

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ NCS

Tháng 8/2011

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG CHỈ CÓ Ý 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 CÔNG NGHỆ NCS

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0101336239 (chuyển từ ĐKKD số 0103001810 do Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 23/01/2003). Thay đổi lần thứ 08 ngày 15 tháng 11 năm 2010)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG
*(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 102/GCN-UBCK
do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 13/10/2011)*



TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN THĂNG LONG

BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ CÁC TÀI LIỆU BỔ SUNG SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI:

Công ty Cổ phần Công nghệ NCS

Địa chỉ: Số 28 A4 Phạm Hồng Thái, phường Trúc Bạch, quận Ba Đình, Hà Nội
Điện thoại: (84-4) 3716 4181 Fax: (84-4) 3716 4287
Website : www.ncstech.com.vn

Công ty Cổ phần Chứng khoán Thăng Long

Địa chỉ: 273 Kim Mã, Ba Đình, Hà Nội, Việt Nam
Điện thoại: (84-4) 3726 2600 Fax: (84-4) 3726 2601
Website : www.tls.vn
Bloomberg: TLSV<GO>

Phụ trách công bố thông tin

Họ tên: Ông Nguyễn Anh Tuấn Chức vụ: Giám đốc
Điện thoại: (84-4) 3716 4181 Fax: (84-4) 3716 4287
Địa chỉ: Số 28 A4 Phạm Hồng Thái, phường Trúc Bạch, quận Ba Đình, Hà Nội

CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ NCS

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0101336239 (chuyển từ ĐKKD số 0103001810 do Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 23/01/2003). Thay đổi lần thứ 08 ngày 15 tháng 11 năm 2010)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu	CỔ PHIẾU CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ NCS
Loại cổ phiếu	Cổ phần phổ thông
Mệnh giá	10.000 đồng
Giá bán	
1. Cho Cổ đông hiện hữu	10.000 đồng/cổ phần
2. Bán Đấu giá	15.000 đồng/cổ phần (dự kiến)
Tổng số lượng chào bán	2.950.000 cổ phần
1. Cho Cổ đông hiện hữu	1.750.000 cổ phần (trong đó 350.000 cổ phần trả cổ tức)
2. Bán Đấu giá	1.200.000 cổ phần
Tổng giá trị chào bán theo mệnh giá	29.500.000.000 đồng

Tổ chức tư vấn

Công ty cổ phần Chứng khoán Thăng Long (TLS)

Điện thoại: (84-4) 3726 2600 Fax: (84-4) 3726 2601

Địa chỉ: 273 Kim Mã, Ba Đình, Hà Nội, Việt Nam

Website : www.tls.vn

Bloomberg: TLSV<GO>



Tổ chức kiểm toán

Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn tài chính quốc tế (IFC)

Địa chỉ: Phòng 3203, Tầng 32, Nhà 34T, KĐT Trung Hòa - Nhân Chính, Cầu Giấy, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 2221 2891 Fax: (84-4) 2221 2892

Website : www.ifcvietnam.com.vn

MỤC LỤC

I.	CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	7
1.	Rủi ro về kinh tế.....	7
2.	Rủi ro về Cơ chế chính sách và pháp luật.....	8
3.	Rủi ro đặc thù ngành	9
4.	Rủi ro của đợt chào bán.....	10
5.	Rủi ro của việc đầu tư vốn từ số tiền thu được từ đợt chào bán	10
6.	Rủi ro pha loãng cổ phiếu	11
7.	Rủi ro khác	12
II.	NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.	13
1.	Tổ chức phát hành.....	13
2.	Tổ chức tư vấn.....	13
III.	CÁC KHÁI NIỆM	14
IV.	TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	17
1.	Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	17
2.	Cơ cấu tổ chức của Công ty	19
3.	Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 31/5/2011	21
4.	Danh sách 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.....	23
5.	Hoạt động kinh doanh	23
6.	Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2009, 2010 và Quý I năm 2010	37
7.	Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	38
8.	Chính sách đối với người lao động	40
9.	Chính sách cổ tức	42
10.	Tình hình hoạt động tài chính	43
11.	Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng	46
12.	Tài sản	56
13.	Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong những năm tiếp theo	56
14.	Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	58
15.	Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành.....	59
16.	Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phần chào bán.....	59

V.	CỔ PHIẾU CHÀO BÁN.....	60
1.	Cổ phần chào bán	60
2.	Phương pháp tính giá	61
3.	Phương thức phân phối	61
4.	Thời gian phân phối cổ phiếu.....	61
5.	Đăng ký mua Cổ phiếu.....	62
6.	Phương thức thực hiện quyền	63
7.	Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài	64
8.	Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng	64
9.	Các loại thuế liên quan.....	64
10.	Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua Cổ phiếu	64
VI.	MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN	65
1.	Mục đích chào bán	65
2.	Phương án khả thi	65
VII.	KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU TỪ ĐỢT CHÀO BÁN	85
VIII.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT CHÀO BÁN.....	87
IX.	PHỤ LỤC.....	88

BẢNG

Bảng 1:	Quá trình tăng vốn điều lệ	18
Bảng 2:	Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần tại thời điểm 31/5/2011.....	21
Bảng 3:	Danh sách cổ đông sáng lập	22
Bảng 4:	Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 31/05/2011	22
Bảng 5:	Một số sản phẩm/giải pháp do Công ty tự phát triển	24
Bảng 6:	Cơ cấu doanh thu năm 2009, 2010 và Quý I năm 2011	26
Bảng 7:	Cơ cấu lợi nhuận gộp năm 2009, 2010 và Quý I năm 2011	27
Bảng 8:	Danh sách một số đơn vị cung cấp yếu tố đầu vào	28
Bảng 9:	Chi phí sản xuất của Công ty năm 2009, 2010 và Quý I năm 2011	29
Bảng 10:	Một số hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã được ký kết	36
Bảng 11:	Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty	37
Bảng 12:	Tình hình lao động trong Công ty tại ngày 31/05/2011	40

Bảng 13: Tỷ lệ trả cổ tức của Công ty	43
Bảng 14: Thời gian khấu hao tài sản cố định.....	43
Bảng 15: Mức lương bình quân	43
Bảng 16: Các khoản phải nộp ngân sách Nhà nước năm 2009, 2010 và Quý I năm 2011	44
Bảng 17: Số dư các quỹ tại thời điểm 31/12/2009, 31/12/2010 và 31/03/2011	44
Bảng 18: Chi tiết các khoản vay của Công ty.....	44
Bảng 19: Các khoản phải thu	45
Bảng 20: Các khoản phải trả.....	45
Bảng 21: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu	46
Bảng 22: Tình hình tài sản cố định tính đến thời điểm 31/12/2009.....	56
Bảng 23: Tình hình tài sản cố định tính đến thời điểm 31/12/2010.....	56
Bảng 24: Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2011 - 2012.....	56
Bảng 25: Chi tiết kế hoạch doanh thu và lợi nhuận năm 2011	57
Bảng 26: Chi tiết kế hoạch doanh thu và lợi nhuận năm 2012	58
Bảng 27: Lịch trình phân phối cổ phiếu.....	61
Bảng 28: Giá trị thu được từ đợt chào bán.....	85
Bảng 29: Kế hoạch sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán	85

HÌNH

Hình 1: Tốc độ tăng GDP của Việt Nam	7
Hình 2: Lạm phát của Việt Nam giai đoạn 2000-2010	9
Hình 3: Sơ đồ cơ cấu tổ chức.....	19
Hình 4: Bộ phận kiểm tra chất lượng sản phẩm của Công ty	31
Hình 5: Quy trình nghiên cứu phát triển sản phẩm mới	33

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

Nhằm mục đích đảm bảo tính minh bạch, công khai, bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp cho nhà đầu tư, chúng tôi khuyến cáo các nhà đầu tư tham khảo trước phần này để có những đánh giá và quyết định phù hợp trong việc tham gia đầu tư của mình đối với cổ phiếu phát hành thêm của Công ty Cổ phần Công nghệ NCS.

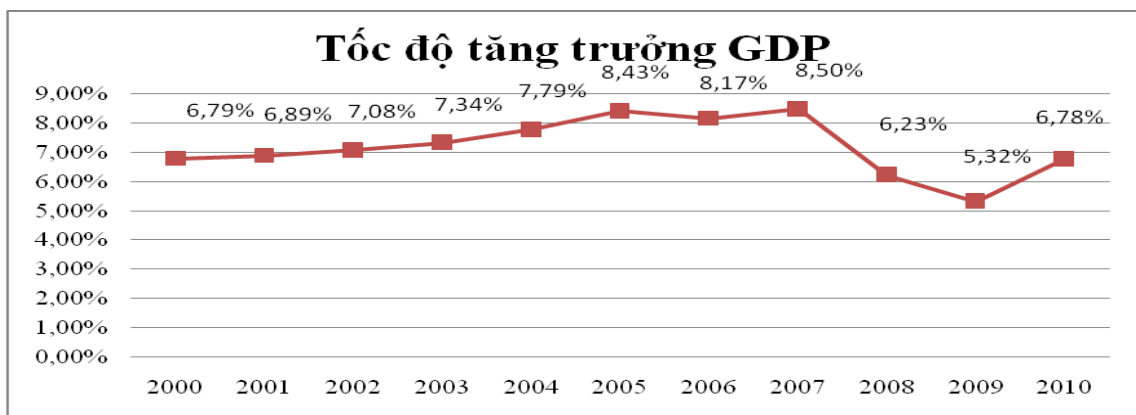
1. Rủi ro về kinh tế

Sự biến động của các biến số kinh tế vĩ mô như tốc độ tăng trưởng, lạm phát, lãi suất, tỷ giá, chính sách của Chính phủ thực hiện điều chỉnh các biến số kinh tế vĩ mô cũng như chính sách phát triển ngành sẽ có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động và kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp.

Tốc độ tăng trưởng kinh tế

Trong những năm vừa qua, Việt Nam luôn đạt được tốc độ tăng trưởng kinh tế cao và ổn định. Tốc độ tăng trưởng GDP bình quân trong giai đoạn 2002 - 2007 đạt 7,8% và đạt 8,48% trong năm 2007. Năm 2008, tăng trưởng GDP đạt 6,23% và năm 2009 đạt 5,32%, mức thấp nhất trong vòng 10 năm trở lại đây. Tuy nhiên, trong bối cảnh kinh tế thế giới khủng hoảng và đang trên đà phục hồi thì đây là một dấu hiệu tích cực. Bước sang năm 2010, trong khi nhiều quốc gia trên thế giới vẫn chưa thực sự vượt qua khó khăn do tác động từ đợt suy thoái kinh tế toàn cầu, Việt Nam vẫn đảm bảo mức tăng trưởng kinh tế khá. So với nhiều quốc gia tại Đông Nam Á và Châu Á, Việt Nam được xem là một trong những quốc gia có tốc độ tăng trưởng kinh tế nhanh với mức tăng trưởng GDP đạt 6,78% trong năm 2010, vượt kế hoạch mức mà Quốc Hội thông qua hồi đầu năm. Theo báo cáo mới nhất của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, tốc độ tăng trưởng GDP quý I năm 2011 của cả nước đạt 5,5%, xấp xỉ mức tăng của năm 2010.

Hình 1: Tốc độ tăng GDP của Việt Nam



Nguồn: Tổng cục Thống kê

Là một đơn vị hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực công nghệ thông tin, chuyên nghiên cứu và phát triển các phần mềm tin học, gia công phần mềm, tích hợp hệ thống... nên khi nền kinh tế phát triển sẽ mang lại nhiều cơ hội phát triển cho Công ty. Tuy nhiên, khi nền kinh tế bước vào thời kỳ suy thoái, tốc độ tăng trưởng giảm, thì khả năng phát triển thị phần của Công ty sẽ bị thu hẹp do có sự hạn chế của các nguồn tài chính dài hạn, sự đầu tư vào các lĩnh vực kinh doanh của Công ty, sự hợp tác của các đối tác, mức độ tài trợ của các ngân hàng và các định chế tài chính khác giảm đáng kể so với thời kỳ kinh tế ổn định và phát triển.

Để quản lý các rủi ro do tác động của môi trường kinh tế vĩ mô, Công ty đã thực hiện tiến hành dự báo tình hình phát triển kinh tế để lập kế hoạch kinh doanh phù hợp với các kịch bản tăng trưởng kinh tế.

Bên cạnh nhân tố tăng trưởng kinh tế, tỷ lệ lạm phát và lãi suất tăng cao cùng với sự biến động lớn của tỷ giá trong thời gian vừa qua cũng đã ảnh hưởng tới hoạt động của các doanh nghiệp ở mức độ khác nhau tùy thuộc vào đặc điểm hoạt động kinh doanh và tình trạng tài chính của các doanh nghiệp.

Lãi suất

Năm 2008 đã chứng kiến diễn biến phức tạp của thị trường tiền tệ. Trong bối cảnh lạm phát gia tăng, Ngân hàng Nhà nước đã thực thi chính sách tiền tệ thắt chặt với việc liên tục điều chỉnh tăng lãi suất cơ bản và các loại lãi suất điều hành thị trường khác. Lãi suất cho vay trên thị trường có thời điểm tăng đến trên 20%. Sang năm 2009, trước tình hình nền kinh tế trì trệ do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng, Chính phủ đã phải áp dụng nhiều biện pháp hỗ trợ, trong đó có gói kích cầu bao gồm cả việc hỗ trợ lãi suất 4% cho các khoản vay ngắn hạn. Kinh tế đã phần nào phục hồi nhờ những giải pháp này. Tình hình thị trường tiền tệ đã có những biểu hiện tích cực và ổn định hơn. Tuy nhiên, bước sang năm 2010, lãi suất lại có sự tăng cao do ảnh hưởng của nhiều yếu tố. Tình hình lãi suất ở mức cao vẫn được duy trì trong 6 tháng đầu năm 2011 do chính sách thắt chặt tiền tệ của Chính phủ. Thị trường tiền tệ được cho là vẫn tiềm ẩn nhiều rủi ro trong thời gian tới đây.

Sự thay đổi về lãi suất có ảnh hưởng lớn đến các doanh nghiệp. Lãi suất tăng làm chi phí vay nợ để tài trợ cho hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp tăng, tác động trực tiếp đến kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

2. Rủi ro về tỷ giá hối đoái và lạm phát

Tỷ giá hối đoái

Ngày 11/02/2011, Ngân hàng Nhà nước đã điều chỉnh tỷ giá bình quân liên ngân hàng lên mức 20.693 VND/USD và thu hẹp biên độ giao dịch từ +/- 3% xuống +/- 1%. Đồng thời, Ngân hàng Nhà nước sẽ điều hành tỷ giá bình quân liên ngân hàng tương đối linh hoạt trong thời gian tới. Các biện pháp này sẽ tạo điều kiện để điều hành điều hành tỷ giá chủ động, phù hợp với tình hình cung cầu ngoại tệ, bảo đảm tăng tính thanh khoản của thị trường, góp phần kiềm chế nhập siêu và hỗ trợ cho việc thực thi chính sách tiền tệ chủ động, linh hoạt hơn.

Hiện nay, các sản phẩm trong hoạt động tích hợp hệ thống của Công ty phần lớn là nhập khẩu từ nước ngoài nên các hợp đồng nhập khẩu thường được xác định giá trị theo các đồng ngoại tệ. Do đó, tỷ giá hối đoái cũng là một nhân tố rủi ro tác động đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

Tuy nhiên, Công ty có kinh nghiệm trong khi đàm phán, ký kết các hợp đồng, cân đối yếu tố đầu vào, chủ động về nguồn ngoại tệ để thực hiện các hợp đồng nên giảm thiểu được rủi ro do thay đổi tỷ giá.

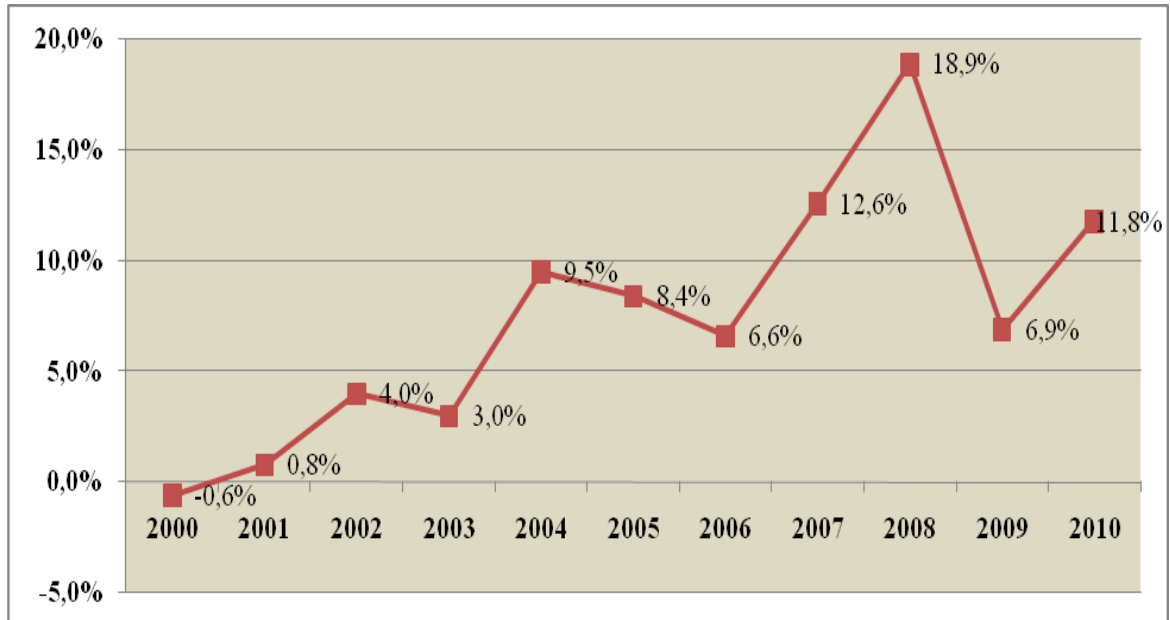
Lạm phát

Mặc dù tốc độ tăng trưởng kinh tế trong những năm gần đây được duy trì ở mức cao, song Việt Nam cũng đang đứng trước sức ép gia tăng lạm phát. Tỷ lệ lạm phát đã tăng từ 6,6% năm 2006 lên 12,6% trong năm 2007, đặc biệt năm 2008 tỷ lệ lạm phát đã tăng lên tới 18,9%. Năm 2009, nhờ các nỗ lực kiểm soát lạm phát của Chính phủ và Nhà nước, tỷ lệ lạm phát giảm xuống còn 6,9%. Tuy nhiên, tỷ lệ lạm phát của Việt Nam năm 2010 tăng tới 11,8%. Đặc biệt, theo số liệu mà Tổng cục Thống kê vừa công bố, chỉ số giá tiêu dùng 4 tháng đầu năm 2011 đã tăng tới 9,64% so với tháng 12 năm 2010, vượt xa chỉ tiêu 7% đặt ra từ đầu năm. Nguyên nhân chủ yếu của sự tăng mạnh này là do những biến động về giá vàng, tỷ giá USD, lãi suất, nhập siêu cao... đã kéo theo nhiều mặt hàng trong nước tăng giá. Ngoài ra, giá cả của các mặt hàng công nghiệp, lương thực tăng mạnh cũng đã góp phần gây ra tình trạng lạm phát tăng cao gần đây.

Tính chung trong giai đoạn 2001-2010, lạm phát của Việt Nam đã tăng trung bình trên 8,8%/năm, vượt xa con số của một số quốc gia khác trong khu vực như Thái Lan (2,7%) hay Trung Quốc (2,1%).

Lạm phát tăng cao đều ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến doanh thu, lợi nhuận của Công ty. Tuy nhiên, để hạn chế rủi ro về lạm phát, Công ty luôn chủ động và lập kế hoạch kinh doanh phù hợp với tình hình biến động của lạm phát.

Hình 2: Lạm phát của Việt Nam giai đoạn 2000-2010



Nguồn: Tổng cục Thống kê

3. Rủi ro về Cơ chế chính sách và pháp luật

Là một doanh nghiệp hoạt động theo Luật doanh nghiệp Việt Nam, hoạt động của Công ty phải tuân thủ theo các quy định của hệ thống pháp luật Việt Nam. Đến nay, Việt Nam đã chính thức trở thành thành viên của Tổ chức thương mại thế giới nên sẽ tiến hành từng bước những cải tổ về hành lang pháp lý phù hợp với thông lệ quốc tế. Những biến động về pháp luật đều tác động đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Để hạn chế rủi ro về pháp lý, Công ty luôn chú trọng nghiên cứu, nắm bắt các quy định mới của pháp luật, theo sát đường lối, chủ trương Nhà nước để từ đó xây dựng chiến lược, kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh phù hợp cho từng thời kỳ.

4. Rủi ro đặc thù ngành

Rủi ro về nhân sự

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

Rủi ro về cạnh tranh

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

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

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

5. **Rủi ro của đợt chào bán**

Những tháng đầu năm 2011, thị trường chứng khoán Việt Nam diễn biến khá phức tạp và chưa thực sự ổn định. Những thông tin bất lợi từ nền kinh tế vĩ mô đã tác động đến thị trường chứng khoán, bất chấp những cố gắng bình ổn từ phía các cơ quan chức năng. Trong giai đoạn thị trường chứng khoán biến động, giá nhiều loại cổ phiếu không phản ánh đúng thực chất giá trị thì rủi ro về số lượng cổ phiếu bán được có khả năng xảy ra.

Đợt chào bán này không được bảo lãnh phát hành, hơn nữa thời gian dự kiến chào bán của Công ty vào Quý III/2011, là thời điểm được đánh giá về khả năng phục hồi của thị trường chứng khoán, do đó cũng sẽ có khá nhiều công ty khác cũng tiến hành chào bán chứng khoán. Lượng cung chứng khoán lớn dẫn đến sự cạnh tranh giữa các cổ phiếu chào bán. Vì vậy, đây cũng là một rủi ro lớn đối với đợt chào bán cổ phiếu của Công ty. Trong trường hợp này sẽ ảnh hưởng đến kế hoạch sử dụng vốn và triển khai dự án của Công ty. Công ty có thể sẽ gặp khó khăn trong việc tìm kiếm nguồn vốn để tài trợ cho dự án và có khả năng làm chậm tiến độ dự án so với kế hoạch. Tuy nhiên, với tình hình tài chính công ty ổn định, tốc độ tăng trưởng doanh thu bình quân khá cao, tính khả thi của dự án mà công ty đang triển khai đầu tư là rất lớn, Công ty luôn tin tưởng sẽ tạo được hấp dẫn và nhận được sự quan tâm từ các nhà đầu tư cá nhân hay tổ chức trong và ngoài nước.

Theo phương án phát hành đã được Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên 2011 số 01/NQ-ĐHCĐ/2011 ngày 02/06/2011, trong trường hợp cổ phiếu chào bán chưa được phân phối hết, Hội đồng quản trị sẽ chủ động phân phối số cổ phiếu này cho các nhà đầu tư khác với giá không thấp hơn giá phát hành cho cổ đông hiện hữu. Đồng thời, Hội đồng quản trị cũng chủ động tìm kiếm các nguồn tài trợ bổ sung khác để đảm bảo huy động đủ vốn phục vụ kế hoạch kinh doanh nếu phát sinh. Trong suốt quá trình hoạt động, Công ty đã duy trì được mối quan hệ tín dụng tốt với ngân hàng. Do vậy, trong trường hợp thiếu hụt số vốn cần thiết, Công ty sẽ có giải pháp vay ngân hàng để đảm bảo đủ vốn cần thiết. Với những giá trị dự kiến mang lại cho Công ty trong tương lai cùng với việc dự đoán thị trường chứng khoán có khả năng phục hồi vào quý IV năm 2011, rủi ro về việc không bán hết cổ phiếu là thấp, đảm bảo Công ty thu được đủ tiền từ đợt chào bán để thực hiện đầu tư dự án.

6. **Rủi ro của việc đầu tư vốn từ số tiền thu được từ đợt chào bán**

Số tiền thu được từ đợt chào bán sẽ được Công ty sử dụng cho các dự án:

- Nâng cấp giải pháp NCS eLearning và đầu tư bổ sung dịch vụ eLearning (eLearning as a Service - EaaS) cho 2 site <http://www.hoctructuyen.com.vn>; <http://dauthau.hoctructuyen.com.vn>;

- Tái cơ cấu công ty: chuyển quyền sở hữu cổ phần của các cổ đông tại các công ty: V-Sign, NCS Media, NCS Telecom sang cho NCS Tech. Sau khi tái cơ cấu, ba công ty này sẽ trở thành các công ty liên kết của NCS Tech;
- Đầu tư xây dựng dịch vụ giá trị gia tăng trên nền tảng 3G;
- Đầu tư chuẩn bị hạ tầng xây dựng Trung tâm phát triển và nghiên cứu phần mềm tại Lô số 5 Khu phần mềm, Khu Công nghệ cao Hòa Lạc; và
- Bổ sung vốn kinh doanh.

Các dự án đầu tư của Công ty có thể thu được hiệu quả thấp hơn mong đợi nếu các yếu tố đầu vào có biến động, hoặc thời gian cần thiết đưa vào sử dụng kéo dài. Ngoài ra còn có sự tác động của những biến đổi không lường hết được của tình hình kinh tế trong và ngoài nước nói chung và sự phát triển của thị trường của Công ty nói riêng ảnh hưởng kết quả của các dự án đầu tư này.

Để giảm thiểu rủi ro này, Ban Giám đốc Công ty đã chỉ đạo phòng ban liên quan cùng phối hợp nghiên cứu để lượng hóa các rủi ro có khả năng xảy ra, đưa vào phương án khả thi của dự án, nhằm nâng cao tính chính xác của các quyết định đầu tư.

7. Rủi ro pha loãng cổ phiếu

Trong giai đoạn hiện nay, giá cổ phiếu chịu ảnh hưởng lớn từ thị trường và tâm lý của nhà đầu tư. Khi thực hiện xong kế hoạch tăng vốn, sự hấp dẫn của doanh nghiệp được nhà đầu tư đánh giá thông qua khả năng phát triển của các dự án dài hạn trong tương lai. Do vậy, cổ phiếu sẽ có thể mất đi sức hấp dẫn đối với nhà đầu tư ngắn hạn. Đây là yếu tố hạn chế tính thanh khoản của cổ phiếu, cho dù thị giá đã được chia nhỏ hơn.

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

Tổng số cổ phiếu lưu hành hiện tại:	1.050.000 cổ phiếu
Tổng số cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu:	1.400.000 cổ phiếu
Tổng số cổ phiếu chào bán đấu giá:	1.200.000 cổ phiếu
Tổng số cổ phần phát hành cổ tức	350.000 cổ phiếu
Tổng số cổ phiếu lưu hành sau khi chào bán:	4.000.000 cổ phiếu

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

$$P_{pl} = \frac{P_t + P_r \times I}{1 + I}$$

Trong đó:

P_{pl}: Giá cổ phiếu pha loãng.

P_t: Giá giao dịch của cổ phiếu ngày trước ngày chốt danh sách thực hiện quyền

P_r: Giá cổ phiếu phát hành

I: Tỷ lệ tăng vốn (tỷ lệ cổ phiếu phát hành thêm trên số lượng cổ phiếu ban đầu)

Với giả định tại thời điểm chốt danh sách để thực hiện quyền mua là ngày 15/07/2011, giá thị trường của cổ phiếu CTCP Công nghệ NCS sẽ được điều chỉnh theo công thức sau:

$$\begin{aligned} \text{Ppl tại thời điểm ngày 15/07/2011} &= \frac{25.000 + [0 \times (1/3)] + [10.000 \times (4/3)]}{1 + 5/3} \\ &= 14.375 \text{ (đồng/cổ phần)} \end{aligned}$$

Trong đó:

Ppl: là giá cổ phiếu pha loãng tại ngày 15/07/2011

Pt: 25.000 đồng/cp (Giá giả định ngày chốt danh sách để thực hiện quyền mua ngày 15/07/2011)

Pr: 10.000 đồng/cp

I: 5/3 (được tính = 1.750.000 cp phát hành thêm cho CĐ hiện hữu/1.050.000 cp đang lưu hành)

8. **Rủi ro khác**

Các rủi ro bất khả kháng như động đất, hoả hoạn, chiến tranh, dịch bệnh... đều gây ảnh hưởng ít nhiều đến hoạt động của Công ty, có thể gây ảnh hưởng đến chất lượng các hợp đồng mà Công ty đang và sẽ thực hiện... Để hạn chế tối đa những thiệt hại có thể xảy ra, Công ty dự kiến sẽ tham gia mua bảo hiểm cho tài sản và các sản phẩm, dịch vụ của Công ty.

