

BÁO CÁO TH NG NIÊN

N m 2008

Tên t ch c phát hành/niêm y t: Công ty C ph n Vi n thông Th ng Long (“Công ty”)

a ch : thôn La D ng – xã D ng N i – Hà ông – Hà N i.

i n tho i: 04 3787 1654

Fax: 04 3787 1652

Mã ch ng khoán: TLC

I. L CH S HO T NG C A CÔNG TY:

1. Nh ng s ki n quan tr ng

- Ngày thành l p: ngày 18 tháng 03 n m 2004 theo Gi y phép kinh doanh s 030300149 do S K ho ch và u t Hà Tây c p.

- Niêm y t trên sàn giao d ch vào ngày 28/12/2006, Gi y Ch ng nh n ng ký giao d ch s 72/TTGDHN/ KKD.

2. Quá trình phát tri n

Công ty c ph n Vi n thông Th ng long ã c thành l p ngày 18/3/2004. Công ty có tr s và nhà máy t t i: D ng N i, Hà ông, Hà Tây (nay là Hà N i); v n i u l ban u là 20 t ng, trong ó Sacom góp 6 t ng (30% v n i u l) v i công su t dây chuy n s n xu t cấp vi n thông t 240.000 km ôi dây/n m.

Giai o n u th tr ng tiêu th đ ki n c a Công ty là các b u i n t nh thành và các công ty vi n thông ngoài ngành b u i n thi công các m ng cáp i n tho i n i h t thu c phía B c (t Hà T nh tr ra).

Nh m m c tiêu m r ng quy mô s n xu t kinh doanh và phát tri n s n ph m m i, tháng 6 n m 2006, Công ty ã t ng v n i u l t 20 t lên 26 t nâng công su t lên 350.000 km ôi dây và theo à t ng tr ng, ã t m c 570.000 km ôi dây vào n m 2007 Công ty ã t ng m c v n i u l lên 100 t vào ngày 27/10/2006.

Cu i n m 2006, do nhu c u cấp ng gi m sút, Công ty ã có chi n l c a d ng hóa s n ph m nh m duy trì s phát tri n c a Công ty. N m 2007, ng nh a ã có m t trên th tr ng n cu i n m 2008, m t s s n ph m m i áp ng nhu c u cao c a th tr ng ã xu t h i n nh cấp i n l c, cấp s i quang. Công ty ti p t c u t , nâng cao n ng su t và ch t l ng c a các dây chuy n ang c th tr ng u chu ng.

II. BÁO CÁO CẢNH I ỜNG QUẢN TRỊ :

1. Quá trình thực hiện XDCB đến hoàn thành đi vào hoạt động

Do thị trường cấp công viên thông báo thu hẹp, kết quả sản xuất kinh doanh của Phân xưởng ngành nhà cửa thất vọng nên vì vậy nhanh tiến thực hiện đã đơn giản hóa sản phẩm là vô cùng cấp thiết. Đến cuối năm 2008, 02 dây chuyền sản xuất cấp đi lên cấp sản phẩm đã đến hoàn thành đi vào sản xuất tạo ra những sản phẩm có chất lượng đáp ứng nhu cầu thị trường. Các phân xưởng trên đi vào hoạt động sẽ làm tăng doanh thu và lợi nhuận cho Công ty.

2. Tình hình thực hiện so với kế hoạch

+ Lợi nhuận theo kế hoạch: 7.580 triệu đồng

+ Kết quả thực hiện: (52.519) triệu đồng

- Thực hiện giảm so với kế hoạch: $(52.519) - 7.580 = (60.099)$ triệu đồng, tỷ lệ (793) %

Chỉ tiêu lợi nhuận giảm mạnh do nhu cầu doanh thu của Công ty giảm mạnh; giá NVL tăng cao; quá trình thực hiện hoàn thành kéo theo các chi phí tiêu hao, nhân công tăng ...

3. Những thay đổi chủ yếu trong năm

Trong năm qua, Công ty tiếp tục thực hiện những nhiệm vụ sản phẩm đáp ứng nhu cầu cao của thị trường là sản phẩm cấp sản phẩm và cấp đi lên. Dây chuyền sản xuất ngành hoạt động cơ bản, những nhiệm vụ cuối năm đã tăng ngành hoạt động do thị trường cấp công viên thông báo thu hẹp. Hoạt động sản xuất kinh doanh không có hiệu quả.

III. BÁO CÁO CÁI BAN GIÁM ĐỐC

1. Báo cáo tình hình tài chính

Kết quả thực hiện kế hoạch SXKD năm 2008.

