CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI	CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
	Độc lập - Tự do - Hạnh phúc
Số: 10/2016/CBTT	
V/v: Công bố thông tin tổ chức họp Đại hội đồng cổ đông thường niên 2016	*TP Hồ Chí Minh, ngày 11 tháng 04 năm 2016*

CÔNG BỐ THÔNG TIN TRÊN CỔNG THÔNG TIN ĐIỆN TỬ CỦA ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC

Kính gửi : Uỷ Ban Chứng khoán Nhà nước
Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội

1. Tên công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI
2. Mã cổ phiếu: **KST**
3. Địa chỉ trụ sở chính: 270A Lý Thường kiệt- Phường 14 Quận 10-TP HCM
4. Điện thoại: 08 38655343 Fax: 08 38 652487
5. Người thực hiện công bố thông tin:
   Người được UQ CBTT : Nguyễn Long– Kế toán Trưởng Công ty
   Điện thoại: cá nhân: 0903 618 059, Công ty: 0838 645 433, nhà riêng:
6. Loại thông tin công bố:☐ 24h☐ 72h☐ Yêu cầu ☑ Bất thường ☐ định kỳ
7. Nội dung thông tin công bố:

Công ty Cổ phần KASATI trân trọng thông báo đến Quý Cổ đông thông tin tổ chức họp Đại hội đồng cổ đông thường niên 2016, chi tiết như sau:

1- Thời gian và địa điểm tiến hành Đại hội:

- Thời gian tổ chức đại hội: 08g 00 phút, Thứ hai, ngày 25/04/2016 (1 buổi)
- Địa điểm: Hội trường Công ty, 270A Lý Thường Kiệt, Phường 14, Quận 10, TP. HCM.

2- Điều kiện tham dự đại hội:

Các Cổ đông và đại biểu đại diện cho Cổ đông là pháp nhân và thể nhân theo danh sách chốt ngày 25/03/2016.

3- Nội dung Đại hội:

Thảo luận và thông qua:

- Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh, đầu tư 2015 và kế hoạch sản xuất kinh doanh, đầu tư 2016.
- Báo cáo hoạt động của Hội đồng Quản trị 2015, nhiệm kỳ 2011-2015.
- Báo cáo thẩm định của Ban Kiểm soát về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh và quản lý sử dụng vốn của Công ty năm 2015, nhiệm kỳ 2011-2015.
- Tờ trình về phương án phân phối lợi nhuận, chia cổ tức và trích lập các quỹ năm 2015 và dự kiến năm 2016.

Signature Not Verified
Ký bởi: NGUYỄN LONG
Ký ngày: 12/4/2016 17:14:12

- Tờ trình sửa đổi và bổ sung điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty.
- Tờ trình lựa chọn Công ty Kiểm toán báo cáo tài chính.
- Tờ trình Thù lao HĐQT, BKS và trích thưởng theo hiệu quả kinh doanh.
- Chiến lược phát triển công ty giai đoạn 2016-2020.
- Bầu HĐQT, BKS nhiệm kỳ 2016-2020.
- Một số nội dung khác thuộc thẩm quyền Đại hội đồng cổ đông.

4- Đăng ký tham dự Đại hội:

- Để đại hội thành công tốt đẹp, đề nghị Quý cổ đông tham dự đại hội vui lòng đăng ký xác nhận, gửi hoặc fax Giấy ủy quyền về Công ty trước ngày 22/04/2016. Quý cổ đông hoặc người được ủy quyền tới tham dự Đại hội vui lòng mang theo Thư mời họp, CMND, Giấy ủy quyền (trong trường hợp ủy quyền tham dự).
- Điện thoại: 08-38666903 (Chị Oanh) hoặc 08-38655343 (Chị Hồng); Fax: 08-38652487. Địa chỉ: Công ty Cổ phần KASATI, 270A Lý Thường Kiệt, Phường 14, Quận 10, TP.HCM.

5- Tài liệu họp:

- Tài liệu phục vụ Đại hội cổ đông được đăng trên website của Công ty: www.kasati.com.vn từ ngày 11/04/2016.

Thông tin này đã được công bố trên trang thông tin điện tử của Công ty vào ngày 11/04/2016 tại đường dẫn: www.kasati.com.vn

Chúng tôi xin cam kết các thông tin công bố trên đây là đúng sự thật và hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật về nội dung các thông tin đã công bố.

Nơi nhận:
- Như trên.
- Lưu:

ĐẠI DIỆN PHÁP LUẬT/NGƯỜI CBTT
(Ký ghi rõ họ tên)

Nguyễn Long

CÔNG TY CỔ PHẦN
KASATI
---oOo---

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc
---oOo---

TP.HCM, ngày 11 tháng 04 năm 2016

THƯ MỜI HỌP

"VỀ VIỆC THAM DỰ ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2016"

Kính gửi: QUÝ CỔ ĐÔNG CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI

Họ và tên cổ đông: .....

Số cổ phần sở hữu: .....

Số phiếu biểu quyết (01 cổ phần tương đương với 01 phiếu biểu quyết): .....

Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần KASATI trân trọng thông báo và kính mời Quý cổ đông đến tham dự Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016 như sau:

1. **Thời gian và địa điểm tiến hành Đại hội:**

- Thời gian tổ chức Đại hội: 8h00, Thứ Hai, ngày 25/04/2016 (1 buổi)
- Địa điểm: Hội trường Công ty, 270A Lý Thường Kiệt, P.14, Quận 10, TP.HCM.

2. **Điều kiện tham dự đại hội:**

Tất cả các cổ đông sở hữu cổ phần của Công ty theo danh sách chốt ngày 25/03/2016.

3. **Nội dung Đại hội:**

Thảo luận và thông qua: (1) Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh, đầu tư 2015 và kế hoạch sản xuất kinh doanh, đầu tư 2016; (2) Báo cáo hoạt động của Hội đồng Quản trị 2015, nhiệm kỳ 2011 - 2015; (3) Báo cáo thẩm định của Ban Kiểm soát về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh và quản lý sử dụng vốn của Công ty năm 2015, nhiệm kỳ 2011 - 2015; (4) Tờ trình về phương án phân phối lợi nhuận, chia cổ tức và trích lập các quỹ năm 2015 và dự kiến năm 2016; (5) Tờ trình sửa đổi và bổ sung điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty; Tờ trình lựa chọn Công ty Kiểm toán báo cáo tài chính; (6) Tờ trình Thù lao HĐQT, BKS và trích thưởng theo hiệu quả kinh doanh; (7) Chiến lược phát triển Công ty CP Kasati giai đoạn 2016-2020; (8) Quy chế bầu cử; (9) Bầu cử Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2016 – 2020; (10) Một số nội dung khác thuộc thẩm quyền Đại hội đồng cổ đông.

4. **Đăng ký tham dự Đại hội:**

- Để đại hội thành công tốt đẹp, đề nghị Quý cổ đông tham dự đại hội vui lòng đăng ký xác nhận; gửi hoặc fax Giấy ủy quyền về Công ty trước ngày 23/04/2016.
- Mọi chi tiết xin vui lòng liên hệ: Chị Oanh: 08.38666903/0935.232.558 hoặc Chị Hồng: 08.38655343 – ext: 0, 233/0919.35.1414; Fax: 08.38652487.

5. **Ghi chú:**

5.1 Tài liệu đính kèm thư mời:

- Giấy ủy quyền tham dự ĐHĐCĐ

5.2 Đề nghị Quý cổ đông lưu ý:

- Quý cổ đông hoặc người được ủy quyền tới tham dự Đại hội vui lòng mang theo Thư mời họp, CMND, Giấy ủy quyền (trong trường hợp ủy quyền tham dự).
- Tài liệu phục vụ Đại hội cổ đông được đăng trên website của Công ty: www.kasati.com.vn sau ngày 11/04/2016.

Trân trọng.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH

M.S.D.N: 0302826473 - C.T.C.P
CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI
QUẬN 10 - TP. HỒ CHÍ MINH

Lê Minh Trí

CÔNG TY CP KASATI
---oOo---

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc
---oOo---

CHƯƠNG TRÌNH
KỲ HỌP THƯỜNG NIÊN ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI NĂM 2016

Thời gian: làm việc một buổi (từ 8^h00 đến 12^h00) ngày 25/04/2016
Địa điểm: Hội trường Công ty, số 270A Lý Thường Kiệt, P.14, Quận 10, TP.HCM

THỜI GIAN		NỘI DUNG
08^h00 –08^h20	1	Đăng ký danh sách đại biểu
08^h20– 10^h40	2	Tuyên bố lý do, giới thiệu đại biểu.
	3	Báo cáo kết quả kiểm tra tư cách cổ đông tham dự Đại hội
	4	Thông qua Quy chế tổ chức Đại hội, Đoàn chủ tọa, chương trình Đại hội, Ban thư ký & Ban kiểm phiếu Đại hội.
	5	Báo cáo kết quả SXKD, đầu tư năm 2015; Kế hoạch SXKD, đầu tư 2016.
	6	Báo cáo và thông qua tờ trình về phương án phân phối lợi nhuận vào các quỹ năm 2015, dự kiến kế hoạch phân phối lợi nhuận vào các quỹ năm 2016.
	7	Báo cáo tình hình hoạt động của Hội đồng Quản trị năm 2015, nhiệm kỳ 2011-2015.
	8	Báo cáo thẩm định của Ban kiểm soát năm 2015, nhiệm kỳ 2011-2015.
	9	Thông qua tờ trình sửa đổi và bổ sung Điều lệ Tổ chức và Hoạt động Công ty.
	10	Thông qua tờ trình lựa chọn Công ty Kiểm toán báo cáo tài chính
	11	Thông qua Tờ trình Thù lao Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và trích thưởng theo hiệu quả kinh doanh.
	12	Chiến lược phát triển Công ty CP KASATI giai đoạn 2016-2020
10^h40 -10^h50	13	Nghỉ giải lao
10^h50 -12^h00	14	Danh sách đề cử, ứng cử HĐQT và BKS nhiệm kỳ 2016-2020
	15	Thông qua Ban bầu cử, Quy chế bầu cử; Hướng dẫn bầu cử
	16	Đại hội đồng cổ đông thảo luận và biểu quyết thông qua các nội dung báo cáo.
	17	Công bố kết quả bầu cử HĐQT, BKS nhiệm kỳ 2016-2020
	18	HĐQT và BKS nhiệm kỳ 2016-2020 ra mắt Đại hội
	19	Thông qua Biên bản Đại hội, Nghị quyết Đại hội.
12^h00	20	Bế mạc

MẪU 01

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc
---oOo---

GIẤY ỦY QUYỀN
THAM DỰ ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2016

Kính gửi: **Công ty Cổ phần KASATI**

1. Bên ủy quyền:

Tên cá nhân/tổ chức:.....

CMND/GPĐKKD số:..... cấp ngày .....tại.....

Địa chỉ:.....

Điện thoại:.....

Là cổ đông sở hữu:.....cổ phần mệnh giá 10.000đ/1CP.

2. Bên được ủy quyền:

Tên cá nhân:.....

CMND số:.....cấp ngày.....tại.....

Địa chỉ:.....

Điện thoại:.....

Số cổ phần được ủy quyền: .....cổ phần mệnh giá 10.000đ/1CP.

3. Nội dung ủy quyền:

Bên được ủy quyền được đại diện cho bên ủy quyền thực hiện việc tham dự họp ĐHĐCĐ thường niên năm 2016 của Công ty Cổ phần KASATI ngày 25/04/2016 và đại diện bên ủy quyền phát biểu, biểu quyết thông qua các nội dung trong chương trình Đại hội nêu trên tương ứng với số cổ phần được ủy quyền. Bên được ủy quyền không được ủy quyền lại cho người thứ ba để thực hiện các công việc nêu tại Giấy ủy quyền này.

Bên ủy quyền cam kết hoàn toàn chịu trách nhiệm về việc ủy quyền này, tuân thủ nghiêm chỉnh các quy định pháp luật hiện hành và Điều lệ Công ty Cổ phần KASATI; đồng thời, cam kết không đưa ra bất cứ khiếu nại gì đối với Quý Công ty về việc ủy quyền này.

Giấy ủy quyền này có hiệu lực từ ngày ký đến khi kết thúc Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016 của Quý Công ty.

....., ngày ..... tháng ..... năm 2016

Người được ủy quyền	**Người ủy quyền**
(*ký, ghi rõ họ tên*)	(*ký, ghi rõ họ tên*)

Ghi chú:
+ Để công tác tổ chức Đại hội được tốt, kính đề nghị Quý cổ đông gửi hoặc fax Giấy uỷ quyền về Công ty trước ngày 23/04/2016.

MẪU 02

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc
---oOo---

GIẤY ỦY QUYỀN
THAM DỰ ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2016

Kính gửi: **Công ty Cổ phần KASATI**

1. Bên ủy quyền:

Tên cá nhân/tổ chức:.....

CMND/GPĐKKD số:..... cấp ngày .....tại.....

Địa chỉ:.....

Điện thoại:.....

Là cổ đông sở hữu:.....cổ phần mệnh giá 10.000đ/1CP.

2. **Bên được ủy quyền:** *(đánh dấu (x) vào ô ☐ nếu chọn)*

☐ Ông Lê Minh Trí – Chủ tịch Hội đồng Quản trị, kiêm Tổng Giám đốc

☐ Ông Đỗ Quang Khánh – Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị.

☐ Ông Lê Phước Hiền – Ủy viên Hội đồng Quản trị, kiêm Phó Tổng Giám đốc.

☐ Bà Nguyễn Thị Hồng Mai– Ủy viên Hội đồng Quản trị

3. Nội dung ủy quyền:

Bên được ủy quyền được đại diện cho bên ủy quyền thực hiện việc tham dự họp ĐHĐCĐ thường niên năm 2016 của Công ty Cổ phần KASATI ngày 25/04/2016 và đại diện bên ủy quyền phát biểu, biểu quyết thông qua các nội dung trong chương trình Đại hội nêu trên tương ứng với số cổ phần được ủy quyền. Bên được ủy quyền không được ủy quyền lại cho người thứ ba để thực hiện các công việc nêu tại Giấy ủy quyền này.

Bên ủy quyền cam kết hoàn toàn chịu trách nhiệm về việc ủy quyền này, tuân thủ nghiêm chỉnh các quy định pháp luật hiện hành và Điều lệ Công ty Cổ phần KASATI; đồng thời, cam kết không đưa ra bất cứ khiếu nại gì đối với Quý Công ty về việc ủy quyền này.

Giấy ủy quyền này có hiệu lực từ ngày ký đến khi kết thúc Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016 của Quý Công ty.

....., ngày ..... tháng ..... năm 2016

Người được ủy quyền	**Người ủy quyền**
(ký, ghi rõ họ tên)	*(ký, ghi rõ họ tên)*

Ghi chú:
+ Để công tác tổ chức Đại hội được tốt, kính đề nghị Quý cổ đông gửi hoặc fax Giấy ủy quyền về Công ty trước ngày 23/04/2016.

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2016
CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI

THẺ BIỂU QUYẾT

Họ và Tên:

Số TT:

SỐ CỔ PHẦN SỞ HỮU/ ĐẠI DIỆN

TP. HCM, ngày 25/04/2016

CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI

270A Lý Thường Kiệt, Phường 14, Quận 10, TP.HCM

Tel: 08. 3865 5343 Fax: 08. 3865 2487

TÀI LIỆU
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN
CÔNG TY CP KASATI NĂM 2016
(Ngày 25/04/2016)

THÁNG 04/2016

MỤC LỤC

STT	Nội dung	Trang
1	TỜ TRÌNH THÔNG QUA QUY CHẾ TỔ CHỨC ĐHĐCĐ 2016	
2	DỰ THẢO QUY CHẾ TỔ CHỨC ĐHĐCĐ 2016	
3	BÁO CÁO SXKD, ĐẦU TƯ 2015, KẾ HOẠCH SXKD 2016	
4	BÁO CÁO TÀI CHÍNH TỔNG HỢP 2015	
5	TỜ TRÌNH PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN 2015, 2016	
6	BÁO CÁO TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG HĐQT 2015, NK 2011-2015	
7	BÁO CÁO THẨM ĐỊNH CỦA BKS NĂM 2015, NK 2011-2015	
8	TỜ TRÌNH SỬA ĐỔI, BỔ SUNG ĐIỀU LỆ	
9	TỜ TRÌNH LỰA CHỌN CÔNG TY KIỂM TOÁN 2016	
10	TỜ TRÌNH THÙ LAO HĐQT VÀ BKS	
11	CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN KASATI 2016-2020	
12	DANH SÁCH ĐỀ CỬ HĐQT VÀ BKS NHIỆM KỲ 2016-2020	
13	QUY CHẾ BẦU CỬ	
14	DỰ THẢO NGHỊ QUYẾT ĐHĐCĐ 2016	
15	THƯ MỜI HỌP	
16	MẪU THẺ BIỂU QUYẾT	

CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI ---oOo---	**CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM** **Độc lập - Tự do - Hạnh phúc** ---oOo---

TP. Hồ Chí Minh, ngày 11 tháng 04 năm 2016

TỜ TRÌNH

V/v: Thông qua Quy chế tổ chức Đai hội đồng cổ đông thường niên năm 2016 của Công ty Cổ phần KASATI

Kính gửi: **ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI**

Để tiến hành Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016, Hội đồng Quản trị Công ty CP KASATI kính trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016 của Công ty Quy chế tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016 của Công ty Cổ phần KASATI.

Dự thảo Quy chế đính kèm tờ trình này.

Kính trình.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI
CHỦ TỊCH

M.S.D.N: 0302826473 - C.T.C.P
CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI
QUẬN 10 - TP. HỒ CHÍ MINH

LÊ MINH TRÍ

DỰ THẢO

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

---oOo---

QUY CHẾ TỔ CHỨC
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2016
CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI

CHƯƠNG I: NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG

Điều 1. Phạm vi áp dụng.

Quy chế này áp dụng cho việc tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016 Công ty Cổ phần KASATI.

Điều 2. Quy chế này quy định cụ thể quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia Đại hội, điều kiện, thể thức tiến hành Đại hội.

Điều 3. Cổ đông và các bên tham gia Đại hội có trách nhiệm thực hiện theo các quy định tại Quy chế này.

CHƯƠNG II: QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN THAM DỰ ĐẠI HỘI

Điều 4. Quyền và nghĩa vụ của cổ đông và đại diện uỷ quyền của cổ đông khi tham gia dự Đại hội

1. Điều kiện tham dự đại hội

Tất cả cổ đông Công ty CP KASATI là pháp nhân và thể nhân theo danh sách chốt ngày 25/03/2016 và đại diện ủy quyền hợp lệ của cổ đông.

2. Quyền và nghĩa vụ của các cổ đông và đại diện uỷ quyền của cổ đông khi tham gia dự Đại hội.

a) Cổ đông hoặc người được ủy quyền tới tham dự Đại hội cần mang theo giấy mời họp, chứng minh thư hoặc hộ chiếu, giấy ủy quyền (trong trường hợp ủy quyền tham dự).

Sau khi xuất trình các giấy tờ trên cho Ban kiểm tra tư cách đại biểu, cổ đông hoặc đại diện ủy quyền của cổ đông đến dự Đại hội được nhận 1 Thẻ biểu quyết có ghi mã cổ đông và số cổ phần có quyền biểu quyết của cổ đông/đại diện ủy quyền của cổ đông đó.

Giá trị của thẻ biểu quyết mà cổ đông hoặc đại diện ủy quyền của cổ đông đến dự Đại hội tương ứng với tỷ lệ số cổ phần có quyền biểu quyết mà cổ đông đó sở hữu hoặc đại diện theo đăng ký tham dự đại hội trên tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của các cổ đông tham dự đại hội.

b) Cổ đông được ủy quyền bằng văn bản cho người nhận ủy quyền thay mặt mình tham dự và biểu quyết tại Đại hội. Người được ủy quyền tham dự Đại hội không được ủy quyền lại cho người khác tham dự Đại hội.

c) Cổ đông hoặc người được ủy quyền tham dự đại hội, sau khi nghe báo cáo về các nội dung cần thông qua sẽ cùng nhau thảo luận và thông qua bằng biểu quyết.

d) Cổ đông hoặc người được ủy quyền tham dự đại hội khi muốn phát biểu ý kiến thảo luận phải được sự đồng ý của Chủ tọa, phát biểu ngắn gọn và tập trung đúng vào

những nội dung trọng tâm cần trao đổi, phù hợp với nội dung chương trình của Đại hội đã được thông qua. Những vấn đề đã được người trước phát biểu thì không phát biểu lại để tránh trùng lắp. Cổ đông và/hoặc người được ủy quyền tham dự đại hội cũng có thể ghi các nội dung phát biểu vào phiếu câu hỏi chuyển cho Ban thư ký Đại hội.

e) Cổ đông và/hoặc người được ủy quyền tham dự đại hội được biểu quyết tất cả các vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông theo quy định tại Điều lệ Tổ chức và hoạt động của Công ty CP KASATI.

f) Trong thời gian tiến hành Đại hội, các cổ đông và người được ủy quyền phải tuân thủ theo sự hướng dẫn của Đoàn chủ tịch, ứng xử văn minh, lịch sự, không gây mất trật tự.

g) Cổ đông hoặc người được ủy quyền tham dự đại hội có mặt sau khi Đại hội đã khai mạc, sau khi hoàn tất thủ tục đăng ký, được tham dự và tham gia biểu quyết về các nội dung cần biểu quyết còn lại theo chương trình Đại hội đã được thông qua. Trong trường hợp này, hiệu lực của những biểu quyết đã tiến hành không bị ảnh hưởng.

Điều 5. Quyền và nghĩa vụ của Chủ tọa, Đoàn chủ tịch

1. Chủ tịch HĐQT là chủ tọa của cuộc họp Đại hội đồng cổ đông.
2. Nhiệm vụ của Đoàn chủ tịch:

a) Điều hành các hoạt động của Đại hội theo chương trình đã được Đại hội thông qua. Tiến hành các công việc cần thiết để Đại hội diễn ra có trật tự, phản ánh được mong muốn của đa số cổ đông tham dự Đại hội.

b) Hướng dẫn các Đại biểu tham dự Đại hội thảo luận.

c) Trình dự thảo và các nội dung cần thiết để Đại hội biểu quyết.

d) Trả lời những vấn đề do Đại hội yêu cầu.

Điều 6. Quyền và nghĩa vụ của Ban kiểm tra tư cách cổ đông tham dự Đại hội

1. Ban kiểm tra tư cách cổ đông tham dự Đại hội do HĐQT quyết định.
2. Ban kiểm tra tư cách cổ đông tham dự Đại hội nhận giấy tờ của cổ đông hoặc người được ủy quyền đến tham dự để kiểm tra tính hợp lệ và đối chiếu với danh sách cổ đông có quyền dự họp theo danh sách đã chốt ngày 25/03/2016; phát các tài liệu và thẻ biểu quyết; báo cáo trước Đại hội về kết quả kiểm tra tư cách đại biểu tham dự Đại hội trước khi Đại hội chính thức được tiến hành.

Điều 7. Quyền và nghĩa vụ của Ban Thư ký Đại hội

1. Ban thư ký Đại hội do Chủ tọa cử.
2. Ban thư ký thực hiện các công việc trợ giúp theo phân công của Chủ tọa bao gồm:

a) Ghi chép đầy đủ, trung thực các nội dung Đại hội.

b) Công bố dự thảo Biên bản và nghị quyết của Đại hội và thông báo của Đoàn Chủ tịch gởi đến các cổ đông khi được yêu cầu.

c) Tiếp nhận phiếu câu hỏi của các Đại biểu tham dự đại hội.

Điều 8. Quyền và nghĩa vụ của Ban kiểm phiếu

1. Chủ tọa giới thiệu Ban kiểm phiếu và tổ chức lấy ý kiến thông qua tại Đại hội.
2. Ban kiểm phiếu có nhiệm vụ:

a) Giám sát việc biểu quyết của các cổ đông hoặc người đại diện tham dự Đại hội.

b) Tổng hợp số cổ phần biểu quyết theo từng nội dung và thông báo kết quả cho Chủ tọa và Ban thư ký Đại hội.

CHƯƠNG III: TIẾN HÀNH ĐẠI HỘI

Điều 9. Điều kiện tiến hành Đại hội

Đại hội được tiến hành khi có số cổ đông và/ hoặc đại diện ủy quyền của cổ đông tham dự đại hội đại diện cho ít nhất 51% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết theo danh sách cổ đông chốt ngày 25/03/2016.

Điều 10. Trật tự của Đại hội

1. Tất cả các cổ đông và người được ủy quyền đến tham dự Đại hội phải ăn mặc trang phục lịch sự, nghiêm túc.
2. Cổ đông và người được ủy quyền đến tham dự Đại hội khi vào phòng họp phải ngồi đúng vị trí hoặc khu vực do Ban tổ chức đã quy định. Tuân thủ theo sự sắp xếp vị trí của Ban tổ chức.
3. Không hút thuốc lá trong phòng họp.
4. Không nói chuyện riêng, không sử dụng điện thoại di động trong lúc Đại hội diễn ra. Tất cả các máy điện thoại di động phải được tắt hoặc để ở chế độ im lặng.

Điều 11. Các thức tiến hành biểu quyết thông qua các nội dung của Đại hội

1. Tất cả các nội dung của Đại hội trong chương trình của Đại hội đều phải được thông qua bằng cách lấy ý kiến biểu quyết công khai của tất cả cổ đông và đại diện ủy quyền của cổ đông tham dự Đại hội bằng Thẻ biểu quyết theo số cổ phần sở hữu và đại diện. Mỗi cổ đông hoặc đại diện ủy quyền của cổ đông được cấp một Thẻ biểu quyết, trong đó ghi Mã số cổ đông, Số cổ phần được quyền biểu quyết (sở hữu và/hoặc được ủy quyền) của cổ đông và có đóng dấu treo của Công ty CP KASATI.
2. Cổ đông và các đại diện ủy quyền biểu quyết một vấn đề bằng cách giơ Thẻ biểu quyết để biểu quyết theo các nội dung "Tán thành; Không tán thành, hoặc Không có ý kiến". Khi biểu quyết, mặt trước của Thẻ biểu quyết có ghi số cổ phần sở hữu và/hoặc đại diện phải được hướng về phía Chủ tọa.

Điều 12. Thông qua quyết nghị của Đại hội

1. Quyết nghị của Đại hội về việc sửa đổi và bổ sung Điều lệ, loại cổ phiếu và số lượng cổ phiếu được chào bán, việc tổ chức lại hay giải thể doanh nghiệp, giao dịch mua, bán tài sản Công ty hoặc các chi nhánh thực hiện có giá trị từ 35% trở lên tổng giá trị tài sản của Công ty tính theo Báo cáo tài chính kiểm toán gần nhất được thông qua khi có từ 65% trở lên tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của tất cả cổ đông và đại diện uỷ quyền của cổ đông có mặt tại Đại hội chấp thuận.
2. Quyết nghị của Đại hội về các vấn đề khác trong chương trình Đại hội được thông qua khi có từ 51% trở lên tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của tất cả cổ đông và đại diện uỷ quyền của cổ đông có mặt tại Đại hội chấp thuận.

CHƯƠNG IV: KẾT THÚC ĐẠI HỘI

Điều 13. Biên bản và Nghị quyết của Đại hội

1. Biên bản và nghị quyết của Đại hội phải được lập xong và thông qua trước khi bế mạc Đại hội.
2. Biên bản và Nghị quyết Đại hội phải được lưu giữ tại Công ty CP KASATI.

Điều 14. Hiệu lực thi hành

Quy chế này gồm 04 (bốn) chương và 14 (mười bốn) điều, được đọc công khai trước khi tiến hành Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016 và có hiệu lực thi hành ngay sau khi được Đại hội đồng cổ đông biểu quyết thông qua.

Kính trình.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI
CHỦ TỊCH

M.S.D.N:0302826473-C.T.C.P
CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI
QUẬN 10 - TP. HỒ CHI MINH

LÊ MINH TRÍ

CÔNG TY CP KASATI
---oOo---

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc
---oOo---

TP.HCM, ngày 11 tháng 04 năm 2016

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015, NHIỆM KỲ (2011 – 2015) VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016

Kính gửi: **ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG CÔNG TY CP KASATI**

Công ty Cổ phần KASATI báo cáo tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2015 và dự kiến kế hoạch sản xuất kinh doanh (SXKD) năm 2016 như sau:

I. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015

1.1 Tình hình thực hiện SXKD năm 2015 (đã qua kiểm toán):

Tình hình thực hiện kế hoạch SXKD của Công ty năm 2015 đã kiểm toán được tóm tắt như sau:

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	TH 2014	KH 2015	TH 2015	TH2015/ KH2015	TH2015/ TH2014
1	Doanh thu	Triệu VND	95.917	92.000	122.411	133,06%	127,62%
2	Lợi nhuận trước thuế	Triệu VND	4.684	5.203	5.363	103,08%	114,50%
3	Lợi nhuận sau thuế	Triệu VND	3.791	4.058	4.249	104,71%	112,08%
4	Vốn góp	Triệu VND	29.960	29.960	29.960	100,00%	100,00%
5	LNTT/Doanh thu	%	4,88%	5,66%	4,38%	77,47%	89,72%
6	LNST/Vốn góp	%	12,65%	13,54%	14,18%	104,71%	112,08%
7	Cổ tức	%	10,00%	12,00%	12,00%	100,00%	120,00%
8	Quỹ lương	Triệu VND	13.606	15.400	12.894	83,73%	94,77%
9	Đầu tư TSCĐ	Triệu VND	1.111	920	178	19,35%	16,02%

1.2 *Đánh giá tình hình trong năm 2015*

1.2.1 Về sản xuất kinh doanh

Năm 2015, xét trên các mục tiêu tổng thể về doanh thu, lợi nhuận thì Công ty CP KASATI đã đạt hầu hết các chỉ tiêu kinh tế do Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) giao cho. Hoạt động sản xuất kinh doanh (SXKD) chủ lực trong năm 2015 vẫn là thế mạnh của KASATI trong suốt thời gian qua bao gồm: Lắp đặt, bảo dưỡng, tối ưu, cung cấp thiết bị ngành viễn thông. Ngoài ra, trong năm qua Công ty cũng đã phát triển thêm các dịch vụ khác như quảng cáo, nội dung số. Tuy nhiên, do mới phát triển nên chỉ đạt doanh số 3,3 tỷ đồng.

Các khách hàng của Công ty trong năm chủ yếu vẫn là các nhà mạng như: Vinaphone, Mobifone, Viettel, Vietnammobile, Viễn thông các tỉnh thành.. và các nhà cung cấp lớn như: NEC, Ericsson, Huawei, ZTE…. Đặc biệt trong năm qua, Công ty đã thực hiện cung cấp thiết bị phụ trợ cũng như triển khai các dịch vụ đào tạo, lắp đặt cho NEC tại thị trường Châu Phi (Peru, Cameroon, Tazannia, Burundi…) với doanh số hơn 12,7 tỷ đồng.

