ ONE - ALCATEL	5/1/2010	Linh kiện mạng	32.028,64
03	PO#001-10/ ONE – ALLIANCE	21/01/2010	Linh kiện mạng	110.167,20
04	PO#007041001210A/ HUAWEI	28/1/2010	TB truyền dẫn	156.500,61
05	PO#002-10/ ONE - ALLIANCE	13/4/2010	Tổng đài	55.155,00
06	PO#003-10/ ONE - ALLIANCE	12/5/2010	Máy tính	72.700,00
07	PO#004-10/ ONE- ALLIANCE	12/5/2010	UPS + Switch	33.235,00
08	PO#005-10/ ONE - ALLIANCE	12/5/2010	cáp quang	39.586,34
09	PO#005-10/ ONE - ALLIANCE	20/5/2010	TB truyền dẫn	114.762,00
10	PO#007041003230A/ HUAWEI	5/4/2010	TB truyền dẫn	17.192,88
11	SCXFQ100525	26/5/2010	Cable Modem	369.503,45
12	SCXFQ091126	14/12/2009	Cable Modem	321.000
13	001-2010/ ONE - ALCATEL	5/1/2010	Linh kiện mạng	32.028,64

*Nguồn: Công ty Cổ phần Truyền thông số 1*

### Ảnh hưởng của giá nguyên vật liệu đến doanh thu, lợi nhuận

Do đặc thù là kinh doanh nên nguyên vật liệu đầu vào của Công ty bao gồm các loại máy móc, thiết bị phục vụ cho ngành điện tử, tin học, viễn thông. 93% nguồn nguyên vật liệu này là từ nhập khẩu. Do vậy giá nguyên vật liệu đầu vào của Công ty sẽ chịu ảnh hưởng bởi các yếu tố chính sau đây:

- Những biến động của tỷ giá đặc biệt là đồng USD
- Biến động của giá nguyên vật liệu trên thế giới như sắt, thép... là đầu vào sản xuất ra các máy móc thiết bị cung cấp cho Công ty
- Chính sách điều hành vĩ mô của nước sở tại như chính sách thuế, chính sách về tỷ giá...

Những thay đổi của các yếu tố trên sẽ ảnh hưởng đến giá nguyên vật liệu và tác động đến doanh thu, lợi nhuận của Công ty, đặc biệt là những diễn biến phức tạp của tỷ giá trong thời gian vừa qua. Điều này, đòi hỏi Công ty phải tính toán và kiểm soát chặt chẽ để hạn chế đến mức tối đa từ những ảnh hưởng trên.

### 6.3 Chi phí sản xuất

**Bảng 9: Cơ cấu chi phí giai đoạn 2008 – 2009 và 6 tháng đầu năm 2010**

Đơn vị: Triệu đồng

Chi phí	2008		2009		6 tháng đầu năm 2010	
	Giá trị	Tỷ trọng/doanh thu (%)	Giá trị	Tỷ trọng/doanh thu (%)	Giá trị	Tỷ trọng/doanh thu (%)
Giá vốn hàng bán	80.865	74,49%	101.609	77,8%	47.494	82,7%
Chi phí bán hàng	4.592	4,23%	3.543	2,7%	1.930	3,4%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	11.273	10,38%	11.684	8,9%	7.312	12,7%
Chi phí tài chính	1.011	0,93%	4.767	3,65%	3.155	5,5%
Chi phí khác	784	0,72%	118	0,09%	175	0,3%
<b>Tổng cộng</b>	<b>98.525</b>	<b>90,75%</b>	<b>121.721</b>	<b>93,2%</b>	<b>60.066</b>	<b>104,6%%</b>

*Nguồn: Báo cáo kiểm toán Công ty cổ phần Truyền thông số 1 năm 2008- 2009, Báo cáo tài chính soát xét 6 tháng đầu năm 2010 Công ty Cổ phần Truyền thông số 1*

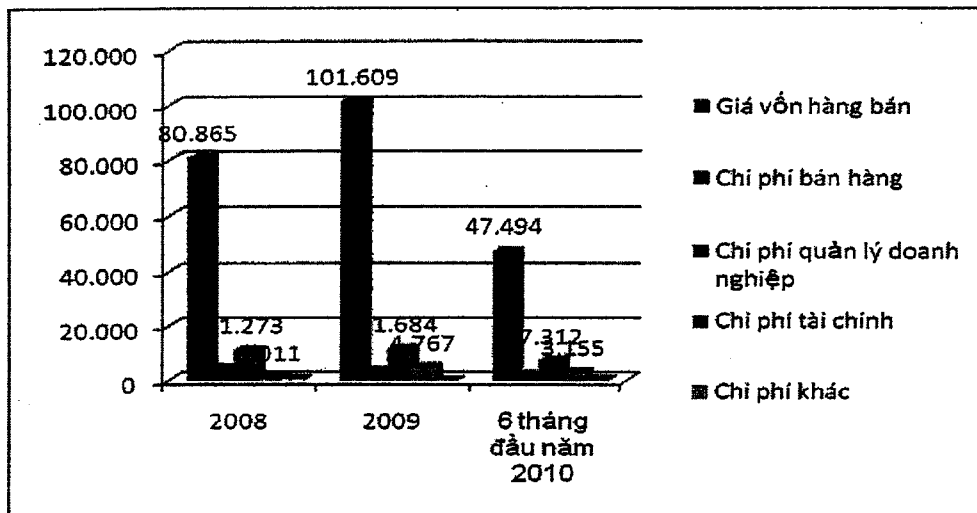
Bảng chi phí trên cho thấy, giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng lớn trên doanh thu chiếm khoảng 70-80%, chi phí quản lý doanh nghiệp đang có xu hướng giảm dần, từ 10,4%/doanh thu năm 2008 giảm xuống 8,9% trong năm 2010, 6 tháng đầu năm 2010, tỷ lệ này tăng lên 12,7% do Công ty phát sinh

chi phí lãi của khoản vay mua đất để xây trụ sở. Năm 2009, tổng chi phí tăng lên 93,2% trong tổng doanh thu so với 90,75% năm 2008 do nền kinh tế dần đi vào hồi phục sau cuộc khủng hoảng kinh tế nên chi phí đầu vào có xu hướng tăng.

Mỗi hãng, mỗi nhà cung cấp sẽ có chính sách giá riêng và có thể thay đổi tùy vào mục đích tiếp cận thị trường cho từng dự án. Đối với các nhà cung cấp máy móc thiết bị cho Công ty, do có uy tín và mối quan hệ hợp tác lâu dài nên giá máy móc thiết bị cung cấp cho Công ty không có sự biến động lớn. Mặt khác, Công ty được hưởng nhiều ưu đãi từ các nhà cung cấp như được hỗ trợ lớn về công nghệ, tạo thể chủ động và rút ngắn thời gian tối đa trong khâu giao dịch.... Điều này góp phần tăng tính cạnh tranh cho sản phẩm dịch vụ của Công ty.

Theo đánh giá của Công ty, chi phí và cơ cấu chi phí là phù hợp với các doanh nghiệp khác trong ngành.

**Hình 3: So sánh một số chỉ tiêu trong cơ cấu chi phí 2008, 2009 – 6 tháng 2010**



#### 6.4 Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Chiến lược của Công ty là vẫn tập trung vào lĩnh vực điện tử, viễn thông và tiếp tục phát triển các sản phẩm có thể mạnh, bên cạnh đó phải thường xuyên đưa ra những sản phẩm, giải pháp mới đáp ứng tốt hơn nhu cầu của thị trường và ứng dụng công nghệ, kỹ thuật tiên tiến trên thế giới vào Việt Nam.

#### 6.5 Trình độ công nghệ

Là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực viễn thông, tin học, Công ty hết sức chú trọng trong việc ứng dụng, nâng cao và chủ động nghiên cứu công nghệ tiên tiến trên thế giới. Do vậy, Công ty tập trung phát triển đội ngũ chuyên gia cao cấp trong việc tư vấn, thiết kế và chuyển giao công nghệ viễn thông tin học tiên tiến nhất phù hợp với từng đối tượng khách hàng tại Việt Nam. Hàng năm, Công ty đều cử cán bộ sang đào tạo tại nước ngoài và xây dựng chiến lược hợp tác toàn diện với một số nhà cung cấp thiết bị viễn thông hàng đầu trên thế giới có khả năng làm chủ các công nghệ hiện đại.

So với các doanh nghiệp trong ngành, ONE có ưu thế lớn về trình độ kỹ thuật và công nghệ do có đội ngũ kỹ sư năng động và được đào tạo bài bản, đội ngũ quản trị và điều hành có chuyên môn cao.

Công ty có thể cung cấp giải pháp tổng thể cho tất cả các nhu cầu về Viễn thông Tin học từ cơ sở hạ tầng viễn thông cho đến các ứng dụng trên mạng viễn thông tin học, cho các đối tượng là nhà cung cấp, các Bộ, Ngành và các doanh nghiệp. Công ty có khả năng làm chủ hoàn toàn công nghệ đảm bảo cung cấp cho khách hàng từ khâu khảo sát, tư vấn thiết kế, triển khai, chuyển giao công nghệ và cung cấp dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật cho các hệ thống Viễn thông Tin học.

Công nghệ thế mạnh của ONE là cung cấp các giải pháp trung tâm liên lạc khách hàng (contact center, giải pháp tổng đài nội bộ FABX, giải pháp mạng đa dịch vụ; giải pháp truy cập băng thông rộng xDSL và truy cập đa dịch vụ MSAN)...cho đến giải pháp truyền dẫn quang, giải pháp cáp viễn thông, giải pháp về truyền hình hội nghị....

#### **6.6 Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm dịch vụ**

Để chuẩn hóa trong công tác quản trị cũng như kinh doanh, hiện nay, Công ty đang trong quá trình xây dựng hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001-2008.

Hiện tại việc quản lý chất lượng sản phẩm, dịch vụ của Công ty được thực hiện phân theo từng cấp từ các cán bộ phụ trách cho đến các trưởng bộ phận và chịu sự giám sát chung của Ban giám đốc.

Đối với một dự án, các bộ phận liên quan sẽ chịu trách nhiệm theo chức năng và nhiệm vụ của mình. Bộ phận kỹ thuật sẽ chịu trách nhiệm về chuyên môn là những giải pháp cho khách hàng, bộ phận kinh doanh sẽ chịu trách nhiệm về các giao dịch mua bán máy móc thiết bị đảm bảo đúng theo yêu cầu kỹ thuật với mức giá tốt nhất. Công tác báo cáo cũng được thực hiện thường xuyên theo hàng tuần, tháng, quý và theo sát tiến độ của dự án.

Tuy chưa có hệ thống kiểm tra chất lượng sản phẩm dịch vụ theo tiêu chuẩn nhưng tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm dịch vụ của Công ty vẫn được kiểm soát tốt và chưa để xảy ra những sai sót đáng tiếc nào. Trong thời gian tới khi hệ thống quản lý chất lượng được áp dụng thì công tác quản trị trong hoạt động kinh doanh sẽ được chuẩn hóa, sẽ tiết kiệm được nhiều thời gian và chi phí cho Công ty

#### **6.7 Hoạt động marketing và nghiên cứu thị trường**

Hoạt động marketing của Công ty được tập trung vào hai nhóm khách hàng mục tiêu trong ngắn hạn và dài hạn.

Trong ngắn hạn, Công ty tiếp tục khai thác thị trường truyền thống là Tập đoàn Điện lực Việt Nam và các Công ty thành viên; hệ thống bưu điện tỉnh thành phố, các Bộ, Ngành và các doanh nghiệp có hệ thống chi nhánh trên phạm vi rộng.

Trong dài hạn, Công ty ưu tiên đến các đối tượng khách hàng là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, hệ thống các ngân hàng, công ty chứng khoán, tài chính, bảo hiểm, kiểm toán...

Để đẩy mạnh quảng bá thương hiệu và khai thác thị trường mới, Công ty đặc biệt chú trọng công tác marketing như giới thiệu các sản phẩm dịch vụ, công nghệ mới trên chương trình công nghệ của đài

truyền hình Việt Nam (VTV2); tập trung quảng cáo trên các tạp chí chuyên ngành như tạp chí ngân hàng, điện lực, chứng khoán...; mặt khác tổ chức các buổi hội thảo, hội chợ chuyên ngành để giới thiệu, gặp gỡ trực tiếp từng đối tượng khách hàng, vừa đem đến các dịch vụ sẵn có vừa khai thác vừa tư vấn hình thành nhu cầu cho khách hàng hoặc bằng cách sử dụng chính những khách hàng đã được công ty lắp đặt triển khai thành công các ứng dụng để quảng bá cho các đối tượng khác trong cùng ngành; tiến hành nghiên cứu thị trường định kỳ 6 tháng/lần để nắm bắt kịp thời nhu cầu của thị trường.

#### 6.8 Quy trình cung cấp thiết bị và phát triển giải pháp

Thông thường đối với các dự án lớn, Công ty phải tham gia đấu thầu để có được dịch vụ cung cấp cho khách hàng, cụ thể như sau:

**Hình 4: Quy trình cung cấp thiết bị và giải pháp**



*(Nguồn: Công ty cổ phần Truyền thông số 1)*

Thời gian giao hàng thông thường khoảng 4 đến 10 tuần kể từ ngày ký kết hợp đồng; thời gian lắp đặt, chuyển giao công nghệ khoảng 2 đến 8 tuần. Thời gian bảo hành phụ thuộc vào yêu cầu của khách hàng, trong trường hợp khách hàng yêu cầu bảo hành dài hơn so với thời gian bảo hành của nhà cung cấp, Công ty sẽ phải trả thêm phí bảo hành cho nhà cung cấp và sẽ tính vào phí hợp đồng cung cấp dịch vụ.

Do tính nghiêm ngặt về tiến độ thực hiện dự án nên đòi hỏi công tác quản trị và lên kế hoạch phải được tính toán kỹ lưỡng. Trước khi đưa ra bản chào thầu, Công ty phải làm việc với các nhà cung cấp để đảm bảo đáp ứng mọi yêu cầu về chất lượng, chủng loại sản phẩm và thời gian thực hiện, sẵn sàng triển khai khi nhận được kết quả trúng thầu.

#### 6.9 Nhân hiệu thương mại, đăng ký phát minh, sáng chế và bản quyền

Ngày 26 tháng 2 năm 2008, Công ty đã đăng ký với Cục sở hữu trí tuệ slogan “Connect with ease – Kết nối dễ dàng” và đăng ký logo ngày 27 tháng 2 năm 2008 như sau:



Công ty cũng đã tiến hành thiết kế, xây dựng website thông tin về công ty và đăng ký tên miền trên mạng Internet là <http://www.one.com.vn>.

