

BAN TỔ CHỨC BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI LIÊN VIỆT KHUYẾN CÁO CÁC NHÀ ĐẦU TƯ NÊN ĐỌC KỸ CÁC THÔNG TIN TRONG TÀI LIỆU NÀY VÀ QUY CHẾ ĐẤU GIÁ TRƯỚC KHI ĐĂNG KÝ THAM DỰ ĐẤU GIÁ.

BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN

CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI LIÊN VIỆT

TỔ CHỨC THỰC HIỆN BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN

CÔNG TY CP CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN – HÀ NỘI

Trụ sở chính: Tầng 3, TT Hội nghị Công Đoàn, Số 1 Yết Kiêu, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 3818 1888 **Fax:** (84-4) 3818 1688



Biến cơ hội thành giá trị

Chi nhánh Tp.HCM: Tầng 3, Tòa nhà Artex, Số 236 – 238 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, TP Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 3915 1368 **Fax:** (84-8) 3915 1369

Chi nhánh Đà Nẵng: 97 Lê Lợi, Quận Hải Châu, TP Đà Nẵng

Điện thoại: (84-511) 3525 777 **Fax:** (84-511) 3525 779

TỔ CHỨC PHÁT HÀNH



CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI LIÊN VIỆT

Địa chỉ: Số 562 Nguyễn Văn Cừ - Long Biên – Hà Nội

Điện thoại: 04-22601679 **Fax:** 04-36526132

TỔ CHỨC CHÀO BÁN



TỔNG CÔNG TY KHOÁNG SẢN - VINACOMIN

Địa chỉ : Số 193 Nguyễn Huy Tưởng, Phường Thanh Xuân Trung, Quận Thanh Xuân, Hà Nội

Điện thoại: 04-62876666 **Fax:** 0462883333

Tháng 1 năm 2015

MỤC LỤC

I.	THÔNG TIN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN	3
1.	Tổ chức phát hành.....	3
2.	Cổ phần chào bán.....	3
3.	Công bố thông tin và địa điểm tổ chức mua cổ phần.....	3
II.	CĂN CỨ PHÁP LÝ CỦA ĐỢT CHÀO BÁN	3
III.	CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	4
1.	Rủi ro về kinh tế.....	4
2.	Rủi ro về luật pháp	6
3.	Rủi ro hoạt động kinh doanh.....	6
4.	Rủi ro khác	6
IV.	NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN.....	6
1.	Chủ sở hữu vốn.....	6
2.	Doanh nghiệp bán đấu giá.....	6
3.	Tổ chức thực hiện bán đấu giá	7
V.	CÁC KHÁI NIỆM.....	7
VI.	THÔNG TIN CHUNG VỀ CÔNG TY	8
1.	Giới thiệu về Công ty.....	8
2.	Quá trình hình thành và phát triển	9
3.	Cơ cấu tổ chức Công ty.....	10
4.	Cơ cấu cổ đông.....	12
5.	Hoạt động kinh doanh.....	13
6.	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh	15
7.	Vị thế của Công ty trong ngành	17
8.	Chính sách đối với người lao động	20

9.	Chính sách cổ tức	21
10.	Tình hình tài chính	21
11.	Tài sản	25
12.	Kế hoạch phát triển kinh doanh giai đoạn 2015 - 2017	26
13.	Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	27
VII.	THAY LỜI KẾT	27

I. THÔNG TIN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN

1. Tổ chức phát hành

Tên Công ty : Công ty cổ phần Vận tải và Thương mại Liên Việt
Tên viết tắt : LIVITRANS.,JSC
Địa chỉ theo giấy Chứng nhận : Số 115, phố Lê Duẩn, Phường Cửa Nam, Hoàn Kiếm, Hà
ĐKDN thay đổi lần thứ 3 ngày Nội.
13/12/2012
Trụ sở giao dịch : Số 562 Nguyễn Văn Cừ - Long Biên – Hà Nội
Điện thoại : 04-22601679
Fax : 04-36526132.

2. Cổ phần chào bán

Số lượng cổ phần chào bán : 702.954 cổ phiếu
Mệnh giá cổ phần : 10.000 đồng/cổ phần
Loại cổ phần chào bán : Cổ phần phổ thông
Giá trị cổ phần theo mệnh giá : 7.029.540.000 đồng
Phương thức chào bán : Chào bán đấu giá công khai có sự cạnh tranh về giá
Giá khởi điểm chào bán : 10.000 đồng/cổ phần

3. Công bố thông tin và địa điểm tổ chức mua cổ phần

- ✓ Địa điểm cung cấp Bản công bố thông tin, nhận đăng ký tham gia đấu giá, nhận tiền đặt cọc, phát phiếu tham dự đấu giá, nhận phiếu tham dự đấu giá:
- ✓ Theo quy chế bán đấu giá cổ phần Công ty cổ phần Vận tải và Thương mại Liên Việt do Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội ban hành (Gọi tắt là Quy chế đấu giá).

II. CĂN CỨ PHÁP LÝ CỦA ĐỢT CHÀO BÁN

- ✓ Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ngày 29/11/2005 và các văn bản hướng dẫn thi hành;
- ✓ Căn cứ Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 ngày 29/06/2006 và các văn bản hướng dẫn thi hành;
- ✓ Nghị định 71/2013/NĐ-CP ngày 11/07/2013 của Chính phủ về đầu tư vốn nhà nước vào doanh nghiệp và quản lý tài chính đối với doanh nghiệp nhà nước do nhà nước nắm giữ 100% vốn điều lệ;
- ✓ Căn cứ Thông tư 220/2013/TT-BTC ngày 31/12/2013 của Bộ Tài chính hướng dẫn một số điều của Nghị định 71/2013/NĐ-CP ngày 11/7/2013 của Chính Phủ về đầu tư vốn nhà nước vào doanh nghiệp và quản lý tài chính đối với doanh nghiệp do nhà nước nắm giữ 100% vốn điều lệ;

- ✓ Căn cứ Công văn số 6461/TKV-TCCB ngày 04/12/2014 của Tập đoàn Công nghiệp Than - Khoáng sản Việt Nam về việc thông qua phương án thoái vốn của Tổng công ty Khoáng sản – Vinacomin tại Công ty cổ phần vận tải và thương mại Liên Việt;
- ✓ Căn cứ Hợp đồng số 03/2015/HĐTVTC/SHS.HS.TV ngày 14/01/2015 giữa Công ty cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội và Tổng công ty khoáng sản - Vinacomin về dịch vụ tổ chức bán đấu giá cổ phần Công ty cổ phần Vận tải và Thương mại Liên Việt;
- ✓ Và các văn bản pháp lý khác liên quan.

III. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

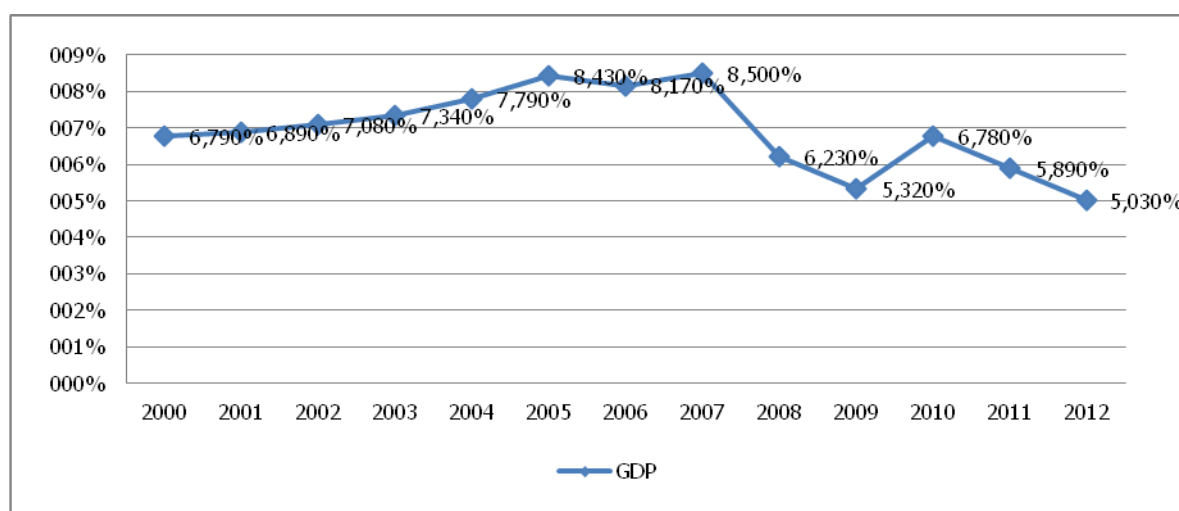
1. Rủi ro về kinh tế

❖ *Tăng trưởng kinh tế:*

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

Kinh tế Việt Nam có xu hướng tăng dần trong những năm 2000 – 2007 với tốc độ tăng trưởng trung bình đạt 7,8%. Tuy nhiên cuộc khủng hoảng tài chính của một số nền kinh tế lớn trong năm 2008 đã đẩy nền kinh tế thế giới vào tình trạng suy thoái, làm hẹp thị trường xuất khẩu, thị trường vốn, thị trường lao động và tác động tiêu cực tới nhiều lĩnh vực kinh tế xã hội khác của nước ta, tốc độ tăng trưởng kinh tế trong nước năm 2008 chỉ đạt 6,18% và con số này trong năm 2009, 2010 và 2011 sau nhiều nỗ lực phục hồi nền kinh tế của Chính phủ cũng tương ứng chỉ là 5,32%, 6,78% và 5,89%.

