

MỤC LỤC

PHẦN I : THÔNG TIN VỀ ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐẦU CỦA TRUNG TÂM MÁY TÍNH FPT ELEAD THUỘC CÔNG TY TNHH PHÂN PHỐI FPT	- 3 -
PHẦN II: CĂN CỨ PHÁP LÝ VÀ NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN.....	- 5 -
I. CĂN CỨ PHÁP LÝ CỦA ĐỢT PHÁT HÀNH.....	- 5 -
II. CÁC KHÁI NIỆM.....	- 5 -
III. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN.....	- 6 -
1. Ban chỉ đạo cổ phần hóa	- 6 -
2. Tổ chức phát hành.....	- 6 -
3. Tổ chức tư vấn.....	- 6 -
IV. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT PHÁT HÀNH	- 7 -
1. Tổ chức phát hành.....	- 7 -
2. Tổ chức tư vấn và thực hiện đấu giá.....	- 7 -
3. Tổ chức kiểm toán	- 7 -
PHẦN III: THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP ĐẤU GIÁ.....	- 8 -
I. TỔNG QUAN VỀ DOANH NGHIỆP	- 8 -
1. Sơ lược về quá trình hình thành và phát triển	- 8 -
2. Ngành nghề kinh doanh	- 8 -
3. Mô hình cơ cấu tổ chức.....	- 8 -
4. Tình hình lao động	- 9 -
5. Tình hình tài sản của FPC	- 10 -
6. Tình hình sử dụng đất đai nhà xưởng	- 10 -

7. Giá trị thực tế của doanh nghiệp cổ phần hóa và giá trị thực tế vốn góp của FDC	12 -
II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRƯỚC KHI CỔ PHẦN HÓA.....	12 -
1. Ngành sản xuất và lắp ráp máy tính năm 2008.....	12 -
2. Tình hình sản xuất kinh doanh.....	13 -
3. Tình hình tài chính	15 -
4. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh.....	15 -
III. PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH SAU CỔ PHẦN HÓA (2008-2012).....	16 -
1. Mục tiêu Cổ phần hóa	16 -
2. Thông tin công ty cổ phần	16 -
3. Ngành nghề kinh doanh	17 -
4. Vốn điều lệ, cơ cấu cổ phần.....	17 -
5. Cơ cấu tổ chức công ty cổ phần.....	18 -
6. Kế hoạch sử dụng tiền thu được từ cổ phần hóa.....	18 -
7. Kế hoạch sản xuất kinh doanh	19 -
8. Các giải pháp thực hiện.....	21 -
IV. MỘT SỐ NHÂN TỐ RỦI RO	21 -
1. Rủi ro kinh tế	21 -
2. Rủi ro chính sách	22 -
3. Rủi ro cạnh tranh ngành.....	22 -
4. Rủi ro của đợt chào bán	22 -
5. Rủi ro khác.....	23 -
KẾT LUẬN.....	-24-

PHẦN I

THÔNG TIN VỀ ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐẦU CỦA TRUNG TÂM MÁY TÍNH FPT ELeAD THUỘC CÔNG TY TNHH PHÂN PHỐI FPT

• Thông tin về cổ phần đấu giá		
1	Số lượng cổ phần bán đấu giá	672.200 cổ phần
2	Loại cổ phần	Cổ phần phổ thông
3	Mệnh giá	10.000 đồng/cổ phần
4	Giá khởi điểm	11.200 đồng/cổ phần
5	Số lượng cổ phần tối đa một tổ chức được đăng ký mua	Không hạn chế số lượng
6	Số lượng cổ phần tối đa một cá nhân được đăng ký mua	Không hạn chế số lượng
7	Tổng số cổ phần tối đa phân phối cho nhà đầu tư cá nhân và tổ chức nước ngoài	Không hạn chế số lượng
8	Số lượng cổ phần đăng ký mua tối thiểu	100 cổ phần
9	Vốn điều lệ	33.610.000.000 đồng

• Cơ cấu vốn điều lệ dự kiến				
STT	Cổ đông	Số cổ phần	Giá trị cổ phần (đồng)	Tỷ lệ %
1	Cổ phần do FDC nắm giữ	672.200	6.722.000.000	20,0%
2	Cổ phần bán cho CBCNV	840.250	8.402.500.000	25,0%
3	Cổ phần bán cho đối tác	1.176.350	11.763.500.000	35,0%
4	Cổ phần bán đấu giá công khai	672.200	6.722.000.000	20,0%
	Tổng Cộng	3.361.000	33.610.000.000	100%

- **Phương thức đấu giá:** Đấu giá công khai tại Công ty cổ phần chứng khoán FPT.
- **Đối tượng tham gia:** Các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước đáp ứng điều kiện theo quy định của Quy chế đấu giá cổ phần lần đầu ra bên ngoài của Trung tâm máy tính FPT ELead.
- **Đặt cọc:** Bằng 10% giá trị tổng số cổ phần đăng ký mua tính theo giá khởi điểm.
- **Thời gian và địa điểm nhận công bố thông tin, đăng ký tham gia đấu giá, nộp tiền đặt cọc, phát phiếu tham dự đấu giá:** Theo quy định trong Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra bên ngoài của Trung tâm máy tính FPT ELead.

- **Thời gian đăng ký tại nơi thực hiện đấu giá:** Theo quy định trong Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra bên ngoài của Trung tâm máy tính FPT Elead.
- **Thời gian tổ chức thực hiện đấu giá nhận phiếu tham dự đấu giá:** Theo quy định trong Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra bên ngoài của Trung tâm máy tính FPT Elead.
- **Thời gian tổ chức đấu giá:** Theo quy định trong Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra bên ngoài của Trung tâm máy tính FPT Elead.
- **Địa điểm tổ chức đấu giá: Trụ sở Công ty cổ phần chứng khoán FPT**
Địa chỉ: Tầng 2 - 71 Nguyễn Chí Thanh, Quận Đống Đa, Hà Nội
- **Thời hạn thanh toán tiền mua cổ phần và nhận lại tiền đặt cọc do không mua lại được cổ phần căn cứ theo kết quả đấu giá:** Theo quy định trong Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra bên ngoài của Trung tâm máy tính FPT Elead.

