



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2009

CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SAO BẮC ĐẦU

Trụ sở chính: 208-210 Khánh Hội., Quận.4, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam ; Tel: (84.8) 39433668, Fax: (84.8) 39433669

Chi nhánh: Lầu 4 Phòng 404 D10 Giảng Võ, Quận Ba Đình, Hà Nội, Việt Nam; Tel: (84.4) 37722989, Fax: (84.4) 37723000

Đà Nẵng Software Park, 2 Quang Trung, Q. Hải Châu, Tp. Đà Nẵng; (84.511) 3812175, Fax: (84.511) 3812175

Web site: www.saobacdau.vn



Mục lục

I. TỔNG QUAN SAO BẮC ĐẪU.....	3
1. Thông tin chung	3
2. Lịch sử hoạt động & quá trình phát triển.....	3
3. Định hướng phát triển.....	5
4. Lĩnh vực hoạt động	5
II. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ (HDQT).....	6
1. Những nét nổi bật của kết quả hoạt động trong năm	6
2. Tình hình thực hiện so với kế hoạch HDQT.....	6
2.1 Đánh giá các cuộc họp HDQT.	6
2.2 Hoạt động khác của HDQT.....	6
2.3 Thù lao và thưởng cho HDQT trong năm 2009	7
2.4 Đánh giá hiệu quả của Ban kiểm soát	7
2.5 Đánh giá hiệu quả của TGD và ban TGD	7
2.6 Thu nhập của TGD.....	7
3. Những thay đổi chủ yếu trong năm 2009.....	8
3.1 Nhân sự	8
3.2 Đầu tư.....	8
3.3 Thay đổi về Điều lệ, vốn Điều lệ và quy mô hoạt động.....	8
4. Triển vọng và kế hoạch trong tương lai.....	9
4.1 Triển vọng và kế hoạch tương lai.....	9
4.2 Đầu tư.....	9
III. BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC.....	10
1. Thay đổi về vốn cổ phần.....	10
2. Tình hình tài chính.....	10
3. Việc thực hiện kế hoạch SXKD hợp nhất.....	11
3.1 Các chỉ tiêu kinh doanh hợp nhất.....	11
3.2 Cơ cấu doanh thu & lợi nhuận giữa Sao Bắc Đẩu và các công ty thành viên:.....	12
4. Những thành quả đạt được trong năm 2009.....	13
5. Mục tiêu năm 2010	14
IV. CƠ CẤU TỔ CHỨC.....	16
1. Sơ đồ tổ chức	16
2. Ban Lãnh đạo	17
V. BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT TÓM TẮT.....	19
1. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất	19
2. Bảng cân đối kế toán hợp nhất (rút gọn).....	20
VI. BÁO CÁO NHÂN SỰ.....	21
VII. HOẠT ĐỘNG CÁC CÔNG TY THÀNH VIÊN VÀ LIÊN DOANH.....	23
1. Các công ty thành viên.....	23
2. Các công ty liên doanh.....	24



I. TỔNG QUAN SAO BẮC ĐẦU

1. Thông tin chung

Tên công ty: Công ty Cổ phần Công nghệ Sao Bắc Đầu

Tên tiếng Anh: SaoBacDau Technologies Corporation

Tên giao dịch: SaoBacDau Group

Tên viết tắt: SBD Corp.

Ngày thành lập: 26/11/1996

Vốn điều lệ: 80 tỷ đồng

Số lượng nhân sự: 230 người

Tổng Giám đốc: Trần Anh Tuấn

Trụ sở chính:

- Địa chỉ: Sao Bắc Đầu Building, 208-210 Khánh Hội, P.6, Q.4, Tp. HCM
- Điện thoại: (84.8) 39433668 Fax: (84.8) 39433669

Chi nhánh Hà Nội:

- Địa chỉ: LakeView Building, D10 Giảng Võ, Q. Ba Đình, Tp. Hà Nội
- Điện thoại: (84.4) 37722989 Fax: (84.4) 37723000

Chi nhánh Đà Nẵng:

- Địa chỉ: Đà Nẵng Software Park, 02 Quang Trung, Q. Hải Châu, Tp. Đà Nẵng
- Điện thoại: (84.511) 3812175 Fax: (84.511) 3812175

Website: www.saobacdau.vn

2. Lịch sử hoạt động & quá trình phát triển

- ❖ Ngày 25/11/1996 công ty được thành lập với tên gọi ban đầu là Công ty TNHH Điện - Điện Tử - Tin học Sao Bắc Đầu, có vốn điều lệ 900 triệu đồng cùng 04 CBNV làm việc, hoạt động trong lĩnh vực cung cấp các sản phẩm/giải pháp/dịch vụ trong ngành CNTT cho thị trường Việt Nam.
- ❖ **1997**, thành lập chi nhánh tại Hà Nội.
- ❖ **2004**
 - Thành lập VPDD tại Đà Nẵng



- Chuyển đổi hình thức hoạt động từ công ty TNHH sang công ty Cổ phần với tên gọi: Công ty Cổ phần Điện - Điện Tử - Tin học Sao Bắc Đẩu, vốn điều lệ tăng lên 18 tỷ.

❖ **2007**

- Chính thức đổi tên thành Công ty Cổ phần Công nghệ Sao Bắc Đẩu với tên giao dịch tiếng Anh là SaoBacDau Group, vốn điều lệ 80 tỷ và 12 cổ đông sáng lập. Logo và hệ thống nhận dạng thương hiệu của Sao Bắc Đẩu cũng được đổi mới mang dáng vóc của tuổi trẻ, hiện đại, công nghệ, phù hợp với thời đại mới.
- Tham gia góp 51% vốn thành lập Công ty cổ phần giải pháp quản lý tích hợp Sao Bắc Đẩu (S- IMS).
- Mua lại 99% cổ phần của Công ty TNHH Tư vấn và Đào tạo Netpro (Netpro Co., Ltd).
- Mua lại 98% cổ phần của Công ty Công nghệ Mạng và Thông tin Việt (Vietcomnet).
- Mua lại và góp 30% vốn trong Công ty Cổ phần Dịch vụ-dữ liệu Công nghệ thông tin VINA (Vinadata) cùng với Vinagame.
- Góp 30% vốn đầu tư thành lập Công ty Cổ phần Skills Group cùng với đối tác Đan Mạch – eVision Group (55% vốn), và công ty TNHH Netpro (15%).
- Góp 30% vốn liên doanh cùng Công ty Cổ phần Viễn thông VTC thành lập Công ty Cổ phần Công nghệ Mạng Việt Thành Công (VTC Networks).

❖ **2008**

- Mua lại 52% cổ phần của công ty CP Giải Pháp Kinh Doanh Sao Bắc Đẩu (SBD Business Solutions Corp).
- Tham gia góp 50% vốn thành lập Công ty Cổ phần Học viện Sao Bắc Đẩu (SBD Academy).
- Chuyển đổi hình thức hoạt động của VPĐD tại Đà Nẵng thành Chi nhánh.
- Chuyển nhượng toàn bộ 30% cổ phần tại Vinadata.

