

“SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN CẤP ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CHỨNG KHOÁN. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP”

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN ÁNH DƯƠNG VIỆT NAM

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103001723 do Sở Kế hoạch và Đầu tư
Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 17/7/2003)



VINASUN Corporation

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

(Quyết định chấp thuận đăng ký niêm yết cổ phiếu số do Sở giao dịch chứng khoán
TP.HCM cấp ngày tháng năm 2008)

Bản cáo bạch này sẽ được cung cấp tại:

1. Công ty Cổ phần Ánh Dương Việt Nam

306 Điện Biên Phủ, Quận Bình Thạnh, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại : (84.8) 827 7178 Fax : (84.8) 5 129 100

Email : taxi@vinasuntaxi.com Website : www.vinasuncorp.com

2. Trụ sở chính Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI)

72 Nguyễn Huệ, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại : (84.8) 824 2897 Fax : (84.8) 824 7430

Email : ssi@ssi.com.vn Website : www.ssi.com.vn

Phụ trách công bố thông tin:

Họ tên: Trần Anh Minh

Số điện thoại: (84.8) 512 9103

Chức vụ: Phó Tổng Giám đốc

Fax: (84.8) 512 9100

CÔNG TY CỔ PHẦN ÁNH DƯƠNG VIỆT NAM (VINASUN)

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103001723 do Sở Kế hoạch và Đầu tư
Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 17/7/2003)

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Tên Cổ Phiếu:	Cổ phiếu Công ty CP Ánh Dương Việt Nam
Loại cổ phiếu:	Cổ phiếu phổ thông
Mệnh giá:	10.000 đồng/cổ phiếu
Tổng số lượng niêm yết :	17.000.000 (Mười bảy triệu) cổ phiếu
Tổng giá trị niêm yết (theo mệnh giá):	170.000.000.000 (Một trăm bảy mươi tỷ đồng)

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

❖ Công ty cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI)

Trụ sở chính

Địa chỉ : 72 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM
Điện thoại : (84.8) 824 2897 Fax : (84.8) 824 7430
Email : ssi@ssi.com.vn Website : www.ssi.com.vn

Chi nhánh Hà Nội

Địa chỉ : 1C Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, Thành phố Hà Nội
Điện thoại : (84.4) 936 6321 Fax : (84.4) 936 6311
Email : ssi_hn@ssi.com.vn

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

❖ Công ty Kiểm toán và Dịch vụ Tin học (AISC)

Địa chỉ : 142 Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 3, Tp. HCM
Điện thoại: (84.8) 9 305163 Fax: (84.8) 9 304281
Email: aisc@hcm.vnn.vn Website: www.aisc.com.vn

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	1
1. Rủi ro về kinh tế	1
2. Rủi ro pháp luật	1
3. Rủi ro ngành nghề	1
4. Rủi ro khác	1
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	2
1. Tổ chức niêm yết – Công ty CP Ánh Dương Việt Nam (VINASUN)	2
2. Tổ chức tư vấn - Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn (SSI)	2
III. CÁC KHÁI NIỆM	2
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT	3
1. Giới thiệu chung về Công ty	3
2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	4
3. Cơ cấu tổ chức Công ty	5
4. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty	5
5. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần trở lên của Công ty, danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ; cơ cấu cổ đông	16
6. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức niêm yết, những công ty mà tổ chức niêm yết 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 niêm yết	17
7. Hoạt động kinh doanh	17
8. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2005, 2006 và 10 tháng năm 2007	28
9. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	31
10. Chính sách đối với người lao động	33
11. Chính sách cổ tức	35
12. Tình hình hoạt động tài chính	35
13. Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng	39
14. Tài sản	52
15. Kế hoạch lợi nhuận, cổ tức trong những năm tiếp theo và kế hoạch đầu tư	53
16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	63
17. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức niêm yết	63

18. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu niêm yết	63
V. CỔ PHIẾU NIÊM YẾT	63
1. Loại cổ phiếu	63
2. Mệnh giá cổ phiếu	64
3. Tổng số cổ phiếu niêm yết	64
4. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật	64
5. Phương pháp tính giá	66
6. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài	67
7. Các loại thuế có liên quan	68
V. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT	69
1. Tổ chức kiểm toán	69
2. Tổ chức tư vấn	69
VI. PHỤ LỤC	69

DANH SÁCH BẢNG

Bảng 1: Quá trình thay đổi vốn điều lệ	3
Bảng 2: Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần trở lên tại 30/11/2007	16
Bảng 3: Danh sách cổ đông sáng lập	16
Bảng 4: Cơ cấu vốn cổ phần tại 30/11/2007	17
Bảng 5: Cơ cấu doanh thu 2005 – 10 tháng 2007	17
Bảng 6: Cơ cấu lợi nhuận gộp 2005 – 10 tháng 2007	18
Bảng 7: Số đầu xe Taxi qua các năm	18
Bảng 8: Tỷ lệ giá vốn hàng bán trên doanh thu	22
Bảng 8: Danh sách các hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã ký kết	28
Bảng 9: Kết quả hoạt động kinh doanh	28
Bảng 10: Tỷ lệ doanh thu trước 15/9/2006	29
Bảng 11: Tỷ lệ doanh thu từ 15/9/2006	30
Bảng 12: Cơ cấu chi phí khấu hao qua các năm	30
Bảng 13: Chi phí lãi vay qua các năm	31
Bảng 14: Cơ cấu lao động tại 31/10/2007	33
Bảng 15: Cơ cấu đầu xe qua các năm	35
Bảng 16: Tình hình vay nợ hiện nay	37
Bảng 17: Các khoản phải thu	37
Bảng 18: Các khoản phải trả	38
Bảng 19: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu	38
Bảng 20: Danh sách Hội đồng quản trị, Ban Giám Đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng	39
Bảng 21 : Một số tài sản chủ yếu của Công ty tại thời điểm 31/10/2007	52
Bảng 22: Tình hình nhà xưởng đất đai của Công ty	53
Bảng 23: Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức những năm tiếp theo	53
Bảng 24: Chi tiết kế hoạch kinh doanh 2007	54
Bảng 25: Chi tiết kế hoạch kinh doanh 2008	55
Bảng 26: Chi tiết kế hoạch kinh doanh 2009	56
Bảng 27: Danh sách các cam kết nhưng chưa thực hiện	63
Bảng 28: Số lượng cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng	64

NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

Kinh tế Việt Nam trong những năm qua tăng trưởng rất nhanh. Bình quân các năm qua đều trên mức 8% và tốc độ phát triển này được dự đoán sẽ tăng trưởng ổn định. Cùng với quá trình gia nhập các tổ chức kinh tế thế giới như WTO, AFTA,... đã tạo ra nhiều cơ hội và thách thức cho các công ty hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ, đặc biệt là ngành vận tải Taxi và du lịch. Là một thị trường còn nhiều tiềm năng, ngành Taxi và du lịch sẽ hành tại Việt Nam đang là điểm đến của các Tập đoàn lớn, vì vậy việc cạnh tranh gia tăng trong tương lai là không thể tránh khỏi.

2. Rủi ro pháp luật

Hoạt động của Công ty chịu sự điều chỉnh bởi luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán. Luật và các văn bản dưới luật trong lĩnh vực này đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra và khi xảy ra sẽ ít nhiều ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của doanh nghiệp. Ngoài ra hệ thống luật pháp chưa đồng bộ, quá trình thực thi chưa đạt hiệu quả cao nên khả năng chính sách của Nhà nước thay đổi theo hướng bất lợi cho Công ty có thể xảy ra và ảnh hưởng không tốt đến giá cổ phiếu của Công ty.

3. Rủi ro ngành nghề

Công ty CP Ánh Dương Việt Nam hoạt động chủ yếu trong ngành vận tải. Do tính chất đặc thù của ngành, sự biến động về giá nhiên liệu và giá xe ảnh hưởng rất nhiều đến hoạt động của doanh nghiệp. Vì vậy Công ty đã có các phương án khắc phục khi có biến động bằng việc tính toán hợp lý giá cước nhằm đảm bảo phù hợp với mặt bằng thị trường và xác định phương án chia doanh thu với tài xế nhằm đảm bảo thu nhập của họ không bị biến động.

4. Rủi ro khác

Các rủi ro như thiên tai, hỏa hoạn là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại lớn cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty.

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

1. Tổ chức niêm yết – Công ty CP Ánh Dương Việt Nam (VINASUN)

Ông **Đặng Phước Thành** Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng Quản trị

Bà **Đặng Thị Lan Phương** Chức vụ: Tổng Giám đốc

Ông **Trần Anh Minh** Chức vụ: Phó tổng giám đốc Kế hoạch và Đầu tư

Ông **Đặng Hoàng Sang** Chức vụ: Kế toán trưởng

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý.

2. Tổ chức tư vấn - Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn (SSI)

Ông **Nguyễn Hồng Nam** Chức vụ: Giám đốc Điều hành

Bản cáo bạch này là một phần của Hồ sơ đăng ký niêm yết do Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Ánh Dương Việt Nam (VINASUN). 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 VINASUN cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

- Công ty : Công ty Cổ phần Ánh Dương Việt Nam
- Tổ chức niêm yết : Công ty Cổ phần Ánh Dương Việt Nam
- VINASUN : Tên viết tắt của Công ty Cổ phần Ánh Dương Việt Nam
- SSI : Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn
- HOSE : Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.HCM
- TP.HCM : Thành phố Hồ Chí Minh
- CB-CNV : Cán bộ công nhân viên
- TGD : Tổng Giám đốc
- CP : Cổ phần
- HĐQT : Hội đồng quản trị
- Vốn CSH : Vốn chủ sở hữu
- VDL : Vốn điều lệ
- LNST : Lợi nhuận sau thuế
- ĐHĐCĐ : Đại Hội Đồng Cổ Đông

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT**1. Giới thiệu chung về Công ty**

- Tên gọi Công ty: **Công ty Cổ Phần Ánh Dương Việt Nam**
- Tên giao dịch đối ngoại: **VIETNAM SUN CORPORATION**
- Tên viết tắt: **VINASUN CORP.**
- Địa chỉ cũ: 30 Thủ Khoa Huân, Phường Bến Thành, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
- Địa chỉ mới : 306 Điện Biên Phủ, Phường 22, Quận Bình Thạnh, Thành phố Hồ Chí Minh (từ tháng 5/2007)
- Điện thoại: (84.8) 827 7178 - 827 2727 Fax: (84.8)822 5766
(84.8)512 9100
- Website: <http://www.vinasuncorp.com>
- Mã số thuế: 0302035520
- Nơi mở tài khoản:

STT	Ngân hàng giao dịch	Số tài khoản
1.	Ngân hàng ACB- CN Lê Lợi	2276259
2.	Ngân hàng TM CP Phương Đông (OCB)	4211.30.00.00.0D57

Nguồn: VINASUN

- Vốn điều lệ hiện tại: 170 tỷ đồng
- Quá trình thay đổi vốn điều lệ:

Bảng 1: *Quá trình thay đổi vốn điều lệ*

Thời gian	Vốn điều lệ (VNĐ)	Giá trị tăng (VNĐ)	Phương thức	Ghi chú
1995	300.000.000 Giấy ĐKKD lần đầu ngày 15/06/1995 dưới hình thức Công ty TNHH	-	Vốn góp ban đầu khi thành lập	Thành lập với tên gọi: Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ lữ hành Tư vấn Đầu tư Ánh Dương Việt Nam

Thời gian	Vốn điều lệ (VNĐ)	Giá trị tăng (VNĐ)	Phương thức	Ghi chú
2003	8.000.000.000 Giấy ĐKKD lần đầu ngày 17/7/2003 dưới hình thức Công ty cổ phần	7.700.000.000	Cổ đông sáng lập góp vốn	Chuyển thành Công ty Cổ phần Ánh Dương Việt Nam
2006	16.000.000.000 Giấy ĐKKD thay đổi lần thứ 7 ngày 25/5/2006	8.000.000.000	Phát hành cổ phiếu riêng lẻ	Theo Nghị quyết số 859 /VNS.06 ngày 3/5/2006
2/2007	100.000.000.000 Giấy ĐKKD thay đổi lần thứ 8 ngày 8/2/2007	84.000.000.000	Phát hành cổ phiếu riêng lẻ	Theo Nghị quyết số 453/QĐ-VNS.07 ngày 29/01/2007
10/2007	170.000.000.000 Giấy ĐKKD thay đổi lần thứ 10 ngày 27/10/2007	70.000.000.000	Phát hành cổ phiếu riêng lẻ	Theo Nghị quyết Đại hội đồng Cổ đông ngày 31/7/2007 và nghị quyết HĐQT số 3227/QĐ_VNS.07 ngày 22/10/2007

- Phạm vi lĩnh vực hoạt động của Công ty bao gồm:
 - Kinh doanh vận tải bằng xe Taxi: Thương hiệu TAXI VINASUN
 - Kinh doanh du lịch, dịch vụ vé máy bay: Thương hiệu VINASUN TRAVEL
 - Kinh doanh nhà hàng, ăn uống
 - Kinh doanh địa ốc, bất động sản

2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

- Tiền thân của Công ty là Công ty TNHH Thương Mại Dịch vụ Lữ hành Tư Vấn Đầu Tư Ánh Dương Việt Nam, được thành lập vào ngày 15/6/1995, với vốn điều lệ là 300 triệu đồng. Giấy phép kinh doanh số : 052184 do Sở Kế hoạch và đầu tư cấp với hoạt động chính là kinh doanh ăn uống và du lịch nội địa.
- Ngày 27/01/2003, hoạt động kinh doanh Taxi được chính thức đưa vào hoạt động với thương hiệu TAXI VINASUN.

- o Ngày 17/7/2003, Công ty chuyển đổi thành Công ty Cổ Phần Ánh Dương Việt Nam với vốn điều lệ là 8 tỷ đồng. Giấy phép đăng ký kinh doanh : 4103001723 do Sở Kế hoạch và Đầu tư cấp.
- o Ngày 25/5/2006, Công ty tăng vốn điều lệ lên 16 tỷ đồng để đầu tư thêm xe mới cho hoạt động dịch vụ Taxi.
- o Tháng 2/2007, Công ty phát hành thêm 84 tỷ đồng mệnh giá để tăng vốn điều lệ lên 100 tỷ đồng nhằm tái cơ cấu lại nợ vay và đầu tư thêm xe trong năm 2007.

Tháng 10/2007, Công ty phát hành thêm 70 tỷ đồng mệnh giá cho các nhà đầu tư lớn, tăng vốn điều lệ của Công ty lên 170 tỷ đồng để:

- Đầu tư 600 đến 800 xe Toyota để kinh doanh Taxi
- Đầu tư dự án Cao ốc Vinasun Tower tại 26-28-30-32 Thủ Khoa Huân Quận I, Tp. HCM (Diện tích đất: 680 m²)
- Đầu tư Chung cư 103 Trương Đình Hội Quận 8, Tp. HCM (Diện tích đất : 2.659 m²
- Đầu tư dự án Trung tâm Thương mại Tân Đà (Diện tích đất: 1.200 m²),

3. Cơ cấu tổ chức Công ty

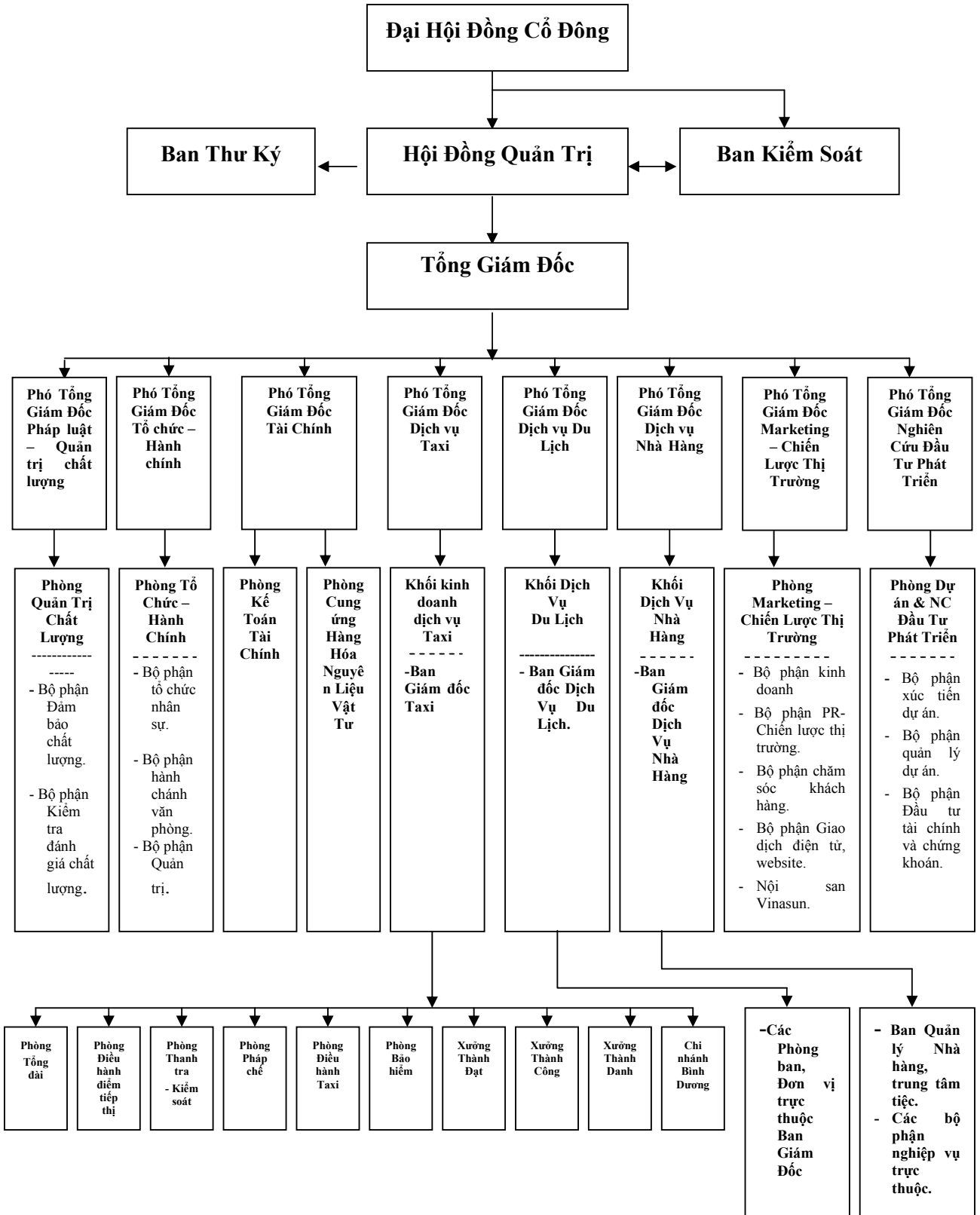
Công ty Cổ phần Ánh Dương Việt Nam được tổ chức và hoạt động tuân thủ theo:

- Luật Doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29/11/2005;
- Điều lệ Công ty được Đại hội cổ đông nhất trí thông qua.
- Hiện Công ty chỉ có trụ sở đặt tại:
 - Địa chỉ: 306 Điện Biên Phủ, Phường 22, Quận Bình Thạnh, Thành phố Hồ Chí Minh.
 - Điện thoại: (84.8) 827 7178 Fax: (84.8)822 5766

4. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty

Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty được tổ chức theo mô hình công ty cổ phần, chi tiết như sau :

Hình 1: Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty



Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan có quyền lực cao nhất của Công ty

Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị (HĐQT) là cấp thẩm quyền cao nhất của Công ty giữa hai kỳ Đại hội cổ đông (ĐHCD), có toàn quyền nhân danh Công ty quyết định những vấn đề liên quan đến mục đích quyền lợi của Công ty trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của ĐHCD, hiện tại Hội đồng quản trị Công ty có 3 thành viên.

Chủ tịch HĐQT là người đại diện có thẩm quyền các vấn đề pháp lý liên quan đến chủ sở hữu và quan hệ về cổ đông; có trách nhiệm và nghĩa vụ thực thi các quyền, nhiệm vụ theo Luật Doanh nghiệp.

Ban kiểm soát

Ban kiểm soát (BKS) do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh và Báo cáo tài chính của Công ty. Hiện tại Ban kiểm soát gồm 3 thành viên.

Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc do Hội đồng Quản trị bổ nhiệm, có nhiệm vụ tổ chức điều hành và quản lý mọi hoạt động sản xuất kinh doanh hàng ngày của Công ty theo những chiến lược và những kế hoạch đã được Hội đồng Quản trị và Đại Hội đồng cổ đông thông qua.

❖ *Nhiệm vụ và chức năng của các phòng ban Công ty và các đơn vị kinh doanh dịch vụ trực thuộc Công Ty***a) Phòng Marketing – Chiến lược thị trường**

- Nghiên cứu báo cáo nhu cầu thị trường, nghiên cứu và đề xuất các phân khúc của thị trường.
- Điều tra tổng hợp, dự báo nhu cầu thị trường trên từng đối tượng khách hàng, khu vực; phân tích các đặc điểm nhu cầu và thị hiếu theo chủng loại sản phẩm; các yếu tố tác động đến thị hiếu sử dụng sản phẩm trên từng trung tâm, khu vực.
- Lập kế hoạch chiến lược kinh doanh, kế hoạch phát triển khách hàng. Xây dựng mục tiêu kinh doanh cụ thể hóa thành kế hoạch bán hàng Taxi card, Coupon, Thẻ nhựa và chỉ tiêu tăng trưởng trong từng tháng, quý, năm về thị phần thị trường, về doanh số và lợi nhuận cho Công ty và mỗi nhân viên kinh doanh.
- Xây dựng và triển khai thực hiện các chương trình bán hàng dài hạn và ngắn hạn. Xây dựng chiến lược thị trường để xây dựng kế hoạch bán hàng hàng tháng, quý, năm theo từng đối tượng khách hàng, từng khu vực.