Về cơ cấu doanh thu thì mảng dịch vụ vẫn có doanh số 47,797 tỷ đồng, chiếm 39,04% tổng doanh thu toàn Công ty, bao gồm lắp đặt, bảo dưỡng; mảng thương mại chiếm tỷ trọng lớn 41,10% trong doanh thu Công ty, đạt 50,323 tỷ đồng. So với năm 2014, do giá cả ngày càng cạnh tranh và tỷ trọng doanh thu thương mại chiếm tỷ trọng lớn nên tỷ lệ lợi nhuận gộp bị giảm nhiều. Chính vì vậy chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế của Công ty chỉ tăng 3.08% kế hoạch đề ra, so với tỷ lệ tăng trưởng 33% doanh thu theo kế hoạch năm.

1.2.2 Về tài chính

Thực hiện đến 31/12/2015, tổng tài sản của Công ty đạt 120,6 tỷ đồng, tăng 43,4% so 2014; nguồn vốn chủ sở hữu của Công ty là 55,81 tỷ đồng, tăng 1,7% so với 2014, trong đó vốn điều lệ là 29,96 tỷ đồng.

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn điều lệ năm 2015 của công ty là 14,18%, tăng 12,08% so năm 2014.

Trong năm có khoản công nợ khó đòi trên 2 năm với số tiền 52 triệu đồng, Công ty đã có dự phòng 36 triệu đồng.

Tổng giá trị hàng tồn kho khoản 7,6 tỷ đồng, tính đến 31/12/2015 Công ty đã dự phòng được 3,6 tỷ đồng (tỷ lệ 47,37%).

1.2.3 Tình hình nhân sự

Năm 2015, Công ty tiếp tục thực hiện chính sách tinh giản bộ máy tổ chức, tiết giảm chi phí tiền lương phù hợp thông qua các chính sách khuyến khích tự nguyện giảm biên chế đối với lao động lớn tuổi, không ký tiếp tục hợp đồng với các lao động không hiệu quả. Số lượng nhân sự toàn Công ty đầu năm 118 người thì đến 31/12/2015 còn 102 người. Quỹ lương toàn Công ty thực hiện năm 2015 là 12,894 tỷ đồng, giảm 5,2% so với quỹ lương 2014 (13,606 tỷ đồng), chỉ đạt 83,73% kế hoạch đặt ra (15,4 tỷ). Do trong năm bị ảnh hưởng bởi kết quả lỗ của CNHN nên Công ty cũng chưa thể tăng mặt bằng lương cho người lao động như kết hoạch đặt ra. Vì vậy, so với mặt bằng chung thị trường lao động hiện tại của ngành, mặt bằng lương của Công ty vẫn còn rất thấp, chưa đủ sức động viên và kích thích thu hút người tài. Đây cũng là một thách thức lớn cho công ty trong thời gian tới khi xu hướng công nghệ ngày càng tinh, đòi hỏi những nhân sự có trình độ cao.

1.2.4 Tình hình phát triển và mở rộng thị trường tiêu thụ

1.2.4.1 Tình hình phát triển, mở rộng hoạt động SXKD

Trong năm, Công ty tiếp tục chú trọng đầu tư, hỗ trợ các điều kiện hạ tầng khác cho Công ty Cổ phần KASACO (Công ty liên kết) nhằm phát triển các sản phẩm, dịch vụ chăm sóc khách hàng (Contact Center). Kết quả, tổng doanh thu hoạt động năm 2015 của KASACO đạt 65,4 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế đạt 3,7 tỷ đồng, qua đó mang về lợi nhuận cho Công ty năm 2015 là 1,078 tỷ đồng (cổ tức 22%).

Trong năm 2015, Công ty cũng đã tiến hành giải thể Công ty CP DV Năng Lượng KASAT (ESCO) do không phát triển được thị trường còn quá mới mẽ tại Việt Nam. Tổng vốn đầu đầu tư 490 triệu đồng, lỗ 405 triệu đồng.

Trong năm, Công ty cũng đã thành công khi cung cấp các dịch vụ, sản phẩm của Công ty sang thị trường Châu Phi cho Công ty NEC, nhà mạng Viettel, đem về doanh thu hơn 12,7 tỷ đồng. Qua đó nâng cao được năng lực, kinh nghiệm trong việc triển khai các dịch vụ tại nước ngoài.

1.2.4.2 Tình hình đầu tư tài sản phát triển sản xuất kinh doanh

Tổng giá trị đầu tư tài sản cố định phục vụ phát triển sản xuất kinh doanh năm 2015 toàn Công ty là 178 triệu đồng, đầu tư các máy đo, hàn để phục vụ công việc kinh doanh.

1.3 Kết luận

Toàn bộ hoạt động SXKD của Công ty năm 2015 đã đạt hầu hết các chỉ tiêu kinh tế của ĐHĐCĐ giao cho.

II. KẾT QUẢ THỰC HIỆN GIAI ĐOẠN 2011 – 2015

Giai đoạn (2011-2015), bước sang nhiệm kỳ III, Công Ty CP Kasati đã triển khai hoạt động sản xuất kinh doanh với những khó khăn vẫn đang tiếp diễn, kinh tế toàn cầu suy thoái, đã ảnh hưởng trực tiếp đến nền kinh tế trong nước. Toàn thể Công ty đã quyết tâm phấn đấu, nỗ lực hoàn thành kế hoạch doanh thu, lợi nhuận, cổ tức… với các kết quả chủ yếu như sau:

2.1 Tình hình thực hiện kế hoạch giai đoạn 2011-2015

Công ty đã hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch giai đoạn 2011-2015 với kết quả tóm lượt như sau:

Đvt: triệu đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2011	NĂM 2012	NĂM 2013	NĂM 2014	NĂM 2015	TỔNG 5 NĂM	TỐC ĐỘ TĂNG BÌNH QUYA6N
Doanh thu	82.077	72.091	71.762	95.917	122.412	444.259	10%
Lợi nhuận trước thuế	1.787	2.534	3.123	4.683	5.363	17.490	40%
Lợi nhuận sau thuế	1.579	2.287	2.558	3.791	4.249	14.464	34%
Nộp ngân sách	8.731	8.058	6.727	8.818	11.384	43.718	6%
Tổng nguồn vốn	84.194	82.456	81.234	84.126	120.649	452.659	9%
Vốn CSH	52.090	53.698	53.677	54.859	55.809	270.133	1%
Cổ tức		8%	8%	10%	12%	38%	20%

- Tổng doanh thu đạt 444,259 tỷ đồng, tốc độ tăng trưởng bình quân đạt 10% /năm.
- Tổng lợi nhuận trước thuế: 17,490 tỷ đồng, tốc độ tăng bình quân đạt 40,00%/ năm.
- Tổng nguồn vốn và tài sản của Công ty tăng từ 84,194 tỷ đồng lên 120,694 tỷ đồng, tương ứng tăng thêm 43.3% (tốc độ tăng bình quân 9%). Tổng nguồn vốn chủ sở hữu từ 52,090 tỷ lên 55,809 tỷ đồng, tăng 7.14%.
- Thu nhập của người lao động tăng từ 5 triệu đồng lên đến 8.3 triệu đồng/người/tháng, bình quân tăng 13,2%/năm; đảm bảo đời sống và thu nhập cho CBCNV- người lao động.

2.2 Đánh giá kết quả hoạt động giai đoạn 2011-2015

2.2.1 Những mặt đạt được

- Nâng cao mức doanh thu, lợi nhuận và nộp ngân sách mỗi năm, tạo đà tăng trưởng cho giai đoạn tiếp theo, thực hiện nghĩa vụ với các cổ đông theo đúng kế hoạch cổ tức đã được ĐHĐCĐ thông qua.
- Bảo toàn và phát triển vốn: nguồn vốn chủ sở hữu có xu hướng tăng đều qua mỗi năm do lợi nhuận mang lại.
- Công cụ dụng cụ, thiết bị đo chuyên ngành luôn được chú trọng đầu tư, phục vụ tốt các hoạt động sản xuất kinh doanh và công tác nghiên cứu của công ty.
- Đội ngũ nhân sự luôn được đào tạo cập nhật kịp thời để nắm rõ công nghệ mới và nâng cao kỹ năng làm việc cho các cán bộ quản lý. Trong 5 năm, tổng số lao động của Công ty được đào tạo về quản lý và kỹ thuật trên 200 lượt/người
- Không ngừng đầu tư, phát triển các dịch vụ mới góp phần mở rộng lĩnh vực kinh doanh hiện có như: đo kiểm, tối ưu hóa mạng lưới, thiết kế hạ tầng mạng…
- Đã mở rộng ra được một số thị trường bên ngoài như Campuchia, Lào, các nước Châu Phi.
- Tạo dựng được thương hiệu KASATI vững mạnh.

2.2.2 Những mặt chưa thực hiện được

- Vẫn tập trung chủ yếu vào các sản phẩm, dịch vụ cốt lõi, chưa mở rộng được những sản phẩm mang tính dân dụng như mục tiêu đề ra.
- Các chi nhánh vẫn chưa hoạt động ổn định, đặt biệt là Chi nhánh Hà Nội, chưa mở rộng được thị trường phía bắc.
- Dự án xây dựng Tòa nhà "Trung tâm kỹ thuật cao KASATI" chưa bắt tay vào xây dựng do khu đất C30 phải hiệu chỉnh qui hoạch.
- Mặt bằng thu nhập hiện nay của người lao động trong Công ty tương đối thấp so với các Công ty cùng ngành nghề, do đó việc dịch chuyển lao động, nhất là lao động có kinh nghiệm vững tay nghề là điều khó tránh khỏi.

III. CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CÔNG TY CP KASATI GIAI ĐOẠN 2016 - 2020

Xem chi tiết tại Chiến lược phát triển Công ty CP KASATI giai đoạn 2016 – 2020 đính kèm.

IV. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016

4.1 Mục tiêu, nhiệm vụ trọng tâm kế hoạch SXKD 2016

Từ các khảo sát, phân tích chung về môi trường vĩ mô, môi trường ngành; trên cơ sở các số liệu thực hiện kế hoạch năm 2015, các dự án và công trình đang và sẽ tiếp tục triển khai; các phân tích về lợi thế cạnh tranh, nguồn lực và khả năng của Công ty, chiến lược phát triển Công ty giai đoạn 2016-2020, Công ty CP KASATI xây dựng kế hoạch năm 2016 với các chỉ tiêu cụ thể như sau:

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	KH 2016	TH 2015	KH2016/ TH2015
1	Doanh thu	Triệu VNĐ	137.964	122.411	112,70%

2	Lợi nhuận trước thuế	Triệu VNĐ	5.500	5.363	102,55%
3	Cổ tức	%	12%	12%	100%
4	Quỹ lương	Triệu VNĐ	15.000	12.894	116,33%
5	Đầu tư	Triệu VNĐ	500	178	280,90%

4.2 Kế hoạch đầu tư 2016

Công ty dự kiến ngân sách đầu tư 2016 như sau:

Hạng mục	Trị giá đầu tư	Ghi chú
Thiết bị đo, máy móc khác phục vụ SXKD	500.000.000 đ	
Tổng cộng	**500.000.000 đ**	

Trong quá trình hoạt động SXKD năm 2016, nếu có nhu cầu cần thiết phải phát sinh thêm hoạt động đầu tư, công ty sẽ trình ĐHĐCĐ bằng văn bản.

Trên đây là toàn bộ báo cáo kết quả SXKD năm 2015, nhiệm kỳ 2011 – 2015 và kế hoạch SXKD năm 2016 của Công ty CP KASATI.

Kính trình ĐHĐCĐ Công ty xem xét.

CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI
TỔNG GIÁM ĐỐC

M.S.D.N:0302826473-C.T.C.P
CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI
QUẬN 10 - TP. HỒ CHÍ MINH

Lê Minh Trí

CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI
---oOo---

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc
---oOo---

TP. Hồ Chí Minh, ngày 11 tháng 04 năm 2016

TỜ TRÌNH

V/v: Phương án phân phối lợi nhuận 2015 và Kế hoạch phân phối lợi nhuận 2016

Kính gửi: **ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI**

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc hội thông qua ngày 26 tháng 11 năm 2014, có hiệu lực từ ngày 01 tháng 07 năm 2015;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần KASATI đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 15/05/2015;
- Căn cứ kết quả thực hiện sản xuất kinh doanh (SXKD) năm 2015 và kế hoạch SXKD năm 2016;

Hội đồng Quản trị kính trình Đại hội đồng cổ đông về phương án phân phối lợi nhuận năm 2015 và kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2016 như sau:

1. Phương án phân phối lợi nhuận năm 2015

Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2015 của Công ty CP KASATI được phân phối như sau:

ĐVT: Đồng Việt Nam

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch	Giá trị phân phối	Tỷ lệ	Ghi chú
	Tổng lợi nhuận sau thuế 2015	**4.058.340.000**	**4.249.476.675**		
1.	Quỹ dự phòng tài chính	202.917.000	212.473.834	5,00%	Lợi nhuận sau thuế
2.	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	324.667.200	339.958.134	8,00%	Lợi nhuận sau thuế
3.	Lợi nhuận còn lại sau khi phân phối các quỹ	3.530.755.800	3.697.044.707	12,34%	Vốn góp
4.	Cổ tức phân phối 2015 dự kiến	3.595.212.000	3.595.212.000	12,00%	Vốn góp
5.	Lợi nhuận giữ lại năm nay	(64.456.200)	101.832.707		
6.	Lợi nhuận giữ lại lũy kế	262.948.718	429.237.625		

2. Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2016

ĐVT: Đồng Việt Nam

TT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2015	Kế hoạch 2016	Tỷ lệ	Ghi chú
	Kế hoạch lợi nhuận sau thuế 2016	**4.249.476.675**	**4.325.600.000**		
1.	Quỹ dự phòng tài chính	212.473.834	216.280.000	5%	Lợi nhuận sau thuế
2.	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	339.958.134	346.048.000	8%	Lợi nhuận sau thuế
3.	Lợi nhuận còn lại sau khi phân phối các quỹ	3.697.044.707	3.763.272.000	12,56%	Vốn góp
4.	Cổ tức phân phối 2016 dự kiến	3.595.212.000	3.595.212.000	12%	Vốn góp
5.	Lợi nhuận giữ lại năm nay	101.832.707	168.060.000		
5.	Lợi nhuận giữ lại lũy kế	429.237.625	597.297.625		

Kính trình.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI
CHỦ TỊCH

M.S.D.N: 0302826473 C.T.C.P
CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI
QUẬN 10 - TP. HỒ CHÍ MINH

Lê Minh Trí

CÔNG TY CP KASATI
---oOo---

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc
---oOo---

TP.HCM, ngày 11 tháng 04 năm 2016

BÁO CÁO TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY NĂM 2015

1. Đánh giá tình hình hoạt động trong năm 2015 của Công ty

Năm 2015, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh (SXKD) của Công ty CP KASATI đạt hầu hết các chỉ tiêu kinh tế mà Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) đã thông qua.

Kết quả thực hiện kế hoạch SXKD năm 2015 của Công ty CP KASATI đến 31/12/2015 đã kiểm toán, chi tiết như sau (ĐVT: triệu đồng):

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2015	Thực hiện 2015	TH/KH 2015	TH2015/ TH2014
1. Doanh thu	92.000	122.411	127,62%	133,06%
2. Lợi nhuận trước thuế	5.203	5.363	103,08%	114,5%
3. Lợi nhuận sau thuế	4.058	4.249	104,7%	112,08%
4. Cổ tức	12,0%	12,0%	100,0%	120,0%
5. Quỹ lương	15.400	12.894	83,7%	94,8%
6. Đầu tư TSCĐ	920	178	19,35%	16,02%

2. Kết quả hoạt động, thù lao và các khoản lợi ích của HĐQT Công ty trong năm 2015

2.1 Kết quả hoạt động của HĐQT

Trong năm, Hội đồng Quản trị (HĐQT) Công ty đã có những chỉ xây dựng lại các chiến lược và kế hoạch hoạt động của Công ty giai đoạn 2016-2020 phù hợp với tình hình và xu hướng mới của thị trường, với định hướng ổn định tổ chức, tinh gọn bộ máy, đảm bảo SXKD hiệu quả, phát triển bền vững.

Trong năm, HĐQT cũng đã chỉ đạo đóng giải thể Công ty CP DV Năng Lượng KASATI (KASATI ESCO) do không phát triển được thị trường còn quá mới mẽ tại Việt Nam. Tổng vốn đầu đầu tư 490 triệu đồng, lỗ 405 triệu đồng.

HĐQT Công ty tiếp tục chỉ đạo Ban điều hành đẩy mạnh phát triển các sản phẩm, dịch vụ mới đã phát triển trong các năm trước, liên quan đến các sản phẩm và dịch vụ chăm sóc khách hàng (Contact Center) do KASACO, Công ty liên kết của KASATI, với doanh thu hoạt động năm 2014 đạt 65,4 tỷ đồng và lợi nhuận hoạt động trước thuế đạt 3,7 tỷ đồng, qua đó mang về lợi nhuận cho Công ty năm 2015 là 1,078 tỷ đồng.

Tiếp tục thực hiện chủ trương cắt giảm chi phí trong điều kiện khó khăn của nền kinh tế, HĐQT đã chỉ đạo Ban Tổng Giám đốc Công ty tiếp tục xem xét phân bổ nguồn tài chính một cách hiệu quả, kiểm soát và tiết giảm tối đa chi phí hoạt động, tinh giản bộ máy tổ chức, giảm chi phí tiền lương phù hợp. Năm 2015, Công ty tiếp tục thực hiện chính sách tinh giản bộ máy tổ chức, tiết giảm chi phí tiền lương phù hợp thông qua các chính sách khuyến khích tự nguyện giảm biên chế đối với lao động lớn tuổi, không ký tiếp tục hợp đồng với các lao động không hiệu quả. Số lượng nhận sự toàn Công ty đầu năm 118 người thì đến 31/12/2015 còn 102 người. Quỹ lương toàn Công ty thực hiện năm 2015 là 12,894 tỷ đồng, giảm 5,2% so với quỹ lương

2014 (13,606 tỷ đồng), chỉ đạt 83,73% kế hoạch đặt ra (15,4 tỷ). Do trong năm bị ảnh hưởng bởi kết quả lỗ của CNHN nên Công ty cũng chưa thể tăng mặt bằng lương cho người lao động như kết hoạch đặt ra. Vì vậy, so với mặt bằng chung thị trường lao động hiện tại của ngành, mặt bằng lương của Công ty vẫn còn rất thấp, chưa đủ sức động viên và kích thích thu hút người tài. Đây cũng là một thách thức lớn cho công ty trong thời gian tới khi xu hướng công nghệ ngày càng tinh đòi hỏi những nhân sự có trình độ cao.

Năm 2015, HĐQT tiếp tục chỉ đạo Ban điều hành tiến hành cơ cấu lại Chi nhánh Hà Nội trên tinh thần tinh gọn, thay đổi một số lãnh đạo chủ chốt tại Chi nhánh. Nhờ vậy, Chi nhánh Hà Nội vào cuối năm hoạt động hiệu quả hơn và có những triển vọng kinh doanh khả quan trong thời gian tới.

Các thành viên trong HĐQT luôn thực hiện tốt chế độ làm việc theo đúng quy chế với tinh thần đoàn kết và ý thức trách nhiệm cao, theo nguyên tắc tập trung dân chủ để hoàn thành nhiệm vụ được phân công. Ngoài những lần họp theo định kỳ, các thành viên HĐQT thường xuyên thực hiện việc trao đổi ý kiến thông qua các phương tiện thông tin liên lạc để thống nhất chỉ đạo các hoạt động về đầu tư và sản xuất kinh doanh của Công ty.

Bên cạnh đó, HĐQT thường xuyên trao đổi thông tin với Ban Kiểm soát, phối hợp và tạo điều kiện cho Ban Kiểm soát hoạt động nhằm kiểm tra, kiểm soát tốt mọi mặt hoạt động của Công ty theo đúng Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty đã ban hành.

2.2 Thù lao và các khoản lợi ích của HĐQT Công ty trong năm 2015

Mức chi thù lao HĐQT và Ban Kiểm soát (BKS) Công ty năm 2015 theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên 2015 như sau:

- Tổng thù lao HĐQT & BKS được duyệt nếu hoàn thành kế hoạch lợi nhuận trước thuế: 480.000.000 VNĐ
- Tổng mức thù lao HĐQT & BKS thực chi: 480.000.000 VNĐ

Mức chi cụ thể như sau:

STT	Họ và tên	Chức vụ	Tổng thù lao năm 2015
I	**Hội đồng quản trị**		
1	LÊ MINH TRÍ	Chủ tịch HĐQT	92.903.226
2	ĐỖ QUANG KHÁNH	Phó Chủ tịch HĐQT	71.225.806
3	LÊ PHƯỚC HIỀN	Ủy viên	68.129.033
4	NGUYỄN THỊ HỒNG MAI	Ủy viên	61.935.484
5	VŨ TRỌNG HIẾU	Ủy viên	61.935.484
	Tổng (HĐQT)		**356.129.033**
II.	**Ban kiểm soát**		
1	Nguyễn Thị Thu Nga	Trưởng BKS	61.935.484
2	Đinh Hàn Giang	Thành viên BKS	30.967.742
3	Trần Thị Ngọc Duyên	Thành viên BKS	30.967.742
	Tổng (BKS)		**123.870.967**
	Tổng (HĐQT, BKS)		**480.000.000**

3. Các cuộc họp và Nghị quyết/Quyết định của HĐQT trong năm 2015

Trong năm 2015, ngoài 04 phiên họp chính thức để xem xét, thảo luận và thông qua các nội dung chính liên quan đến kế hoạch sản xuất kinh doanh, đầu tư, cơ cấu tổ chức, kế hoạch ĐHĐCĐ thường niên, bổ sung Điều lệ Tổ chức và Hoạt động của Công ty, thông qua các quy chế hoạt động của Công ty. HĐQT Công ty còn tổ chức 03 phiên họp dưới hình thức lấy ý kiến bằng văn bản nhằm thông qua các quyết định ban hành như cơ cấu lại bộ máy quản lý Chi nhánh Hà Nội, chi trả cổ tức năm 2014, lựa chọn Công ty kiểm toán năm 2015.

Cụ thể, năm 2015, HĐQT Công ty đã ban hành 03 nghị quyết liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư của Công ty như sau:

STT	Số Biên bản/ Nghị quyết	Ngày	Nội dung
1	01/2015/BB-HĐQT 01/2015/NQ-HĐQT	27/03/2015	1. Báo cáo kết quả SXKD, đầu tư 2014 và kế hoạch SXKD, đầu tư 2015; 2. Báo cáo phương án phân phối lợi nhuận 2014 và kế hoạch phân phối lợi nhuận 2015; 3. Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2014; 4. Báo cáo thẩm định của Ban kiểm soát năm 2014; 5. Dự kiến thời gian và chương trình Đại hội cổ đông thường niên 2015;
2	02/2015/BB-HĐQT	15/05/2015	1. Miễn nhiệm chức vụ Giám đốc Chi nhánh Công ty Cổ phần KASATI tại Hà Nội đối với Ông Vũ Trọng Hiếu theo Tờ trình ngày 07/05/2015 của Tổng Giám đốc Công ty về việc miễn nhiệm và bổ nhiệm Giám đốc Chi nhánh Công ty Cổ phần KASATI tại Hà Nội. 2. Bổ nhiệm có thời hạn với Ông Nguyễn Công Thái, Thạc sỹ Kỹ thuật Vô tuyến điện tử và thông tin liên lạc giữ chức vụ Quyền Giám đốc Chi nhánh Công ty Cổ phần KASATI tại Hà Nội theo Tờ trình ngày 07/05/2015 của Tổng Giám đốc Công ty về việc miễn nhiệm và bổ nhiệm Giám đốc Chi nhánh Công ty Cổ phần KASATI tại Hà Nội.
3	03/2015/BB-HĐQT 02/2015/NQ-HĐQT	05/06/2015	1. Thông qua phương án chi trả cổ tức năm 2014 của Công ty CP KASATI theo tờ trình ngày 01/06/2015 của Tổng Giám đốc Công ty về việc chi trả cổ tức năm 2014. 2. Hội đồng Quản trị giao cho Tổng Giám đốc Công ty tổ chức thực hiện việc chi trả cổ tức cho cổ đông Công ty theo đúng quy định hiện hành.
4	04/2015/BB-HĐQT 03/2015/NQ-HĐQT	25/06/2015	1. Thông qua Báo cáo đánh giá lựa chọn nhà cung ứng ngày 16/06/2015 của Ban Kiểm soát Công ty (đính kèm) về việc lựa chọn công ty kiểm toán độc lập để ký hợp đồng kiểm toán trong năm 2015 cụ thể như sau: - Chọn Công ty TNHH kiểm toán VACO - Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh làm nhà cung ứng dịch vụ kiểm toán năm 2015 cho Công ty Cổ phần KASATI. - Tổng chi phí kiểm toán (báo cáo tài chính bán niên và báo cáo tài chính cuối năm) là: 70.000.000 đồng Việt Nam (chưa bao gồm thuế GTGT). 2. Hội đồng Quản trị giao cho Tổng Giám đốc Công ty thực hiện việc ký kết hợp đồng kiểm toán với Công ty TNHH kiểm toán VACO - Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh để kiểm toán báo cáo tài chính năm 2015.

STT	Số Biên bản/ Nghị quyết	Ngày	Nội dung
5	05/2015/BB-HĐQT	07/08/2015	1. Báo cáo kết quả thực hiện sản xuất kinh doanh (SXKD) sáu tháng đầu năm 2015; 2. Đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch SXKD sáu tháng đầu năm 2015, ước tính cả năm 2015; 3. Các vấn đề còn tồn đọng sáu tháng đầu năm 2015; 4. Tình hình đất đai khu C30; 5. Các dự án tiềm năng sau khi Tập đoàn VNPT tái cơ cấu; 6. Thông qua các quy chế được sửa đổi cho phù hợp tình hình quản trị Công ty: Quy chế trả lương và Quy chế phân cấp quản lý; 7. Thông qua việc vay vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Tiên Phong; 8. Thông qua việc vay vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam;
6	06/2015/BB-HĐQT	07/08/2015	Vay vốn tại Ngân hàng TMCP Tiên Phong và ủy quyền người đại diện giao dịch
7	07/2015/BB-HĐQT	12/12/2015	1. Báo cáo kết quả thực hiện sản xuất kinh doanh (SXKD) chín tháng đầu năm 2015; 2. Đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch SXKD chín tháng đầu năm 2015, ước tính cả năm 2015; 3. Các vấn đề còn tồn đọng chín tháng đầu năm 2015; 4. Kế hoạch tổng thể năm 2016; 5. Chiến lược Công ty Cổ phần KASATI giai đoạn 2016 – 2020;

4. Hoạt động giám sát của HĐQT đối với Tổng Giám đốc điều hành

Trong năm, HĐQT đã thực hiện tốt công tác giám sát Ban tổng giám đốc trong hoạt động điều hành và quản lý Công ty, cụ thể như sau:

- Giám sát và chỉ đạo việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2015 do ĐHĐCĐ thường niên 2015 đề ra.
- Giám sát và chỉ đạo các hoạt động đầu tư của công ty, bao gồm hoạt động đầu tư tài sản phục vụ sản xuất kinh doanh tại Công ty, hoạt động đầu tư vốn tại Công ty liên kết là KASACO.
- Giám sát và chỉ đạo việc thực hiện các kế hoạch về tái cấu trúc bộ máy tổ chức và thanh lý tài sản cố định.
- Giám sát việc triển khai thực hiện các nghị quyết của HĐQT và Đại hội đồng cổ đông.

Như vậy, đánh giá chung năm 2015, HĐQT Công ty đã thực hiện tốt vai trò của mình và giám sát Ban Tổng Giám đốc điều hành thực hiện tốt Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty, Nghị quyết của ĐHĐCĐ. Các hoạt động của HĐQT nhằm đảm bảo lợi ích của cổ đông, lợi ích của người lao động trong Công ty và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ cho Nhà nước.

5. Tình hình hoạt động của Hội đồng Quản trị Công ty nhiệm kỳ III (2011 – 2015)

Hội đồng Quản trị nhiệm kỳ 2011-2015 có 5 thành viên, Ban Tổng Giám đốc có 4 thành viên, giảm còn 3 thành viên từ ngày 16/09/2015; trong đó 3/5 thành viên Hội đồng Quản trị tham gia Ban Tổng Giám đốc điều hành Công ty.

Trong nhiệm kỳ 2011-2015, tuy gặp nhiều khó khăn do ảnh hưởng của cuộc suy thoái kinh tế thế giới đã ảnh hưởng trực tiếp đến nền kinh tế Việt Nam nói chung và quá trình sản xuất kinh doanh của Công ty nói riêng, nhưng Hội đồng Quản trị cùng Ban Tổng Giám đốc Công ty đã nỗ lực hoàn thành nhiệm vụ được giao. Bộ máy hoạt động của Hội đồng Quản trị cùng Ban Tổng Giám đốc làm việc ổn định và đạt hiệu quả cao.

Các thành viên Hội đồng Quản trị luôn quan tâm hỗ trợ, đôn đốc, kiểm tra giám sát chặt chẽ công tác tài chính của Công ty để đảm bảo hoạt động tài chính của Công ty trong những năm qua luôn lành mạnh và tuân thủ đúng với các quy định hiện hành của Nhà nước. Ban Tổng Giám đốc điều hành tích cực làm tốt nghĩa vụ đóng thuế cho Nhà nước và thanh toán kịp thời cho các nhà cung cấp. Công ty cũng đã tổ chức quản lý tốt công nợ phải thu của khách hàng không để phát sinh các khoản công nợ khó đòi lớn. Ngoài ra, HĐQT đã chỉ đạo Ban Tổng Giám đốc giải quyết dứt điểm hàng hóa vật tư, tài sản cố định không cần dùng, rút ngắn thời gian khấu hao.

Về hoạt động sản xuất kinh doanh, doanh thu và lợi nhuận Công ty tăng đều qua các năm.

Trong giai đoạn 2011 – 2015, HĐQT rất cẩn thận trong công tác đầu tư, tập trung đầu tư chủ yếu các máy đo phục vụ cho công tác bảo dưỡng, đầu tư cở sở hạ tầng trực tiếp phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh. Nhìn chung, công tác đầu tư kịp thời phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh và đạt hiệu quả cao.

Về công tác phát triển nguồn nhân lực: Ban Lãnh đạo Công ty chủ trương trẻ hóa nguồn nhân lực và thu hút nhân tài. Công ty cũng đã chú trọng đến việc tạo môi trường làm việc tốt cho CB-CNV, đảm bảo tính chuyên nghiệp cho từng vị trí công việc, điều này phần nào tạo điều kiện cho công việc sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả cao. Để thúc đẩy nhân viên làm việc hiệu quả và tích cực hơn, Công ty xây dựng và áp dụng Cơ chế triển khai và quản lý dự án, đồng thời chi trả lương tính theo năng suất và hiệu quả làm việc.

