

MẪU CBTT-02

(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)

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI NGOẠI THƯƠNG (VINAFREIGHT)

Năm báo cáo: 2008

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: VINAFREIGHT; 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: VINAFREIGHT 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 (Đồng 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

2/1/2007
CÔNG TY
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 chuyển 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.

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 2009 :

- Phần đầu kết quả kinh doanh chung tăng 10% so với năm 2008, tối thiểu giữ nguyên mức như năm 2008.
- 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 các doanh nghiệp sẽ chú trọng nhiều vào thị trường tiêu thụ trong nước.

- Thực hiện dịch vụ vận chuyển hàng hoá xuất khẩu từ Campuchia qua cảnh Việt nam xuất khẩu đi các nước bằng đường biển và hàng không.

b- Các chương trình / kế hoạch đầu tư - phát triển trong năm 2009 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, xây dựng kho bãi tại các khu công nghiệp Cái Mép, Bình Dương và Đồng Nai.

II. Báo cáo của Hội đồng quản trị:

1. Năm 2008, 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, định hướng và chỉ đạo công ty hoàn thành vượt mức kế hoạch kinh doanh năm 2008 ĐHCĐ đã giao.
- Thông qua các vấn đề về nghiên cứu thị trường, nâng cao chất lượng dịch vụ, Định hướng 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.
- Bổ nhiệm 3 Phó Tổng Giám đốc để tăng cường bộ máy lãnh đạo công việc kinh doanh của công ty.

2. Các hoạt động đầu tư :

- Chấp thuận đầu tư với tỉ lệ vốn góp 39% thành lập công ty liên doanh làm dịch vụ chuyển phát nhanh. Dự kiến công ty liên doanh sẽ hoạt động từ quý 2 năm 2009.

Kết quả kinh doanh của các công ty có vốn của Vinafreight năm 2008 khả quan, tăng trưởng tốt so với năm 2007.

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: 8,4 %
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế / nguồn vốn chủ sở hữu: 11,7 %

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: 5.103.930
 - Cổ phiếu hạn chế chuyển nhượng: 480.570
- e- Cổ tức: 12%

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

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	TH 2008	KH 2008	TH 2007	%/07	%/KH
1- Tổng D.thu	183 161	125 000	126 502	144	146
Tr.đó: - KD trực tiếp	178 084	120 000	117 720	151	148
- Thu khác			338		
- Đầu tư vốn	5 077	5 000	8 644	59	101
2- Lãi trước thuế *	14 125	13 745	11 608	121	103
Tr.đó: - KD trực tiếp *	9 048	8 700	4 038	231	107
- Thu khác			240		
- Đầu tư vốn	5 077	5 045	7 330	69	101
3- Lãi sau thuế	12 320		11 355	110	
Tr.đó: - KD trực tiếp	7 243		3 785	195	
- Thu khác			240		
- Đầu tư vốn	5 077		7 330	69	
4- Chênh lệch thu-chi (chưa lương)	12 059		10 208	118	100
5- Lao động b/q	140	150	149	94	93
6- Quỹ lương	8 851	9 796	7 974	110	90
7- Nộp Ngân sách	4 329		3 016	143	

Tình hình kinh doanh năm 2008 có một số điểm đáng chú ý:

- Duy trì tốt quan hệ với các đại lý trong việc chào dịch vụ cạnh tranh, gửi hàng cũng như tận dụng nguồn hàng 2 chiều của Đại lý, nhưng chủ yếu vẫn là nguồn hàng free hand và joint-sales.
- Văn phòng tại Bình Dương hoạt động hiệu quả, duy trì tốt những hợp đồng dài hạn với 1 số khách hàng lớn, có tiềm năng tại các khu công nghiệp Bình Dương, Đồng Nai.
- Doanh thu hàng xuất hàng không cũng như dịch vụ logistics từ lượng khách hàng trực tiếp chiếm tỷ lệ trên 60% doanh thu, giảm nhiều khách hàng co-load. Đối với các Đại lý lớn, nguồn hàng tự kiếm và chỉ định là tương đương, đặc biệt trong

nhiều thời điểm, nguồn hàng tự kiếm cao hơn nguồn hàng chỉ định của đối tác. Phát triển tốt các dịch vụ logistics trọn gói, dịch vụ vận chuyển Bắc Nam.