- Tìm hiểu, theo dõi, phân tích hoạt động và xu hướng phát triển thị trường của các doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh sản phẩm tương tự của Công ty để đề xuất các chính sách cạnh tranh phù hợp.
- Xây dựng chiến lược phát triển thương hiệu, chiến lược PR, kế hoạch, ngân sách và tổ chức thực hiện các chương trình thông tin tuyên truyền, quảng cáo, khuyến mãi, giới thiệu sản phẩm của công ty và tham gia triển lãm thương mại, kinh tế, kỹ thuật.
- Tổ chức các buổi họp mặt khách hàng để tăng cường mối quan hệ khách hàng và tiếp nhận các phản ánh của khách hàng.
- Xây dựng quan hệ và thiết lập thông tin phản hồi hữu ích với khách hàng; lập dự báo về thị trường, về khách hàng, khách hàng tiềm năng; đánh giá về sản phẩm; định kỳ báo cáo những thông tin phản hồi từ khách hàng, thông tin về đối thủ cạnh tranh và tình hình thị trường, kinh doanh.
- Tiếp nhận các nguồn thông tin và chủ động phối hợp với các phòng chức năng của Công ty kiểm tra và giải quyết hoặc đề xuất hướng giải quyết các khiếu nại của khách hàng về chất lượng sản phẩm Công ty.
- Kết hợp với các Phòng chức năng khác để tiếp thu ghi nhận điều tra nghiên cứu từ khách hàng và từ thực tế để có kiến nghị với Công ty về các sản phẩm, đáp ứng nhu cầu đặc thù, đặc biệt của từng loại khách hàng và đề xuất tạo ra các sản phẩm mới.
- Xây dựng, duy trì và phát triển Website Công ty, báo nội san.
- Báo cáo tổng kết cuối tuần, tháng, quý, năm về hoạt động Marketing, phát triển thị trường, phát triển sản phẩm.

b) Phòng Dự án và Nghiên cứu đầu tư phát triển

- Nghiên cứu, hoạch định chiến lược hoạt động kinh doanh của Công ty về sản phẩm kinh doanh thương mại, dịch vụ; chiến lược về đầu tư và tài chính, chiến lược về thị trường... nhằm vạch ra con đường xây dựng, phát triển VINASUN trở thành tập đoàn đầu tư và kinh doanh vững mạnh, hiệu quả, có uy tín và vị trí trên Thành phố, cả nước và khu vực Đông Nam Á.
- Nghiên cứu các cơ hội đầu tư, hình thành các dự án đầu tư có hiệu quả; nghiên cứu, phân tích đánh giá các dự án; quản lý và triển khai thực hiện các dự án phục vụ chiến lược kinh doanh của Công ty theo từng giai đoạn và đột xuất theo yêu cầu của nhiệm vụ chiến lược.
- Nghiên cứu, tổng hợp tình hình giao dịch và biến động của cổ phiếu trên thị trường chứng khoán.
- Tham mưu tổ chức hoạt động huy động vốn qua thị trường chứng khoán và đầu tư, mua bán cổ phiếu.

- Nghiên cứu, thu thập, tổng hợp số liệu, thông tin phục vụ cho việc niêm yết, công bố thông tin trên thị trường chứng khoán và cung cấp thông tin ra bên ngoài.
- Hướng dẫn các bộ phận, đơn vị thuộc Công ty xây dựng kế hoạch 6 tháng, kế hoạch năm và kế hoạch có tính chất trung hạn; tổng hợp kế hoạch kinh doanh toàn công ty; tham mưu và chuẩn bị các thủ tục cho Tổng Giám đốc Công ty giao kế hoạch cho các bộ phận, đơn vị trực thuộc; thu thập số liệu hoạt động từ các bộ phận, đơn vị cơ sở trực thuộc và kiểm tra, phân tích đánh giá kết quả thực hiện kế hoạch kinh doanh của từng bộ phận, đơn vị và của Công ty theo định kỳ tháng, quý, 06 tháng và 01 năm; phát hiện các vấn đề có tính chất trì trệ, kém hiệu quả và đề xuất cách giải quyết.
- Cập nhật các thông tin kinh tế, đánh giá, phân tích môi trường kinh doanh và dự báo diễn biến môi trường kinh doanh, đảm bảo tính giá trị của các thông tin, dữ liệu để đề xuất Tổng Giám đốc các biện pháp chấn chỉnh, xem xét lại kế hoạch, các hệ thống, các nguồn lực, các hoạt động nhằm đảm bảo mục tiêu và kết quả trên các lĩnh vực hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Báo cáo tổng kết cuối tuần, tháng, quý, năm về hoạt động chứng khoán, nghiên cứu triển khai các dự án và đầu tư phát triển.

c) Phòng Tài chính Kế toán

- *Hạch toán kế toán:*
 - Tổ chức công tác kế toán và hệ thống kế toán với các phần hành kế toán phù hợp với hoạt động kinh doanh của Công ty. Phân công và chỉ đạo trực tiếp tất cả các kế toán viên của Công ty.
 - Tổ chức ghi chép, tính toán và phản ánh chính xác, kịp thời và có hệ thống diễn biến các nguồn vốn, giải quyết các loại vốn và hoạt động kinh doanh phục vụ cho việc kinh doanh, huy động vật tư, nguyên liệu, hàng hóa trong sản xuất kinh doanh của Công ty.
 - Tính toán và trích nộp đầy đủ, kịp thời các khoản thuế nộp ngân sách, các quỹ để lại Công ty và thanh toán đúng hạn các khoản tiền vay, các khoản công nợ phải thu phải trả.
 - Xác định phản ánh chính xác, kịp thời, đúng chế độ, kết quả kiểm kê tài sản theo định kỳ và đề xuất các biện pháp giải quyết, xử lý khi có các trường hợp thất thoát xảy ra.
 - Theo dõi công nợ của Công ty, phản ánh và đề xuất kế hoạch thu, chi tiền mặt và các hình thức thanh toán khác. Thực hiện công tác đối nội và thanh toán quốc tế.
 - Lập đầy đủ và gửi đúng hạn các báo cáo kế toán và quyết toán của công ty tháng, quý, 6 tháng, năm đúng tiến độ. Phối hợp các phòng nghiệp vụ, các Khối

kinh doanh dịch vụ, các nhóm dự án để hạch toán lỗ, lãi, giúp Tổng Giám đốc nắm chắc nguồn vốn, biết rõ số lời.

- Tổ chức và yêu cầu tất cả các phòng nghiệp vụ, các Khối kinh doanh dịch vụ, các nhóm dự án trong công ty chuyển đầy đủ, kịp thời những tài liệu, số liệu cần thiết cho công việc kế toán và kiểm tra của kế toán trưởng.
- Hướng dẫn nghiệp vụ và kiểm tra, kiểm soát các đơn vị hạch toán báo sổ chấp hành các quy định về tài chính kế toán của Công ty.
- Tổ chức bảo quản, lưu trữ các tài liệu kế toán, giữ bí mật các tài liệu và số liệu kế toán của công ty.

- *Kiểm tra, kiểm soát:*

- Việc chấp hành bảo vệ tài sản, tiền vốn trong Công ty.
- Việc chấp hành chế độ quản lý tiền lương, tiền thưởng, các khoản phụ cấp và các chính sách, chế độ đối với người lao động.
- Việc thực hiện các kế hoạch kinh doanh – tài chính, kế hoạch đầu tư xây dựng, các dự toán chi phí kinh doanh, phí lưu thông, các định mức kinh tế, tài chính, kỹ thuật.
- Việc thực hiện chế độ thanh toán tiền mặt các hợp đồng, đơn hàng.
- Việc giải quyết và xử lý các khoản thiếu hụt, các khoản nợ không đòi được và các khoản thiệt hại khác.

- *Kế toán quản trị:*

- Tổ chức phân tích các hoạt động kinh tế trong công ty một cách thường xuyên, nhằm đánh giá đúng đắn tình hình, kết quả và hiệu quả kế hoạch kinh doanh của công ty, phát hiện những lãng phí và thiệt hại của công ty đã và có thể xảy ra, những việc làm không có hiệu quả, những trì trệ trong kinh doanh để có biện pháp khắc phục, bảo đảm kết quả hoạt động và doanh lợi ngày càng tăng.
- Thông qua công tác tài chính – kế toán, nghiên cứu cải tiến tổ chức kinh doanh nhằm khai thác khả năng tiềm tàng, tiết kiệm và nâng cao hiệu quả đồng vốn. Khai thác và sử dụng có hiệu quả mọi nguồn vốn kinh doanh.
- Tiến hành phân tích tình hình tài chính của công ty nhằm nhận định những điểm mạnh và điểm yếu của công ty, thông qua việc so sánh kết quả phân tích các mặt hoạt động công ty và với các doanh nghiệp khác.
- Hoạch định chiến lược tài chính trên cơ sở chiến lược kinh doanh của Công ty: Xem xét một cách chi tiết những nhân tố chính có tác động quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của công ty; Các hoạt động chủ yếu bao gồm: chiến lược huy động ngân quỹ, chiến lược đầu tư cho các dự án, mục tiêu khả thi về lợi nhuận có thể đạt tới ...

- Đánh giá các chương trình hoạt động của Công ty trên phương diện tài chính; Phân tích chi tiết và đánh giá tính hiệu quả của các dự án đầu tư, các hoạt động kinh doanh, liên doanh liên kết; Phân tích tính hiệu quả của các giải pháp huy động ngân quỹ. Trên cơ sở đó lựa chọn phương án hành động tối ưu về mặt tài chính nhằm:
 - Phục vụ việc dự báo và ra quyết định về giá mua bán sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ; lựa chọn các phương án sản xuất kinh doanh, ra các quyết định đầu tư dài hạn.
 - Cung cấp thông tin trên các bảng biểu và phân tích các yếu tố có tác động đến hiệu quả kinh doanh, đáp ứng cho những yêu cầu quản lý trong từng trường hợp, tình huống cụ thể.
 - Lập kế hoạch dự phòng về ngân quỹ nhằm đáp ứng những yêu cầu ngân quỹ đột xuất hoặc rủi ro trong kinh doanh.
 - Phân tích những đặc trưng riêng của lĩnh vực, ngành mà Công ty hoạt động, những thuận lợi và khó khăn, rủi ro của các loại ngân quỹ... để phục vụ cho việc đưa ra quyết định về cơ cấu các nguồn ngân quỹ mà Công ty sẽ huy động.
 - Duy trì khả năng thanh toán của Công ty và đảm bảo có đủ các nguồn tài chính cho Công ty.
 - Xây dựng chính sách phân chia lợi nhuận hợp lý, xem xét nhu cầu tái đầu tư mở rộng kinh doanh hoặc đầu tư chiều sâu của Công ty đồng thời phù hợp với chính sách của Công ty về thu nhập.
 - Đảm bảo các loại tài sản của Công ty được kiểm soát và sử dụng một cách hợp lý, hiệu quả.

d) Phòng Cung ứng hàng hóa nguyên liệu vật tư

- Phối hợp chặt chẽ các phòng chức năng, các khối kinh doanh dịch vụ xác định nhu cầu mua hàng dựa trên nhu cầu thị trường, hoạt động kinh doanh của Công ty và mức tồn kho cần thiết của các loại sản phẩm.
- Lập danh sách những nhà cung cấp có đủ năng lực và đảm bảo chất lượng ổn định cho từng loại hàng hóa, nguyên liệu mua vào. Thực hiện việc đánh giá định kỳ và đột xuất các nhà cung cấp dựa trên cơ sở những phiếu kiểm tra sản phẩm khi nhận của những lần mua hàng trước hoặc dựa trên những thông tin có được về những nhà cung cấp. Việc xem xét lại danh sách nhà cung cấp được thực hiện định kỳ 6 tháng một lần.
- Thực hiện việc đàm phán và đặt hàng từ nhà cung cấp. Thực hiện việc kiểm tra, điều động hàng và giao nhận hàng; theo dõi công nợ, đối chiếu công nợ và kiểm tra ký

duyet bản đối chiếu công nợ với nhà cung cấp, phối hợp Kế toán quyết toán thanh lý hợp đồng, đơn hàng đảm bảo chính xác, đầy đủ theo quy định của Công ty.

- Xây dựng những quy định việc kiểm tra nghiệm thu chất lượng sản phẩm, hàng hoá mua vào. Xây dựng tiêu chuẩn chất lượng từng sản phẩm và đặc điểm (ưu, khuyết điểm) của các sản phẩm mới, nguyên liệu mới 3 tháng/lần.
- Tổ chức quản lý tất cả các công việc, các dữ liệu liên quan đến công tác tồn kho; công tác quản lý hàng hóa và nguyên liệu, vật tư; công tác giao nhận, vận chuyển để đảm bảo hiệu quả và giảm chi phí. Đảm bảo quá trình sản xuất, marketing và kinh doanh của công ty linh hoạt, liên tục.
- Lên kế hoạch giao hàng tối ưu và tiết kiệm chi phí. Thực hiện việc giao nhận hàng, thu tiền theo quy định của Công ty.

e) Phòng Tổ chức- Hành chính

- *Tổ chức nhân sự:*

- o Nghiên cứu, tham mưu cho Tổng Giám đốc về công tác tổ chức bộ máy nhân sự và tuyển chọn, điều chuyển, bố trí nguồn nhân lực phù hợp với yêu cầu phát triển của Công ty. Thiết kế và đưa ra các mục tiêu về nguồn nhân lực, dự đoán các yêu cầu về nguồn nhân lực của Công ty, tiến hành các hoạt động kế hoạch hóa nguồn nhân lực bảo đảm thực hiện tốt các mục tiêu kinh doanh.
- o Tham mưu, quản lý, tổ chức thực hiện và kiểm tra các hoạt động liên quan chính sách và thủ tục về lao động, tiền lương cũng như các chế độ, chính sách đối với người lao động và người sử dụng lao động trong toàn Công ty.
- o Theo dõi, quản lý và lưu trữ hồ sơ cá nhân của toàn bộ cán bộ, nhân viên trong Công ty, giải quyết thủ tục và chế độ theo các quy định về tuyển dụng, thôi việc, đào tạo, bổ nhiệm, bãi miễn, kỷ luật, khen thưởng, nghỉ hưu ... là thành viên thường trực của Hội đồng khen thưởng và Hội đồng kỷ luật.
- o Quản lý lao động, tiền lương cán bộ nhân viên. Cùng với Phòng Tài chính Kế toán xây dựng quỹ tiền lương, thang bảng lương, thực hiện chế độ chính sách lương và khen thưởng.
- o Phân tích và thiết kế công việc; xây dựng các chính sách và thủ tục cần thiết cho công tác tuyển dụng, lựa chọn, thay thế và sắp xếp, bố trí lại lao động.
- o Xác định các kỹ năng cần thiết cho nhóm làm việc, đào tạo, bồi dưỡng và phát triển nguồn nhân lực.
- o Đánh giá kết quả thực hiện công việc của cán bộ nhân viên, kết quả hoạt động của nguồn nhân lực Công ty.
- o Đánh giá giá trị công việc, phân loại và xác định các thang bảng lương, khung lương tương ứng, phù hợp và công bằng.

- Thiết kế, gợi ý và thực hiện các chính sách lao động để nâng cao năng suất lao động, thỏa mãn yêu cầu công việc đem lại lợi nhuận cao.
- Giúp cho các cán bộ quản lý các phòng chức năng và các khối tác nghiệp kinh doanh nhận thức được trách nhiệm của họ trong việc quản lý nguồn nhân lực trong chính bộ phận của mình.
- Giúp cho người lao động hiểu rõ các chính sách quản lý và nâng cao hiểu biết của người lao động đối với công tác quản lý. Giúp đỡ các cá nhân người lao động giải quyết các vấn đề tác động đến tinh thần và hiệu quả làm việc trong Công ty.
- Nhận và lập các thủ tục giấy tờ liên quan đến việc tiếp nhận, bố trí và điều chuyển nhân sự do Công ty quản lý.
- Theo dõi, kiểm tra tình hình sử dụng lao động của các bộ phận trực thuộc Công ty. Lập các biểu mẫu, báo cáo về tình hình nhân sự chung của toàn Công ty.

- *Hành chính văn phòng:*

- Quản lý, tổ chức, điều hành và kiểm tra các hoạt động hành chính của Công ty; tham gia hướng dẫn soạn thảo các văn bản hành chính, văn phòng và các dịch vụ văn phòng chung của Công ty.
- Tổ chức hoạt động thông tin, truyền đạt, khai thác, sử dụng những dữ liệu, kết quả nghiên cứu tổng hợp thống kê của đơn vị đảm bảo tính chính xác, kịp thời, đúng quy định của công tác hành chính văn phòng. Quản lý công văn, giấy tờ, sổ sách hành chính. Thực hiện công tác lưu trữ các tài liệu.
- Xây dựng lịch công tác, lịch giao ban, hội họp, sinh hoạt định kỳ và bất thường của Công ty. Sắp xếp, bố trí và lên lịch làm việc cho Tổng Giám đốc.
- Tiếp nhận, theo dõi, trình báo cho Tổng Giám đốc nội dung các loại công văn giấy tờ từ trong và ngoài Công ty chuyển đến. Chuyển và thông báo kết quả giải quyết của Tổng Giám đốc cho các đơn vị liên quan thực hiện.
- Tiếp khách liên hệ công tác, xếp đặt giờ hẹn và giải quyết những công việc liên quan công tác hành chính văn phòng, hướng dẫn khách gặp Giám đốc hoặc các phòng ban liên quan.
- Bảo đảm hiệu lệnh giờ giấc và theo dõi đơn đốc toàn Công ty thực hiện đúng thời gian lao động đã qui định.
- Tổ chức các hoạt động hội họp, tham mưu các hoạt động xã hội, từ thiện, tương trợ. Chịu trách nhiệm quan hệ với các tổ chức đoàn thể, địa phương và các tổ chức xã hội.

- *Công tác quản trị:*

- Thực hiện công tác phục vụ liên quan đến hoạt động nội bộ Công ty, hoạt động hàng ngày của Tổng Giám đốc, các Phó Tổng Giám đốc và các phòng nghiệp vụ.
- Tổng hợp, xây dựng kế hoạch thiết bị, cơ sở vật chất, kỹ thuật, phối hợp Phòng Cung ứng hàng hóa nguyên liệu vật tư tổ chức việc mua sắm, quản lý và phân phối các loại thiết bị, vật tư đảm bảo phục vụ kịp thời các yêu cầu quản lý hành chính, văn phòng.
- Quản lý việc sử dụng và thực hiện việc bảo trì, sửa chữa nhỏ các cơ sở nhà xưởng, các phương tiện xe, máy, trang thiết bị điện, nước, điện thoại.
- Thực hiện tốt công tác bảo vệ an toàn, công tác phòng cháy chữa cháy, công tác vệ sinh, an toàn lao động trong phạm vi toàn Công ty. Đảm bảo phục vụ tốt các nhu cầu về bảo vệ môi trường; các nhu cầu về di chuyển, y tế và các dịch vụ khác có liên quan.

f) Phòng Quản trị chất lượng

- Nghiên cứu xây dựng hệ thống chất lượng, hệ thống quản lý hiện đại, làm nền tảng cho công tác quản lý toàn Công ty.
- Tham mưu lãnh đạo thiết lập chính sách chất lượng với các mục tiêu phù hợp theo cơ cấu các phòng ban, và các cấp độ liên quan toàn cơ cấu, được truyền thông trong toàn Công ty để đáp ứng yêu cầu của khách hàng cũng như các yêu cầu theo quy định và luật định.
- Trong từng giai đoạn, nghiên cứu phân tích các khác biệt và kế hoạch điều chỉnh hoặc khắc phục các khoảng cách bên trong hệ thống chất lượng; thúc đẩy và hỗ trợ các phòng, ban, đơn vị xây dựng các thủ tục, quy trình và phát triển hệ thống tài liệu chất lượng.
- Đề xuất và triển khai các biện pháp đảm bảo nguồn lực (nguồn nhân lực, cơ sở hạ tầng, thiết bị, môi trường làm việc và dịch vụ hỗ trợ) và thông tin cần thiết để thiết lập các quy trình hoạt động toàn Công ty.
- Tổ chức các hoạt động giám sát thực hiện quy trình trong Công ty, đảm bảo hệ thống quản lý chất lượng được triển khai và duy trì một cách hữu hiệu.
- Quyết định và triển khai những hành động cần thiết để kiểm soát, ngăn ngừa và thực hiện các hành động khắc phục những hiện tượng và nguyên nhân của các hoạt động, sản phẩm, dịch vụ không phù hợp toàn hệ thống Vinasun.

g) Ban Giám đốc Taxi

- Ban Giám đốc Taxi gồm Giám đốc và các Phó Giám đốc: Điều Hành và Bến Bãi, Tổng Đài, Pháp Chế, Thanh Tra – Kiểm soát, Kỹ thuật.
- Ban Giám đốc Taxi là người tham mưu và trợ giúp cho Phó Tổng Giám đốc khối Taxi về lĩnh vực chuyên môn do mình phụ trách.

