

CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG VMG
VMG MEDIA GROUP



BÁO CÁO
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

Tháng 04/2009

NỘI DUNG

BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2008	3
KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2009	5
1. Phân tích thị trường	5
2. Phân tích nội bộ công ty	6
3. Số liệu kế hoạch 2009.....	6
BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	8
BÁO CÁO THẨM TRA CỦA BAN KIỂM SOÁT	11
TỜ TRÌNH CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	13

BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2008

Năm 2008 được đánh giá là một năm khó khăn đối với nền kinh tế thế giới nói chung và kinh tế Việt Nam nói riêng. Tỷ lệ tăng trưởng GDP năm 2008 của Việt Nam giảm xuống chỉ còn 6,18% (so với mức tăng trưởng 8,3 % của năm 2007), tỷ lệ lạm phát vẫn đứng ở mức cao là 19,89% (theo số liệu của Tổng cục thống kê). Vào những tháng cuối năm đã thấy rõ những ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế thế giới tác động tới Việt Nam: xuất khẩu giảm mạnh, nhiều công nhân trong các doanh nghiệp xuất khẩu hàng hóa bị mất việc làm. Người dân bắt đầu thắt chặt chi tiêu khiến chính phủ phải đưa ra một loạt các giải pháp nhằm kích cầu.

Trái ngược với đà suy thoái của kinh tế vĩ mô thì lĩnh vực viễn thông vẫn có sự phát triển bùng nổ. Tổng số thuê bao điện thoại tính đến hết năm 2008 là 79,4 triệu thuê bao, trong đó thuê bao di động là 66,3 triệu (theo Tổng cục thống kê).

Tận dụng điều kiện thuận lợi khi các dịch vụ viễn thông bùng nổ kết hợp với sự điều hành linh hoạt các hoạt động sản xuất kinh doanh phù hợp với tình hình của từng thời kỳ, công ty đã đạt kết quả kinh doanh nổi bật trong năm 2008 thể hiện qua số liệu trong bảng sau.

TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2008

Đơn vị : VND

STT	CHỈ TIÊU	THỰC HIỆN 2008	KH 2008	% hoàn thành kế hoạch
1	Doanh thu	214.471.984.532	195.205.000.000	110%
2	Lợi nhuận trước thuế	42.813.859.477	15.273.000.000	280%
3	Lợi nhuận sau thuế	31.743.192.554	10.996.560.000	289%
4	Tỷ lệ chi trả cổ tức (dự kiến)	25%	20%	
5	Cổ tức năm 2008 (dự kiến)	6.184.262.500	4.947.410.000	

Doanh thu của công ty vượt 10% so với kế hoạch trong bối cảnh suy thoái kinh tế bởi lĩnh vực viễn thông có những bước phát triển nhảy vọt, khách hàng của công ty 100% là khách hàng nội địa nên không bị ảnh hưởng khi thị trường quốc tế suy giảm mạnh. Các dịch vụ do công ty cung cấp cũng là những dịch vụ thông tin thiết yếu hàng ngày đối với khách hàng, do vậy bị ảnh hưởng rất ít khi khách hàng cắt giảm chi tiêu.

Doanh thu năm 2008 đạt được kết quả khả quan nhưng điểm nổi bật nhất trong kết quả kinh doanh năm 2008 chính là lợi nhuận trước thuế vượt 180% so với kế hoạch. Sở dĩ đạt được kết quả như vậy vì những nguyên nhân dưới đây:

- Công ty đã phân tích kỹ cơ cấu doanh thu và tập trung vào những dịch vụ mang lại doanh thu cao nhưng cũng đồng thời là những dịch vụ có tỷ suất lợi nhuận lớn nhất. Các dịch vụ tuy mang lại doanh thu nhưng lợi nhuận không cao được loại bỏ để tập trung nguồn lực.
- Công ty cũng chú trọng tìm biện pháp tăng doanh thu ở những dịch vụ đã có giá thành cố định cũng như tối ưu hóa doanh thu của các dịch vụ truyền thống mà không mất thêm chi phí.
- Các khoản mục chi phí luôn được kiểm soát chặt chẽ trong công tác điều hành hàng ngày với phương châm hiệu quả nhưng tiết kiệm. Các khoản chi phí được hệ thống kế toán quản trị phân chia rõ ràng theo các dịch vụ cho phép nắm bắt được khả năng sinh lời của dịch vụ để có những điều chỉnh hợp lý và kịp thời.
- Năm 2008 là năm thứ 3 kể từ khi được thành lập, hoạt động kinh doanh của công ty đã đi vào ổn định, các khoản đầu tư ban đầu đã phát huy hiệu quả.

CÁC CHỈ SỐ CƠ BẢN CỦA NĂM TÀI CHÍNH 2008

Đơn vị: VND

STT	Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2007
1	Tổng tài sản	116.967.863.049	86.977.113.504
	Tài sản ngắn hạn	105.186.738.167	71.103.826.303
	- Trong đó: Các khoản phải thu ngắn hạn	59.645.720.913	63.860.433.537
	Tài sản dài hạn	11.781.124.882	15.873.287.201
2	Tổng nguồn vốn	116.967.863.049	86.977.113.504
	Nợ phải trả	58.083.598.997	57.459.191.111
	Vốn chủ sở hữu	54.209.600.482	29.076.108.447
3	Doanh thu bán hàng	209.905.387.207	144.457.460.065
4	Giá vốn hàng bán	154.257.781.071	133.993.617.921
5	Doanh thu hoạt động tài chính	4.148.550.052	257.122.487
6	Chi phí tài chính	2.284.207.112	568.281
7	Chi phí quản lý doanh nghiệp	14.811.582.353	8.270.059.280
8	Lợi nhuận trước thuế	42.813.859.477	2.457.612.658
9	Lợi nhuận sau thuế	31.743.192.554	1.767.718.130
10	Các chỉ tiêu tỷ suất sinh lời		
	- Lợi nhuận sau thuế/doanh thu (%)	14,80%	1,22%
	- Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân – ROE (%)	76,23%	6,86%
	- Lãi cơ bản trên cổ phiếu	12.390	696

KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2009

1. Phân tích thị trường

Năm 2009 được dự báo sẽ là năm khó khăn hơn so với năm 2008 trong kinh tế vĩ mô. Các nền kinh tế lớn trên thế giới đã chính thức lún sâu vào suy thoái nhanh hơn nhiều so với dự báo của các nhà kinh tế. Kinh tế Việt Nam cũng được dự báo tuy chưa xảy ra suy thoái nhưng sẽ có mức tăng trưởng thấp hơn so với 2008. Dịch vụ viễn thông trên thị trường Việt Nam cũng sắp bước vào giai đoạn bão hòa. Số thuê bao ảo của các mạng di động (Telco) rất lớn khiến cho chỉ số ARPU ngày càng xuống thấp. Trong năm nay sẽ có hai mạng di động sẽ gia nhập vào thị trường là Vietnamobile và Gtel khiến cạnh tranh trong lĩnh vực viễn thông ngày càng gay gắt. Trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ giá trị gia tăng (VAS), các Telco có xu hướng nâng cao phần doanh thu họ được hưởng trong hợp đồng phân chia doanh thu với các nhà cung cấp nội dung (CP) như VMG, hoặc họ tự kinh doanh các dịch VAS cạnh tranh trực tiếp với các nhà cung cấp nội dung.

Công ty tổng kết các nhận xét về khó khăn, thuận lợi và cơ hội của thị trường như sau:

- *Khó khăn:*

- + Cạnh tranh mạnh giữa các CPs, các dịch vụ giống nhau, dễ copy nội dung, cạnh tranh trên kênh truyền thông.
- + Phụ thuộc vào Telcos về thuê bao, tính cước, kỹ thuật, kết nối.
- + Chi phí chia sẻ khuyến mại, tỷ lệ phân chia doanh thu với đối tác ngày càng cao.
- + Telcos đẩy mạnh các dự án VAS cạnh tranh với CPs.