Tuy nhiên, trong giai đoạn vừa qua, Công ty cũng có những hạn chế, tồn tại: định hướng thâm nhập thị trường Myanmar chỉ dừng lại ở bước xúc tiến thương mại. Riêng về dự án xây dựng Tòa nhà "Trung tâm Kỹ thuật cao KASATI" thì chưa triển khai được do khu đất C30 phải hiệu chỉnh lại qui hoạch.

Nhìn chung, trong giai đoạn 2011-2015, HĐQT hoàn thành tốt nhiệm vụ của mình, đạt được những chỉ tiêu kế hoạch mà Đại hội đồng cổ đông giao cho, đảm bảo nâng cao mức doanh thu, lợi nhuận và nộp ngân sách mỗi năm, tạo đà tăng trưởng cho giai đoạn tiếp theo; bảo toàn và phát triển vốn: nguồn vốn chủ sở hữu có xu hướng tăng đều qua mỗi năm do lợi nhuận mang lại; chuẩn bị tốt cơ sở hạ tầng, nguồn lực để chủ động triển khai một số dịch vụ mới qua việc chú trọng công tác đầu tư, đào tạo đội ngũ nhân sự; mở rộng hoạt động thương mại, tiếp cận thị trường, tập trung và xác định nhu cầu khách hàng mục tiêu... tạo cơ sở cho việc đẩy mạnh hoạt động thương mại trong những năm tiếp theo.

6. Kế hoạch hoạt động năm 2016 của Hội đồng Quản trị

5.1 Hoạt động giám sát của HĐQT đối với Tổng Giám đốc

Năm 2016, HĐQT Công ty tiếp tục giám sát, chỉ đạo Tổng Giám đốc Công ty trong việc thực hiện các kế hoạch hoạt động năm 2016, cụ thể như sau:

- Giám sát và chỉ đạo việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2016 do ĐHĐCĐ thường niên 2016 đề ra.
- Giám sát và chỉ đạo các hoạt động đầu tư của công ty, bao gồm hoạt động đầu tư tài sản phục vụ sản xuất kinh doanh tại Công ty và hoạt động đầu tư vốn tại các Công ty con, Công ty liên kết.
- Tiếp tục giám sát và chỉ đạo việc thực hiện các kế hoạch về tái cấu trúc bộ máy tổ chức, thanh lý tài sản cố định, dự phòng giảm giá hàng tồn kho.
- Giám sát việc triển khai thực hiện các nghị quyết của HĐQT và ĐHĐCĐ.
- Giám sát vấn đề tổ chức hoạt động và ban hành các quy chế quy định của công ty.
- Một số hoạt động liên quan khác.

5.2 Về chỉ tiêu hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2016

Căn cứ trên các báo cáo phân tích về môi trường vĩ mô, môi trường ngành, báo cáo về kết quả thực hiện năm 2015, các dự án và công trình Công ty đang và sẽ tiếp tục triển khai và các phân tích về lợi thế cạnh tranh, nguồn lực và khả năng của Công ty, HĐQT chỉ đạo Ban tổng giám đốc Công ty thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2016 dự kiến như sau:

Chỉ tiêu kế hoạch SXKD 2016 *(ĐVT: triệu đồng)*

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	KH 2016	TH 2015	KH2016/ TH2015
1	Doanh thu	Triệu VNĐ	137.964	122.411	112,70%
2	Lợi nhuận trước thuế	Triệu VNĐ	5.500	5.363	102,55%
3	Cổ tức	%	12%	12%	100%
4	Quỹ lương	Triệu VNĐ	15.000	12.894	116,33%
5	Đầu tư	Triệu VNĐ	500	178	280,90%

Trên đây là toàn bộ báo cáo kết quả hoạt động năm 2015, nhiệm kỳ 2011 - 2015 và kế hoạch hoạt động năm 2016 của HĐQT Công ty CP KASATI.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI
CHỦ TỊCH

M.S.D.N:0302826473 - C.T.C.P - CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI - QUẬN 10 - TP. HỒ CHÍ MINH

Lê Minh Trí

CÔNG TY CP KASATI	**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**
BAN KIỂM SOÁT	**Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**
---oOo---	**---oOo---**

TP.HCM, ngày 11 tháng 04 năm 2016

BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2016

Kính gửi: **ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI**

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp, Điều lệ, Qui chế Quản trị và Qui chế Ban Kiểm soát của Công ty Cổ phần KASATI;
- Căn cứ Báo cáo tài chính năm 2015 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH kiểm toán **VACO, Chi nhánh TP HCM** thực hiện;

Ban Kiểm soát (BKS) Công ty Cổ phần KASATI đã thực hiện nhiệm vụ kiểm tra, giám sát việc tuân thủ các qui định về quản lý, điều hành hoạt động SXKD năm 2015 của Công ty. Tại Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) thường niên năm 2016, Ban kiểm soát báo cáo trước ĐHĐCĐ kết quả kiểm tra, giám sát các mặt hoạt động năm 2015 và báo cáo Nhiệm kỳ 5 năm (2011- 2015) của Công ty như sau:

PHẦN I
BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT NĂM 2015

I. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT NĂM 2015

1.1 Hoạt động, thù lao và chi phí hoạt động của Ban Kiểm soát

Trong năm 2015, BKS đã tiến hành họp, lập kế hoạch giám sát, kiểm tra và phân công nhiệm vụ cho từng thành viên, cụ thể:

- Tổ chức 04 phiên họp, họp định kỳ và họp trước khi triển khai công việc theo nhiệm vụ đã được phân công. Trong năm, BKS cũng đã tham gia đầy đủ 04/04 phiên họp cùng Hội đồng Quản trị (HĐQT), trong đó 03 buổi họp có đủ 3/3 thành viên BKS và 01 buổi họp có 2 thành viên tham dự. Tại các phiên họp, BKS cùng HĐQT xem xét, thảo luận và thông qua các nội dung chính liên quan đến kế hoạch sản xuất kinh doanh (SXKD), đầu tư, cơ cấu tổ chức, kế hoạch ĐHĐCĐ thường niên, bổ sung Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty, thông qua qui chế hoạt động của Công ty như qui chế trả lương, qui chế phân cấp quản lý. Ngoài ra, BKS cũng đã 2 lần tham gia có ý kiến bằng văn bản nhằm thông qua các quyết định ban hành về hoạt động chi trả cổ tức năm 2014, lựa chọn công ty kiểm toán năm 2015.
- Kiểm tra giám sát tình hình hoạt động tài chính của Công ty.

- Kiểm tra việc thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ, Nghị quyết HĐQT, thực hiện qui chế, qui định, Điều lệ mà Công ty đã ban hành.
- Giám sát đối với các thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc điều hành (TGĐ) và các cán bộ quản lý khác.
- Báo cáo thù lao Ban kiểm soát:
  - Tổng thù lao HĐQT & BKS được duyệt nếu hoàn thành kế hoạch lợi nhuận trước thuế: 480.000.000 VNĐ
  - Tổng mức thù lao HĐQT & BKS quyết toán theo chỉ tiêu hoàn thành kế hoạch lợi nhuận trước thuế là 480.000.000 VNĐ và thực chi là 480.000.000 VNĐ. Trong đó, tổng mức chi thù lao BKS là 123.870.967 VNĐ; mức chi cụ thể như sau:

    + Trưởng BKS : 61.935.483 VNĐ

    + Thành viên BKS: 61.935.484 VNĐ

Công tác kiểm tra, giám sát của BKS được thực hiện xuyên suốt để nắm bắt kịp thời thực trạng, hiệu quả hoạt động SXKD của Đơn vị nhằm giúp Công ty phát hiện và khắc phục những tồn tại trong hệ thống quản lý, điều hành để hoạt động ngày càng hiệu quả.

1.2 Kết quả giám sát tình hình hoạt động SXKD và đầu tư của Công ty

Tình hình thực hiện SXKD năm 2015 của Công ty so với kế hoạch: doanh thu tăng 33,06%, lợi nhuận sau thuế tăng 4,71%, cổ tức dự kiến chi 12% theo đúng kế hoạch 100%. Nhìn chung, doanh thu 2015 tăng trưởng tốt, trong cơ cấu doanh thu gồm dịch vụ lắp đặt, bảo dưỡng, tối ưu và cung cấp các thiết bị về viễn thông vẫn là các dịch vụ truyền thống có thế mạnh của Công ty. Ngoài ra, dịch vụ lắp đặt các bảng quảng cáo, dịch vụ nội dung số là các dịch vụ mới phát triển trong năm cho nên doanh thu chỉ đạt khoảng 3,3 chiếm 2,3 % tỉ trọng doanh thu.

Trong năm 2015, toàn bộ hoạt động SXKD của Công ty với các chỉ tiêu kinh tế chủ yếu đều đạt và vượt mức kế hoạch đã đề ra, góp phần bảo toàn và phát triển vốn cho Tập đoàn VNPT và các cổ đông, đồng thời năng suất lao động theo lợi nhuận trước thuế 2015 đạt 47,88 triệu/người/năm, tăng 41,12% so năm 2014.

➢ **Kết quả thực hiện kế hoạch SXKD 2015 theo Báo cáo tài chính tổng hợp toàn Công ty tại ngày 31/12/2015 (đã qua kiểm toán) như sau:**

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu chủ yếu	Thực hiện 2015	Kế hoạch 2015	Tỉ lệ TH/KH	Tỉ lệ 2015/2014	Ghi chú
Doanh thu toàn Công ty	122,411	92.000	133,06%	127,62%	
Lợi nhuận trước thuế (LNTT)	5,363	5,203	103,08%	114,50%	
Lợi nhuận sau thuế	4,249	4,058	104,71%	112,08%	
Thu nhập bình quân người/tháng	8.306	9.177	90.50%	118.02%	
Năng suất lao động bình quân theo LNTT	47,88	34.43	139.06%	141.12%	LNTT/LĐBQ 112 người
Cổ tức	12%	12%	100%	120%	

➢ **Đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch SXKD 2015:**

Với kết quả như trên, doanh thu Công ty năm 2015 đạt 133,06% kế hoạch và tăng 27,6 % so kết quả thực hiện 2014. Trong đó Trụ sở chính vượt 53,7 % kế hoạch năm và tăng

46,1% so 2014, Chi nhánh (CN) Đà Nẵng vượt 41% kế hoạch năm và tăng 38,3% so 2014. Riêng CN Hà Nội năm 2015 có nhiều khó khăn trong việc tìm kiếm doanh thu, kết quả CN Hà Nội chỉ đạt 56,5% so kế hoạch năm và chỉ đạt 55,5% so với 2014.

Qua khảo sát chi tiết theo lĩnh vực hoạt động thì mảng dịch vụ vẫn có doanh số cao với 47,797 tỷ đồng, chiếm 39,04% tổng doanh thu toàn Công ty, bao gồm lắp đặt, bảo dưỡng ; mảng thương mại chiếm 41,10% tỷ trọng doanh thu Công ty đạt 50,323 tỷ đồng. So với năm 2014, tỷ lệ lợi nhuận biên của dịch vụ năm 2015 vẫn tiếp tục giảm một cách đáng kể. Chính vì vậy chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế của Công ty chỉ tăng 3.08% kế hoạch đề ra, so với tỷ lệ tăng trưởng 33% doanh thu theo kế hoạch năm.

➢ **Đánh giá công tác đầu tư:**

Năm 2015, tổng giá trị đầu tư công ty được ĐHĐCĐ phê duyệt ban đầu là 920 triệu đồng để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh (SXKD). Kết quả, trong năm Công ty đã đầu tư 178 triệu đồng gồm: 01 máy đo Drive Test 94 triệu đồng và 01 máy hàn quang cho Chi nhánh Đà Nẵng 84 triệu đồng nhằm bổ sung thiết bị phục vụ hoạt động SXKD.

Như vậy, tổng giá trị đầu tư tài sản cố định thực hiện phục vụ phát triển sản xuất kinh doanh năm 2015 toàn Công ty chỉ có 178 triệu đồng, đạt 19,34% so với tổng giá trị đầu tư được duyệt trong năm.

➢ **Đánh giá đầu tư ra ngoài doanh nghiệp:**

✓ **Góp vốn đầu tư vào Công ty Cổ phần KASACO:** Năm 2015, Công ty Cổ phần KASACO trở thành Công ty liên kết với KASATI, với mức vốn góp 4,9 tỉ.

- Doanh thu 2015 hoàn thành 65,4 tỷ đồng đạt 101,71 %,
- Lợi nhuận trước thuế 3,7 tỷ đồng, giảm 5,6% so năm 2014, nhưng
- Với mức chi cổ tức 22% tăng 1% so 2014, đã mang về lợi nhuận cho KASATI 1,078 tỉ đồng, tăng 5,68% so năm 2014.

✓ **Đối với Công ty Cổ phần KASATI ESCO:**

- Đầu tư vào tháng 09/2012, với mức vốn góp 490 triệu.
- Trong năm 2013, Công ty đã trích lập dự phòng đầu tư tài chính dài hạn cho khoản đầu tư này là 382 triệu đồng.
- Năm 2015 tiến hành giải thể Công ty, lỗ 405 triệu đồng.

1.3 Kết quả giám sát tình hình hoạt động tài chính của Công ty năm 2015

1.3.1 Thẩm định báo cáo tài chính

- BKS đã thực hiện kiểm tra thực tế hoạt động SXKD, định kỳ kiểm tra chứng từ sổ sách kế toán và báo cáo tài chính quý, 6 tháng, năm tại văn phòng Công ty; cùng Công ty TNHH kiểm toán VACO chi nhánh TP. Hồ Chí Minh kiểm tra chứng từ và thẩm định báo cáo tài chính (BCTC) năm 2015 của Công ty, của Chi nhánh Hà Nội và Đà Nẵng.
- Trong năm 2015, BKS phối hợp cùng Công ty và Công ty kiểm toán đã tiến hành kiểm tra, xem xét các chi phí hoạt động của các Chi nhánh Hà Nội; Đà Nẵng, xem xét các hoạt động và theo dõi tình hình luân chuyển nguồn vốn hoạt động với Công ty liên kết.
- BKS thống nhất với các nội dung báo cáo tài chính của Công ty đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH kiểm toán VACO, chi nhánh TP. HCM thực hiện. Xét trên phương diện trọng yếu, báo cáo tài chính đã phản ánh hợp lý tình hình tài sản, nguồn vốn của Công ty tại thời điểm 31/12/2015 và kết quả sản xuất kinh doanh trong năm tài chính 2015.

- BKS phân tích tình hình hoạt động năm 2015 dựa trên số liệu của BCTC tổng hợp của KASATI, kết quả cụ thể như sau:

➢ **Tăng giảm tài sản và nguồn vốn:**

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2015	01/01/2015	Tăng/giảm%
1/ Tổng tài sản:	**120.649**	**84.127**	**43.41%**
* Tài sản ngắn hạn	113.290	75.758	49.54%
* Tài sản dài hạn	7.358	8.369	-12.08%
2/ Tổng nguồn vốn	**120.649**	**84.127**	**43.41%**
* Nợ phải trả	64.839	29.267	121.54%
* Nguồn vốn chủ sở hữu	55.809	54.859	1.73%

Tổng tài sản cuối năm 2015 tăng 43.41% so đầu kỳ, trong đó tài sản ngắn hạn tăng 49.54%, tài sản dài hạn giảm 12.08%, chủ yếu là do tài sản cố định trong năm có thanh lý nhượng bán thu hồi hàng hóa vật tư tồn kho lạc hậu, không sử dụng. Tổng nợ phải trả cuối năm 2015 tăng 121.54% so với đầu kỳ, còn nguồn vốn chủ sở hữu của Công ty tăng 1.73%, trong đó vốn thực góp 29,96 tỷ đồng, thặng dư vốn 9,980 tỉ đồng.

Theo báo cáo tài chính tổng hợp, lãi cơ bản trên 1 cổ phiếu của Công ty (EPS) năm 2014 là **1.164 đồng** (tính lại theo Thông tư 200 của BTC thực hiện từ tháng 01/2015 cho đồng nhất để so sánh năm 2014 và 2015 có trừ phần trích quỹ phúc lợi khen thưởng), và EPS 2015 là **1.277 đồng** sau khi trừ quỹ khen thưởng phúc lợi theo Tờ trình của Công ty dự kiến 424.947.668 đồng, tăng 9,7% so với giá trị năm 2014 tăng 113 đồng/cổ phần. Giá trị sổ sách của 1 cổ phiếu KST đến 31/12/2015 là **(18.605 đồng)**, tăng 1,91% so với giá trị sổ sách năm 2014 **(18.256 đồng)**.

1.3.2 Phân tích hiệu quả kinh doanh năm 2015

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2014	Ghi chú
Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/ Tổng tài sản	4.44%	5.56%	-1.12%
Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/ Doanh thu thuần	4.45%	4.88%	-0.43%
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ nguồn vốn chủ sở hữu.	7.61%	6.91%	+0.7%
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ vốn thực góp	14.18%	12.65%	+1.53%

Qua các số liệu phân tích chỉ tiêu tài chính, cho thấy tình hình quản lý sử dụng vốn kinh doanh trong năm 2015 của Công ty có hướng phát triển nhưng vẫn chưa có bước đột phá, chưa tạo tiền đề cho các dịch vụ khác phát triển theo sau.

Trong năm, theo báo cáo của Phòng Kế toán, Công ty đã tiếp tục tiết giảm được hơn 13% chi phí quản lý so với năm 2014. Bên cạnh đó, Công ty tiếp tục thực hiện tinh giản bộ máy tổ chức, nhằm tiết giảm chi phí tiền lương để có khoản bù vào quỹ tiền lương chung toàn Công ty với mong muốn đảm bảo mức thu nhập cạnh tranh so với thị trường thông qua các chính sách khuyến khích tự nguyện giảm biên chế đối với lao động lớn tuổi, không ký tiếp tục hợp đồng với các lao động không hiệu quả. Kết quả: tổng số lao động trong năm của Công ty trung bình giảm 18,8% (giảm 26 lao động, từ 138 lao động đầu năm xuống còn 102 lao động cuối năm) lao động bình quân năm 112 người, quỹ lương toàn Công ty thực hiện năm 2015 là 12,89 tỷ đồng, giảm 5,2% so với quỹ lương 2014 (13,61 tỷ đồng), hiệu

suất lao động toàn công ty (theo doanh thu) năm 2015 tăng 57.25% so với 2014 và hiệu suất lao động theo lợi nhuận trước thuế tăng 41.5% so với 2014.

Với các kết quả hoạt động như trên, có thể nhận thấy năm 2015 Ban điều hành Công ty đã có nhiều giải pháp và chính sách quản lý tốt, ứng phó kịp thời với các biến động của thị trường và cả quản lý nội bộ Công ty. Các kết quả nêu trên cũng đã phản ánh trung thực, hợp lý tình hình tài chính của Công ty tại thời điểm 31/12/2015.

1.4 Kết quả giám sát đối với thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc điều hành và các cán bộ quản lý khác

1.4.1 Đối với thành viên HĐQT:

- HĐQT Công ty Cổ phần KASATI gồm có 5 người (Chủ tịch HĐQT và 04 thành viên). HĐQT đã họp và phân công nhiệm vụ cho từng thành viên chịu trách nhiệm từng lĩnh vực cụ thể.
- HĐQT có tổ chức họp định kỳ và đột xuất bằng hình thức tập trung hoặc thông qua lấy ý kiến bằng văn bản để ban hành Nghị quyết, quyết định giải quyết các vấn đề thuộc thẩm quyền theo qui chế hoạt động của HĐQT và Điều lệ Công ty.
- Trong năm 2015, ngoài 04 phiên họp chính thức để xem xét, thảo luận và thông qua các nội dung chính liên quan đến kế hoạch sản xuất kinh doanh, đầu tư, cơ cấu tổ chức, kế hoạch ĐHĐCĐ thường niên, bổ sung Điều lệ Tổ chức và Hoạt động của Công ty, thông qua các quy chế hoạt động của Công ty. HĐQT Công ty còn tổ chức 03 phiên họp dưới hình thức lấy ý kiến bằng văn bản nhằm thông qua các quyết định ban hành như cơ cấu lại bộ máy quản lý Chi nhánh Hà Nội, chi trả cổ tức năm 2014, lựa chọn Công ty kiểm toán năm 2015. Qua đó thấy rằng HĐQT thường xuyên giám sát, chỉ đạo Ban Tổng Giám đốc điều hành trong việc thực hiện kế hoạch SXKD năm 2015 do ĐHĐCĐ thường niên đề ra. Giám sát và chỉ đạo các hoạt động đầu tư của Công ty và hoạt động đầu tư vốn tại Công ty liên kết KASACO, chỉ đạo phù hợp việc thực hiện về tái cấu trúc bộ máy lao động, tinh giản lao động dôi dư và thanh lý tài sản cố định không cần dùng. Giám sát việc triển khai các Nghị quyết của HĐQT và ĐHĐCĐ. Giám sát các vấn đề về tổ chức hoạt động và ban hành các qui chế, qui định của Công ty.

  Tóm lại, trong năm 2015, HĐQT Công ty đã thực hiện tốt vai trò giám sát và chỉ đạo Ban Tổng Giám đốc điều hành theo đúng Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty, nghị quyết ĐHĐCĐ và nghị quyết HĐQT đề ra.

1.4.2 Đối với Ban Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý khác:

- Ban Tổng Giám đốc (TGĐ) Công ty CP KASATI gồm có 4 thành viên (TGĐ và 03 Phó TGĐ). Trên cơ sở nghị quyết của ĐHĐCĐ, nghị quyết và biên bản của HĐQT, các văn bản chỉ đạo của Tập đoàn VNPT, Tổng giám đốc đã phân công nhiệm vụ cho các Phó TGĐ theo từng lĩnh vực chuyên môn, quản lý và điều hành từng phòng ban, đơn vị, chi nhánh trực thuộc
- Từ ngày 19/05/2015, HĐQT Công ty thông qua việc miễn nhiệm Ông Vũ Trọng Hiếu – Giám đốc Chi nhánh Hà Nội, và bổ nhiệm ông Nguyễn Công Thái giữ chức vụ Quyền Giám đốc Chi nhánh Hà Nội điều hành quản lý từ tháng 05/2015.
- Từ ngày 06/07/2015, HĐQT quyết định phân công Ông Nguyễn Long, Kế toán trưởng Công ty kiêm nhiệm thêm Kế toán trưởng Chi nhánh Hà Nội.

- Đối với Chi nhánh Hà Nội, ngày 07/08/2015 thông qua buổi họp HĐQT, Công ty đã đưa Chi nhánh Hà Nội vào diện kiểm soát đặc biệt để quản lý và có một số giải pháp để chấn chỉnh kịp thời.
- Hàng tuần Ban TGĐ tổ chức họp giao ban cùng các trưởng đơn vị/ chi nhánh để kịp thời tháo gỡ các vấn đề vướng mắc trong SXKD cũng như trong quá trình thực hiện các dự án. Hàng tháng, trưởng phòng kế toán báo cáo tình hình thu hồi công nợ, tình hình nợ xấu khó thu hồi, tình hình tài chính của Công ty và 2 chi nhánh. Bên cạnh đó, Ban TGĐ cũng đã lập kế hoạch quản lý và điều hành SXKD, thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước, với cán bộ công nhân viên, không nợ đọng về nộp BHXH.

1.5 Báo cáo giám sát sự phối hợp hoạt động giữa BKS và HĐQT, Ban TGĐ

- Trong năm 2015, BKS đã được cung cấp thông tin đầy đủ về các nghị quyết, quyết định của HĐQT, các thông báo, qui định nội bộ từ Ban TGĐ.
- Nhìn chung, trong quá trình thực thi nhiệm vụ của mình, BKS đã được HĐQT, Ban TGĐ tạo điều kiện thuận lợi để hoàn thành nhiệm vụ, được tham gia đầy đủ các cuộc họp HĐQT, để góp ý bổ sung qui chế phân cấp quản lý, qui chế trả lương cho phù hợp với tình hình thực tế.
- Trong tình hình kinh tế vẫn còn nhiều khó khăn, phức tạp, nhưng Ban TGĐ Công ty đã chủ động tiếp cận và nỗ lực tìm kiếm đối tác, tìm kiếm dự án, qua đó nhận thấy HĐQT và Ban TGĐ mặc dù nhân sự năm 2015 có giảm 1 người (Ông Hiếu - P.TGĐ phụ trách Chi nhánh Hà Nội) chuyển công tác, nhưng Ban Lãnh đạo cũng đã thể hiện trách nhiệm cao trong quản lý và điều hành hoạt động SXKD, thực hiện đúng điều lệ, các quy chế của Công ty và quy định của Nhà nước, đạt hiệu quả cao trong sản xuất kinh doanh so năm 2014.
- Trong năm 2015, Công ty đã thực hiện việc công bố thông tin đúng quy định và kịp thời theo yêu cầu.

PHẦN II
BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT NHIỆM KỲ (2011-2015)

II. BÁO CÁO TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG BAN KIỂM SOÁT NHIỆM KỲ 2011-2015

2.1 Hoạt động, thù lao và chi phí hoạt động của Ban Kiểm soát

Nhiệm kỳ 2011-2015, BKS đã thực hiện nhiệm vụ kiểm tra, giám sát việc tuân thủ các qui định về quản lý, điều hành hoạt động SXKD của Công ty và phân công nhiệm vụ cho từng thành viên, cụ thể:

- Tổ chức họp định kỳ và họp trước khi triển khai công việc theo nhiệm vụ đã được phân công.
- BKS luôn cùng các thành viên tham gia các phiên họp cùng HĐQT công ty trong suốt nhiệm kỳ. Tại các phiên họp, BKS cùng HĐQT xem xét, thảo luận và thông qua các nội dung chính liên quan đến kế hoạch SXKD, đầu tư, cơ cấu tổ chức, kế hoạch ĐHĐCĐ thường niên, bổ sung Điều lệ tổ chức và hoạt động của công ty, thông qua các qui chế hoạt động của Công ty.
- Kiểm tra giám sát tình hình hoạt động tài chính của Công ty.

- Kiểm tra việc thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ, Nghị quyết HĐQT, thực hiện qui chế, qui định, Điều lệ mà Công ty đã ban hành.
- Giám sát đối với các thành viên HĐQT, TGĐ điều hành và các cán bộ quản lý khác.
- Báo cáo thù lao BKS nhiệm kỳ 2011-2015:

ĐVT: VNĐ

TT	Thành viên	2011	2012	2013	2014	2015	Tổng thù lao
1	Trưởng BKS	30.730.000	37.161.290	36.000.000	61.935.000	61.935.483	227.761.773
2	Thành viên BKS	30.720.000	37.161.290	36.000.000	61.936.000	61.935.484	227.752.774
	Tổng	**61.450.000**	**74.322.580**	**72.000.000**	**123.871.000**	**123.870.967**	**455.514.547**

2.2 Kết quả giám sát tình hình hoạt động SXKD, đầu tư và tài chính của Công ty

2.2.1 Kết quả SXKD và đầu tư Công ty CP KASATI giai đoạn 2011-2015

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu chủ yếu	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Tăng trưởng TB
Doanh thu	113,413	82,077	72,091	71,762	95,917	122,411	4.21%
Lợi nhuận trước thuế	10,284	1,787	2,534	3,123	4,683	5,363	9.38%
Lợi nhuận sau thuế	7,823	1,579	2,287	2,558	3,791	4,249	7.43%
Quỹ lương	16,920	18,946	15,914	13,875	13,607	12,894	-4.80%
Lao động	282	279	201	159	138	112	-16.39%
Năng suất lao động theo LNTT	36.466	6.405	12.607	19.642	33.935	47.884	36.81%
Thu nhập bình quân	5.000	5.659	6.598	7.272	8.217	9.594	13.95%
Cổ tức	14%	0%	8%	8%	10%	12%	N/A
Thực hiện đầu tư	2,180	963	406	119	1,100	178	111.24%

2.2.2 Tình hình hoạt động tài chính của Công ty qua 5 năm 2011 - 2015

➢ **Tăng giảm tài sản và nguồn vốn:**

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2011	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015	Tăng trưởng TB
1/ Tổng tài sản:	**84.194**	**82.456**	**81.234**	**84.127**	**120.649**	**10.86%**
* Tài sản ngắn hạn	70.452	70.575	71.996	75.758	113.290	14.24%
* Tài sản dài hạn	13.742	11.881	9.238	8.369	7.358	-14.32%
2/ Tổng nguồn vốn	**84.194**	**82.456**	**81.234**	**84.127**	**120.649**	**10.86%**
* Nợ phải trả	32.103	28.758	27.557	29.267	64.839	28.29%
* Nguồn vốn chủ sở hữu	52.090	53.698	53.677	54.859	55.809	1.75%

➢ **Phân tích hiệu quả kinh doanh**

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Tăng trưởng TB
Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/ Tổng tài sản	2.12%	3.07%	3.84%	5.56%	4.44%	23.64%
Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/ Doanh thu thuần	2.17%	3.50%	4.35%	4.88%	4.45%	22.24%
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ nguồn vốn chủ sở hữu.	3.03%	4.26%	4.76%	6.91%	7.61%	26.91%
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ vốn điều lệ.	5.26%	7.62%	8.53%	12.65%	14.18%	29.30%

2.3 Kết quả giám sát đối với thành viên HĐQT, TGĐ điều hành và các cán bộ quản lý khác

- HĐQT nhiệm kỳ 2011-2015 có 5 thành viên, Ban TGĐ có 4 thành viên, từ ngày 16/09/2015 Ban Giám đốc giảm còn 3 thành viên (Ông Vũ Trọng Hiếu chuyển công tác); trong đó 3/5 thành viên là HĐQT tham gia Ban TGĐ điều hành Công ty.
- Trong nhiệm kỳ 2011-2015, Công ty vẫn còn nhiều khó khăn nhưng HĐQT đã luôn bám sát theo quá trình sản xuất kinh doanh của Công ty, chỉ đạo Ban TGĐ từng vụ việc, HĐQT cùng Ban TGĐ Công ty đã nỗ lực hoàn thành nhiệm vụ được giao. Bộ máy hoạt động của HĐQT cùng Ban TGĐ làm việc ổn định và đạt hiệu quả.
- Các thành viên HĐQT luôn quan tâm hỗ trợ, đôn đốc, kiểm tra giám sát chặt chẽ công tác tài chính của Công ty để đảm bảo hoạt động tài chính luôn lành mạnh và tuân thủ đúng với các quy định hiện hành .
- Ban TGĐ điều hành quan tâm đến việc nộp ngân sách theo qui định, không nợ đọng BHXH. Ngoài ra, HĐQT đã chỉ đạo Ban TGĐ giải quyết dứt điểm hàng hóa vật tư, tài sản cố định không cần dùng, rút ngắn thời gian khấu hao, đồng thời trích lập dự phòng để hạn chế rủi ro cho Công ty.
- Trong giai đoạn 2011 – 2015, HĐQT và Ban TGĐ trong công tác đầu tư luôn được cân nhắc, lựa chọn và tập trung đầu tư chủ yếu các máy đo phục vụ cho công tác bảo dưỡng, đầu tư cơ sở hạ tầng trực tiếp phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh, không có hiện tượng đầu tư tràn lan, không sử dụng.
- Để nhân viên làm việc hiệu quả, Công ty xây dựng và áp dụng Cơ chế triển khai và quản lý dự án, đồng thời chi trả lương tính theo năng suất và hiệu quả làm việc.

