

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN RA CÔNG CHỨNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CÓ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HẠM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.



BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG SỐ 1

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0103000266, cấp lần đầu ngày 06/03/2001 thay đổi lần thứ 17 ngày 19/06/2012 do Phòng Đăng ký kinh doanh Sở Kế hoạch và đầu tư thành phố Hà Nội cấp)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG SỐ 1 RA CÔNG CHỨNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 106./GCN - UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 24 tháng 12 năm 2015)

TỔ CHỨC TƯ VẤN PHÁT HÀNH
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SMARTINVEST



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

Công ty Cổ phần Truyền thông số 1

135 Đường Hoàng Ngân – Phường Trung Hòa – Quận Cầu Giấy – TP Hà Nội

Điện thoại: (04) 39765086

Fax: (04) 39765123

Công ty Cổ phần Chứng khoán Smartinvest

Tầng 4, 70 Nam Đồng, Quận Đống Đa, TP Hà Nội

Điện thoại: (04) 35739769

Fax: (04) 35739779

Phụ trách công bố thông tin:

Họ tên: Ngô Minh Chí

135 Đường Hoàng Ngân – Phường Trung Hòa – Quận Cầu Giấy – TP Hà Nội

Điện thoại: (04) 39765086

Fax: (04) 39765123

Công ty Cổ phần Truyền thông số 1

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0103000266, cấp lần đầu ngày 06/03/2001 thay đổi lần thứ 17 ngày 19/06/2012 do Phòng Đăng ký kinh doanh Sở Kế hoạch và đầu tư thành phố Hà Nội cấp)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG SỐ 1 RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu: Cổ phiếu Công ty Cổ phần Truyền thông số 1
Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông
Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần
Giá bán: 10.000 đồng/cổ phần
Tổng số lượng chào bán: 3.500.000 cổ phần

- Trả cổ tức bằng cổ phiếu: 500.000 cổ phần
- Cho cổ đông hiện hữu: 3.000.000 cổ phần

Tổng khối lượng vốn huy động theo dự kiến là 35.000.000.000 đồng

TỔ CHỨC TƯ VẤN PHÁT HÀNH

Công ty Cổ phần Chứng khoán SmartInvest

Địa chỉ: Tầng 4, 70 Nam Đồng, Quận Đống Đa, TP Hà Nội

Điện thoại: (04) 3573 9769 **Fax:** (04) 3573 9779

Website: <http://www.sisi.com.vn>

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn A&C

Địa chỉ: 02 Trường Sơn, Phường 2, Quận Tân Bình, TP Hồ Chí Minh

Điện thoại: (08) 3547 2973 **Fax:** (08) 3547 2974

Website: <http://www.a-c.com.vn>

MỤC LỤC

I.	CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	3
1.	Rủi ro về kinh tế.....	3
2.	Rủi ro về luật pháp	6
3.	Rủi ro đặc thù ngành.....	6
4.	Rủi ro của đợt chào bán, của dự án sử dụng vốn từ đợt chào bán	7
5.	Rủi ro pha loãng.....	7
6.	Rủi ro khác.....	9
II.	NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	10
1.	Tổ chức phát hành	10
2.	Tổ chức bảo lãnh phát hành, Tổ chức tư vấn	10
III.	CÁC KHÁI NIỆM	10
IV.	TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH	11
1.	Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	11
2.	Cơ cấu tổ chức công ty	13
3.	Cơ cấu bộ máy quản lý của công ty.....	13
4.	Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ, danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty và những người liên quan, cơ cấu cổ đông tính đến 18/09/2015.....	17
5.	Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành.....	18
6.	Quá trình tăng vốn của công ty	18
7.	Hoạt động kinh doanh.....	19
8.	Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 2 năm gần nhất và lũy kế đến quý gần nhất.....	24
9.	Vị thế của Công ty đối với các Doanh nghiệp cùng ngành.....	26
10.	Chính sách đối với người lao động.....	30
11.	Chính sách cổ tức.....	31
12.	Tình hình tài chính	31
13.	Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban tổng giám đốc và Kế toán trưởng	36
14.	Tài sản.....	50

15.	Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức của Công ty từ năm 2015 và căn cứ để đạt được kế hoạch.....	51
16.	Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	52
17.	Thời hạn dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường có tổ chức	53
18.	Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành.....	53
19.	Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu chào bán	53
V.	CỔ PHIẾU CHÀO BÁN PHÁT HÀNH TĂNG VỐN ĐIỀU LỆ NĂM 2015.	54
1.	Loại chứng khoán	54
2.	Mệnh giá	54
3.	Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán	54
4.	Giá cổ phiếu chào bán	55
5.	Phương pháp tính giá	55
6.	Phương thức phân phối.....	56
7.	Thời gian phân phối cổ phiếu	56
8.	Đăng ký mua cổ phiếu	57
9.	Giới hạn tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài.....	58
10.	Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng	58
11.	Các loại thuế có liên quan	59
12.	Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa cổ phiếu.....	59
VI.	MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN	59
VII.	KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN	59
1.	Kế hoạch sử dụng vốn	59
2.	Phương án xử lý trong trường hợp không thu đủ số tiền như dự kiến:	60
VIII.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN	60
1.	TỔ CHỨC KIỂM TOÁN	60
2.	TỔ CHỨC TƯ VẤN	61
	Ý kiến của tổ chức tư vấn đối với đợt chào bán.....	61

NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

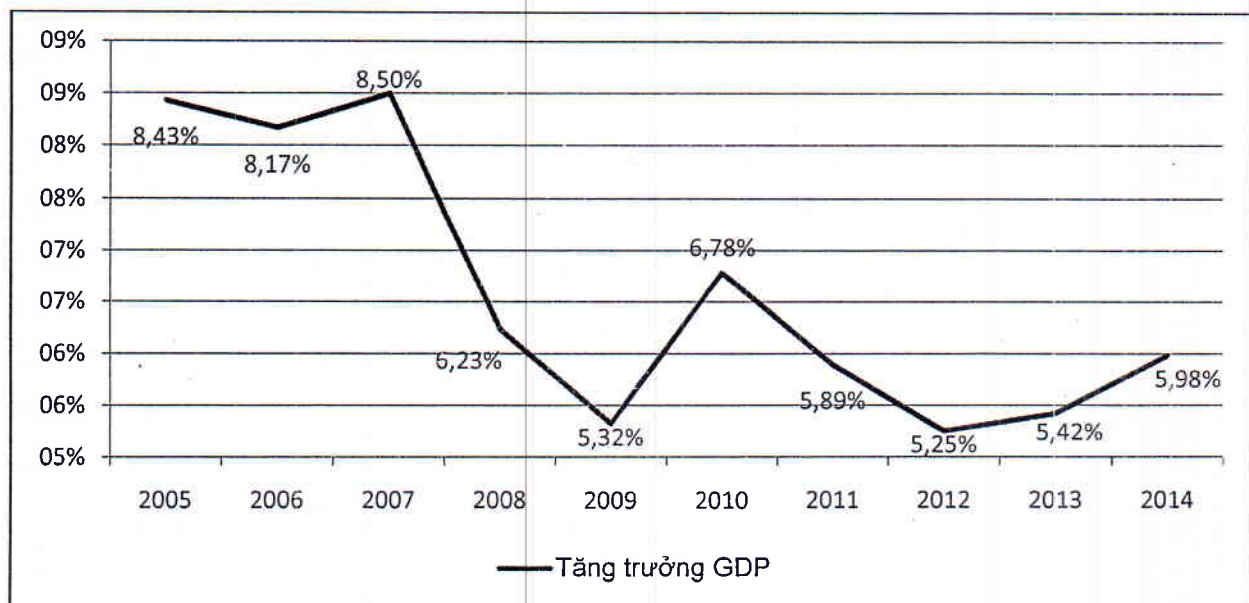
1. Rủi ro về kinh tế

❖ Tăng trưởng

Thực trạng và xu hướng phát triển của nền kinh tế trong nước luôn ảnh hưởng đến sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp. Khi nền kinh tế ở giai đoạn tăng trưởng cao sẽ tạo nhiều cơ hội cho doanh nghiệp phát triển. Ngược lại, khi nền kinh tế sa sút, suy thoái sẽ gây ảnh hưởng tiêu cực cho các doanh nghiệp.

Kinh tế Việt Nam có xu hướng tăng dần trong những năm 2000 – 2007 với tốc độ tăng trưởng trung bình đạt 7,8%. Tuy nhiên cuộc khủng hoảng tài chính của một số nền kinh tế lớn trong năm 2008 đã đẩy nền kinh tế thế giới vào tình trạng suy thoái, làm hẹp thị trường xuất khẩu, thị trường vốn, thị trường lao động và tác động tiêu cực tới nhiều lĩnh vực kinh tế xã hội khác của nước ta, tốc độ tăng trưởng kinh tế trong nước năm 2008 chỉ đạt 6,23% và con số này trong năm 2009, 2010 và 2011 sau nhiều nỗ lực phục hồi nền kinh tế của Chính phủ cũng tương ứng chỉ là 5,32%, 6,78% và 5,89%

Biểu đồ 1: Tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam



Nguồn: Tổng cục thống kê

Năm 2012, tình hình kinh tế trong nước tiếp tục phải đối mặt với những khó khăn, thách thức lớn. Tăng trưởng kinh tế năm 2012 tiếp tục chậm lại (chỉ đạt 5,25%, thấp hơn chỉ tiêu năm 2011; mặt bằng lãi suất vẫn ở mức cao, tuy vậy lạm phát đã được kiềm chế xuống còn một chữ số).

Năm 2013, kinh tế Việt Nam đã có những biến chuyển theo hướng tích cực hơn, GDP năm 2013 tăng 5,42%, cải thiện tích cực so với mức tăng 5,25% của năm 2012. Năm 2014 tăng trưởng GDP ở mức 5,98%, cao hơn so với mức dự báo là 5,8%. Tăng trưởng GDP 6 tháng đầu năm 2015 ước đạt 6,1% (so với cùng kỳ năm trước). Với đà phục hồi trên, Ủy ban Giám sát tài chính quốc gia dự báo tăng trưởng GDP 9 tháng năm 2015 ở mức 6,3% và cả năm 2015 có khả năng ở mức 6,5%..

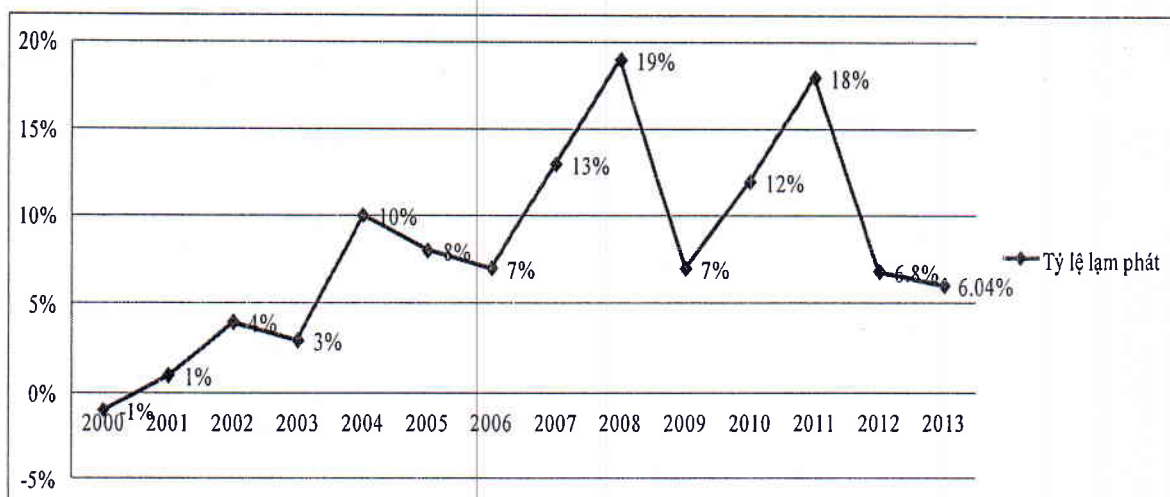
Những khó khăn và bất ổn kinh tế trong những năm gần đây đã ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Mặc dù nền kinh tế đang dần thoát ra khỏi giai đoạn suy thoái, nhưng để tiếp tục tồn tại và phát triển, đòi hỏi Công ty phải luôn chủ động, nhạy bén, kịp thời có các giải pháp, biện pháp vượt qua khó khăn thách thức, tận dụng triệt để các cơ hội có được để phát triển vươn lên.

❖ **Rủi ro lạm phát**

Chỉ số lạm phát ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty thông qua các chi phí nguyên vật liệu đầu vào và các chi phí sản xuất kinh doanh khác. Tại Việt Nam, tỷ lệ lạm phát đã tăng từ 6,6% năm 2006 lên 12,6% trong năm 2007, đặc biệt năm 2008 tỷ lệ lạm phát đã tăng lên tới 19,87%. Mặc dù năm 2009, nhờ các nỗ lực kiểm soát lạm phát của Chính phủ và Nhà nước, tỷ lệ lạm phát giảm xuống còn 6,9%. Tuy nhiên, bước sang năm 2010 tỷ lệ lạm phát của Việt Nam tăng trở lại 11,8%.

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

Biểu đồ 2: Tỷ lệ lạm phát của Việt Nam



Nguồn: Tổng cục thống kê

Đặc biệt, chỉ số giá tiêu dùng năm 2011 đã tăng tới 18,13% so với tháng 12 năm 2010, vượt xa chỉ tiêu 7% đặt ra từ đầu năm. Nguyên nhân chủ yếu của sự tăng mạnh này là do những biến động về giá vàng, tỷ giá USD, lãi suất, nhập siêu cao... đã kéo theo nhiều mặt hàng trong nước

tăng giá. Ngoài ra, giá cả của các mặt hàng công nghiệp, lương thực tăng mạnh cũng đã góp phần gây ra tình trạng lạm phát tăng cao gần đây. Năm 2012, với mục tiêu chính trong công tác điều hành kinh tế vĩ mô của Chính phủ là kiềm chế lạm phát, Việt Nam đã đạt được kết quả khả quan với tỷ lệ lạm phát của cả năm 2012 dừng lại tại mức 6,8%.

Theo thông báo của Tổng Cục thống kê, chỉ số giá tiêu dùng (CPI) năm 2013 tăng 6,04%, song vẫn thấp hơn mức tăng cùng kỳ năm ngoái. Trong năm 2013, cung cầu hàng hóa trong nước cơ bản ổn định, giá một số hàng hóa thiết yếu như lương thực, thực phẩm, thức ăn chăn nuôi, xi măng, ở mức ổn định. Tính chung 9 tháng đầu năm 2014, chỉ số CPI 9 tháng qua mới tăng 4,61% so với cùng kỳ năm 2013. Chỉ số giá tiêu dùng (CPI) bình quân 9 tháng đầu năm 2015 so với cùng kỳ năm trước tăng 0,74%.

❖ **Rủi ro lãi suất**

Rủi ro lãi suất xảy ra khi doanh nghiệp có nhu cầu sử dụng vốn vay từ ngân hàng dẫn đến chi phí đi vay tăng ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Trong những năm qua lãi suất trên thị trường biến động không ngừng với nhiều những chính sách được ban hành như thắt chặt chính sách tiền tệ, áp trần lãi suất, hỗ trợ lãi suất cho doanh nghiệp đã ảnh hưởng không nhỏ đến tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong 6 tháng năm 2013, lãi suất huy động và cho vay đều ở xu hướng giảm mạnh. Ngân hàng nhà nước (NHNN) đã có 3 lần điều chỉnh giảm lãi suất, ngày 26/3 giảm 1% các lãi suất chủ chốt, ngày 10/5 giảm tiếp 1% các lãi suất chủ chốt. Lãi suất huy động liên tục giảm do tín dụng tăng yếu, ngân hàng thừa vốn. Đến cuối tháng 6, lãi suất huy động kỳ hạn ngắn dao động từ 5% - 7%/năm, lãi suất kỳ hạn dài từ 7,1% - 10%/năm. Tiếp theo, trong tháng 3/2014, trần lãi suất huy động đã tiếp tục giảm thêm và đưa trần lãi suất huy động về 6%/năm, trong điều kiện như vậy, lãi suất cho vay hiện nay dao động từ 9-13% năm, thậm chí là 6%/năm tùy từng khách hàng và nhóm lĩnh vực ưu tiên. Theo số liệu thống kê, trong 9 tháng năm 2015 mặt bằng lãi suất giảm khoảng 0,3%/năm so với cuối năm 2014, dự kiến 3 tháng cuối năm lãi suất cho vay và huy động vốn của hệ thống Ngân hàng thương mại vẫn tiếp tục được duy trì tương đối ổn định và được Ngân hàng nhà nước điều chỉnh một cách linh hoạt có sự phối hợp đồng bộ của nhiều công cụ trong chính sách tiền tệ và sự phối hợp nhịp nhàng của nhiều Bộ ngành có liên quan trong cả hệ thống chính trị trong cả nước tạo điều kiện các doanh nghiệp hoạt động ổn định.

2. **Rủi ro về luật pháp**

Là một doanh nghiệp hoạt động theo Luật doanh nghiệp Việt Nam, hoạt động của Công ty phải tuân thủ theo các quy định của hệ thống pháp luật liên quan. Đồng thời doanh nghiệp hoạt động theo hình thức công ty cổ phần và niêm yết trên thị trường chứng khoán, Công ty sẽ chịu sự điều chỉnh của của Luật Chứng khoán, các quy định của Ủy ban chứng khoán Nhà nước và Sở Giao dịch chứng khoán TP. Hà Nội. Tuy nhiên, do hệ thống luật pháp đang trong giai đoạn hoàn thiện nên tính ổn định còn chưa cao, các quy định còn chông chéo gây khó khăn cho hoạt động của Công ty nói riêng và các doanh nghiệp nói chung. Để hạn chế rủi ro này, các cán bộ chuyên trách của Công ty đều được cập nhật các chính sách mới nhất, luôn chú trọng nghiên cứu nắm bắt các đường lối, chủ trương của Đảng và Nhà nước để từ đó xây dựng chiến lược, kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh phù hợp.

