



**SaoBacDau**  
TECHNOLOGIES GROUP

**BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN  
NĂM 2007**

**CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SAO BẮC Đẩu**

**Trụ sở chính:** 208-210 Khánh Hội., Quận.4, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam ; Tel: (84) 8.9433668, Fax: (84) 8.9433669

**Chi nhánh:** Lầu 4 Phòng 404 D10 Giảng Võ, Quận Ba Đình, Hà Nội, Việt Nam; Tel: (84) 4.7722989, Fax: (84) 4.7723000

Web site: [www.saobacdau.vn](http://www.saobacdau.vn)

---

## Mục lục

I.	LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY .....	3
1.	Thông tin tổng quát về công ty .....	3
2.	Định hướng phát triển.....	3
3.	Các công ty thành viên .....	4
4.	Các công ty tham gia góp vốn .....	4
5.	Các quyết định thành lập & các mốc thay đổi quan trọng.....	5
6.	Lĩnh vực hoạt động và ngành nghề kinh doanh.....	5
7.	Sản phẩm và dịch vụ.....	6
8.	Nhãn hiệu mà Công ty đang sở hữu .....	6
9.	Các giải thưởng và chứng chỉ mà Công ty nhận được từ trước đến nay .....	6
II.	BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ: .....	7
1.	Những nét nổi bật của kết quả hoạt động trong năm.....	7
2.	Tình hình thực hiện so với kế hoạch .....	7
3.	Những thay đổi chủ yếu trong năm .....	9
4.	Triển vọng và kế hoạch trong tương lai.....	10
III.	BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC.....	10
1.	Báo cáo tình hình tài chính .....	10
2.	Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh: .....	10
3.	Những tiến bộ công ty đã đạt được.....	11
IV.	BÁO CÁO TÀI CHÍNH .....	11
V.	CÁC TỔ CHỨC VÀ CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN.....	14
VI.	TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ .....	15
1.	Sơ đồ tổ chức tổng quát tính đến 31/12/2007 .....	15
2.	Cơ cấu quản lý của công ty tính đến 31/12/2007 .....	16
3.	Chức năng các bộ phận theo SĐTC chung.....	17

## I. LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

### 1. Thông tin tổng quát về công ty

#### Tên Công ty

Tên gọi Công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ SAO BẮC ĐÀU  
Tên tiếng Anh: SAOBACDAU TECHNOLOGIES CORPORATION  
Tên giao dịch: SAOBACDAU GROUP  
Tên viết tắt: SBD CORP.

#### Văn phòng chính Công ty và các chi nhánh/VPĐD

Trụ sở chính của Công ty:

- Địa chỉ: Sao Bắc Đẩu Building, 208-210 Khánh Hội, P. 6, Q.4, Tp. HCM
- Điện thoại: (84.8) 9433668 Fax: (84.8) 9433669
- Website: <http://www.SaoBacDau.vn>

Trụ sở Chi nhánh Hà Nội của Công ty:

- Địa chỉ: LakeView Building, D10 Giảng Võ, Q. Ba Đình, Tp. Hà Nội
- Điện thoại: (84.4) 7722989 Fax: (84.4) 7723000
- Website: <http://www.SaoBacDau.vn>

Trụ sở VPĐD Đà Nẵng của Công ty:

- Địa chỉ: Đà Nẵng Software Park, 15 Quang Trung, Q. Hải Châu, Tp. Đà Nẵng
- Điện thoại: (84.511) 812175 Fax: (84.511) 812175
- Website: <http://www.SaoBacDau.vn>

### 2. Định hướng phát triển

#### Định hướng phát triển dài hạn

Tại ĐHCĐ năm 2007, Công ty đã thông qua định hướng phát triển dài hạn như sau:

- 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.

Trong năm 2007, HĐQT Công ty đã đầu tư nhiều thời gian nghiên cứu, tổ chức hội thảo, tham khảo ý kiến chuyên gia và vào cuối năm 2007, HĐQT Công ty đã thống nhất sẽ đề xuất ĐHCĐ công ty thay đổi hình thức thể hiện của Định hướng phát triển dài hạn của Công ty để đảm bảo sự rõ ràng hơn và hướng đích hơn.

#### Các chiến lược phát triển 5 năm (đến 2010)

Cũng tại ĐHCĐ năm 2007, Công ty đã thông qua ba chiến lược phát triển tới năm 2010 như sau:

- + 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.

### 3. Các công ty thành viên

- Ngày 10/08/2007, Công ty cùng với một số chuyên gia thực hiện xong thủ tục pháp lý thành lập Công ty cổ phần giải pháp quản lý tích hợp Sao Bắc Đẩu (S-IMS) – Công ty nắm giữ 51% vốn, theo Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh số 4103007547, nhằm mục đích cung cấp dịch vụ tích hợp cho thị trường chuyên biệt về công nghệ xây dựng, vận hành các trung tâm tích hợp dữ liệu lớn đang hình thành và phát triển mạnh.
- Ngày 29/8/2007, Công ty thực hiện xong thủ tục pháp lý mua lại 99% phần vốn góp của Công ty TNHH Tư vấn và Đào tạo Netpro (Netpro Co., Ltd.) - Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh số 0102011527, nhằm mục đích mở rộng lĩnh vực kinh doanh sang phát triển dịch vụ đào tạo và tư vấn chuyên giao công nghệ trong thị trường công nghệ thông tin và viễn thông.
- Ngày 5/10/2007, Công ty thực hiện xong thủ tục pháp lý mua lại 98% cổ phần của Công ty công nghệ mạng và thông tin Việt (Vietcomnet) - Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh số 4103002594, nhằm mục đích mở rộng lĩnh vực kinh doanh sang phát triển dịch vụ phân phối và bảo mật trong thị trường công nghệ thông tin và viễn thông.
- Cuối năm 2007, Hội Đồng Quản Trị Công ty đã phê duyệt việc mua lại 49% phần vốn góp của Công ty TNHH Kết nối thông tin Hải An - Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh số 4103009323 do Phòng Đăng ký kinh doanh Sở KHĐT Tp. Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 17/05/2005, nhằm mục đích mở rộng lĩnh vực kinh doanh sang cung cấp dịch vụ BPO (Business Process Outsourcing) và BCP (Business Continuity Plan).