- Tổ chức thực hiện các Quyết định của Ban Tổng Giám đốc, HĐQT.
- Lập kế hoạch công tác tuần, tháng, quý.
- Tổ chức bộ máy, kiến nghị nhân sự, phân công lao động trong Phòng ban phụ trách.
- Điều hành và kiểm soát quá trình thực hiện công việc chuyên môn hàng ngày của Phòng ban phụ trách.
- Chịu trách nhiệm về hiệu quả hoạt động của Phòng ban, xưởng, bộ phận đơn vị phụ trách.
- Các quyền và nhiệm vụ khác được ủy quyền, ủy nhiệm của HĐQT và Tổng Giám đốc.

h) Ban Giám đốc Dịch vụ Du lịch

- Ban Giám đốc Du Lịch gồm Giám đốc và 02 Phó Giám đốc. Là người tham mưu và giúp việc cho Phó Tổng Giám đốc Khối Du Lịch về lĩnh vực chuyên môn do mình phụ trách.
- Chịu sự giám sát của Ban Tổng Giám đốc, HĐQT; chịu trách nhiệm trước HĐQT, Tổng Giám đốc và trước Pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.
- Tổ chức thực hiện các Quyết định của Ban Tổng Giám đốc, Hội Đồng Quản Trị.
- Lập kế hoạch công tác tuần, tháng, quý.
- Tổ chức bộ máy, kiến nghị nhân sự, phân công lao động trong Phòng ban phụ trách.
- Điều hành và kiểm soát quá trình thực hiện công việc chuyên môn hàng ngày của Phòng ban phụ trách.
- Chịu trách nhiệm về hiệu quả hoạt động của Phòng ban, bộ phận đơn vị phụ trách.
- Các quyền và nhiệm vụ khác được ủy quyền, ủy nhiệm của HĐQT và Tổng Giám đốc.

i) Ban Giám đốc Dịch vụ Nhà hàng

- Ban Giám đốc Dịch vụ Nhà hàng gồm Giám đốc và Phó Giám đốc. Là người tham mưu và giúp việc cho Phó Tổng Giám đốc Khối Dịch vụ Nhà hàng về lĩnh vực chuyên môn do mình phụ trách.
- Tổ chức thực hiện các Quyết định của Ban Tổng Giám đốc, Hội Đồng Quản Trị.
- Tổ chức bộ máy, kiến nghị nhân sự, phân công lao động trong Nhà hàng phụ trách.
- Điều hành và kiểm soát quá trình thực hiện công việc chuyên môn hàng ngày của Nhà hàng, các bộ phận nghiệp vụ, đơn vị phụ trách.
- Chịu trách nhiệm về hiệu quả hoạt động của Nhà hàng, các bộ phận nghiệp vụ, đơn vị phụ trách.
- Các quyền và nhiệm vụ khác được ủy quyền, ủy nhiệm của HĐQT và Tổng Giám đốc.

5. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần trở lên của Công ty, danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ; cơ cấu cổ đông

5.1 Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn điều lệ trở lên và tỷ lệ cổ phần nắm giữ đến thời điểm chốt danh sách cổ đông 22/02/2008

Bảng 2: Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần trở lên tại 22/02/2008

STT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ lệ nắm giữ (%)
1.	Đặng Phước Thành	8 Lý Tự Trọng, Q.1, Tp. HCM	2.500.000	14,7%
2.	Ngô Thị Thúy Vân	8 Lý Tự Trọng, Q.1, Tp. HCM	1.000.000	5,88%
3.	Đặng Thành Duy	30 Thủ Khoa Huân, Q.1, Tp. HCM	1.800.000	10,59%
4.	Tổng Công ty Thương Mại Sài Gòn (Satra)	275 B Phạm Ngũ Lão, Q.1, Tp. HCM	1.700.000	10%
5.	Aranda Investment Pte., Ltd.	60B Orchard Road, # 06-18 Tower 2 Atrim @ Orchard, Sin 238891	1.700.000	10%
6.	Quỹ Đầu tư Việt Nam (VIF)	Tầng 12, Tháp A, Vincom city Tower 191 Bà Triệu, Hà Nội	1.000.000	5,88%
7.	Cty TNHH Prudential Việt Nam	37 Tôn Đức Thắng, Lầu 23, Quận I, Tp HCM	850.000	5%
8.	PCA International Funds SPC VietNam Segregated Portfolio	PO Box 309, GT Ugland House, Sound Church Street, George Tower, Cayman Islands	850.000	5%
TỔNG CỘNG			11.400.000	67,06%

Nguồn: VINASUN

5.2 Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ đến thời điểm 22/02/2008

Bảng 3: Danh sách cổ đông sáng lập

STT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ lệ nắm giữ (%)
1.	Đặng Phước Thành	8 Lý Tự Trọng, Q.1, Tp. HCM	2.500.000	14,71%
2.	Ngô Thị Thúy Vân	8 Lý Tự Trọng, Q.1, Tp. HCM	1.000.000	5,88%
3.	Đặng Thị Lan Phương	163 Phạm Ngũ Lão, Q.1, Tp. HCM	5.000	0,029%
TỔNG CỘNG			3.505.000	20,61%

Nguồn: VINASUN

Do Công ty được thành lập từ ngày 17/7/2003 nên đến ngày 17/7/2006, cổ đông sáng lập không còn bị hạn chế chuyển nhượng.

5.3 Cơ cấu vốn cổ phần tại thời điểm 22/02/2008

Bảng 4: Cơ cấu vốn cổ phần tại 22/02/2008

STT	Tên cổ đông	Số cổ phần	Tỷ lệ nắm giữ (%)
1.	Tổ chức trong nước (6 tổ chức)	4.460.000	26,24%
2.	Cá nhân trong nước (495 cổ đông)	9.889.580	58,17%
3.	Tổ chức nước ngoài (2 tổ chức)	2.550.000	15%
4.	Cá nhân nước ngoài (5 cổ đông)	100.420	0,59%
Tổng cộng		17.000.000	100%

Nguồn: VINASUN

6. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức niêm yết, những công ty mà tổ chức niêm yết 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 niêm yết
Không có.

7. Hoạt động kinh doanh

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

7.1.1 Cơ cấu doanh thu và lợi nhuận gộp qua các năm

Hoạt động kinh doanh của Công ty bao gồm 3 mảng hoạt động chính, đó là kinh doanh taxi, kinh doanh du lịch, dịch vụ và kinh doanh ăn uống. Cơ cấu doanh thu và lợi nhuận gộp của các hoạt động này được thể hiện tại các bảng sau đây:

Bảng 5: Cơ cấu doanh thu 2006 – 2007 và 6 tháng 2008

Đơn vị tính: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu / Năm	2006		2007		6 tháng 2008`	
		D.Thu	Tỷ trọng	D.Thu	Tỷ trọng	D.Thu	Tỷ trọng
1.	Kinh doanh taxi	237.701	89,8%	515.970	93,88%	378.100	96,87%
2.	Kinh doanh du lịch, dịch vụ	8.432	3,2%	13.180	2,4%	6.600	1,7%
3.	Kinh doanh ăn uống	18.621	7%	20.460	3,72%	5.600	1,43%
	Tổng cộng	264.754	100%	549.610	100%	390.300	100%

Nguồn: VINASUN

Bảng 6: Cơ cấu lợi nhuận gộp 2006 – 2007 và 6 tháng 2008

Đơn vị tính: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu / Năm	2006		2007		6 tháng 2008	
		LN gộp	Tỷ trọng	LN gộp	Tỷ trọng	LN gộp	Tỷ trọng (%)
1.	Kinh doanh taxi	38.889	96,54%	57.606	98,47%	48.309	98,7%
2.	Kinh doanh du lịch, dịch vụ	705	1,75%	125	0,23%	303	0,62%
3.	Kinh doanh ăn uống	690	1,71%	766	1,3%	332	0,68%
	Tổng cộng	40.284	100%	58.497	100%	48.944	100%

Nguồn: VINASUN

7.1.2 Hoạt động kinh doanh từng lĩnh vực

► Lĩnh vực hoạt động Taxi :

Kể từ ngày chính thức đưa vào hoạt động vào cuối tháng 1 năm 2003, **Taxi VINASUN** với tổng đài 8 27 27 27 đã không ngừng phát triển liên tục và đã nhanh chóng chiếm lĩnh thị trường kinh doanh Taxi tại Tp. Hồ Chí Minh và Bình Dương. Với dòng xe mới 100% chất lượng cao thuần nhất của Hãng TOYOTA, với đội ngũ lái xe chuyên nghiệp, tận tình và kinh nghiệm cùng với đội ngũ quản lý năng động, quyết đoán nên số đầu xe và doanh thu của Taxi VINASUN đã không ngừng tăng qua các năm:

Bảng 7: Số đầu xe Taxi qua các năm

Năm	2003	2004	2005	2006	2007
Số lượng xe (chiếc)	300	525	670	1.085	1.356

Nguồn: VINASUN

Đến 31/12/2007, Công ty có tất cả 1.356 xe đưa vào hoạt động sản xuất kinh doanh, bao gồm:

- 279 xe TOYOTA ZACE DX (8 chỗ)
- 75 xe TOYOTA Corolla (5 chỗ)
- 193 xe TOYOTA Vios (5 chỗ)
- 763 xe TOYOTA Innova J (8 chỗ)
- 46 xe TOYOTA Camry 2007 (5 chỗ)

Địa bàn hoạt động chủ yếu là Tp. Hồ Chí Minh và Bình Dương bao gồm 37 đội xe. Trong năm 2008, Công ty dự kiến sẽ mở rộng sang tỉnh Đồng Nai.

Công ty có 1 hệ thống tổng đài gồm 8 kênh, có khả năng phủ sóng toàn bộ khu vực TP.Hồ Chí Minh, Bình Dương và Đồng Nai. Mỗi ngày Tổng đài 8 27 27 27 của Taxi VINASUN nhận hơn 10.000 cuộc gọi của khách hàng. Trong năm 2006, Taxi VINASUN đã phục vụ trên 20 triệu khách và dự kiến phục vụ trên 30 triệu khách hàng trong năm 2007 và trên 40 triệu khách hàng trong năm 2008.

► **Lĩnh vực kinh doanh du lịch và dịch vụ**

- Với thương hiệu **VINASUN Travel**, là thành viên của các hiệp hội du lịch Việt Nam và quốc tế như: PATH – ASTA – JATA.
- Thực hiện các Tour du lịch định kỳ trong và ngoài nước, ngoài ra còn tổ chức thiết kế các tour du lịch kết hợp hội nghị và nghỉ dưỡng (MICE) theo yêu cầu của các công ty và các tổ chức.
- Thực hiện các dịch vụ bổ sung như đặt phòng khách sạn, dịch vụ visa, bảo hiểm hành khách...
- Là đại lý cấp 1 của Việt Nam Airline.
- Là đại lý cấp 2 của các Hãng Korean Airline, All Nippon Airways, Shanghai Airline, Asia Airline, Philippin Airline, China Airline, Thai Airways, Lufthansa Airline ...
- Thực hiện dịch vụ cho thuê xe theo nhu cầu của các công ty và khách lẻ, hiện nay đội xe trên bao gồm:
 - 7 chiếc TOYOTA Innova J
 - 8 chiếc TOYOTA Innova G
 - 5 chiếc TOYOTA Vios-Altis
 - 5 chiếc Mercedes Sprinter (16 chỗ)
 - 1 chiếc Coaster 30 chỗ
 - 1 chiếc Aerospace 45 chỗ

► **Lĩnh vực kinh doanh ăn uống**

Công ty hiện có 2 nhà hàng kinh doanh ẩm thực là:

- Nhà hàng Tản Đà Cao lầu (diện tích 1.200 m²) với hơn 50 bàn phục vụ. Địa điểm: Góc Nguyễn Trãi – Tản Đà, Phường 11, Quận 5, Tp.HCM.
- Nhà hàng Hai Lúa (diện tích 2.500 m²) với hơn 100 bàn phục vụ. Địa điểm: 203 Phùng Hưng, Phường 4, Quận 5, Tp.HCM.

7.2 Nguyên vật liệu

a) Kinh doanh taxi:

- *Nhiên liệu chính:*

- Là xăng A92, do các công ty xăng dầu Petrolimex và các công ty kinh doanh xăng dầu khác cung cấp thông qua các đại lý cây xăng trong thành phố. Nguyên liệu xăng A92 đáp ứng được đầy đủ các tiêu chuẩn chất lượng nhập khẩu, đảm bảo được chất lượng sử dụng theo tiêu chuẩn chất lượng của Việt Nam và phù hợp với yêu cầu về nhiên liệu mà xe TOYOTA đòi hỏi. Hiện nay Công ty đã ký kết hợp đồng dài hạn với 29 đại lý của các công ty trên, phủ rộng trên toàn địa bàn Tp. HCM và Bình Dương. Dưới đây là danh sách các đại lý xăng cung cấp cho Công ty:

ĐỘI	ĐỊA CHỈ CÂY XĂNG
1.	102 Phạm Hồng Thái, Quận 1
2.	572 Kinh Dương Vương , P13, Quận 6
3.	29/1A Trường Chinh, P12, Tân Bình
4.	157 Nguyễn Văn Nghi, P7, Gò Vấp
5.	15/3 Huỳnh Tấn Phát, Tân Thuận Đông, Quận 7
6.	477A, Kinh Dương Vương, P12, Quận 6
7.	178/9M Điện Biên Phủ, P21, Bình Thạnh
8.	240 Liên Tinh 5, Phường 6, Quận 8
9.	178 Lê Quang Định, Bình Thạnh
10.	259 An Dương Vương, Phường 3, Quận 5
11.	56 Lý Thường Kiệt, Quận Tân Bình
12.	740A, Quốc Lộ 52, Hiệp Phú, Quận 9
13.	135 Hai Bà Trưng, Quận 1
14.	424 Lê Văn Sỹ, Phường 2, Tân Bình
15.	Trần Hưng Đạo + Nguyễn Cư Trinh, Quận 1
16.	917 Đường 3/2, Phường 7, Quận 11
17.	1 Lâm Văn Bền, Tân Thuận Tây, Quận 7
18.	Số 1, Tô Ký, Quận 12
19.	486, Quốc lộ 13, Hiệp Bình Phước, Thủ Đức

ĐỘI	ĐỊA CHỈ CÂY XĂNG
20.	Khu Chế xuất Tân Thuận
21.	254 Lũy Bán Bích, Quận Tân Phú
22.	29 Lô C, Chợ Lớn, Bình Phú
23.	49 Thành Thái, Quận 10
24.	310 Điện Biên Phủ Quận 10
25.	7/3 Âu Cơ, Phường 14, Tân Bình
26.	12AB Thanh Đa, Phường 27, Bình Thạnh
27.	79 Lý Thường Kiệt, P8, Tân Bình
28.	4/54 Nguyễn Oanh, P17, Gò Vấp
29.	93 Võ Thị Sáu, Quận 3
30.	9 Chánh Hưng, Bình Hưng, Bình Chánh

Nguồn: VINASUN

- Theo cơ cấu giá vốn hiện nay thì nhiên liệu xăng chiếm 47,5% trong giá vốn hàng bán của Công ty.
- Qua quá trình hoạt động kinh doanh thì nguồn cung cấp nhiên liệu trên ổn định và chưa có tình trạng thiếu hụt, chỉ có khan hiếm giả tạo khi có sự thay đổi về giá trong thời gian ngắn. Tuy nhiên, Công ty và các đại lý đã có hợp đồng cung cấp dài hạn nên không xảy ra tình trạng trên.
- Do ảnh hưởng của giá dầu thế giới nên giá xăng A92 cũng tăng nhanh trong những năm gần đây, đặc biệt là trong năm 2006 và 2007. Nếu năm 2005, giá xăng chỉ biến động xoay quanh 9.000 đồng/lít thì qua năm 2006 giá xăng đã tăng lên 10.000 đồng/lít và hiện nay cuối tháng 11/2007 thì giá xăng A92 đã là 13.000 đồng/lít.
- Với sự gia tăng của giá xăng dầu, Công ty đã điều chỉnh giá cước nhằm đảm bảo hoạt động kinh doanh bình thường cũng như đảm bảo thu nhập cho tài xế. Cụ thể, từ năm 2005 đến nay, Công ty đã có các lần điều chỉnh giá cước như sau:
 - Tháng 6 /2005: 7.000 đồng/km
 - Tháng 7/2005: 7.500 đồng/km
 - Tháng 9/2006: 8.000 đồng/km

- Tháng 11/2006 : 8.500 đồng/km
- Tháng 11/2007 : 9.000 đồng /km
- Do Công ty sử dụng hình thức chia doanh thu với Tài xế nên khi có sự tăng giá xăng thì Công ty cũng điều chỉnh cước tăng lên, vì vậy doanh thu của Công ty cũng tăng lên và thu nhập của tài xế cũng tăng theo. Hiện nay, tỉ lệ chia bình quân cho tài xế khoảng 54% doanh thu trước thuế (bao gồm xăng và lương).
- *Nhiên liệu phụ:*
 - Ngoài xăng A92, thì nhớt cũng là nguồn nhiên liệu quan trọng trong việc vận hành và bảo dưỡng xe của Công ty. Hiện nay, Công ty đang sử dụng nhớt của Hãng Castrol thông qua Công ty phân phối chính thức là Công ty TNHH Tiếp thị 360⁰.
 - Giá cả và nguồn cung cấp nhớt Castrol tương đối ổn định, chưa có sự biến động lớn đáng kể và chất lượng nhớt Castrol cũng được khẳng định, phù hợp với nhiều loại xe ô tô và đã được thị trường đánh giá cao về chất lượng cũng như về giá cả.
- b) Kinh doanh nhà hàng, ăn uống:**
 - Trong thời gian qua, việc cung cấp nguyên liệu cho nhà hàng cũng tương đối ổn định và phong phú. Hầu hết các nguyên liệu đều được cung cấp qua các đại lý, công ty kinh doanh thực phẩm và thủy hải sản.

7.2 Giá vốn hàng bán

7.3 Giá vốn hàng bán chiếm khoảng 85% trên tổng doanh thu. Tỷ lệ giá vốn hàng bán trên doanh thu được thể hiện theo bảng dưới đây:

Bảng 8: Tỷ lệ giá vốn hàng bán trên doanh thu

Đơn vị tính: triệu đồng

Năm	2006	2007	6 tháng 2008
Doanh thu	264.775	487.315	370.133
Giá vốn hàng bán , bao gồm :	224.470	428.818	321.189
- Lương Nhân viên trực tiếp	10.278	28.952	20.634
- Lương Tài xế	68.815	150.559	120.391
- Xăng , nguyên vật liệu	60.961	110.336	93.987
- Khấu hao	51.165	79.250	50.838
- Giá vốn hàng bán của dịch vụ nhà hàng và du lịch	7.600	9.324	6.365
- Điện , Điện thoại	1.504	3.588	2.077

- Vật tư sửa chữa	6.808	13.645	8.891
- Chi phí khác	17.339	33.164	18.006
Tỷ lệ %	84,8%	87,9%	86,8%

Nguồn: Báo cáo tài chính 2006, 2007 đã kiểm toán và Báo cáo 6 tháng 2008 của VINASUN

Trong năm 2007, giá vốn hàng bán có tăng lên do Công ty có đợt điều chỉnh tỷ lệ khoán doanh thu cho tài xế (tỷ lệ khoán doanh thu bình quân năm 2006 khoảng 52%, năm 2007 khoảng 55,5%). Ngoài ra Công ty cũng thực hiện việc tăng lương cho nhân viên điều hành trực tiếp, văn phòng, tăng cường các điểm tiếp thị và công tác quảng cáo.

7.4 Trình độ công nghệ

Đặc thù của phương tiện kinh doanh xe Taxi của Công ty là xe 5 chỗ và 8 chỗ, màu trắng.

Hiện nay Công ty đã và đang đầu tư dòng xe TOYOTA với các chủng loại sau :

- Toyota Corrola 1.3 (5 chỗ)
- Toyota Vios 1.5 (5 chỗ)
- Toyota Camry 2.4 (5 chỗ)
- Toyota Zace DX 1.8 (8 chỗ)
- Toyota Innova J 2.0 (8 chỗ)

Tất cả các loại xe trên đều được đầu tư mới 100% do Hãng TOYOTA Việt Nam sản xuất vào các năm 2003, 2004, 2005, 2006 và 2007. Với đặc tính kỹ thuật của dòng xe TOYOTA rất phù hợp với việc kinh doanh Taxi: giá cả hợp lý, đảm bảo đầy đủ tiện nghi cho khách hàng, độ bền và tuổi thọ cao, ít tiêu hao nhiên liệu, chi phí bảo trì thấp, hầu như không có hư hỏng, vật tư thay thế dồi dào, chế độ bảo hành ưu việt, giá trị thanh lý cao... nên mang lại hiệu quả kinh tế cao.

7.5 Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Trong năm 2007, sau quá trình nghiên cứu, Công ty đã quyết định đầu tư dòng xe VIP. Dòng xe này được trang bị bằng xe Toyota Camry 2007 nhằm đáp ứng nhu cầu đi lại của các doanh nhân và tầng lớp trung lưu. Bên cạnh đó, Công ty sẽ thực hiện việc đầu tư trang bị hệ thống màn hình LCD trên tất cả các xe Taxi nhằm tạo ra 1 sự khác biệt trong việc nhận diện thương hiệu Taxi Vinasun, hình thành 1 kênh giải trí cho khách hàng cũng như tạo ra 1 nguồn thu về quảng cáo cho Công ty (dự kiến khoảng trên 5 tỷ đồng/năm).