3. **Rủi ro đặc thù ngành**

Trong bối cảnh như hiện nay, xu thế hội nhập toàn cầu được diễn ra mạnh mẽ trong các lĩnh vực, ngành nghề của nền kinh tế. Những ứng dụng tiên tiến của công nghệ thông tin và truyền thông làm cho quá trình này được diễn ra càng nhanh và rộng hơn. Rủi ro đặc thù của ngành Dịch vụ CNTT như sự soán ngôi nhanh chóng của các công nghệ mới, cường độ cạnh tranh cao, rò rỉ bí quyết công nghệ...đặt ra rất nhiều thách thức. Vì vậy, Công ty luôn có sự quan tâm và đầu tư xứng đáng cho công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm dịch vụ, kiểm soát và đo lường các yếu tố rủi ro, kiểm soát nội bộ, việc xây dựng chính sách và quy chế quản trị, thực hiện các nghiên cứu thăm dò thị trường...để có những dự báo chính xác và đảm bảo sự chủ động, linh hoạt và khoa học cho toàn bộ hoạt động của Công ty.

Bên cạnh đó, trong bối cảnh thị trường nói chung đang thiếu nguồn nhân lực chất lượng cao như hiện nay thì nguồn nhân lực dành cho ngành công nghệ thông tin sẽ càng trở nên khó khăn và thường xuyên phải đối mặt với sự xáo trộn nhân sự cũng như chảy máu chất xám. Ý thức được việc này, Công ty luôn xây dựng và phát triển những chính sách nhân sự phù hợp (chính sách lương, thưởng, chương trình cổ phiếu lựa chọn cho người lao động), hoặc định chiến lược tạo nguồn nhân lực, xây dựng các chính sách đãi ngộ và thăng tiến...nhằm thu hút nhân tài, tăng cường sự gắn kết giữa các thành viên trong công ty. Tuy vậy, với sự cạnh tranh ngày càng tăng của ngành công nghệ thông tin nói chung và thị trường nhân sự nói riêng, rủi ro bị mất các nhân sự quan trọng của Công ty có thể xảy ra, làm ảnh hưởng đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

4. **Rủi ro của đợt chào bán, của dự án sử dụng vốn từ đợt chào bán**

Nền kinh tế nói chung và thị trường chứng khoán nói riêng vẫn đang diễn biến phức tạp và khó lường, giá cổ phiếu hiện tại thấp nên đợt chào bán có thể gặp rủi ro không chào bán hết do các cổ đông không thực hiện quyền mua dẫn đến Công ty không thu được số tiền đúng như dự kiến để bổ sung vốn cho hoạt động kinh doanh. Trong trường hợp này, lượng cổ phần chưa phân phối hết sẽ được xử lý theo hướng:

- Hội đồng quản trị tiếp tục chào bán cho các đối tượng khác theo giá phát hành phù hợp tại thời điểm phát hành nhưng không ưu đãi hơn so với cổ đông hiện hữu. Xin phép UBCKNN gia hạn thời gian phát hành nếu xét thấy cần thiết.
- Đồng thời, Hội đồng quản trị cũng chủ động tìm kiếm các nguồn tài trợ bổ sung khác để đảm bảo duy trì đủ vốn phục vụ kế hoạch kinh doanh nếu phát sinh. Trong suốt quá trình hoạt động, Công ty đã duy trì được mối quan hệ tín dụng tốt với ngân hàng. Do vậy, trong trường hợp thiếu hụt số vốn cần thiết, Công ty sẽ có giải pháp vay ngân hàng để đảm bảo đủ vốn cần thiết. Tuy nhiên, phương án này sẽ tăng chi phí tài chính và làm giảm lợi nhuận của Công ty.

Tuy nhiên, với triển vọng tăng trưởng của Công ty thì khả năng thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư đối với cổ phiếu của Công ty là rất lớn, đảm bảo sự thành công của đợt phát hành.

5. **Rủi ro pha loãng**

Sau khi ONE chào bán cổ phiếu tăng vốn điều lệ, số lượng cổ phiếu lưu hành trên thị trường của ONE cũng tăng lên tương ứng.

- | | | |
|--------------------------------------|---|--------------------|
| - Tổng số cổ phiếu lưu hành hiện tại | : | 5.000.000 cổ phiếu |
| - Tổng số cổ phiếu chào bán | : | 3.500.000 cổ phiếu |

Trong đó:

- | | | |
|--|---|--------------------|
| Trả cổ tức năm 2014 bằng cổ phiếu | : | 500.000 cổ phiếu |
| Chào bán cho cổ đông hiện hữu | : | 3.000.000 cổ phiếu |
| - Tổng số cổ phiếu lưu hành sau khi chào bán | : | 8.500.000 cổ phiếu |

Số lượng cổ phiếu lưu hành tăng lên sẽ dẫn đến hiện tượng cổ phiếu của ONE bị pha loãng. Việc pha loãng cổ phiếu có thể gây ra các ảnh hưởng sau (chỉ tính phần pha loãng đối với việc phát hành cổ phiếu để trả cổ tức và chào bán cho cổ đông hiện hữu):

❖ **Thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần (EPS)**

Trên góc độ sổ sách kế toán, thu nhập trên mỗi cổ phiếu (EPS) bằng (=) Lợi nhuận sau thuế chia cho số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân. Như vậy, đợt phát hành cổ phiếu lần này sẽ làm cho số lượng cổ phiếu đang lưu hành của Công ty tăng lên, ảnh hưởng đến thu nhập trên mỗi cổ phiếu của Công ty. Chỉ số này sẽ giảm xuống nếu tốc độ tăng lợi nhuận thấp hơn

tốc độ tăng của số lượng cổ phiếu. Vì vậy, nhà đầu tư cần có những đánh giá cẩn trọng về vấn đề này.

Thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần (EPS) pha loãng được tính như sau:

$$\text{Giá tham chiếu điều chỉnh} = \frac{\text{Lãi (lỗ) phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông}}{\text{Số lượng cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong kỳ}}$$

Trong đó:

$$\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân trong kỳ} = \frac{X*12 + Y * T}{12}$$

- ✓ X: Khối lượng cổ phiếu đang lưu hành trước khi phát hành
- ✓ Y: Khối lượng cổ phiếu phát hành thêm
- ✓ T: Thời gian lưu hành thực tế trong năm của cổ phiếu phát hành thêm (tháng)

Giả sử ngày hoàn tất đợt chào bán này của ONE là 31/03/2016, khi đó:

$$\begin{aligned} \text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân trong kỳ} &= \frac{5.000.000*12 + 3.500.000*9}{12} \\ &= 7.625.000 \text{ cổ phiếu} \end{aligned}$$

Lợi nhuận sau thuế năm 2016 theo kế hoạch của ONE là 11.200.000.000 đồng, khi đó:

$$\begin{aligned} \text{EPS năm 2016 (dự kiến) trước khi pha loãng} &= \frac{11.200.000.000}{5.000.000} \\ &= 2.240 \text{ đồng/cổ phần} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{EPS năm 2016 (dự kiến) sau khi pha loãng} &= \frac{11.200.000.000}{7.625.000} \\ &= 1.469 \text{ đồng/cổ phần} \end{aligned}$$

Sau khi chào bán, EPS dự kiến năm 2016 của ONE bị giảm 34,42 % so với trước khi chào bán.

Hiệu ứng pha loãng EPS sẽ giảm dần khi số vốn bổ sung từ đợt phát hành được đưa vào sử dụng và tạo ra lợi nhuận tương ứng.

❖ **Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần (BV)**

Công thức tính:

$$\text{Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Khối lượng cổ phiếu đã phát hành – Cổ phiếu quỹ}}$$

Tại thời điểm 31/12/2014, giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần của Công ty Cổ phần Truyền thông số 1 là 12.950 đồng/cổ phần. Tại thời điểm kết thúc đợt chào bán, nếu tốc độ tăng vốn chủ sở hữu thấp hơn tốc độ tăng số lượng cổ phần sau đợt phát hành thì giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần sẽ giảm.

❖ **Giá thị trường của cổ phiếu ONE**

Tại thời điểm chốt danh sách thực hiện trả cổ tức năm 2014 bằng cổ phiếu và quyền mua cổ phiếu phát hành thêm, giá thị trường của cổ phiếu ONE sẽ được điều chỉnh theo công thức sau:

$$\begin{aligned} \text{Giá thị trường điều chỉnh} &= \frac{Pt + I1 \times PR1 + I2 \times PR2}{1 + I1 + I2} \\ &= \frac{11.500 + 60\% \times 10.000 + 0 \times 10\%}{1 + 60\% + 10\%} = 10.294 \text{ đồng/cổ phiếu} \end{aligned}$$

Trong đó:

- Pt : 11.500 đồng/cổ phần (Giá giả định ngày chốt danh sách để thực hiện quyền)
- I1 : 60% (Tỷ lệ tăng vốn trong trường hợp thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm đối với cổ đông hiện hữu)
- PR1 : 10.000 đồng/cổ phần (Giá phát hành cho cổ đông hiện hữu để thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm)
- I2 : 10% (Tỷ lệ tăng vốn trong trường hợp trả cổ tức bằng cổ phiếu)
- PR2 : 0 đồng/cổ phần (Giá phát hành cổ phiếu để trả cổ tức bằng cổ phiếu)

❖ **Tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết**

Tỷ lệ nắm giữ cũng như quyền biểu quyết của cổ đông sẽ bị giảm một tỷ lệ tương ứng với tỷ lệ mà cổ đông từ chối quyền mua trong đợt phát hành này (so với thời điểm trước ngày chốt danh sách thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm mà cổ đông có).

Các rủi ro từ việc pha loãng cổ phiếu nêu trên không phải bao giờ cũng xảy ra đồng thời và chúng cũng không liên hệ trực tiếp với nhau. Tuy nhiên, những rủi ro này ít nhiều cũng sẽ có những tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến lợi ích của những nhà đầu tư sở hữu cổ phiếu của ONE, vì vậy nhà đầu tư cần có những đánh giá cẩn trọng về vấn đề này.

6. Rủi ro khác

Giá cổ phiếu của Công ty không thể không tránh khỏi những biến động chung của thị trường chứng khoán Việt Nam và thị trường chứng khoán thế giới. Đặc biệt khi cổ phiếu đã được

niêm yết, các yếu tố trên càng trở nên khá nhạy cảm và ảnh hưởng trực tiếp đến giá giao dịch cổ phiếu của Công ty.

Bên cạnh đó, hoạt động kinh doanh của Công ty có thể chịu ảnh hưởng bởi những rủi ro khác như rủi ro thiên tai, sự ảnh hưởng những biến động chính trị, xã hội trên thế giới, chiến tranh... Nếu xảy ra, những rủi ro đó sẽ có thể gây thiệt hại về con người, tài sản của Công ty hoặc làm cho số lượng khách hàng của Công ty bị giảm sút và các thị trường tiềm năng có thể mất ổn định. Những rủi ro này dù ít hay nhiều cũng sẽ có những tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

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

1. Tổ chức phát hành

Ông: Lư Hồng Chiếu

Chức vụ: Chủ tịch HĐQT

Ông: Đặng Anh Phương

Chức vụ: Tổng Giám đốc

Bà: Nguyễn Thị Minh Nguyệt

Chức vụ: Kế toán trưởng

Ông: Vũ Bình Minh

Chức vụ: Trưởng ban kiểm soát

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là chính xác, trung thực và cam kết chịu trách nhiệm về tính trung thực, chính xác của những thông tin và số liệu này.

2. Tổ chức bảo lãnh phát hành, Tổ chức tư vấn

Bà: Ngô Thị Thùy Linh

Chức vụ: Tổng giám đốc

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng do Công ty Cổ phần Chứng khoán SmartInvest tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Truyền thông số 1. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do ONE cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

Công ty	Công ty Cổ phần Truyền thông số 1
ONE	Công ty Cổ phần Truyền thông số 1
Tổ chức phát hành	Công ty Cổ phần Truyền thông số 1
SISI	Công ty Cổ phần Chứng khoán SmartInvest
Đơn vị tư vấn	Công ty Cổ phần Chứng khoán SmartInvest
UBCKNN	Ủy ban Chứng khoán Nhà Nước
SGDCK	Sở Giao dịch Chứng khoán
HĐQT	Hội đồng quản trị

ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
UBND	Ủy Ban Nhân Dân
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
CNĐKKD	Chứng nhận đăng ký kinh doanh
QSDĐ	Quyền sử dụng đất
BDS	Bất động sản

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

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1 Giới thiệu về Công ty

Tên gọi doanh nghiệp:	CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG SỐ 1
Tên tiếng anh:	ONE COMMUNICATION TECHNOLOGY CORPORATION



Logo:

Địa chỉ công ty:	Số 135 Phố Hoàng Ngân, Phường Trung Hòa, Quận Cầu Giấy, Hà Nội
Điện thoại:	(4) 3976 50 86
Fax:	(4) 3976 51 23
Website:	http://www.one.com.vn
Email:	info@one.com.vn
Vốn điều lệ:	50.000.000.000 đồng (Năm mươi tỷ đồng)

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0100233174, cấp lần đầu ngày 06/03/2001 thay đổi lần thứ 17 ngày 19/06/2012 do Phòng Đăng ký kinh doanh Sở Kế hoạch và đầu tư thành phố Hà Nội cấp.

Ngành nghề kinh doanh:

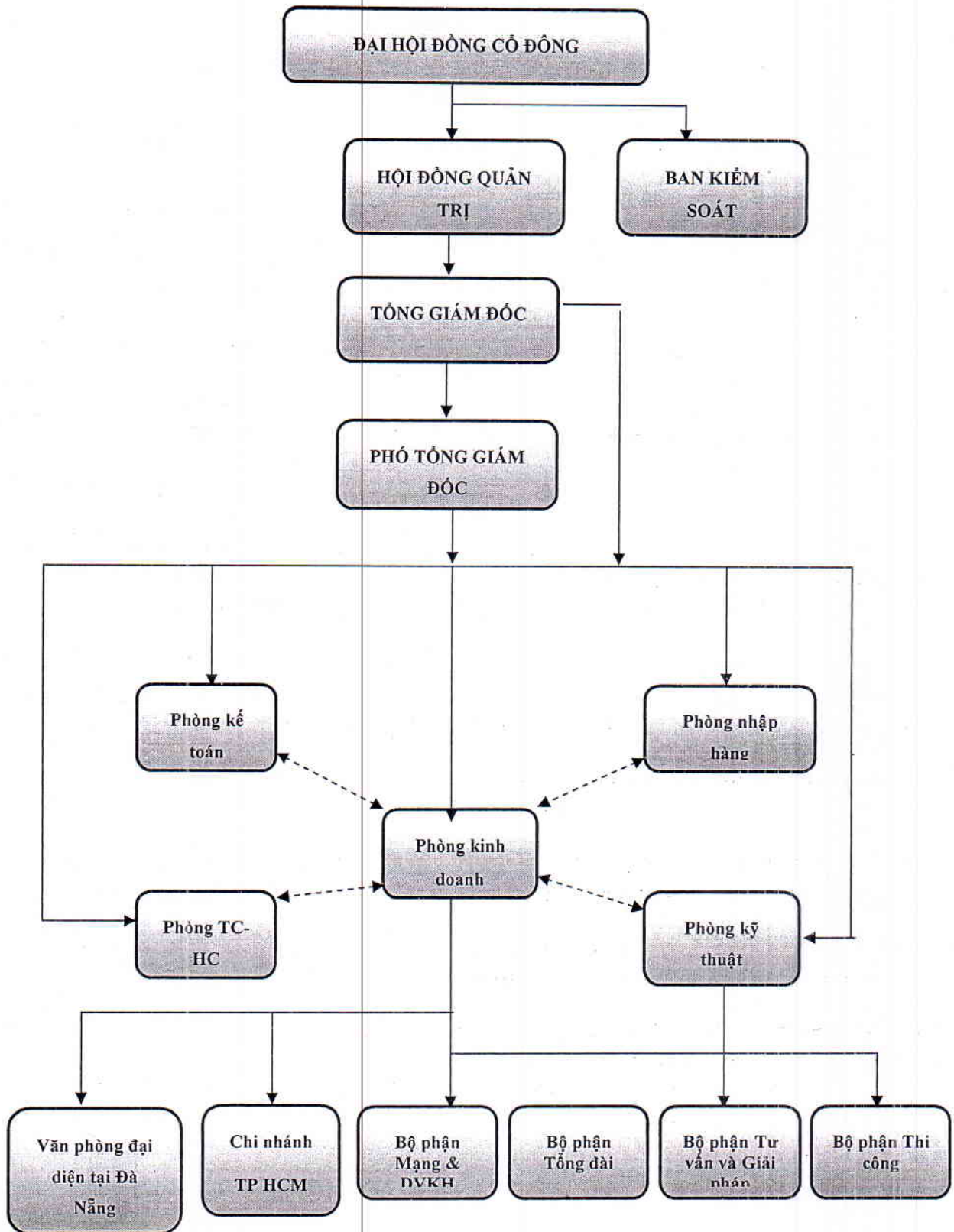
- Buôn bán hàng tư liệu sản xuất, hàng tư liệu tiêu dùng;
- Dịch vụ về thương mại;
- Dịch vụ về điện tử, tin học;
- Sản xuất, chuyển giao các phần mềm;
- Đại lý mua, đại lý bán, ký gửi hàng hóa;
- Buôn bán các thiết bị viễn thông;
- Buôn bán các thiết bị chống sét;

- Tư vấn và thiết kế các hệ thống mạng thông tin tin học, viễn thông, chống sét, điện công nghiệp, báo cháy, báo trộm, bảo vệ;
- Buôn bán và cung cấp các thiết bị điện tử, tin học, các hệ thống điện công nghiệp, báo cháy, báo trộm, bảo vệ (không bao gồm thiết kế công trình);
- Thi công lắp đặt, cài đặt các hệ thống mạng thông tin tin học, viễn thông, chống sét, điện công nghiệp đến 110KV, báo cháy, báo trộm, bảo vệ;
- Dịch vụ giải đáp, chăm sóc khách hàng trong lĩnh vực viễn thông (bao gồm cả qua điện thoại);
- Tư vấn thiết kế, thi công lắp đặt và buôn bán thiết bị điện nhẹ công trình, hệ thống âm thanh công cộng, báo cháy, camera giám sát, kiểm soát ra vào, hệ thống quản lý và điều khiển công trình, hệ thống điều khiển tự động, thông tin nội bộ, hệ thống chuông cửa, hệ thống an toàn, kiểm soát giao thông, thiết bị truyền hình, hệ thống truyền hình (không bao gồm dịch vụ thiết kế công trình);
- Cho thuê thiết bị điện tử, tin học, viễn thông và truyền hình;
- Kinh doanh Bất động sản;
- Bán buôn máy móc, thiết bị Y tế;
- Bán buôn trang thiết bị, dụng cụ đo lường và thiết bị giáo dục.