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



Nguồn: Tổng cục thống kê

Năm 2012, tình hình kinh tế trong nước tiếp tục phải đối mặt với những khó khăn, thách thức lớn. Tăng trưởng kinh tế năm 2012 tiếp tục chậm lại (chỉ đạt 5,03%, thấp hơn chỉ tiêu năm 2011; mặt bằng lãi suất vẫn ở mức cao, tuy vậy lạm phát đã được kiềm chế xuống còn một chữ số).

Năm 2013, kinh tế Việt Nam đã có những biến chuyển theo hướng tích cực hơn, GDP năm 2013 tăng hơn 5,42%, cải thiện tích cực so với mức tăng 5,25% của năm 2012. Năm 2014, tốc độ tăng trưởng GDP đạt mức 5,98%, cao hơn mức tăng trưởng năm trước nhưng nhìn chung tốc độ tăng trưởng GDP vẫn còn chậm so với mục tiêu đề ra.

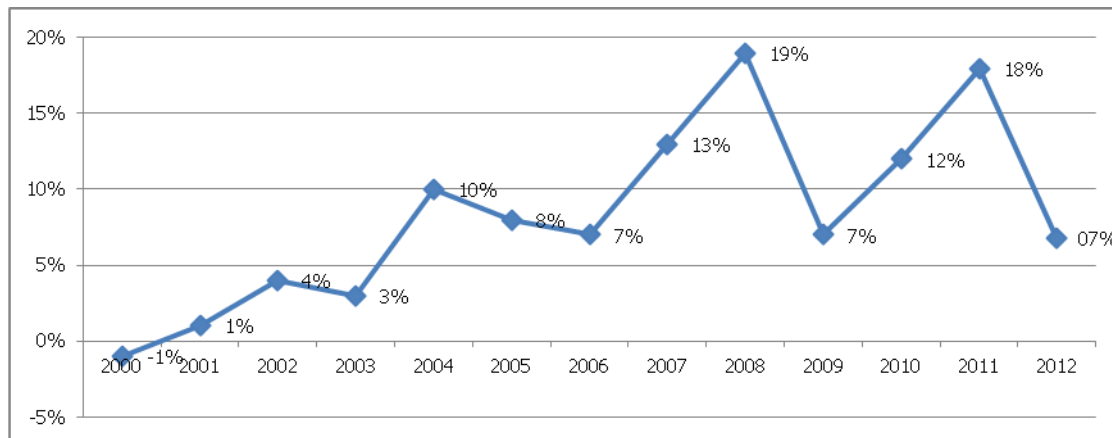
Những khó khăn và bất ổn kinh tế trong những năm gần đây đã ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Mặc dù nền kinh tế đang dần thoát ra khỏi giai đoạn suy thoái, nhưng để tiếp tục tồn tại và phát triển, đòi hỏi Công ty phải luôn chủ động, nhạy bén, kịp thời có các giải pháp,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

❖ **Lạm phát:**

Chỉ số lạm phát ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty thông qua các chi phí nguyên vật liệu đầu vào và các chi phí sản xuất kinh doanh khác. Tại Việt Nam, tỷ lệ lạm phát đã tăng từ 6,6% năm 2006 lên 12,6% trong năm 2007, đặc biệt năm 2008 tỷ lệ lạm phát đã tăng lên tới 19,87%. Cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới 2008 – 2009 đã góp phần làm giảm tỷ lệ lạm phát Việt Nam cuối năm 2009, giảm xuống còn 6,9%. Tuy nhiên, tỷ lệ lạm phát của Việt Nam năm 2010 tăng tới 11,8%.

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

Biểu đồ 2: Tỷ lệ lạm phát của Việt Nam



Nguồn: Tổng cục thống kê

Đặc biệt, chỉ số giá tiêu dùng năm 2011 đã tăng tới 18,13% so với tháng 12 năm 2010, vượt xa chỉ tiêu 7% đặt ra từ đầu năm. Nguyên nhân chủ yếu của sự tăng mạnh này là do những biến động về giá vàng, tỷ giá USD, lãi suất, nhập siêu cao... đã kéo theo nhiều mặt hàng trong nước tăng giá. Ngoài ra, giá cả của các mặt hàng công nghiệp, lương thực tăng mạnh cũng đã góp phần gây ra tình trạng lạm phát tăng cao gần đây. Năm 2012, với mục tiêu chính trong công tác điều hành kinh tế vĩ mô của Chính phủ là kiềm chế lạm phát, Việt Nam đã đạt được kết quả khả quan với tỷ lệ lạm phát của cả năm 2012 dừng lại tại mức 6,8%. Chỉ số giá tiêu dùng (CPI) năm 2013 tăng 6,04% so với cùng kỳ năm trước, song vẫn thấp hơn mức tăng cùng kỳ năm ngoái. Trong năm 2013, cung cầu hàng hóa trong nước cơ bản ổn

định, giá một số hàng hóa thiết yếu như lương thực, thực phẩm, thức ăn chăn nuôi, xi măng,ở mức ổn định. Trong năm 2014, chỉ số giá tiêu dùng tăng 4,09% so với cùng kỳ năm trước. Lạm phát mấy năm gần đây giảm thấp cho thấy công tác điều hành kinh tế vĩ mô của Chính phủ đã đạt được mục tiêu đề ra. Tuy nhiên, lạm phát thấp cũng cho thấy sức cầu tiêu dùng ngày càng yếu đi, làm gia tăng nguy cơ giảm phát và tác động tiêu cực đến mục tiêu tăng trưởng kinh tế.

2. Rủi ro về luật pháp

Hoạt động của Công ty chịu sự điều chỉnh chủ yếu bởi Luật Doanh nghiệp và các văn bản hướng dẫn thi hành luật, các quy định khác liên quan đến ngành nghề hoạt động kinh doanh của Công ty.

Việt Nam đang trong quá trình phát triển và hội nhập với kinh tế thế giới. Mọi sự thay đổi về chính sách quản lý cũng như sự thay đổi về các văn bản quy phạm pháp luật điều chỉnh hoạt động của các doanh nghiệp nói chung cũng như của các doanh nghiệp trong ngành luôn có thể xảy ra, ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty.

3. Rủi ro hoạt động kinh doanh

❖ Rủi ro về giá dịch vụ

Rủi ro về giá chủ yếu do sự cạnh tranh gay gắt từ các đối thủ trong cùng ngành. Cạnh tranh tất yếu dẫn đến sự giảm giá dịch vụ, nhưng vẫn phải đảm bảo chất lượng để giữ vững uy tín với khách hàng.

❖ Rủi ro về biến động giá nguyên liệu đầu vào

Với các doanh nghiệp hoạt động trong ngành vận tải, nhiên liệu đầu vào chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng chi phí. Những năm gần đây giá cả nhiên liệu đầu vào tăng lên rất cao. Trong thời gian tới, dự báo giá cả nhiên liệu đầu vào tiếp tục diễn biến phức tạp tạo ra rủi ro về chi phí đầu vào cho doanh nghiệp, ảnh hưởng tới tỷ suất lợi nhuận của Công ty nói riêng và các doanh nghiệp vận tải nói chung.

4. Rủi ro khác

Hoạt động kinh doanh của Công ty có thể chịu ảnh hưởng của những rủi ro khác như thiên tai, dịch họa, hỏa hoạn, dịch bệnh,... Đây là những rủi ro bất khả kháng và khó dự đoán, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty.

IV. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

1. Chủ sở hữu vốn

Ông: Nguyễn Tiến Mạnh Chức vụ: Tổng giám đốc

Đại diện theo pháp luật của Tổng công ty Khoáng sản - Vinacomin

2. Doanh nghiệp bán đấu giá

Ông: Trần Ngọc Lượng Chức vụ: Chủ tịch hội đồng quản trị kiêm Giám đốc

Đại diện theo pháp luật của Công ty cổ phần Vận tải và Thương mại Liên Việt

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

3. Tổ chức thực hiện bán đấu giá

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN – HÀ NỘI

Đại diện theo pháp luật: Ông Vũ Đức Tiến

Chức vụ: Tổng Giám đốc

Bản Công bố thông tin này là một phần của hồ sơ thoái vốn của Tổng công ty Khoáng sản – Vinacomin tại Công ty cổ phần Vận tải và Thương mại Liên Việt do Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội tư vấn soạn thảo trên cơ sở Hợp đồng đã ký kết với Tổng công ty Khoáng sản - Vinacomin. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản công bố thông tin này đã được thực hiện một cách hợp lý và cân trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty cổ phần Vận tải và Thương mại Liên Việt cung cấp.