Các tour du lịch cũng như các món ăn của nhà hàng cũng được quan tâm để ra các sản phẩm mới liên tục nhằm đáp ứng được nhu cầu ngày càng thay đổi của khách hàng.

7.6 Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm/dịch vụ

Kiểm tra chất lượng sản phẩm là khâu trọng yếu trong quá trình sản xuất kinh doanh của Công ty. Chất lượng sản phẩm là tiêu chí hàng đầu mà Công ty quan tâm. Công ty đã hình thành một hệ thống kiểm tra chất lượng từ khâu chuẩn bị đến việc kiểm tra trong quá trình kinh doanh.

- Bộ phận kiểm tra chất lượng của Công ty: Công ty có bộ phận Quản lý kiểm soát đảm bảo chất lượng (Q&A). Quá trình kiểm tra chất lượng sản phẩm bao gồm nhiều giai đoạn.
- Kiểm tra chất lượng xe xuất bến: Kiểm tra tình hình vệ sinh trong và ngoài xe, kiểm tra kỹ thuật máy, kiểm tra màu sơn và các vết trầy xước, đồng hồ tính tiền, đồng phục nhân viên...
- Kiểm tra chất lượng nguyên vật liệu (Nhà hàng): nguyên vật liệu luôn được chọn lọc từ các nhà cung cấp có uy tín: đảm bảo tươi sống hoặc được đóng gói có dấu kiểm tra chất lượng của các cơ quan có thẩm quyền.
- Kiểm tra chất lượng cho các tour du lịch: chất lượng khách sạn, chất lượng các nhà hàng phục vụ, chất lượng xe phục vụ, hướng dẫn viên ... luôn được đánh giá định kỳ.

Trong quá trình kinh doanh, bộ phận kiểm tra chất lượng luôn tiến hành kiểm tra đột xuất về thái độ phục vụ của tài xế, tình hình gian lận cước, đồng hồ tính tiền, kiểm tra và gửi mẫu xét nghiệm thành phẩm, kiểm tra tình hình an toàn vệ sinh, thăm dò sự hài lòng của khách hàng về dịch vụ du lịch, ăn uống.

7.7 Hoạt động marketing

Bộ phận Marketing của Công ty được xác lập thành hệ thống hoạt động có chủ đích kết nối thị trường và doanh nghiệp với mục tiêu đề ra là tăng doanh số, tăng giá trị thương hiệu của Công ty. Các hoạt động chủ yếu của bộ phận này hiện nay là :

- Lập kế hoạch, thực hiện và kiểm tra việc thực hiện các chương trình đã đặt ra như: các chương trình khuyến mãi, quảng cáo trên báo chí, truyền hình và các bảng hiệu ngoài trời; thực hiện việc tài trợ các chương trình thể thao, duy trì các mối quan hệ và trao đổi với khách hàng theo nguyên tắc đôi bên cùng có lợi.
- Nghiên cứu phân tích những cơ hội, những tiềm năng của thị trường, dự báo nhu cầu trong thời gian sắp tới.
- Xác định vị trí của doanh nghiệp trên thị trường, định vị thương hiệu; tổ chức thực hiện chương trình Marketing như: Nghiên cứu, thiết kế mẫu quảng cáo, pano...
- Xây dựng các kế hoạch truyền thông, xây dựng thương hiệu.
- Tổ chức các sự kiện trong nội bộ và bên ngoài doanh nghiệp.

- Chính sách sản phẩm: Xác định nhu cầu về các sản phẩm cao cấp sẽ chiếm thị phần lớn trong tương lai, vì vậy tất cả các sản phẩm kinh doanh của Công ty đều tập trung phục vụ cho phân khúc thị phần này.
- Chính sách khách hàng: Hiện nay công ty có 3 nguồn khách hàng chủ yếu :
 - Các công ty, xí nghiệp
 - Các điểm tiếp thị (Gián tiếp)
 - Khách cá nhân, gia đình, khách du lịch, công tác

Một lượng khách hàng trung thành chiếm một phần không nhỏ trong việc mang lại doanh thu cho Công ty là các công ty, xí nghiệp. Hiện tại Công ty đang có hơn 800 khách hàng là doanh nghiệp sử dụng dưới dạng taxi card, thẻ nhựa. Có thể kể đến các khách hàng lớn của Công ty như: Công ty Liên Doanh Nhà Máy Bia Việt Nam, Công ty TNHH Hansoll Vina, Công ty Cổ phần Kinh Đô, Johnson Controls VN Co. Ltd., Công ty TNHH American Standard... Bên cạnh đó, taxi VINASUN còn là phương tiện đưa rước dài hạn được ưa chuộng với đối tượng phục vụ là cán bộ, công nhân viên chức, học sinh...

Xác định đây là lượng khách hàng tiềm năng, gắn bó lâu dài với Công ty với doanh thu chiếm khoảng 6% hiện nay, Công ty đang có kế hoạch mở rộng mạng lưới để nâng số khách hàng này lên 1.500 công ty với tỷ lệ doanh thu chiếm khoảng 15%.

Ngoài ra, một đầu mối khách hàng tiềm năng của Công ty là hơn 1.000 điểm tiếp thị là các nhà hàng, khách sạn và các địa điểm tập trung đầu mối vận chuyển như các chung cư, sân ga, sân bay... chiếm khoảng 10% doanh thu của Công ty. Hiện Công ty đang sử dụng 2 hình thức liên kết: trả phí qua số cuộc gọi điện thoại và trả phí qua số lượng cuộc xe thực hiện. Việc mở rộng các điểm tiếp thị này lên 1.500 điểm là mục tiêu phấn đấu của Công ty với tỷ lệ doanh thu chiếm khoảng 15%.

Khách hàng cá nhân, gia đình, khách du lịch sử dụng dịch vụ taxi VINASUN hiện là khách hàng chủ yếu và vẫn là nguồn khách rất quan trọng của Công ty (chiếm khoảng 84% doanh thu hiện nay). Vì vậy việc thực hiện các chương trình "cảm ơn khách hàng", khuyến mãi, quảng cáo để thu hút lượng khách hàng này là rất quan trọng. Nhận thức được vấn đề này, Công ty đang có chủ trương thực hiện các chương trình chăm sóc khách hàng với phong cách phục vụ nhanh chóng, tiện lợi, an toàn, văn minh.

- Chính sách giá: Hiện nay Công ty đang thực hiện các chính sách giá như sau :

Dịch vụ trả trước: Công ty phát hành quyền coupon (mỗi quyền coupon có mệnh giá là 120.000 đồng, mỗi vé có trị giá là 12.000 đồng) giúp khách hàng thuận tiện trong sử dụng và đơn giản khi thanh toán. Khi sử dụng dịch vụ taxi, khách hàng chỉ

cần xé vé tương ứng với số tiền hiện trên đồng hồ. Nếu mua với số lượng lớn trên 5.000.000 đồng, mức chiết khấu khách hàng được hưởng sẽ là 10%.

Dịch vụ trả sau: Công ty đang áp dụng 2 hình thức đó là dịch vụ thẻ Membership Card (Thẻ nhựa) và Taxi Card (Taxi tháng).

- Dịch vụ Membership Card (thẻ nhựa): Khi sử dụng dịch vụ này, khách hàng sẽ được thẻ sử dụng dịch vụ taxi Vinasun theo phiếu yêu cầu cung cấp thẻ được đóng dấu bởi người đại diện pháp luật của khách hàng với 2 loại thẻ: Thẻ sử dụng chung cho nhiều người thường áp dụng cho các doanh nghiệp (trên thẻ có hình logo công ty khách hàng) và thẻ sử dụng cho từng cá nhân (trên thẻ có hình chủ thẻ).
- Dịch vụ sử dụng dịch vụ taxi tháng (Taxi card): Công ty sẽ cung cấp cho khách hàng các cuốn phiếu taxi (gồm 2 phần: phần khách hàng lưu và phần lái xe lưu) có giá trị như tập séc cá nhân có đóng số series ở cả 2 phần của phiếu.

Mỗi phiếu taxi có giá trị sử dụng không quá 500.000đ, nếu số tiền cao hơn 500.000đ thì khách hàng sử dụng phiếu taxi khác để ghi thêm phần chênh lệch.

Khi sử dụng 2 loại dịch vụ này khách hàng sẽ có nhiều ưu đãi:

- Được hưởng mức chiết khấu cao tùy vào mức độ sử dụng dịch vụ của khách hàng.
- Không phải thanh toán tiền sau mỗi chuyến đi, đặc biệt thuận tiện cho người nước ngoài mới sử dụng tiền ở Việt Nam.

➤ **Giá cả:**

- *Giá cước:* Hiện nay Công ty đang áp dụng mức giá cước như sau:
 - Đi trong nội thành: 12.000 đồng/1,6km đầu, mỗi 200m tiếp theo giá 1.700đ. Từ km thứ 31 trở đi đối với xe 4 chỗ mỗi 500m giá 3.000 đồng, đối với xe 7 chỗ giá 3.200 đồng (đã bao gồm thuế VAT). Công ty áp dụng mức tiền chờ là 6 phút đầu giá 1.700đ, cứ 2 phút tiếp theo 600đ/phút.
 - Đi đường dài: Đối với lộ trình đi xa sẽ có bảng giá riêng cho từng khu vực.
- *Mức chiết khấu:*
 - Đối với dịch vụ sử dụng taxi tháng thanh toán trả sau (Taxi Card, Thẻ Nhựa) khách hàng sẽ được chiết khấu theo tỷ lệ sau:
 - 0% chiết khấu: nếu tổng số tiền sử dụng trong 1 tháng dưới 500.000 đồng.
 - 3% chiết khấu: nếu tổng số tiền sử dụng trong 1 tháng từ 3.000.000 đồng đến dưới 5.000.000đồng.
 - 8% chiết khấu: nếu tổng số tiền sử dụng trong 1 tháng từ 5.000.000 đồng trở lên.
- *Các hình thức thanh toán:*

- Thanh toán bằng tiền mặt: thanh toán ngay sau khi chuyển đi kết thúc.
- Thanh toán trả sau: thông qua hình thức ký hợp đồng sử dụng taxi tháng cụ thể như sau: chỉ phải thanh toán tiền một lần vào cuối tháng, được cung cấp đầy đủ hóa đơn theo yêu cầu.

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

- ▲ Thương hiệu đăng ký: VINASUN CORPORATION
- ▲ Logo Công ty:



VINASUN Corporation

Công ty đang trong quá trình đăng ký thương hiệu VINASUN CORPORATION và logo trên tại cục Sở hữu trí tuệ.

- ▲ Nhân hiệu thương mại:



- Đăng ký nhân hiệu hàng hoá theo Quyết định số: 2060/QĐ-SHTT ngày 26/02/2007
- Giấy Chứng nhận đăng ký nhân hiệu hàng hóa số: 79468
- Thời gian bảo hộ: 10 năm
- Màu sắc nhân hiệu: xanh lá cây, trắng, xanh dương, đỏ, xanh lá cây đậm
- Ý nghĩa: Nhân hiệu gồm biểu tượng hình elip địa cầu nằm ngang chính giữa in chữ VINASUN TRAVEL màu xanh nước biển. Các đường kinh tuyến và vĩ tuyến của quả địa cầu có màu xanh lá cây, nằm trên nền trắng. Dọc theo các đường kinh tuyến ở chính giữa quả địa cầu là bản đồ Việt Nam hình chữ S màu đỏ, cắt ngang chữ VINASUN TRAVEL, phía trên là dòng chữ: Taxi Vinasun – thương hiệu Taxi của Công ty; phía dưới là số điện thoại 8 27 27 27.

6.9 Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết**Bảng 8:** Danh sách các hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã ký kết

STT	Số HĐ	Tên Đối tác	Nội dung	Tổng giá trị (đồng)	Thời gian thực hiện
1	201/HĐMB/TESC	Công ty Cổ phần Toyota Đông Sài Gòn	Mua 400 xe Innova J	149.760.000.000	Hết năm 2007
2	175/HĐMB/TESC	Công ty Cổ phần Toyota Đông Sài Gòn	Mua 50 xe Camry 2007	40.480.000.000	Hết năm 2007
3	609/HĐMB-BT	Công ty Cổ phần Toyota Bến Thành	Mua 9 xe Camry 2007	7.243.200.000	Hết năm 2007
4	Biên bản cam kết và hợp đồng đặt cọc mua nhà	Đặng Phước Thành & Ngô Thị Thúy Vân	Đặt cọc mua khối nhà 30,26,28,32 24/1, 24/3, 24/5, 24/7, 24/9 Thủ Khoa Huân, Q.1	12.500.000.000	18 tháng

Nguồn: VINASUN

Ngoài ra, Công ty đang thực hiện 1 số hợp đồng dài hạn với các công ty cung cấp nguyên liệu, vật tư, thiết bị thay thế như: xăng, vỏ xe, sơn, nhớt... là các nhà phân phối của các công ty như Petrolimex, Castrol, Yokohama...

8. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2005, 2006 và năm 2007**Bảng 9:** Kết quả hoạt động kinh doanh

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2005	% tăng giảm	Năm 2006	% tăng giảm	Năm 2007	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	173.380	20,9%	270.735	56,1%	683.419	152,4%
Doanh thu thuần	185.302	44,2%	264.754	42,8%	487.315	84%
Lợi nhuận từ HĐKD	2.176		5.454	150%	15.641	186,8%
Lợi nhuận khác	(91)		93		57.972	
Lợi nhuận trước thuế	2.085	(2,6 %)	5.547	166%	73.613	1.227%
Lợi nhuận sau thuế	1.250	(3,8 %)	3.930	214,5%	52.810	1.243%
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	0		0			18%

Nguồn: Báo cáo tài chính 2005, 2006, 2007 đã kiểm toán.

Nguyên nhân tăng doanh thu, lợi nhuận qua các năm:

Từ 525 xe vào cuối năm 2004 với địa bàn hoạt động chủ yếu tại trung tâm Thành phố thì trong 2 năm 2005 và 2006, Công ty đã tăng gấp đôi số đầu xe. Đến thời điểm 31/12/2007, số đầu xe của Công ty là 1.356 chiếc và đã mở rộng địa bàn hoạt động trên 20 quận, huyện của Thành phố Hồ Chí Minh và tỉnh Bình Dương. Hoạt động kinh doanh Taxi chiếm khoảng 90% tổng doanh thu của Công ty. Ngoài ra, trong năm 2006 và 2007, Công ty có một số thay đổi liên quan đến phương thức phân chia doanh thu với tài xế, phương pháp khấu hao tài sản cố định và thay đổi cơ cấu vốn làm ảnh hưởng tích cực đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Cụ thể như sau:

▪ Tỷ lệ chia doanh thu:

Trong hoạt động kinh doanh Taxi, Công ty sử dụng phương thức ăn chia trên doanh thu với tài xế. Cụ thể, tỷ lệ trước 15/11/2006 như sau:

Bảng 10: Tỷ lệ doanh thu trước 15/11/2006

Doanh thu trước thuế	% Tài xế hưởng cho xe 4 chỗ	% Tài xế hưởng cho xe 7 chỗ
Dưới 400.000 đ	37%	38%
Từ 400.000 - 600.000 đ	42%	43%
Từ 600.000 - 900.000 đ	47%	48%
Trên 900.000 đ	52%	53%

Nguồn: VINASUN

Tỷ lệ % chia cho tài xế bao gồm chi phí nhiên liệu và tiền lương, song do giá nhiên liệu ngày càng tăng cao, nhằm khuyến khích thu nhập của người lao động, từ ngày 15/11/2006, Công ty quyết định thay đổi tỷ lệ chia doanh thu cho Tài xế như sau:

Bảng 11: Tỷ lệ doanh thu từ 15/11/2006

Doanh thu trước thuế	% Tài xế hưởng cho xe 4 chỗ	% Tài xế hưởng cho xe 7 chỗ
Dưới 400.000 đồng	35%	38%
Từ 400.000 - 600.000 đồng	40%	43%
Từ 600.000 - 900.000 đồng	46%	49%
Từ 900.000 - 1.000.000 đồng	51%	54%
Từ 1.000.000 - 1.300.000 đồng	54,5%	56,5%
Từ 1.300.000 - 1.600.000 đồng	58,5%	59%
Từ 1.600.000 - 2.000.000 đồng	60,5%	61%
Trên 2.000.000 đồng	62%	62,5%

Nguồn: VINASUN

Do doanh thu bình quân của Công ty luôn đạt mức trên 850.000 đồng/xe trước tháng 12/2006, nên với tỷ lệ chia doanh thu như trên đã làm tăng doanh thu bình quân của Công ty lên gần 1.000.000 đồng/xe trong năm 2007. Điều này đã bù lại chi phí nhiên liệu tăng và làm tăng thu nhập cho tài xế. Tuy nhiên phần thu về cho Công ty không tăng.

▪ **Khấu hao tài sản cố định:** Việc áp dụng khấu hao nhanh cũng đã làm ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Kể từ năm 2006, Công ty đã quyết định khấu hao 6 năm cho các xe đầu tư từ năm 2006. Xét cơ cấu chi phí khấu hao qua các năm như sau:

Bảng 12: Cơ cấu chi phí khấu hao qua các năm

Đơn vị tính: triệu đồng

Năm	2005	2006	2007	6 tháng 2008
Doanh thu	185.302	264.754	487.315	370.133
Chi phí khấu hao	36.828	51.623	79.250	50.838
Tỷ lệ %	19,9%	19,5%	16,3%	13,73%

Nguồn: Báo cáo tài chính 2005, 2006, 2007 của VINASUN

Như vậy, chi phí khấu hao trong năm 2007 chiếm khoảng 16% trên doanh thu và sẽ chiếm 16,2% trong năm 2008.

▪ **Chi phí lãi vay:** Các năm trước, với vốn kinh doanh nhỏ và tài sản đầu tư quá lớn (Hệ số nợ dài hạn /Tổng tài sản năm 2005: 0,84 lần, năm 2006: 0,74 lần), vì vậy nguồn hình thành chủ yếu tài sản công ty là từ nguồn vốn vay. Trong 10 tháng đầu năm 2007, với việc tăng vốn điều lệ lên 170 tỷ đồng với mục đích tái cơ cấu nợ vay nên hệ số trên đã giảm xuống 0,27 lần trong 10 tháng đầu năm 2007. Xét cơ cấu chi phí lãi vay qua các năm như sau :

Bảng 13: Chi phí lãi vay qua các năm

Đơn vị tính: triệu đồng

Năm	2005	2006	2007	6 tháng 2008
Doanh thu	185.302	264.754	487.315	370.133
Chi phí lãi vay	15.557	20.260	22,645	8.343
Tỷ lệ %	8,4%	7,7%	4,65 %	2,25%

Nguồn: Báo cáo tài chính 2005, 2006 2007 đã kiểm toán và báo cáo 6 tháng/2007 của VINASUN

Với việc hoàn trả vốn và lãi vay ngân hàng đúng lịch trình thì dự kiến chi phí lãi vay trong năm 2008 sẽ khoảng 3% trên doanh thu.

9. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

9.1 Vị thế của Công ty trong ngành

Hiện nay có khoảng 10.000 xe Taxi hoạt động trên địa bàn Tp. HCM, trong đó có khoảng 6.000 xe trực thuộc các công ty Taxi và khoảng 4.000 xe trực thuộc các Hợp tác xã và chạy tự do. Với hơn 1.300 chiếc thì nếu so sánh số lượng đầu xe thì Công ty chiếm khoảng 20% thị phần của các công ty và hơn 10% so với đầu xe toàn thành phố. Song xét về yếu tố doanh thu (bình quân 900.000 đồng/xe/ngày) và số km vận hành mà Công ty đạt được (trên 54%) thì Công ty chiếm hơn 30% thị phần của taxi thành phố và hơn 50% thị phần tại tỉnh Bình Dương.

Hiện nay, Công ty đang dẫn đầu về số lượng xe (tính số lượng xe mà Công ty trực tiếp đầu tư, không tính xe góp của các tài xế và xe nhượng quyền thương hiệu) và là Công ty dẫn đầu về doanh thu bình quân cũng như dẫn đầu về số km vận hành có khách.

a) **Điểm mạnh của Công ty:**

- Có hơn 1.400 chiếc xe đồng chất mang nhãn hiệu TOYOTA. Công ty luôn đầu tư xe mới hàng năm, các xe này luôn được chăm sóc và tu dưỡng cẩn thận nên luôn làm hài lòng khách hàng. Không có hiện tượng khách hàng gọi xe VINASUN mà chất lượng xe không đáp ứng được yêu cầu của khách.
- Có hệ thống tổng đài gồm 8 kênh phủ sóng toàn bộ Tp.HCM, Bình Dương, Đồng Nai nên luôn nhận được yêu cầu của khách và kịp thời thông báo cho các tài xế. Vì vậy, tài

xế của Công ty luôn xác định được địa điểm mà khách yêu cầu dù ở bất kỳ địa điểm nào, không xảy ra hiện tượng tài xế chạy xe không để tìm khách như các Hãng Taxi khác. Hệ thống tổng đài này là một điểm mạnh về thông tin mà các Hãng khác không có được và nếu có thì giá thuê bao sẽ mắc gấp 3 lần so với Công ty.