Nhìn chung, trong giai đoạn 2011-2015, HĐQT, Ban TGĐ và các cán bộ quản lý đều hoàn thành tốt nhiệm vụ của mình, đạt được chỉ tiêu kế hoạch mà ĐHĐCĐ giao cho, đảm bảo nâng cao mức doanh thu, lợi nhuận và nộp ngân sách mỗi năm, tạo đà tăng trưởng cho giai đoạn tiếp theo; bảo toàn và phát triển vốn: nguồn vốn chủ sở hữu có xu hướng tăng đều qua mỗi năm do lợi nhuận mang lại; chuẩn bị tốt cơ sở hạ tầng, nguồn lực để chủ động triển khai một số dịch vụ mới qua việc chú trọng công tác đầu tư, đào tạo đội ngũ nhân sự; mở rộng hoạt động thương mại, tiếp cận thị trường, tập trung và xác định nhu cầu khách hàng mục tiêu... tạo cơ sở cho việc đẩy mạnh hoạt động thương mại trong những năm tiếp theo.

2.4 Ý KIẾN VÀ KIẾN NGHỊ CỦA BAN KIỂM SOÁT

2.4.1 Nhận xét một số hoạt động của Công ty trong năm 2015, nhiệm kỳ 2011-2015, những mặt đạt được và chưa đạt được

➢ **Những mặt đạt được:**

- Qua 5 năm các chỉ tiêu cơ bản như doanh thu, lợi nhuận, tiền lương, nguồn vốn chủ sở hữu của Công ty đều tăng trưởng. Tuy nhiên trong nhiệm kỳ 5 năm thì chỉ có năm 2011 là Công ty không chi cổ tức sau khi đã được sự đồng thuận của ĐHĐCĐ. Còn lại hầu hết đều có chi cổ tức cho các cổ đông.
- Trong năm 2015, Công ty đã thực hiện trả cổ tức 10% năm 2014 cho các cổ đông theo đúng tinh thần nghị quyết số 01/2015/NQ-ĐHĐCĐ ngày 15/5/2015, tổng số tiền chi trả cổ tức là 2.996.010.000 VNĐ và bắt đầu chi từ 29/06/2015.
- Hàng năm Công ty đều trích lập các quỹ theo đúng tinh thần nghị quyết ĐHĐCĐ, Công ty đã trích lập các quỹ theo phương án phân phối lợi nhuận năm 2014 theo đúng tinh thần nghị quyết ĐHĐCĐ năm 2015, bao gồm quỹ phúc lợi 303.302.249 VNĐ, quỹ dự phòng tài chính 189.563.905 VNĐ.
- Trích thù lao HĐQT & BKS theo đúng nghị quyết ĐHĐCĐ hàng năm, có quyết toán dựa trên số liệu doanh thu, lợi nhuận thực hiện so kế hoạch, trong năm 2015, giá trị thù lao quyết toán tương ứng với mức lợi nhuận đạt được theo kế hoạch là 480.000.000 VNĐ.
- Trong nhiệm kỳ có thành lập KASATI ESCO vào tháng 9 năm 2012 nhằm mở rộng thị trường và cung cấp thêm dịch vụ về năng lượng; nhưng do chưa đủ điều kiện phát triển Công ty cho nên năm 2015 hoàn tất các thủ tục pháp lý giải thể doanh nghiệp KASATI ESCO.
- Đầu tư vào Công ty CP KASACO từ tháng 10 năm 2007 đến hết năm 2010, sau 3 năm hoạt động đến năm 2011 đã có lợi nhuận mang về cho Công ty, mức lợi nhuận mỗi năm tăng dần. Cổ tức mỗi năm mang lại cho Công ty hơn 1 tỉ đồng và từ năm 2015 KASACO trở thành Công ty liên kết với KASATI.
- Tổng giá trị hàng tồn kho lỗi thời khoản 7,6 tỉ, đến thời điểm 31/12/2015 Công ty đã trích dự phòng được 3,6 tỷ đồng đạt 47,37%. Năm 2015 trích lập khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho trị giá 1,078 tỷ đồng đạt 43% so kế hoạch đề ra 2,5 tỷ đồng. Đây là một cố gắng lớn của Công ty vì 2015 các chi phí phát sinh nhiều, đáng kể nhất là chi phí thuê đất tăng gấp 2,05 lần (từ 4,42 tỷ đồng trong năm 2014, năm 2015 tăng lên đến 9,07 tỷ đồng)
- Đối với khoản vật tư ứng cứu trên tuyến cho VNPT Vũng tàu, Công ty đã kiên trì đàm phán, thương lượng trong năm 2015 đã có kết quả qua hợp đồng cho thuê và sửa chữa thiết bị, thu được 254 triệu (đợt 1).
- Ứng phó kịp thời với tình hình hoạt động yếu kém của Chi nhánh Hà Nội, ban hành ngay qui chế phân cấp quản lý và cử người kiêm nhiệm để hỗ trợ, kết quả đến cuối năm Chi nhánh Hà Nội đã có nhiều cố gắng và tiết giảm tối đa các chi phí để khoanh vùng khoản lỗ 1,5 tỷ đồng (dự kiến lỗ 1,7 tỷ đồng).
- Đặc biệt trong năm 2015, với các gói thương mại cung cấp vật tư và huấn luyện đào tạo cho các khách hàng tại thị trường Châu Phi cho Hãng NEC (Nhật Bản) làm cho mạng Viettel, giúp cho nguồn lực của KASATI có thêm kinh nghiệm triển khai các dịch vụ tại nước ngoài.

Tuy nhiên, bên cạnh các mặt đạt được như trên, Công ty nên tiếp tục cải tiến thực hiện các hoạt động sau đây:

2.4.2 Những mặt chưa thực hiện:

- Cần có cơ chế thu hút lao động giỏi, chú ý về việc thu nhập để người có kinh nghiệm được tạo thêm động lực kích thích nỗ lực hoàn thành mục tiêu đã giao đồng thời Công ty cũng hoạt động hiệu quả, không lãng phí.
- Đối với Chi nhánh Hà Nội, Công ty cần sớm cử người phối hợp đôn đốc nghiệm thu các công trình, các dự án còn tồn đọng, chưa làm được hồ sơ nghiệm thu để xuất hóa đơn, thu tiền. Chú ý các công nợ tồn đọng của Chi Nhánh Hà Nội, phải tập trung quyết liệt hỗ trợ Chi nhánh Hà Nội tối đa để có kế hoạch giải quyết dứt điểm vấn đề này nhằm cân đối dòng tiền và đảm bảo an toàn tài chính cho Công ty.

3 Một số ý kiến và kiến nghị của ban Kiểm soát:

- Trong nhiệm kỳ 5 năm qua, Công ty đã thực hiện tiết kiệm chi phí và đạt kết quả khả quan tại trụ sở TP.HCM, nhưng với các chi nhánh Công ty cần tiếp tục rà soát lại định mức các khoản chi phí thường xuyên. Bên cạnh đó, tìm giải pháp để nâng cao hiệu quả về quản lý sử dụng vốn và tài sản của Công ty.
- Đối với các dự án Chi nhánh Hà Nội đã thực hiện xong nhưng chưa thực hiện nghiệm thu với Viettel, Công ty nên cử người hỗ trợ Chi nhánh cùng làm việc với đối tác, nhằm tháo gỡ các vướng mắc để tiến đến nghiệm thu và xuất hoá đơn.

Trong năm 2015 và cả nhiệm kỳ 2011-2015, BKS không nhận được bất kỳ kiến nghị nào của cổ đông về các sai phạm của HĐQT, BKS, Ban TGĐ điều hành và các cán bộ quản lý Công ty trong quá trình thực hiện nhiệm vụ.

Trên đây là báo cáo thẩm định của BKS về tình hình thực hiện việc kiểm soát năm 2015 và của nhiệm kỳ 5 năm 2011-2015, rất mong ĐHĐCĐ đóng góp ý kiến để BKS nhiệm kỳ tới đây 2016-2010 sẽ làm tốt hơn nữa nhiệm vụ mà các cổ đông đã tin tưởng giao cho.

Trân trọng kính trình.

TM.BAN KIỂM SOÁT
CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI
TRƯỞNG BAN

NGUYỄN THỊ THU NGA

Nơi nhận:
- *HĐQT;*
- *Các thành viên Ban KS;*
- *Lưu*

CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI ---oOo---	**CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM** **Độc lập - Tự do - Hạnh phúc** ---oOo---

TP. Hồ Chí Minh, ngày 11 tháng 04 năm 2016

TỜ TRÌNH

V/v: Sửa đổi, bổ sung Điều lệ Tổ chức và Hoạt động của Công ty Cổ phần KASATI

Kính gửi: **ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI**

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc hội thông qua ngày 26 tháng 11 năm 2014, có hiệu lực từ ngày 01 tháng 07 năm 2015;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần KASATI đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 15/05/2015;

Hội đồng Quản trị Công ty CP KASATI kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua nội dung sửa đổi và bổ sung Điều lệ Tổ chức và Hoạt động với một số nội dung chính như sau:

1. **Mục đích sửa đổi và bổ sung**

   Sửa đổi, bổ sung Điều lệ Tổ chức và Hoạt động hiện hành của Công ty CP KASATI phù hợp với Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13.

2. **Những nội dung chính sửa đổi, bổ sung:**

   Những nội dung chính sửa đổi, bổ sung: Xem phụ lục đính kèm.

Hội đồng Quản trị Công ty kính trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016 xem xét thông qua.

Trân trọng.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI
CHỦ TỊCH

M.S.D.N: 0302826473 - C.T.C.P - CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI - QUẬN 10 - TP. HỒ CHÍ MINH

LÊ MINH TRÍ

PHỤ LỤC
NỘI DUNG SỬA ĐỔI, BỔ SUNG ĐIỀU LỆ

STT	Điều khoản liên quan	Nội dung Điều lệ hiện hành	Nội dung Điều lệ được sửa đổi, bổ sung (Theo Luật Doanh nghiệp 2014)	Lý do sửa đổi, bổ sung
1	1.1.a (Định nghĩa)	"Vốn điều lệ" là vốn do tất cả các cổ đông đóng góp và quy định tại Điều 5 của Điều lệ này.	"Vốn điều lệ" là tổng giá trị mệnh giá cổ phần đã bán hoặc đã được đăng ký mua khi thành lập doanh nghiệp và quy định tại Điều 5 của Điều lệ này.	Phù hợp với quy định tại Điều 4.29, Luật Doanh nghiệp 2014
2	1.1.b (Định nghĩa)	"Luật Doanh nghiệp" có nghĩa là Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 được Quốc hội thông qua ngày 29 tháng 12 năm 2005.	"Luật Doanh nghiệp" có nghĩa là Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc hội thông qua ngày 26 tháng 11 năm 2014.	Phù hợp với Luật Doanh nghiệp 2014
3	2.4.b (Tên, hình thức, trụ sở…)	Chi nhánh tại Đà Nẵng: Địa chỉ: 23 Duy Tân, Quận Hải Châu, TP. Đà Nẵng	Chi nhánh tại Đà Nẵng: Địa chỉ: 38 Tạ Mỹ Duật, Phường An Hải Bắc, Quận Sơn Trà, TP. Đà Nẵng	Phù hợp với Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động Chi nhánh Công ty Cổ phần Kasati tại Đà Nẵng đăng ký thay đổi lần thứ 3 ngày 25/08/2015
4	2.5 (Tên, hình thức, trụ sở…)	Chủ tịch Hội đồng Quản trị là đại diện theo pháp luật của Công ty	Tổng Giám đốc là đại diện theo pháp luật của Công ty	Phù hợp với quy định tại Điều 134.2, Luật Doanh nghiệp 2014
5	11.1 (Quyền của cổ đông)	Cổ đông là người chủ sở hữu Công ty, có các quyền và nghĩa vụ tương ứng theo số cổ phần và loại cổ phần mà họ sở hữu. Cổ đông chỉ chịu trách nhiệm về nợ và các nghĩa vụ tài sản khác của Công ty trong phạm vi số vốn đã góp vào Công ty.	Cổ đông là cá nhân, tổ chức sở hữu ít nhất một cổ phần của công ty cổ phần, có các quyền và nghĩa vụ tương ứng theo số cổ phần và loại cổ phần mà họ sở hữu. Cổ đông chỉ chịu trách nhiệm về nợ và các nghĩa vụ tài sản khác của Công ty trong phạm vi số vốn đã góp vào Công ty.	Phù hợp với quy định tại Điều 4.2, Luật Doanh nghiệp 2014
6	11.2.h (Quyền của cổ đông)	Yêu cầu Công ty mua lại cổ phần của họ trong các trường hợp quy định tại Điều 90.1 của Luật Doanh nghiệp;	Yêu cầu Công ty mua lại cổ phần của họ trong các trường hợp quy định tại Điều 129.1 của Luật Doanh nghiệp;	Phù hợp với Luật Doanh nghiệp 2014

STT	Điều khoản liên quan	Nội dung Điều lệ hiện hành	Nội dung Điều lệ được sửa đổi, bổ sung (Theo Luật Doanh nghiệp 2014)	Lý do sửa đổi, bổ sung
7	11.3 (Quyền của cổ đông)	Cổ đông hoặc nhóm cổ đông nắm giữ trên 5% tổng số cổ phần phổ thông trong thời hạn liên tục từ sáu tháng trở lên có các quyền sau:	Cổ đông hoặc nhóm cổ đông sở hữu từ 10% tổng số cổ phần phổ thông trong thời hạn liên tục ít nhất 06 tháng trở lên có các quyền sau:	Phù hợp với quy định tại Điều 114.2, Luật Doanh nghiệp 2014
8	11.3 (Quyền của cổ đông)	Chưa có quy định	Xem xét và trích lục sổ biên bản và các nghị quyết của Hội đồng quản trị, báo cáo tài chính giữa năm và hằng năm theo mẫu của hệ thống kế toán Việt Nam và các báo cáo của Ban kiểm soát;	Bổ sung cho phù hợp với quy định tại Điều 114.2.b, Luật Doanh nghiệp 2014
9	11.3.b (Quyền của cổ đông)	Yêu cầu Hội đồng Quản trị thực hiện việc triệu tập Đại hội đồng cổ đông theo các quy định tại Điều 79 và Điều 97 Luật Doanh nghiệp;	Yêu cầu triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông trong trường hợp quy định tại Điều 114.3 của Luật Doanh nghiệp;	Phù hợp với quy định tại Điều 114.2.c, Luật Doanh nghiệp 2014
10	13.3.e (Đại hội đồng cổ đông)	Ban kiểm soát yêu cầu triệu tập cuộc họp nếu Ban kiểm soát có lý do tin tưởng rằng các thành viên Hội đồng Quản trị hoặc cán bộ quản lý cấp cao vi phạm nghiêm trọng các nghĩa vụ của họ theo Điều 119 Luật Doanh nghiệp hoặc Hội đồng Quản trị hành động hoặc có ý định hành động ngoài phạm vi quyền hạn của mình;	Ban kiểm soát yêu cầu triệu tập cuộc họp nếu Ban kiểm soát có lý do tin tưởng rằng các thành viên Hội đồng Quản trị hoặc cán bộ quản lý cấp cao vi phạm nghiêm trọng các nghĩa vụ của họ theo Điều 160 Luật Doanh nghiệp hoặc Hội đồng Quản trị hành động hoặc có ý định hành động ngoài phạm vi quyền hạn của mình;	Phù hợp với Luật Doanh nghiệp 2014
11	13.4.b (Đại hội đồng cổ đông)	Trường hợp Hội đồng Quản trị không triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông theo quy định tại Khoản 4a Điều 13 thì trong thời hạn ba mươi ngày tiếp theo, Ban kiểm soát phải thay thế Hội đồng Quản trị triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông theo quy định Khoản 5 Điều 97 Luật Doanh nghiệp.	Trường hợp Hội đồng Quản trị không triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông theo quy định tại Khoản 4a Điều 13 thì trong thời hạn ba mươi ngày tiếp theo, Ban kiểm soát phải thay thế Hội đồng Quản trị triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông theo quy định Khoản 5 Điều 136 Luật Doanh nghiệp.	Phù hợp với quy định tại Điều 136.5, Luật Doanh nghiệp 2014
12	13.4.c (Đại hội đồng cổ đông)	Trường hợp Ban kiểm soát không triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông theo quy định tại Khoản 4b Điều 13 thì trong thời hạn ba mươi ngày tiếp theo, cổ đông, nhóm cổ đông có yêu cầu quy định tại Khoản 3d Điều 13 có quyền thay thế Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông theo quy định Khoản 6 Điều 97 Luật Doanh nghiệp.	Trường hợp Ban kiểm soát không triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông theo quy định tại Khoản 4b Điều 13 thì trong thời hạn ba mươi ngày tiếp theo, cổ đông, nhóm cổ đông có yêu cầu quy định tại Khoản 3d Điều 13 có quyền thay thế Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông theo quy định Khoản 6 Điều 136 Luật Doanh nghiệp.	Phù hợp với quy định tại Điều 136.6, Luật Doanh nghiệp 2014

STT	Điều khoản liên quan	Nội dung Điều lệ hiện hành	Nội dung Điều lệ được sửa đổi, bổ sung (Theo Luật Doanh nghiệp 2014)	Lý do sửa đổi, bổ sung
13	14.1 (Quyền và nhiệm vụ của Đại hội đồng cổ đông)	a. Báo cáo tài chính kiểm toán hàng năm; b. Báo cáo của Ban kiểm soát; c. Báo cáo của Hội đồng Quản trị; d. Kế hoạch phát triển ngắn hạn và dài hạn của Công ty.	a) Kế hoạch kinh doanh hằng năm của công ty; b) Báo cáo tài chính hằng năm; c) Báo cáo của Hội đồng quản trị về quản trị và kết quả hoạt động của Hội đồng quản trị và từng thành viên Hội đồng quản trị; d) Báo cáo của Ban kiểm soát về kết quả kinh doanh của công ty, về kết quả hoạt động của Hội đồng quản trị, Giám đốc hoặc Tổng giám đốc; đ) Báo cáo tự đánh giá kết quả hoạt động của Ban kiểm soát và của từng Kiểm soát viên; e) Mức cổ tức đối với mỗi cổ phần của từng loại; g) Các vấn đề khác thuộc thẩm quyền.	Phù hợp với quy định tại Điều 136.2, Luật Doanh nghiệp 2014
14	14.2 (Quyền và nhiệm vụ của Đại hội đồng cổ đông)	Đại hội đồng cổ đông thường niên và bất thường thông qua quyết định bằng văn bản về các vấn đề sau: a. Thông qua các báo cáo tài chính hàng năm; b. Mức cổ tức thanh toán hàng năm cho mỗi loại cổ phần phù hợp với Luật Doanh nghiệp và các quyền gắn liền với loại cổ phần đó. Mức cổ tức này không cao hơn mức mà Hội đồng Quản trị đề nghị sau khi đã tham khảo ý kiến các cổ đông tại Đại hội đồng cổ đông; c. Số lượng thành viên của Hội đồng Quản trị; d. Lựa chọn công ty kiểm toán; e. Bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm và thay thế thành viên Hội đồng Quản trị và Ban kiểm soát, f. Tổng số tiền thù lao của các thành viên Hội đồng Quản trị và Báo cáo tiền thù lao của Hội đồng Quản trị; g. Bổ sung và sửa đổi Điều lệ Công ty; h. Loại cổ phần và số lượng cổ phần mới sẽ được phát hành cho mỗi loại cổ phần, và việc chuyển	a) Thông qua định hướng phát triển của công ty; b) Quyết định loại cổ phần và tổng số cổ phần của từng loại được quyền chào bán; quyết định mức cổ tức hằng năm của từng loại cổ phần; c) Bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên Hội đồng quản trị, Kiểm soát viên; d) Quyết định đầu tư hoặc bán số tài sản có giá trị bằng hoặc lớn hơn 35% tổng giá trị tài sản được ghi trong báo cáo tài chính gần nhất của công ty nếu Điều lệ công ty không quy định một tỷ lệ hoặc một giá trị khác; đ) Quyết định sửa đổi, bổ sung Điều lệ công ty; e) Thông qua báo cáo tài chính hằng năm; g) Quyết định mua lại trên 10% tổng số cổ phần đã bán của mỗi loại; h) Xem xét và xử lý các vi phạm của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát gây thiệt hại cho công ty và cổ đông công ty; i) Quyết định tổ chức lại, giải thể công ty;	Phù hợp với quy định tại Điều 135.2, Điều 162 Luật Doanh nghiệp 2014

STT	Điều khoản liên quan	Nội dung Điều lệ hiện hành	Nội dung Điều lệ được sửa đổi, bổ sung (Theo Luật Doanh nghiệp 2014)	Lý do sửa đổi, bổ sung
		nhượng cổ phần của thành viên sáng lập trong vòng ba năm đầu tiên kể từ Ngày thành lập; i. Chia, tách, hợp nhất, sáp nhập hoặc chuyển đổi Công ty; j. Tổ chức lại và giải thể (thanh lý) Công ty và chỉ định người thanh lý; k. Kiểm tra và xử lý các vi phạm của Hội đồng Quản trị hoặc Ban kiểm soát gây thiệt hại cho Công ty và các cổ đông của Công ty; l. Quyết định giao dịch bán tài sản Công ty hoặc chi nhánh hoặc giao dịch mua có giá trị từ 50% trở lên tổng giá trị tài sản của Công ty và các chi nhánh của Công ty được ghi trong báo cáo tài chính đã được kiểm toán gần nhất; m. Công ty mua lại hơn 10% một loại cổ phần phát hành; n. Việc Tổng giám đốc điều hành đồng thời làm Chủ tịch Hội đồng Quản trị; o. Công ty hoặc các chi nhánh của Công ty ký kết hợp đồng với những người được quy định tại Điều 120.1 của Luật Doanh nghiệp với giá trị bằng hoặc lớn hơn 20% tổng giá trị tài sản của Công ty và các chi nhánh của Công ty được ghi trong báo cáo tài chính đã được kiểm toán gần nhất; p. Các vấn đề khác theo quy định của Điều lệ này và các quy chế khác của Công ty;	j) Công ty hoặc các chi nhánh của Công ty ký kết hợp đồng với những người được quy định tại Điều 162.1 của Luật Doanh nghiệp với giá trị bằng hoặc lớn hơn 35% tổng giá trị tài sản của Công ty và các chi nhánh của Công ty được ghi trong báo cáo tài chính đã được kiểm toán gần nhất; k) Quyền và nghĩa vụ khác theo quy định của Luật Doanh nghiệp và Điều lệ công ty.	
15	18.1 (Các điều kiện tiến hành họp Đại hội đồng cổ đông)	Đại hội đồng cổ đông được tiến hành khi có số cổ đông dự họp đại diện cho ít nhất 65% cổ phần có quyền biểu quyết.	Đại hội đồng cổ đông được tiến hành khi có số cổ đông dự họp đại diện cho ít nhất 51% cổ phần có quyền biểu quyết.	Phù hợp với quy định tại Điều 141.1, Luật Doanh nghiệp 2014

STT	Điều khoản liên quan	Nội dung Điều lệ hiện hành	Nội dung Điều lệ được sửa đổi, bổ sung (Theo Luật Doanh nghiệp 2014)	Lý do sửa đổi, bổ sung
16	18.2 (Các điều kiện tiến hành họp Đại hội đồng cổ đông)	Trường hợp không có đủ số lượng đại biểu cần thiết trong vòng ba mươi (30) phút kể từ thời điểm ấn định khai mạc đại hội, người triệu tập họp huỷ cuộc họp. Đại hội đồng cổ đông phải được triệu tập lại trong vòng ba mươi (30) ngày kể từ ngày dự định tổ chức Đại hội đồng cổ đông lần thứ nhất. Đại hội đồng cổ đông triệu tập lại chỉ được tiến hành khi có thành viên tham dự là các cổ đông và những đại diện được uỷ quyền dự họp đại diện cho ít nhất 51% cổ phần có quyền biểu quyết.	Trường hợp không có đủ số lượng đại biểu cần thiết trong vòng ba mươi (30) phút kể từ thời điểm ấn định khai mạc đại hội, người triệu tập họp huỷ cuộc họp. Đại hội đồng cổ đông phải được triệu tập lại trong vòng ba mươi (30) ngày kể từ ngày dự định tổ chức Đại hội đồng cổ đông lần thứ nhất. Đại hội đồng cổ đông triệu tập lại chỉ được tiến hành khi có thành viên tham dự là các cổ đông và những đại diện được uỷ quyền dự họp đại diện cho ít nhất 33% cổ phần có quyền biểu quyết.	Phù hợp với quy định tại Điều 141.2, Luật Doanh nghiệp 2014
17	20.2 (Thông qua quyết định của Đại hội đồng cổ đông)	Các quyết định của Đại hội đồng cổ đông liên quan đến việc sửa đổi và bổ sung Điều lệ, loại cổ phiếu và số lượng cổ phiếu được chào bán, việc tổ chức lại hay giải thể doanh nghiệp, giao dịch mua, bán tài sản Công ty hoặc các chi nhánh thực hiện có giá trị từ 50% trở lên tổng giá trị tài sản của Công ty tính theo Báo cáo tài chính gần nhất được kiểm toán được thông qua khi có từ 75% trở lên tổng số phiếu bầu các cổ đông có quyền biểu quyết có mặt trực tiếp hoặc thông qua đại diện được uỷ quyền có mặt tại Đại hội đồng cổ đông (trong trường hợp tổ chức họp trực tiếp) hoặc ít nhất 75% tổng số phiếu bầu của các cổ đông có quyền biểu quyết chấp thuận (đối với trường hợp lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản).	20.1 Nghị quyết về nội dung sau đây được thông qua nếu được số cổ đông đại diện từ 65% tổng số phiếu biểu quyết trở lên của tất cả cổ đông dự họp tán thành: Loại cổ phần và tổng số cổ phần của từng loại; Thay đổi ngành, nghề và lĩnh vực kinh doanh; Thay đổi cơ cấu tổ chức quản lý công ty; Dự án đầu tư hoặc bán tài sản có giá trị bằng hoặc lớn hơn 35% tổng giá trị tài sản được ghi trong báo cáo tài chính gần nhất của công ty; Tổ chức lại, giải thể công ty.	Phù hợp với quy định tại Điều 144.2, Luật Doanh nghiệp 2014
18	20.1.a,b,c (Thông qua quyết định của Đại hội đồng cổ đông)	Trừ trường hợp quy định tại Khoản 2 của Điều 20, các quyết định của Đại hội đồng cổ đông về các vấn đề sau đây sẽ được thông qua khi có từ 65% trở lên tổng số phiếu bầu của các cổ đông có quyền biểu quyết có mặt trực tiếp hoặc thông qua đại diện được ủy quyền có mặt tại Đại hội đồng cổ đông. Thông qua báo cáo tài chính hàng năm;	20.2 Các nghị quyết khác được thông qua khi được số cổ đông đại diện cho ít nhất 51% tổng số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp tán thành, trừ trường hợp quy định tại khoản 1 Điều này.	Phù hợp với quy định tại Điều 144.1, Luật Doanh nghiệp 2014

STT	Điều khoản liên quan	Nội dung Điều lệ hiện hành	Nội dung Điều lệ được sửa đổi, bổ sung (Theo Luật Doanh nghiệp 2014)	Lý do sửa đổi, bổ sung
		Kế hoạch phát triển ngắn và dài hạn của công ty Bầu, bãi miễn và thay thế thành viên Hội đồng Quản trị và Ban kiểm soát và phê chuẩn việc Hội đồng Quản trị bổ nhiệm Tổng giám đốc điều hành.		
19	21.4 (Thẩm quyền và thể thức lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản để thông qua quyết định của Đại hội đồng cổ đông)	Quyết định của Đại hội cổ đông dưới hình thức lấy ý kiến bằng văn bản được thông qua chỉ khi đạt ít nhất 75% tổng số phiếu biểu quyết chấp thuận.	Quyết định của Đại hội cổ đông dưới hình thức lấy ý kiến bằng văn bản được thông qua chỉ khi đạt ít nhất 51% tổng số phiếu biểu quyết chấp thuận.	Phù hợp với quy định tại Điều 144.4, Luật Doanh nghiệp 2014
20	24.1 (Thành phần và nhiệm kỳ của thành viên Hội đồng Quản trị)	Số lượng thành viên HĐQT là 05 người. Nhiệm kỳ của HĐQT là năm (05) năm. Nhiệm kỳ của thành viên HĐQT không quá năm (05) năm; thành viên HĐQT có thể được bầu lại với số nhiệm kỳ không hạn chế. ~~Tổng số thành viên HĐQT không điều hành/độc lập phải chiếm ít nhất một phần ba (1/3) tổng số thành viên HĐQT. Số lượng tối thiểu thành viên HĐQT không điều hành/độc lập được xác định theo phương thức làm tròn xuống.~~	Số lượng thành viên HĐQT là 05 người. Nhiệm kỳ của HĐQT là năm (05) năm. Nhiệm kỳ của thành viên HĐQT không quá năm (05) năm; thành viên HĐQT có thể được bầu lại với số nhiệm kỳ không hạn chế.	Phù hợp với quy định tại Điều 134, Điều 150, Luật Doanh nghiệp 2014
21	24.1 (Thành phần và nhiệm kỳ của thành viên Hội đồng Quản trị)	Chưa có quy định	Thành viên Hội đồng Quản trị có các tiêu chuẩn và điều kiện sau đây: - Có năng lực hành vi dân sự đầy đủ, không thuộc đối tượng không được quản lý doanh nghiệp theo quy định tại Luật Doanh nghiệp và pháp luật liên quan; - Có trình độ chuyên môn, kinh nghiệm trong quản lý kinh doanh của công ty và không nhất thiết phải là cổ đông của công ty. - Thành viên Hội đồng Quản trị công ty có thể đồng thời	Phù hợp với quy định tại Điều 151.1, Luật Doanh nghiệp 2014