PHẦN II

CĂN CỨ PHÁP LÝ VÀ NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

I. CĂN CỨ PHÁP LÝ CỦA ĐỢT PHÁT HÀNH

- Quyết định số 5-2005/QĐ/HĐQT-FPT ngày 30 tháng 12 năm 2005 về việc sáp nhập Trung tâm máy tính thương hiệu Việt Nam FPT Elead thuộc Công ty Cổ phần Phát triển Đầu tư Công nghệ FPT vào Công ty TNHH Phân phối FPT vào ngày 1/1/2006;
- Theo quyết định số 02/06/QĐ-HĐQT ngày 01 tháng 01 năm 2006 của Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty TNHH Phân phối FPT về việc thành lập Trung tâm máy tính Thương hiệu Việt Nam FPT Elead gọi tắt là FPC;
- Quyết định số 31.3-2008/FDC/QĐ-TGĐ ngày 1 tháng 2 năm 2008 về việc đổi tên Trung tâm máy tính thương hiệu Việt Nam FPT Elead thành Trung tâm máy tính FPT Elead có chức năng sản xuất và phân phối máy tính FPT Elead, phân phối các sản phẩm công nghệ thông tin;
- Căn cứ vào Luật doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ngày 29/11/2005;
- Quyết định số 86/2008/QĐ – HĐQT của Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần FPT về việc thành lập Ban chỉ đạo Cổ phần hóa Trung tâm máy tính FPT Elead;
- Quyết định số 01/2009/FPT/QĐ-HĐQT ngày 13/01/2009 của Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần FPT về việc Phê duyệt giá trị doanh nghiệp thực hiện cổ phần hóa Trung tâm máy tính FPT Elead;
- Quyết định số 02/2009/FPT/QĐ-HĐQT ngày 13/01/2009 của Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần FPT thông qua Phương án Cổ phần hóa Trung tâm máy tính FPT Elead;
- Các tài liệu liên quan khác.

II. CÁC KHÁI NIỆM

Trung tâm	:	Trung tâm máy tính FPT Elead (FPC)
Công ty cổ phần	:	Công ty cổ phần Elead
FDC	:	Công ty TNHH Phân phối FPT
CBCNV	:	Cán bộ công nhân viên
CBTT	:	Công bố thông tin

III. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

1. Ban chỉ đạo cổ phần hóa

Ông Hoàng Nam Tiến

Chức vụ: Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần FPT
Trưởng ban Cổ phần hóa Trung tâm máy tính FPT Elead

2. Tổ chức phát hành

Ông Trần Quốc Bình

Chức vụ: Tổng Giám đốc Công ty TNHH Phân phối FPT

Ông Nguyễn Văn Lộc

Chức vụ: Giám đốc Trung tâm máy tính FPT Elead

Ông Phạm Thế Vinh

Chức vụ: Kế toán trưởng Công ty TNHH Phân phối FPT

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản công bố thông tin này là phù hợp với thực tế, đầy đủ và cần thiết để Nhà đầu tư có thể đánh giá về Tài sản, hoạt động, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng của Trung tâm máy tính FPT Elead trước khi thực hiện đầu giá.

3. Tổ chức tư vấn

Ông Nguyễn Điệp Tùng

Chức vụ: Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT

Bà Nguyễn Thị Thái Anh

Chức vụ: Giám đốc Dịch vụ tư vấn Tài chính Doanh nghiệp

Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong Bản công bố thông tin này đã được thực hiện một cách hợp lý và cân trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Trung tâm máy tính FPT Elead cung cấp.

IV. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT PHÁT HÀNH

1. Tổ chức phát hành

Trung tâm máy tính FPT Elead thuộc Công ty TNHH Phân phối FPT

Địa chỉ: Tầng 3 tòa nhà Viglacera, số 1 đường Láng Hòa Lạc, Mỹ Trì, Từ Liêm, Hà Nội

Điện thoại: 84-4-37301518

Fax: 84-4-37301518

Website: www.elead.com.vn

2. Tổ chức tư vấn và thực hiện đấu giá

Công ty cổ phần chứng khoán FPT

Trụ sở: Tầng 2 – 71 Nguyễn Chí Thanh, Quận Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại: 84-4-37737070

Fax: 84-4-37739058

Website: www.fpts.com.vn

3. Tổ chức kiểm toán

Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn Tài chính (ACA Group)

Trụ sở: Số 504, tòa nhà 17T7 Trung Hòa Nhân Chính, Quận Thanh Xuân, Hà Nội

Điện thoại: 84-4-62811488

Fax: 84-4-62811499

Website: www.acagroup.com.vn

PHẦN III

THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP ĐẦU GIÁ

I. TỔNG QUAN VỀ DOANH NGHIỆP

1. Sơ lược về quá trình hình thành và phát triển

- Trung tâm máy tính thương hiệu Việt Nam FPT Elead (FPC) được thành lập theo quyết định số 100-2002/FPT-QĐ ngày 25 tháng 7 năm 2002 có nhiệm vụ sản xuất và phân phối máy tính thương hiệu Việt Nam. Trung tâm được lập trực thuộc chi nhánh Công ty Cổ phần Phát triển Đầu tư Công nghệ FPT tại thành phố Hồ Chí Minh. Trung tâm máy tính thương hiệu Việt Nam FPT Elead Hà Nội được lập theo quyết định số 13-2004/FPT-QĐ-HĐQT ngày 13 tháng 3 năm 2004
- Theo quyết định số 02/06/QĐ-HĐQT ngày 01 tháng 01 năm 2006 của chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty TNHH Phân phối FPT thành lập Trung tâm máy tính thương hiệu Việt Nam FPT Elead, gọi tắt là FPC dựa trên Quyết định số 5-2005/QĐ/HĐQT-FPT ngày 30 tháng 12 năm 2005 về việc sáp nhập Trung tâm máy tính thương hiệu Việt Nam FPT Elead thuộc công ty cổ phần phát triển đầu tư công nghệ FPT vào công ty TNHH phân phối FPT vào ngày 1/1/2006.
- Trung tâm máy tính thương hiệu Việt Nam FPT Elead được đổi tên thành Trung tâm máy tính FPT Elead có chức năng sản xuất và phân phối máy tính FPT Elead, phân phối các sản phẩm công nghệ thông tin theo quyết định số 31.3-2008/FDC/QĐ-TGD ngày 1 tháng 2 năm 2008.

2. Ngành nghề kinh doanh

- Sản xuất và lắp ráp máy tính thương hiệu Elead;
- Kinh doanh các sản phẩm công nghệ thông tin.

3. Mô hình cơ cấu tổ chức

Hiện tại, Trung tâm FPC có gồm có FPC Hồ Chí Minh, FPC Hà Nội, FPC Đà Nẵng và FPC Cần Thơ.

Ban Tổng Giám đốc FDC: Hiện có 4 thành viên, có trách nhiệm điều hành chung hoạt động của FDC, trong đó có FPC.

