

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CỔ PHIẾU GIAO DỊCH CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CỔ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẠI LÝ VẬN TẢI SAFI

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 063595, đăng ký lần đầu ngày 31 tháng 8 năm 1998, đăng ký thay đổi lần thứ 10 ngày 24 tháng 8 năm 2005 do Sở kế hoạch đầu tư cấp)

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TẠI TRUNG TÂM GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP HỒ CHÍ MINH

(Giấy phép niêm yết số:/UBCK-GPNY do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày ... tháng ... năm ...)

◆ Bản cáo bạch này sẽ được cung cấp tại:

1. CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẠI LÝ VẬN TẢI SAFI

- Trụ sở: 39 Đoàn Như Hải, Phường 12, Quận 4, Thành phố Hồ Chí Minh
Tel: 8268292 – 8253560 Fax: 8253610 – 8254371

2. CÔNG TY CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM

- Hội sở: Tầng 17 Toà cao ốc Vietcombank, 198 Trần Quang Khải, Hà Nội
Tel: (04) 9360023 Fax: (04) 9360262
- Chi nhánh: 70 Phạm Ngọc Thạch, Quận 3, thành phố Hồ Chí Minh
Tel: (08) 8208116 Fax: (08) 8208117

◆ Phụ trách công bố thông tin:

Họ tên: Ông Trần Nguyên Hùng
Chức vụ: Phó Giám đốc – Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI
Điện thoại: 0903824708

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẠI LÝ VẬN TẢI SAFI

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 063595, đăng ký lần đầu ngày 31 tháng 8 năm 1998, đăng ký thay đổi lần thứ 10 ngày 24 tháng 8 năm 2005 do Sở kế hoạch đầu tư cấp)

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TẠI TRUNG TÂM GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Tên cổ phiếu:	Cổ phiếu Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI
Mệnh giá:	10.000 đồng/cổ phiếu
Giá dự kiến niêm yết:	30.000 đồng/cổ phiếu
Tổng số lượng niêm yết:	1.138.500 cổ phiếu
Tổng giá trị niêm yết :	11.385.000.000 đồng



Tổ chức kiểm toán:

CÔNG TY KIỂM TOÁN VÀ DỊCH VỤ TIN HỌC

142 Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 3, thành phố Hồ Chí Minh.

Tel: 9305163

Fax: 9304281



Tổ chức tư vấn:

CÔNG TY CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM

➤ Trụ sở: Tầng 17 Tòa cao ốc Vietcombank.

198 Trần Quang Khải, Hà Nội

Tel: 04 9360023

Fax: 04 9360262

➤ Chi nhánh: 70 Phạm Ngọc Thạch, Quận 3, thành phố Hồ Chí Minh

Tel: 08 8208116

Fax: 08 8208117

MỤC LỤC

I. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	6
1. Tổ chức đăng ký	6
2. Tổ chức bảo lãnh đăng ký, Tổ chức tư vấn	6
II. CÁC KHÁI NIỆM	7
III. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT	9
1. Giới thiệu về Doanh nghiệp	9
2. Quá trình hình thành và phát triển	10
3. Ngành nghề kinh doanh	11
4. Cơ cấu tổ chức của công ty	12
5. Cơ cấu bộ máy quản lý của công ty	18
6. Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của Công ty, danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ	20
7. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức niêm yết	22
IV. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	23
1. Các dịch vụ chính	23
2. Doanh thu dịch vụ qua các năm	26
3. Nguyên vật liệu	27
4. Chi phí	27
5. Quản lý chi phí	27
6. Trình độ công nghệ	28
7. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới	29
6. Tình hình kiểm tra chất lượng dịch vụ	29
7. Hoạt động tiếp thị	30

8. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế bản quyền	30
9. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết	31
10. Vị thế và khả năng cạnh tranh.....	31
11. Kết quả hoạt động kinh doanh của các năm 2004, 2005 và 9/2006.....	35
12. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong n ăm báo cáo	35
13. Triển vọng phát triển của ngành	37
14. Tình hình lao động.....	38
15. Chính sách đối với người lao động	38
16. Chính sách cổ tức.....	40
17. Tình hình hoạt động tài chính	40
18. Danh sách Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc,	45
19. Danh sách Tài sản thuộc sở hữu của Công ty	54
20. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức:	54
21. Các chỉ tiêu chính.....	56
22. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	56
23. Thông tin cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức niêm yết	56
24. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan đến Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết	56
V. CỔ PHIẾU NIÊM YẾT.....	57
1. Loại cổ phiếu.....	57
2. Mệnh giá	57
3. Tổng số cổ phiếu đăng ký niêm yết	57
4. Giá niêm yết dự kiến	57
5. Phương pháp tính giá	57
6. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài	57

7. Các loại thuế có liên quan	57
VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT ĐĂNG KÝ	58
VII. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	59
VIII. PHỤ LỤC	62

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

1. Tổ chức đăng ký

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẠI LÝ VẬN TẢI SAFI (SAFI)

Ông: **Trần Mạnh Hà** Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị

Ông: **Hoàng Đăng Doanh** Chức vụ: Tổng Giám đốc.

Bà: **Võ Thị Phương Lan** 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 bảo lãnh đăng ký, Tổ chức tư vấn

CÔNG TY TNHH CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM (VCBS)

Bà: **Nguyễn Thị Bích Liên** Chức vụ: Giám đốc

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ xin phép niêm yết cổ phiếu do Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Ngoại thương tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI.

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 Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI cung cấp.

