

**BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
NĂM TÀI CHÍNH 2011 VÀ NHIỆM KỲ 2007-2012**

Cuộc họp Đại hội đồng Cổ đông Thường niên 2012

Mục lục

1. Phần mở đầu

- 1.1. Tổ chức niêm yết.
- 1.2. Nhiệm kỳ quản trị.
- 1.3. Các ban của Công ty.
- 1.4. Tình hình, bối cảnh kinh tế.

2. Tình hình chung

- 2.1. Thông tin chính về Công ty
 - 2.1.1. Thành lập và tham gia thương trường
 - 2.1.2. Cổ phần hóa và trở thành công ty đại chúng
 - 2.1.3. Cơ cấu vốn
- 2.2. Cơ cấu tổ chức của Công ty
- 2.3. Cơ cấu nguồn nhân lực của Công ty
- 2.4. Cơ cấu nguồn vật lực của Công ty
- 2.5. Cơ cấu nguồn tài lực của Công ty
- 2.6. Hệ thống đối tác, đại lý

3. Hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính năm 2011 và nhiệm kỳ 2007-2012

- 3.1. Hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính năm 2011
 - 3.1.1. Công ty SAFI
 - 3.1.2. Liên doanh COSFI
 - 3.1.3. Liên doanh SITC
 - 3.1.4. Liên doanh YUSEN
 - 3.1.5. Liên doanh KCTC
 - 3.1.6. Công ty cổ phần Vinalines Logistics
 - 3.1.7. Trích các quỹ năm 2011
- 3.2. Dự án đang triển khai
- 3.3. Tình hình chung
- 3.4. Tình hình từng dịch vụ
 - 3.4.1. Dịch vụ logistics
 - 3.4.1.1. Đại lý vận tải đường biển
 - 3.4.1.2. Đại lý vận tải đường không
 - 3.4.1.3. Dịch vụ giao nhận, khai quan
 - 3.4.1.4. Dịch vụ kho bãi
 - 3.4.1.5. Dịch vụ vận tải
 - 3.4.2. Dịch vụ hàng hải: Đại lý tàu biển và môi giới thuê tàu
 - 3.4.3. Dịch vụ đại lý bán cước hàng hóa container liner
 - 3.4.4. Dịch vụ đại lý bán cước hàng hóa đường không (GSA)
 - 3.4.5. Dịch vụ di chuyển
- 3.5. Phát triển tài sản
 - 3.5.1. Tình hình chung tổng tài sản
 - 3.5.2. Văn phòng
 - 3.5.3. Kho bãi
 - 3.5.4. Đội xe vận tải

- 3.6. Phát triển vốn
- 3.6.1. Vốn tại Công ty mẹ
- 3.6.2. Vốn đầu tư cho các liên doanh
- 3.6.3. Vốn điều lệ và trị giá cổ phiếu
- 3.6.4. Phát hành cổ phiếu
- 3.6.4.1. Phát hành cổ phiếu ra thị trường
- 3.6.4.2. Phát hành cổ phiếu cho đối tác chiến lược

4. Quản trị Công ty

- 4.1. Các lĩnh vực quản trị
- 4.2. Các hình thức quản trị
- 4.3. Đánh giá kết quả sau nhiệm kỳ
- 4.3.1. Về quản trị tổ chức, bộ máy
- 4.3.2. Về quản trị kinh doanh
- 4.3.3. Về quản trị chất lượng
- 4.3.4. Về hệ thống văn bản pháp qui

5. Định hướng năm 2012 và nhiệm kỳ 2012-2017

- 5.1. Định hướng chung
- 5.2. Định hướng phát triển tổ chức, bộ máy
- 5.3. Định hướng phát triển kinh doanh
- 5.3.1. Kinh doanh trên các dịch vụ
- 5.3.1.1. Định hướng chung cho các dịch vụ
- 5.3.1.2. Dịch vụ logistics
- 5.3.1.2. Dịch vụ hàng hải
- 5.3.1.3. Đại lý bán cước
- 5.3.1.4. Dịch vụ di chuyển
- 5.3.2. Đầu tư phát triển
- 5.3.2.1. Đầu tư phát triển dịch vụ truyền thống
- 5.3.2.2. Đầu tư nghiên cứu, phát triển
- 5.3.2.3. Đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng
- 5.3.2.4. Đầu tư phương tiện vận tải
- 5.3.2.5. Đầu tư trang thiết bị
- 5.4. Định hướng phát triển nguồn vốn
- 5.5. Dự kiến các chỉ tiêu tài chính 2012

6. Phần kết luận

- 6.1. Kết luận
- 6.2. Kính chào

1. Phần mở đầu

1.1. Tổ chức niêm yết:

- Tên doanh nghiệp: Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI
- Mã chứng khoán: SFI

1.2. Nhiệm kỳ quản trị: 2007 - 2012

Báo cáo: năm tài chính 2011 và nhiệm kỳ 2007 - 2012

1.3. Các ban của Công ty:

- Hội đồng quản trị
 - Chủ tịch : Ông Trần Mạnh Hà
 - Các thành viên : Ông Nguyễn Hữu Cự
Ông Hoàng Đăng Doanh
Ông Trần Nguyên Hùng
Ông Phan Thông
- Ban kiểm soát
 - Trưởng ban : Ông Phạm Sỹ Nhượng
 - Các thành viên : Bà Phùng Thị Nga
Ông Hồ Anh Tuấn
- Ban điều hành
 - Tổng giám đốc : Ông Trần Nguyên Hùng (Thành viên HĐQT)
 - Phó tổng giám đốc : Ông Bùi Quang Cảnh
Ông Nguyễn Cao Cường
Ông Phan Thông (Thành viên HĐQT)

1.4. Tình hình, bối cảnh kinh tế:

1.4.1. Tình hình liên quan chung:

- Khủng hoảng kinh tế từ năm 2011, đây là 2012 và kéo dài đến 2014 (tin từ các tập đoàn tài chính quốc tế).
- Khủng hoảng kinh tế cộng với thiên tai khu vực tác động đến hoạt động gia công, xuất khẩu hàng hóa của VN đến các thị trường Nhật, Châu Âu và Châu Mỹ.

1.4.2. Tình hình liên quan tại Việt Nam:

- Chuỗi cung ứng và hạ tầng vận tải yếu kém.
- Chi phí đầu vào cho dịch vụ vận tải cao dẫn đến giá thành vận tải cao.
- Logistics Việt Nam sức cạnh tranh kém, thị phần suy giảm.
- Các chuyên gia đánh giá logistics Việt Nam ngày càng lạc hậu ngay cả so với các nước trong khu vực mặc dù ngành này có nhiều tiềm năng.

1.4.3. Tình hình của SAFI:

- Chịu ảnh hưởng trực tiếp từ tình hình chung quốc tế và khu vực.
- Toàn thể Công ty nỗ lực tối đa để duy trì các dịch vụ; giữ gìn khách hàng và đối tác truyền thống.

2. Tình hình chung của Công ty

2.1. Thông tin chính về Công ty

2.1.1. Thành lập và tham gia thương trường

- Thành lập theo Quyết định của Cục trưởng Cục Hàng hải Việt Nam, số 05/TCCB, ngày 20/10/1992. Chính thức đi vào hoạt động từ tháng 11/1992.

- Gia nhập các tổ chức, hiệp hội:
 - + 1993 : FIATA (hiệp hội quốc tế về đại lý vận tải)
 - + 1994 : IATA (hiệp hội quốc tế về đại lý hàng hóa hàng không)
 - + 1994 : VISABA (Hiệp hội Đại lý và Môi giới Hàng hải)
 - + 1996 : AMSA (hiệp hội quốc tế về dịch vụ di chuyển và kho bãi)
 - + 1997 : BIMCO (hiệp hội quốc tế về vận tải biển)
 - + 1999 : VIFFAS (Hiệp hội Giao nhận Kho vận)
 - + 2001 : VCCI (Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam)
 - + 2005 : IAM (hiệp hội quốc tế về dịch vụ di chuyển)
 - + 2009 : VNSC (Hiệp hội Chủ hàng)
- Giấy phép kinh doanh đặc thù:
 - + Đại lý vận tải đa phương thức
 - + Đại lý hải quan
 - + Đại lý bán cước hàng không
- Bảo hiểm nghề nghiệp:
 - + Bảo hiểm trách nhiệm người vận tải đa phương thức: Chartis
 - + Bảo hiểm phương tiện vận tải: AIG, PJICO, AAA.
 - + Bảo hiểm kho bãi: Bảo Minh, PJICO, AAA.

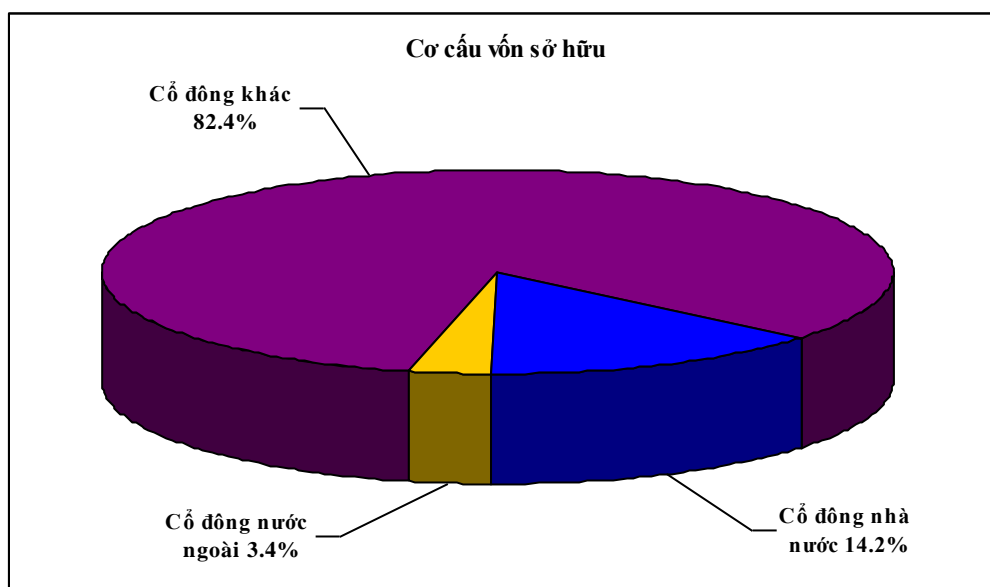
2.1.2. Cổ phần hóa và trở thành công ty đại chúng