Ban Giám đốc Trung tâm: Bao gồm 1 Giám đốc điều hành chung và 3 Phó Giám đốc hỗ trợ quản lý điều hành. Cụ thể như sau:

- Ông Nguyễn Văn Lộc: Giám đốc Trung tâm

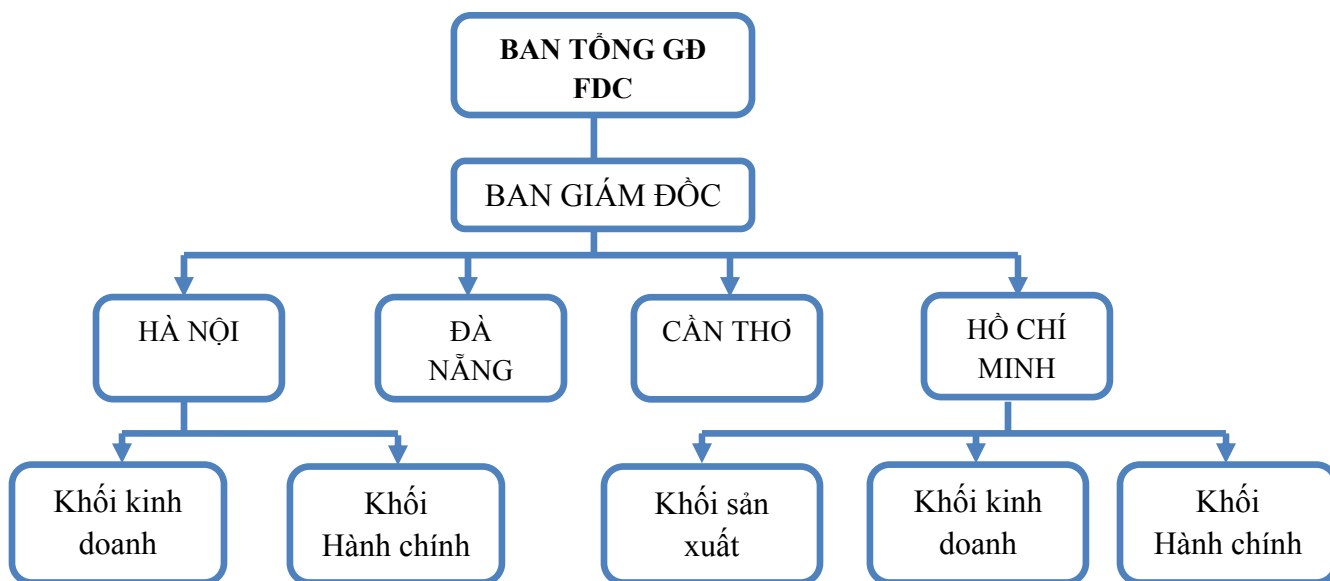
- Ông Hồ Mạnh Hùng: Phó giám đốc, Phụ trách khối kinh doanh FPC Hà Nội
- Ông Tạ Xuân Thủy: Phó giám đốc, Phụ trách khối kinh doanh FPC HCM
- Ông Đặng Văn Phước: Phó giám đốc, Phụ trách khối Hành Chính FPC HCM

Khối kinh doanh: Bao gồm phòng kinh doanh dự án, phòng kinh doanh phân phối và phòng kinh doanh linh kiện, có nhiệm vụ tìm kiếm khách hàng và thực hiện phân phối sản phẩm.

Khối Hành chính: Bao gồm phòng marketing, phòng bảo hành, phòng kế hoạch kinh doanh, phòng kế toán, phòng Tổng hợp, có nhiệm vụ hỗ trợ quá trình trước và sau khi phân phối sản phẩm, thực hiện các dịch vụ hậu mãi, quản lý văn phòng....

Khối sản xuất: Chỉ có tại chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh do đây là địa điểm đặt nhà máy sản xuất và lắp ráp duy nhất của công ty, cung ứng toàn bộ thành phẩm máy tính mang thương hiệu Elead cho toàn hệ thống phân phối của FPT Elead.

Biểu đồ 1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của FPC



4. Tình hình lao động

Tổng số lao động có tên trong danh sách lao động thường xuyên tại thời điểm quyết định cổ phần hoá là: 133 người, trong đó lao động có trình độ đại học, cao đẳng chiếm gần 61%. Cơ cấu nhân sự được tổng hợp như sau:

4.1. Phân loại theo trình độ

- Lao động có trình độ đại học, cao đẳng 81 người
- Lao động có trình độ sơ cấp, trung cấp 35 người

- Lao động có trình độ CNKT 0 người
- Lao động phổ thông 17 người

4.2. *Phân loại theo tính chất hợp đồng:*

- Lao động thuộc diện không ký hợp đồng 0 người
- Lao động không xác định thời hạn 48 người
- Lao động có thời hạn từ 12 – 36 tháng 78 người
- Lao động có thời hạn dưới 12 tháng 07 người

4.3. *Phân loại theo giới tính:*

- Lao động Nam: 102 người
- Lao động Nữ: 31 người

5. Tình hình tài sản của FPC

5.1. *Tổng tài sản của FPC tại thời điểm Cổ phần hóa*

Tài sản của FPC chủ yếu là tài sản ngắn hạn (chiếm 97-98% tổng tài sản của công ty). Mức độ biến động tổng tài sản qua các năm là khá lớn, phụ thuộc vào tình hình kinh doanh và chính sách bán hàng của FPC.

Bảng 1: Tổng tài sản của FPC từ 2006 đến 31/10/2008

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	31/10/2008
Tổng tài sản	64.763.223.474	95.143.734.063	60.002.169.578
Tài sản ngắn hạn và đầu tư ngắn hạn	63.076.383.338	93.262.716.510	58.837.530.534
Tài sản cố định và đầu tư dài hạn	1.686.840.136	1.881.017.553	1.164.639.044

Nguồn: BCKT 2006, 2007, 10 tháng 2008

5.2. *Tài sản ngắn hạn*

Do là trung tâm hạch toán phụ thuộc Công ty FDC, nên tiền mặt sẽ được chuyển về công ty vào cuối ngày làm việc, mà không thực hiện quản lý tại Trung tâm.

Bảng 2: Tình hình tài sản ngắn hạn và đầu tư ngắn hạn

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	31/10/2008
Tài sản ngắn hạn và đầu tư ngắn hạn	63.076.383.338	93.262.716.510	58.837.530.534
Tiền			
Đầu tư tài chính ngắn hạn			

Các khoản phải thu	35.628.766.558	48.419.108.088	33.752.029.628
Hàng tồn kho	27.296.483.293	44.615.975.975	24.841.409.732
Tài sản ngắn hạn khác	151.133.487	227.632.447	244.091.174

Nguồn: BCKT 2006, 2007, 10 tháng 2008

5.3. Tài sản cố định và đầu tư dài hạn

Bảng 3: Tình hình tài sản cố định và đầu tư dài hạn

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	31/10/2008
I. TSCĐ đang dùng	1.247.104.474	1.138.266.743	931.061.091
1. TSCĐ hữu hình	1.148.401.178	1.072.464.545	627.067.252
- Nguyên giá	3.405.609.065	4.022.382.139	4.075.963.618
- Giá trị hao mòn lũy kế	(2.257.207.887)	(2.949.917.594)	(3.448.896.366)
2. TSCĐ vô hình	98.703.296	65.802.198	303.994.649
- Nguyên giá	195.582.240	195.582.240	353.998.320
- Giá trị hao mòn lũy kế	(96.878.944)	(129.780.042)	(50.003.671)
II. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn			
III. Chi phí XDCB dở dang			
IV. Chi phí trả trước dài hạn	439.735.662	742.750.810	233.577.143
V. TSCĐ không cần dùng			
VI. TSCĐ chờ thanh lý			
Tổng cộng	1.686.840.136	1.881.017.553	1.164.639.044