II. CÁC KHÁI NIỆM

Một số khái niệm được trình bày trong Bản cáo Bạch này có thể được hiểu như sau:

1. “Công ty” là Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI, được gọi tắt là SAFI.
2. “Tổ chức niêm yết” là Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI được phép niêm yết giao dịch chứng khoán tại trung tâm giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh theo quy định của Nghị định 144/2003/NĐ-CP ngày 28 tháng 11 năm 2003.
3. “Công ty kiểm toán & Dịch vụ tin học” là công ty kiểm toán độc lập, thực hiện kiểm toán các báo cáo tài chính của SAFI, bao gồm Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và thuyết minh báo cáo tài chính được soạn thảo theo hệ thống chế độ kế toán Việt Nam.
4. “Bản cáo bạch” là bản thông cáo của tổ chức niêm yết về tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh và kế hoạch phát triển của Doanh nghiệp nhằm cung cấp thông tin cho công chúng đánh giá và đưa ra các quyết định đầu tư chứng khoán.
5. “Vốn điều lệ” là vốn do tất cả cổ đông đóng góp và được ghi vào điều lệ của SAFI.
6. “Cổ đông” là mọi thể nhân hay pháp nhân được ghi tên số đăng ký cổ đông của Công ty với tư cách là người sở hữu cổ phiếu.
7. “Người quản lý” là thành viên Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc, các Phó Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng, Giám đốc chi nhánh.
8. “Người có liên quan” là cá nhân hoặc tổ chức có mối quan hệ với nhau được mô tả trong những trường hợp sau:
 - Công ty mẹ và công ty con,
 - Công ty và cán bộ quản lý công ty,
 - Nhóm người thỏa thuận cùng phối hợp với nhau để thu tóm phần vốn góp, cổ phần hoặc lợi ích của Công ty.
 - Người hoặc nhóm người có khả năng chi phối đối với việc ra quyết định ảnh hưởng đến tình hình hoạt động của Công ty thông qua cơ quan quản lý Công ty,
 - Bố, bố nuôi, mẹ, mẹ nuôi, vợ, chồng, con, con nuôi, anh, chị, em ruột của cán bộ quản lý, thành viên công ty, cổ đông có cổ phần chi phối.

Các từ hoặc nhóm từ viết tắt trong Bản cáo bạch này có nội dung như sau:

- UBCKNN: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
- TTGDCK: Trung tâm Giao dịch Chứng khoán.
- VCBS : Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam.
- AISC: Công ty kiểm toán và dịch vụ tin học.
- TNHH: Trách nhiệm hữu hạn
- Giấy CNĐKKD: Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.
- COSFI: Liên Doanh giữa Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI và Công ty COSCO Holdings (Sin) Pte Ltd.
- COSCO: Công ty COSCO, Hãng tàu vận tải biển lớn nhất Trung Quốc.
- YUSEN VIỆT NAM: Liên doanh giữa Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI và Yusen Air & Sea Services (Sin) Pte Ltd.
- DNA Hãng tàu vận tải container Dongnama Hàn Quốc.

III. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT

1. Giới thiệu về Doanh nghiệp

Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI tiền thân là một doanh nghiệp nhà nước, một Công ty thành viên của Đại lý Hàng hải Việt Nam (VOSA) thuộc Tổng công ty Hàng hải Việt Nam (VINALINES), được cổ phần hóa theo quyết định số 1247/1998/QĐ-BGTVT ngày 25 tháng 5 năm 1998 của Bộ giao thông vận tải và đăng ký hoạt động kinh doanh theo giấy phép số 063595 ngày 31 tháng 8 năm 1998 do Sở kế hoạch và Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh cấp.

Tên tiếng Việt:	Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI
Tên giao dịch quốc tế:	SEA & AIR FREIGHT INTERNATIONAL
Tên viết tắt:	SAFI
Trụ sở chính:	Số 39 Đoàn Như Hải, Phường 12, Quận 4, thành phố Hồ Chí Minh.
Điện thoại:	(08) 8253560
Fax:	(08) 8253610 – 8254371
Website:	www.safi.com.vn
Logo:	



Vốn điều lệ:	11.385.008.054 đồng
Giấy CNĐKKD:	Số 063595 đăng ký lần đầu ngày 31 tháng 08 năm 1998, đăng ký thay đổi lần 10 ngày 24 tháng 08 năm 2005.
Tài khoản:	VCB: - 007100001597.3 (VND) - 007137009707.7 (USD) HSBC: - 001-019 256-001 (VND) - 001- 019256-101 (USD) Deutchbank: - 1007905-05-2 (VND) - 1007905-00-1 (USD)

Mã số thuế:

0301471330-1

2. Quá trình hình thành và phát triển

Công ty Đại lý vận tải SAFI có lịch sử hình thành và phát triển gần 15 năm trong ngành Hàng hải và dịch vụ vận tải đa phương thức.

Được chính thức hoạt động từ ngày 02 tháng 11 năm 1992 theo Quyết định thành lập số: 05/TCCB ngày 20/10/1992 của Cục trưởng Cục Hàng hải Việt Nam với các chức năng chính là môi giới và đại lý tàu biển, đại lý vận tải đường không và đường biển, dịch vụ khai quan và giao nhận vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu, có trụ sở tại Thành phố Hồ Chí Minh.

Năm 1995, Công ty thành lập chi nhánh Hà Nội để phục vụ khách hàng ở phía Bắc.

Tháng 5 năm 1998, Công ty được cổ phần hoá theo Quyết định 1247/1998/QĐ-BGTVT của Bộ giao thông vận tải và đổi tên thành Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI với số vốn điều lệ ban đầu là 5.692.504.027 đồng.

Sau hơn một năm cổ phần hoá, SAFI đã đạt được những thành tích đáng khích lệ với sự đóng góp tích cực của chi nhánh Hà Nội và các phòng nghiệp vụ của SAFI Sài Gòn và chi nhánh mới thành lập ở Vũng Tàu. Bên cạnh đó, liên doanh COSFI với đối tác là hãng tàu COSCO của Trung Quốc được thành lập vào tháng 11 năm 1998 cũng đã đạt được kết quả kinh doanh với tỷ lệ lãi cao.

Năm 2000, để đáp ứng yêu cầu của khách hàng SAFI đã thành lập phòng Logistics để chuyên tập trung cho công việc khai quan và giao nhận hàng hoá XNK. Tháng 7 năm 2000, SAFI mở thêm chi nhánh ở Đà Nẵng để cung cấp dịch vụ cho khu vực ở Miền Trung.

Tháng 3 năm 2001, Xí nghiệp Hải Phong được thành lập với chức năng chính là làm đại lý Container và đại lý vận tải giao nhận.

Tháng 10 năm 2004, Liên doanh Yusen - Việt Nam được thành lập có trụ sở chính tại thành phố Hồ Chí Minh và chi nhánh ở Hà Nội. Trong năm này, kho bãi có diện tích 2.500m² tại Quận 7 Thành phố Hồ Chí Minh cũng đã được đưa vào khai thác, nằm trong chiến lược đầu tư chiều sâu để phát triển ổn định và lâu dài của SAFI.