- Có 1 hệ thống khách hàng ổn định gồm hơn 600 công ty, xí nghiệp sử dụng Taxi card của Công ty.
- Có 1 hệ thống bến bãi gồm hơn 800 khách sạn, nhà hàng, siêu thị, sân bay, ga xe lửa, các khu công nghiệp, các chung cư được Công ty ký kết hợp đồng dài hạn để xe Công ty được độc quyền ưu tiên đưa rước các khách hàng của họ.
- Có đội ngũ tài xế kinh nghiệm, nhiệt tình, nắm rõ địa bàn nên đáp ứng được yêu cầu của khách hàng.

b) Điểm yếu của Công ty:

- Do đặc điểm màu xe của Công ty là màu trắng, nên dễ bị các taxi tư nhân và các hợp tác xã vận tải khác nhái mẫu mã, gây sự hiểu nhầm đối với khách hàng.
- Do số lượng nhân viên tăng lên nhanh chóng, nên việc đào tạo không theo kịp nhu cầu phát triển.
- Việc quảng bá thương hiệu chưa đạt hiệu quả mong muốn.

c) Một số đối thủ cạnh tranh: Công ty Mai Linh, Công ty SaiGon Tourist, Vina Comfort.

9.2 Triển vọng phát triển của ngành:

Với số đầu xe của Ngành taxi hiện nay (10.000 chiếc) và với dân số Thành phố khoảng hơn 8 triệu dân, cộng với số lượng du khách nước ngoài và khách nội địa đến Thành phố gia tăng hàng năm thì mỗi xe taxi phục vụ cho dân cư là trên 1.000 khách /xe /ngày, trong khi tiêu chuẩn của các nước trong khu vực là khoảng từ 200 đến 400 khách/xe/ngày tùy thuộc vào đặc điểm của mỗi nước. Nếu loại trừ yếu tố “xe dù “ thì tỷ lệ này hiện nay còn cao hơn nữa. Như vậy, để đảm bảo đúng tiêu chuẩn của TP hiện đại , văn minh thì ngành Taxi của TP và các tỉnh lân cận phải có tốc độ tăng trưởng bình quân 20% hàng năm về đầu xe để đến năm 2010, Thành phố phải có ít nhất 20.000 xe đủ chất lượng. Việc tăng trưởng này hoàn toàn khả thi vì :

- o Đời sống và thu nhập của nhân dân TP ngày càng tăng cao, vì vậy, việc sử dụng phương tiện Taxi khi vận chuyển ngày càng quen thuộc.
- o Số lượng du khách nước ngoài và khách nội địa đến TP đều tăng hàng năm, và Taxi chính là phương tiện vận chuyển chủ yếu của họ.
- o Việc các công ty trong và ngoài nước đầu tư vào TP vì vậy các chuyên gia của họ đến công tác tại TP đều sử dụng Taxi .

Tuy nhiên, ngành Taxi còn 1 số hạn chế sau:

- o Đường xá còn quá chật hẹp, tình trạng kẹt xe vẫn còn tiếp diễn

- o Giá xe tương đối cao, nên khó giảm giá thành và cần nguồn vốn lớn để đầu tư
- o Giá nhiên liệu không ổn định và có xu hướng tăng ảnh hưởng đến thu nhập của Tài xế và công ty
- o Thiếu tài xế có trình độ tay nghề về kinh nghiệm, ngoại ngữ, phong cách phục vụ

Qua các phân tích trên, ngành Taxi vẫn là ngành phát triển nhiều tiềm năng và hiện nay chưa đáp ứng đủ nhu cầu của thị trường, vì vậy Công ty sẽ tiếp tục đầu tư mỗi năm 30 đến 40% số đầu xe để đáp ứng nhu cầu trên.

Nhìn chung hoạt động Taxi đạt doanh thu cao nhất vào mùa lễ tết và mùa mưa, cụ thể là từ tháng 12 đến tết âm lịch và từ tháng 6 đến tháng 9 hàng năm.

- o Việc nhái mẫu kiểu dáng Taxi của Công ty cũng là vấn đề mà Công ty hết sức quan tâm, phần lớn đều tập trung vào các xe của Hợp tác xã và xe tư nhân. Công ty đã nhiều lần nhờ các cơ quan chức năng can thiệp nhưng cũng chưa đạt hiệu quả cao.
- Với việc xác định Tp. HCM là 1 trung tâm tài chính, thương mại và dịch vụ công cộng với mục tiêu mà lãnh đạo Thành phố đề ra là trở thành 1 Thành phố văn minh và hiện đại thì các ngành nghề mà Công ty đã, đang và sẽ thực hiện hoàn toàn phù hợp với định hướng phát triển trên của Thành phố và của cả nước. Với việc đầu tư dòng xe cao cấp, sang trọng, ít tiêu hao nhiên liệu và đảm bảo các tiêu chuẩn về bảo vệ môi trường là hoàn toàn phù hợp với xu thế phát triển chung của ngành Taxi Việt Nam và của Thế giới. Đây cũng chính là sự lựa chọn hàng đầu của người tiêu dùng khi sử dụng phương tiện vận chuyển.
- Trong tương lai, chắc chắn Chính phủ sẽ có những chính sách nhằm bảo vệ các Doanh nghiệp kinh doanh lành mạnh, có định hướng phát triển tốt, đồng thời khuyến khích các doanh nghiệp này bằng các chủ trương chính sách ưu đãi nhằm đảm bảo cho định hướng của Chính phủ trở thành thực tế. Theo đó, bộ mặt của Thành phố sẽ được thể hiện rõ nét qua hệ thống vận tải công cộng mà Taxi, xe Buýt, xe điện ngầm, v.v. là những đại diện tiêu biểu.

10. Chính sách đối với người lao động

a) Số lượng lao động và cơ cấu lao động

- Số lượng người lao động trong Công ty tại thời điểm 31/12/2007 là 4.987 người. Cơ cấu lao động của Công ty như sau:

Bảng 14: Cơ cấu lao động tại 31/12/2007

Đơn vị tính: Người

CHỈ TIÊU	Số lượng	
	Người	Tỷ trọng
Phân theo trình độ học vấn		
1. Trên đại học	02	0,04%
2. Đại học	60	1,21%
3. Trung cấp	44	0,88%
4. Lao động phổ thông	4.881	97,87%
Tổng cộng	4.987	100%
Phân theo phân công lao động		
1. Hội đồng quản trị/Ban GD	13	0,3%
2. Lao động quản lý	918	18,4%
3. Lao động trực tiếp	4.056	81,3%
Tổng cộng	4.987	100%

Nguồn: VINASUN

b) Các chính sách đối với người lao động

- Chế độ làm việc:
 - o Quản lý: 44 giờ/ 01 tuần
 - o Lái xe: 24 giờ /ca (15 ca /tháng)
 - o Nhân viên khác: 44 giờ /1 tuần
 - o Hợp đồng lao động: có thời hạn 24 tháng
 - o Các chế độ : thai sản, con nhỏ, nghỉ phép, ốm, làm thêm giờ đều theo đúng chế độ qui định của luật lao động
- Chính sách tuyển dụng, đào tạo: Có Ban tuyển dụng chuyên trách thuộc Phòng Tổ chức – Hành chính mở lớp đào tạo lái xe hàng tháng (trung bình 100 học viên/01 khoá/tháng). Bộ phận quản lý được đào tạo nghiệp vụ các khoá ngắn hạn, các lớp thính giảng. Công ty khuyến khích việc tự học thông qua chính sách hỗ trợ học phí và bố trí thời gian để nhân viên tự nâng cao kiến thức của mình.
- Chính sách lương, thưởng, phúc lợi:

Mức lương trung bình 2004 – 2006: 2,8 triệu đồng/người/tháng.

 - o Bộ phận gián tiếp: trả lương theo thời gian (2 kỳ /1 tháng).
 - o Bộ phận trực tiếp: trả lương khoán theo doanh thu (1 kỳ /1 tuần).
 - o Tiền thưởng hàng năm: Vào Tết âm lịch, toàn thể nhân viên được thưởng trung bình 2 tháng lương.
 - o Các ngày lễ lớn: (Tết dương lịch, 30/4, 2/9): thưởng trung bình 200.000 đồng/người.
- Các chế độ phúc lợi khác: Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế, thăm hỏi ốm đau, hiếu hỉ ... đều được Công ty thực hiện đầy đủ và đưa vào thoả ước lao động tập thể.

11. Chính sách cổ tức

Công ty sẽ chi trả cổ tức cho các cổ đông khi kinh doanh có lãi và đã hoàn thành các nghĩa vụ đối với Nhà nước theo qui định của pháp luật.

Cổ đông sẽ được chia cổ tức tương ứng với phần vốn góp và tùy theo đặc điểm tình hình kinh doanh theo quyết định của ĐHCĐ.

Tỷ lệ cổ tức sẽ được ĐHCĐ quyết định dựa trên cơ sở đề xuất của HĐQT, với căn cứ là kết quả hoạt động kinh doanh của năm hoạt động và phương án hoạt động kinh doanh của các năm tới.

Trong năm 2005 và 2006, Công ty không chia cổ tức cho cổ đông mà sử dụng hầu hết lợi nhuận để phục vụ chính sách phát triển nhân viên của Công ty.

Năm 2007, Công ty dự định sẽ chi trả cổ tức ở mức 18% cho cổ đông. Sau đó, trong giai đoạn 2008-2009, tỷ lệ cổ tức của Công ty được dự kiến là 20% - 22%.

12. Tình hình hoạt động tài chính

12.1 Các chỉ tiêu cơ bản

a) Trích khấu hao TSCĐ: Từ năm 2004, Công ty trích khấu hao nhanh vào chi phí đối với phương tiện vận tải kinh doanh theo hệ số 1,33 lần so với phương pháp khấu hao theo đường thẳng, trong đó:

- o 422 xe đầu tư năm 2003 : khấu hao 4,5 năm
- o 100 xe đầu tư năm 2004 : khấu hao 4,5 năm
- o 181 xe đầu tư năm 2005 : khấu hao 4,5 năm
- o 357 xe đầu tư năm 2006 : khấu hao 6 năm

Với tuổi thọ của xe hoạt động từ 10 đến 12 năm, và số khấu hao Nhà nước cho phép từ 6 đến 10 năm (theo Quyết định số 206/2003/QĐ-BTC) thì việc trích khấu hao nhanh 703 xe cho các xe đầu tư từ năm 2003 đến 2005 đã làm tăng chi phí sản xuất, giảm lợi nhuận và làm giảm giá trị tổng tài sản của Công ty. Trong năm 2006, Công ty quyết định trích khấu hao 6 năm cho các xe đầu tư từ năm 2006 và các năm tiếp theo.

Việc khấu hao nhanh 703 xe chiếm khoảng 66% tổng xe của Công ty (1.060 xe) là nguồn tích lũy đáng kể và là điểm mạnh của Công ty trong việc cạnh tranh khi mà giá trị xe đã được khấu hao hết. Xem xét cơ cấu đầu tư xe qua các năm.

Bảng 15: Cơ cấu đầu tư xe qua các năm

Đơn vị tính: triệu đồng

Năm	2003	2004	2005	2006
Số xe đầu tư	422	100	181	357
Tổng nguyên giá	110.740	32.795	62.453	123.547

Năm	2003	2004	2005	2006
Khấu hao lũy kế đến hết 2006	81.104	17.210	19.628	4.970
Giá trị còn lại cuối 2006	29.636	15.585	42.825	118.577
Tỷ lệ % đã khấu hao	73,2%	52,5%	31,4%	4%
Chi phí khấu hao theo 6 năm	60.980	12.940	14.758	4.970
Tổng giá trị được tích lũy	20.124	4.270	4.870	-
Số khấu hao năm 2007	23.970	7.287	13.884	20.534
Số khấu hao năm 2008	5.666	7.150	13.884	20.534
Số khấu hao năm 2009	-	1.148	13.884	20.534

Nguồn: VINASUN

Như vậy qua năm 2008, với mức độ kinh doanh bình thường thì Công ty sẽ giảm được chi phí khấu hao so với năm 2007 là 18,4 tỷ đồng và năm 2009 sẽ là 30,1 tỷ đồng. Đây là 1 nguồn tích lũy quan trọng cho Công ty trong việc nâng cao sự cạnh tranh về giá cũng như để tái đầu tư xe mới trong tương lai.

b) Mức lương bình quân: Từ năm 2004 đến 2007, mức lương bình quân của Công ty đạt khoảng 3 triệu đồng/người/tháng. Lương bình quân nhân viên trực tiếp là khoảng 3,5 triệu đồng/người/tháng (làm việc 15 ngày/tháng) là tương đối cao so với nhân viên cùng ngành. Lương bình quân nhân viên gián tiếp khoảng 2 triệu đồng/người/tháng là tương đối trung bình.

c) Thanh toán các khoản nợ đến hạn: Công ty luôn thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản nợ, chưa xảy ra bất cứ tình trạng nợ quá hạn. Công ty là 1 đơn vị có uy tín đối với các ngân hàng, các công ty thuê tài chính cũng như các công ty cung ứng vật tư.

d) Các khoản phải nộp theo luật định: Công ty luôn chấp hành tốt các nghĩa vụ về thuế và các khoản nộp khác theo luật định.

e) Trích lập các quỹ theo luật định: Việc trích lập quỹ được thực hiện theo qui định của Pháp luật và do Đại hội đồng cổ đông Công ty quyết định. Hàng năm sau khi thực hiện các nghĩa vụ tài chính đối với Nhà nước, lợi nhuận được phân bổ như sau:

+ Quỹ dự trữ bổ sung vốn Điều lệ: Hàng năm, Công ty sẽ phải trích từ lợi nhuận sau thuế của mình một khoản vào quỹ dự trữ để bổ sung vốn Điều lệ theo quy định của pháp luật. Khoản trích này không được vượt quá 5% lợi nhuận sau thuế của Công ty và được trích cho đến khi quỹ dự trữ bằng 10% vốn Điều lệ của Công ty.

+ Quỹ khen thưởng và phúc lợi: Hàng năm công ty sẽ trích một khoản bằng 10% lợi nhuận sau thuế của Công ty để làm Quỹ khen thưởng phúc lợi.

+ Các quỹ khác nếu có do Hội đồng quản trị Công ty kiến nghị và được Đại Hội đồng cổ đông Công ty phê chuẩn hàng năm.

f) Tổng dư nợ vay: đến cuối tháng 6 /2008, tổng dư nợ vay của Công ty là: 186,3 tỷ đồng.

Bảng 16: Tình hình vay nợ hiện nay

Đơn vị cho vay	Hạn mức (quy đổi VNĐ)	Lãi suất (%)/tháng	Dư nợ
Vay ngắn hạn	0	0	0
Vay dài hạn			
Công ty thuê tài chính (NH Đầu tư và Phát triển VN) ⁽¹⁾	20 tỷ	1,75%	0,86 tỷ
NH TM CP Á Châu	60 tỷ	1,75	10 tỷ
NH công thương	120 tỷ		57,8 tỷ
NH Sacombank	75 tỷ		22,4 tỷ
Công ty thuê tài chính (NH Ngoại thương VN) ⁽²⁾	50 tỷ	1,1%	14,8 tỷ
Ngân hàng Kỹ thương-CN Đồng Nai ⁽³⁾	30 tỷ	1,1%	21,2 tỷ
Công ty thuê tài chính (NH Nông nghiệp VN) ⁽⁴⁾	110 tỷ	1,12%	0,84 tỷ
NH Phương Đông ⁽⁵⁾	100 tỷ	1,1%	58,4 tỷ
Tổng cộng	565 tỷ		186,3 tỷ

Nguồn: VINASUN

Tất cả khoản vay trên đều phục vụ mục đích đầu tư xe cho công ty

Trong tổng số dư nợ vay nêu trên, Công ty không có phát sinh trường hợp nợ quá hạn nào tính tới thời điểm cuối tháng 6/2008

g) Tình hình công nợ hiện nay**Bảng 17:** Các khoản phải thu

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2006		31/12/2007		30/06/2008	
	Số tiền	Quá hạn	Số tiền	Quá hạn	Số tiền	Quá hạn
Các khoản phải thu						
Phải thu khách hàng	2.638	-	4.125	-	13.003	-
Trả trước cho người bán	46	-	20.709	-	50.593	-
Phải thu khác	2.713	-	3.710	-	4.910	-

Nguồn: Báo cáo tài chính 2006, 2007 đã kiểm toán và báo cáo 6 tháng /2008 của VINASUN

Bảng 18: Các khoản phải trả

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2006		31/12/2007		30/6/2008	
	Số tiền	Quá hạn	Số tiền	Quá hạn	Số tiền	Quá hạn
Các khoản phải trả						
Phải trả cho người bán	30.071	-	4.480	-	9.200	-
Người mua trả tiền trước	86	-	168	-	394	-
Thuế và các khoản phải nộp	831	-	19.815	-	6.549	-
Phải trả công nhân viên	1.196	-	7.120	-	4.456	-
Chi phí phải trả	-	-	275	-	0	-
Các khoản phải trả khác	16.916	-	27.526	-	35.234	-

Nguồn: Báo cáo tài chính 2006, 2007 đã kiểm toán và báo cáo 6 tháng /2008 của VINASUN

12.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 19: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	6 tháng/ 2008
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn TSLĐ/Nợ ngắn hạn	0,34 lần	2,44 lần	2,31 lần
+ Hệ số thanh toán nhanh (TSLĐ - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	0,33 lần	2,44 lần	2,31 lần
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,94 lần	0,2 lần	0,3 lần
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	15,87 lần	0,26 lần	0,44 lần
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	0,97 lần	0,71 lần	0,47 lần
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	1,48%	10,83%	8,9 %
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn CSH	24,49%	9,73%*	6,05%
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	1,45%	7,73%	4,19 %
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	2,06%	3,2%	7,53%

(*): Sử dụng số liệu Vốn CSH của cuối năm 2007. Nếu tính chi tiết theo các thời điểm tăng vốn, chỉ số này sẽ cao hơn do đợt tăng vốn gần đây nhất của Công ty từ 100 tỷ đồng lên 170 tỷ đồng vừa hoàn tất trong tháng 10/2007 và làm phát sinh một khoản thặng dư lớn là 328 tỷ đồng.

Trong đợt tăng vốn vào tháng 2/2007 từ 16 tỷ lên 100 tỷ đồng, Công ty đã sử dụng phần lớn để trả nợ vay ngân hàng và trong đợt phát hành riêng lẻ để tăng vốn từ 100 tỷ lên 170 tỷ đồng vào cuối tháng 10/2007 vừa qua, với khoản vốn thặng dư là 328 tỷ đồng và lợi nhuận đạt được năm 2007 đã làm cho vốn chủ sở hữu của Công ty vào cuối tháng năm 2007 là 542,4 tỷ đồng, tăng 33,8 lần so với cuối năm 2006. Hai đợt tăng vốn trong năm 2007 đã làm cho các chỉ số của Công ty được cải thiện, cụ thể như sau:

+ Hệ số thanh toán ngắn hạn và hệ số thanh toán nhanh tăng từ 0,33-0,34 lần (2006) lên 2,44 lần (cuối năm 2007) do tác động của việc tăng tài sản lưu động từ 18 tỷ đồng (2006) lên 147,6 tỷ đồng (cuối 2007), chủ yếu do lượng tiền mặt thu được từ đợt phát hành cổ phần trong tháng 10/2007.

+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu của Công ty giảm đáng kể từ 15,87 lần cuối năm 2006 xuống còn 0,26 lần vào cuối tháng 2007.

+ Tổng tài sản của Công ty đã tăng gấp 2,5 lần từ 270 tỷ đồng (năm 2006) lên 683 tỷ đồng (cuối 2007) đã làm cho hệ số Nợ / Tổng tài sản giảm từ 0,94 lần cuối năm 2006 xuống còn 0,2 lần cuối 2007. Đó cũng là nguyên do làm cho hệ số doanh thu thuần trên tổng tài sản cũng giảm theo, từ 0,97 lần (năm 2006) xuống còn 0,71 lần (cuối tháng 2007) do doanh thu của Công ty chỉ tăng 1,84 lần.

13. Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng

Bảng 20: Danh sách Hội đồng quản trị, Ban Giám Đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng

Số TT	Tên	Năm sinh	Chức danh	Số CMND
	Hội đồng quản trị			
1.	Đặng Phước Thành	1957	Chủ tịch HĐQT	020058696
2.	Huỳnh Văn Minh	1948	Phó Chủ tịch HĐQT	020262780
3.	Đặng Thị Lan Phương	1969	Thành viên HĐQT	022439730
4.	Tạ Long Hỷ	1951	Thành viên HĐQT	020059062
5.	Trương Đình Quý	1959	Thành viên HĐQT	022238583

Số TT	Tên	Năm sinh	Chức danh	Số CMND
	Ban Tổng giám đốc			
1.	Đặng Thị Lan Phương	1969	Tổng Giám đốc	022439730
2.	Tạ Long Hỷ	1951	Phó Tổng Giám đốc	020059062
3.	Trương Đình Quý	1959	Phó Tổng Giám đốc	022238583
4.	Ngô Thị Thúy Vân	1957	Phó Tổng Giám đốc	020136703
5.	Huỳnh Văn Sỹ	1957	Phó Tổng Giám đốc	340001697
6.	Trần Anh Minh	1965	Phó Tổng Giám đốc	021567737
7.	Đặng Phước Hoàng Mai	1974	Phó Tổng Giám đốc	022972519
8.	Nguyễn Bảo Toàn	1976	Phó Tổng Giám đốc	024166949
	Ban kiểm soát			
1.	Mai Thị Kim Hoàng	1963	Trưởng BKS	022154949
2.	Nguyễn Anh Tùng	1972	Thành viên BKS	022442219
3.	Huỳnh Văn Tương	1957	Thành viên BKS	361255809
	Kế toán trưởng			
1.	Đặng Hoàng Sang	1971	Kế toán trưởng	310765689

Nguồn: VINASUN

Thành viên HĐQT

1. Ông Đặng Phước Thành - Chủ tịch HĐQT

Giới tính : Nam
 Ngày tháng năm sinh : 17 – 05 - 1957
 CMND : 020058696 cấp ngày 22/10/2002 tại CA Tp. HCM
 Nơi sinh : Xã Long Hưng, Huyện Lấp Vò, Tỉnh Đồng Tháp
 Quốc tịch : Việt Nam
 Dân tộc : Kinh

Quê quán : Đồng Tháp
 Địa chỉ thường trú : 8 Lý Tự Trọng , Q.1, Tp.HCM
 Điện thoại cơ quan : 8 277178
 Trình độ văn hoá : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Cử nhân Sinh Hóa
 Quá trình công tác

- Từ 1976-1982 : Cán bộ Giáo dục – P Bến Thành Q1
- Từ 1983- 1991 : Phó Chủ tịch UBND P Bến Thành Q1
- Từ 1992-1995 : Cán bộ - Công ty Sunnimex Quận I
- Từ 1996-1999 : Chủ tịch Hội đồng Thành viên Công ty TNHH Trầu Cau
- Từ 2000-Nay : Chủ tịch HĐQT Công ty CP Ánh Dương Việt Nam

Chức vụ công tác hiện nay tại Công ty:

- Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty CP Ánh Dương Việt Nam

Chức vụ công tác tại các tổ chức khác:

- Chủ tịch Hội Doanh nghiệp Quận I, Tp. HCM
 - Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Tân Ánh Dương Á Châu
 - Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty CP Dịch vụ Du lịch Mê Kông
 - Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty CP Hàng Không Việt Nam Ánh Dương

Số cổ phần nắm giữ : 2.500.000 cổ phần, chiếm 14,71% VDL

Những người có liên quan:

- Vợ : Ngô Thị Thúy Vân: 1.000.000 cổ phần, chiếm 5,88% VDL
 - Con : Đặng Thành Duy: 1.800.000 cổ phần, chiếm 10,59% VDL
 - Em : Đặng Thị Lan Phương: 5.000 cổ phần, chiếm 0,029% VDL
 - Em: Đặng Phước Thăng: 25.850 cổ phần, chiếm 0,15% VDL
 - Em: Đặng Phước Thảo: 82.980 cổ phần, chiếm 0,49% VDL
 - Chị: Đặng Phước Kim Lệ: 15.510 cổ phần, chiếm 0,09% VDL.

Các khoản nợ đối với Công ty: không

Hành vi vi phạm pháp luật : không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không

2. Ông **Huỳnh Văn Minh** – Phó Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị

Giới tính : Nam
 Ngày tháng năm sinh : 17 – 03 - 1948
 Số CMND : 020262780 ngày 14/11/2003 do CA TP HCM cấp
 Nơi sinh : TP Hồ Chí Minh
 Quốc tịch : Việt Nam
 Dân tộc : Kinh
 Quê quán : TP Hồ Chí Minh
 Địa chỉ thường trú : 146 Xô Viết Nghệ Tĩnh, Q Bình Thạnh, Tp.HCM

Điện thoại cơ quan : 8 277178
 Trình độ văn hoá : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác:

- Trước năm 1975 : Trung đội trưởng Trung Đoàn đi B trong chiến dịch miền Nam
- Từ năm 1975-Nay:
 - + Chủ Tịch UBND P.21 – Chánh Văn Phòng Quận Ủy Q.Bình Thạnh;
 - + Giám Đốc Công ty Thương Nghiệp Quận Bình Thạnh;
 - + Phó Chủ Tịch, Chủ Tịch UBND Quận Bình Thạnh
 - + Giám Đốc Công ty KD Thủy Hải Sản
 - + Tổng Giám Đốc – Tổng Công ty Cổ phần Thương Mại Sài Gòn
- Từ năm 2007-Nay : Phó Chủ Tịch HĐQT – Công ty Cổ phần Ánh Dương Việt Nam

Chức vụ công tác hiện nay tại Công ty:

- Phó Chủ Tịch HĐQT – Công ty Cổ phần Ánh Dương Việt Nam

Chức vụ công tác tại các tổ chức khác:

- Tổng Giám Đốc – Tổng Công ty CP Thương Mại Sài Gòn
- Chủ tịch HĐQT – Công ty CP Chế biến HXK Cầu Tre
- Chủ tịch HĐQT – Công ty CP Phát triển Hệ thống Phân phối VN (VDA)

Số cổ phần nắm giữ : 0 cổ phần

Số cổ phần đại diện sở hữu (Tổng Công ty Thương Mại Sài Gòn): 1.530.000 CP, chiếm 9% VDL.

Những người có liên quan : không

Các khoản nợ đối với công ty: không

Hành vi vi phạm pháp luật : không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: không

3. Bà Đặng Thị Lan Phương – Thành viên Hội Đồng Quản Trị

Giới tính : Nữ

Ngày tháng năm sinh : 05 – 08 - 1969

Số CMND : 022439730 ngày 13/02/2003 do CA TP HCM cấp

Nơi sinh : Đồng Tháp

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Đồng Tháp

Địa chỉ thường trú : 163 Phạm Ngũ Lão, Quận 1, Tp.HCM

Số điện thoại cơ quan : 8 277178
 Trình độ văn hoá : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Trung cấp TCKT

Quá trình công tác:

- Năm 2003-Nay : + Thành viên HĐQT – Cty CP Ánh Dương Việt Nam
 + Tổng Giám đốc – Cty CP Ánh Dương Việt Nam

Chức vụ công tác hiện nay tại Công ty:

- Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc Công ty CP Ánh Dương Việt Nam

Chức vụ công tác tại tổ chức khác:

- Thành viên HĐQT Công ty CP Du lịch Tân Ánh Dương Á Châu

Số cổ phần nắm giữ : 5.000 cổ phần, chiếm 0,029% VDL

Những người có liên quan:

- Chồng : Nguyễn Đình Tuấn : 10.000 cổ phần, chiếm 0,059% VDL
- Anh : Đặng Phước Thành : 2.500.000 cổ phần, chiếm 14,7% VDL
- Anh : Đặng Phước Thăng : 25.850 cổ phần, chiếm 0,15% VDL
- Anh : Đặng Phước Thảo : 82.980 cổ phần, chiếm 0,49% VDL
- Chị : Đặng Kim Lệ : 15.510 cổ phần, chiếm 0,09% VDL

Các khoản nợ đối với công ty : không

Hành vi vi phạm pháp luật : không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: không

4. Ông Tạ Long Hỷ - Thành viên Hội Đồng Quản Trị

Giới tính : Nam
 Ngày tháng năm sinh : 3/3/1951
 Số CMND : 020059062 ngày 15/12/2005 do CA TP HCM cấp
 Nơi sinh : Tỉnh Vĩnh Phúc
 Quốc tịch : Việt Nam
 Dân tộc : Kinh
 Quê quán : Tỉnh Vĩnh Phúc
 Địa chỉ thường trú : 64/4A Vũ Tùng, P.2, Q.Bình Thạnh, Tp.HCM
 Số điện thoại cơ quan : 8 277178
 Trình độ văn hoá : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Cao học luật

Quá trình công tác:

- Trước 1975 : Tham gia kháng chiến tại chiến trường miền Nam Việt Nam

- Từ năm 1975-1998 : Chủ tịch UBND P.7 – Trưởng phòng Tư Pháp Quận 1
 - Từ năm 1998-2005 : + Trưởng Ban Pháp Chế – Tổng Cty Bến Thành
+ Phó phòng TC-HC Cty Fiditourist – Sài Gòn Tourist
+ Phó Giám Đốc KS Đặng Dung – Sài Gòn Tourist
 - Từ năm 2005-Nay : Phó Giám đốc – Giám Đốc ĐH Taxi Vinasun
 - Từ năm 2007-Nay : + Thành viên HĐQT – Công ty CP Ánh Dương VN
+ Phó Tổng Giám Đốc – Công ty CP Ánh Dương VN
- Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Ánh Dương VN
- Số cổ phần nắm giữ : 1.000 cổ phần, chiếm 0,006% VDL
- Những người có liên quan : không
- Các khoản nợ đối với công ty: không
- Hành vi vi phạm pháp luật : không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: không

5. Ông **Trương Đình Quý** - Thành viên Hội Đồng Quản Trị

- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 1959
- Số CMND : 022238583 ngày 21/11/1997 do CA TP HCM cấp
- Nơi sinh : Tp. Hồ Chí Minh
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Ninh Bình
- Địa chỉ thường trú : 47/2/48 Bùi Đình Túy, Q.Bình Thạnh, Tp.HCM
- Điện thoại cơ quan : 8 277178
- Trình độ văn hoá : Thạc sỹ khoa học
- Trình độ chuyên môn : + Thạc sỹ khoa học giáo dục - Cử nhân Luật - Cử nhân KTCT
+ Đào tạo quản lý tại Học Viện Hành Chính Quốc Gia - Viện ISCOS - Italia, Chương trình Fullbright của Harvard và ĐH Kinh Tế.

Quá trình công tác :

- Từ năm 1977-1978 : Cán bộ Đoàn phường 11 Quận 10
- Từ năm 1978-1983 : Bộ đội – Phòng Tuyên huấn Cục Chính Trị Bộ Tư Lệnh QK7
- Từ năm 1983-1993 : Cán bộ - phó trưởng Ban Tuyên giáo Trường Đảng Quận Ủy Q.10

- Từ năm 1994-2000 : + Giám Đốc VOTEC kiêm Hiệu Trưởng Trường VH Tôn Đức Thắng – kiêm Thường Trục HĐQT – Phó Hiệu Trưởng Thường trực quyền
+ Hiệu Trưởng ĐH Tôn Đức Thắng – Trưởng Khoa ĐH Đại Cường
- Từ năm 2000-Nay : + Thường trực ban chỉ đạo ISO – Công ty SJC
+ Giảng viên Quản trị DN các trường Đại học
+ Thành viên sáng lập Hội đồng sáng lập Trường ĐH Thương Mại và Công Nghiệp – Phòng Thương Mại – Công Nghiệp VN
+ Chuyên gia Quản trị ngành Nhân lực
+ Chuyên gia tư vấn Quản trị DN
+ Trọng tài viên Trọng tài Thương Mại Tp.HCM
+ Ủy viên HĐKH Viện khoa học Pháp lý và kinh doanh Quốc Tế
- Từ năm 2007-Nay : Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám Đốc Công ty CP Ánh Dương VN

Chức vụ công tác hiện nay:

- Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám Đốc – Công ty CP Ánh Dương VN
- Tổng Giám đốc Công ty CP Hàng Không Việt Nam Ánh Dương

Số cổ phần nắm giữ : 2.000 cổ phần, chiếm 0,012%VĐL

Những người có liên quan : không

Các khoản nợ đối với Công ty : không

Hành vi vi phạm pháp luật : không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không

Thành viên Ban Tổng Giám đốc

1. Bà **Đặng Thị Lan Phương** – Tổng Giám đốc

Xem chi tiết ở phần Thành viên Hội đồng quản Trị

2. Ông **Tạ Long Hỷ** - Phó Tổng Giám đốc thường trực kiêm Giám đốc Taxi

Xem chi tiết ở phần Thành viên Hội đồng quản Trị

3. Ông **Trương Đình Quý** – Phó Tổng Giám đốc Quản trị chất lượng

Xem chi tiết ở phần Thành viên Hội đồng quản Trị

4. Bà **Ngô Thị Thúy Vân** – Phó Tổng Giám đốc Tài Chính

Giới tính : Nữ

Ngày tháng năm sinh : 28/08/1957
 Số CMND : 020136703
 Nơi sinh : Đồng Nai
 Quốc tịch : Việt Nam
 Dân tộc : Kinh
 Quê quán : Quảng Ninh
 Địa chỉ thường trú : 8 Lý Tự Trọng, P. Bến Thành, Q.1
 Số điện thoại cơ quan : 8 277178
 Trình độ văn hoá : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Trung cấp TCKT
 Quá trình công tác:

- Từ năm 1987-1990 : Kế toán – Công ty Tổng hợp Chợ Bến Thành
- Từ năm 2003-Nay : Phó Tổng Giám Đốc – Công ty CP Ánh Dương Việt Nam

Chức vụ công tác hiện nay tại Công ty:

- Phó Tổng Giám Đốc Công ty CP Ánh Dương Việt Nam

Chức vụ công tác tại tổ chức khác

- Tổng Giám đốc Công ty CP Du lịch Tân Ánh Dương Á Châu

Số cổ phần nắm giữ : 1.000.000 cổ phần, chiếm 5,88 % VDL

Những người có liên quan :

- Chồng: Đặng Phước Thành: 2.500.000 cổ phần, chiếm 14,7% VDL

- Con: Đặng Thành Duy: 1.800.000 cổ phần, chiếm 10,59% VDL

- Em : Ngô Thị Toán: 36.650 cổ phần, chiếm 0,22% VDL

Các khoản nợ đối với Công ty: không

Hành vi vi phạm pháp luật : không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không

5. Ông Huỳnh Văn Sỹ - Phó Tổng Giám đốc Tổ Chức Hành Chính

Giới tính : Nam
 Ngày tháng năm sinh : 05/10/1957
 Số CMND : 340001697 ngày 4/1/1978 do CA Đồng Tháp cấp
 Nơi sinh : Đà Nẵng
 Quốc tịch : Việt Nam
 Dân tộc : Kinh
 Quê quán : Đồng Tháp
 Địa chỉ thường trú : 30 Thủ Khoa Huân Q1
 Số điện thoại cơ quan : 8 277178
 Trình độ văn hoá : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Trung cấp kinh tế vận tải
 Quá trình công tác:

- Từ năm 1977-2002 : Cán bộ Phòng TC-LĐTC – XN Vận Tải Ôtô Đồng Tháp
 - Từ năm 2003-Nay : Phó Tổng Giám Đốc – Công ty CP Ánh Dương Việt Nam
- Chức vụ công tác hiện nay : Phó Tổng Giám Đốc – Công ty CP Ánh Dương Việt Nam
- Số cổ phần nắm giữ : 5.000 cổ phần, chiếm 0,029 %VĐL
- Những người có liên quan :
- Con : Huỳnh Nhất Duy – 1.000 cổ phần, chiếm 0,006% VĐL
- Các khoản nợ đối với Công ty : không
- Hành vi vi phạm pháp luật : không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không

6. Ông **Trần Anh Minh** - Phó Tổng Giám đốc Kế hoạch Đầu tư

- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 16/9/1965
- Số CMND : 021567737 ngày 7/10/1995 do CA TP HCM cấp
- Nơi sinh : Ninh Thuận
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Thái Bình
- Địa chỉ thường trú : 103/47 Trần Huy Liệu, P.12, Q.Phú Nhuận , Tp.HCM
- Số điện thoại cơ quan : 8 277178
- Trình độ văn hoá : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân Tài chính

Quá trình công tác:

- Từ năm 1889 - 1993: Kế Toán TH - TT Ứng dụng KHKT (Viện Khoa Học VN)
 - Từ năm 1994 - 1998: Kế Toán trưởng – Công ty TNHH TM Phương Lan (Computech Ltd)
 - Từ năm 1998 - 2003 : Phó Giám đốc Tài chính & Xuất nhập khẩu - Công ty CP TM Thành Đạt (Computech Jsc.)
 - Từ năm 2003-2005 : Phó Giám đốc kiêm kế toán trưởng – TT Tin Học Tocontap (Công ty Xuất nhập khẩu Tạp phẩm Tp.HCM)
 - Từ năm 2005-Nay : Cố vấn Tài chính – Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Ánh Dương VN
- Chức vụ công tác hiện nay : Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Ánh Dương VN
- Số cổ phần nắm giữ : 5.000 cổ phần, chiếm 0,29% VĐL
- Những người có liên quan : không
- Các khoản nợ đối với Công ty: không
- Hành vi vi phạm pháp luật : không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không

7. Bà Đặng Phước Hoàng Mai – Phó Tổng Giám đốc Kinh doanh Du lịch

Giới tính : Nữ
 Ngày tháng năm sinh : 01/11/1974
 Số CMND : 022972519 ngày 25/08/1992 do CA TP HCM cấp
 Nơi sinh : Tp.Hồ Chí Minh
 Quốc tịch : Việt Nam
 Dân tộc : Kinh
 Quê quán : Đồng Tháp
 Địa chỉ thường trú : 62 Nguyễn Huy Tự, Quận 1, Tp.HCM
 Điện thoại cơ quan : 8 277178
 Trình độ văn hoá : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Cử nhân Kinh Tế Ngoại Thương
 Cử nhân Luật

Quá trình công tác:

- Từ năm 1998 - 2004 : Trưởng phòng Kinh doanh – Cty Fimexco Quận 1
- Từ năm 2004-2005 : Phó Giám đốc Công ty Mê Kông
- Từ năm 2005 - 03/2006 : Giám Đốc – Công ty TNHH Tây Dịch Vụ
- Từ năm 2006 - Nay : + Luật sư – Văn phòng Luật sư PH&D
+ Phó Tổng Giám Đốc – Công ty CP Ánh Dương Việt Nam

Chức vụ công tác hiện nay : Phó Tổng Giám Đốc Công ty CP Ánh Dương Việt Nam

Số cổ phần nắm giữ : 1.230 cổ phần, chiếm 0,007% VDL

Những người có liên quan :

- Chị: Đặng Phước Kim Dung: 3.130 cổ phần, chiếm 0,018% VDL

Các khoản nợ đối với công ty : không

Hành vi vi phạm pháp luật : không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty : không

8. Ông Nguyễn Bảo Toàn – Phó Tổng Giám đốc Marketing

Giới tính : Nam
 Ngày tháng năm sinh : 29/09/1976
 Số CMND : 024166949 ngày 22/7/2003 do CA TP HCM cấp
 Nơi sinh : Đồng Tháp
 Quốc tịch : Việt Nam
 Dân tộc : Kinh
 Quê quán : Đồng Tháp
 Địa chỉ thường trú : 297 Bùi Hữu Nghĩa, P.1, Q.BT, Tp.HCM
 Điện thoại cơ quan : 8 277178

Trình độ văn hoá : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Cử Nhân Kinh Tế
 Cử Nhân Ngoại Ngữ

Quá trình công tác:

- Từ năm 1999-2002 : Trưởng phòng CNTT – Cty Southern Cross VN
- Từ năm 2003-2005 : Trưởng phòng Tiếp Thị – Cty CP Ánh Dương VN
- Từ năm 2005-2006 : Giám Đốc – Công ty CP Phong Cách Việt
- Từ năm 2007-Nay : Phó Tổng Giám Đốc – Công ty CP Ánh Dương VN

Chức vụ công tác hiện nay : Phó Tổng Giám Đốc Công ty CP Ánh Dương VN
 Số cổ phần nắm giữ : 1.000 cổ phần, chiếm 0,006 % VDL
 Những người có liên quan : không
 Các khoản nợ đối với Công ty : không
 Hành vi vi phạm pháp luật : không
 Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không

Ban Kiểm Soát

1. Bà Mai Thị Kim Hoàng - Trưởng Ban Kiểm Soát

Giới tính : Nữ
 Ngày tháng năm sinh : 12/09/1963
 Số CMND : 022154949 ngày 4/1/1995 do CA TP HCM cấp
 Nơi sinh : Hà Nội
 Quốc tịch : Việt Nam
 Dân tộc : Kinh
 Quê quán : Quảng Ngãi
 Địa chỉ thường trú : 408/101 Nguyễn Thị Minh Khai, Q.3, Tp.HCM
 Điện thoại cơ quan : 8 277178
 Trình độ văn hoá : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Cử nhân Kinh Tế Ngành Kế Toán
 Cử nhân Luật

Quá trình công tác:

- Từ năm 1982-1997 : Kế toán – Kế toán Trưởng – Công ty CP Dịch Vụ Du lịch Mê Kông
- Từ năm 2001-Nay : Trưởng phòng HC-TC– Công ty CP Dịch Vụ Du lịch Mê Kông
- Từ năm 2005-Nay : Thành viên Ban Kiểm Soát – Công ty CP Ánh Dương Việt Nam

Chức vụ công tác hiện nay : + Thành viên Ban Kiểm Soát Công ty CP Ánh Dương Việt Nam

+ Trưởng phòng HC-TC - Công ty CP Dịch vụ Du lịch Mê Kông
 + Thành viên Ban Kiểm Soát Công ty CP Dịch vụ Du lịch Mê Kông

Số cổ phần nắm giữ : 10.780 cổ phần, chiếm 0,063% VDL
 Những người có liên quan : không
 Các khoản nợ đối với Công ty : không
 Hành vi vi phạm pháp luật : không
 Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không