- *Thuận lợi:*

- + Số thuê bao phát triển mạnh, thị trường di động ngày càng mở rộng.
- + Các Telcos đẩy mạnh doanh thu VAS để tăng ARPU.
- + Thị trường máy đầu cuối phát triển tạo điều kiện cung cấp nhiều dịch vụ VAS.

- *Cơ hội:*

- + Cạnh tranh giữa các Telcos là cơ hội để CPs đàm phán và cung cấp dịch vụ cho thuê bao di động.
- + Hạ tầng dịch vụ dữ liệu được nâng cấp tạo điều kiện cung cấp dịch vụ Data.
- + Năm 2008, các doanh nghiệp đầu tư phát triển 3G, hạ tầng thanh toán trên di động bắt đầu được thử nghiệm và khai thác từ năm 2009.

2. Phân tích nội bộ công ty

Trong giai đoạn hiện tại, VMG vẫn đang giữ được vị trí là CP dẫn đầu trên thị trường. Hội đồng quản trị phân tích cụ thể những mặt mạnh, mặt yếu và cơ hội trong từng lĩnh vực kinh doanh của công ty như sau:

- Điểm mạnh:

- + Kênh truyền thông rộng khắp bao gồm các đài truyền hình, báo, tạp chí.
- + Đầu số dịch vụ có thương hiệu và có tập khách hàng trung thành với dịch vụ.
- + Hạ tầng công nghệ tốt, ổn định.
- + Quan hệ tốt với các tổ chức, cá nhân trong lĩnh vực sản xuất, sáng tác, quản lý bản quyền nội dung (VCPMC, RIAV, hãng ghi âm, ca sỹ, nhạc sỹ).
- + Đội ngũ quản lý và nhân viên chăm sóc khách hàng nhiều kinh nghiệm, chuyên môn về dịch vụ và qui trình tốt.

- Điểm yếu:

- + Kênh truyền thông nội bộ về các dịch vụ SMS phân tán, không tập trung. Thiếu kênh truyền thông nội bộ để bán và quảng bá nội dung bản quyền.

- Cơ hội:

- + Các Telco có số lượng thuê bao lớn và cơ cấu thuê bao ngày càng trẻ, ưa thích sử dụng các dịch vụ VAS
- + Các cơ quan quản lý đang hoàn thiện qui định và qui trình cung cấp nội dung bản quyền, các đơn vị kinh doanh vi phạm sẽ dần bị khó khăn và rút lui khỏi thị trường.
- + Dịch vụ VAS, thanh toán qua Internet phát triển sẽ tạo điều kiện kinh doanh trên thị trường Online.

3. Số liệu kế hoạch 2009

Các số liệu kế hoạch kinh doanh năm 2009 được Hội đồng quản trị dự kiến như sau:

KẾ HOẠCH NĂM 2009 (VMG)

Đơn vị : VND

STT	CHỈ TIÊU	SỐ TIỀN
1	Doanh thu	269.705.000.000
2	Chi phí	237.018.000.000
3	Lợi nhuận trước thuế	32.687.000.000

Sau khi phân tích kỹ các nguyên nhân thúc đẩy tăng trưởng trong năm 2008, Hội đồng quản trị công ty nhận thấy doanh thu của Công ty vẫn có thể duy trì mức độ tăng trưởng tuy không bằng năm trước nhưng có thể đạt mức 25%. Tuy nhiên lợi nhuận không thể có cùng mức tăng trưởng như vậy do một số nguyên nhân sau:

- Tình hình kinh tế vĩ mô năm 2009 xấu hơn so với 2008, các khách hàng đều thắt chặt chi tiêu. Mặt khác một số công ty cung cấp dịch vụ nội dung lừa đảo khách hàng nên dẫn tới việc muốn khách hàng mua dịch vụ nội dung hiện nay sẽ phải tốn nhiều chi phí quảng bá, tuyên truyền hơn.