Năm 2005, khu kho bãi tại khu công nghiệp Phú Thị, Hà Nội được hoàn tất và đưa vào sử dụng. Như vậy tính đến cuối năm 2005, SAFI đã có tổng cộng 2 liên doanh, 7 chi nhánh, 1 Xí nghiệp phụ thuộc, 2 văn phòng làm việc tại các khu công

ng nghiệp AMATA và VSIP và 2 kho bãi tại thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội và 5 phòng nghiệp vụ.

Hiện tại, Công ty là Hội viên chính thức của các Hiệp hội d ưới đây:

- Hội viên liên kết của Liên đoàn các Hiệp hội Giao nhận kho vận quốc tế FIATA 1994;
- Đại lý hàng hóa của Hiệp hội Vận tải hàng không quốc tế IATA 1994,
- Hội viên Hiệp hội Đại lý và Môi giới Hàng hải Việt Nam VISABA 1994,
- Thành viên của Hiệp hội AMSA của Mỹ (về dịch vụ di chuyển và kho bãi) 1996,
- Thành viên của hiệp hội Hàng hải Baltic và quốc tế BIM CO năm 1997,
- Hội viên của Hiệp hội Giao nhận vận tải Việt Nam VIFFAS n ăm 1999,
- Hội viên Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam VCCI n ăm 2001,
- Thành viên hiệp hội HHGFAA của Mỹ (về dịch vụ di chuyển và đại lý vận tải) 2005.

3. Ngành nghề kinh doanh:

Theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh của Doanh nghiệp số 063595 do Sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 24 tháng 8 n ăm 2005, ngành nghề kinh doanh của Doanh nghiệp bao gồm:

- Đại lý vận tải, đại lý ủy thác quản lý container và giao nhận hàng h óa xuất nhập khẩu.
- Khai thác, thu gom hàng hóa và v ận tải nội địa.
- Đại lý tàu biển và môi giới hàng hải.
- Mua bán thực phẩm tươi sống, đồ gỗ nội thất, quần áo may sẵn, giày dép, kim khí điện máy, điện tử, điện lạnh và phụ kiện.
- Kinh doanh và khai thác kho bãi.
- Vận chuyển hàng hóa quá cảnh đi Lào, Campuchia và ngược lại (chỉ thực hiện khi có đầy đủ thủ tục về hàng quá cảnh).
- Dịch vụ hàng hải và cung ứng tàu biển.
- Sản xuất, mua bán bao bì, chèn lót. Đóng gói bao bì hàng hóa.

- Mua bán động vật sống, bò sát (trừ kinh doanh động vật hoang dã thuộc danh mục điều ước quốc tế mà Việt Nam ký kết hoặc tham gia quy định và các loại động vật quý hiếm khác cần được bảo vệ).
- Cho thuê văn phòng làm việc.
- Mua bán gốm sứ, sơn mài và hàng thủ công mỹ nghệ.
- Vận tải đa phương thức quốc tế.
- Sản xuất lắp ráp đồ gỗ gia dụng, máy móc thiết bị phụ kiện hàng điện tử, điện lạnh (không sản xuất, gia công tại trụ sở).
- Sản xuất gia công quần áo, giày dép (không sản xuất, gia công tại trụ sở).
- Đại lý cho thuê và mua bán container.

4. Cơ cấu tổ chức của công ty

Công ty Cổ phần Đại lý vận tải SAFI được tổ chức và hoạt động theo Luật doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam khóa XI kỳ họp thứ 8 thông qua ngày 29/11/2005.

Cơ cấu tổ chức hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI hiện tại bao gồm: Trụ sở chính, 01 Xí nghiệp, 02 Liên Doanh, 06 Chi nhánh và 01 văn phòng đại diện.

❖ Trụ sở chính:

Địa chỉ: 39 Đoàn Như Hải, Quận 4, thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Điện thoại: (08) 8253560

Fax: (08-8) 8253610.

Telex: 813157 SAFI VT

Email: info.sgn@safi.com.vn

❖ Các Chi nhánh:

Chi nhánh Hà Nội:

Địa chỉ: Trung tâm thương mại Văn Hồ, số 51 Lê Đại Hành, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội, Việt Nam.

Điện thoại: (84-8) 9745570

Fax: (84-8) 9745580 - 9745581

E-mail: info.han@safi.com.vn

- Chi nhánh Hải Phòng:

Địa chỉ: 54 Lê Lợi, Quận Ngô Quyền, thành phố Hải Phòng, Việt Nam

Điện thoại: (84-31) 826054

Fax: (84-31) 826055.

E-mail: info.hpg@safi.com.vn

- Chi nhánh Đà Nẵng:

Địa chỉ: 59^a Lê Lợi, Quận Hải Châu, Thành phố Đà Nẵng, Việt Nam.

Điện thoại: (84-511) 886588

Fax: (84-511) 886589.

E-mail: info.dad@safi.com.vn

- Chi nhánh Quy Nhơn:

Địa chỉ: 39 Lê Thánh Tôn, Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định, Việt Nam.

Điện thoại: (84-56) 820818

Fax: (84-56) 820817.

E-mail: info.uih@safi.com.vn

- Chi nhánh Vũng Tàu

Địa chỉ: Số 1 Nguyễn Trãi, Thành phố Vũng Tàu, Việt Nam

Điện thoại: (84-64) 856608

Fax: (84-64) 856786.

- Chi nhánh Quảng Ninh

Địa chỉ: Số 10 Lê Thánh Tông, Thành phố Hạ Long, Quảng Ninh, Việt Nam

Điện thoại: (84-033) 658095

Fax: (84-033) 658095.

- Văn phòng đại diện Cần Thơ

Địa chỉ: Số 19 Lê Hồng Phong, phường Trà Nóc, quận Bình Thủy, thành phố Cần Thơ.