❖ **2009**

- Rút hoàn toàn vốn đầu tư tại Công ty CP Giải pháp Kinh doanh Sao Bắc Đẩu (SBS)
- Tăng vốn đầu tư tại VCT Networks; giảm vốn đầu tư tại Skills Group.



- Giảm vốn đầu tư tại công ty TNHH Tư Vấn và Đào Tạo Netpro (Netpro) và chuyển nhượng phần vốn còn lại cho Học viện Sao Bắc Đẩu (SBD Academy), làm tăng CP của Sao Bắc Đẩu tại SBD Academy lên 82.7%.

3. Định hướng phát triển

3.1 Mục tiêu

- ❖ Mục tiêu hoạt động của Công ty là tập trung mang lại lợi nhuận cho nhà đầu tư, lợi ích cho cộng đồng và thu nhập cao cho người lao động.
- ❖ Công ty là nơi sự thành đạt, niềm tự hào của mỗi con người đồng hành với nhau và được tăng lên không ngừng.
- ❖ Công ty phát triển cùng sự phát triển của đất nước, thay đổi linh hoạt với nền kinh tế thế giới, tăng cường sức mạnh cạnh tranh trên nền tảng vững chắc của các nguồn lực.

3.2 Các chiến lược phát triển trung hạn và dài hạn

- Đẩy mạnh đầu tư, tạo đột biến tăng trưởng;
- Chuyên nghiệp hóa trong kinh doanh tạo sự phát triển bền vững;
- Tăng cường nguồn lực thông qua đại chúng hóa công ty.

4. Lĩnh vực hoạt động

Được chuyển mình từ một nhà cung cấp các giải pháp tích hợp hệ thống chuyên nghiệp, đến nay Công ty Cổ phần Công nghệ Sao Bắc Đẩu đang tiếp tục khẳng định và trở thành một Tổng Công ty cùng các công ty thành viên hoạt động đa dạng và chuyên sâu trong lĩnh vực công nghệ cao. Với tiềm năng sẵn có là mối quan hệ đối tác chiến lược trong ngành CNTT với các tập đoàn hàng đầu thế giới, Sao Bắc Đẩu mang đến cho khách hàng sự thoả mãn cao nhất về giải pháp công nghệ và chất lượng dịch vụ.

Các hoạt động kinh doanh chính của Sao Bắc Đẩu:

- Cung cấp dịch vụ tích hợp hệ thống công nghệ thông tin và viễn thông,
- Cung cấp dịch vụ phần mềm và lập trình các sản phẩm phần mềm,
- Cung cấp dịch vụ trung tâm dịch vụ khách hàng (contact center),
- Cung cấp các dịch vụ của trung tâm tích hợp dữ liệu (data center),
- Đào tạo và sát hạch các chứng chỉ CNTT,
- Phân phối thiết bị CNTT,
- Cung cấp dịch vụ hạ tầng viễn thông và CNTT cho các khu đô thị mới và các cao ốc.



II. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ (HDQT)

1. Những nét nổi bật của kết quả hoạt động trong năm

- Doanh số đạt 83 % so với năm 2008, đạt được các chỉ tiêu doanh số với các đối tác chiến lược.
- Mảng kinh doanh chính chiếm 164 % tỷ lệ lợi nhuận đề ra.
- Thực hiện nghị quyết của HDQT trong việc rà soát lại danh mục đầu tư vốn do đó việc giảm thiểu các đầu tư không hiệu quả cũng như đầu tư mạnh một số hoạt động dịch vụ viễn thông.
- Không hoàn thành mục tiêu phát hành vốn theo các nghị quyết HDQT năm 2009 do đặc thù kinh doanh dự án trải dài và kết thúc vào quý 4, kết quả kinh doanh các quý 1-2 lỗ.
- Chịu tác động mạnh mẽ của khủng hoảng kinh tế cũng như việc quản trị tại các công ty đầu tư tham gia vốn không chặt chẽ do đó kết quả đầu tư không tốt.
- Hoạt động của HDQT chưa đạt hiệu quả cao tuy nhiên cũng đã bám sát các mục tiêu đề ra, góp phần định hướng các chiến lược cho sự phát triển bền vững của công ty.

2. Tình hình thực hiện so với kế hoạch HDQT

2.1 *Đánh giá các cuộc họp HDQT.*

HDQT đã tiến hành đầy đủ các cuộc họp định kỳ (3 tháng 1 lần) và các cuộc họp đột xuất tổng cộng là 12 cuộc họp chính thức năm 2009 với sự tham dự đầy đủ của hầu hết các TV HDQT. Các thành viên vắng mặt đều có lý do chính đáng, có ủy quyền biểu quyết, các nội dung họp, chương trình nghị sự rõ ràng, có kết luận, thời gian hoàn thành và đưa ra nhiều Nghị quyết quan trọng và kịp thời.

HDQT cũng đã thay đổi phương thức họp qua Video conference giảm thiểu thời gian đi lại và chủ động hơn về mặt thời gian.

2.2 *Hoạt động khác của HDQT*

HDQT đã đưa ra dự thảo và đồng thuận qui chế hoạt động của Ban kiểm soát nội bộ thuộc HDQT.

HDQT nhận trách nhiệm trong việc chưa kiểm soát và đưa ra các hỗ trợ phù hợp cho các danh mục đầu tư do đó các đầu tư chưa hiệu quả dẫn đến việc thua lỗ tại một số công ty thành viên trong năm tài chính 2009.



Đánh giá hoạt động các TV chuyên trách:

- Chủ tịch HĐQT : Tham gia đầy đủ và chủ tọa các cuộc họp và ban hành kịp thời các nghị quyết.
- Thư ký công ty: thực hiện tốt vai trò tổ chức các cuộc họp (các chương trình nghị sự, biên bản các cuộc họp, nội dung các nghị quyết, đơn đốc các TV HĐQT chuẩn bị tài liệu họp và tham gia tích cực vào các cuộc họp HĐQT). Xây dựng các ý kiến thực hiện theo đúng các qui định của tư vấn, UBCK và các qui định pháp luật khác .

2.3 Thù lao và thưởng cho HĐQT trong năm 2009

- **ĐHCĐ năm 2009 đã phê duyệt chi phí HĐQT là 1,269,931,747vnd trong đó:**

- Thù lao HĐQT trung bình 5.000.000 x 7 người x 12 tháng = 420.000.000 vnd.
- Các chi phí khác: chi phí hoạt động (công cụ dụng cụ, kinh phí tổ chức ĐHCĐ, các chi phí tiếp khách, đi lại, điện thoại), tư vấn, công tác: 541,179,617 vnd.
- Tổng cộng: 961,179,617 vnd.
- Còn lại: 308,752,130 vnd

2.4 Đánh giá hiệu quả của Ban kiểm soát

- Ban Kiểm Soát (BKS), đặc biệt là Trưởng Ban, theo đánh giá của HĐQT, đã tích cực tham gia vào các cuộc họp của HĐQT và đóng góp nhiều ý kiến xác đáng cho các vấn đề HĐQT thảo luận và trao đổi cũng như cho Tổng Giám Đốc (TGD) trong công tác điều hành.
- Tuy nhiên, HĐQT cũng nhận định, BKS Công ty trong năm 2009 chưa thể hiện hết năng lực về quyền hạn của mình trong hoạt động kiểm soát các hoạt động đầu tư.