- Cổ phần hóa theo quyết định của Bộ trưởng Bộ Giao thông Vận tải, số 1247/1998/QĐ-BGTVT, ngày 25/5/1998.
- Đăng ký hoạt động kinh doanh theo giấy phép của Sở Kế hoạch và Đầu tư TPHCM, số 063595, ngày 31/8/1998.
- Niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán TPHCM và trở thành công ty đại chúng theo giấy phép của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, số 104/UBCK-GPNY, ngày 08/12/2006

2.1.3. Cơ cấu vốn

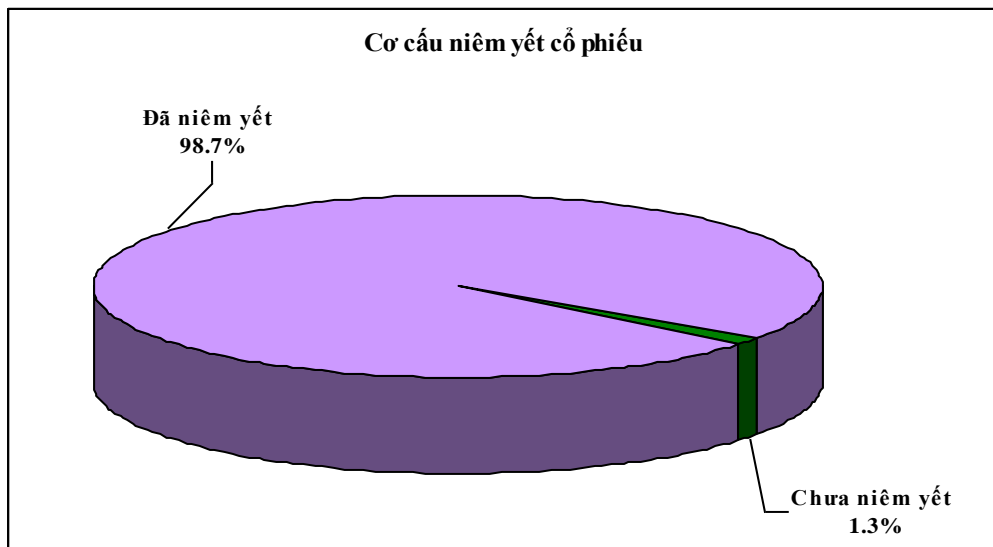
- Vốn điều lệ: 82.899.818.054 VNĐ
- Cơ cấu vốn điều lệ:
 - + Cổ đông Nhà nước : 14.2% (Vinalines đại diện)
 - + Cổ đông nước ngoài : 3.4%
 - + Cổ đông khác : 82.4%

* **Biểu đồ 1: Cơ cấu vốn sở hữu**



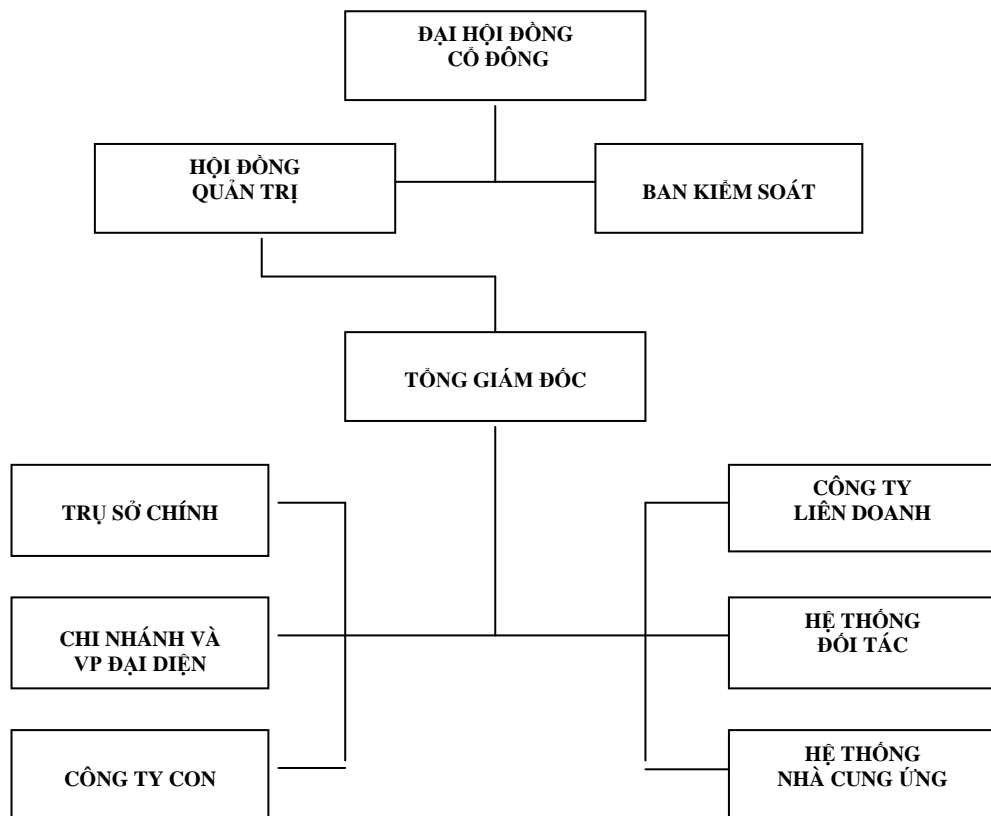
- Số cổ phiếu lưu hành: 8.289.981;
trong đó:
 - + Đã niêm yết : 8.182.265 chiếm 98,7%
 - + Chưa niêm yết : 107.716 chiếm 1,3%

* **Biểu đồ 2: Cơ cấu niêm yết cổ phiếu**

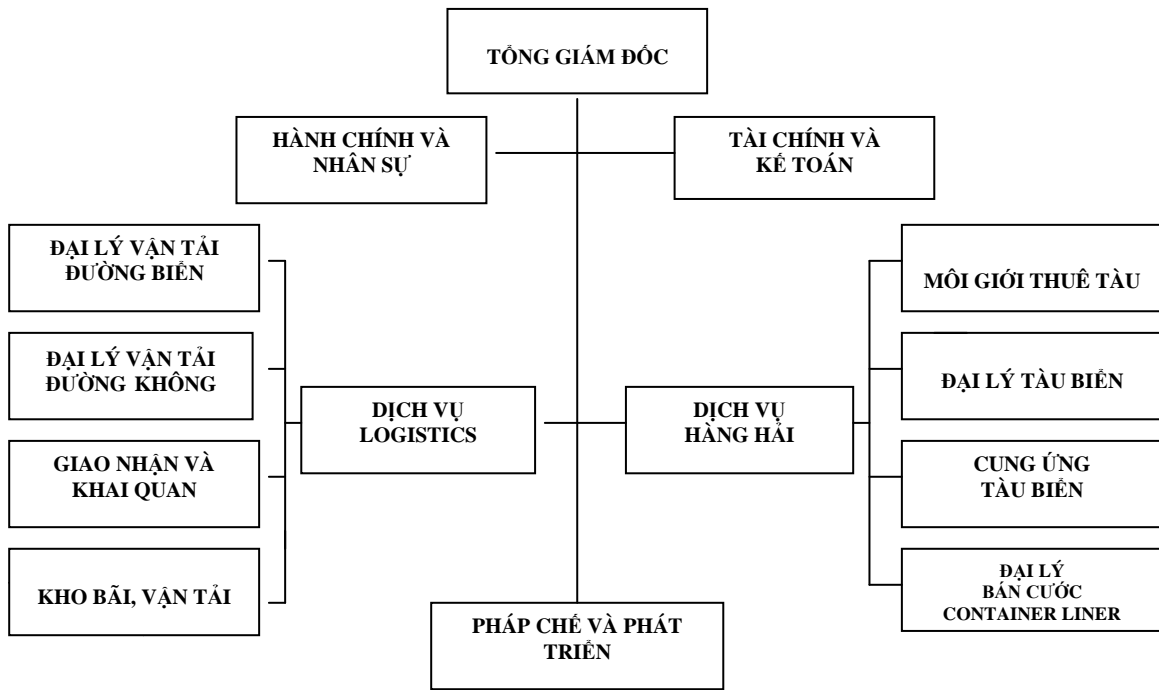


2.2. Cơ cấu tổ chức của Công ty

- Sơ đồ tổ chức hệ thống



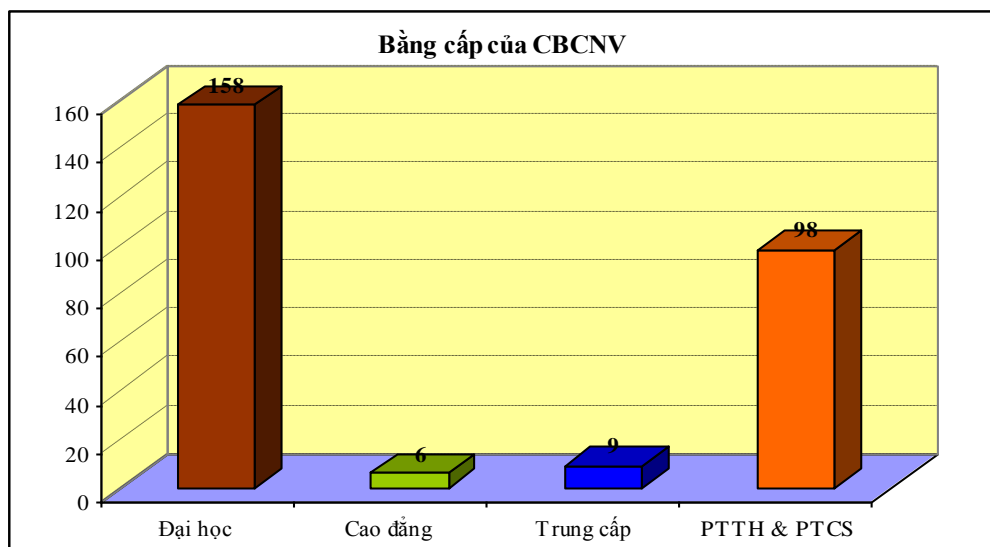
- Sơ đồ tổ chức hoạt động kinh doanh



2.3. Cơ cấu nguồn nhân lực của Công ty

- Chất lượng hoạt động phục vụ
- Số lượng nhân sự: 271
- Bằng cấp được đào tạo: 158 đại học, 06 cao đẳng, 09 trung cấp, 98 phổ thông trung học và cấp 2.