Điện thoại : 84-71-843771

Fax : 84-71-843724

❖ **Liên Doanh:**

- Liên Doanh COSFI

Địa chỉ: 6A Hồ Xuân Hương, Quận 3, thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84) 9302288

Fax: (84) 9307268

Email: Cosco.vietnam@cosfi.com.vn

- Liên Doanh Yusen

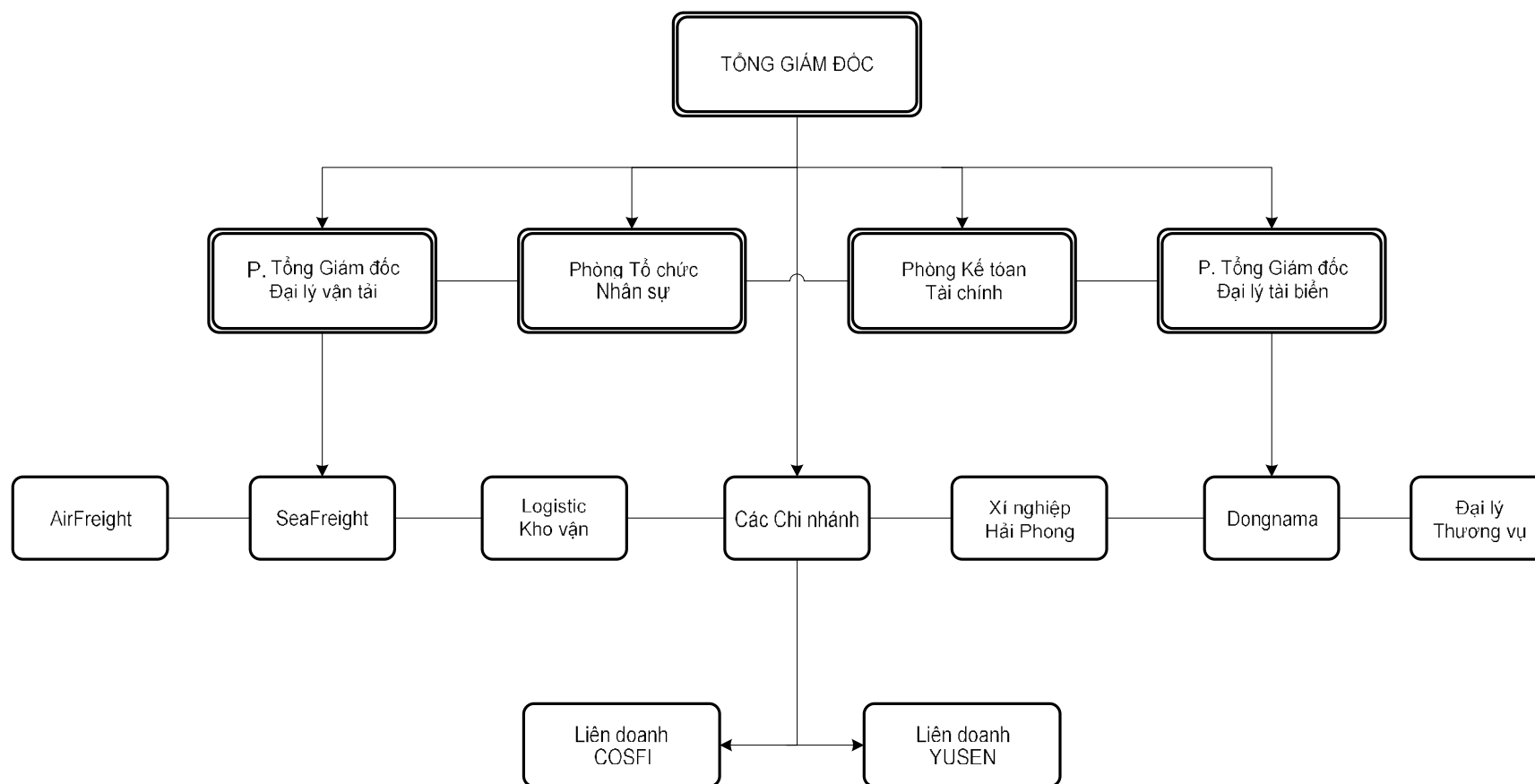
Địa chỉ: 56 Trường Sơn, Phường 2, Quận Tân Bình, thành phố Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (84) 848 8491

Fax: (84) 848 8496.

Email: yusen-air-sea@yusenvn.com

MÔ HÌNH CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA CÔNG TY



Chức năng và nhiệm vụ chính của các phòng ban :

➤ ***Phòng dịch vụ vận tải đường biển (Sea Freight)***

Cung cấp mọi dịch vụ và tư vấn về vận tải hàng hóa bằng tàu biển nội địa và quốc tế bao gồm: thủ tục xuất nhập, các loại chứng từ cho hàng có quota, xuất nhập vào Mỹ, Châu Âu, phương thức đóng gói các mặt hàng nguy hiểm, gia súc, vaccine, hải sản tươi sống và đông lạnh, container treo, thu gom hàng lẻ đi tất cả cảng trên thế giới, kết hợp với các phòng nghiệp vụ và các Chi nhánh làm vận tải đa phương thức quốc tế.

➤ ***Phòng dịch vụ vận tải đường không (Air Freight)***

Cung cấp mọi dịch vụ và tư vấn về vận tải hàng hóa bằng đường hàng không bao gồm: Thủ tục xuất nhập, các loại chứng từ cho hàng có quota, xuất nhập vào Mỹ, Châu Âu, phương thức đóng gói các mặt hàng nguy hiểm, gia súc, vaccine, hải sản tươi sống và đông lạnh, container treo... Với chức năng làm tổng đại lý hàng hóa (GSA) SAFI Đà Nẵng làm GSA cho Silk Air tuyến Đà Nẵng – Singapore. SAFI cung cấp dịch vụ thuê bao nguyên chiếc máy bay để vận chuyển hàng hóa.

➤ ***Phòng Dongnama***

Cung cấp dịch vụ đại lý hàng hải trọn gói đối với tàu container định tuyến. Bao gồm thủ tục và giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu; tìm kiếm nguồn hàng xuất chuyên tuyến Đông - Bắc Á, Đông nam Á (theo chỉ định của thân chủ DNA); quản lý khai thác dịch vụ container...của Hãng tàu ĐôngNamA. Địa bàn hoạt động chính của phòng là ở tại khu vực Cảng thành phố Hồ Chí Minh.