2.5 Đánh giá hiệu quả của TGD và ban TGD

- Theo đánh giá của HĐQT, mặc dù trong bối cảnh hết sức khó khăn của nền kinh tế nói chung và trong mảng kinh doanh SI nói riêng, nhưng công ty đã đạt được những thành tựu đáng kể trong năm 2009. Đó là kết quả và công sức đóng góp của TGD và Ban Giám đốc điều hành.

2.6 Thu nhập của TGD

Tổng thu nhập của TGD bao gồm lương, thưởng và các khoản phụ cấp (ĐVT: vnd)

2008	2009
439.394.171	451.260.120



3. Những thay đổi chủ yếu trong năm 2009

3.1 Nhân sự

Trong năm 2009, Sao Bắc Đẩu đã có những sự thay đổi về nhân sự của công ty, bao gồm các thay đổi sau:

- Thành lập Ban kiểm soát nội bộ:
 - Bổ nhiệm ông Đỗ Văn Hào làm Trưởng ban Kiểm soát nội bộ công ty.
 - Bổ nhiệm ông Lê Phước Lộ làm Phó Ban Kiểm soát nội bộ công ty.
- Ông Nguyễn Đức Quang thay ông Đỗ Văn Hào làm đại diện vốn cho Sao Bắc Đẩu S-IMS.
- Ông Nguyễn Đức Quang thay ông Đỗ Văn Hào làm đại diện vốn cho Sao Bắc Đẩu tại VTC Networks.
- Ông Đặng Nam Sơn thay ông Trần Anh Tuấn làm đại diện vốn SBD Academy.

3.2 Đầu tư

- Rút hết hoàn toàn vốn tại công ty cổ phần Giải Pháp Kinh Doanh Sao Bắc Đẩu
- Giảm tỷ lệ đầu tư tại S-IMS và Skills Group
- Tăng tỷ lệ đầu tư tại VTC Networks
- Đàm phán việc bán toà nhà Sao Bắc Đẩu chuẩn bị cho việc xây dựng dự án Tân Thuận.
- Chấm dứt hợp đồng tư vấn với SSI và ký lại hợp đồng mới với TVS và BVSC.
- Đàm phán và thống nhất điều khoản chung với SMI

3.3 Thay đổi về Điều lệ, vốn Điều lệ và quy mô hoạt động

Cho đến cuối năm 2009, vốn thực góp của Công ty là 43,19 tỷ đồng.

Tổng số cổ đông của được nâng lên thành 200 cổ đông tính đến 31/12/2009.



Bảng 1: Cơ cấu sở hữu và số lượng cổ đông của Công ty tại thời điểm 31/12/2009

	Số lượng cổ đông	Số cổ phần năm giữ	Tỷ trọng trên vốn điều lệ
1. Cổ đông nhà nước	-	-	-
2. Cổ đông trong công ty	90	2.709.195	67,72%
- Hội đồng quản trị	07	1.657.121	38,36%
- Ban Tổng Giám đốc (ko bao gồm TV HĐQT)	01	27.531	0,64%
- Ban kiểm soát	03	447.096	10,35%
- Cán bộ công nhân viên	78	577.414	18,37%
- Cổ phiếu quỹ	01	33	0,00%
3. Cổ đông ngoài công ty	110	1.610.609	37,28%
- Cổ đông trong nước			
+ Cá nhân	108	1.553.709	35,96%
+ Tổ chức	01	50.000	1,16%
- Cổ đông nước ngoài			
+ Cá nhân	01	6.900	0,16%
+ Tổ chức	-	-	-
Tổng Cộng	200	4.319.804	100,00%

4. Triển vọng và kế hoạch trong tương lai

4.1 Triển vọng và kế hoạch tương lai

- Giữ vững mức độ tăng trưởng mảng kinh doanh chính là tích hợp hệ thống ở mức 30%.
- Đầu tư phát triển nguồn nhân lực, đặc biệt là các nguồn lực cấp trung và cao.
- Phát triển mạnh thêm các quan hệ đối tác, tiến tới thành lập các liên doanh cung cấp dịch vụ.

4.2 Đầu tư

- Tiếp tục đầu tư công ty VTC Network và xây dựng phương án kinh doanh hạ tầng viễn thông.
- Xây dựng dự án Trung tâm dịch vụ công nghệ thông tin, phát triển hạ tầng kỹ thuật và môi trường làm việc thực sự chuyên nghiệp cho Tổng Công ty.

**III. BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC****1. Thay đổi về vốn cổ phần**

Cho đến cuối năm 2009, vốn thực góp của Công ty là 43,19 tỷ đồng.

Tổng số cổ đông của được nâng lên thành 200 cổ đông tính đến 31/12/2009.

Bảng 2: Số liệu về vốn cổ phần tính đến 31/12/2009

Chỉ tiêu	Số lượng (cp)	Tỉ trọng (%)	Mệnh giá (vnd)	Quyền biểu quyết
Cổ phiếu phổ thông	4.319.804	100%	10.000	1:1

2. Tình hình tài chính

Các chỉ tiêu tài chính cơ bản hợp nhất:

Bảng 3: các chỉ tiêu tài chính cơ bản

Chỉ tiêu	ĐVT	Kỳ này	Kỳ trước
Cơ cấu tài sản			
Tài sản dài hạn / Tổng tài sản	%	16,8%	17,2%
Tài sản ngắn hạn / Tổng tài sản	%	83,2%	82,8%
Cơ cấu nguồn vốn			
Nợ phải trả / Tổng nguồn vốn	%	75,4%	76,5%
Nguồn vốn chủ sở hữu / Tổng nguồn vốn	%	22,7%	22,0%
Khả năng thanh toán			
Khả năng thanh toán nhanh	Lần	0,89	0,77
Khả năng thanh toán hiện hành	Lần	1,10	1,11
Tỷ suất lợi nhuận			
Lợi nhuận sau thuế / Tổng tài sản (ROA)	%	1,4%	4,6%
Lợi nhuận sau thuế / Doanh thu thuần	%	1,0%	2,8%
Lợi nhuận sau thuế / Nguồn vốn chủ sở hữu (ROE)	%	6,0%	20,7%

Trong bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế, các chỉ tiêu nhìn chung có suy giảm so với năm trước. Các chỉ tiêu sinh lời ROA và ROE giảm sút do kết quả kinh doanh trong năm 2009 giảm sút so với 2008 (được làm rõ trong phần sau).

Riêng đối với mảng kinh doanh truyền thông của Sao Bắc Đẩu – SI thì các chỉ tiêu về tỷ suất lợi nhuận (hay khả năng sinh lời) cuối kỳ (tính đến 31/12/2009) tăng cao



so với chỉ số đầu năm chứng tỏ đạt hiệu quả tốt hơn trong giai đoạn nửa cuối năm và do đóng góp của sự phục hồi của nền kinh tế.