* Biểu đồ 3: Bằng cấp của CBCNV



- Chất lượng hoạt động phục vụ: Đáp ứng phù hợp các yêu cầu chuyên môn, nghiệp vụ. Nhân sự bậc đại học hoặc cao hơn đảm nhiệm toàn bộ các vị trí kinh doanh nói chung; nhân sự phổ thông chủ yếu tập trung ở công nhân xếp dỡ và lái xe.

2.4. Cơ cấu nguồn vật lực của Công ty

- Văn phòng: Trụ sở chính đặt tại TPHCM và 06 chi nhánh tại các tỉnh, thành phố Hà Nội, Hải Phòng, Quảng Ninh, Đà Nẵng, Qui Nhon, Vũng Tàu.
- Kho bãi:
 - + Tại TPHCM : 10.000 m²
 - + Tại Đà Nẵng : 9.500 m²
 - + Tại Hà Nội : 4.500 m²
- Phương tiện vận tải: 13 đầu kéo container, 18 rờ mooc, 18 xe tải các loại.
- Phương tiện xếp dỡ: 05 xe nâng tại các kho bãi.
- Trang thiết bị phục vụ: xe nâng tay, các thiết bị xếp dỡ hàng hóa khác và các loại trang thiết bị văn phòng.

2.5. Cơ cấu nguồn tài lực của Công ty

- Lượng vốn kinh doanh: 133,98 tỷ (vốn chủ sở hữu theo báo cáo kiểm toán 2011).
- Lượng vốn đầu tư dài hạn tại các liên doanh, công ty cổ phần:

<i>Doanh nghiệp</i>	<i>Vốn đầu tư (tỷ đồng)</i>	<i>Tỷ lệ trên vốn điều lệ</i>
Liên doanh COSFI	5,0	51%
Liên doanh SITC	3,6	51%
Liên doanh YUSEN	4,3	45%
Liên doanh KCTC	3,3	23%
CTCP Vinalines Logistics	1,5	0,95%

2.6. Hệ thống đối tác, đại lý

- Hoạt động trên lĩnh vực đại lý vận tải đường biển, đường không, giao nhận.
- Địa bàn trải rộng trên khắp các châu lục Á, Âu, Mỹ, Úc và Phi.

3. Hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính năm 2011 và nhiệm kỳ 2007-2012

3.1. Hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính năm 2011

3.1.1. Công ty SAFI (theo số liệu báo cáo hợp nhất):

<i>Chỉ tiêu tài chính cơ bản</i>	<i>Đơn vị tính: VND</i>
Tổng doanh thu	143.020.179.808
Tổng chi phí	126.330.466.463
Lợi nhuận trước thuế	16.689.713.345
Lợi nhuận từ liên doanh, liên kết	8.536.610.180
Tổng lợi nhuận trước thuế	25.226.323.525
Thuế thu nhập doanh nghiệp	4.172.428.337
Lợi nhuận sau thuế	21.053.895.188

3.1.2. Liên doanh COSFI (theo số liệu báo cáo hợp nhất):

Chỉ tiêu tài chính cơ bản	Đơn vị tính: VND
Doanh thu	37.634.097.872
Chi phí	37.374.223.827
Thuế thu nhập doanh nghiệp	62.529.797
Lợi nhuận sau thuế	197.344.248
Lợi nhuận cổ đông thiểu số (Freight World)	96.648.681
Lợi nhuận công ty mẹ	100.645.567

3.1.3. Liên doanh SITC (theo số liệu báo cáo hợp nhất):

Chỉ tiêu tài chính cơ bản	Đơn vị tính: VND
Doanh thu	47.871.760.587
Chi phí	44.689.875.157
Thuế thu nhập doanh nghiệp	802.194.384
Lợi nhuận sau thuế	2.379.691.046
Lợi nhuận cổ đông thiểu số (SITC Thượng Hải)	1.166.048.612
Lợi nhuận công ty mẹ	1.213.642.434

3.1.4. Liên doanh YUSEN (theo số liệu báo cáo bên góp vốn):

Chỉ tiêu tài chính cơ bản	Đơn vị tính: VND
Lợi nhuận công ty mẹ	14.861.172.722

3.1.5. Liên doanh KCTC (theo số liệu báo cáo bên góp vốn):

Chỉ tiêu tài chính cơ bản	Đơn vị tính: VND
Lợi nhuận công ty mẹ	1.213.386.726

3.1.6. Công ty cổ phần Vinalines Logistics:

Chưa có báo cáo do chưa tiến hành họp Đại hội đồng cổ đông thường niên

3.1.7. Trích các quỹ năm 2011:

Chỉ tiêu tài chính	Mức trích	Đơn vị tính: VND
Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối		21.053.895.188
Trích Quỹ dự trữ để bổ sung vốn điều lệ	5%	1.052.694.759
<i>Tại 31/12/2011, Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ đã trích 4.135.051.229 đồng; chiếm 05% vốn điều lệ (dưới 10% theo qui định).</i>		
Trích Quỹ dự phòng tài chính	5%	1.052.694.759
<i>Tại 31/12/2001, Quỹ dự phòng tài chính đã trích 3.129.323.167 đồng; chiếm 03% vốn điều lệ (dưới 10% theo qui định).</i>		
Trích Quỹ khen thưởng, phúc lợi	10%	2.105.389.518

3.2. Dự án đang triển khai:

- Dự án Tòa nhà 209 Nguyễn Văn Thủ, Q1, TPHCM.
- Mục đích sử dụng: văn phòng làm việc cho trụ sở chính, cho thuê văn phòng diện tích không sử dụng hết.
- Hình thức xây dựng: đấu thầu xây dựng; tư vấn, giám sát dự án.
- Tổng dự toán công trình: 41,7 tỷ đồng
- Tổng dự toán chưa bao gồm chi phí trang thiết bị nội thất, chi phí quản lý tòa nhà.
- Đã thanh toán cho các nhà thầu đến tháng 4/2012: 16,1 tỷ đồng
- Ước tính giải ngân cho 06 tháng cuối năm 2012: 25,6 tỷ đồng
- Dự kiến hoàn tất giai đoạn xây dựng vào cuối 2012, đầu 2013

3.3. Tình hình chung trong nhiệm kỳ

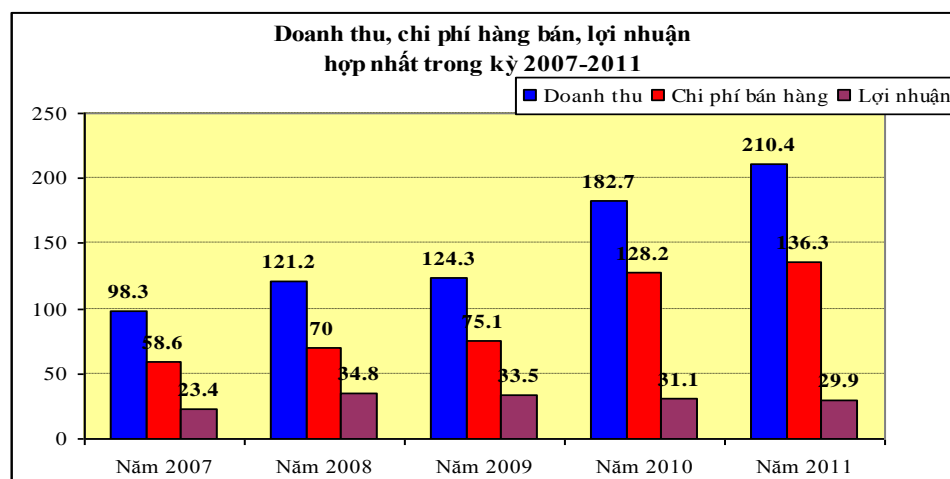
- Bảng tổng kết doanh thu, chi phí, lợi nhuận (báo cáo hợp nhất) từng năm trong 5 năm nhiệm kỳ:

<i>Năm</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>
Doanh thu (tỷ đồng)	98,3	121,2	124,3	182,7	210,4
Chi phí hàng bán (tỷ đồng)	58,6	70,0	75,1	128,2	136,3
Lợi nhuận (tỷ đồng)	23,4	34,8	33,5	31,1	29,9

* Nhận xét, đánh giá:

Tình hình kinh doanh phát triển ổn định, doanh thu tăng đều. Lợi nhuận giảm do chi phí đầu vào tăng trong khi giá bán không tăng vì sức ép cạnh tranh trên thị trường.

* **Biểu đồ 4: Doanh thu, chi phí hàng bán, lợi nhuận hợp nhất trong kỳ 2007-2011**



- So sánh lợi nhuận năm cuối nhiệm kỳ trước và năm cuối nhiệm kỳ này
 - + 2006 : 23,4 tỷ đồng
 - + 2011 : 29,9 tỷ đồng; tăng 27,8%
- Tình hình các liên doanh
 - + Hoạt động ổn định, kết quả khả quan.
 - + Liên doanh COSFI hết hạn hợp đồng liên doanh vào tháng 8/2013. Khả năng kéo dài thời hạn liên doanh là khả quan.
 - + Liên doanh YUSEN hết hạn hợp đồng liên doanh vào tháng 4/2014. Khả năng kéo dài thời hạn liên doanh còn để ngỏ.

3.4. Tình hình từng dịch vụ trong nhiệm kỳ

3.4.1. Dịch vụ logistics

3.4.1.1. Đại lý vận tải đường biển

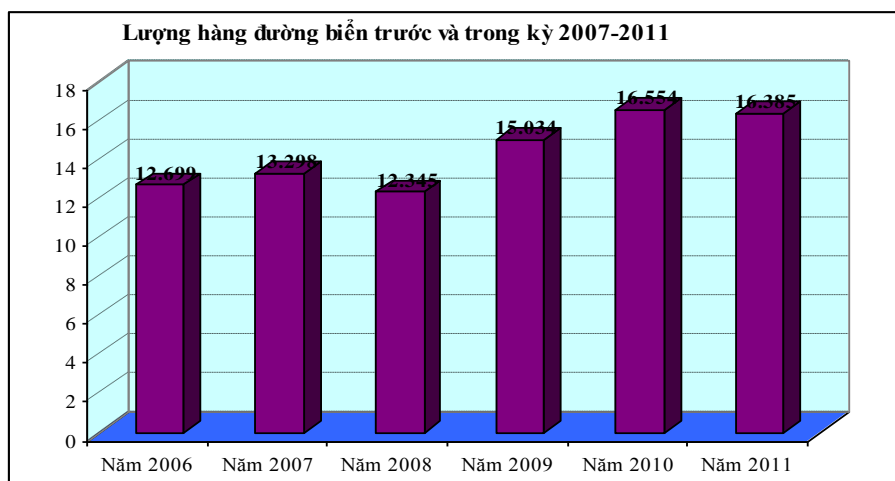
- Bảng tổng kết lượng hàng (đơn vị TEU):

2006	2007	2008	2009	2010	2011
12.669	13.298	12.345	15.034	16.554	16.385

* Nhận xét, đánh giá:

Lượng hàng xuất giảm nhẹ so với 2010 do nguồn hàng chỉ định của Đại lý nước ngoài đi Châu Âu và Mỹ giảm.