Nguồn: BCKT 2006, 2007, 10 tháng 2008

6. Tình hình sử dụng đất đai nhà xưởng

Bảng 1: Tình hình sử dụng đất đai nhà xưởng tại thời điểm 31/10/2008

STT	Địa chỉ	Hình thức sử dụng	Diện tích sử dụng	Mục đích sử dụng
1	Nhà xưởng khu công nghiệp Tân Bình	Đất thuê trả tiền hàng năm	2.340 m ²	Sản xuất lắp ráp
2	79B Trần Quốc Toản, Hà Nội	Thuê cửa hàng (4 tầng x 51.5m ²)	206 m ²	Trung tâm bảo hành miền Bắc
3	129 Nguyễn Đình Chiểu, Q.3, TP. HCM	Thuê cửa hàng (3 tầng)	200 m ²	Trung tâm bảo hành miền Nam
4	Tầng 3, 63 Võ Văn Tần, Q.3, TP. HCM	Thuê văn phòng (Thuê chung với FDC)	140 m ²	Văn phòng miền Nam
5	Tầng 3 - Tòa nhà Viglacera Số 1 Đường Láng Hòa Lạc, Hà Nội	Thuê văn phòng (Thuê chung với FDC)	120 m ²	Văn Phòng

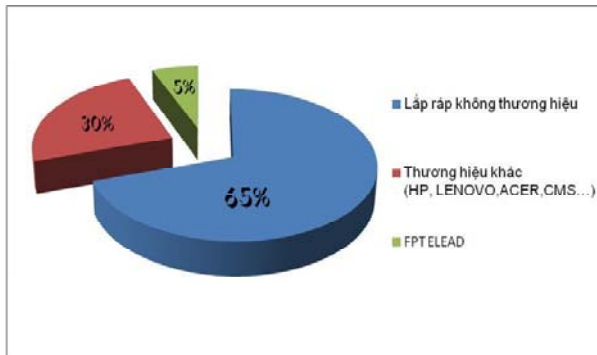
7. Giá trị thực tế của doanh nghiệp cổ phần hóa và giá trị thực tế vốn góp của FDC

Theo hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa đã được Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần FPT phê duyệt, kết quả xác định giá trị FPC để cổ phần hóa tại thời điểm 31/10/2008 là **64.255.209.088 đồng** (Sáu mươi tư tỷ hai trăm năm mươi năm triệu hai trăm lẻ chín ngàn không trăm tám mươi tám đồng).

Trong đó, giá trị phần vốn chủ sở hữu (phần vốn đầu tư của FDC tại FPC) tại thời điểm CPH là: **37.863.039.510 đồng** (Ba mươi bảy tỷ tám trăm sáu mươi ba ngàn không trăm ba mươi chín ngàn năm trăm mười đồng).

II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRƯỚC KHI CỔ PHẦN HÓA

1. Ngành sản xuất và lắp ráp máy tính năm 2008



Ngành sản xuất và lắp ráp máy tính là một ngành công nghiệp mới mẻ và thực sự đang phát triển tại Việt Nam trong những năm gần đây. Vào những năm 1990, những thương hiệu máy tính nước ngoài từ Mỹ và châu Âu gần như chiếm vị trí độc tôn, nhưng hiện nay, thị trường máy tính đã có sự xâm nhập của các sản phẩm rẻ hơn từ Đài Loan và Singapore,

do đó đây là một trong những ngành có sự cạnh tranh hết sức gay gắt.

Quy mô tiêu thụ thị trường nội địa trong năm 2007 khoảng 1,2 triệu máy với giá trị ước tính 360 triệu USD. Ước tính số lượng máy tiêu thụ nội địa gia tăng với tốc độ bình quân khoảng 20% đến 25% trong 5 năm tới. Tuy nhiên đơn giá có xu hướng giảm mạnh (bình quân hàng năm giảm từ 20% đến 30% trong 5 năm gần đây). Vì thế quy mô thị trường nội địa về giá trị sẽ tăng với tốc độ rất thấp. Lắp ráp không thương hiệu vẫn chiếm ưu thế đối với người tiêu dùng Việt Nam do ưu thế giá rẻ.

Thị trường đang ở giai đoạn bão hòa, cung cầu cân bằng, các nhà lắp ráp và sản xuất đang tranh giành thị trường của nhau, dẫn đến cuộc chiến về giá, dịch vụ bảo hành, xây dựng kênh phân phối sẽ diễn ra khốc liệt. Các yếu tố cơ bản để chiếm lĩnh thị trường trong lĩnh vực lắp ráp máy tính cá nhân: thứ nhất là yếu tố kỹ thuật và chất lượng; thứ hai là giá cả; tiếp đến là chính sách bán hàng, bảo hành, khuyến mại và hệ thống kênh phân phối; cuối cùng là thương hiệu.

Tỷ suất EBIT/Doanh thu trong lĩnh vực lắp ráp máy tính đạt trung bình khoảng 2% và COGS chiếm trên 90%. Đây là lĩnh vực cần nhiều vốn lưu động mà hiệu quả thấp, dẫn đến rủi ro cao do phải dùng đòn bẩy tài chính khá lớn thì ROE mới hiệu quả.

Hiện nay thị phần của máy tính mang thương hiệu Việt Nam FPT Elead chỉ chiếm khoảng 5% và ngày càng bị cạnh tranh khốc liệt bởi các hãng nước ngoài, các thương hiệu trong nước và phân khúc của dòng máy tính lắp ráp không thương hiệu.

2. Tình hình sản xuất kinh doanh

Kinh doanh máy tính lắp ráp thương hiệu Elead: Đây là hoạt động kinh doanh đem lại doanh thu và lợi nhuận lớn nhất cho FPC trong năm 2006, 2007 (51%). Sang năm 2008, lĩnh vực kinh doanh này đã bị chững lại và chiếm 46% tổng doanh thu tính đến hết tháng 10. Trong đó PC vẫn là sản phẩm chủ đạo; doanh số bán, lợi nhuận từ Notebook chiếm tỷ trọng nhỏ và đang dần tốt lên.



Sản phẩm desktop thương hiệu Elead

Kinh doanh linh kiện: Là mảng kinh doanh ngày càng chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu doanh thu của FPC. Lĩnh vực kinh doanh này yêu cầu vốn cao nhưng tỷ lệ lãi gộp thấp, năm 2007, mảng kinh doanh này lỗ khoảng 3,07%. Năm 2008, mảng kinh doanh này chiếm 56% tổng doanh thu và tỷ lệ lãi gộp khoảng 4.5% .

