

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI NGOẠI THƯƠNG (VINA FREIGHT)

Năm báo cáo: 2009

I. Lịch sử hoạt động của Công ty

1. Những sự kiện quan trọng:

Năm 2001:

- Ngày 10/9: Bộ trưởng Bộ Thương mại ban hành Quyết định số 0964/2001/QĐ/BTM phê duyệt Phương án cổ phần hóa một bộ phận DNNN Vinatrans, chuyển Xí nghiệp Dịch vụ kho vận thành Công ty cổ phần vận tải ngoại thương, tên giao dịch: VINA FREIGHT; vốn điều lệ 18 tỷ VND (nhà nước giữ 10%); chuyên kinh doanh các dịch vụ giao nhận vận tải nội địa và quốc tế, kho bãi, văn phòng, XNK

- Ngày 28/12: Đại hội đồng cổ đông thành lập công ty hợp thông qua điều lệ, cơ cấu tổ chức bộ máy, bầu HĐQT và BKS... Cơ cấu tổ chức bộ máy công ty ban đầu bao gồm:

- + Ban Giám đốc .
- + Phòng Giao nhận Hàng không
- + Phòng Giao nhận Đường Biển
- + Phòng Đại lý Hãng Tàu Lykes Lines
- + Kho 18 Tân Thuận Đông
- + Kho 196 Tôn Thất Thuyết
- + Phòng Kế toán - hành chính .

Năm 2002:

Ngày 14/1: Công ty chính thức hoạt động theo tư cách pháp nhân đã đăng ký với Sở kế hoạch và Đầu tư TP HCM.

Tháng 7: VINA FREIGHT gia nhập Hiệp hội Giao nhận Kho vận Việt nam VIFFAS.

Năm 2003:

- Tháng 4: Văn phòng công ty tại Khu công nghiệp Việt nam - Singapore (Bình dương) chính thức hoạt động.

-Tháng 6: góp vốn trở thành 1 trong 3 bên phía Việt nam trong công ty liên doanh vận tải Việt - Nhật (Konoike Vina).

- Tháng 8: Thành lập Chi nhánh Công ty Cổ phần vận tải ngoại thương tại Thành phố Hà nội hoạt động tại số 2 Bích Câu, quận Đống Đa.

- Tháng 9: - thành lập phòng Đại lý Hãng tàu UASC hoạt động tại số 12 Nguyễn Huệ Q.1, sau chuyển về văn phòng 5 Nguyễn Tất Thành, Q.4.

- Văn phòng công ty tại Khu chế xuất Tân thuận chính thức hoạt động

- Tháng 10: Thành lập Chi nhánh Công ty Cổ phần vận tải ngoại thương tại Hải phòng, hoạt động tại số 115 Trần Hưng Đạo, quận Hải An, TP Hải phòng.
- Tháng 11: Văn phòng công ty tại Khu công nghiệp Amata (Đông nai) chính thức hoạt động.

Năm 2004:

- Tháng 6: góp vốn thành lập công ty TNHH Vector Quốc tế chuyên về dịch vụ Tổng Đại lý cho các hãng Hàng không, lần lượt được chỉ định là Tổng đại lý hàng hoá của Malaysia Airlines, China Southern Airlines, K-miles, Uzbekistan Airways, Egypt Air, Scandinavian Air Services và nhiều hãng hàng không khác.
- Tháng 8: thành lập các phòng Sales Hàng không, phòng Giao nhận Xuất Hàng không, phòng Logistics trên cơ sở phòng Giao nhận Hàng không.
- Tháng 12:
 - góp vốn thành lập Công ty TNHH 3 thành viên vận tải ô tô V-Truck.
 - góp vốn thành lập Công ty TNHH 2 thành viên VAX Global.

Năm 2005:

- Tháng 5: góp vốn thành lập Công ty Liên doanh TNHH Kintetsu Vietnam
- Tháng 8: công ty tăng vốn điều lệ lên 27 tỷ VND.
- Tháng 9: góp vốn thành lập Công ty TNHH Viễn Đông (Far East) chuyên về dịch vụ giao nhận, dịch vụ hàng không. Công ty Viễn Đông được chỉ định là Tổng Đại lý Hàng hoá của hãng Hàng không Cargo Italia.
- Ngày 4/10: Bộ Giao thông vận tải cấp phép kinh doanh vận tải đa phương thức cho VINAFREIGHT.