V. CÁC KHÁI NIỆM

Trong Bản công bố thông tin này, các từ ngữ dưới đây được hiểu như sau:

- ♦ Bản công bố thông tin: Bản công bố thông tin của Công ty cổ phần Vận tải và Thương mại Liên Việt về những nội dung liên quan đến việc chào bán cổ phần;
- ♦ Tổng công ty: Tổng công ty Khoáng sản - Vinacomin;
- ♦ Tên viết tắt: Vimico;
- ♦ Công ty: Công ty cổ phần Vận tải và Thương mại Liên Việt;
- ♦ SHS: Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội;
- ♦ Cổ đông: Tổ chức, cá nhân sở hữu cổ phần của Công ty cổ phần Vận tải và Thương mại Liên Việt
- ♦ Cổ phần: Vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau;
- ♦ Cổ phiếu: Cổ phiếu Công ty cổ phần Vận tải và Thương mại Liên Việt;
- ♦ Cổ tức: Khoản lợi nhuận ròng được trả cho mỗi cổ phần bằng tiền mặt hoặc bằng tài sản khác từ nguồn lợi nhuận của Công ty cổ phần Vận tải và Thương mại Liên Việt sau khi đã thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ tài chính;
- ♦ Điều lệ: Điều lệ của Công ty cổ phần Vận tải và Thương mại Liên Việt;
- ♦ Năm tài chính: Tính từ ngày 01/01 đến ngày 31/12 hàng năm;
- ♦ Vốn điều lệ: Số vốn do cổ đông góp được ghi trong Điều lệ của Công ty cổ phần Vận tải và Thương mại Liên Việt.

Ngoài ra, những từ, thuật ngữ khác (nếu có) sẽ được hiểu như Quy định trong Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và các văn bản pháp luật liên quan.

VI. THÔNG TIN CHUNG VỀ CÔNG TY

1. Giới thiệu về Công ty

1.1. Những thông tin chung về Công ty

- Tên doanh nghiệp: **Công ty cổ phần Vận tải và Thương mại Liên Việt**
- Tên tiếng anh: LIENVIET TRANSPORT AND TRADE JOINT STOCK COMPANY
- Tên viết tắt: LIVITRANS., JSC
- Địa chỉ theo giấy Chứng nhận ĐKKD thay đổi lần thứ 3 ngày 13/12/2012: Số 115, phố Lê Duẩn, Phường Cửa Nam, Hoàn Kiếm, Hà Nội.
- Trụ sở giao dịch: Số 562, Nguyễn Văn Cừ, Long Biên, Hà Nội.
- Điện thoại: 04-22601679
- Fax: 04-36526132
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh: Số 0102190367 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp, đăng ký thay đổi lần thứ 3 ngày 13 tháng 12 năm 2012
- Sản phẩm dịch vụ chủ yếu: Kinh doanh dịch vụ vận chuyển hành khách bằng tàu hỏa, ô tô, đường thủy; Vận tải hàng hóa bằng tàu hỏa, ô tô, đường thủy; Kinh doanh dịch vụ du lịch, nhà hàng, khách sạn; Xây dựng công trình dân dụng, công nghiệp, khai thác mỏ; Quảng cáo, thương mại.
- Vốn thực góp (tính đến thời điểm 30/09/2014): 12.000.000.000 đồng (*Mười hai tỷ đồng*)

1.2 Ngành, nghề kinh doanh

Theo Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0102190367 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp, đăng ký thay đổi lần thứ 3 ngày 13 tháng 12 năm 2012, Công ty cổ phần Vận tải và Thương mại Liên Việt kinh doanh các ngành nghề sau:

- ✓ Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng. Chi tiết:
 - Bán buôn tre, nứa, gỗ cây và gỗ chế biến;
 - Bán buôn xi măng;
 - Bán buôn gạch xây, ngói, đá, cát, sỏi;
 - Bán buôn kính xây dựng;
 - Bán buôn sơn, véc ni;
 - Bán buôn gạch ốp lát và thiết bị vệ sinh;
 - Bán buôn đồ ngũ kim;

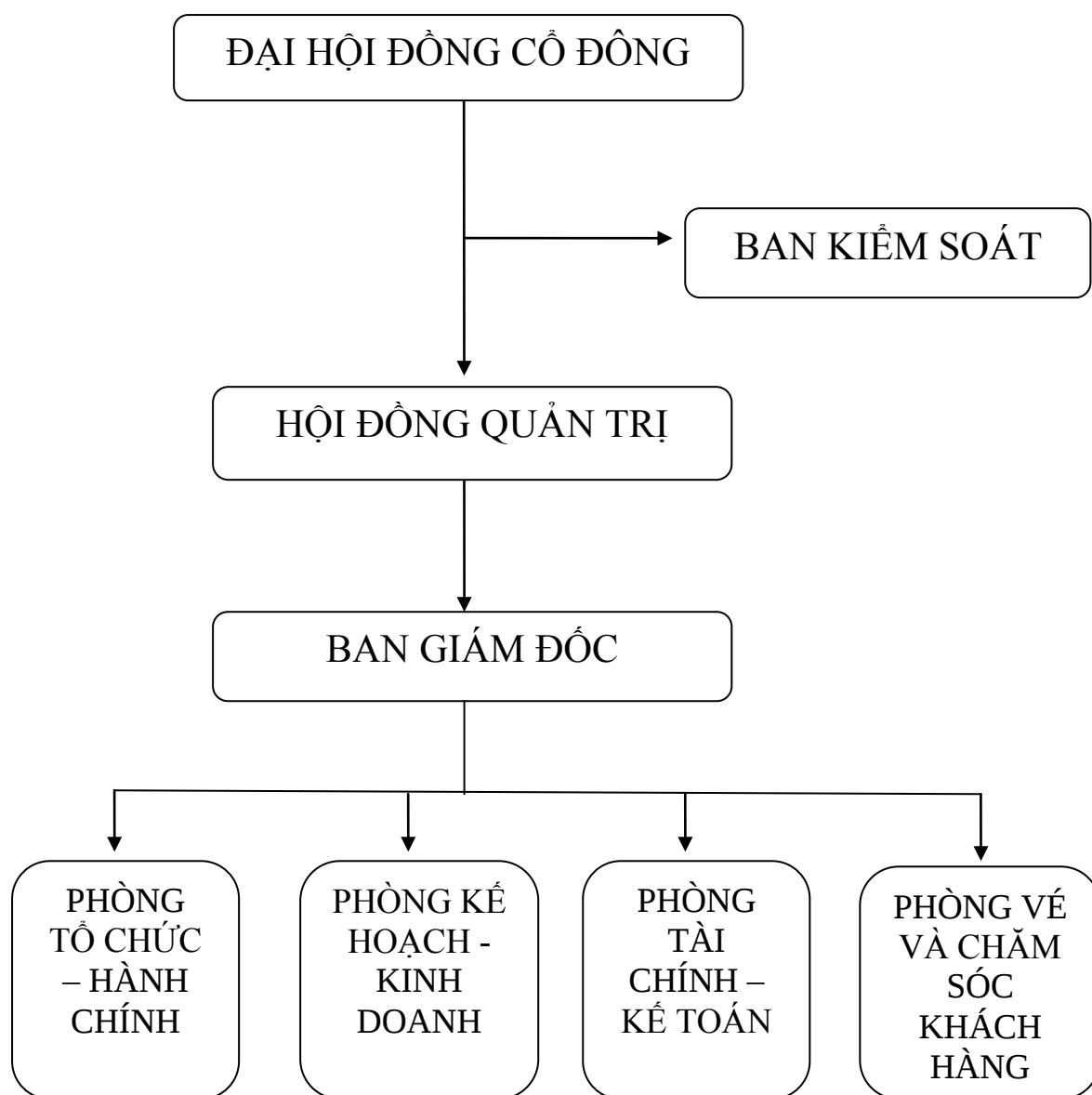
- ✓ Kinh doanh khu vui chơi giải trí (Không bao gồm kinh doanh quán bar, phòng hát Karaoke, vũ trường);
- ✓ Dịch vụ bến xe, bốc xếp hàng hóa;
- ✓ Đại lý bán vé máy bay, tàu hỏa;
- ✓ Quảng cáo thương mại;
- ✓ Mua bán máy móc, thiết bị, vật tư, phụ tùng ngành giao thông vận tải và khai thác chế biến khoáng sản;
- ✓ Xây dựng công trình dân dụng, công nghiệp, công trình khai thác mỏ;
- ✓ Kinh doanh dịch vụ khách sạn, nhà hàng; Kinh doanh du lịch lữ hành nội địa, lữ hành quốc tế và các dịch vụ phục vụ khách du lịch (Không bao gồm kinh doanh quán bar, phòng hát Karaoke, vũ trường);
- ✓ Đại lý vận chuyển hành khách bằng tàu hỏa, ô tô, đường thủy nội địa theo tuyến cố định;
- ✓ Kinh doanh bất động sản;

2. Quá trình hình thành và phát triển

Công ty cổ phần vận tải và thương mại Liên Việt được thành lập ngày 20/4/2007 với lĩnh vực hoạt động kinh doanh chính là :

- Kinh doanh dịch vụ vận chuyển hành khách bằng tàu hỏa, ô tô, đường thủy...
- Vận tải hàng hóa bằng tàu hỏa, ô tô, đường thủy...
- Kinh doanh dịch vụ du lịch, nhà hàng, khách sạn
- Xây dựng công trình dân dụng, công nghiệp, khai thác mỏ
- Quảng cáo, thương mại

Công ty được đầu tư cải tạo đoàn tàu vận chuyển hành khách du lịch chất lượng cao gồm 15 toa xe. Ngày 02/9/2007 đoàn tàu khởi hành chuyến đầu tiên trên tuyến HN-LC, đến ngày 02/9/2008 công ty tiếp tục mở tuyến mới Hà Nội- Huế- Đà Nẵng. Công ty hoạt động kinh doanh ổn định và ngày càng nâng cao sản lượng vận tải hành khách. Từ năm 2008 công ty được mở rộng thêm loại hình VTHH cho Tổng công ty Khoáng sản và Tập đoàn Than. Từ năm 2009 công ty tổ chức thêm hoạt động du lịch và tăng cường các hoạt động thương mại dịch vụ khác.