➤ ***Phòng đại lý tàu biển và môi giới hàng hải.***

Cung cấp dịch vụ đại lý tổng hợp đối với tàu biển nước ngoài và môi giới hàng hải. Bao gồm các thủ tục xuất nhập cảnh cho tàu biển ra vào cảng, thủ tục giao nhận hàng hoá XNK và cung cấp các dịch vụ tàu biển như cung ứng vật tư, nhiên liệu, lương thực thực phẩm, dịch vụ thuyền viên.....Ngoài ra còn có nhiệm vụ môi giới tìm hàng hoá và tàu. Xây dựng mối quan hệ với các chủ hàng XNK để tìm kiếm uỷ thác đại lý.

➤ ***Phòng khai quan và giao nhận vận tải (logistics)***

Tập trung và phát triển dịch vụ giao nhận hàng hóa, vận chuyển nội địa, làm thủ tục khai quan cho các khách hàng trong và ngoài nước. Ngoài ra phòng còn làm đại lý phân phối như các thủ tục tiếp nhận hàng hóa, lưu kho và phân phối hàng hóa theo yêu cầu của thân chủ. Địa bàn hoạt động chính là ở các khu chế xuất và khu công nghiệp trong và ngoài TP Hồ Chí Minh.

➤ **Chi nhánh Hà Nội**

Chủ yếu cung cấp dịch vụ vận tải đường không, đường biển, dịch vụ khai quan và giao nhận vận tải, dịch vụ hàng đi chuyển và dịch vụ kho bãi. Bên cạnh đó, Chi nhánh cũng đảm nhiệm vai trò là cầu nối và đại diện cho Công ty trong các quan hệ giao dịch với các đối tác kinh doanh, các cơ quan quản lý nhà nước trung ương và khu vực Hà Nội.

➤ **Chi nhánh Hải Phòng**

Chủ yếu cung cấp dịch vụ đại lý tổng hợp cho các tàu của COSCO và các Hãng tàu khác khi được chỉ định đến cảng Hải Phòng và các khu vực kế cận; thực hiện dịch vụ giao nhận vận chuyển hàng hóa bằng đường biển và đường hàng không và công việc ủy thác của các hãng forwarder có Hợp đồng với SAFI tại Hải Phòng và các dịch vụ khác do SAFI Sài Gòn chỉ định.

➤ **Chi nhánh Vũng Tàu**

Triển khai tìm kiếm và mở thêm dịch vụ giao nhận và vận tải tại khu vực có tiềm năng về dịch vụ dầu khí lớn nhất nước và dịch vụ đại lý tàu biển cho các Hãng tàu có tàu vào Cảng Phú Mỹ. Hiện tại, công việc chủ yếu của chi nhánh là cung cấp dịch vụ đưa đón, thay đổi thuyền viên cho tàu dầu tại giàn khoan ngoài Vũng Tàu, làm đại lý cho một số tàu ra vào Cảng khu vực Bà Rịa Vũng Tàu và phục vụ việc chuyển tiếp giao nhận hàng hóa từ thành phố HCM ra Vũng Tàu và ngược lại.

➤ **Chi nhánh Đà Nẵng và Qui Nhơn:**

Chi nhánh được xây dựng nhằm đáp ứng yêu cầu mở rộng dịch vụ toàn diện của SAFI tại khu vực Miền Trung. Các dịch vụ chính của chi nhánh là giao nhận vận chuyển hàng hóa bằng đường biển và đường hàng không, vận tải nội địa, quá cảnh qua Lào; làm đại lý tàu biển cho các tàu nước ngoài ra vào cảng Đà Nẵng và Qui Nhơn. Địa bàn hoạt động của Chi nhánh cũng bao trùm cả những khu vực lân cận như Thừa Thiên Huế, Quảng Ngãi, Bình Định.

➤ **Xí nghiệp Hải Phòng**

Chủ yếu để làm dịch vụ đại lý container đi các tuyến Đông Nam Á, làm dịch vụ vận tải đường không và đường biển chính thức cho các đại lý nước ngoài khác có quyền lợi cạnh tranh với hệ thống của đại lý SAFI.

➤ **Liên doanh YUSEN**

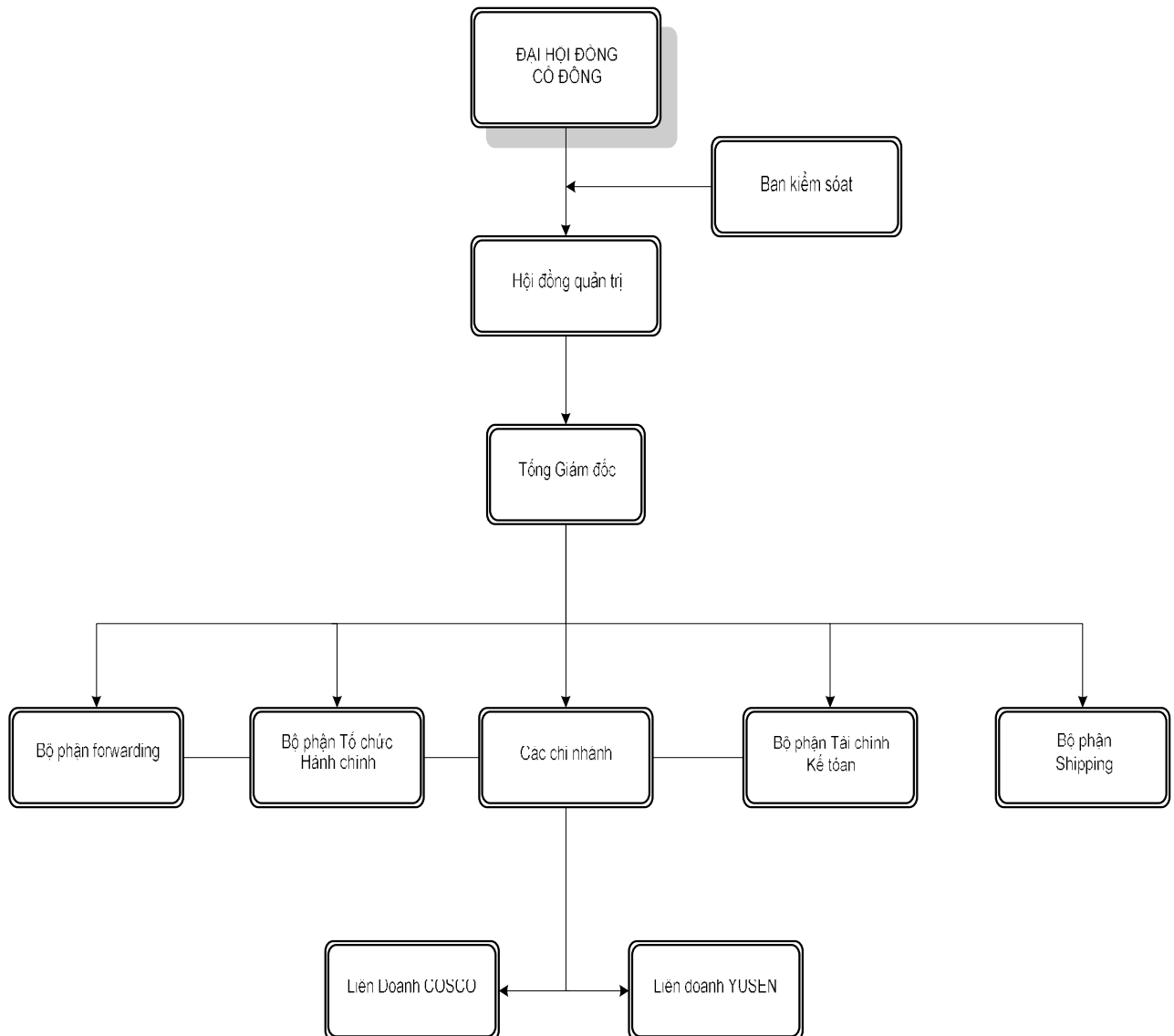
Liên doanh ra đời theo yêu cầu của Yusen - Nhật để tạo khả năng cạnh tranh mạnh mẽ và đồng bộ với hệ thống Yusen toàn cầu, tập trung và mở rộng thị phần của các nhà đầu tư Nhật Bản tại Việt Nam