STT	Điều khoản liên quan	Nội dung Điều lệ hiện hành	Nội dung Điều lệ được sửa đổi, bổ sung (Theo Luật Doanh nghiệp 2014)	Lý do sửa đổi, bổ sung
			là thành viên Hội đồng Quản trị của công ty khác.	
22	24.2 (Thành phần và nhiệm kỳ của thành viên Hội đồng Quản trị)	Các cổ đông nắm giữ cổ phần có quyền biểu quyết trong thời hạn liên tục ít nhất sáu (06) tháng có quyền gộp số quyền biểu quyết của từng người lại với nhau để đề cử các ứng viên HĐQT. Cổ đông hoặc nhóm cổ đông nắm giữ từ 5% đến dưới 10% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết được đề cử một (01) ứng viên; từ 10% đến dưới 30% được đề cử tối đa hai (02) ứng viên; từ 30% đến dưới 50% được đề cử tối đa ba (03) ứng viên; từ 50% đến dưới 90% được đề cử tối đa bốn (04) ứng viên.	Các cổ đông nắm giữ cổ phần có quyền biểu quyết trong thời hạn liên tục ít nhất sáu (06) tháng có quyền gộp số quyền biểu quyết của từng người lại với nhau để đề cử các ứng viên HĐQT. Cổ đông hoặc nhóm cổ đông nắm giữ 10% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết được đề cử một (01) ứng viên; trên 10% đến dưới 30% được đề cử tối đa hai (02) ứng viên; từ 30% đến dưới 50% được đề cử tối đa ba (03) ứng viên; từ 50% đến dưới 90% được đề cử tối đa bốn (04) ứng viên.	
23	25.3 (Quyền hạn và nhiệm vụ của Hội đồng Quản trị)	a.Quyết định kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh và ngân sách hàng năm; b. Xác định các mục tiêu hoạt động trên cơ sở các mục tiêu chiến lược được Đại hội đồng cổ đông thông qua; c.Bổ nhiệm và bãi nhiệm các cán bộ quản lý công ty theo đề nghị của Tổng giám đốc điều hành và quyết định mức lương của họ; d. Quyết định cơ cấu tổ chức của Công ty; e.Giải quyết các khiếu nại của Công ty đối với cán bộ quản lý cũng như quyết định lựa chọn đại diện của Công ty để giải quyết các vấn đề liên quan tới các thủ tục pháp lý chống lại cán bộ quản lý đó; f. Đề xuất các loại cổ phiếu có thể phát hành và tổng số cổ phiếu phát hành theo từng loại; g. Đề xuất việc phát hành trái phiếu chuyển đổi và các chứng quyền cho phép người sở hữu mua cổ phiếu theo mức giá định trước; h. Quyết định giá chào bán trái phiếu, cổ phiếu	a) Quyết định chiến lược, kế hoạch phát triển trung hạn và kế hoạch kinh doanh hằng năm của công ty; b) Kiến nghị loại cổ phần và tổng số cổ phần được quyền chào bán của từng loại; c) Quyết định bán cổ phần mới trong phạm vi số cổ phần được quyền chào bán của từng loại; quyết định huy động thêm vốn theo hình thức khác; d) Quyết định giá bán cổ phần và trái phiếu của công ty; đ) Quyết định mua lại cổ phần theo quy định tại khoản 1 Điều 130 của Luật Doanh nghiệp; e) Quyết định phương án đầu tư và dự án đầu tư trong thẩm quyền và giới hạn theo quy định của pháp luật; g) Quyết định giải pháp phát triển thị trường, tiếp thị và công nghệ; h) Thông qua hợp đồng mua, bán, vay, cho vay và hợp đồng khác có giá trị bằng hoặc lớn hơn 35% tổng giá trị tài sản được ghi trong báo cáo tài chính gần nhất của công ty. Quy định này không áp dụng đối với hợp đồng và giao dịch quy định, tại điểm d khoản 2 Điều 135, khoản 1 và khoản 3	Phù hợp với quy định tại Điều 149, Luật Doanh nghiệp 2014

STT	Điều khoản liên quan	Nội dung Điều lệ hiện hành	Nội dung Điều lệ được sửa đổi, bổ sung (Theo Luật Doanh nghiệp 2014)	Lý do sửa đổi, bổ sung
		và các chứng khoán chuyển đổi trong trường hợp được Đại hội đồng cổ đông uỷ quyền; i. Bổ nhiệm, miễn nhiệm, bãi nhiệm Tổng giám đốc điều hành hay cán bộ quản lý hoặc người đại diện của Công ty khi Hội đồng Quản trị cho rằng đó là vì lợi ích tối cao của Công ty. Việc bãi nhiệm nói trên không được trái với các quyền theo hợp đồng của những người bị bãi nhiệm (nếu có); j. Đề xuất mức cổ tức hàng năm và xác định mức cổ tức tạm thời; tổ chức việc chi trả cổ tức; k. Đề xuất việc tái cơ cấu lại hoặc giải thể Công ty; l. Báo cáo Đại hội đồng cổ đông việc Hội đồng Quản trị bổ nhiệm Tổng giám đốc điều hành.	Điều 162 của Luật Doanh nghiệp i) Bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm Chủ tịch Hội đồng quản trị; bổ nhiệm, miễn nhiệm, ký hợp đồng, chấm dứt hợp đồng đối với Giám đốc hoặc Tổng giám đốc và người quản lý quan trọng khác do Điều lệ công ty quy định; quyết định, tiền lương và quyền lợi khác của những người quản lý đó; cử người đại diện theo ủy quyền tham gia Hội đồng thành viên hoặc Đại hội đồng cổ đông ở công ty khác, quyết định mức thù lao và quyền lợi khác của những người đó; k) Giám sát, chỉ đạo Giám đốc hoặc Tổng giám đốc và người quản lý khác trong điều hành công việc kinh doanh hằng ngày của công ty; l) Quyết định cơ cấu tổ chức, quy chế quản lý nội bộ của công ty, quyết định thành lập công ty con, lập chi nhánh, văn phòng đại diện và việc góp vốn, mua cổ phần của doanh nghiệp khác; m) Duyệt chương trình, nội dung tài liệu phục vụ họp Đại hội đồng cổ đông, triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông hoặc lấy ý kiến để Đại hội đồng cổ đông thông qua quyết định; n) Trình báo cáo quyết toán tài chính hằng năm lên Đại hội đồng cổ đông; o) Kiến nghị mức cổ tức được trả; quyết định thời hạn và thủ tục trả cổ tức hoặc xử lý lỗ phát sinh trong quá trình kinh doanh; p) Kiến nghị việc tổ chức lại, giải thể, yêu cầu phá sản công ty; q) Quyền và nghĩa vụ khác theo quy định của Luật này và Điều lệ công ty.	

STT	Điều khoản liên quan	Nội dung Điều lệ hiện hành	Nội dung Điều lệ được sửa đổi, bổ sung (Theo Luật Doanh nghiệp 2014)	Lý do sửa đổi, bổ sung
24	25.4.c (Quyền hạn và nhiệm vụ của Hội đồng Quản trị)	Trong phạm vi quy định tại Điều 108.2 của Luật Doanh nghiệp và trừ trường hợp quy định tại Điều 120.3 Luật Doanh nghiệp phải do Đại hội đồng cổ đông phê chuẩn, Hội đồng Quản trị tùy từng thời điểm quyết định việc thực hiện, sửa đổi và huỷ bỏ các hợp đồng lớn của Công ty (bao gồm các hợp đồng mua, bán, sáp nhập, thâu tóm công ty và liên doanh);	Trong phạm vi quy định tại Điều 149.2 của Luật Doanh nghiệp và trừ trường hợp quy định tại Điều 162.3 Luật Doanh nghiệp phải do Đại hội đồng cổ đông phê chuẩn, Hội đồng Quản trị tùy từng thời điểm quyết định việc thực hiện, sửa đổi và huỷ bỏ các hợp đồng lớn của Công ty (bao gồm các hợp đồng mua, bán, sáp nhập, thâu tóm công ty và liên doanh);	Phù hợp với quy định tại Điều 149.2, Điều 162.3, Luật Doanh nghiệp 2014
25	27.4 (Các cuộc họp của Hội đồng Quản trị)	Các cuộc họp Hội đồng Quản trị nêu tại Khoản 2 Điều 27 phải được tiến hành trong thời hạn mười lăm (15) ngày sau khi có đề xuất họp. Trường hợp Chủ tịch Hội đồng Quản trị không chấp nhận triệu tập họp theo đề nghị thì Chủ tịch phải chịu trách nhiệm về những thiệt hại xảy ra đối với công ty; những người đề nghị tổ chức cuộc họp được đề cập đến ở Khoản 2 Điều 27 có thể tự mình triệu tập họp Hội đồng Quản trị.	Các cuộc họp Hội đồng Quản trị nêu tại Khoản 3 Điều 27 phải được tiến hành trong thời hạn 07 ngày làm việc sau khi có đề xuất họp. Trường hợp Chủ tịch Hội đồng Quản trị không chấp nhận triệu tập họp theo đề nghị thì Chủ tịch phải chịu trách nhiệm về những thiệt hại xảy ra đối với công ty; người đề nghị tại Khoản 3 Điều 27 có quyền thay thế Hội đồng quản trị triệu tập họp Hội đồng quản trị.	Phù hợp với quy định tại Điều 153.5, Luật Doanh nghiệp 2014
26	27.8 (Các cuộc họp của Hội đồng Quản trị)	Số thành viên tham dự tối thiểu. Các cuộc họp của Hội đồng Quản trị lần thứ nhất chỉ được tiến hành các quyết định khi có ít nhất ba phần tư (3/4) số thành viên Hội đồng Quản trị có mặt trực tiếp hoặc thông qua người đại diện (người được uỷ quyền). Trường hợp không đủ số thành viên dự họp theo quy định, cuộc họp phải được triệu tập lại trong thời hạn mười lăm (15) ngày kể từ ngày dự định họp lần thứ nhất. Cuộc họp triệu tập lại được tiến hành nếu có hơn một nửa (1/2) số thành viên Hội đồng Quản trị dự họp.	Số thành viên tham dự tối thiểu. Các cuộc họp của Hội đồng Quản trị lần thứ nhất chỉ được tiến hành các quyết định khi có ít nhất ba phần tư (3/4) số thành viên Hội đồng Quản trị có mặt trực tiếp hoặc thông qua người đại diện (người được uỷ quyền). Trường hợp không đủ số thành viên dự họp theo quy định, cuộc họp phải được triệu tập lại trong thời hạn 07 ngày kể từ ngày dự định họp lần thứ nhất. Cuộc họp triệu tập lại được tiến hành nếu có hơn một nửa (1/2) số thành viên Hội đồng Quản trị dự họp.	Phù hợp với quy định tại Điều 153.8, Luật Doanh nghiệp 2014
27	31 (Thư ký Công ty)	a. Chuẩn bị các cuộc họp của Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát và Đại hội đồng cổ đông theo yêu cầu của Hội đồng Quản trị hoặc Ban kiểm soát; b. Tư vấn về thủ tục của các cuộc họp;	a) Hỗ trợ tổ chức triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị; ghi chép các biên bản họp; b) Hỗ trợ thành viên Hội đồng quản trị trong việc thực hiện quyền và nghĩa vụ được giao;	Phù hợp với quy định tại Điều 152.5, Luật Doanh nghiệp 2014

STT	Điều khoản liên quan	Nội dung Điều lệ hiện hành	Nội dung Điều lệ được sửa đổi, bổ sung (Theo Luật Doanh nghiệp 2014)	Lý do sửa đổi, bổ sung
		c. Tham dự các cuộc họp; d. Đảm bảo các nghị quyết của Hội đồng Quản trị phù hợp với luật pháp; e. Cung cấp các thông tin tài chính, bản sao biên bản họp Hội đồng Quản trị và các thông tin khác cho thành viên của Hội đồng Quản trị và Ban kiểm soát.	c) Hỗ trợ Hội đồng quản trị trong áp dụng và thực hiện nguyên tắc quản trị công ty; d) Hỗ trợ công ty trong xây dựng quan hệ cổ đông và bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của cổ đông; đ) Hỗ trợ công ty trong việc tuân thủ đúng các nghĩa vụ cung cấp thông tin, công khai hóa thông tin và thủ tục hành chính; e) Quyền và nghĩa vụ khác theo quy định tại Điều lệ công ty.	
28	32.1 (Ban Kiểm soát)	Số lượng thành viên Ban kiểm soát của Công ty ít nhất là ba (03) người và nhiều nhất là năm (05) người. Các thành viên Ban kiểm soát không phải là người trong bộ phận kế toán, tài chính của Công ty và không phải là thành viên hay nhân viên của công ty kiểm toán độc lập đang thực hiện việc kiểm toán báo cáo tài chính của Công ty. Ban kiểm soát phải có ít nhất một (01) thành viên là kế toán viên hoặc kiểm toán viên. Các thành viên Ban kiểm soát không phải là người có liên quan với các thành viên Hội đồng Quản trị, Giám đốc (Tổng giám đốc) điều hành và các cán bộ quản lý khác của Công ty. Ban kiểm soát phải chỉ định một (01) thành viên làm Trưởng ban. Trưởng ban kiểm soát là người có chuyên môn về kế toán.	Số lượng thành viên Ban kiểm soát của Công ty ít nhất là ba (03) người và nhiều nhất là năm (05) người. Các thành viên Ban kiểm soát không phải là thành viên hay nhân viên của công ty kiểm toán độc lập đang thực hiện việc kiểm toán báo cáo tài chính của Công ty. Kiểm soát viên phải là kế toán viên hoặc kiểm toán viên. Các Kiểm soát viên bầu một người trong số họ làm Trưởng Ban kiểm soát theo nguyên tắc đa số. Ban kiểm soát phải có hơn một nửa số thành viên thường trú ở Việt Nam. Trưởng Ban kiểm soát phải là kế toán viên hoặc kiểm toán viên chuyên nghiệp và phải làm việc chuyên trách tại công ty.	Phù hợp với quy định tại Điều 163.2, Điều 164.2, Luật Doanh nghiệp 2014
29	33.1 (Ban Kiểm soát)	Công ty phải có Ban kiểm soát và Ban kiểm soát có quyền hạn và trách nhiệm theo quy định tại Điều 123 của Luật Doanh nghiệp và Điều lệ này, chủ yếu là những quyền hạn và trách nhiệm sau đây:	Công ty phải có Ban kiểm soát và Ban kiểm soát có quyền hạn và trách nhiệm theo quy định tại Điều 165 của Luật Doanh nghiệp và Điều lệ này, chủ yếu là những quyền hạn và trách nhiệm sau đây:	Phù hợp với Luật Doanh nghiệp 2014

CÔNG TY CỔ PHẦN
KASATI
---oOo---

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc
---oOo---

TP. Hồ Chí Minh, ngày 11 tháng 04 năm 2016

TỜ TRÌNH

V/v: Lựa chọn Công ty kiểm toán Báo cáo Tài chính năm 2016

Kính gửi: **ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI**

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc hội thông qua ngày 26 tháng 11 năm 2014, có hiệu lực từ ngày 01 tháng 07 năm 2015;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần KASATI đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 15/05/2015;
- Căn cứ Danh sách các Công ty kiểm toán được chấp thuận kiểm toán cho các tổ chức phát hành, tổ chức niêm yết và các tổ chức kinh doanh chứng khoán năm 2016 được UBCKNN công bố.

Để việc kiểm toán báo cáo tài chính khách quan và đúng quy định, Ban Kiểm soát đề cử danh sách các công ty kiểm toán độc lập được UB CKNN chấp thuận kiểm toán năm 2016 như sau:

1.Công ty TNHH Kiểm toán VACO – Chi nhánh TP Hồ Chí Minh

2. Công ty TNHH Kiểm toán và thẩm định giá Việt Nam (AVA)

3.Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn Tài chính Quốc tế (IFC)

Nếu 3 công ty kiểm toán trên không thoả mãn các điều kiện của công ty KASATI về thời gian, mức phí v.v…Đề nghị cho phép công ty lựa chọn công ty kiểm toán khác được UB CKNN chấp thuận trong năm 2016.

Ban Kiểm soát trình đại hội đồng cổ đông uỷ quyền cho Ban Tổng Giám đốc Công ty lựa chọn công ty kiểm toán có năng lực, uy tín để thực hiện kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2016 của Công ty.

Kính trình.

TM. BAN KIỂM SOÁT
TRƯỞNG BAN

NGUYỄN THỊ THU NGA

CÔNG TY CỔ PHẦN
KASATI
---oOo---

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc
---oOo---

TP. Hồ Chí Minh, ngày 11 tháng 04 năm 2016

TỜ TRÌNH

V/v: Thù lao HĐQT, BKS và trích thưởng theo hiệu quả kinh doanh

Kính gửi: **ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI**

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc hội thông qua ngày 26 tháng 11 năm 2014, có hiệu lực từ ngày 01 tháng 07 năm 2015;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần KASATI đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 15/05/2015;
- Căn cứ Phương án phân phối lợi nhuận năm 2015 và kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2016;

Hội đồng Quản trị (HĐQT) báo cáo Đại hội đồng cổ đông về việc chi thù lao HĐQT, Ban Kiểm soát (BKS) năm 2015, dự kiến thù lao và trích thưởng theo hiệu quả kinh doanh năm 2016 như sau:

1. Thù lao HĐQT, BKS năm 2015: 480.000.000 đồng.
2. Thù lao HĐQT, BKS năm 2016 dự kiến là 480.000.000 Đồng (tương ứng 01 tháng lương bình quân là 5 triệu đồng).

   Trong trường hợp không hoàn thành kế hoạch lợi nhuận trước thuế, mức thù lao HĐQT, BKS giảm tương ứng với tỷ lệ hoàn thành kế hoạch lợi nhuận trước thuế, nhưng mức chi bình quân không thấp hơn 3 triệu đồng/người/tháng. Trường hợp Công ty hoạt động sản xuất kinh doanh lỗ, Công ty không trả thù lao HĐQT, BKS.
3. Tiền thưởng theo hiệu quả kinh doanh năm 2016:

   Trong trường hợp lợi nhuận sau thuế vượt mức kế hoạch được giao thì mức thù lao của Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát sẽ tăng tương ứng với tỷ lệ vượt kế hoạch của lợi nhuận sau thuế.

Kính trình.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI
CHỦ TỊCH

M.S.D.N: 0302826473 - C.T.C.P
CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI
QUẬN 10 - TP. HỒ CHÍ MINH

LÊ MINH TRÍ

DỰ THẢO

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

---oOo---

QUY CHẾ BẦU CỬ
HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN KIỂM SOÁT NHIỆM KỲ 2016 - 2020
TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2016
CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI

==========

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc hội thông qua ngày 26 tháng 11 năm 2014, có hiệu lực từ ngày 01 tháng 07 năm 2015 (Luật Doanh nghiệp);
- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần KASATI đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 15/05/2015;

Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016 của Công ty Cổ phần KASATI tiến hành bầu cử thành viên Hội đồng Quản trị và thành viên Ban Kiểm soát (nhiệm kỳ 2016-2020) theo các nội dung dưới đây:

ĐIỀU 1: Đối tượng thực hiện quyền bầu cử

- Cổ đông sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết và đại diện theo ủy quyền của cổ đông sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết có mặt tại Đại hội.

ĐIỀU 2: Tiêu chuẩn và điều kiện làm thành viên Hội đồng Quản trị (HĐQT), Ban Kiểm soát (BKS)

2.1 Tiêu chuẩn và điều kiện làm thành viên HĐQT: (theo điều 151.1 Luật Doanh nghiệp)

- Có năng lực hành vi dân sự đầy đủ, không thuộc đối tượng không được quản lý doanh nghiệp theo quy định tại khoản 2 Điều 18 của Luật Doanh nghiệp;
- Có trình độ chuyên môn, kinh nghiệm trong quản lý kinh doanh của công ty và không nhất thiết phải là cổ đông của công ty, trừ trường hợp Điều lệ công ty quy định khác.
- Thành viên Hội đồng Quản trị công ty có thể đồng thời là thành viên Hội đồng Quản trị của công ty khác.

2.2 Tiêu chuẩn và điều kiện làm thành viên BKS: (theo điều 163, điều 164 Luật Doanh nghiệp)

- Có năng lực hành vi dân sự đầy đủ và không thuộc đối tượng bị cấm thành lập và quản lý doanh nghiệp theo quy định của Luật Doanh nghiệp;
- Không phải là vợ hoặc chồng, cha đẻ, cha nuôi, mẹ đẻ, mẹ nuôi, con đẻ, con nuôi, anh ruột, chị ruột, em ruột của thành viên Hội đồng Quản trị, Tổng Giám đốc và người quản lý khác;
- Không được giữ các chức vụ quản lý công ty; không nhất thiết phải là cổ đông hoặc người lao động của công ty, trừ trường hợp Điều lệ công ty có quy định khác;

- Các tiêu chuẩn và điều kiện khác theo quy định khác của pháp luật có liên quan và Điều lệ công ty.
- Kiểm soát viên phải là kiểm toán viên hoặc kế toán viên. Đối với Trưởng Ban Kiểm soát phải là kế toán viên hoặc kiểm toán viên chuyên nghiệp và phải làm việc chuyên trách tại công ty, trừ trường hợp Điều lệ công ty quy định tiêu chuẩn khác cao hơn.

ĐIỀU 3: Đề cử ứng cử viên HĐQT, BKS và số thành viên được bầu

3.1 Đề cử ứng cử viên HĐQT, BKS

- Các cổ đông nắm giữ tối thiểu 10% số cổ phần có quyền biểu quyết trong thời hạn liên tục ít nhất sáu tháng có quyền gộp số quyền biểu quyết của từng người lại với nhau để đề cử các ứng viên. Cổ đông hoặc nhóm cổ đông nắm giữ 10% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết được đề cử một (01) ứng viên; trên 10% đến dưới 30% được đề cử tối đa hai (02) ứng viên; từ 30% đến dưới 50% được đề cử tối đa ba (03) ứng viên; từ 50% đến dưới 90% được đề cử tối đa bốn (04) ứng viên.
- Các cổ đông phổ thông hợp thành nhóm để đề cử người vào HĐQT và BKS phải thông báo về việc họp nhóm cho các cổ đông dự họp biết trước khi khai mạc Đại hội đồng cổ đông.
- Căn cứ số lượng thành viên HĐQT và BKS, cổ đông hoặc nhóm cổ đông được quyền đề cử một hoặc một số người theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông làm ứng cử viên HĐQT và BKS. Trường hợp số ứng cử viên được cổ đông hoặc nhóm cổ đông đề cử thấp hơn số ứng cử viên mà họ được quyền đề cử theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông thì số ứng cử viên còn lại do HĐQT, BKS và các cổ đông khác đề cử.

3.2 Số lượng thành viên HĐQT và BKS được bầu.

- Số lượng thành viên HĐQT được bầu là 05 thành viên. Số lượng thành viên BKS được bầu là 03 thành viên (Theo Điều lệ Công ty).

ĐIỀU 4: Phiếu bầu và ghi phiếu bầu

- **Danh sách ứng cử viên HĐQT, BKS:**
  - Được sắp xếp theo thứ tự ABC theo tên, ghi đầy đủ họ và tên trên phiếu bầu.
- **Phiếu bầu và ghi phiếu bầu.**
  - Phiếu bầu được in thống nhất, có đóng dấu Công ty;
  - Cổ đông hoặc đại diện ủy quyền được phát đồng thời phiếu bầu HĐQT và phiếu bầu BKS theo mã số tham dự *(sở hữu và được ủy quyền);*
  - Trường hợp ghi sai, cổ đông đề nghị Ban bầu cử đổi phiếu bầu khác;
  - Cổ đông phải ghi số phiếu được quyền bầu cho từng ứng cử viên vào ô trống của ứng cử viên đó trên phiếu bầu.
- **Các trường hợp phiếu bầu không hợp lệ**
  - Phiếu không theo mẫu quy định của Công ty, không có dấu của Công ty;
  - Phiếu gạch xoá, sửa chữa, ghi thêm hoặc ghi tên không đúng, không thuộc danh sách ứng cử viên đã được Đại hội đồng cổ đông thống nhất thông qua trước khi tiến hành bỏ phiếu;

- Phiếu có tổng số quyền bầu cử cho những ứng cử viên của cổ đông vượt quá tổng số quyền bầu của cổ đông đó sở hữu/được ủy quyền.

ĐIỀU 5: Phương thức bầu cử

- Việc bầu thành viên HĐQT và BKS được thực hiện bỏ phiếu kín theo phương thức bầu dồn phiếu;
- Mỗi cổ đông có tổng số quyền bầu cử tương ứng với tổng số cổ phần có quyền biểu quyết (bao gồm sở hữu và được ủy quyền) nhân với số thành viên được bầu của HĐQT hoặc BKS;
- Cổ đông có thể dồn hết tổng số quyền bầu cho một hoặc một số ứng cử viên.

ĐIỀU 6: Ban bầu cử, nguyên tắc bỏ phiếu và kiểm phiếu

- **Ban bầu cử:**
  - Ban bầu cử do Chủ tọa đề cử và được Đại hội đồng cổ đông thông qua;
  - Ban bầu cử có trách nhiệm:
    + Hướng dẫn Quy chế bầu cử;
    + Giới thiệu phiếu và phát phiếu bầu;
    + Tiến hành kiểm phiếu;
    + Công bố kết quả bầu cử trước Đại hội.
  - Thành viên Ban bầu cử không được có tên trong danh sách đề cử và ứng cử vào HĐQT, BKS;
- **Nguyên tắc bỏ phiếu và kiểm phiếu**
  - Ban bầu cử tiến hành kiểm tra thùng phiếu trước sự chứng kiến của các cổ đông;
  - Việc bỏ phiếu được bắt đầu khi việc phát phiếu bầu cử được hoàn tất và kết thúc khi cổ đông cuối cùng bỏ phiếu bầu vào thùng phiếu;
  - Việc kiểm phiếu phải được tiến hành ngay sau khi việc bỏ phiếu kết thúc;
  - Kết quả kiểm phiếu được lập thành văn bản và được Trưởng Ban bầu cử công bố trước Đại hội.

ĐIỀU 7: Nguyên tắc bầu dồn phiếu, nguyên tắc trúng cử thành viên HĐQT, BKS

- **Nguyên tắc bầu dồn phiếu:** Theo hướng dẫn quy định tại phụ lục đính kèm theo Quy chế này.
- **Nguyên tắc trúng cử:**
  + Người trúng cử thành viên HĐQT hoặc thành viên BKS được xác định theo số phiếu bầu cao nhất tính từ cao xuống thấp, bắt đầu từ ứng cử viên có số phiếu bầu cao nhất cho đến khi đủ số thành viên HĐQT (5 người), Ban kiểm soát (3 người).
  + Trường hợp có những ứng cử viên đạt số phiếu bầu ngang nhau thì sẽ tổ chức bầu lại riêng các ứng viên có số phiếu ngang nhau để chọn người có số phiếu cao hơn.
  + Nếu sau hai lần bầu cử mà vẫn không chọn đủ số thành viên HĐQT và BKS theo yêu cầu thì Đại hội đồng cổ đông có thể biểu quyết để khuyết thành viên HĐQT hoặc BKS và bầu bổ sung trong kỳ họp ĐHĐCĐ tiếp theo.

ĐIỀU 8: Lập và công bố Biên bản kiểm phiếu

- Sau khi kiểm phiếu, Ban bầu cử phải lập biên bản kiểm phiếu. Nội dung biên bản kiểm phiếu bao gồm: Tổng số cổ đông tham gia dự họp, tổng số cổ đông tham gia bỏ phiếu, tỷ lệ quyền bầu của cổ đông tham gia bỏ phiếu so với tổng số quyền bầu của cổ đông tham gia dự họp (theo phương thức bầu dồn phiếu), số và tỉ lệ phiếu hợp lệ, phiếu không hợp lệ, phiếu trống; số và tỉ lệ quyền bầu cho từng ứng cử viên vào HĐQT và BKS;
- Toàn văn Biên bản kiểm phiếu phải được công bố trước Đại hội.

ĐIỀU 9: Những khiếu nại về việc bầu và kiểm phiếu sẽ do Chủ tọa cuộc họp giải quyết và được ghi vào biên bản cuộc họp Đại hội đồng cổ đông.

Quy chế này gồm có 09 điều và được đọc công khai trước Đại hội đồng cổ đông để biểu quyết thông qua trước khi tiến hành bầu cử.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI
CHỦ TỊCH

LÊ MINH TRÍ

PHỤ LỤC
HƯỚNG DẪN BẦU DỒN PHIẾU

Giả sử Đại hội đồng cổ đông tiến hành bầu 5 thành viên HĐQT trong tổng số 6 ứng viên. Cổ đông Nguyễn Văn A nắm giữ (*bao gồm sở hữu và được ủy quyền*) 100.000 cổ phần. Khi đó tổng số phiếu được quyền bầu của cổ đông Nguyễn Văn A là: **(100.000 x 5) = 500.000 quyền bầu cử.**

Cổ đông Nguyễn Văn A có thể bầu dồn phiếu theo phương thức sau:

1. Dồn hết 500.000 quyền bầu của mình cho 01 ứng cử viên thành viên HĐQT.
2. Chia đều 500.000 quyền bầu cho 05 ứng cử viên thành viên HĐQT (*tương đương mỗi ứng cử viên nhận được 100.000 quyền bầu của cổ đông Nguyễn Văn A*).
3. Chia 500.000 quyền bầu của mình cho một số ứng cử viên thành viên HĐQT bằng cách chia nhỏ 500.000 quyền bầu cho từng ứng cử viên. Cổ đông Nguyễn Văn A có thể dồn 500.000 quyền bầu của mình cho 5 ứng cử viên theo những tỷ lệ quyền bầu khác nhau nhưng tổng số quyền bầu cho những ứng viên đó không vượt quá 500.000 quyền bầu cử.

Phiếu bầu của cổ đông Nguyễn Văn A sẽ không hợp lệ trong các trường hợp sau:

- Phiếu không theo mẫu do Công ty quy định, không có dấu của Công ty.
- Tổng quyền bầu cho những ứng cử viên đó của cổ đông Nguyễn Văn A vượt quá con số 500.000 quyền bầu.
- Số ứng viên cổ đông Nguyễn Văn A bỏ phiếu vượt quá 5 người.

Trường hợp, phiếu bầu của cổ đông Nguyễn Văn A không bầu ai cả thì được xem là phiếu trắng.

Việc bầu thành viên BKS cũng được thực hiện tương tự như bầu thành viên HĐQT.