1.2 Lịch sử hình thành và phát triển

- Thành lập tháng 09 năm 1994, với tên gọi ban đầu là Công ty TNHH Thương mại và Công nghệ Tin học Số 1 (ONE Limited), chuyên cung cấp thiết bị Tin học, CNTT, vốn điều lệ 350 triệu đồng.
- Tháng 3 năm 2001, công ty TNHH One được chuyển đổi thành Công ty Cổ phần Thương mại và công nghệ tin học Số 1 (ONE JSC) với số vốn điều lệ 10 tỷ đồng, hoạt động chuyên nghiệp trong lĩnh vực viễn thông và mạng dữ liệu.
- Tháng 8 năm 2007, One JSC tăng vốn điều lệ lên 20 tỷ đồng để đáp ứng được nhu cầu mở rộng hoạt động kinh doanh và định hướng phát triển của Công ty.
- Tháng 12 năm 2007, Công ty Cổ phần Thương mại và Công nghệ tin học Số 1 (ONE JSC) được đổi tên thành Công ty Cổ phần Truyền thông số 1 (One Corporation).
- Tháng 6 năm 2008, ONE tiến hành niêm yết cổ phiếu trên sàn giao dịch chứng khoán Hà Nội (HNX) với mã chứng khoán ONE.
- Tháng 5 năm 2010, nâng vốn điều lệ lên 35,7 tỷ đồng từ việc trả cổ tức và phát hành thêm cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu. Thành lập văn phòng đại diện tại Đà Nẵng, đánh dấu sự có mặt của công ty trên thị trường CNTT và viễn thông cả nước.
- Tháng 1 năm 2011, nâng vốn điều lệ lên 50 tỷ đồng thông qua việc phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu.

2. Cơ cấu tổ chức công ty



Nguồn: ONE

3. Cơ cấu bộ máy quản lý của công ty

❖ Đại hội đồng Cổ đông:

Đại hội đồng Cổ đông bao gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty. Đại hội đồng Cổ đông có quyền bầu, bãi nhiệm thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát. Đại hội đồng Cổ đông có quyền 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, quyết định tổ chức lại hoặc giải thể công ty và thông qua định hướng phát triển của Công ty.

❖ Hội đồng Quản trị:

Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý công ty gồm 7 (bảy) thành viên do Đại hội đồng Cổ đông bầu hoặc miễn nhiệm. Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý cao nhất của Công ty, quản trị Công ty giữa hai kỳ Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị đại diện cho các cổ đông, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Danh sách Hội đồng quản trị hiện tại như sau:

Ông Lư Hồng Chiêu

Chủ tịch HĐQT

Ông Phạm Thế Hùng

Phó Chủ tịch HĐQT

Ông Đinh Quang Thái

Thành viên HĐQT

Ông Đặng Anh Phương

Thành viên HĐQT

Ông Nguyễn Doãn Lê Minh

Thành viên HĐQT

Ông Nguyễn Hà Thanh

Thành viên HĐQT

Ông Hoàng Hà

Thành viên HĐQT

❖ Ban kiểm soát:

Ban kiểm soát bao gồm 3 (ba) thành viên, do Đại hội đồng Cổ đông bầu ra. Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, kiểm tra báo cáo tài chính của Công ty. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc. Danh sách Ban kiểm soát hiện tại như sau:

Ông Vũ Bình Minh

Trưởng BKS

Bà Đoàn Thu Hằng

Thành viên BKS

Bà Đỗ Liên Hương

Thành viên BKS

❖ **Ban Tổng Giám đốc:**

Ban Tổng Giám đốc bao gồm Tổng Giám đốc và các phó Tổng Giám đốc, do HĐQT quyết định bổ nhiệm, miễn nhiệm. Tổng Giám đốc là người đại diện theo pháp luật của Công ty và là người điều hành cao nhất mọi hoạt động kinh doanh hàng ngày của Công ty. Cơ cấu Ban Tổng Giám đốc hiện tại như sau:

Ông Đặng Anh Phương

Tổng Giám đốc

Ông Lưu Hồng Chiếu

Phó Tổng Giám đốc

Ông Nguyễn Hà Thanh

Phó Tổng Giám đốc

Ông Hoàng Hà

Phó Tổng Giám đốc

Ông Lê Việt Thắng

Phó Tổng Giám đốc

❖ **Phòng kỹ thuật:**

Phòng kỹ thuật tham mưu cho ban Tổng Giám đốc, quản lý và thực hiện các hoạt động cụ thể như sau:

- ✓ Khảo sát, tư vấn, thiết kế các hệ thống viễn thông, tin học cho khách hàng;
- ✓ Triển khai lắp đặt, tích hợp hệ thống, vận hành và cung cấp dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật, bảo hành bảo trì các hệ thống viễn thông tin học;
- ✓ Tổ chức nghiên cứu, thử nghiệm và ứng dụng các công nghệ, giải pháp và sản phẩm mới để tư vấn cho Tổng Giám đốc về chiến lược sản phẩm, giải pháp và xu hướng công nghệ;
- ✓ Xây dựng các chỉ tiêu, định mức kinh tế - kỹ thuật;
- ✓ Quản lý chất lượng sản phẩm;
- ✓ Tổ chức Công tác khoa học kỹ thuật, sáng kiến, nghiên cứu sản phẩm mới;
- ✓ Quản lý và phụ trách công tác đào tạo kỹ thuật;
- ✓ Quản lý hồ sơ, tài liệu kỹ thuật;
- ✓ Triển khai và chỉ đạo triển khai các bộ phận dịch vụ khách hàng, Tổng đài, Call Center, truyền dẫn trong quá trình thực hiện các hợp đồng kinh tế.

❖ **Phòng Nhập hàng**

- ✓ Tư vấn cho Tổng Giám đốc về chính sách giá cả và hỗ trợ liên quan đến hàng hóa của các nhà cung cấp;

- ✓ Tổ chức công tác xuất nhập khẩu và các thủ tục xuất nhập khẩu theo đúng quy định của pháp luật;
- ✓ Tổ chức Nhập hàng, quản lý hồ sơ hàng hóa, đáp ứng kịp thời yêu cầu kinh doanh và hiệu quả kinh tế;
- ✓ Xây dựng, thiết lập và quản lý thông tin hồ sơ về các nhà cung cấp.

❖ **Phòng Tổ chức hành chính:**

Giúp việc và tham mưu cho ban Tổng Giám đốc các công việc sau:

- ✓ Điều hành và quản lý các hoạt động nhân sự và hành chính của toàn Công ty;
- ✓ Thiết lập và đề ra các kế hoạch và chiến lược để phát triển nguồn nhân lực;
- ✓ Hỗ trợ cho các chi nhánh về các vấn đề về nhân sự, hành chính một cách tốt nhất;
- ✓ Xây dựng nội quy, quy chế, chính sách về nhân sự và hành chính cho toàn Công ty;
- ✓ Tổ chức thực hiện và giám sát việc thực hiện các quy chế, chính sách về hành chính, nhân sự phù hợp với thực tế của Công ty và với chế độ hiện hành của Nhà nước;
- ✓ Tiếp nhận và luân chuyển các thông tin, ban hành các văn bản đối nội, đối ngoại, các thông báo hội nghị của Lãnh đạo Công ty;
- ✓ Thực hiện các nhiệm vụ lễ tân, tổ chức và phục vụ hội nghị, hội họp, tiếp khách của Công ty;
- ✓ Quản lý văn phòng, nhà làm việc, cơ sở hạ tầng, trang thiết bị văn phòng, các phương tiện phục vụ cho sản xuất kinh doanh.

❖ **Phòng Kế toán:**

- ✓ Quản lý, điều hành các hoạt động tài chính, kế toán;
- ✓ Tư vấn cho Ban Tổng Giám đốc về tình hình tài chính và các chiến lược về tài chính;
- ✓ Lập báo cáo tài chính theo chuẩn mực kế toán và chế độ kế toán; báo cáo quản trị theo yêu cầu quản lý Công ty;
- ✓ Lập dự toán ngân sách, phân bổ và kiểm soát ngân sách cho toàn bộ hoạt động kinh doanh của Công ty;
- ✓ Dự báo các số liệu tài chính, phân tích thông tin, số liệu tài chính kế toán;
- ✓ Quản lý vốn đề xuất các phương án huy động và sử dụng vốn nhằm đảm bảo cho các hoạt động kinh doanh và việc đầu tư của Công ty có hiệu quả;
- ✓ Xây dựng các quy chế, quy định về lĩnh vực hoạt động tài chính kế toán;
- ✓ Xây dựng kế hoạch tài chính của Công ty;
- ✓ Quản lý và lưu trữ sổ cổ đông, danh sách trả cổ tức, thủ tục chuyển nhượng cổ phiếu

❖ **Phòng Kinh doanh:**

- ✓ Tư vấn cho Tổng Giám đốc xây dựng kế hoạch kinh doanh ngắn hạn, trung hạn và dài hạn của Công ty, xây dựng chính sách giá cả đối với các loại sản phẩm, giải pháp;
- ✓ Là đầu mối làm việc trực tiếp với khách hàng, thu nhập và quản lý các thông tin về khách hàng, duy trì quan hệ hợp tác với khách hàng;
- ✓ Nắm bắt thông tin về đối thủ cạnh tranh, sản phẩm và công nghệ của đối thủ cạnh tranh để phân tích và có điều chỉnh chiến lược kinh doanh phù hợp;

- ✓ Phụ trách công tác đấu thầu của Công ty;
 - ✓ Là phòng trung tâm phối hợp với các phòng ban chức năng Công ty trong quá trình thu thập và xử lý thông tin trước, trong và sau khi thực hiện các hợp đồng kinh tế của Công ty;
 - ✓ Phối hợp phòng tài chính lập Kế hoạch thu hồi công nợ;
 - ❖ **Các bộ phận: Dịch vụ khách hàng, tổng đài, tư vấn, thi công**
 - ✓ Tham gia công tác tư vấn, xây dựng giải pháp kỹ thuật cho khách hàng;
 - ✓ Triển khai thực hiện các nội dung công việc theo hợp đồng kinh tế đã ký kết;
 - ✓ Phối hợp phòng kỹ thuật với xây dựng quy trình kỹ thuật lắp đặt chuyển giao các sản phẩm Công ty;
 - ❖ **Chi nhánh tại Thành phố Hồ Chí Minh**
 - ✓ Triển khai kế hoạch kinh doanh của Công ty tại thị trường phía Nam;
 - ✓ Tổ chức triển khai các hoạt động kinh doanh theo kế hoạch do Tổng Giám đốc phê duyệt.
 - ❖ **Văn phòng đại diện tại Đà Nẵng**
 - ✓ Triển khai kế hoạch kinh doanh của Công ty tại thị trường miền Trung;
 - ✓ Tổ chức triển khai các hoạt động kinh doanh theo kế hoạch do Tổng Giám đốc phê duyệt.
- 4. Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ, danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty và những người liên quan, cơ cấu cổ đông tính đến 18/09/2015**

4.1 Danh sách cổ đông sáng lập tại thời điểm góp vốn

Công ty Cổ phần Truyền thông số 1 được Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp.Hà Nội, Phòng Đăng ký kinh doanh cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0100233174 lần đầu vào ngày 06/03/2001; đăng ký thay đổi lần thứ 17 vào ngày 19/06/2012.

Theo luật doanh nghiệp, sau thời hạn 03 năm kể từ ngày Công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, cổ đông sáng lập có quyền tự do chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình. Như vậy, tính đến thời điểm hiện nay, các hạn chế đối với cổ phần phổ thông của cổ đông sáng lập đã hết hiệu lực.

4.2 Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần và những người có liên quan tại ngày 18/09/2015

• **Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty**

STT	Cổ đông	Số ĐKSH	Số cổ phần	Tỷ lệ nắm giữ
1	Đặng Anh Phương	011689055	336.264	6,81%
2	Phạm Thế Hùng	011258679	291.826	5,91%
3	WILLEM STUIVE	IS1412	400.000	8,1%

• **Danh sách những người có liên quan đến các cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên**

STT	Tên tổ chức/ cá nhân	Mối quan hệ	Số cổ phiếu sở hữu (cổ phần)
-----	----------------------	-------------	------------------------------

1	Đặng Anh Phương		
1.1	Đặng Duy Thuỳ	Bố đẻ	1.924 cổ phần
1.2	Dương Thị Tò	Mẹ đẻ	1.924 cổ phần
1.3	Nguyễn Thu Dương	Vợ	1.923 cổ phần
2	Phạm Thế Hùng		
2.1	Đỗ Quỳnh Lan	Vợ	143.360 cổ phần
3	WILLEM STUIVE		

4.3 Cơ cấu cổ đông tính đến ngày 18/09/2015

STT	Cơ cấu	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
1	Cổ đông là cá nhân	4.820.801	96,41%
1.1	Cá nhân trong nước	4.271.081	85,42%
1.2	Cá nhân nước ngoài	549.720	10,99%
2	Cổ đông là tổ chức	179.199	3,59%
2.1	Tổ chức trong nước	63.399	1,27%
2.2	Tổ chức nước ngoài	115.800	2,32%
	Tổng cộng	5.000.000	100,00%

Nguồn: Trung tâm lưu ký Chứng khoán Việt Nam

5. **Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành**

5.1 **Danh sách những công ty mẹ:** Không có

5.2 **Danh sách những công ty con:** Không có

5.3 **Danh sách công ty liên doanh, liên kết:** Không có

5.4 **Những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với ONE:** Không có

6. **Quá trình tăng vốn của Công ty**

Cho đến thời điểm hiện tại, Công ty Cổ phần Truyền thông số 1 đã thực hiện phát hành tăng vốn điều lệ năm lần:

- ✓ Năm 2007, thông qua hình thức phát hành thêm cổ phần phổ thông cho cổ đông hiện hữu, CBCNV và thành viên BKS, tăng vốn từ 10 tỷ lên 20 tỷ theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2007. Được cấp phép bởi Sở kế hoạch đầu tư Thành phố Hà Nội;
- ✓ Năm 2008, thông qua việc phát hành cổ phiếu để trả cổ tức năm 2007, tăng vốn từ 20 tỷ lên 23 tỷ theo Nghị quyết Đại hội Đồng cổ đông năm 2008. Được cấp phép bởi Ủy ban Chứng khoán Nhà nước Việt Nam;
- ✓ Năm 2009, thông qua việc phát hành cổ phiếu để trả cổ tức năm 2008, tăng vốn từ 23 tỷ lên 26,45 tỷ theo Nghị quyết Đại hội Đồng cổ đông năm 2009. Được cấp phép bởi Ủy ban Chứng khoán Nhà nước Việt Nam;
- ✓ Năm 2010, thông qua việc phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu và CB chủ chốt của Công ty, tăng vốn từ 26,45 tỷ lên 35,7 tỷ theo Nghị quyết Đại hội Đồng cổ đông bất thường 2009. Được cấp phép bởi Ủy ban Chứng khoán Nhà nước Việt Nam;
- ✓ Năm 2011, thông qua phát hành cho cổ đông hiện hữu, CBCNV và trả cổ tức 2009 bằng cổ phiếu, tăng vốn từ 35,7 tỷ lên 50 tỷ theo Nghị quyết Đại hội Đồng cổ đông năm 2010. Được cấp phép bởi Ủy ban Chứng khoán Nhà nước Việt Nam;

7. Hoạt động kinh doanh

Ngành nghề đăng ký kinh doanh và đồng thời là hoạt động kinh doanh chính hiện nay của Công ty gồm:

- Mảng 1 kinh doanh bao gồm: cũng cấp và lắp đặt các hệ thống mạng tin học, máy tính và thiết bị ngoại vi; kinh doanh thiết bị tổng đài kèm theo phát triển giải pháp tổng đài, thiết bị hạ tầng viễn thông như cáp quang...;
- Mảng 2 kinh doanh dịch vụ về viễn thông tin học.

7.1 Sản lượng và sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm

❖ Giá trị dịch vụ qua các năm

Cơ cấu doanh thu của Công ty giai đoạn 2013 - 30/09/2015

STT	Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		30/09/2015	
		Tỷ trọng (%)	Giá trị (đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị
1.	Doanh thu thuần	99,55	268.442.162.120	99,20	353.873.398.682	99,74	348.019.980.769

	Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		30/09/2015	
		Tỷ trọng (%)	Giá trị (đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (đồng)
2.	Doanh thu tài chính	0,18	486.231.964	0,34	1.203.393.727	0,08	289.009.504
3.	Doanh thu khác	0,27	729.782.166	0,46	1.648.714.325	0,18	605.240.023
	Tổng cộng	100%	269.658.176.250	100%	356.725.506.734	100%	348.914.230.296

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2013, 2014 và BCTC Quý 3/2015 của ONE

Cơ cấu chi phí của Công ty giai đoạn 2013 - 30/09/2015

STT	Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		30/09/2015	
		Tỷ trọng (%)	Giá trị (đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (đồng)
1.	Giá vốn hàng bán	89,41	233.231.991.491	90,81	316.295.602.493	91,93	311.579.713.424
2.	Chi phí bán hàng	1,71	4.448.226.539	1,55	5.407.669.551	1,42	4.804.649.732
3.	Chi phí quản lý doanh nghiệp	6,69	17.456.852.054	5,83	20.319.869.807	5,03	17.047.853.342
4.	Chi phí tài chính	1,26	3.299.699.116	0,92	3.191.640.465	1,56	5.282.273.909
5.	Chi phí khác	0,93	2.425.001.678	0,88	3.070.972.239	0,06	221.852.522
	Tổng cộng	100%	260.861.770.878	100%	348.285.754.555	100%	338.936.342.929

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2013, 2014 và BCTC Quý 3/2015 của ONE

7.2 Báo cáo tình hình đầu tư, hiệu quả đầu tư, hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh hay cung cấp dịch vụ trong các lĩnh vực đầu tư, sản xuất kinh doanh chính của Công ty.

Với hơn 20 năm hoạt động trong lĩnh vực CNTT, One Corp đã thực hiện hàng trăm dự án cho hàng chục khách hàng khác nhau, các dự án được triển khai khắp nơi, tại Việt Nam, các quốc gia lân cận cũng như tại các Châu lục khác. Với mong muốn phát triển trong lĩnh vực dịch vụ công nghệ cao, Công ty chủ trương đầu tư theo hai hướng:

Thứ nhất: Lựa chọn kỹ lưỡng, tiến tới hợp tác toàn diện với một số ít các nhà sản xuất hàng đầu trên thế giới. Các hãng sản xuất thiết bị viễn thông tin học này có khả năng làm chủ các công nghệ hiện đại nhất, được khách hàng trên cả thế giới tin tưởng. Và trên tất cả là họ thực sự mong muốn và có đủ khả năng để hợp tác dài hạn với khách hàng tại Việt Nam.