### 4. Các công ty tham gia góp vốn

- Năm bắt được xu hướng đang tăng trưởng rất nhanh của thị trường xây dựng các trung tâm dữ liệu, Công ty đã quyết định mua lại và góp vốn thêm tới 30% vốn góp trong Công ty cổ phần dịch vụ-dữ liệu công nghệ thông tin VINA (VINADATA JSC). Giấy phép kinh doanh số 4103006125 do Sở KH DT TP HCM cấp lần đầu ngày 26/02/2007, thay đổi lần 2 ngày 06/12/2007. Tổng số tỷ lệ tham gia của Công ty là 30%. Phần còn lại do Vinagame, một công ty nổi tiếng trong lĩnh vực cũng dịch vụ gameonline tham gia vốn.
- Tận dụng các thế mạnh của thị trường Việt nam kết hợp với kinh nghiệm, công nghệ của Châu Âu. Công ty đã quyết định liên doanh với eVision Group (đối tác Đan Mạch) đầu tư xây dựng một công ty thành viên chuyên cung cấp mô hình đào tạo Blended learning và sản xuất nội dung Elearning. Giấy chứng nhận đầu tư số 011032000086 do ủy ban nhân dân TP Hà Nội cấp lần đầu ngày 14/12/07. Trong công ty mới này, Công ty đầu tư 30%, Công ty TNHH Netpro (công ty thành viên nêu trên) chiếm 15%, còn đối tác Đan Mạch chiếm 55%.
- Tiếp tục thực hiện chiến lược mở rộng lĩnh vực kinh doanh, Công ty đã quyết định đầu tư vào thị trường cung cấp dịch vụ viễn thông thông qua việc liên doanh với Công ty cổ phần viễn thông VTC (mã CK trên HOSE: VTC) và một số chuyên gia khác, thành lập CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ MẠNG VIỆT THÀNH CÔNG, tên giao dịch là VTC NETWORKS JSC, 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. VTC NETWORKS JSC được thành lập theo Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh số 4103008609 do Phòng Đăng ký kinh doanh Sở KHĐT Tp. Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 30/11/2007. Công ty chiếm 30% cổ phần trong tổng số vốn Điều lệ là 20 tỷ của VTC NETWORKS JSC.

## 5. Các quyết định thành lập & các mốc thay đổi quan trọng

- Ngày 14 tháng 10 năm 1997, Công ty thành lập Chi nhánh Công ty TNHH Điện - Điện Tử - Tin học Sao Bắc Đẩu tại Hà Nội; Chi nhánh Công ty Cổ phần Công nghệ Sao Bắc Đẩu tại Hà Nội hiện hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh mới nhất số 0113004632 do Phòng đăng ký kinh doanh – Sở kế hoạch và đầu tư TP. Hà Nội cấp lần đầu ngày 10/06/2004, đăng ký thay đổi lần 4 ngày 03/08/2007.
- Ngày 11 tháng 05 năm 2004 Công ty thành lập Văn phòng Đại diện Công ty cổ phần Điện - Điện Tử - Tin học Sao Bắc Đẩu tại Đà Nẵng; Văn phòng đại diện Công ty Cổ phần Công nghệ Sao Bắc Đẩu tại Đà Nẵng hiện hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động mới nhất số 3223000284 do Phòng đăng ký kinh doanh – Sở kế hoạch và đầu tư TP. Đà Nẵng cấp lần đầu ngày 11/05/2004, đăng ký thay đổi lần 1 ngày 29/09/2007.
- Ngày 16 tháng 07 năm 2007, theo Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh số 4103002093 do Phòng đăng ký kinh doanh Sở KHĐT Tp. HCM cấp thay đổi lần 2, công ty chính thức đổi tên thành Công ty Cổ phần Công nghệ Sao Bắc Đẩu, tên tiếng Anh là SaoBacDau Technologies Corp., vốn điều lệ 80 tỷ.

## 6. Lĩnh vực hoạt động và ngành nghề kinh doanh

Với 12 năm kinh nghiệm, Công ty đã nhiều lần bổ sung ngành nghề kinh doanh, nhưng chưa lần nào thay đổi ngành nghề kinh doanh chủ đạo. Tới hết năm 2007, Công ty đang có chức năng kinh doanh và hoạt động trong các lĩnh vực sau:

- Sản xuất, lắp ráp, sửa chữa sản phẩm điện, điện tử, tin học.
- Mua bán hàng kim khí điện máy, đồ điện, sản phẩm tin học, thiết bị văn phòng, dây cáp điện, các loại đầu nối, linh kiện điện tử, dịch vụ cho thuê máy văn phòng.
- Mua bán điện thoại các loại, máy fax, tổng Đài PABX.
- Mua bán, lắp đặt và bảo trì hàng điện, điện tử, thiết bị tin học – mạng tin học.
- Mua bán, lắp đặt, sửa chữa, bảo trì thiết bị điện, thiết bị điều khiển tự động (không gia công cơ khí, xi mạ điện, tái chế phế thải tại trụ sở).
- Thiết kế hệ thống mạng vi tính (thiết kế, tạo lập trang chủ internet, thiết kế hệ thống mạng máy tính tích hợp phần cứng phần mềm và với các công nghệ truyền thông).
- Mua bán và sản xuất phần mềm tin học, thiết kế trang Web.
- Mua bán phần mềm, máy móc, thiết bị cho ngành phát thanh và truyền hình.
- Mua bán, sản xuất, lắp đặt, bảo trì thiết bị ngành bưu chính viễn thông – mạng viễn thông; mua bán, sản xuất vật tư ngành bưu chính viễn thông.
- Đại lý cung cấp các dịch vụ bưu chính viễn thông.
- Dịch vụ cung cấp thông tin lên mạng Internet; đại lý cung cấp dịch vụ Internet (không kinh doanh đại lý cung cấp Internet tại trụ sở).
- Tư vấn về chuyên gia công nghệ, đào tạo nghề.
- Dịch vụ tư vấn, đào tạo kỹ thuật tin học, viễn thông.
- Sản xuất, mua bán và phát hành phim, băng đĩa có nội dung được phép lưu hành (không mua bán băng đĩa tại trụ sở).
- Đại lý bán vé máy bay; Đại lý ký gửi hàng hóa; Môi giới thương mại.
- Cho thuê văn phòng, Kinh doanh bất động sản.
- Xây dựng công trình dân dụng, công nghiệp.

## 7. Sản phẩm và dịch vụ

Công ty cổ phần công nghệ Sao Bắc Đẩu là một tổng công ty gồm các công ty thành viên hoạt động trong lĩnh vực CNTT và VT có tính liên kết chặt chẽ. Cho đến cuối năm 2007, tổng công ty bao gồm các công ty thành viên sau:

1. **Công ty cổ phần công nghệ Sao Bắc Đẩu (SBD Corp.)** là công ty cung cấp dịch vụ tích hợp hệ thống công nghệ thông tin và viễn thông cho các khách hàng lớn, sử dụng các giải pháp công nghệ cao, hiện đại và tiên tiến nhất trên thế giới. SBD Corp. hiện đang giữ chức năng là công ty mẹ nắm giữ cổ phần đầu tư tại các công ty thành viên khác.
2. **Công ty Cổ Phần Giải Pháp Kinh Doanh Sao Bắc Đẩu (SBS)** – Tiền thân là công ty TNHH Hải An. SBD chuyên xây dựng Call Center, cung cấp dịch vụ BPO và BCP;
3. **Công ty Cổ Phần Công Nghệ Mạng và Thông tin Việt (VietComNet)** - Cung cấp dịch vụ trọn gói cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ;
4. **Công ty TNHH Tư vấn và Đào tạo Netpro** - Đào tạo chuyên viên Công Nghệ Thông Tin—Viễn thông;
5. **Công ty Cổ Phần Giải Pháp Quản Lý Tích Hợp Sao Bắc Đẩu (SIMS)** - Tích hợp các trung tâm dữ liệu.