Năm 2006:

- Tháng 4: triển khai dịch vụ chuyển phát nhanh nội địa và quốc tế - Vinaquick.
- Tháng 5: góp vốn thành lập Công ty Liên doanh TNHH Jardine Shipping Services Vietnam.
- Tháng 5: thành lập phòng phát chuyển nhanh Vinaquick

Năm 2007:

- Tháng 4: Đại hội đồng cổ đông thường niên lần thứ 6 quyết định tăng vốn điều lệ từ 27 tỷ VND lên 56 tỷ VND. Ngày 06/7/2007, Phòng Đăng ký kinh doanh TP.HCM cấp chứng nhận đăng ký tăng vốn lên 56 tỷ đồng .
- Tháng 7: chính thức đăng ký công ty đại chúng với Ủy ban chứng khoán nhà nước.

Năm 2008:

- Thực hiện trọn gói việc vận chuyển máy móc thiết bị, nguyên vật liệu sản xuất cho 1 số khách hàng lớn từ nước ngoài về Vietnam để sản xuất và tái xuất đi các nước.
- Công ty Vector chính thức đảm nhận khai thác chuyến bay feeder hàng hóa SGN-BKK, tần suất 5 chuyến/tuần; ngoài ra công ty còn thực hiện thuê máy bay vận tải cỡ lớn để vận chuyển 1 máy bay trực thăng đi nước ngoài sửa chữa, trở thành công ty GSA đầu tiên của Việt nam thực hiện các nghiệp vụ này.

Năm 2009:

- Mở văn phòng tại Bình dương để thực hiện các dịch vụ trọn gói cho các khách hàng lớn thuộc các khu công nghiệp ở Bình dương.
- Khảo sát thực tế thị trường Campuchia, chuẩn bị cho hướng phát triển vững chắc trong năm 2010 và các năm tiếp theo.
- Công ty Vector được chỉ định làm Tổng đại lý cho các hãng hàng không South African Airlines, Hongkong Air và Tiger Airways.

2- Ngành nghề kinh doanh:

- Các dịch vụ về vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu.
- Đại lý tàu biển, đại lý quản lý container cho các hãng tàu; cung ứng tàu biển. Đại lý giao nhận cho các Hãng giao nhận vận tải nước ngoài.
- Kinh doanh các dịch vụ về kho gom hàng lẻ xuất nhập khẩu (CFS). Kinh doanh kho bảo quản hàng hóa xuất nhập khẩu.
- Kinh doanh vận tải công cộng.
- Kinh doanh xuất nhập khẩu trực tiếp và nhận ủy thác xuất nhập khẩu.
- Kinh doanh cho thuê văn phòng làm việc, kho bãi theo qui định của pháp luật.
- Dịch vụ các thủ tục hải quan và các dịch vụ có liên quan đến giao nhận vận chuyển hàng hóa xuất nhập khẩu: tái chế, bao bì, mua bảo hiểm, kiểm kiện...
- Các dịch vụ thương mại.
- Kinh doanh vận tải đa phương thức.

3- Định hướng phát triển:

a- Các mục tiêu chính trong năm 2010 :

- Ngoài việc tiếp tục duy trì ổn định các dịch vụ hàng không và đường biển, định hướng dịch vụ logistics trọn gói là hướng phát triển lâu dài và có sự đầu tư tập trung về nguồn nhân lực và cơ sở vật chất.
- Tập trung vào dịch vụ logistics nội địa do nhu cầu cao của các khách hàng trong việc lưu chuyển và tiêu thụ hàng hóa, cung cấp trang thiết bị cho các công trình đầu tư.

- Mở rộng kinh doanh sang các thị trường lân cận: Campuchia, Lào thông qua việc khảo sát thực tế, tìm hiểu tiềm năng, tập quán trong hoạt động giao nhận sở tại, chuẩn bị cho sự phát triển vững chắc tại các thị trường này.

b- Các chương trình / kế hoạch đầu tư - phát triển trong năm 2010 và trung hạn:

- Đầu tư mua phương tiện vận tải để đáp ứng yêu cầu cung cấp các dịch vụ trọn gói cho các khách hàng lớn.
- Xúc tiến lập các dự án đầu tư chuyển đổi công năng tại các khu vực kho của công ty. Liên doanh, liên kết với các đối tác khai thác dịch vụ giao nhận vận tải, cho thuê cao ốc văn phòng, ...