CÔNG TY CP KASATI

DANH SÁCH ĐỀ CỬ HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ BAN KIỂM SOÁT
NHIỆM KỲ 2016-2020

I. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ:

STT	HỌ TÊN	GIỚI TÍNH	NGÀY SINH	QUÊ QUÁN (tỉnh)	DÂN TỘC	TÔN GIÁO	TRÌNH ĐỘ VĂN HÓA	TRÌNH ĐỘ CHUYÊN MÔN	CHỨC VỤ CÔNG TÁC HIỆN NAY
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
1	Đỗ Quang Khánh	Nam	11/03/1966	Hà Nội	Kinh	Không	12/12	Cử nhân Kinh tế	Phó Tổng Giám đốc, Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Bưu điện (PTI)
2	Lê Phước Hiền	Nam	03/10/1978	Đồng Tháp	Kinh	Không	12/12	Kỹ sư Điện tử - Viễn thông; Thạc sỹ Quản trị chiến lược	Ủy viên thường trực HĐQT, Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Kasati
3	Nguyễn Thị Hồng Mai	Nữ	08/02/1971	Quảng Ninh	Kinh	Không	12/12	Cử nhân Kinh tế/Cử nhân Anh văn	Giám đốc Ban Đầu tư, Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Bưu điện (PTI)
4	Lê Minh Trí	Nam	23/09/1959	Bến Tre	Kinh	Không	12/12	Kỹ sư Vô tuyến điện và thông tin/Cử nhân Quản trị Kinh doanh	Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc Công ty CP Kasati
5	Tô Hoài Văn	Nam	23/05/1964	Hưng Yên	Kinh	Không	10/10	Kỹ sư Tin học; Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh	Phó Chủ tịch HĐQT, Phó Tổng Giám đốc Công ty CP CTIN

II. BAN KIỂM SOÁT:

STT	HỌ TÊN	GIỚI TÍNH	NGÀY SINH	QUÊ QUÁN (tỉnh)	DÂN TỘC	TÔN GIÁO	TRÌNH ĐỘ VĂN HÓA	TRÌNH ĐỘ CHUYÊN MÔN	CHỨC VỤ CÔNG TÁC HIỆN NAY
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
1	Hồ Thị Kim Oanh	Nữ	21/10/1985	TP.HCM	Kinh	Không	12/12	Cử nhân Kinh tế, Chứng nhận Kế toán trưởng	Nhân viên Kinh doanh, Công ty CP Kasati
2	Đinh Hàn Giang	Nam	21/08/1980	Ninh Bình	Kinh	Không	12/12	Cử nhân Kinh tế	Trưởng Phòng Kế toán, Công ty Bảo hiểm Bưu điện TP.HCM
3	Phạm Thị Thanh Thảo	Nữ	04/05/1980	Tiền Giang	Kinh	Không	12/12	Kỹ sư Điện tử - Viễn thông	Quản lý Bán hàng, Công ty CP Kasati

DỰ THẢO

CÔNG TY CP KASATI
---oOo---
Số: 01/2016/NQ-ĐHĐCĐ

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc
---oOo---
TP. HCM, Ngày 25 tháng 04 năm 2016

NGHỊ QUYẾT

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2016
CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc hội thông qua ngày 26 tháng 11 năm 2014, có hiệu lực từ ngày 01 tháng 07 năm 2015 (Luật Doanh nghiệp);
- Căn cứ Điều lệ Tổ chức và Hoạt động Công ty Cổ phần KASATI;
- Căn cứ Biên bản họp Đại hội đồng cổ đông thường niên Công ty Cổ phần KASATI ngày 25 tháng 04 năm 2016.

Đại hội cổ đông thường niên năm 2016 của Công ty Cổ phần KASATI tổ chức lúc 08g20 ngày 25/04/2016 tại Hội trường Công ty, số 270A Lý Thường Kiệt, Phường 14, Quận 10, TP. Hồ Chí Minh.

Tham dự Đại hội có …… cổ đông và đại diện cổ đông ủy quyền, với tổng số cổ phần tham dự là: …… cổ phần, chiếm …… % tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của Công ty Cổ phần KASATI.

QUYẾT NGHỊ

Điều 1. Thông qua Báo cáo kết quả hoạt động SXKD năm 2015 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2016

1.1 Thông qua kết quả hoạt động SXKD năm 2015 của Công ty Cổ phần KASATI với số phiếu biểu quyết tán thành là …… cổ phần, chiếm ……..% tổng số cổ phần có quyền dự họp với các chỉ tiêu cơ bản như sau:

- Tổng doanh thu : 122,411 tỷ đồng, đạt 133,06% kế hoạch năm 2015
- Lợi nhuận trước thuế : 5,363 tỷ đồng, đạt 103,08% kế hoạch năm 2015
- Lợi nhuận sau thuế : 4,249 tỷ đồng, đạt 104,71% kế hoạch năm 2015
- Quỹ lương : 12,894 tỷ đồng, đạt 83,73% kế hoạch năm 2015
- Cổ tức chia cổ đông : 12%/vốn góp
- Thực hiện đầu tư năm 2015: 178 triệu đồng VN, đạt 19,35% kế hoạch năm 2015

1.2 Thông qua kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2016 với số phiếu biểu quyết tán thành là …… cổ phần, chiếm ……..% tổng số cổ phần có quyền dự họp như sau:

- Tổng doanh thu : 137,964 tỷ đồng, bằng 112,70% so với TH năm 2015
- Lợi nhuận trước thuế : 5,5 tỷ đồng, bằng 102,55% so với TH năm 2015

- Quỹ lương : 15 tỷ đồng, bằng 116,33% so với TH năm 2015
- Cổ tức chia cổ đông : 12%/vốn góp
- Đầu tư tài sản cố định : 500 triệu đồng

Điều 2. Thông qua Phương án phân phối lợi nhuận năm 2015 và dự kiến phân phối lợi nhuận năm 2016

2.1 Thông qua Phương án phân phối lợi nhuận năm 2015 với số phiếu biểu quyết tán thành là ..... cổ phần, chiếm ..... % tổng số cổ phần có quyền dự họp như sau:

Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2015 của Công ty CP KASATI đã được kiểm toán là 4.249.476.675 đồng Việt Nam được phân phối:

- Quỹ dự phòng tài chính : 212.473.834 đồng
- Quỹ phúc lợi : 339.958.134 đồng
- Cổ tức phân phối : 12%/vốn góp
- Lợi nhuận giữ lại năm nay : 101.832.707 đồng
- Lợi nhuận giữ lại lũy kế : 429.237.625 đồng

2.2 Thông qua Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2016 với số phiếu biểu quyết tán thành là ..... cổ phần, chiếm ..... % tổng số cổ phần có quyền dự họp như sau:

Kế hoạch lợi nhuận thực hiện sau thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2016 của Công ty là 4.325.600.000 đồng Việt Nam, kế hoạch phân phối như sau:

- Quỹ dự phòng tài chính : 216.280.000 (5% lợi nhuận sau thuế sau khi trừ thù lao HĐQT và BKS)
- Quỹ phúc lợi : 346.048.000 đồng (8% lợi nhuận sau thuế sau khi trừ thù lao HĐQT và BKS)
- Cổ tức phân phối : 12%/vốn góp.

Điều 3. Thông qua Báo cáo tình hình hoạt động của Hội đồng Quản trị năm 2015, nhiệm kỳ 2011-2015, với số phiếu biểu quyết tán thành là ..... cổ phần, chiếm .....% tổng số cổ phần có quyền dự họp.

Điều 4. Thông qua Báo cáo thẩm định của Ban Kiểm soát về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh và quản lý sử dụng vốn của Công ty năm 2015, nhiệm kỳ 2011-2015, với số phiếu biểu quyết tán thành là ..... cổ phần, chiếm .....% tổng số cổ phần có quyền dự họp.

Điều 5. Thông qua Điều lệ Tổ chức và Hoạt động Công ty CP KASATI sửa đổi và bổ sung, với số phiếu biểu quyết tán thành là ..... cổ phần, chiếm .....% tổng số cổ phần có quyền dự họp.

Điều 6. Thông qua Tờ trình của Ban Kiểm soát về việc lựa chọn Công ty kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2016 của Công ty Cổ phần KASATI.

Đại hội nhất trí ủy quyền cho Ban Tổng Giám đốc Công ty lựa chọn 01 trong 03 Công ty kiểm toán độc lập được UBCKNN chấp nhận kiểm toán năm 2016, với số phiếu biểu quyết tán thành là ..... cổ phần, chiếm .....% tổng số cổ phần có quyền dự họp.

Danh sách các công ty kiểm toán như sau:

1. Công ty TNHH Kiểm toán VACO – Chi nhánh TP Hồ Chí Minh
2. Công ty TNHH Kiểm toán và thẩm định giá Việt Nam (AVA)
3. Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn Tài chính Quốc tế (IFC)

Nếu ba (03) công ty kiểm toán trên không thỏa mãn các điều kiện của Công ty về thời gian, mức phí... Công ty được phép lựa chọn công ty kiểm toán khác được UBCKNN chấp thuận trong năm 2015.

Điều 7. Thông qua Tờ trình về thù lao Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát và trích thưởng theo hiệu quả kinh doanh, với số phiếu biểu quyết tán thành là ..... cổ phần, chiếm ..... % tổng số cổ phần có quyền dự họp.

- Thù lao Hội đồng Quản trị và Ban kiểm soát năm 2015: 480.000.000 đồng
- Thù lao Hội đồng Quản trị và Ban kiểm soát năm 2016: 480.000.000 đồng (tương ứng 1 tháng lương bình quân là 5 triệu đồng).

  Trong trường hợp không hoàn thành kế hoạch lợi nhuận trước thuế, mức thù lao giảm tương ứng với tỷ lệ hoàn thành kế hoạch lợi nhuận trước thuế năm 2016, nhưng không thấp hơn 3 triệu đồng/người/tháng. Trường hợp Công ty hoạt động sản xuất kinh doanh lỗ, Công ty không trả thù lao Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát.
- Tiền thưởng theo hiệu quả kinh doanh: Trong trường hợp lợi nhuận sau thuế vượt mức kế hoạch được giao thì mức thù lao của Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát sẽ tăng tương ứng với tỷ lệ vượt kế hoạch của lợi nhuận sau thuế.

Điều 8. Thông qua Chiến lược phát triển Công ty Cổ phần KASATI giai đoạn 2016-2020, với số phiếu biểu quyết tán thành là ..... cổ phần, chiếm ..... % tổng số cổ phần có quyền dự họp.

Điều 9. Thông qua Biên bản kiểm phiếu và kết quả bầu cử Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2016-2020, với số phiếu biểu quyết tán thành là ..... cổ phần, chiếm ..... % tổng số cổ phần có quyền dự họp.

Danh sách thành viên Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2016-2020 như sau:

- **Thành viên Hội đồng Quản trị:**

STT	Họ và tên	Tỷ lệ phiếu bầu (%)
1		
2		
3		
4		
5		

- **Thành viên Ban Kiểm soát:**

STT	Họ và tên	Tỷ lệ phiếu bầu (%)
1		
2		
3		

Điều 10. Điều khoản thi hành

Nghị quyết này được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016 thông qua lúc …… ngày 25/04/2016, với số phiếu biểu quyết tán thành là …… cổ phần, chiếm …….% tổng số cổ phần có quyền dự họp. Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc Công ty CP KASATI và các cá nhân liên quan chịu trách triển khai thực hiện nghị quyết này.

TM. ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
CHỦ TỊCH HĐQT

LÊ MINH TRÍ

CÔNG TY CỔ PHẦN KASATI
Add: 270A Lý Thường Kiệt | Phường 14 | Quận 10 | TP. Hồ Chí Minh
T: 84 - 8 - 38655343 – 38655344 | F: 84 - 8 - 38652487
E: info@kasati.com.vn | W: www.kasati.com.vn

Chiến lược phát triển **Công ty Cổ phần KASATI** | Giai đoạn 2016-2020

TP. HCM | NĂM 2015

MỤC LỤC

1 Lịch sử hình thành và phát triển Công ty Cổ phần KASATI 4

1.1 Giới thiệu về Công ty Cổ phần KASATI: 4

1.2 Triết lý kinh doanh - Sứ mệnh và tầm nhìn - Chính sách chất lượng 5

1.3 Cột mốc hình thành và phát triển của KASATI: 5

1.4 Biểu đồ tăng trưởng: 7

1.5 Văn phòng và các Chi nhánh KASATI: 8

1.6 Đối tác & Khách hàng KASATI: 10

1.7 Sản phẩm - Dịch vụ - Chất lượng 10

2 Chiến lược phát triển Công ty Cổ phần KASATI | Giai đoạn 2016-2020 12

2.1 Môi trường vĩ mô 13

2.1.1 Các yếu tố kinh tế: 13

2.1.2 Các yếu tố chính trị: 13

2.1.3 Các yếu tố xã hội: 13

2.1.4 Các yếu tố tự nhiên: 13

2.1.5 Các yếu tố công nghệ và kỹ thuật: 13

2.2 Thị trường viễn thông Việt Nam giai đoạn 2016 – 2020 14

i. Thị trường di động Việt Nam và xu hướng 2016 – 2020 14

ii. Thị trường internet băng rộng và xu hướng 2016 – 2020 15

iii. Thị trường VNPT sau khi tái cơ cấu 16

2.3 Thị trường ngành CNTT và xu hướng CNTT 2016 – 2020 17

2.4 Môi trường tác nghiệp Công ty Cổ phần KASATI 18

2.5 Phân tích các yếu tố nội tại của công ty (SWOT) 18

i. Phân tích những điểm mạnh - yếu của công ty 18

ii. Cơ hội và thách thức của công ty 19

iii. Phân tích ma trận SWOT 20

2.6 Chiến lược phổ quát của Michael Porter (Generic Strategy). 23

3 Kế hoạch hoạt động SXKD Công ty Cổ phần KASATI giai đoạn 2016 - 2020 23

3.1 Định hướng mục tiêu phát triển công ty giai đoạn 2016 – 2020 23

3.2 Các chỉ tiêu cụ thể công ty giai đoạn 2016 – 2020: 24
3.3 Các chiến lược cụ thể: 25
3.3.1 Chiến lược phát triển thị trường 25
3.3.2 Chiến lược phát triển nguồn nhân lực 26
3.3.3 Chiến lược kiểm soát chi phí 27
3.3.4 Chiến lược phát triển quy mô thông qua tăng vốn điều lệ 27
3.3.5 Chiến lược hợp tác, liên doanh 28
3.3.6 Chiến lược phát triển sản phẩm kết hợp đa dạng hoá các sản phẩm 28
4 Các giải pháp để thực hiện: 29
4.1 Tái cơ cấu công ty 29
4.2 Quản trị rủi ro 29
4.3 Cơ cấu tổ chức bộ máy nhân sự 29
4.4 Nhóm giải pháp về quản trị 29
4.5 Giải pháp về dự án, sản phẩm và tiếp thị 30
4.6 Giải pháp tài chính: 30
5 31
Kết luận 31

1 Lịch sử hình thành và phát triển Công ty Cổ phần KASATI

1.1 Giới thiệu về Công ty Cổ phần KASATI:

Công ty Cổ phần KASATI tiền thân là "Xí Nghiệp Sửa Chữa Thiết Bị Thông Tin 2" thành lập năm 1976 đến nay. Ngày 8/10/1985 được đổi tên thành "Xí Nghiệp Khoa Học Sản Xuất Thiết Bị Thông Tin 2" và được chuyển thể sang hình thức Công ty Cổ phần vào ngày 02/12/2002.

Công ty Cổ phần KASATI tọa lạc trên diện tích 6.500 m^2 ở ngay trung tâm TP. Hồ Chí Minh, hiện có 01 khu nhà làm việc 3 tầng rộng 6.350 m^2 và một nhà xưởng rộng 2.400 m^2. Đây là một địa thế lý tưởng để Công ty phát triển thành Trung tâm Kỹ thuật Công nghệ cao cũng như có thể mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh về cao ốc văn phòng.

Với bề dày thành tích hơn 40 năm hoạt động trong lĩnh vực viễn thông tin học và điện tử, KASATI đã chủ trì thành công nhiều đề tài nghiên cứu khoa học cấp Ngành và cấp Nhà nước. Trong suốt quá trình hoạt động của mình, Công ty đã tạo ra được nhiều sản phẩm, dịch vụ tham gia vào thị trường điện tử, viễn thông trong nước. Đồng thời, Công ty cũng có nhiều mối quan hệ hợp tác với các tập đoàn hàng đầu trên thế giới trong việc sản xuất kinh doanh các thiết bị trong lĩnh vực viễn thông, tin học, điện tử.

Trong nhiều năm qua, KASATI đã được Tổng Công ty Bưu chính Viễn thông – nay là Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam (VNPT) giao nhiệm vụ bảo dưỡng, sửa chữa, trợ giúp vận hành và ứng cứu đột xuất các chủng loại thiết bị viễn thông trên mạng lưới VNPT. KASATI cũng đã từng bước khẳng định mình là một đơn vị có nhiều kinh nghiệm và uy tín trong lĩnh vực lắp đặt, bảo dưỡng và sửa chữa thiết bị viễn thông cho các Viễn thông tỉnh, thành trong cả nước.

KASATI có một đội ngũ gồm hơn 200 người trong đó có 5% trên đại học, 60% là kỹ sư thiết kế, lắp đặt, cấu hình, nghiên cứu và phát triển, còn lại là các kỹ thuật viên tay nghề cao nhiều kinh nghiệm thực tế đang làm việc với 63 Viễn thông tỉnh, thành, các công ty trong và ngoài ngành. KASATI có thể thực hiện nhanh và hiệu quả những dự án theo yêu cầu khách hàng. Thực hiện tốt công việc lắp đặt, bảo hành, bảo dưỡng, hỗ trợ kỹ thuật, và sửa chữa, ứng cứu các chủng loại thiết bị viễn thông. Thông tin liên lạc trên mạng do KASATI bảo dưỡng, sửa chữa, ứng cứu luôn trong điều kiện tốt nhất và ổn định nhất.

Ngoài đội ngũ kỹ sư nghiên cứu, KASATI còn có nhiều đội tham gia lắp đặt, bảo dưỡng thiết bị truyền dẫn và hệ thống thông tin di động GSM và CDMA. Các đội lắp đặt, bảo dưỡng của KASATI thường xuyên được đào tạo, tập huấn về kỹ thuật và công nghệ bởi các tập đoàn viễn thông hàng đầu trên thế giới như Harris, Ericsson, Lucent, Alcatel, Nortel, Huawei...

1.2 Triết lý kinh doanh - Sứ mệnh và tầm nhìn - Chính sách chất lượng

Triết lý kinh doanh:

"Lấy hiệu quả của khách hàng làm mục tiêu hoạt động trên cơ sở đảm bảo chất lượng của sản phẩm và dịch vụ do công ty cung cấp, thể hiện ở tiêu chí phục vụ là trung thực và tận tâm"

Sứ mệnh:

"Giúp mọi người kết nối thông tin"

Tầm nhìn:

"Trở thành Nhà cung cấp Dịch vụ Viễn thông "HÀNG ĐẦU" tại Việt Nam."

Chính sách chất lượng:

- ✓ Cải tiến không ngừng chất lượng sản phẩm và dịch vụ.
- ✓ Nghiên cứu ứng dụng kỹ thuật, công nghệ mới, đáp ứng kịp thời nhu cầu của khách hàng. KASATI là đối tác tin cậy của khách hàng.
- ✓ Phát triển nguồn nhân lực đi đôi với định hướng phát triển Công ty trở thành "Trung tâm Kỹ thuật Công nghệ cao KASATI".

1.3 Cột mốc hình thành và phát triển của KASATI:

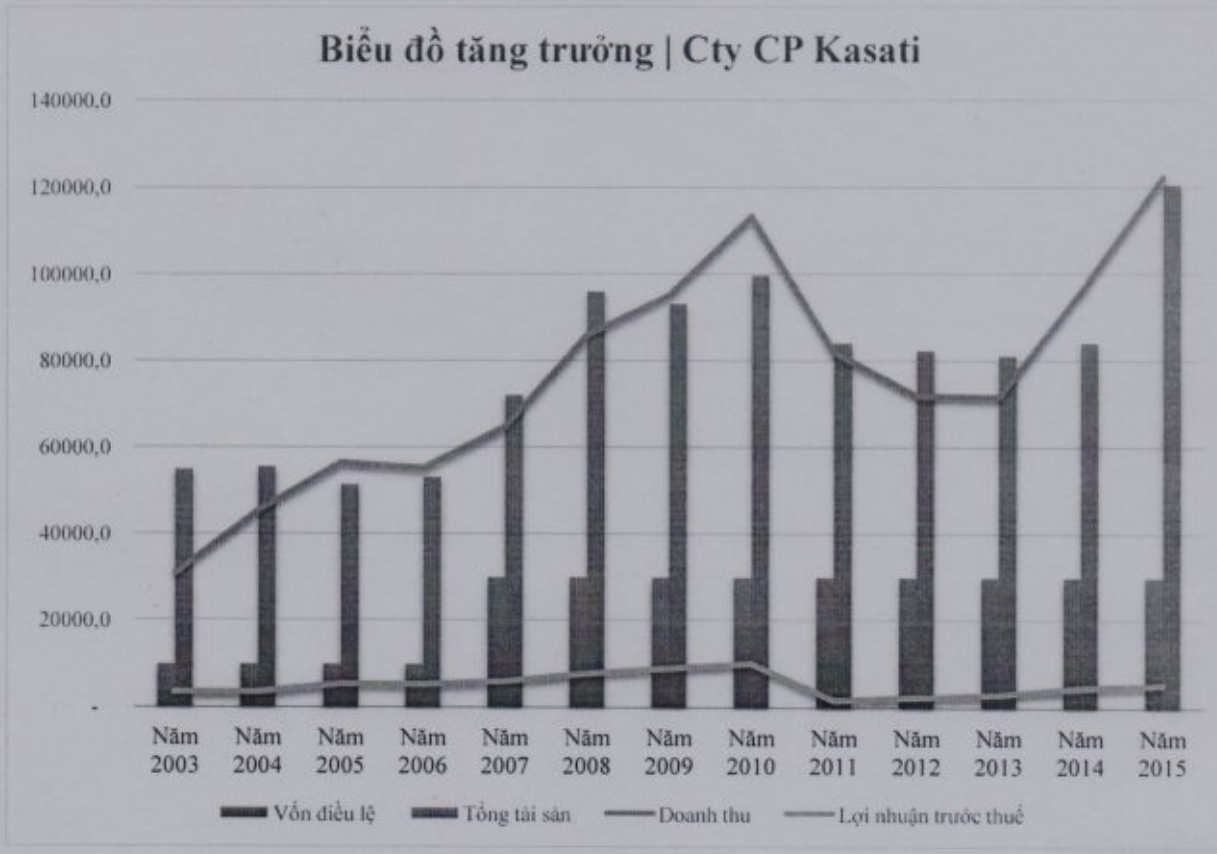
1976.	Thành lập **Xí Nghiệp Sửa Chữa Thiết Bị Thông Tin 2**
1985.	Ngày 8/10/1985 được đổi tên thành **Xí Nghiệp Khoa Học Sản Xuất Thiết Bị Thông Tin 2** • *Tự thiết kế và sản xuất TV-Booster độc chiếm thị trường, cạnh tranh với các sản phẩm nhập khẩu từ nước ngoài.* • *Hoàn thành chương trình sản xuất thiết bị vi ba Jerrold bán dẫn hóa (100% thiết bị thu và phát ngoại trừ đèn Klystron)*
1990.	Giai đoạn số hóa ngành Bưu điện. Kasati được Tổng Cục Bưu điện giao nhiệm vụ chủ trì chương trình hợp tác lắp ráp 1.000 thiết bị vi ba số RMD-1504 của hãng AWA Australia.
1995.	Triển khai tiếp giai đoạn 2 hợp tác với hãng AWA (đổi tên là Công ty PLESSEY) lắp ráp và cân chỉnh SKD thêm 1.000 thiết bị vi ba số RMD-1504.

1997.	Kasati được VNPT giao nhiệm vụ bảo dưỡng, sửa chữa, trợ giúp vận hành và ứng cứu đột xuất các chủng loại thiết bị viễn thông trên mạng lưới VNPT.
2000.	Kasati được VNPT giao nhiệm vụ hợp tác với hãng Lucent Technologies, USA lắp ráp và cân chỉnh các thiết bị truyền dẫn quang để cung cấp cho các tỉnh khu vực miền Bắc.
2002.	Ngày 2/12/2002 chuyển thể sang hình thức Công ty Cổ phần | Vốn điều lệ 10 tỷ đồng. • *Giấy phép thành lập công ty số: 470/QĐ-TCBĐ ngày 7/6/2002 của Tổng Cục Trưởng Cục Bưu Điện về việc chuyển "Xí Nghiệp Khoa Học Sản Xuất Thiết Bị Thông Tin 2" thành* ***Công Ty Cổ Phần Viễn Thông - Tin Học – Điện Tử (KASATI).*** • *Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0302826473 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.HCM cấp lần đầu ngày 02/12/2002, đăng ký thay đổi lần thứ 8 ngày 04/04/2014.*
2003.	Kasati hợp tác với hãng Extel Australia cung cấp cho hơn 30 Bưu điện tỉnh thành thiết bị lợi dây kỹ thuật số đáp ứng hơn 10.000 lines thoại + ADSL
2005.	Thành lập **Chi nhánh Kasati tại Hà Nội**. • *Ngày thành lập: 16/3/2005 theo quyết định số 09/QĐ-HĐQT của Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần KASATI.* • *Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động chi nhánh số 0302826473-001 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Hà Nội cấp lần đầu ngày 22/06/2005, đăng ký thay đổi lần thứ 8 ngày 19/01/2015.*
2006.	Hợp tác với hãng King's Group | Taiwan xây dựng nhà máy sản xuất Shelter chất lượng cao tại Nhơn Trạch – Đồng Nai cung cấp gần 1.000 bộ shelter cho các khách hàng VNP, VMS, Viettel và các Viễn thông tỉnh thành.
2007.	• Tăng vốn điều lệ lên **30 tỷ đồng**. • Thành lập công ty thành viên: **Công ty Cổ phần Dịch vụ Trợ giúp Thương mại KHANG AN (KASACO)**.
2008.	Được cấp giấy chứng nhận ISO 9001-2000.
2009.	Thành lập **Chi nhánh Kasati tại Đà Nẵng**. • *Ngày thành lập: 22/12/2009 theo quyết định số 04/QĐ-HĐQT của Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần KASATI.* • *Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0302826473-002 của Sở Kế hoạch và Đầu tư Đà Nẵng cấp ngày 25/08/2015.*

2010.	• Năm 2010, cổ phiếu KASATI chính thức niêm yết và giao dịch tại Sở GDCK Hà Nội (HNX) với mã KST. • Kasati là đối tác chiến lược của các nhà sản xuất thiết bị viễn thông hàng đầu trên thế giới gồm Ericsson, Huawei, Tellabs, Juniper, Nec v.v... cung cấp các dịch vụ chìa khóa trao tay (Khảo sát, thiết kế, lắp đặt, Logistics, nghiệm thu, tích hợp, tối ưu) cho các lĩnh vực viễn thông và CNTT bao gồm cả việc xây dựng cơ sở hạ tầng đáp ứng được việc phát triển kịp thời và ổn định mạng lưới cho các nhà mạng lớn trong nước gồm: VNP, VMS, Viettel, Vietnam Mobile, SPT.
2012.	Kasati được Qualcomm đào tạo dịch vụ tối ưu hóa mạng lưới di động thực hiện dự án chìa khóa trao tay cho hơn 1.000 sites cho Huawei cho mạng VNP.
2014.	• Thực hiện thành công Tối ưu hoá mạng lưới tại 10 tỉnh các miền Bắc – Trung – Nam | mạng VNP. • Thực hiện thành công việc thiết kế, lắp đặt, vận hành hơn 500 hops Viba NEC cho mạng Mobifone. • Sản xuất và cung cấp vật tư phụ trợ truyền dẫn Viba hơn 2.000 hops cho NEC tại thị trường Đông Phi. • Cử các chuyên gia đi đào tạo kỹ thuật cho mạng truyền dẫn Viba của Viettel tại các nước Đông Phi như Cameroon; Tanzania; Burundi.
2015.	• Thực hiện thành công dự án Reused 381 sites cho mạng TTDĐ tại 10 tỉnh miền Nam | mạng VNP. • Thực hiện thành công dự án Đo kiểm, tích hợp, phát sóng và sắp xếp thiết bị U900 mạng TTDĐ tại 10 tỉnh miền Nam | mạng VNP.

1.4 Biểu đồ tăng trưởng:

- Vốn điều lệ: 30 tỷ VNĐ.
- Tổng tài sản: 121 tỷ VNĐ.
- KASATI có một tiềm lực vững vàng về tài chính, nhiều năm liên tục đạt mức tăng trưởng cao về doanh thu.



1.5 Văn phòng và các Chi nhánh KASATI:

Trụ sở chính:

Địa chỉ: 270A Lý Thường Kiệt - P.14 - Q.10 - Tp.Hồ Chí Minh
Điện thoại: 84 - 8 - 38655343 / 38655344
Fax: 84 - 8 - 38652487
Website: www.kasati.com.vn
E-mail: kasati@kasati.com.vn

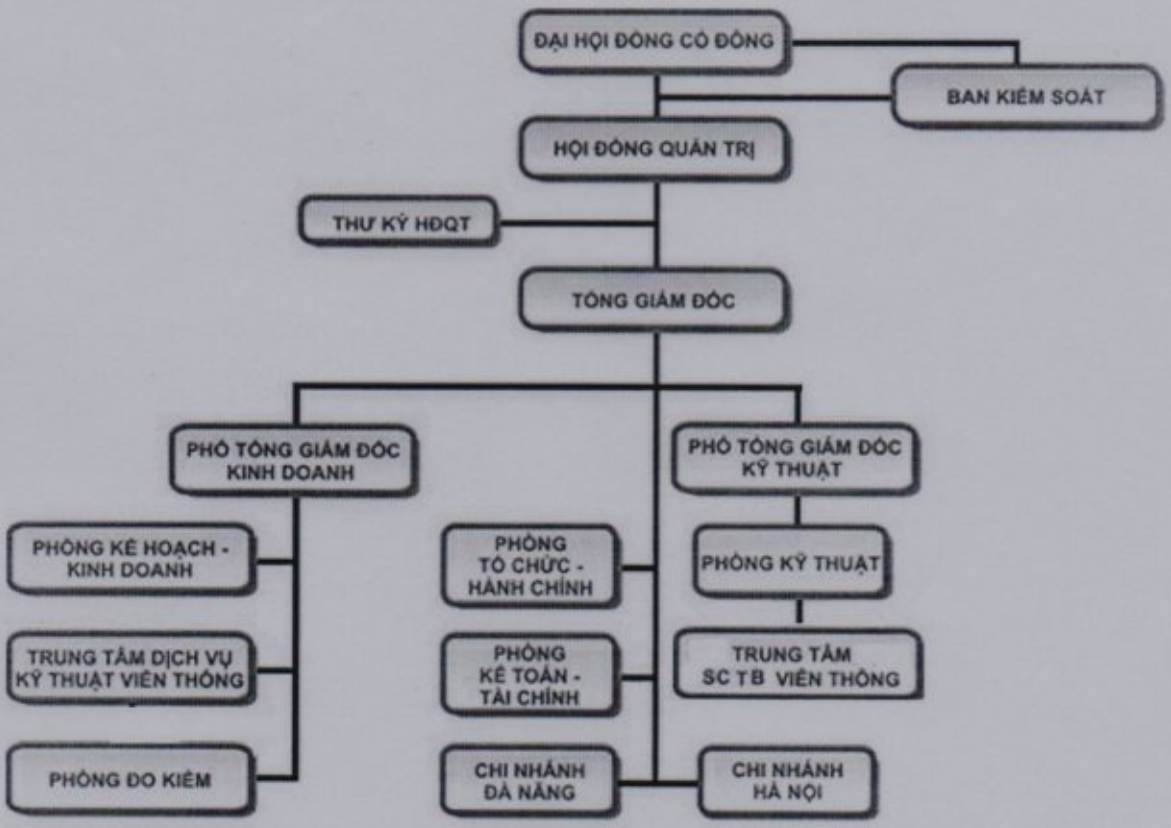
Chi nhánh Hà Nội:

Địa chỉ: Số 6, hẻm 495/1/30 Nguyễn Trãi, Phường Thanh xuân Nam, Quận Thanh Xuân, Thành Phố Hà Nội, Việt Nam
Điện thoại: 84 – 4 – 35658696
Fax: 84 – 4 – 35658697
E-mail: kasatihanoi@hn.vnn.vn

Chi nhánh Đà Nẵng:

Địa chỉ: 23 Duy Tân, P. Hòa Thuận, Q. Hải Châu, TP. Đà Nẵng
Điện thoại: 84 – 511 – 3708345

Fax: 84 – 8 – 3628168
E-mail: hoabh.danang@kasati.com.vn



1.6 Đối tác & Khách hàng KASATI:

ĐỐI TÁC

NEC

ERICSSON

MOTOROLA

Nokia Siemens Networks

HUAWEI

ALTOBRIDGE

LG

FUJITSU

JUNIPER NETWORKS

HARRIS

VINA OFC

KING'S GROUP
ISO 9001 Quality Assured Firm

KHÁCH HÀNG

VNPT

mobifone

vinaphone

VIETTEL
Hãy nói theo cách của bạn

SPT

Vietnamobile

1.7 Sản phẩm - Dịch vụ - Chất lượng

SẢN XUẤT

- Thiết bị điều khiển luân phiên hai máy điều hòa nhiệt độ trong nhà trạm viễn thông, Thiết bị cảnh báo ngoài.
- Hệ thống giám sát và điều khiển từ xa các trạm viễn thông không người trực.
- Tủ ATS, tủ phân phối nguồn.
- Các loại trụ tháp anten tự đứng và dây co.
- Các sản phẩm và vật tư cơ khí: tủ cabinet, rack 19", thang cáp indoor và outdoor, gá anten và bộ chống xoay và các vật tư phụ trợ khác theo yêu cầu của khách hàng.