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2007	Năm 2008			% thực hiện 2008/2007
			Kế hoạch	Thực hiện	% thực hiện / kế hoạch	
1	Tổng doanh thu	177.771	174.900	134.203	77	76
2	Lợi nhuận trước thuế	8.378	11.720	(52.519)		
3	Lợi nhuận sau thuế Công ty nhận	6.919	7.580	(52.519)		
4	Các (%)	6	6			

M t s ch tiêu tài chính ch y u ánh giá tình hình SXKD n m 2008

TT	Chi tiêu	n v	N m 2007	N m 2008
1	C c u tài s n			
	- Tài s n ng n h n/T ng tài s n	%	74,92	33,29
	- Tài s n dài h n/T ng tài s n	%	25,08	66,71
2	C c u ngu n v n			
	- N ph i tr /T ng ngu n v n	%	34,27	23,88
	- Ngu n v n ch s h u/T ng ngu n v n	%	65,73	76,12
3	Kh n ng thanh toán			
	- Kh n ng thanh toán nhanh	l n	0,06	0,05
	- Kh n ng thanh toán hi n hành	l n	2,19	7,27
4	T su t l i nhu n			
	- T su t l i nhu n sau thu /T ng tài s n	%	1,97	(25,78)
	- T su t l i nhu n sau thu /Doanh thu thu n	%	3,89	(39,13)
	- T su t l i nhu n sau thu /Ngu n v n ch s h u	%	3,00	(33,86)

2. Báo cáo k t qu s n xu t kinh doanh

Trong n m 2008, các ch tiêu tài chính c a Công ty gi m sút c bi t là k t qu kinh doanh l nghiêm tr ng là do m t s các nguyên nhân sau:

Các nguyên nhân khách quan:

- ✓ Do kh ng ho ng kinh t , nhu c u th tr ng gi m.
- ✓ Th tr ng c nh tranh ngày càng kh c li t, các i th c nh tranh u t nâng cao công su t, á d ng hóa s n ph m h giá thành.
- ✓ Thi u v n ph c v S n xu t kinh doanh.
- ✓ S n ph m thay th : nhu c u v cấp ng v n là s n ph m truy n th ng c a Công ty b s t gi m m nh m .
- ✓ Chi phí u vào bi n ng l n.

Các nguyên nhân ch quan:

- ✓ Dây chuy n u t ch m hoàn thành, công su t s n xu t th p d n t i các chi phí phát sinh kèm theo l n.
- ✓ Các chi phí s n xu t v t nh m c l n, dây chuy n ho t ng kém n nh, ph ph m nhi u gây th t thoát lãng phí l n v chi phí nhân công, nguyên v t li u...

✓ nh h ng t k ho ch c a n m các tr c: Mua nguyên v t li u u vào ch a phù h p kh n ng s n xu t, tiêu th s n ph m, tình hình tài chính; ây là m t y u t gây nhi u khó kh n cho Công ty trong th i gian qua: nguyên v t li u mua vào v i giá cao, l ãng t n kho r t l n, m t s NVL c thù r t khó tiêu th (do thành ph m không có u ra), ph i ch u chi phí lãi ph t tr ch m l n.

3. Nh ng tí n b Công ty t c

Trong n m qua, tuy g p r t nhi u nh ng khó kh n nh ng Công ty ã có nh ng sách l c quan tr ng đ n v t qua và a Công ty tr l i úng v th c a mình:

- ♦ Công ty ã và ang c i cách b máy qu n lý, thay i nhân s c p cao, đ n hoàn thi n các phòng ban ch c n ng nh m sàng l c cán b , tinh gi m biên ch t ó nâng cao hi u qu ho t ng.

- ♦ Xây đ ng k ho ch s n xu t kinh doanh, chính sách - k ho ch tài chính b c u có hi u qu , phù h p v i n g l c c a Công ty.

- ♦ Đ n n nh s n xu t, nâng cao công su t i ôi ch t l ãng s n ph m, h giá thành các dây chuy n có s n ph m áp ng nhu c u dài h n c a th tr ng c bi t là dây chuy n cấp s i quang, cấp i n.

- ♦ a đ ng hóa các kênh phân ph i s n ph m: bên c nh vi c y m nh tiêu th s n ph m v i các khách hàng truy n th ng, Công ty ang xây đ ng c các kênh phân ph i phù h p v i t ng dòng s n ph m: thông qua Công ty th ãng m i, các i lý, c a hàng...

4. K ho ch phát tri n trong t ãng l i

M c dù g p r t nhi u khó kh n trong b i c nh n n kinh t hi n t i, nh ng Ban Giám c Công ty ã ho ch nh chi n l c phát tri n phù h p t o c h i phát tri n m i cho Công ty, c th :

Công ty ang tí p t c u t nâng cao công su t, ch t l ãng s n ph m c a O2 phân x ng cấp i n và cấp s i quang ang là nh ng s n ph m có tính c nh tranh cao, áp ng yêu c u ngày càng kh t khe c a th tr ng.