3. Cơ cấu tổ chức Công ty

❖ **Đại hội đồng cổ đông**

Gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty, quyết định những vấn đề được Luật pháp và điều lệ Công ty quy định. Đặc biệt các cổ đông sẽ thông qua các báo cáo tài chính hàng năm của Công ty và ngân sách tài chính cho năm tiếp theo. Đại hội đồng cổ đông sẽ bầu ra Hội đồng Quản trị của Công ty.

❖ **Hội đồng quản trị (HĐQT)**

Là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. HĐQT có trách nhiệm giám sát Giám đốc điều hành và những người quản lý khác. Quyền và nghĩa vụ của HĐQT do Luật pháp và điều lệ Công ty, các quy chế nội bộ của Công ty và Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông quy định. Số lượng thành viên HĐQT là 05 người.

❖ **Ban Giám đốc**

Giám đốc: Điều hành chung mọi hoạt động của Công ty; chịu trách nhiệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh trước Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông; xây dựng phương án, chiến lược hoạt động và triển khai thực hiện các chiến lược đó sau khi đã được HĐQT phê chuẩn; trực tiếp phụ trách các lĩnh vực: kinh doanh, tài chính, kế hoạch, vật tư, tổ chức nhân sự.

❖ **Ban kiểm soát**

Ban kiểm soát do ĐHĐCĐ bầu chọn để tra mọi hoạt động kinh doanh, quản trị, điều hành công ty, hoạt động theo Điều lệ tổ chức và hoạt động và Quy chế của Ban kiểm soát. Số lượng thành viên Ban kiểm soát của Công ty là 03 người.

❖ **Các phòng ban**

- **Phòng Tổ chức - Hành chính:**

+ Tham mưu về các lĩnh vực: Tổ chức - Cán bộ - Lao động - Tiền lương; Chế độ chính sách đối với người lao động, công tác hành chính, quản trị.

+ Quản lý và thực hiện nghiệp vụ Tổ chức Lao động – Hành chính – Quản trị

- **Phòng Kế hoạch – Kinh doanh:**

+ Bám sát chức năng của Công ty là vận tải hành khách, hàng hóa, thương mại du lịch quảng cáo, tham gia mua bán các sản phẩm dịch vụ để tìm các biện pháp thực hiện được các kế hoạch công ty đề ra hàng tháng, quý, năm

+ Quản lý và thực hiện nghiệp vụ kế hoạch đầu tư

+ Tham mưu cho Giám đốc lập kế hoạch kinh doanh từng giai đoạn, sát thực tế để đảm bảo hoạt động kinh doanh của công ty luôn ổn định phát triển

- **Phòng Tài chính – Kế toán:**

+ Tham mưu về lĩnh vực Tài chính – Kế toán, bảo toàn và phát triển vốn của Công ty

+ Chuẩn bị đủ nguồn vốn cho các hoạt động của Công ty

- + Tổ chức hạch toán kế toán, thống kê theo quy định của pháp luật
- *Phòng vé và chăm sóc khách hàng:*
 - + Tổ chức bán vé và quản lý vé
 - + Theo dõi việc cung cấp vé cho các đại lý và công ty du lịch
 - + Quản lý chặt chẽ số lượng và chất lượng số toa xe khách thuộc công ty thuê và đầu tư; hoán cải nhằm kinh doanh khai thác tốt số toa xe vận dụng với hiệu quả cao nhất.
 - + Quản lý, điều hành chỉ đạo nhân viên chăm sóc khách hàng hoàn thành nhiệm vụ chạy tàu, chăm sóc phục vụ hành khách theo quy định của công ty.

4. Cơ cấu cổ đông

Vốn điều lệ của Công ty theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp sửa đổi lần thứ 3 ngày 13/12/2012 là 12.000.000.000 đồng được chia thành 1.200.000 cổ phần với mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần.

4.1 Cơ cấu vốn cổ phần tại thời điểm 30/09/2014

STT	Cổ đông	Số lượng (người)	Số cổ phần
I	Cổ đông trong nước	39	1.200.000
1	Cổ đông tổ chức	03	963.864
2	Cổ đông cá nhân	36	236.136
3	Cổ phiếu quỹ	0	0
II	Cổ đông nước ngoài	0	0
1	Cổ đông tổ chức	0	0
2	Cổ đông cá nhân	0	0
	Tổng cộng	39	1.200.000

Nguồn: LIVITRANS., JSC

4.2 Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần của Công ty tại ngày 30/09/2014

Tên cổ đông	Số cổ phần	Giá trị (Triệu VND)	Tỷ lệ (%)
Tổng công ty Khoáng sản - Vinacomin	703.014	7.030,14	58,58%
Cty CP vận tải và thương mại Đường sắt	170.850	1.708,50	14,24%
Cty CP tập đoàn ĐTXD Nhà đất	90.000	900,00	7,50%
Tổng cộng	963.864	9.638,64	80,32%

Nguồn: LIVITRANS., JSC

4.3 Danh sách cổ đông sáng lập.

Danh sách cổ đông sáng lập nắm giữ tới thời điểm 2012 theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0102190367 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hà Nội cấp lần thứ 3 ngày 13 tháng 12 năm 2012:

TT	Tên Cổ đông	Loại cổ phần	Số cổ phần	Giá trị CP (VND)	Tỷ lệ
1	Tổng công ty khoáng sản - TKV	Cổ phần phổ thông	720.000	7.200.000.000	60%
2	Công ty cổ phần Vận tải và Thương mại Đường sắt	Cổ phần phổ thông	390.000	3.900.000.000	32,5%
3	Tổng công ty cổ phần Linh Dương	Cổ phần phổ thông	0	0	0
	Tổng cộng		1.110.000	11.100.000.000	92,5%

5. Hoạt động kinh doanh**5.1 Sản phẩm của Công ty**

Công ty cổ phần Vận tải và Thương mại Liên Việt với đặc thù kinh doanh chính là hoạt động kinh doanh vận tải hành khách bằng đường sắt, ô tô, vận tải hàng hóa, du lịch, quảng cáo, thương mại...

Cơ cấu doanh thu qua các năm:

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		09 tháng đầu năm 2014	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Vận tải hành khách	55.739	68,3%	61.057	75,6%	47.041	83,8%
Vận tải hàng hóa	14.037	17,2%	9.920	12,3%	4.058	7,2%
Dịch vụ, thương mại	11.874	14,5%	9.771	12,1%	5.051	9,0%
Tổng cộng	81.651	100,0%	80.749	100,0%	56.150	100,0%

Nguồn: BCTC kiểm toán 2012, 2013 và BCTC 9T/2014

Cơ cấu giá vốn của Công ty:

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		09 tháng đầu năm 2014	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Vận tải hành khách	47.515	68,2%	54.533	76,2%	42.821	83,12
Vận tải hàng hóa	11.904	17,1%	9.524	13,3%	4.181	8,12
Dịch vụ, thương mại	10.289	14,8%	7.515	10,5%	4.512	8,76
Tổng cộng	69.709	100,0%	71.573	100,0%	51.514	100%

Nguồn: BCTC kiểm toán 2012, 2013 và BCTC 9T/2014

5.2 Chi phí sản xuất qua các năm

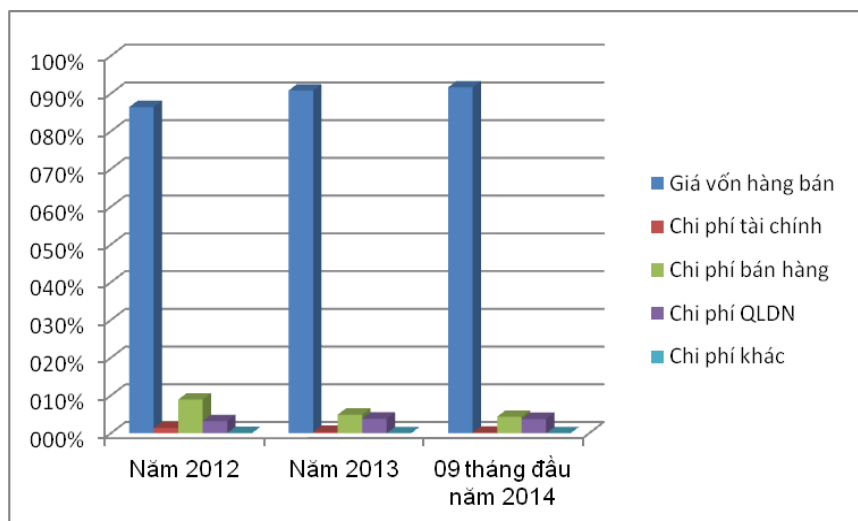
Đơn vị: Đồng

Yếu tố	Năm 2012	Tỷ trọng/ DT (%)	Năm 2013	Tỷ trọng/ DT (%)	09 tháng đầu năm 2014	Tỷ trọng/ DT (%)
Giá vốn hàng bán	69.709.566.379	85,33%	71.573.705.576	88,50%	51.414.289.386	91,37%
Chi phí tài chính	1.103.571.505	1,35%	284.772.880	0,35%	100.593.162	0,18%
Chi phí bán hàng	7.204.647.419	8,82%	3.891.733.469	4,81%	2.455.450.998	4,36%
Chi phí QLDN	2.586.115.473	3,17%	3.057.274.969	3,78%	2.132.300.658	3,79%
Chi phí khác	49.957.337	0,06%	371.348	0,00%	0	0,00%
Cộng chi phí	80.653.858.113	98,72%	78.807.858.242	97,44%	56.102.634.204	99,70%
Tổng doanh thu	81.696.582.714		80.878.763.814		56.268.780.883	

Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2012, 2013 và BCTC quý III/2014

Biểu đồ 3: Cơ cấu chi phí qua các năm

*Tỷ trọng chi phí
giá vốn hàng bán
chiếm tỷ trọng cao*



Chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu chi phí của Công ty là chi phí giá vốn hàng bán (bình quân 88,6% qua các năm). Năm 2012-2014, Công ty chịu tác động từ sự suy thoái nền kinh tế toàn cầu nói chung và nền kinh tế Việt Nam nói riêng, trong hoàn cảnh khó khăn mặc dù Công ty đã nỗ lực tiết giảm chi phí trong hoạt động sản xuất kinh doanh nhưng sự biến động tăng giá chi phí đầu vào đã dẫn đến tỷ trọng giá vốn hàng bán so với doanh thu thuần luôn ở mức cao, dẫn tới tỷ trọng lợi nhuận gộp của Công ty ở mức rất thấp.