#### 6.10 Các hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã ký kết

**Bảng 11: Một số hợp đồng lớn đã ký kết và đang thực hiện cho tới thời điểm 30/06/2010**

TT	Tên khách hàng	Số hợp đồng	Ngày ký hợp đồng	Chung loại sản phẩm cung cấp	Giá trị hợp đồng (đã bao gồm VAT) (VND)	Ghi chú (Đã hoàn thành hay đang thực hiện)
01	Công ty TT viễn thông điện lực	01-160109	16/1/2009	TB truyền dẫn	3.364.117.000	Đang nghiệm thu
02	Công ty CP SX và dịch vụ viễn thông VINA	0109/VTC	27/2/2009	TB viễn thông	3.752.555.000	Đang thực hiện
03	Công ty điện toán và truyền số liệu	090506-02	6/5/2009	Linh kiện mạng	2.336.084.300	Đã hoàn thành
04	Tổng công ty hàng không Việt nam	4200906011	26/06/2009	TB UPS	1.777.663.800	Đang thực hiện
05	Công ty viễn thông liên tỉnh	01062009	8/7/2009	TB truyền dẫn	14.906.666.000	Đã hoàn thành
06	Viễn thông Hải Phòng	03/2010	6/1/2010	Linh kiện mạng	1.039.940.000	Đang thực hiện
07	Công ty TNHH Bảo vệ mạng vi tính Sao Mộc	100101	19/1/2010	TB mạng	2.856.753.988	Đã hoàn thành
08	Viễn thông Bình Dương	4201001003	22/1/2010	Cáp quang	4.514.444.000	Đang thực hiện
09	Viễn thông Thái Bình	28/2010	18/3/2010	TB Quang	1.806.750.000	Đang thực hiện

TT	Tên khách hàng	Số hợp đồng	Ngày ký hợp đồng	Chung loại sản phẩm cung cấp	Giá trị hợp đồng (đã bao gồm VAT) (VND)	Ghi chú (Đã hoàn thành hay đang thực hiện)
10	Công ty thông tin viễn thông điện lực	05-02410	12/4/2010	TB mạng	1.736.555.700	Đang thực hiện
11	Tổng cục hậu cần - Kỹ thuật-BCA	032010	6/5/2010	TB mạng	2.792.554.450	Đang thực hiện
12	Tổng cục hậu cần - kỹ thuật-BCA	042010	6/5/2010	TB mạng	2.267.958.200	Đang thực hiện
13	Công ty TNHH truyền hình cáp Saigontourist	cable modem-2010	8/5/2010	Cable modem	9.625.550.000	Đang thực hiện
14	Công ty TNHH truyền hình cáp Saigontourist	48-2010	8/5/2010	Linh kiện mạng	9.294.653.500	Đang thực hiện
15	TTVT&CNTT- Tổng công ty điện lực miền bắc	4201005014	14/5/2010	TB mạng	3.196.814.600	Đang thực hiện
16	Công an Thành phố Hà Nội	4201006019	25/6/2010	Mạng & TB Mạng	15.720.580.600	Đang thực hiện

Nguồn: Công ty Cổ phần Truyền thông số 1

## 7. Báo cáo hoạt động kinh doanh trong 2 năm gần nhất

### 7.1 Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động kinh doanh của công ty

**Bảng 10: Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty trong năm 2008 - 6 tháng đầu năm 2010**

(Đơn vị: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	2008		2009		6 tháng đầu năm 2010
	Giá trị	%tăng (giảm) so với năm 2007	Giá trị	%tăng (giảm) so với năm 2008	
Tổng giá trị tài sản	63.811	-2%	102.708	61%	81.420
Doanh thu thuần	108.193	-24%	130.464	21%	57.412
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	10.730	0,37%	9.005	-16%	-2.247
Lợi nhuận khác	-693		248		-90

Chi tiêu	2008		2009		6 tháng đầu năm 2010
	Giá trị	%tăng (giảm) so với năm 2007	Giá trị	%tăng (giảm) so với năm 2008	
Lợi nhuận trước thuế	10.037	1%	9.253	-8%	-2.337
Thuế thu nhập hiện hành	2.739	21,8%	1.664	-39%	-
Thuế thu nhập hoãn lại	-43		50		-
Lợi nhuận sau thuế	7.341	6,1%	7.538	2,7%	-2.337
Tỷ lệ cổ tức	25	25%	17%	32%	-
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức (%)	78,3	5,7%	80,51	2,8%	-

*Nguồn: Báo cáo kiểm toán Công ty cổ phần Truyền thông số 1 năm 2008- 2009, Báo cáo tài chính soát xét 6 tháng đầu năm 2010 Công ty Cổ phần Truyền thông số 1*

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

### ❖ Thuận lợi:

- Sau cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008, tình hình kinh tế thế giới cũng như Việt Nam năm 2009 đã có dấu hiệu phục hồi. Doanh thu thuần của công ty năm 2009 đã tăng 21% so với năm 2008.
- Việt Nam vẫn là một trong những quốc gia có cơ sở hạ tầng CNTT và truyền thông còn yếu và thiếu đồng bộ. Đây là cơ hội lớn cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực CNTT và viễn thông nói chung và Công ty nói riêng.
- Việc Việt Nam đã 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 Bộ, Ngành, Tổ chức, Công ty lớn. Công ty được Bộ Công an chọn làm đối tác hợp tác tham gia xây dựng dự án viễn thông của ngành. Hợp đồng triển khai dự án đã được ký kết vào tháng 6 năm 2010.
- 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.
- Là đơn vị có kinh nghiệm và hoạt động chuyên nghiệp trong lĩnh vực tin học viễn thông, Công ty ý thức được tầm quan trọng của công nghệ thông tin và xu hướng phát triển mạnh mẽ của thị trường này đối với chiến lược phát triển của mình. Do vậy, Công ty luôn luôn chủ động nghiên cứu các ứng dụng công nghệ mới trên thế

giới để vận dụng và triển khai ở Việt Nam đáp ứng nhu cầu và hình thành nhu cầu cho khách hàng.

- Đội ngũ cán bộ công nhân viên đoàn kết gắn bó, đội ngũ kỹ sư có trình độ chuyên môn và kinh nghiệm, được tham dự các khóa đào tạo chuyên sâu và nâng cao về kỹ thuật, công nghệ do các nhà sản xuất hàng đầu tổ chức và được cấp chứng chỉ có giá trị trên toàn thế giới.
- Công ty đã có sự đổi mới mạnh mẽ về công tác tổ chức và quản trị để nâng cao năng lực điều hành trong điều kiện cạnh tranh ngày càng gay gắt.

❖ **Khó khăn:**

- Dù nền kinh tế thế giới và trong nước đã có sự phục hồi trong năm 2009, nhưng vẫn tiềm ẩn những dấu hiệu bất ổn, có thể ảnh hưởng đến nền kinh tế nói chung và hoạt động của Công ty nói riêng.
- 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 cũng như hoạt động kinh doanh của Công ty khi họ thành lập những đơn vị kinh doanh mới.
- Quy định của pháp luật còn nhiều bất cập, cần phải xây dựng và hoàn thiện các khuôn khổ pháp lý, quy định chuyên ngành, chính sách cụ thể phù hợp với điều kiện hội nhập.
- Cơ sở hạ tầng viễn thông và công nghệ thông tin của Việt Nam chưa được đầu tư đồng bộ, công nghệ cũ và lạc hậu; trình độ dân trí về công nghệ thông tin chưa cao.
- Tình trạng hàng giả, hàng nhái vẫn còn tiếp diễn ảnh hưởng đến uy tín về chất lượng sản phẩm của Công ty, và tạo ra sự cạnh tranh không lành mạnh.
- Nguồn nhân lực còn thiếu và yếu, đây không những là khó khăn riêng của Công ty mà là khó khăn chung của toàn ngành công nghệ thông tin và truyền thông do chất lượng đào tạo nguồn nhân lực chưa đáp ứng được yêu cầu của các nhà sử dụng.

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

Với hơn 10 năm hoạt động trong lĩnh vực viễn thông tin học, hiện nay Công ty là một trong số ít các đơn vị có thể cung cấp cho khách hàng giải pháp tổng thể về viễn thông và công nghệ thông tin từ cơ sở hạ tầng (các hệ thống cáp quang viễn thông, hệ thống truyền dẫn quang, hệ thống mạng đa dịch vụ, hệ thống thiết bị truy nhập, hệ thống tổng đài, hệ thống mạng máy tính...) đến các ứng dụng về viễn thông và công nghệ thông tin (hệ thống Contact Center, các giải pháp về tính cước, các giải pháp về an ninh an toàn, các giải pháp phần mềm ứng dụng...).

Thế mạnh và vị thế của Công ty được khách hàng đánh giá dựa trên các yếu tố sau:

- ❖ **Về nguồn nhân lực:** Công ty có đội ngũ chuyên gia viễn thông, tin học trẻ nhưng giàu kinh nghiệm và năng lực chuyên môn. Đội ngũ chuyên gia của ONE CORP luôn sẵn sàng cùng khách hàng xây dựng và triển khai các giải pháp ứng dụng kỹ thuật viễn thông tin học mang tính khả thi, kinh tế và tin cậy nhất. Đội ngũ nhân viên của ONE CORP gồm 100 người, trong đó hơn 75% là các kỹ sư đã tốt nghiệp đại học chuyên ngành Viễn thông - Tin học - Điện tử. Trong số đó hơn 30 chuyên gia về kỹ thuật mạng viễn thông, tin học của Công ty đã được tham dự các khóa tu nghiệp về công nghệ tiên tiến do các nhà sản xuất hàng đầu thế giới như Juniper Networks, Ciena/Nortel, Avaya/Nortel, Alcatel-Lucent, Keymile, Genesys, ZTT, AMP, APC... tổ chức tại nước ngoài và được cấp chứng chỉ có giá trị trên toàn thế giới.
  - ❖ **Về đối tác:** Công ty đã duy trì được mối quan hệ lâu dài và chặt chẽ với các hãng nổi tiếng trên thế giới như Alcatel, Avaya/Nortel, Ciena/ Nortel, Keymile, ZTT, IBM, Dell... cung cấp các sản phẩm và giải pháp có mặt sớm trong thị trường Việt Nam với giá cả cạnh tranh. Hiện nay, Công ty đang là "Premium Partner" duy nhất của Alcatel. Thương hiệu và uy tín của Công ty được gắn liền với tên tuổi của các hãng trên, do vậy, trong tương lai Công ty sẽ tiếp tục duy mối quan hệ và nâng cao doanh số thực hiện với các hãng.
  - ❖ **Về khách hàng:** Các giải pháp, thiết bị công nghệ thông tin và truyền thông được phục vụ cho 2 mảng thị trường là Enterprise (các doanh nghiệp) và Carrier (các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông như tổng đài lớn, truyền dẫn quang, Metro Ethenet Network...).
- Thị trường chính của Công ty thuộc về mảng Enterprise chuyên cung cấp cho các doanh nghiệp, tổ chức lớn như các Bộ, Ngành, các tập đoàn, tổng công ty, các doanh nghiệp trong ngành điện lực, truyền thông, tài chính, ngân hàng...
- Công ty đã tạo dựng được uy tín với khách hàng bằng chất lượng dịch vụ, tiến độ thực hiện và tinh ưu việt khi sử dụng sản phẩm và giải pháp do Công ty cung cấp.
- ❖ **Về sản phẩm và giải pháp:** One có thế mạnh về xây dựng giải pháp phục vụ nhu cầu và tư vấn hình thành nhu cầu cho khách hàng bằng việc chủ động nghiên cứu các công nghệ tiên tiến trên thế giới, tìm hiểu xu thế phát triển tại Việt Nam. Công ty chiếm ưu thế về sản phẩm và giải pháp cáp quang treo viễn thông cho ngành điện lực với việc thực hiện nhiều dự án viễn thông lớn cho các Công ty Điện lực 2 và Điện lực 3 thuộc tập đoàn Điện lực Việt Nam. Bên cạnh những sản phẩm và giải pháp truyền thống là máy tính, thiết bị ngoại vi..., Công ty còn có uy tín trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ contact center cho các khách hàng lớn và tiên phong trong việc ứng dụng công nghệ này trong ngành tài chính, ngân hàng, điện lực...
  - ❖ Các đối thủ cạnh tranh chính của Công ty về viễn thông là 3D Networks, Trends & Technologies, Elcom, NTC, Folec, Visco...; các đối thủ cạnh tranh chính về công nghệ thông tin (các giải pháp mạng) là Datacraft, DTS, ISP, FPT...
  - ❖ Về một số dự án tiêu biểu:

**Một số dự án viễn thông:**

**Dự án Contact Center/Call Center và Tổng đài PABX:**

- Công ty Viễn thông Quốc tế (VTI): Trang bị bổ sung Trang bị bổ xung Media gateway để lưu thoát lưu lượng Tết 2010:
  - ✓ Quy mô: Trang bị bổ sung Media gateway để lưu thoát lưu lượng Tết 2010 thuộc dự án : Trang bị bổ xung Media gateway để lưu thoát lưu lượng Tết 2010
  - ✓ Trị giá dự án: 13.892.746.250 VNĐ
  - ✓ Địa điểm triển khai: Hà nội, Thành phố Hồ Chí Minh & Đà Nẵng
  - ✓ Thiết bị lắp đặt: Thiết bị Media Gateway của Squire Technologies, thiết bị Core Switch của Alcatel- Lucent, IBM Server
- Công ty Cổ phần dịch vụ kỹ thuật và hạ tầng mạng thông tin di động (Mobitechs)
  - ✓ Quy mô: Cung cấp thiết bị và phần mềm hệ thống Contact Center và phát triển ứng dụng cho Dự án "Cung cấp và lắp đặt thiết bị hệ thống chăm sóc khách hàng qua điện thoại Contact Center cho mạng Trung tâm TTDĐ KV IV-VMS " và "Cung cấp và lắp đặt thiết bị hệ thống chăm sóc khách hàng qua điện thoại Contact Center cho mạng Trung tâm TTDĐ KV V- VMS", với số dịch vụ: 18001090. Hệ thống này phục vụ công tác chăm sóc khách hàng của mạng Mobiphone.
  - ✓ Trị giá dự án: 1.029.101,93 USD
  - ✓ Trong đó: Hệ thống Contact Center Trung tâm IV, V: 476.954.37 USD; hệ thống Contact Center Trung tâm V: 552.147,56 USD
  - ✓ Các điểm triển khai chính: Hải Phòng, Cần Thơ  
Thiết bị lắp đặt: Tổng đài CS 1000E và IVR MPS-500 của Nortel, máy chủ của IBM, phần mềm Contact Center, phần mềm ghi âm giám sát của Nortel và phần mềm của ONE CORP phát triển.
- Công ty CP Dịch vụ Thương mại Trường Minh (Trường Minh TS.,JSC): Hệ thống Outsource Contact Center bao gồm ACD/IVR và Contact Recording/Monitoring Systems
  - ✓ Phạm vi: Cung cấp thiết bị và phần mềm, phát triển và triển khai dịch vụ tại 3 trung tâm 3 cho dịch vụ outsource (Số dịch vụ: 18001090) thuộc dự án "Dịch vụ chăm sóc khách hàng Outsource tại HCMC, HN & DN" với tổng cộng 300 bàn điện thoại viên
  - ✓ Trị giá dự án: 57.000.000.000 VNĐ;145.000 USD (nâng cấp năm 2009)
  - ✓ Địa điểm triển khai: Hà Nội, TP Hồ Chí Minh và Đà Nẵng
  - ✓ Thiết bị lắp đặt: Nortel CS1000M, MPS-500, Call Center 6 Software Solution và phần mềm phát triển bởi ONE CORP
- Công ty Thông tin Di động (VMS): Hệ thống Contact Center cho các Đài 145

- ✓ Qui mô: Cung cấp thiết bị và phần mềm hệ thống Contact Center và phát triển ứng dụng cho Dự án "Trang bị hệ thống ACD/IVR-2 cho đài Trung tâm 145 khu vực I, II, III, IV" cho Công ty VMS với số dịch vụ: 18001090. Hệ thống này phục vụ công tác chăm sóc khách hàng của mạng Mobiphone trên toàn quốc.
- ✓ Trị giá dự án: 15.600.000.000 VNĐ
- ✓ Trong đó: VMS1: 2.8000.000.000 VNĐ, VMS2: 4.900.000.000 VNĐ, VMS3: 2.700.000.000 VNĐ, VMS4: 5.200.000.000 VNĐ và 6.800.000.000 VNĐ nâng cấp năm 2009
- ✓ Các điểm triển khai chính: Hà nội, TP. Hồ Chí Minh, Đà Nẵng
- ✓ Thiết bị lắp đặt: Tổng đài Option 61C, CS 1000M và IVR MPS-500 của Nortel; phần mềm Contact Center Symposium của Nortel và phần mềm của ONE CORP phát triển
- *Công ty Thông tin Di động (VMS): Hệ thống ghi âm và giám sát cho Contact Center Đài 145 của Trung tâm VMS 1, 2 và 3*
  - ✓ Qui mô: Cung cấp thiết bị và xây dựng giải pháp cho Dự án "Trang bị hệ thống giám sát cho đài Trung tâm 145 khu vực II" cho Công ty VMS
  - ✓ Trị giá dự án: 6.800.000.000 VNĐ
  - ✓ Trong đó: VMS1: 2.000.000.000 VNĐ, VMS2: 2.800.000.000 VNĐ, VMS3: 2.000.000.000 VNĐ
  - ✓ Các điểm triển khai chính: Hà nội, TP. Hồ Chí Minh và Đà Nẵng
  - ✓ Thiết bị lắp đặt: Thiết bị ghi âm của Witness Systems; phần mềm ghi âm và giám sát của Witness và Nortel và do ONE CORP tự phát triển
- *Bộ Tài chính: Hệ thống Tổng đài Alcatel 2200 số (thầu phụ cho Công ty ELINCO)*
  - ✓ Qui mô: Cung cấp hệ thống tổng đài Alcatel OmniPCX Enterprise dung lượng 2200 số, hệ thống quản lý và các dịch vụ kỹ thuật phục vụ hoạt động của Bộ Tài chính tại 28 Trần Hưng Đạo – Hà nội (ONE là thầu phụ cho Công ty Điện tử, Tin học và Hóa chất (ELINCO) – Bộ Quốc phòng.
  - ✓ Trị giá dự án: 7.000.000.000 VNĐ
  - ✓ Các điểm triển khai chính: 28 Trần Hưng Đạo - Hà nội
  - ✓ Thiết bị lắp đặt: Tổng đài Alcatel OmniPCX Enterprise; Hệ thống thiết bị ngoại vi và phần mềm quản lý tổng đài

Dự án truyền dẫn quang (Optical Transmission) và mạng MAN:

- *Trung tâm Điều độ điện Thành phố Hồ Chí Minh*
  - ✓ Quy mô: Xây dựng hệ thống mạng SCADA, cung cấp các thiết bị xây dựng hệ thống truyền dẫn mạng SCADA cho 28 điểm.
  - ✓ Trị giá dự án: 8.500.000.000 (năm 2008)
  - ✓ Các điểm triển khai: Thành Phố Hồ Chí Minh