* **Biểu đồ 5: Lượng hàng đường biển trước và trong kỳ 2007-2011**



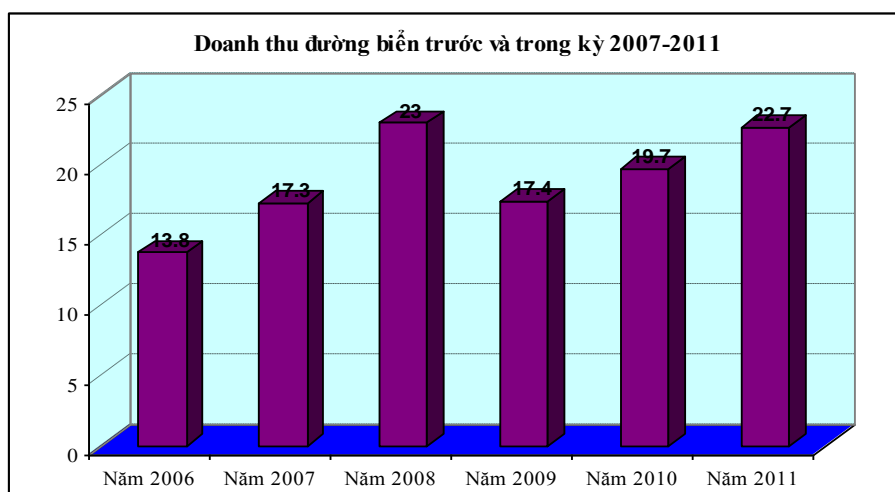
- Bảng tổng kết doanh thu (đơn vị tỷ đồng):

2006	2007	2008	2009	2010	2011
13,8	17,3	23	17,4	19,7	22,7

* Nhận xét, đánh giá:

Doanh thu tăng nhờ hàng nhập chỉ định tăng.

* **Biểu đồ 6: Doanh thu đường biển trước và trong kỳ 2007-2011**



3.4.1.2. Đại lý vận tải đường không

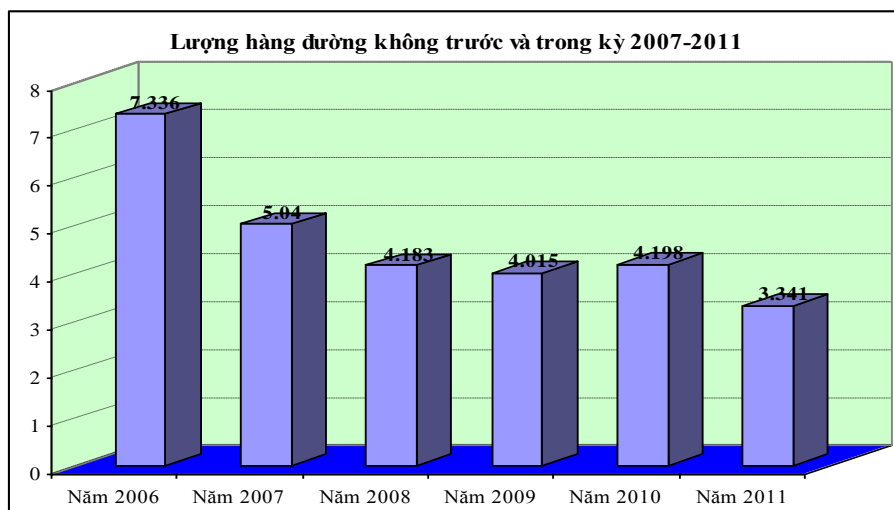
- Bảng tổng kết lượng hàng (đơn vị 1.000 kg):

2006	2007	2008	2009	2010	2011
7.336	5.040	4.183	4.015	4.198	3.341

* Nhận xét, đánh giá:

Lượng hàng trong 5 năm qua, một mặt, do hàng chỉ định từ đối tác đi Âu, Mỹ giảm, mặt khác, do Công ty chủ động hạn chế dòng tiền cho dịch vụ này để hạn chế rủi ro nợ cước và để tập trung cho dịch vụ logistics.

* **Biểu đồ 7: Lượng hàng đường không trước và trong kỳ 2007-2011**



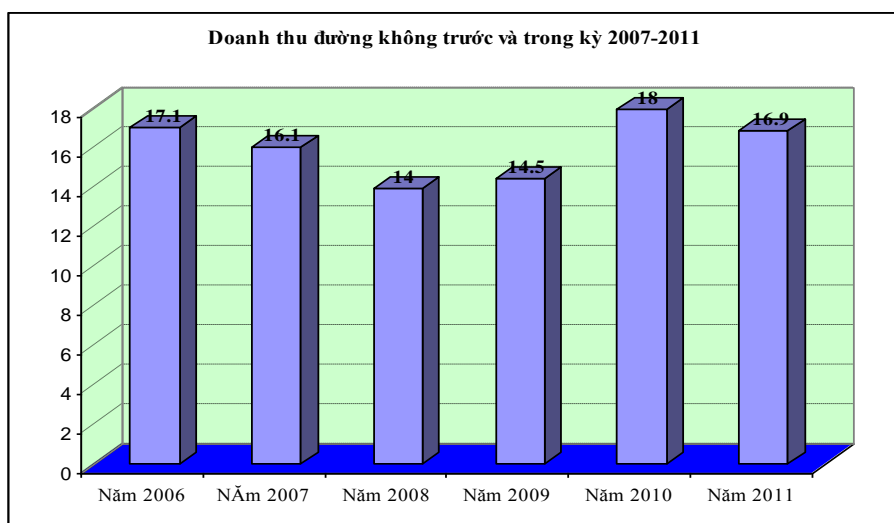
- Bảng tổng kết doanh thu (đơn vị tỷ đồng):

2006	2007	2008	2009	2010	2011
17,1	16,1	14,0	14,5	18,0	16,9

* Nhận xét, đánh giá:

Kết quả kinh doanh được đảm bảo.

* **Biểu đồ 8: Doanh thu đường không trước và trong kỳ 2007-2011**



3.4.1.3. Dịch vụ giao nhận, khai quan

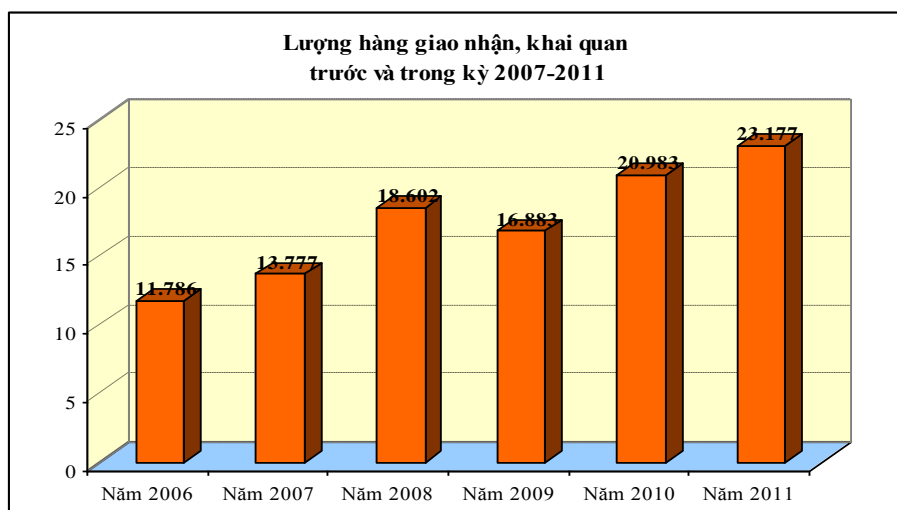
- Bảng tổng kết lượng hàng (đơn vị lô hàng):

2006	2007	2008	2009	2010	2011
11.786	13.777	18.602	16.883	20.983	23.177

* Nhận xét, đánh giá:

Lượng hàng tăng nhờ có thêm hàng chỉ định của đối tác nước ngoài và Hà Nội + Đà Nẵng khác thác tốt nguồn hàng nội địa.

* **Biểu đồ 9: Lượng hàng giao nhận, khai quan trước và trong kỳ 2007-2011**



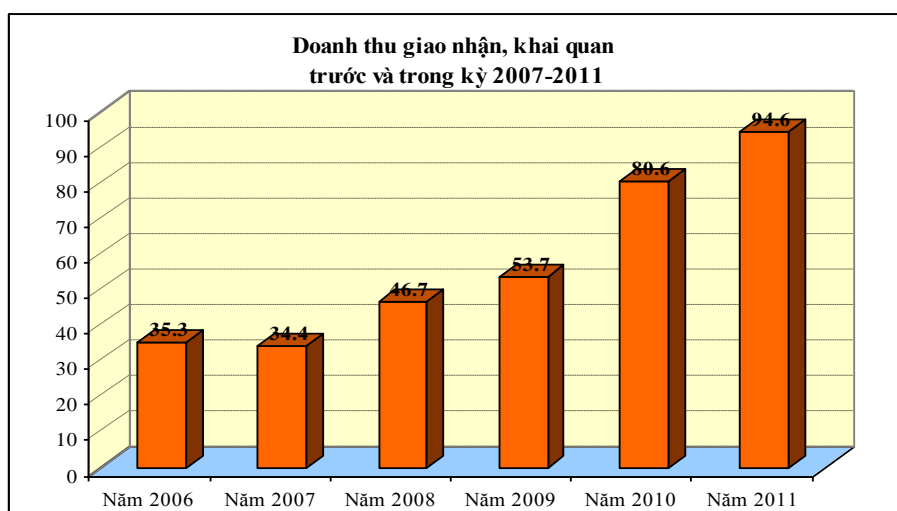
- Bảng tổng kết doanh thu (đơn vị tỷ đồng):

2006	2007	2008	2009	2010	2011
35,3	34,4	46,7	53,7	80,6	94,6

* Nhận xét, đánh giá:

Dịch vụ phát triển đều trong 5 năm qua nhờ có định hướng phát triển lâu dài và đầu tư đúng thời điểm.