- Các Telco sử dụng vị thế là người nắm hạ tầng cũng như nắm khách hàng đầu cuối để thúc ép tăng chi phí khuyến mại và chi phí chia sẻ với các nhà khai thác mạng. Cùng với một mức chi phí có thể tạo ra doanh thu thu được từ khách hàng tương đương năm 2008 nhưng trong năm 2009 phần doanh thu phân chia Telco giữ lại tăng lên dẫn tới doanh thu và lợi nhuận của công ty giảm đi. Do vậy năm 2009 tốc độ tăng chi phí sẽ lớn hơn tốc độ tăng doanh thu.

- Tỷ lệ chi phí chia sẻ với các kênh đối tác quảng cáo cũng ngày càng gia tăng do rất nhiều đối thủ cạnh tranh gia nhập thị trường và sử dụng nhiều biện pháp phá giá nhằm cạnh tranh với những doanh nghiệp đã có chỗ đứng trên thị trường.

- Chi phí chi trả bản quyền ngày càng tăng cao do cạnh tranh giữa các doanh nghiệp cung cấp nội dung và các quy định ngày càng chặt chẽ trong lĩnh vực bản quyền.

Những khoản mục chi phí này cũng chính là những khoản mục chi phí chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu chi phí của công ty, do đó sẽ ảnh hưởng mạnh tới mức lợi nhuận của công ty.

Ngoài ra trong năm 2009 công ty cũng dự kiến sẽ đưa vào chi phí tài chính các khoản góp vốn đầu tư vào các công ty con sẽ giải thể. Do vậy cũng làm lợi nhuận trước thuế của công ty giảm đi.

Về vấn đề sử dụng lợi nhuận để lại, các Telco cũng dựa vào vị thế để chậm thanh toán phần doanh thu công ty được hưởng, nhất là trong trường hợp có những tranh luận về chênh lệch số liệu hoặc chưa thống nhất trong chính sách có thể dẫn tới việc thanh toán chậm 3-6 tháng. Với quy mô doanh thu lớn như của Công ty hiện nay, chỉ tiêu nợ phải thu (phần lớn là nợ của các Telco) thường dao động quanh mức 60 tỷ. Trong khi đó việc thanh toán cho các đối tác như các kênh quảng cáo, các chủ thể bản quyền đều phải thực hiện đúng hợp đồng để giữ uy tín cho công ty, đảm bảo sự hợp tác lâu dài. Do vậy để đạt được mức doanh thu như trong kế hoạch công ty cần phải bổ sung thêm vốn lưu động từ nguồn vốn lợi nhuận để lại để đảm bảo công ty hoạt động bình thường, giữ được vị thế đối với các đối tác.

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Công ty cổ phần truyền thông VMG được Sở Kế hoạch và đầu tư Hà nội cấp giấy phép kinh doanh số 0103010890 ngày 10/02/2006 với số vốn điều lệ là 26 tỷ đồng, hoạt động theo quy định của Luật doanh nghiệp, các luật khác có liên quan và Điều lệ công ty được Đại hội đồng cổ đông thường niên thông qua.

Trụ sở chính của Công ty: số 33 Thái Hà, Đống Đa, Hà Nội

Vốn điều lệ của công ty: 26.000.000.000 (hai mươi sáu tỷ đồng)

Mệnh giá 1 cổ phần: 10.000 đồng

Tổng số cổ phần: 2.600.000

Số cổ phần đã bán: 2.600.000

Cơ cấu sở hữu (theo danh sách cổ đông chốt ngày 10/03/2009)

	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ
1. Cổ đông sáng lập:	1.300.000	50,00%
2. Nhân viên:	264.905	10,19%
3. Cổ đông khác:	908.800	34,95%
4. Cổ phiếu quỹ (*)	126.295	4,86%
Tổng cộng	2.600.000	100,00%