- ⇒ Để đảm bảo cung cấp cho khách hàng những giải pháp tối ưu và hoàn thiện nhất, ONE CORP đã và đang là đối tác cung cấp giải pháp và sản phẩm, dịch vụ kỹ thuật, dịch vụ bảo hành bảo trì cho các nhà sản xuất viễn thông tin học hàng đầu thế giới như:
- Juniper Networks/ USA: Hiện One là Elite Partner (đối tác mức độ cao nhất) của Juniper tại Việt Nam
- Alcatel – Lucent/ France: Hiện là đối tác lớn nhất của ALU tại Việt Nam cung cấp toàn bộ giải pháp của ALU (Carrier, Voice & Data)
- Orion Health/ New Zealand: Hiện là đối tác tích hợp hệ thống duy nhất của Orion Health tại Việt Nam
- Các đối tác chiến lược quan trọng khác: ECL/ Israel, MicroSemi/ USA, Ciena/ USA, PoleStar/ Korea, EXEXEM/ Korea, Pellucid/ Singapore....

Thứ hai: Công ty đã và đang hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ công nghệ cao nên hiểu rất rõ muốn đạt được hiệu quả cung cấp dịch vụ cho khách hàng một cách tối ưu nhất thì việc phát triển nguồn nhân lực là rất cần thiết. Công ty luôn chú trọng tới việc xây dựng một đội ngũ chuyên gia thực sự có năng lực, có khả năng tư vấn, thiết kế, triển khai và chuyển giao các công nghệ viễn thông, tin học tiên tiến nhất, phù hợp nhất với từng đối tượng khách hàng tại Việt Nam.

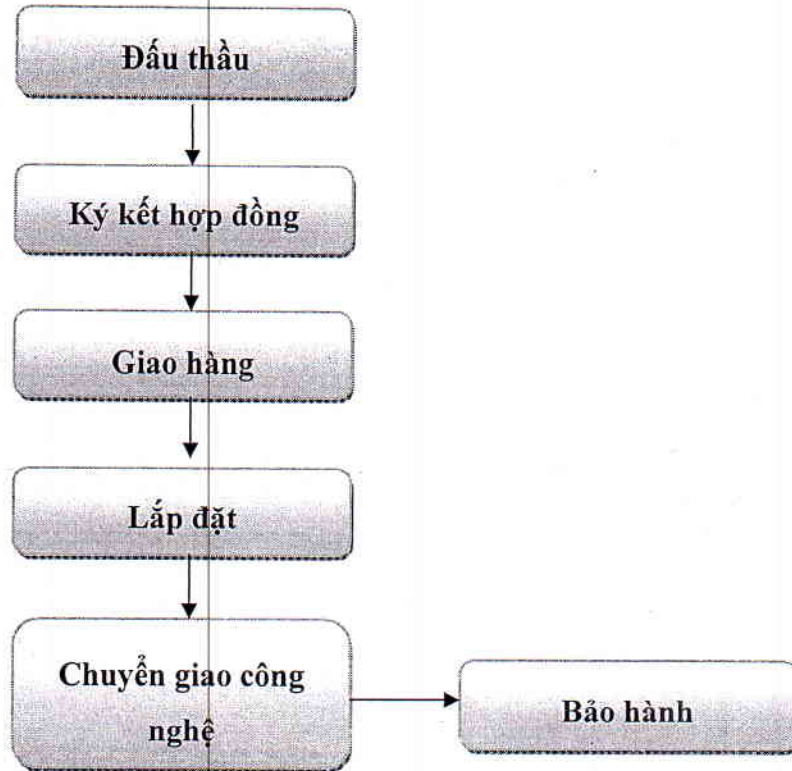
- ⇒ Tính tới thời điểm hiện tại đội ngũ cán bộ công nhân viên của ONE CORP đã lên đến 97 người. Từ nhận xét của một đối tác “Các bạn đã làm tốt hơn những gì tôi được biết” giờ đây đã trở thành phương châm hoạt động của toàn bộ đội ngũ công nhân viên Công ty đối với khách hàng và đối tác, đó là: **“Luôn làm tốt hơn những gì bạn đã biết”**. Chính vì vậy, ONE CORP hiện nay là một trong số ít các doanh nghiệp đủ năng lực tư vấn, thiết kế giải pháp tổng thể nhằm thiết lập và xây dựng Hệ thống cơ sở hạ tầng CNTT, viễn thông đồng bộ, phủ rộng cả nước cho: các bộ, ban, ngành, tổ chức, các tập đoàn, doanh nghiệp, tổ chức tài chính, ngân hàng, trước học, bệnh viện và khu dân cư, cộng đồng....

Hiệu quả đã đạt được trong những năm gần đây:

- Tháng 5 năm 2010: Thành lập văn phòng đại diện tại Đà Nẵng, đánh dấu sự có mặt của Công ty trên thị trường Công nghệ thông tin và viễn thông cả nước.
- Tháng 7 năm 2010: Hoàn thành và chính thức vận hành Hệ thống quản lý Chất lượng theo tiêu chuẩn TCVN ISO 9001:2008/ ISO 9001:2008
- Trong năm 2014:
 - Công ty tiếp tục duy trì trong Top 10 doanh nghiệp CNTT trong lĩnh vực tích hợp hệ thống (tính trên doanh thu)
 - Bước đầu mở rộng triển khai thành công một số phần mềm ứng dụng (Ví dụ: Hệ thống quản trị IP cho Vinaphone)
 - Trúng thầu và triển khai thành công một số dự án lớn, quan trọng trên quy mô toàn quốc (mạng diện rộng và mạng thoại của Bộ công an và nhiều đơn vị trực thuộc, Hệ thống mạng cho Trung tâm Dữ liệu của Kho bạc Nhà nước, Hệ thống an ninh an toàn mạng của Tổng cục Dự trữ Nhà nước...)

7.3 Quy trình cung cấp thiết bị và phát triển giải pháp

Thông thường đối với các dự án lớn, Công ty phải tham gia đấu thầu để có được dịch vụ cung cấp cho khách hàng, cụ thể như sau:



Thời gian giao hàng thông thường khoảng 4 đến 10 tuần kể từ ngày ký hợp đồng; thời gian lắp đặt, chuyển giao công nghệ khoảng 2 đến 8 tuần. Thời gian bảo hành phụ thuộc vào yêu cầu của khách hàng, trong trường hợp khách hàng yêu cầu bảo hành dài hơn so với thời gian bảo hành của nhà cung cấp, Công ty sẽ phải trả thêm phí bảo hành cho nhà cung cấp và sẽ tính vào phí hợp đồng cung cấp dịch vụ.

Do tính nghiêm ngặt về tiến độ thực hiện dự án nên đòi hỏi công tác quản trị và lên kế hoạch phải được tính toán kỹ lưỡng. Trước khi đưa ra bản chào thầu, Công ty phải làm việc với các nhà cung cấp để đảm bảo đáp ứng mọi yêu cầu về chất lượng, chủng loại sản phẩm và thời gian thực hiện, sẵn sàng triển khai khi nhận được kết quả trúng thầu.

7.3 Hoạt động marketing và nghiên cứu thị trường

Hoạt động marketing của Công ty được tập trung vào hai nhóm khách hàng mục tiêu trong ngắn hạn và dài hạn.

Trong ngắn hạn, Công ty tiếp tục khai thác thị trường truyền thống là Tập đoàn Điện lực Việt Nam và các Công ty thành viên; hệ thống bưu điện tỉnh thành phố, các Bộ, Ngành và các doanh nghiệp có hệ thống chi nhánh trên phạm vi rộng.

Trong dài hạn, Công ty ưu tiên đến các đối tượng khách hàng là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, hệ thống các ngân hàng, công ty chứng khoán, tài chính, bảo hiểm, kiểm toán...

Để đẩy mạnh quảng bá thương hiệu và khai thác thị trường mới, Công ty đặc biệt chú trọng công tác marketing như giới thiệu các sản phẩm dịch vụ, công nghệ mới trên chương trình công nghệ của đài truyền hình Việt Nam (VTV2); tập trung quảng cáo trên các tạp chí chuyên ngành như tạp chí ngân hàng, điện lực, chứng khoán....; mặt khác tổ chức các buổi hội thảo, hội chợ chuyên ngành để giới thiệu, gặp gỡ trực tiếp từng đối tượng khách hàng vừa đem đến các dịch vụ sẵn có vừa khai thác vừa tư vấn hình thành nhu cầu cho khách hàng hoặc bằng cách sử dụng chính những khách hàng đã được công ty lắp đặt triển khai thành công các ứng dụng để quảng bá cho các đối tượng khác trong cùng ngành; tiến hành nghiên cứu thị trường định kỳ 6 tháng/lần để nắm bắt kịp thời nhu cầu của thị trường.

7.4 Nhân hiệu thương mại, đăng ký phát minh, sáng chế và bản quyền

Ngày 26 tháng 2 năm 2008, Công ty đã đăng ký với Cục sở hữu trí tuệ slogan “Connect with ease – Kết nối dễ dàng” và đăng ký logo ngày 27 tháng 2 năm 2008 như sau:



Công ty cũng đã tiến hành thiết kế, xây dựng website thông tin về công ty và đăng ký tên miền trên mạng Internet là <http://www.one.com.vn>

7.5 Các hợp đồng đang được thực hiện hoặc đã được ký kết

Các hợp đồng lớn đã và đang thực hiện

TT	Khách hàng	Sản phẩm	Ngày ký hợp đồng	Giá trị hợp đồng (đồng)	Số hợp đồng
01	Công ty Dịch vụ viễn thông (Vinaphone)	Thiết kế kỹ thuật, cung cấp và lắp đặt hệ thống giám sát thiết bị DVGT- Cung cấp, lắp đặt, cài đặt máy chủ và phần mềm	06/05/2014	22.978.500.000	052014/HĐK T/VNP- ONE
02	Công ty TNHH Truyền hình cáp Saigon Tourist(SCTV)	Cung cấp thiết bị Cable Modem	29/05/2015	62.323.492.000	201506030/H ĐKT/SCTV- ONE

TT	Khách hàng	Sản phẩm	Ngày ký hợp đồng	Giá trị hợp đồng (đồng)	Số hợp đồng
03	Công ty TNHH Truyền hình cáp Saigon Tourist (SCTV)	Đầu tư nâng cấp hệ thống Internet TPHCM năm 2015 - Thiết bị CMTS, thiết bị core router, thiết bị & phụ kiện kết nối mạng	30/09/2015	49.379.170.000	201506030/H ĐKT/SCTV-ONE
04	Công an Hải Phòng	Trang bị hệ thống tổng đài điện thoại và mạng truyền dẫn nội hạt Công an thành phố Hải Phòng	22/01/2015	13.614.612.140 và 445.823.903	08/HĐMBNK/2015/CAHP-ONE
05	Công ty Viễn thông Quốc tế	Cung cấp và lắp đặt hệ thống thiết bị truyền dẫn DWDM	12/03/2015	11.159.337.000 và 2.120.035.500	611/VNPTI-HD
06	Tổng cục Hậu Cần – Kỹ thuật, Bộ Công An	Đầu tư xây dựng hệ thống mạng LAN quy mô 20 nút và thiết bị mạng cho 156 công an cấp Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố và Cảnh sát PCCC 03 tỉnh	30/03/2015	9.990.243.500	27/HĐMBNK/H51-ONE & Thăng Long

Nguồn: ONE

8. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 2 năm gần nhất và lũy kế đến quý gần nhất

8.1 Kết quả hoạt động kinh doanh

Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2013, 2014, 9 tháng 2015

Chỉ tiêu	2013		2014		9 tháng 2015 (Đồng)
	Giá trị (Đồng)	±so với 2012	Giá trị (Đồng)	±so với 2013	
Tổng giá trị tài sản	153.690.071.922	-11,31%	228.999.255.089	+49,00%	309.355.751.048
Doanh thu thuần	268.442.162.120	+5,38%	353.873.398.682	+31,82%	348.019.980.769

Chỉ tiêu	2013		2014		9 tháng 2015 (Đồng)
	Giá trị (Đồng)	±so với 2012	Giá trị (Đồng)	±so với 2013	
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	10.491.624.884	+27,11%	9.862.010.092	-6,00%	9.594.499.866
Lợi nhuận khác	-1.695.219.512	-	-1.422.257.914	-	383.387.501
Lợi nhuận trước thuế	8.796.405.372	+6,47%	8.439.752.178	-4,05%	9.977.887.367
Lợi nhuận sau thuế	5.593.632.840	-14,33%	6.067.420.862	+8,47%	7.775.188.474
Tỷ lệ cổ tức	10%	-	10%	-	-

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2013, 2014 và BCTC Quý 3/2015 của ONE

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

Thuận lợi:

- Thị trường viễn thông và công nghệ thông tin của Việt Nam có tốc độ tăng trưởng mạnh, là điều kiện vĩ mô thuận lợi cho các doanh nghiệp trong ngành nói chung và Công ty nói riêng.
- Việc Việt Nam gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO tạo ra nhiều thuận lợi cho Công ty trong việc tiếp cận nghiên cứu, học hỏi và ứng dụng các công nghệ hiện đại, hơn nữa công nghệ thông tin đang tham gia ngày càng sâu rộng vào mọi mặt của đời sống xã hội và trở thành công cụ không thể thiếu đối với mọi cá nhân, tổ chức tạo điều kiện mở ra nhiều cơ hội kinh doanh mới cho Công ty trong tương lai.
- Sau 21 năm hoạt động, Công ty đã tạo được uy tín và mối quan hệ tốt với khách hàng truyền thống là các Bộ, Ngành, Tổ chức, Công ty lớn. Công ty được Bộ công an chọn làm đối tác hợp tác tham gia xây dựng dự án viễn thông cho ngành hoạt động từ những năm 2009 trở lại đây.
- Công ty có mối quan hệ chặt chẽ và lâu dài với các nhà cung cấp thiết bị và giải pháp tin học, viễn thông nổi tiếng trên thế giới.
- Là đơn vị có kinh nghiệm và hoạt động chuyên nghiệp trong lĩnh vực tin học viễn thông, Công ty ý thức được tầm quan trọng của công nghệ thông tin và xu hướng phát triển mạnh mẽ của thị trường này đối với chiến lược phát triển của mình. Do vậy, công ty luôn chủ động nghiên cứu các ứng dụng công nghệ mới trên thế giới để vận dụng và triển khai ở Việt Nam đáp ứng nhu cầu và hình thành nhu cầu cho khách hàng.
- Đội ngũ cán bộ công nhân viên đoàn kết gắn bó, đội ngũ kỹ sư có trình độ chuyên môn và kinh nghiệm, được tham dự các khóa đào tạo chuyên sâu và nâng cao về kỹ thuật, công nghệ do các nhà sản xuất hàng đầu tổ chức và được cấp chứng chỉ có giá trị trên toàn thế giới.

Khó khăn:

- Trong điều kiện hội nhập, nền kinh tế Thế giới ảnh hưởng rất nhiều đến nền Kinh tế của Việt Nam, kinh tế vừa trải qua quá trình khủng hoảng, đang dần phục hồi nhưng chưa bền vững với tốc độ tăng trưởng giữa các khu vực ngày càng khác biệt đem lại những thách thức lớn đối với các doanh nghiệp trong nền kinh tế nói chung và trong ngành công nghệ thông tin và truyền thông nói riêng.
- Luật doanh nghiệp mới số 68/2014/QH13 có hiệu lực 01/07/2015 chủ yếu mở rộng hoạt động kinh doanh, khuyến khích đầu tư thu hút vốn từ nước ngoài, Công ty sẽ phải cạnh tranh với các hãng công nghệ lớn mạnh mẽ tại thị trường Việt Nam. Đây là sự cạnh tranh trực tiếp với các đối tác Công ty cũng như hoạt động kinh doanh của Công ty khi họ thành lập những đơn vị kinh doanh mới.
- Quy định của pháp luật còn nhiều bất cập, chính sách mới, luật doanh nghiệp mới nên sẽ có những rủi ro luật pháp, khuôn khổ pháp lý, quy định chuyên ngành.
- Tình trạng hàng giả, hàng nhái vẫn còn tiếp diễn.
- Thực tế nước ta hiện nay, sự phát triển nguồn nhân lực ngành Công nghệ thông tin vẫn chưa theo kịp với sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ, dẫn đến tình trạng thiếu hụt về cả quy mô và chất lượng. Đây không những là khó khăn riêng của Công ty mà còn là khó khăn chung của toàn ngành công nghệ thông tin và truyền thông do chất lượng đào tạo nguồn nhân lực chưa đáp ứng được yêu cầu của các nhà sử dụng.

9. Vị thế của Công ty đối với các Doanh nghiệp cùng ngành**9.1 Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp trong ngành**

Với hơn 20 năm hoạt động trong lĩnh vực viễn thông tin học, hiện nay, Công ty là một trong số ít các đơn vị có thể cung cấp cho khách hàng giải pháp tổng thể về viễn thông và công nghệ thông tin từ cơ sở hạ tầng (các hệ thống cáp quang viễn thông, hệ thống truyền dẫn quang, hệ thống mạng đa dịch vụ, hệ thống thiết bị truy nhập, hệ thống tổng đài, hệ thống mạng máy tính...) đến các ứng dụng về viễn thông và công nghệ thông tin (hệ thống Contact Center, các giải pháp về tính cước, các giải pháp về an ninh an toàn, các giải pháp phần mềm ứng dụng...)

Thế mạnh và vị thế của Công ty được khách hàng đánh giá dựa trên các yếu tố sau:

Về nguồn nhân lực: Với đội ngũ kỹ sư có trình độ và kinh nghiệm lâu năm, Công ty có chủ trương phát triển chuyên sâu về kỹ thuật để có thể làm chủ hoàn toàn các giải pháp cung cấp cho khách hàng từ khâu tư vấn, thiết kế đến việc triển khai, đào tạo chuyển giao công nghệ và bảo hành bảo trì hệ thống.

Về đối tác: Công ty đã duy trì được mối quan hệ lâu dài và chặt chẽ với các hãng nổi tiếng trên thế giới như Alcatel, Nortel, Keymile, ZTT... cũng cấp các sản phẩm và giải pháp có mặt sớm trong thị trường Việt Nam với giá cả cạnh tranh. Hiện nay công ty đang là “Premium Partner” duy nhất của Nortel tại Việt Nam, Thương hiệu và uy tín của Công ty được gắn liền với tên tuổi của các hãng trên, do vậy, trong tương lai công ty sẽ tiếp tục duy trì mối quan hệ và nâng cao doanh số thực hiện với các hãng.