* **Biểu đồ 10: Doanh thu giao nhận, khai quan trước và trong kỳ 2007-2011**



3.4.1.4. Dịch vụ kho bãi

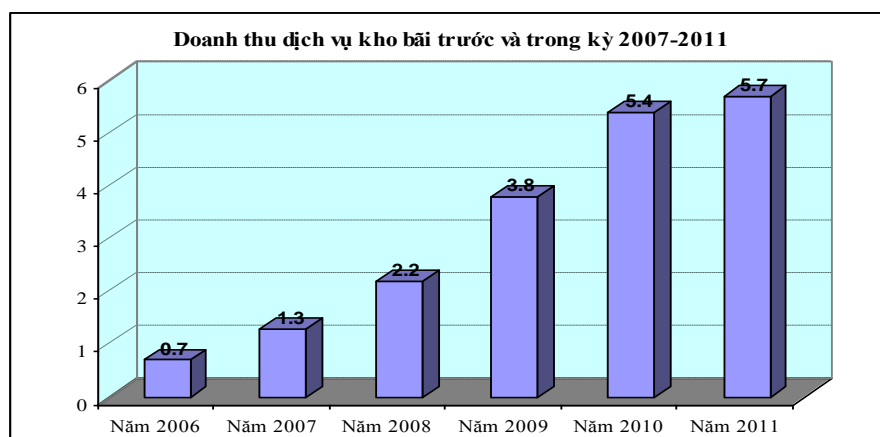
- Số lượng hàng hóa nằm trong các dịch vụ khác, không thống kê riêng.
- Bảng tổng kết doanh thu (đơn vị tỷ đồng):

2006	2007	2008	2009	2010	2011
0,7	1,3	2,2	3,8	5,4	5,7

* Nhận xét, đánh giá:

Hệ thống kho bãi toàn quốc được đầu tư đúng thời điểm, được duy tu và nâng cấp thường xuyên, được lắp đặt trang thiết bị PCCC và bảo hiểm cháy nổ nên đã khai thác hết diện tích kho và không đủ đáp ứng nhu cầu khách hàng.

* **Biểu đồ 11: Doanh thu dịch vụ kho bãi trước và trong kỳ 2007-2011**



3.4.1.5. Dịch vụ vận tải

- Cung ứng dịch vụ nội bộ, tính gộp vào các dịch vụ chính, không thống kê riêng.

3.4.2. Dịch vụ hàng hải: Đại lý tàu biển và môi giới thuê tàu

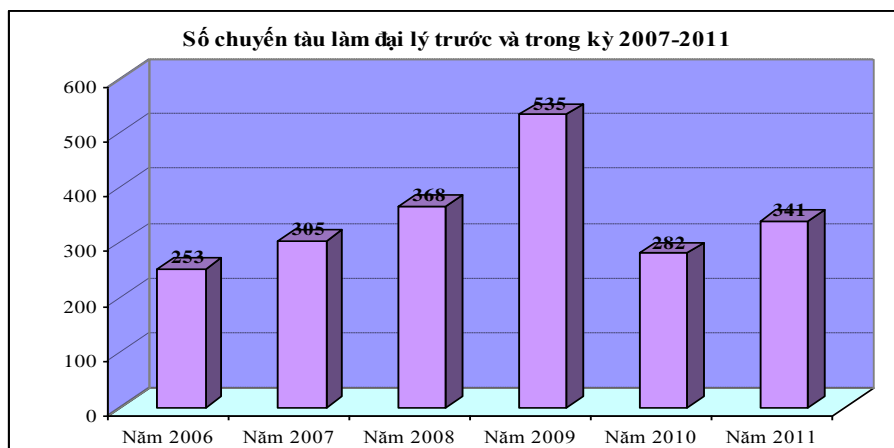
- Bảng tổng kết chuyển tàu làm đại lý (đơn vị chuyển tàu):

2006	2007	2008	2009	2010	2011
253	305	368	535	282	341

* Nhận xét, đánh giá:

Lượng tàu tăng lên nhờ SITC và COSCO tăng chuyển đến Việt Nam.

* **Biểu đồ 12: Số chuyển tàu làm đại lý trước và trong kỳ 2007-2011**



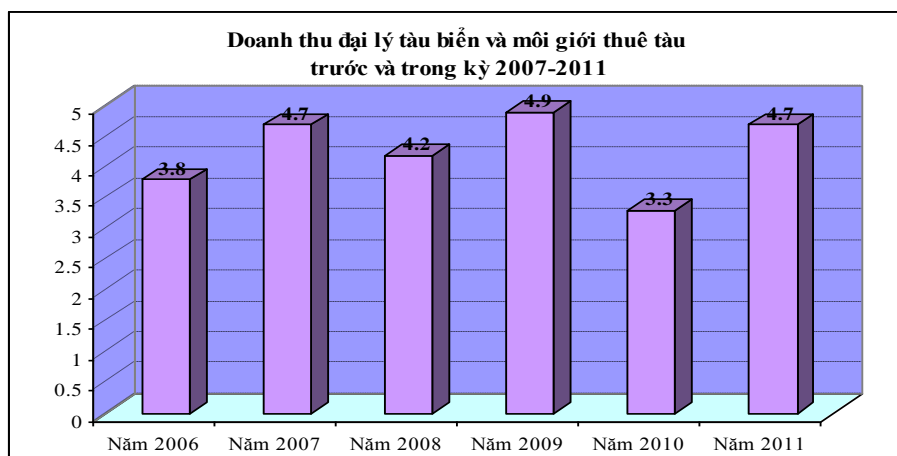
- Bảng tổng kết doanh thu đại lý tàu biển và môi giới thuê tàu (đơn vị tỷ đồng):

2006	2007	2008	2009	2010	2011
3,8	4,7	4,2	4,9	3,3	4,7

* Nhận xét, đánh giá:

Nhờ định hướng đúng vào thị trường môi giới góp thêm phần cho doanh thu mảng dịch vụ này.

* **Biểu đồ 13: Doanh thu đại lý tàu biển và môi giới thuê tàu trước và trong kỳ 2007-2011**



3.4.3. Dịch vụ đại lý bán cước hàng hóa container liner

- Bảng tổng kết lượng hàng (đơn vị TEU):

2006	2007	2008	2009	2010	2011
25.697	32.268	48.510	4.389	862	1.244

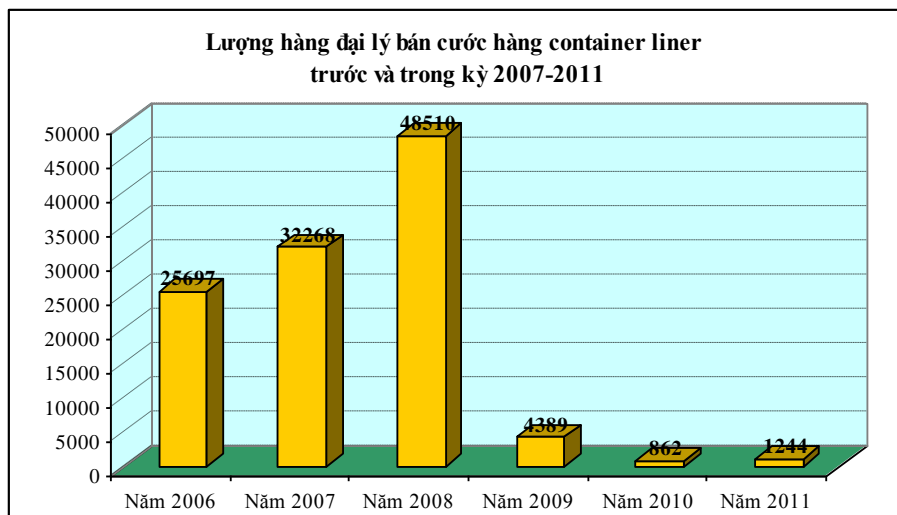
* Nhận xét, đánh giá:

Hãng tàu C&N Lines (DongNamA cũ) ngừng hoạt động vào tháng 11/2008 do khủng hoảng kinh tế.

Hãng tàu SITC ngừng hoạt động vào tháng 6/2009 để chuyển sang liên doanh.

Hiện nay, SAFI chỉ còn làm đại lý cho hãng tàu COSCO.

* **Biểu đồ 14: Lượng hàng đại lý bán cước hàng container liner trước và trong kỳ 2007-2011**



3.4.4. Dịch vụ đại lý bán cước hàng hóa đường không (GSA)

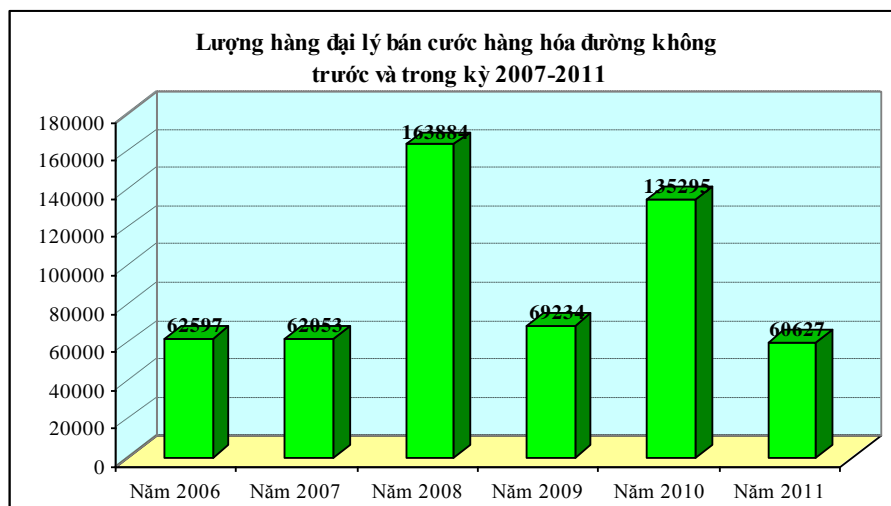
- Bảng tổng kết lượng hàng (đơn vị kg):

2006	2007	2008	2009	2010	2011
62.597	62.053	163.884	69.234	135.295	60.627

* Nhận xét, đánh giá:

Lượng hàng trôi sụt do hãng hàng không ít tải và tùy thuộc vào các đơn đặt hàng của nhà máy gia công.