Công ty a đ ng hóa các kênh phân ph i s n ph m, nh m t ng doanh thu – l i nhu n.

IV. K HO CH S N XU T KINH DOANH N M 2009

1. Nh ng thu n l i và khó kh n trong vi c th c hi n k ho ch s n xu t kinh doanh n m 2009

1.1. Thu n l i:

- Công ty ã t o c th ãng hi u t t trên th tr ng cấp vi n thông

- Tì m n ng u t xây đ ng c s h t ng t i Vi t Nam còn r t l n t o c h i cho Th ng Long tham gia cung c p các s n ph m cho các công trình xây đ ng dân đ ng, i n l c và vi n thông.

- Công ty đã hoàn thành việc xây dựng nhà xưởng, văn phòng làm việc. Hệ thống máy móc các dây chuyền công nghệ, hiện nay các công nhân.

1.2. Khó khăn:

- Tỷ lệ CBCNV trong Công ty chưa đạt, chưa cùng nhau nỗ lực phấn đấu, tháo gỡ khó khăn thách thức hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch năm.

- Kỹ thuật sản xuất chưa đồng đều, phụ thuộc nhiều vào nhân công sản xuất chưa đồng đều về mặt kỹ thuật xây dựng hệ thống cáp quang, cáp internet, dây dẫn dân dụng...

- Hệ thống dây chuyền cáp quang chưa hoàn thành (dây chuyền bọc vỏ), hệ thống khuôn mẫu chưa đầy đủ không đồng đều. Tháng 5/2009 mới sản phẩm mini cáp 4FO, 6FO, 16FO, 36FO, 48FO, dây thuê bao... mới chỉ thử và thử nghiệm thử nghiệm, các sản phẩm mini cáp internet, dây dẫn dân dụng tháng 6/2009 mới bắt đầu thử nghiệm...

- Vấn đề nguồn vốn cho sản xuất kinh doanh còn thiếu trầm trọng và chưa có nguồn. Vì các tài sản công ty vay và vốn ngoại tệ gặp rủi ro khó khăn. Nhu cầu Công ty phải đăng ký hàng, đăng ký sản xuất do thị trường mua và bán.

- Chưa hình thành được các cấu trúc công nghệ kinh tế thị trường để nâng cao năng lực cạnh tranh kinh tế Việt Nam, ươm tạo thu hút, giảm phát cùng với giá cả các vật tư chính như nhôm, nhựa, dây... luôn bị biến động giá cả và khó khăn về mặt công nghệ SXKD của Công ty.

- Tỷ giá USD diễn biến phức tạp theo chiều hướng tăng dẫn tới tăng chi phí tài chính, giảm khả năng cạnh tranh.

2. Chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2009

2.1. Cấp công nghệ thông tin:

Cùng với hình thành các cấu trúc công nghệ kinh tế, năm 2009 thị trường cấp công nghệ thông tin thu hút đáng kể do ngành viễn thông chuyển từ cấp công nghệ sang sản phẩm cáp quang do có tính năng truyền thông tin vượt trội.

Do thị trường thu hút và cạnh tranh gay gắt, Công ty phải ưu tiên nâng cao chất lượng và mở rộng thị trường với các khách hàng mới và tìm kiếm ngành FPT, G.Tel, CMC,... cùng với công tác tiếp thị bán hàng, ưu tiên bán các sản phẩm mới nhất các năm trước nhằm thu hút vốn.

Các sản phẩm mới nhất các năm trước chủ yếu là cáp lõi 200x2x0.5 và cáp 0.4. Các loại cáp này nhu cầu thị trường rất ít, kế hoạch Công ty sản xuất, tách cáp lõi bọc thành các cáp nhỏ đáp ứng nhu cầu thị trường. Vì vậy lý do cấp sản phẩm mới nhất thị trường và vật tư nên làm giảm khả năng cạnh tranh trên thị trường.

K ho ch s n xu t kinh doanh cáp ng n m 2009 và 2010 nh sau:

TT	Ch tiêu	n v	Th c hi n 2008	K ho ch 2009	K ho ch 2010
1	T ng s n l ng	Km ôi dây	8.473	138.000	140.000
2	T ng doanh thu	Tri u ng	13.114	41.000	41.000
3	L i nhu n tr c thu	Tri u ng	(6.879)	0	2.000

2.2. Cáp s i quang

Vi c ngành vi n thông chuy n t cáp ng sang s d ng cáp s i quang là c h i t t Công ty phát tri n kinh doanh s n ph m này. N m 2009, VNPT u t m ng FTTX, Viettel m r ng m ng trong n c và cung c p d ch v ra n c ngoài, FPT Telecom m r ng m ng ADSL sang các t nh, thành, các m ng vi n thông m i ra i nh G.tel, CMCnh v y nhu c u th tr ng cáp quang n m 2009 là r t l n.