- ✓ Thiết bị lắp đặt: Thiết bị truyền dẫn của hãng Keymile và thiết bị nguồn của hãng Eaton
- *Công ty viễn thông liên tỉnh (VTN): Hệ thống thiết bị truyền dẫn quang*
  - ✓ Qui mô: Cung cấp thiết bị đầu cuối cáp quang (SDH) phục vụ việc sửa chữa, thay thế mạng truyền dẫn quang của Công ty Viễn thông Liên tỉnh trên quy mô toàn quốc.
  - ✓ Trị giá dự án: 476.000 USD (2001); 825.000 USD (giai đoạn 2002), 890.000 USD (2003); 2.032.000 USD (2004-2005), 750.000 USD (giai đoạn đầu 2006).
  - ✓ Các điểm triển khai chính: Hà nội, Tp Hồ Chí Minh, Đà Nẵng và các tỉnh thành toàn quốc.
  - ✓ Thiết bị lắp đặt: TN-16X, TN-1X, TN-1C của Nortel
- *Bộ Công an - Cục Thông tin liên lạc: Hệ thống truyền dẫn quang quy mô toàn quốc*
  - ✓ Qui mô: Cung cấp thiết bị truyền dẫn quang (SDH), phần mềm quản lý mạng (SDH) và dịch vụ mở rộng hệ thống mạng viễn thông của Bộ Công an trên quy mô toàn quốc.
  - ✓ Trị giá dự án: 4,8 tỷ VNĐ (Giai đoạn 2000-2001), 6,2 tỷ VNĐ (Giai đoạn 2001-2002), 11,5 tỷ VNĐ (Giai đoạn 2002-2003), 15,0 tỷ VNĐ (Giai đoạn 2004-2005-2006).
  - ✓ Các điểm triển khai chính: Hà nội, Thành phố Hồ Chí Minh, Đà Nẵng và 61 Tỉnh Thành khác trên phạm vi toàn quốc
  - ✓ Thiết bị lắp đặt: SDH: TN-1P, TN-1X, TN-16X của Nortel
- *Tổng Công ty Điện lực Việt nam - Công ty Điện lực 3 (PC3): Hệ thống thiết bị truyền dẫn cáp quang*
  - ✓ Qui mô: Cung cấp và lắp đặt vật tư thiết bị truyền dẫn quang và phụ kiện cho dự án Thông tin viễn thông Điện lực khu vực nông thôn Miền Trung.
  - ✓ Trị giá dự án: 21,2 tỷ năm 2005; 14,2 tỷ năm 2006
  - ✓ Các điểm triển khai chính: Đà Nẵng và 9 Tỉnh Miền Trung.
  - ✓ Thiết bị lắp đặt: SDH: TN-1X của Nortel; Mux: UMUX 1500 của Keymile
  - ✓ Thời gian triển khai: Năm 2005-2006

Dự án về cáp quang viễn thông (Optical Cable):

- *Tổng Công ty Điện lực Việt nam - Công ty Điện lực 3 (PC3): Cáp quang và phụ kiện*
  - ✓ Qui mô: Cung cấp cáp quang, phụ kiện và dịch vụ kỹ thuật hàn nối, đo kiểm cho Công ty Điện lực 3 - Dự án "Viễn thông Nông thôn giai đoạn 2006".
  - ✓ Trị giá gói thầu: 10,3 tỷ VNĐ (năm 2006), 4 triệu USD (đầu năm 2007)
  - ✓ Các điểm triển khai chính: Đà Nẵng và 9 Tỉnh miền Trung
  - ✓ Thiết bị cung cấp: Cáp quang ADSS, F8 và phụ kiện của hãng ZTT

- *Tổng Công ty Điện lực Việt nam - Công ty Điện lực 2 (PC2): Cáp quang, máy hàn sợi quang và phụ kiện*
  - ✓ Qui mô: Cung cấp cáp quang, phụ kiện và dịch vụ kỹ thuật hàn nối, đo kiểm cho Công ty Điện lực 3 - Dự án "Viễn thông Nông thôn giai đoạn 2006".
  - ✓ Trị giá gói thầu: 10,3 tỷ VNĐ (năm 2006), 4 triệu USD (đầu năm 2007)
  - ✓ Các điểm triển khai chính: Đà Nẵng và 9 Tỉnh miền Trung
  - ✓ Thiết bị cung cấp: Cáp quang ADSS, F8 và phụ kiện của hãng ZTT
  
- *Công ty Điện toán và Truyền số liệu (VDC): Dự án mạng Frame Relay/X.25*
  - ✓ Qui mô: Cung cấp thiết bị và phần mềm của Nortel xây dựng hệ thống mạng Frame Relay/ X.25 của VDC.
  - ✓ Trị giá dự án: 15 tỷ VNĐ (dự án chính năm 2003), 4.5 tỷ VNĐ (mở rộng năm 2004), 4.8 tỷ VNĐ (mở rộng năm 2005), 6.5 tỷ VNĐ (mở rộng năm 2006/2007)
  - ✓ Các điểm triển khai chính: Hà Nội, TP Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, Quảng Ninh, Hà Tây, Nghệ An, Khánh Hòa, Huế, Bình Dương, Cần Thơ, Đồng Nai, Đắk Lắk, Lâm Đồng, Vũng Tàu, Tây Ninh, Đồng Tháp, An Giang, Trà Vinh và Tiền Giang.
  - ✓ Thiết bị lắp đặt: MultiService Switch Passport 7480, 7440 và 6440 của Nortel
  - ✓ Thời gian triển khai: Tháng 3-2003 đến tháng 9-2003 (dự án chính), Tháng 2-2004, 6-2005, 12-2006 và 4-2007 (dự án mở rộng)
  
- *Công ty Điện toán và Truyền số liệu (VDC): Dự án mạng Frame Relay/ X.25*
  - ✓ Qui mô: Mua sắm thiết bị dự phòng và mở rộng hệ thống mạng Frame Relay/ X.25 của VDC.
  - ✓ Trị giá dự án: 2,3 tỷ VNĐ ( mua sắm thiết bị dự phòng và mở rộng, năm 2009)
  - ✓ Thời gian triển khai: 2009
  - ✓ Các điểm triển khai chính: Hà Nội, TP Hồ Chí Minh, Đà Nẵng.
  - ✓ Thiết bị lắp đặt: Phụ kiện MultiService Switch Passport 7480, 7440 và 6440 của Nortel
  
- *Công ty Điện toán và Truyền số liệu (VDC): Dự án mở rộng POP VNN4 - Gói 4: Thiết bị Access Server cấp II*
  - ✓ Qui mô: Cung cấp thiết bị và dịch vụ triển khai hệ thống thiết bị Access Server cấp II của Aastra cho dự án "Mở rộng POP VNN4". Hệ thống bao gồm 21 bộ thiết bị CVX 600 phân bố tại 21 Tỉnh Thành trên phạm vi toàn quốc.
  - ✓ Trị giá dự án: 15 tỷ VNĐ (Dự án chính năm 2003), 4 tỷ VNĐ (Mở rộng năm 2004), 6.5 tỷ VNĐ (Mở rộng năm 2005).
  - ✓ Các điểm triển khai chính: VDC1 (Hải Phòng, Hải Dương, Quảng Ninh, Bắc Ninh, Hà Nam, Nam Định, Hòa Bình, Hà Tây, Vĩnh phúc); VDC2 (Lâm Đồng, Đồng Nai,

- Vũng Tàu, Bình Dương, Long An, Tiền Giang, Cần Thơ, An Giang, Kiên Giang);  
VDC3 (Huế, Bình Định, Khánh Hòa)
- ✓ Thiết bị lắp đặt: CVX 600 của Aastra
  - ✓ Thời gian triển khai: Tháng 6-2003 đến tháng 8-2003 (dự án chính), Tháng 4-2004, tháng 3 năm 2005 (dự án mở rộng)
- *Công ty Viễn thông Liên Tỉnh: Cung cấp Vật tư sửa chữa ứng cứu cho tuyến truyền dẫn Bắc - Nam*
    - ✓ Qui mô: Cung cấp Vật tư sửa chữa ứng cứu cho tuyến truyền dẫn Bắc - Nam
    - ✓ Trị giá dự án: 836.000 USD (giai đoạn 2009)
    - ✓ Thời gian triển khai: Năm 2009
    - ✓ Các điểm triển khai chính: VTN tại Hà Nội, Thành phố HCM và Đà Nẵng
    - ✓ Thiết bị lắp đặt: Phụ kiện cho các thiết bị truyền dẫn Nortel..
  - *Công ty CP TK XD TM Hoàng Việt – Cung cấp Thiết bị Truyền dẫn quang*
    - ✓ Qui mô: Cung cấp Thiết bị Truyền dẫn quang
    - ✓ Trị giá dự án: 110.892,42 USD (2009)
    - ✓ Thời gian triển khai: Năm 2009
    - ✓ Các điểm triển khai chính: Thành phố HCM
    - ✓ Thiết bị lắp đặt: Thiết bị Nortel
  - *Trung tâm Điều độ điện Thành phố Hồ Chí Minh*
    - ✓ Quy mô: Xây dựng hệ thống mạng SCADA, cung cấp các thiết bị xây dựng hệ thống truyền dẫn mạng SCADA cho 28 điểm.
    - ✓ Trị giá dự án: 8,5 tỷ (năm 2008)
    - ✓ Các điểm triển khai: Thành Phố Hồ Chí Minh
    - ✓ Thiết bị lắp đặt: Thiết bị truyền dẫn của hãng Keymile và thiết bị nguồn của hãng Eaton

**Một số dự án tin học tiêu biểu**

- *Tổng Công ty Điện lực Việt nam và các Công ty điện lực 1, 3*
  - ✓ Qui mô: Xây dựng hệ thống mạng cho Tổng Công ty Điện lực Việt Nam và cung cấp thiết bị và dịch vụ kỹ thuật cho các Chi nhánh của Công ty Điện lực 1 và 3 để xây dựng các mạng LAN kết nối vào hệ thống mạng diện rộng của Công ty Điện lực 1, 3. Cung cấp thiết bị xây dựng hệ thống mạng diện rộng WAN của Công ty Điện lực 3 giai đoạn 1.
  - ✓ Trị giá các dự án: 50.000 USD (Tổng Công ty - Năm 2000), 220.000 USD (Công ty Điện lực 1 - Năm 2001), 150.000 USD (Công ty Điện lực 3 - Năm 2003), 150.000 USD (Công ty Điện lực 3 - Năm 2004), 650.000 USD (Công ty Điện lực 3 - Năm 2005), 500.000 USD (Công ty Điện lực 3 - Năm 2006), 800.000 USD (Công ty Điện lực 3 – Đầu năm 2007).

- ✓ Các điểm triển khai chính: HN, Tp HCM, ĐN và các Tỉnh Thành trên toàn quốc
- ✓ Thiết bị lắp đặt: Server và trạm làm việc: IBM, HP, Thiết bị mạng: Nortel, Hệ thống cáp quang và cáp xoắn: AMP
- *Ngân hàng Công thương Việt Nam và 145 Chi nhánh trên phạm vi toàn quốc*
  - ✓ Qui mô: Cung cấp thiết bị mạng Nortel, cáp và phụ kiện AMP cho hệ thống mạng của Trụ sở chính và 130 Chi nhánh trên phạm vi toàn quốc phục vụ công tác quản lý, kinh doanh của ngân hàng Công thương năm 1996-2005.
  - ✓ Trị giá dự án: 400.000 USD (năm 1996-1999), 180.000 USD ( 2000), 252.000 USD (năm 2001), 350.000 USD (năm 2002), 630.000 USD (năm 2003); 510.000 USD (năm 2004), 700.000 USD (2005- 2006), 400.000 USD (đầu năm 2007).
  - ✓ Thiết bị lắp đặt: Thiết bị mạng: Passport, Routing Switch, Switch của Nortel, Hệ thống cáp và phụ kiện: AMP
- *Trường Đại học Bách khoa Hà nội: Thư viện điện tử và một số dự án khác*
  - ✓ Qui mô: Hệ thống mạng CAMPUS trên qui mô toàn trường nối đến tất cả các khoa, Phòng, Ban, Trung tâm trực thuộc phục vụ khai thác Thư viện điện tử và công tác quản lý. Backbone cáp quang Single Mode tốc độ cao kết nối các ATM và các Fast Ethernet Switch toàn trường. Dự án mạng thông tin tốc độ cao (Data, Video, Voice) cho toà nhà Thư viện Điện tử, Dự án Trung tâm Tính toán hiệu năng cao, Dự án Phòng học Ngoại ngữ Đa phương tiện ...
  - ✓ Trị giá dự án: 150.000 USD (năm 2000); 500.000 USD (2001-2002), 600.000 USD (năm 2003-2004), 150.000 USD (2004), 500.000 USD (năm 2005), 600.000 USD (năm 2006).
  - ✓ Thiết bị lắp đặt: Thiết bị Core Switch, Router, Firewall, IDS, WLAN Nortel, Hệ thống máy tính: SUN, HP, IBM, Hệ thống cáp quang và cáp xoắn có cấu trúc: AMP
- *Bưu điện Hải Phòng: Mở rộng hệ thống mạng MAN Gigabit Ethernet*
  - ✓ Qui mô: Cung cấp thiết bị Core, Access và hệ thống NMS của Nortel phục vụ dịch vụ thoại, ADSL và Ethernet cho khách hàng của Bưu điện Hải Phòng
  - ✓ Trị giá dự án: 1,86 tỷ (năm 2009)
  - ✓ Thời gian triển khai: Năm 2009
  - ✓ Thiết bị lắp đặt: Thiết bị Core, Access và NMS: Nortel
- *Tổng công ty hàng không Việt nam: Cung cấp, tích hợp hệ thống UPS tổng và các thiết bị phụ trợ của TCT HKVN*
  - ✓ Qui mô: " Cung cấp, tích hợp hệ thống UPS tổng và các thiết bị phụ trợ của TCT HKVN" của Tổng công ty hàng không Việt nam.
  - ✓ Trị giá dự án: 1,77 tỷ VNĐ (2009)
  - ✓ Thiết bị lắp đặt: Hệ thống UPS tổng của hãng APC, Hệ thống tủ phân phối điện và hệ thống dẫn điện

- ✓ Địa chỉ lắp đặt: Tổng công ty hàng không Việt nam- Gia Lâm, Hà Nội.
- Công ty cổ phần sản xuất và dịch vụ Viễn thông Vina: Hợp đồng khung cung cấp hệ thống thiết bị chuyển mạch mạng lõi (Core Switch) Core Switch, Access Switch và các thiết bị viễn thông khác:
  - ✓ Qui mô: Cung cấp và lắp đặt thiết bị mạng lõi Core Switch, Access Switch và các thiết bị viễn thông khác
  - ✓ Trị giá dự án: Giai đoạn 1: 210.463 USD (2009)
  - ✓ Thiết bị lắp đặt: Thiết bị Core Switch, Access Switch và các thiết bị viễn thông khác của hãng Juniper
  - ✓ Địa chỉ : Hà Nội, Hải Dương
- Trường Đại học Bách khoa Hà nội: Thư viện điện tử
  - ✓ Qui mô: Cung cấp và lắp đặt thiết bị mạng, kiểm soát sách, camera.. của hệ thống thông tin thư viện số (phần bổ sung)- Dự án: Thư viện Điện tử
  - ✓ Trị giá dự án: 2,93 tỷ VNĐ (2009)
  - ✓ Thiết bị lắp đặt: Thiết bị Switch Nortel, Camera Axis, Hệ thống máy tính: Dell, Hệ thống cáp quang và cáp xoắn có cấu trúc: AMP
- Tổng cục Kỹ thuật- Bộ Công An : Trang bị hệ thống thông tin liên lạc, phần cứng hệ thống tin học, hệ thống hiển thị lưu trữ.
  - ✓ Qui mô: Trang bị hệ thống thông tin liên lạc, phần cứng hệ thống tin học, hệ thống hiển thị lưu trữ " thuộc dự án " TTTTCH Công an Tỉnh Lào Cai" của Tổng cục Kỹ thuật- Bộ Công An
  - ✓ Trị giá dự án: 154.900 USD (2009)
  - ✓ Thiết bị lắp đặt: Máy chủ, máy tính để bàn, máy tính xách tay và thiết bị phụ trợ: Dell, Thi chủ, máy tính để bàn, máy tính xách tay và thiết bị phụ trợ: Dell, ống hiển tBM, Tủ thiết bị, UPS, máy điện thoại, thiết bị truy nhập từ xa RAS, phần mềm hệ thống, hệ thống cáp mạng, máy văn phòng...
- Tổng Công ty Điện lực Việt nam - Công ty Viễn thông điện lực (EVN Telecom): Hệ thống thiết bị quản lý băng thông:
  - ✓ Dự án " Trang bị Class 5 Softswitch nâng cấp hệ thống mạng lõi Internet và mạng truyền tải IP- Giai đoạn 1".
  - ✓ Trị giá gói thầu: 3,3 tỷ VNĐ
  - ✓ Các điểm triển khai chính: Hà Nội
  - ✓ Thiết bị cung cấp: Thiết bị quản lý băng thông của hãng Allot
- Trường đại Học Khoa học tự nhiên Thành phố Hồ Chí Minh