* **Biểu đồ 15: Lượng hàng đại lý bán cước hàng hóa đường không trước và trong kỳ 2007-2011**



- Bảng tổng kết doanh thu (đơn vị tỷ đồng):

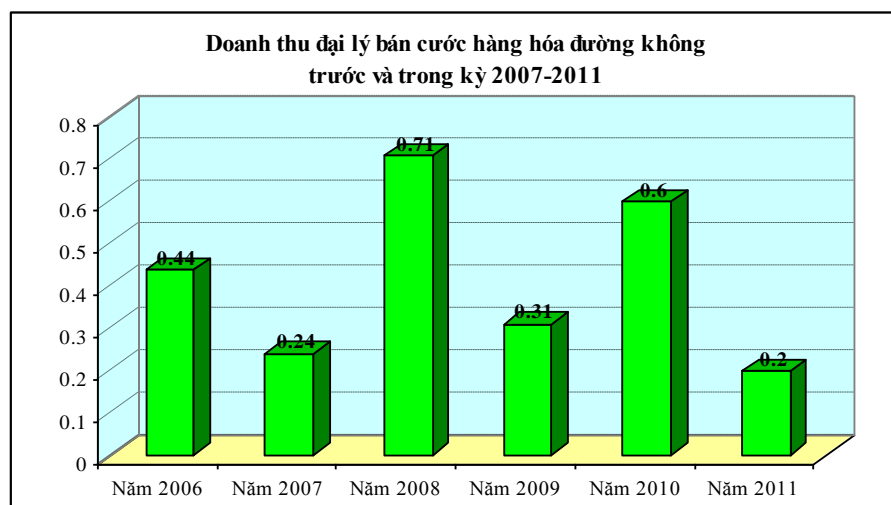
2006	2007	2008	2009	2010	2011
0,44	0,24	0,71	0,31	0,6	0,2

* Nhận xét, đánh giá:

Tăng mạnh năm 2008 do có nguồn hàng đặc biệt của Yusen.

Tăng mạnh năm 2010 do có nguồn hàng đặc biệt của CCI.

* **Biểu đồ 16: Doanh thu đại lý bán cước hàng hóa đường không trước và trong kỳ 2007-2011**



3.4.5. Dịch vụ di chuyển

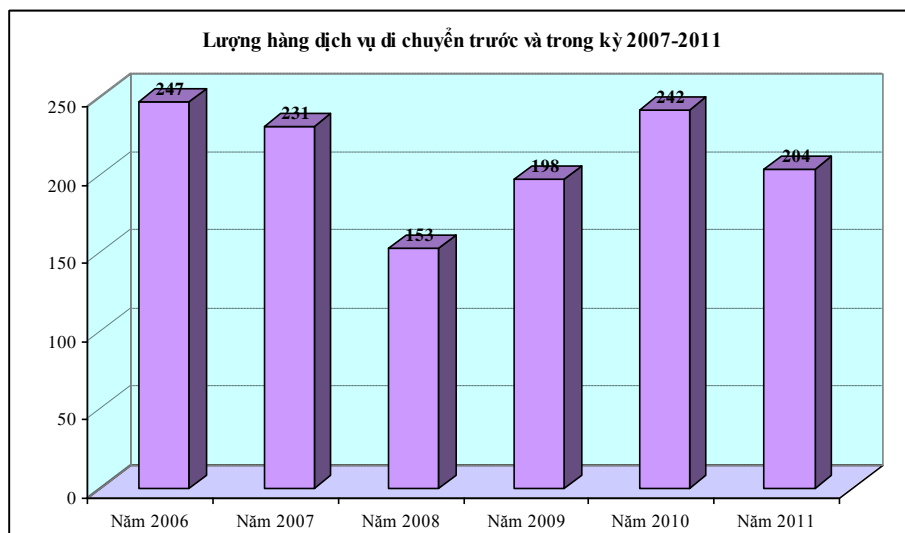
- Bảng tổng kết lượng hàng (đơn vị tấn):

2006	2007	2008	2009	2010	2011
274	231	153	198	242	204

* Nhận xét, đánh giá:

Khủng hoảng kinh tế toàn cầu năm 2011 dẫn đến việc các tổ chức quốc tế, các hãng nước ngoài cắt giảm chi tiêu trong đi lại và công tác theo nhiệm kỳ.

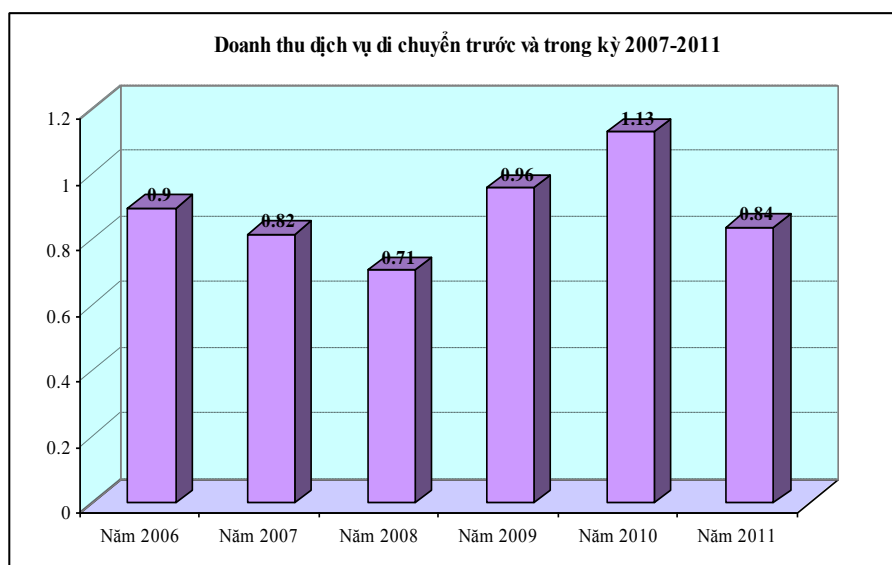
* **Biểu đồ 17: Lượng hàng dịch vụ di chuyển trước và trong kỳ 2007-2011**



- Bảng tổng kết doanh thu (đơn vị tỷ đồng):

2006	2007	2008	2009	2010	2011
0,90	0,82	0,71	0,96	1,13	0,84

* **Biểu đồ 18: Doanh thu dịch vụ di chuyển trước và trong kỳ 2007-2011**

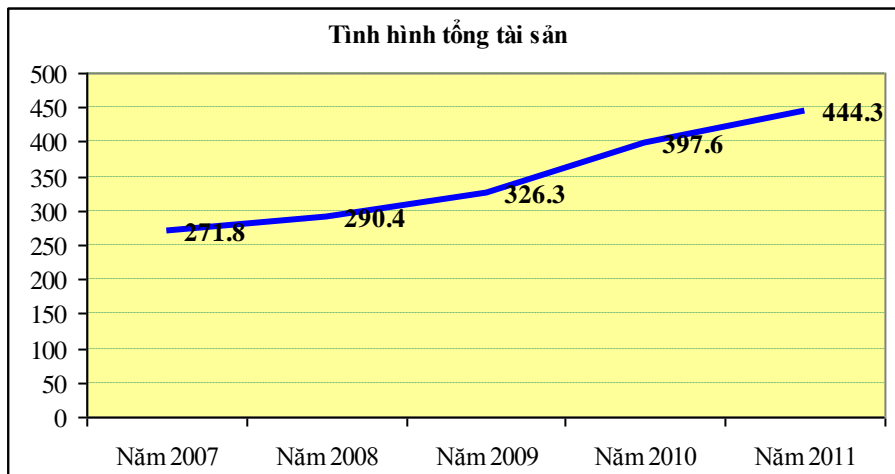


3.5. Phát triển tài sản

3.5.1. Tình hình chung tài sản

	2007	2008	2009	2010	2011
Giá trị tổng tài sản (tỷ đồng)	271,8	290,4	326,3	397,6	444,3

* Biểu đồ 19: Tình hình tổng tài sản



3.5.2. Văn phòng

<i>Khu vực</i>	<i>Diện tích sử dụng (m²)</i>	<i>Hình thức thuê/mua</i>	<i>Hoạt động</i>
TPHCM 39 Đoàn Như Hải	400	Tài sản cố định (có GCN QSD đất)	Liên tục sử dụng từ năm 1995
TPHCM 209 Nguyễn Văn Thủ	1.327	Tài sản cố định (có GCN QSD đất)	Đang xây dựng. Dự kiến Q1/2013 đưa vào sử dụng
Đà Nẵng 59A Lê Lợi	268	Tài sản cố định (có GCN QSD đất)	Sử dụng từ năm 2001. Cho thuê lại từ năm 2010.
Đà Nẵng Khu công nghiệp An Đồn	720	Thuê đất dài hạn 37 năm, từ năm 2008	Khu liên hợp văn phòng và kho bãi. Sử dụng liên tục từ năm 2008.
Hà Nội	420	Thuê diện tích	Từ 2005
Hải Phòng	197	Thuê diện tích	Từ 2007

3.5.3. Kho bãi

<i>Khu vực</i>	<i>Diện tích sử dụng (m²)</i>	<i>Hình thức thuê/mua</i>	<i>Hoạt động</i>
TPHCM	3.670	Thuê 50 năm (đang làm GCN QSD đất) từ năm 2000.	Liên tục sử dụng từ năm 2004
Hà Nội	4.500	Thuê 50 năm (có GCN QSD đất) từ năm 2003.	Liên tục sử dụng từ năm 2004
Đà Nẵng	1.800	Thuê 37 năm, từ năm 2008.	Liên tục sử dụng từ năm 2008

3.5.4. Đội xe vận tải

<i>Khu vực</i>	<i>Loại xe</i>	<i>Số lượng</i>	<i>Hoạt động</i>
TPHCM	Đầu kéo container	06	Từ năm 2004
	Rờ mooc	11	
	Xe tải nhẹ	08	
Hà Nội	Xe tải nhẹ	07	Từ năm 2004
Đà Nẵng	Đầu kéo container	05	Từ năm 2008
	Rờ mooc	05	
	Xe tải nhẹ	03	
Hải Phòng	Đầu kéo container	02	Từ năm 2009
	Rờ mooc	02	