Bảng 4: Các chỉ tiêu sinh lời của Sao Bắc Đẩu - SI

Tỷ suất lợi nhuận	ĐVT	Đầu năm	Cuối kỳ
Lợi nhuận sau thuế / Tổng tài sản	%	2,3%	5,5%
Lợi nhuận sau thuế / Doanh thu thuần	%	1,7%	3,8%
Lợi nhuận sau thuế / Nguồn vốn chủ sở hữu	%	9,2%	22,3%

3. Việc thực hiện kế hoạch SXKD hợp nhất

3.1 Các chỉ tiêu kinh doanh hợp nhất

- Tốc độ tăng trưởng doanh thu bình quân hợp nhất trong 3 năm gần nhất đạt 71%.
- Đánh giá trong bối cảnh khó khăn chung, so với mục tiêu kế hoạch năm 2009, kết quả thực tế của hoạt động kinh doanh đạt ở mức trung bình khá với doanh thu đạt 71%, lợi nhuận đạt 60% so với kế hoạch đã đặt ra. (xem thêm bảng 5)
- Kết quả kinh doanh năm 2009 giảm sút so với năm trước khi doanh thu chỉ đạt 83%, lợi nhuận sau thuế chỉ đạt 30% so với năm 2008. (xem thêm bảng 6)

Có nhiều nguyên nhân dẫn đến sự sụt giảm doanh thu hợp nhất trong năm 2009:

- Những khó khăn chung của thị trường do ảnh hưởng từ suy thoái kinh tế kéo dài từ giữa năm 2008 đến giữa năm 2009.
- Doanh thu và lợi nhuận từ hoạt động tài chính giảm so với năm 2008 do trong năm 2008 thu nhập mang lại từ việc chuyển nhượng toàn bộ cổ phần của Vinadata.
- Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng do công ty mở rộng quy mô hoạt động: nhân sự tăng kèm theo tăng các khoản chi phí lương, thưởng, các trang thiết bị cũng tăng theo.

Bảng 5: Kết quả kinh doanh thực tế so với kế hoạch năm 2009

ĐVT: tỷ đồng

2009	Kế hoạch	Thực hiện	Đạt
Doanh thu hợp nhất	455,5	325,33	71%
Lợi nhuận sau thuế hợp nhất	5,54	3,33	60%

Bảng 6: Bảng doanh thu và lợi nhuận hợp nhất 3 năm gần nhất

ĐVT: Tỷ đồng

Nội dung thực hiện	2007	2008	2009
- Vốn điều lệ	80	80	80
Tổng Doanh thu	216,67	392,00	325,33
Lợi nhuận trước thuế	4,96	15,46	4,02
Lợi nhuận sau thuế	3,37	11,15	3,33
Nộp ngân sách	1,60	4,33	0,69

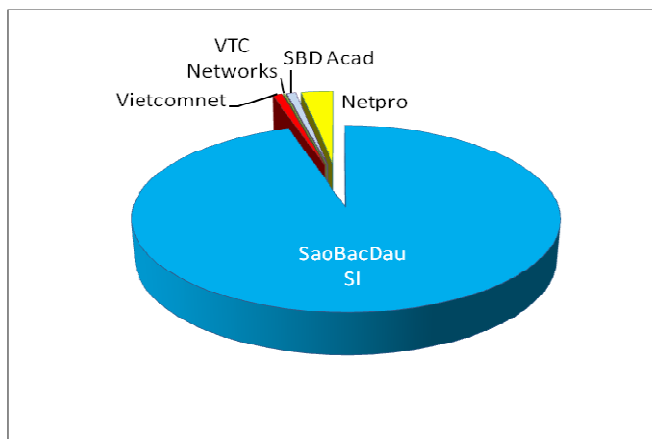
3.2 Cơ cấu doanh thu & lợi nhuận giữa Sao Bắc Đẩu và các công ty thành viên:

Cũng như những năm trước, trong năm 2009, Sao Bắc Đẩu với mảng kinh doanh truyền thống SI vẫn chiếm tỉ trọng doanh thu và lợi nhuận cao nhất so với các công ty thành viên trong cơ cấu kinh doanh hợp nhất: doanh thu chiếm 95%, lợi nhuận chiếm 164%.

Bảng 7: Cơ cấu doanh thu giữa Sao Bắc Đẩu và các công ty thành viên

ĐVT: Tỷ đồng

Công ty	Doanh thu	Lợi nhuận
Sao Bắc Đẩu - SI	313,28	5,47
Vietcomnet	2,98	-0,98
VTC Networks	0,41	-1,54
SBD Academy	2,73	0,56
Netpro	9,53	-0,63



Biểu đồ cơ cấu doanh thu giữa Sao Bắc Đẩu – SI và các công ty thành viên



Riêng Sao Bắc Đẩu – SI thể hiện kết quả kinh doanh năm 2009 khá khả quan so với mục tiêu kế hoạch đặt ra. Doanh thu đạt 81% kế hoạch, lợi nhuận vượt kế hoạch 22%.

Bảng 8: Kết quả kinh doanh thực tế so với kế hoạch năm 2009 của Sao Bắc Đẩu – SI (ĐVT: tỷ đồng)

2009	Kế hoạch	Thực hiện	Đạt
Doanh thu SI	386	313.28	81%
Lợi nhuận sau thuế SI	4.5	3.33	122%

Các công ty thành viên khác, ngoài SBD Academy bước đầu thu được lợi nhuận sau năm đầu tiên hoạt động, còn lại đều có kết quả lợi nhuận không tốt do thay đổi cơ cấu kinh doanh.

4. Những thành quả đạt được trong năm 2009

- ❖ Vận hành tổ chức hoạt động theo các quy trình chất lượng tiêu chuẩn ISO 9001:2008: Sao Bắc Đẩu là một trong những công ty CNTT đầu tiên ở TP. HCM đạt chứng nhận ISO 9001:2000 vào năm 2000 do tổ chức TUV cấp. Đầu năm 2009, Sao Bắc Đẩu thành công trong việc tái đánh giá và tái chứng nhận tiêu chuẩn ISO 9001:2008.
- ❖ Hoàn thiện hệ thống liên lạc VOIP và hệ thống Video Conferencing (hội nghị truyền hình) hỗ trợ đắc lực hoạt động hàng ngày của công ty. Bên cạnh đó hệ thống này còn giúp giảm chi phí hoạt động.
- ❖ Tổ chức thành công sự kiện SaoBacDau Day – ngày hội công nghệ của Sao Bắc Đẩu, các công ty thành viên cùng các đối tác, nhằm giới thiệu đến khách hàng quy mô hoạt động của Sao Bắc Đẩu cùng các giải pháp tiên tiến của các đối tác hàng đầu.
- ❖ Tiếp tục duy trì được các chứng nhận đối tác Bạc Của Cisco, Đối tác Vàng của Microsoft, đối tác chiến lược HP, Đối tác Vàng của IBM, Đối tác Bạc của APC...
- ❖ Tích cực tham gia và hỗ trợ nhiệt tình các hiệp hội ngành nghề, các tổ chức thông qua các chương trình:
 - Tài trợ cuộc thi Bắn pháo hoa quốc tế tại Đà Nẵng
 - Tham gia sự kiện IBM - Lotusphere comes to you ngày 14/4
 - Tham gia Ngày hội Giáo dục phát triển (EDF) từ 26/6 - 28/6



- Chia sẻ kinh nghiệm ứng dụng CNTT hiệu quả cho các DN hội viên YBA ngày 13/8
- Tham gia Hội chợ Sao Vàng Đất Việt từ 28/8 - 2/9
- Ký kết thỏa thuận hợp tác chiến lược với Trường Đại học Bách Khoa - Đại học Quốc gia Tp. Hồ Chí Minh, giai đoạn 2009-2010. Thỏa thuận này nhằm xác lập quan hệ hợp tác toàn diện trong lĩnh vực phát triển CNTT ở Khoa Khoa học Khoa học và Kỹ thuật Máy tính (KH&KTMT).