5.3 Một số hợp đồng lớn đã và đang thực hiện:

STT	Tên hợp đồng	Trị giá	Thời gian thực hiện	Sản phẩm/dịch vụ	Đối tác ký hợp đồng
01	Hợp đồng số 87/HĐVCHK -2014 ngày 10/11/2014	04 toa xe đang khai thác	Đến 31/12/2015	VTHK tuyến HN-LC	Cty VTHK đường sắt Hà Nội
02	Hợp đồng số 86/HĐVCHK -2014 ngày 10/11/2014	02 toa xe đang khai thác	Đến 31/12/2015	VTHK tuyến HN-Huế	Cty VTHK đường sắt Hà Nội

Nguồn: LIVITRANS., JSC

6. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

6.1 Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 3 năm gần đây

Đơn vị: VNĐ

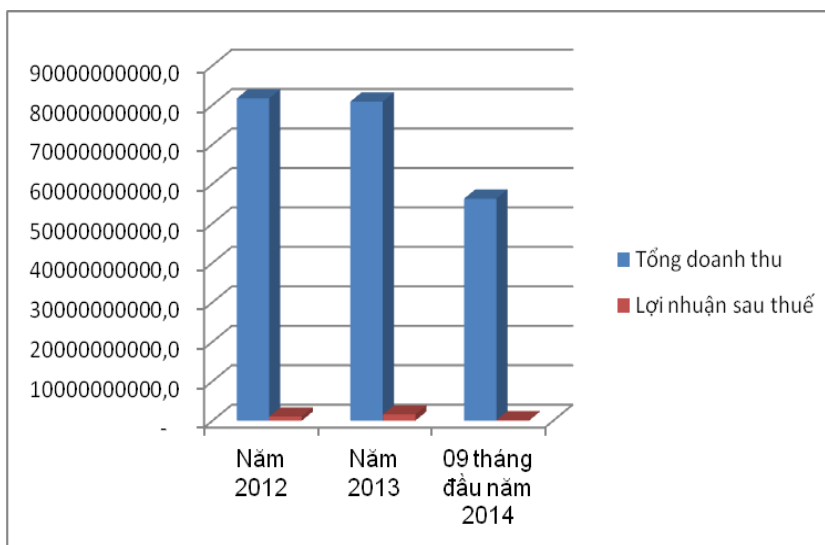
Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	09 tháng đầu năm 2014
Tổng tài sản	16.817.350.775	14.340.998.240	13.044.027.502
Vốn điều lệ	12.000.000.000	12.000.000.000	12.000.000.000
Nguồn vốn chủ sở hữu	9.920.288.973	11.498.621.464	11.664.768.142
Tổng doanh thu	81.696.582.714	80.878.763.814	56.268.780.883
Lợi nhuận sau thuế	1.042.724.601	1.578.332.491	166.146.678
EPS (đồng/cổ phần)	869	1.315	
ROE (%)	10,51	13,73	1,42
ROA (%)	6,20	11,01	1,27

Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2012, 2013 và BCTC Quý III/2014

6.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

Biểu đồ 4: Doanh thu và Lợi nhuận qua các năm

*Doanh thu của
Công ty tăng qua
các năm*



Doanh thu trong hai năm 2012 và 2013 của Công ty ổn định ở mức hơn 80 tỷ đồng/năm. Từ năm 2011 đến tháng 8/2014 công ty có nhiều chính sách thu hút khách hàng và thương hiệu đoàn tàu đã có ảnh hưởng trên thị trường, đồng thời với tăng cường các loại hình thương mại du lịch, dịch vụ và cải cách phương thức quản lý nên doanh thu của công ty đã tăng lên, hoạt động kinh doanh đã dần có hiệu quả và bù lỗ được của những năm trước đó. Với sự thay đổi trong việc điều hành sản xuất kinh doanh, ngoài việc duy trì các mô hình sản xuất kinh doanh đang thực hiện, công ty Liên Việt đã mở rộng thêm mảng hoạt động kinh doanh thương mại như: cung cấp bảo hộ lao động, vật tư sắt thép và vận chuyển hàng kềm xuất khẩu, thực hiện các gói thầu nhà nghỉ dưỡng tại Sapa. Ban lãnh đạo công ty nhận thấy vận tải hành khách bằng đường sắt của công ty nếu cứ duy trì mô hình hoạt động như các năm trước dẫn tới lỗ sẽ kéo dài. Nhằm nâng cao hiệu quả khai thác bán vé cũng như tăng doanh thu cho công ty, từ năm 2012 công ty đã liên doanh liên kết với các đơn vị mua toa xe cố định hàng ngày, đồng thời ngay trong nội bộ công ty tiến hành giao khoán doanh thu cho phòng vé để thúc đẩy việc bán vé tăng doanh thu.

Tuy nhiên, từ tháng 9/2014 hợp đồng số 94/HĐVCHK-2007 với Công ty Vận tải hành khách đường sắt Hà Nội hết hiệu lực, công ty đã phải thanh lý hợp đồng và ký hợp đồng mới với số lượng toa xe giảm chỉ còn 06 toa xe trên tuyến Lao cai và 02 toa trên tuyến Huế. Ngoài ra, công ty không được hưởng những ưu đãi về đầu tư mà chỉ như khách mua chỗ cố định với đường sắt Hà Nội với cơ chế giá vé như các khách đoàn khác, đây là những điều kiện khó khăn bất lợi cho công ty về kinh doanh vận tải hành khách. Cũng trong thời điểm này đường cao tốc tuyến Hà Nội – Lào Cai đưa vào hoạt động nên lượng khách đi tàu sụt giảm mạnh, công ty gặp

hiều khó khăn phải giảm tiếp số lượng toa xe vận dụng trên tuyến này. Điều này dẫn đến sự sụt giảm về doanh thu cũng như lợi nhuận của công ty.

7. Vị thế của Công ty trong ngành

7.1 Vị thế của Công ty trong ngành

Qua hơn 7 năm hình thành và hoạt động, Công ty đã có uy tín trong lĩnh vực vận tải hành khách trong nước và nước ngoài. Nhiều khách du lịch trong nước cũng như du khách quốc tế đã lựa chọn tàu của Livitrans làm phương tiện du lịch.

7.2 Một số thuận lợi và khó khăn

Thuận lợi:

- + Các thành viên HĐQT, lãnh đạo Công ty và phần lớn CBCNV có kinh nghiệm trong lĩnh vực vận chuyển, dịch vụ, CBCNV công ty có truyền thống đoàn kết, quyết tâm vượt khó, chấp nhận thách thức.
- + Thương hiệu Livitrans ngày càng được biết đến rộng rãi với khách hàng, đối tác trong và ngoài nước.
- + Được Tổng công ty - Khoáng sản luôn quan tâm và tạo điều kiện về vốn kinh doanh và cơ chế hoạt động.

Khó khăn:

- + Lúc mới thành lập đưa đoàn tàu vào hoạt động còn lúng túng chưa nắm bắt được thị trường nên kinh doanh chưa có hiệu quả. Từ năm 2007 đến năm 2010 là những năm đầu công ty mới tổ chức hoạt động nên lượng khách chưa nhiều trong khi cước đường sắt đã mua cố định các toa xe, chi phí quảng bá hình ảnh dịch vụ đoàn tàu cao nên kinh doanh thua lỗ.
- + Trong quá trình thực hiện hợp đồng số 94/HĐVCHK-2007 với Công ty Vận tải hành khách đường sắt Hà Nội rất cứng nhắc, công ty không được cắt, nối xe, trả lại vé kể cả khi không có khách kéo toa xe chạy rỗng công ty vẫn phải mua cước. Từ tháng 9/2014, hợp đồng số 94/HĐVCHK-2007 với Công ty vận tải hành khách đường sắt Hà Nội hết hiệu lực, công ty đã phải thanh lý hợp đồng và ký hợp đồng mới với số lượng toa xe giảm chỉ còn 06 toa xe trên tuyến Lao cai và 02 toa trên tuyến Huế, không có những ưu đãi về đầu tư mà chỉ như khách mua chỗ cố định với đường sắt Hà Nội với cơ chế giá vé như các khách đoàn khác. Đây là những điều kiện khó khăn bất lợi cho công ty về kinh doanh vận tải hành khách. Cũng trong thời điểm này đường cao tốc tuyến Hà Nội – Lào Cai đưa vào hoạt động nên lượng khách đi tàu sụt giảm mạnh, công ty gặp nhiều khó khăn và phải giảm tiếp số lượng toa xe vận dụng trên tuyến này.
- + Biến động kinh tế làm cho chi phí đầu vào liên tục gia tăng theo các năm.