Tháng 5/2009 m t s s n ph m m i nh cáp 4 Fo, 6 FO, 16 Fo, 36 Fo, 48 Fo, dây thuê bao... m i ch y th và th c hi n th t c h p chu n... ã làm tr kh n ng cung c p các s n ph m cho th tr ng. n cu i tháng 7/2009, dây chuy n b c v cáp quang v c b n hoàn thành vi c l p t và ch y th ; tuy nhiên, h th ng khuôn m u ch a y , k thu t s n xu t ch a n nh.

K ho ch SXKD cáp s i quang n m 2009 và n m 2010 nh sau:

TT	Ch tiêu	n v	Th c hi n 2008	K ho ch 2009	K ho ch 2010
1	T ng s n l ng	Km S i quang		30.000	76.000
2	T ng doanh thu	Tri u ng		15.000	40.000
3	L i nhu n tr c thu	Tri u ng		600	3.200

2.3. Cáp i n l c và dây i n dân d ng

M c dù b nh h ng c a cu c kh ng ho ng kinh t song nhu c u th tr ng v cáp i n l c và dây dân d ng cho các công trình u t dân d ng và i n l c v n còn r t l n. ây là s n ph m m i c a Công ty nên b c u thâm nh p vào th tr ng c nh tranh s g p r t nhi u khó kh n.

Tuy nhiên, k thu t s n xu t c a Công ty ch a th c s s n sàng, các s n ph m cáp i n, dây i n dân d ng tháng 6/2009 m i b t u ch y th . Cu i tháng 7/2009, Công ty ã a s n ph m dây i n dân d ng ra th tr ng.

K ho ch s n xu t kinh doanh cấp i n và dâ y dân d ng n m 2009 và n m 2010 nh sau:

TT	Ch tiêu	n v	Th c hi n 2008	K ho ch 2009	K ho ch 2010
1	T ng doanh thu	Tri u ng		3.000	40.000
2	L i nhu n tr c thu	Tri u ng		0	2.000

2.4. ng nh a vi n thông

Do th tr ng cấp ng vi n thông b thu h p nên nhu c u th tr ng ng nh a vi n thông b gi m sút nghiêm tr ng; hi u qu kinh doanh ng nh a không cao, nên Công ty nh h ng thu h p và t i n t i không s n xu t kinh doanh s n ph m này.

K ho ch s n xu t kinh doanh ng nh a vi n thông n m 2009 nh sau:

TT	Ch tiêu	n v	Th c hi n 2008	K ho ch 2009	K ho ch 2010
1	T ng s n l ng	Km	342	30	
2	T ng doanh thu	Tri u ng	5.745	1.000	
3	L i nhu n tr c thu	Tri u ng	(2.161)	50	

2.5. B ng t ng h p K ho ch s n xu t kinh doanh (H p nh t)

TT	Ch tiêu	n v	Th c hi n 2008	K ho ch 2009	K ho ch 2010
1	T ng doanh thu	Tri u ng	134.203	60.000	121.000
2	L i nhu n tr c thu	Tri u ng	(52.519)	600	7.200
4	L n m 2008 chuy n sang	Tri u ng	-	(51.919)	(51.919)
5	L i nhu n sau thu	Tri u ng	-	(51.919)	(44.719)

V. NH H NG PHÁT TRI N C A CÔNG TY

1. Chi n l c phát tri n:

1.1. Chi n l c s n ph m:

Chú tr ng ư t s n xu t các s n ph m áp ng nhu c u ngày càng cao c a th tr ng. Hi n t i nhu c u v cấp ng là s n ph m truy n th ng c a Công ty, s n ph m này tiêu th ch m, trong khi nhu c u hi n t i và t ng lai v cấp s i quang và cấp i n l c ang r t l n. Do

ó, trong th i gian t i Công ty s y m nh s n xu t s i cáp s i quang, cáp i n l c v à th c t ang cho th y nh ng tín hi u r t kh quan.

a d ng hóa ch ng lo i m u mã s n ph m g n li n v i ch t l ng s n ph m, giá c c nh trang ang là m c tiêu Công ty ph n u.

1.2. Chi n l c giá:

Bên c nh vi c u t vào các s n ph m có nhu c u cao, phù h p v i công ngh hi n t i, Công ty ang l l c ph n u gi m giá thành s n ph m: gi m thi u các chi phí qu n lý, ph ph m, xây d ng nh m c phù h p v i th c t .

Bên c nh vi c nâng cao ch t l ng, h giá thành s n ph m, Công ty ang ti n hành xây d ng chi n l c giá bán linh ho t phù h p v i t ng dòng s n ph m, t ng i t ng khách hàng c th .