THƯƠNG MẠI

- Thiết bị truyền dẫn viba số, quang.
- Thiết bị cung cấp dịch vụ: ghép kênh, truy nhập.

- Thiết bị mạng di động: GSM, CDMA.
- Accu, thiết bị nguồn, máy phát điện.
- Nhà trạm lắp ghép, tủ Enclosure
- Cáp quang và phụ kiện quang.
- Hệ thống hội nghị truyền hình trực tuyến.
- Màn hình LED indoor, outdoor.
- Vật tư phụ trợ ngành viễn thông.
- Kinh doanh bất động sản.

DỊCH VỤ

- Lắp đặt, bảo dưỡng, ứng cứu, hỗ trợ kỹ thuật, sửa chữa các thiết bị truyền dẫn, chuyển mạch, di động, DSLAM, phụ trợ và mạng máy tính.
- Thiết kế mạng, thiết kế tuyến truyền dẫn.
- Đo kiểm thiết bị mạng viễn thông.
- Tối ưu hóa mạng 2G; 3G (Optimization).
- Dịch vụ nội dung số: Call Center, K-School, nhắn tin SMS và MMS.
- Giải pháp hạ tầng mạng cho các khu công nghiệp, cao ốc, chung cư phức hợp.
- Giải pháp tòa nhà thông minh BMS.
- Tư vấn, thiết kế xây dựng, thẩm định dự án, giám sát thi công hệ thống truyền dẫn, chuyển mạch, di động, ngoại vi, điện nhẹ và CNTT.
- Dịch vụ kiểm toán năng lượng.

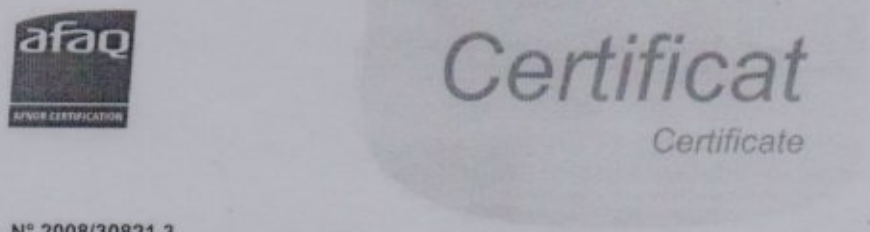
XÂY DỰNG

- Xây lắp các chủng loại trụ tháp anten tự đứng và dây co.
- Xây lắp các đài trạm viễn thông.
- Xây dựng hạ tầng mạng cho các khu công nghiệp, các công trình trên bộ/ngầm.

CHẤT LƯỢNG

Sản phẩm và Dịch vụ của KASATI luôn được khách hàng và đối tác tin tưởng đánh giá cao, là vì:

- Luôn chú trọng chất lượng sản phẩm và dịch vụ cung cấp, tuân thủ theo qui trình quản lý ISO 9001-2008.
- Công tác quản lý doanh nghiệp theo hướng năng động hiệu quả.
- Có đội ngũ kỹ sư viễn thông giỏi chuyên môn nghiệp vụ được đào tạo ở trong nước và ngoài nước.
- Luôn chú trọng việc đầu tư kỹ thuật, đổi mới công nghệ, trang thiết bị làm việc, hệ thống máy đo và thiết bị đo kiểm...
- KASATI luôn chủ động quan hệ hợp tác rộng rãi với các đối tác trong và ngoài nước từ đó nắm bắt và làm chủ các công nghệ mới đáp ứng tốt nhất mọi nhu cầu cho khách hàng.
- Một yếu tố tạo nên sự thành công là KASATI có một đội ngũ nhân viên có trình độ chuyên môn cao, nhiệt tình, năng động, luôn có sự phối hợp giữa kinh nghiệm của những nhân viên đi trước và đội ngũ kỹ sư trẻ đoàn kết gắn bó trong từng giai đoạn phát triển của Công ty. Ban Lãnh đạo Công ty luôn có chính sách đãi ngộ tốt, quan tâm sâu sắc đến đời sống vật chất và tinh thần của nhân viên.



N° 2008/30821.3

AFNOR Certification certifies that the management system implemented by:
AFNOR Certification certifie que le système de management mis en place par :

KASATI JOINT STOCK COMPANY

for the following activities:
pour les activités suivantes :

TRADE AND PROVISION OF TECHNICAL SERVICES SUCH AS INSTALLATION, REPAIR AND MAINTENANCE OF TELECOMMUNICATION, ELECTRONIC AND INFORMATIC EQUIPMENT.

has been assessed and found to meet the requirements of:
a été évalué et jugé conforme aux exigences requises par :

ISO 9001:2008

and is developed on the following locations:
et est déployé sur les sites suivants :

270A Lý Thường Kiệt Str., Ward 14, District 10, HO CHI MINH CITY, VIET NAM

104 Hoàng Văn Thái Str., Khương Mai ward, Thanh Xuân district, HA NOI, VIET NAM

This certificate is valid from (year/month/day) / Ce certificat est valable à compter du (année/mois/jour) 2014-01-13 until / Jusqu'au 2017-01-13

Managing Director of AFNOR Certification
Directrice Générale d'AFNOR Certification

F. MÉAUX

11 rue Francis de Pressensé - 93571 La Plaine Saint-Denis Cédex - France - T. +33 (0)1 41 62 80 00 - F. +33 (0)1 49 17 90 00
SAS au capital de 18 187 338 € - RCS Bobigny - www.afnor.org

afnor CERTIFICATION

2 Chiến lược phát triển Công ty Cổ phần KASATI | Giai đoạn 2016-2020

2.1 Môi trường vĩ mô

Tự do hóa thị trường viễn thông tiếp tục tăng với tốc độ cao. Thu hút được nhiều nhà đầu tư nước ngoài vào thị trường Viễn thông Việt Nam. Sự hội tụ công nghệ viễn thông – tin học – truyền thông diễn ra mạnh mẽ trên phạm vi toàn cầu, hình thành nên nhiều loại hình dịch vụ mới.

Thị trường ngày càng mở rộng, đa dạng hóa các loại hình hợp tác trong lĩnh vực viễn thông với xu hướng sáp nhập, mua lại giữa các doanh nghiệp, đặc biệt là giữa các đại gia viễn thông.

Cạnh tranh giữa các nhà mạng dần đi vào chiều sâu, theo hướng chuyển từ cạnh tranh khuyến mãi sang chú trọng xây dựng hạ tầng, dịch vụ cung cấp và chăm sóc khách hàng.

2.1.1 Các yếu tố kinh tế:

Trong giai đoạn hiện nay nền kinh tế của nước ta đang phát triển nhanh chóng, với tốc độ tăng trưởng bình quân trong 15 năm qua đạt 7,6%/ năm.

2.1.2 Các yếu tố chính trị:

Việt Nam được xem là đất nước có nền chính trị ổn định và an toàn.

2.1.3 Các yếu tố xã hội:

Chính sách thông thoáng trong thủ tục đầu tư của chính phủ là yếu tố quan trọng trong việc mời gọi các nhà đầu tư nước ngoài.

2.1.4 Các yếu tố tự nhiên:

Việt Nam với tốc độ tăng dân số là 1,5%, dân số Việt Nam được đánh giá là trẻ. Đây là yếu tố quan trọng của thị trường thông tin di động.

2.1.5 Các yếu tố công nghệ và kỹ thuật:

Công nghệ di động thế hệ thứ 3 & 4 dần thay thế công nghệ 2G, đảm bảo hội tụ sát nhập công nghệ di động, cho phép cung cấp dịch vụ tốc độ cao. Công nghệ truyền dẫn viba được thay thế bằng mạng cáp quang chất lượng cao.

Internet trở thành điểm hội tụ công nghệ của tin học và điện tử. Sự phát triển của công nghệ chuyển mạch (IP) tạo ra những băng thông lớn, siêu thị xa lộ thông tin, có khả năng truyền tải mọi loại hình thông tin với tốc độ cao và dung lượng lớn.

Để xây dựng Chiến lược phát triển cho Công ty Cổ phần KASATI giai đoạn 2016-2020, Công ty với tầm nhìn tổng quan về môi trường kinh doanh viễn thông, tin học, điện tử trong các năm sắp tới. Xu hướng phát triển Công nghệ thông tin & Truyền thông (CNTT & TT) trên thế giới, định hướng phát triển CNTT & TT của Việt Nam, kế hoạch phát triển của Tập đoàn VNPT giai

đoạn 2016-2020; cũng như đánh giá chung về quá trình hình thành và phát triển Kasati trong suốt hơn 40 năm thành lập.

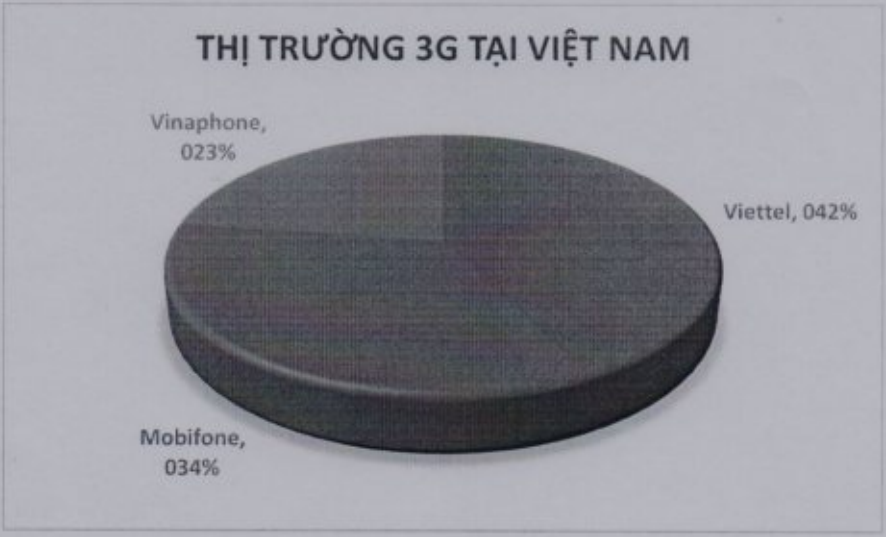
2.2 Thị trường viễn thông Việt Nam giai đoạn 2016 – 2020

Năm 2014 các nhà mạng đã hướng tới phát triển chiều sâu chất lượng dịch vụ cung cấp hơn là chạy đua khuyến mãi. Các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ công nghệ 3G hầu hết đã phát triển sâu rộng đến người dung tiếp đó năm 2015 công nghệ 4G sẽ được thử nghiệm và triển khai. Cùng với đó, các dịch vụ tích hợp trên hệ thống viễn thông như IPTV, HDTV, My TV được triển khai cung cấp và truyền hình 3D đã bắt đầu được thử nghiệm.

i. Thị trường di động Việt Nam và xu hướng 2016 – 2020

Năm 2014 tổng số thuê bao di động khoảng 130 triệu. Trong đó, thuê bao di động 3G đạt 29 triệu thuê bao. Thuê bao điện thoại cố định tiếp tục giảm. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng của thị trường 3G lại đang cho thấy những xu hướng tích cực, khi mà thị trường 2G thoại và SMS truyền thống đang có dấu hiệu bão hòa và sụt giảm. Đáng chú ý, trong năm 2014, thị trường cung cấp dịch vụ viễn thông di động (2G&3G) có sự góp mặt của 5 doanh nghiệp gồm: Viettel, Vinaphone, Mobifone, G-mobile và Vietnamobile. Trong đó:

Còn đối với thị trường 3G, thì khoảng cách giữa Vinaphone với hai đối thủ hàng đầu thị trường đã được thu hẹp đáng kể. Thị trường cung cấp di động 3G như sau:



Năm 2015 các nhà cung cấp dịch vụ di động ưu tiên phát triển di động 3G đây là xu hướng tích cực tạo thời cơ thuận lợi cho các công ty cung cấp dịch vụ lắp đặt các trạm BTS 3G.

Xu hướng giai đoạn năm 2016 – 2020 , thị trường di động tiếp tục cạnh tranh gay gắt, các nhà cung cấp dịch vụ di động sẽ tiếp tục đẩy mạnh việc nâng cấp, tối ưu hóa chất lượng mạng 2G nhằm mở rộng và nâng cao chất lượng mạng lưới, tiếp tục đẩy mạnh triển khai di động 3G nhằm đẩy mạnh các dịch vụ GTGT (Video call, Mobile Broadband, Internet mobile,..) đây là xu hướng tích cực tạo thời cơ thuận lợi cho các công ty cung cấp dịch vụ lắp đặt các trạm BTS 3G . VNPT đang gấp rút đầu tư 8.000 trạm BTS 3G.

Các mạng LTE (4G) bắt đầu được thử nghiệm trong năm 2015, smartphone đang là thị trường tiềm năng & rộng lớn, là chất xúc tác cho sự phát triển nhanh chóng của các lĩnh vực như: thanh toán di động, ứng dụng di động và các dịch vụ mới. Tất cả các nhà khai thác, nhà cung cấp dịch vụ, nhà cung cấp nội dung và các cơ quan quản lý điều hành sẽ cần phải thích nghi với môi trường đang thay đổi nhanh chóng này.

Cơ hội cho các công ty cung cấp dịch vụ lắp đặt, bảo dưỡng như KASATI tập trung nhiều vào việc bảo dưỡng, nâng cấp mạng 2G cho mạng GSM, triển khai mới mạng 3G & 4G thông qua các dịch vụ lắp đặt BTS, BSC, ... và một số dịch vụ kỹ thuật cao như đo kiểm, tối ưu hóa, quy hoạch mạng lưới. Song song đó, các dịch vụ triển khai cho mạng truyền dẫn quang (lắp đặt, bảo dưỡng) cũng sẽ có tiềm năng phát triển.

Hiện nay, trên thị trường, một số nhà thầu lớn như Ericsson, Huawei, Nokia Siemens, ZTE, ... sẽ triển khai mở rộng và xây mới hạ tầng mạng cho các nhà cung cấp dịch vụ di động như Mobifone, Vinaphone, Viettel, Vietnamobile v.v...

ii. Thị trường internet băng rộng và xu hướng 2016 – 2020

Ở lĩnh vực Internet băng rộng, theo thống kê năm 2013, tổng số thuê bao Internet băng rộng của Việt Nam đạt trên 22,4 triệu thuê bao. Doanh thu dịch vụ Internet năm 2013 đạt mức kỷ lục, đạt 965 triệu USD, tăng gấp đôi với năm 2012. Về thị phần, trong số 8 doanh nghiệp đang triển khai kinh doanh dịch vụ này, năm 2013, thị phần của VNPT lớn nhất, chiếm tới trên 51,2%; tiếp đó là Viettel với số thuê bao chiếm gần 39%.

Như vậy, Có thể thấy thị trường Internet băng rộng tiếp tục tăng trưởng tốt tại khu vực đô thị lớn, thị trường internet ADSL ở các tỉnh và các vùng nông thôn sẽ là rất tiềm năng cho các nhà cung cấp dịch vụ. Tính đến thời điểm hiện tại, thị trường cố định và internet Việt Nam có tất cả 6 nhà cung cấp dịch vụ Internet (ISP), gồm VNPT, Viettel, FPT Telecom, SPT, EVN Telecom và CMC, trong đó FPT và CMC là 2 đơn vị tư nhân. Thị trường WiMax tính đến hiện tại cũng đã có 6 đơn vị triển khai thành công, gồm: VNPT, VTC, FPT, EVN, Viettel, SPT.

Như trên phân tích, có thể nhận định thị trường internet 2016-2020 sẽ phát triển theo xu hướng:

- Tốc độ phát triển điện thoại cố định tiếp tục chậm lại, chuyển hoá sang những dịch vụ khác trên cùng đường dây cố định như Internet ADSL, MyTV, IPTV, ...

- Internet băng rộng tiếp tục tăng trưởng tốt tại khu vực đô thị lớn với giải pháp FTTx, đang thay thế ADSL trong tương lai gần.

- Các nhà cung cấp dịch vụ sẽ tiếp tục đầu tư mạnh cho hạ tầng, nhu cầu bảo dưỡng mạng quang, DSLAM, đo kiểm cáp quang và an ninh bảo mật tiếp tục tăng cao nhằm đảm bảo chất lượng mạng.

- Xuất hiện nhiều nhóm khách hàng đầu tư hạ tầng viễn thông trọn gói như: cao ốc, khu chung cư, khu thương mại, ...

iii. Thị trường VNPT sau khi tái cơ cấu

Theo đó, sau khi tái cơ cấu, Công ty mẹ VNPT sẽ là công ty TNHH MTV do Nhà nước nắm giữ 100% vốn điều lệ, và một số đơn vị trực thuộc được tổ chức lại với các tên gọi mới như sau:

- VNPT Vinaphone: có nhiệm vụ quản lý, điều hành kinh doanh dịch vụ viễn thông của VNPT được tổ chức lại trên nền tảng hợp nhất mảng kinh doanh dịch vụ của các công ty như VinaPhone, VDC, VTN, VTI.

- VNPT Media: phụ trách mảng giá trị gia tăng.

- VNPT Technology: chức năng nghiên cứu, chế tạo, sản xuất, kinh doanh sản phẩm, thiết bị bưu chính, viễn thông và CNTT. Hiện nay VNPT Technology đang có dây chuyền sản xuất các thiết bị đầu cuối. VNPT đang đặt mục tiêu sản xuất các thiết bị đầu cuối như smartphone, máy tính bảng, modem, đầu cuối quang, đầu cuối thiết bị cho MyTV...

- VNPT NET: VNPT-Net được tổ chức lại trên cơ sở hợp nhất các công ty, đơn vị, bộ phận đang quản lý hạ tầng mạng lưới viễn thông của VNPT hiện nay. VNPT-Net sẽ hoạt động theo mô hình hạch toán phụ thuộc công ty mẹ để thực hiện đầu tư, xây dựng quản lý và khai thác hạ tầng mạng lưới thống nhất trong toàn VNPT. Như vậy, VNPT Net sẽ được tổ chức lại trên nền tảng hợp nhất phần mạng lưới của các công ty như VDC, VTN, VTI, mạng lõi của Vina Phone.

- VNPT Tỉnh|Thành: 63 viễn thông tỉnh, thành phố sẽ là chi nhánh của VNPT. VNPT tỉnh, thành phố được tổ chức lại để hợp tác với các đơn vị khác thực hiện việc quản lý, khai thác mạng ngoại vi, hệ thống thiết bị đầu cuối, các điểm cung cấp dịch vụ viễn thông công cộng, kinh doanh hàng hóa, dịch vụ trên cơ sở hợp đồng giữa các bên và phân công của VNPT. VNPT các tỉnh sẽ quản lý hạ tầng ở tuyến huyện.

VNPT trong bối cảnh do tái cơ cấu có nhiều thay đổi như: về tổ chức, về nhiệm vụ hoạt động, cơ chế điều hành, các mối quan hệ, hệ thống quản trị mới cho hoạt động SXKD từ Tập đoàn cho tới các VNPT tỉnh / thành phố. Và cũng trong bối cảnh này đã ảnh hưởng rất nhiều trong các hoạt động của Công ty cổ phần KASATI.

Đứng trước sự thay đổi lớn của VNPT hiện nay, Kasati xác định mục tiêu hoạt động chính sắp tới củng cố và đẩy mạnh việc cung cấp các sản phẩm, dịch vụ truyền thống như bảo dưỡng, lắp đặt, nâng cấp mạng 3G, tiến đến mạng 4G thông qua các dịch vụ lắp đặt BTS, BSC..., dịch vụ kỹ thuật cao như tối ưu hóa mạng di động, quy hoạch mạng lưới, các dịch vụ giá trị gia tăng trên nền thông tin di động v.v...

2.3 Thị trường ngành CNTT và xu hướng CNTT 2016 – 2020

Việc Chính phủ đẩy mạnh ứng dụng CNTT trong cơ quan nhà nước, đặc biệt là Quyết định của Thủ tướng Chính phủ về khuyến khích thuê dịch vụ CNTT mới đây chắc chắn sẽ tạo ra những cơ hội lớn để Tập đoàn phát triển. "VNPT là một Tập đoàn hàng đầu trong lĩnh vực CNTT – Viễn thông nên không chỉ lấy nguồn thu từ viễn thông mà còn phải biến dịch vụ CNTT thành một kênh doanh thu chủ lực mới".

Theo đánh giá của các chuyên gia, năm 2014 có chuyển biến tích cực của thị trường CNTT-TT, các chính sách kinh tế vĩ mô được kỳ vọng sẽ thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, đầu tư vào hạ tầng CNTT tiếp tục tăng trưởng và việc đổi mới trong nhu cầu và tư duy của các doanh nghiệp trong nước sẽ có phần kích hoạt thị trường trong năm.

Nhu cầu cho các dự án cơ sở hạ tầng kỹ thuật số sẽ tăng lên trong các phân đoạn như ngân hàng, năng lượng, viễn thông và Chính phủ sẽ thu hút các nhà cung cấp dịch vụ CNTT toàn cầu đầu tư vào Việt Nam.

VNPT xác định CNTT là dịch vụ mũi nhọn nên phải triển khai rộng không chỉ có ký kết hợp tác chiến lược với các địa phương xây dựng chính phủ điện tử, hỗ trợ các Tỉnh đánh giá tổng thể hiện trạng, nhu cầu về hạ tầng mạng truyền số liệu về lưu trữ dữ liệu để lập kế hoạch đầu tư xây dựng hạ tầng VT-CNTT trên địa bàn. Đồng thời, VNPT sẽ cung cấp các dịch vụ truyền dẫn,

chứng thực chữ ký số, lưu trữ dữ liệu, các dịch vụ VT- CNTT khác phục vụ việc kết nối, điều hành và triển khai Chính quyền điện tử của Tỉnh trong phạm vi hạ tầng mạng viễn thông do VNPT cam kết hỗ trợ triển khai cho các tỉnh. sau khi ký kết VNPT còn triển khai, đánh giá quá trình triển khai và quyết tâm thực hiện kế hoạch hợp tác đã đề ra với các địa phương VNPT khẳng định Công nghệ thông tin sẽ chiếm khoảng 40% tổng doanh thu của VNPT Ứng dụng CNTT để xây dựng chính quyền điện tử của Tỉnh và đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao về VT – CNTT cho Tỉnh.

Dịch vụ Data Center sẽ được phát triển & ứng dụng rộng rãi hơn, từ các ngân hàng cấp trung cho đến các nhà cung cung dịch vụ nhỏ.

Dịch vụ Điện toán đám mây sẽ trở thành một xu hướng thật sự và sẽ phụ thuộc vào nhu cầu của người dùng. Các nhà cung cấp dịch vụ CNTT đang chào các dịch vụ điện toán đám mây tại thị trường Việt Nam gồm có IBM Việt Nam với Cloud Computing Lad, FPT và VNPT vẫn đang trong những giai đoạn đầu của quá trình phát triển và định vị trên thị trường.

Nội dung số sẽ tiếp tục tăng trưởng khả năng thương mại, 4 lĩnh vực sẽ có khả năng thương mại hóa nội dung bao gồm: dịch vụ mạng di động, trò chơi trực tuyến, quảng cáo trực tuyến và thương mại điện tử.

2.4 Môi trường tác nghiệp Công ty Cổ phần KASATI

Môi trường hoạt động của Kasati thuộc lĩnh vực cung cấp sản phẩm & dịch vụ kỹ thuật ngành viễn thông như lắp đặt, bảo dưỡng, ứng cứu, hỗ trợ kỹ thuật, sửa chữa, kinh doanh vật tư thiết bị và sản phẩm ngành viễn thông. Thị trường chính của Công ty là Tập đoàn VNPT & VNPT các tỉnh - thành; các công ty dịch vụ viễn thông trong và ngoài nước (vendors).

Hiện tại các đơn vị cung cấp sản phẩm & dịch vụ kỹ thuật lĩnh vực viễn thông bao gồm các đơn vị trực thuộc VNPT và các đơn vị bên ngoài, trong đó các đơn vị thuộc VNPT chiếm đa số thị phần. Đa số đều có bề dày về thành tích, năng lực, trình độ chuyên môn kỹ thuật, vốn hoạt động, mối quan hệ khá tốt với địa phương khi triển khai dịch vụ. Tất cả cùng theo đuổi thị trường và khách hàng mục tiêu giống nhau.

2.5 Phân tích các yếu tố nội tại của công ty (SWOT)

Từ các khảo sát, phân tích chung về môi trường vĩ mô, môi trường ngành, trên cơ sở phân tích lợi thế cạnh tranh giữa các đối thủ trực tiếp, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2014, KASATI xác định các điểm mạnh, điểm yếu, các cơ hội, nguy cơ tác động trực tiếp đến môi trường kinh doanh hiện tại của Công ty như sau:

i. Phân tích những điểm mạnh - yếu của công ty

⬆ Điểm mạnh (Strengths):

- Thương hiệu Kasati đã được khẳng định bởi các nhà đầu tư trong và ngoài nước, qua đó tạo và củng cố mối quan hệ tốt với đối tác trong và ngoài nước.
- Lợi thế về mặt bằng và cơ sở hạ tầng sẵn có là địa thế lý tưởng để Công ty có thể mở

rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Đội ngũ kỹ thuật chuyên môn sâu, nhiều kinh nghiệm, được đào tạo, huấn luyện tốt, đáp ứng các dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật cao, lắp đặt, sửa chữa, ứng cứu xử lý sự cố các thiết bị viễn thông chuyên ngành.
- Trang thiết bị máy móc hiện đại, đáp ứng tốt và kịp thời theo yêu cầu khách hàng.
- Mạng lưới chi nhánh rộng khắp ở cả ba miền Bắc, Trung, Nam giúp đáp ứng kịp thời nhu cầu thị trường và khách hàng.

⬅ Điểm yếu (Weaknesses):

- Khả năng tài chính hạn chế với nguồn vốn nhỏ, trong khi có nhiều khoản nợ của đối tác khó đòi.
- Công tác nghiên cứu thị trường và phân tích đối thủ cạnh tranh chưa được triển khai đúng mức.
- Việc quản lý và hỗ trợ qua lại giữa công ty và các chi nhánh chưa được tốt (nguồn lực, trang máy móc thiết bị ...).
- Mặt bằng lương thấp làm nguy cơ chảy máu chất xám từ đối thủ & từ chính đối tác.
- Đội ngũ kỹ thuật công nghệ thông tin mỏng và yếu.

ii. Cơ hội và thách thức của công ty

➡ Cơ hội (Opportunities):

- Việc hội nhập và quy hoạch mới về phát triển mạng lưới bưu chính viễn thông trong cả nước sẽ ảnh hưởng lớn đến sản phẩm và dịch vụ của công ty, cụ thể:
  + Công nghệ mạng 3G phát triển mạnh phủ sóng rộng và mạng 4G đang được các nhà mạng có uy tín triển khai đem lại nhiều tín hiệu tích cực cho mảng dịch vụ lắp đặt, các dịch vụ kỹ thuật cao như tối ưu hóa mạng lưới, quy hoạch mạng lưới của Công ty, đo kiểm các trạm di động ....
  + Công nghệ băng thông rộng trong dân dụng xDSL, FTTx, Wifi, WiMax ngày càng mở rộng và phát triển cũng giúp làm đa dạng hơn cho các dịch vụ của Kasati.
- Một số cơ hội cho hoạt động kinh doanh không chỉ dành riêng cho Kasati mà có thể cho tất cả các doanh nghiệp đang hoạt động trong lĩnh vực viễn thông, tin học & điện tử hiện nay nhưng KASATI có thể chiếm lấy cơ hội tốt hơn bao gồm:
  + Sản phẩm & dịch vụ viễn thông: cung Cấp nhà trạm lắp ghép, lắp đặt BTS, nâng cấp 2G lên 3G/4G; bảo dưỡng hạ tầng mạng di động; Managed serviced; tối ưu hóa mạng lưới; dịch vụ GTGT (Valued Add Services) trên nền TTDĐ; tư vấn, thiết kế hạ tầng mạng; thiết bị băng rộng, thiết bị bị truyền dẫn, cáp quang, ...
  + Các giải pháp In-buiding: tiết kiệm năng lượng, quản lý tòa nhà, ...
  + Sản phẩm & giải pháp IT: thiết bị mạng công nghệ IP, thiết bị IT dân dụng (máy tính,máy in,..), giải pháp an ninh bảo mật, cung cấp giải pháp phần mềm cho khối doanh nghiệp và khối chính quyền, Data center, điện toán đám mây,..
  + Sản phẩm & giải pháp nhằm sử dụng năng lượng tiết kiệm và hiệu quả.

⬅ Thách thức (Threats):

- Áp lực cạnh tranh của các doanh nghiệp mới tiềm ẩn trong và ngoài nước là rất lớn với nhiều công ty viễn thông mới có nhiều chính sách giảm giá dịch vụ để hút khách hàng, thị phần của công ty bị chia xẻ, ảnh hưởng nhiều đến doanh thu, lợi nhuận.
- Theo chủ trương khi tái cơ cấu, các Viễn thông tỉnh thành phải tự thực hiện các dịch vụ lắp đặt các thiết bị chỉ thuê đối tác khi không kịp tiến độ nên công việc dành cho Kasati sẽ không nhiều và không ổn định.