2.1. Cơ cấu doanh thu

Bảng 2: Cơ cấu doanh thu lợi nhuận qua các năm

Đơn vị : VND

Nhóm hàng	2007		Tính đến tháng 10/2008	
	Doanh thu	Tỷ trọng	Doanh thu	Tỷ trọng
PC	247.385.414.340	51,1%	178.167.823.251	40,2%
Notebook	629.356.240	0,1%	9.750.477.889	2,2%
Server	12.974.420.948	2,7%	7.534.460.187	1,7%
Linh kiện	223.179.405.109	46,1%	247.750.779.098	55,9%
Tổng doanh thu	484.120.184.619	100%	443.203.540.426	100%

Nguồn: FPC

2.2. Cơ cấu chi phí

FPC chủ yếu nhập linh kiện, lắp ráp thành phẩm hoặc linh kiện, nên chi phí giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng rất lớn trong doanh thu (92-94%). Việc thực hiện kiểm soát chi phí của Trung tâm đang dần có hiệu quả, từ việc lỗ trong năm 2006 do chi phí vượt doanh thu, đến năm 2007 đã bắt đầu có lãi.

Bảng 3: Cơ cấu chi phí qua các năm

Đơn vị: VNĐ

Loại chi phí	Năm 2006		Năm 2007		Đến 31/10/2008	
	Giá trị	%/DT	Giá trị	%/DT	Giá trị	%/DT
Giá vốn hàng bán	299.936.400.420	94,34%	449.231.345.744	92,15%	410.379.756.172	92,02%
Chi phí BH, QLDN	18.547.369.589	5,83%	21.553.006.025	4,42%	22.054.788.287	4,94%
Chi phí tài chính	1.648.657.632	0,52%	2.126.887.321	0,44%	4.447.347.409	1,00%
Tổng	320.132.427.641	100,69%	472.991.239.090	97,01%	436.881.891.868	97,96%

Nguồn: BCKT 2006, 2007, 10 tháng 2008

2.3. Kết quả hoạt động kinh doanh

Bảng 4: Kết quả hoạt động kinh doanh 2006 – 31/10/2008

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	Đến 31/10/2008
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	317,928,765,782	487,501,837,445	445,991,470,062
Các khoản giảm trừ doanh thu	4,374,099,572	3,381,652,826	2,787,929,636
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	313,554,666,210	484,120,184,619	443,203,540,426
Giá vốn hàng bán	299,936,400,420	449,231,345,744	410,379,756,172
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	13,618,265,790	34,888,838,875	32,823,784,254
Doanh thu hoạt động tài chính	103,329,983	81,152,835	170,183,678
Chi phí tài chính	1,648,657,632	2,126,887,321	4,447,347,409
- Trong đó : Chi phí lãi vay	1,629,266,519	1,934,836,633	3,901,695,236
Chi phí bán hàng	15,217,960,267	16,366,902,372	17,523,667,613
Chi phí quản lý doanh nghiệp	3,329,409,322	5,186,103,653	4,531,120,674
Lợi nhuận thuần từ HĐSXKD	(6,474,431,448)	11,290,098,364	6,491,832,236
Thu nhập khác	1,998,169,895	797,350,226	1,036,515,578

Chi phí khác	-	-	175,272,061
Lợi nhuận từ hoạt động khác	1,998,169,895	797,350,226	861,243,517
Tổng lợi nhuận thuần trước thuế	(4,476,261,553)	12,087,448,590	7,353,075,753
Thuế thu nhập doanh nghiệp	-	-	-
Lợi nhuận thuần sau thuế	(4,476,261,553)	12,087,448,590	7,353,075,753

Nguồn: BCKT 2006, 2007, 10 tháng 2008

3. Tình hình tài chính

3.1. Nguồn vốn

Bảng 5: Cơ cấu vốn qua các năm

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	10 tháng đầu 2008
Tổng nguồn vốn	64.763.223.474	95.143.734.063	60.002.169.578
<i>Vốn chủ sở hữu</i>			7.352.075.753
<i>Nợ phải trả</i>	64.763.223.474	95.143.734.063	52.650.093.825
- Nợ ngắn hạn	64.763.223.474	95.143.734.063	52.650.093.825
- Nợ dài hạn			

Nguồn: BCKT 2006, 2007, 10 tháng 2008

3.2. Các chỉ tiêu tài chính

Bảng 6: Một số chỉ tiêu tài chính

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	Đến 31/10/2008
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
Hệ số thanh toán hiện thời	0,97	0,98	1,12
Hệ số thanh toán nhanh	0,55	0,51	0,65
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
Vòng quay phải thu	8,80	11,52	10,79
Vòng quay hàng tồn kho	11,49	12,49	11,82
Vòng quay tổng tài sản	4,84	6,05	5,71
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
Lợi nhuận sau thuế/DTT (%)	-1,43%	2,5%	1,66%
Lợi nhuận sau thuế/ tổng TS (%)	-6,9%	12,7%	12,25%

4. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh

4.1. Thuận lợi

- FPC là Trung tâm trực thuộc Công ty TNHH Phân phối FDC, một đơn vị của Tập đoàn FPT. Thế mạnh về công nghệ và thương hiệu trong và ngoài nước của tập đoàn đã tạo điều kiện cho FPC hợp tác được các đối tác cung cấp và tiêu thụ trong và ngoài

nước. Theo phương án cổ phần hóa, thì 2 năm sau Cổ phần hóa, FPC vẫn được sử dụng thương hiệu FPT Elead trong hoạt động kinh doanh của mình.

- FPT Elead đã tạo dựng được thương hiệu máy tính Việt trên thị trường máy tính trong nước, từng cung cấp máy tính cho một số dự án lớn trong nước ưu tiên sử dụng máy tính Việt.
- Năng lực sản xuất cao: FPC hiện đang sở hữu một nhà máy hiện đại có công suất lớn (243.000máy/năm), tất cả các máy đều được lắp trên hệ thống dây chuyền bán tự động nhằm nâng cao năng suất lao động và ổn định chất lượng sản phẩm. Nhà máy đã được cấp chứng chỉ chất lượng ISO 9001:2000 và chứng chỉ môi trường ISO 14001.

4.2. *Khó khăn*

- Thị trường máy tính và các sản phẩm công nghệ đang đạt mức bão hòa tại Việt Nam, dẫn đến cạnh tranh gay gắt, do đó FPC đang phải đối mặt với nguy cơ bị giảm thị phần trong nước do sự lớn mạnh của các thương hiệu máy tính nội khác.
- Đặc thù của ngành lắp ráp máy tính là có lợi suất biên thấp, cộng với những biến động bất thường của tỷ giá trong năm 2008 cũng gây khó khăn cho FPC trong việc quản lý chi phí, ảnh hưởng không nhỏ tới kết quả kinh doanh cả năm do linh kiện của FPC chủ yếu nhập từ nước ngoài.

III. PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH SAU CỔ PHẦN HÓA (2008-2012)

1. Mục tiêu Cổ phần hóa

- Cơ cấu lại hoạt động kinh doanh không thuộc lĩnh vực kinh doanh chủ đạo của Công ty TNHH Phân phối FPT (FDC) là sản xuất và lắp ráp máy tính, theo đó FDC sẽ giảm tỷ lệ sở hữu cổ phần tại FPC, trao quyền tự chủ về kinh doanh và tài chính cho FPC;
- Nâng cao hiệu quả kinh doanh của FPC thông qua việc chủ động về kế hoạch và triển khai kinh doanh, quản lý doanh thu – chi phí, quản lý tài chính, thu hút nhân tài,
- Thông qua việc bán cổ phần cho người lao động, FPC sẽ nâng cao tính gắn kết giữa người lao động với doanh nghiệp, thu hút nhân tài, phát huy quyền làm chủ và sức sáng tạo, trách nhiệm đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp;
- Bán cổ phần cho các đối tác là các đại lý phân phối và nhà cung cấp chính sẽ đem lại cam kết chắc chắn về sự hợp tác toàn diện, lâu dài, có lợi giữa FPC và các đối tác, nhằm ổn định và phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh.

2. Thông tin công ty cổ phần

Tên công ty : CÔNG TY CỔ PHẦN ELeAD

- 16 -

Tên viết tắt : FPC
Điện thoại : 84-4-37301518
Website : www.elead.com.vn
Trụ sở : Tầng 3, Toà nhà Viglacera, số 1 Láng Hòa Lạc, Mỹ Trì, Từ Liêm, Hà Nội

3. Ngành nghề kinh doanh

- Lắp ráp và phân phối máy tính thương hiệu Elead
- Phân phối các sản phẩm công nghệ thông tin

4. Vốn điều lệ, cơ cấu cổ phần

Để đảm bảo nguồn vốn chủ động cho hoạt động sản xuất kinh doanh, căn cứ vào kết quả xác định giá trị doanh nghiệp, chính sách phát hành và nhu cầu của nhà đầu tư, căn cứ vào thực tế cơ cấu nguồn vốn (vốn chủ sở hữu và các quỹ, nợ vay) và hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong các năm 2006-2008 cũng như định hướng phát triển 5 năm tới, nhu cầu vốn điều lệ của Công ty cổ phần được xác định như sau:

Vốn điều lệ của công ty cổ phần là: 2.000.000 USD tương đương mức vốn điều lệ **33.610.000.000** (Ba mươi ba tỷ sáu trăm mười triệu đồng chẵn) (theo tỉ giá chuyển khoản ngày 31/10/2008 của Vietcombank).

Số lượng cổ phần: **3.361.000** cổ phần

Mệnh giá mỗi cổ phần: 10.000 đồng/cổ phần

Loại cổ phần: Cổ phần phổ thông

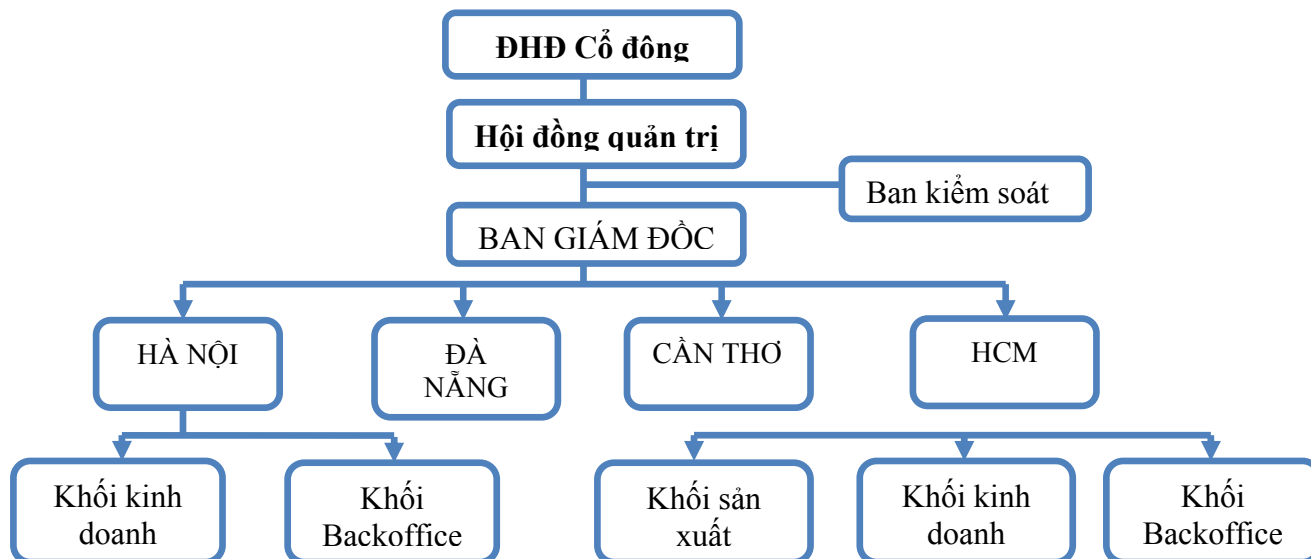
Hình thức cổ phiếu: Cổ phiếu của công ty là chứng chỉ phi vật chất, được theo dõi dưới dạng bút toán ghi sổ và được chấp nhận sở hữu cổ phần theo mẫu thống nhất do Bộ Tài chính ban hành theo thông tư số 86/2003/TT-BTC ngày 11/9/2003.

Bảng 7: Tỷ lệ cổ phần của các cổ đông

STT	Cơ cấu cổ đông	Số lượng cổ phần	Quy mô góp vốn	Tỷ lệ (%)
1	Cổ phần do FDC nắm giữ	672.200	6.722.000.000	20,0%
2	Cổ phần bán cho CBCNV FPC	840.250	8.402.500.000	25,0%
3	Cổ phần bán cho đối tác	1.176.350	11.763.500.000	35,0%
4	Cổ phần bán đấu giá công khai	672.200	6.722.000.000	20,0%
	Tổng Cộng	3.361.000	33.610.000.000	100%

5. Cơ cấu tổ chức công ty cổ phần

Biểu đồ 2: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty sau cổ phần hóa



6. Kế hoạch sử dụng tiền thu được từ cổ phần hóa

Giả định giá đấu thành công bình quân đúng bằng mức giá khởi điểm là 11.200 đồng/CP, số tiền thu được từ Cổ phần hóa dự kiến sẽ được chuyển về FDC là đơn vị thực hiện bán cổ phần giảm bớt phần sở hữu tại FPC. Cụ thể như sau:

Bảng 8: Kế hoạch tiền thu được từ Cổ phần hóa

Đơn vị: VND

STT	Chỉ tiêu	Giá trị
1	Giá trị thực tế phần vốn FDC tại thời điểm xác định GTDN (31/10/2008)	33.160.000.000
2	Chênh lệch tăng do bán đấu giá cổ phần	806.640.000
3	Chênh lệch tăng do bán cổ phần cho người lao động (với giá bằng 80% giá đấu thành công bình quân nhưng không thấp hơn mệnh giá, ước tính 10.000 đồng/cổ phần)	0
4	Chênh lệch tăng do bán cổ phần cho đối tác (với giá bằng 90% giá đấu thành công bình quân)	94.108.000
5	Giá trị cổ phần FDC (20% vốn điều lệ) để lại FPC	6.722.000.000
6	Chi phí cổ phần hóa dự kiến	370.000.000
7	Số tiền tạm tính từ bán cổ phần phải nộp về FDC (1+2+3+4-5-6)	26.968.748.000

7. Kế hoạch sản xuất kinh doanh

Tiếp tục tập trung vào mảng chính là lắp ráp máy tính thương hiệu Việt nam FPT Elead: Theo dự báo thị năm 2008 tổng lượng máy PC, Notebook toàn Việt Nam khoảng hơn 1 triệu chiếc, mục tiêu của FPC là nhanh chóng đạt số lượng lắp ráp 100.000 chiếc vào năm 2010 và tiến tới con số 15% thị phần vào 2012, duy trì tỉ trọng doanh thu khoảng 65%/tổng doanh thu của FPC. Chi tiết như sau:

- Tiếp tục duy trì vị trí số 1 về máy Desktop lắp ráp mang thương hiệu Việt Nam, dự tính năm 2008 số lượng máy lắp ráp thương hiệu Elead khoảng gần 60.000 chiếc, duy trì tốc độ phát triển 30% hàng năm.
- Tiếp tục duy trì vị trí số 1 về Server lắp ráp, năm 2008 khoảng 2.000 chiếc và duy trì tốc độ phát 30%/năm.
- Tham gia mạnh vào lắp ráp và bán Notebook: Đây là hướng cần đẩy mạnh từ năm 2009 và các năm tiếp theo, kế hoạch dự kiến 2009 bán được khoảng 15.000 chiếc và phát triển tốc độ khoảng 40% cho các năm tiếp theo.

Về lĩnh vực phân phối linh kiện hỗ trợ cho lắp ráp: Dự kiến doanh thu khoảng 30% trên tổng doanh thu toàn Elead, tốc độ phát triển 25% hàng năm.

Xây dựng hệ thống bảo hành online, điểm bảo hành Elead trên toàn quốc: Trước mắt chủ yếu hệ thống này phục vụ bảo hành cho các sản phẩm Elead, sau đó tiến tới làm các dịch vụ bảo hành cho các hãng khác, đối tác khác.

Phát triển các sản phẩm công nghệ khác mang thương hiệu Elead: điện thoại di động, đồ điện tử gia dụng.

Bảng 9 : Bảng cân đối kế toán dự kiến từ 2009 – 2012

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (000 VND)	2009	2010	2011	2012
Tiền mặt từ hoạt động	2.651.333	6.714.157	8.431.377	9.257.144
Các khoản phải thu	61.338.250	73.605.900	92.007.375	115.009.219
Hàng hoá tồn kho	55.204.425	66.245.310	82.806.638	103.508.297
Tài sản lưu động khác	252.075	252.075	252.075	252.075
Tổng tài sản lưu động	119.446.083	146.817.442	183.497.465	228.026.734
Tài sản dài hạn	3.351.829	2.225.311	1.110.272	3.350.569

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (000 VND)	2009	2010	2011	2012
Tổng tài sản	122.797.912	149.042.753	184.607.736	231.377.303
Nợ ngắn hạn	36.256.695	43.999.485	43.654.682	53.223.839
Các khoản phải trả	36.802.950	44.163.540	64.405.163	80.506.453
Tổng nợ ngắn hạn	73.059.645	88.163.025	108.059.845	133.730.292
Vốn đầu tư của chủ sở hữu	33.610.000	33.610.000	33.610.000	33.610.000
Lợi nhuận chưa phân phối	16.128.267	27.269.728	42.937.892	64.037.011
Nguồn vốn chủ sở hữu	49.738.267	60.879.728	76.547.892	97.647.011
Tổng nguồn vốn	122.797.912	149.042.753	184.607.736	231.377.303

Nguồn: Báo cáo xác định giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa FPC

Bảng 10: Bảng kế hoạch sản xuất kinh doanh dự kiến 2009 – 2012

Đơn vị: 1000đ

Chỉ tiêu	2009	2010	2011	2012
Doanh thu	613.382.500	736.059.000	920.073.750	1.150.092.188
Giá vốn hàng bán	564.311.900	674.966.103	843.707.629	1.054.634.536
Chi phí bán hàng và quản lý chung	30.092.714	34.882.895	41.583.275	49.623.790
Khấu hao TSCĐ HH	1.500.280	1.456.433	1.456.433	336.100
Thu nhập từ hoạt động kinh doanh	17.477.606	24.753.569	33.326.413	45.497.762
Chi phí lãi vay	(2.537.969)	(3.519.959)	(3.492.375)	4.524.026)
Thu nhập trước thuế	14.939.638	21.233.610	29.834.038	40.973.736
Thuế thu nhập	(3.734.909)	(5.308.403)	(7.458.510)	(10.047.376)
Lợi nhuận còn lại	11.204.728	15.925.208	22.375.529	30.926.360
Tỷ lệ chi trả cổ tức dự kiến	15%	15%	15%	15%

Nguồn: Báo cáo xác định giá trị doanh nghiệp để cổ phần hóa FPC

8. Các giải pháp thực hiện

8.1. Củng cố phát triển khách hàng

Thực hiện phân loại khách hàng, ban hành để xây dựng chính sách thống nhất cho khách hàng, có quy định chế độ ưu đãi đối với khách hàng có uy tín, gắn bó với Công ty và những khách hàng quan trọng. Duy trì, phát triển quan hệ với khách hàng lâu năm, kinh doanh những mặt hàng và loại dịch vụ truyền thống. Bên cạnh đó, chú trọng khai thác các thị trường mới ngoài tập đoàn, thu hút thêm nguồn khách hàng mới, nhất là nhóm khách hàng có thu nhập thấp và chiếm đa số như học sinh, sinh viên, doanh nghiệp nhỏ...

8.2. Chiến lược Marketing

Đội ngũ nhân viên kinh thương mại không ngừng tìm hiểu, nắm bắt nhu cầu và xu hướng thị trường để từ đó vạch ra chiến lược kinh doanh phù hợp cũng như liên tục thay đổi cơ cấu sản phẩm theo nhu cầu thị trường.