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

1. Tổ chức phát hành

Ông Đào Xuân Ánh	Chủ tịch Hội đồng quản trị
Bà Nguyễn Anh Tuấn	Giám đốc
Ông Cao Thị Việt Hằng	Trưởng Ban kiểm soát

Chúng tôi bảo đảm rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế về tài sản, tình hình, kết quả và triển vọng kinh doanh của Công ty Cổ phần Công nghệ NCS.

2. Tổ chức tư vấn

Đại diện theo pháp luật: Ông **Lê Đình Ngọc**

Chức vụ: Tổng Giám đốc, Đại diện theo pháp luật của Công ty Cổ phần Chứng khoán Thăng Long (*sau đây gọi tắt là Công ty Chứng khoán Thăng Long*)

Bản cáo bạch này là một phần của Hồ sơ đăng ký chào bán do Công ty Chứng khoán Thăng Long tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Công nghệ NCS. Chúng tôi bảo đảm rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Công nghệ NCS cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

Trong Bản cáo bạch này, những từ ngữ dưới đây được hiểu như sau:

Tổ chức phát hành	Công ty Cổ phần Công nghệ NCS
Công ty kiểm toán	Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn tài chính quốc tế (IFC)
Bản cáo bạch	Bản công bố thông tin của Công ty về tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh nhằm cung cấp thông tin cho nhà đầu tư đánh giá và đưa ra các quyết định đầu tư chứng khoán.
Cổ đông	Tổ chức hoặc cá nhân sở hữu một hoặc một số cổ phần đã phát hành của Công ty Cổ phần Công nghệ NCS.
Cổ phần	Vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau
Cổ phiếu	Chứng chỉ do Công ty Cổ phần Công nghệ NCS phát hành xác nhận quyền sở hữu của một hoặc một số cổ phần của Công ty Cổ phần Công nghệ NCS.
Cổ tức	Khoản lợi nhuận ròng được trả cho mỗi cổ phần bằng tiền mặt hoặc bằng tài sản khác từ nguồn lợi nhuận còn lại của công ty sau đã thực hiện nghĩa vụ về tài chính
Điều lệ	Điều lệ của Công ty đã được Đại hội đồng cổ đông của Công ty Cổ phần Công nghệ NCS thông qua
Tổ chức tư vấn	Công ty Cổ phần Chứng khoán Thăng Long
Những người có liên quan	Cá nhân hoặc tổ chức có quan hệ với nhau trong các trường hợp sau đây: - Công ty mẹ và công ty con (nếu có). - Công ty và người hoặc nhóm người có khả năng chi phối việc ra quyết định, hoạt động của công ty đó thông qua các cơ quan quản lý công ty. - Công ty và những người quản lý công ty. - Nhóm người thỏa thuận cùng phối hợp để thu tóm phần vốn góp, cổ phần hoặc lợi ích ở công ty hoặc để chi phối việc ra quyết định của Công ty. - Bố, bố nuôi, mẹ, mẹ nuôi, vợ, chồng, con, con nuôi, anh, chị em ruột của người quản lý công ty, thành viên công ty, cổ đông có cổ phần chi phối.

Ngoài ra, những thuật ngữ khác (nếu có) sẽ được hiểu như quy định trong Nghị định 14/2007/NĐ-CP ngày 19/01/2007 của Chính phủ và các văn bản pháp luật khác có liên quan.

Các từ hoặc nhóm từ viết tắt trong Bản cáo bạch này có nội dung như sau:

• Công ty /NCS Tech:	Công ty Cổ phần Công nghệ NCS
• V-Sign	Công ty Cổ phần Chứng thực chữ ký số Việt nam
• NCS Media	Công ty Cổ phần Truyền thông NCS
• NCS Telecom	Công ty Cổ phần Giải pháp Viễn thông NCS
• TSCĐ:	Tài sản cố định
• CTCP:	Công ty Cổ phần
• TNHH:	Trách nhiệm hữu hạn
• ĐHĐCĐ:	Đại hội đồng cổ đông
• HĐQT:	Hội đồng quản trị
• BKS:	Ban kiểm soát
• UBCKNN:	Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
• Thuế TNDN:	Thuế thu nhập doanh nghiệp
• CBCNV:	Cán bộ công nhân viên
• ĐKKD:	Đăng ký kinh doanh
• CP:	Cổ phần
• UBND:	Ủy ban nhân dân
• TP:	Thành phố
• CNTT:	Công nghệ thông tin
• CNTT-VT:	Công nghệ thông tin - viễn thông
• HĐ:	Hợp đồng
• BCTC:	Báo cáo tài chính
• HĐKD:	Hoạt động kinh doanh
• VLĐ:	Vốn lưu động
• VND:	Đồng Việt Nam
• USD;	Đô la Mỹ
• ICT:	Công nghệ thông tin - viễn thông
• IT:	Công nghệ thông tin
• SI:	Tích hợp hệ thống
• eLearning;	Dịch vụ đào tạo trực tuyến
• VNPT:	Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam
• EVN:	Tập đoàn Điện lực Việt Nam
• BIDV:	Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam
• Agribank:	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn
• SQA:	Hoạt động đảm bảo chất lượng phần mềm

- VINASA: Hiệp hội doanh nghiệp phần mềm Việt Nam
- EaaS eLearning as a Service
- SaaS: Software as a Service
- PKI: Public Key Infrastructure – Hạ tầng khóa công khai
- MEG: Mobile Enterprise Gateway - Cổng Thông tin Di động Doanh nghiệp

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

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

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

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

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

Tháng 04/2005, Công ty vinh dự được đón tiếp Phó Thủ tướng Phạm Gia Khiêm tới thăm Công ty.

Tháng 11/2005, giải pháp eLearning của Công ty đã được sử dụng cho dự án PIL của Microsoft Việt Nam.

Tháng 01/2006, Công ty nhận chứng chỉ ISO 9001:2000.

Tháng 04/2008, Công ty nhận được giải thưởng Sao Khuê và giải Cúp vàng ISO.

Tháng 02/2009, Công ty nhận được chứng chỉ ISO 27001:2005 và nâng cấp phiên bản ISO 9001:2008.

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

Một số thông tin cơ bản về Công ty

- Tên Công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ NCS
- Tên giao dịch: NCS Technology Corporation
- Tên viết tắt: NCS TECH., CORP
- Trụ sở chính: Số 28 A4 Phạm Hồng Thái, phường Trúc Bạch, quận Ba Đình, Hà Nội
- Điện thoại: 04.3716 4181 Fax: 04.3716 4287
- Website: www.ncstech.com.vn
- Giấy chứng nhận ĐKKD: số 0101336239 (chuyển từ ĐKKD số 0103001810 do Sở KH&ĐT Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 23/01/2003). Thay đổi lần thứ 08 ngày 15 tháng 11 năm 2010.
- Logo:



- Vốn điều lệ đăng ký: 40.000.000.000 đồng (theo giấy chứng nhận ĐKKD)
- Vốn điều lệ thực góp: 10.500.000.000 đồng
- Lĩnh vực kinh doanh:
 - Sản xuất, buôn bán phần cứng, phần mềm tin học;
 - Đào tạo tin học;
 - Dịch vụ thương mại điện tử;
 - Đại lý cung cấp dịch vụ kết nối Internet;
 - Buôn bán mỹ phẩm, máy móc, phụ tùng, vật tư cho ngành xây dựng, công nghiệp, dân dụng; hàng may mặc, xe gắn máy, xe ô tô, hàng thủ công mỹ nghệ, lương thực, thực phẩm, nông sản;
 - Đại lý mua, đại lý bán, ký gửi hàng hóa;
 - Tư vấn, chuyển giao công nghệ trong lĩnh vực kỹ thuật, tư vấn và cung cấp các giải pháp tin học;
 - Xây dựng và lắp đặt hệ thống chống sét, cột anten;
 - Xây dựng và lắp đặt công trình bưu chính viễn thông;
 - Tư vấn, lắp đặt, sửa chữa, bảo dưỡng, bảo hành máy móc, thiết bị điện tử, tin học, viễn thông (không bao gồm dịch vụ thiết kế công trình); và
 - Mua bán vật tư, máy móc, thiết bị bưu chính viễn thông.

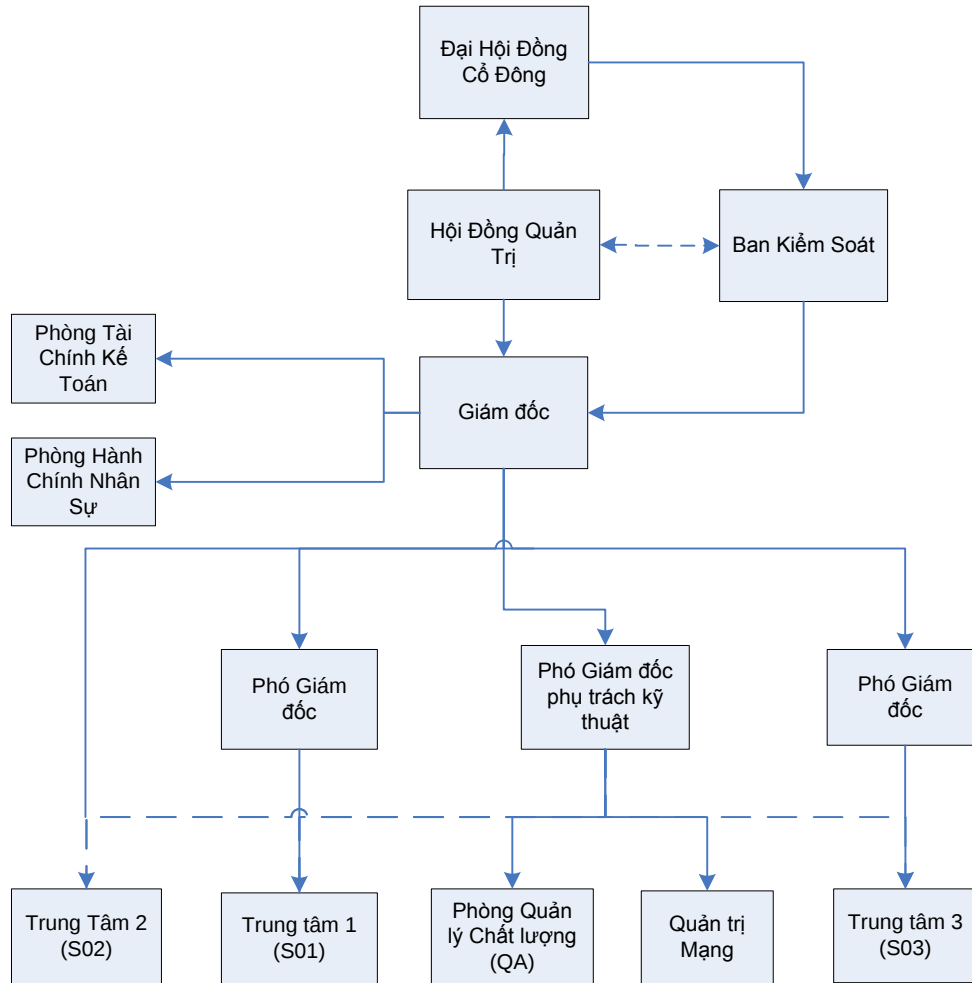
Quá trình tăng vốn điều lệ

Bảng 1: Quá trình tăng vốn điều lệ

STT	Các đợt tăng vốn	Vốn điều lệ (VND)	Mức tăng vốn (VND)	Phương thức phát hành	Cơ sở pháp lý
	Thời điểm thành lập (Tháng 01/2003)	2.000.000.000			Giấy ĐKKD 0103001810 do Sở KH-ĐT Hà Nội cấp 23/01/2003
1	Đợt 1 (Tháng 03/2009)	7.000.000.000	5.000.000.000	Phát hành riêng lẻ (Phát hành cho CĐ chiến lược)	NĐ ĐHCĐ số 2512/QĐ-NCS ngày 25/12/2008
2	Đợt 2 (Tháng 11/2010)	10.500.000.000	3.500.000.000	Trả cổ tức bằng cổ phiếu năm 2009 tỷ lệ 50%	NQ ĐHCĐ số 02/NQ-ĐHCĐ/2010 ngày 25/11/2010

2. Cơ cấu tổ chức của Công ty

Hình 3: Sơ đồ cơ cấu tổ chức



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

▪ Đại hội đồng cổ đông

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

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

▪ Hội đồng quản trị

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

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

▪ Ban Kiểm soát

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

Ban kiểm soát có quyền và nhiệm vụ sau:

- Đề xuất lựa chọn công ty kiểm toán độc lập, mức phí kiểm toán và mọi vấn đề liên quan đến sự rút lui hay bãi nhiệm của công ty kiểm toán độc lập;
- Thảo luận với kiểm toán viên độc lập về tính chất và phạm vi kiểm toán trước khi bắt đầu việc kiểm toán;
- Xin ý kiến tư vấn chuyên nghiệp độc lập hoặc tư vấn về pháp lý và đảm bảo sự tham gia của những chuyên gia bên ngoài công ty với kinh nghiệm trình độ chuyên môn phù hợp vào công việc của công ty nếu thấy cần thiết;
- Kiểm tra các báo cáo tài chính hàng năm, sáu tháng và hàng quý trước khi đệ trình Hội đồng quản trị;
- Thảo luận về những vấn đề khó khăn và tồn tại phát hiện từ các kết quả kiểm toán giữa kỳ hoặc cuối kỳ cũng như mọi vấn đề mà kiểm toán viên độc lập muốn bàn bạc;
- Xem xét thư quản lý của kiểm toán viên độc lập và ý kiến phản hồi của ban quản lý công ty;
- Các quyền và nhiệm vụ khác theo Điều lệ Công ty.

▪ Ban Giám đốc

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

- Thực hiện các nghị quyết của Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông, kế hoạch kinh doanh và kế hoạch đầu tư của Công ty đã được Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông thông qua;
- Quyết định tất cả các vấn đề không cần phải có nghị quyết của Hội đồng quản trị, bao gồm việc thay mặt công ty ký kết các hợp đồng tài chính và thương mại, tổ chức và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh thường nhật của Công ty;
- Kiến nghị số lượng và các loại cán bộ quản lý mà công ty cần thuê để Hội đồng quản trị bổ nhiệm hoặc miễn nhiệm khi cần thiết nhằm áp dụng các hoạt động

cũng như các cơ cấu quản lý tốt do Hội đồng quản trị đề xuất, và tư vấn để Hội đồng quản trị quyết định mức lương, thù lao, các lợi ích và các điều khoản khác của hợp đồng lao động của cán bộ quản lý;

- Vào ngày 31 tháng 10 hàng năm, Giám đốc điều hành phải trình Hội đồng quản trị phê chuẩn kế hoạch kinh doanh chi tiết cho năm tài chính tiếp theo trên cơ sở đáp ứng các yêu cầu của ngân sách phù hợp cũng như kế hoạch tài chính năm năm;
- Thực thi kế hoạch kinh doanh hàng năm được Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị thông qua;
- Đề xuất những biện pháp nâng cao hoạt động và quản lý của Công ty;
- Các quyền và nhiệm vụ khác theo Điều lệ Công ty.

Công ty hiện nay có ba trung tâm phát triển:

- **Trung tâm 1 (S01):** Chuyên về thiết kế, phát triển và triển khai các giải pháp đào tạo trực tuyến, an toàn thông tin và lưu trữ.
- **Trung tâm 2 (S02):** Chuyên về gia công phần mềm cho đối tác nước ngoài và các giải pháp về quản lý hộ khẩu (Residence Management Solution - RMS).
- **Trung tâm 3 (S03):** Chuyên về các giải pháp công thông tin (portal), dịch vụ công cộng và thống kê.

Các phòng chức năng bao gồm: phòng Kế toán, phòng Hành chính nhân sự, phòng Đào tạo, phòng quản lý chất lượng phần mềm và nhóm quản lý mạng nội bộ.

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

3. **Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 31/5/2011**

❖ **Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty**

Bảng 2: Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần tại thời điểm 31/5/2011

STT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số CMND	Số CP nắm giữ (cổ phần)	Tỷ lệ / vốn điều lệ (%)
1	Đào Xuân Ánh	Số 28, Ngõ 38/23 đường Xuân La, P. Xuân La, Tây Hồ, Hà Nội	CMND số: 011371723 do Công an Hà Nội cấp ngày 03/05/1999	222.688	21,21%
2	Nguyễn Anh Tuấn	Số 22, ngõ 12 Nguyễn Ngọc Nại, phường Khương Mai, quận Thanh Xuân, Hà nội	CMND số: 011751297 do Công an Hà nội cấp ngày 30/6/2005	127.694	12,16%
3	Nguyễn Thị Thu Cúc	Số 28, Ngõ 38/23 đường Xuân La, P. Xuân La, Tây Hồ, Hà Nội	Hộ chiếu số: B2648289 do Cục QLXNC cấp ngày 24/11/2008	120.694	11,49%

STT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số CMND	Số CP nắm giữ (cổ phần)	Tỷ lệ / vốn điều lệ (%)
4	Japan Vietnam Growth Fund L.P	c/o M&C Corporate Services Limited, Ugland House, 115 South Church St., George Town, Grand Cayman, Cayman Islands, British West Indies	ĐKKD số: CR- 16138 cấp ngày 04/12/2006 tại Cayman Island; Đại diện: Ông Hideaki Fujiyama, hộ chiếu số: TG6037862 do Bộ Ngoại giao Nhật Bản cấp ngày 08/11/2004	252.814	24,08%
Tổng cộng				723.890	68,94%

Nguồn: CTCP Công nghệ NCS

❖ Danh sách cổ đông sáng lập

Bảng 3: Danh sách cổ đông sáng lập

STT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số CMND	Số CP nắm giữ (cổ phần)	Tỷ lệ / vốn điều lệ (%)
1	Đào Xuân Ánh	Số 28, Ngõ 38/23 đường Xuân La, P. Xuân La, Tây Hồ, Hà Nội	CMND số: 011371723 do Công an Hà Nội cấp ngày 03/05/1999	222.688	21,21%
2	Nguyễn Anh Tuấn	Số 22, ngõ 12 Nguyễn Ngọc Nại, phường Khương Mai, quận Thanh Xuân, Hà nội	CMND số: 011751297 do Công an Hà nội cấp ngày 30/6/2005	127.694	12,16%
Tổng cộng				350.382	33,37%

Nguồn: CTCP Công nghệ NCS

❖ Cơ cấu cổ đông

Bảng 4: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 31/05/2011

STT	Cổ đông	Số lượng (người)	Số cổ phần (cổ phần)	Giá trị theo mệnh giá (VND)	Tỷ lệ (%)
I	Cổ đông trong nước	105	778.069	7.780.690.000	74,10
1	Cổ đông tổ chức	0	0	0	0,00
	Trong đó: Nhà nước	0	0	0	0,00
2	Cổ đông cá nhân	105	778.069	7.780.690.000	74,10
II	Cổ đông nước ngoài	4	271.931	2.719.310.000	25,90
1	Cổ đông tổ chức	1	252.814	2.528.140.000	24,08
2	Cổ đông cá nhân	3	19.117	191.170.000	1,82
Tổng cộng		109	1.050.000	10.500.000.000	100,00

Nguồn: CTCP Công nghệ NCS

4. Danh sách 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

Không có

5. Hoạt động kinh doanh

5.1 Hoạt động kinh doanh chính của Công ty

Các sản phẩm và dịch vụ chính của Công ty hiện nay bao gồm:

❖ **Gia công phần mềm**

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

❖ **Giải pháp/sản phẩm của NCS Tech**

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

- Công cụ mô phỏng IMITOR™ (SoftSimulator™);
- Hệ thống quản lý đào tạo TRAINWARE™;
- Hệ thống quản lý giáo trình iLCBuilder™;
- Hệ thống lõi quản lý bảo hiểm INCORE;
- Giải pháp xác thực bằng chứng thư số (PKI based Authentication Solution);
- Hệ thống quản lý dân cư (RMS);
- Sản phẩm iOffice;
- Giải pháp phần mềm báo cáo thống kê và phân tích dự báo NCS_SFS.

❖ **Tích hợp hệ thống và cung cấp thiết bị**

Sau khi xem xét tiềm năng của thị trường Tích hợp hệ thống (SI) lớn, NCS bắt đầu tham gia thị trường và bước đầu đã có một số thành tựu. Trong thời gian tới, mục tiêu của Công ty là làm việc cho các khách hàng lớn như các Bộ (Bộ Tài chính, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Bộ Thông tin và Truyền thông ...) và các doanh nghiệp lớn như BIDV, Agribank, EVN và VNPT để tư vấn và thực hiện sau dự án:

- Tư vấn, xây dựng và nâng cấp cơ sở hạ tầng.
- Tư vấn, xây dựng trung tâm dữ liệu
- Tư vấn, xây dựng trung tâm lưu trữ
- Tư vấn, xây dựng và thực hiện các giải pháp ứng dụng để hỗ trợ tích hợp hệ thống dựa trên nền tảng công nghệ của một số công ty như IBM, Microsoft, Oracle và SAP.

❖ **Dịch vụ đào tạo trực tuyến EaaS (EaaS - eLearning as a Service)**

Dịch vụ EaaS được NCS triển khai năm 2008 cùng với khách hàng đầu tiên là Trung tâm Thông tin Di động Khu vực 1 - Công ty Thông Tin Di động (VMS/MOBIFONE), sau đó dịch vụ được triển khai cho cả Công ty Dịch vụ Viễn thông (VINAPHONE) qua địa chỉ <http://www.hoctructuyen.com.vn>. Hiện nay NCS Tech đang kết hợp cùng Cục Tin học Thống kê - Bộ Tài Chính để triển khai đào tạo

Chúng chỉ Đầu thầu và các chứng chỉ hành nghề khác trong lĩnh vực tài chính qua địa chỉ <http://dauthau.hoctructuyen.com.vn>.

❖ **Dịch vụ nội dung số:**

Cuối năm 2010, Công ty đã đặt ra phương hướng kinh doanh mới cho giai đoạn 2011 - 2015 là mở ra mảng kinh doanh dịch vụ nội dung số trên hạ tầng thông tin di động. Để thực hiện kế hoạch này, trong Nghị quyết Đại Hội Đồng Cổ Đông đầu năm 2011 đã đề ra kế hoạch mua lại cổ phần của Công ty Cổ phần Truyền thông NCS (NCS Media) nhằm khai thác sức mạnh về công nghệ và nhân lực trong lĩnh vực nội dung số. NCS Media đã khai trương cổng thông tin Vgate.com là bước đầu tiên trong chiến lược chiếm lĩnh thị trường nội dung số trên nền tảng mobile. Cũng trong kế hoạch 2011, Ban Giám đốc Công ty đã cùng phối hợp với NCS Media để chuẩn bị triển khai Cổng Thông Tin Di Động Doanh Nghiệp MEG với sự kết hợp của nhà mạng Vinaphone, dự kiến đến cuối năm 2011 sẽ đi vào vận hành thử nghiệm và triển khai kinh doanh trên diện rộng trong năm 2012.

Một số sản phẩm/giải pháp do Công ty tự phát triển

Bảng 5: Một số sản phẩm/giải pháp do Công ty tự phát triển

Sản phẩm	Mô tả
Imitor™ (SoftSimulator) 	IMITOR™ (SoftSimulator™) là một công cụ mô phỏng phần mềm tương tác mạnh mẽ được thiết kế để hỗ trợ đào tạo các kỹ năng sử dụng phần mềm. Với một bộ hoàn chỉnh các công cụ được xây dựng để dễ dàng sử dụng, IMITOR cho phép có thể phát triển nhanh chóng và dễ dàng các mô phỏng dựa trên trình duyệt tương tác, việc tạo ra các tài liệu, mà có thể được gửi thông qua môi trường máy tính nền Windows. Phiên bản IMITOR™ hiện tại hỗ trợ ba thứ tiếng Việt Nam, Nhật và Anh.
TrainWare™ 	TRAINWARE™ là một hệ thống quản lý việc học, đơn giản hóa quá trình quản lý giáo dục và đào tạo. Đây là một hệ thống phức tạp được sử dụng bởi người quản lý, người quản trị, giáo viên và người học để lập kế hoạch, đăng ký, viết hóa đơn và theo dõi những người học thông qua các khóa học và các sự kiện học tập khác. Nó cho người học tìm và đăng ký các khóa khởi động online các khóa học, theo dõi năng lực của họ, xem xét sự tiến bộ sau một khóa học hoặc 1 chương trình đào tạo. Cuối cùng, nó còn giúp người quản trị quản lý được chương trình đào tạo, đưa ra được con số thống kê và báo cáo. TRAINWARE tuân thủ các tiêu chuẩn như SCORM hay AICC, vì vậy nó có thể nhập khẩu và quản lý phần mềm dạy học của bên thứ 3 tương thích với chuẩn SCORM hoặc AICC, bất kể người đó sử dụng công cụ gì. Hiện tại TRAINWARE hỗ trợ 3 ngôn ngữ: Tiếng Việt, Tiếng Anh và Tiếng Nhật.

Sản phẩm	Mô tả
iLCBuilder™ 	Cùng với IMITOR và TRAINWARE, hệ thống iLCBuilder - LCMS của NCS hỗ trợ giáo trình cho các nhà cung cấp, các tổ chức, doanh nghiệp: - Soạn thảo, quản lý và tập hợp nội dung giáo trình, - Truyền tải nội dung giáo trình dưới nhiều dạng khác nhau, - Theo dõi tiến trình và quản lý các hoạt động của người học. LCMS có thể nhập bất cứ đối tượng nào theo chuẩn SCORM của bên thứ ba. Với LCMS người học có thể cá nhân hóa các nội dung giáo trình và sử dụng chúng bất cứ khi nào.
PKI Based Authentication 	PKI based Authentication Solution là giải pháp xác thực bằng chứng thư số dựa trên cơ sở hạ tầng khóa công khai. Giải pháp cung cấp xác thực định danh thông qua cơ chế xác thực hai yếu tố với smartcard hoặc USBToken. Với giải pháp PKI Based Authentication Solution, người sử dụng có thể truy cập tới các tài nguyên kinh doanh, ký điện tử các tài liệu và emails, mã hóa các dữ liệu nhạy cảm, lưu trữ một cách bảo mật tất cả các mật khẩu và khóa trên các token.
RMS 	Hệ thống quản lý dân cư RMS hỗ trợ việc quản lý và nắm bắt tình hình dân cư một cách chính xác và tiện lợi. Hệ thống cho phép người dùng khai thác thông tin dân cư phục vụ các công tác nghiệp vụ trong các lĩnh vực quản lý khác, giúp giảm bớt thời gian và chi phí quản lý.
iOffice 	iOffice là một hệ thống phần mềm được xây dựng nhằm đáp ứng cho các cơ quan, tổ chức nhà nước và doanh nghiệp tin học hóa mọi hoạt động trong công tác lưu trữ, quản lý, xử lý công việc hàng ngày như tiếp nhận, xử lý, lưu trữ văn bản, hồ sơ công việc, trao đổi, trình duyệt văn bản, tìm kiếm thông tin, tổng hợp thông tin nhằm hỗ trợ việc ra quyết định và giải quyết công việc. Được phát triển qua nhiều phiên bản ứng dụng thực tiễn và thừa kế, phát huy toàn bộ các thế mạnh của dòng sản phẩm truyền thống. Đồng thời, sản phẩm cũng được bổ sung thêm nhiều tính năng, tiện ích mới nhằm mang lại tối đa hiệu quả sử dụng thực tế cho khách hàng. Với tiêu chí nhằm đem đến cho khách hàng phần lớn những tiện ích của mạng máy tính theo một cách tiếp cận tự nhiên nhất, giúp họ dần có một tác phong làm việc hiện đại, hiệu quả.