❖ **Giải thưởng đạt được:**

- **Giải thưởng Sao Vàng Đất Việt, Top 200 Thương hiệu Việt Nam** do TƯ Hội các nhà doanh nghiệp trẻ Việt Nam trao tặng
- **Huy Chương Vàng đơn vị Tích hợp Hệ thống CNTT** do Hội Tin học TP. HCM (HCA) trao tặng.

5. Mục tiêu năm 2010

Năm 2010 được xem như là năm hồi phục kinh tế của Việt Nam nói riêng và thế giới nói chung sau những khó khăn năm 2009 đem lại. Do đó hoạt động kinh doanh của Sao Bắc Đẩu cũng sẽ đón nhận những ảnh hưởng tích cực từ thị trường đem lại.

Công ty đặt ra chỉ tiêu năm 2010 là tăng trưởng và phát triển, cụ thể được thể hiện qua các mục tiêu sau:

- Tăng trưởng doanh thu đạt 22% so với năm 2009.
- Cấu trúc lại doanh nghiệp nhằm:
 - Tạo ra sự tập trung trong chỉ đạo kinh doanh
 - Tăng chất lượng triển khai dự án
 - Thúc đẩy việc phát triển các gói dịch vụ mới, và phát triển sản phẩm mới
 - Tạo động lực phát triển khối giải pháp kinh doanh ứng dụng.
- Tập trung phát triển sản phẩm/dịch vụ phù hợp với từng thị trường hướng đến: Video Conferencing, UC, phần mềm.
- Phát triển các thị trường Public, Manufacturing; củng cố thị trường Service Provider; bên cạnh đó mở rộng thị trường FSI và MNC.
- Xây dựng chính sách thưởng kinh doanh hấp dẫn, khuyến khích phát triển các sản phẩm mới, và gắn liền với mục tiêu của tất cả các bộ phận và mục tiêu chung của công ty.

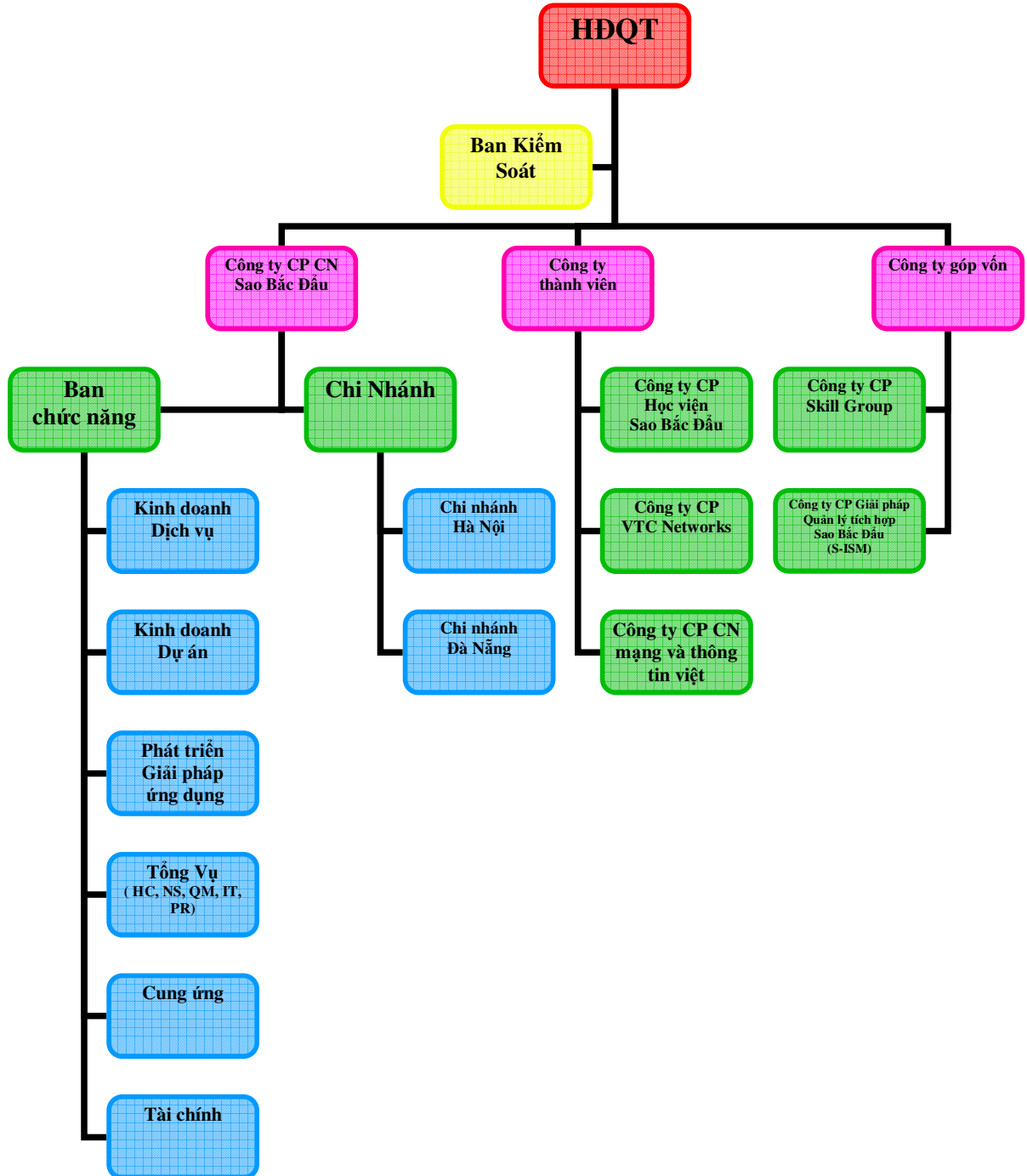


- Tài chính: Chủ động nguồn vốn kinh doanh; quản lý ngân sách hoạt động chặt chẽ.
- Nhân sự: tạo ra môi trường làm việc tốt; thu hút và phát triển nguồn nhân lực kế cận; xây dựng và phát triển văn hóa công ty.
- Thương hiệu: phát triển thương hiệu theo chiều sâu, tập trung vào các thị trường chủ lực; đẩy mạnh các hoạt động thương hiệu nội bộ.