- Doanh thu và chênh lệch của các phòng nghiệp vụ chính trong công ty như phòng xuất, logistics và đường biển đều tăng trưởng tốt trong năm vừa qua. Phòng xuất hàng không chênh lệch tăng 61% so với năm 2007, vượt 14% kế hoạch 2008. Phòng logistics vượt 8% chênh lệch so với kế hoạch, phòng đường biển tăng được doanh thu và chênh lệch gần 60% so với 2007. Chi nhánh Hà Nội hoạt động kinh doanh ổn định. Khối kho khai thác được tối đa diện tích kho bãi, tăng nguồn thu, đảm bảo an toàn hàng hóa.
- Thương hiệu Vinafreight tiếp tục là một thương hiệu uy tín với các hãng vận tải hàng không và với các hãng giao nhận nước ngoài, thể hiện qua việc tiếp cận với nhiều đối tác và thảo luận các kế hoạch hợp tác, đầu tư lâu dài.
- Công ty TNHH Vector tiếp tục kinh doanh có hiệu quả cao. Lãi sau thuế tăng 15% so với năm 2007. Dịch vụ GSA cho các Hãng Malaysia Airlines, China Southern, K-miles tăng trưởng ổn định và là mảng dịch vụ chủ lực.
- Bộ phận Vector Media chuyên về truyền thông, phát hành tạp chí Vietnam Logistics, quảng cáo... thuộc công ty Vector thành lập từ năm 2007 đã đi vào phát triển ổn định, tạo được uy tín trong ngành giao nhận. Đã phối hợp với Hiệp hội VIFFAS tổ chức 1 lớp huấn luyện chuyên viên đào tạo nghiệp vụ giao nhận với gần 20 công ty giao nhận tham gia.
- Công ty Vector thành lập công ty TNHH Vietway từ tháng 12-2008 chuyên về vé máy bay, dịch vụ du lịch lữ hành.

Kết quả thực hiện các chương trình đầu tư trong năm 2008:

Vinafreight:

- Dự án đầu tư kho gom hàng với đối tác Na Uy: do một số khó khăn khách quan, dự án này tạm hoãn chờ thời điểm thích hợp.
- Đã trang bị thêm 2 xe tải nhỏ cho công ty để đảm bảo hoạt động kinh doanh.
- Chấp thuận đầu tư với tỉ lệ vốn góp 39% thành lập công ty liên doanh làm dịch vụ chuyển phát nhanh. Dự kiến công ty liên doanh sẽ hoạt động từ quý 2 năm 2009.
- Sửa chữa và nâng cấp kho 18, 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:

- Đầu tư thành lập công ty Vietway bán vé máy bay và dịch vụ du lịch lữ hành, thành lập bộ phận Vector Travel làm Tổng Đại lý vé.

4. Kế hoạch kinh doanh năm 2009:

Chỉ tiêu cụ thể :

- Doanh thu : 190 tỷ
- Lãi trước thuế: 14,1 tỷ
- Cổ tức: 12 %

Một số biện pháp thực hiện:

1- Phát triển kinh doanh:

- 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, ...
- Trong khâu bán hàng, chủ động ứng phó với khủng hoảng bằng cách chuyển hướng tập trung mạnh vào các thị trường ít ảnh hưởng như xuất nhập nội vùng 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.