Sản phẩm	Mô tả
Giải pháp phần mềm báo cáo thống kê và phân tích dự báo 	NCS_SFS là một giải pháp toàn diện không chỉ dừng lại ở việc quản lý dữ liệu theo nhiều tiêu chí, phân cấp mà còn hướng tới làm thế nào để khai thác, phân tích dữ liệu đó một cách hiệu quả, sẵn sàng áp dụng các mô hình dự báo. Giải pháp lõi của NCS đã được đăng ký bản quyền và đã được triển khai cho nhiều loại tổ chức khác nhau: Khối các Bộ, ngành của Việt Nam, khối tài chính ngân hàng, khối doanh nghiệp ...
INCORE 	INCORE là hệ thống lõi được sử dụng để quản lý các nghiệp vụ Bảo hiểm phi nhân thọ. INCORE được gọi là hệ thống lõi vì sử dụng các công nghệ hiện đại, thiết kế dựa trên kinh nghiệm lâu năm của các chuyên gia trong ngành bảo hiểm phi nhân thọ của Việt Nam và Nhật Bản. Mặt khác, hệ thống này sẽ là nền tảng công nghệ để tích hợp với các hệ thống khác trong tương lai như: hệ thống đào tạo trực tuyến (E-learning), trung tâm hỗ trợ khách hàng (Customer Center), hệ thống thanh toán điện tử (E-payment), hệ thống chứng thực số (PKI), và nhiều hệ thống khác.

Nguồn: CTCP Công nghệ NCS

5.2 Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ các năm 2009, 2010 và 6 tháng đầu năm 2011

❖ Cơ cấu doanh thu năm 2009, 2010 và 6 tháng đầu năm 2011

Bảng 6: Cơ cấu doanh thu năm 2009, 2010 và 6 tháng đầu năm 2011

Chỉ tiêu	Năm 2009 (VND)	Tỷ trọng (%)	Năm 2010 (VND)	Tỷ trọng (%)	6 tháng đầu năm 2011 (VND)
Gia công phần mềm	3.352.232.225	9,82%	748.280.400	2,09%	750.547.940
Giải pháp/sản phẩm của NCS Tech	18.201.422.598	53,30%	12.247.758.395	34,18%	1.945.207.250
Tích hợp hệ thống và cung cấp thiết bị	12.456.841.909	36,48%	20.795.704.892	58,04%	945.651.636
Dịch vụ đào tạo trực tuyến EaaS	137.160.000	0,40%	2.040.330.000	5,69%	0
Doanh thu	34.147.656.732	100%	35.832.073.687	100%	3.641.406.826

Nguồn: BCTC kiểm toán 2009, 2010 và BCTC 6 tháng đầu năm 2011 của CTCP Công nghệ NCS

Năm 2010, doanh thu của Công ty đạt gần 35,8 tỷ VND, tăng 4,99% so với năm 2009. Trong năm 2009, hoạt động kinh doanh các giải pháp/sản phẩm do Công ty tự phát triển chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng doanh thu khi đạt 18,2 tỷ đồng, tương đương 53,3% tổng doanh thu thuần. Tiếp sau là hoạt động tích hợp hệ thống và cung cấp thiết bị, chiếm tỷ 36,48% tổng doanh thu thuần. Hai hoạt động còn lại là gia công phần mềm và dịch vụ đào tạo trực tuyến EaaS chiếm tỷ trọng nhỏ với lần lượt là 9,82% và 0,40% tổng doanh thu thuần.

Sang năm 2010, Công ty đã chủ trương tập trung phát triển hoạt động tích hợp hệ thống. Do vậy, hoạt động này đã có sự tăng trưởng đáng kể, đạt 20,8 tỷ đồng, tăng 66,4% so với năm 2009 và đóng góp nhiều nhất vào tổng doanh thu thuần với tỷ trọng 58,04%. Trong khi hoạt động kinh doanh các giải pháp/sản phẩm của Công ty chỉ còn chiếm 34,18% tổng doanh thu thuần. Hoạt động dịch vụ đào tạo trực tuyến EaaS cũng có sự tăng trưởng mạnh trong năm 2010, đạt 2,04 tỷ đồng, chiếm 5,69% tổng doanh thu thuần. Còn hoạt động gia công phần mềm chỉ còn chiếm 2,09% trong tổng doanh thu thuần.

❖ Cơ cấu lợi nhuận giai đoạn 2009, 2010 và 6 tháng đầu năm 2011

Bảng 7: Cơ cấu lợi nhuận gộp năm 2009, 2010 và 6 tháng đầu năm 2011

Chỉ tiêu	Năm 2009 (VND)	Tỷ trọng (%)	Năm 2010 (VND)	Tỷ trọng (%)	6 tháng đầu năm 2011 (VND)
Gia công phần mềm	1.728.063.477	18,54%	413.313.613	3,48%	452.330.816
Giải pháp/sản phẩm của NCS Tech	5.445.059.433	58,42%	7.123.092.940	59,97%	1.214.837.680
Tích hợp hệ thống và cung cấp thiết bị	2.100.156.119	22,54%	3.525.316.619	29,68%	477.116.992
Dịch vụ đào tạo trực tuyến EaaS	46.155.868	0,50%	816.120.888	6,87%	0
Lợi nhuận gộp	9.319.434.897	100%	11.877.844.060	100%	2.144.285.488

Nguồn: BCTC kiểm toán 2009, 2010 và BCTC 6 tháng đầu năm 2011 của CTCP Công nghệ NCS

Năm 2009, hoạt động cung cấp các giải pháp phần mềm của Công ty chiếm 58,42%, chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng lợi nhuận gộp. Đứng thứ hai là hoạt động tích hợp hệ thống và cung cấp thiết bị, chiếm 22,54%. Tiếp theo là hoạt động gia công phần mềm, chiếm 18,54%. Hoạt động cung cấp dịch vụ đào tạo trực tuyến EaaS chỉ chiếm 0,50% do Công ty mới triển khai hoạt động này nên chưa có lợi nhuận khả quan.

Trong năm 2010, mặc dù mảng tích hợp hệ thống là hoạt động có tỷ trọng lớn nhất trong tổng doanh thu, tuy nhiên, hoạt động cung cấp giải pháp, sản phẩm do Công ty tự phát triển vẫn là hoạt động đóng góp lớn nhất vào tổng lợi nhuận gộp, chiếm tới 59,97%. Nguyên nhân là do hoạt động Tích hợp hệ thống và cung cấp thiết bị có giá vốn hàng bán cao. Hoạt động dịch vụ đào tạo trực tuyến EaaS và hoạt động gia công phần mềm chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng cơ cấu lợi nhuận trong năm 2010 với lần lượt là 6,87% và 3,48%.

5.3 Yếu tố đầu vào

Bảng 8: Danh sách một số đơn vị cung cấp yếu tố đầu vào

STT	Lĩnh vực	Đơn vị cung cấp yếu tố đầu vào	Nội dung
1	Chứng thực chữ ký số (Certificate Authentication)	RSA, VeriSign, Global Sign, Safenet, ...	Cung cấp phần mềm CA, phần mềm quản trị CA, phần mềm Web certs server, Hardware Security Module, phần mềm roaming, thiết bị lưu trữ chứng chỉ số (USB token)...
2	Trung tâm lưu trữ (Archives Center)	Oracle, IBM, EMC PEL, Deawon, Kodak, Gaylord, Standand, RGM, NESCHEN	Cung cấp các sản phẩm phần mềm, phần cứng ứng dụng cho số hóa và lưu trữ trên microfilm, hóa chất tu bổ và phục chế tài liệu, bảo quản và lưu trữ tài liệu, tu bổ và phục chế tài liệu
3	Trung tâm dữ liệu (Data Center)	IBM, HP, SUN, CISCO, ORACLE, Microsoft,....	Cung cấp khung máy chủ phiên (IBM BladeCenter E), máy chủ phiên (IBM BladeCenter HS22), Interconnect Switch cho máy chủ phiên, thiết bị chuyển mạch, thiết bị tường lửa, thiết bị cân bằng tải, thiết bị định tuyến....
4	Phân phối nội dung đào tạo trực tuyến (Elearning content)	SkillSoft, Global English, Instution,...	Cung cấp cho NCS nội dung số trong các lĩnh vực đào tạo: kỹ năng quản lý, kỹ năng mềm, kỹ năng về công nghệ thông tin, tiếng Anh,...
5	Phát triển sản phẩm/ giải pháp/ dịch vụ phần mềm đóng gói của NCS Tech	Microsoft, IBM, Oracle,...	Cung cấp các nền tảng (Platform), môi trường (IDE – Intergrated Development Environment) và công cụ cho việc phát triển các giải pháp/sản phẩm phần mềm
6	Dịch vụ EaaS (eLearning as a Service)	CMC, VDC, FPT	Cung cấp đường truyền Internet, cung cấp chỗ đặt máy chủ, và các dịch vụ bảo mật hệ thống.
7	Độc quyền phân phối chứng chỉ số toàn cầu cho GlobalSign	GlobalSign	Cung cấp các gói sản phẩm SSL, ePKI, DocumentSign, ObjectSign, PersonalSign, Time Stamping, Trusted Root.
8	Dịch vụ chứng thư số VNPT-CA	GlobalSign, SafeNet	Cung cấp dịch vụ tư vấn xây dựng hệ thống CA, thiết bị phần lưu trữ khóa HSM

STT	Lĩnh vực	Đơn vị cung cấp yếu tố đầu vào	Nội dung
9	Phát triển/triển khai nội dung số cho điện thoại di động (Mobile Content)	NTT Docomo, iCom, Gapit, Blue Sky, Cyber Quest	Độc quyền cung cấp các sản phẩm nội dung số trên máy điện thoại cầm tay AVIO của Vinaphone thông qua cổng Vgate của NCS.
10	Dịch vụ lắp đặt, bảo dưỡng, cung cấp các thiết bị viễn thông	Vineco, Ericsson, ZTE, VNPT, Mobitech...	Tổng đài điện tử số, hệ thống MSAN, IP DSLAM, hệ thống viba, trạm thu phát sóng BTS (2G, 3G)

Nguồn: CTCP Công nghệ NCS

5.4 Chi phí sản xuất

Bảng 9: Chi phí sản xuất của Công ty năm 2009, 2010 và 6 tháng đầu năm 2011

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		6 tháng đầu năm 2011	
	Giá trị (đồng)	%/DT (%)	Giá trị (đồng)	%/DT (%)	Giá trị (đồng)	%/DT (%)
Giá vốn hàng bán	24.828.221.835	72,71%	23.564.518.107	65,76%	1.497.121.338	41,11%
Chi phí tài chính	540.383.394	1,58%	2.398.038.480	6,69%	895.639.748	24,60%
Chi phí bán hàng	0	0%	2.272.740	0,01%	3.730.160	0,10%
Chi phí quản lý DN	5.534.331.054	16,21%	5.845.804.102	16,31%	1.807.606.700	49,64%
Tổng cộng	30.902.936.283	90,50%	31.810.633.429	88,78%	4.204.097.946	115,45%

Nguồn: BCTC kiểm toán 2009, 2010, BCTC 6 tháng đầu năm 2011 của CTCP Công nghệ NCS

5.5 Trình độ công nghệ

Trong chiến lược phát triển, Công ty luôn xác định sự khác biệt về công nghệ ứng dụng cùng khả năng cung ứng các sản phẩm dịch vụ có hàm lượng công nghệ cao là lợi thế giúp Công ty cạnh tranh thành công với các công ty trong ngành trong thời gian qua. Vì vậy, phát triển và nâng cao trình độ công nghệ là công tác mà Công ty coi trọng hàng đầu.

Hiện tại, Công ty đã và đang sử dụng các công nghệ tiên tiến nhất trong lĩnh vực công nghệ thông tin như:

- Ngôn ngữ lập trình/Môi trường phát triển: Java: J2SE, J2EE, Borland JBuilder, IBM Visual Age for Java; C, C++, Visual C++, Visual Basic, Visual InterDev; Microsoft .NET Visual Studio: C#, VB .NET, ASP.NET, VC++.NET; JavaScript, JSP, ASP, XML, HTML, DHTML, Perl; Lotus Notes, Lotus Domino; IBM Web Sphere Studio, Sun Forte; Rational Rose...
- Cơ sở dữ liệu: Oracle 8i, 9i, 10g; MS SQL Server 7.0, 2000, 2005, 2008; MS Access; MySQL; PostgreSQL.

- Hệ điều hành: MS Windows 98, NT, 2000, XP, Vista; Redhat Linux, Sun Solaris.
- Web Servers/Application Servers: IBM WebSphere Application Server; BEA WebLogic Server; IIS & IIS with .NET Framework; Apache with Tomcat; Java Web Server.
- Thiết kế web: Dreamweaver, Macromedia, Flash, Director (Lingo), Illustrator.

Bên cạnh đó, với bề dày kinh nghiệm làm việc với các dự án phần mềm cũng như các chuyên gia công nghệ thông tin trên thế giới, cộng với tinh thần ham học hỏi, phấn đấu vươn lên không ngừng, đội ngũ chuyên viên kỹ thuật của NCS Tech đã đạt được những chứng chỉ chuyên môn đáng khen ngợi của các hãng phần mềm nổi tiếng thế giới như:

- Sun Microsystems®
- IBM®, RSA
- Oracle
- Microsoft®
- Lotus Notes® Domino™
- Aptech® Worldwide
- BrainBench™

5.6 **Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm**

Hệ thống quản lý chất lượng sản phẩm dịch vụ

Từ năm 2007, Công ty thực hiện áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn Quốc tế ISO 9001:2000. Hệ thống này được đánh giá là hệ thống đầy đủ nhất và hiệu quả nhất so với các doanh nghiệp cùng ngành. Hiện nay, Công ty đã thực hiện nâng cấp hệ thống quản lý chất lượng lên ISO 9001:2008 phiên bản mới nhất theo chuẩn quốc tế.

Đặc biệt, tháng 03 năm 2009, Công ty đã vinh dự nhận được chứng chỉ ISO 27001:2005 do Đại diện tổ chức chứng nhận D.A.S - Vương quốc Anh chứng nhận.

ISO 27001:2005 là một chuẩn quốc tế về quản lý chất lượng bảo mật thông tin do Tổ chức Chất lượng quốc tế và Hội đồng Điện tử quốc tế xuất bản tháng 10/2005 nhằm cung cấp một mô hình để thiết lập, thực hiện, điều hành, theo dõi, xem xét, duy trì và cải tiến một hệ thống quản lý an toàn bảo mật thông tin. Chứng chỉ 27001 là bước đột phá mới để thay thế phiên bản cũ BS 7799-2:2002. ISO 27001:2005 chỉ ra các yêu cầu về quản lý việc triển khai các biện pháp kiểm soát bảo mật thông tin trong một tổ chức.

Với chứng chỉ này, Công ty khẳng định thêm cam kết nâng cao chất lượng dịch vụ đối với khách hàng và tiến thêm một bước đáp ứng yêu cầu của khách hàng quốc tế trong chiến lược toàn cầu hoá. Điều này đảm bảo rằng thông tin và dữ liệu của khách hàng của công ty sẽ được bảo mật và quản lý một cách có hệ thống theo chuẩn quốc tế, giảm thiểu mức độ rủi ro thông tin nhờ các qui trình kiểm duyệt và các qui tắc bảo mật nghiêm ngặt và hiệu quả.

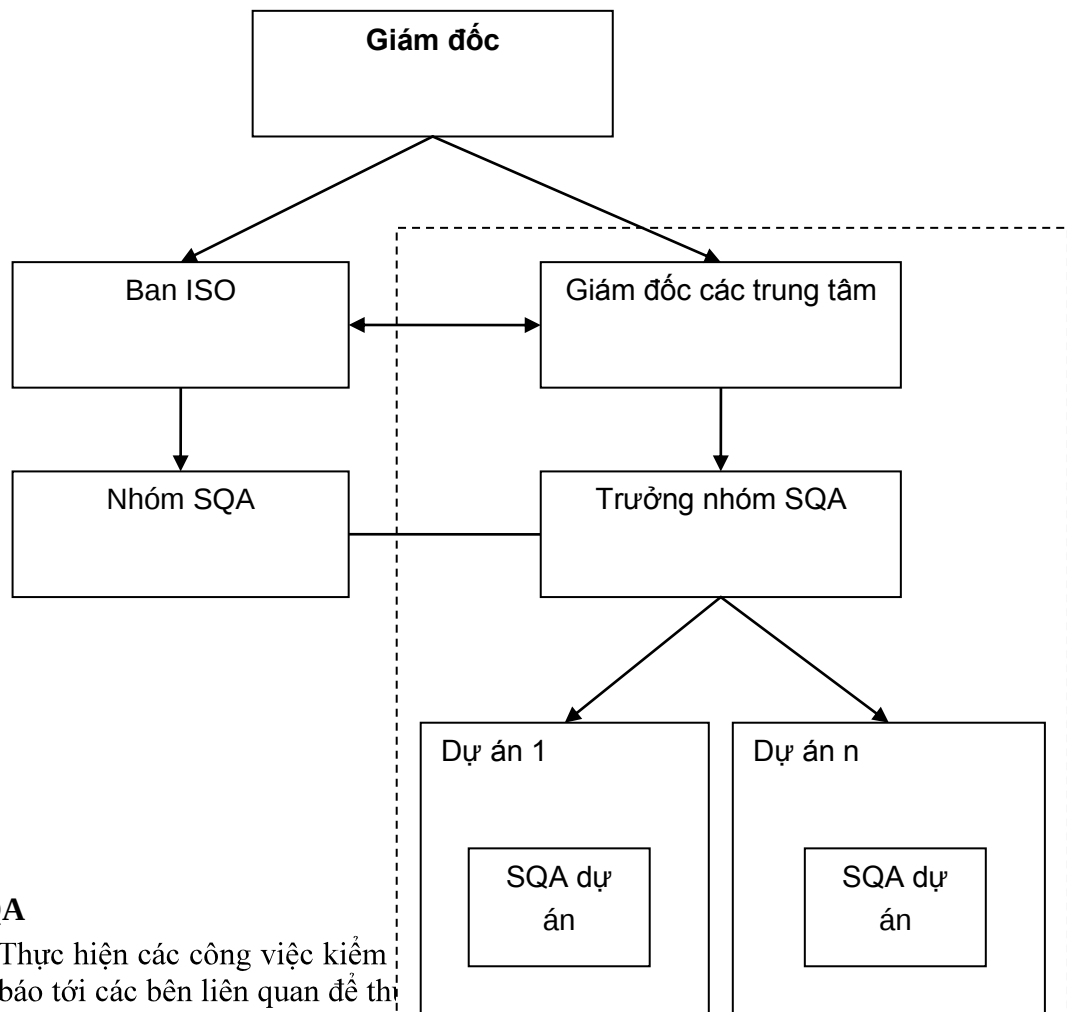
Ngoài các chứng chỉ về chất lượng quốc tế đã đạt được như: ISO 9001:2008, ISO 27001:2005, Công ty cũng đang nghiên cứu nhằm nâng cao hệ thống chất lượng và tiếp tục hướng tới các chứng chỉ ISO khác trong tương lai.

Bộ phận kiểm tra chất lượng của Công ty

Mọi hoạt động trong tổ chức đều được Công ty vận hành và kiểm soát theo quy trình để đảm bảo hiệu quả hoạt động cũng như chất lượng sản phẩm dịch vụ cung cấp tới khách hàng. Công ty luôn hoàn thiện quy trình sản xuất kinh doanh và quản lý để đáp ứng những yêu cầu khắt khe nhất của các tiêu chuẩn quản lý chất lượng hàng đầu thế giới.

Dựa trên tình hình hiện tại về mức độ cần thiết và tình hình nhân lực hiện có tại trung tâm và các phòng ban liên quan, các hoạt động đảm bảo chất lượng phần mềm (SQA) sẽ được tổ chức theo mô hình dưới đây:

Hình 4: Bộ phận kiểm tra chất lượng sản phẩm của Công ty



▪ SQA

- Thực hiện các công việc kiểm soát chất lượng các bên liên quan để thi hành đánh giá theo baseline và xem xét.
- Đưa ra phương án hoặc quyết định về việc bàn giao sản phẩm của dự án tới khách hàng, và thông báo, gửi kết quả đánh giá cho cán bộ lãnh đạo phòng và trung tâm.
- Tổng hợp dữ liệu lỗi để làm báo cáo rút kinh nghiệm và lập các số liệu thống kê về SQA.
- Tổng hợp và báo cáo các số đo hàng tháng.
- Đào tạo Tester mới về Quy trình Test và các tài liệu Test liên quan.
- Đào tạo những thành viên mới sử dụng Hệ thống quản lý lỗi
- Đề xuất áp dụng các công nghệ liên quan tới SQA và cải tiến quy trình.

▪ Trưởng nhóm SQA

- Theo dõi và điều hành tất cả các hoạt động của nhóm SQA.
- Điều phối các hoạt động đảm bảo chất lượng trong bộ phận.
- Hàng tháng, lập kế hoạch và tổ chức các hoạt động xem xét, căn cứ trên các kế hoạch dự án tại bộ phận.
- Dựa trên kết quả của nhóm test và nhóm xem xét để đưa ra quyết định có bàn giao sản phẩm tới khách hàng hay không.
- Báo cáo các công việc SQA, các số đo và các vấn đề với các lãnh đạo của NCS Tech định kỳ hàng tháng và 6 tháng một lần hoặc khi có sự vụ.
- Quản lý và bảo đảm dành đủ nguồn lực cho nhóm SQA, thực hiện xem xét & đánh giá các thành viên.

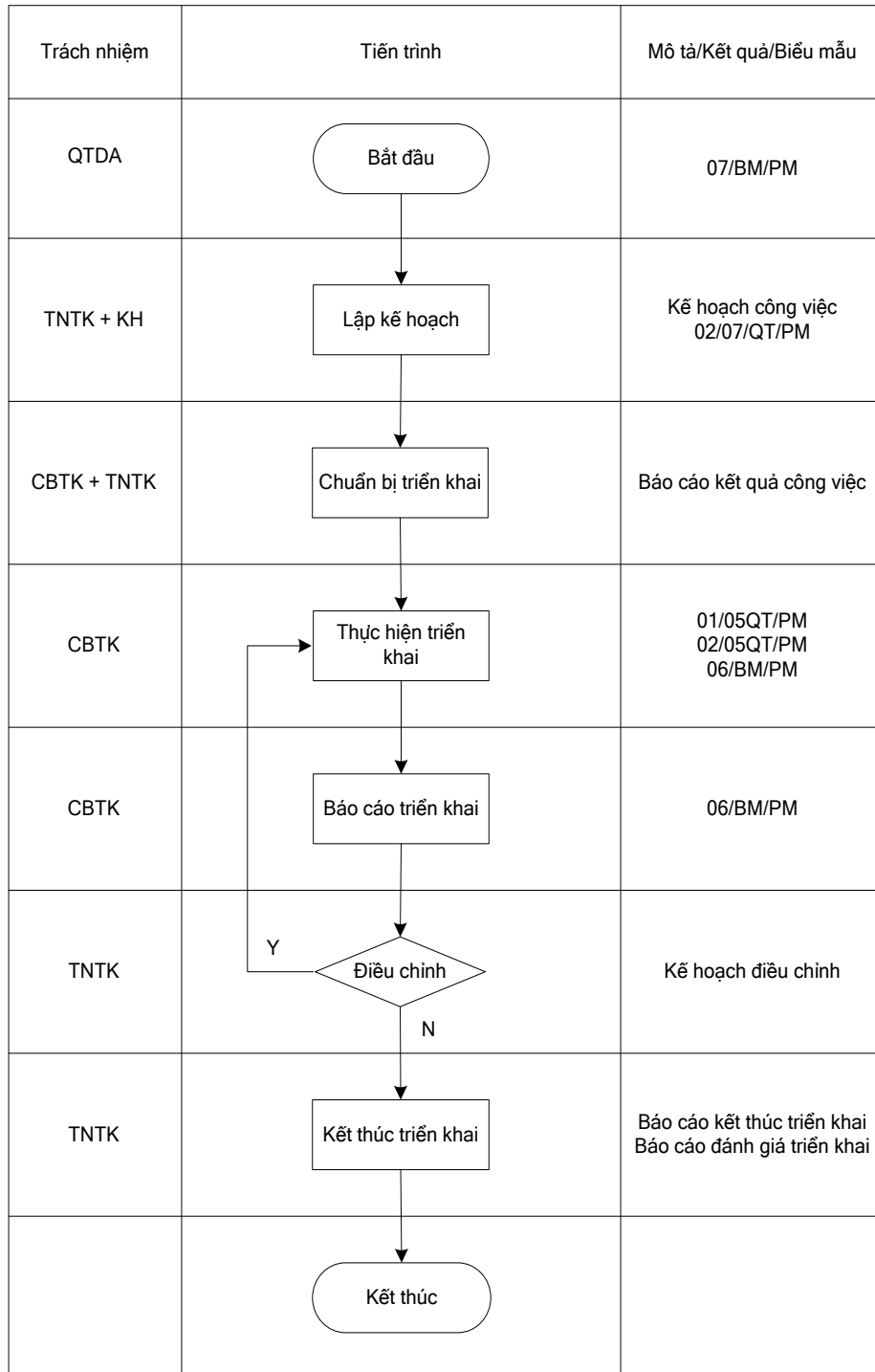
- Chịu trách nhiệm thực hiện nghiên cứu các công nghệ test và đào tạo tester.
- **Cán bộ xem xét**
 - Xác định các lỗi trong sản phẩm và đưa ra hành động khắc phục để loại bỏ lỗi càng sớm càng tốt.
 - Thực hiện xem xét SRS, Architecture Design, Source Code và các tài liệu dự án khác, v.v...
 - Báo cáo kết quả xem xét tới Quản trị dự án và trưởng nhóm SQA.
 - Đưa ra ý kiến về việc ngăn ngừa lỗi.
- **Cán bộ kiểm tra**
 - Xem xét các tình huống Test, dữ liệu Test.
 - Được SQA dự án phân công thực hiện test, được mô tả trong test cases trước khi ban hành sản phẩm.
 - Thực hiện test gói phần mềm trước khi ban hành.
 - Báo cáo với SQA dự án kết quả Test, các Test cases thành công trong lần xem xét ban hành.
 - Thông qua hệ thống đảm bảo chất lượng phần mềm hoạt động như trên, tất cả các sản phẩm của Công ty đều được kiểm tra kỹ lưỡng tính chính xác, tính ổn định, tính ứng dụng và khả năng đáp ứng các yêu cầu đa dạng của nhiều nhóm khách hàng khác nhau.

5.7 Tình hình nghiên cứu phát triển sản phẩm mới

Vòng đời sản phẩm và dịch vụ ngành CNTT - VT thường rất ngắn. Bên cạnh đó, sự phát triển của công nghệ mới diễn ra rất mạnh mẽ và nhanh chóng. Vì vậy, hoạt động nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới luôn được Công ty chú trọng thực hiện.

Công ty đã xây dựng Quy trình nghiên cứu và phát triển phần mềm mới trong đó quy định những yêu cầu và phương thức trong quá trình nghiên cứu và triển khai xây dựng phần mềm mới.