(*) *Cổ phiếu quỹ là những cổ phiếu do nhân viên trả lại khi rời khỏi công ty theo quy định tại điều lệ và cổ phiếu công ty mua của các cổ đông chào bán lại cho công ty.*

Danh sách các cổ đông sở hữu từ 5% cổ phần trở lên:

1. Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam (VNPT)	37,00%
2. Công ty cổ phần truyền thông và thông tin di động MW	6,50%
3. Ông Nguyễn Nam Hà	6,50%
4. Ông Phạm Đức Trung Kiên	11,92%
5. Ông Dung Tấn Trung	11,54%
Tổng cộng	73,46%

Hội đồng quản trị là cơ quan do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, có đầy đủ quyền hạn quản lý và chỉ đạo Ban điều hành để triển khai các hoạt động sản xuất kinh doanh và các công việc của công ty theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên.

1. Phân công Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị có 3 thành viên được phân công cụ thể như sau:

- Ông Nguyễn Văn Hải: Chủ tịch Hội đồng quản trị, phụ trách chiến lược phát triển.
- Ông Phạm Đức Trung Kiên: Phó chủ tịch Hội đồng quản trị, phụ trách quan hệ quốc tế.

- Ông Nguyễn Mạnh Hà: Ủy viên Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc, phụ trách điều hành công ty.

2. Tình hình thực hiện nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2008.

- Hội đồng quản trị đã chỉ đạo Ban Giám đốc điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2008 giành được những kết quả hết sức khả quan, vượt mức đề ra trong nghị quyết dù môi trường kinh doanh có rất nhiều biến động và nhiều đối thủ cạnh tranh. Cụ thể:

Doanh thu: 214, 47 tỷ đồng (kế hoạch 195,2 tỷ đồng)

Lợi nhuận trước thuế: 42,81 tỷ đồng (kế hoạch 15,27 tỷ đồng)

Hội đồng quản trị cũng đã thực hiện các công việc đề ra trong nghị quyết:

- Bổ sung ông Nguyễn Mạnh Hà – Tổng Giám đốc làm thành viên của Hội đồng quản trị.
- Thay đổi người đại diện theo pháp luật của công ty từ Chủ tịch Hội đồng quản trị sang Tổng Giám đốc công ty trong tháng 8/2008. Hiện tại người đại diện theo pháp luật của công ty là ông Nguyễn Mạnh Hà – Tổng Giám đốc .
- Đổi tên Công ty cổ phần truyền thông Vietnamnet thành Công ty cổ phần truyền thông VMG do Báo Vietnamnet tách khỏi VNPT chuyển về Bộ Thông tin và truyền thông (sau khi được sự đồng ý của cổ đông bằng văn bản).
- Sửa đổi Điều lệ Công ty theo nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2008.

3. Phương án phân phối lợi nhuận năm tài chính 2008

Căn cứ Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên họp ngày 19/05/2008 và báo cáo tài chính năm 2008 được kiểm toán bởi Công ty kiểm toán Thế giới mới. Hội đồng quản trị công ty dự kiến Phương án phân phối lợi nhuận như sau:

PHƯƠNG ÁN PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN NĂM TÀI CHÍNH 2008

STT	Chỉ tiêu	Số tiền (VND)
1	Tổng Doanh thu	214.471.984.532
2	Lợi nhuận sau thuế	31.743.192.554
3	Kế hoạch phân phối lợi nhuận	
	- Chia cổ tức (25% mệnh giá)	6.184.262.500
	- Trích quỹ khen thưởng, phúc lợi (20% - theo nghị quyết ĐHĐCĐ ngày 19/05/2008)	6.348.638.511
	- Lợi nhuận chưa phân phối (55%)	19.210.291.543