Về khách hàng: Các giải pháp, thiết bị công nghệ thông tin và truyền thông được phục vụ cho 2 mảng thị trường là Enterprise (các Doanh nghiệp) và Carrier (các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông như tổng đài lớn, truyền dẫn quang, Metro Ethernet Network...).

Thị trường chính của Công ty thuộc về mảng Enterprise chuyên cung cấp cho các doanh nghiệp, tổ chức lớn như các Bộ, Ngành, các tập đoàn, tổng công ty, các doanh nghiệp trong ngành điện lực, truyền thông, tài chính, ngân hàng...

Công ty đã tạo dựng uy tín với khách hàng bằng chất lượng dịch vụ, tiến độ thực hiện và tính ưu việt khi sử dụng sản phẩm và giải pháp do Công ty cung cấp.

Về sản phẩm và giải pháp: One có thể mạnh về xây dựng giải pháp phục vụ nhu cầu và tư vấn hình thành cầu cho khách hàng bằng việc chủ động nghiên cứu các công nghệ tiên tiến trên thế giới, tìm hiểu xu thế phát triển tại Việt Nam. Công ty chiếm ưu thế về sản phẩm và giải pháp cáp quang treo viễn thông trong thị trường điện lực với việc thực hiện nhiều dự án viễn thông lớn cho các Công ty Điện lực 2 và Điện lực 3 thuộc tập đoàn bị ngoại vi..., Công ty còn có uy tín trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ contact center cho các khách hàng lớn và tiên phong trong việc ứng dụng công nghệ này trong ngành tài chính, ngân hàng, điện lực...

Các đối thủ cạnh tranh chính của Công ty về viễn thông là 3D Networks, Trends & Technologies, Elcom, NTC, Folec, Visco...; các đối thủ cạnh tranh chính về công nghệ thông tin (các giải pháp mạnh) là Datacraft, DTS, ISP, FPT...

Về một số dự án tiêu biểu

Một số dự án viễn thông

Dự án Contact Center/Call Center và Tổng đài PABX:

- Hệ thống Contact Center cho các Đài 145 của Công ty Thông tin Di động (VMS):
- Hệ thống tổng đài trên quy mô toàn quốc của Bộ Công an – Cục Thông tin liên lạc (E13)

Dự án truyền dẫn quang (Optical Transmission) và mạng MAN:

- Công ty viễn thông liên tỉnh (VTN): Hệ thống thiết bị truyền dẫn quang
- Bộ Công an – Cục Thông tin liên lạc: Hệ thống truyền dẫn quang quy mô toàn quốc
- Tổng Công ty Điện lực Việt Nam – Công ty Điện lực 3 (PC3): Hệ thống thiết bị truyền dẫn cáp quang

Dự án về cáp quang viễn thông (Optical Cable):

- Tổng Công ty Điện lực Việt Nam – Công ty Điện lực 3 (PC3): Cáp quang và phụ kiện
- Tổng Công ty Điện lực Việt Nam – Công ty Điện lực 2 (PC2): Cáp quang, máy hàn sợi quang và phụ kiện
- Công ty Điện toán và Truyền số liệu (VDC): Dự án mạng Frame Relay/X25
- Công ty Điện toán và Truyền số liệu (VDC): Dự án mở rộng POP VNN4 – Gói 4: Thiết bị Access Server cấp II

Một số dự án tin học tiêu biểu

- Tổng Công ty Điện lực Việt Nam và các Công ty Điện lực 1,3

- Ngân hàng Công thương Việt Nam và 145 Chi nhánh trên phạm vi toàn quốc
- Trường Đại học Bách khoa Hà Nội: Thư viện điện tử và một số dự án khác

9.2 *Triển vọng phát triển ngành*

Thị trường viễn thông và công nghệ thông tin Việt Nam có tốc độ tăng trưởng khá cao trong khu vực Asean và Châu Á Thái Bình Dương. Trong các năm tới thị trường này vẫn tiếp tục tăng trưởng mạnh cả về chiều rộng (số lượng người sử dụng các dịch vụ về viễn thông và công nghệ thông tin) và chiều sâu (đa dạng hóa các dịch vụ gia tăng); công nghệ mạng hội tụ đa dịch vụ trên nền IP sẽ thay thế các công nghệ truyền thống, dịch vụ về di động chiếm ưu thế so với cố định. Với tiềm năng phát triển của toàn ngành mở ra triển vọng phát triển các lĩnh vực kinh doanh của Công ty, cụ thể:

Hệ thống cáp quang viễn thông

Hiện nay Công ty đang chiếm ưu thế về sản phẩm cáp quang treo viễn thông trong thị trường điện lực. Hiện nay, EVN chưa có chủ trương sản xuất cáp quang nên thị trường cung cấp các giải pháp cáp quang và các hệ thống truyền dẫn quang, hệ thống mạng quang nội hạt, hệ thống truy cập đa dịch vụ công ty vẫn tiếp tục duy trì.

Các hệ thống mạng đa dịch vụ định hướng theo công nghệ NGN

Công nghệ NGN theo xu hướng c hợp nhất chung đang thay thế dần các công nghệ truyền thống TDM, các hệ thống viễn thông và công nghệ thông tin ngày càng có xu hướng hợp nhất. Nắm bắt được xu hướng đó, Công ty đã và đang đẩy mạnh phát triển các giải pháp trên nền NGN và có khả năng tích hợp với các hệ thống hiện tại sử dụng công nghệ truyền thống.

Hệ thống tổng đài nội bộ (PABX) và các ứng dụng trên nền PABX

Xu hướng trước đây, các Bộ, Ngành, doanh nghiệp thường sử dụng các dịch vụ thoại đầu cuối do các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông trang bị. Hiện nay xu hướng đó đang dần thay đổi sang các hệ thống tổng đài nội bộ dung riêng và thiết lập mạng các hệ thống tổng đài kết nối với nhau chia sẻ trên hệ thống đường truyền dùng riêng nhằm mục đích chủ động về dịch vụ và tiết kiệm chi phí. Vì vậy nhu cầu về trang bị các hệ thống tổng đài và mạng tổng đài nội bộ là khá lớn đặc biệt là các Bộ, Ngành và các doanh nghiệp có mạng lưới chi nhánh trên toàn quốc.

Hệ thống Contact Center và dịch vụ liên quan

Nắm bắt được nhu cầu thị trường về hệ thống Contact Center cho mục đích chăm sóc, giải đáp khách hàng của các doanh nghiệp, ngay từ những năm 2004, Công ty đã đầu tư nghiên cứu các ứng dụng về Contact Center và đưa vào triển khai trong các năm 2005-2007. Xuất phát từ nhu cầu tăng trưởng và khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp, thị trường về Contact Center và các dịch vụ chăm sóc, giải đáp khách hàng đang phát triển mạnh ở Việt Nam, đây cũng là mảng hoạt động chiến lược của Công ty hiện nay, chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu doanh thu của Công ty.

Các giải pháp mạng và an ninh an toàn mạng thông tin trên mạng

Sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ thông tin đã ngày càng đưa nhiều ứng dụng của tin học, công nghệ vào việc kinh doanh, quản lý...đồng thời đặt ra yêu cầu bức thiết cho việc đảm bảo

an ninh an toàn về thông tin. Công ty đã có kinh nghiệm trong lĩnh vực mạng máy tính qua việc triển khai nhiều hệ thống mạng trên quy mô toàn quốc của các Bộ, Ngành, Cơ quan như Bộ Giáo dục và Đào tạo, Bộ Công an, Bộ Khoa học Công nghệ, Tổng cục Tình báo, Tổng cục An ninh, Ngân hàng Công thương Việt Nam, trường Đại học Bách Khoa Hà Nội... và trong tương lai vẫn tiếp tục duy trì phát triển các hệ thống mạng máy tính (LAN, MAN, WAN). Đồng thời, Công ty cũng đã triển khai nhiều hệ thống an ninh an toàn mạng cho các khách hàng và nghiên cứu ứng dụng nhằm trang bị cho khách hàng các phương án tổng thể về hệ thống an ninh an toàn mạng, các phương án phòng và chống tấn công trên mạng thông tin.

Thị trường dịch vụ về viễn thông và công nghệ thông tin

Khi các hệ thống viễn thông và công nghệ thông tin đã được trang bị và đi vào hoạt động ổn định, song song với việc tiếp tục bổ sung nâng cấp hệ thống, các khách hàng đặc biệt là các nhà cung cấp dịch vụ, các doanh nghiệp lớn, các doanh nghiệp trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng, bảo hiểm đều có nhu cầu về dịch vụ vận hành, bảo trì và hỗ trợ kỹ thuật cho các hệ thống viễn thông và công nghệ thông tin. Thị trường dịch vụ này sẽ ngày càng chiếm ưu thế so với thị trường cung cấp các thiết bị và phần mềm. Để phục vụ tốt cho nhu cầu trên, Công ty đã và đang đầu tư nhân lực cho mảng thị trường dịch vụ này.

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

Sự phát triển của nền kinh tế không thể tách rời các ứng dụng của công nghệ thông tin và truyền thông. Chiến lược phát triển công nghệ thông tin và truyền thông Việt Nam đến năm 2010 và định hướng năm 2020 được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt tại Quyết định số 246/2005/QĐ đã chỉ rõ công nghệ thông tin và truyền thông phải trở thành ngành kinh tế mũi nhọn và được ưu tiên phát triển nhằm thúc đẩy sự tăng trưởng của nền kinh tế. Định hướng phát triển từ 2015 đến 2020: Ứng dụng rộng rãi công nghệ thông tin và truyền thông trong mọi lĩnh vực, khai thác có hiệu quả thông tin và tri thức trong tất cả các ngành. Xây dựng và phát triển Việt Nam điện tử với công dân điện tử, Chính phủ điện tử, doanh nghiệp điện tử, giao dịch và thương mại điện tử để Việt Nam đạt trình độ khá trong khu vực ASEAN. Hình thành xã hội thông tin. Công nghiệp công nghệ thông tin và truyền thông có tốc độ tăng trưởng trên 20%/năm, đạt tổng doanh thu khoảng 15 tỷ USD. Đến năm 2020, với công nghệ thông tin và truyền thông làm nòng cốt, Việt Nam chuyển đổi nhanh cơ cấu kinh tế - xã hội trở thành một nước có trình độ tiên tiến về phát triển kinh tế tri thức và xã hội thông tin, góp phần quan trọng thực hiện thắng lợi sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Trên cơ sở chiến lược phát triển ngành, Công ty xây dựng chiến lược kinh doanh trong các năm tới như sau:

- Chuyên môn hóa ngành nghề trong lĩnh vực viễn thông và công nghệ thông tin
- Đa dạng hóa sản phẩm và dịch vụ với nhiều lựa chọn cho các đối tượng khách hàng khác nhau
- Duy trì và củng cố vị trí tiên phong trên thị trường đối với một số mảng sản phẩm và giải pháp chiến lược (Tổng đài, Contact Center, các hệ thống mạng Viễn thông và Tin học).
- Nâng tầm chất lượng dịch vụ kỹ thuật, hình thành gói sản phẩm Dịch vụ Cài đặt cấu hình và hỗ trợ kỹ thuật, dịch vụ bảo trì và xử lý sự cố chuyên nghiệp.

10. Chính sách đối với người lao động

10.1 Số lượng, cơ cấu lao động của Công ty

Chất lượng nguồn nhân lực là một trong những yếu tố quan trọng quyết định sự phát triển lâu dài và bền vững của Công ty, do vậy Công ty luôn đặt mục tiêu xây dựng đội ngũ nhân viên có trình độ chuyên môn, tay nghề cao, tác phong phục vụ chuyên nghiệp lên hàng đầu trong chiến lược phát triển của mình. Tính đến ngày 30/09/2015, số lượng cán bộ nhân viên của Công ty là 97 người.

Lao động	Số lượng	Tỷ lệ
Phân theo trình độ chuyên môn	97	100%
Trên đại học	01	1,03%
Đại học	82	84,54%
Cao đẳng, trung cấp	03	3,09%
Công nhân kỹ thuật	02	2,06%
Sơ cấp	01	1,03%
Lao động khác	08	8,25%
Phân theo thời hạn hợp đồng	97	100%
Hợp đồng không xác định thời hạn	82	84,54%
Hợp đồng lao động có thời hạn từ 1-3 năm	15	15,46%
Lao động trong thời gian thử việc	0	0%

Nguồn: ONE

10.2 Chính sách đào tạo, lương thưởng, trợ cấp

❖ Chính sách tuyển dụng, đào tạo

Tuyển dụng: Mục tiêu tuyển dụng của Công ty là thu hút lao động có năng lực vào làm việc để đáp ứng yêu cầu công việc ngày càng cao và mở rộng. Tuy mỗi một vị trí công tác sẽ có tiêu chuẩn tuyển dụng riêng nhưng tiêu chuẩn cơ bản gồm có: có trình độ chuyên môn phù hợp và có ý thức trong công việc.

Đào tạo: Công ty đầu tư mạnh cho công tác đào tạo, đặc biệt là đào tạo đội ngũ kỹ thuật để đáp ứng sự phát triển của kỹ thuật và công nghệ ngành viễn thông. Hàng năm, kỹ sư của Công ty luôn được tham gia các khóa đào tạo trong và ngoài nước như Singapore, Malaysia, Trung Quốc, Australia.

❖ Chính sách lương, thưởng, phúc lợi

Chính sách lương: Công ty gắn chính sách lương với chính sách quản lý lao động nhằm ngày càng hoàn thiện cơ cấu và chất lượng lao động. Cụ thể, Công ty trả lương theo hướng khuyến khích những lao động có kết quả lao động tốt, cống hiến và gắn bó lâu dài với Công ty; gắn mức độ trách nhiệm của các chức danh trong việc tạo ra hiệu quả kinh doanh với mức lương.

Chính sách thưởng: Nhằm khuyến khích người lao động nâng cao năng suất và hiệu quả công việc, đồng thời gắn bó với Công ty, ngoài các chính sách thưởng do Nhà nước quy định, Công ty cũng có các chính sách riêng như ưu tiên cho người lao động mua cổ phiếu của Công ty, thưởng theo dự án.

Các phúc lợi khác: Nhân viên Công ty được Công ty trích bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế theo đúng quy định của Nhà nước và bảo hiểm tai nạn cá nhân 24/24.

Mức lương trung bình của Công ty năm 2014 đạt 12 triệu đồng/người/tháng, năm 2015 đạt 13 triệu đồng/người/tháng.

11. Chính sách cổ tức

Căn cứ theo điều lệ của Công ty, tỷ lệ cổ tức hàng năm do HĐQT đề xuất và được ĐHĐCĐ quyết định như sau:

- Công ty chỉ được trả cổ tức cho các cổ đông khi kinh doanh có lãi, hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật.
- Công ty phải đảm bảo sau khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đủ các khoản nợ và các khoản nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả.
- Cổ đông được chia cổ tức theo tỷ lệ vốn góp. Tỷ lệ cổ tức sẽ được ĐHĐCĐ quyết định dựa trên đề xuất của HĐQT căn cứ trên kết quả hoạt động kinh doanh của năm tài chính và kế hoạch kinh doanh của các năm tới.

Chính sách cổ tức của Công ty đảm bảo quyền lợi cho cổ đông và khả năng mở rộng sản xuất và tăng trưởng trong tương lai.

Theo nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên số 01/2015/NQ-ĐHĐCĐ ngày 23/04/2015, Đại hội đã thông qua chi trả cổ tức bằng tiền mặt cho năm 2014 là 10% trên mệnh giá.

Căn cứ theo kết quả kinh doanh năm 2014 và kế hoạch kinh doanh năm 2015, Hội đồng quản trị đã triệu tập Đại hội đồng cổ đông bất thường tổ chức vào ngày 24/10/2015 và Đại hội đã quyết định thông qua nghị quyết Đại hội đồng cổ đông bất thường số 02/2015/NQ-ĐHĐCĐ về việc thay đổi hình thức chi trả cổ tức năm 2014 từ hình thức chi trả bằng tiền sang hình thức chi trả bằng cổ phiếu, tỷ lệ chi trả vẫn được giữ nguyên là 10/trên mệnh giá.

Về kế hoạch cổ tức năm 2015: Theo nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên số 01/2015/NQ-ĐHĐCĐ ngày 23/04/2015, Đại hội đã thông qua tỷ lệ chi trả cổ tức dự kiến năm 2015 là 12%.

12. Tình hình tài chính

12.1 Vốn điều lệ, vốn kinh doanh*** Báo cáo về vốn điều lệ, vốn kinh doanh và tình hình sử dụng vốn điều lệ, vốn kinh doanh**

Từ khi chuyển đổi sang hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần từ năm 2001 tới nay, vốn điều lệ của Công ty đã tăng từ 10 tỷ đồng lên 50 tỷ đồng nhằm đẩy mạnh hoạt động kinh doanh của Công ty thông qua việc đầu tư máy móc thiết bị, phương tiện vận tải truyền dẫn và bổ sung vốn lưu động của Công ty. Trong đó, năm 2010, Công ty nâng vốn kinh doanh lên 35,7 tỷ đồng từ việc trả cổ tức và phát hành thêm cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu. Thành lập văn phòng đại diện tại Đà Nẵng, đánh dấu sự có mặt của công ty trên thị trường CNTT và viễn thông cả nước. Trong năm 2011, Công ty tăng vốn kinh doanh từ 35,7 tỷ đồng lên 50 tỷ đồng từ việc phát hành cổ phiếu chào bán ra công chúng. Toàn bộ số tiền thu được từ đợt chào bán Công ty đã dùng cho việc sản xuất kinh doanh, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Năm 2015, Công ty dự kiến tăng vốn kinh doanh từ 50 tỷ đồng lên 85 tỷ đồng thông qua việc trả cổ tức bằng cổ phiếu, phát hành cổ phiếu phổ thông cho cổ đông hiện hữu. Công ty đã sử dụng nguồn vốn tăng này dự kiến huy động thêm vốn để bổ sung vốn lưu động, giảm phụ thuộc vào nguồn vốn ngân hàng.

Tính tới thời điểm 31/12/2014, tổng mức vốn kinh doanh của Công ty là 228.999.255.089 đồng tăng 49% so với thời điểm cuối năm 2013, trong đó nợ phải trả là 165.220.820.622 đồng. Việc tăng vốn điều lệ và vốn kinh doanh trong những năm gần đây đã góp phần đem lại hiệu quả cho hoạt động kinh doanh, cụ thể là đẩy mạnh doanh thu cho các lĩnh vực hoạt động của Công ty (doanh thu thuần năm 2014 và năm 2013 tăng trưởng lần lượt 31,82% và 5,38% so với năm 2013 và năm 2012), đồng thời mang lại nguồn lợi nhuận đáng kể trong những năm gần đây lợi nhuận sau thuế năm 2014 tăng trưởng 8,47% so với năm 2013.