1.3. Chi n l c phát tri n m ng l i bán hàng:

Bên c nh chi n l c v s n ph m v i giá c h p lý thì vi c phát tri n m ng l i bán hàng là m t trong nh ng m c tiêu hàng u c a Công ty nh m nâng cao doanh thu – l i nhu n và t o th ng hi u b n v ng trên th tr ng cho Công ty.

Hi n t i, i ôi v i vi c thi t l p, duy trì và nâng cao m i quan h h p tác g n bó lâu dài v i các khách hàng truy n th ng. Công ty s y m nh bán hàng thông qua các công ty th ng m i, các i lý, c a hàng...

1.4. Chi n l c qu ng cáo ti p th :

c xây d ng trên m t n n t ng v ng ch c: s n ph m ch t l ng t t, phù h p v i th tr ng v i giá c ph i ch ng s t o cho Công ty l i th r t l n trong chi n l c qu ng cáo ti p th s n ph m, phát huy ph ng châm “khách hàng là chính là nhà ti p th thông thái” Công ty s có c h i m r ng th tr ng thông qua chính nh ng khách hàng c a mình .

Ngoài ra, Công ty s s y m nh qu ng bá s n ph m thông qua các ph ng ti n thông tin i chúng, các ch ng trình t thi n, h i ch tri n lãm...nh m a s n ph m c a công ty nhanh chóng n ng i tiêu dùng.

2. K ho ch u t :

V i các s n ph m h a h n nhi u thành công và c ách giá mang l i hi u qu cao Công ty s y m nh u t nâng cao công su t dây chuy n cáp s i quang và cáp i n l c.

Bên c nh ó, Công ty s thúc y ho t ng u t liên doanh liên k t v i các i tác n c ngoài nh m m r ng th tr ng, t o ti n thu n l i phát tri n quy mô s n xu t, s phát tri n b n v ng c a Công ty.

VI. BÁO CÁO TÀI CHÍNH KI M TOÁN (Chi ti t kèm theo)

VII. B N GI I TRÌNH BÁO CÁO TÀI CHÍNH VÀ BÁO CÁO KI M TOÁN

1. Ki m toán c l p

n v ki m toán c l p: Công ty TNHH Ki m toán và nh giá Vi t Nam

Ý kiến kiểm toán kèm lập: (chi tiết đính kèm)

2. **Kiểm soát nội bộ** (Chi tiết kèm theo báo cáo của Ban kiểm soát Công ty).

VIII. CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN

Công ty Cổ phần Viễn thông Thành Long không có công ty nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối. Hiện tại Công ty là chủ sở hữu 100% vốn của Công ty TNHH Cấp Thành Long.

Nhằm đa dạng hóa sản phẩm, mở rộng và nâng cao hiệu quả hoạt động Công ty TNHH Thành Long đã ký kết hợp đồng hợp tác kinh doanh với các đối tác, cụ thể:

- Phân xưởng sản xuất nội bộ:

Công ty TNHH Cấp Thành Long góp 50% vốn

Công ty Cổ phần Nhà Sam Phú góp 50% vốn

- Phân xưởng sản xuất cấp sỉ quang:

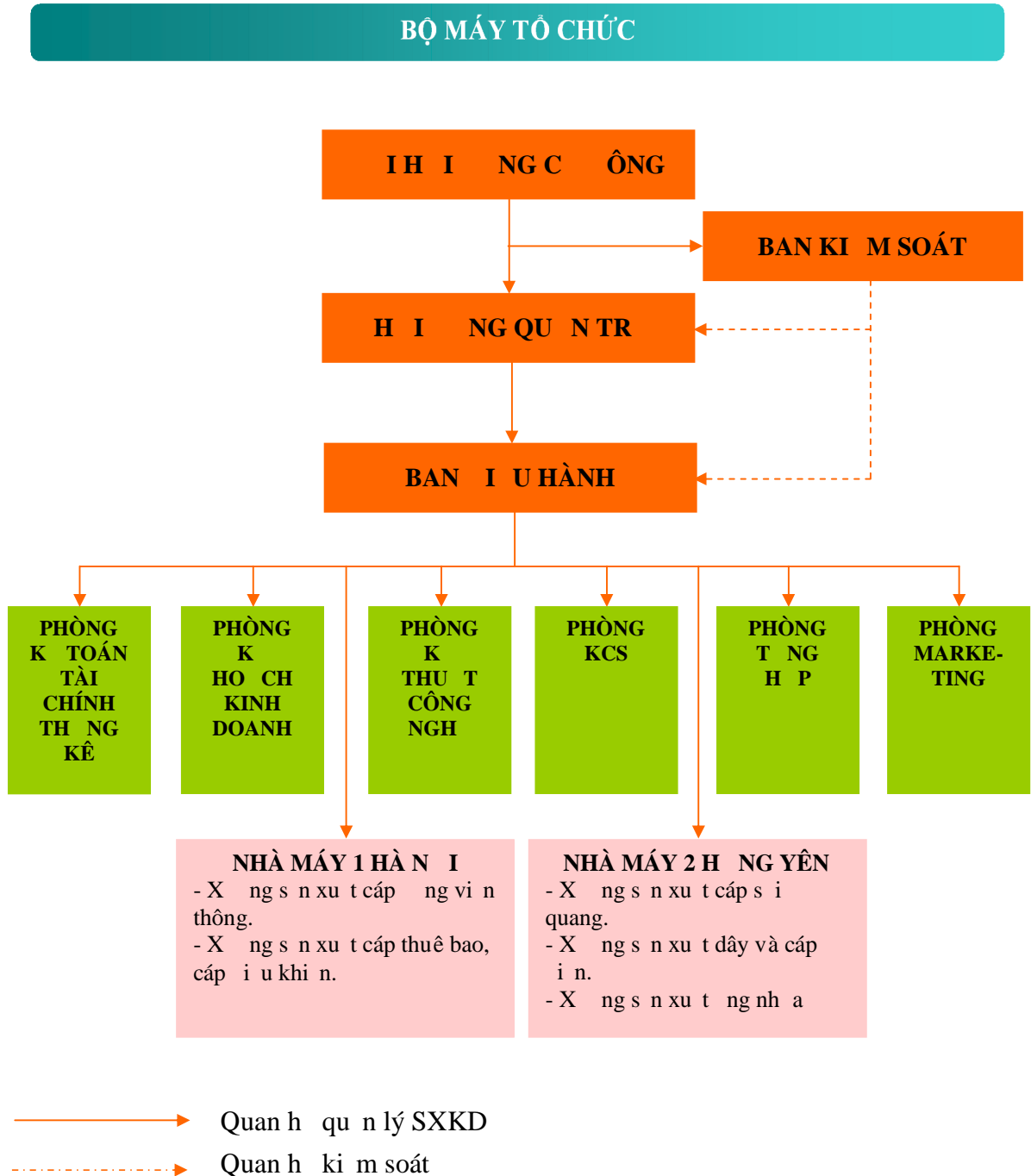
Tổng giá trị đầu tư cho dây chuyền cấp sỉ quang tính đến hết năm 2008 là: 30,668 tỷ đồng. Cụ thể như sau:

Nhà đầu tư	Tỷ lệ ký (%)	Số tiền thực góp đến 31/12/2008	Tỷ lệ thực góp (%)
1. Công ty TNHH Cấp Thành Long	20	9.883.941	34,73
2. Công ty CP Cấp và Vật liệu VT Sacom	20	8.935.476	31,40
3. Công ty Cổ phần Sam Cường	5	2.240.680	7,87
4. Công ty Cổ phần Sam Thành	5	1.390.319	4,88
5. Công ty Cổ phần Nhà Sam Phú	5	264.089	0,92
6. Công ty Cổ phần Trừng Phú	10	0	0
7. Các công đồng khác	35	5.741.700	20,20
- CBCNV Công ty Cấp Thành Long, VT Thành Long		4.036.200	14,18
- CBCNV Công ty Cổ phần Sam Thành		850.500	2,98
- CBCNV Công ty Cổ phần Nhà Sam Phú		855.000	3,04
Tổng cộng	100	28.456.205	100

Tính đến hết năm 2008, dây chuyền cấp sỉ quang vẫn chưa đi vào hoạt động. Riêng chi phí đầu tư dây chuyền vẫn còn đang chờ chi trả, Công ty sẽ tiếp tục chi trả khoản chi này trong năm 2009.

IX. T CH C VÀ NHÂN S

1. C c u t c h c b máy c a công ty



2. Tổng số lao động của Công ty tính đến hết ngày 31/12/2008 là: 170 người

a) Cơ cấu lao động.

Loại lao động	Số lượng	
	Nam	Nữ
Phân theo trình độ chuyên môn		
1. Kỹ sư, cao cấp	49	10
2. Trung cấp, sơ cấp, kỹ thuật	97	5
3. Lao động phổ thông	6	3
Tổng	152	18
Phân theo phân công lao động		
1. Lao động quản lý	21	12
2. Lao động trực tiếp	131	6
Tổng	152	18

b) Tóm tắt lý lịch cá nhân trong Ban Giám đốc:

Tổng Giám đốc: Ông Trần Tùng Lâm – bổ nhiệm ngày 03/06/2008

- Chức vụ hiện tại: Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Viễn thông Thành Long.
- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 13/12/1967
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Quản trị kinh doanh
- Quá trình công tác:
 - Từ 1989 – 1995: Công tác tại nhà máy giày da xuất khẩu Hà Nội
 - Từ 1995 – 1996: Công tác tại phòng Tài chính kế toán Công ty phát triển và cung ứng vật tư Bưởi thành phố Hà Nội
 - Từ 1997 – 9/1998: Trưởng phòng Tài chính kế toán Trung tâm dịch vụ khách hàng Bưởi thành phố Hà Nội
 - Từ tháng 10/1998 – 12/1998: Chuyên viên phòng Tài chính kế toán Bưởi thành phố Hà Nội
 - Từ 1999 – 6/2001: Phó phòng Kế toán nội bộ Bưởi

thành phố Hà Nội

- Từ tháng 7/2001 – tháng 5/2008: Phó phòng Tài chính kế toán thống kê Bưu điện thành phố Hà Nội

- Từ tháng 6/2008 – nay: Tổng giám đốc Công ty cổ phần Viễn thông Thăng Long

- Số vốn đăng ký: 10.000 cổ phiếu

- Tỷ lệ: 0,1%

- Nhà quản lý có liên quan: Số vốn đăng ký: 0

Quy định miễn trừ trách nhiệm: Không

Lợi ích phát sinh từ giao dịch

Phó Tổng Giám đốc: Phạm Văn Thắng – bổ nhiệm ngày 03/06/2008

- Chức vụ hiện tại: **Phó Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Viễn thông Thăng Long.**

- Giới tính: Nam

- Ngày sinh: 01/01/1972

- Trình độ văn hóa: 12/12

- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư - CNTT

- Quá trình công tác:

- Từ 1995 – 2004: Phó phòng Kế toán CTCP SACOM.
- Từ 2004 – 2005: Phó Tổng Giám đốc CTCP Viễn thông Thăng Long.
- Từ 2005 - : Tổng Giám đốc CTCP Viễn thông Thăng Long

- Số vốn đăng ký: 0

- Tỷ lệ: -

- Nhà quản lý có liên quan: Số vốn đăng ký: 0

Quy định miễn trừ trách nhiệm: Không

Lợi ích phát sinh từ giao dịch

c) Quy n l i c a Ban Giám c:

N m 2008, Ho t ng kinh doanh c a Công ty không t m c tiêu k ho ch, k t qu kinh doanh l nghi m tr ng; do ó, Ban i u hành không c nh n b t k kho n t i n th ng nào.

d) Thay i thành viên H QT, Ban Giám c, Ban Ki m soát, K toán tr ng trong n m 2008:

H

Ông Tr n Tùng Lâm: Thành viên (H QT công ty b nhi m ngày 11/08/2008 thay th Ông Lê c S n, ch a thông qua H C)

BAN GIÁM C:

1. Ông Tr n Tùng Lâm T ng Giám c - B nhi m
2. Ông Ph m V Th ng Phó T ng Giám c - B nhi m (Mi n nhi m T ng giám c)

K TOÁN TR NG

1. Ông Ngô Duy Du: K toán tr ng B nhi m
2. Ông Nguy n Xuân Tr ng K toán tr ng Mi n nhi m

e) Thông tin C ông, H i ng qu n tr và Ban ki m soát Công ty

H i ng qu n tr g m 7 thành viên:

1. Ông V n Tr c - Ch t ch H i ng Qu n tr

Ch c v hi n t i: T ng Giám c Công ty C ph n Cấp và V t li u Vi n thông (Sacom)

Gi i tính: Nam, Ngày sinh : 12/06/1953

Trình chuyên môn: K s kinh t công nghi p

S c ph n n m gi : 1.573.500 CP; t l : 15.73%

trong ó : i di n pháp nhân Cty CP Sacom: 1.500.000 CP (15%)

2. Bà Ph m Th L i - U viên H QT

Ch c v hi n t i: Phó T ng Giám c Công ty C ph n Cấp và V t li u Vi n thông (Sacom).

Gi i tính: N ; Ngày sinh: 12/07/1960

Trình chuyên môn: C nh n i h c Tài chính k toán

S c ph n n m gi : 3.000 CP, t l : 0.03%

3. Ông Tr n Tùng Lâm - y viên H QT

Chức vụ hiện tại: Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Viễn thông Thành Long.