Ngoài ra tổng công ty còn góp vốn ở các công ty cổ phần khác, được công ty đánh giá là sẽ phát triển mạnh về doanh số và được công ty đánh giá là lợi nhuận tăng trưởng đều đặn hàng năm như: **Vinadata, VTC Networks, Skill Group.**

- Đối tác của Tổng Công ty cổ phần công nghệ Sao Bắc Đẩu là các nhà cung cấp giải pháp CNTT hàng đầu thế giới như: Cisco Systems, Microsoft, IBM, DELL, HP, Sun Microsystems,...
- Khách hàng của Tổng Công ty cổ phần công nghệ Sao Bắc Đẩu là các doanh nghiệp và Tổng công ty lớn có nhu cầu nối mạng và cung cấp mạng viễn thông như: các tập đoàn viễn thông, kinh tế Việt Nam, ngân hàng thương mại, dầu khí, điện lực, chứng khoán ..v.v..

## 8. Nhãn hiệu mà Công ty đang sở hữu

- Biểu tượng (lô gô ISP cũ) của công ty đã được đăng ký bảo hộ nhãn hiệu hàng hóa theo giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hóa số 66600, do Cục Sở Hữu Trí Tuệ cấp theo quyết định số A9938/QĐ-ĐK cấp ngày 15-09-2005.
- Hiện công ty đang thực hiện việc được đăng ký bảo hộ nhãn hiệu hàng hóa cho biểu tượng mới (lô gô SaoBacDau mới).



Lô gô cũ



Lô gô mới (đang sử dụng)

## 9. Các giải thưởng và chứng chỉ mà Công ty nhận được từ trước đến nay

- Chứng nhận đã ứng dụng và thiết lập hệ thống quản lý chất lượng về tư vấn, thiết kế, tích hợp, hỗ trợ kỹ thuật bảo trì hệ thống trong lĩnh vực viễn thông và CNTT do tổ chức TUV cấp lần đầu năm 2002, qua các lần tái chứng nhận có hiệu lực đến năm 2009.

- Giấy chứng nhận cúp vàng Thương Hiệu Việt, số 03/CNTT-THV do hội sở hữu trí tuệ Việt Nam cấp ngày 04-01-2006.
- Giấy chứng nhận thương hiệu Việt ưa thích, số 19/2004/CNTHVYT, do ban đọc báo Doanh Nhân Sài Gòn Bình Chọn.
- “Nhà cung cấp dịch vụ tốt nhất” do tập đoàn Cisco System cung cấp.
- Cúp “Đôi tác tích hợp Hệ thống tăng trưởng nhanh nhất “ năm 2006, 2007.
- Top 50 nhà tuyển dụng hàng đầu Việt nam do AC Nelson, Navigos và Báo Thanh niên khảo sát.

## II. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ:

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

Theo đánh giá của HĐQT, năm 2007 là năm bản lề đối với công ty. Rất nhiều thay đổi và bước tiến đã được thực hiện để đưa công ty phát triển lên một mức và tầm cao mới. Cụ thể, HĐQT coi các công việc và sự kiện sau là các nét nổi bật của năm 2007:

- Điều lệ mới theo điều lệ mẫu của Bộ Tài chính và UBCK NN ban hành cho các công ty niêm yết đã được HĐQT xem xét và trình ĐHCĐ thông qua.
- HĐQT đã ban hành Quy chế hoạt động, và hoạt động của HĐQT đã dần dần đi vào thực chất, từng bước bám sát theo đúng các nội dung quy định trong Điều lệ và quy chế hoạt động, tách bạch giữa hoạt động quản lý của HĐQT và hoạt động điều hành của TGD.
- Mặc dù đã trình và được ĐHCĐ thông qua định hướng phát triển dài hạn, HĐQT vẫn trần trở với việc hoạch định định hướng và chiến lược phát triển trung và dài hạn của công ty, nhất là trong các năm 2006-2007 là các năm có rất nhiều biến động và sự kiện của nền kinh tế Việt Nam, và cuối cùng đã thống nhất, thông qua được sự thể hiện mới của Định hướng phát triển dài hạn, Tầm nhìn và Sứ mệnh của công ty, sẽ trình ĐHCĐ năm 2008 phê duyệt. HĐQT xác định đây là yếu tố then chốt sẽ ảnh hưởng lớn đến nhiều quyết định của ĐHCĐ, HĐQT và ban TGD điều hành trong các năm sau.
- HĐQT đã bàn bạc thảo luận và cuối cùng đã thống nhất được phương án nhân sự cấp cao của HĐQT và ban TGD, theo đánh giá của HĐQT là tối ưu nhất và phù hợp nhất. HĐQT đánh giá sự sắp xếp này sẽ mang lại hiệu quả cho công ty ngay trong năm 2008 và đặc biệt là các năm tiếp theo.
- HĐQT đã thực hiện việc phát hành tăng vốn thành công theo từng giai đoạn theo nghị quyết của ĐHCĐ (ngoại trừ việc lựa chọn đối tác chiến lược bị chậm). Tính đến hết năm 2007, vốn chủ sở hữu của công ty được nâng lên ~ 45 tỷ, trong đó vốn Điều lệ là 37.6 tỷ, tăng 2 lần so với năm 2006, thặng dư vốn ~8 tỷ. Tổng vốn chủ sở hữu tăng 2.5 lần so với cuối năm 2006. Vốn Điều lệ của công ty cũng được nâng lên thành 80 tỷ, dự kiến lượng cổ phần chưa phát hành sẽ được tiếp tục phát hành trong các năm 2008-2010.
- HĐQT và TGD đã kịp thời đăng ký với UBCK NN trong việc công ty tự động trở thành công ty đại chúng theo quy định của pháp luật. Việc trở thành công ty đại chúng được HĐQT đánh giá có một ý nghĩa lớn trong việc thực hiện chiến lược đại chúng hóa công ty để thu hút các nguồn lực, bao gồm nhân lực và tài lực tốt hơn trong các năm tiếp theo.

### 2. Tình hình thực hiện so với kế hoạch

#### 2.1 Đánh giá chung:

Trong việc thực hiện ba chiến lược phát triển, HĐQT đánh giá đã thực hiện được nhiều việc, tuy cũng còn một số việc thực hiện chưa tốt. Cụ thể như sau:

- Chiến lược “Đẩy mạnh đầu tư, tạo đột biến tăng trưởng về doanh số lợi nhuận”

Hầu hết các đầu tư liệt kê trên mốc đầu tư trong lịch sử của công ty đều diễn ra trong năm 2007 (mua lại CP công ty Netpro, VCN, SBS, Vinadata; tham gia thành lập mới S-IMS, Skill Group, VTC Networks), thể hiện quyết tâm của công ty trong việc triển khai chiến lược này.

Tuy nhiên, do Định hướng phát triển dài hạn cũ của công ty, theo đánh giá của HĐQT là ở mức độ chưa đủ độ rõ ràng, dẫn đến thực tế là các dự án đầu tư chưa thể hiện rõ độ gắn kết và tương hỗ, cũng như chưa hội tụ đủ hướng đi và định hướng phát triển chung về cùng một hướng.