2. Ông Nguyễn Anh Tùng – Thành viên Ban Kiểm soát

Giới tính : Nam
 Ngày tháng năm sinh : 6/8/1972
 Số CMND : 022442219
 Nơi sinh : Tp Hồ Chí Minh
 Quốc tịch : Việt Nam
 Dân tộc : Kinh
 Quê quán : Vĩnh Long
 Địa chỉ thường trú : 222/10/5A/8 Ngô Tất Tố, Q Bình Thạnh, Tp.HCM
 Niên thạo cơ quan : 8 277178
 Trình độ văn hoá : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Thạc sỹ Kinh tế

Quá trình công tác:

- Từ năm 1995 – 1998 : Chuyên viên đầu tư – Công ty Vật tư Tổng hợp Tp.HCM
- Từ năm 1998 - Nay : Phó phòng TC-KT – Tổng Công ty CP Thương Mại Sài Gòn
- Từ năm 2007 – Nay : Thành viên Ban Kiểm Soát – Công ty CP Ánh Dương Việt Nam

Chức vụ công tác hiện nay tại Công ty :

- Thành viên Ban Kiểm Soát Công ty CP Ánh Dương Việt Nam

Chức vụ công tác tại các tổ chức khác:

- Trưởng ban kiểm soát Công ty CP KD Thủy Hải Sản

- Thành viên Ban Kiểm soát Công ty CP Savimex

- Thành viên Ban Kiểm soát Công ty CP Imexco

- Thành viên HĐ Quản trị Công ty CP Bao Bì Sài Gòn

- Thành viên HĐ Quản trị Công ty CP Chứng khoán Rồng Việt

Số cổ phần nắm giữ : 0 cổ phần

Số cổ phần đại diện sở hữu (Tổng Cty TM Sài Gòn) : 170.000 cổ phần, chiếm 1% VDL

Những người có liên quan : không
 Các khoản nợ đối với Công ty : không
 Hành vi vi phạm pháp luật : không
 Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không

3. Ông **Huỳnh Văn Tương** – Thành viên Ban Kiểm Soát

Giới tính : Nam
 Ngày tháng năm sinh : 06/12/1957
 Số CMND : 361255809 ngày 24/09/1985 do CA Cần Thơ cấp
 Nơi sinh : Tp. Cần Thơ
 Quốc tịch : Việt Nam
 Dân tộc : Kinh
 Quê quán : Cần Thơ
 Địa chỉ thường trú : 19 Tổ 46 KV7, Hưng Phú, Tp. Cần Thơ
 Điện thoại cơ quan : 8 277178
 Trình độ văn hoá : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Cao Đẳng Sư phạm

Quá trình công tác:

- Từ năm 1977-1979 : Giáo viên – Huyện Thốt Nốt, Tp Cần Thơ
- Từ năm 1979-1985 : Cán bộ giáo dục – Phường Hưng Phú Tp Cần Thơ
- Từ năm 1985-2004 : Nhân viên – Công ty Lương Thực Tp Cần Thơ
- Từ năm 2004-Nay : Nhân viên – Trưởng Ban Kiểm Soát – Công ty CP Ánh Dương Việt Nam

Chức vụ công tác hiện nay : Trưởng BKS Taxi – Công ty CP Ánh Dương VN
 Thành viên BKS – Công ty CP Ánh Dương VN

Số cổ phần nắm giữ : 2.000 cổ phần, chiếm 0,012% VDL.

Những người có liên quan : không
 Các khoản nợ đối với công ty : không
 Hành vi vi phạm pháp luật : không
 Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: không

Kế toán trưởng

1. Ông **Đặng Hoàng Sang** - Kế toán trưởng

Giới tính : Nam
 Ngày tháng năm sinh : 22/02/1971
 Số CMND : 310765689 ngày 22/10/2007 do CA Tiền Giang cấp

Nơi sinh : Tiền Giang
 Quốc tịch : Việt Nam
 Dân tộc : Kinh
 Quê quán : Tiền Giang
 Địa chỉ thường trú : A 908 Căn hộ An Lạc – Bùi Tư Toàn, Q Bình Tân
 Điện thoại cơ quan : 8 277178
 Trình độ văn hoá : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác:

- Từ năm 1994-1995 : Nhân viên kho bạc CN Chợ Gạo Tiền Giang
- Từ năm 1995- 2003 : Kế Toán Tổng Hợp – Công ty CP DVDL Mê Kông
- Từ năm 2004 đến Nay: Kế Toán Trưởng – Công ty CP Ánh Dương Việt Nam

Chức vụ công tác hiện nay : Kế Toán Trưởng – Công ty CP Ánh Dương Việt Nam
 Số cổ phần nắm giữ : 2.000 cổ phần, chiếm 0,012 % VDL
 Những người có liên quan : không
 Các khoản nợ đối với Công ty : không
 Hành vi vi phạm pháp luật : không
 Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không

14. Tài sản

Tính đến 30/6/2008, 1 số tài sản chủ yếu của Công ty như sau:

Bảng 21 : Một số tài sản chủ yếu của Công ty tại thời điểm 30/6/2008

Tài sản	Số lượng	Nguyên giá	Giá trị còn lại (30/6/08)
A) Tài sản cố định hữu hình		521.482.773.531	429.965.745.769
- Máy móc thiết bị		657.147.462	311.444.779
- Phương tiện vận tải	1.375 chiếc	520.499.045.260	429.522.698.660
- Thiết bị dụng cụ quản lý		326.580.809	131.602.330
B) Tài sản cố định thuê tài chính		132.902.859.510	69.427.585.982
- Phương tiện vận tải	409 chiếc	132.902.859.510	69.427.585.982
C) Bất động sản đầu tư	3.171m ²	140.979.619.700	140.979.619.700

Nguồn: VINASUN

Bảng 22: Tình hình nhà xưởng đất đai của Công ty

STT	Địa điểm	Diện tích	Thời điểm bắt đầu thuê	Thời hạn	Loại hình
1.	Trụ sở chính: 26 , , 30 , 24/1, 24/3, 24/5 ,24/7 ,24/9 Thủ Khoa Huân, Q.1, Tp.HCM	512 m ²	Tháng 4/2008	Dài hạn	Mua
2.	Văn phòng kinh doanh: 306 đường Điện Biên Phủ, Q.Bình Thạnh, Tp. HCM	350 m ²	Tháng 5/2007	2 năm	Thuê
3.	Bãi đậu xe: Thửa đất số 15, tờ 103 đường Trương Đình Hội, P.16, Q.8, Tp. HCM	2.800 m ²	Năm 2005	Dài hạn	Mua
4.	Nhà Hàng Tân Đà: Góc Nguyễn Trãi – Tân Đà, phường 11, Q5, Tp.HCM	1.200 m ²	Năm 2005	3 năm (sẽ tiếp tục thêm 50 năm để làm dự án)	Thuê
5.	Xưởng sửa chữa: 508 Kinh Dương Vương, Q Bình Tân (CN Công ty)	1.124 m ²	Năm 2006	5 năm	Thuê
6.	Xưởng sửa chữa Thành Danh: 18 Bis Phan Văn Trị, Q.Gò Vấp	5.000 m ²	Năm 2004	5 năm	Liên kết kinh doanh
87	Xưởng sửa chữa Thành Công – 59 Nguyễn Tôn Quỳ Q.7, TP.HCM	5.000 m ²	Năm 2007	5 năm	Liên kết kinh doanh

Nguồn:

VINASUN

15. Kế hoạch lợi nhuận, cổ tức trong những năm tiếp theo và kế hoạch đầu tư**15.1 Kế hoạch lợi nhuận, cổ tức trong những năm tiếp theo****Bảng 23:** Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức những năm tiếp theo

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009	
	Giá trị	% tăng/ (giảm)	Giá trị	% tăng/ (giảm)	Giá trị	% tăng/ (giảm)
Vốn điều lệ (vốn đầu tư của chủ sở hữu)	170.000	962,5%	170.000	-	170.000	-
Doanh thu thuần	502.436	81,8%	714.557	43,2%	1.069.698	49,4%
Lợi nhuận sau thuế	52.422	1.234,2%	66.351	26,5%	81.053	22,1%
Tỷ lệ LNST/Doanh thu thuần	10,4%	582,4%	9,3%	(10,5%)	7,6%	(18,3%)
Tỷ lệ LNST/Vốn điều lệ	30,8% (*)	25,41%	39%	26,6%	47,7%	22,3%
Cổ tức/cổ phiếu	18%	-	20%	11,1%	22%	10%

Nguồn: VINASUN

(*) Tỷ lệ lợi nhuận trên vốn điều lệ đạt 30,8 % do tính vốn điều lệ là 170 tỷ đồng.

Bảng 24: Chi tiết kế hoạch kinh doanh 2007

Đơn vị tính: triệu đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2007				
	Kinh doanh Taxi	Nhà hàng	Du lịch	Thanh lý xe	Tổng cộng
Số lượng (xe)	1.544			300	
Doanh thu	420.436	18.000	16.000	48.000	502.436
Xăng, lương (chi phí trực tiếp)	237.375	16.200	14.400	2.500	270.475
Chi phí QL chung	61.804	900	800	-	63.504
Khấu hao	80.649	-	-	-	80.649
Lãi ngân hàng	20.000	-	-	-	20.000
Tổng chi phí	399.828	17.100	15.200	2.500	434.628
Lãi trước thuế	20.608	900	800	45.500	67.808
Thu nhập khác	5.000	-	-	-	5.000
Tổng lãi trước thuế	25.608	900	800	45.500	72.808
Thuế thu nhập (28%)	7.170	252	224	12.740	20.386
Lãi sau thuế	18.438	648	576	32.760	52.422

Nguồn: VINASUN

Doanh thu Taxi được tính trên doanh thu bình quân ngày là 930.000 đồng/xe đối với xe cao cấp (giá cước 8.500 đồng/km) và 1.080.000 đồng/xe đối với xe VIP (do lượng xe VIP chưa đủ số lượng để thực hiện việc quảng bá sâu rộng).

Vào cuối năm 2007, Công ty sẽ tiến hành thanh lý 300 xe được đầu tư vào năm 2003 và thay thế bằng việc đầu tư 400 xe mới để tăng cường khả năng cạnh tranh của Công ty. Số xe này đã khấu hao gần hết, bình quân giá trị còn lại khi thanh lý là khoảng 8 triệu đồng/chiếc, giá trị tạm tính khi thanh lý là 10.000 đô la Mỹ/chiếc là hoàn toàn khả thi khi so sánh với giá thị trường hiện nay.

Bảng 25: Chi tiết kế hoạch kinh doanh 2008

Đơn vị tính: triệu đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2008				
	Kinh doanh Taxi	Nhà hàng	Du lịch	Thanh lý xe	Tổng cộng
Số lượng (xe)	2.369	-	-	300	
Doanh thu	633.648	6.000	16.000	58.909	714.557
Xăng, lương (chi phí trực tiếp)	355.653	4.200	12.000	8.860	380.713
Chi phí quản lý chung	104.384	900	1.120	-	106.404
Khấu hao	117.405	600	2.080	-	120.085
Lãi ngân hàng	20.200	-	-	-	20.200
Tổng chi phí	597.642	5.700	15.200	8.860	627.402
Lãi trước thuế	36.006	300	800	50.049	87.155
Thu nhập khác	5.000	-	-	-	5.000
Tổng LN trước thuế	41.006	300	800	50.049	92.155
Thuế Thu nhập	11.482	84	224	14.014	25.804
Lãi sau thuế	29.524	216	576	36.035	66.351

Nguồn: VINASUN

Doanh thu Taxi được tính trên doanh thu bình quân ngày là 980.000 đồng/xe đối với xe cao cấp (giá cước 8.500 đồng/km – và Doanh thu này còn có khả năng tăng hơn nữa khi Công ty sẽ điều chỉnh giá cước lên khi mà giá xăng dầu đang có xu hướng tăng và Nhà nước sẽ thả nổi giá xăng dầu trong tương lai) và 1.260.000 đồng/xe đối với xe VIP.

Trong năm 2008, Công ty sẽ tiến hành thanh lý 300 xe được đầu tư vào năm 2003 và 2004 và thay thế bằng việc đầu tư 1.000 đến 1.200 xe mới để tăng cường khả năng cạnh tranh của Công ty. Số xe thanh lý này đã khấu hao gần hết, bình quân giá trị còn lại khi thanh lý là khoảng 30 triệu đồng/chiếc, giá trị tạm tính khi thanh lý là 12.270 đô la Mỹ /chiếc là hoàn toàn khả thi khi so sánh với giá thị trường hiện nay và tương lai .

Ngoài ra, lợi nhuận của Công ty dự kiến sẽ tăng thêm 5 tỷ đồng từ nguồn thu khác là quảng cáo trên LCD được trang bị trên các xe Taxi.

Bảng 26: Chi tiết kế hoạch kinh doanh 2009

Đơn vị tính: triệu đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2009				
	Kinh doanh Taxi	Du lịch	Thanh lý xe	Các Dự án	Tổng cộng
Số lượng (xe)	3.069	-	100		
Doanh thu	887.880	18.182	19.636	144.000	1.069.698
Xăng, lương (chi phí trực tiếp)	499.126	13.636	3.000	101.083	616.845
Chi phí quản lý chung	141.622	1.273	-	-	142.895
Khấu hao	159.820	2.364	-	-	162.184
Lãi ngân hàng	40.200	-	-	-	40.200
Tổng chi phí	840.768	17.273	3.000	101.083	962.124
Lãi trước thuế	47.112	909	16.636	42.917	107.574
Thu nhập khác	5.000	-	-	-	5.000
Tổng LN trước thuế	52.112	909	16.636	42.917	112.574
Thuế Thu nhập	14.591	255	4.658	12.017	31.521
Lãi sau thuế	37.521	654	11.978	30.900	81.053

Nguồn: VINASUN

Doanh thu Taxi được tính trên doanh thu bình quân ngày là 1.020.000 đồng/xe đối với xe cao cấp (giá cước 8.500 đồng/km - và Doanh thu này còn có khả năng tăng hơn nữa khi Công ty sẽ điều chỉnh giá cước lên khi mà giá xăng dầu đang có xu hướng tăng và Nhà nước sẽ thả nổi giá xăng dầu trong tương lai) và 1.350.000 đồng/xe đối với xe VIP.

Trong năm 2009, Công ty sẽ tiến hành thanh lý 100 xe được đầu tư vào năm 2004 và 2005 và thay thế bằng việc đầu tư 1.000 đến 1.200 xe mới để tăng cường khả năng cạnh tranh của Công ty. Số xe thanh lý này đã khấu hao gần hết, bình quân giá trị còn lại khi thanh lý là khoảng 30 triệu đồng/chiếc, giá trị tạm tính khi thanh lý là 12.270 đô la Mỹ/chiếc là hoàn toàn khả thi khi so sánh với giá thị trường trong tương lai.

Ngoài ra, lợi nhuận của Công ty dự kiến sẽ tăng thêm 5 tỷ đồng từ nguồn thu khác là quảng cáo trên LCD được trang bị trên các xe Taxi.

Trong năm 2009, các dự án đầu tư của Công ty đã hoàn thành và đưa vào khai thác. Cụ thể, doanh thu và lợi nhuận tạm tính như sau:

Tên dự án	Doanh thu (tỷ đồng)	Lợi nhuận (tỷ đồng)	Ghi chú
Chung cư quận 8	105	16	
TT Thương mại Tân Đà	17,5	4,9	Tạm tính khai thác từ tháng 7/2009.
Vinasun Tower	21,5	10	Tạm tính khai thác từ tháng 7/2009.
Tổng cộng	144	30,9	

Nguồn: VINASUN

Ngoài ra, nếu các dự án đưa vào khai thác sớm hơn thì sẽ đóng góp 1 khoản lợi nhuận từ 4 - 8 tỷ đồng cho Công ty trong năm 2008.

15.2 Kế hoạch đầu tư

Trong tương lai, Công ty sẽ tham gia thực hiện các dự án sau:

➤ Kinh doanh Taxi :

Qua các phân tích trên, ngành Taxi vẫn là ngành phát triển nhiều tiềm năng. Vì vậy với các dòng xe hiện nay và qua phân tích nhu cầu của thị trường, vào năm 2007, Công ty có định hướng về 2 dòng sản phẩm sau :

- Dòng xe cao cấp: Bao gồm 1.085 xe đã được đầu tư qua các năm và Công ty dự kiến đầu tư khoảng 525 xe Innova và Corrola đời mới trong năm nay. Giá dự kiến cho dòng xe này là khoảng 8.500 đồng/km đến 9.500 đồng/km và phục vụ cho các khách hàng truyền thống của Công ty. Mục đích của việc đầu tư là nhằm gia tăng thị phần của Công ty từ 30% lên 35% trong năm 2007, và mỗi năm tiếp theo sẽ tiếp tục đầu tư 1.000 – 1.200 xe để đến năm 2010 phần đầu đạt được 40%-45% thị phần của Tp. HCM, 60% tại tỉnh Bình Dương và Đồng Nai. Ngoài ra, kế hoạch phát triển Taxi của Vinasun ra các địa bàn khác đã và đang được triển khai, trước mắt là các tỉnh Cần Thơ, Nha Trang, Đà Nẵng đang được Công ty khảo sát và sẽ sớm đưa khai thác tại các tỉnh này. Mặt khác, để đảm bảo chất lượng xe luôn thỏa mãn yêu cầu của khách hàng, bắt đầu từ năm 2007, Công ty có kế hoạch thanh lý các dòng xe cũ để thay thế bằng các dòng xe mới.
- Dòng xe VIP: Năm nay, Công ty sẽ đầu tư từ 60 đến 100 xe Camry 2007 với giá khoảng 15.000 đồng/km. Dòng xe này phục vụ cho các doanh nhân trong và ngoài nước khi đi công tác, đưa đón gia đình trong sinh hoạt hàng ngày, phục vụ công tác tiếp khách và tham quan của các công ty trong và ngoài nước. Ngoài ra, các xe này còn phục vụ nhu cầu vận chuyển cho các gia đình trung lưu, thị phần này còn đang bỏ ngỏ tại TP.HCM, theo Vinasun đánh giá là chiếm khoảng 5% nhu cầu.

- Tăng cường thêm đầu xe tại Bình Dương từ 60 lên 120 chiếc và mở rộng địa bàn kinh doanh tại Tỉnh Đồng Nai (khoảng 100 chiếc)

Tổng nhu cầu vốn cho việc đầu tư xe này ước tính khoảng 64 tỷ đồng. Công ty dự định sẽ sử dụng nguồn vốn tự có để đầu tư.

➤ **Kinh doanh Du lịch :**

- Tăng cường mở rộng các tour Du lịch trong và ngoài nước với các sản phẩm mới lạ và cao cấp.
- Tổ chức các tour du lịch kết hợp với nghỉ dưỡng cho các Công ty trong và ngoài nước.
- Kết hợp việc tổ chức tour du lịch nước ngoài với các chương trình: khám chữa bệnh, tìm hiểu, tham quan các trường trung và đại học và môi trường du học tại các nước.
- Trang bị hệ thống xe sang trọng nhằm phục vụ cho nhu cầu khách thuê ngắn hạn và dài hạn.

Công ty dự tính sẽ sử dụng nguồn vốn tự có đầu tư lâu dài cho hoạt động này.

➤ **Đầu tư, kinh doanh bất động sản:**

Xác định nhu cầu về các Trung tâm thương mại và cao ốc văn phòng vẫn còn gia tăng trong các năm tới, trong chiến lược kinh doanh sắp tới của mình, Công ty đã và đang có kế hoạch đầu tư 1 Trung tâm thương mại, 1 cao ốc văn phòng và đang xúc tiến để đầu tư kinh doanh trong lĩnh vực bất động sản.

Các dự án đầu tư ngắn hạn và dài hạn: Trong năm 2007, Công ty đang xúc tiến đầu tư vào các dự án đã được HĐQT thông qua như sau:

a) Trung tâm Thương mại Tân Đà

- Kế hoạch đầu tư được HĐQT Công ty thông qua tại cuộc họp ngày 10/5/2005.
- Nhu cầu vốn đầu tư: 48 tỷ đồng.
- Nguồn vốn: tự có
- Giấy tờ pháp lý: Công văn số 28/KH-UBND của UBND Quận 5 về việc triển khai kế hoạch lập thủ tục đầu tư dự án xây dựng, trong đó UBND Quận 5 chấp thuận giao cho Công ty Quản lý và Phát triển nhà Quận 5 làm chủ đầu tư thực hiện dự án, ký kết hợp đồng hợp tác đầu tư với VINASUN.
- Diện tích đất: 1.200 m²
- Diện tích sàn xây dựng: 7.026 m² gồm 1 tầng hầm, 1 trệt, 4 lầu và 1 sân thượng.
- Mục đích : Trung tâm Thương mại và tiệc cưới.
- Tiến độ thực hiện dự án đến thời điểm hiện tại: Bản vẽ thiết kế, thỏa thuận kiến trúc, giấy phép phòng cháy chữa cháy, khảo sát địa chất, hợp đồng hợp tác đầu tư xây dựng - kinh doanh dự án Trung tâm TM-DV Tân Đà, lập báo cáo phương án khả thi.