Chiến lược Marketing của FPC đặt trọng tâm vào các đối tượng khách hàng tiềm năng là đối tượng sinh viên và các doanh nghiệp vừa và nhỏ, nâng cao hình ảnh máy tính thương hiệu Việt, chiếm được lòng tin và sự lựa chọn của người tiêu dùng

8.3. Từng bước chủ động về vốn

Là một đơn vị kinh doanh và lắp ráp máy tính nên nhu cầu về vốn lưu động của công ty là rất lớn. Ngoài việc tranh thủ nguồn vốn vay từ CBCNV, sự hỗ trợ rất lớn từ phía ngân hàng, các tổ chức kinh tế trong và ngoài nước về hạn mức và lãi suất cho vay, nhưng công ty cũng luôn tìm cách để nâng cao sự chủ động về vốn, nhằm nhanh chóng chớp được các cơ hội kinh doanh.

Công ty luôn nỗ lực trong việc tính toán phân bổ nguồn vốn một cách hợp lý, phân đầu tăng vòng quay vốn, giảm tối đa công nợ, hàng tồn kho, giữ vững quan hệ, uy tín với các ngân hàng.

8.4. Đào tạo và phát triển nhân lực

Có kế hoạch đào tạo, tuyển dụng cán bộ, đặc biệt cán bộ trẻ, năng động, nhiệt tình có trình độ để từng bước kế thừa kinh nghiệm. Có chính sách đãi ngộ hợp lý với người lao động trên cơ sở chất lượng và hiệu quả nhằm khuyến khích người lao động có trình độ chuyên môn cao, kinh doanh tốt.

IV. MỘT SỐ NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro kinh tế

Kinh tế Việt Nam năm 2008 là năm khó khăn nhất trong những năm gần đây. Sự xáo động vĩ mô nổi lên trong suốt những tháng đầu năm 2008 cùng với gia tăng lạm phát và

thâm hụt thương mại đã gây nên những biến động lớn trong kinh tế - xã hội. Mặc dù những giải pháp nhằm ổn định tình hình của Chính phủ đã dần phát huy hiệu quả trong những tháng cuối năm, nhưng vẫn còn nhiều thách thức đối với các doanh nghiệp trong mọi thành phần kinh tế khi phải đối mặt với nguy cơ giảm phát và suy giảm kinh tế, sụt giảm nhu cầu tiêu dùng của cá nhân và doanh nghiệp cho các sản phẩm công nghệ cao.

Do công ty chủ yếu nhập khẩu linh kiện từ nước ngoài, nên những biến động mạnh về tỷ giá trong năm 2008 cũng gây tổn thất không nhỏ cho FPC, cả trong việc hoạch định kế hoạch sản xuất kinh doanh.

2. Rủi ro chính sách

Chuyển đổi từ mô hình một Trung tâm phụ thuộc sang Công ty Cổ phần hạch toán độc lập, FPC sẽ phải chịu sự điều chỉnh của luật Doanh nghiệp và các Luật các có liên quan như Luật Thuế, Luật chứng khoán, các chuẩn mực kế toán, kiểm toán mới. Bất kỳ một sự thay đổi nào đều tác động đến hoạt động kinh doanh của công ty, nếu không cập nhật và nắm bắt được những thay đổi về luật pháp, công ty sẽ gặp những rủi ro do không tuân thủ kịp thời những quy định mới.

Ngoài ra, lĩnh vực công nghệ thông tin là lĩnh vực mở cửa từ rất sớm, và vấn đề về bản quyền cũng hết sức được coi trọng, công ty luôn phải đảm bảo quy tắc về bản quyền trong việc phân phối, sản xuất và phát minh để tránh những vụ kiện tụng có liên quan đến vấn đề này.

3. Rủi ro cạnh tranh ngành

Ngành sản xuất, lắp ráp và phân phối máy tính đang chạm ngưỡng bão hòa giữa sản xuất và nhu cầu. Số lượng doanh nghiệp hoạt động trong cùng ngành nghề ngày càng gia tăng, do đó mức độ cạnh tranh ngày càng mạnh. Trong khi phân khúc của máy tính lắp ráp thương hiệu Việt là rất nhỏ do bị chiếm lĩnh bởi các hãng lắp ráp không thương hiệu giá rẻ và các hãng máy tính lớn nước ngoài. Nếu không tỉnh táo, nâng cao chất lượng sản phẩm, liên tục tạo ra các sản phẩm mới, tính năng hiện đại, kịp thời nắm bắt thời cơ, doanh nghiệp sẽ dễ bị đánh mất thị trường của mình.

4. Rủi ro của đợt chào bán

Đợt chào bán của công ty diễn ra đúng vào thời điểm Thị trường chứng khoán đang có nhiều biến động, số lượng công ty có nhu cầu phát hành – huy động vốn lớn, trong bối cảnh các cuộc IPO gần đây của các Doanh nghiệp không được thành công như mong đợi. Nếu thị trường sụt giảm kéo dài, sẽ là một rủi ro lớn đối với đợt chào bán lần đầu của Công ty.

5. Rủi ro khác

Hoạt động kinh doanh của Công ty có thể chịu ảnh hưởng bởi những rủi ro khác như rủi ro do biến động giá cả nguyên vật liệu, linh kiện, sự ảnh hưởng những biến động chính trị, kinh tế, xã hội trên thế giới...làm cho thị trường bị giảm sút và các thị trường tiềm năng mất ổn định. Những rủi ro này có thể sẽ tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động kinh doanh của công ty.



KẾT LUẬN

Bản công bố thông tin được cung cấp cho Nhà đầu tư nhằm mục đích giúp Nhà đầu tư có thể đánh giá về tài sản, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của Trung tâm máy tính FPT Elead trực thuộc Công ty TNHH Phân phối FPT.

Bản công bố thông tin được lập trên cơ sở các thông tin và số liệu do Trung tâm máy tính FPT Elead cung cấp theo quy định đảm bảo tính công khai, minh bạch và bảo vệ quyền lợi hợp pháp của Nhà đầu tư.

Chúng tôi kính mong các Nhà đầu tư tham khảo Bản công bố thông tin này trước khi ra quyết định tham gia đầu tư mua cổ phần Trung tâm máy tính FPT Elead.

Xin trân trọng cảm ơn!

Hà Nội, ngày 10 tháng 2 năm 2008

ĐẠI DIỆN BAN CHỈ ĐẠO CỔ PHẦN HÓA TRUNG TÂM MÁY TÍNH FPT ELEAD Trưởng ban chỉ đạo cổ phần hóa  Hoàng Nam Tiến	ĐẠI DIỆN ĐƠN VỊ CỔ PHẦN HÓA TRUNG TÂM MÁY TÍNH FPT ELEAD Giám đốc  Nguyễn Văn Lộc
ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN CTCP CHỨNG KHOÁN FPT Tổng giám đốc  Nguyễn Diệp Tùng	