Giới tính: Nam; Ngày sinh: 13/12/1967

Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Quản trị kinh doanh

Số phần trăm nắm giữ: 10.000 CP; tỷ lệ: 0,1%

4. Ông Bùi Đình Khoan - Ủy viên HĐQT

Chức vụ hiện tại: Giám đốc Viễn thông Quảng Ninh

Giới tính: Nam; Ngày sinh: 05/09/1950

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Tài chính kế toán

Số phần trăm nắm giữ: 0 CP

5. Ông Nguyễn Trung Kiên - Ủy viên HĐQT

Chức vụ hiện tại: Giám đốc Viễn thông Hải Phòng

Giới tính: Nam; Ngày sinh: 23/03/1957

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư viễn thông, Thạc sĩ quản trị kinh doanh

Số phần trăm nắm giữ: 30.000; tỷ lệ: 0.3%

6. Ông Nguyễn Bá Cường - Ủy viên HĐQT

Chức vụ hiện tại: Phó Giám đốc Viễn thông Hà Nội

Giới tính: Nam; Ngày sinh: 20/10/1953

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư vô tuyến

Số phần trăm nắm giữ: 0 CP

7. Ông Phạm Văn Thế - Ủy viên HĐQT

Chức vụ hiện tại: Phó Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Viễn thông Thành Long

Giới tính: Nam; Ngày sinh: 01/01/1972

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư viễn thông

Số phần trăm nắm giữ: 0 CP

Ban kiểm soát gồm 3 thành viên:

1. Ông Nguyễn Văn Trọng - Trưởng BKS

Chức vụ hiện tại: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Cấp và Vận tải Viễn thông.

Giới tính: Nam; Ngày sinh: 22/05/1970

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Tài chính kế toán

Số phần trăm nắm giữ: 0 CP

2. Ông Trần Thanh Quốc - Thành viên BKS

Chức vụ hiện tại: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Phát triển Công trình
Viện thông

Giới tính: Nam; Ngày sinh: 17/04/1959

Trình chuyên môn: Cử nhân lĩnh vực Tài chính kế toán

Số phần trăm nắm giữ: 20.400 CP; Tỷ lệ: 0,204 %

3. Bà Nguyễn Thị Minh Hằng - Thành viên BKS

Chức vụ hiện tại: Chuyên viên Phòng Kế toán tài chính thuế kế, Công ty Cổ phần Viện thông Thuận Long

Giới tính: Nữ; Ngày sinh: 11/04/1982

Trình chuyên môn: Cử nhân lĩnh vực Tài chính kế toán

Số phần trăm nắm giữ: 0 CP

Họ tên ông/a H. QT và BKS

Hội đồng Quản trị

Hội đồng Quản trị là cơ quan quản lý công ty, có toàn quyền nhân danh công ty quy định, thực hiện các quy định và nghĩa vụ của công ty không thu được thù lao quy định của Hội đồng.

Hội đồng Quản trị gồm 07 thành viên, nhiệm kỳ 3 năm.

Ban Kiểm soát

Ban Kiểm soát gồm 3 thành viên, trong đó có một thành viên có chuyên môn về kế toán và không phải là thành viên hay nhân viên của công ty Kiểm toán độc lập bên ngoài hoặc nhân viên của chính công ty. Ban Kiểm soát do Hội đồng Công bố ra, là tổ chức thay mặt Hội đồng kiểm soát mọi hoạt động kinh doanh, quản trị và điều hành của Công ty.

Thù lao, các khoản lợi ích khác và các chi phí cho thành viên Hội đồng QT và Ban Kiểm soát:

Năm 2008, hoạt động kinh doanh của Công ty không đạt mục tiêu kế hoạch, kết quả kinh doanh thấp. Các thành viên Hội đồng QT và Ban Kiểm soát không nhận thù lao.

X. CÁC D L I U T H N G K Ê V C Ô N G:

1. T i t h i i m ngày 16/07/2009, c c u v c ô n g c a Công ty nh sau:

Ch tiêu	S l ng c ph n	Giá tr (ng)	T l (%)	S l ng c ô n g
- T ng s c ph n	10.000.000	100.000.000.000	100,00	3.760
- C ô n g t ch c	1.916.160	19.161.600.000	19,17	12
+ C ô n g n c ngo ài	-	-	-	-
+ C ô n g trong n c	1.916.160	19.161.600.000	19,17	12
- C ô n g cá nh â n	8.083.840	80.838.400.000	80,83	3.748
+ C ô n g n c ngo ài	53.100	531.000.000	0,53	58
+ C ô n g trong n c	8.030.740	80.307.400.000	80,30	3.690

2. Danh sách c ô n g n m gi t 5% v n i u l tr l ê n

B ng : Danh sách c ô n g n m gi t 5% v n i u l tr l ê n T i t h i i m ngày 16/07/2009:

TT	C ô n g	S l ng c ph n	T l n m gi (%)
1	Cty CP Cấp và v t li u vi n thông (Sacom)	1.500.000	15
	T ng	1.500.000	15

T N G GI Á M C

N i n h n:

- y ban ch ng khoán Nhà n c;
- S Giao d ch ch ng khoán Hà N i;
- L u Công ty.

ã ký, ó n g d u

Tr n Tùng Lâm