2- Đảm bảo chất lượng và hiệu quả dịch vụ:

- Chú trọng đến chất lượng dịch vụ và đảm bảo hiệu quả kinh doanh cao nhất, giảm thiểu những sai sót nghiệp vụ.
- Có những biện pháp cụ thể và kiên quyết cắt giảm 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 ... Phấn đấu mục tiêu cắt giảm từ 5-10% chi phí so với năm 2008.
- Duy trì nhân sự hợp lý, tinh gọn đối với nhân viên hiện trường và nhân viên nghiệp vụ trong văn phòng. Không tăng lao động so với năm 2008.

3- Đầu tư :

- Đầu tư góp vốn thành lập công ty liên doanh về phát chuyển nhanh, vốn dự kiến 660 tr.
- 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 các kho 18 và kho Lý Hải.
- Căn cứ nhu cầu kinh doanh, mua thêm 2 đầu kéo container và 2 xe tải 2t để đáp ứng việc vận chuyển nội địa khi có yêu cầu, vốn khoảng 3 tỷ.
- Nghiên cứu việc mua 1 khu đất khoảng 200m² để xây trụ sở làm việc của công ty: vốn khoảng 8 tỷ.
- Rút vốn góp 20% khỏi công ty Far East Aviation do hoạt động kinh doanh của công ty này chưa thực sự hiệu quả.
- Góp vốn thành lập công ty liên doanh làm tổng đại lý cho hãng hàng không K-miles, vốn khoảng 1,7 tỷ.
- Liên kết với các đối tác trong nước thực hiện vận tải hàng hoá Bắc – Nam bằng đường hàng không, vốn đầu tư khoảng 10 tỷ, giai đoạn đầu khoảng 3 tỷ.
- Liên kết với đối tác khai thác tòa nhà văn phòng cho thuê tại khu vực sân bay.
- 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.

4- Đảm bảo quản lý tài chính:

Thực hiện tốt các qui định về quản lý tài chính. Kiểm soát chặt chẽ các nguồn thu & chi, đảm bảo thu đủ và kịp thời; chi tiêu hợp lý. Tuân thủ các quy định pháp lý.

5- Quản trị công ty:

- Xây dựng và thực hiện quy chế về việc quản trị các công ty con có vốn góp của công ty chiếm tỉ lệ đa số, đảm bảo chế độ báo cáo và thông tin kịp thời từ các công ty này để HĐQT chỉ đạo và định hướng kinh doanh có hiệu quả.
- Lập các thủ tục để niêm yết cổ phiếu của công ty trên sàn giao dịch chứng khoán Hà nội sau khi được cấp phép.

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 2008, 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 06 tháng 03 năm 2009

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

Đã ký và đóng dấu

LỤC THỊ VÂN
Chứng chỉ KTV số 0172/KTV

KIỂM TOÁN VIÊN

Đã ký

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 %	

VII. Tổ chức và nhân sự

- Cơ cấu tổ chức của công ty:

- + Ban Tổng Giám đốc: Tổng Giám đốc và 4 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: 140 người

- Thay đổi thành viên Ban Giám đốc: Trong năm 2008, HĐQT bổ nhiệm thêm 3 Phó Tổng Giám đốc, nâng tổng số Phó Tổng Giám đốc là 4.

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 : 3 người
 - b. Thành viên kiêm nhiệm: 02 người, kiêm nhiệm Tổng giám đốc Công ty và Phó 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 2008, 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 ĐHĐCĐ, quy định của HĐQT. Kiểm tra báo cáo tài chính 2008.
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: 430 cổ đông sở hữu 99,72% cổ phần cty
- + Cá nhân: 426 cổ đông sở hữu 83,05% cổ phần cty
- + Tổ chức: 4 cổ đông sở hữu 16,67% cổ phần cty

Thông tin về cổ đông lớn

Tên cổ đông	Địa chỉ	Số CP sở hữu	Tỷ lệ
1. Cty 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 2009

Tổng Giám đốc công ty



Nguyễn Bích Lân