Hình 5: Quy trình nghiên cứu phát triển sản phẩm mới



Bên cạnh đó, trong quá trình triển khai các gói sản phẩm, các cán bộ của Công ty liên tục tìm hiểu, phát triển các sản phẩm mới, nghiên cứu tìm cách phát triển sản phẩm tại thị trường Việt Nam thông qua nhập các sản phẩm mẫu, chạy thử nghiệm tại công ty và chạy thử nghiệm trực tiếp trên hệ thống khách hàng nhằm tìm ra tính ưu việt, phát huy và hạn chế các nhược điểm trước khi phát triển sâu rộng trên thị trường

5.8 Hoạt động Marketing

Trong định hướng và giải pháp cụ thể thực hiện kế hoạch của Công ty trong những năm tới, Công ty đã xác định hoạt động Marketing là hoạt động quan trọng hàng đầu và phải được quan tâm thường xuyên. Hiện nay Công ty đã triển khai việc quảng bá sản phẩm, thương hiệu, hình ảnh của Công ty thông qua các chương trình như: tham gia hội thảo, hiệp hội/câu lạc bộ; quảng cáo trên báo chí, cụ thể:

- Tham gia hội thảo, hiệp hội/câu lạc bộ:
 - Tham dự hội thảo phát triển công nghiệp CNTT với vai trò là thành viên của Roadmap 2015
 - Tham dự Hội thảo CNTT - “Cơ hội hợp tác doanh nghiệp Phần Lan- Việt Nam”
 - Thành viên Hiệp hội phần mềm Việt nam (VINASA) với vai trò Ủy viên Ban chấp hành VINASA .
 - Thành viên Hội Tin học Việt nam
 - Thành viên Hội Điện lực Việt nam
 - Tham gia Câu lạc bộ CEO/CIO về CNTT
 - Tham gia Câu lạc bộ CNTT Việt nam – Nhật Bản
- Quảng cáo báo chí:
 - Xuất hiện trên tạp chí Vietnam Business Forum
 - Giám đốc trả lời phỏng vấn trên báo Bưu điện Việt Nam
- Quảng cáo truyền hình:
 - Ban Thời sự - kênh VTV1 Đài Truyền hình Việt Nam ghi hình (đầu năm 2011)
 - Ghi hình trên chương trình “Cuộc sống số” - kênh VTV1 Đài Truyền hình Việt Nam (tháng 12/2010)
 - Xuất hiện trong chuyên mục “Xuất nhập khẩu” - kênh VITV (tháng 01/2010)
 - Tham dự buổi tọa đàm trên kênh Khoa học Công nghệ và đời sống - Đài Truyền hình Hà Nội (năm 2008)
- Quảng cáo website:
 - Đăng kí tham gia trang web www.xuctienthuongmai.vn
- Quảng cáo trên các ấn phẩm, cẩm nang:
 - Sản phẩm E-learning được đăng tải trên cuốn “Danh bạ sản phẩm, dịch vụ phần mềm ưu việt Việt Nam năm 2010” của VINASA.
 - Xuất hiện trên cuốn sách "50 công ty phát triển mạnh ở Việt Nam" của Nhật Bản - Nhà xuất bản Canaria Book với lời tựa “Một cuốn sách nên đọc khi đầu tư vào Việt Nam” do công ty Brain Work biên tập.

Với chiến lược phát triển bền vững, trong thời gian tới, Công ty sẽ chú trọng hơn nữa trong việc phát triển thương hiệu, để hình ảnh Công ty ngày một trở nên quen thuộc hơn với khách hàng và các đối tác. Một số hoạt động marketing mà Công ty dự kiến sẽ triển khai trong thời gian tới như:

- Thông qua một số event (sự kiện):
 - Tháng 6/2011: Tham dự Hội nghị Lãnh đạo Công nghệ thông tin và Truyền thông Việt Nam 2011 (Vietnam ICT Summit 2011).
 - Tham gia Triển lãm Việt Nam ICT Best Practices - Triển lãm dành cho những sản phẩm, dịch vụ, giải pháp CNTT - Truyền thông xuất sắc.
 - Tham gia Chương trình gặp gỡ đối tác 1:1 (Business Matching).
 - Tham gia ngày hội CNTT Nhật Bản 2011.
 - Tham dự Hội thảo quốc tế về Khoa học máy tính và CNTT lần thứ tư IEE 2011 tại Trung Quốc
 - Tham dự show CNTT và viễn thông Quốc tế Châu Á lần 9.
 - Tháng 7/2011: Tham dự hội thảo IT Châu Á (CITA 2011) tại Malaysia.
 - Tham gia Hội thảo quốc tế về CNTT và Kỹ thuật số (ICIDE 2011) tại Nhật Bản.

- Tháng 11/2011: Sự kiện 10 năm thành lập công ty (tổ chức hoạt động quảng bá và tổng kết quá trình 10 năm hoạt động NCS).
- Thông qua báo chí, website:
 - Thông cáo báo chí về việc niêm yết lên sàn của công ty.
 - Viết bài PR trên website chính thức và trên các trang về thương mại.
- Quảng cáo truyền hình
 - Tham gia các buổi thảo luận/phỏng vấn doanh nghiệp CNTT tiêu biểu trên chuyên mục “Cuộc sống số” - VTV1
 - Tham dự buổi tọa đàm trên kênh Khoa học Công nghệ và Đời sống- Đài truyền hình Hà Nội
- Quảng cáo trên các ấn phẩm, cầm nang.
 - Tham gia, giới thiệu Công ty/sản phẩm/dịch vụ trên cuốn “Danh bạ sản phẩm, dịch vụ phần mềm ưu việt Việt Nam” hàng năm của Vinasa.
 - Tham gia, giới thiệu Công ty/sản phẩm/dịch vụ trên cuốn Sách trắng về CNTT của Bộ Thông tin và Truyền thông.

5.9 Nhãn hiệu thương mại



Ý nghĩa logo:

- NCS là chữ viết tắt của New Century Soft.
- Logo NCS được thiết kế vào năm 2003 với ý tưởng cách điệu từ 3 chữ N, C, S thành hình mắt con chim đại bàng, biểu tượng cho sức mạnh và tầm nhìn chiến lược.
- 3 chữ N, C, S cách điệu cũng giống như vòng tròn luôn luôn chuyển động được nằm cân đối trong khối hình vuông vững trãi mang triết lý phương Đông sâu sắc, thể hiện sự phát triển bền vững, không ngừng.

Màu sắc:

- Với đặc điểm hút mắt tức thì của màu đỏ chủ đạo, logo NCS tượng trưng cho sức mạnh, trí, lực, sự thành công và thịnh vượng.
- Màu đỏ còn thể hiện sự bền bỉ, tốc độ, sự vượt trội đầy sức sống và sự cạnh tranh ác liệt.
- Màu trắng ở giữa tượng trưng cho tương lai tươi sáng.
- Sự phối hợp giữa màu trắng và màu đỏ trong logo NCS toát lên vẻ vừa giản dị vừa độc đáo, tượng trưng cho lòng nhiệt huyết của tuổi trẻ và luôn tràn đầy năng lượng. Bằng trí, lực, lòng đam mê và khát khao vươn lên, chắc chắn NCS sẽ đạt tới 1 tầm mới xa hơn và cao hơn.

5.10 Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết

Bảng 10: Một số hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã được ký kết

TT	Tên hợp đồng	Đối tác	Nội dung	Giá trị		Thời gian
				Ngàn USD	Triệu VND	
1	Cung cấp và cài đặt thiết bị CNTT thuộc dự án "Nâng cấp hạ tầng CNTT phục vụ công tác quản lý, chỉ đạo, điều hành của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn"	Công ty TECAPRO	Cung cấp và cài đặt thiết bị CNTT		11.000	3/2011-12/2011
2	Dự án eLearning cho Đại học Sư Phạm TP. HCM	Đại học Sư Phạm TP. Hồ Chí Minh	Cung cấp sản phẩm eLearning		14.000	1/2011-12/2011
3	Xây dựng các dịch vụ công cho 4 tỉnh ở Việt Nam	Microsoft Vietnam LLC	Xây dựng các dịch vụ công		3.600	3/2011-12/2011
4	Cung cấp và triển khai Giải pháp xác thực và bảo mật cho hệ thống giao dịch của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam	Ngân hàng Nông Nghiệp Và Phát Triển Nông Thôn Việt Nam	Cung cấp và triển khai Giải pháp xác thực và bảo mật cho hệ thống giao dịch		15.000	3/2011-12/2011
5	Vietnam IT Survey and Assessment	Bộ Thông tin và Truyền thông	Vietnam IT Survey and Assessment	1.400		1/2011-6/2012
6	Cung cấp CSDL Oracle cho hệ thống CA	NH Nông Nghiệp Và Phát Triển Nông Thôn Việt Nam	Cung cấp CSDL Oracle cho hệ thống CA		40.000	3/2011-6/2012
7	Cung cấp giải pháp lưu trữ dữ liệu	Bộ Ngoại Giao	Cung cấp giải pháp lưu trữ dữ liệu		10.000	5/2011-12/2011
8	Cung cấp giải pháp CA cho VNPT	VNPT	Cung cấp giải pháp CA cho VNPT		60.000	3/2011-6/2012
9	Cung cấp giải pháp NCS eLearning	Bộ Tài Chính	Cung cấp giải pháp NCS eLearning		7.000	5/2011-12/2012
10	Cung cấp giải pháp CA cho Trung tâm Chứng thực số Quốc gia	Bộ Thông tin và Truyền thông	Cung cấp giải pháp CA cho Trung tâm Chứng thực số Quốc gia	2.700		1/2011-6/2012
11	Cung cấp giải pháp eLearning	Thành phố Đà Nẵng	Cung cấp giải pháp eLearning	1.100		3/2011-6/2012
		Tổng cộng		5.200	160.600	

Nguồn: CTCP Công nghệ NCS

6. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2009, 2010 và 6 tháng đầu năm 2011

6.1 Kết quả hoạt động kinh doanh 2009, 2010 và 6 tháng đầu năm 2011

Bảng 11: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

TT	Chỉ tiêu	Năm 2009 (VND)	Năm 2010 (VND)	6 tháng đầu năm 2011 (VND)
1	Tổng giá trị tài sản	42.679.426.921	48.530.147.843	37.420.919.656
2	Doanh thu thuần	34.147.656.732	35.832.073.687	3.641.406.826
3	Lợi nhuận thuần HĐKD	4.496.569.052	4.723.217.824	(262.481.538)
4	Lợi nhuận khác	80.146.045	(3.214.200)	278.914.745
5	Lợi nhuận trước thuế	4.576.715.097	4.720.003.624	16.433.207
6	Lợi nhuận sau thuế	4.416.530.068	4.484.003.443	15.611.547
7	Lãi cơ bản trên Cổ phiếu (%)	6.309	6.145	15

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2009, 2010 và BCTC 6 tháng đầu năm 2011 của CTCP Công nghệ NCS

Trong 6 tháng đầu năm 2011, Công ty hầu như chỉ thực hiện những hợp đồng còn dở dang từ các năm cũ. Các dự án lớn mới bắt đầu triển khai, mới tham gia đấu thầu, doanh thu chưa đáng kể. Trong khi đó chi phí tiền văn phòng, tiền lương nhân viên, tiền lãi vay và tiền chi phí quản lý là phát sinh từng tháng. Vì vậy, trong 6 tháng đầu năm 2011 lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh của Công ty âm là do đặc tính mùa vụ của các công ty hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh dự án. Tuy nhiên do đặc thù của ngành nên công ty cũng có nhiều kinh nghiệm trong kế hoạch chi tiêu của 6 tháng đầu năm 2011, giảm thiểu tối đa những chi phí không cần thiết và tích cực thu hồi công nợ. Qua đó cũng đã khắc phục được phần nào khó khăn trong những tháng đầu năm 2011.

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

▪ Thuận lợi

- Ngành công nghệ thông tin của Việt Nam có tốc độ tăng trưởng mạnh và được chính phủ tạo nhiều ưu đãi về miễn giảm thuế và khuyến khích đầu tư.
- Việc Việt Nam chính thức gia nhập Tổ chức thương mại thế giới WTO tạo 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.
- Các sản phẩm phần mềm Công ty đã chiếm lĩnh được thị phần chi phối tại thị trường trong nước và đã sẵn sàng xâm nhập mạnh hơn vào thị trường nước ngoài để tiếp tục tạo ra những bước đột phá trong những năm tới.
- Sự đoàn kết nhất trí, tâm huyết của HĐQT và Ban lãnh đạo Công ty cùng với việc tổ chức ổn định bộ máy quản lý điều hành của Công ty sẽ đảm bảo cho việc điều hành hoạt động hiệu quả và chủ động sáng tạo trong công việc.

▪ Khó khăn

Bên cạnh những thuận lợi, Công ty cũng phải đối mặt với những khó khăn trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh như:

- Cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu đã ảnh hưởng đến toàn bộ thị trường tài chính và tất cả các doanh nghiệp trong đó có Công ty Cổ phần Công nghệ NCS. Đặc biệt

trong giai đoạn năm 2008-2009, kết quả kinh doanh của Công ty bị ảnh hưởng đáng kể do sự giảm sút về cả số lượng và giá trị của các hợp đồng gia công phần mềm với các đối tác Nhật Bản.

- Trong điều kiện hội nhập khi Việt Nam gia nhập WTO vừa tạo ra cơ hội mới vừa đem lại những thách thức lớn đối với các doanh nghiệp trong ngành công nghệ thông tin và truyền thông, các hãng công nghệ lớn sẽ cạnh tranh mạnh mẽ tại thị trường Việt Nam. Đây là sự cạnh tranh trực tiếp với các đối tác của Công ty khi họ thành lập pháp nhân tại Việt Nam.
- Cũng như các doanh nghiệp khác trong ngành công nghệ thông tin, Công ty phải đối mặt với biến động nguồn nhân lực lớn, tuy nhiên doanh nghiệp đã áp dụng các giải pháp tài chính và phi tài chính hợp lý để hạn chế rủi ro này.
- Đặc thù của ngành công nghệ thông tin là sự soán ngôi nhanh chóng của các công nghệ mới, cường độ cạnh tranh cao, rò rỉ bí quyết công nghệ... đặt ra rất nhiều thách thức đối với một Công ty có quy mô vừa và nhỏ.

7. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

7.1 Vị thế của Công ty trong ngành

- Công ty là doanh nghiệp đầu tiên cung cấp giải pháp eLearning hoàn toàn được nghiên cứu và phát triển tại Việt Nam. Hiện nay, Công ty đang chiếm vị trí dẫn đầu trong lĩnh vực triển khai e-Learning tại thị trường Việt Nam.
- Công ty đã phát triển và ứng dụng thành công các quy trình sản xuất phần mềm tiên tiến nhằm đáp ứng yêu cầu khắt khe của khách hàng cả về chất lượng, sản phẩm cũng như thời gian giao hàng.
- Qua 10 năm hoạt động trong lĩnh vực CNTT, Công ty đã tạo dựng uy tín và phát triển được các mối quan hệ chiến lược với nhiều Bộ, Ngành, Địa Phương và các Tổng công ty lớn của Việt nam. Với uy tín và các mối quan hệ này, Công ty có được sự đảm bảo về nguồn công việc trong nhiều năm tiếp theo.
- Trong chiến lược phát triển 2011-2015 của mình, Công ty đặt mục tiêu sẽ trở thành một trong những doanh nghiệp dẫn đầu về dịch vụ nội dung số trên nền tảng 3G tại Việt Nam.
- Công ty đã đạt được một số chứng chỉ chuyên môn của các hãng phần mềm nổi tiếng thế giới như: Sun Microsystems®, IBM®, RSA, Oracle, Microsoft®, Lotus Notes® Domino™, Aptech® Worldwide, BrainBench™
- Về nhân sự: Ban Giám đốc gồm những người đã từng đảm nhận vai trò lãnh đạo tại các công ty phần mềm hàng đầu của Nhật Bản, Mỹ, Việt Nam. Bên cạnh đó còn có gần 100 nhân viên được đào tạo bài bản, tất cả đều tốt nghiệp từ các trường Đại học Bách khoa Hà Nội và Đại học Quốc gia Hà Nội, một số nhân viên còn được đào tạo và làm việc tại Nhật, Mỹ, Pháp.
- Về khách hàng: Công ty đã xây dựng được mối quan hệ với nhiều khách hàng trong nước và quốc tế là những thương hiệu hàng đầu trên thế giới và tại Việt Nam:
 - ✓ Khách hàng nước ngoài: JICA, NEC Soft, DTS, INTEC, Hitachi, Canon....
 - ✓ Khách hàng trong nước: Bộ Tài chính, Bộ Lao động Thương binh và Xã hội, Bộ Giáo dục, Bộ Thông tin và Truyền thông, Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam, Vinaphone, Mobifone, VDC, VTI,....

7.2 Triển vọng phát triển của ngành

- Công nghệ thông tin là một trong những công cụ hỗ trợ hữu hiệu nhất, là động lực cho sự phát triển của mọi ngành nghề kinh tế cũng như sự phát triển chung của toàn xã hội. Chính vì vậy, mặc dù nền kinh tế thế giới nói chung và kinh tế Việt Nam nói

riêng đang bị tác động mạnh bởi sự suy thoái của nền kinh tế toàn cầu nhưng nhu cầu về ứng dụng công nghệ thông tin trong sản xuất và kinh doanh bị ảnh hưởng nhiều, thậm chí còn có thuận lợi hơn bởi công nghệ thông tin chính là một trong những giải pháp hữu hiệu để cắt giảm chi phí, nâng cao hiệu quả của hoạt động sản xuất và kinh doanh. Bên cạnh đó, môi trường pháp lý, chính sách của nhà nước cùng với sự vận động của các doanh nghiệp đã tạo dựng nên một diện mạo mới cho ngành công nghệ thông tin Việt Nam với những tiềm năng tăng trưởng và phát triển mạnh mẽ.

- Việt Nam là nước có sự cải thiện rất đáng kể về vị thế trên bản đồ công nghệ thông tin thế giới: năm 2009, lần đầu tiên Việt Nam có mặt trong Top 10 quốc gia hấp dẫn nhất trong số 50 quốc gia về gia công phần mềm và có tên trong xếp hạng toàn cầu; năm 2009 cũng là năm đầu tiên Việt Nam ra khỏi Top 10 thế giới về vi phạm bản quyền phần mềm; về chỉ số phát triển công nghệ thông tin, Việt Nam xếp hạng thứ 92/154. Do đó, công nghệ thông tin là ngành luôn nhận được nhiều quan tâm và giá trị so với các ngành kinh tế khác và được nhà nước coi là một ngành kinh tế chủ lực và mũi nhọn.
- Theo thống kê của Bộ Thông Tin Truyền Thông, tổng số thuê bao di động tại Việt Nam đã đạt mức 153,700,000 thuê bao vào cuối năm 2010. Cùng với sự bùng nổ số lượng thuê bao là sự ra đời của hàng loạt các nhà cung cấp mạng di động mới vào năm 2009, bao gồm Vietnam Mobile, Beeline, Indochina Telecom. Với số dân gần 100 triệu người, có lẽ sự tăng trưởng số lượng thuê bao di động sẽ sớm đạt mức bão hòa. Cùng với sự ra đời của mạng di động thế hệ thứ ba – 3G tại Việt Nam bằng sự kiện khai hỏa của Vinaphone vào ngày 12 tháng 10 năm 2009, các nhà cung cấp mạng di động đang hướng đến một thị trường cạnh tranh mới, đó là sự cạnh tranh phát triển, đa dạng hóa các dịch vụ nội dung cho mạng di động nhằm giữ chân khách hàng cũ và thu hút khách hàng mới. Như vậy, các dịch vụ nội dung, dịch vụ tiện ích cho mạng di động sẽ trở thành một trong những yếu tố quyết định sự tồn tại và phát triển của các nhà cung cấp mạng di động trong tương lai không xa.

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

Theo chiến lược phát triển của Bộ Bưu chính viễn thông đến năm 2020:

- Công nghệ thông tin sẽ trở thành một ngành quan trọng đóng góp tích cực vào tăng trưởng GDP với tỷ lệ ngày càng tăng. Đưa công nghệ thông tin và truyền thông Việt Nam đạt trình độ tiên tiến trong các nước ASEAN góp phần thực hiện thắng lợi sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước, tạo tiền đề cho phát triển kinh tế tri thức và xã hội thông tin; trở thành ngành kinh tế mũi nhọn và khâu quan trọng trong dây chuyền gia công, sản xuất và cung cấp toàn cầu, đảm bảo tăng trưởng tốc độ cao, công nghệ hiện đại, sản xuất nhiều sản phẩm Việt Nam ngày càng có hàm lượng sáng tạo cao. Một số sản phẩm công nghiệp quan trọng trong lĩnh vực điện tử, phần cứng, phần mềm đạt trình độ nhóm nước phát triển trên thế giới. Phát triển mạnh công nghiệp phần mềm, công nghiệp nội dung, coi trọng sở hữu trí tuệ và bản quyền tác giả.
- Tiếp tục phấn đấu đưa nguồn nhân lực Công nghệ thông tin và truyền thông đạt trình độ nhóm các nước dẫn đầu khu vực ASEAN về số lượng, trình độ và chất lượng đáp ứng các yêu cầu quản lý, sản xuất, dịch vụ và ứng dụng trong nước và xuất khẩu quốc tế. Phổ cập, xóa mù tin học, nâng cao trình độ, kỹ năng ứng dụng Công nghệ thông tin và Truyền thông cho người dân, đặc biệt thanh thiếu niên.
- Chính phủ sẽ tiếp tục rà soát và hoàn thiện các văn bản quy phạm pháp luật, các cơ chế, chính sách nhằm tạo môi trường thuận lợi hỗ trợ ứng dụng và phát triển Công nghệ thông tin và Truyền thông đáp ứng các yêu cầu về hội nhập toàn diện kinh tế quốc tế; tăng cường và phát huy nội lực, thúc đẩy hợp tác và cạnh tranh lành mạnh giữa các doanh nghiệp; tạo điều kiện để mọi thành phần kinh tế có cơ hội bình đẳng

tham gia thị trường; hoàn thiện các thể chế kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa trong lĩnh vực Công nghệ thông tin và Truyền thông và bắt kịp xu hướng hội tụ công nghệ và dịch vụ Viễn thông - Công nghệ thông tin - Truyền thông.

Chính phủ sẽ huy động vốn đầu tư từ các nguồn vốn trong nước và quốc tế, ưu tiên nguồn vốn tín dụng ngân hàng, cổ phần hoá, thị trường chứng khoán, tích lũy, ODA... cho phát triển công nghệ thông tin và truyền thông.

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

8. Chính sách đối với người lao động

8.1 Tình hình lao động

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

Bảng 12: Tình hình lao động trong Công ty tại ngày 31/05/2011

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

Nguồn: CTCP Công nghệ NCS

8.2 Chính sách đối với người lao động

a. Chế độ làm việc

- Thời gian làm việc: Công ty tổ chức làm việc 8 giờ mỗi ngày, 5 ngày mỗi tuần, nghỉ trưa 1 giờ. Khi có yêu cầu về tiến độ hợp đồng, dự án, cán bộ công nhân viên của Công ty có trách nhiệm và tự nguyện làm thêm giờ, Công ty có chính sách phù hợp để đảm bảo quyền lợi cho người lao động theo quy định của nhà nước với mức đãi ngộ thoả đáng.
- Nghỉ phép, nghỉ lễ, Tết: Nhân viên được nghỉ lễ và Tết theo quy định của Bộ Luật Lao động, những nhân viên có thời gian làm việc tại Công ty từ 12 tháng trở lên

được nghỉ phép 12 ngày mỗi năm, những nhân viên có thời gian làm việc tại Công ty chưa đủ 12 tháng thì số ngày được nghỉ phép trong năm được tính theo tỷ lệ thời gian làm việc. Ngoài ra, cứ 05 năm làm việc tại Công ty, nhân viên sẽ được cộng thêm 01 ngày phép.

- Nghỉ ốm, thai sản: Công ty thanh toán chế độ lương, ốm, thai sản theo quy định, đây là phần BHXH trả thay lương. Trong thời gian nghỉ thai sản, ngoài thời gian nghỉ 04 tháng với chế độ bảo hiểm theo đúng quy định, còn được hưởng thêm 05 tháng lương cơ bản do Bảo hiểm xã hội chi trả.
- Điều kiện làm việc: Công ty trang bị đầy đủ các phương tiện làm việc cần thiết cho cán bộ công nhân viên. Công ty áp dụng chế độ định kỳ khám kiểm tra sức khỏe tổng hợp cho toàn thể cán bộ công nhân viên trong Công ty mỗi năm 1 lần.

b. Chính sách lương, thưởng và phúc lợi

▪ **Chính sách lương:**

- Lương của người lao động được gọi là lương Công ty, được tính trên cơ sở vị trí công việc, năng lực, kinh nghiệm của cá nhân và theo bảng lương quy định của Công ty
- Lương Công ty bao gồm : Lương cơ bản và phụ cấp lương, trong đó lương cơ bản là mức lương tính đóng bảo hiểm xã hội và ký hợp đồng với người lao động. Mức lương cơ bản không được thấp hơn mức lương quy định của nhà nước. Lương cơ bản sẽ tăng tương đương với hệ số lương nhà nước, cứ 3 năm sẽ tăng lương cơ bản một lần.
- Tăng lương Công ty hàng năm : Công ty sẽ xét điều chỉnh tăng lương một lần vào kỳ giữa năm dựa trên cơ sở đánh giá năng lực thực hiện công việc. Việc tăng lương chỉ áp dụng cho những nhân viên có thâm niên trên 1 năm làm việc tại công ty.
- Tăng lương khi đạt được chứng chỉ về học vấn có trong danh mục của Công ty: Ngay sau khi người lao động có được chứng chỉ về học vấn và mức tăng căn cứ theo quy định về Certification của Công ty

▪ **Chính sách thưởng:**

- Thưởng năm: Hàng năm công ty sẽ xét thưởng cho nhân viên vào dịp cuối năm, mức thưởng được căn cứ vào thâm niên làm việc, thái độ cũng như hiệu quả làm việc của nhân viên.
- Thưởng thành tích : Khi các nhóm, các cá nhân có thành tích trong việc ký hợp đồng, hoàn thành doanh số, hoàn thành tốt dự án, nhiệm vụ....
- Thưởng hiệu quả kinh doanh : Áp dụng cho các cấp quản lý trở lên vào dịp cuối năm và tùy vào tình hình tài chính của Công ty cũng như hiệu quả làm việc của cả bộ phận đó.
- Thưởng khác : Vào các dịp Tết dương lịch, tết nguyên đán, ngày Quốc Khánh, ngày Quốc tế lao động... Ban lãnh đạo Công ty sẽ quyết định thưởng cho người lao động, mức thưởng tùy thuộc vào tình hình tài chính của Công ty.