II. Báo cáo của Hội đồng quản trị:

1. Năm 2009, HĐQT Công ty đã thực hiện tốt việc quản trị công ty, định hướng kinh doanh và hoàn thành tốt kế hoạch kinh doanh do Đại hội đồng cổ đông thường niên giao. Qua 04 kỳ họp trực tiếp và trao đổi bằng văn bản, HĐQT đã triển khai các nhiệm vụ được giao và đạt được những kết quả cụ thể sau :

- Triển khai giao kế hoạch kinh doanh cho công ty trên cơ sở Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông;
- Chỉ đạo công ty qua những định hướng, chủ trương phù hợp để vượt qua khó khăn của suy thoái kinh tế, giảm thiểu những tác động tiêu cực, hoàn thành vượt mức kế hoạch kinh doanh năm 2009 ĐHĐCĐ đã giao.
- Thông qua các vấn đề về nghiên cứu thị trường, nâng cao chất lượng dịch vụ, Cùng với Ban Tổng giám đốc công ty họp bàn và quyết định các chính sách trong kinh doanh, đầu tư.
- Nghiên cứu phát triển các dịch vụ mới, lựa chọn đối tác trong dự án 196 Tôn Thất Thuyết, Q4. Nghiên cứu khả năng đầu tư trong việc chuyển đổi công năng các kho 131 Bến Vân Đồn, kho Nguyễn Văn Quỳ.

2. Các hoạt động đầu tư:

- Đầu tư với tỉ lệ vốn góp 39% thành lập công ty liên doanh làm dịch vụ chuyển phát nhanh.
- Đầu tư mua 2 đầu kéo container phục vụ nhu cầu kinh doanh.
- Ký hợp đồng với đối tác về thuê và cho thuê văn phòng từ tháng 12/2009.
- Thành lập liên doanh Cargo Flight với đối tác Thái lan từ tháng 1/2009.

III. Báo cáo của Ban giám đốc

1. Báo cáo tình hình tài chính

a- Khả năng sinh lời:

- Tỷ suất lợi nhuận trước thuế / tổng tài sản: 13,06 %
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế / nguồn vốn chủ sở hữu: 16,62 %

b- Tình hình tài chính trong năm không có biến động gì lớn

c- Giá trị sổ sách tại thời điểm của năm báo cáo theo biên bản kiểm toán đính kèm

d- Cổ phiếu:

- Tổng số cổ phần đang l- u hành: 5.584.500 (mệnh giá 10.000 đ)
- Cổ phiếu phổ thông: 5.249.500
- Cổ phiếu hạn chế chuyển nhượng: 335.000

e- Cổ tức: 12%

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

1- Kết quả kinh doanh

Đơn vị tính: triệu
đồng

Chỉ tiêu	KH 2009	TH 2009	TH 2008	%/08	%/KH
1- Tổng Doanh thu	180,000	111,037	177,321	63%	62%
Tr.đó: - KD trực tiếp	172,500	103,337	172,244	60%	60%
- Đầu tư vốn	7,500	7,700	5,077	152%	103%
2- Thặng dư vốn					
3- Lãi trước thuế	11,000	13,167	8,285	159%	120%
Tr.đó: - KD trực tiếp	3,500	5,467	3,208	170%	156%
- Đầu tư vốn	7,500	7,700	5,077	152%	103%
4- Lãi sau thuế		12,471	7,923	157%	
Tr.đó: - KD trực tiếp		4,771	2,846	168%	
- Đầu tư vốn		7,700	5,077	152%	
5- Lao động b/q	140	129	140	92%	92%

Tình hình kinh doanh năm 2009 có một số điểm đáng chú ý:

- Phát triển mạnh các mạng lưới Đại lý nước ngoài và tận dụng nguồn hàng hai chiều trên cơ sở đôi bên cùng có lợi. Đây là kết quả của hoạt động quảng bá hình ảnh và dịch vụ của công ty cũng như sự chủ động trong dịch vụ bán hàng xuất và nhập, dịch vụ hậu cần. Quan hệ với các đại lý hiện có được chăm lo củng cố.
- Cơ cấu lại nhân sự các phòng nghiệp vụ phù hợp với công việc, thực hiện các biện pháp tiết kiệm, quản lý chặt chẽ chi phí, ... để đạt hiệu quả kinh doanh cao nhất. Có chính sách khen thưởng thỏa đáng với nhân viên bán hàng nên bước đầu thu hút được một số nhân viên sales khá.
- Do sự sụt giảm sản lượng xuất nhập khẩu và chính sách chặt chẽ đối với khách hàng, doanh thu hàng xuất hàng không năm nay giảm khoảng 30% so với năm 2008. Tuy nhiên, doanh thu và hiệu quả từ các hoạt động hậu cần và dịch vụ gia tăng của các phòng nghiệp vụ không chỉ bù đắp được phần giảm mà còn tăng 14 % so với năm 2008. Đối với các Đại lý truyền thống, công ty tính toán hợp lý việc phân bổ nguồn hàng của mình, vừa duy trì quan hệ đối tác vừa thể hiện năng lực