Nguồn vốn của Công ty tại thời điểm 31/12/2014 và 30/09/2015 như sau:

Đơn vị tính: đồng

Nguồn vốn	31/12/2013	31/12/2014	30/09/2015
- Vốn điều lệ	50.000.000.000	50.000.000.000	50.000.000.000
- Vốn chủ sở hữu	63.285.913.605	63.778.434.467	65.828.722.941
- Tổng nguồn vốn kinh doanh	153.690.071.922	228.999.255.089	309.355.751.048

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2013, 2014 và BCTC Quý 3/2015 của ONE

Vốn điều lệ và vốn kinh doanh đã được Công ty triệt để sử dụng một cách hợp lý cho các hoạt động kinh doanh.

12.2 Trích khấu hao tài sản cố định

Ngày 25/4/2013, Bộ tài chính đã ban hành Thông tư số 45/2013/TT-BTC (Thông tư 45) hướng dẫn việc quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định trong doanh nghiệp thay thế Thông tư số 203/2009/TT-BTC ngày 20/10/2009 (Thông tư 203). Thông tư 45 có hiệu lực thi hành kể từ ngày 10/06/2013 và được áp dụng từ năm tài chính 2013. Theo quy định tại Thông tư 45, nguyên giá tài sản phải có giá trị từ 30.000.000 VND trở lên mới được coi là tài sản cố định, thay vì 10.000.000 VND trở lên như quy định tại Thông tư 203. Trong năm, Công ty đã áp dụng phi hồi tố Thông tư 45. Theo đó đối với các tài sản cố định Công ty đang theo dõi và quản lý theo Thông tư 203, nay không đủ tiêu chuẩn về nguyên giá tài sản cố định theo quy định tại Thông tư 45, thì giá trị còn lại của các tài sản này được phân bổ vào chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, thời gian phân bổ không quá 3 năm kể từ ngày 10/06/2013.

Tài sản cố định hữu hình được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính, cụ thể áp dụng trong năm như sau:

Thiết bị, dụng cụ quản lý:	02 - 05 năm
Máy móc thiết bị:	03 năm
Phương tiện vận tải, truyền dẫn	05 năm

12.3 Mức thu nhập bình quân

Mức thu nhập bình quân hiện tại đối với cán bộ nhân viên của Công ty như sau:

Nguồn vốn	2013	2014
Mức thu nhập bình quân (đồng/người/tháng)	11.800.000	12.000.000

Nguồn: ONE

So với các đơn vị cùng ngành trên địa bàn thành phố Hà Nội, mức thu nhập của cán bộ công nhân viên của Công ty là hợp lý.

12.4 Thanh toán các khoản nợ

Công ty thực hiện tốt các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào các báo cáo kiểm toán năm 2013-2014, Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

Đến thời điểm 30/09/2015 các khoản nợ đến hạn luôn được Công ty thanh toán đúng hạn và đầy đủ theo hợp đồng hoặc khế ước tiền vay. Công ty hiện không có khoản nợ quá hạn. Công ty không có khoản nợ nào với các Thành viên Hội Đồng Quản Trị, Ban Giám Đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng, cổ đông lớn và những người có liên quan và ngược lại.

12.5 Các khoản phải nộp theo luật định

Tính đến thời điểm 30/09/2015, Công ty luôn thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Nhà nước.

Các mức thuế suất đang áp dụng:

- Nộp các khoản thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Nhà nước.
- Các mức thuế suất đang áp dụng: thuế VAT đối với các ngành hàng kinh doanh: 10%; thuế thu nhập doanh nghiệp: 22% tổng thu nhập chịu thuế.

12.6 Trích lập các quỹ

Theo điều lệ Công ty, hàng năm, lợi nhuận của Công ty sau khi nộp thuế cho Nhà nước theo quy định sẽ được dùng để trích lập các quỹ và chi trả cổ tức cho các cổ đông theo quyết định của HĐQT và ĐHĐCĐ. Mức trích lập các quỹ và mức chi trả cổ tức do HĐQT đề xuất và phải được ĐHĐCĐ chấp thuận.

Ngày 23/04/2015, ĐHĐCĐ thông qua việc trích lập các quỹ từ lợi nhuận phân phối năm 2014 là 6.067.420.862 đồng (100%) như sau:

- Quỹ dự trữ để bổ sung vốn điều lệ: 250.000.000 đồng (4,12%)
- Quỹ khen thưởng phúc lợi: 800.000.000 đồng (13,19%)
- Chia cổ tức cho cổ đông bằng tiền: 4.924.900.000 đồng (81,19%)

12.7 Tổng dư nợ vay

Dư nợ dài hạn tính đến thời điểm 30/09/2015: Công ty không có các khoản nợ dài hạn ngân hàng tính đến 30/09/2015.

Dư nợ vay ngắn hạn tính đến thời điểm 30/09/2015:

Đơn vị tính: đồng

TT	Số khe ước	Dư nợ đến 31/12/2013	Dư nợ đến 31/12/2014	Dư nợ đến 30/09/2015	Kỳ hạn	Lãi suất (%/năm)
1.	Ngân hàng TMCP Quân Đội	2.398.392.700	30.469.136.602	104.690.144.897	9 tháng	8%
2.	Ngân hàng TMCP Kỹ Thương VN	3.604.454.000	1.827.388.640	12.366.236.672	9 tháng	8%
3.	Các cá nhân	5.207.612.000	3.291.182.000	9.701.280.000		12%
4.	Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng	0	0	4.517.142.795	9 tháng	7.5%
	Tổng cộng	11.210.458.700	35.587.707.242	131.274.804.364		

Nguồn: ONE

12.8 Tình hình công nợ hiện nay**❖ Các khoản phải thu ngắn hạn**

Đơn vị tính: đồng

TT	Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	30/09/2015
01	Phải thu của khách hàng	36.789.563.803	63.148.040.709	94.066.528.919
02	Trả trước cho người bán	24.488.107.608	31.504.076.697	13.526.615.363
03	Các khoản phải thu khác	989.938.160	1.741.208.229	12.851.912.957
04	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(2.968.068.936)	(2.555.876.205)	(2.337.045.719)
	Tổng cộng	59.299.540.635	93.837.449.430	118.108.011.520

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2013, 2014 và BCTC Quý 3/2015 của ONE

❖ Các khoản phải trả

Đơn vị tính: đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	30/09/2015
I	Nợ ngắn hạn	77.058.385.549	138.197.929.130	243.527.028.107
1	Vay và nợ ngắn hạn	11.246.458.700	35.587.707.242	-
2	Phải trả người bán	29.269.061.482	26.337.714.602	41.699.069.952
3	Người mua trả tiền trước	21.707.246.836	62.505.831.102	50.598.900.692
4	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	8.123.316.938	8.174.319.948	3.257.678.216
5	Phải trả người lao động	2.979.217.526	2.247.201.641	1.503.710.893
6	Chi phí phải trả	804.879.422	498.492.732	33.552.937
7	Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	-	-	12.453.965.310
8	Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	2.809.978.845	2.752.816.063	5.255.575.143
9	Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	-	-	128.241.776.164
10	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	118.225.800	93.845.800	482.798.800

STT	Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	30/09/2015
II	Nợ dài hạn	13.345.772.768	27.022.891.492	-
1	Phải trả dài hạn khác	-	-	-
2	Vay dài hạn	-	-	-
3	Dự phòng trợ cấp mất việc	-	-	-
4	Doanh thu chưa thực hiện	13.345.772.768	27.022.891.492	-
	Tổng cộng	90.404.158.317	165.220.820.622	243.527.028.107

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2013, 2014 và BCTC Quý 3/2015 của ONE

12.9 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	2013	2014
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	1,68	1,49
+ Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0,86	0,94
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn:			
+ Hệ số nợ/Tổng tài sản	%	58,82	72,15
+ Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	%	142,85	259,05
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động:			
+ Vòng quay hàng tồn kho (bình quân)	Vòng	5,30	5,16
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản (bình quân)	Lần	1,64	1,85
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời:			
+ Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	2,08	1,71
+ Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân (ROE)	%	8,84	9,55
+ Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân (ROA)	%	3,42	3,17
+ Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	3,91	2,79
+ Thu nhập trên mỗi cổ phần (EPS)	Đồng	1.136	1.232

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2013, 2014 của ONE

13. Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban tổng giám đốc và Kế toán trưởng

STT	Tên	Chức vụ
Hội đồng quản trị		
1	Lư Hồng Chiếu	Chủ tịch HĐQT
2	Phạm Thế Hùng	Phó Chủ tịch HĐQT
3	Đình Quang Thái	Thành viên HĐQT
4	Đặng Anh Phương	Thành viên HĐQT
5	Nguyễn Doãn Lê Minh	Thành viên HĐQT
6	Nguyễn Hà Thanh	Thành viên HĐQT
7	Hoàng Hà	Thành viên HĐQT
Ban Tổng Giám đốc		
1	Đặng Anh Phương	Tổng Giám đốc
2	Lư Hồng Chiếu	Phó Tổng Giám đốc
3	Nguyễn Hà Thanh	Phó Tổng Giám đốc
4	Hoàng Hà	Phó Tổng Giám đốc
5	Lê Việt Thắng	Phó Tổng Giám đốc
Ban kiểm soát		
1	Vũ Bình Minh	Trưởng BKS
2	Đoàn Thu Hằng	Thành viên BKS
3	Đỗ Liên Hương	Thành viên BKS
Kế toán trưởng		
1	Nguyễn Thị Minh Nguyệt	Kế toán trưởng

13.1 Hội đồng quản trị**❖ Ông Lư Hồng Chiếu – Chủ tịch Hội đồng quản trị**

Họ và tên: Lư Hồng Chiếu

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 23/12/1971

Nơi sinh: Hà Nội

CMND: 001071001582 Ngày cấp: 08/07/2014 Nơi cấp: Cục Cảnh sát ĐKQL Cư trú và DLQG về dân cư

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: Số 79/449 phố Ngọc Lâm, quận Long Biên, thành phố Hà Nội

Trình độ chuyên môn: Cử nhân ngành Kinh tế, Trường Đại học Tài chính Kế toán

Quá trình công tác:

Từ năm 1992 – 2004 Công tác tại Công ty Trắc địa bản đồ - Bộ Quốc phòng. Chức vụ Kế toán trưởng

Từ 2004 – Nay Công tác tại Công ty Cổ phần Truyền thông số 1 Chức vụ: Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc phụ trách Tài chính.

Chức vụ công tác hiện nay: Chủ tịch Hội đồng quản trị

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không có

Các khoản nợ đối với công ty: Không có

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: 0 cổ phần

❖ **Ông: Phạm Thế Hùng – Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị**

Họ và tên: Phạm Thế Hùng

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 24/11/1964

Nơi sinh: Thanh Hóa

CMND: 011258679 Ngày cấp: 21/03/2001 Nơi cấp: Công an TP Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú:	2/1 Phương Mai, Đống Đa, Hà Nội
Trình độ chuyên môn:	Đại học
Quá trình công tác:	
Từ 1990-2002	Công ty Cổ phần FPT
Từ 2002-2005	Công ty TNHH Hệ thống Thông tin FPT
Từ 2005-2009	Công ty Cổ phần Viễn thông FPT
Từ 2009 – 2010	Công ty Cổ phần Tin học – Viễn thông Hàng không
Từ 2010 đến nay	Công tác tại Công ty Cổ phần Tư vấn EBIT
Chức vụ công tác hiện nay:	Ủy viên Hội đồng quản trị
Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:	Không có
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty:	Không
Các khoản nợ đối với công ty:	Không
Số cổ phần nắm giữ (tại thời điểm 18/09/2015)	291.826 cổ phần, chiếm 5,84% vốn điều lệ
Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan:	143.360 cổ phần
Vợ: Đỗ Quỳnh Lan	143.360 cổ phần

❖ **Ông Đinh Quang Thái – Thành viên Hội đồng quản trị**

Họ và tên:	Đinh Quang Thái
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	25/06/1964
Nơi sinh:	Hà Nội

CMND: 012421804 Ngày cấp: 16/04/2001 Nơi cấp: Công an Tp Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: 01- D5A Khu biệt thự Vườn đào, Lạc Long Quân, Tây Hồ, Hà Nội

Trình độ chuyên môn: Tiến sỹ Toán - Tin

Quá trình công tác:

Từ 08/1982 đến 07/1987 Sinh viên khoa Toán, Trường Đại học Tổng hợp quốc gia Belorutsia, Liên xô cũ

Từ 01/1988 đến 01/1999 Nghiên cứu sinh chuyên ngành Toán-Tin, Trường Đại học Tổng hợp quốc gia Belorutsia, Liên xô cũ

Từ 05/1991 đến 12/1993 Lập trình viên/ quản trị dự án phần mềm Công ty APPININFO

Từ 1994 đến 2009 Công tác tại Công ty FPT

Từ 10/2009 đến 03/2010 Công tác tại Công ty Cổ phần Tin học Viễn thông Hàng không

Từ 1991 đến 2008 Giảng viên khoa Công nghệ thông tin, Học viện KTQS

Từ 04/2010 đến nay Công tác tại Công ty Cổ phần Tư vấn EBIT

Chức vụ công tác hiện nay: Ủy viên Hội đồng quản trị

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không

Các khoản nợ đối với công ty: Không

Số cổ phần nắm giữ (tại thời điểm 18/09/2015) 102.975 cổ phần, chiếm 2,06% vốn điều lệ

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Không

❖ **Ông Đặng Anh Phương – Thành viên Hội đồng quản trị**

Họ và tên:	Đặng Anh Phương
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	26/08/1974
Nơi sinh:	Vĩnh Phúc
CMND:	011689055 Ngày cấp: 25/01/2007 Nơi cấp: Công an Tp Hà Nội
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Địa chỉ thường trú:	P17, B10 Mai Động, Hoàng Mai, Hà Nội
Trình độ chuyên môn:	Kỹ sư tin học – Trường Đại học Bách khoa HN
Quá trình công tác:	
Từ năm 1996 – 1998	Nhân viên Kinh doanh Công ty TNHH ONE
Từ năm 1998 – 2001	Trưởng phòng Kinh doanh Công ty TNHH ONE
Từ năm 2001 - 12/2007	Phó Giám đốc Công ty Cổ phần Thương mại và Công nghệ Tin học số 1
Từ 12/2007 - Nay	Ủy viên Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Truyền thông số 1
Chức vụ công tác hiện nay:	Ủy viên Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc
Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:	Không có
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty:	Không
Các khoản nợ đối với công ty:	Không
Số cổ phần nắm giữ (tại thời điểm 18/09/2015)	336.264 cổ phần, chiếm 6,73% vốn điều lệ
Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan:	5.771 cổ phần

Bố đẻ: Đặng Duy Thuỳ 1.924 cổ phần
 Mẹ đẻ: Dương Thị Tỏ 1.924 cổ phần
 Vợ: Nguyễn Thu Dương 1.923 cổ phần

❖ **Ông Nguyễn Doãn Lê Minh – Thành viên Hội đồng quản trị**

Họ và tên: Nguyễn Doãn Lê Minh
 Giới tính: Nam
 Ngày tháng năm sinh: 10/11/1967
 Nơi sinh: Hà Nội
 CMND: 011470355 Ngày cấp: 13/08/2002 Nơi cấp: Công an Tp Hà Nội
 Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh
 Địa chỉ thường trú: E1 Phòng 26 Quỳnh Mai, Hai Bà Trưng, Hà Nội
 Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Điện tử tin học – Trường Đại học Bách khoa HN
 Quá trình công tác:
 Từ năm 1994– 2004 Giám đốc phát triển Công ty TNHH ONE
 Giám đốc Phát triển Công ty Cổ phần Thương mại và Công nghệ Tin học số
 Từ năm 2004 - Nay Giám đốc Phát triển Công ty Kính Kala
 Từ năm 2007 - Nay Ủy viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Truyền thông số 1
 Chức vụ công tác hiện nay: Ủy viên Hội đồng quản trị
 Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: GD Phát triển Công ty Kính Kala
 Hành vi vi phạm pháp luật: Không
 Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không
 Các khoản nợ đối với công ty: Không

Số cổ phần nắm giữ (tại thời điểm 18/09/2015) 22.178 cổ phần, chiếm 0,44 % vốn điều lệ

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: 15.535 cổ phần

Vợ: Phạm Thanh Huyền 15.535 cổ phần

❖ **Ông Nguyễn Hà Thanh – Thành viên Hội đồng quản trị**

Họ và tên: Nguyễn Hà Thanh

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 01/11/1959

Nơi sinh: Thanh Hóa

CMND: 023740856 Ngày cấp: 20/10/2009 Nơi cấp: Công an Thành phố Hồ Chí Minh

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: 230 Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế – Trường Đại học Thủy sản Nha Trang

Quá trình công tác:

Từ năm 1997-1999 Giám đốc Công ty TNHH Tin học Năm Sao

Từ 11/1999 - 12/2007 Giám đốc Chi nhánh Công ty Cổ phần Thương mại và Công nghệ Tin học số 1

Từ 12/2007 - Nay Ủy viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Chi nhánh Công ty Cổ phần Truyền thông số 1

Chức vụ công tác hiện nay: Ủy viên Hội đồng quản trị, Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Chi nhánh Công ty tại thành phố Hồ Chí Minh

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không

Các khoản nợ đối với công ty:	Không
Số cổ phần nắm giữ (tại thời điểm 18/09/2015)	130.584 cổ phần, chiếm 2,61 % vốn điều lệ
Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan:	19.252 cổ phần
Vợ: Đỗ Thị Hồng Diệp	9.626 cổ phần
Chị gái: Nguyễn Thị Thu	9.626 cổ phần

❖ **Ông Hoàng Hà – Thành viên Hội đồng quản trị**

Họ và tên:	Hoàng Hà
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	04/03/1969
Nơi sinh:	Vĩnh Phúc
CMND:	011743254 Ngày cấp: 27/10/1999 Nơi cấp: Công an Thành phố Hà Nội
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Địa chỉ thường trú:	Số 23, Lê Thánh Tông, Hoàn Kiếm, Hà Nội
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân khoa học- Trường Đại học Tổng hợp Hà Nội
Quá trình công tác:	
Từ 1992 - 1996	Phụ trách Kỹ thuật Công ty Tin học DPM
Từ 1996 – 12/2007	Giám đốc Kỹ thuật Công ty TNHH ONE; Giám đốc Kỹ thuật Công ty Cổ phần Thương mại và Công nghệ Tin học số 1
Từ 12/2007 - Nay	Ủy viên Hội đồng quản trị, Phó Tổng Giám đốc phụ trách kỹ thuật Công ty Cổ phần Truyền thông số 1
Chức vụ công tác hiện nay:	Ủy viên Hội đồng quản trị, Phó Tổng Giám đốc phụ trách kỹ thuật Công ty Cổ phần Truyền thông số 1
Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:	Không có

Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty:	Không
Các khoản nợ đối với công ty:	Không
Số cổ phần nắm giữ (tại thời điểm 18/09/2015)	81.482 cổ phần, chiếm 1,63 % vốn điều lệ
Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan:	Không có

13.2 Ban giám đốc

- ❖ **Ông Đặng Anh Phương – Tổng Giám đốc**
(Thông tin theo sơ yếu lý lịch Thành viên HĐQT)
- ❖ **Ông Hoàng Hà – Phó Tổng Giám đốc**
(Thông tin theo sơ yếu lý lịch Thành viên HĐQT)
- ❖ **Ông Nguyễn Hà Thanh – Phó Tổng Giám đốc**
(Thông tin theo sơ yếu lý lịch Thành viên HĐQT)
- ❖ **Ông Lê Việt Thắng – Phó Tổng Giám đốc**

Họ và tên:	Lê Việt Thắng
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	18/08/1973
Nơi sinh:	Hà Tây
CMND:	013743254 Ngày cấp: 27/10/2009 Nơi cấp: Công an Thành phố Hà Nội
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Địa chỉ thường trú:	Số 132 D9, Tổ 16B, Vương Thừa Vũ, Thanh Xuân, Hà Nội
Trình độ chuyên môn:	Thạc sỹ xử lý thông tin và truyền thông
Quá trình công tác:	
Từ 1996- 2000	Nhân viên Kỹ thuật, Công ty TNHH One

Từ 2000- 12/2007	Trưởng phòng Tổng đài Công ty Cổ phần Thương mại và Công nghệ Tin học số 1
Từ 12/2007 - Nay	Phó Tổng giám đốc phụ trách kỹ thuật Công ty Cổ phần Truyền thông số 1
Chức vụ công tác hiện nay:	Phó Tổng Giám đốc phụ trách kỹ thuật Công ty Cổ phần Truyền thông số 1
Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:	Không có
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty:	Không
Các khoản nợ đối với công ty:	Không
Số cổ phần nắm giữ (tại thời điểm 18/09/2015)	50.415 cổ phần, chiếm 1,01 % vốn điều lệ
Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan:	Không có

13.3 Ban kiểm soát

❖ Ông Vũ Bình Minh – Trưởng Ban kiểm soát

Họ và tên:	Vũ Bình Minh		
Giới tính:	Nam		
Ngày tháng năm sinh:	04/01/1971		
Nơi sinh:	Hà Tây		
CMND:	011930284	Ngày cấp: 09/04/2011	Nơi cấp: Công an Thành phố Hà Nội
Quốc tịch:	Việt Nam		
Dân tộc:	Kinh		
Địa chỉ thường trú:	Phòng 309, nhà số 2, ngõ 449, đường Ngọc Lâm, phường Ngọc Lâm, quận Long Biên, Hà Nội.		
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Đại học Tài chính kế toán Hà Nội		

Quá trình công tác:	
Từ 9/1992 - 8/1995	Trợ lý kiểm toán viên Công ty Kiểm toán Việt Nam (VACO)
Từ 9/1995 - 7/1997	Kiểm toán viên Công ty Kiểm toán Việt Nam (VACO)
Từ 8/1997 - 7/1999	Phó Trưởng phòng nghiệp vụ kiểm toán thuộc Công ty Kiểm toán Việt Nam (VACO)
Từ 8/1999 - 11/2006	Trưởng phòng nghiệp vụ kiểm toán thuộc Công ty Kiểm toán Việt Nam (VACO)
Từ 12/2006 - 8/2007	Giám đốc kiểm toán Công ty Hợp danh Kiểm toán Việt Nam (VFA
Từ 9/2007 – 07/2015	Giám đốc Công ty TNHH Kiểm toán An Phú
Từ 07/2015 - Nay	Chủ tịch Hội đồng thành viên kiêm Phó Tổng giám đốc Công ty TNHH Kiểm toán An Việt
Chức vụ công tác hiện nay:	Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Truyền thông số 1
Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:	Chủ tịch Hội đồng thành viên kiêm Phó Tổng giám đốc Công ty TNHH Kiểm toán An Việt
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty:	Không
Các khoản nợ đối với công ty:	Không
Số cổ phần nắm giữ (tại thời điểm 18/09/2015)	21.300 cổ phần, chiếm 0,43 % vốn điều lệ
Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan:	Không có

❖ **Bà Đoàn Thu Hằng – Thành viên Ban kiểm soát**

Họ và tên:	Đoàn Thu Hằng
Giới tính:	Nữ
Ngày tháng năm sinh:	28/11/1982
Nơi sinh:	Hà Nội
CMND:	013559366 Ngày cấp: 13/7/2012 Nơi cấp: Công an Tp Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: Số 81 Ngõ 12 phố Chính Kinh, phường Nhân Chính, quận Thanh Xuân, Hà Nội

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Đại học Kinh tế Quốc dân

Quá trình công tác:

Từ 2004 – 9/2009: Làm việc tại Công ty TNHH Kiểm toán Việt Nam (Vaco), sau Công ty TNHH Deloitte Việt Nam

Từ 10/2009 - Nay: Làm việc tại Công ty TNHH Kiểm toán An Phú

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Truyền thông số 1

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không

Các khoản nợ đối với công ty: Không

Số cổ phần nắm giữ (tại thời điểm 18/09/2015): 0 cổ phần

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Không có

❖ **Bà Đỗ Liên Hương – Thành viên Ban kiểm soát**

Họ và tên: Đỗ Liên Hương

Giới tính: Nữ

Ngày tháng năm sinh: 16/11/1977

Nơi sinh: Hà Nội

CMND: 011762428 Ngày cấp: 19/06/2008 Nơi cấp: Công an Thành phố Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc:	Kinh
Địa chỉ thường trú:	Cụm 3, tổ 1, Xuân La, Tây Hồ, Hà Nội
Trình độ chuyên môn:	Thạc sĩ Kinh tế phát triển.
Quá trình công tác:	
Từ 2000 - 2004	Công tác tại Công ty Vinatrans
Từ 2004 - 2008	Công tác tại Công ty Cổ phần Thương mại và Công nghệ Tin học số 1
Từ 2008 - Nay	Viện chính sách và chiến lược nông nghiệp và phát triển nông thôn, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn
Chức vụ công tác hiện nay:	Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Truyền thông số 1
Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:	Không có
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty:	Không
Các khoản nợ đối với công ty:	Không
Số cổ phần nắm giữ (tại thời điểm 18/09/2015)	65 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan:	Không có

13.4 Kế toán trưởng

❖ Bà Nguyễn Thị Minh Nguyệt

Họ và tên:	Nguyễn Thị Minh Nguyệt
Giới tính:	Nữ
Ngày tháng năm sinh:	15/08/1981
Nơi sinh:	Nghệ An

CMND: 013743254 Ngày cấp: 27/10/2009 Nơi cấp: Công an Thành phố Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: P303, nhà 14B Khu đô thị mới Định Công, Hoàng Mai, Hà Nội

Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế - Trường Đại học Tài Chính Kế Toán.

Quá trình công tác:

Từ 2003 - 12/2007 Nhân viên phòng kế toán Công ty Cổ phần Thương mại và Công nghệ Tin học số 1

Từ 12/2007 - 15/03/2008 Phó phòng Kế toán Công ty Cổ phần Truyền thông số 1

Từ 15/03/2008 - Nay Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Truyền thông số 1

Chức vụ công tác hiện nay: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Truyền thông số 1

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không

Các khoản nợ đối với công ty: Không

Số cổ phần nắm giữ (tại thời điểm 18/09/2015) 35.231 cổ phần, chiếm 0,7 % vốn điều lệ

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Không có

14. Tài sản

14.1 Tài sản cố định

Tài sản cố định tại ngày 31/12/2014

Đơn vị tính: đồng

STT	Loại tài sản cố định	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
I	Tài sản cố định hữu hình	9.556.743.112	5.386.171.935	4.170.571.177

STT	Loại tài sản cố định	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
1	Máy móc và thiết bị	3.079.508.737	1.206.492.464	1.873.016.273
2	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	3.769.882.969	2.585.708.048	1.184.174.921
3	Thiết bị, dụng cụ quản lý	2.707.351.406	1.593.971.423	1.113.379.983

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2014 của ONE

14.2 Danh mục tài sản cố định có giá trị trên 100 triệu đồng của ONE tại 30/09/2015

STT	Tên tài sản	Nguyên giá tại ngày 30/09/2015 (đồng)	Giá trị còn lại đến 30/09/2015 (đồng)
1.	Ô tô Mercedes	2.128.813.455	422.263.272
2.	Thiết bị Juniper MX960	1.113.292.471	399.565.243
3.	Thiết bị Juniper MX480	1.966.216.266	705.683.098
4.	Tổng đài Nortel CS 1000E	436.500.000	152.775.000
5.	Avaya server và avaya gateway S8300	266.169.094	145.949.384
6.	Xe ô tô Ford Escape	498.701.743	354.863.233
7.	Máy phát điện Elemax SH 13000	126.363.636	114.529.581

Nguồn: ONE

14.3 Tình hình đất đai của Công ty

Tính đến thời điểm 30/09/2015:

STT	Diễn giải	Diện Tích(m ²)	Mục đích đang sử dụng	Công trình trên đất	Hồ sơ pháp lý	Thời hạn
1.	Số 139 Đại La, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội		Chưa sử dụng		Thuê đất trả tiền hàng năm	Thuê 30 năm

15. Kế hoạch kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức của Công ty từ năm 2015 và căn cứ để đạt được kế hoạch

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch thực hiện năm 2015	Kế hoạch thực hiện năm 2016	Tăng/Giảm so với 2015
Vốn điều lệ	85 tỷ	85 tỷ	-

Vốn chủ sở hữu	85 tỷ	104 tỷ	22,35%
Doanh thu thuần	500 tỷ	600 tỷ	20%
Lợi nhuận sau thuế	7.8 tỷ	11,2 tỷ	43,59%
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	1,56%	1.87%	-
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	9,45%	10.76%	-
Tỷ lệ cổ tức (% mệnh giá) (*)	12%	10%	-

Nguồn: ONE

✚ **Căn cứ để đạt được kế hoạch kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong giai đoạn 2015-2016**

Khó khăn:

- ✓ Hai năm 2015-2016 vẫn là những năm bất ổn của kinh tế toàn cầu do giá dầu thế giới tiếp tục biến động, kinh tế thế giới có thể tăng trưởng nhưng vẫn ở mức thấp, khu vực kinh tế Châu Âu vẫn tiếp tục khó khăn do vẫn chịu tác động từ cuộc khủng hoảng chính trị tại UKRAINA cũng như hậu quả của việc mất cân bằng trong cấu trúc kinh tế Châu Âu và thế giới từ nhiều năm trước;
- ✓ Cùng với sự phát triển của ngành, cạnh tranh trong ngành ngày càng khốc liệt, có sự tham gia của nhiều công ty tích hợp hệ thống nước ngoài với ưu thế về vốn (vốn lớn, lãi vay thấp) nên lãi gộp giảm

Thuận lợi:

- ✓ Kinh tế Việt Nam tiếp tục bước vào ổn định và từng bước tăng trưởng, chính sách tài khóa và tiền tệ hợp lý sẽ có tác động lớn đến nền kinh tế, việc tái cấu trúc nền kinh tế vẫn được đẩy mạnh sẽ là động lực cơ bản cho việc tăng trưởng kinh tế;
- ✓ Lãi suất ngân hàng xu hướng tiếp tục giảm xuống mức hợp lý trong năm 2015-2016, tỷ giá đi vào ổn định;
- ✓ Thị trường CNTT:
 - Hạ tầng CNTT và VT (gồm cả phần cứng, phần mềm và dịch vụ) dự báo tăng trưởng khoảng 8%-10%
 - Chính phủ tiếp tục ưu tiên đầu tư CNTT và VT cho lĩnh vực An ninh Quốc phòng, là khách hàng quan trọng của Công ty
 - Các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông tăng cường đầu tư để nâng cao khả năng cạnh tranh (Viettel, VNPT, VMS, Gmobile + SPT, VTC, SCTV...)
- ✓ Công ty ONE vẫn giữ được thị trường truyền thông, đồng thời có nhiều cơ hội mở rộng ra thị trường nước ngoài. Bên cạnh các sản phẩm truyền thông, các sản phẩm mới như các giải pháp phần mềm về quản lý hệ thống, bảo mật, phần mềm trong lĩnh vực y tế đã dần được thị trường đón nhận.

Định hướng:

- ✓ Tiếp tục tập trung vào ngành nghề truyền thống của Công ty là lĩnh vực Công nghệ Thông tin và Truyền thông;
- ✓ Đa dạng hóa phương thức bán hàng, và triển khai dự án như bán hàng trả chậm, liên doanh triển khai...;
- ✓ Giữ vững khách hàng truyền thống, mở rộng và đa dạng hóa đối tượng khách hàng đẩy mạnh phát triển sản phẩm mới như các giải pháp về phần mềm bên cạnh các giải pháp về hạ tầng công nghệ thông tin viễn thông;
- ✓ Tăng cường đoàn kết nội bộ, củng cố và phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao để đáp ứng kịp thời yêu cầu phát triển kinh doanh năm 2015-2016 và các năm tiếp theo của Công ty, đặc biệt là xây dựng đội ngũ làm phần mềm phù hợp với yêu cầu đề ra;
- ✓ Mở rộng hợp tác và liên kết để phát triển hệ thống các đối tác chiến lược, các nhà cung cấp trong cả hai lĩnh vực phần cứng và phần mềm trên Thế giới;
- ✓ Nâng cao hơn nữa chất lượng quản trị doanh nghiệp. Tăng cường quản lý tài chính, tỷ giá và công nợ để giảm thiểu rủi ro;
- ✓ Duy trì phát triển ổn định, an toàn vốn và đảm bảo tỷ lệ trả cổ tức cho cổ đông.

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

Với tư cách là tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán SmartInvest đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích và đưa ra những đánh giá về hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Truyền thông số 1.

Nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đưa ra là có tính khả thi và Công ty có thể đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức hàng năm như kế hoạch.

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

17. Thời hạn dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường có tổ chức

Cổ phiếu ONE hiện đang niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội (HNX), do vậy ngay sau khi kết thúc đợt chào bán, Công ty sẽ thực hiện các thủ tục niêm yết bổ sung và lưu ký bổ sung số cổ phiếu phát hành thêm trên HNX và Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam theo đúng quy định của pháp luật.

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

Không có

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

Không có

V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN PHÁT HÀNH TĂNG VỐN ĐIỀU LỆ NĂM 2015.

1. Loại chứng khoán

Cổ phiếu phổ thông.

2. Mệnh giá

10.000 đồng/cổ phần.

3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán

3.500.000 cổ phần, trong đó:

✓ Trả cổ tức năm 2014 bằng cổ phiếu

- Số lượng cổ phần phát hành: 500.000 cổ phần

- Tỷ lệ thực hiện: 10% (mười phần trăm) Tương đương với tỷ lệ thực hiện quyền 10:1 (Tại ngày đăng ký cuối cùng, cổ đông sở hữu 1 cổ phiếu sẽ được nhận 1 quyền và cổ đông có 10 quyền được nhận 1 cổ phiếu phát hành thêm để trả cổ tức)

- Phương án làm tròn, phương án xử lý cổ phiếu lẻ khi phát hành cổ phiếu trả cổ tức: Số lượng cổ phiếu chia cho cổ đông hiện hữu sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị. Cổ phiếu lẻ hàng thập phân (nếu có) sẽ bị hủy bỏ.

- Nguồn thực hiện: Lợi nhuận sau thuế năm 2014

✓ Chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu

- Số lượng phát hành: 3.000.000 cổ phần

- Đối tượng phát hành: Cổ đông hiện hữu

- Giá phát hành: 10.000 đồng/cổ phần

- Tỷ lệ thực hiện: 10:6 (Căn cứ vào ngày chốt danh sách phân bổ quyền, cổ đông hiện hữu sở hữu 01 cổ phần tương ứng sẽ được hưởng 01 quyền mua và cứ 10 quyền mua sẽ được mua thêm 06 cổ phần mới phát hành thêm theo nguyên tắc làm tròn xuống đến hàng đơn vị).

• Xử lý cổ phiếu từ chối mua

- Trong trường hợp cổ đông hiện hữu không thực hiện quyền hoặc không đăng ký mua hết số lượng cổ phần mới phát hành thêm thuộc quyền mua và/hoặc tồn tại các cổ phần lẻ (nếu có) do quy định phân phối làm tròn, Đại hội đồng cổ đông uỷ quyền cho Hội đồng quản trị chủ động chào bán tiếp số cổ phần này cho các đối tượng khác do Hội đồng quản trị lựa chọn với mức giá chào bán không thấp hơn giá chào bán cho cổ đông hiện hữu.

- Trong trường hợp hết hạn phân phối cổ phiếu theo quy định của pháp luật (bao gồm cả thời gian được gia hạn (nếu có), nếu vẫn còn cổ phần chưa phân phối hết thì số cổ phần chưa phân phối hết này được hủy và Hội đồng quản trị ra quyết định kết thúc đợt phát hành.

• Đối với cổ phiếu quỹ

Từ ngày 14/09/2015 đến 05/10/2015, Công ty đã bán hết toàn bộ 75.100 cổ phiếu quỹ theo Quyết định số 04/2015/QĐ-HĐQT

- Số lượng đăng ký bán: 75.100 cổ phiếu
- Số lượng đã bán: 75.100 cổ phiếu
- Thời gian thực hiện: Từ ngày 14/09/2015 đến 05/10/2015
- Số lượng cổ phiếu quỹ trước khi đăng ký giao dịch: 75.100 cổ phiếu
- Số lượng cổ phiếu quỹ sau khi giao dịch: 0 cổ phiếu
- Giá giao dịch bình quân: 10.100 VND/CP
- Phương thức giao dịch: Khớp lệnh trên sàn HNX

Công ty đã gửi báo cáo kết quả giao dịch bán cổ phiếu quỹ lên Ủy ban Chứng khoán Nhà nước (SSC) và Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (HNX) số 10.15/BC-ONE ngày 06/10/2015, đồng thời Công ty cũng đã đăng công bố thông tin trên website <http://one.com.vn> của Công ty vào ngày 07/10/2015.