▪ **Chính sách phụ cấp:**

- Phụ cấp Công tác phí: Được xét theo quy định của công ty đã xét theo đối tượng và nơi công tác.
- Phụ cấp điện thoại di động và đi lại: Dành cho nhân viên ở các vị trí phải đi lại giao dịch nhiều như nhân viên kinh doanh... Các vị trí này được xét theo quyết định của Ban lãnh đạo Công ty.
- Phụ cấp đào tạo : Theo quy định về đào tạo của Công ty

▪ **Chính sách phúc lợi:**

- Bảo hiểm xã hội, bảo hiểm ý tế, bảo hiểm thất nghiệp : Theo quy định của luật Việt Nam: Công ty đóng 20%, nhân viên đóng 8,5%
- Bảo hiểm đi công tác nước ngoài.
- Chế độ nghỉ mát và các hoạt động ngoại khóa: Hằng năm NCS TECH sẽ tổ chức các chuyến nghỉ mát chung cho tất cả các nhân viên của Công ty. Ngoài ra còn có các hoạt động ngoại khóa bao gồm các hoạt động phong trào, các hoạt động công đoàn như: đi du xuân đầu năm, ngày sinh nhật của Nhân viên, ngày 8/3, ngày 20/10, ngày Tết Trung thu, Tết thiếu nhi, Tết dương lịch, hội thao hàng năm
- Khám sức khỏe: Định kỳ hàng năm công ty sẽ tổ chức khám sức khỏe cho nhân viên để bảo đảm quyền lợi. Công ty hỗ trợ toàn bộ kinh phí.

c. **Chính sách đào tạo**

- **Định hướng cho nhân viên mới:** Chương trình này sẽ do Đại diện Ban giám đốc, Phòng nhân sự, phòng QA hướng dẫn. Đào tạo định hướng sẽ giúp nhân viên mới làm quen và hiểu rõ hơn các chính sách, chức năng, hoạt động của Công ty, các quy định và quy trình chung cần áp dụng cũng như các quyền lợi và trách nhiệm của mỗi nhân viên trong Công ty. Nhân viên sẽ được giải đáp tất cả các thắc mắc xung quanh các vấn đề trên ngay tại Chương trình đào tạo định hướng. Ngoài ra, Người phụ trách trực tiếp của khách hàng sẽ luôn sẵn sàng trả lời những câu hỏi về công việc và nhiệm vụ của khách hàng, đồng thời có thể giúp khách bất kỳ khi nào (nếu cần)
- **Đào tạo chính thức:** Bao gồm đào tạo về kỹ thuật, đào tạo kỹ năng nghề nghiệp, kỹ năng bổ trợ, đào tạo về quản lý, ngoại ngữ sẽ được tiến hành dưới những hình thức sau:
 - Đào tạo tại lớp, buổi hội thảo và hội nghị: Do các giảng viên chuyên nghiệp, các giám đốc hoặc các chuyên gia chuyên môn làm chủ tọa. Trong chương trình đào tạo, nhân viên còn có cơ hội tham gia vào các buổi hội thảo.
 - Đào tạo ngay trong công việc: Việc đào tạo này sẽ cung cấp cho nhân viên những kỹ năng cụ thể tùy theo yêu cầu của dự án. Trưởng phòng dự án hoặc chuyên gia chuyên môn sẽ là người phụ trách hướng dẫn.
 - Đào tạo và làm việc tại nước ngoài: Công ty và chi nhánh của công ty tại các nước khác sẽ lần lượt tài trợ cho nhân viên được đào tạo và thực hiện dự án ở nước ngoài. Mục tiêu của chương trình này là tạo cơ hội cho nhân viên học tập kỹ thuật mới, phương pháp quản lý và kinh nghiệm làm việc với các chi nhánh cũng như khách hàng ở nước ngoài. Đây là một phần quan trọng trong quá trình đào tạo kỹ thuật và kỹ năng quản lý dưới sự chuyển giao và hợp tác giữa Công ty và các công ty đối tác. Chi phí ăn ở và đi lại của nhân viên sẽ do Công ty và các đối tác đài thọ. Ngoài ra, nhân viên cũng được nhận một khoản tiền lương trong chương trình đào tạo và làm việc tại nước ngoài. Việc tuyển chọn cho chương trình này dựa vào yêu cầu của chương trình đào tạo, trình độ chuyên môn và khả năng ngoại ngữ (tiếng Anh và tiếng Nhật) của người tham gia cũng như do sự tiến cử của ban lãnh đạo.

9. Chính sách cổ tức

Công ty tiến hành trả cổ tức cho cổ đông khi kinh doanh có lãi, đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật. Ngay cả khi trả hết số cổ tức đã đặt ra, Công ty vẫn đảm bảo khả năng thanh toán đủ các khoản nợ và các khoản phải trả khác.

Đại hội cổ đông thường niên sẽ quyết định tỷ lệ cổ tức trả cho cổ đông dựa trên đề xuất của Hội đồng Quản trị, kết quả kinh doanh của năm hoạt động và phương hướng hoạt động kinh doanh của những năm tiếp theo.

Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2009, Công ty đã thực hiện chi trả cổ tức năm 2009 với tỷ lệ 50% bằng cổ phiếu. Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2010, tỷ lệ chi trả cổ tức năm 2010 là 30% bằng cổ phiếu.

Bảng 13: Tỷ lệ trả cổ tức của Công ty

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010
Lợi nhuận sau thuế (VND)	4.416.530.068	4.484.003.443
Tỷ lệ cổ tức (%)	50%	30%

Nguồn: CTCP Công nghệ NCS

10. Tình hình hoạt động tài chính

10.1 Các chỉ tiêu cơ bản

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 tính bằng đồng Việt Nam, được lập và trình bày phù hợp với các chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam.

❖ Trích khấu hao tài sản cố định:

TSCĐ hữu hình và vô hình được ghi nhận theo giá gốc. Trong quá trình sử dụng, TSCĐ hữu hình, TSCĐ vô hình được ghi nhận theo nguyên giá, hao mòn lũy kế và giá trị còn lại. Khấu hao TSCĐ hữu hình được tính theo phương pháp đường thẳng. Thời gian khấu hao được ước tính như sau:

Bảng 14: Thời gian khấu hao tài sản cố định

Nhóm tài sản	Thời gian
Phương tiện vận tải	06 năm
Thiết bị, dụng cụ quản lý	03 - 07 năm

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2010 của CTCP Công nghệ NCS

❖ Mức lương bình quân

Bảng 15: Mức lương bình quân

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	6 tháng đầu năm 2011
Mức lương bình quân (VND/người/tháng)	6.200.000	7.500.000	8.000.000

Nguồn: CTCP Công nghệ NCS

❖ Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Công ty luôn thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản vay nợ. Theo báo cáo kiểm toán năm 2010, tính đến thời điểm 31/12/2010, Công ty không có khoản nợ quá hạn nào.

❖ Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty thực hiện kê khai, nộp đầy đủ, đúng hạn các nghĩa vụ thuế theo quy định của pháp luật.

Bảng 16: Các khoản phải nộp ngân sách Nhà nước năm 2009, 2010 và 6 tháng đầu năm 2011

Chỉ tiêu	Năm 2009 (VND)	Năm 2010 (VND)	6 tháng đầu năm 2011 (VND)
Thuế GTGT	-	1.176.806.719	182.953.305
Thuế thu nhập doanh nghiệp	145.868.028	381.868.209	382.689.869
Thuế thu nhập cá nhân	227.230.169	359.003.707	537.737.353
Tổng cộng	373.098.197	1.929.054.635	1.103.380.527

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2009, 2010 và 6 tháng đầu năm 2011 của CTCP Công nghệ NCS

❖ **Trích lập các quỹ theo luật định**

Bảng 17: Số dư các quỹ tại thời điểm 31/12/2009, 31/12/2010 và 30/06/2011

Các quỹ	31/12/2009 (VND)	31/12/2010 (VND)	30/06/2011 (VND)
Quỹ dự phòng tài chính	349.772.360	566.214.680	566.214.680
Quỹ đầu tư phát triển	362.918.273	536.071.709	536.071.709
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	34.451.611	207.542.765	171.322.765
Tổng cộng	747.142.244	1.309.829.154	1.273.609.154

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2009, 2010 và 6 tháng đầu năm 2011 của CTCP Công nghệ NCS

❖ **Tình hình dư nợ vay**

Bảng 18: Chi tiết các khoản vay của Công ty

Chỉ tiêu	31/12/2009 (VND)	31/12/2010 (VND)	30/06/2011 (VND)
Vay ngắn hạn	8.158.497.495	18.429.614.741	7.781.779.539
Ngân hàng TMCP Quân đội	1.572.472.984	15.122.053.729	4.515.618.527
Ngân hàng NN&PTNN Việt Nam - Chi nhánh Tây Đô	2.714.563.499	1.100.000.000	900.000.000
CTCP NCS	3.871.461.012	1.282.461.012	1.282.461.012
Vay cá nhân	0	925.100.000	1.083.700.000
Vay dài hạn	0	0	0
Tổng cộng	8.158.497.495	18.429.614.741	7.781.779.539

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2009, 2010 và 6 tháng đầu năm 2011 của CTCP Công nghệ NCS

❖ Tình hình công nợ hiện nay

Bảng 19: Các khoản phải thu

Chỉ tiêu	31/12/2009 (VND)	31/12/2010 (VND)	30/06/2011 (VND)
Các khoản phải thu ngắn hạn	16.439.371.074	19.848.465.856	20.022.192.487
Phải thu của khách hàng	15.849.022.829	18.868.467.933	18.252.454.163
Trả trước cho người bán	43.596.630	79.812.760	555.697.940
Các khoản phải thu khác	546.751.615	900.185.163	1.214.040.384
Các khoản phải thu dài hạn	45.286.950	140.877.315	140.877.315
Phải thu dài hạn khác	45.286.950	140.877.315	140.877.315
Tổng cộng	16.484.658.024	19.989.343.171	20.163.069.802

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2009, 2010 và 6 tháng đầu năm 2011 của CTCP Công nghệ NCS

Bảng 20: Các khoản phải trả

Chỉ tiêu	31/12/2009 (VND)	31/12/2010 (VND)	30/06/2011 (VND)
Nợ ngắn hạn	30.534.820.829	32.167.268.462	21.042.428.728
Vay và nợ ngắn hạn	8.158.497.495	18.429.614.741	7.781.779.539
Phải trả người bán	17.066.521.903	5.139.674.307	3.518.693.707
Người mua trả tiền trước	296.168.587	119.363.495	1.850.313.983
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	373.098.197	1.929.054.635	1.103.380.527
Phải trả người lao động	2.636.832.044	1.224.710.977	1.111.561.558
Chi phí phải trả	38.917.347	2.584.721.931	510.539.963
Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	1.930.333.645	2.532.585.611	4.994.836.686
Quỹ khen thưởng phúc lợi	34.451.611	207.542.765	171.322.765
Nợ dài hạn	15.385.391	9.385.391	9.385.391
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	15.385.391	9.385.391	9.385.391
Tổng nợ phải trả	30.550.206.220	32.176.653.853	21.051.814.119

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2009, 2010 và 6 tháng đầu năm 2011 của CTCP Công nghệ NCS

10.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 21: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2009	Năm 2010
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSLĐ/Nợ ngắn hạn)	Lần	1,32	1,48
Hệ số thanh toán nhanh [(TSLĐ – Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn]	Lần	0,81	1,06
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
Tổng nợ phải trả/Tổng tài sản	Lần	0,72	0,66
Tổng nợ phải trả /Vốn chủ sở hữu	Lần	2,52	1,97
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
Vòng quay hàng tồn kho (GVHB/Hàng tồn kho bình quân)	Lần	2,80	1,63
Vòng quay tổng tài sản (Doanh thu thuần/Tổng tài sản)	Lần	1,15	0,79
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	12,93	12,51
Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/NVCSH	%	37,68	31,45
Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản	%	14,90	9,83
Tỷ suất Lợi nhuận HĐSXKD/Doanh thu thuần	%	13,17	13,18

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2009, 2010 của CTCP Công nghệ NCS

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

STT	Họ và tên	Chức vụ
Hội đồng quản trị		
1	Đào Xuân Ánh	Chủ tịch Hội đồng Quản trị
2	Nguyễn Anh Tuấn	Thành viên
3	Nguyễn Thị Thu Cúc	Thành viên
4	Trần Tuấn Nam	Thành viên
5	Lưu Trường Huy	Thành viên
Ban Kiểm soát		
1	Cao Thị Việt Hằng	Trưởng Ban kiểm soát
2	Vũ Thu Hằng	Thành viên
3	Lê Xuân Khoa	Thành viên
Ban Giám đốc		
1	Nguyễn Anh Tuấn	Giám đốc
2	Lưu Trường Huy	Phó Giám đốc

STT	Họ và tên	Chức vụ
3	Trần Tuấn Nam	Phó Giám đốc
4	Lê Văn Thanh	Phó Giám đốc
Kế toán trưởng		
1	Nguyễn Thị Hồng Vân	Kế toán trưởng

11.1 HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

❖ Chủ tịch HĐQT: Đào Xuân Ánh

- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 0/3/1969
- Nơi sinh: Hà Nội
- CMND: 011371723
- Ngày cấp: 3/5/1999
- Nơi cấp: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: xã Xuân Huy, huyện Lâm Thao, tỉnh Vĩnh Phú.
- Địa chỉ thường trú: Số 28 ngõ 38/23 đường Xuân La, phường Xuân La, quận Tây Hồ, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: (84-4) 3750 0362
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Kinh tế
- Quá trình công tác:
 - 1999 - 2000: Giám đốc Phát triển kinh doanh - CN Hà nội, Cty Vũng tàu Sinhanco.
 - 2000 - 2003: Giám đốc chi nhánh Hà nội, Tổng Công ty Thương Mại Sài gòn (SATRA).
 - 2003 - 2008: Chủ tịch Hội đồng quản trị - Tổng Giám đốc Cty CP Tân Thế Kỷ (NCS).
 - 2008 đến nay: Chủ tịch Hội đồng quản trị - Cty CP Công Nghệ NCS (NCS Tech), Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Cty CP NCS (NCS Corp)
- Chức vụ hiện tại: Chủ tịch HĐQT - Cty CP Công Nghệ NCS (NCS Tech)
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Cty CP NCS (NCS Corp)
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán: 222.688 cổ phần (chiếm 21,21% cổ phần)
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của những người liên quan:
Vợ Nguyễn Thị Thu Cúc; số cổ phần nắm giữ 120.694 cổ phần (chiếm 11,49%)

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Theo quy định của Công ty
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: Không

❖ **Thành viên HĐQT: Nguyễn Anh Tuấn**

- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 12/05/1967
- Nơi sinh: Hà Nội
- CMND: 011751297
- Ngày cấp: 30/06/2005
- Nơi cấp: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Xã Tịnh kỳ, huyện Sơn Tịnh, tỉnh Quảng Ngãi.
- Địa chỉ thường trú: Số nhà 22, ngõ 12 phố Nguyễn Ngọc Nại, quận Thanh xuân, Hà nội
- Điện thoại liên lạc: 0936.686.859
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Tin học
- Quá trình công tác:
 - 1995 - 1997: Trưởng bộ phận Johnson&Johnson - Tập đoàn Peregrine Capital Vietnam.
 - 1998 - 2000: Trưởng nhóm phát triển - Công ty Paragon Solution Vietnam.
 - 2000 - 2003: Chuyên viên phân tích & thiết kế hệ thống cao cấp - Văn phòng Huyndai IT Việt nam, Tập đoàn Huyndai.
 - 2003 - 2005: Giám đốc Kỹ thuật - CTCP Công Nghệ NCS, Thành viên HĐQT - CTCP Công Nghệ NCS
 - 2005 đến nay: Giám đốc - CTCP Công Nghệ NCS, Thành viên HĐQT - CTCP Công Nghệ NCS, Phó Tổng Giám đốc CTCP NCS (NCS Corp)
- Chức vụ hiện tại: Giám đốc - CTCP Công Nghệ NCS, Thành viên HĐQT - CTCP Công Nghệ NCS
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Phó Tổng Giám đốc CTCP NCS (NCS Corp)
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán: 127.694 cổ phần (chiếm 12,16% cổ phần)
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của những người liên quan:
Vợ Đỗ Thị Nga; số cổ phần nắm giữ 50.000 cổ phần (chiếm 4,76%)

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Theo quy định của Công ty
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: Không

❖ **Thành viên HĐQT: Nguyễn Thị Thu Cúc**

- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 18/11/1974
- Nơi sinh: Bến Tre
- CMND: B2648289
- Ngày cấp: 24/11/2008
- Nơi cấp: Cục Quản Lý Xuất Nhập Cảnh
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Tứ Hỷ, Hải Dương.
- Địa chỉ thường trú: Số 28 ngõ 38/23 đường Xuân La, phường Xuân La, quận Tây Hồ, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: (84-4) 3750 0362
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thiết kế, chế tác kim hoàn
- Quá trình công tác:
 - 1998 - 2000: Nhân viên Công ty Amemiya Shoten – Tokyo, Nhật bản.
 - 2000 - 2003: Nhân viên Công ty Liên Doanh Vijagems, Hà nội
 - 2003 - 2005: Thành viên HĐQT - CTCP Công Nghệ NCS, Nhân viên Công ty Liên Doanh Vijagems, Hà nội
 - 2005 đến nay: Thành viên HĐQT - CTCP Công Nghệ NCS, Quản lý của hàng kim hoàn Azami Jewelry
- Chức vụ hiện tại: Thành viên HĐQT - CTCP Công Nghệ NCS
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Quản lý của hàng kim hoàn Azami Jewelry
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán: 120.694 cổ phần (chiếm 11,49%)
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của những người liên quan:
Chồng Đào Xuân Ánh; số cổ 222.688 cổ phần (chiếm 21,21% cổ phần)
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Theo quy định của Công ty
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: Không

❖ **Thành viên HĐQT: Trần Tuấn Nam**

- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 11/02/1974
- Nơi sinh: Hà Nội
- CMND: 011773166
- Ngày cấp: 2/7/2007
- Nơi cấp: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Thanh Chương, Nghệ An.
- Địa chỉ thường trú: P5, K19, Tập thể Bách Khoa, Phường Bách Khoa, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: 0904712136
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Tiến sỹ ngành CNTT
- Quá trình công tác:
 - 4/2003 - 7/2005: Giảng viên (Research Associate) tại Trường Khoa học Tri thức, Viện Khoa học Kỹ thuật Tiên tiến Nhật Bản.
 - 7/2005 - nay: Phó Giám đốc phụ trách kỹ thuật - CTCP Công Nghệ NCS, Thành viên HĐQT - CTCP Công Nghệ NCS, Phó Tổng Giám đốc CTCP NCS (NCS Corp).
- Chức vụ hiện tại: Phó Giám đốc phụ trách kỹ thuật - CTCP Công Nghệ NCS, Thành viên HĐQT - CTCP Công Nghệ NCS
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Phó Tổng Giám đốc CTCP NCS (NCS Corp)
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán: 36.294 cổ phần (chiếm 3,46% cổ phần)
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của những người liên quan:
Vợ Vương Thị Anh Thu; số cổ phần nắm giữ 10.000 cổ phần (chiếm 0,95%)
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Theo quy định của Công ty
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: Không

❖ **Thành viên HĐQT: Lưu Trường Huy**

- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 20/11/1978
- Nơi sinh: Thanh Hóa
- CMND: 171844087

- Ngày cấp: 25/03/1996
- Nơi cấp: Công an Thanh Hóa
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Thanh Hóa.
- Địa chỉ thường trú: Số 14, Ngách 1/4, Ngõ 418, Đường La Thành, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: 0989995358
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc Sỹ CNTT
- Quá trình công tác:
 - 1999 - 2000: Lập trình viên - Tập đoàn FPT, Việt Nam.
 - 2000 - 2001: Trưởng nhóm lập trình - Công ty VnetSoftware, USA.
 - 2001 - 2004: Kỹ sư nghiên cứu giải pháp an toàn thông tin - Công ty PSM Korea, Korea
 - 2004 - 2006: Kỹ sư Phòng Nghiên cứu - CTCP Công nghệ NCS.
 - 2006 - 2008: Giám đốc Trung tâm Giải pháp số 1 - CTCP Công nghệ NCS
 - 2008 - nay: Giám đốc Trung tâm Giải pháp số 1 - CTCP Công nghệ NCS, Phó Giám đốc - CTCP Công Nghệ NCS, Thành viên HĐQT - CTCP Công Nghệ NCS.
- Chức vụ hiện tại: Giám đốc Trung tâm Giải pháp số 1 - CTCP Công nghệ NCS, Phó Giám đốc - CTCP Công Nghệ NCS, Thành viên HĐQT - CTCP Công Nghệ NCS
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán: 36.693 cổ phần (chiếm 3,49% cổ phần)
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của những người liên quan: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Theo quy định của Công ty
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: Không

11.2 BAN KIỂM SOÁT

❖ Trưởng Ban Kiểm soát: Cao Thị Việt Hằng

- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 01/01/1972
- Nơi sinh: Hà Bắc
- CMND: 011976117
- Ngày cấp: 21/12/2010
- Nơi cấp: Công an Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam

- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Xã Bạch Cừ, Huyện Hoa Lư, Tỉnh Ninh Bình.
- Địa chỉ thường trú: Số 98 Nguyễn Thái Học, Phường Điện Biên, quận Ba Đình, Hà nội
- Điện thoại liên lạc: (84-4) 3843 6209
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế
- Quá trình công tác:
 - 1995 - 2005: Kế toán - CTCP Licogi 19 - Tổng Công ty Xây dựng và Phát triển Hạ tầng (Licogi).
 - 2005 - 2006: Kế toán trưởng - CN Hà Nội CTCP Đầu tư và Xây dựng Công trình 135 - Tổng Công ty Công trình giao thông 1.
 - 2006 - 2010: Kế toán trưởng - CTCP Công nghệ NCS
 - 2010 - nay: Kế toán trưởng - CTCP NCS (NCS Corp), Trưởng ban Kiểm soát - CTCP Công nghệ NCS
- Chức vụ hiện tại: Trưởng ban Kiểm soát - CTCP Công nghệ NCS
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Kế toán trưởng - CTCP NCS (NCS Corp)
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán: 3.487 cổ phần (chiếm 0,33% cổ phần)
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của những người liên quan: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Theo quy định của Công ty
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: Không

❖ **Thành viên Ban Kiểm soát: Vũ Thu Hằng**

- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 03/09/1974
- Nơi sinh: Hà Nội
- CMND: 012733140
- Ngày cấp: 23/08/2004
- Nơi cấp: Công an Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: xã Thọ Phú, Huyện Triệu Sơn, tỉnh Thanh Hóa.
- Địa chỉ thường trú: Số 82 ngõ 351 đường Lĩnh Nam, quận Hoàng Mai, Hà nội
- Điện thoại liên lạc: 0914385479
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân

- Quá trình công tác:
 - 1998 - 1999: Nhân viên Hành chính - Công ty TNHH SK.
 - 1999 - 2004: Kế toán - Công ty TNHH In Sao Sáng.
 - 2004 - 2007: Kế toán - Công ty TMDV XNK Võ Hà Lê
 - 2008 - 2010: Kế toán - CTCP Truyền thông NCS (NCS Media)
 - 2010 - nay: Kế toán - CTCP Truyền thông NCS (NCS Media), Thành viên Ban Kiểm soát - CTCP Công nghệ NCS
- Chức vụ hiện tại: Thành viên Ban Kiểm soát - CTCP Công nghệ NCS
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Kế toán - CTCP Truyền thông NCS (NCS Media)
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán: Không
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của những người liên quan: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Theo quy định của Công ty
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: Không

❖ **Thành viên Ban Kiểm soát: Lê Xuân Khoa**

- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 20/6/1976
- Nơi sinh: Hà Nội
- CMND: 011889037
- Ngày cấp: 24/05/2005
- Nơi cấp: Công an Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Bái Thượng, Thọ Xuân, Thanh Hóa.
- Địa chỉ thường trú: Số 21/Ngõ 210 Đội Cấn, Ba Đình, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: 0913531562
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Điện tử - Viễn thông
- Quá trình công tác:
 - 1999 - 2005: Trưởng Dự án - Trung tâm Công nghệ Thông tin - CDIT - Học viện Công nghệ Bưu chính Viễn thông.
 - 2005 - 2006: Phó Phòng Viễn thông, CTCP Truyền thông NEO.
 - 2006 - 2010: Giám đốc Kỹ thuật, CTCP Truyền thông Gapit
 - 2010 - nay: Phó Giám đốc - CTCP Truyền thông NCS (NCS Media), Thành viên Ban Kiểm soát - CTCP Công nghệ NCS

- Chức vụ hiện tại: Thành viên Ban Kiểm soát - CTCP Công nghệ NCS
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Phó Giám đốc - CTCP Truyền thông NCS (NCS Media)
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán: Không
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của những người liên quan: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Theo quy định của Công ty
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: Không

11.3 BAN GIÁM ĐỐC

- ❖ **Giám đốc: Nguyễn Anh Tuấn (như trên)**
- ❖ **Phó Giám đốc: Lưu Trường Huy (như trên)**
- ❖ **Phó Giám đốc: Trần Tuấn Nam (như trên)**
- ❖ **Phó Giám đốc: Lê Văn Thanh**

- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 04/04/1976
- Nơi sinh: Thanh Hóa
- CMND: 013341315
- Ngày cấp: 11/08/2010
- Nơi cấp: Công an Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hải Thanh - Tĩnh Gia - Thanh Hóa.
- Địa chỉ thường trú: Số nhà 24/41/7 Ngõ Thông Phong - Quốc Tử Giám - Đống Đa - Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: 0935. 282.282
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư CNTT, Thạc sỹ QTKD
- Quá trình công tác:
 - 1999 - 2004: Trưởng nhóm Nghiên cứu phát triển - Viện kỹ thuật Quân sự, Bộ Quốc Phòng.
 - 2005 - 2007: Trưởng nhóm phát triển - CTCP Viễn Thông - Tin học Bưu điện CT-IN (thuộc VNPT).
 - 2008 - 2010: Giám đốc Trung tâm phát triển số 3 - CTCP Công nghệ NCS
 - 2010 - nay: Giám đốc Trung tâm Giải pháp số 3 - CTCP Công nghệ NCS, Phó Giám đốc - CTCP Công nghệ NCS.
- Chức vụ hiện tại: Giám đốc Trung tâm Giải pháp số 3 - CTCP Công nghệ NCS, Phó

Giám đốc - CTCP Công Nghệ NCS

- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán: 6.102 cổ phần (chiếm 0,58% cổ phần)
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của những người liên quan: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Theo quy định của Công ty
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: Không

11.4 KẾ TOÁN TRƯỞNG: Nguyễn Thị Hồng Vân

- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 28/07/1979
- Nơi sinh: Hải Phòng
- CMND: 162211260
- Ngày cấp: 05/04/1996
- Nơi cấp: CA Nam Hà
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Giao Phong, Giao Thủy, Nam Định.
- Địa chỉ thường trú: Số 10 ngõ 156 Phương liệt, Thanh Xuân, Hà nội
- Điện thoại liên lạc: 0936317229
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Kinh tế
- Quá trình công tác:
 - 2000 - 2001: Kế toán Công ty TNHH YẾN Dương.
 - 2001 - 4/2011: Kế toán Tổng công ty Vàng Agribank Việt Nam - CTCP.
 - 4/2011 đến nay: Kế toán trưởng - CTCP Công nghệ NCS
- Chức vụ hiện tại: Kế toán trưởng - CTCP Công nghệ NCS
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán: Không
- Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của những người liên quan: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Theo quy định của Công ty
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: Không

12. Tài sản

12.1 Tài sản cố định

Bảng 22: Tình hình tài sản cố định tính đến thời điểm 31/12/2009

Tài sản	Nguyên giá (VND)	Giá trị hao mòn (VND)	Giá trị còn lại (VND)
Tài sản cố định hữu hình	2.674.260.105	1.757.499.750	916.760.355
Phương tiện vận tải	536.057.455	134.014.364	402.043.091
Thiết bị, dụng cụ quản lý	2.138.202.650	1.623.485.386	514.717.264
Tài sản cố định vô hình	1.403.607.061	804.802.534	598.804.527

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2009 của CTCP Công nghệ NCS

Bảng 23: Tình hình tài sản cố định tính đến thời điểm 31/12/2010

Tài sản	Nguyên giá (VND)	Giá trị hao mòn (VND)	Giá trị còn lại (VND)
Tài sản cố định hữu hình	2.640.729.885	2.041.517.716	599.212.169
Phương tiện vận tải	536.057.455	248.067.888	287.989.567
Thiết bị, dụng cụ quản lý	2.171.732.870	1.793.449.828	378.283.042
Tài sản cố định vô hình	1.403.607.061	1.107.116.795	296.490.266

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2010 của CTCP Công nghệ NCS

13. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong những năm tiếp theo

13.1 Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong những năm tiếp theo

Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2011 - 2012 được dự kiến như sau:

Bảng 24: Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2011 - 2012

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012	
	Kế hoạch (ngàn VND)	% tăng giảm so với năm 2010	Kế hoạch (ngàn VND)	% tăng giảm so với năm 2011
Doanh thu thuần	91.681.907	155,87%	141.695.479	54,51%
Lợi nhuận sau thuế	11.091.770	147,36%	18.765.821	69,20%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần (%)	12,10%	-	13,25%	-
Vốn điều lệ	40.000.000	280%	40.000.000	0%

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012	
	Kế hoạch (ngàn VND)	% tăng giảm so với năm 2010	Kế hoạch (ngàn VND)	% tăng giảm so với năm 2011
Cổ tức (%)	18%	-	18%	-

Nguồn: CTCP Công nghệ NCS

13.2 Căn cứ để đạt được kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong những năm tiếp theo

Trong giai đoạn 2011-2015, định hướng phát triển của Công ty như sau:

- Tiếp tục khẳng định thương hiệu trong các lĩnh vực cốt lõi của Công ty như:
 - Sản phẩm phần mềm bản quyền đã được triển khai trong nước và quốc tế: NCS eLearning solution, NCS Insurance Core solution, NCS iOffice solution, NCS RMS, NCS FAQ v.v...;
 - Gia công phần mềm cho thị trường Nhật Bản và Mỹ;
- Mở rộng quy mô sản xuất, đa dạng hóa sản phẩm:
 - Tham gia vào thị trường tích hợp hệ thống (SI) bằng các thế mạnh của mình: Chuyển giao công nghệ, triển khai các giải pháp chứng thực chữ ký số (CA), eBanking và Data Center của các nhà cung cấp trên thế giới cho thị trường Việt Nam;
 - Triển khai dịch vụ SaaS (Software as a Service) dựa trên các giải pháp phần mềm bản quyền của Công ty: Dịch vụ Đào tạo trực tuyến, Dịch vụ FAQ v.v...
 - Triển khai các dịch vụ nội dung số trên nền tảng 3G, bao gồm công thông tin Vgate (www.vgate.vn); công thông tin di động Doanh nghiệp MEG.