7.3 Triển vọng phát triển của ngành

Khi nền kinh tế đang ngày càng được cải thiện và phát triển theo xu hướng toàn cầu hóa, việc phát triển vận tải hành khách đang được Nhà nước rất quan tâm phát triển đặc biệt là trong giai đoạn Chính phủ đang đẩy mạnh phát triển ngành dịch vụ du lịch. Trong tương lai, 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. Với tốc độ phát triển như hiện nay, trong thời gian sắp đến ngành giao thông vận tải nói chung sẽ phát triển và tăng trưởng theo tốc độ phát triển của nền kinh tế.

7.4 Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành

Tại Đại hội đồng Cổ đông bất thường năm 2014, Công ty đã đưa ra định hướng phát triển trong giai đoạn 2015-2017 như sau:

- Duy trì hoạt động SXKD của công ty; Tiếp tục ký HĐVTHK với Đường sắt đồng thời tăng cường các mảng hoạt động kinh doanh theo ngành nghề kinh doanh đã đăng ký, chú trọng phát triển khâu thương mại, cung cấp vật tư thiết bị, BHLĐ cho các công ty trong Tổng công ty Khoáng sản. Đề nghị Tổng công ty tạo điều kiện để công ty tiếp tục quản lý và khai thác cho thuê tòa nhà của Tổng công ty tại 562 Nguyễn Văn Cừ - Long Biên - Hà Nội.

- Sau khi HĐ số 94/HĐVCHK-2007 giữa Công ty CP vận tải và Thương mại Liên Việt và Công ty vận tải hành khách Đường sắt Hà Nội về việc vận chuyển hành khách hết hiệu lực số vốn đầu tư chưa khấu hao hết là 7.692 triệu đồng, Ban điều hành đề nghị đưa số vốn đầu tư này vào chờ phân bổ từ 3 đến 5 năm tiếp theo tùy vào điều kiện thực tế trong quá trình SXKD của Công ty.

- Hàng năm công ty xây dựng chỉ tiêu lợi nhuận trong quá trình điều hành và kết quả SXKD hàng năm được kết chuyển vào chi phí chờ phân bổ để thu hồi vốn đầu tư còn lại.

- Đảm bảo ổn định công ăn việc làm cho CBCNV hiện có của Công ty, đảm bảo an sinh xã hội.

Để thực hiện được các mục tiêu trên, Công ty đã đưa ra nhiều giải pháp cụ thể. Bao gồm:

Công tác tổ chức

- Phổ biến cụ thể để người lao động thấy rõ thành công hay thất bại của Công ty gắn liền với lợi ích của cá nhân người lao động. Mọi người lao động đều có quyền tham gia bàn bạc phương án kinh doanh, có trách nhiệm thực sự.

- Về tổ chức điều hành sản xuất kinh doanh phải tiến hành giao kết giao việc nội bộ cho từng bộ phận chức năng mang tính chế tài để nâng cao trách nhiệm. Kiện toàn lại các tổ chức sản xuất kinh doanh làm việc chuyên nghiệp trong các lĩnh vực, cụ thể là:

- + Phân định rõ trách nhiệm quyền hạn, quy trình làm việc những công việc liên quan của từng phòng ban từng bộ phận, Giám đốc Công ty chỉ thực hiện điều hành chức năng quản lý chung.

- + Hiện nay đội ngũ cán bộ có trình độ chuyên môn cao chưa có để có thể đảm nhiệm vai trò chủ chốt nên cần có chính sách đào tạo, bồi dưỡng những cán bộ có tâm huyết gắn bó với Công ty.
- + Tiếp tục cân đối định biên cắt giảm lao động , điều chỉnh phương án chi trả tiền lương phù hợp để bảo đảm quyền lợi, kích thích người lao động.
- + Công ty cần đầu tư vào một số lĩnh vực nghiên cứu chuyên sâu như: Các loại vật tư, thiết bị phục vụ cho công tác hầm lò và sản xuất để cung cấp cho các đơn vị thành viên trong Tổng Công ty.
- + Thực hành triệt để tiết kiệm trong sản xuất kinh doanh và chi tiêu.

Giải pháp về thị trường

- Về lĩnh vực vận tải hành khách bằng đường sắt qua các năm hoạt động thương hiệu Livitrans của Công ty ngày càng được khẳng định trong và ngoài ngành nên việc quảng bá và giữ vững uy tín về thương hiệu là hết sức cần thiết, cần phải phổ biến và giáo dục để người lao động trong Công ty nhận biết về vấn đề này.
- Ngoài những đối tác khách hàng truyền thống cần phải mở rộng quan hệ với các đối tượng khách hàng khác để chiếm lĩnh thị trường.
- Thị trường tại Tổng Công ty khoáng sản và các đơn vị thành viên của Tổng Công ty khoáng sản trong những năm qua đã được duy trì và phát huy hiệu quả vì vậy cần phải giữ và đứng vững trên thị trường này, nhất là trong những năm tới.
- Cần rút kinh nghiệm việc tổ chức và thực hiện công tác chăm sóc khách hàng trong thời gian qua để có chiến lược phát triển công tác này trong thời gian tới, vì các lĩnh vực kinh doanh của Công ty là các loại hình dịch vụ và thương mại.
- Công ty cần có chính sách, chủ trương liên danh liên kết để được tham gia những gói thầu về đầu tư xây dựng cũng như mua sắm trang thiết bị tại các đơn vị trong Tổng Công ty khoáng sản và hướng tới các đơn vị trong Tập đoàn.

Giải pháp về đầu tư phát triển

Công ty Liên Việt kinh doanh trong lĩnh vực vận tải hành khách bằng đường sắt và các dịch vụ thương mại. Vì vậy việc duy tu, trang bị mới vật tư thiết bị phục vụ hành khách phải được chú trọng nhằm phục vụ khách hàng được tốt nhất. Đồng thời trang bị đủ nhưng không lãng phí trang thiết bị văn phòng để đáp ứng công việc.

Giải pháp về nâng cao chất lượng

Trong tất cả các lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh trong cơ chế thị trường nói chung đòi hỏi các nhà sản xuất kinh doanh phải có được uy tín với khách hàng, có chiến lược chăm sóc khách hàng. Có như vậy mới đảm bảo được các hoạt động sản xuất kinh doanh bền vững. Muốn đảm bảo và giữ được uy tín với khách hàng thì ngoài việc tiếp thị, đảm bảo tiến độ cung cấp dịch vụ, thì công tác đảm bảo chất lượng giữ vai trò rất quan trọng. Để đảm bảo

tốt khâu chất lượng này, cần phải tổ chức và hoạt động có hiệu quả công tác quản lý kỹ thuật. Thực hiện phân cấp, phân nhiệm vụ cụ thể cho từng khâu đảm bảo chất lượng. Cụ thể là:

- Người trực tiếp thực hiện: Thực hiện và vận dụng đúng các quy trình quy phạm, các điều khoản được yêu cầu để thực hiện công việc mình làm để giảm thiểu các lỗi, góp phần giảm chi phí. Tham mưu cho lãnh đạo trong công tác lựa chọn giải pháp, định hướng chiến lược.
- Công tác kiểm tra chất lượng của quản lý: Thực hiện kiểm tra, kiểm soát chặt chẽ chất lượng công tác tác nghiệp. Nhằm đảm bảo duy trì chất lượng kiểm soát tốt việc tuân thủ quy trình tác nghiệp. Thực hiện tốt công tác hỗ trợ nghiệp vụ ngay từ khi bắt đầu tiếp nhận và tham gia cung cấp sản phẩm dịch vụ.

Giải pháp về tài chính và vốn

- Phải tập trung rà soát lại các khoản Nợ phải thu, có cơ chế để tiến hành thu các khoản nợ này nhanh nhất đồng thời phân tích Nợ phải trả để có kế hoạch nghiệm thu, thanh toán sản phẩm dứt điểm;
- Điều chỉnh quy chế giao khoán sản phẩm trên cơ sở sản phẩm được nghiệm thu, có quy chế cụ thể các khoản chi tiêu có liên quan đến SXKD; Xây dựng đơn giá tiền lương xuất phát trên cơ sở đảm bảo các quy định của Nhà nước và của Tổng Công ty khoáng sản.
- Khi cần huy động vốn cho SXKD Công ty sẽ vay ngân hàng hoặc các tổ chức tín dụng để đáp ứng nhu cầu sản xuất, cần thiết có thể huy động vốn cá nhân trả lãi suất.
- Phải có quy chế gắn trách nhiệm cá nhân với tài sản được giao quản lý và sử dụng; Việc mua sắm tài sản có giá trị lớn nhất thiết phải có kế hoạch và trên cơ sở nguồn vốn tạo lập.

Những giải pháp và chiến lược Công ty đưa ra tại Đại hội cổ đông bất thường năm 2014 cho thấy Công ty đang nỗ lực cố gắng phát triển dựa trên nguồn lực hiện có, những định hướng này hoàn toàn phù hợp với định hướng phát triển của ngành.