- Chiến lược “Chuyên nghiệp hóa trong kinh doanh – Tạo sự phát triển bền vững cho doanh nghiệp”

Mặc dù HĐQT luôn coi trọng chiến lược này, HĐQT thừa nhận việc tập trung cho chiến lược này đã không được thực hiện tốt trong năm 2007, chỉ đến cuối năm 2007, một số điều chỉnh về tổ chức của công ty mới thể hiện sự biến chuyển trong cải thiện tính chuyên nghiệp của khối kinh doanh tích hợp hệ thống. Theo nhận định của HĐQT, đây có thể là một trong các nguyên nhân dẫn đến hiệu quả hoạt động kinh doanh (bao gồm tỷ lệ lãi suất trước thuế, số lượng nhân sự cần thiết để thực hiện doanh số cao hơn trung bình và tản mát vào các bộ phận do SĐTC cũ) của công ty chưa cao, mặc dù doanh số tăng trưởng rất tốt.

- Chiến lược “Tăng cường nguồn lực thông qua đại chúng hóa công ty”

Các thành tích nổi bật nêu ở mục trên là biểu hiện rõ của việc thành công của công ty trong triển khai các mục tiêu chiến lược này. Việc phát hành cổ phần tăng vốn, trở thành và đăng ký công ty đại chúng, ... là kết quả của việc thực hiện chiến lược này.

Cụ thể hơn, các kết quả cụ thể mà công ty đã đạt được trong năm 2007:

- Các lĩnh vực Công ty đầu tư bắt đầu đi vào hoạt động tương đối ổn định, kết quả kinh doanh của các công ty thành viên đều đạt lợi nhuận và có sự tăng trưởng. Các dự án đầu tư tham gia góp vốn chuẩn bị hoàn tất quá trình xây dựng cơ bản và đi vào hoạt động chính thức.
- Tăng trưởng về doanh số trên 90% so với năm 2006, đạt được các chỉ tiêu doanh số kế hoạch và đặc biệt là đạt được chỉ tiêu doanh số với các đối tác chiến lược quan trọng của công ty.
- Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế đạt 93% so với kế hoạch đề ra.
- Chi trả cổ tức đạt mức 14% vốn chủ sở hữu, thấp hơn 1% so với nghị quyết của ĐHCĐ năm 2007 đề ra là 15%, đạt 93% kế hoạch, do việc mở rộng đầu tư của công ty trong năm vừa qua, và có thể do một số nguyên nhân đã nêu trên.

## 2.2 Đánh giá hiệu quả hoạt động của HĐQT:

HĐQT đã tiến hành đầy đủ các cuộc họp định kỳ (3 tháng 1 lần) để xem xét kết quả HĐSXKD của công ty và đã tiến hành nhiều cuộc họp đột xuất khác, tổng cộng là 9 cuộc họp chính thức năm 2007 với sự tham dự đầy đủ của hầu hết các TV HĐQT. Các thành viên HĐQT vắng mặt đều có lý do chính đáng, có ủy quyền biểu quyết.

Các nội dung họp, chương trình nghị sự của HĐQT đều rõ ràng, có kết luận, thời gian hoàn thành. HĐQT cũng đã xem xét, trao đổi và thảo luận nhiều vấn đề qua phương tiện điện tử như thư điện tử, chat, group và shareware.

HĐQT đã đưa ra nhiều nghị quyết quan trọng và kịp thời như các nghị quyết về các dự án đầu tư, các nghị quyết về giám sát điều hành, các nghị quyết về thay đổi định hướng phát triển, thay đổi các vị trí nhân sự,....

Chủ tịch HĐQT tham gia đầy đủ và chủ tọa các cuộc họp một cách hiệu quả và ban hành các nghị quyết kịp thời.

Tiểu ban cổ phiếu tuy không có nhiều kinh nghiệm, tuy nhiên đã đưa ra được nhiều ý kiến tư vấn và đạt được sự đồng thuận của HĐQT thực hiện thành công các đợt phát hành của 3 giai đoạn trong chương trình phát hành CP năm 2007. Riêng giai đoạn 4, chương trình phát hành CP cho đối tác chiến lược chưa tiến hành thực hiện được. Mặc dù vậy, tiểu ban đã tư vấn được cho HĐQT chọn công ty tư vấn phát hành tăng vốn giai đoạn 4 (công ty cổ phần chứng khoán Sài Gòn – SSI). Tiểu



ban đã góp phần quan trọng trong việc cùng HĐQT và TGD hoàn tất việc đăng ký công ty đại chúng với UBCK nhà nước.

Thư ký công ty đã thực hiện tốt việc 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).

### 2.3 Thù lao cho HĐQT trong năm 2007

DHCD năm 2007 đã phê duyệt thù lao của HĐQT như sau:

- Thù lao: bình quân mỗi thành viên 5 triệu/tháng, tổng cộng 420 triệu/năm.
- Thưởng: 2% trên lợi nhuận sau thuế.

Tuy nhiên, do đặc thù của HĐQT công ty trong năm 2007, tất cả các TV HĐQT đều tham gia trực tiếp hoặc gián tiếp vào công tác điều hành, do đó các TV HĐQT đều lĩnh lương qua các chức danh điều hành và không nhận thù lao với tư cách HĐQT.

HĐQT cũng đã họp và quyết định không sử dụng khoản thưởng 2% trên lợi nhuận sau thuế, do kết quả của chỉ tiêu này năm 2007 không đạt kế hoạch.

### 2.4 Đánh giá hiệu quả của Ban kiểm soát

Ban kiểm soát, 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 TGD trong công tác Điều hành. Trong bối cảnh về luật pháp Việt Nam hiện tại, khi thực tế các hoạt động chung của thị trường thể hiện vai trò của BKS chưa được rõ ràng, thì BKS của Công ty như vậy đã thể hiện tốt vai trò của mình, bám sát theo quy định của Điều lệ trong hoạt động.

Tuy nhiên, HĐQT cũng nhận định, BKS Công ty trong năm 2007 chưa thể hiện hết năng lực về quyền hạn và của mình trong hoạt động, và có thể đóng góp nhiều hơn nữa cho hoạt động của HĐQT và đặc biệt là hoạt động điều hành của công ty.

### 2.5 Đánh giá hiệu quả của TGD và ban TGD

Tổng giám đốc là người đại diện pháp luật của doanh nghiệp, là người chịu trách nhiệm cao nhất về sự phát triển của doanh nghiệp. Do đó, theo đánh giá của HĐQT, các thành tựu mà công ty đã đạt được trong năm 2007 là kết quả và công sức đóng góp lớn nhất của TGD cho doanh nghiệp.

Các thành viên khác của ban TGD là người giúp việc cho TGD và mỗi người trong nhiệm kỳ của mình đều đã để lại dấu ấn và ấn tượng tốt đẹp cho doanh nghiệp. Theo đánh giá của HĐQT, công ty ghi nhận và trân trọng sự đóng góp của tất cả tập thể ban TGD điều hành.

### 2.6 Lương, phụ cấp và thưởng của TGD

Tổng thu nhập của TGD trong năm 2007 là 290.493.000 đồng, bao gồm lương và thưởng, theo ý kiến của HĐQT là vẫn chưa hoàn toàn tương xứng với sự đóng góp tương ứng trên thị trường và thể hiện sự hy sinh của TGD, như là một cổ đông lớn nhất của doanh nghiệp tính đến thời điểm hiện tại.