IV. CƠ CẤU TỔ CHỨC

1. Sơ đồ tổ chức





2. Ban Lãnh đạo

❖ Ông Nguyễn Đức Quang – Chủ tịch HĐQT Công ty CP Công nghệ Sao Bắc Đẩu

Ông Quang là một trong những cổ đông sáng lập ban đầu của Sao Bắc Đẩu. Ông đã có 14 năm kinh nghiệm trong đó có 10 năm kinh nghiệm trong điều hành hoạt động trong lĩnh vực CNTT. Ông Quang từng giữ chức vụ TGD Sao Bắc Đẩu từ năm 2000 đến 2007. Ông Quang được mô tả là người có uy tín, trách nhiệm trong công việc, và là người đề xuất các chiến lược phát triển của Sao Bắc Đẩu trong hơn 10 năm qua.

❖ Ông Trần Tuyên Đức - Phó Chủ tịch HĐQT Công ty CP Công nghệ Sao Bắc Đẩu

Ông Đức là một trong những cổ đông sáng lập ban đầu của Sao Bắc Đẩu. Ông đã có 16 năm hoạt động trong lĩnh vực CNTT, là một trong những chuyên gia đầu ngành trong lĩnh vực Mạng viễn thông ở Việt Nam, đã đảm nhiệm nhiều chức vụ quản lý và kỹ thuật tại các công ty hàng đầu trong lĩnh vực tích hợp hệ thống ICT. Ông Đức đã giữ chức vụ Phó TGD Sao Bắc Đẩu từ năm 1999 và từ năm 2006 trở thành Chủ tịch HĐQT cho đến năm 2007.

❖ Ông Trần Anh Tuấn – Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc Công ty CP Công nghệ Sao Bắc Đẩu

Ông Tuấn là người có nhiều kinh nghiệm hoạt động và quản lý trong lĩnh vực Công nghệ thông tin và Viễn thông. Trước khi gia nhập Sao Bắc Đẩu, ông Tuấn từng giữ chức vụ quản lý cao cấp tại các công ty CNTT lớn như Nortel Networks Việt Nam, Saigontel, EIS... Với cương vị là TGD Sao Bắc Đẩu từ tháng 1 năm 2008 đến nay, Ông Tuấn đã cơ cấu bộ máy tổ chức chuyên nghiệp, cải tiến các quy trình hoạt động và quản lý một cách hiệu quả, đã góp phần đem lại sự phát triển ổn định cho doanh nghiệp.

❖ Ông Đỗ Văn Hào - Thành viên HĐQT kiêm Thư ký Công ty CP Công nghệ Sao Bắc Đẩu

Ông Hào được mô tả là người có nhiều uy tín, thẳng thắn, quyết đoán trong công việc. Ông đã có 20 năm kinh nghiệm làm việc trong các công ty nước ngoài và Tổng công ty lớn của Việt nam, từng giữ những chức vụ quan trọng trong các công ty, tổng công ty lớn, đã đảm nhận chức vụ Phó TGD phụ trách điều hành của công ty từ năm 2003 đến năm 2007.

❖ Ông Hoàng Hải Thịnh - Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám Đốc thứ nhất Công ty CP Công nghệ Sao Bắc Đẩu

Ông Thịnh là người có hơn 20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực CNTT. Gia nhập Sao Bắc Đẩu từ những ngày đầu ông đã góp phần xây dựng hoạt động của chi nhánh Hà



Nội vững mạnh. Ông Thịnh được đánh giá là người có khả năng đánh giá, phân tích thị trường, xây dựng các mối quan hệ chiến lược và đưa ra các quyết định chính xác.

❖ **Ông Lê Hồng Phong – Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám Đốc Công ty CP Công nghệ Sao Bắc Đẩu.**

Ông Phong đã có 15 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực CNTT và Viễn Thông... Ông Phong tham gia vào Ban Lãnh đạo công ty từ năm 2006 phụ trách hoạt động kinh doanh của công ty, đặc biệt là phát triển hoạt động kinh doanh ở khu vực miền Bắc. Ông đã đạt được nhiều thành tựu trong việc phát triển thị trường, đa dạng hóa giải pháp, dịch vụ của công ty.

❖ **Ông Đặng Nam Sơn - Thành viên HĐQT Công ty CP Công nghệ Sao Bắc Đẩu.**

Ông Sơn tốt nghiệp thủ khoa Đại học Kiến Trúc Hà Nội, tiếp tục chương trình đào tạo sau đại học tại Úc, sống và làm việc tại Úc một thời gian với tư cách giảng viên Đại Học Swinburne. Ông Sơn được mô tả là người thông minh, quyết đoán và làm việc khoa học.

❖ **Ông Võ Hùng Anh – Phó Tổng Giám Đốc Công ty CP Công nghệ Sao Bắc Đẩu**

Gia nhập Sao Bắc Đẩu vào năm 2007, ông Hùng Anh đã đem lại những cải tổ hợp lý cho bộ máy tổ chức hành chính công ty. Ông là người nhanh nhẹn, làm việc hiệu quả, sử dụng phương pháp phân tích thực tế theo chiều sâu của vấn đề, điều hành, phát triển và thực hiện công việc dựa trên kinh nghiệm thực tế, thấu hiểu công việc của nhân viên.

**V. BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT TÓM TẮT****1. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất**

ĐVT: VND

CHỈ TIÊU		Mã số	Thuyết minh	Năm 2009	Năm 2008
1.	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VI.1	325,328,846,925	391,953,212,223
2.	Các khoản giảm trừ doanh thu	02	VI.1	16,086,000	19,116,500
3.	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10	VI.1	325,312,760,925	391,934,095,723
4.	Giá vốn hàng bán	11	VI.2	265,991,764,343	314,855,285,095
5.	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20		59,320,996,582	77,078,810,628
6.	Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.3	1,422,345,505	7,884,098,166
7.	Chi phí tài chính	22	VI.4	9,419,621,194	15,632,363,314
	Trong đó: chi phí lãi vay	23		6,561,231,605	9,917,682,644
8.	Chi phí bán hàng	24	VI.5	14,449,571,273	22,160,320,675
9.	Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	VI.6	32,789,880,615	31,332,208,515
10.	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		4,084,269,005	15,838,016,290
11.	Thu nhập khác	31	VI.7	535,517,987	1,245,989,648
12.	Chi phí khác	32	VI.8	603,614,704	862,189,724
13.	Lợi nhuận khác	40		(68,096,717)	383,799,924
14.	Phần lãi/lỗ trong công ty liên kết, liên doanh	45			(746,456,192)
15.	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		4,016,172,288	15,475,360,022
16.	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	51		683,475,098	4,328,957,649
17.	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	52			
18.	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60		3,332,697,190	11,146,402,373
19.	Lợi nhuận sau thuế của cổ đông thiểu số	61		(533,537,150)	159,474,295
20.	Lợi nhuận sau thuế của cổ đông của công ty mẹ	62		3,866,234,340	10,986,928,078
19.	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70			

31/12/2009

Kế toán trưởng
(đã ký)

HỒ THỊ HỒNG HẠNH

Tổng Giám đốc
(đã ký)