Bảng 25: Chi tiết kế hoạch doanh thu và lợi nhuận năm 2011

STT	Lĩnh vực	Doanh thu (ngàn VND)	Lợi nhuận (ngàn VND)
1	Cung cấp giải pháp Chứng thực chữ ký số (Certificate Authentication)	13.440.000	806.400
2	Cung cấp giải pháp Trung tâm lưu trữ (Archives Center)	12.600.000	756.000
3	Cung cấp giải pháp Trung tâm dữ liệu (Data Center)	23.787.050	1.189.353
4	Cung cấp giải pháp NCS eLearning	5.920.000	1.480.000
5	Phát triển sản phẩm/ giải pháp/ dịch vụ phần mềm đóng gói của NCS Tech	14.354.857	3.301.617
6	Dịch vụ EaaS (eLearning as a Service)	8.400.000	1.680.000
7	Dịch vụ tư vấn CNTT	3.640.000	582.400
8	Dịch vụ chứng thư số	2.100.000	252.000

STT	Lĩnh vực	Doanh thu (ngàn VND)	Lợi nhuận (ngàn VND)
9	Phát triển, triển khai dịch vụ nội dung số cho điện thoại di động (Mobile Content)	6.000.000	900.000
10	Dịch vụ lắp đặt, bảo dưỡng, cung cấp các thiết bị viễn thông	1.440.000	144.000
	Tổng cộng	91.681.907	11.091.770

Nguồn: CTCP Công nghệ NCS

Bảng 26: Chi tiết kế hoạch doanh thu và lợi nhuận năm 2012

STT	Lĩnh vực	Doanh thu (ngàn VND)	Lợi nhuận (ngàn VND)
1	Cung cấp giải pháp Chứng thực chữ ký số (Certificate Authentication)	22.848.000	1.451.520
2	Cung cấp giải pháp Trung tâm lưu trữ (Archives Center)	16.380.000	1.058.400
3	Cung cấp giải pháp Trung tâm dữ liệu (Data Center)	30.923.165	1.546.159
4	Cung cấp giải pháp NCS eLearning	7.696.000	1.924.000
5	Phát triển sản phẩm/ giải pháp/ dịch vụ phần mềm đóng gói của NCS Tech	18.661.314	4.292.102
6	Dịch vụ EaaS (eLearning as a Service)	10.920.000	2.184.000
7	Dịch vụ tư vấn CNTT	4.732.000	757.120
8	Dịch vụ chứng thư số	2.415.000	289.800
9	Phát triển, triển khai dịch vụ nội dung số cho điện thoại di động (Mobile Content)	19.520.000	4.411.520
10	Dịch vụ lắp đặt, bảo dưỡng, cung cấp các thiết bị viễn thông	7.600.000	851.200
	Tổng cộng	141.695.479	18.765.821

Nguồn: CTCP Công nghệ NCS

14. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Với tư cách là một tổ chức tư vấn tài chính chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán Thăng Long đã tiến hành thu thập các thông tin, nghiên cứu, phân tích và đánh giá về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Công nghệ NCS, cũng như lĩnh vực kinh doanh mà Công ty đang hoạt động, chúng tôi nhận thấy hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Công nghệ NCS ổn định và có tiềm năng phát triển.

Nếu không có những biến động bất thường gây ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp, thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đã đề ra trong những năm tới là khả thi. Do đó, kế hoạch trả cổ tức cho cổ đông của Công ty trong năm 2011 - 2012 có thể được đảm bảo thực hiện.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, dựa trên cơ sở những thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính chứng khoán mà không hàm ý bảo đảm giá trị của cổ phiếu cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

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

Không có.

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

Không có

V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

1. Cổ phần chào bán

- **Loại cổ phần** : Cổ phần phổ thông
- **Mệnh giá** : 10.000 đồng/cổ phần
- **Tổng số cổ phần dự kiến chào bán** : 2.950.000 cổ phần
- **Tổng giá trị chào bán theo mệnh giá** : 29.500.000.000 đồng
- **Phương án chào bán:**
 - Trả cổ tức năm 2010 bằng cổ phiếu: 350.000 cổ phần
 - ✓ Tỷ lệ thực hiện: 3:1 (Mỗi cổ đông sở hữu 3 cổ phần được nhận 1 cổ phần mới).
 - ✓ Số lượng cổ phần trả cổ tức cho cổ đông hiện hữu được làm tròn xuống đến hàng đơn vị. Tổng số cổ phần lẻ phát sinh các cổ đông đồng ý cộng vào số cổ phần được chia của cổ đông Đào Xuân Ánh để đảm bảo số vốn tăng đủ theo phương án.
 - Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu: 1.400.000 cổ phần
 - ✓ Giá chào bán là 10.000 đồng/cổ phần.
 - ✓ Tỷ lệ thực hiện: 3:4 (Mỗi cổ đông sở hữu 3 cổ phần được mua 4 cổ phần mới).
 - ✓ Hình thức mua cổ phần: Các cổ đông có thể góp bằng tiền mặt hoặc góp bằng quyền sở hữu cổ phần tại các Công ty Cổ phần Chứng thực Chữ ký số Việt Nam (V-Sign), Công ty Cổ phần Truyền thông Media (NCS Media), Công ty Cổ phần Giải pháp Viễn Thông NCS (NCS Telecom):
 - ❖ Hoán đổi 450.000 cổ phần (mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần) CTCP Chứng thực Chữ ký số Việt Nam (V-Sign) sang CTCP Công nghệ NCS với tỷ lệ 1:1 (Nghị quyết số 01/ĐHĐCĐ/2011 của CTCP Chứng thực Chữ ký số Việt Nam (V-Sign) ngày 05/06/2011)
 - ❖ Hoán đổi 500.000 cổ phần (mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần) CTCP Truyền thông NCS (NCS Media) sang CTCP Công nghệ NCS với tỷ lệ 1:1 (Nghị quyết số 01/ĐHĐCĐ/2011 của CTCP Truyền thông NCS (NCS Media) ngày 08/06/2011)
 - ❖ Hoán đổi 10.000 cổ phần (mệnh giá 100.000 đồng/cổ phần) CTCP Giải pháp viễn thông NCS (NCS Telecom) sang CTCP Công nghệ NCS với tỷ lệ 1:10 (Nghị quyết số 01/ĐHĐCĐ/2011 của CTCP Giải pháp viễn thông NCS (NCS Telecom) ngày 10/06/2011)
 - Phát hành cổ phiếu cho các cổ đông mới: 1.200.000 cổ phần theo hình thức đấu giá cổ phần, với giá chào bán khởi điểm dự kiến là 15.000 đồng/cổ phần
- **Xử lý số cổ phiếu lẻ và cổ phiếu từ chối mua đối với phần phát hành thêm:**
 - Đối với cổ phiếu lẻ (nếu có) phát sinh khi thực hiện quyền, để đảm bảo không vượt quá số lượng phát hành, số lượng cổ phiếu phát hành thêm mà cổ đông sở hữu quyền được mua sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị.
 - Số lượng cổ phiếu mà cổ đông hiện hữu được mua nhưng từ chối không mua toàn bộ hoặc một phần và số cổ phiếu lẻ phát sinh sau khi phân phối cho cổ đông hiện hữu, Đại hội đồng Cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị công ty quyết định chào bán tiếp cho các Cổ đông hiện hữu khác có nhu cầu mua với giá không thấp hơn giá bán cho cổ đông hiện hữu.

2. Phương pháp tính giá

Giá trị sổ sách của Cổ phiếu là một trong những căn cứ làm cơ sở để cùng với các yếu tố khác Công ty đưa ra mức giá phù hợp để chào bán.

Tại thời điểm 31/12/2009:

Số lượng cổ phiếu đang lưu hành: 700.000 cổ phiếu

Tổng vốn chủ sở hữu tại 31/12/2009: 12.129.220.701 đồng.

Giá trị	Vốn chủ sở hữu	12.129.220.701	
sổ sách	=	-----	= 17.327 đồng/cổ phần
cổ phiếu	Số cổ phần đang lưu hành	700.000	

Tại thời điểm 31/12/2010:

Số lượng cổ phiếu đang lưu hành: 1.050.000 cổ phiếu.

Tổng vốn chủ sở hữu tại 30/6/2010: 16.353.493.990 đồng.

Giá trị	Vốn chủ sở hữu	16.353.493.990	
sổ sách	=	-----	= 15.574 đồng/cổ phần
cổ phiếu	Số cổ phần đang lưu hành	1.050.000	

Do tính chất ưu tiên của từng đối tượng phân phối, đồng thời căn cứ vào tình hình thị trường, nhu cầu sử dụng vốn của Công ty và Giá trị sổ sách được tính toán (mang tính tham khảo ở trên) và căn cứ vào giá pha loãng dự kiến của cổ phiếu sau khi phát hành, giá chào bán cho cổ đông hiện hữu là 10.000 (Mười nghìn) đồng/cổ phần và cho các nhà đầu tư mới theo hình thức đầu giá dự kiến là 15.000 (Mười năm nghìn) đồng/cổ phần

3. Phương thức phân phối

Cổ phiếu Công ty Cổ phần Công nghệ NCS được phân phối cho cổ đông hiện hữu và cổ đông mới của Công ty theo phương thức cụ thể như sau:

- Đối tượng 1: Cổ phiếu được phân phối cho cổ đông hiện hữu:
 - Phân phối tại trụ sở Công ty Cổ phần Công nghệ NCS.
- Đối tượng 2: Cổ phiếu được phân phối cho cổ đông mới:
 - Đầu giá công khai tại Công ty Cổ phần Chứng khoán Thăng Long – Đơn vị tư vấn phát hành cổ phần cho Công ty Cổ phần Công nghệ NCS.

4. Thời gian phân phối cổ phiếu

Việc phân phối cổ phần chào bán thêm dự kiến sẽ được tiến hành tối đa trong vòng 90 ngày kể từ ngày Giấy chứng nhận đăng ký chào bán có hiệu lực. Thời gian phát hành dự kiến Quý III/2011.

Bảng 27: Lịch trình phân phối cổ phiếu

Đối tượng 1: Chào bán cho cổ đông hiện hữu

TT	Nội dung công việc	Thời gian
1	Nhận được cấp phép chào bán chứng khoán ra công chúng.	D
2	Xác định ngày chốt danh sách cổ đông được quyền mua cổ phiếu	D + 5
3	Công bố thông tin trên các phương tiện thông tin đại chúng theo quy định	D đến D + 7
4	Hội đồng quản trị họp thông qua danh sách người lao động và cổ đông chiến lược được quyền mua cổ phiếu	D đến D + 7
5	Thông báo đến cổ đông hiện hữu, người lao động và cổ đông chiến lược	D + 7 đến D + 14
5	Cổ đông hiện hữu, người lao động và cổ đông chiến lược tiến hành đăng ký, chuyển nhượng quyền và nộp tiền mua cổ phần	D + 15 đến D + 35
6	Báo cáo Ủy ban chứng khoán nhà nước về đợt phát hành	D + 45
7	Trao trả giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông	D + 45 đến D + 75

Đối tượng 2: Chào bán cho các nhà đầu tư mới thông qua hình thức đấu giá công khai

TT	Nội dung công việc	Thời gian
1	Nhận Giấy phép đăng ký chào bán cổ phiếu của UBCKNN	D
2	Đăng ký bán đấu giá qua Công ty CP Chứng khoán Thăng Long	D + 1
3	Công bố thông tin trên các phương tiện thông tin đại chúng theo quy định	D đến D + 7
4	Cung cấp bản cáo bạch và nhận đăng ký, tiền đặt cọc	D + 7 đến D + 27
5	Tổ chức đấu giá	D + 29
6	Nhà đầu tư nộp tiền mua cổ phần	D + 30 đến D + 44
7	Tổng hợp kết quả đợt đấu giá	D + 47
8	Gửi báo cáo kết quả chào bán cho UBCKNN	D + 57
9	Trao trả giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông	D + 45 đến D + 75

5. Đăng ký mua Cổ phiếu

Đối với cổ đông hiện hữu

Thời gian đăng ký mua cổ phiếu sẽ phụ thuộc vào thời gian phân phối cổ phiếu. Công ty sẽ thông báo thời gian đăng ký cụ thể trong Bản thông báo phát hành, sẽ đảm bảo thời hạn đăng ký mua chứng khoán cho nhà đầu tư tối thiểu là hai mươi ngày theo đúng quy định. Danh sách sở hữu cuối cùng sẽ đăng ký thực hiện quyền mua cổ phần mới chào bán

theo tỷ lệ được mua đã quy định. Các cổ đông đăng ký thực hiện quyền tại Công ty Cổ phần Công nghệ NCS.

Đối với cổ đông mới

Công ty Cổ phần Công nghệ NCS sẽ kết hợp với Công ty CP Chứng khoán Thăng Long thông báo tới các nhà đầu tư về kế hoạch đấu giá cổ phần. Nhà đầu tư tham dự đấu giá sẽ đăng ký và nhận tiền đặt cọc trong vòng tối thiểu hai mươi ngày làm việc (theo lịch trình của Công ty CP Chứng khoán Thăng Long)

6. Phương thức thực hiện quyền

Đối tượng thực hiện quyền

Cổ đông hiện hữu: Các cổ đông thuộc Danh sách người sở hữu cuối cùng tại ngày chốt danh sách phân bổ quyền mua.

Nhà đầu tư tham gia đấu giá công khai: Các nhà đầu tư đăng ký tham gia đấu giá theo lịch của Công ty CP Chứng khoán Thăng Long.

Thời gian thực hiện quyền

Theo lịch trình dự kiến nêu trên.

Các điều khoản có liên quan

Cổ đông hiện hữu được quyền mua cổ phiếu có quyền từ chối quyền mua hoặc chuyển nhượng quyền mua của mình trong thời gian quy định. Các cổ đông có quyền chuyển nhượng quyền mua cổ phần của mình (nhưng chỉ được chuyển nhượng một lần - không chuyển nhượng cho người thứ ba) cho người khác theo giá thỏa thuận giữa bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng. Bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng tự thỏa thuận mức giá chuyển nhượng và thanh toán tiền chuyển nhượng quyền. Thủ tục chuyển nhượng được thực hiện tại Trụ sở Công ty Cổ phần Công nghệ NCS

Phương thức thanh toán tiền mua cổ phần

Trường hợp thực hiện quyền cổ phiếu phát hành cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 3:4

Các cổ đông có thể góp bằng tiền mặt hoặc góp bằng quyền sở hữu cổ phần tại các Công ty Cổ phần Chứng thực Chữ ký số Việt Nam (V-Sign), Công ty Cổ phần Truyền thông Media (NCS Media), Công ty Cổ phần Giải pháp Viễn Thông NCS (NCS Telecom).

Để đảm bảo tổng giá trị chuyển đổi là 10,5 tỷ đồng, các cổ đông hiện hữu cam kết chuyển đổi số cổ phần (nếu có) của mình tại 3 công ty V-Sign, NCS Media và NCS Telecom tương ứng số lượng cổ phần được quyền mua tại NCS Tech. Theo đó, cổ đông hiện hữu đang nắm giữ cổ phiếu tương ứng tại 3 Công ty này sẽ thực hiện như sau:

- Nếu số lượng cổ phần của cổ đông tại 3 công ty trên nhỏ hơn số lượng cổ phần được quyền mua tại NCS Tech thì cổ đông đó có quyền mua số cổ phần được mua còn lại bằng tiền mặt hoặc từ chối quyền mua số cổ phần còn lại này.
- Nếu số lượng cổ phần của cổ đông tại 3 công ty trên lớn hơn số lượng cổ phần được quyền mua tại NCS Tech thì cổ đông cam kết bán lại số cổ phần còn lại của cổ đông đó tại 3 công ty trên cho NCS Tech để đảm bảo tổng giá trị chuyển đổi là 10,5 tỷ đồng. Công ty sẽ dùng nguồn tiền mặt thu được từ việc bán số cổ phiếu tương ứng để mua số cổ phần còn lại của cổ đông đó tại 3 công ty.

Việc đăng ký mua cổ phần, chuyển nhượng quyền mua cổ phần và thanh toán tiền mua được thực hiện tại Trụ sở Công ty Cổ phần Công nghệ NCS.

Trường hợp Nhà đầu tư tham gia đấu giá công khai:

Các nhà đầu tư tham gia đấu giá thực hiện thanh toán tiền mua cổ phần theo thông báo và lịch trình của Công ty Cổ phần Công nghệ NCS và Công ty CP Chứng khoán Thăng Long.

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

Giới hạn tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của Công ty đối với người nước ngoài sẽ được thực hiện theo các quy định pháp luật hiện hành. Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty không giới hạn tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của Công ty đối với người nước ngoài. Tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài tuân theo quy định tại Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/4/2009 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg quy định tổ chức, cá nhân nước ngoài mua, bán chứng khoán trên thị trường chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu lưu hành của một công ty cổ phần đại chúng.

8. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Không có

9. Các loại thuế liên quan

Chênh lệch giá do chuyển nhượng cổ phần là thu nhập chịu thuế, vì vậy cổ đông nộp thuế thu nhập chuyển nhượng chứng khoán theo các quy định tại:

Luật thuế thu nhập doanh nghiệp được Quốc hội khoá XI thông qua ngày 17 tháng 6 năm 2003;

Nghị định số 24/2007/NĐ-CP ngày 14 tháng 2 năm 2007 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành Luật thuế thu nhập doanh nghiệp;

Nghị định số 100/2008/NĐ-CP ngày 08/09/2008 của Chính phủ quy định chi tiết một số điều của Luật thuế thu nhập cá nhân.

Các loại thuế khác được áp dụng theo các luật thuế hiện hành tại Việt Nam.

10. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua Cổ phiếu

Toàn bộ số tiền thu được từ đợt phát hành sẽ được chuyển vào tài khoản phong tỏa số 0200 1207 8898 tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín - Chi nhánh Đông Đô của Công ty Cổ phần Công nghệ NCS.

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

1. Mục đích chào bán

Căn cứ vào Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2010, Công ty dự kiến phát hành cổ phần tăng vốn điều lệ từ 10,5 tỷ đồng lên 40 tỷ đồng. Mục đích của đợt phát hành chi tiết như sau:

STT	Mục đích	Số tiền (tỷ VND)
1	Nâng cấp giải pháp NCS eLearning và đầu tư bổ sung dịch vụ eLearning (<i>eLearning as a Service - EaaS</i>) cho 2 site http://www.hoctructuyen.com.vn ; http://dauthau.hoctructuyen.com.vn	7
2	Tái cơ cấu công ty: chuyển quyền sở hữu cổ phần của các cổ đông tại các công ty: V-Sign, NCS Media, NCS Telecom sang cho NCS Tech. Sau khi tái cơ cấu, ba công ty này sẽ trở thành các công ty liên kết của NCS Tech	10,5
3	Đầu tư xây dựng dịch vụ giá trị gia tăng trên nền tảng 3G với dự án “Cổng thông tin di động cho doanh nghiệp” (MEG)	6
4	Đầu tư chuẩn bị hạ tầng xây dựng Trung tâm phát triển và nghiên cứu phần mềm tại Lô số 5 Khu phần mềm, Khu Công nghệ cao Hòa Lạc (giai đoạn I); và	5,5
5	Bổ sung Vốn lưu động	3
	Tổng cộng	32

Các dự án trên của Công ty Cổ phần Công nghệ NCS đều chưa triển khai. Tuy nhiên về cơ bản các dự án này đã được thống nhất để chuẩn bị thực hiện. Cụ thể:

- Dự án Nâng cấp giải pháp NCS eLearning và đầu tư bổ sung dịch vụ eLearning (*eLearning as a Service - EaaS*) cho 2 site <http://www.hoctructuyen.com.vn>; <http://dauthau.hoctructuyen.com.vn>

Hiện nay, công ty đã xây dựng thành công ba ứng dụng phần mềm thống nhất trong bộ giải pháp NCS E-Learning là: TrainWareTM, iLCBuilderTM, ImitorTM. Tuy nhiên để xây dựng và cung cấp bộ giải pháp E-Learning toàn diện, đầy đủ nhất cho các tổ chức và doanh nghiệp, Công ty dự kiến sẽ thực hiện Dự án Nâng cấp giải pháp NCS eLearning và đầu tư bổ sung dịch vụ eLearning theo mô hình EaaS. Dự kiến dự án sẽ được triển khai vào tháng 9/2011

- Tái cơ cấu công ty: chuyển quyền sở hữu cổ phần của các cổ đông tại các công ty: V-Sign, NCS Media, NCS Telecom sang cho NCS Tech.

Hiện nay việc chuyển quyền sở hữu cổ phần của các cổ đông tại các công ty: V-Sign, NCS Media, NCS Telecom sang cho NCS Tech đã được Đại hội đồng cổ đông của các công ty V-Sign, NCS Media, NCS Telecom thông qua. Việc tái cơ cấu sẽ được thực hiện ngay khi có sự chấp thuận của UBCKNN.

- Đầu tư xây dựng dịch vụ giá trị gia tăng trên nền tảng 3G với dự án “Cổng thông tin di động cho doanh nghiệp” (MEG)

Công ty tham gia dự án “Cổng thông tin di động cho doanh nghiệp” (MEG) với tư cách là đối tác triển khai dịch vụ của Công ty Dịch vụ Viễn thông Vinaphone tại Việt Nam. Hiện nay, Công ty đang trong quá trình thương thảo, đàm phán ký kết hợp đồng với Vinaphone. Dự kiến trong tháng 8-9/2011, hợp đồng giữa Công ty và Vinaphone để thực hiện dự án này sẽ được ký kết. Việc tiến hành dự án sẽ được thực hiện ngay sau đó.

- Dự án Đầu tư chuẩn bị hạ tầng xây dựng Trung tâm phát triển và nghiên cứu phần mềm tại Lô số 5 Khu phần mềm, Khu Công nghệ cao Hòa Lạc (giai đoạn I)

Công ty đã nhận được Giấy phép đầu tư số 01221000031 ngày 22/11/2010 của Ban Quản lý Khu Công nghiệp cao Hòa Lạc cấp. Đồng thời Công ty cũng đã hoàn thành hồ sơ và bản vẽ thiết kế quy hoạch chi tiết xây dựng tỷ lệ 1/500 Block số 5 Khu phần mềm – Khu Công nghệ cao Hòa Lạc. Dự án này sẽ được thực hiện khi thu được tiền từ đợt phát hành này.

2. Phương án sử dụng vốn

2.1. Nâng cấp giải pháp NCS eLearning và đầu tư bổ sung dịch vụ đào tạo trực tuyến theo mô hình EaaS (NCS eLearning as a Service – NCS EaaS)

2.1.1. Sự cần thiết đầu tư dự án EaaS

Hiện nay đào tạo trực tuyến (*E-Learning*) đang là hình thức đào tạo khá phổ biến trên thế giới thì đây lại là dịch vụ tương đối mới tại Việt Nam. Thị trường E-learning tại Việt Nam ngày càng phát triển với sự tham gia của nhiều đơn vị cung cấp dịch vụ nội dung và giải pháp công nghệ. CTCP Công nghệ NCS đã nghiên cứu và phát triển giải pháp toàn diện E-learning từ 2001. Hiện nay, công ty đang sở hữu độc quyền ba ứng dụng phần mềm thống nhất trong bộ giải pháp NCS E-Learning là: TrainWareTM, iLCBuilderTM, ImitorTM, với hy vọng sẽ trở thành nhà tiên phong trong việc xây dựng và cung cấp bộ giải pháp E-Learning toàn diện, đầy đủ nhất cho các tổ chức và doanh nghiệp tại Việt Nam và không ngừng tạo giá trị gia tăng cho khách hàng của mình, việc đầu tư xây dựng dự án EaaS là vô cùng cần thiết.

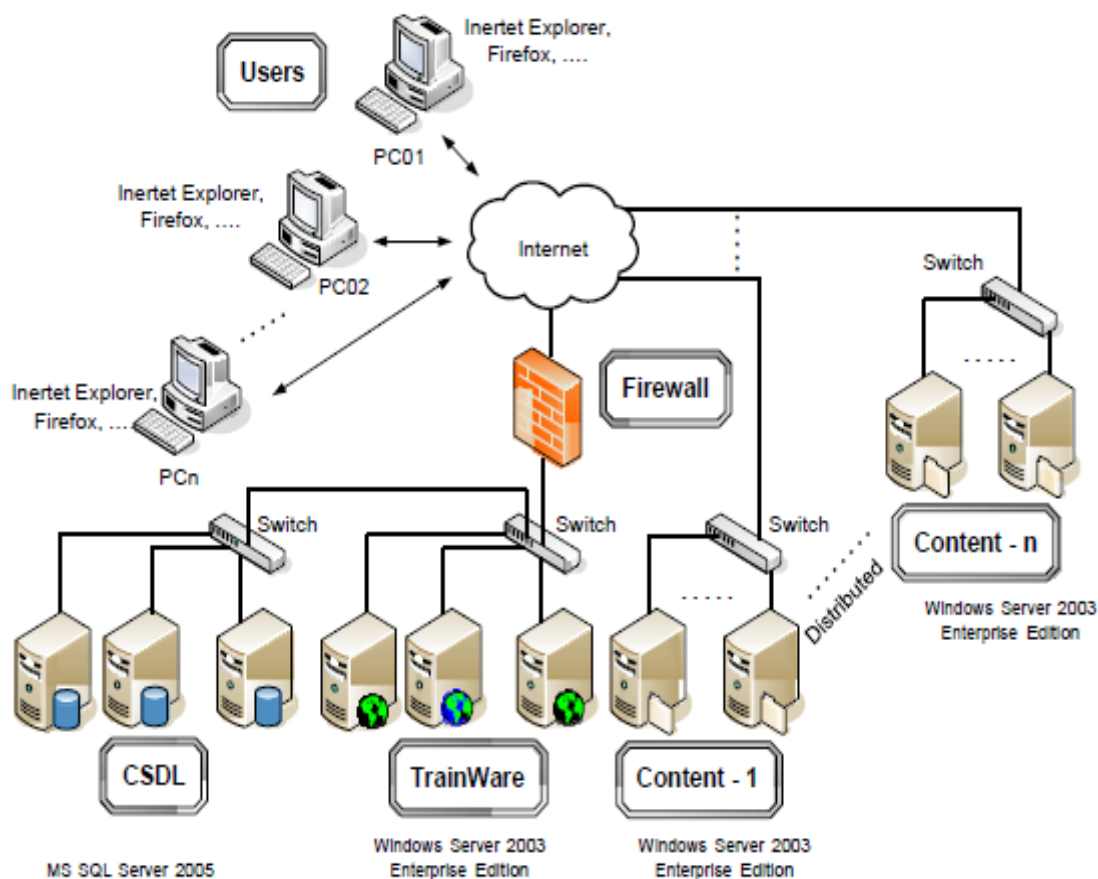
Việc chuyển đổi từ mô hình cung cấp TrainWare như một sản phẩm đóng gói sang mô hình dịch vụ EaaS là quan trọng căn cứ vào các lý do sau:

- Khách hàng không phải đầu tư máy chủ LMS riêng, giảm chi phí đầu tư, vận hành và bảo trì thiết bị khi duy trì hệ thống LMS trên nền Intranet. Thông thường các hệ thống e-Learning không phải là nghiệp vụ lõi của doanh nghiệp nên khách hàng có nguyện vọng sử dụng chỉ khi cần thiết, do đó mô hình dịch vụ EaaS sẽ phù hợp hơn.
- Các doanh nghiệp để đầu tư xây dựng hệ thống e-Learning cần đánh giá cẩn thận hiệu quả sử dụng trước
- Người dùng ưa thích học các khóa học trên môi trường Internet, có thể truy cập hệ thống từ nhà, chi nhánh hoặc các địa điểm khác.
- Mô hình EaaS cũng giúp CTCP Công nghệ NCS có thể có nguồn doanh thu ổn định theo tháng cho từng khách hàng sử dụng căn cứ vào khối lượng sử dụng thật.