và uy tín của công ty. Các dịch vụ logistics trọn gói được chào bán rộng rãi đến khách hàng và đại lý nước ngoài.

- Doanh thu và chênh lệch của các phòng nghiệp vụ chính trong công ty như phòng xuất, logistics và đường biển tăng trưởng ổn định trong năm vừa qua. Phòng xuất hàng không chênh lệch tăng 28% so với năm 2008, vượt 14% kế hoạch 2008. Phòng logistics vượt 11% chênh lệch so với kế hoạch, phòng đường biển tăng chênh lệch 41 % so với 2008, vượt 11% kế hoạch. Chi nhánh Hà nội hoạt động kinh doanh ổn định. Khối kho kinh doanh đạt hiệu quả cao, hệ số sử dụng kho bình quân 80%.
- Văn phòng tại Bình Dương hoạt động hiệu quả, không những duy trì được những hợp đồng hiện có với 1 số khách hàng lớn tại các khu công nghiệp Bình Dương, Đồng Nai, mà còn tìm thêm được nhiều khách hàng mới.
- Đẩy mạnh việc tìm hiểu thị trường Campuchia, chào bán các dịch vụ: vận chuyển hàng từ Việt nam sang Campuchia, Lào bằng đường bộ, dịch vụ vận chuyển hàng xuất từ Campuchia đi nước ngoài và ngược lại, quá cảnh tại tp Hồ Chí Minh. Qua 1 năm nghiên cứu, thị trường Campuchia cho thấy có nhiều tiềm năng để phát triển. Ngoài ra, lực lượng bán hàng đã mở rộng nguồn khách hàng đến 1 số tỉnh miền Trung và phía Nam.
- Công ty TNHH Vector duy trì hiệu quả kinh doanh ổn định. Mặc dù thị trường hàng hóa ảm đạm nhưng công ty Vector vẫn đảm bảo được lợi nhuận tương đương với năm 2008. Trong bối cảnh khó khăn chung của các Hãng hàng không, hiệu quả như trên là 1 nỗ lực rất lớn của công ty. Dịch vụ GSA cho các Hãng Malaysia Airlines, China Southern, K-miles tuy có khó khăn trong 6 tháng đầu năm nhưng phục hồi và tăng trưởng mạnh trong 6 tháng cuối năm. Trong năm 2009, công ty Vector được chỉ định là tổng đại lý hàng hóa của hãng hàng không Garuda và Hong Kong Air.

Kết quả thực hiện các chương trình đầu tư trong năm 2009:

Vinafreight:

- Đã trang bị thêm 2 xe đầu kéo container cho công ty để đảm bảo hoạt động kinh doanh.
- Đã đầu tư với tỉ lệ vốn góp 39% thành lập công ty liên doanh làm dịch vụ chuyển phát nhanh hoạt động từ tháng 4 năm 2009.
- Sửa chữa và nâng cấp kho 18, kho 196 đảm bảo an toàn lưu kho hàng hóa.
- Cùng đối tác tiếp tục triển khai các thủ tục đầu tư dự án kho 196.

Vector:

- Ký hợp đồng với đối tác về thuê và cho thuê văn phòng từ tháng 12/2009.
- Góp vốn thành lập liên doanh Cargo Flight với đối tác Thái lan từ tháng 1/2009

4. Kế hoạch kinh doanh năm 2010:

Các chỉ tiêu chính:

+ Tổng doanh thu:	150.6 tỷ
▪ Từ kinh doanh trực tiếp:	144 tỷ
▪ Từ đầu tư dài hạn:	6,6 tỷ
+ Lãi trước thuế:	13,6 tỷ
▪ Từ kinh doanh trực tiếp:	6 tỷ
▪ Từ đầu tư dài hạn:	7,6 tỷ
+ Cổ tức:	1200đ/cp