8. Chính sách đối với người lao động

8.1 Cơ cấu lao động

Tổng số người lao động trong Công ty tính đến thời điểm 30/09/2014 là 40 người với cơ cấu lao động như sau:

Cán bộ	30/09/2014	
	Số người	Tỷ lệ (%)
I. Phân theo trình độ lao động	40	100
1. Trình độ trên đại học	-	
2. Trình độ đại học	18	45
3. Trình độ cao đẳng, trung cấp	15	37,5
4. Công nhân kỹ thuật	-	

Cán bộ	30/09/2014	
	Số người	Tỷ lệ (%)
5. Sơ cấp	-	
6. Lao động khác	7	17,5
II. Phân theo tính chất hợp đồng lao động	40	100
1. Lao động hợp đồng thời hạn từ 1-3 năm	11	27,5
2. Lao động không xác định thời hạn	22	55
3. Lao động trong thời gian thời vụ	7	17,5

Nguồn: LIVITRANS.,JSC

8.2 Chính sách đối với người lao động

Công ty thực hiện thời gian lao động 08 giờ/ ngày, 40giờ/tuần. Đối với nhân viên CSKH trên tàu thực hiện theo vòng quay của từng hành trình.

Công ty có xây dựng quy chế trả lương cho từng loại hình công việc . Quỹ tiền lương hàng tháng được thanh toán căn cứ vào doanh thu thực hiện thực tế nhân với đơn giá tiền lương được phê duyệt. Công ty trả lương cho các bộ phận theo 2 hình thức : lương thời gian căn cứ vào hệ số cấp bậc và giãn cách theo Tổng công ty Khoáng sản quy định và lương sản phẩm theo khối lượng sản phẩm thực hiện nhân với đơn giá.

Hiện nay công ty không tuyển dụng lao động quản lý, nhân viên đi tàu, chỉ khuyến khích tuyển dụng lao động kinh doanh thương mại có trình độ và năng lực phù hợp với việc tăng cường khâu kinh doanh thương mại của công ty.

9. Chính sách cổ tức

Công ty thực hiện chi trả cổ tức theo đúng quy định của Luật Doanh nghiệp 2005, và theo quy định của Điều lệ Tổ chức hoạt động của Công ty. Theo đó, phương án phân phối lợi nhuận và tỷ lệ chi trả cổ tức do Hội đồng quản trị xây dựng và đề xuất và Đại hội đồng cổ đông quyết định theo nguyên tắc:

- Cổ tức sẽ được thông báo và chi trả từ lợi nhuận giữ lại của Công ty nhưng không được vượt quá mức do Hội đồng quản trị đề xuất và Đại hội đồng Cổ đông phê duyệt.
- Công ty chỉ trả cổ tức cho cổ đông khi Công ty kinh doanh có lãi, đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế theo quy định của Pháp luật và ngay khi trả hết các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả, đồng thời phải đảm bảo đủ vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

10. Tình hình tài chính

10.1 Các chỉ tiêu cơ bản

10.1.1 Trích khấu hao TSCĐ

- Tài sản cố định được ghi nhận theo giá gốc và các chi phí khác có liên quan trực tiếp mà Công ty đã bỏ ra đến thời điểm đưa tài sản cố định vào vị trí sẵn sàng sử dụng. Trong quá

trình sử dụng tài sản cố định được ghi nhận, hạch toán theo nguyên giá, hao mòn lũy kế và giá trị còn lại.

- Đối với tài sản cố định khấu hao được tính theo phương pháp đường thẳng; thời gian khấu hao ước tính như sau:

Nhóm tài sản	Thời gian khấu hao (năm)
Thiết bị văn phòng	04 – 05
Phương tiện vận tải	08
Phần mềm quản lý	05

Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2013 của Công ty

10.1.2 Tình hình công nợ hiện nay

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2012	31/12/2013	30/09/2014
Các khoản phải thu	3.629.073.614	4.501.128.668	3.828.546.764
Phải thu của khách hàng	2.230.169.296	2.631.159.668	2.570.871.885
Trả trước cho người bán	1.433.359.485	1.949.969.000	1.250.872.000
Các khoản phải thu khác	11.240.200	-	86.802.879
Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(45.695.367)	(80.000.000)	(80.000.000)
Các khoản phải trả	6.897.061.802	2.842.376.776	1.379.259.360
Nợ ngắn hạn	6.897.061.802	2.842.376.776	1.317.441.178
Vay và nợ ngắn hạn	4.695.341.528	615.306.703	500.000.000
Phải trả cho người bán	1.525.888.115	1.171.509.895	766.848.537
Người mua trả tiền trước	-	-	-
Các khoản thuế phải nộp	244.403.879	612.677.781	33.650.324
Phải trả công nhân viên	213.708.405	389.520.422	-
Chi phí phải trả	64.999.875	53.361.975	16.942.317
Phải trả nội bộ	-	-	-
Phải trả khác	152.720.000	-	-
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	-	-	-
Nợ dài hạn	-	-	61.818.182
Vay và nợ dài hạn	-	-	-
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	-	-	-
Doanh thu chưa thực hiện	-	-	61.818.182

Nguồn: BCTC đã kiểm toán 2012, 2013 và BCTC Q3/2014 chưa kiểm toán

10.1.3 Mức lương bình quân

Đơn vị: đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013
1	Tổng quỹ lương	2.770.699.000	3.068.462.000
2	Các khoản thưởng	60.000.000	
3	Tổng thu nhập	2.830.990.000	3.068.462.000
4	Tiền lương bình quân	4.050.731	4.486.056
5	Thu nhập bình quân	4.138.800	4.486.056

Nguồn: LIVITRANS, JSC

10.1.4 Các khoản phải nộp theo luật định

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2012	31/12/2013
Thuế giá trị gia tăng	240.379.570	112.801.337
Thuế thu nhập doanh nghiệp	0	492.573.081
Thuế thu nhập cá nhân	4.024.309	7.303.363
Thuế nhà đất, tiền thuê đất	0	0
Tổng cộng	244.403.879	612.677.781

Nguồn: BCTC 2012 & 2013 đã kiểm toán

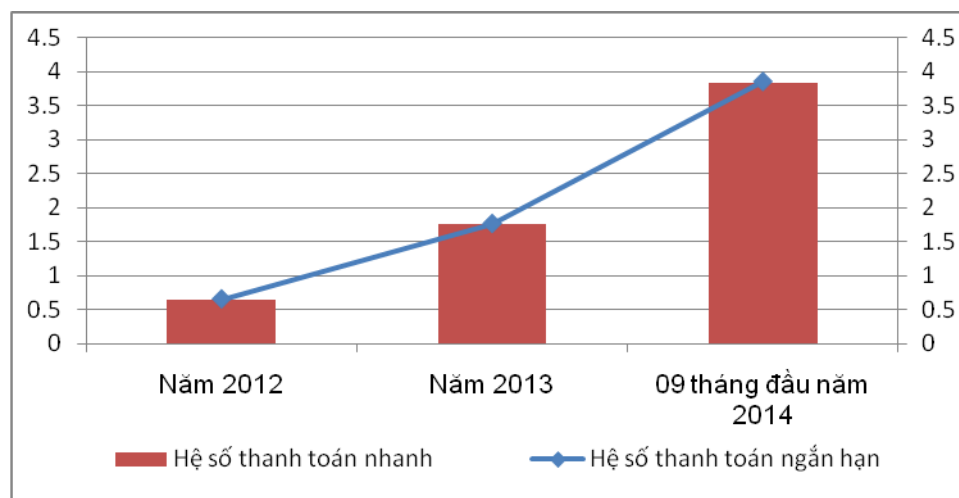
10.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	09 tháng đầu năm 2014
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
Hệ số thanh toán ngắn hạn (Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn)	0,65	1,76	3,85
Hệ số thanh toán nhanh ((Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn)	0,652	1,76	3,84
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
Nợ/Tổng tài sản	0,41	0,198	0,1
Vay/Tổng tài sản	0,279	0,043	0,038
Nợ/Vốn chủ sở hữu (lần)	0,695	0,247	0,118
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
Vòng quay các khoản phải thu (Doanh thu thuần/Phải thu bình quân)	15,6	19,86	13,48
Vòng quay các khoản phải trả (Giá vốn hàng	6,1	14,69	24,36

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	09 tháng đầu năm 2014
bán/Phải trả bình quân)			
Vòng quay hàng tồn kho (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân)	5543,4	5725	4674
Doanh thu thuần/Tổng tài sản	4,855	5,63	4,3
Chỉ tiêu về tăng trưởng và cơ cấu chi phí			
Tăng trưởng doanh thu thuần	15,6%	-1,1%	
Tỷ lệ giá vốn/Doanh thu thuần	85%	88,6%	91,56%
Tỷ lệ Doanh thu tài chính/Doanh thu thuần	0,04%	0,02%	0,01%
Tỷ lệ chi phí tài chính/Doanh thu thuần	1,35%	0,35%	0,18%
Tỷ lệ chi phí bán hàng/Doanh thu thuần	8,82%	4,82%	4,37%
Tỷ lệ doanh thu khác/Doanh thu thuần	0,02%	0,14%	0,2%
Tỷ lệ chi phí khác/Doanh thu thuần	0,06%	0,00%	-
Tỷ lệ chi phí quản lý doanh nghiệp/Doanh thu thuần	3,17%	3,79%	3,8%
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	1,28%	1,95%	0,3%
Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	10,51%	13,72%	1,42%
Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	6,2%	11%	1,27%
Lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	14,6%	11,36%	8,43%