2.1.2. Thông tin chung về dự án

- Tên dự án: Nâng cấp giải pháp NCS eLearning và đầu tư bổ sung dịch vụ đào tạo trực tuyến theo mô hình EaaS (NCS eLearning as a Service - NCS EaaS)
- Chủ đầu tư: CTCP Công nghệ NCS
- Hình thức: Chủ đầu tư trực tiếp xây dựng và quản lý dự án.
- Mô tả dự án:
 - ✓ Dịch vụ đào tạo trực tuyến theo mô hình EaaS của CTCP Công nghệ NCS (NCS EaaS) được xây dựng theo mô hình SaaS (*Software as a Service*) và mô hình Điện toán đám mây (*Cloud Computing*) sẽ đem lại nhiều tiện ích, hỗ trợ đắc lực trong công tác đào tạo của các tổ chức/doanh nghiệp cũng như giúp họ tập trung vào công việc kinh doanh cốt lõi của mình mà không phải lo tới việc đầu tư/vận hành/bảo trì hệ thống đào tạo trực tuyến tốn kém và phức tạp trong tổ chức của mình.

- ✓ NCS EaaS dựa trên sự kết hợp giữa bộ giải pháp NCS eLearning đã được Công ty CP Công nghệ NCS phát triển, triển khai cho hàng nghìn doanh nghiệp Nhật Bản và việc sử dụng các kênh phân phối hiện có trên toàn quốc, hệ thống thẻ trả trước J-cash, hệ thống thanh toán và trang web cổng điện tử (www.jump.vn) của NCS Media. NCS EaaS dự kiến sẽ cung cấp dịch vụ học trực tuyến một cửa (One-stop e-learning service) cho các tổ chức/doanh nghiệp Việt Nam.
- Mô hình triển khai dịch vụ NCS EaaS như sau:



- Tổng vốn đầu tư dự kiến: 16.800.000.000 VND
- Chi tiết vốn đầu tư và tiến độ giải ngân:

STT	Nội dung	Giá trị giải ngân (triệu VND)	Thời gian thực hiện	
			Bắt đầu	Kết thúc
1	Đầu tư hệ thống phần cứng (*)	8.000	9/2011	12/2011
2	Phát triển bổ sung các tính năng mới cho giải pháp NCS eLearning đã có đáp ứng mô hình kinh doanh dịch vụ EaaS	4.000	9/2011	12/2011
3	Chi phí marketing khi khai trương dịch vụ	4.800	1/2012	3/2012
	Tổng cộng	16.800		

(*) Chi tiết việc đầu tư hệ thống phần cứng:

STT	Tên thiết bị	Số lượng (chiếc)
1	LMS Server	6
2	Content Server	4
3	Database Server	4
4	Video Conferencing Server	2
5	DNS, NTP Server	2
6	Log Management Server	2
7	Monitor Workstation	4
8	SAN Switch	2
9	SAN Storage	1
10	Spam, virus filter	
11	Filewall: Cisco ASA 5540/5550	2
12	LAN Switch: Cisco 2950 24 ports 10/100/1000	2
13	Router gateway: Cisco 3845:1000D/ 512F	2
14	Router internal: Cisco 3835: 512D/ 256F	2
15	Modem	2
16	UPS: APC 10KvA	1
17	Windows Server Enterprise	20

- Thời gian thực hiện đầu tư: 6 tháng kể từ lúc đầu tư hệ thống.
- Nguồn vốn bao gồm: Vốn chủ sở hữu của CTCP Công nghệ NCS, vốn vay trung dài hạn và các nguồn vốn huy động hợp pháp khác theo quy định của pháp luật. Cụ thể dự kiến các nguồn vốn như sau:

Vốn chủ sở hữu	7.000.000.000 VND	41,67%
Vốn vay và các huy động khác	9.800.000.000 VND	58,33%
Tổng	16.800.000.000 VND	100%

2.1.3. Kết luận nhu cầu vốn

Để đáp ứng nguồn vốn chủ sở hữu của công ty thực hiện dự án “Dịch vụ đào tạo trực tuyến theo mô hình EaaS” nêu ở trên, Công ty dự kiến huy động thêm từ việc phát hành cổ phiếu 7.000.000.000 đồng để thực hiện dự án.

2.2. Tái cơ cấu Công ty: chuyển quyền sở hữu cổ phần của các cổ đông tại các công ty V-Sign, NCS Media, NCS Telecom sang cho NCS Tech

2.2.1. Sự cần thiết phải tái cơ cấu Công ty

Hiện nay, tình hình cạnh tranh trong lĩnh vực công nghệ thông tin đang diễn ra rất gay gắt tính từ những sản phẩm thông thường đến những sản phẩm phức tạp. Hơn nữa, do nền tảng công nghệ khó thay đổi hoặc thay đổi với chi phí rất lớn và liên quan đến thói quen sử dụng cũng như tổn chi phí đào tạo lại đội ngũ nhân sự để thích ứng với hệ thống mới, do đó các khách hàng khi ứng dụng một nền tảng công nghệ mới vào hoạt động sản xuất kinh doanh họ thường rất cân nhắc và lợi thế hoàn toàn thuộc về những đơn vị có thương hiệu, có giải pháp vượt trội và đã được chứng minh là ưu việt...

Vì vậy, việc tái cơ cấu Công ty bằng cách chuyển quyền sở hữu cổ phần của các cổ đông tại các công ty V-Sign, NCS Media, NCS Telecom sang cho Công ty, khi đó ba công ty này sẽ trở thành các công ty liên kết của Công ty sẽ giúp Công ty tạo thành một khối thống nhất, tăng cường khả năng cạnh tranh, gia tăng sức mạnh thương hiệu trên thị trường. Cụ thể:

- Giúp Công ty mở rộng thị phần, tăng quy mô hoạt động, đồng thời đem lại những hiệu quả cộng lực, nâng cao vị thế cạnh tranh của Công ty đối với các Công ty cùng ngành,
- Kết hợp trong các lĩnh vực liên quan với nhau như phần mềm, tích hợp hệ thống, sản xuất các sản phẩm công nghệ... làm nền tảng cho việc mở rộng hoạt động kinh doanh của Công ty trong thời gian tới.
- Tình hình tài chính của Công ty sau khi tái cơ cấu sẽ được cải thiện.
- Kết hợp trong các hoạt động khác như: hoạt động nghiên cứu phát triển sản phẩm, hoạt động marketing.

2.2.2. Thông tin dự án tái cơ cấu Công ty

- Hình thức chuyển đổi:

Số cổ phiếu mới phát hành của Công ty sẽ được dùng để chuyển đổi với cổ phiếu của 3 công ty: Công ty Cổ phần Chứng thực Chữ ký số Việt Nam (V-Sign), Công ty Cổ phần Truyền thông NCS (NCS Media), Công ty Cổ phần Giải pháp Viễn thông NCS (NCS Telecom) theo các tỷ lệ nhất định. Theo đó, sau khi chuyển đổi, Công ty sẽ sở hữu số cổ phiếu này của 3 công ty (V-Sign, NCS Media và NCS Telecom), và các cổ đông (thay vì sở hữu số cổ phiếu của 3 công ty trên) sẽ sở hữu số cổ phiếu tương ứng mới phát hành của Công ty.

- Tỷ lệ chuyển đổi

Tên công ty	Mệnh giá (VND/cổ phần)	Tỷ lệ chuyển đổi với NCS Tech	Ghi chú
V-Sign	10.000	1:1	Cổ đông sở hữu 1 cổ phần V-Sign sẽ được quyền góp bằng 1 cổ phần NCS Tech
NCS Media	10.000	1:1	Cổ đông sở hữu 1 cổ phần NCS Media sẽ được quyền góp bằng 1 cổ phần NCS Tech
NCS Telecom	100.000	1:10	Cổ đông sở hữu 1 cổ phần NCS Telecom sẽ được quyền góp bằng 10 cổ phần NCS Tech

- Thời gian thực hiện:

Dự kiến quý III/2011

- Giá trị chuyển đổi:

Tên công ty	Mệnh giá (VND/cổ phần)	Số lượng CP mà cổ đông góp vốn (cổ phần)	Giá trị CP tính theo mệnh giá mà cổ đông góp vốn (VND)
V-Sign	10.000	450.000	4.500.000.000
NCS Media	10.000	500.000	5.000.000.000
NCS Telecom	100.000	10.000	1.000.000.000
Tổng cộng			10.500.000.000

- Phần góp vốn của Công ty Cổ phần NCS (NCS Corp) tại các công ty:

Tại thời điểm 31/12/2010, NCS Corp là cổ đông của các công ty NCS Tech, V-Sign, NCS Media và NCS Telecom (trong đó NCS Tech, V-Sign và NCS Media là công ty con của NCS Corp; NCS Telecom là công ty liên kết của NCS Corp). Chi tiết phần vốn của NCS Corp tại các công ty trên như sau:

Công ty	Mệnh giá (VND/cổ phần)	Số lượng CP NCS Corp nắm giữ (cổ phần)	Giá trị cổ phần NCS Corp nắm giữ (VND)	Tỷ lệ nắm giữ/vốn điều lệ (%)
NCS Tech	10.000	1.047.000	10.470.000.000	99,71%
V-Sign	10.000	1.038.676	10.386.755.068	70,87%
NCS Media	10.000	924.000	9.240.000.000	65,88%
NCS Telecom	100.000	1.760	1.760.000.000	44,00%

Tuy nhiên, tại thời điểm ngày 26/04/2011 (thời điểm NCS Tech đăng ký công ty đại chúng với UBCKNN), NCS Corp không còn nắm giữ cổ phần tại NCS Tech mà chỉ còn nắm giữ cổ phần tại các công ty V-Sign, NCS Media và NCS Telecom. Chi tiết phần vốn của NCS Corp tại các công ty trên tại thời điểm ngày 26/04/2011 như sau:

Công ty	Mệnh giá (VND/cổ phần)	Số lượng cổ phần NCS Corp nắm giữ (cổ phần)	Giá trị cổ phần NCS Corp nắm giữ (VND)	Tỷ lệ nắm giữ/vốn điều lệ (%)
NCS Tech	10.000	0	0	0%
V-Sign	10.000	1.038.676	10.386.755.068	70,87%
NCS Media	10.000	924.000	9.240.000.000	65,88%
NCS Telecom	100.000	1.760	1.760.000.000	44,00%

Tại thời điểm họp ĐHĐCĐ của các công ty về việc hoán đổi cổ phần, có một số cổ đông nắm giữ cổ phần của NCS Tech đồng thời nắm giữ cổ phần tại V-Sign, NCS Media và NCS Telecom và đã được tách phiếu biểu quyết để thông qua việc hoán đổi cổ phần này. (Phụ lục Bản cáo bạch)

Việc hoán đổi cổ phần được thực hiện đối với các cổ đông nắm giữ cổ phần tại NCS Tech đồng thời cũng nắm giữ cổ phần tại V-Sign, NCS Media và NCS Telecom (đã được Nghị quyết ĐHĐCĐ của các công ty thông qua).

- Căn cứ xác định tỷ lệ chuyển đổi:

- Giá trị sổ sách của NCS Tech, V-Sign, NCS Media và NCS Telecom:

Tên công ty	Mệnh giá (VND/cổ phần)	Giá trị sổ sách tại thời điểm ngày 31/12/2010 (VND/cổ phần)
NCS Tech	10.000	15.574
V-Sign	10.000	7.454 (*)
NCS Media	10.000	7.617 (*)
NCS Telecom	100.000	110.638

- Căn cứ vào phương pháp DCF, giá trị cổ phần của NCS Tech và 3 công ty: V-Sign, NCS Media và NCS Telecom được xác định như sau:

Tên công ty	Mệnh giá (VND/cổ phần)	Giá trị cổ phần tính theo phương pháp DCF (VND/cổ phần)
NCS Tech	10.000	15.700
V-Sign	10.000	12.200
NCS Media	10.000	14.300
NCS Telecom	100.000	139.000

Công ty đã thực hiện tính giá trị cổ phần của các công ty theo phương pháp DCF để làm căn cứ xác định tỷ lệ chuyển đổi. Tỷ lệ chuyển đổi đã được Đại hội đồng cổ đông của NCS Tech và của 3 công ty: V-Sign, NCS Media và NCS Telecom thông qua. (Phụ lục Bản cáo bạch)

(*) Giá trị sổ sách của V-Sign và NCS Media tại thời điểm ngày 31/12/2010 lần lượt là 7.454 VND/cổ phần và 7.617 VND/cổ phần. Nguyên nhân là do 2 Công ty này mới được thành lập trong năm 2008, nên chưa tạo ra được doanh thu đáng kể. Hơn nữa, chi phí ban đầu cho việc thành lập là không nhỏ. Điều này dẫn đến kết quả kinh doanh của V-Sign và NCS Media âm trong giai đoạn năm 2009 - 2010.

Mặc dù V-Sign và NCS Media có kết quả kinh doanh trong năm 2009 và năm 2010 âm, tuy nhiên, với sản phẩm/giải pháp và dịch vụ cung cấp cũng như những hợp đồng của V-Sign và NCS Media đang và sẽ thực hiện; cùng với sự cam kết hỗ trợ mạnh mẽ trong thời gian tới của các đối tác nước ngoài là cổ đông hiện hữu của V-Sign (Globalsign K.K chiếm 23%) và NCS Media (Aeria Games chiếm 28%), hứa hẹn sẽ mang lại kết quả khả quan cho các Công ty này.

Trong khi đó, NCS Tech và NCS Telecom với lợi thế về các sản phẩm phần mềm đã chiếm lĩnh được thị phần không chỉ tại thị trường trong nước và mà còn bắt đầu xâm nhập mạnh hơn vào thị trường nước ngoài để tiếp tục tạo ra những bước đột phá trong những năm tới. (chi tiết xem Thông tin và kế hoạch kinh doanh giai đoạn 2011 - 2012 của các công ty trên trong phần dưới đây, từ trang 72 - 78)

Như vậy, về bản chất của hoán đổi cổ phiếu phát hành lần này của NCS Tech (vừa bằng tiền và bằng cổ phiếu của ba công ty V-Sign, NCS Media và NCS Telecom) là việc hoán đổi cổ phiếu phát hành của NCS Tech với các cá nhân có cổ phiếu sở hữu tại ba công ty V-Sign, NCS Media và NCS Telecom. Sau khi thực hiện hoán đổi, tỷ lệ sở hữu của NCS Tech tại các công ty trên như sau:

Tên công ty	Mệnh giá (VND/cổ phần)	Số lượng cổ phần hoán đổi (cổ phần)	Tỷ lệ sở hữu của NCS Tech sau khi hoán đổi (%)
V-Sign	10.000	450.000	30,70%
NCS Media	10.000	500.000	35,65%
NCS Telecom	100.000	10.000	25,00%

Với những tỷ lệ sở hữu như trên sau khi tái cơ cấu, ba công ty V-Sign, NCS Media và NCS Telecom sẽ trở thành các công ty liên kết của NCS Tech. Điều này giúp nhóm Công ty trở thành một khối thống nhất, với trung tâm là NCS Tech.

2.2.3. Kết luận nhu cầu vốn

Như vậy, khi thực hiện việc tái cơ cấu Công ty bằng cách chuyển quyền sở hữu cổ phần của các cổ đông tại các công ty: V-Sign, NCS Media, NCS Telecom sang cho NCS Tech, tổng giá trị chuyển đổi là **10.500.000.000 đồng**. Sau khi tái cơ cấu, ba công ty này sẽ trở thành các công ty liên kết của NCS Tech

(*) Thông tin về V-Sign, NCS Media, NCS Telecom**Công ty Cổ phần Chứng thực Chữ ký số Việt Nam****❖ Giới thiệu về V-Sign**

- Tên tiếng Việt: **Công ty Cổ phần Chứng thực Chữ ký số Việt Nam**
- Tên tiếng Anh: Vietnam Digital Signature Authentication Corporation
- Tên viết tắt: V-Sign
- Trụ sở chính: Số 5 ngõ 535 Kim Mã, Ngọc Khánh, Ba Đình, Hà Nội
- Phòng giao dịch: Tầng 2, Tòa nhà Văn Phòng, 129B Trần Đăng Ninh, Cầu Giấy, Hà Nội
- Điện thoại: (84-4) 3793 2762
- Fax: (84-4) 3793 2764
- Website: www.vsign.com.vn
- Logo:



- GP ĐKKD số: 0103025801 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 10/07/2008. Đăng ký lần thay đổi lần 2, ngày 07/09/2009.
- Vốn điều lệ đăng ký: 50.000.000.000 đồng
- Vốn điều lệ thực góp: 14.656.755.068 đồng
- Ngành nghề kinh doanh chính:
 - Dịch vụ chứng thực chữ ký điện tử;
 - Dịch vụ chứng thực chữ ký số công cộng và chuyên dung;
 - Tạo lập web
- Giới thiệu một số sản phẩm, dịch vụ chính:

STT	Các sản phẩm/giải pháp	Nội dung
1	SSL (OV, DV, EV, mSSL, SAN, Wildcard)	Websites
2	PersonalSign	Chứng nhận khách hàng cho các cá nhân, cá nhân đại diện tổ chức, cơ quan đại diện tổ chức
3	ObjectSign	Chứng nhận cho các lập trình phần mềm.
4	DocumentSign	Chứng nhận khách hàng cho kỹ thuật số trên tài liệu PDF.

STT	Các sản phẩm/giải pháp	Nội dung
5	ePKI	Một nhóm các chứng chỉ khách hàng tự quản lý hoặc giấy chứng nhận đăng ký văn bản dành cho tổ chức và / hoặc khách hàng doanh nghiệp
6	Trusted Root	Đề tin tưởng vào CA gốc, đề tất cả các giấy chứng nhận theo đó có thể được xác thực bên ngoài của Việt Nam
7	OEM	Cộng tác với CA đối tác trên cơ sở chia sẻ doanh thu trên
8	Timestamping	Dịch vụ TSA cho các đối tác CA
9	Tư vấn PKI	Chính sách, thủ tục, cơ sở hạ tầng nền tảng, và việc thực hành để vận hành CA.

❖ **Tình hình tài chính năm 2009 và năm 2010**

Chỉ tiêu	Năm 2009 (VND)	Năm 2010 (VND)	% tăng giảm năm 2010 so với 2009
Tổng tài sản	10.805.776.446	11.286.820.953	4,0%
Doanh thu thuần	0	550.694.500	100%
Doanh thu hoạt động tài chính	2.613.423	6.264.659	139,7%
Lợi nhuận thuần từ HĐSXKD	(1.582.306.839)	(2.107.548.461)	(33,2%)
Lợi nhuận trước thuế	(1.582.306.839)	(2.139.275.929)	(35,2%)
Lợi nhuận sau thuế	(1.582.306.839)	(2.139.275.929)	(35,2%)

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2009 và 2010 của V-Sign

Trong giai đoạn năm 2009 - 2010, kết quả kinh doanh V-Sign chưa khả quan khi lỗ 1,5 tỷ đồng trong năm 2009 và lỗ 2,1 tỷ trong năm 2010. Nguyên nhân là do Công ty mới thành lập trong năm 2008, nên Công ty chưa tạo ra được doanh thu đáng kể. Ngoài ra, các chi phí đầu tư cơ bản ban đầu là khá lớn.

❖ **Kế hoạch sản xuất kinh doanh giai đoạn 2011 - 2012**

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012	
	Kế hoạch (ngàn VND)	% thay đổi so với năm 2010 (%)	Kế hoạch (ngàn VND)	% thay đổi so với năm 2011 (%)
Tổng doanh thu	7.185.702	1205%	13.010.290	81%
Lợi nhuận trước thuế	415.965	119%	1.168.638	181%
Lợi nhuận sau thuế	311.974	115%	891.478	186%

Nguồn: V-Sign

Công ty Cổ phần Truyền thông NCS

❖ Giới thiệu về NCS Media

- Tên tiếng Việt: Công ty Cổ phần Truyền thông NCS
- Tên tiếng Anh: NCS Media Corporation
- Tên viết tắt: NCS Media
- Trụ sở chính: Tầng 3, Tòa nhà Housing, Trần Thái Tông, Quận Cầu Giấy, Hà Nội
- Điện thoại: (84-4) 6269 8409
- Fax: (84-4) 6269 8419
- Website: www.ncsmedia.com.vn
- Logo:



- GP ĐKKD số: 0103024205 (thay đổi lần 2: 0102734627)
- Vốn điều lệ đăng ký: 15.572.000.000 đồng
- Vốn điều lệ thực góp: 15.572.000.000 đồng
- Ngành nghề kinh doanh chính:
 - Cung cấp trò chơi trực tuyến
 - Dịch vụ vui chơi giải trí, sản xuất game.
 - Cung cấp các dịch vụ ứng dụng trên Internet
 - Dịch vụ giá trị gia tăng trên mạng
 - Dịch vụ trực tuyến: thương mại điện tử, giải trí trực tuyến, cung cấp thông tin qua mạng, phần mềm trực tuyến
 - Đại lý cung cấp các dịch vụ bưu chính viễn thông
 - Xây dựng và lắp đặt các công trình bưu chính viễn thông
 - Tư vấn, lắp đặt, sửa chữa, bảo dưỡng, bảo hành máy móc, thiết bị điện tử, tin học, viễn thông.
 - Tư vấn và cung cấp các giải pháp tin học; Tư vấn đầu tư
 - Quảng cáo thương mại
 - Tư vấn và thực hiện kế hoạch quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng
 - Sản xuất, thiết kế, tạo mẫu các sản phẩm quảng
 - Sản xuất chương trình quảng cáo, chương trình giới thiệu doanh nghiệp
 - Dịch vụ nghiên cứu, phân tích và cung cấp thông tin thị trường
 - Cung cấp và khai thác nội dung thông tin, dịch vụ giá trị gia tăng trên mạng viễn thông, internet và các phương tiện thông tin đại chúng.

- Cung cấp dịch vụ xử lý nội dung cơ sở dữ liệu thể thao, văn hóa, kinh tế, xã hội, giải trí.
- **Giới thiệu một số sản phẩm, dịch vụ chính**
 - Cung cấp dịch vụ giá trị gia tăng cho di động. NCS Media là đơn vị cung cấp và quản lý các dịch vụ giải trí trên máy điện thoại AVIO và P-PHONE. Các dịch vụ NCS Media cài đặt trực tiếp trên máy AVIO gồm có:
 - ✓ **JFun**: Kho ứng dụng tổng hợp, cung cấp những gì bạn cần!
 - ✓ **JDating**: Thỏa sức hẹn hò, trao nhận yêu thương!
 - ✓ **Thử vận may với**: Phỏm, Tiến lên, Xi dách!
 - ✓ **Luyện trí tuệ cùng**: Cờ tướng, Cờ caro!
 - ✓ **Lạ mà quen**: Line, Pikachu ngay trên điện thoại Avio!
 - ✓ **Baomoi**: Thông tin đầy đủ, kịp thời; cập nhật sự kiện trong ngày!
 - ✓ **YMchat**: Online mọi lúc, chat mọi nơi!
 - ✓ **Làm vườn**: Nông dân chăm chỉ, mùa vụ bội thu!
 - Xây dựng và phát triển các ứng dụng cho di động: ứng dụng game, ứng dụng dating - hẹn hò,...
 - Cung cấp trò chơi trực tuyến. NCS Media đã phát hành và cung cấp ra thị trường 2 game online: Đại Chiến Xích Bích và Chúa Tể Phục Sinh. Tính đến thời điểm hiện tại, NCS Media đang sở hữu một cộng đồng game thủ lớn và trung thành.
 - Cung cấp giải pháp Cổng thông tin di động doanh nghiệp MEG. Giải pháp cổng thông tin di động doanh nghiệp là giải pháp có tính mở rộng cao và có khả năng nâng cấp hệ thống để đáp ứng công nghệ 2G, 3G. Giải pháp MEG mang lại lợi ích thực sự cho các nhà mạng từ việc phát triển thuê bao là doanh nghiệp - đây là lớp khách hàng có khả năng chi trả cao, trung thành,... Đối với các doanh nghiệp nói chung, MEG giúp các doanh nghiệp tối ưu hóa chi phí viễn thông; duy trì mối liên hệ với khách hàng, không mất dữ liệu, thông tin khách hàng; không bao giờ để lỡ cuộc gọi; quảng bá hình ảnh công ty và quản lý tập trung. Hơn nữa, giải pháp MEG cũng đem đến cho người sử dụng khả năng linh hoạt, chủ động trong việc liên lạc đồng thời tiết kiệm chi phí và rất nhiều lợi ích mà giải pháp mang lại.

❖ **Tình hình tài chính năm 2009 và năm 2010**

Chỉ tiêu	Năm 2009 (VND)	Năm 2010 (VND)	% tăng giảm năm 2010 so với 2009
Tổng tài sản	10.623.113.947	14.780.309.533	39,13%
Doanh thu thuần	10.557.273.224	11.091.423.985	5,06%
Doanh thu hoạt động tài chính	19.895.752	45.948.370	130,95%

Chỉ tiêu	Năm 2009 (VND)	Năm 2010 (VND)	% tăng giảm năm 2010 so với 2009
Lợi nhuận thuần từ HĐSXKD	(2.596.251.024)	10.273.454	-
Lợi nhuận trước thuế	(2.596.251.024)	10.273.454	-
Lợi nhuận sau thuế	(2.596.251.024)	10.273.454	-

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2009 và 2010 của NCS Media

Năm 2009, lợi nhuận sau thuế của NCS Media là âm 2,5 tỷ đồng chủ yếu là do Công ty mới được thành lập từ năm 2008 nên các khoản chi phí đầu tư ban đầu là rất lớn. Năm 2010, khi hoạt động kinh doanh đã đi vào ổn định, Công ty đã bắt đầu có lãi. Với sản phẩm, dịch vụ hiện có cũng như kế hoạch phát triển kinh doanh trong giai đoạn 2011 - 2012, kết quả kinh doanh của Công ty hứa hẹn sẽ đạt được kết quả khả quan.