1 số biện pháp thực hiện:

- Tập trung thực hiện các dịch vụ logistics nội địa, vận chuyển hàng quá cảnh theo yêu cầu của khách hàng trên cơ sở phương tiện hiện có và chọn thêm 1 số nhà thầu phụ có năng lực về vận tải, lưu kho, ...
- Tập trung mạnh vào các thị trường xuất nhập châu Á vốn có mức tăng ổn định, cước phí thấp và khai thác được thế mạnh của Vinafreight trong quan hệ với các airlines phù hợp thị trường này. Ngoài ra, chú ý khai thác thị trường mới nổi như Trung Đông, châu Phi.
- Đẩy mạnh sales hàng nhập đường biển và hàng không.
- Phát triển thêm các đại lý mới, đặc biệt là các đại lý ở các thị trường mới và tiềm năng. Tăng cường quan hệ với các đại lý hiện tại.
- Đào tạo nâng cao tay nghề. Chú trọng đến chất lượng dịch vụ và đảm bảo hiệu quả kinh doanh cao nhất, giảm thiểu những sai sót nghiệp vụ.
- Hợp lý hóa các chi phí để tăng hiệu quả kinh doanh, tiết kiệm các chi phí văn phòng, quản lý chặt chẽ các khoản chi phí làm hàng, chi phí thuê dịch vụ ngoài ...
- Duy trì nhân sự hợp lý, tinh gọn đối với nhân viên hiện trường và nhân viên nghiệp vụ trong văn phòng, thu hút nhân viên bán hàng chất lượng tốt bằng chính sách thu nhập và khen thưởng phù hợp.
- Dự kiến cùng 1 hãng tàu góp vốn đầu tư thành lập công ty liên doanh, vốn khoảng 1,8 tỷ.
- Cùng với đối tác hoàn tất các thủ tục đầu tư đối với dự án Kho 196.
- Xúc tiến lập dự án đầu tư vào kho Lý Hải.
- Liên kết với các đối tác trong nước thực hiện vận tải hàng hoá Bắc – Nam bằng đường Hàng không, vốn đầu tư ban đầu khoảng 3 tỷ.
- Thành lập trung tâm khai thác dịch vụ gom hàng hàng không và vận tải nội địa bằng đường bộ.
- Tham gia cùng hiệp hội VIFFAS thành lập trung tâm đào tạo theo tiêu chuẩn được IATA – FIATA công nhận: vốn khoảng 2-3 tỷ.
- Đề nghị bãi bỏ hạn chế chuyển nhượng cổ phần của công ty đối với các cổ đông là pháp nhân. Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2007 qui định các pháp nhân mua cổ phần hạn chế chuyển nhượng sẽ không được chuyển nhượng trong thời hạn 10 năm.
- Để tạo sự chủ động cho HDQT, BKS trong việc thực hiện nhiệm vụ có hiệu quả, trích lập quỹ HDQT và BKS. Quỹ này để trả thù lao cho các thành viên HDQT, BKS và người đại diện công ty tham gia HĐTV các công ty liên doanh với nước ngoài, chi cho hoạt động của HDQT và BKS, thưởng cho các tập

thể, cá nhân có nhiều đóng góp cho kinh doanh của công ty nhân danh HĐQT công ty.

IV. Báo cáo tài chính

Các báo cáo tài chính đã được kiểm toán theo qui định của pháp luật về kế toán (Bản tóm tắt kèm theo).

V. Bản giải trình báo cáo tài chính và báo cáo kiểm toán

1. Kiểm toán độc lập

- Đơn vị kiểm toán độc lập: Công ty Kiểm toán DTL
- Ý kiến kiểm toán độc lập :

Trích: "Theo ý kiến chúng tôi, báo cáo tài chính đính kèm đã phản ánh trung thực và hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Vận Tải Ngoại Thương vào ngày 31 tháng 12 năm 2009, cũng như kết quả kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc vào cùng ngày nêu trên phù hợp với Chuẩn mực và Chế độ kế toán Việt Nam."