- ✓ Quy mô: Xây dựng hệ thống điện, cáp mạng, hệ thống cáp điện thoại, cung cấp thiết bị mạng, hệ thống Camera giám sát, phòng máy chủ cho toà nhà 15 tầng- Nhà Điều Hành Linh Trung
  - ✓ Trị giá dự án: 5 tỷ (năm 2008)
  - ✓ Các điểm triển khai: Thành phố Hồ Chí Minh
  - ✓ Thiết bị lắp đặt: Thiết bị mạng Nortel, Wireless Nortel, Camera Axis, Thiết bị chống sét, hệ thống cáp mạng AMP, Server IBM.
- Công ty Điện lực Thành phố Hồ Chí Minh (HCM PC)
    - ✓ Quy mô: Xây dựng hệ thống mạng MAN với 3 trung tâm lớn và 30 trung tâm truy nhập phục vụ kết nối các chi nhánh điện trực thuộc Điện lực Thành phố Hồ Chí Minh.
    - ✓ Trị giá dự án: 4,5 tỷ (năm 2008)
    - ✓ Các điểm triển khai: Thành Phố Hồ Chí Minh
    - ✓ Thiết bị lắp đặt: Thiết bị mạng Nortel (Core Switch ERS8600 và ERS5500)

### 8.1 Triển vọng phát triển ngành

Thị trường viễn thông và công nghệ thông tin Việt Nam có tốc độ tăng trưởng khá cao trong khu vực Asean và châu Á Thái Bình Dương. Trong các năm tới thị trường này vẫn tiếp tục tăng trưởng mạnh cả về chiều rộng (số lượng người sử dụng các dịch vụ về viễn thông và công nghệ thông tin) và chiều sâu (đa dạng hóa các dịch vụ gia tăng); công nghệ mạng hội tụ đa dịch vụ trên nền IP sẽ thay thế các công nghệ truyền thống, dịch vụ về di động chiếm ưu thế so với cố định. Với tiềm năng phát triển của toàn ngành mở ra triển vọng phát triển các lĩnh vực kinh doanh của Công ty, cụ thể:

#### ❖ Hệ thống cáp quang viễn thông:

Hiện nay Công ty đã có uy tín về sản phẩm cáp quang treo viễn thông trong thị trường điện lực. Chủ trương của Tập đoàn Điện lực Việt Nam là sẽ mở rộng kinh doanh viễn thông đến tất cả các vùng miền trên phạm vi toàn quốc, cung cấp dịch vụ viễn thông và công nghệ thông tin đến tất cả các khách hàng sử dụng điện. Trong tương lai gần, EVN chưa có chủ trương sản xuất cáp quang nên thị trường cung cấp các giải pháp cáp quang và các hệ thống truyền dẫn quang, hệ thống mạng quang nội hạt, hệ thống truy cập đa dịch vụ sẽ tiếp tục được duy trì. Tuy nhiên, tỷ trọng doanh thu các sản phẩm và giải pháp ở mảng này sẽ giảm tương đối do việc cung cấp cáp quang và phụ kiện cho dự án viễn thông nông thôn của Công ty Điện lực 3 chỉ còn triển khai giai đoạn 6 sẽ bắt đầu triển khai trong năm 2009 sau thời gian gián đoạn trong năm 2008

- ❖ Các hệ thống mạng đa dịch vụ định hướng theo công nghệ NGN: Công nghệ NGN theo xu hướng chung đang thay thế dần các công nghệ truyền thống TDM, các hệ thống viễn thông và công nghệ thông tin ngày càng có xu hướng hợp nhất. Nắm bắt được xu hướng đó, Công ty đã và đang đẩy mạnh phát triển các giải pháp trên nền NGN và có khả năng tích hợp với các hệ thống hiện tại sử dụng công nghệ truyền thống.

❖ **Hệ thống tổng đài nội bộ (PABX) và các ứng dụng trên nền PABX:**

Xu hướng trước đây, các Bộ, Ngành, doanh nghiệp thường sử dụng các dịch vụ thoại đầu cuối do các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông trang bị. Hiện nay xu hướng đó đang dần thay đổi sang các hệ thống tổng đài nội bộ dùng riêng và thiết lập mạng các hệ thống tổng đài kết nối với nhau chia sẻ trên hệ thống đường truyền dùng riêng nhằm mục đích chủ động về dịch vụ và tiết kiệm chi phí. Vì vậy nhu cầu về trang bị các hệ thống tổng đài và mạng tổng đài nội bộ là khá lớn đặc biệt là các Bộ, Ngành và các doanh nghiệp có mạng lưới chi nhánh trên toàn quốc.

❖ **Hệ thống Contact Center và dịch vụ liên quan**

Nắm bắt được nhu cầu thị trường về hệ thống Contact Center cho mục đích chăm sóc, giải đáp khách hàng của các doanh nghiệp, ngay từ năm 2004, Công ty đã đầu tư nghiên cứu các ứng dụng về Contact Center và đưa vào triển khai trong các năm 2005-2007 và đem lại kết quả tốt vào năm 2008 và năm 2009. Xuất phát từ nhu cầu tăng trưởng và khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp, thị trường về Contact Center và các dịch vụ chăm sóc, giải đáp khách hàng đang phát triển mạnh ở Việt Nam, đây cũng là mảng hoạt động chiến lược trong các năm tiếp theo và dự kiến sẽ vẫn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu doanh thu của Công ty.

❖ **Các giải pháp mạng và an ninh an toàn mạng thông tin trên mạng**

Sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ thông tin đã ngày càng đưa nhiều ứng dụng của tin học, công nghệ vào việc kinh doanh, quản lý... Đồng thời đặt ra yêu cầu bức thiết cho việc đảm bảo an ninh an toàn về thông tin. Công ty đã có kinh nghiệm trong lĩnh vực mạng máy tính qua việc triển khai nhiều hệ thống mạng trên quy mô toàn quốc của các Bộ, Ngành, Cơ quan như Bộ Giáo dục và Đào tạo, Bộ Công an, Bộ Khoa học Công nghệ, Tổng cục Tình báo, Tổng cục An ninh, Ngân hàng Công thương Việt Nam, trường Đại học Bách Khoa Hà Nội... và trong tương lai vẫn tiếp tục duy trì phát triển các hệ thống mạng máy tính (LAN, MAN, WAN). Đồng thời, Công ty cũng đã triển khai nhiều hệ thống an ninh an toàn mạng cho các khách hàng và nghiên cứu ứng dụng nhằm trang bị cho khách hàng các phương án tổng thể về hệ thống an ninh an toàn mạng, các phương án phòng và chống tấn công trên mạng thông tin.

❖ **Thị trường dịch vụ về viễn thông và công nghệ thông tin: Khi các hệ thống viễn thông và công nghệ thông tin đã được trang bị và đi vào hoạt động ổn định, song song với việc tiếp tục bổ sung nâng cấp hệ thống, các khách hàng đặc biệt là các nhà cung cấp dịch vụ, các doanh nghiệp lớn, các doanh nghiệp trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng, bảo hiểm đều có nhu cầu về dịch vụ dịch vụ vận hành, bảo trì và hỗ trợ kỹ thuật cho các hệ thống viễn thông và công nghệ thông tin. Thị trường dịch vụ này sẽ ngày càng chiếm ưu thế so với thị trường cung cấp các thiết bị và phần mềm. Để phục vụ tốt cho nhu cầu trên, Công ty đã và đang đầu tư nhân lực cho mảng thị trường dịch vụ ngày.**

## 8.2 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

Sự phát triển của nền kinh tế không thể tách rời các ứng dụng của công nghệ thông tin và truyền thông. Chiến lược phát triển công nghệ thông tin và truyền thông Việt Nam đến năm 2010 và định hướng năm 2020 được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt tại quyết định số Quyết định số 246/2005/QĐ-TTCT đã chỉ rõ công nghệ thông tin và truyền thông phải trở thành ngành kinh tế mũi nhọn và được ưu tiên phát triển nhằm thúc đẩy sự tăng trưởng của nền kinh tế. Chiến lược mục tiêu đưa ra đến năm 2010, công nghiệp công nghệ thông tin và truyền thông có tốc độ tăng trưởng từ 20-25%/năm, đạt tổng doanh thu khoảng 6-7 tỷ USD và đạt khoảng 15 tỷ USD năm 2015. Đến năm 2020, với công nghệ thông tin và truyền thông làm nòng cốt, Việt Nam chuyển đổi nhanh cơ cấu kinh tế - xã hội trở thành một nước có trình độ tiên tiến về phát triển kinh tế tri thức và xã hội thông tin, góp phần quan trọng thực hiện thắng lợi sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Trên cơ sở chiến lược phát triển của ngành, Công ty xây dựng chiến lược kinh doanh trong các năm tới như sau:

- ❖ Tiếp tục tập trung vào ngành nghề truyền thông của Công ty là lĩnh vực CNTT và truyền thông
- ❖ Đa dạng hóa và phát triển các loại hình sản phẩm theo hướng nâng cao tỷ trọng sản phẩm dịch vụ, sản phẩm mang tính kỹ thuật triển khai, giảm tỷ trọng mang tính thương mại.
- ❖ Giữ vững khách hàng truyền thống, mở rộng và đa dạng hóa đối tượng khách hàng, đẩy mạnh và phát triển thị trường tiềm năng.
- ❖ Củng cố và phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao để đáp ứng kịp thời yêu cầu phát triển hoạt động kinh doanh trong các năm sau.
- ❖ Mở rộng hợp tác và liên kết để phát triển hệ thống các đối tác chiến lược, các nhà cung cấp trong lĩnh vực CNTT và truyền thông trên thế giới.

## 9. Chính sách với người lao động

### 9.1 Cơ cấu lao động trong công ty

Tại thời điểm 31/03/2010, tổng số lao động trong Công ty là 81 người, trong đó:

**Bảng 11: Cơ cấu lao động phân theo trình độ học vấn tại thời điểm 31/03/2010**

STT	Trình độ	Số người	Tỷ lệ (%)
1	Lao động có trình độ trên đại học	1	1,23
2	Lao động có trình độ đại học	59	72,84
3	Lao động có trình độ trung cấp	10	12,35
4	Lao động phổ thông	11	13,58
<b>Tổng cộng</b>		<b>81</b>	<b>100</b>

*Nguồn: Công ty cổ phần Truyền thông số 1*

## 9.2 Chính sách với người lao động

### ❖ Chế độ làm việc

Thời gian làm việc: Công ty tổ chức làm việc 8 giờ/ngày và 5,5 ngày/tuần, nghỉ trưa 1,5 giờ. Khi có yêu cầu về tiến độ, Công ty có thể yêu cầu cán bộ nhân viên làm việc thêm giờ và thực hiện các chế độ đãi ngộ thỏa đáng cho người lao động bên cạnh các chế độ mà nhà nước qui định.

Nghỉ phép, lễ, Tết: Nhân viên công ty được nghỉ lễ, Tết theo đúng qui định của nhà nước. Thời gian nghỉ phép là 12 ngày/năm tính cho nhân viên làm việc chính thức tại công ty từ 12 tháng trở lên. Những nhân viên làm việc chính thức chưa đủ 12 tháng thì ngày phép tính theo tỉ lệ thời gian làm việc. Ngoài ra, cứ 5 năm công tác được thêm 1 ngày phép.

Nghỉ ốm, thai sản: Thời gian và chế độ được hưởng theo đúng qui định của nhà nước.

Điều kiện làm việc: Công ty luôn cố gắng tạo điều kiện tốt nhất cho nhân viên làm việc, cụ thể, Công ty trang bị đầy đủ trang thiết bị để nhân viên làm việc. Ngoài ra, nguyên tắc an toàn lao động luôn được tuân thủ nghiêm ngặt

### ❖ 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. Tuy mỗi một vị trí công tác sẽ có tiêu chuẩn tuyển dụng riêng nhưng tiêu chuẩn cơ bản gồm có: có trình độ chuyên môn phù hợp và có ý thức trong công việc.

Đào tạo: Công ty đầu tư mạnh cho công tác đào tạo, đặc biệt là đào tạo đội ngũ kỹ thuật để đáp ứng sự phát triển của kỹ thuật và công nghệ ngành viễn thông. Hàng năm, kỹ sư của Công ty luôn được tham gia các khóa đào tạo trong và ngoài nước như Singapore, Malaysia, Trung Quốc, Australia.

### ❖ Chính sách lương, thưởng, phúc lợi

Chính sách lương: Công ty gắn chính sách lương với chính sách quản lí lao động nhằm ngày càng hoàn thiện cơ cấu và chất lượng lao động. Cụ thể, công ty trả lương theo hướng khuyến khích những lao động có kết quả lao động tốt, cống hiến và gắn bó lâu dài với Công ty; gắn mức độ trách nhiệm của các chức danh trong việc tạo ra hiệu quả kinh doanh với mức lương.

Chính sách thưởng: Nhằm khuyến khích người lao động nâng cao năng suất và hiệu quả công việc, đồng thời gắn bó với công ty, ngoài các chính sách thưởng do nhà nước qui định, Công ty cũng có các chính sách riêng như ưu tiên cho người lao động mua cổ phiếu của công ty, thưởng theo dự án.

### ❖ Các phúc lợi khác: Nhân viên công ty được Công ty trích nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế theo đúng qui định của nhà nước và bảo hiểm tai nạn cá nhân 24/24.

- ❖ Năm 2007 mức lương bình quân của cán bộ công nhân viên công ty đạt 3.941.000 đồng/người/tháng; năm 2008 đạt 7.364.029 đồng/người/tháng, và năm 2009 đạt 6.106.047 đồng/người/tháng

## 10. Căn cứ chia cổ tức

Căn cứ theo điều lệ của Công ty, tỷ lệ cổ tức hàng năm do HĐQT đề xuất và được ĐHĐCĐ quyết định như sau:

- ❖ Công ty chỉ được trả cổ tức cho các cổ đông khi kinh doanh có lãi, hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật.
- ❖ Công ty phải đảm bảo sau khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đủ các khoản nợ và các khoản nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả.
- ❖ Cổ đông được chia cổ tức theo tỷ lệ vốn góp. Tỷ lệ cổ tức sẽ được ĐHĐCĐ quyết định dựa trên đề xuất của HĐQT căn cứ trên kết quả hoạt động kinh doanh của năm tài chính và kế hoạch kinh doanh của các năm tới.

Chính sách cổ tức của Công ty đảm bảo quyền lợi cho cổ đông và khả năng mở rộng sản xuất và tăng trưởng trong tương lai. Tỷ lệ cổ tức năm 2007 của Công ty là 20%, trong đó 5% bằng tiền mặt, 15% bằng cổ phiếu. Cổ tức năm 2008 là 10 % bằng tiền mặt 15% bằng cổ phiếu. Tỷ lệ cổ tức năm 2009 của Công ty là 17% .

## 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

- ❖ Trích khấu hao TSCĐ:

Tài sản cố định hữu hình được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính. Số năm khấu hao các loại tài sản như sau:

▪ Thiết bị, dụng cụ quản lý	02 - 05 năm
▪ Máy móc thiết bị	03 năm
▪ Thiết bị, dụng cụ quản lý	02 - 05 năm

- ❖ Mức lương bình quân:

Năm 2007, mức thu nhập bình quân đạt 3.941.000 đồng/tháng, năm 2008 đạt 7.364.029 đồng/người/tháng, và năm 2009 đạt 6.106.047 đồng.

- ❖ Thanh toán các khoản nợ đến hạn:

Công ty luôn thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản nợ và khoản vay đến hạn.

❖ 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.

❖ 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.

Ngày 10/04/2010, ĐHĐCĐ thông qua việc phân phối lợi nhuận sau thuế năm 2009 như sau:

- Lợi nhuận sau thuế: 7.538.457.590 đồng
- Trích quỹ khen thưởng phúc lợi: 450.000.000 đồng
- Trích quỹ dự trữ vốn điều lệ: 400.000.000 đồng
- Trích quỹ đầu tư phát triển: 600.000.000 đồng
- Chia cổ tức: 6.069.000.000 đồng tương đương với tỷ lệ cổ tức là 17% mệnh giá, trong đó: 5% bằng tiền mặt; 12% bằng cổ phiếu.