❖ **Kế hoạch sản xuất kinh doanh giai đoạn 2011 - 2012**

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012	
	Kế hoạch (ngàn VND)	% thay đổi so với năm 2010 (%)	Kế hoạch (ngàn VND)	% thay đổi so với năm 2011 (%)
Tổng doanh thu	20.756.250	87%	61.762.500	198%
Lợi nhuận trước thuế	2.895.587	-	18.518.675	540%
Lợi nhuận sau thuế	2.171.691	-	13.889.006	540%

Nguồn: NCS Media

Công ty Cổ phần Giải pháp Viễn thông NCS

❖ **Giới thiệu về NCS Telecom**

- Tên tiếng Việt: Công ty Cổ phần giải pháp Viễn thông NCS
- Tên tiếng Anh: NCS Telecom Solutions Corporation
- Tên viết tắt: NCS TELECOM.CORP
- Trụ sở chính: Số 28 A4, Phạm Hồng Thái, Ba Đình, Hà Nội.
- VPĐD: Tầng 3, Tòa nhà Housing, phố Trung Kính, Quận Cầu Giấy, Hà Nội
- Điện thoại: (84-4) 6269 8481
- Fax: (84-4) 626 9 8487
- Website: www.ncstelecom.com.vn
- Logo:



- Mã số doanh nghiệp: 01 02 00 1468
- Vốn điều lệ đăng ký: 4.000.000.000 đồng
- Vốn điều lệ thực góp: 4.000.000.000 đồng
- Ngành nghề kinh doanh chính:
 - Sản xuất, buôn bán phần cứng, phần mềm tin học; Đào tạo tin học; Dịch vụ thương mại điện tử; Đại lý cung cấp dịch vụ kết nối Internet
 - Đại lý cung cấp các dịch vụ Bưu chính viễn thông; Xây dựng và lắp đặt hệ thống chống Sét, cột anten; Xây dựng và lắp đặt công trình bưu chính viễn thông; Tư vấn, lắp đặt, sửa chữa, bảo dưỡng, bảo hành máy móc, thiết bị điện tử, tin học, viễn thông; Mua bán vật tư máy móc thiết bị bưu chính viễn thông
 - Tư vấn, chuyển giao công nghệ trong lĩnh vực kỹ thuật, tư vấn và cung cấp các giải pháp tin học
 - Xuất nhập khẩu các mặt hàng công ty kinh doanh
 - Xây lắp hệ thống điện.
- Giới thiệu một số sản phẩm, dịch vụ chính:
 - **Dịch vụ kỹ thuật**
 - ✓ Cung cấp các dịch vụ khảo sát: Khảo sát hệ thống, thiết bị, nhà trạm và địa điểm lắp đặt cho các hệ thống viễn thông.
 - ✓ Dịch vụ kỹ thuật lắp đặt các hệ thống thiết bị viễn thông nhanh chóng, chính xác đảm bảo chất lượng cao: Lắp đặt các hệ thống truyền dẫn bao gồm cả hệ thống vô tuyến và hữu tuyến, lắp đặt các hệ thống Tổng đài chuyển mạch, Tổng đài IP, MSAN, IP DSLAM, dịch vụ lắp đặt các trạm thu phát sóng BTS (2G và 3G).
 - **Line Test System (LTS)**
 - ✓ Hệ thống LTS được sử dụng để kiểm tra trực tuyến tất cả đường dây đồng trong mạng truy cập.
 - ✓ Hệ thống kiểm tra dây thuê bao, đánh giá kết quả và tìm ra vị trí lỗi trên đường dây thuê bao.
 - **NMS Pro System**
 - ✓ Giám sát hoạt động của tổng đài: Người dùng có thể giám sát toàn bộ hoạt động của tổng đài, hệ thống nguồn điện cung cấp cho tổng đài, thiết bị hỗ trợ, môi trường hoạt động (nhiệt độ phòng máy, thiết bị báo cháy, thiết bị báo khói,...). Đặc biệt, khi có dấu hiệu sự cố xảy ra, hệ thống sẽ tự động gửi email/SMS để báo lỗi đó cho người chịu trách nhiệm biết.
 - **Hệ thống an ninh tích hợp (IP Camera)**
 - ✓ Hệ thống IP Camera S2NETBOX là hệ thống tích hợp các hệ thống giám sát một cách toàn diện trên nền IP với tính năng mở cao và khả năng kết nối mạng cho phép giám sát linh hoạt. Với S2NETBOX, ta có thể xây dựng hệ

thống giám sát từ các tòa nhà nhỏ, các văn phòng, các trạm thông tin, nhà kho... đến mọi nơi trên toàn cầu

- ✓ Khả năng quản lý bao gồm: Kiểm soát vào ra; giám sát cảnh báo và các sự kiện; Tích hợp hệ thống báo động, cảnh báo; Hệ thống theo dõi nhiệt độ môi trường; Hệ thống camera giám sát; Hệ thống đàm thoại nội bộ VoIP; Hệ thống lưu trữ, báo cáo cảnh báo ...

- VIETSPEECH (IP Call Center)

- ✓ Hệ thống VIETSPEECH được phát triển dựa trên core chuyển mạch mềm nổi tiếng nhất hiện nay - Asterisk. Toàn bộ hệ thống chuyển mạch, các tính năng và dịch vụ đều là phần mềm được cài đặt trên máy tính
- ✓ IP Call Center cho phép kết nối với các hệ thống VoIP tiên tiến nhất và tăng cường nhiều tính năng mới cho phép cung cấp đa dịch vụ trên nền IP so với thiết bị điện thoại truyền thống với chi phí thấp, hiệu quả cao và hoạt động ổn định.

❖ Tình hình tài chính năm 2009 và năm 2010

Chỉ tiêu	Năm 2009 (VND)	Năm 2010 (VND)	% tăng giảm năm 2010 so với 2009
Tổng tài sản	7.036.784.384	7.216.183.009	+ 2,5%
Doanh thu thuần	4.437.008.870	3.850.299.605	(13,2%)
Doanh thu hoạt động tài chính	5.965.224	3.209.496	(46,2%)
Lợi nhuận thuần từ HĐSXKD	325.921.792	218.160.585	(33,1%)
Lợi nhuận trước thuế	330.453.130	218.034.987	(34,0%)
Lợi nhuận sau thuế	272.623.832	163.526.263	(40,0%)

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2009 và năm 2010 của NCS Telecom

❖ Kế hoạch sản xuất kinh doanh giai đoạn 2011 - 2012

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012	
	Kế hoạch (ngàn VND)	% thay đổi so với năm 2010 (%)	Kế hoạch (ngàn VND)	% thay đổi so với năm 2011 (%)
Tổng doanh thu	6.011.200	56%	12.030.000	100%
Lợi nhuận trước thuế	420.673	93%	1.852.500	340%
Lợi nhuận sau thuế	315.505	93%	1.389.375	340%

Nguồn: NCS Telecom

2.3. Đầu tư xây dựng dịch vụ giá trị gia tăng trên nền tảng 3G với dự án “Cổng thông tin di động cho doanh nghiệp”

2.3.1. Sự cần thiết thực hiện dự án “Cổng thông tin di động cho doanh nghiệp”

Hiện nay, đa số các dịch vụ đều nhắm tới lượng khách hàng cá nhân là chính, trên thị trường rất ít các dịch vụ nhắm tới đối tượng các khách hàng là tổ chức, bao gồm các tổng công ty, văn phòng các Bộ, các Ngành hoặc các tổ chức đoàn thể. Khách hàng tổ chức là đối tượng khách hàng rất tiềm năng cho các mạng di động bởi các yếu tố: (1) số lượng thuê bao lớn (whole sale), (2) thường gắn bó với 1 mạng, ít thay đổi mạng (sticky), (3) có ngân sách dồi dào nhằm phục vụ nhu cầu thông tin liên lạc trong tổ chức (rich). Trong bối cảnh cạnh tranh khốc liệt giữa các mạng di động hiện nay, việc tạo thêm một đối tượng khách hàng mới sẽ là một trong các yếu tố then chốt cho sự thành công và phát triển của các mạng di động.

Ngoài ra xu hướng của các nhà sản xuất thiết bị cầm tay đều hướng tới tích hợp khả năng multimedia service và tương tác cả hai mạng Internet và di động, các khái niệm như GPRS, WAP càng ngày càng là tiêu chuẩn cho các máy điện thoại di động đầu cuối khi tung ra ngoài thị trường, người sử dụng cũng đã làm quen với sử dụng máy điện thoại để truy cập internet để sử dụng các dịch vụ trên internet hoặc tương tự như trên internet nhưng thông qua GPRS.

Đáp ứng xu hướng này, CTCP Công nghệ NCS giới thiệu dịch vụ Cổng Thông tin Di động Doanh nghiệp (MEG – Mobile Enterprise Gateway) để triển khai tại thị trường Việt nam. MEG là một dịch vụ giá trị gia tăng cho mạng di động, đã được triển khai rất thành công tại thị trường di động lớn nhất thế giới, Trung Quốc, và gần đây cũng bắt đầu được triển khai tại các nước khác như Philippines, Malaysia, Thái Lan. Riêng tại Trung Quốc, dịch vụ đang phục vụ cho hơn 200.000 doanh nghiệp, tổ chức với số lượng người sử dụng lên tới 2,8 triệu người tại hơn 20 tỉnh khác nhau.

Dịch vụ MEG cho mạng di động cho phép các tổ chức có thể quản lý và vận hành hệ thống thông tin liên lạc của mình, bao gồm cả điện thoại di động, điện thoại cố định, giống như mô hình tổng đài của mạng điện thoại cố định. Điều này hoàn toàn phù hợp với nhu cầu của các tổ chức, do hiện nay điện thoại di động đóng vai trò quan trọng không thể thiếu trong hệ thống thông tin liên lạc của các tổ chức, mà một tổng đài cố định không thể đáp ứng được. Cùng với xu hướng chung của thế giới, dịch vụ MEG cho di động sẽ trở thành một trong những dịch vụ tiện ích được nhiều khách hàng là các tổ chức mong chờ khi chính thức được cung cấp tại Việt Nam.

2.3.2. Thông tin về dự án “Cổng thông tin di động cho doanh nghiệp”

- Mô tả của dự án:
 - Cổng thông tin di động doanh nghiệp (MEG) là một trung tâm liên lạc không dây của một doanh nghiệp. Công thực hiện thao tác của một tổng đài không dây, tương tự như tổng đài phần cứng truyền thống PBX. Nó hỗ trợ chức năng thoại bổ sung như điện đàm hội nghị, thư thoại, dịch vụ thư ký 24x7, tích hợp danh bạ điện thoại công ty và nhiều chức năng khác nữa. Nó cũng hỗ trợ chức năng dữ liệu, bao gồm cả E-fax và một hộp thư 3 trong 1 (thư thoại, fax, và email). MEG có thể dễ dàng tích hợp với hệ thống CNTT hiện tại của mọi doanh nghiệp, nó có thể đóng vai trò là hệ thống quản lý toàn diện với sự trợ giúp của cả công nghệ di động và internet. Cổng thông tin này có thể được triển khai như một mô hình dịch vụ của một công ty điện thoại di động, loại bỏ các chi phí mua thiết bị và bảo trì phần cứng không cần thiết cho khách hàng đầu cuối. Nhìn chung, MEG cung cấp cho khách hàng một giải pháp truyền thông tích hợp công nghệ di động.

- MEG cho phép các công ty có thể tập trung vào công việc kinh doanh cốt lõi của mình mà không phải lo tới sự vận hành của hệ thống CNTT phức tạp.
- Mục đích của giải pháp MEG gồm những yếu tố chính sau:
 - ✓ Triển khai tổng đài nội bộ di động (wireless PBX)
 - ✓ Cung cấp thoại hội nghị, có chức năng CRM, mail thoại, dịch vụ thư ký 24x7, danh bạ hợp tác tích hợp vv...
 - ✓ Hỗ trợ chức năng số liệu, bao gồm E-fax , hòm thư 3 trong 1(thư thoại, thư điện tử và fax)
 - ✓ Có thể dễ dàng tích hợp với các hệ thống quản lý IT có sẵn
 - ✓ Cung cấp hệ thống toàn diện về công cụ quản lý hệ thống qua WEB
 - ✓ Quản lý thoại chất lượng cao, quản lý cước

- Chi tiết vốn đầu tư và tiến độ giải ngân:

STT	Nội dung	Giá trị giải ngân (triệu VND)	Thời gian thực hiện	
			Bắt đầu	Kết thúc
1	Đầu tư hệ thống phần cứng và phần mềm	10.000	10/2011	12/2011
2	Chi phí marketing khi khai trương dịch vụ	4.000	1/2012	3/2012
	Tổng cộng	14.000		

- Thời gian thực hiện: 6 tháng kể từ lúc đầu tư hệ thống.
- Nguồn vốn bao gồm: Vốn chủ sở hữu của Công ty Cổ phần Công nghệ NCS, vốn vay trung dài hạn và các nguồn vốn huy động hợp pháp khác theo quy định của pháp luật. Cụ thể dự kiến các nguồn vốn như sau:

Vốn chủ sở hữu	6.000.000.000 VND	42,86%
Vốn vay và các huy động khác	8.000.000.000 VND	57,14%
Tổng	14.000.000.000 VND	100%

- Khả năng tài chính: Vốn chủ sở hữu được công ty dự kiến huy động là 6.000.000.000 đồng (Sáu tỷ đồng)

2.3.2. Kết luận nhu cầu về vốn

Kết luận nhu cầu vốn: Để đáp ứng nguồn vốn chủ sở hữu của công ty thực hiện dự án “Cổng thông tin doanh nghiệp” nêu ở trên, Công ty dự kiến huy động thêm từ việc phát hành cổ phiếu 6.000.000.000 đồng để thực hiện dự án.

2.4. Đầu tư chuẩn bị hạ tầng xây dựng Trung tâm phát triển và nghiên cứu phần mềm tại Lô số 5 Khu phần mềm, Khu Công nghệ cao Hòa Lạc (giai đoạn I)

2.4.1. Sự cần thiết đầu tư chuẩn bị hạ tầng xây dựng Trung tâm phát triển và nghiên cứu phần mềm tại Khu Công nghệ cao Hòa Lạc

Khu Công nghệ cao Hòa Lạc là địa điểm lý tưởng cho việc đầu tư mở rộng của Công ty Cổ phần Công nghệ NCS bởi vị trí địa lý nằm trên Đại lộ Thăng Long và cách trung tâm Hà Nội khoảng 30 km về phía Tây thành phố. Hơn nữa Khu Công nghệ cao Hòa Lạc đã được Thủ tướng chính phủ phê duyệt quy hoạch chung tại quyết định số 621/QĐ-Ttg ngày 25/2/2008 và Khu phần mềm là một trong những khu chức năng thuộc khu Công nghệ cao Hòa Lạc đã được phê duyệt quy hoạch chi tiết 1/2000 tại quyết định số 244/QĐ-CNCHL ngày 25/12/2009 của Ban quản lý Khu Công nghệ cao Hòa Lạc nhằm thu hút sự đầu tư trong lĩnh vực phần mềm của các công ty trong nước và quốc tế.

Nhằm đón trước làn sóng ICT lần thứ 3 trong vài năm tới cộng với tốc độ phát triển nhanh của Công ty Cổ phần Công nghệ NCS do đó nhu cầu mở rộng quy mô sản xuất, đổi mới công nghệ, đa dạng hóa sản phẩm và dịch vụ,... là hết sức bức thiết.

2.4.2. Thông tin về dự án

- Tên dự án: Trung tâm nghiên cứu phát triển phần mềm NCS - Hòa Lạc
- Địa điểm thực hiện: Khu Công nghệ cao Hòa Lạc, Km29 đường cao tốc Láng-Hòa Lạc, Thạch Thất, Hà Nội.
- Diện tích sử dụng: 13.251m².
- Phạm vi dự án: Theo thiết kế đã được phê duyệt với 4 tầng cùng mật độ xây dựng 30% sẽ có 16.120m² sàn xây dựng và 5.701m² diện tích xây dựng đường, vườn hoa và thảm cỏ.
- Chủ đầu tư: Công ty CP Công nghệ NCS (NCS Technology Corporation)
- Hình thức: Chủ đầu tư trực tiếp quản lý dự án xây dựng cho đến thời điểm hoàn thành và đưa vào sử dụng
- Tổng vốn đầu tư dự kiến: 20 triệu USD
- Thời hạn hoạt động: 50 năm kể từ ngày được cấp Giấy phép đầu tư số 01221000031 ngày 22/11/2010 của Ban Quản lý Khu Công nghệ cao Hòa Lạc.

Phối cảnh tổng thể Trung tâm nghiên cứu Phát triển phần mềm NCS





- Nội dung và quy mô đầu tư: dự án được chia làm 2 giai đoạn như sau:
 - Giai đoạn I từ 2010 - 2012: Tổng vốn đầu tư giai đoạn I là 12,3 triệu USD bao gồm các hạng mục chính như sau:
 - I.1. Chuẩn bị báo cáo đầu tư và xin cấp phép đầu tư (Đã hoàn thành)
 - I.2. San lấp mặt bằng, thiết kế chi tiết, và xây dựng hạ tầng công trình.
 - I.3. Xây dựng công trình và lắp đặt thiết bị giai đoạn I phục vụ sản xuất ngay
 - Giai đoạn II từ 2012 - 2014: Hoàn thiện giai đoạn I, tiếp tục xây dựng giai đoạn II, và lắp đặt toàn bộ thiết bị cho công trình.
- Trong năm 2011 và đầu năm 2012 Công ty cần hoàn thành hạng mục I.2 để có thể nhanh chóng thực hiện các hạng mục khác cho kịp tiến độ. Chi tiết và tiến độ giải ngân hạng mục I.2 như sau:

STT	Nội dung	Giá trị giải ngân (triệu VND)	Thời gian thực hiện	
			Bắt đầu	Bắt đầu
	Hạng mục I.2 - Giai đoạn I			
1	Chi phí thuê đất 20 năm (Dự kiến 1,5 USD/m ² /năm)	8.547	9/2011	9/2011
2	Chi phí thiết kế cơ bản, san lấp mặt bằng, và xây dựng hạ tầng công trình	5.736	10/2011	5/2012
	Tổng cộng	14.283		

- Thời gian thực hiện hạng mục I.2 - Giai đoạn I: 9 tháng kể từ khi khởi công công trình.
- Cơ sở pháp lý:
 - Quyết định 621/QĐ-TTg ngày 25/05/2008 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt điều chỉnh quy chung tỷ lệ 1/5000 Khu Công nghệ cao Hòa Lạc;
 - Quyết định 244/QĐ-CNCHL ngày 25/12/2009 của Ban quản lý Khu Công nghệ cao Hòa Lạc về việc phê duyệt Quy hoạch chi tiết xây dựng tỷ lệ 1/2000 Khu Phần mềm thuộc khu Công nghệ cao Hòa Lạc;
 - Quyết định 61/QĐ-CNCHL ngày 14/4/2011 của Ban quản lý Khu Công nghệ cao Hòa Lạc về việc phê duyệt Quy hoạch chi tiết xây dựng tỷ lệ 1/500 Block số 5 thuộc Khu phần mềm – Khu Công nghệ cao Hòa Lạc
 - Hồ sơ xin cấp giấy chứng nhận đầu tư “Xây dựng Trung tâm nghiên cứu phát triển phần mềm NCS”
 - Giấy phép đầu tư số 01221000031 ngày 22/11/2010 của Ban Quản lý Khu Công nghệ cao Hòa Lạc cấp cho Công ty Cổ phần Công nghệ NCS;
 - Bản thiết kế và dự toán dự án, Báo cáo nghiên cứu khả thi dự án, Thẩm định dự án
 - Hồ sơ và bản vẽ thiết kế quy hoạch chi tiết xây dựng tỷ lệ 1/500 Block số 5 Khu Phần mềm - Khu Công nghệ cao Hòa Lạc:
- Nguồn vốn bao gồm: Vốn chủ sở hữu của Công ty Cổ phần Công nghệ NCS, vốn vay trung dài hạn và các nguồn vốn huy động hợp pháp khác theo quy định của pháp luật. Cụ thể dự kiến các nguồn vốn như sau:

Vốn chủ sở hữu	5.500.000.000 VND	38,51%
Vốn vay và các huy động khác	8.783.000.000 VND	61,49%
Tổng	14.283.000.000 VND	100%

2.4.2. Kết luận về nhu cầu vốn

Như vậy, để đáp ứng nguồn vốn chủ sở hữu của công ty thực hiện dự án đầu tư xây dựng “Trung tâm nghiên cứu và phát triển phần mềm NCS Hòa Lạc” nêu ở trên, Công ty dự kiến huy động thêm từ việc phát hành cổ phiếu **5.500.000.000 đồng** để thực hiện hạng mục I.2 - Giai đoạn I của dự án.

2.5. Bổ sung vốn lưu động cho kinh doanh

2.5.1. Sự cần thiết

Với việc mở rộng hoạt động kinh doanh bằng cách đầu tư các dự án mới, nhu cầu vốn lưu động phục vụ sản xuất kinh doanh của Công ty ngày càng cao. Nguồn vốn tài trợ từ lợi nhuận để lại không đáp ứng đủ; phần lớn vốn lưu động được tài trợ bằng vốn vay ngắn hạn. Nguồn vốn này không ổn định do áp lực về lãi suất ngắn hạn và thời hạn trả nợ ngắn. Do đó, việc phát hành thêm cổ phiếu một phần nhằm đảm bảo nhu cầu vốn cho hoạt động kinh doanh của Công ty là thực sự cần thiết.

Để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động tăng thêm đồng thời chủ động về nguồn vốn kinh doanh của các năm sau đó, Công ty dự kiến sẽ đáp ứng nhu cầu bằng một phần Vốn chủ sở hữu là 3.000.000.000 đồng

2.5.2. Căn cứ xác định nhu cầu vốn

Việc chuyển đổi mô hình kinh doanh từ thuần phát triển và cung cấp phần mềm đóng gói của mình sang mô hình cung cấp/triển khai cả giải pháp của các nhà cung cấp trên thế giới cũng như kinh doanh dịch vụ giá trị gia tăng dựa trên giải pháp của mình và các nhà cung cấp khác trên thế giới đòi hỏi Công ty phải có nguồn vốn lưu động đủ lớn để trả trước cho các nhà cung cấp sản phẩm/dịch vụ cho Công ty nhằm tránh lệ thuộc toàn bộ vào nguồn vốn vay từ Ngân hàng cũng như nhằm tối đa hóa lợi nhuận cho Công ty trong môi trường kinh doanh khốc liệt như hiện nay.

Cụ thể xác định nhu cầu vốn như sau:

Tổng luân chuyển Vốn Lưu động trong năm kế hoạch 2011 (Doanh thu kế hoạch năm 2011)	91.681.907.000 VND
Trừ: Chi phí khấu hao + Lợi nhuận	(13.175.547.368) VND
-> Tổng nhu cầu Vốn lưu động năm 2011	78.506.359.632 VND
Vòng quay Vốn lưu động dự kiến	2 (vòng)
-> Nhu cầu VLĐ bình quân	39.253.179.816 VND
<i>Trong đó, nguồn đáp ứng dự kiến:</i>	
1. Vốn tự có và huy động khác	26.253.179.816 VND
2. Vốn vay Ngân hàng, tổ chức tín dụng	10.000.000.000 VND
3. Vốn bổ sung từ đợt phát hành	3.000.000.000 VND

2.5.3. Khả năng nhu cầu vốn

Như vậy, để đáp ứng yêu cầu mở rộng phát triển kinh doanh, Công ty Cổ phần Công nghệ NCS dự kiến cần phải huy động thêm **3.000.000.000 đồng** để thực hiện bổ sung Vốn lưu động kinh doanh.

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

Giá trị thu được từ đợt chào bán

Bảng 28: Giá trị thu được từ đợt chào bán

STT	Đối tượng	Số lượng (cổ phần)	Giá phát hành (VND/CP)	Giá trị dự kiến thu được từ đợt chào bán		Tổng giá trị dự kiến thu được từ đợt chào bán (triệu VND)
				Giá trị số tiền thu được (triệu VND)	Giá trị số CP thu được (triệu VND)	
1	Trả cổ tức bằng cổ phiếu năm 2010	350.000		3.500(*)	-	3.500
2	Phát hành cho cổ đông hiện hữu	1.400.000	10.000	3.500	10.500	14.000
3	Phát hành cho NĐT mới thông qua đấu giá	1.200.000	15.000	18.000	-	18.000
	Tổng cộng	1.950.000		25.000	10.500	35.500

(*) Thực chất đây cũng là nguồn tiền dùng để thực hiện dự án. Thay vì việc thanh toán cổ tức ra bên ngoài, nguồn tiền được giữ lại và chuyển vào (từ Lợi nhuận chưa phân phối) Nguồn vốn chủ sở hữu dùng để đầu tư dự án.

Kế hoạch sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán

Việc huy động vốn lần này được thực hiện từ việc phát hành thêm cổ phiếu. Tổng vốn huy động (dự kiến) là **35.500.000.000 (Ba mươi lăm tỷ năm trăm triệu đồng)** để sử dụng cho các mục đích sau:

Bảng 29: Kế hoạch sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán

Dự án đầu tư	Tổng đầu tư/số tiền cần dùng (VND)	Giá trị đầu tư từ tăng vốn điều lệ	
		Giá trị số tiền (VND)	Giá trị cổ phần (VND)
Nâng cấp giải pháp NCS eLearning và đầu tư bổ sung dịch vụ eLearning (eLearning as a Service - EaaS) cho 2 site http://www.hoctructuyen.com.vn ; http://dauthau.hoctructuyen.com.vn	16.800.000.000	7.000.000.000	
Tái cơ cấu công ty: chuyển quyền sở hữu cổ phần của các cổ đông tại các công ty: V-Sign, NCS Media, NCS Telecom sang cho NCS Tech. Sau khi tái cơ cấu, ba công ty này sẽ trở thành các công ty liên kết của NCS Tech	10.500.000.000		10.500.000.000

Dự án đầu tư	Tổng đầu tư/số tiền cần dùng (VND)	Giá trị đầu tư từ tăng vốn điều lệ	
		Giá trị số tiền (VND)	Giá trị cổ phần (VND)
Đầu tư xây dựng dịch vụ giá trị gia tăng trên nền tảng 3G	14.000.000.000	6.000.000.000	
Đầu tư chuẩn bị hạ tầng xây dựng Trung tâm phát triển và nghiên cứu phần mềm tại Lô số 5 Khu phần mềm, Khu Công nghệ cao Hòa Lạc	14.283.000.000	5.500.000.000	
Bổ sung Vốn lưu động	13.000.000.000	3.000.000.000	
Tổng cộng	68.583.000.000	21.500.000.000(*)	10.500.000.000(**)

Nguồn: CTCP Công nghệ NCS

Như vậy:

(*) được tài trợ bởi 25.000.000.000 đồng huy động được tại Bảng 28

(**) được tài trợ bởi 10.500.000.000 đồng huy động được tại Bảng 28

Phương án xử lý trong trường hợp không chào bán hết số cổ phiếu đăng ký chào bán

Trong trường hợp kết thúc thời gian chào bán theo quy định, Công ty không chào bán hết số cổ phiếu như đăng ký, số tiền thu được từ đợt phát hành không đủ theo dự kiến, để thực hiện dự án kế hoạch đầu tư và bổ sung vốn lưu động, Công ty Cổ phần NCS dự kiến bổ sung vốn cho các dự án theo hướng điều chỉnh tăng nguồn vốn vay và các nguồn huy động vốn hợp pháp khác.

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT CHÀO BÁN

TỔ CHỨC TƯ VẤN

Công ty Cổ phần Chứng khoán Thăng Long

Địa chỉ: 273 Kim Mã, Ba Đình, Hà Nội, Việt Nam

Điện thoại: (84-4) 3726 2600 Fax: (84-4) 3726 2601

Website : www.tls.vn

Bloomberg: TLSV<GO>

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn tài chính quốc tế (IFC)

Địa chỉ: Phòng 3203, Tầng 32, Nhà 34T, KĐT Trung Hòa - Nhân Chính, Cầu Giấy, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 2221 2891 Fax: (84-4) 2221 2892

Website : www.ifcvietnam.com.vn

IX. PHỤ LỤC

1. Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh;
2. Phụ lục II: Điều lệ Công ty Cổ phần Công nghệ NCS;
3. Phụ lục III: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2009, 2010
4. Phụ lục IV: Báo cáo tài chính 6 tháng đầu năm 2011;
5. Phụ lục V: Sơ yếu lý lịch các thành viên trong Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng;
6. Phụ lục VI: Biên bản và Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông chấp thuận việc phát hành tăng vốn điều lệ;
7. Phụ lục VII: Hợp đồng tư vấn phát hành cổ phiếu ra công chúng;
8. Phụ lục VIII: Quyết định của Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Công nghệ NCS phê duyệt Hồ sơ chào bán cổ phiếu ra công chúng.

Hà Nội, ngày ... tháng ... năm 2011

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN

**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG
KHOÁN THĂNG LONG**

Tổng giám đốc

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ NCS

Chủ tịch Hội đồng quản trị

LÊ ĐÌNH NGỌC

ĐÀO XUÂN ÁNH

Giám đốc

NGUYỄN ANH TUẤN

Trưởng Ban kiểm soát

CAO THỊ VIỆT HẰNG

Kế toán trưởng

NGUYỄN THỊ HỒNG VÂN