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 12 tháng 03 năm 2010

**KT, TỔNG GIÁM ĐỐC
PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC**

KIỂM TOÁN VIÊN

Đã ký và đóng dấu

Đã ký

LỤC THỊ VÂN
Chứng chỉ KTV số 0172/KTV

NGUYỄN CHÁNH THÀNH
Chứng chỉ KTV số 0544/KTV

2. Kiểm toán nội bộ

- Ý kiến kiểm toán nội bộ
- Các nhận xét đặc biệt

VI. Các công ty có liên quan

- Tình hình đầu tư vào các công ty có liên quan

STT	Tên công ty	Tỷ lệ / VDL	Ghi chú
01	Cty LD Konoike Vina	9,15 %	
02	Cty LD Jardine Shipping Vietnam	51 %	
03	Cty LD Kintetsu Vietnam	30 %	
04	Cty TNHH Vector	90 %	
05	Cty TNHH Viễn Đông (Far East)	20 %	
06	Cty CP Vinalink	1,22 %	
07	Cty CP Vinatrans Hanoi	22 %	
08	Cty CP Vinatrans Danang	29 %	
09	Cty TNHH VA Express	40 %	
10	Cty TNHH V-Truck	9,81 %	
11	Cty LD Expo Vina	39 %	

- VII. Tổ chức và nhân sự

- Cơ cấu tổ chức của công ty:

- + Ban Tổng Giám đốc: Tổng Giám đốc và 3 Phó Tổng Giám đốc
- + 1 chi nhánh tại Hà nội
- + 1 chi nhánh tại Hải phòng
- + 3 phòng kinh doanh, 1 phòng quản lý phục vụ
- + 2 kho hàng

- Số lượng cán bộ, nhân viên: 129 người

- Thay đổi thành viên Ban Giám đốc: không có

VIII. Thông tin cổ đông/thành viên góp vốn và Quản trị công ty

1. Hội đồng quản trị/Hội đồng thành viên/Chủ tịch và Ban kiểm soát/Kiểm soát viên:

1. Thành viên HĐQT: 05 người.
 - a. Thành viên độc lập : 4 người
 - b. Thành viên kiêm nhiệm: 1 người, kiêm nhiệm Tổng giám đốc Công ty
2. Hoạt động của HĐQT: Các thành viên HĐQT hoạt động theo phương thức không tập trung và thông qua các vấn đề được công khai tại các kỳ họp hoặc bằng phương thức lấy ý kiến bằng văn bản. Cụ thể, năm 2009, HĐQT đã tổ chức 04 cuộc họp thường kỳ và nhiều lần lấy ý kiến bằng văn bản để kịp thời thông qua các vấn đề kinh doanh của Công ty. Hoạt động của HĐQT luôn tuân thủ các quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty, thực hiện đúng theo các Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông.
3. Hoạt động của Ban kiểm soát:
 - Kiểm soát việc tuân thủ các nghị quyết của ĐHCĐ, quy định của HĐQT. Kiểm tra báo cáo tài chính 2009.

4. Thù lao, các khoản lợi ích khác và chi phí cho thành viên HĐQT và thành viên BKS và BGD được Đại hội đồng cổ đông thông qua hàng năm và thực hiện thống nhất như sau:
- Chủ tịch HĐQT hưởng thù lao 6 tr.đ/quý.
 - Các thành viên HĐQT hưởng thù lao 5 tr.đ/quý.
 - Trưởng BKS: 2, 5 tr.đ/năm, thành viên BKS: 2 tr.đ/năm.

2. Các dữ liệu thống kê về cổ đông/thành viên góp vốn

2.1. Cổ đông/thành viên góp vốn trong nước

- Tổng số: 434 cổ đông sở hữu 99,72% cổ phần công ty
- + Cá nhân: 430 cổ đông sở hữu 83,05% cổ phần công ty
- + Tổ chức: 4 cổ đông sở hữu 16,67% cổ phần công ty

Thông tin về cổ đông lớn:

Tên cổ đông	Địa chỉ	Số CP sở hữu	Tỷ lệ
1. Công ty Vinatrans	406 Nguyễn Tất Thành Q4, TP.HCM	608 000	10,86%

2.2 Cổ đông/thành viên góp vốn nước ngoài: Không có.

TP.Hồ Chí Minh, ngày 31 tháng 3 năm 2010
Tổng Giám đốc công ty

Nguyễn Bích Lân

Mẫu CBTT-03

(Ban hành kèm theo Thông tư số 38/2007/TT-BTC ngày 18/4/2007 của Bộ trưởng Bộ Tài chính hướng dẫn về việc Công bố thông tin trên thị trường chứng khoán)