Công ty đáp ứng tốt khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn

Biểu đồ 5: Khả năng thanh toán giai đoạn 2012-2014



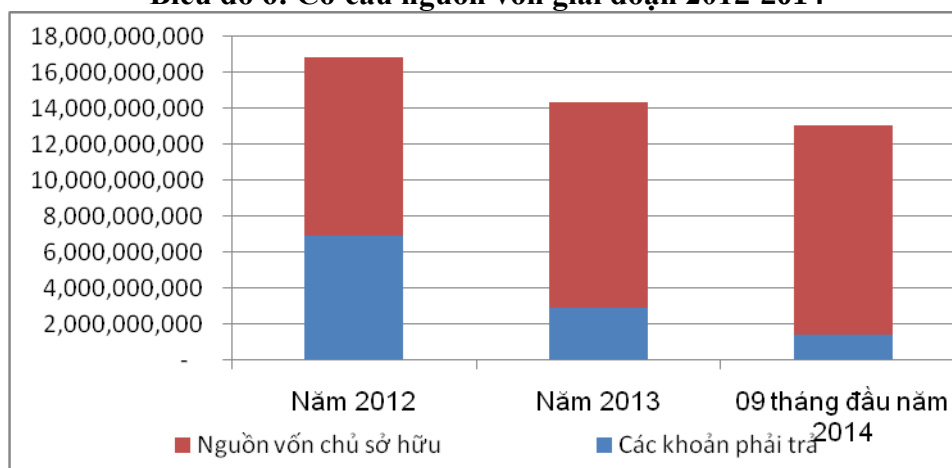
Khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty duy trì tăng dần qua các năm. Năm 2012, chỉ số này ở dưới mức 1, cho thấy Công ty gặp khó khăn trong việc thanh toán các khoản nợ đến hạn. Tài sản lưu động của Công ty không đủ khả năng tài trợ cho các khoản nợ ngắn hạn. Tuy

nhiên bước sang năm 2013 và 09 tháng đầu năm 2014, chỉ số này tăng cao cho thấy khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn rất tốt.

Hệ số thanh toán ngắn hạn và hệ số thanh toán nhanh không có nhiều sự chênh lệch do giá trị hàng tồn kho chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong cơ cấu tài sản ngắn hạn của Công ty. Giá trị hàng tồn kho của Công ty là chi phí sản xuất kinh doanh dở dang.

Nợ phải trả chiếm tỷ trọng nhỏ trong cơ cấu tài sản

Biểu đồ 6: Cơ cấu nguồn vốn giai đoạn 2012-2014



Trong những năm gần đây, công ty có xu hướng sử dụng tỷ trọng nợ trong cơ cấu vốn khá thấp. Việc sử dụng đòn bẩy tài chính ở mức thấp giúp cho công ty không phải chịu nhiều gánh nặng chi phí tài chính cũng như áp lực trả nợ. Trong năm 2012 tỷ trọng nợ/tổng tài sản của công ty còn ở mức khá cao (xấp xỉ 70%). Nhưng trong năm 2013, tỷ lệ này đã giảm mạnh xuống còn 25%. Và tính đến thời điểm 30/9/2014, tỷ lệ nợ chỉ còn khoảng 12%. Trong cơ cấu nợ phải trả của Công ty tại thời điểm này, vay và nợ ngắn hạn chiếm khoảng 36% (500 triệu đồng), phải trả người bán chiếm tỷ trọng lớn nhất với gần 56% (767 triệu đồng), thuế và các khoản phải nộp khác chiếm 2%, chi phí phải trả chiếm 1%, còn lại 5% là nợ dài hạn (doanh thu chưa thực hiện).

11. Tài sản

Giá trị tài sản cố định hữu hình của Công ty tại thời điểm 30/09/2014

Đơn vị: đồng

STT	Khoản mục	Nguyên giá (NG)	Giá trị còn lại (GTCL)	GTCL/NG (%)
1	Phương tiện vận tải truyền dẫn	23.002.323.044	7.946.993.379	34.55%
	Cộng	23.002.323.044	7.946.993.379	34.55%

Nguồn: BCTC Quý 3/2014 chưa kiểm toán

Tình hình sử dụng đất đai

STT	Địa điểm	Diện tích sử dụng (m ²)	Công trình trên bãi	Mục đích sử dụng	Nguồn gốc sử dụng	Thời hạn sử dụng
1	Văn phòng công ty: 562 Nguyễn Văn Cừ - Long Biên – Hà Nội	3.578m ²	Văn phòng làm việc Công ty	Trụ sở giao dịch và làm việc.	Tổng công ty Khoáng sản – Vinacomin cho Công ty thuê trụ sở trả tiền hàng năm. Hợp đồng nguyên tắc thuê văn phòng số 20A/HĐNT/2014 ngày 07/03/2014	Thời hạn thuê 03 năm. Từ năm 2014 đến 2016

12. Kế hoạch phát triển kinh doanh giai đoạn 2015 - 2017

Giai đoạn 2015-2017, Công ty hoạt động kinh doanh về các lĩnh vực sau:

- Vận tải hành khách bằng đường sắt: Sau khi tính toán số toa xe vận dụng kinh doanh vận chuyển hành khách trên tuyến Hà Nội - Lào Cai và trên tuyến Hà Nội – Huế cho giai đoạn 2015-2017. Công ty đã lựa chọn phương án tối ưu nhất cho loại hình kinh doanh này, cụ thể:

+ Trên tuyến Hà Nội - Lào Cai khai thác 04 toa xe.

+ Trên tuyến Hà Nội – Huế khai thác 02 toa xe .

- Cung cấp BHLĐ, vật tư thiết bị cho các đơn vị thành viên trong Tổng Công ty và các loại hình thương mại khác.

- Khai thác tối đa doanh thu cho thuê văn phòng tại toà nhà 562 Nguyễn Văn Cừ và quảng cáo bên ngoài và bên trong toa xe.

Trên cơ sở kết quả SXKD đã đạt được cùng với định hướng các lĩnh vực kinh doanh, cán bộ nhân viên công ty phấn đấu với nguồn thu từ vận tải hành khách, thương mại đủ các khoản chi phí trong công ty.

Các khoản thu từ phần việc Tổng công ty Khoáng sản – Vinacomin và các cổ đông tạo điều kiện sẽ kết chuyển phân bổ vào chi phí chờ phân bổ nhằm thu hồi vốn công ty đã đầu tư.

Với định hướng đó căn cứ vào tình hình cụ thể công ty xây dựng kế hoạch giai đoạn 2015-2017 như sau:

đơn vị : triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	KH năm 2014	KH năm 2015	KH năm 2016
1	Tổng giá trị doanh thu	50.307	50.523	50.691
2	Tổng lợi nhuận trước thuế	1.000	1.050	1.080

Nguồn: LIVITRANS.,JSC

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

Là một tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội (SHS) đã tiến hành khảo sát Doanh nghiệp, thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích một cách cẩn trọng và hợp lý cần thiết để đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Công ty.

Dựa trên kết quả kinh doanh của Công ty qua các năm 2012, 2013, và 09 tháng đầu năm 2014 căn cứ vào các hợp đồng đã ký kết cũng như sự tăng trưởng nhu cầu về các sản phẩm của Công ty giai đoạn 2015 - 2017, với việc áp dụng đồng bộ các giải pháp phát triển kinh doanh, trong trường hợp nền kinh tế vĩ mô không có biến động lớn theo hướng tiêu cực thì SHS đánh giá kế hoạch doanh thu của Công ty được xây dựng cho giai đoạn 2015 - 2017 là hợp lý.

Ý kiến đánh giá trên đây được SHS đưa ra trên cơ sở nghiên cứu và lý thuyết về Chứng khoán và Thị trường chứng khoán, triển vọng của nền kinh tế, của ngành và của Công ty. Những đánh giá trên đây của Tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của Công ty chỉ có ý nghĩa tham khảo cho các nhà đầu tư.

VII. THAY LỜI KẾT

Bản công bố thông tin này là một phần của hồ sơ chào bán cổ phần của Tổng công ty Khoáng sản - Vinacomin tại Công ty cổ phần Vận tải và Thương mại Liên Việt, được cung cấp cho các nhà đầu tư nhằm mục đích giúp các nhà đầu tư có thể tự đánh giá về tài sản, hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính và triển vọng của Công ty trong tương lai. Các thông tin này không hàm ý bảo đảm giá trị của cổ phần.

Bản công bố thông tin được lập trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty cổ phần Vận tải và Thương mại Liên Việt cung cấp đảm bảo tính công khai, minh bạch, công bằng và bảo vệ quyền, lợi ích hợp pháp của nhà đầu tư.

Các nhà đầu tư nên tham khảo Bản công bố thông tin này trước khi quyết định mua cổ phần.

Hà Nội, ngày tháng năm 2015

**ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT CỦA CHỦ SỞ HỮU VỐN
TỔNG CÔNG TY KHOÁNG SẢN - VINACOMIN
TỔNG GIÁM ĐỐC**

NGUYỄN TIẾN MẠNH

**ĐẠI DIỆN DOANH NGHIỆP BÁN ĐẤU GIÁ
CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI VÀ THƯƠNG MẠI LIÊN VIỆT
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ KIỂM GIÁM ĐỐC**

TRẦN NGỌC LƯỢNG

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC THỰC HIỆN BÁN ĐẤU GIÁ
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN – HÀ NỘI
TỔNG GIÁM ĐỐC**

VŨ ĐỨC TIẾN