- Đang tiến hành các thủ tục pháp lý như: thủ tục thuê đất và chuyển quyền sử dụng đất, giấy phép xây dựng.
- Hiệu quả của dự án (tạm tính): với lãi suất đầu tư kỳ vọng: 15%.
 - o Hiện giá thuần (NPV): 3,47 triệu USD
 - o Tỷ suất hoàn vốn nội bộ (IRR): 37 %
 - o Thời gian hoàn vốn (PP): 2,5 năm
- Doanh thu bình quân: 2,46 triệu USD
- Lãi sau thuế bình quân: 712.000 USD



Hình 2: Hình phối cảnh Trung tâm Thương Mại Tân Đà

b) Dự án cao ốc VINASUN TOWER :

- Kế hoạch đầu tư được HĐQT Công ty thông qua tại cuộc họp ngày 21/6/2006.
- Nhu cầu vốn đầu tư: 200 tỷ đồng, trong đó giá trị đất: 145 tỷ đồng, giá trị xây dựng: 55 tỷ đồng.
- Nguồn vốn : tự có
- Giấy tờ pháp lý: Biên bản cam kết giữa Công ty VINASUN và gia đình ông Đặng Phước Thành về việc cam kết bán lô đất 26-28-30-32-24/1-24/3-24/5-24/7-24/9 đường Thủ Khoa Huân Q.1 cho Công ty.

- Công văn số 224/UBND-ĐT của UBND quận 1 về việc Ủy ban Quận 1 ủng hộ Công ty đầu tư xây dựng cao ốc văn phòng trên khu đất này.
- Công văn số 2102/UBND-ĐT ngày 11/4/2007 về việc chấp thuận kiến nghị của Sở Giao thông công chánh hoán chuyển nhà 32 Thủ Khoa Huân cho Công ty VINASUN để xây dựng cao ốc văn phòng.
- Diện tích đất: 675 m²
- Diện tích sàn xây dựng: 7.040 m² gồm 2 tầng hầm, 1 trệt, 1 lửng, 12 lầu và 1 sân thượng.
- Mục đích : Cao ốc văn phòng và Trung tâm thương mại.
- Tiến độ thực hiện dự án đến thời điểm hiện tại: Hoàn thành việc mua nhà 30 -32-24/1-24/3-24/5-24/7-24/9. Tiếp tục thực hiện việc mua nhà 28 và 32 Thủ Khoa Huân và hoàn tất bản vẽ kiến trúc .
- Hiệu quả của dự án (tạm tính): với lãi suất đầu tư kỳ vọng: 12%
 - o Hiện giá thuần (NPV): 2,79 triệu USD
 - o Tỷ suất hoàn vốn nội bộ (IRR): 15,1%
 - o Thời gian hoàn vốn (PP): 6,8 năm
- Doanh thu bình quân /năm: 2,99 triệu USD
- Lãi sau thuế bình quân/năm: 1,45 triệu USD



Hình 3: *Phối cảnh VINASUN TOWER*

c) Dự án Chung cư Quận 8

- Kế hoạch đầu tư được HĐQT Công ty thông qua tại cuộc họp ngày 20/12/2006.
- Nhu cầu vốn đầu tư: 75 tỷ đồng
- Nguồn vốn: tự có
- Giấy tờ pháp lý: Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất số: AC764577 (2.659 m²) và giấy chứng nhận quyền sử dụng đất làm nhà ở số: T558996 (diện tích : 80 m²).
- Diện tích đất: 2.659 m²
- Diện tích sàn xây dựng: 17.108 m² gồm 2 block chung cư được xây dựng với 1 tầng hầm, 1 trệt, 12 lầu và 1 sân thượng, tổng cộng 168 căn hộ.
- Mục đích: Chung cư
- Tiến độ thực hiện dự án đến thời điểm hiện tại: Bản vẽ thiết kế, xây dựng phương án khả thi.
- Đang tiến hành các thủ tục pháp lý như: chuyển quyền sử dụng đất sang đất thổ cư.
- Hiệu quả của dự án (tạm tính):
 - o Lãi sau thuế do bán các căn hộ: 16 tỷ đồng
 - o Thu nhập mỗi năm do cho thuê khu thương mại và các dịch vụ khác: 1,5 tỷ đồng.



Hình 4: Hình phối cảnh Chung cư quận 8

d) Dự án Khu đô thị VINASUN (Đồng Tháp)

- Kế hoạch đầu tư được HĐQT Công ty thông qua tại cuộc họp ngày 15/4/2007
- Nhu cầu vốn đầu tư: 594 tỷ đồng
- Nguồn vốn: tự có và vay ngân hàng
- Giấy tờ pháp lý: Hợp đồng nguyên tắc giữa Công ty VINASUN và Sở Kế hoạch đầu tư tỉnh Đồng Tháp ký ngày 31/3/2007.
- Diện tích đất: 37,4 ha
- Mục đích: Hình thành 1 khu đô thị mới bao gồm nhà ở, chung cư, biệt thự, Trung tâm thương mại....
- Tiến độ thực hiện dự án đến thời điểm hiện tại: Đo đạc chi tiết, lên bảng vẽ qui hoạch chi tiết 1/500...
- Đang tiến hành các thủ tục pháp lý như: các thủ tục giao đất v.v.
- Hiệu quả của dự án: đang xây dựng dự án tiền khả thi.

e) Dự án Làng biệt thự xanh VINASUN (Tây Bắc Củ Chi)

- Kế hoạch đầu tư được HĐQT Công ty thông qua tại cuộc họp ngày 15/4/2007
- Nhu cầu vốn đầu tư: 48 triệu USD (tạm tính)
- Nguồn vốn: tự có và vay ngân hàng
- Giấy tờ pháp lý:
 - Tờ trình số 63/BQL-QLDA ngày 12/4/2007 của Ban Quản lý Khu Đô thị Tây Bắc Củ Chi trình Ủy Ban Nhân dân Thành Phố đề nghị Ủy Ban chấp thuận chủ trương giao 200 ha đất tại khu vực này cho Công ty VINASUN.
 - Tờ trình số 143/BQL-TT ngày 3/8/2007 của Ban Quản lý Khu Đô thị Tây Bắc trình Ủy Ban Nhân dân Thành Phố đề nghị Ủy Ban chấp thuận cho Công ty Cổ phần Ánh Dương Việt Nam được lập Quy hoạch chi tiết Khu vườn sinh thái (230 ha) và Khu dân cư cao cấp (100 ha).
 - Công văn số 7824/VP-ĐTMT ngày 13/11/2007 của Ủy Ban Nhân dân Thành Phố đề nghị Ban Quản lý Khu đô thị Tây Bắc xem xét và hướng dẫn việc tham gia đầu tư của Công ty cổ phần Ánh Dương Việt Nam.
- Diện tích đất: 330 ha
- Mục đích: Hình thành 1 khu vườn sinh thái (230 ha) và 1 làng biệt thự sinh thái (100 ha).
- Tiến độ thực hiện dự án đến thời điểm hiện tại: Lên bảng vẽ tổng quan và quy hoạch chi tiết.
- Đang tiến hành các thủ tục pháp lý như: Đang xây dựng phương án đề trình UBND Thành phố.
- Hiệu quả của dự án: đang xây dựng dự án tiền khả thi.

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

Dưới góc độ của tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn đã thu thập các thông tin, tiến hành các nghiên cứu phân tích và đánh giá cần thiết về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Ánh Dương Việt Nam cũng như xem xét lĩnh vực kinh doanh mà Công ty đang hoạt động. Đồng thời, dựa trên kết quả kinh doanh trong các năm vừa qua, năng lực của VINASUN và mức tăng trưởng dự tính sắp tới của ngành và của nền kinh tế, SSI nhận thấy kế hoạch sản xuất kinh doanh của VINASUN có tính khả thi nếu không có những biến động ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động của doanh nghiệp. Công ty đưa ra tỷ lệ cổ tức là 18%/năm trong năm 2007, 20% trong năm 2008 và 22% trong năm 2009 là mức cổ tức mà Công ty có khả năng chi trả.

Những nhận xét trên chỉ mang tính tham khảo mà không hàm ý đảm bảo giá trị của chứng khoán.

17. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức niêm yết**Bảng 27:** *Danh sách các cam kết nhưng chưa thực hiện*

STT	Nội dung	Giá trị (VNĐ)	Còn phải góp (VNĐ)
1.	Cam kết xây dựng và thực hiện Quy chế quản trị công ty theo Quyết định số 12/2007/QĐ-BTC của Bộ Tài chính ngày 13 tháng 03 năm 2007 về việc Ban hành Quy chế Quản trị công ty cho các công ty niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán khi Công ty được chấp nhận đăng ký niêm yết chính thức.	-	-

Nguồn: VINASUN

18. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu niêm yết

Không có.

V. CỔ PHIẾU NIÊM YẾT**1. Loại cổ phiếu**

Cổ phiếu phổ thông

2. Mệnh giá cổ phiếu

10.000 (mười nghìn) đồng/cổ phiếu

3. Tổng số cổ phiếu niêm yết

17.000.000 (Mười bảy triệu) cổ phiếu

4. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật

Thành viên HĐQT, Ban TGD, BKS, Kế toán trưởng cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu do mình sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo. Số cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng do cam kết trên là 3.535.010 CP (chiếm 20,79 % VDL).

Bảng 28: Số lượng cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng

Số TT	Tên	Chức danh	Số CP sở hữu	Số CP hạn chế chuyển nhượng	Thời hạn nắm giữ
1.	Đặng Phước Thành	Chủ tịch HĐQT	2.500.000	1.250.000 1.250.000	6 tháng 12 tháng
2.	Huỳnh Văn Minh	Phó Chủ tịch HĐQT	0	0	6 tháng 12 tháng
3.	Đặng Thị Lan Phương	Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc	5.000	2.500 2.500	6 tháng 12 tháng
4.	Tạ Long Hỷ	Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc	1.000	500 500	6 tháng 12 tháng
5.	Trương Đình Quý	Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc	2.000	1.000 1.000	6 tháng 12 tháng
6.	Ngô Thị Thúy Vân	Phó Tổng Giám đốc	1.000.000	500.000 500.000	6 tháng 12 tháng
7.	Huỳnh Văn Sỹ	Phó Tổng Giám đốc	5.000	2.500 2.500	6 tháng 12 tháng
8.	Trần Anh Minh	Phó Tổng Giám đốc	5.000	2.500 2.500	6 tháng 12 tháng
9.	Đặng Phước Hoàng Mai	Phó Tổng Giám đốc	1.230	615 615	6 tháng 12 tháng
10.	Nguyễn Bảo Toàn	Phó Tổng Giám đốc	1.000	500 500	6 tháng 12 tháng
11.	Mai Thị Kim Hoàng	Trưởng BKS	10.780	5.390 5.390	6 tháng 12 tháng
12.	Nguyễn Anh Tùng	Thành viên BKS	0	0	6 tháng 12 tháng
13.	Huỳnh Văn Tương	Thành viên BKS	2.000	1.000 1.000	6 tháng 12 tháng
14.	Đặng Hoàng Sang	Kế toán trưởng	2.000	1.000 1.000	6 tháng 12 tháng
Tổng cộng			3.535.010	1.767.505 1.767.505	6 tháng 12 tháng

Nguồn: VINASUN

5. Phương pháp tính giá

Giá khởi điểm được xác định là giá trung bình các kết quả được tính bởi các phương pháp: chiết khấu dòng tiền cổ tức và giá tham khảo của VINASUN trên thị trường OTC trung bình 1 tháng trước thời điểm nộp hồ sơ niêm yết.

► Phương pháp 1: Chiết khấu dòng cổ tức

✚ Giả sử Công ty áp dụng chính sách:

- Trích lập quỹ dự trữ bắt buộc bằng 5% lợi nhuận sau thuế; quỹ phúc lợi, khen thưởng bằng 10% lợi nhuận sau thuế.
- Quỹ đầu tư phát triển sản xuất và lợi nhuận để lại bằng phần còn lại của lợi nhuận sau thuế sau khi trích lập các quỹ phúc lợi, quỹ dự trữ bắt buộc và trả cổ tức cho cổ đông.
- Hoạt động của Công ty giai đoạn 2008 – 2010 vẫn diễn ra trong điều kiện bình thường. Từ năm 2011 trở đi, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty sẽ đi vào ổn định với tốc độ tăng trưởng không đổi.

Giá trị được tính toán dựa trên số liệu dự báo của giai đoạn 2008 – 2010 trên cơ sở kế hoạch kinh doanh do VINASUN lập và nhận định của SSI về năng lực hiện tại, khả năng kinh doanh trong tương lai của Công ty, về thị trường, mức độ rủi ro và triển vọng phát triển trong hoạt động của VINASUN.

✚ Công thức được áp dụng để xác định giá cổ phiếu theo phương pháp chiết khấu dòng tiền cổ tức như sau:

$$PV = \left[\sum_{i=1}^n \frac{D_i}{(1+K)^i} \right] + \frac{P_n}{(1+K)^n}$$

Trong đó:

$\frac{D_i}{(1+K)^i}$: Giá trị hiện tại của cổ tức năm thứ i .

$\frac{P_n}{(1+K)^n}$: Giá trị hiện tại của vốn chủ sở hữu năm thứ n .

i : Thứ tự các năm kế tiếp từ năm xác định giá cổ phiếu ($i = 1 \rightarrow n$).

D_i : Khoản lợi nhuận sau thuế dùng để chia cổ tức năm thứ i .

N : Số năm tương lai được lựa chọn (từ 03 đến 05 năm, trường hợp VINASUN sử dụng 3 năm).

P_n : Giá trị vốn chủ sở hữu năm thứ n

► P_n được xác định như sau: $P_n = \frac{D_{n+1}}{K - g}$

Trong đó:

✚ D_{n+1} : Khoản lợi nhuận sau thuế dùng để chia cổ tức năm thứ $n+1$, được tính như sau:

$$D_{n+1} = D_n \times (1 + g)$$

✦ K : Tỷ lệ chiết khấu hay tỷ lệ hoàn vốn cần thiết của các nhà đầu tư khi mua cổ phần, được tính như sau: $K = R_f + R_p$

R_f : Tỷ suất lợi nhuận thu được từ các khoản đầu tư không rủi ro được tính bằng lãi suất của trái phiếu Chính phủ kỳ hạn 10 năm ở thời điểm gần nhất trước thời điểm tính giá cổ phiếu.

R_p : Tỷ lệ phụ phí rủi ro khi đầu tư vào cổ phiếu của các công ty ở Việt Nam

✦ g : Tỷ lệ tăng trưởng hàng năm của cổ tức, được xác định như sau: $g = b \times ROE$

b : Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế dùng để bổ sung vốn

ROE : Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu bình quân:

Thay số vào các công thức trên với các kết quả tính toán được của b (49,6%), ROE (18,2%), g ($ROE \times b=9\%$), K (12%), giá trị hiện tại của VINASUN là:

$$P = D_{2008} / (1 + K)^1 + D_{2009} / (1 + K)^2 + D_{2010} / (1 + K)^3 + D_{2010} (1+g) / [(K - g) * (1 + K)^3]$$

$$= 1.172.318.000.000 \text{ (đồng)}.$$

Với số cổ phiếu hiện tại đang lưu hành là 17 triệu cổ phiếu, giá khởi điểm dự kiến sẽ là 68.960 đồng/cổ phần.

➤ **Phương pháp 2:** Giá giao dịch của VINASUN trên thị trường OTC

Giá bình quân của VINASUN trên thị trường OTC đăng tải trên báo Đầu tư Chứng khoán từ ngày 15/6/2008 đến ngày 15/7/2008 là 60.000đồng/CP.

Kết quả định giá:

Giá trị cổ phiếu theo kết quả định giá, lấy giá trung bình của 2 phương pháp trên là: 64.480 đồng .

Do biên độ trong ngày giao dịch đầu tiên là +/- 20% , nên Công ty quyết định chọn giá là **60.000 đ/ cổ phiếu** nhằm tạo sự an toàn và hấp dẫn cho cổ phiếu VNS trong tình hình thị trường đang khó khăn hiện nay .

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

Khi cổ phiếu của Công ty được niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán thì các cổ đông nước ngoài có thể tham gia mua bán cổ phiếu theo các quy định của pháp luật Việt Nam hiện hành.

Trong trường hợp được niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán, tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài tuân theo quy định tại Quyết định số 238/2005/QĐ-TTg ngày 29/09/2005 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam và Thông tư số 90/2005/TT-BTC ngày 17/10/2005 của Bộ Tài chính hướng dẫn thi hành Quyết định số 238/2005/QĐ-TTg, trong đó quy định tổ chức, cá nhân nước ngoài mua, bán cổ phiếu trên Thị trường Chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu niêm yết của tổ chức phát hành.

Tỷ lệ nắm giữ của các cổ đông nước ngoài (tổ chức và cá nhân) tại Công ty hiện nay là 15,59 %. (Nguồn: Sổ cổ đông VINASUN chốt ngày 22 tháng 02 năm 2008)

7. Các loại thuế có liên quan

Các loại thuế liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp:

- Công ty có nghĩa vụ nộp thuế thu nhập doanh nghiệp với thuế suất 28% trên thu nhập chịu thuế theo thông tư 128/2003/TT-BTC ngày 22/12/2003 của Bộ Tài Chính.
- Thuế giá trị gia tăng: Theo quy định của Thông tư 120/2003/TT-BTC ngày 12/12/2003 của Bộ Tài Chính, Công ty nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ với thuế suất 5% cho hoạt động taxi và 10% cho kinh doanh dịch vụ du lịch, nhà hàng.
- Công ty không được ưu đãi về chính sách thuế.
- Thuế xuất, nhập khẩu: Công ty kê khai và nộp theo thông báo của Hải quan.
- Các loại thuế khác: Thuế môn bài, thuế tài nguyên.
- Theo Thông tư số 100/2004/TT-BTC “Hướng dẫn về thuế GTGT và thuế thu nhập doanh nghiệp đối với lĩnh vực chứng khoán” ban hành ngày 20/10/2004, cổ tức thu từ cổ phiếu thuộc diện miễn thuế hoàn toàn đối với tất cả nhà đầu tư tổ chức và cá nhân.
- Thông tư số 100/2004/TT-BTC cũng quy định nhà đầu tư cá nhân không phải đóng thuế trên khoản chênh lệch giá khi bán cổ phiếu.

Nhà đầu tư là tổ chức có đăng ký kinh doanh tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế đóng trên phần chênh lệch giá khi bán cổ phiếu như sau:

Thuế thu nhập từ chênh lệch giá do bán cổ phiếu = Thu nhập chịu thuế * Thuế suất

Trong đó:

Thu nhập chịu thuế = Tổng giá trị chứng khoán bán ra trong kỳ - Tổng giá mua chứng khoán được bán ra trong kỳ - Chi phí mua bán chứng khoán + Lãi trái phiếu từ việc nắm giữ trái phiếu.

Thuế suất = Thuế suất thuế Thu nhập doanh nghiệp của tổ chức đầu tư

Nhà đầu tư là tổ chức nước ngoài không có đăng ký kinh doanh tại Việt Nam, chỉ mở tài khoản giao dịch chứng khoán tại Việt Nam, phải chịu một khoản thuế khoán khi bán cổ phiếu như sau:

Thuế khoán từ việc bán cổ phiếu = Tổng giá trị cổ phiếu bán ra của từng giao dịch chuyển nhượng * 0,1%

V. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT**1. Tổ chức kiểm toán****❖ Công ty Kiểm toán và Dịch vụ Tin học (AISC)**

Địa chỉ : 142 Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 3, Tp. HCM

Điện thoại: (84.8) 9 305163 Fax: (84.8) 9 304281

Email: aisc@hcm.vnn.vn Website: www.aisc.com.vn

2. Tổ chức tư vấn**❖ Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI)**

Trụ sở chính

Địa chỉ: 72 Nguyễn Huệ, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 8 242897 Fax: (84.8) 8 242997

Email: ssi@ssi.com.vn Website: www.ssi.com.vn

Chi nhánh Nguyễn Công Trứ

Địa chỉ : 180 – 182 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại : (84.4) 8 218567 Fax : (84.4) 8 213867

Chi nhánh Hà Nội

Địa chỉ : 1C Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, Thành phố Hà Nội

Điện thoại : (84.4) 9 366321 Fax : (84.4) 9 366311

Email : ssi_hn@ssi.com.vn

Chi nhánh Trần Bình Trọng

Địa chỉ : 25 Trần Bình Trọng, Hà Nội

Điện thoại : (84.4) 9 426718 Fax : (84.4) 9 426719

Chi nhánh Hải Phòng

Địa chỉ : 22 Lý Tự Trọng, Quận Hồng Bàng, Hải Phòng

Điện thoại : (84.31) 3 569123 Fax : (84.31) 3 569130

VI. PHỤ LỤC

- Phụ lục I.** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
- Phụ lục II.** Điều lệ Công ty phù hợp với Điều lệ mẫu Công ty niêm yết
- Phụ lục III.** Báo cáo kiểm toán năm 2006, 2007, 6 tháng 2008 .
- Phụ lục IV.** Nghị quyết của ĐHCĐ thông qua việc niêm yết cổ phiếu

Tp Hồ Chí Minh, ngày... tháng 2 năm 2008

CÔNG TY CỔ PHẦN ÁNH DƯƠNG VIỆT NAM

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

ĐẶNG PHƯỚC THÀNH

TỔNG GIÁM ĐỐC

ĐẶNG THỊ LAN PHƯƠNG

PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

KẾ TOÁN TRƯỞNG

TRẦN ANH MINH

MAI THỊ KIM HOÀNG

ĐẶNG HOÀNG SANG

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN

GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH

NGUYỄN HỒNG NAM