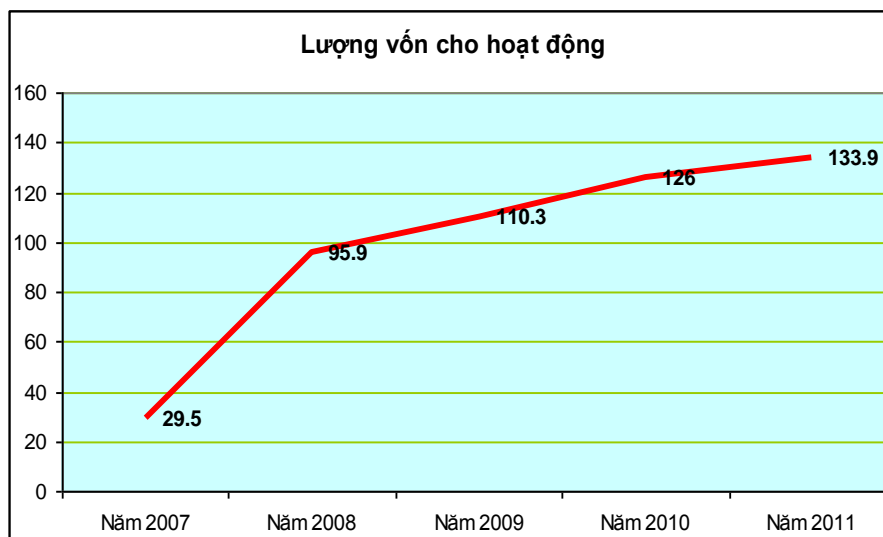
3.6. Phát triển vốn

3.6.1. Vốn tại công ty mẹ

- Bảng tổng kết lượng vốn chủ sở hữu tại công ty mẹ theo báo cáo kiểm toán (đơn vị tỷ đồng):

<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>
29,5	95,9	110,3	126	133,9

* **Biểu đồ 20: Lượng vốn cho hoạt động**



3.6.2. Vốn đầu tư cho các liên doanh

- Cơ cấu vốn xem tại mục 2.5.
- Tình hình tăng vốn tại các liên doanh:
 - Liên doanh KCTC tăng vốn từ 400.000 USD lên 900.000 USD vào tháng 11/2008 để đầu tư xe kéo container.
- Tình hình thu lãi từ các liên doanh hàng năm:
 - + Liên doanh YUSEN và KCTC chia 30% lãi về cho các đối tác, giữ lại 70% lãi để tái đầu tư và tăng vốn kinh doanh theo chính sách chung của tập đoàn đối với việc chia lãi của các liên doanh và được Hội đồng thành viên liên doanh quyết nghị.
 - + Liên doanh COSFI và SITC chia 51% lãi về cho SAFI.

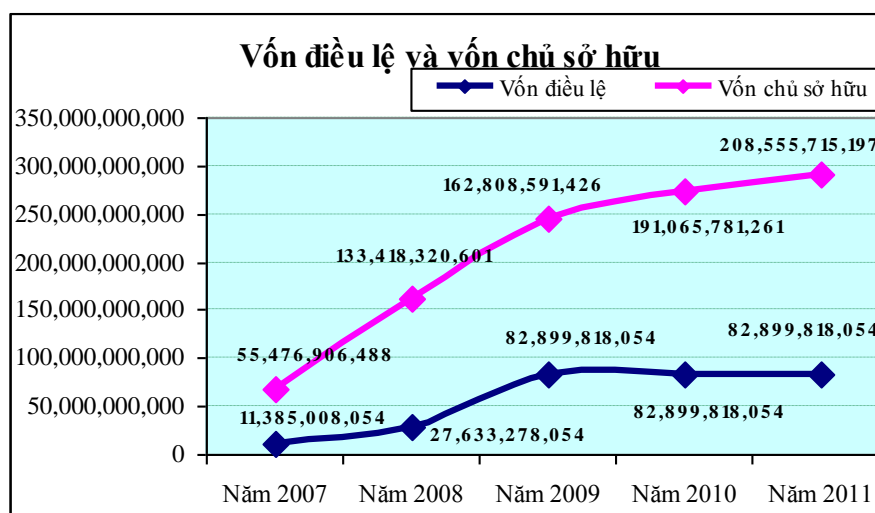
3.6.3. Vốn điều lệ và trị giá cổ phiếu (đơn vị VND)

	2007	2008	2009	2010	2011
Vốn điều lệ	11.385.008.054	27.633.278.054	82.899.818.054	82.899.818.054	82.899.818.054
Số cổ phiếu	1.138.500	2.763.327	8.289.981	8.289.981	8.289.981
Vốn chủ sở hữu	55.476.906.488	133.418.320.601	162.808.591.426	191.065.781.261	208.555.715.197
Giá trị sổ sách	48.728	48.282	19.639	23.048	25.158

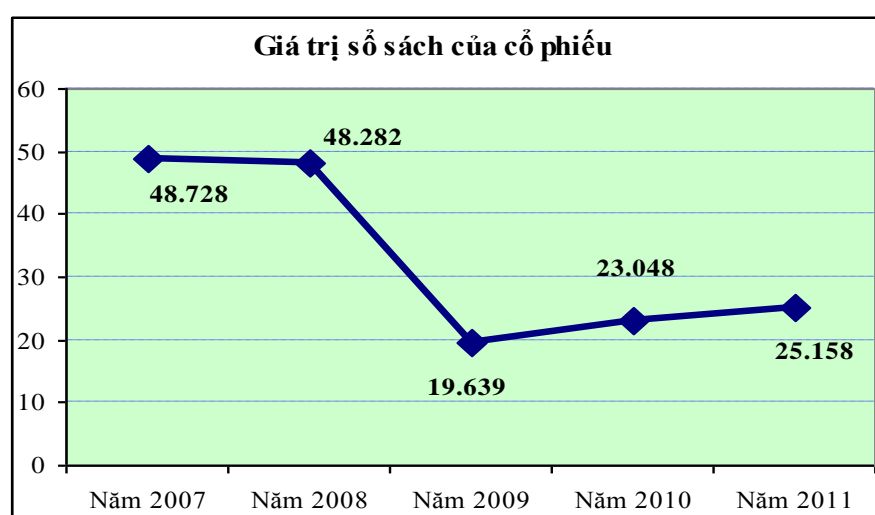
* Nhận xét, đánh giá:

Giá trị sổ sách giảm trong các năm 2008, 2009 do phát hành cổ phiếu và trả cổ tức, thưởng cổ tức bằng cổ phiếu để tăng vốn điều lệ, đáp ứng mức tối thiểu 80 tỷ cho công ty niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán.

* **Biểu đồ 21: Vốn điều lệ và vốn chủ sở hữu**



* **Biểu đồ 22: Giá trị sổ sách của cổ phiếu**



3.6.4. Phát hành cổ phiếu

3.6.4.1. Phát hành cổ phiếu ra thị trường

<i>Năm</i>	<i>Nội dung phát hành</i>	<i>Cổ phiếu ban đầu</i>	<i>Cổ phiếu phát hành thêm</i>	<i>Cổ phiếu cuối năm</i>
2007	Niên yết	1.138.500		1.138.500
2008	Bán cho cổ đông hiện hữu và 5% CBCNV		1.194.980	2.333.480
	Đấu giá		69.550	2.403.030
	Trả cổ tức 15% bằng cổ phiếu		360.297	2.763.327
2009	Thưởng 1:1 và trả cổ tức 1:1		5.526.654	8.289.981
2010				8.289.981
2011				8.289.981

3.6.4.2. Phát hành cổ phiếu cho đối tác chiến lược

Phương án phát hành kèm theo Định giá doanh nghiệp đã được HĐQT phê duyệt được trình riêng để ĐHCĐ xem xét thông qua.

4. Quản trị Công ty

4.1. Các lĩnh vực quản trị

- Quản trị tổ chức, bộ máy
- Quản trị kinh doanh
- Quản trị chất lượng
- Pháp chế doanh nghiệp

4.2. Các hình thức quản trị

- Hợp và ra văn bản bằng các nghị quyết, thông báo
- Hoạt động trao đổi, kiểm tra, giám sát trong khuôn khổ Hội đồng quản trị và phối kết hợp với Ban kiểm soát, cộng thêm mở rộng đến các đối tượng cán bộ quản lý cấp phòng chức năng tổng hợp của Công ty, các cán bộ quản lý cấp Chi nhánh.
- Quản trị mối quan hệ văn bản pháp qui và hoạt động thực tiễn của doanh nghiệp.

4.3. Đánh giá kết quả sau nhiệm kỳ

4.3.1. Về quản trị tổ chức, bộ máy

- Quản trị theo kiểu truyền thống cho mô hình doanh nghiệp cổ điển. Bộ máy được điều chỉnh nhỏ để thích ứng với biến động và nhu cầu thực tiễn. Các phòng chức năng tập trung vào chức năng kinh doanh cơ bản, chưa phát triển các chức năng hỗ trợ.
- Cách thức quản trị này đã cho thấy bất cập khi đối đầu với thị trường hiện đại, phức tạp và cạnh tranh cao.

4.3.2. Về quản trị kinh doanh

- Phát triển qua năm tháng, có kết quả, nhưng chưa nhanh, chưa có những đột phá, chưa sâu, chưa phát triển các hoạt động chân rết.
- Chưa có chiến lược cụ thể để đẩy nhanh, đẩy mạnh việc phát triển.

- 4.3.3. Về quản trị chất lượng
- Áp dụng tiêu chuẩn ISO 9001:2008 tại Trụ sở chính và Chi nhánh Hà Nội.
 - Chưa triển khai sâu, rộng phương pháp quản trị tiên tiến này.
- 4.3.4. Về hệ thống văn bản pháp qui
- Đã có được hệ thống các văn bản điều chỉnh hoạt động:
 - + Điều lệ Công ty
 - + Qui chế quản trị nội bộ
 - + Thỏa ước lao động tập thể
 - + Nội qui lao động
 - + Bộ qui chế về tổ chức, quản lý và điều hành kinh doanh
 - + Qui chế quản lý tài chính
 - + Qui chế quản lý thu, chi nội bộ
 - + Qui chế tổ chức và hoạt động của Chi nhánh SAFI Hà Nội
 - Thiếu qui chế tổ chức và hoạt động cho chi nhánh Đà Nẵng, Hải Phòng.
 - Chưa có cơ chế thường xuyên đánh giá, tổng hợp thực tiễn để điều chỉnh, bổ sung thường xuyên, liên tục. Hiện đang thực hiện hàng năm nhưng chưa cố định.