Công ty
VINA FREIGHT

BÁO CÁO TÀI CHÍNH TÓM TẮT
NĂM 2009

I.A. BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

(Áp dụng với các doanh nghiệp trong lĩnh vực sản xuất, chế biến, dịch vụ)

Stt	<i>Nội dung</i>	Số dư đầu kỳ	Số dư cuối kỳ
I	Tài sản ngắn hạn	51.033.218.200	51.976.162.785
1	Tiền và các khoản tương đương tiền	20.729.574.057	7.897.028.376
2	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	509.610.000	14.891.030.000
3	Các khoản phải thu ngắn hạn	24.291.551.869	23.936.893.563
4	Hàng tồn kho		
5	Tài sản ngắn hạn khác	5.502.482.274	5.251.210.846
II	Tài sản dài hạn	47.315.691.711	48.825.653.208
1	Các khoản phải thu dài hạn		
2	Tài sản cố định	2.499.325.706	4.023.264.142
	- Tài sản cố định hữu hình	2.499.325.706	4.008.511.643
	- Tài sản cố định vô hình		14.752.499
	- Tài sản cố định thuê tài chính		
	- Chi phí xây dựng cơ bản dở dang		
3	Bất động sản đầu tư		
4	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	44.774.165.327	44.731.026.385
5	Tài sản dài hạn khác		
III	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	98.348.909.911	100.801.815.993
IV	Nợ phải trả	30.702.819.298	25.768.787.849
1	Nợ ngắn hạn	23.186.619.298	25.670.352.089
2	Nợ dài hạn	7.516.200.000	98.435.760
V	Vốn chủ sở hữu	67.646.090.613	75.033.028.144
1	Vốn chủ sở hữu		
	- Vốn đầu tư của chủ sở hữu	56.000.000.000	56.000.000.000
	- Thặng dư vốn cổ phần	2.402.850.000	2.402.850.000
	- Vốn khác của chủ sở hữu		
	- Cổ phiếu quỹ	(155.000.000)	(155.000.000)
	- Chênh lệch đánh giá lại tài sản		
	- Chênh lệch tỷ giá hối đoái		
	- Quỹ dự phòng tài chính		395.000.000
	- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	5.960.495.353	12.912.890.884
	- Nguồn vốn đầu tư XDCB		
2	Nguồn kinh phí và quỹ khác	3.437.745.260	3.477.287.260
	- Quỹ khen thưởng phúc lợi	3.437.745.260	3.477.287.260
	- Nguồn kinh phí		
	- Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ		
VI	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	98.348.909.911	100.801.815.993

II.A. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

(Áp dụng với các doanh nghiệp sản xuất, chế biến, dịch vụ)

STT	Chỉ tiêu	Kỳ báo cáo	Luỹ kế
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	111.037.025.832	
2	Các khoản giảm trừ doanh thu		
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	111.037.025.832	
4	Giá vốn hàng bán	101.646.940.372	
5	LN gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	9.390.085.460	
6	Doanh thu hoạt động tài chính	15.813.946.887	
7	Chi phí tài chính	6.718.457.233	
8	Chi phí bán hàng		
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	5.348.151.953	
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	13.137.423.161	
11	Thu nhập khác	29.182.690	
12	Chi phí khác		
13	Lợi nhuận khác	29.182.690	
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	13.166.605.851	
15	Thuế thu nhập doanh nghiệp	695.832.540	
16	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	12.470.773.311	
17	Lãi cơ bản trên cổ phiếu		
18	Cổ tức trên mỗi cổ phiếu		

III. CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH CƠ BẢN

(Chỉ áp dụng đối với báo cáo năm)

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kỳ trước	Kỳ báo cáo
1	Cơ cấu tài sản			
	- Tài sản dài hạn/Tổng tài sản	%	48	48
	- Tài sản ngắn hạn/Tổng tài sản		52	52
2	Cơ cấu nguồn vốn			
	- Nợ phải trả/ Tổng nguồn vốn	%	31	25
	- Nguồn vốn chủ sở hữu/ Tổng nguồn vốn		69	74
3	Khả năng thanh toán			
	- Khả năng thanh toán nhanh	Lần	0.93	0.80
	- Khả năng thanh toán hiện hành		3.23	3.60
4	Tỷ suất lợi nhuận			
	- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	8	12
	- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần		4	11
	- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Nguồn vốn chủ sở hữu		12	16,6

TP.HCM, ngày 31 tháng 3 năm 2010

Tổng Giám đốc công ty

Nguyễn Bích Lân