➤ **Liên doanh COSFI**

Kết hợp cùng khai thác các dịch vụ đại lý, quản lý và vận tải hàng hóa bằng container cho Hãng COSCO tại các Địa bàn thành phố Hồ Chí Minh, Hải Phòng, Đà Nẵng; phục vụ thêm các tuyến hàng từ Việt Nam đi các thị trường ở Mỹ, Canada và vùng Vịnh... Bên cạnh đó, Liên doanh chú trọng phát triển lĩnh vực đại lý vận tải hàng hóa đường biển, hàng không và dịch vụ hàng hải.

5. Cơ cấu bộ máy quản lý của công ty

Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty được tổ chức theo mô hình như sau:



a. Đại hội đồng Cổ đông:

Đại hội đồng Cổ đông là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty, bao gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, thực hiện quyền hạn và nhiệm vụ được quy định tại Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH 11 ngày 29/11/2005 và Điều lệ sửa đổi lần 2 của Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 06 tháng 10 năm 2006.

b. Hội đồng quản trị:

Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của Công ty không thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.

Hội đồng quản trị được tổ chức, thực hiện quyền hạn và nhiệm vụ theo các quy định tại Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH 11 ngày 29/11/2005 và Điều lệ của Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 06 tháng 10 năm 2006.

c. Ban Kiểm soát:

Ban kiểm soát do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, thay mặt cổ đông thực hiện giám sát Hội đồng quản trị, Giám đốc trong việc quản lý và điều hành công ty; chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông trong thực hiện các nhiệm vụ được giao.

Ban kiểm soát được tổ chức, thực hiện quyền hạn và nhiệm vụ theo các quy định tại Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH 11 ngày 29/11/2005 và Điều lệ của Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 06 tháng 10 năm 2006.

d. Tổng Giám đốc:

Tổng Giám đốc do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, là người điều hành công việc hàng ngày của Công ty; chịu sự giám sát của Hội đồng quản trị và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

Tiêu chuẩn và điều kiện của Tổng Giám đốc, quyền hạn và nhiệm vụ của Tổng Giám đốc theo các quy định tại Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH 11 ngày 29/11/2005 và Điều lệ của Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 06 tháng 10 năm 2006.

6. Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của Công ty, danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ:

Vốn cổ phần tính đến ngày trước khi niêm yết là 11.385.000.000 đồng được chia thành 1.138.500 cổ phần với mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần. Cơ cấu vốn cổ phần trước khi niêm yết tính đến thời điểm 30/09/2006 như sau:

Stt	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ (%)
1	Nhà nước	01	170.760	1.707.600.000	15,00
2	Trong Công ty	71	402.120	4.021.200.000	35,32
	- Pháp nhân	0	0	0	0
	- Thế nhân	71	402.120	4.021.200.000	35,32
3	Ngoài Công ty	221	565.620	5.656.200.000	49,68
	- Pháp nhân	1	10.000	100.000.000	0,88
	- Thế nhân	220	555.620	5.556.200.000	48,80
	Tổng cộng	293	1.138.500	11.385.000.000	100,00

Nguồn: SAFI

➤ **Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% tính đến thời điểm 30 tháng 09 năm 2006:**

Chỉ có một cổ đông nắm giữ trên 5% là Tổng công ty Hàng hải Việt Nam (VINALINES), đại diện phần vốn nhà nước.

Stt	Cổ đông	Số cổ phần	Giá trị	Tỷ lệ
1	Tổng công ty Hàng hải Việt Nam	17.076	1.707.600.000	15,00%

Nguồn: SAFI

➤ **Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ:**

Theo Giấy phép đăng ký kinh doanh số 063595, đăng ký lần đầu ngày 31 tháng 08 năm 1998, đăng ký thay đổi lần 10 ngày 24 tháng 08 năm 2005 do Sở kế hoạch đầu tư thành phố Hồ Chí Minh cấp, danh sách các cổ đông sáng lập của Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI gồm có:

Stt	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số lượng cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ (%)
1	Cổ đông nhà nước (VINALINES) ¹	Tòa Nhà OCEAN PARK Số 1 Đào Duy Anh, phường Phương Mai, Quận Đống Đa, Hà Nội.	170.760	1.707.600.000	15,00
2	Phạm Sĩ Nhượng	87/16 Trần Đình Xu, P. Nguyễn Cư Trinh, Q.1	24.000	240.000.000	2,11
3	Hoàng Đăng Doanh	337/2/16 Lê Văn Sỹ, P.1, Q. Tân Bình, HCM.	22.000	220.000.000	1,93
4	Phan Thông	72 Hoàng Hoa Thám, Q. Ba Đình, Hà nội.	21.040	210.400.000	1,85
5	Nguyễn Hữu Cự	162A/5 Điện Biên Phủ, P.17, Q. Bình Thạnh, HCM.	26.560	265.600.000	2,33
6	Trần Quý Dương	7C Phùng Khắc Khoan, P. Đa Kao, Q.1, HCM.	6.060	60.600.000	0,53
7	Đào Thanh Lưu	-	0	0	0
8	Trần Thị Ngọc	-	0	0	0
	Tổng cộng		270.420	2.704.200.000	23,75

Nguồn: SAFI

Theo như quy định tại Điều 84 Khoản 5 Luật Doanh nghiệp 2005: “Trong thời hạn ba năm, kể từ ngày công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, cổ đông sáng lập có quyền tự do chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho cổ đông sáng lập khác, nhưng chỉ được chuyển nhượng cổ phần phổ thông của

mình cho người không phải là cổ đông sáng lập nếu được sự chấp thuận của Đại hội đồng cổ đông...” và thời hạn hiệu lực của việc hạn chế chuyển nhượng đối với cổ đông sáng lập là đến ngày 25 tháng 5 năm 2001, có nghĩa là các hạn chế đối với cổ phần phổ thông của cổ đông sáng lập đến thời điểm trên đều đã được bãi bỏ.

7. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức niêm yết:

- ❖ SAFI là một doanh nghiệp thành viên của Tổng công ty Hàng hải Việt Nam, thuộc khối dịch vụ hàng hải. Hiện tại, Tổng công ty nắm giữ quyền đại diện phần vốn nhà nước ở Công ty SAFI.
- ❖ Công ty Yusen Air & Service VN Co., Ltd: là liên doanh 3 bên, giữa Công ty cổ phần Đại lý vận tải Safi, Yusen Air & Sea Service (Singapore) Pte Ltd và Công ty Investment Consultancy and Technology Transfer (Việt Nam) được thành lập từ tháng 10 năm 2004 với tổng vốn pháp định là USD 600.000. Trong đó, SAFI nắm giữ 45% tổng số vốn pháp định của liên doanh tương đương với giá trị góp vốn là USD 270.000. Công ty có Trụ sở chính tại số 56 Trường Sơn, phường 2, Quận Tân Bình.
- ❖ Công ty liên doanh Đại lý vận tải COSFI là liên doanh giữa Hai bên: Phía Việt Nam là Công ty Đại lý vận tải SAFI và Phía nước ngoài là Công ty COSCO Holding (Singapore) Pte Ltd với tổng vốn đầu tư là USD 2.000.000. Công ty được thành lập từ tháng 11 năm 1998. SAFI nắm giữ 51% và phía COSCO nắm giữ 49% trên tổng số vốn pháp định của Liên Doanh là 1.500.000 USD. Trụ sở chính của Công ty tại số 6A Hồ Xuân Hương, Quận 3, thành phố Hồ Chí Minh.

Hiện tại, không có công ty nào nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Công ty SAFI.

¹ Ông Trần Mạnh Hà được bổ nhiệm làm đại diện cho phần vốn Nhà nước tại SAFI theo Quyết định số 568/QĐ/HĐQT ngày 17 tháng 7 năm 2001 thay cho Ông Trần Văn Tiên.

IV. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

1. Các dịch vụ chính của Công ty

Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI cung cấp các loại hình dịch vụ chính như sau:

a. Đại lý vận tải đa phương thức:

Dịch vụ đại lý vận tải đa phương thức của SAFI bao gồm tất cả các loại hình đại lý vận tải vừa nội địa và quốc tế, bao gồm đường biển, đường không, đường bộ, đường sắt và đường thủy. Tổng doanh thu trong năm 2005 đối với dịch vụ này là 28,3 tỷ đồng, chiếm khoảng 58% trên tổng Doanh thu của Công ty.

SAFI làm đại lý cho các đối tác như OIA – Mỹ, Graveleau – Pháp, Dacher Group – Đức, GAC – Dubai...và có Hợp đồng đại lý hàng hóa trên hầu hết các Hãng hàng không trong nước và quốc tế đang hoạt động ở Việt Nam như Việt Nam Airline, Korea Airline, Eva Air, China Airlines, Asiana Airline, Singapore Airline, Lufthansa, Air France, Philipines Airlines, Nippon Airlines, Thai Airline và Silk Air v.v...

Các mặt hàng chủ yếu mà SAFI làm dịch vụ vận tải là hàng giày dép, quần áo, hàng bách hoá, thủy sản tươi sống và hàng điện tử đi các thị trường Châu Âu, Mỹ, Nhật Bản, Đài Loan và một số nước ở khu vực Đông Bắc Châu Á.

T toàn bộ các dịch vụ trên được thực hiện tại tất cả các cảng và sân bay Quốc tế từ Bắc chí Nam.

b. Đại lý tàu container, đại lý tàu biển và môi giới hàng hải:

SAFI cung cấp dịch vụ đại lý tàu container, đại lý tàu biển và môi giới hàng hải cho các loại tàu ra vào cảng bao gồm thủ tục xuất nhập cảnh cho tàu và thuyền viên, xếp dỡ hàng hoá, kiểm đếm hàng hoá, giải quyết khiếu kiện, cung ứng thuyền viên, nhiên liệu và thực phẩm...Bên cạnh đó SAFI cũng thực hiện dịch vụ tư vấn tàu vận tải cho chủ hàng.

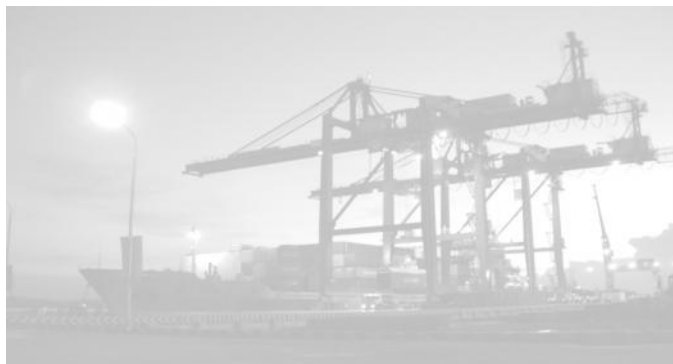




Trong năm 2005, doanh thu về dịch vụ này của SAFI đạt 2,6 tỷ đồng, chiếm khoảng 5% của tổng doanh thu của Công ty.