TRẦN ANH TUẤN



2. Bảng cân đối kế toán hợp nhất (rút gọn)

ĐVT: VND

BS	CÁC CHỈ TIÊU	Số dư cuối kỳ 31/12/2009	Số dư đầu kỳ 01/01/2009
100	I. Tài sản ngắn hạn	204,708,650,302	202,494,385,310
110	Tiền và các khoản tương đương tiền	17,667,411,070	17,728,730,406
120	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-
130	Các khoản phải thu ngắn hạn	147,580,915,500	122,764,269,111
140	Hàng tồn kho	31,548,526,870	48,810,406,558
150	Tài sản ngắn hạn khác	7,911,796,862	13,190,979,235
200	II. Tài sản dài hạn	41,251,033,465	42,014,670,332
210	Các khoản phải thu dài hạn	-	-
220	Tài sản cố định	38,650,380,734	34,978,289,262
221	Tài sản cố định hữu hình	15,447,617,251	13,378,851,257
224	Tài sản cố định thuê tài chính	-	-
227	Tài sản cố định vô hình	11,555,837,632	11,773,765,352
230	Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	11,646,925,851	9,825,672,653
240	Bất động sản đầu tư	-	-
250	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	1,517,846,570	2,972,493,800
260	Tài sản dài hạn khác	1,082,806,161	4,063,887,270
	Lợi thế thương mại	-	-
270	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	245,959,683,767	244,509,055,642
300	III. Nợ phải trả	185,519,430,367	187,101,327,426
310	Nợ ngắn hạn	185,519,430,367	182,873,786,205
330	Nợ dài hạn	-	4,227,541,221
400	IV. Vốn chủ sở hữu	55,777,220,373	53,729,319,897
410	Vốn chủ sở hữu	55,777,220,373	53,729,319,897
411	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	43,198,040,000	37,563,790,000
412	Thặng dư vốn cổ phần	7,960,553,900	7,960,553,900
413	Vốn khác của chủ sở hữu	-	-
414	Cổ phiếu quỹ	-	-
415	Chênh lệch đánh giá lại tài sản	-	-
416	Chênh lệch tỷ giá hối đoái	(991,369,5.27)	-
417	Quỹ đầu tư phát triển	349,878,228	356,100,733
418	Quỹ dự phòng tài chính	1,075,056,573	525,710,169
419	Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	-	-
420	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	4,185,061,199	7,323,165,095
421	Nguồn vốn đầu tư XDCB		
430	Nguồn kinh phí và các quỹ khác		
431	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	-	-
432	Nguồn kinh phí	-	-
433	Nguồn kinh phí đã hình thành thành TSCĐ		
	V. Lợi ích của cổ đông thiểu số	4,663,033,027	3,678,408,319
440	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	245,959,683,767	244,509,055,642

Kế toán trưởng
(đã ký)

Tổng Giám đốc
(đã ký)

HỒ THỊ HỒNG HẠNH

TRẦN ANH TUẤN

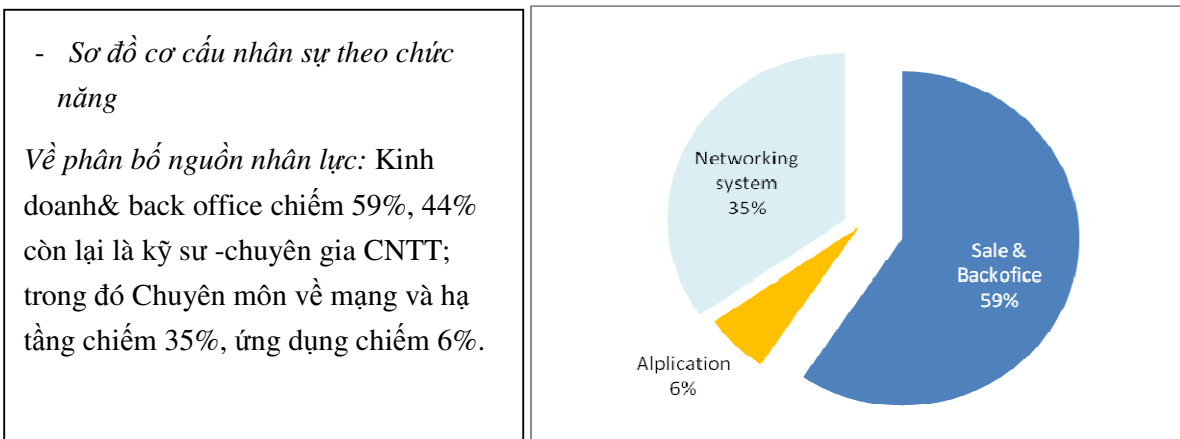
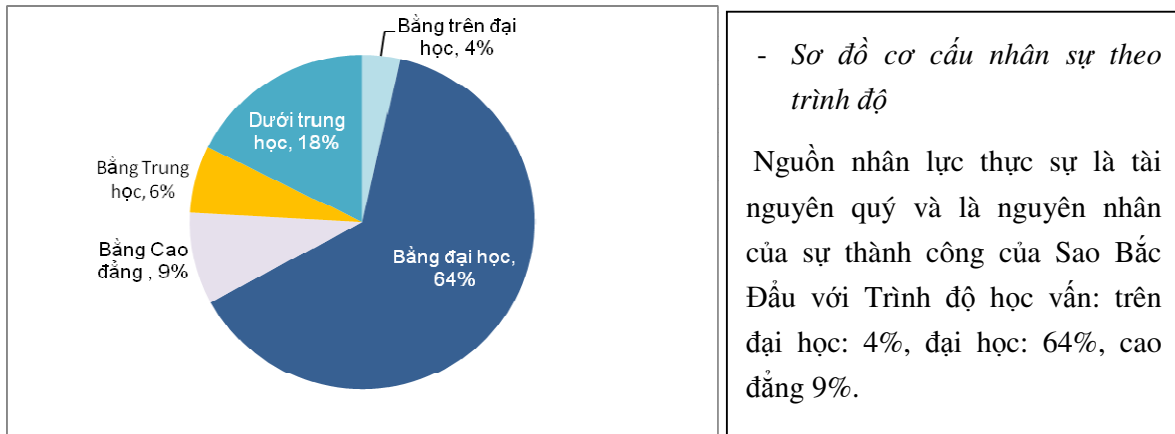


VI. BÁO CÁO NHÂN SỰ

Đối với Sao Bắc Đẩu, bài toán thu hút và giữ chân nhân sự giỏi là việc hết sức quan trọng. Ngoài các chính sách lương, thưởng rõ ràng; công ty còn tạo trao cho cơ hội đào tạo và thăng tiến; những lợi ích dành cho nhân sự cấp cao; và quan trọng là xây dựng được văn hóa, bản sắc riêng của công ty nhằm xây dựng đội ngũ nhân sự gắn bó và cam kết lâu dài với Sao Bắc Đẩu.