❖ Tổng dư nợ vay:

**Bảng 12: Vay và nợ ngắn hạn**

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Ngân hàng	31/12/2008		31/12/2009		6 tháng đầu năm 2010	
		Dư nợ	Lãi suất	Dư nợ	Lãi suất	Dư nợ	Lãi suất
I	Vay ngắn hạn ngân hàng	6.809		17.046		2.377	
1	Vay Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam	6.809		17.046		2.377	
	<i>Bảng VND</i>	690		11.600	10,5%	-	-
	<i>Bảng ngoại tệ</i>	6.119		5.446	6,5%	2.377	6%
II	Vay ngắn hạn các cá nhân khác	-		2.695	1%	1.285	1,5%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>6.809</b>		<b>19.742</b>		<b>3.662</b>	

Nguồn: Công ty Cổ phần truyền thông số 1

❖ Tình hình công nợ hiện nay:

**Bảng 13: Các khoản phải thu**

Đơn vị tính: đồng

Chi tiêu	31/12/2008	31/12/2009	6 tháng đầu năm 2010
Phải thu từ khách hàng	41.154.484.778	64.659.446.779	22.382.932.433
Trả trước cho người bán	797.077.376	7.772.395.125	6.577.455.328
Phải thu khác	867.859.785	1.012.507.500	735.072.490
Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(56.061.180)	(1.550.598.626)	(1.550.598.626)
<b>Tổng cộng</b>	<b>42.763.360.759</b>	<b>71.893.750.778</b>	<b>28.144.861.625</b>

*Nguồn: Báo cáo kiểm toán Công ty cổ phần Truyền thông số 1 năm 2008-2009, Báo cáo tài chính soát xét 6 tháng đầu năm 2010 Công ty Cổ phần Truyền thông số 1*

**Bảng 14: Các khoản phải trả**

Đơn vị tính: Đồng

Chi tiêu	31/12/2008	31/12/2009	6 tháng đầu năm 2010
1. Phải trả người bán	16.200.594.014	31.401.473.948	12.055.476.391
2. Người mua trả tiền trước	2.832.176.909	6.057.094.003	10.002.678.007
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	5.524.668.008	9.006.149.338	1.714.305.719
4. Phải trả người lao động	1.329.503.913	645.403.087	474.255.210
4. Chi phí phải trả	296.291.131	203.366.099	19.833.833
5. Các khoản phải trả, phải nộp khác	27.191.938	211.041.858	2.230.610.479
<b>Tổng cộng</b>	<b>33.020.308.794</b>	<b>67.267.135.561</b>	<b>26.497.159.639</b>

*Nguồn: Báo cáo kiểm toán Công ty cổ phần Truyền thông số 1 năm 2008-2009, Báo cáo tài chính soát xét 6 tháng đầu năm 2010 Công ty Cổ phần Truyền thông số 1*

**11.2 Tình hình thực hiện nghĩa vụ đối với ngân sách Nhà nước**

**Bảng 15: Các khoản thuế đã nộp giai đoạn 2008 – 6 tháng năm 2010**

Đơn vị tính: Đồng

Chi tiêu	31/12/2008	31/12/2009	6 tháng đầu năm 2010
1. Thuế GTGT hàng bán nội địa	1.079.741.046	1.945.991.369	4.188.566.032
2. Thuế GTGT hàng nhập khẩu	3.044.094.407	5.234.497.282	3.004.011.246
3. Thuế xuất, nhập khẩu	2.184.697.761	2.601.534.031	1.248.366.941
4. Thuế thu nhập doanh nghiệp	2.469.016.781	1.668.600.633	1.006.519.197

Chỉ tiêu	31/12/2008	31/12/2009	6 tháng đầu năm 2010
4. Thuế thu nhập cá nhân	225.471.796	81.336.683	260.049.226
5. Các loại thuế khác	4.000.000	4.000.000	4.000.000
6. Các khoản phí, lệ phí và các khoản phải nộp khác (tiền thuê đất...)	-	-	20.000.000
<b>Tổng cộng</b>	<b>9.007.021.791</b>	<b>11.535.959.998</b>	<b>9.731.512.642</b>

*Nguồn: Báo cáo kiểm toán Công ty cổ phần Truyền thông số 1 năm 2008-2009, Báo cáo tài chính soát xét 6 tháng đầu năm 2010 Công ty Cổ phần Truyền thông số 1*

### 11.3 Các chỉ tiêu tài chính cơ bản

**Bảng 16: Các chỉ tiêu tài chính của Công ty trong thời kỳ 2008 – 2009**

Chỉ tiêu	2008	2009
<i>Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</i>		
- Hệ số thanh toán ngắn hạn = TSLĐ/Nợ ngắn hạn	1,86 lần	1,48 lần
- Hệ số thanh toán nhanh = (TSLĐ - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	1,61 lần	1,28 lần
<i>Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</i>		
- Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,52 lần	0,65 lần
- Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	1,07 lần	1,9 lần
<i>Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</i>		
- Vòng quay hàng tồn kho	14,13 lần	9,19 lần
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản	1,70 lần	1,27 lần
<i>Chỉ tiêu về khả năng sinh lợi</i>		
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	6,8%	5,78%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	23,8%	21,28%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	11,5%	7,34%
- Hệ số lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	9,9%	6,9%

*Nguồn: Công ty cổ phần Truyền thông số 1*

## 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 Lư Hồng Chiểu	Chủ tịch HĐQT
❖ Ông Phạm Thế Hùng	Phó Chủ tịch HĐQT
❖ Ông Nguyễn Doãn Lê Minh	Ủy viên HĐQT
❖ Ông Đinh Quang Thái	Ủy viên HĐQT
❖ Ông Nguyễn Hà Thanh	Ủy viên HĐQT
❖ Ông Đặng Anh Phương	Ủy viên HĐQT
❖ Ông Hoàng Hà	Ủy viên HĐQT

**1. Họ và tên:** Lư Hồng Chiểu

Số CMND : 011813263 do Công an Tp Hà Nội cấp ngày 05/04/2004

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 23/12/1971

Nơi sinh : Hà Nội

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Quảng Ninh

Địa chỉ thường trú : Số 79/449 phố Ngọc Lâm, quận Long Biên, thành phố Hà Nội

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan : (04) 39765086

Trình độ văn hoá : 12/12

Trình độ chuyên môn : Đại học Tài chính

Quá trình công tác:

- Từ năm 1992 - 2004 - Cán bộ kế toán tại Công ty Trắc địa bản đồ - Bộ Quốc phòng. Từ 1999 - 2004 đảm nhận chức vụ Kế toán trưởng Công ty.
- Từ 2004 - Nay - Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần

*Thiết bị Trường học và đồ chơi Cảnh diều;*  
- *Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Truyền thông số 1.*

Chức vụ công tác hiện nay: Chủ tịch HĐQT kiêm Phó TGD (Ngày BN: 10/4/2010)

Số lượng cổ phần nắm giữ : 98.923 cổ phần

Tỷ lệ cổ phần nắm giữ : 2,77% vốn điều lệ

Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của những người có liên quan: Không

Hành vi vi phạm pháp luật : Không có

Các khoản nợ đối với công ty : Không có

Quyền lợi, mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đến tổ chức phát hành: Không có

**2. Họ và tên:** **Phạm Thế Hùng**

Số chứng minh thư nhân dân : 011258679 cấp ngày 21.03.2001 tại Công an Tp Hà Nội

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 24.11.1964

Nơi sinh : Thanh Hóa

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Thanh Bình, Thanh Hà, Hải Dương

Địa chỉ thường trú : 2/1 Phương Mai, Đống Đa, Hà Nội

Số điện thoại liên lạc : 0903412852

Trình độ văn hoá : 12/12

Trình độ chuyên môn : Đại học

Quá trình công tác:

- Từ 1990-2002 Công ty Cổ phần FPT
- Từ 2002-2005 Công ty TNHH Hệ thống Thông tin FPT
- Từ 2005-2009 Công ty Cổ phần Viễn thông FPT
- Từ 2009 – 2010 Công ty Cổ phần Tin học – Viễn thông Hàng không

Chức vụ công tác hiện nay : Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị (Ngày BN: 10/4/2010)

Số lượng cổ phần nắm giữ : 166.424 cổ phần

Tỷ lệ cổ phần nắm giữ : 4,66% vốn điều lệ

Tỷ lệ nắm giữ của những người có liên quan:

- Vợ: Đỗ Quỳnh Lan nắm giữ số lượng 127.900 cổ phần chiếm tỷ lệ 3,58% vốn điều lệ

Hành vi vi phạm pháp luật : Không có

Các khoản nợ đối với công ty : Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không có

Lợi ích liên quan đến tổ chức phát hành: Không có

**3. Họ và tên: Nguyễn Doãn Lê Minh**

Số chứng minh thư nhân dân : 011470355 Cấp ngày 13/8 /2002 tại Hà Nội

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 10/11/1967

Nơi sinh : Hà Nội

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Hoài Đức, Hà Nội

Địa chỉ thường trú : E1 Phòng 26 Quỳnh mai, Hai Bà Trưng, Hà Nội

Số điện thoại liên lạc : (04) 39765086

Trình độ văn hoá : 12/12

Trình độ chuyên môn : Kỹ sư Điện tử-Tin học, Kỹ Sư Kinh Tế

Quá trình công tác:

- Từ năm 1994 – 2004 Giám đốc Phát triển Công ty TNHH ONE;  
Giám đốc Phát triển Công ty Cổ phần Thương mại và Công nghệ Tin học số 1
- Từ năm 2004 – Nay Giám đốc Phát triển tại Công ty Kính Kala  
Ủy viên HĐQT Công ty cổ phần Truyền thông số 1

Chức vụ công tác hiện nay: Ủy viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Truyền thông số 1 (ngày bổ nhiệm: 30/8/2007)

Số lượng cổ phần nắm giữ : 184.818 cổ phần

Tỷ lệ cổ phần nắm giữ : 5,18% vốn điều lệ

Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của người có liên quan:

- Vợ Phạm Thanh Huyền nắm giữ 13.535 cổ phần chiếm 0,38%

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Các khoản nợ đối với công ty : Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không

Lợi ích liên quan đến tổ chức phát hành: Không có

**4. Họ và tên:** Đinh Quang Thái

Số chứng minh thư nhân dân : 012421804 Cấp ngày 16/04/2001 tại Công an Tp Hà Nội

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 25/06/1964

Nơi sinh : Hà Nội

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Gia Phong, Gia Viễn, Ninh Bình.

Địa chỉ thường trú : 01-D5A Khu biệt thự Vườn đào, Lạc Long Quân, Tây Hồ, HN

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan : 04. 3 9765086

Trình độ văn hoá : 12/12

Trình độ chuyên môn : Tiến sỹ Toán - Tin

Quá trình công tác

- Từ 08/1982 đến 07/1987 Sinh viên khoa Toán, trường Đại học Tổng hợp quốc gia Belorutsia, Liên xô cũ
- Từ 01/1988 đến 01/1999 Nghiên cứu sinh chuyên ngành Toán-Tin, trường Đại học Tổng hợp quốc gia Belorutsia, Liên xô cũ
- Từ 05/1991 đến 12/1993 Lập trình viên/ quản trị dự án phần mềm Công ty APPININFO
- Từ 03/1991 đến 10/2007 Giảng viên khoa Công nghệ thông tin, Học viện KTQS
- Từ 03/1994 - Nay Công tác tại Công ty FPT

- 25/4/2009 - Nay

Ủy viên HĐQT Công ty cổ phần Truyền thông số 1

Chức vụ công tác hiện nay: Ủy viên HĐQT Cổ phần Truyền thông số 1 (Ngày BN: 25/4/2009)

Số lượng cổ phần nắm giữ : 91.942 cổ phần

Tỷ lệ cổ phần nắm giữ : 2,58 % vốn điều lệ

Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của những người có liên quan: Không

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Các khoản nợ đối với công ty : Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không

Lợi ích liên quan đến tổ chức phát hành: Không có

**5. Họ và tên:** Nguyễn Hà Thanh

Số chứng minh nhân dân : 023740856 cấp ngày 19/05/2004 tại Tp HCM

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 01/11/1959

Nơi sinh : Thị xã Thanh Hóa

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Quảng Nam

Địa chỉ thường trú : 15 đường 3 KP4, P. Thảo Điền, Q2, Tp HCM

Số điện thoại liên lạc : 84-8- 38266868

Trình độ văn hoá : 12/12

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Thủy sản, Đại học Thủy sản Nha Trang

Quá trình công tác:

- Từ 1997 - 1999 Giám đốc Công ty TNHH Tin học Năm Sao
- Từ 11/1999 - 12/2007 Giám đốc Chi nhánh Công ty Cổ phần Thương mại và Công nghệ Tin học số 1, nay là Công ty Cổ phần Truyền thông số 1
- Từ 12/2007 – Nay Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Chi nhánh Công ty Cổ phần Truyền thông số 1

• 2001- Nay

Ủy viên HĐQT Công ty cổ phần truyền thông số 1

Chức vụ công tác hiện nay: Ủy viên HĐQT kiêm Phó TGD Công ty, GD Chi nhánh Tp Hồ Chí Minh  
(Ngày BN: 30/8/2007)

Số lượng cổ phần nắm giữ: 116.593 cổ phần

Tỷ lệ cổ phần nắm giữ: 3,27% vốn điều lệ

Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của những người có liên quan:

- Vợ Đỗ Thị Hồng Điệp nắm giữ 8.595 cổ phần chiếm 0,24%
- Chị Nguyễn Thị Thu nắm giữ 8.595 cổ phần chiếm 0,24%

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Các khoản nợ đối với công ty: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không

Lợi ích liên quan đến tổ chức phát hành: Không có

**6. Họ và tên:** **Đặng Anh Phương**

Số chứng minh thư nhân dân : 011689055 Cấp ngày 25/01/2007 tại Công an Tp Hà Nội

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 26/8/1974

Nơi sinh : Vĩnh Phúc

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Xã Đồng Tiến, Huyện Quỳnh Phụ, Tỉnh Thái Bình

Địa chỉ thường trú : P17, B10 Mai Động, Hoàng Mai, Hà Nội

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan : 84-4-39765086

Trình độ văn hoá : 12/12

Trình độ chuyên môn : Kỹ sư Tin học, Đại học bách khoa

Quá trình công tác:

- Từ năm 1996 – 1998 Nhân viên Kinh doanh Công ty TNHH One
- Từ năm 1998 – 2001 Trưởng phòng Kinh doanh Công ty TNHH One
- Từ năm 2001 - 12/2007 Phó Giám đốc Công ty Cổ phần Thương mại và Công nghệ Tin học số 1

- Từ 12/2007 – Nay *Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Truyền thông số 1*
- 30/8/2007 - Nay *Ủy viên HĐQT Công ty cổ phần Truyền thông số 1*

Chức vụ công tác hiện nay: Ủy viên HĐQT kiêm TGD (Ngày BN: 30/8/2007)

Số lượng cổ phần nắm giữ : 300.236 cổ phần

Tỷ lệ cổ phần nắm giữ : 8,41%

Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của những người liên quan:

- Vợ: Nguyễn Thu Dương nắm giữ 1.718 cổ phần chiếm 0,048% vốn điều lệ
- Bố: Đặng Duy Thuý nắm giữ 1.718 cổ phần chiếm 0,048% vốn điều lệ
- Mẹ: Dương Thị Tô nắm giữ 1.718 cổ phần chiếm 0,048% vốn điều lệ

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Các khoản nợ đối với công ty : Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không

Lợi ích liên quan đến tổ chức phát hành: Không có

**7. Họ và tên: Hoàng Hà**

Số chứng minh thư nhân dân : 011743254 Cấp ngày 27/10/1999 tại Hà Nội

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 04/03/1969

Nơi sinh : Hà Nội

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Yên Thành, Nghệ An

Địa chỉ thường trú : Số 23, Lê Thánh Tông, Hà Nội

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan : 84-4-39765086

Trình độ văn hoá : 12/12

Trình độ chuyên môn : Kỹ sư Tin học, Đại học Tổng hợp Hà Nội.

Quá trình công tác:

- Từ 1992 - 1996 *Phụ trách Kỹ thuật Công ty Tin học DPM*
- Từ 1996 - 12/2007 *Giám đốc Kỹ thuật Công ty TNHH One, Công ty Cổ*

phần Thương mại và Công nghệ Tin học số 1.