4. Giá cổ phiếu chào bán

Giá chào bán cổ phiếu theo Quyết định của Đại hội đồng cổ đông bất thường 2015 là 10.000 đồng/cổ phiếu.

5. Phương pháp tính giá

Nguyên tắc xác định giá phát hành được dự trên cơ sở giá trị sổ sách, giá thị trường và đánh giá mức độ pha loãng cổ phần dự kiến sau khi phát hành.

- ❖ Giá trị sổ sách cổ phiếu của ONE tại ngày 31/12/2014 như sau:

$$\text{Giá trị sổ sách cổ phiếu} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Số cổ phần đang lưu hành}} = \frac{63.778.434.467}{4.924.900} = 12.950 \text{ đồng/cổ phần}$$

- ❖ Giá thị trường của cổ phiếu ONE:

Giá thị trường bình quân 15 phiên (từ ngày 31/08/2015 tới ngày 25/09/2015) là 10.280 đồng/cổ phần

Đối với đợt chào bán cổ phiếu của ONE được chào bán cho cổ đông hiện hữu. Do tính chất ưu tiên của đối tượng, đồng thời, để tăng khả năng thành công của đợt chào bán, đảm bảo nhu cầu vốn cho các mục tiêu đặt ra, Hội đồng quản trị nhất trí trình Đại hội đồng cổ đông thông qua mức giá chào bán là 10.000 đồng/cổ phần

- ❖ Đánh giá mức độ pha loãng cổ phiếu sau khi chào bán:

Cổ phiếu của công ty đang được đăng ký niêm yết tại Sở giao dịch Chứng khoán Hà Nội. Vì thế, giá giao dịch của cổ phiếu sẽ bị điều chỉnh kỹ thuật theo tỷ lệ chào bán và giá chào bán tại ngày giao dịch không hưởng quyền thực hiện quyền mua cổ phiếu. Cổ đông có thể tham khảo công thức điều chỉnh kỹ thuật giá cổ phiếu như sau:

$$\text{Giá thị trường điều chỉnh} = \frac{P_t + I_1 \times PR_1 + I_2 \times PR_2}{1 + I_1 + I_2}$$

Trong đó:

- P_t : Giá giả định ngày chốt danh sách để thực hiện quyền
- I₁ : 60% (Tỷ lệ tăng vốn trong trường hợp thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm đối với cổ đông hiện hữu)
- PR₁ : 10.000 đồng/cổ phần (Giá phát hành cho cổ đông hiện hữu để thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm)
- I₂ : 10% (Tỷ lệ tăng vốn trong trường hợp trả cổ tức bằng cổ phiếu)
- PR₂ : 0 đồng/cổ phần (Giá phát hành cổ phiếu để trả cổ tức bằng cổ phiếu)

Ví dụ: Giá giả định cổ phiếu ONE ngày chốt danh sách để thực hiện quyền là 11.500 đồng/cổ phiếu, số cổ phiếu của Công ty tại thời điểm phát hành là 5.000.000 cổ phần. Nếu chào bán 3.000.000 cổ phần cho cổ đông hiện hữu với giá 10.000 đồng/cổ phần, đồng thời phát hành 500.000 cổ phần trả cổ tức bằng cổ phiếu với giá 0 đồng/cổ phần, giá cổ phiếu ONE được điều chỉnh tính theo công thức trên như sau:

$$\text{Giá điều chỉnh} = \frac{11.500 + 60\% \times 10.000 + 0 \times 10\%}{1 + 60\% + 10\%} = 10.294 \text{ đồng/cổ phiếu}$$

Ngoài ra, trong đợt chào bán cổ phiếu có thể bao gồm các rủi ro pha loãng khác như: (i) Pha loãng thu nhập ròng trên mỗi cổ phần – EPS; (ii) Pha loãng giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần – BVPS.

6. Phương thức phân phối

- Đối với các cổ đông đã lưu ký chứng khoán: Phân phối thông qua các thành viên lưu ký.
- Đối với các cổ đông chưa đăng ký lưu ký chứng khoán: Phân phối tại trụ sở Công ty Cổ phần Truyền thông số 1.

Thời điểm cụ thể chốt danh sách cổ đông được quyền mua cổ phiếu phát hành thêm sẽ được Công ty công bố tới tất cả các cổ đông trong vòng 07 ngày kể từ ngày Công ty nhận được Giấy chứng nhận đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng của Ủy ban chứng khoán Nhà nước.

7. Thời gian phân phối cổ phiếu

Trong thời gian 60 ngày kể từ ngày nhận được giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu ra công chúng từ Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.

Công ty dự kiến lịch trình phân phối cổ phiếu và niêm yết bổ sung số cổ phần trên Sở Giao dịch chứng khoán TP Hà Nội như sau:

STT	Nội dung công việc	Thời gian dự kiến thực hiện
1	Nhận thông báo của UBCK NN về việc nhận đủ tài liệu báo cáo phát hành cổ phiếu để trả cổ tức năm 2014 của Công ty	D
2	Công bố thông tin theo quy định	D + 7
3	Thông báo chốt danh sách cổ đông được thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm	D + 1 đến D + 7
4	Trung tâm lưu ký chốt danh sách cổ đông được nhận quyền mua cổ phần	D + 10
5	Chuyển nhượng quyền mua	D + 10 đến D + 20
6	Đăng ký và nộp tiền mua cổ phần	D + 10 đến D + 30
7	Thực hiện bán và xử lý đối với số cổ phiếu mà cổ đông hiện hữu không mua hết	D + 30 đến D + 40
8	Báo cáo kết quả phát hành và hoàn tất thủ tục lưu ký và niêm yết bổ sung	D + 40 đến D + 50
9	HNX chấp thuận niêm yết bổ sung và chính thức giao dịch cổ phiếu trên HNX	D + 50 đến D + 60

- Thời gian trên chỉ là dự tính, thời gian thực tế phụ thuộc vào quá trình thụ lý và xét duyệt hồ sơ của các cơ quan chức năng
- D là ngày nhận được giấy chứng nhận phát hành cổ phiếu ra công chúng của UBCK NN

8. Đăng ký mua cổ phiếu

8.1 Công bố báo chí

Trong thời hạn 07 ngày, kể từ ngày Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu có hiệu lực, ONE sẽ công bố việc phát hành trên các phương tiện thông tin đại chúng theo quy định hiện hành của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán; đồng thời công bố ngày chốt danh sách cổ đông, ngày giao dịch không hưởng quyền và ngày thực hiện quyền.

8.2 Đăng ký mua cổ phiếu

o Xác định Danh sách sở hữu cuối cùng

Công ty sẽ lập Danh sách sở hữu cuối cùng. Dự kiến thực hiện xong trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày công bố thông tin về ngày chốt danh sách.

o Phân bổ và thông báo quyền mua

Trong thời hạn 03 ngày làm việc kể từ có danh sách sở hữu cuối cùng, các thành viên lưu ký

và ONE sẽ thông báo và phân bổ quyền mua cho các cổ đông hiện hữu.

○ **Tỷ lệ thực hiện quyền**

Phân phối cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 10:6, tức là tại ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền, cổ đông sở hữu 01 cổ phiếu sẽ được hưởng 01 quyền mua và cứ mỗi 10 quyền mua sẽ được mua 6 cổ phiếu phát hành thêm theo nguyên tắc làm tròn xuống đến hàng đơn vị.

○ **Đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phần:**

Các cổ đông đăng ký thực hiện quyền mua và nộp tiền mua cổ phần trong vòng 20 ngày, từ ngày D + 10 đến ngày D + 30 tại thành viên lưu ký nơi mở tài khoản chứng khoán (đối với chứng khoán đã lưu ký) và tại ONE (đối với chứng khoán chưa lưu ký). Sau thời hạn quy định, các quyền mua chưa đăng ký thực hiện đương nhiên hết hiệu lực.

○ **Chuyển nhượng quyền mua cổ phần:**

Các cổ đông thực hiện chuyển nhượng quyền mua cổ phần trong vòng 10 ngày, từ ngày D + 10 đến ngày D + 20 tại thành viên lưu ký nơi mở tài khoản chứng khoán (đối với chứng khoán đã lưu ký) và tại ONE (đối với chứng khoán chưa lưu ký).

○ **Các quyền khác của cổ đông**

Người sở hữu quyền mua có quyền từ chối mua một phần hoặc toàn bộ số cổ phần chào bán kèm theo quyền mua hoặc được tự do chuyển nhượng quyền mua của mình cho người khác và chỉ được chuyển nhượng một lần (người nhận chuyển nhượng quyền mua thì không được chuyển nhượng cho người thứ 3) trong thời gian thực hiện quyền.

Kết thúc thời gian thực hiện quyền, nếu quyền mua không được thực hiện một phần hoặc toàn bộ, tất cả các quyền lợi liên quan đến quyền mua sẽ đương nhiên chấm dứt và tổ chức phát hành không phải thanh toán cho người sở hữu quyền mua bất cứ một khoản chi phí nào, cũng như không chịu bất cứ trách nhiệm nào trong việc không thực hiện quyền mua của cổ đông.

○ **Chuyển giao cổ phiếu**

Cổ phiếu phát hành thêm được chuyển giao cho cổ đông từ ngày D + 50.

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

Căn cứ theo Nghị định số: 60/2015/NĐ-CP ngày 26/06/2015 của Thủ tướng Chính phủ về việc tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam, các tổ chức, cá nhân nước ngoài không bị giới hạn tỷ lệ nắm giữ số lượng cổ phiếu đang lưu hành của Công ty. Tại danh sách cổ đông hiện hữu ngày 18/09/2015 của ONE do Trung tâm lưu ký Chứng khoán Việt Nam cung cấp, tỷ lệ sở hữu của cổ đông nước ngoài của ONE là 13,31%

Đợt phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ lên 85 tỷ đồng này, Công ty phát hành cho các cổ đông hiện hữu. Tại thời điểm chốt danh sách nhà đầu tư mua trong đợt phát hành để phân bổ quyền, Công ty sẽ kiểm tra tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài để đảm bảo đúng quy định của pháp luật.

10. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

- Cổ phiếu cổ đông hiện hữu đăng ký mua theo quyền mua được phân phối và cổ phiếu lẻ phát sinh khi chào bán, phát hành cổ phiếu trả cổ tức cho cổ đông hiện hữu được tự do chuyển nhượng.

- Cổ phiếu chào bán cho đối tượng khác khi cổ đông hiện hữu không thực hiện quyền mua hết bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng 01 năm kể từ ngày kết thúc đợt chào bán theo quy định tại khoản 7 Điều 1 Nghị định số 06/2015/NĐ-CP ngày 26/06/2015 của Chính phủ sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20/07/2012 của Chính Phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chứng khoán và Nghị quyết của Hội đồng quản trị số 08/2015/QĐ-HĐQT ngày 14/11/2015 của Công ty Cổ phần Truyền thông số 1.

11. Các loại thuế có liên quan

Các cổ đông sẽ phải chịu thuế thu nhập khi có thu nhập từ việc chuyển nhượng cổ phiếu, nhận cổ tức ... theo các quy định hiện hành của luật thuế Thu nhập cá nhân, luật thuế Thu nhập doanh nghiệp và các văn bản hướng dẫn thi hành.

12. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa cổ phiếu

Toàn bộ số tiền thu được từ đợt phát hành sẽ được chuyển vào tài khoản phong tỏa số 19120384780012 của Công ty Cổ phần Truyền thông số 1 mở tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam – Chi nhánh Hà Thành. Số 74 Bà Triệu, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

Tổng vốn dự kiến thu được từ đợt phát hành là: 30.000.000.000 VNĐ

Trả cổ tức cho cổ đông năm 2014 bằng lợi nhuận sau thuế chưa phân phối: 5.000.000.000 VNĐ

Mục đích sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán: Nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho hoạt động kinh doanh, Đại hội đồng cổ đông bất thường năm 2015 của Công ty Cổ phần Truyền thông số 1 đã thông qua phương án phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ, đồng thời cũng thông qua phương án sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán.

Theo đó toàn bộ số tiền thu được trong đợt phát hành cổ phiếu sẽ được Công ty sử dụng để bổ sung vốn lưu động vì vốn kinh doanh của Công ty hiện nay chủ yếu là vốn vay ngân hàng do nguồn vốn tự có rất thấp. Vì vậy, việc sử dụng số tiền dự kiến thu được từ đợt chào bán để vốn lưu động sẽ giúp Công ty nâng cao năng lực tài chính cũng như năng lực hoạt động, tránh phải phụ thuộc vào các nguồn vốn vay ngân hàng, đồng thời giúp Công ty giảm được lãi vay ngân hàng.

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

1. Kế hoạch sử dụng vốn

Để đáp ứng nhu cầu hàng hóa cho việc mở rộng kinh doanh, đồng thời tăng tính tự chủ của Công ty trong việc tăng cường lĩnh vực kinh doanh thiết bị viễn thông, tổng đài, hạ tầng viễn thông và phát triển giải pháp viễn thông, tin học, Công ty dự kiến huy động thêm vốn để bổ sung vốn lưu động, giảm phụ thuộc vào nguồn vốn ngân hàng. Dự kiến nhu cầu vốn lưu động là 30 tỷ đồng cụ thể như sau:

STT	ĐỐI TÁC	HỢP ĐỒNG CUNG CẤP	GIA TRỊ HỢP ĐỒNG (VNĐ)	HUY ĐỘNG VỐN TỪ PHÁT HÀNH CỔ PHIẾU (VNĐ)	HUY ĐỘNG VỐN TỪ NGUỒN KHÁC (VNĐ)
1	Bộ Công An	Cung cấp và thi công hệ thống tổng đài điện thoại và mạng truyền dẫn nội hạt Công an thành phố Hải Phòng	14,060,436,043	5,624,174,417	8,436,261,626
2	Công ty Viễn thông Quốc tế	Cung cấp và lắp đặt hệ thống thiết bị truyền dẫn DWDM	13,279,372,500	5,311,749,000	7,967,623,500
3	Bộ Công An	Đầu tư xây dựng hệ thống mạng LAN quy mô 20 nút và thiết bị mạng cho 156 công an cấp Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố của công an 19 tỉnh/thành phố và Cảnh sát PCCC 03 tỉnh	9,990,243,500	3,996,097,400	5,994,146,100
4	Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam	Cung cấp thiết bị kết VPN, Internet và Thiết bị Switch cho chi nhánh VietinBank	19,465,688,000	7,786,275,200	11,679,412,800
5	Bộ Công An	Cung cấp lắp đặt thiết bị quang tại các tuyến nhánh	7,131,655,000	2,852,662,000	4,278,993,000
6	Bộ Công An	Mở rộng mạng trục phía Tây từ TP Hồ Chí Minh đi Cần Thơ	8,399,768,130	2,519,930,439	5,879,837,691
7	Công ty TNHH MTV Viễn thông số VTC	Trang bị Router cho mạng IP Core	3,567,168,000	731,773,944	2,835,394,056
8	Công ty TNHH MTV Viễn thông số VTC	Nâng cấp bảo dưỡng mạng đường trục	5,886,688,000	1,177,337,600	4,709,350,400
Tổng			81,781,019,173	30,000,000,000	51,781,019,173

2. Phương án xử lý trong trường hợp không thu đủ số tiền như dự kiến:

Trong trường hợp chào bán không thu đủ số tiền như dự kiến, phần vốn còn thiếu, Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị cân nhắc điều chỉnh phương án xử lý và được báo cáo với Đại hội đồng cổ đông trong kỳ họp gần nhất.

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN

1. TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN A&C

- Địa chỉ: 02 Trường Sơn, Phường 2, Quận Tân Bình, TP.HCM
- Điện thoại: 08-35472973 Fax: 08-35472974
- Website: <http://www.a-c.com.vn>

2. TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SMARTINVEST

- Địa chỉ: Tầng 4, 70 Nam Đồng, Đống Đa, Hà Nội
- Điện thoại: 04-35739769 Fax: 04-35739779
- Website: <http://www.sisi.com.vn>

Ý kiến của tổ chức tư vấn đối với đợt chào bán:

Với tư cách là tổ chức tư vấn, Công ty cổ phần Chứng khoán SmartInvest đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích một cách cẩn trọng và chi tiết để đưa ra những đánh giá về đợt chào bán:

Nguồn vốn thu được từ đợt chào bán lần này, được Công ty sử dụng toàn bộ để Bổ sung vốn lưu động đáp ứng nhu cầu hàng hóa cho việc mở rộng kinh doanh, đồng thời tăng tính tự chủ của Công ty trong việc tăng cường lĩnh vực kinh doanh thiết bị viễn thông, tổng đài, hạ tầng viễn thông và phát triển giải pháp viễn thông, tin học.

Khối lượng cổ phiếu đăng ký phát hành đợt này là 3.500.000 cổ phiếu, trong đó số lượng cổ phiếu chào bán là 3.000.000 cổ phiếu tương đương 30 tỷ đồng, chiếm 60% vốn điều lệ hiện tại của ONE và số lượng cổ phiếu phát hành trả cổ tức năm 2014 là 500.000 cổ phiếu tương đương 5 tỷ đồng từ lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tỷ lệ 10%/mệnh giá, tuy nhiên nguồn vốn này chủ yếu phát hành cho cổ đông hiện hữu, là các cổ đông đã biểu quyết thông qua phương án phát hành tại Đại hội đồng cổ đông bất thường nên tổ chức tư vấn đánh giá cơ hội thành công của đợt phát hành này là rất lớn.

Ngoài ra, theo Nghị quyết Hội đồng quản trị về phương án xử lý số cổ phần không bán hết, số cổ phần cổ đông hiện hữu từ chối mua sẽ được Hội đồng quản trị Công ty phân phối cho các đối tượng mà Hội đồng quản trị thấy phù hợp và hiện nay Hội đồng quản trị ONE cũng đã tích cực làm việc với các đối tác quan tâm đến cổ phần của Công ty cũng như tình hình kinh doanh của Công ty, bước đầu đã thu được kết quả nhất định. Đây là điểm thuận lợi cho đợt phát hành tăng vốn lần này của Công ty.

Hà Nội, ngày tháng năm 2015

TỔ CHỨC PHÁT HÀNH
CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG SỐ 1

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

LƯ HỒNG CHIỀU

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

VŨ BÌNH MINH

TỔNG GIÁM ĐỐC



ĐẶNG ANH PHƯƠNG

KẾ TOÁN TRƯỞNG

NGUYỄN THỊ MINH NGUYỆT

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SMARTINVEST

TỔNG GIÁM ĐỐC



NGÔ THỊ THÙY LINH