## 3. Những thay đổi chủ yếu trong năm

### Thay đổi về nhân sự

Trong năm 2007, Công ty đã chứng kiến những sự thay đổi lớn về nhân sự cấp cáo của công ty, bao gồm các thay đổi sau:

- HĐQT công ty được thay đổi và bầu lại, bầu bổ sung trong năm với tổng cộng 7 thành viên HĐQT tính đến hết năm 2007.
- Thay đổi chức danh Tổng giám đốc và người đại diện pháp luật công ty giữa ông Nguyễn Đức Quang và Ông Trần Anh Tuấn.

- Hội đồng quản trị cũng đã họp thống nhất đề cử ông Nguyễn Đức Quang giữ trọng trách CT HĐQT và đề cử ông Trần Tuyên Đức là Phó CT HĐQT.
- Một số chức danh thuộc ban TGD cũng đã thay đổi trong năm: bà Mai Thị Thúy Mai, các ông Trần Tuyên Đức, Đỗ Văn Hào, Trần Anh Dũng và Võ Đình Bảo Quốc thôi giữ chức danh Phó TGD, các ông Hoàng Hải Thịnh, Lê Hồng Phong được bổ nhiệm làm P. TGD.
- Bà Hồ Thị Hồng Hạnh được bổ nhiệm làm kế toán trưởng thay ông Hà Thế Thập.

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

Trong năm 2007, Công ty đã thông qua và hoạt động theo Điều lệ mới, phù hợp với Điều lệ mẫu do Bộ TC và UBCK NN ban hành.

Vốn Điều lệ của công ty được nâng từ 18 tỷ lên 80 tỷ, vốn thực góp được nâng từ 18 tỷ lên ~37.6 tỷ, Vốn chủ sở hữu được nâng từ 18 tỷ lên ~ 45 tỷ.

Tổng số cổ đông của công ty được nâng lên thành 207 cổ đông tính đến 31/12/2007. Công ty trở thành công ty Đại chúng theo quy định của pháp luật và đã đăng ký với UBCK NN theo qui định của pháp luật.

#### **Thay đổi về Định hướng phát triển dài hạn**

Cuối năm 2007, HĐQT Công ty đã thông qua Định hướng phát triển, Tầm nhìn và Sứ mệnh mới phù hợp với giai đoạn phát triển mới của công ty và thể hiện rõ ràng hơn định hướng phát triển cho toàn Tổng công ty.

#### **4. Triển vọng và kế hoạch trong tương lai**

HĐQT đánh giá về diễn biến không thuận lợi của TTCK và các diễn biến tài chính không thuận lợi của thị trường (lạm phát, lãi suất ngân hàng tăng cao) chắc chắn sẽ tác động đến Công ty trong năm 2008. Tuy nhiên HĐQT vẫn kỳ vọng vào kế hoạch tăng trưởng đầy tham vọng của Tổng công ty do TGD đề trình trong năm tài chính 2008.

Việc thông qua Định hướng phát triển dài hạn mới và tái cơ cấu hoạt động của HĐQT sẽ giúp định hướng các hoạt động của Tổng công ty theo đúng lộ trình phát triển nhanh và bền vững.

HĐQT cũng đề ra kế hoạch phân công các tiểu ban và từng vai trò cá nhân của các thành viên HĐQT để hỗ trợ Ban tổng giám đốc, đóng góp nguồn lực vào các công ty thành viên các công ty tham gia góp vốn để các công ty có thể hoạt động hiệu quả qua cơ chế trực tiếp điều hành/giám sát qua vai trò đại diện vốn.

Cùng với vai trò tư vấn của SSI, HĐQT đặt quyết tâm trong năm 2008 lựa chọn thành công đối tác chiến lược theo các tiêu chí đã đề ra của HĐQT và thực hiện thành công các mục tiêu, kế hoạch năm 2008 của HĐQT và TGD.

### **III. BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC**

#### **1. Báo cáo tình hình tài chính**

##### **Tình hình tài chính thời điểm 31/12/2007**

		Tỷ lệ
<b>Tổng tài sản:</b>	<b>VND 138.185.887.208</b>	<b>100,00%</b>
• Nợ phải trả:	VND 87.912.585.996	63,62 %
• Vốn chủ sở hữu:	VND 50.273.301.212	36,38 %

#### **2. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh:**

• Tổng doanh thu:	VND 216.671.855.161
• Tổng chi phí:	VND 211.086.514.662
• Lãi trước thuế:	VND 5.585.340.499

- Thuế dự kiến nộp: VND 1.596.564.511
- Lãi sau thuế: VND 3.988.775.988

### 3. Những tiến bộ công ty đã đạt được

- Công ty đã thể hiện sự quan tâm chăm sóc đời sống tinh thần và vật chất của nhân viên qua các hành động hỗ trợ cụ thể: tăng lương, tăng phụ cấp ăn trưa, xem xét lại quy chế thưởng công bằng hơn và tốt hơn, cho nhân viên nghỉ ngày thứ bảy nhưng vẫn đảm bảo được tiến độ và hiệu quả công việc ..v..v...
- Có định hướng và xác định mục tiêu rõ ràng cho công ty và các phòng ban dựa trên mục tiêu của công ty.
- Công ty đã phát triển từ một công ty chuyên về tích hợp hệ thống thành tổng công ty hoạt động nhiều lĩnh vực trong ngành công nghiệp công nghệ thông tin.
- Doanh số tăng trưởng mạnh mà công ty vẫn đảm bảo được sự ổn định trong hoạt động.
- Tạo điều kiện cho nhân viên phát triển tính chuyên nghiệp trong công việc của mình, sát cánh cùng với lãnh đạo công ty lên kế hoạch, thực hiện và kiểm tra công việc sâu sát hơn và giải quyết các khâu tồn đọng một cách nhanh chóng và hiệu quả.
- Cắt giảm và giám sát chặt chẽ ngân sách của toàn công ty thông qua việc quản lý ngân sách của các bộ phận dựa trên ý thức của nhân viên.
- Tập trung quản lý các dự án tốt hơn.
- Cơ cấu tổ chức tốt hơn, tạo điều kiện cho các bộ phận hoạt động và phát triển tính chuyên nghiệp hóa cao hơn.
- Chính sửa và bổ sung các quy trình, quy định, điều lệ và quy chế của công ty theo cơ cấu tổ chức mới, đảm bảo các hoạt động của công ty có quy cũ và tổ chức hơn.
- Đã từng bước nâng cao chất lượng tuyển dụng và đào tạo nhân sự, chuyên nghiệp hóa đội ngũ trong quý 1, cụ thể ở các bộ phận hành chính, nhân sự, kỹ thuật, quản lý dự án và quản lý chất lượng.