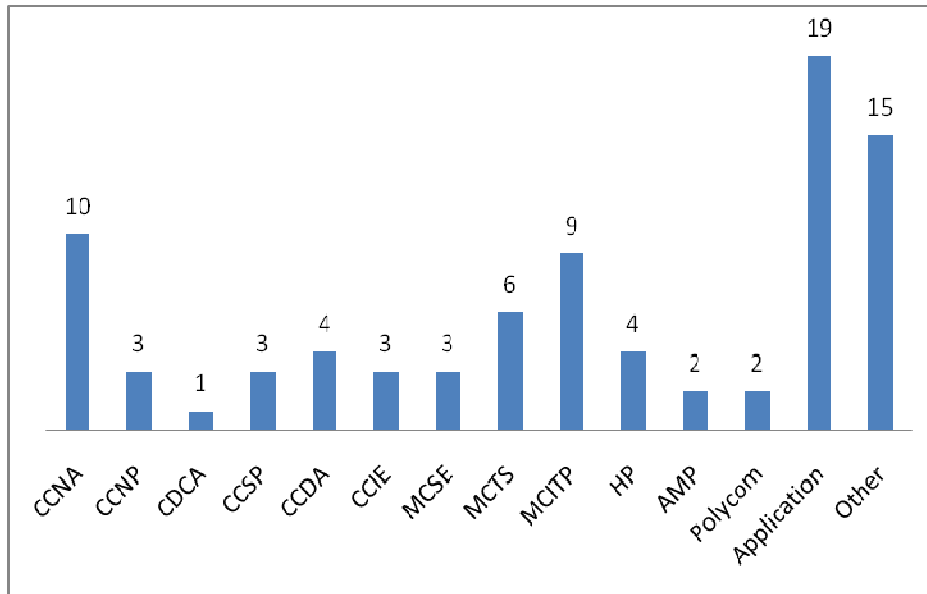
Số lượng nhân sự của Sao Bắc Đẩu và các công ty thành viên tính đến cuối năm 2009 đạt 230 người giảm 11% so với năm 2008. Nguyên nhân do thay đổi cơ cấu hoạt động của một số công ty thành viên. Sao Bắc Đẩu – SI có số lượng nhân sự áp đảo chiếm 74% số lượng nhân sự hợp nhất; trong năm 2009 đã đạt mức tăng trưởng 3% so với năm trước. Số lượng nhân sự hiện tại của Sao Bắc Đẩu – SI đạt 170 người.

Các số liệu nhân sự của Sao Bắc Đẩu SI:





Về năng lực chuyên môn: có 64% nhân sự đạt được các bằng cấp chuyên môn do các hãng CNTT lớn trên thế giới như Cisco, Microsoft, HP, Polycom... cấp.





VII. HOẠT ĐỘNG CÁC CÔNG TY THÀNH VIÊN VÀ LIÊN DOANH

1. Các công ty thành viên

Bảng nguồn vốn đầu tư và tỷ lệ sở hữu của Sao Bắc Đẩu tại các công ty thành viên (tính đến hết ngày 31/12/2009)

ĐVT: tỷ đồng

STT	Công ty thành viên	Vốn điều lệ	Vốn thực góp	Tỷ lệ/vốn thực góp
1	SBD Academy	5,000,000,000	400,000,000	100%
2	Vietcomnet	15,000,000,000	2,940,000,000	98%
3	Netpro	5,000,000,000	4,950,000,000	99%
4	VTC Networks	20,000,000,000	9,639,067,050	63.3%

1.1 Công ty Cổ phần Học viện Sao Bắc Đẩu (SBD Academy)

Ngành nghề kinh doanh chính: Sao Bắc Đẩu Academy là học viện đào tạo CNTT được công nhận bởi Cisco Academy, Microsoft, ADC Krone... Là học viện đào tạo IT hàng đầu tại thị trường miền Bắc và đang có kế hoạch phát triển thị trường miền Nam. Academy hiện nay có 3 trung tâm đào tạo với hàng ngàn học viên bao gồm từ sinh viên chuẩn bị hành trang vào đời đến các chuyên viên cấp cao của các công ty đa quốc gia, tổ chức chính phủ.

1.2 Công ty CP Công nghệ Mạng và Thông tin Việt (Vietcomnet)

Ngành nghề kinh doanh chính: Vietcomnet đảm trách hệ thống phân phối thiết bị và phần mềm quản lý cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ và hệ thống phân phối bán lẻ. Cùng với các đối tác trong và ngoài nước, Vietcomnet xác định tập trung dịch vụ cung cấp trọng gói các gói dịch vụ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ bao gồm các thiết bị, đường truyền, an ninh mạng và viễn thông.

1.3 Công ty TNHH Tư vấn Đào tạo Netpro

Ngành nghề kinh doanh chính: Sao Bắc Đẩu Academy là học viện đào tạo CNTT được công nhận bởi Cisco Academy, Microsoft, ADC Krone... Là học viện đào tạo IT hàng đầu tại thị trường miền Bắc và đang có kế hoạch phát triển thị trường miền Nam. Academy hiện nay có 3 trung tâm đào tạo với hàng ngàn học viên bao gồm từ sinh viên chuẩn bị hành trang vào đời đến các chuyên viên cấp cao của các công ty đa quốc gia, tổ chức chính phủ.



1.4 Công ty Cổ phần Công nghệ Mạng Việt Thành Công (VTC Network)

Ngành nghề kinh doanh chính: chuyên hoạt động trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ giá trị gia tăng về CNTT và viễn thông cho các cụm, khu dân cư phức hợp và các chung cư cao cấp.

2. Các công ty liên doanh

Bảng nguồn vốn đầu tư và tỷ lệ sở hữu của Sao Bắc Đẩu tại các công ty thành viên (tính đến hết ngày 31/12/2009)

ĐVT: tỷ đồng

STT	Công ty liên doanh	Vốn điều lệ	Vốn thực góp	Tỷ lệ/vốn thực góp
1	Skills Group	5,000,000,000	558,950,000	11.2%
2	SIMS	12,000,000,000	1,224,000,000	48.8%

2.1 Công ty cổ phần Skills Group

Là một liên doanh giữa Sao Bắc Đẩu, eVision Group (đối tác Đan Mạch), Netpro (công ty thành viên của Sao Bắc Đẩu)

Ngành nghề kinh doanh chính: cung cấp mô hình đào tạo Blended learning (mô hình đào tạo phối hợp giữa đào tạo trực tuyến và đào tạo theo lớp-phương pháp đã được áp dụng thành công tại Châu Âu (do eVision Group sử dụng) và sản phẩm nội dung Elearning (mô hình đào tạo trực tuyến-Skills Group sản xuất nội dung đáp ứng cho yêu cầu cao của thị trường Châu Âu).

2.2 Công ty CP Giải pháp quản lý tích hợp Sao Bắc Đẩu (S-IMS)

Là một liên doanh giữa Sao Bắc Đẩu cùng các chuyên gia giàu kinh nghiệm trong lĩnh vực tích hợp hệ thống Việt Nam và Malaysia.

Ngành nghề kinh doanh chính: Cung cấp dịch vụ xây dựng, tích hợp, chuyển giao, vận hành, bảo dưỡng sửa chữa các trung tâm dữ liệu (datacenter).