• 12/2007 - Nay

Phó Tổng Giám đốc phụ trách kỹ thuật công ty Cổ phần Truyền thông số 1

• 2007 - Nay

Ủy viên HĐQT Công ty cổ phần Truyền thông số 1

Chức vụ công tác hiện nay: Ủy viên HĐQT kiêm Phó TGD phụ trách kỹ thuật (ngày BN: 30/8/2007)

Số lượng cổ phần nắm giữ : 72.752 cổ phần

Tỷ lệ cổ phần nắm giữ : 2,04% vốn điều lệ

Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của những người có liên quan: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Các khoản nợ đối với công ty : Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không

Lợi ích liên quan đến tổ chức phát hành: Không có

#### **12.2 Ban Kiểm Soát**

Ban kiểm soát bao gồm 3 thành viên:

❖ Ông Vũ Bình Minh

❖ Bà Đỗ Liên Hương

❖ Ông Trần Minh Tân

##### **1. Họ và tên:**

**Vũ Bình Minh**

Số chứng minh thư nhân dân : 011930284 cấp ngày 18 /03 /1996 tại Hà Nội

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 04/01/1971

Nơi sinh : Hà Nội

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Địa chỉ thường trú : Phòng 309, nhà số 2, ngõ 449, đường Ngọc Lâm, phường Ngọc Lâm, quận Long Biên, Hà Nội.

Số điện thoại liên lạc : 04 2210304 – 04 2413803

Trình độ văn hoá : 12/12

Trình độ chuyên môn : Cử nhân Đại học Tài chính kế toán Hà Nội năm 1992, Thạc sỹ kế toán Trường Đại học Công nghệ Swinburne Australia năm 2007.

Quá trình công tác:

- Từ 9/1992 - 8/1995 Trợ lý kiểm toán viên Công ty Kiểm toán Việt Nam (VACO)
- Từ 9/1995 - 7/1997 Kiểm toán viên Công ty Kiểm toán Việt Nam (VACO)
- Từ 8/1997 - 7/1999 Phó trưởng phòng nghiệp vụ kiểm toán thuộc Công ty Kiểm toán Việt Nam (VACO)
- Từ 8/1999 - 11/2006 Trưởng phòng nghiệp vụ kiểm toán thuộc Công ty Kiểm toán Việt Nam (VACO)
- Từ 12/2006 - 8/2007 Tổng Giám đốc kiểm toán Công ty Hợp danh Kiểm toán Việt Nam (VFA)
- Từ 9/2007 - Nay Tổng Giám đốc Công ty TNHH Kiểm toán An Phú  
Trưởng Ban kiểm soát Công ty cổ phần Truyền thông số 1

Chức vụ công tác hiện nay : Trưởng Ban Kiểm soát (Ngày BN: 30/8/2007)

Số lượng cổ phần nắm giữ : 15.000 cổ phần

Tỷ lệ cổ phần nắm giữ : 0,42% vốn điều lệ

Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của những người liên quan: Không

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Các khoản nợ đối với công ty : Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không

Lợi ích liên quan đến tổ chức phát hành: Không có

**2. Họ và tên:** **Đỗ Liên Hương**

Số chứng minh thư nhân dân : 011762428 Cấp ngày 19/06/2008 tại Công an Tp Hà Nội

Giới tính : Nữ

Ngày tháng năm sinh : 16/11/1977

Nơi sinh : Hà Nội

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

## BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG SỐ 1



Quê quán : Hà Tây  
Địa chỉ thường trú : Cụm 3, tổ 1, Xuân La, Tây Hồ, Hà Nội  
Số điện thoại liên lạc ở cơ quan : 84- 4- 3 7868231  
Trình độ văn hoá : 12/12  
Trình độ chuyên môn : Thạc sỹ Kinh tế phát triển  
Quá trình công tác

- Từ năm 2000 – 2004 Công tác tại Công ty Vinatrans
- Từ năm 2004 – 2008 Công tác tại Công ty Cổ phần Thương mại và Công nghệ Tin học số 1, nay là Công ty Cổ phần Truyền thông số 1
- Từ năm 2008 – Nay Công tác tại Viện chính sách và chiến lược nông nghiệp và phát triển nông thôn, Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn, Ủy viên Ban Kiểm soát Công ty cổ phần Truyền thông số 1

Chức vụ hiện nay: Ủy viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Truyền thông số 1 (Ngày BN: 31/1/2008)

Số lượng cổ phần nắm giữ : 41 cổ phần  
Tỷ lệ cổ phần nắm giữ : 0%  
Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của những người liên quan: Không  
Hành vi vi phạm pháp luật : Không  
Các khoản nợ đối với công ty : Không  
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không  
Lợi ích liên quan đến tổ chức phát hành: Không có

**3. Họ và tên:** Trần Minh Tân

Số chứng minh thư nhân dân : 011880265 Cấp ngày 29/08/2006 tại Công an Tp Hà Nội  
Giới tính : Nam  
Ngày tháng năm sinh : 01/01/1974  
Nơi sinh : Hà Nội  
Quốc tịch : Việt Nam  
Dân tộc : Kinh

Quê quán : Hà Nam

Địa chỉ thường trú : Phòng 7 K5 TT Bách Khoa, phường Bách Khoa, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan : 84-4-3928 8965

Trình độ văn hoá : 12/12

Trình độ chuyên môn : Thạc sỹ luật học, thạc sỹ kinh tế chính trị

**Quá trình công tác:**

- Trước năm 1995 Công tác trong quân đội (F361 - Quân chủng Phòng không)
- Từ năm 1995 - 1997 Công tác tại Ban quản lý dự án Khách sạn Grand Hanoi Lakeview
- Từ năm 1997 - 2000 Quản lý mảng dịch vụ Công ty liên doanh Trung tâm dịch vụ báo chí Hà Nội - Hanoi PressClub
- Từ năm 2000 - 2004 Công tác tại Ban quản lý dự án Tập đoàn Liên Sơn - Ecolaw
- Từ năm 2004 - Nay Công tác tại Tập đoàn Đông Á. VPLS Đông Á & Nhóm Tinh Hoa - Đoàn Luật sư Hà Nội
- 2008 - Nay Ủy viên Ban Kiểm soát Công ty cổ phần Truyền thông số 1

Chức vụ công tác hiện nay: Ủy viên BKS Công ty Cổ phần Truyền thông số 1 (ngày BN: 31/1/2008)

Số lượng cổ phần nắm giữ : 0

Tỷ lệ cổ phần nắm giữ : 0%

Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của những người liên quan: Không

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Các khoản nợ đối với công ty : Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không

Lợi ích liên quan đến tổ chức phát hành: Không có

**12.3 Ban Tổng Giám Đốc**

- Ông Đặng Anh Phương (Chi tiết Sơ yếu lý lịch thành viên Hội đồng quản trị)
- Ông Hoàng Hà (Chi tiết Sơ yếu lý lịch thành viên Hội đồng quản trị)
- Ông Lưu Hồng Chiêu (Chi tiết Sơ yếu lý lịch thành viên Hội đồng quản trị)

- Ông Nguyễn Hà Thanh (Chi tiết Sơ yếu lý lịch thành viên Hội đồng quản trị)
- Ông Lê Việt Thắng - Phó Tổng Giám đốc

**1. Họ và tên:** Lê Việt Thắng

Số chứng minh thư nhân dân : 171544527 cấp ngày 30/03/2006 tại Công an TP Thanh Hóa

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 18/08/1973

Nơi sinh : Hà Tây

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Xã Hoàng Long, Huyện Hoàng Hóa, Tỉnh Thanh Hóa

Địa chỉ thường trú : Số 132 tổ 16b Vương Thừa Vũ, Thanh Xuân, Hà Nội

Số điện thoại liên lạc : 84-4- 39765086

Trình độ văn hoá : 12/12

Trình độ chuyên môn : Thạc sỹ xử lý thông tin và truyền thông

Quá trình công tác:

- Từ 1996 - 2000 Nhân viên Kỹ thuật, Công ty TNHH One
- Từ 2000- 12/2007 Trưởng phòng Tổng đài Công ty Cổ phần Thương mại và Công nghệ Tin học số 1.
- 12/2007 - Nay Phó Tổng giám đốc phụ trách kỹ thuật Công ty Cổ phần Truyền thông số 1

Chức vụ công tác hiện nay : Phó Tổng Giám đốc phụ trách kỹ thuật (Ngày BN: 1/12/2007)

Số lượng cổ phần nắm giữ : 45.046 cổ phần

Tỷ lệ cổ phần nắm giữ : 1,26 % vốn điều lệ

Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của những người liên quan: Không

Hành vi vi phạm pháp luật : Không

Các khoản nợ đối với công ty : Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không

Lợi ích liên quan đến tổ chức phát hành: Không có

#### 12.4 Kế toán trưởng

**Họ và tên:** Nguyễn Thị Minh Nguyệt

**Số chứng minh thư nhân dân** : 182424292 cấp ngày 06/01/1999 tại Công an Nghệ An

**Giới tính** : Nữ

**Ngày tháng năm sinh** : 15/8/1981

**Nơi sinh** : Nghệ An

**Quốc tịch** : Việt Nam

**Dân tộc** : Kinh

**Quê quán** : Thanh Phong, Thanh Chương, Nghệ An

**Địa chỉ thường trú** : P303, nhà 14B Khu đô thị mới Định Công, Hoàng Mai, Hà Nội

**Số điện thoại liên lạc** : 84-4-39765086

**Trình độ văn hoá** : 12/12

**Trình độ chuyên môn** : Cử nhân Kinh tế, Đại học Tài Chính Kế Toán

**Quá trình công tác:**

- *Từ 2003-12/2007* Nhân viên phòng kế toán Công ty Cổ phần Thương mại và Công nghệ Tin học số 1
- *Từ 12/2007 – 15/3/2008* Phó phòng Kế toán Công ty Cổ phần Truyền thông số 1
- *15/3/2008 – Nay* Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Truyền thông số 1

Chức vụ công tác hiện nay: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Truyền thông số 1 (Ngày BN: 15/3/2008)

**Số lượng cổ phần nắm giữ** : 48.457 cổ phần

**Tỷ lệ cổ phần nắm giữ** : 1,36 % vốn điều lệ

**Tỷ lệ nắm giữ của những người có liên quan:** Không có

**Hành vi vi phạm pháp luật** : Không

**Các khoản nợ đối với công ty** : Không

**Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty:** Không

**Lợi ích liên quan đến tổ chức phát hành:** Không có

### 13. Tài sản

**Bảng 17: Tài sản cố định của Công ty tại thời điểm 31/12/2009 và 30/06/2010**

STT	Tài sản	Thời điểm 31/12/2009			Thời điểm 30/06/2010		
		Nguyên giá (VNĐ)	Giá trị còn lại (VNĐ)	Tỷ lệ còn lại (%)	Nguyên giá (VNĐ)	Giá trị còn lại (VNĐ)	Tỷ lệ còn lại (%)
1	Máy móc, thiết bị	13.490.476	-	0	13.490.476	-	0
2	Phương tiện, vận tải, truyền dẫn	1.142.367.771	858.759.990	75,17	1.142.367.771	755.449.484	66,13
3	Thiết bị, dụng cụ quản lý	2.328.923.365	670.141.471	28,77	2.424.211.118	554.423.952	22,87
<b>Tổng cộng</b>		<b>3.547.566.242</b>	<b>1.591.686.091</b>	<b>44,85</b>	<b>3.580.069.365</b>	<b>1.309.873.436</b>	<b>36,59</b>

*Nguồn: Công ty cổ phần Truyền thông số 1*

❖ Tình hình sử dụng đất đai của Công ty

**Bảng 18: Tình hình sử dụng đất đai của Công ty**

STT	Địa điểm	Diện tích (m <sup>2</sup> )	Hình thức sở hữu
1	Trụ sở chính: Số 135 đường Hoàng Ngân, Phường Trung Hòa, quận Cầu Giấy, thành phố Hà Nội.	5 tầng và 01 tum. Diện tích mặt bằng 120m <sup>2</sup> .	Trụ sở đi thuê, thời hạn 05 năm kể từ 02/2008.
2	Chi nhánh Tp Hồ Chí Minh: 226 Khánh Hội, phường 6, quận 4, Thành phố Hồ Chí Minh	4 tầng, diện tích mặt bằng 80 m <sup>2</sup> .	Trụ sở đi thuê, thời hạn 03 năm kể từ 03/2009
3	Số 139 phố Đại La, phường Trương Định, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội	541,4 m <sup>2</sup>	Đất do UBND thành phố Hà Nội cấp cho Cty để xây dựng trụ sở Văn phòng làm việc và cơ sở kinh doanh, có thời hạn sử dụng từ 2010 đến hết năm 2043

*Nguồn: Công ty cổ phần Truyền thông số 1*

## 14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2010-2012

### 14.1 Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Bảng 19: Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trong 3 năm tới (2010-2012)

(Đơn vị: Triệu đồng)

Chi 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	60.000	126,4%	70.000	16,66%	80.000	14,28%
Tổng Doanh thu thuần	200.000	53,84%	220.000	10%	250.000	13,63%
Lợi nhuận trước thuế	14.000	51,35%	18.000	28,57%	25.000	38,89%
Thuế thu nhập DN	3.500	52%	4.500	28,57%	6.250	38,89%
Lợi nhuận sau thuế	10.500	40%	13.500	28,57%	18.750	38,89%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần (%)	5,25%	-10%	6,14%	16,7%	7,5%	22,14%
EPS	2.805*	-7%	1.929	4,67%	2.344	7,14%
Tỷ lệ cổ tức	15%	-11,76%	17%	13,33%	20%	17%

*Nguồn: Công ty cổ phần Truyền thông số 1*

(\*) EPS bình quân năm 2010 dựa trên giả định đợt phát hành tăng vốn hoàn thành vào cuối tháng 10/2010.

### 14.2 Căn cứ để đạt được kế hoạch cổ tức nói trên

Kế hoạch kinh doanh của Công ty được xây dựng dựa trên việc đánh giá năng lực hiện tại, cơ hội và chiến lược kinh doanh của Công ty trong tương lai, cụ thể:

- ❖ Là doanh nghiệp chuyên thực hiện các dự án về công nghệ thông tin và truyền thông cho các Bộ ngành, Tổng Công ty lớn; cuối năm 2009 và đầu năm 2010, Công ty sẽ tiếp tục thực hiện các dự án chuyển tiếp từ các năm trước như dự án cung cấp thiết bị truyền dẫn cho Công ty TT viễn thông điện lực; dự án cung cấp thiết bị viễn thông Công ty CP SX và dịch vụ viễn thông VINA; hợp đồng cung cấp linh kiện mạng cho Công ty điện toán và truyền dữ liệu; dịch vụ cung cấp thiết bị UPS cho Tổng Công ty Hàng không Việt Nam...

- ❖ Hiện nay xu thế sử dụng hệ thống contact center là công cụ chủ yếu chăm sóc khách hàng của các doanh nghiệp đặc biệt là các tổ chức tài chính, ngân hàng, công ty chứng khoán, bất động sản... Đây là dòng sản phẩm đã được Công ty tiếp cận và cung cấp thí điểm từ năm 2005-2006 và đã được triển khai mạnh mẽ trong năm 2008 và năm 2009. Trong năm 2010, Công ty sẽ tiếp tục đẩy mạnh mảng kinh doanh này và dự kiến sẽ đem lại nguồn thu chính trong cơ cấu doanh thu.
- ❖ Đến thời điểm 16/07/2010, Công ty đã ký tổng giá trị hợp đồng khoảng 80 tỷ đồng với các dự án lớn như cung cấp thiết bị quang cho Công ty viễn thông Thái Bình trị giá 1,8 tỷ đồng; cung cấp thiết bị mạng cho Công ty thông tin viễn thông điện lực trị giá 1,7 tỷ đồng; cung cấp thiết bị mạng và linh kiện mạng cho Công ty Truyền hình cáp Saigontourist trị giá lần lượt là 9,6 tỷ đồng và 9,2, cung cấp thiết bị mạng cho Tổng cục hậu cần trị giá 2,7 tỷ đồng; cung cấp thiết bị mạng cho Công ty TTVT&CNTT – Tổng Công ty điện lực Miền Bắc, hợp đồng cung cấp mạng và thiết bị mạng cho Công an Thành phố Hà Nội trị giá 15 tỷ đồng....
- ❖ Sang năm 2010, bên cạnh vẫn duy trì và triển khai các dự án tin học, viễn thông cho các Bộ, Ban ngành, Công ty dự kiến sẽ triển khai dự án cung cấp cáp quang cho đơn vị khai cung cấp dịch vụ viễn thông trị giá khoảng 200 tỷ đồng và một số dự án contact center trong ngành viễn thông với trị giá 20 tỷ đồng.
- ❖ Theo báo cáo tài chính soát xét 6 tháng đầu năm 2010, Công ty chịu một khoản lỗ 2,3 tỷ đồng. Nguyên nhân của khoản lỗ này là do một khoản chi phí lãi vay bất thường liên quan đến việc mua đất xây trụ sở Công ty có giá trị 1,5 tỷ đồng. Một phần nguyên nhân khác là Công ty chưa kịp bàn giao và nghiệm thu một số hợp đồng lớn trong giai đoạn 6 tháng đầu năm. Tuy nhiên, căn cứ trên những hợp đồng đã ký kết và đang thực hiện, cùng với việc huy động nguồn vốn chủ để giảm chi phí lãi vay, Công ty tin tưởng sẽ đạt được kế hoạch lợi nhuận đề ra.