## IV. BÁO CÁO TÀI CHÍNH

*Báo cáo tài chính tóm tắt dưới đây là Báo cáo tài chính hợp nhất, chưa được kiểm toán xác nhận. Tại thời điểm HĐQT thông qua Báo cáo thường niên này, công ty kiểm toán DTL chưa thể cung cấp Thư kiểm toán cuối cùng cho Báo cáo tài chính hợp nhất này do chưa đủ thời gian xem xét. Tuy nhiên, Báo cáo tài chính riêng của ba công ty nằm trong báo cáo hợp nhất này là: Công ty Cổ phần Công nghệ Sao Bắc Đẩu, Công ty VCN và Công ty Netpro đã được công ty kiểm toán DTL xác nhận và cấp Thư kiểm toán.*

*HĐQT dự kiến Thư kiểm toán của công ty DTL cho Báo cáo tài chính hợp nhất sẽ được cung cấp trước ngày 12/4/2008 là ngày dự kiến tổ chức ĐHCĐ năm 2008. Khi đó (hoặc bất cứ thời điểm nào Thư kiểm toán được cấp), Báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán sẽ được kèm theo Báo cáo thường niên này.*

## BÁO CÁO TÀI CHÍNH TÓM TẮT

Năm 2007

### 1. BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Đơn vị tính : Đồng

STT	NỘI DUNG	MÃ SỐ	THUYẾT MINH	SỐ CUỐI NĂM
<b>I</b>	<b>Tài sản ngắn hạn (100 = 110+130+140+150)</b>	<b>100</b>		<b>106,682,731,809</b>
1	Tiền và các khoản tương đương tiền	110		6,785,435,579
2	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120	V.02	
3	Các khoản phải thu ngắn hạn	130		53,750,032,976
4	Hàng tồn kho	140		39,365,073,506
5	Tài sản ngắn hạn khác	150		6,782,189,748
<b>II</b>	<b>Tài sản dài hạn (200 = 211+227+230+250+260)</b>	<b>200</b>		<b>31,503,155,399</b>
1	Các khoản phải thu dài hạn	210		
2	Tài sản cố định	220		19,372,780,422
	- Tài sản cố định hữu hình	221	V.08	7,353,795,188
	- Tài sản cố định thuê tài chính	224	V.09	
	- Tài sản cố định vô hình	227	V.10	11,963,760,511
	- Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230	V.11	55,224,723
3	Bất động sản đầu tư	240	V.12	
4	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	250		11,498,420,000
5	Tài sản dài hạn khác	260		631,954,977
<b>III</b>	<b>Tổng cộng tài sản (270 = 100+200)</b>	<b>270</b>		<b>138,185,887,208</b>
<b>IV</b>	<b>Nợ phải trả (300 = 310+330)</b>	<b>300</b>		<b>87,912,585,996</b>
1	Nợ ngắn hạn	310		81,227,400,811
2	Nợ dài hạn	330		6,685,185,185
<b>V</b>	<b>Nguồn vốn chủ sở hữu (400 = 411+412+417+420+430)</b>	<b>400</b>		<b>50,273,301,212</b>
1	Vốn chủ sở hữu	410	V.22	50,158,151,574
	- Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411		37,563,790,000
	- Thặng dư vốn cổ phần	412		7,960,553,900
	- Vốn khác của chủ sở hữu	413		0
	- Cổ phiếu quỹ	414		0
	- Chênh lệch đánh giá lại tài sản	415		0
	- Chênh lệch tỷ giá hối đoái	416		0
	- Các quỹ	417		443,298,105

	- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420		4,190,509,569
	- Nguồn vốn đầu tư XDCB	421		0
2	Nguồn kinh phí và quỹ khác	430		0
	- Quỹ khen thưởng, phúc lợi	431		0
	- Nguồn kinh phí	432	22	0
3	Lợi ích của cổ đông thiểu số	500		115,149,638
<b>VI</b>	<b>Tổng cộng nguồn vốn (430 = 300+400)</b>	<b>440</b>		<b>138,185,887,208</b>

## 2. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

Đơn vị tính : Đồng

STT	CHỈ TIÊU	MÃ SỐ	NĂM NAY
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	216,673,462,361
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	02	1,607,200
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10	216,671,855,161
4	Giá vốn hàng bán	11	175,408,868,467
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20	41,262,986,694
6	Doanh thu hoạt động tài chính	21	317,238,943
7	Chi phí tài chính	22	4,655,638,939
8	Chi phí bán hàng	24	15,648,601,806
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	15,737,761,116
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30	5,538,223,776
11	Thu nhập khác	31	4,086,174,016
12	Chi phí khác	32	4,039,057,293
13	Lợi nhuận khác	40	47,116,723
14	Tổng lợi nhuận trước thuế	50	5,585,340,499
15	Phần lợi nhuận hoặc lỗ trong công ty liên kết, liên doanh		-
16	Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	1,596,564,511
17	Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52	-
18	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60	3,988,775,988
19	Lợi ích của cổ đông thiểu số		5,149,638
20	Lợi nhuận sau thuế của cổ đông của công ty mẹ		3,983,626,350
21	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	1,530

### 3. CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH CƠ BẢN

STT	CHỈ TIÊU	Đơn vị tính	Năm 2007
<b>1</b>	<b>Cơ cấu tài sản</b>		
	- Tài sản dài hạn/Tổng tài sản	%	22.80
	- Tài sản ngắn hạn/Tổng tài sản		77.20
<b>2</b>	<b>Cơ cấu nguồn vốn</b>		
	- Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn	%	63.70
	- Nguồn vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn		36.30
<b>3</b>	<b>Khả năng thanh toán</b>		
	- Khả năng thanh toán nhanh	Lần	0.83
	- Khả năng thanh toán hiện hành		1.31
<b>4</b>	<b>Tỷ suất lợi nhuận</b>		
	- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	2.88
	- Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/Tổng tài sản		4.04
	- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần		1.84
	- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Nguồn vốn chủ sở hữu		10.74