5. Định hướng năm 2012 và nhiệm kỳ 2012-2017

5.1. Định hướng chung

- Phát triển tính chuyên nghiệp theo mô hình doanh nghiệp kinh doanh hiện đại.
- Phát triển sâu, rộng hoạt động kinh doanh. Lấy dịch vụ truyền thống làm nòng cốt; phát triển dịch vụ hỗ trợ, dịch vụ mang lại giá trị gia tăng.
- Mục tiêu tăng trưởng: phát triển qui mô, định vị thương hiệu, gia tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp, tăng cổ tức cho cổ đông, tăng chế độ đãi ngộ cho người lao động.

5.2. Định hướng phát triển tổ chức, bộ máy

- Bổ sung các chức năng về dự báo, nghiên cứu phát triển, kế hoạch, tài chính, quan hệ quốc tế, quan hệ nội bộ, pháp chế, quản trị chất lượng, quản trị rủi ro.
- Qui hoạch chức năng để tập trung các nguồn lực, quản lý chi phí, tạo động lực phát triển.
- Xây dựng cung cách làm việc chuyên nghiệp, hướng mục tiêu.
- Xây dựng cơ chế phối hợp nhịp nhàng, chuyên nghiệp giữa các bộ phận chức năng.
- Xây dựng chính sách, chế độ gắn mục tiêu phát triển, hiệu quả công việc (xây dựng đường lối, quản lý công việc, phát triển công việc) với đãi ngộ lao động.
- Áp dụng quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO trên toàn doanh nghiệp.

5.3. Định hướng phát triển kinh doanh

5.3.1. Kinh doanh trên các dịch vụ

5.3.1.1. Định hướng chung cho các dịch vụ

- Ổn định, duy trì chất lượng dịch vụ.
- Xây dựng nét văn hóa doanh nghiệp trong mối quan hệ khách hàng, đối tác.
- Hình thành và phát triển hệ thống nhà cung ứng cho các sản phẩm dịch vụ.
- Cung cấp các sản phẩm dịch vụ chất lượng cao về thực hiện, giá thành hợp lý, cạnh tranh trên thị trường. Tạo lập lợi thế so sánh trên thị trường.
- Thực hiện tốt các hợp đồng chỉ định của đối tác. Phối hợp chặt chẽ giữa các bên liên quan trong công việc để cùng gìn giữ và khai thác khách hàng.
- Tăng cường phối hợp trong công tác thị trường và bán với đối tác để phát triển mạng lưới khách hàng, mở rộng thị phần.

- Xây dựng đội ngũ bán chuyên nghiệp. Tăng tỷ trọng hàng tự khai thác. Chuyển dịch dần từ vị trí đại lý thực hiện theo ủy thác sang vị trí đối tác cùng làm cùng hưởng lợi. Tự lực khai thác thị trường.
- Xây dựng mạng lưới khách hàng dài hạn. Có chính sách khách hàng rõ ràng. Thực hiện công tác quản trị khách hàng chuyên nghiệp.
- Tăng cường quản lý công nợ, hạn chế rủi ro về nợ xấu.

5.3.1.2. Dịch vụ logistics

- Đại lý vận tải đường biển, đường không:
 - + Đạt tỷ lệ 50/50 cho hàng chỉ định/hàng tự khai thác, dần dần tiến tới tỷ lệ 40/60.
 - + Phát triển dịch vụ gom hàng xuất container đường biển, hàng xuất đường không. Phấn đấu trở thành người gom hàng chủ đạo trên thị trường.
 - + Khai thác tốt dịch vụ hàng nhập.
 - + Phát triển dịch vụ kho CFS hàng xuất, nhập đường biển.
- Dịch vụ giao nhận, khai quan:
 - + Đạt tỷ lệ 30/70 cho hàng chỉ định/hàng tự khai thác.
 - + Đảm nhiệm vị trí người đại lý hải quan chuyên nghiệp.
- Dịch vụ kho bãi, vận tải:
 - + Cung cấp dịch vụ nội bộ.
 - + Phát triển trong cơ cấu dịch vụ từ cửa tới cửa (door-to-door, warehouse-to-warehouse).

5.3.1.2. Dịch vụ hàng hải

- Duy trì tốt dịch vụ đại lý hiện có.
- Phát triển các dịch vụ cảng để khai thác đại lý tàu.
- Xây dựng dịch vụ môi giới thuê tàu. Tập trung mạnh trong quan hệ hàng hải quốc tế và quan hệ khách hàng trên qui mô trải dài khắp ba miền.
- Phối hợp khai thác đại lý tàu từ môi giới.

5.3.1.3. Đại lý bán cước

- Duy trì GSA tại Đà Nẵng, mở rộng ra các địa bàn khác.
- Phát triển năng lực làm GSA, khai thác cơ hội.

5.3.1.4. Dịch vụ di chuyển

- Củng cố mở rộng tại địa bàn Hà Nội: khẳng định vị thế, phát triển khách hàng, ổn định hệ thống đối tác và nhà cung ứng/đại lý thứ cấp.
- Xây dựng dịch vụ chuyên nghiệp tại đầu TPHCM, Đà Nẵng.
- Định vị một dịch vụ chuyên nghiệp trong chức năng của SAFI và vị trí trên thị trường.

5.3.2. Đầu tư phát triển

5.3.2.1. Đầu tư phát triển dịch vụ truyền thống

- Tăng cường, mở rộng dịch vụ truyền thống.
- Chuyên nghiệp hóa công việc.

5.3.2.2. Đầu tư nghiên cứu, phát triển

- Các dịch vụ chân rết hỗ trợ kinh doanh truyền thống.
- Các dịch vụ mới phục vụ khách hàng theo hướng "one stop" (phục vụ tất cả nhu cầu cơ bản của khách hàng khi đến với SAFI).
- Củng cố và tăng cường mạng lưới nhà cung cấp, đại lý thứ cấp.
- Liên doanh, liên kết.

- 5.3.2.3. Đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng
- Văn phòng làm việc kết hợp cho thuê:
 - + Địa bàn: Hà Nội, Hải Phòng
 - + Mục đích: chủ động trong hoạt động, thêm nguồn thu nhập, tạo tài sản.
 - Kho bãi:
 - + Địa bàn: TPHCM, Hà Nội, Hải Phòng
 - + Mục đích: mở rộng kinh doanh lưu kho, dịch vụ CFS/hàng gom, phát triển kho ngoại quan.
- 5.3.2.4. Đầu tư phương tiện vận tải
- Mục đích: hỗ trợ hoạt động logistics và vận tải nội địa khác.
 - Qui mô: đầu kéo container, rơ moóc, xe tải nặng/nhẹ, xe chuyên dùng khác.
 - Địa bàn: TPHCM, Đà Nẵng, Hà Nội, Hải Phòng.
- 5.3.2.5. Đầu tư trang thiết bị
- Cơ giới hóa, tin học hóa cho các công việc hiện tại.
 - Bổ sung trang thiết bị cho các dịch vụ giá trị gia tăng, dịch vụ chân rết.
- 5.4. Định hướng phát triển nguồn vốn
- Tăng tích lũy từ hoạt động kinh doanh, tập trung vốn cho các mục đích chiến lược, huy động vốn thêm từ vay ngân hàng hoặc phát hành cổ phiếu cho đối tác chiến lược.
 - Ngoài việc phục vụ cho hoạt động kinh doanh hàng ngày, vốn sẽ dùng để xây dựng cơ sở vật chất, đổi mới công nghệ để phục vụ cho mở rộng kinh doanh.
 - Vốn đầu tư được xử dụng linh hoạt, có tính toán các nguồn vốn từ lợi nhuận kinh doanh, vay tín dụng, phát hành chứng khoán để thực hiện công việc theo chức năng và các dự án phát triển.
- 5.5. Dự kiến các chỉ tiêu tài chính cho năm 2012
- Tình hình kinh doanh năm 2012 gặp nhiều khó khăn do giá nhiên liệu và các dịch vụ đầu vào tăng cao trong khi giá đầu ra phải giữ nguyên để cạnh tranh.
 - Các chỉ tiêu của công ty mẹ:

	2011 <i>(tỷ đồng)</i>	Dự kiến 2012 <i>(tỷ đồng)</i>	Dự kiến tăng/giảm
Doanh thu	139,2	150,0	tăng ≈ 7,5%
Lợi nhuận sau thuế	21,0	22,5	tăng ≈ 7,0%

- Các chỉ tiêu hợp nhất (gồm liên doanh COSFI và SITC)

	2011 <i>(tỷ đồng)</i>	Dự kiến 2012 <i>(tỷ đồng)</i>	Dự kiến tăng/giảm
Doanh thu	210,4	210,4	tăng/giảm 0%
Lợi nhuận sau thuế	31,2	31,5	tăng ≈ 1,0%

* Nhận xét, đánh giá:

Dự kiến doanh thu hợp nhất giảm do lãi từ liên doanh YUSEN giảm nhưng dự kiến lợi nhuận hợp nhất tăng do khả năng lợi nhuận từ công ty mẹ tăng.

- Các khoản đầu tư dự kiến:
 - + Phương tiện vận tải và trang thiết bị : 3,5 tỷ đồng
 - + Tòa nhà văn phòng tại 209 Nguyễn Văn Thủ : 25,6 tỷ đồng
 - + Văn phòng, kho bãi : Chưa xác định
- Cổ tức năm 2012 dự kiến 15%.

6. Phần kết luận

6.1. Kết luận:

- Hội đồng quản trị chân thành cảm ơn Đại hội đồng cổ đông đã tin tưởng giao trách nhiệm trong nhiệm kỳ vừa qua.
- Kết quả chung đã đạt được là giữ vững và phát triển được hoạt động kinh doanh trong thời kỳ khó khăn.
- Quá trình thực hiện còn có bất cập trong khi tiềm năng còn nhiều nên Hội đồng quản trị đã ghi nhận và có những điều chỉnh, bổ sung cho hoạt động trong thời gian tới.
- Hội đồng quản trị báo cáo Đại hội đồng cổ đông và xin ý kiến góp ý, điều chỉnh.

6.2. Kính chào:

- + Chúc quý vị Cổ đông sức khỏe, hạnh phúc và thành đạt!
- + Chúc Cuộc họp ĐHĐCĐ thành công!

TM. Hội đồng quản trị
Chủ tịch
Trần Mạnh Hà