## **15. Đánh giá của tổ chức Tư Vấn về Kế Hoạch lợi nhuận, 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 đánh giá cần thiết về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Truyền thông số 1 cũng như xem xét lĩnh vực kinh doanh mà Công ty đang hoạt động. Căn cứ trên năng lực hiện tại và triển vọng phát triển trong tương lai của Công ty, SSI nhận thấy kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty có tính khả thi nếu không có những biến động ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động của doanh nghiệp.

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

## **16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành**

Không có

## **17. 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 cổ thông và cổ phiếu hạn chế chuyển nhượng**

**2. Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phiếu**

**3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán: 2.391.900 cổ phiếu, trong đó:**

❖ Phát hành cổ phiếu để trả cổ tức năm 2009

- Tỷ lệ phát hành: 12% mệnh giá
- Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông tự do chuyển nhượng

❖ Phát hành cho cổ đông hiện hữu: 1.785.000 cổ phiếu

- Loại cổ phiếu: Cổ phần phổ thông tự do chuyển nhượng
- Giá phát hành: 10.000 đồng/cổ phần

❖ Phát hành cho cán bộ chủ chốt: 178.500 cổ phiếu

- Giá phát hành: 10.000 đồng/cổ phần
- Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông hạn chế chuyển nhượng 01 năm kể từ ngày kết thúc thời hạn nộp tiền mua cổ phần

### 4. Giá chào bán dự kiến

❖ Giá phát hành cho cán bộ chủ chốt và cổ đông hiện hữu: 10.000 đồng/cổ phần

### 5. Phương pháp tính giá

Giá phát hành cho cổ đông hiện hữu và cán bộ chủ chốt được ĐHCĐ Công ty cổ phần Truyền thông số 1 thông qua tại ĐHCĐ thường niên năm 2010 ngày 10/04/2010.

**Giá chào bán được tính dựa trên giá trị sổ sách của Công ty, cụ thể như sau:**

Giá trị sổ sách của Công ty được tính theo công thức sau = Vốn chủ sở hữu/Tổng số cổ phiếu đang lưu hành.

**Theo Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2009**, giá trị sổ sách cổ phiếu của Công ty tại thời điểm 31/12/2009 = Vốn chủ sở hữu/tổng số cổ phiếu lưu hành =  $35.423.813.539/2.644.928 = 13.393$  đồng/cổ phần

**Theo Báo cáo soát xét 6 tháng đầu năm 2010**, giá trị sổ sách cổ phiếu của Công ty tại thời điểm 30/06/2010 = Vốn chủ sở hữu/tổng số cổ phiếu lưu hành =  $40.102.939.229$  đồng/ $3.570.000$  cổ phiếu =  $11.233$  đồng/cổ phần.

Qua so sánh với các doanh nghiệp trong ngành, dựa vào tình hình thị trường, nhu cầu vốn của doanh nghiệp cũng như đánh giá khả năng chào bán cổ phiếu của Công ty, để tăng tính hấp dẫn của đợt chào bán, Đại hội đồng cổ đông đã quyết định giá bán cho cổ đông hiện hữu và cán bộ công chủ chốt là 10.000 đồng.

### 6. Phương thức phân phối

### **6.1 Trả cổ tức bằng cổ phiếu năm 2009**

- ❖ Khối lượng cổ phiếu trả cổ tức: 428.400 cổ phiếu
- ❖ Tỷ lệ trả cổ tức: 12% mệnh giá cổ phiếu. Tại ngày chốt danh sách cổ đông, mỗi cổ đông sở hữu 100 cổ phiếu sẽ được trả cổ tức 12 cổ phiếu mới.

#### **Các bước thực hiện**

##### **Bước 1: Thông báo quyền nhận cổ tức bằng cổ phiếu.**

Tại ngày chốt danh sách cổ đông phân bổ quyền nhận cổ tức bằng cổ phiếu, Công ty Cổ phần Truyền thông số 1 phối hợp với Trung Tâm Lưu Ký Chứng Khoán Việt Nam thông báo quyền nhận cổ tức bằng cổ phiếu cho các cổ đông thông qua thành viên lưu ký. Đối với các cổ đông chưa thực hiện lưu ký, ONE sẽ thông báo phân bổ quyền nhận cổ tức trực tiếp đến các cổ đông.

##### **Bước 2: Phân phối chứng khoán.**

Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam gửi tổ chức phát hành Danh sách phân bổ quyền nhận cổ tức bằng cổ phiếu đối với chứng khoán lưu ký. Sau khi Công ty đã được Trung Tâm Lưu Ký Chứng Khoán Việt Nam chấp thuận đăng ký bổ sung phần chứng khoán phát hành thêm, Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam gửi danh sách phân bổ cổ tức bằng cổ phiếu đến các thành viên lưu ký. Thành viên lưu ký hạch toán số chứng khoán nói trên vào tài khoản của nhà đầu tư.

Đối với cổ đông chưa lưu ký thì cổ phiếu được phân phối trực tiếp tại Trụ sở Công ty

### **6.2 Phát hành cho cổ đông hiện hữu**

- ❖ Khối lượng phát hành: 1.785.000 cổ phiếu
- ❖ Giá phát hành: 10.000 đồng/cổ phiếu
- ❖ Tại ngày chốt danh sách cổ đông, mỗi cổ đông sở hữu 2 cổ phiếu sẽ được quyền mua 1 cổ phiếu mới
- ❖ Nguyên tắc chuyển nhượng quyền mua cổ phần: người sở hữu quyền mua có thể chuyển nhượng quyền mua chứng khoán của mình cho người khác theo giá thỏa thuận giữa hai bên và chỉ được chuyển nhượng 1 lần (không được chuyển nhượng cho người thứ ba)

#### **Các bước thực hiện**

##### **Bước 1: Thông báo quyền mua cổ phần.**

Tại ngày chốt danh sách cổ đông phân bổ quyền mua cổ phiếu, Công ty Cổ phần Truyền thông số 1 phối hợp với Trung Tâm Lưu Ký Chứng Khoán Việt Nam thông báo quyền mua cổ phần cho các cổ đông thông qua thành viên lưu ký. Đối với các cổ đông chưa thực hiện lưu ký, ONE sẽ thông báo quyền mua trực tiếp đến cổ đông.

##### **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 quyền mua cổ phần theo tỉ lệ quy định. Các cổ đông đã mở tài khoản và lưu ký cổ phiếu ở thành viên lưu ký nào sẽ đăng ký thực hiện quyền mua và nộp tiền mua cổ phiếu mới tại thành viên lưu ký đó.

Cổ đông chưa mở tài khoản và lưu ký chứng khoán thực hiện đăng ký và nộp tiền trực tiếp tại trụ sở công ty.

Khi đăng ký thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm, trong vòng 20 ngày làm việc cổ đông sẽ nộp tiền mua cổ phần theo mức giá quy định vào tài khoản của Công ty Cổ phần Truyền thông số 1. Sau thời hạn quy định, các quyền mua chưa đăng ký thực hiện đương nhiên hết hiệu lực.

Trong thời hạn 20 ngày làm việc để thực hiện quyền, cổ đông sở hữu quyền mua được phép chuyển nhượng quyền nếu có yêu cầu, nhưng chỉ được chuyển nhượng quyền mua 01 lần (không chuyển nhượng cho người thứ 3).

Cổ đông tự tìm đối tác, trực tiếp thoả thuận việc chuyển nhượng và thực hiện tại thành viên lưu ký với thủ tục cụ thể như sau:

- ❖ Việc đăng ký chuyển nhượng quyền mua chứng khoán được thực hiện tại các thành viên lưu ký bên chuyển nhượng quyền hoặc thực hiện tại Công ty Cổ phần Truyền thông số 1.
- ❖ Thành viên lưu ký của bên chuyển nhượng quyền kiểm tra việc sở hữu của người chuyển nhượng quyền và xác nhận việc chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu
- ❖ Trường hợp bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng thuộc cùng một thành viên lưu ký: Thành viên lưu ký sẽ xác nhận việc chuyển nhượng quyền mua cổ phần cho bên nhận chuyển nhượng để thực hiện việc đăng ký, nộp tiền mua cổ phần mới phát hành thêm.
- ❖ Trường hợp bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng khác thành viên lưu ký: Thành viên lưu ký bên chuyển nhượng lập và gửi TTLKCKVN yêu cầu chuyển nhượng quyền mua chứng khoán. Sau khi TTLKCKVN xác nhận việc nhận chuyển nhượng và gửi cho các thành viên lưu ký có liên quan, căn cứ vào thông báo của TTLKCKVN, thành viên lưu ký bên nhận chuyển nhượng gửi Xác nhận quyền mua chứng khoán cho cổ đông nhận chuyển nhượng để thực hiện việc đăng ký, nộp tiền mua chứng khoán mới phát hành thêm.
- ❖ Các cổ đông chưa lưu ký hoặc việc chuyển nhượng quyền mua sang cho các cổ đông chưa lưu ký được thực hiện tại trụ sở Công ty Cổ phần Truyền thông số 1.

### **Bước 3: Kết thúc thực hiện quyền.**

Kết thúc thời hạn đăng ký thực hiện quyền mua cổ phần, thành viên lưu ký lập báo cáo thực hiện quyền mua chứng khoán tại thành viên lưu ký và danh sách cổ đông thực hiện quyền 01 ngày sau khi kết thúc thời hạn thực hiện quyền.

Thành viên lưu ký chuyển tiền mua chứng khoán của người đầu tư vào tài khoản tiền gửi đăng ký mua chứng khoán của Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam tại Ngân hàng chỉ định thanh toán. Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam chuyển tiền vào tài khoản của ONE

### **Bước 4: Phân phối chứng khoán.**

Sau khi Công ty được Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam chấp thuận đăng ký chứng khoán bổ sung, Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam gửi báo cáo phân bổ chứng khoán phát hành thêm đến các thành viên lưu ký. Thành viên lưu ký hạch toán số chứng khoán phát hành thêm vào tài khoản chứng khoán của người đầu tư.

Đối với cổ đông chưa lưu ký thì cổ phiếu được phân phối trực tiếp tại Trụ sở Công ty

### **6.3 Phát hành cho cán bộ chủ chốt**

- ❖ Số lượng phát hành: 178.500 cổ phần
- ❖ Giá phát hành: 10.000 đồng/cổ phần
- ❖ Đối tượng là cán bộ chủ chốt của Công ty theo danh sách được Hội đồng Quản trị phê duyệt
- ❖ Đại hội đồng cổ đông thông qua chương trình phát hành cổ phiếu cho cán bộ chủ chốt đang làm việc cho Công ty với hình thức, số lượng, giá bán như trên. Tiêu chuẩn, danh sách của cán bộ chủ chốt được tham gia chương trình, thời gian thực hiện và số lượng cổ phiếu được mua tương ứng với từng người ủy quyền cho Hội đồng quản trị quyết định
- ❖ Số cổ phần không được cổ đông đặt mua hết sẽ được Hội đồng quản trị phân phối cho các cổ đông khác theo cách thức và điều kiện phù hợp với giá bán không thấp hơn giá bán cho cán bộ chủ chốt của Công ty.

#### **Các bước thực hiện quyền**

##### **Bước 1: Thông báo quyền mua cổ phần**

Hội đồng quản trị xác định danh sách cán bộ chủ chốt và khối lượng cổ phiếu được mua và thông báo cho cán bộ chủ chốt tại ngày đăng ký cuối cùng của cổ đông hiện hữu.

##### **Bước 2: Thực hiện quyền mua cho cán bộ công nhân viên**

Cán bộ chủ chốt của Công ty được tham gia chương trình thực hiện đăng ký và nộp tiền trực tiếp tại trụ sở Công ty.

Thời gian để cán bộ chủ chốt của Công ty đăng ký mua và nộp tiền là 20 ngày làm việc kể từ ngày thông báo đến cán bộ chủ chốt 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 chủ chốt của Công ty 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.

##### **Bước 3: Kết thúc thời hạn thực hiện quyền**

Kết thúc thời hạn đăng ký thực hiện quyền, Công ty Cổ phần Truyền thông số 1 lập báo cáo danh sách cán bộ chủ chốt thực hiện quyền và bao gồm tổng số tiền huy động được để báo cáo lên UBCK sau khi kết thúc đợt phát hành

##### **Bước 4: Phân phối chứng khoán**

Chứng khoán sẽ được phân phối trực tiếp tại trụ sở Công ty

### **7. Thời gian phân phối cổ phiếu**

Thời gian phân phối: trong vòng 90 ngày kể từ ngày nhận được Giấy phép phát hành của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước. Trong trường hợp kéo dài hơn quy định trên, Công ty sẽ xin phép UBCKNN cho gia hạn đợt phát hành.

### **8. Phương án xử lý cổ phiếu lẻ, cổ phiếu không bán hết**

Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2010 số 01/2010/NQ-ĐHĐCĐ ngày 10 tháng 04 năm 2010 và nghị quyết của Hội đồng quản trị số 02/2010/QĐ-HĐQT ngày 19/06/2010 quy định về việc xử lý cổ phiếu lẻ như sau:

- ❖ **Phát hành cổ phiếu để trả cổ tức:** Đối với phần cổ phiếu lẻ phát sinh để trả cổ tức: theo nghị quyết của Hội đồng quản trị số 02/2010/QĐ-HĐQT ngày 19/06/2010, phần cổ phiếu lẻ phát sinh trong quá trình phát hành cổ phiếu để trả cổ tức sẽ không được chi trả bằng tiền mặt và sẽ bị hủy bỏ.
- ❖ **Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu:** Đối với phần cổ phiếu lẻ phát sinh và cổ phiếu không phân phối hết trong phát hành cho cổ đông hiện hữu: Số cổ phần mới được nhận sẽ được làm tròn xuống hàng đơn vị. Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho HĐQT phân phối số cổ phiếu lẻ phát sinh cho các đối tượng khác theo cách thức và điều kiện phù hợp với giá không thấp hơn giá phát hành cho cổ đông hiện hữu của đợt phát hành này.
- ❖ **Phát hành cổ phiếu cho cán bộ chủ chốt:** Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho HĐQT phân phối số cổ phần không được CBCNV đặt mua hết và cho các đối tượng khác theo cách thức và điều kiện phù hợp với giá bán không thấp hơn giá bán cho CBCNV của đợt phát hành này (10.000 đồng/cổ phiếu).

## **9. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài**

Các pháp nhân và thể nhân nước ngoài có thể mua cổ phần của Công ty theo đúng quy định về tỷ lệ sở hữu của người nước ngoài trong một tổ chức niêm yết. Cụ thể tỷ lệ nắm giữ tối đa là 49% tổng số cổ phiếu của Công ty theo Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ngày 15 tháng 4 năm 2009.

Tỷ lệ nắm giữ của các cổ đông nước ngoài tại Công ty tại thời điểm 12/04/2010 là: 0,18%.

## **10. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng**

- ❖ Cổ phần phát hành cho cán bộ chủ chốt: 178.500 cổ phiếu
- ❖ Hạn chế chuyển nhượng trong vòng 01 năm kể từ ngày kết thúc thời hạn nộp tiền mua cổ phần.

## **11. Các loại thuế có liên quan**

- Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp của Công ty hiện nay áp dụng là 25%.
- Thuế VAT: Loại 10% áp dụng cho các mặt hàng tổng đài, cáp quang, linh kiện mạng, dịch vụ;  
Loại 10% x 50% áp dụng cho các mặt hàng máy tính và một số linh kiện mạng;  
Và loại không chịu thuế áp dụng cho các mặt hàng là phẩm mềm.

## **12. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu**

Tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phần:

- Chủ tài khoản: Công ty Cổ phần Truyền thông số 1.
- Số tài khoản phong tỏa: 138-20384780-888
- Tại ngân hàng: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam - TT giao dịch Hội sở

## **VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN**

### **1. Mục đích chào bán**

Tổng khối lượng vốn huy động được trong đợt phát hành này sẽ được sử dụng để bổ sung nguồn vốn để thực hiện dự án xây dựng văn phòng làm việc và cơ sở kinh doanh của Công ty tại 139 Đại La, phường Trương Định, quận Hai Bà Trưng, thành phố Hà Nội. Việc phát hành cổ phần cho cán bộ chủ chốt của Công ty nhằm thu hút, tạo điều kiện gắn bó của cán bộ chủ chốt với Công ty; nhằm động viên, đãi ngộ với cán bộ chủ chốt đã có nhiều đóng góp và gắn kết cán bộ chủ chốt với sự phát triển của Công ty.

### **2. Tính khả thi của dự án:**

#### **2.1 Nhu cầu của xã hội về văn phòng làm việc**

Trong gần 20 năm qua Đảng và Nhà nước ta có nhiều cơ chế, chính sách quản lý và chỉ đạo kinh tế phù hợp với sự phát triển của xã hội và nền kinh tế thị trường. Các chính sách đó đã huy động được tiềm năng và tiềm lực trong nhân dân tham gia làm kinh tế xây dựng đất nước.