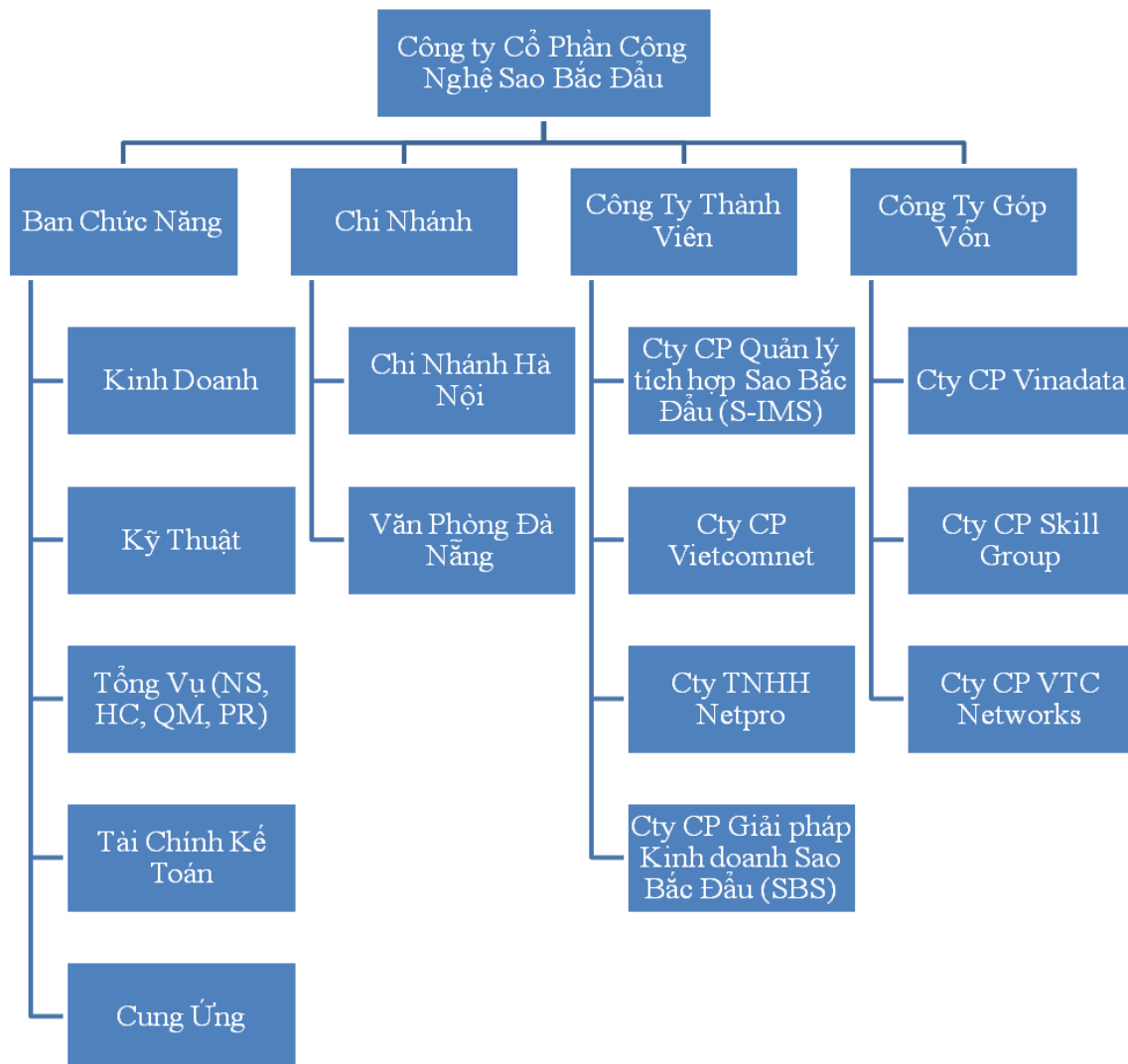
### V. CÁC TỔ CHỨC VÀ CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN

Công ty kiểm toán DTL – Thành viên của Horwath International được Hội đồng quản trị Công ty phê duyệt thực hiện kiểm toán các Báo cáo tài chính của Công ty cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2007. Chi tiết:

- Tên công ty: CÔNG TY KIỂM TOÁN DTL
- Người đại diện pháp luật: ĐẶNG XUÂN CẢNH
- Chức danh: Tổng giám đốc
- Địa chỉ: Lầu 5, Tòa nhà Sài Gòn 3, 140 Nguyễn Văn Thủ, Quận 1, Tp. HCM
- Điện thoại: (84) 8 827 5026
- Fax: (84) 8 827 5027

**VI. TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ**

**1. Sơ đồ tổ chức tổng quát tính đến 31/12/2007**



## 2. Cơ cấu quản lý của công ty tính đến 31/12/2007

### Đại hội đồng cổ đông

Theo Điều lệ mới được thông qua năm 2007, Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất quyết định mọi vấn đề quan trọng của Công ty theo Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty. ĐHCĐ là cơ quan thông qua chủ trương chính sách đầu tư dài hạn trong việc phát triển Công ty, quyết định cơ cấu vốn, bầu ra HĐQT để điều hành sản xuất kinh doanh và bầu ra BKS để giúp HĐQT và ĐHCĐ kiểm soát hoạt động của Công ty.

### Hội đồng quản trị

Là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan tới mục đích và quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền ĐHCĐ quyết định. Hội đồng quản trị xây dựng định hướng, chính sách tồn tại và phát triển để thực hiện các quyết định của ĐHCĐ thông qua việc hoạch định chính sách, ra nghị quyết hành động cho từng thời điểm phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty.

Hiện HĐQT có 7 thành viên, gồm một chủ tịch và 6 thành viên:

- Ông Nguyễn Đức Quang (Chủ tịch HĐQT)
- Ông Trần Tuyên Đức (Phó Chủ tịch HĐQT)
- Ông Trần Anh Tuấn (TGD – TV HĐQT)
- Ông Đỗ Văn Hào (TV HĐQT)
- Ông Đặng Nam Sơn (TV HĐQT)
- Ông Hoàng Hải Thịnh (TV HĐQT)
- Ông Lê Hồng Phong (TV HĐQT)

### Ban Kiểm soát

Do ĐHCĐ bầu, thay mặt cổ đông kiểm soát mọi hoạt động kinh doanh, quản trị và điều hành của Công ty. Hiện BKS gồm 1 trưởng BKS và 2 thành viên BKS:

- Bà Mai Thị Thúy Mai (Trưởng BKS)
- Ông Phạm Mạnh Hùng (TV BKS)
- Bà Hoàng Thị Tú Anh (TV BKS)

### TGD và Ban TGD

Tổng Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm, bãi nhiệm, là người đại diện theo pháp luật của Công ty, chịu trách nhiệm trước HĐQT, quyết định tất cả các vấn đề liên quan đến hoạt động hàng ngày của Công ty.

Các P. TGD: giúp việc cho TGD theo từng lĩnh vực được phân công. Số lượng và lĩnh vực phụ trách của các P. TGD do TGD đề nghị HĐQT bổ nhiệm và phê duyệt.

Ban TGD hiện nay bao gồm:

- Tổng giám đốc: Ông Trần Anh Tuấn
- Phó Tổng giám đốc thứ nhất: Ông Hoàng Hải Thịnh
- Phó Tổng giám đốc kinh doanh: Ông Lê Hồng Phong
- Phó Tổng giám đốc tổng vụ: Ông Võ Hùng Anh (bổ nhiệm đầu năm 2008)



## Kế toán trưởng

Kế toán trưởng của công ty do HĐQT bổ nhiệm năm 2007, là Bà Hồ Thị Hồng Hạnh. Từ năm 2004 đến năm 2006, Kế toán trưởng là Ông Hà Thế Thập, hiện là GD Tài chính.

### 3. Chức năng các bộ phận theo SDTC chung

#### 1. Chức năng của bộ phận nhân sự-đào tạo

- Là đơn vị quản trị nguồn nhân lực trong Công ty có chức năng hoạch định, phân tích và xây dựng chiến lược duy trì nguồn nhân lực sẵn có và phát triển nguồn nhân lực mới nhằm đáp ứng các nhu cầu nhân sự phù hợp với kế hoạch và chiến lược kinh doanh của Công ty;
- Xây dựng các chính sách nhân sự phù hợp với đặc điểm kinh doanh, và đúng với qui định của pháp luật góp phần tạo dựng một môi trường làm việc cạnh tranh;
- Quản lý đào tạo, và đánh giá hiệu quả hoạt động toàn công ty.