4. Các phiên họp của Hội đồng quản trị.

Trong khoảng thời gian giữa hai phiên họp Đại Hội đồng cổ đông thường niên năm 2008 và 2009, Hội đồng quản trị đã họp 10 phiên để thống nhất các vấn đề như sau:

- Giải quyết các vấn đề kinh doanh và quyết định bỏ phiếu biểu quyết đồng ý giải thể Công ty Vietnamnet Ngôi sao.
- Giải quyết các vấn đề liên quan đến hợp đồng hợp tác kinh doanh trên đầu số 997 với báo điện tử Vietnamnet sau khi báo Vietnamnet tách ra khỏi VASC vào tháng 6/2008.
- Mua lại cổ phần của công ty với mức giá 20.000 đồng / cổ phần đối với các cổ đông thuộc diện hạn chế chuyển nhượng có nguyện vọng bán lại cổ phần.
- Bán 30% lượng cổ phần do VMG nắm giữ tại Công ty Vietnamnet Incom tương đương 150.000 cổ phần (giảm tỷ lệ cổ phần nắm giữ từ 51% xuống 21%). Giá bán là 28.000 đồng / cổ phần.
- Nghe Ban điều hành báo cáo kết quả kinh doanh trước kiểm toán năm 2008 và kế hoạch kinh doanh dự kiến cho năm 2009.
- Nghe báo cáo vấn đề kinh doanh thua lỗ và quyết định bỏ phiếu biểu quyết không tiếp tục rót vốn cho công ty Vietnamnet M5.
- Chuẩn bị các nội dung cho cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên 2009

5. Đánh giá:

- Hội đồng quản trị đã thực hiện các nhiệm vụ của mình một cách cẩn trọng và theo nguyên tắc mang lại hiệu quả cao nhất cho công ty và cho các cổ đông.
- Hội đồng quản trị luôn quan tâm, chỉ đạo kịp thời các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Trong năm vừa qua, Hội đồng quản trị đã chỉ đạo sát sao công tác điều hành trong những thời điểm có nhiều biến động như chia tách công ty VASC và Báo điện tử Vietnamnet. Hội đồng quản trị cũng thường xuyên họp nắm bắt tình hình cùng với Ban điều hành để tháo gỡ các khó khăn và có các điều chỉnh hợp lý trong sản xuất kinh doanh.
- Hội đồng quản trị đã xây dựng và thi hành được chiến lược kinh doanh hợp lý, dẫn tới kết quả kinh doanh hoàn thành vượt mức Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông đề ra.

**TM HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

Nguyễn Văn Hải

BÁO CÁO THẨM TRA CỦA BAN KIỂM SOÁT

**Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông
Công ty cổ phần truyền thông VMG**

Thực hiện quyền hạn và nhiệm vụ của Ban kiểm soát được quy định trong Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần truyền thông VMG, Ban Kiểm soát đã thực hiện kiểm soát các hoạt động của công ty, kết quả xin được báo cáo trước Đại hội đồng cổ đông các nội dung như sau:

Thành phần Ban Kiểm soát

Ban kiểm soát gồm:

Ông Lê Mạc Linh

Bà Phan Thị Anh

Bà Bùi Thị Hồng

Ban kiểm soát được cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên bầu ra ngày 19/05/2008 trong đó bổ sung 2 thành viên mới là bà Phan Thị Anh và bà Bùi Thị Hồng. Trong năm vừa qua Ban kiểm soát đã thực hiện chức năng, nhiệm vụ theo quy định của Luật Doanh nghiệp, Điều lệ công ty và các quy định liên quan, thể hiện ở các hoạt động sau:

Công tác giám sát Hội đồng quản trị:

Ban kiểm soát đã xem xét các văn bản của Hội đồng quản trị để đánh giá sự phù hợp với các quy định của pháp luật và Điều lệ của công ty. Ban kiểm soát đã xem xét báo cáo tài chính năm 2008 của các công ty và kế hoạch kinh doanh 2009. Ban kiểm soát cũng đã góp ý về chiến lược cũng như những công việc cụ thể về mặt nhân sự cho Công ty.