Trong 10 năm trở lại đây các doanh nghiệp, Công ty phát triển mạnh mẽ cả về số lượng và hiệu quả; cùng với sự đầu tư của nước ngoài vào Việt Nam ngày càng tăng. Xuất hiện ngày càng nhiều các văn phòng đại diện; các công ty liên doanh... góp phần thúc đẩy nền kinh tế nước ta phát triển mạnh mẽ nhảy vọt. Hạ tầng kỹ thuật và hạ tầng xã hội được đầu tư lớn, đời sống vật chất và tinh thần của nhân dân được nâng cao.

Với thực tế như vậy đã nảy sinh nhu cầu rất lớn về diện tích làm việc tại các công sở, văn phòng làm việc ngày một tăng cao. Hiện tượng một tỷ lệ lớn các căn hộ trong các chung cư ở biến thành công sở và văn phòng làm việc. Ngày 19/11/2009 Bộ xây dựng phải ra Thông tư số 2544/BXD-QLN của bộ xây dựng về việc thực hiện các quy định về quản lý sử dụng nhà chung cư, không cho phép sử dụng các căn hộ chung cư làm văn phòng làm việc của các công ty.

#### **2.2 Nhu cầu thực tế của Công ty**

Công ty cổ phần truyền thông số 1 (ONE CORP) cũng nằm trong áp lực trên. Công ty thành lập từ năm 1994 (tiền thân là ONE) đến nay Công ty ONE CORP ngày càng lớn mạnh. Kể từ khi thành lập, Công ty không ngừng hoàn thiện để theo kịp sự phát triển và đòi hỏi ngày càng cao của thị trường trong giai đoạn hiện nay.

Công ty hiện nay đang thực hiện gần 50 gói thầu lớn nhỏ. Do vậy việc đầu tư cơ sở vật chất, máy móc thiết bị, điều kiện làm việc là cần thiết, trong đó việc xây dựng trụ sở làm việc là bức bách nhất.

Dự án đầu tư xây dựng: Trụ sở và văn phòng làm việc của Công ty CP Truyền thông số 1. Toà nhà ONE BUILDING – 139 Đại La - Trương Định – Hà Nội sau khi hoàn thành sẽ đáp ứng nhu cầu

cấp thiết về văn phòng làm việc của Công ty cũng như nâng cao hình ảnh của Công ty trong con mắt các đối tác..

### 2.3 Dự án đầu tư

- ❖ Chủ đầu tư: Công ty Cổ phần Truyền thông số 1
- ❖ Các căn cứ pháp lý để lập dự án đầu tư:
  - Luật xây dựng số 16/2003/QH-11 ngày 26/11/2003
  - Nghị định số 12/2009/NĐ-CP ngày 12/2/2009 của Chính phủ về quản lý dự án đầu tư và xây dựng công trình và Nghị định số 83/2009/NĐ-CP ngày 15/10/2009 về sửa đổi và bổ sung một số điều của Nghị định số 12/2009/NĐ-CP ngày 12/02/2009.
  - Thông tư số 33/2009/TT-BXD ban hành Quy chuẩn kỹ thuật Quốc gia phân loại, phân cấp công trình xây dựng.
  - Nghị định 209/2001/NĐ-CP ngày 16/12/2004 của Chính phủ về việc Quản lý chất lượng công trình xây dựng và Nghị định số 49/2008/NĐ-CP ngày 18/8/2008 sửa đổi một số điều của Nghị định số 209/2004/NĐ-CP.
  - Nghị định số 112/2009/NĐ-CP về quản lý chi phí đầu tư xây dựng công trình ngày 14/12/2009.
  - Quyết định số 957/QĐ-BXD ngày 29/9/2009 của Bộ xây dựng về định mức chi phí quản lý dự án và tư vấn đầu tư xây dựng công trình.
  - Các văn bản của Thành phố liên quan đến đất đai và dự án:
    - Quyết định 6592/QĐ- UBND ngày 17 tháng 12 năm 2009 của Ủy ban nhân dân TP Hà Nội về việc giao cho Công ty cổ phần truyền thông số 1 thuê đất
    - Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất số BA495932
    - Thỏa thuận về quy hoạch kiến trúc của Sở quy hoạch kiến trúc cho phép xây dựng văn phòng làm việc
  - Các văn bản của Công ty: Nghị quyết đại hội đồng cổ đông năm 2010
- ❖ Giới thiệu tổng quan về toàn bộ dự án:

Dự án "Trụ sở và văn phòng làm việc ONE building" được lập dựa trên quyết định số 6592/QĐ-UBND ngày 17 tháng 12 năm 2009 của Ủy ban nhân dân thành phố Hà Nội về việc giao Công ty Cổ phần Truyền thông số 1 thuê đất tại 139 Đại La. Dự án được lập bởi Công ty Cổ phần Truyền thông số 1 vào tháng 4 năm 2010 đã được thông qua bởi Sở quy hoạch kiến trúc cho phép xây dựng văn phòng làm việc. Thiết kế công trình là khối nhà 9 tầng và 1 tầng hầm. Trong đó, một tầng hầm là khu kỹ thuật thang máy, kho và là nơi để xe của CBCNV và khách hàng khi đến làm việc tại toà nhà. Tầng 1 là sảnh chính, nơi giao dịch và các phòng văn thư, hành chính của Công ty. Từ tầng 2 đến tầng 9 là khu văn phòng, hội trường, phòng họp và hội thảo... và các phòng chức năng sử dụng khác của Công ty. Dự án được đầu tư xây dựng mới hoàn toàn, đầy đủ trang thiết bị phù hợp và tiên tiến.
- ❖ Phạm vi đất của dự án:
  - Tổng diện tích đất: 541 m<sup>2</sup>
  - Diện tích xây dựng: 284 m<sup>2</sup>
  - Tổng diện tích sàn công trình: 2.828 m<sup>2</sup>

- Chiều cao công trình: 32 m (không kể tầng tum)
- ❖ Các chỉ tiêu kỹ thuật của dự án:
  - Đảm bảo công trình là trụ sở văn phòng làm việc
  - Cấp công trình: Cấp II
  - Cấp chịu lửa: Cấp I
  - Hiệu quả kinh tế của dự án:

**Bảng 20: Tổng hợp các chỉ tiêu kinh tế**

TT	Khoản mục	Đơn vị tính	Giá trị
<b>I</b>	<b>Tổng mức đầu tư</b>		
	Mua đất	Triệu đồng	19.500
	Xây dựng	Triệu đồng	24.285
	Chi phí thiết bị	Triệu đồng	9.047
	Chi phí quản lý dự án	Triệu đồng	687
	Chi phí tư vấn	Triệu đồng	2.479
	Chi phí khác	Triệu đồng	311
	Chi phí dự phòng	Triệu đồng	3.691
	<b>Tổng mức đầu tư</b>	Triệu đồng	<b>60.000</b>
<b>II</b>	<b>Các chỉ tiêu kinh tế</b>		
<b>1</b>	Tỷ suất lợi nhuận đầu tư	%	14,41%
<b>2</b>	Thời gian thu hồi vốn đầu tư	Năm	8 năm
<b>3</b>	Suất đầu tư bình quân cho 1 m <sup>2</sup> sản phẩm	Triệu Đồng/m <sup>2</sup>	20,7
<b>4</b>	Giá cho thuê bình quân 1 m <sup>2</sup> sản phẩm	Triệu Đồng/m <sup>2</sup> /tháng	0,32 – 0,40

(Nguồn: Dự án đầu tư được lập vào tháng 4 /2010)

- ❖ Hiệu quả xã hội của dự án:
  - Hiệu quả kiến trúc đô thị: Công trình trụ sở làm việc Công ty và văn phòng cho thuê của Công ty Cổ phần truyền thông số 1 là một công trình có quy mô vừa phải, hình thức kiến trúc đẹp. Trục đường Đại La và khu vực hiện tại chưa có một công trình kiến trúc nào tạo nên một điểm nhấn. Công trình của dự án hoàn thành sẽ đóng góp cho trục đường Đại La một công trình kiến trúc hiện đại, tổ đẹp và hài hoà cho cảnh quan khu vực.
  - Hiệu quả văn minh, vệ sinh môi trường: Công trình mọc lên đưa vào sử dụng tạo nên sự văn minh của đô thị, xoá bớt các khu, công trình lạc hậu không có quy hoạch, không đảm bảo mỹ quan và vệ sinh; đồng thời làm giảm thiểu các tác động gây ô nhiễm môi trường cho khu vực và đô thị do tiện nghi sinh hoạt thấp và hạ tầng kỹ thuật lạc hậu gây ra.
  - Hiệu quả về mặt quản lý và sử dụng các công trình đúng mục đích: Công trình đưa vào sử dụng là thiết thực, khắc phục tình trạng lộn xộn hiện nay là việc sử dụng các căn hộ ở để làm trụ sở làm việc của các cơ quan, doanh nghiệp; đồng thời thực hiện nghiêm chỉnh chủ

trương và quản lý nhà sử dụng đúng mục đích của Bộ xây dựng theo Thông tư số 2544/BXD-QLN ngày 19/11/2009.

- Hiệu quả đối với doanh nghiệp: Bên cạnh hiệu quả kinh tế của dự án (như đã trình bày ở mục 7.4.2), việc triển khai dự án xây dựng trụ sở và văn phòng làm việc công ty tại 139 Đại La không chỉ tạo cơ sở cho sự phát triển lâu dài của công ty trong tương lai mà còn đáp ứng được nguyện vọng của cán bộ công nhân viên và cổ đông công ty. Qua đó nâng cao được giá trị và hình ảnh của công ty đối với khách hàng cũng như đối tác chiến lược.
- ❖ Tiến độ thực hiện dự án:
  - Giai đoạn chuẩn bị đầu tư: từ 01/01/2010 đến 30/03/2010, Công ty thực hiện các công việc chuẩn bị cho dự án như: giải phóng mặt bằng, khoan khảo sát địa chất công trình, lập và duyệt dự án đầu tư.
  - Giai đoạn thiết kế bản vẽ thi công: từ 01/03/2010 đến 30/05/2010, Công ty thực hiện việc lập hồ sơ thiết kế bản vẽ thi công và phê duyệt
  - Giai đoạn xây dựng công trình và bàn giao sử dụng: từ 01/08/2010 đến 30/12/2011, Công ty hoàn chỉnh mặt bằng, nguồn điện nước thi công, lựa chọn nhà thầu (dự kiến hoàn thành trong vòng 1 tháng); khởi công xây dựng và hoàn thành bàn giao (dự kiến hoàn thành trong vòng 17 tháng)
- ❖ Tổng vốn đầu tư dự kiến ban đầu là: 60 tỷ đồng.
- ❖ Phương thức huy động vốn theo dự án:
  - Vốn tự có của Công ty: 30 tỷ đồng (chiếm 50% tổng mức vốn đầu tư). Vốn thực tế huy động được từ đợt phát hành là 23.919.000.000 đồng (tính theo mệnh giá). Phần còn lại, Công ty sẽ huy động từ lợi nhuận sau thuế trong năm tiếp theo của Công ty.
  - Vốn vay tín dụng ngân hàng Techcombank: 30 tỷ đồng (chiếm 50% tổng mức đầu tư)

**Bảng 21: Vốn tự có thực tế cho dự án**

*Đơn vị: triệu đồng*

Hạng mục	Nguồn vốn đã giải ngân đến 31/05/2010	Nguồn vốn còn phải giải ngân	Tổng cộng
Mua đất	8.000	-	8.000
Xây dựng	-	22.000	22.000
<b>Tổng</b>	<b>8.000</b>	<b>22.000</b>	<b>30.000</b>

*(Nguồn: Công ty Cổ phần Truyền thông số 1)*

**Bảng 22: Vốn vay tín dụng ngân hàng Techcombank**

Hạng mục	Nguồn vốn đã giải ngân đến 31/05/2010	Nguồn vốn còn phải giải ngân	Tổng cộng
Mua đất	11.500	-	11.500
Xây dựng	-	18.500	18.500
<b>Tổng</b>	<b>11.500</b>	<b>18.500</b>	<b>30.000</b>

(Nguồn: Công ty Cổ phần Truyền thông số 1)

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

**Bảng 23: Dự kiến số vốn huy động được từ đợt phát hành**

Đơn vị: Đồng

Nội dung	Số lượng cổ phiếu	Tỷ trọng đợt phát hành (%)	Giá phát hành dự kiến	Số tiền thu được
<b>Số lượng cổ phiếu cần phát hành</b>	<b>2.391.900</b>	<b>100</b>		<b>19.635.000.000</b>
Trả cổ tức	428.400	17,91	-	-
Cổ đông hiện hữu	1.785.000	74,63	10.000	17.850.000.000
Cán bộ công nhân viên	178.500	7,46	10.000	1.785.000.000
<b>Tổng số cổ phiếu sau phát hành</b>	<b>5.961.900</b>	<b>100</b>		

Ngay sau khi nguồn tiền thu được từ đợt phát hành về, Công ty sẽ sử dụng nguồn vốn này để đầu tư cho các khoản mục xây dựng của dự án "ONE building", và trang trải chi phí mua đất Công ty mà Công ty đã giải ngân.

## **VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN**

### **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: 083-8242897 Fax: 083-8247430

Email: [ssi@ssi.com.vn](mailto:ssi@ssi.com.vn) Website: [www.ssi.com.vn](http://www.ssi.com.vn)

**CN Nguyễn Công Trứ - Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn**

180-182 Nguyễn Công Trứ, phường Nguyễn Thái Bình, quận 1, HCM

ĐT: 083.821567 Fax: 083.2910590

**CN Công ty Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội**

1C Ngô Quyền – Hoàn Kiếm, Hà Nội

ĐT: 043.9366321 Fax: 043.9366311

**CN Trần Bình Trọng – Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn**

14-16 Hàm Long – Hoàn Kiếm – Hà Nội

ĐT: 043. 9426718 Fax: 043. 9426719

**CN Hải Phòng - Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn**

22 Lý Tự Trọng - quận Hồng Bàng - Hải Phòng

ĐT: 0313.3569123 Fax: 0313.35691302

**CN Vũng Tàu – Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn**

Số 4 Lê Lợi, Vũng Tàu, Hồ Chí Minh

ĐT: 064.3521906 Fax: 064.3521907

**CN Quảng Ninh – Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn**

Tòa nhà Đại Hải, 156B Lê Thánh Tông, TP. Hạ Long, Tỉnh Quảng Ninh

ĐT: 033.381 5678 Fax: 033.381 5680

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 đánh giá cần thiết về đợt phát hành lần này Công ty Cổ phần Truyền thông số 1 và mục đích của đợt phát hành lần này của Công ty.

Căn cứ trên tình hình thực tế của doanh nghiệp, việc triển khai dự án xây dựng tòa nhà "ONE building" làm trụ sở doanh nghiệp là cấp thiết. Với giá chào bán cổ phiếu bằng mệnh giá và sự thống nhất cao của các cổ đông, Công ty có thể tin tưởng vào sự thành công của đợt phát hành

nhằm huy động vốn để thực hiện dự án này. Tuy nhiên, sự thành công của đợt phát hành còn chịu ảnh hưởng của tình hình kinh tế vĩ mô, tình hình thị trường chứng khoán tại thời điểm chào bán nói chung, giá cổ phiếu ONE nói riêng và yếu tố tâm lý của nhà đầu tư.

## 2. Tổ chức Kiểm toán

- ❖ Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn (A&C)
- ❖ Địa chỉ: 229 Đồng Khởi, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
- ❖ Điện thoại: 08 38272 295 Fax: 08 38272 300

## IX. PHỤ LỤC

1. Phụ lục I: Giấy đăng ký chào bán chứng khoán ra công chúng
2. Phụ lục II: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
3. Phụ lục III: Bản sao hợp lệ Điều lệ công ty
4. Phụ lục IV: Báo cáo kiểm toán năm 2008-2009 và Báo cáo Công ty 3 tháng đầu năm 2010, Báo cáo kiểm toán vốn
5. Phụ lục V: Sơ yếu lý lịch các thành viên HĐQT, BGD, BKS
6. Phụ lục VI: SYLL và Giấy Ủy quyền nhân viên công bố thông tin
7. Phụ lục VI: Các tài liệu khác

Hà Nội, ngày 19 tháng 8 năm 2010  
CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG SỐ 1

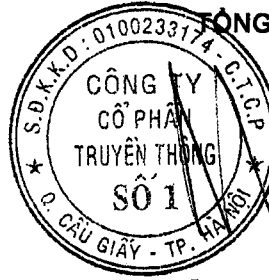
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



LƯ HỒNG CHIỀU

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

TỔNG GIÁM ĐỐC



ĐẶNG ANH PHƯƠNG

KẾ TOÁN TRƯỞNG

VŨ BÌNH MINH

NGUYỄN THỊ MINH NGUYỆT