#### 2. Chức năng của bộ phận Marketing

- Là đơn vị xây dựng chiến lược quảng bá sản phẩm dịch vụ, kế hoạch phát triển và quảng bá thương hiệu công ty;
- Phối hợp với các đối tác triển khai các hoạt động quảng bá sản phẩm, giải pháp và dịch vụ của công ty cho cộng đồng doanh nghiệp;
- Thống kê và phân tích đánh giá chỉ tiêu khách hàng nhằm đưa ra các chính sách bán hàng và chiến lược phát triển khách hàng và doanh số hợp lý.

#### 3. Chức năng của bộ phận quản trị chất lượng

- Là đơn vị quản trị hệ thống qui trình quản lý chất lượng ISO 9000:2000; bộ phận này đảm bảo toàn bộ công ty hoạt động theo đúng quy trình của hệ thống quản trị Chất lượng;
- Kiểm soát chặt chẽ, phối hợp với các bộ phận khác trong việc đảm bảo chất lượng hàng hóa và dịch vụ cung cấp cho khách hàng.

#### 4. Chức năng của các bộ phận kinh doanh (các BU – Business Unit)

- Xây dựng kế hoạch và chiến lược phát triển hoạt động kinh doanh của công ty;
- Phối hợp với Product Director nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới của công ty;
- Tìm kiếm phát triển và xây dựng mới quan hệ tốt với khách hàng;
- Trực tiếp tìm kiếm và tiếp xúc cũng như cung cấp sản phẩm dịch vụ cho khách hàng;
- Phối hợp với các BU khác trong các dự án có liên quan đến sản phẩm và dịch vụ của công ty.

#### 5. Chức năng của bộ phận kinh doanh dịch vụ (SU – System Unit)

- Xây dựng kế hoạch và chiến lược phát triển hoạt động kinh doanh của công ty trong lĩnh vực kỹ thuật hệ thống và dịch vụ kỹ thuật;
- Phối hợp với Product Director nghiên cứu và phát triển sản phẩm dịch vụ mới của công ty;
- Tìm kiếm phát triển và xây dựng mối quan hệ tốt với khách hàng trong lĩnh vực kỹ thuật hệ thống và dịch vụ kỹ thuật;
- Trực tiếp tìm kiếm và tiếp xúc cũng như cung cấp sản phẩm dịch vụ kỹ thuật cho khách hàng;
- Phối hợp hỗ trợ các BU khác trong các dự án có liên quan đến dịch vụ kỹ thuật.

#### 6. Chức năng – nhiệm vụ của bộ phận phát triển sản phẩm

- Xây dựng chiến lược phát triển sản phẩm và phát triển đối tác cho toàn bộ Tổng công ty, phù hợp với sự phát triển của công nghệ và sự phát triển của thị trường công nghệ thông tin Việt Nam cũng như khu vực;

- Xác định danh mục sản phẩm kinh doanh cho toàn Tổng công ty cũng như cho từng công ty thành viên. Phối hợp với các bộ phận khác trong Tổng công ty cũng như các công ty thành viên, tiến hành phân bổ doanh số trên từng chủng loại sản phẩm.

#### **7. Chức năng – nhiệm vụ của bộ phận phát triển kinh doanh**

- Xây dựng chiến lược mở rộng lĩnh vực kinh doanh căn cứ vào sự phát triển của thị trường, của công nghệ trong lĩnh vực truyền thông và khả năng quản lý của Tổng công ty nhằm mục đích góp phần vào việc mở rộng quy mô kinh doanh của Tổng công ty;
- Xây dựng và quản lý các dự án trong giai đoạn đầu tư bao gồm: lập nghiên cứu khả thi, xây dựng kế hoạch kinh doanh, kế hoạch vốn và trực tiếp quản lý dự án cho tới khi dự án đi vào kinh doanh.

#### **8. Chức năng của bộ phận IT Infrastructure**

- Xây dựng, duy trì, cải tiến các quy trình-chính sách liên quan đến hệ thống thông tin (HTTT) của Công ty;
- Phụ trách đào tạo và hỗ trợ End-Users trong việc sử dụng HTTT (bao gồm HT mạng, thư điện tử, các chương trình ứng dụng khác và CSDL) của công ty;
- Quản trị Hệ thống Mạng, các Ứng dụng trên mạng và Hệ thống Cơ sở dữ liệu của công ty, bao gồm:
  - 1) Phần cứng vật lý (Máy trạm, máy chủ, cáp mạng và điện thoại, switch, routers, firewall, modem, các đường truyền vào ra, UPS, tổng đài và điện thoại lẻ, ác quy điện, phòng máy chủ),
  - 2) Phần cứng logics (sơ đồ kết nối, phân chia lớp kết nối, thẩm quyền kết nối, bảo mật chống xâm nhập,...),
  - 3) Các hệ điều hành công ty sử dụng; Phần ứng dụng và CSDL (file sharing, mail, RAS, VPN, Securities, Call centers, ERP, Heat, CSDL,...).
- Xây dựng kế hoạch quản trị nhằm đảm bảo tính an toàn và tính ổn định của HTTT;
- Lập các Backup & Disaster Plan cho toàn HTTT.

#### **9. Chức năng của bộ phận mua hàng – xuất nhập khẩu**

- Là đơn vị thực hiện việc mua hàng hóa và dịch vụ từ các nhà cung cấp và các hãng sản xuất để triển khai các hợp đồng ký với khách hàng;
- Thực hiện việc vận chuyển, xuất nhập khẩu hàng hóa khi cần;
- Quản lý kho bãi và toàn bộ hàng hóa của công ty trong quá trình triển khai hợp đồng với khách hàng.

#### **10. Chức năng của trung tâm hỗ trợ khách hàng – bảo hành sản phẩm**

- Là đơn vị thực hiện việc nhận và xử lý các yêu cầu của khách hàng liên quan đến bảo hành hàng hóa, hỗ trợ kỹ thuật sau bán hàng;
- Liên hệ trực tiếp với các nhà cung cấp (thầu phụ) hoặc các hãng sản xuất để thực hiện cam kết với khách hàng nếu cần.

#### **11. Chức năng phòng kế toán tài chính**

- Là đơn vị quản lý toàn bộ các vấn đề liên quan đến tài chính trong công ty, lập các chiến lược phát triển nguồn vốn. Đảm bảo nguồn vốn cho tất cả các hoạt động của công ty và hỗ trợ nguồn vốn cho các công ty thành viên (những công ty SBD nắm cổ phần chi phối);
- Phân tích hiệu quả sử dụng vốn trong tất cả các lĩnh vực hoạt động (bao gồm cả lĩnh vực đầu tư và hoạt động của các đơn vị thành viên). Quản lý cổ phiếu, phân tích thị trường vốn.

Chúng tôi, những người ký tên dưới đây, xác nhận rằng các thông tin được cung cấp trong bản báo cáo thường niên này đã thể hiện ở mức độ chính xác và đầy đủ nhất theo nhận định của chúng tôi, về tình hình hoạt động một cách toàn diện trong năm 2007 của Công ty Cổ phần Công nghệ Sao Bắc Đẩu./.

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 9 tháng 4 năm 2008.

**Thay mặt HĐQT**

**Chủ tịch HĐQT**

**Tổng Giám Đốc**

*(đã ký)*

**Nguyễn Đức Quang**

*(đã ký)*

**Trần Anh Tuấn**