Các quyết định, nghị quyết của Hội đồng quản trị trong năm qua đều phù hợp với Luật Doanh nghiệp, Điều lệ công ty và trên tinh thần mang lại lợi ích tối đa cho Công ty và các cổ đông.

Trong năm vừa qua Hội đồng quản trị đã có sự phân công, phân nhiệm rõ ràng. Việc bầu bổ sung Tổng Giám đốc vào Hội đồng quản trị đã giúp cho Hội đồng quản trị luôn nắm sát được tình hình kinh doanh, kịp thời ứng phó với những diễn biến bất ngờ trong quan hệ sản xuất kinh doanh. Việc chuyển đổi người đại diện theo pháp luật cũng góp phần giảm thiểu các thủ tục, giấy tờ, góp phần tạo điều kiện thuận lợi hơn cho Công ty.

Công tác giám sát Ban Giám đốc:

Báo cáo của Ban Giám đốc đã phản ánh đầy đủ và chính xác kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2008. Các quyết định trong điều hành sản xuất kinh doanh của Ban Giám đốc đều phù hợp và tuân thủ pháp luật, Điều lệ công ty cũng như các nghị quyết của Hội đồng quản trị.

Báo cáo tài chính niên độ từ 01/01/2008 đến 31/12/2008 đã phản ánh trung thực và hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính Công ty tại ngày 31/12/2008 cũng như kết quả

hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2008, phù hợp với các chuẩn mực kế toán Việt Nam, hệ thống kế toán Việt Nam và các quy định hiện hành khác về kế toán Việt Nam.

Một số chỉ tiêu chính của báo cáo tài chính như sau (đơn vị: đồng Việt nam)

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Năm 2008</i>
Doanh thu bán hàng	209.905.387.207
Giá vốn hàng bán	154.257.781.071
Doanh thu hoạt động tài chính	4.148.550.052
Chi phí tài chính	2.284.207.112
Chi phí quản lý doanh nghiệp	14.811.582.353
Lợi nhuận trước thuế	42.813.859.477
Lợi nhuận sau thuế	31.743.192.554

Trên đây là một số nội dung Ban kiểm soát báo cáo Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2009. Rất mong nhận được sự giúp đỡ của quý vị cổ đông để chúng tôi hoàn thành tốt nhiệm vụ trong thời gian sắp tới.

TM BAN KIỂM SOÁT

Lê Mạc Linh

Hà Nội, ngày 09 tháng 04 năm 2009

TỜ TRÌNH CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

(V/v các vấn đề cần biểu quyết thông qua tại cuộc họp ĐHĐCĐ thường niên 2009)

1. Thông qua Báo cáo hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2008 và kế hoạch kinh doanh năm 2009 của công ty.
2. Thông qua báo cáo tài chính năm 2008 đã được kiểm toán bởi Công ty kiểm toán Thế giới mới.
3. Thông qua báo cáo của Ban kiểm soát năm 2008.
4. Thông qua phương án phân phối lợi nhuận sau thuế của năm tài chính 2008 trong đó mức chi trả cổ tức là 25% mệnh giá (2.500 đồng cho mỗi cổ phần). Danh sách cổ đông được nhận cổ tức sẽ được chốt vào ngày 09/05/2009.
5. Cho phép trích quỹ khen thưởng, phúc lợi từ lợi nhuận sau thuế trong năm tài chính 2009 với mức tối đa là 20% (hai mươi phần trăm) lợi nhuận sau thuế nhưng không vượt quá 3 tháng lương thực hiện. Việc sử dụng quỹ Khen thưởng, phúc lợi do Hội đồng quản trị quyết định.
6. Đổi tên cổ đông sáng lập trên giấy Đăng ký kinh doanh của công ty từ Công ty phần mềm và truyền thông VASC (đại diện cho Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam) sang Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam (VNPT).

**TM HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

Nguyễn Văn Hải