- Nguy cơ giảm và mất một số thị phần do chính sách đầu tư tập trung của VNPT sau khi tái cơ cấu.
- Nguy cơ chảy máu chất xám từ đối thủ & từ chính đối tác.

iii. Phân tích ma trận SWOT

Phân tích các điểm Mạnh – Yếu – Cơ hội – Thách thức theo mô hình ma trận để tìm ra những chiến lược cụ thể:

			Yếu tố bên ngoài	
			Cơ hội (Opportunities) 1) Pháp lý hoàn thiện; 2) Vị trí thuận lợi; 3) Nhu cầu phát triển mạng lưới viễn thông; 4) Huy động vốn thông qua thị trường chứng khoán.	**Thách thức (Threats)** 1) Đối thủ cũ/ mới 2) Nguồn vốn hạn hẹp 3) Một số chính sách còn bất cập, chưa thực tế.
Yếu tố bên trong	**Điểm mạnh (Strengths)**	1) SP & DV chất lượng tốt; 2) Nhân sự và kinh nghiệm; 3) Tài chính lành mạnh; 4) Thương hiệu mạnh; 5) Hỗ trợ của VNPT.	- Phát triển thị trường viễn thông các nước chưa phát triển (Lào, Campuchia; Myanmar; Đông và Tây Phi) - Tìm kiếm nguồn vốn từ thị trường tài chính.	- Hợp tác đầu tư; - Lợi thế cạnh tranh về chất lượng SP & DV; - Phát triển dòng sản phẩm mới.
	Điểm yếu (Weaknesses)	1) Nguồn vốn hạn chế 2) Dự án dở dang, 3) Dịch vụ khách hàng yếu 4) Quản lý 5) Cơ chế	Tìm kiếm đối tác chiến lược trong/ ngoài nước có tiềm lực tài chính/ kinh nghiệm quản lý.	- Hợp tác đầu tư; - Tập trung dự án trọng tâm; - Tập trung chính sách khách hàng - Phát triển nguồn nhân lực xứng tầm.

a) <u>Kết hợp giữa điểm Mạnh và Cơ hội:</u>

- Xác định địa bàn kinh doanh: Thị trường truyền thống trong nước và Phát triển thị trường viễn thông các nước chưa phát triển như: Lào, Campuchia; Myanmar; Tanzania; Cameroon; Peru; Burundi ...

- Trên cơ sở những lợi thế cạnh tranh của công ty, sẽ dễ dàng hơn trong việc huy động vốn từ thị trường tài chính (phát hành cổ phần tăng vốn Điều lệ, tìm kiếm đối tác chiến lược, hợp tác đầu tư tại các dự án ...).

b) Kết hợp giữa yếu tố Yếu và Cơ hội: nhằm khắc phục những điểm yếu của công ty, trên cơ sở những cơ hội, công ty xác định chiến lược:

- Tìm kiếm những đối tác chiến lược có năng lực về tài chính, quản lý và đặc biệt là giàu kinh nghiệm trong quản lý, phục vụ khách hàng.

- Tìm kiếm những đối tác chiến lược có thương hiệu mạnh về lĩnh vực xây dựng cao ốc văn phòng, có năng lực về tài chính, quản lý để hợp tác đầu tư dự án Toà nhà văn phòng Kasati (Kasati Plaza).

c) Kết hợp giữa yếu tố Mạnh và Thách thức: dựa trên những điểm mạnh của công ty để dự phòng và vượt qua những thách thức mà công ty sẽ đương đầu, cụ thể:

- Ngoài ra, công ty cần nghiên cứu phát triển các dịch vụ mới, phù hợp với nhu cầu thực tế của khách hàng VNPT và thị trường dân dụng.

- Trước thách thức từ các đối thủ cũ và đối thủ mới, công ty lựa chọn chiến lược liên minh và hợp tác với ngay chính đối thủ cạnh tranh của mình biến đối thủ thành đối tác.

d) Kết hợp giữa yếu tố Yếu và Thách thức: tìm kiếm những chiến lược nhằm giảm thiểu những mặt yếu của công ty.

- Thách thức về đối thủ cạnh tranh có tiềm lực, kinh nghiệm trong lĩnh vực khách hàng, công ty tìm kiếm nhà đầu tư chiến lược có kinh nghiệm.

- Khắc phục điểm yếu của công ty trong khả năng nguồn lực cho phép: tăng vốn điều lệ theo lộ trình, tập trung nguồn vốn đầu tư phát triển vào các sản phẩm do công ty dày công nghiên cứu và cải tiến ...

- Phát triển chính sách tập trung vào khách hàng mục tiêu.

- Phát triển nguồn nhân lực: đào tạo nguồn nhân lực hiện có, thu hút người tài về làm việc cho công ty.

2.6 Chiến lược phổ quát của Michael Porter (Generic Strategy).

Nguyên lý của Porter: Chiến lược là tổng hợp các lựa chọn các cách thức tạo ra ưu thế trong cạnh tranh. Phát triển trên điểm mạnh của công ty là điều tốt, nhưng điểm mạnh thật sự là những gì công ty làm được có thể tốt hơn so với các đối thủ cạnh tranh khác. Từ những chiến lược mang tính phổ quát: Chi phí thấp (cost leadership), khác biệt hóa (differentiation) và tập trung (focus), liên hệ với công ty để có chiến lược cụ thể về lợi thế giá, tạo sự khác biệt trong chất lượng sản phẩm, dịch vụ và trên hai yếu tố đó tập trung vào thị trường phân khúc có trọng điểm hiện nay.

3

Kế hoạch hoạt động SXKD Công ty Cổ phần KASATI giai đoạn 2016 - 2020

3.1 Định hướng mục tiêu phát triển công ty giai đoạn 2016 – 2020

Trên cơ sở phân tích trên, để có thể tận dụng cơ hội, giảm thiểu nguy cơ, phát huy điểm mạnh và lợi thế cạnh tranh, tạo sự thành công cho KASATI. Công ty Cổ phần Kasati xác định mục tiêu hoạt động chính trong giai đoạn 2016-2020 của Công ty như sau:

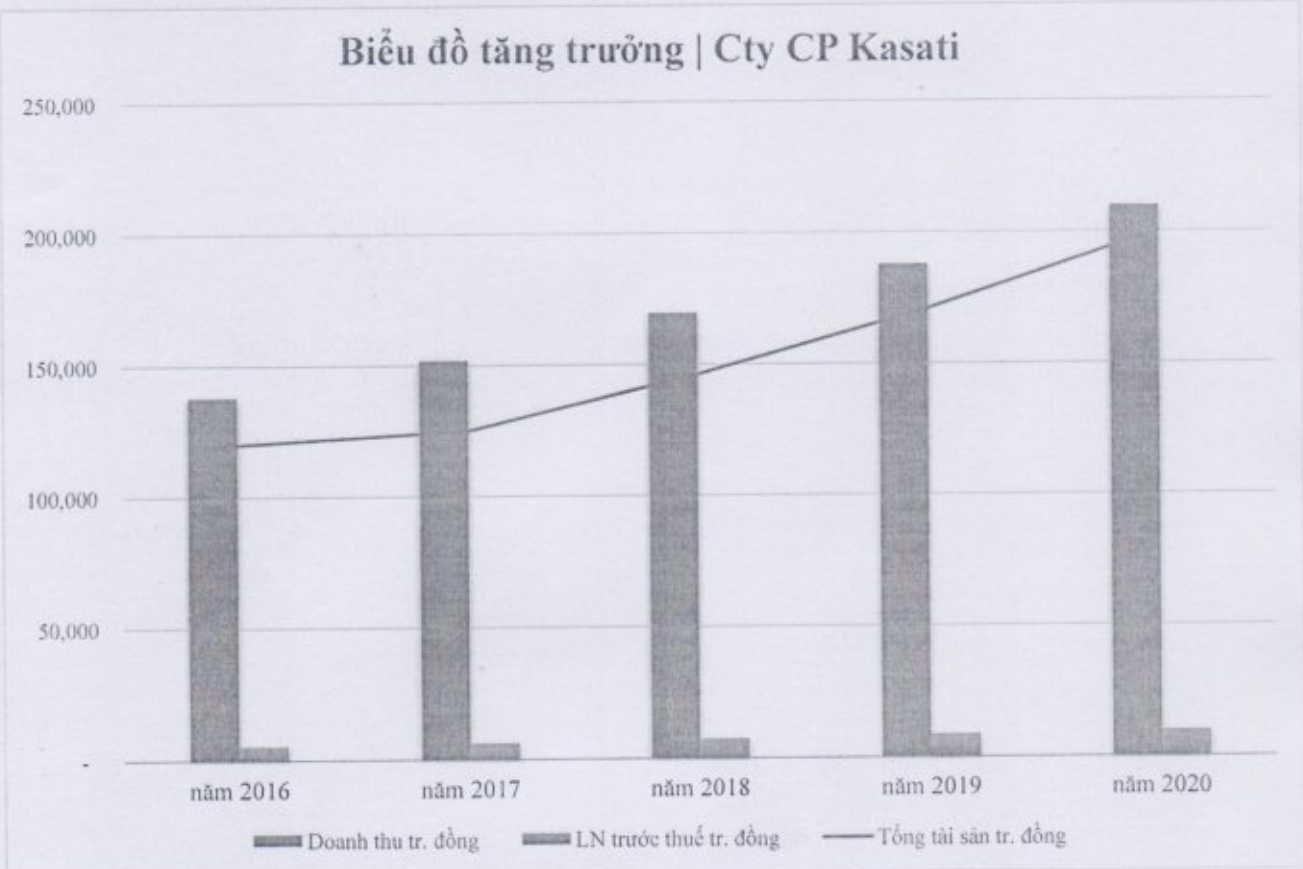
- Tiếp tục xây dựng và củng cố thương hiệu KASATI là một trong những đơn vị mạnh, có uy tín của Ngành Viễn thông Việt Nam.

- Xây dựng Kasati là một trong những đơn vị hàng đầu trong công tác phát triển hạ tầng, cung cấp các dịch vụ và giải pháp hội tụ giữa 3 lĩnh vực viễn thông, tin học và điện tử;

- Ổn định và phát triển bền vững trên cơ sở tái cấu trúc lại cơ cấu tổ chức, thu gọn bộ máy quản lý, định hình văn hóa doanh nghiệp và đầu tư phát triển con người.

- Mở rộng hoạt động ra các lĩnh vực ngoài ngành, hướng đến phục vụ cộng đồng xã hội, kết hợp chú trọng hoạt động nghiên cứu sản xuất; đẩy mạnh hoạt động thương mại để hỗ trợ cho mảng dịch vụ.

3.2 ⬆ Các chỉ tiêu cụ thể công ty giai đoạn 2016 – 2020:



Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị	năm 2016	năm 2017	năm 2018	năm 2019	năm 2020	Tốc độ
1	Doanh thu	tr. đồng	137,964	152,000	170,000	188,000	210,000	10.44%
2	LN trước thuế	tr. đồng	5,500	6,400	7,500	8,700	9,800	15.64%
3	LN sau thuế	tr. đồng	4,400	5,120	6,000	6,960	7,840	15.64%
4	Cổ tức	%	12	13	14	15	16	6.67%
5	Vốn chủ sở hữu	tr. đồng	56,000	56,000	56,500	57,000	58,000	0.71%
6	Tổng tài sản	tr. đồng	120,000	125,000	146,250	171,113	200,202	13.37%
7	Tỷ suất sinh lợi trên doanh thu	%	3.19%	3.37%	3.53%	3.70%	3.73%	3.41%
8	Tỷ suất sinh lợi của tài sản (ROA)	%	3.67%	4.10%	4.10%	4.07%	3.92%	1.36%
9	Tỷ suất sinh lợi vốn tự có (ROE)	%	7.86%	9.14%	10.62%	12.21%	13.52%	14.41%

3.3 Các chiến lược cụ thể:

3.3.1 Chiến lược phát triển thị trường

Công ty CP Kasati xác định mục tiêu hoạt động chính giai đoạn 2016 - 2020 tập trung vào các thị trường chính như sau:

i. Thị trường mục tiêu

Kasati xác định thị trường mục tiêu Công ty trong giai đoạn 2016 - 2020 bao gồm:

- Các Vendor: NEC; Ericsson; Nokia-Siemens; Huawei; ZTE; Fujitsu ...;

- Mobifone; VNPT Net; Viettel; Vietnamobile; VNPT Tech; VNPT tỉnh | thành;

- Mở rộng thị trường cung cấp dịch vụ ra các nước ngoài như: Lào, Campuchia; Myanmar; Tanzania; Cameroon; Peru; Burundi ... thông qua các hình thức hợp tác kinh doanh, chuyển giao lao động và kỹ thuật với các Vendor có thị trường tại các nước ngoài.

ii. Mở rộng thị trường

Nhằm mở rộng thị trường, đa dạng hóa lĩnh vực hoạt động, giai đoạn 2015 - 2020, Công ty tiếp tục đầu phát triển các sản phẩm dịch vụ ngoài ngành liên kết với chính quyền sở tại cung cấp các giải pháp thuộc lĩnh vực truyền thông đa phương tiện, tập trung quảng cáo, maketing điện tử, phục vụ cho chính quyền và các doanh nghiệp trên địa bàn sở tại.

Công ty đẩy mạnh mở rộng hoạt động ra ngoài nước tại các thị trường mới nổi đang vào giai đoạn mở cửa và có tiềm năng phát triển, hợp tác cung cấp các sản phẩm, thiết bị viễn thông và các dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật viễn thông; Xây dựng hạ tầng viễn thông như: Lào; Campuchia; Myanmar; các nước Đông & Tây Phi như: Burundi; Tanzania; Cameroon; Peru ...

iii. Thị trường viễn thông:

Củng cố, đẩy mạnh cung cấp các sản phẩm, dịch vụ thế mạnh truyền thống của Kasati thị trường vẫn còn nhiều tiềm năng phát triển như bảo dưỡng, lắp đặt, nâng cấp mạng 2G, triển khai mới mạng 3G & 4G thông qua các dịch vụ lắp đặt BTS, BSC, ... và một số dịch vụ kỹ thuật cao như tối ưu hóa, quy hoạch mạng lưới; triển khai các dịch vụ cho mạng truyền dẫn quang (lắp đặt, bảo dưỡng), các dịch vụ GTGT trên nền TTDĐ,..

iv. Thị trường CNTT:

- Thiết bị & giải pháp hạ tầng mạng công nghệ IP: định tuyến (router), chuyển mạch (switch), bảo mật (firewall), quản lý (server), ...

- Thiết bị máy chủ, máy trạm, lưu trữ, máy tính, máy in, phần cứng, ...

- Liên kết với công ty có tiềm lực về khoa học kỹ thuật CNTT để thực hiện các dự án về Công nghệ thông tin.

v. Thị trường dân dụng

- Giải pháp & tiết kiệm năng lượng cho tòa nhà & thiết bị viễn thông;
- Sản xuất thiết bị giám sát;
- Quảng cáo điện tử.

3.3.2 Chiến lược phát triển nguồn nhân lực

Nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển lớn mạnh của công ty, yêu cầu phát triển nguồn nhân lực là cực kỳ cần thiết. Chiến lược phát triển nguồn nhân lực cần tập trung vào chất lượng, không ngừng đào tạo/đào tạo lại lực lượng tại chỗ, xây dựng đội ngũ kế thừa xứng tầm. Công ty cần có nhiều chính sách (lương, thưởng, cơ hội thăng tiến, đào tạo nước ngoài ...) nhằm thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao về làm việc cho công ty. Bố trí công việc đúng người, đúng việc nhằm khai thác tối đa khả năng sáng tạo của của từng người lao động. Tạo môi trường làm việc chuyên nghiệp nhưng không thiếu phần thân thiện, tập trung phát triển văn hóa doanh nghiệp.

Các giải pháp cụ thể bao gồm:

- Ổn định và duy trì nguồn nhân lực hiện có thông qua:
  - Hoàn thiện các quy chế, chính sách nhân sự đang áp dụng tại Công ty; đảm bảo công bằng và hợp lý trong chi trả lương theo hiệu quả công việc.
  - Cải thiện môi trường làm việc.
  - Xây dựng bản mô tả công việc rõ ràng, cụ thể cho từng vị trí công tác và tiêu chí đánh giá hiệu suất làm việc trên cơ sở bản mô tả công việc.
  - Đánh giá lại năng lực cụ thể của nhân sự hiện tại về tư chất cá nhân; kỹ năng chuyên môn; kỹ năng lãnh đạo, tổ chức; kỹ năng giao tiếp nhằm sắp xếp và ổn định lại nhân sự, đảm bảo bố trí nhân sự đúng người, đúng việc.
  - Cải tiến các quy trình làm việc, áp dụng các phần mềm hiện đại để nâng cao hiệu quả công việc.
- Phát triển nguồn nhân lực bao gồm:
  - Thực hiện các chính sách đãi ngộ, phúc lợi, khen thưởng hợp lý để tạo điều kiện gắn bó lâu dài của nhân viên với Công ty.
  - Tạo môi trường làm việc năng động, thân thiện với "Môi trường văn hóa KASATI" riêng biệt.
  - Xây dựng và phát triển các các chính sách đề bạt, thăng tiến cho nhân viên; tạo động lực phấn đấu và và truyền cảm hứng giúp nhân viên phát huy hết năng lực của mỗi cá nhân.
- Xây dựng chính sách tuyển dụng, thu hút nhân tài hợp lý thông qua:

- Xây dựng hồ sơ về Công ty với hướng phát triển nhằm tạo sự thu hút với nhiều ứng viên tiềm năng (môi trường làm việc, chính sách đãi ngộ phúc lợi, tiền lương hấp dẫn, năng lực, uy tín, thương hiệu Công ty, ...).
- Xây dựng bản mô tả công việc rõ ràng, cụ thể, súc tích thể hiện rõ mục tiêu công việc ứng viên cần làm; các mối quan hệ cần xây dựng; chức năng, trách nhiệm, quyền hạn của ứng viên; điều kiện làm việc..., giúp Công ty có thể thu hút và tuyển dụng được đúng người đúng việc.
- Xây dựng các yêu cầu cụ thể, phù hợp từng vị trí tuyển dụng về: kinh nghiệm làm việc; bằng cấp; kỹ năng; ngoại ngữ; tính cách; thời gian làm việc, ...
- Xây dựng cơ cấu lương bổng và phúc lợi cho từng vị trí tuyển dụng.
- Phối hợp cùng các công ty tuyển dụng, các trường đại học, trung tâm đào tạo, ... tìm kiếm các ứng viên có năng lực.

➢ Đào tạo, huấn luyện và phát triển nguồn nhân sự:

- Tiến hành đánh giá năng lực của từng nhân viên theo định kỳ nhằm xem xét khả năng của từng người để lên kế hoạch đào tạo hoặc tái đào tạo với mục đích nâng cao hơn nữa hiệu quả công việc của nhân viên.
- Quy hoạch đội ngũ quản lý kế cận trong tương lai nhằm có chiến lược đào tạo hợp lý, bổ sung vào đội ngũ quản lý của Công ty trong tương lai.
- Tổ chức các lớp đào tạo phổ biến các kiến thức mới, các kiến thức về quản trị doanh nghiệp, cũng như phương thức làm việc hiện đại cho nhân viên.
- Xây dựng chương trình đào tạo các kiến thức đón đầu cho lực lượng nhân sự kế cận dựa trên định hướng phát triển của công ty trong tương lai.

3.3.3 Chiến lược kiểm soát chi phí

Mục đích giảm giá thành để tăng lợi nhuận, tăng sức cạnh tranh với các đối thủ, đối phó với biến động thị trường.

Phát huy tính hiệu quả của Cơ chế QLDA mà công ty đã ban hành năm 2013.

Phát huy tính chủ động và tinh thần, trách nhiệm kiểm soát chi phí của các Quản lý dự án (PM). Công ty thưởng | phạt (theo các chỉ tiêu đã được giao) kịp thời theo từng dự án để đẩy mạnh trách nhiệm cũng như động lực làm việc tới từng PM và các nhân viên tham gia dự án.

3.3.4 Chiến lược phát triển quy mô thông qua tăng vốn điều lệ

Nguồn vốn điều lệ hiện nay của công ty (30 tỷ đồng) là khá thấp so với các công ty đối thủ. Nhằm tiếp tục duy trì lợi thế cạnh tranh, công ty cần tăng vốn điều lệ, nâng cao năng lực tài

chính của công ty. Qua đó, Công ty sẽ chủ động hơn về nguồn lực trong đầu tư tại các dự án đang nắm giữ; chứng minh năng lực tài chính khi tham gia đầu tư tại các dự án mới và nâng tầm quy mô công ty trở thành ***Nhà cung cấp dịch vụ viễn thông và CNTT hàng đầu được tin tưởng bởi các khách hàng lớn trong nước và nước ngoài***. Công ty tăng vốn điều lệ qua hình thức phát hành thêm cổ phiếu thông qua sàn giao dịch chứng khoán.

3.3.5 ⬆ Chiến lược hợp tác, liên doanh

Khi nguồn lực (tài chính, kinh nghiệm) của công ty chưa đủ thì giải pháp hợp tác đầu tư là giải đem lại hiệu quả kinh tế cao. Hợp tác kinh doanh có thể tìm kiếm được đối tác có tiềm lực tài chính và kinh nghiệm cùng hợp tác đầu tư dự án. Cùng VNPT nỗ lực đẩy nhanh việc hợp pháp hoá chủ quyền khu đất để có cơ sở mời gọi, tìm kiếm những đối tác chiến lược có năng lực về tài chính, quản lý và đặc biệt là có quan hệ chính trị để hợp tác đầu tư dự án Toà nhà công nghệ cao Kasati (Kasati Plaza).

3.3.6 ⬆ Chiến lược phát triển sản phẩm kết hợp đa dạng hoá các sản phẩm

Kasati là một trong các đơn vị luôn đi đầu và không ngừng quan tâm đến công tác nghiên cứu và phát triển với mục tiêu làm chủ kỹ thuật và công nghệ. Ngoài các sản phẩm, dịch vụ truyền thống KASATI luôn coi trọng công tác nghiên cứu phát triển sản phẩm, dịch vụ mới đưa vào thị trường, đáp ứng yêu cầu duy trì và phát triển mạng lưới CNTT & TT.

Kasati sẽ tiếp tục đầu tư xây dựng hệ thống hạ tầng, đầu tư nguồn lực phát triển mạnh các dịch vụ nội dung số trên nền di động, Kasati hướng tới cung cấp dịch vụ nội dung số cho các đối tác tiềm năng như trường học, các hãng hàng không, ngân hàng, taxi, các công ty chứng khoán, ...

Kasati sẽ hợp tác với đối tác có năng lực và kinh nghiệm về sửa chữa thiết bị trạm thu phát di động để phát triển dịch vụ sửa chữa thiết bị trạm thu phát cho các nhà khai thác TTDĐ.

Chính sách của nhà nước là khuyến kích sử dụng hiệu quả năng lượng, năng lượng sạch, năng lượng tái tạo trong mọi lĩnh vực, nghành nghề, sản phẩm & dịch vụ. Công ty sẽ tập trung vào SP|DV năng lượng sau:

- ✓ Về dịch vụ: Kiểm toán năng lượng, tìm kiếm đối tác cùng hợp tác đầu tư vào các dự án dịch vụ năng lượng (esco).
- ✓ Về sản phẩm: tìm kiếm đối tác đầu tư hoặc liên kết để cung cấp sản phẩm tiết kiệm năng lượng, tái tạo năng lượng.

4

Các giải pháp để thực hiện:

Để thực hiện được các mục tiêu đề ra như trên, Công ty cần giải quyết các vấn đề sau:

4.1 Tái cơ cấu công ty

- Luôn luôn đổi mới cơ chế quản lý, tái cấu trúc lại cơ cấu Công ty để phù hợp từng thời kỳ, và nhằm đáp ứng quy mô hoạt động theo mục tiêu hướng đến khách hàng, hướng đến phục vụ cộng đồng, xã hội.
- Đổi mới phương pháp tổ chức quản lý phù hợp với qui mô hoạt động của công ty nhằm tăng tính hiệu quả trong quan hệ hợp tác giữa các chi nhánh, phòng ban, đơn vị trong công ty.
- Dần dần trẻ hóa đội ngũ lãnh đạo chủ chốt.

4.2 Quản trị rủi ro

- Tăng cường công tác quản lý nguồn vốn và dòng tiền, kiểm soát chi phí, ... nhằm tập trung nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Tăng cường quản lý bằng cách ban hành các văn bản thuộc hệ thống quản lý công ty phù hợp pháp luật hiện hành để tăng tính kiểm soát đối với các công ty liên kết và Chi nhánh.

4.3 Cơ cấu tổ chức bộ máy nhân sự

- Xây dựng chiến lược phát triển nhân lực lực đáp ứng yêu cầu hoạt động của Công ty thông qua các công tác tuyển dụng đúng người, đúng việc.
- Xây dựng công tác đào tạo hiệu quả nhằm đáp ứng được nhu cầu nhân lực cho Trung tâm kỹ thuật công nghệ cao, thông qua các hình thức liên kết, hợp tác với các nhà cung cấp, công ty lớn trên thế giới đào tạo chuyên gia và chuyên viên lĩnh vực CNTT & truyền thông. Kasati tạo cơ sở hạ tầng hiện đại, đáp ứng tiêu chuẩn; các tổ chức quốc tế, các nhà cung cấp sản phẩm, thiết bị công nghệ cao cung cấp chuyên gia hướng dẫn và tài liệu giảng dạy.

4.4 Nhóm giải pháp về quản trị

- Xây dựng chuỗi quản lý nhà cung ứng chuyên nghiệp, chủ động kiểm soát đầu vào về giá cả, chất lượng, tiến độ giao hàng, chế độ bảo hành, chuyển giao công nghệ; tìm kiếm, mở rộng nguồn cung ứng trực tiếp với các nhà cung ứng, đại lý chính hãng.

- Tiếp tục duy trì việc thực hiện hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008 nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và uy tín của Công ty trên thị trường.
- Xây dựng các kế hoạch đầu tư tài sản cố định dài hạn, phù hợp với hướng phát triển của Ngành; qua đó thực hiện đầu tư để đón đầu công nghệ mới, góp phần phục vụ mạng lưới viễn thông ngày càng tốt hơn.
- Đầu tư cơ sở vật chất, công cụ dụng cụ, trang thiết bị kịp thời, đáp ứng yêu cầu của sản xuất và dịch vụ cung ứng, tránh lãng phí trong đầu tư, hoặc khai thác không hết công suất của thiết bị.

4.5 ⬆ Giải pháp về dự án, sản phẩm và tiếp thị

- Đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ cung cấp nhằm mở rộng thị trường trong nước và nước ngoài, tăng thị phần nhóm khách hàng ngoài VNPT và các tập đoàn viễn thông lớn.
- Đẩy mạnh quan hệ hợp tác khoa học công nghệ, chuyển giao công nghệ; huấn luyện, đào tạo, ... với các tổ chức và Công ty có tiềm lực về khoa học công nghệ lĩnh vực CNTT & TT.
- Đầu tư nguồn lực phát triển các dịch vụ, sản phẩm mới có hàm lượng chất xám và công nghệ cao, tạo sự khác biệt về sản phẩm và dịch vụ với đối thủ cạnh tranh: đo kiểm, tối ưu hóa mạng di động, các dịch vụ nội dung số, tư vấn thiết kế hạ tầng mạng viễn thông, các giải pháp quản lý tòa nhà (BMS), ...
- Đẩy mạnh hợp tác, liên kết với các đối tác trong và ngoài nước cùng cung cấp các sản phẩm và dịch vụ kỹ thuật cao cho thị trường viễn thông, tin học, điện tử.
- Đẩy mạnh hoạt động marketing thông qua các công tác nghiên cứu thị trường, khảo sát khảo sát sự hài lòng của khách hàng và các hoạt động hỗ trợ sau bán hàng (bảo hành, hỗ trợ kỹ thuật, giải quyết khiếu nại, ...).
- Củng cố và giữ vững mối quan hệ hợp tác với các khách hàng trong và ngoài ngành thông qua các dịch vụ chăm sóc khách hàng, đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, có tay nghề, thực hiện các dự án với chất lượng cao và cam kết đúng tiến độ.

4.6 ⬆ Giải pháp tài chính:

- Tập trung vào giải pháp tăng vốn điều lệ cho các đối tác tiềm năng đáp ứng nhu cầu kinh doanh và vốn đối ứng góp vào để xây dựng tòa nhà.
- Mua lại cổ phiếu cá nhân để tập trung bán cho nhà đầu tư chiến lược.
- Xây dựng các cơ chế kiểm soát chi phí hiệu quả, linh động khi có sự thay đổi của thị trường.

5

Kết luận

- Kasati đã được sinh ra cách đây gần 40 năm với sứ mệnh được ngành giao phó là: ***"Đơn vị chủ lực thay mặt Tổng Cục Bưu điện tại khu vực phía nam thực hiện nhiệm vụ ứng cứu thông tin, ứng cứu bão lụt, nghiên cứu các đề tài khoa học cấp nhà nước để cho ra những sản phẩm và dịch vụ góp phần số hóa và hiện đại hóa mạng viễn thông Việt Nam"***.

- Với 40 năm hình thành và phát triển, thương hiệu Kasati đã thực sự là một thương hiệu mạnh, đi vào lòng người, được nhận biết bởi không những hầu hết các khách hàng trong nước, các ban ngành mà còn được biết đến bởi các đối tác nước ngoài luôn sẵn sàng hợp tác cùng Kasati triển khai các dự án lớn về viễn thông và CNTT góp phần đáng kể vào sự nghiệp phát triển mạng lưới viễn thông không những trong nước mà còn cả quốc tế.

- Mục tiêu chiến lược sắp tới của Kasati là trở thành "Nhà cung cấp dịch vụ viễn thông và CNTT hàng đầu được tin tưởng bởi các khách hàng lớn trong nước và nước ngoài", với sứ mệnh "Giúp mọi người kết nối thông tin", Kasati tự tin sẽ thành công và hoàn thành tốt các nhiệm vụ mà VNPT giao phó, xây dựng Kasati ngày một phát triển và bền vững trong giai đoạn đổi mới hiện nay.

- Việc duy trì và phát triển KASATI là hướng đi đúng đắn của ban lãnh đạo TẬP ĐOÀN, ban lãnh đạo và toàn thể cán bộ công nhân viên công ty KASATI sẽ quyết tâm triển khai các giải pháp để thực hiện thành công chiến lược giai đoạn 2016-2020, tiếp tục duy trì Kasati là đơn vị chủ lực của tập đoàn tại khu vực phía nam để thương hiệu Kasati mãi mãi là một thương hiệu lớn, đúng với mục tiêu ban đầu được sinh ra, xứng đáng với sự đầu tư và quan tâm của lãnh đạo tập đoàn.