SAFI hiện tại là Tổng đại lý cho hai Hãng tàu: một là Hãng tàu DongnamA của Hàn Quốc, hoạt động chuyên tuyến Đông Bắc Á và Đông Nam Á; hai là Hãng tàu COSCO của Trung Quốc, một trong 10 Hãng tàu lớn nhất thế giới hoạt động chuyên tuyến Châu Âu và Châu Mỹ.

Dịch vụ đại lý tàu biển của SAFI hiện đang cung cấp cho các loại tàu bao gồm tàu chở phân bón, tàu chở sắt thép, bách hoá, tàu gạo và tàu chở dầu thô. Một trong những khách hàng lớn của SAFI là Hãng Tanker Pacific.



Thêm vào đó, Công ty cũng thực hiện chức năng Đại lý thủ tục cho các tàu feeder của Hãng COSCO.



Các dịch vụ đại lý tàu biển và môi giới hàng hải của SAFI được cung cấp ở thành phố Hồ Chí Minh, chi nhánh Hải Phòng, Quảng ninh, Đà Nẵng, Qui Nhơn, Vũng tàu.

c. Dịch vụ khai quan và giao nhận vận tải

Dịch vụ này đảm nhận công việc khai quan, giao nhận vận tải các sản phẩm từ Nhà máy đến các điểm tiêu thụ, cửa hàng bán lẻ, dịch vụ giao nhận, đóng hàng lẻ và container chung chủ tại kho làm thủ tục Hải quan CFS của SAFI.



Doanh thu của dịch vụ này của SAFI trong năm 2005 là 17,7 tỷ, tương đương khoảng 36,5% của tổng doanh thu của toàn Công ty. Doanh thu của dịch vụ này đang có xu hướng tăng trưởng trung bình khoảng 15%/năm trong những năm gần đây.

Các khách hàng chính của SAFI là các Công ty và chủ hàng như Nike, Bata, Colobia Sportwear, YKK, Mitsuba, Ripcurl, Rieker Vietnam Ltd, Công ty Phú Tài, Toyota Motor Vietnam, Yamaha Motor Vietnam, Y azaki Corporation...

Đối tượng và địa bàn hoạt động chính của SAFI đối với dịch vụ này là các Nhà máy đặt tại các khu công nghiệp lớn ở phía Bắc, Miền Trung và các Tỉnh phía Nam.

Tổng sản lượng khai thác hàng năm về các loại hình dịch vụ của SAFI được thể hiện dưới bảng sau:

Stt	Sản lượng khai thác	2004	2005	9/2006
1	Số lượng tàu	130	186	135
2	Hàng hóa TEUS	17.539	11.741	15.972
	Tấn	9.403	7.191	6.594
	- Hàng nhập: TEUS	9.773	5.833	9.435
	Tấn	2.026	1.438	1.320
	- Hàng xuất: TEUS	7.766	5.908	6.537
	Tấn	7.377	5.753	5.274

Nguồn: SAFI

2. Doanh thu dịch vụ qua các năm

Các doanh thu chính của SAFI trong 2 năm 2004, 2005 và 9 tháng 2006 là:

Đvt: 1.000 đồng

Stt	Các loại dịch vụ	Năm 2004	Năm 2005	9/2006
1	Đại lý vận tải đa phương thức	26.183.378	28.341.649	28.543.517
	- Đường biển	11.035.872	12.203.811	11.417.407
	- Hàng không	15.147.506	18.132.310	17.126.110
2	Đại lý tàu biển	3.727.576	2.622.164	2.593.670
3	Giao nhận hàng hóa và kho bãi	15.995.417	17.784.911	17.800.000
	Tổng doanh thu	45.906.371	50.743.197	48.937.187

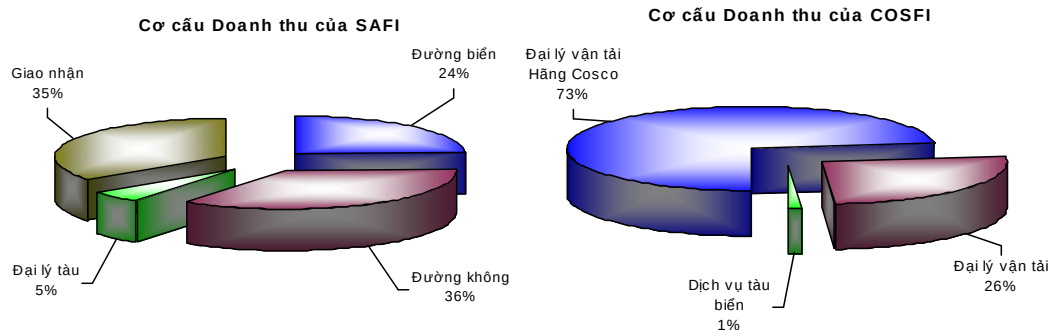
Nguồn: SAFI

Các Doanh thu chính của Liên Doanh COSFI trong các năm 2004, 2005 và 9 tháng 2006:

Đvt: 1.000 đồng

Stt	Các loại dịch vụ	Năm 2004	Năm 2005	9/2006
1	Đại lý vận tải Hãng Cosco	7.191.501	9.070.453	9.794.757
2	Đại lý vận tải	2.291.361	3.231.201	2.800.583
3	Dịch vụ tàu biển	196.934	139.538	56.924
	Tổng doanh thu	9.679.806	12.441.193	12.652.264

Cơ cấu doanh thu trong năm 2005 của SAFI và COSFI được thể hiện như ở đồ thị sau:



3. Nguyên vật liệu

Do đặc điểm hoạt động chính của SAFI là cung cấp dịch vụ nên Doanh nghiệp không sử dụng nguyên vật liệu. Các yếu tố đầu vào chủ yếu của Doanh nghiệp là con người và trang thiết bị phục vụ công việc.

4. Chi phí

Là một Doanh nghiệp cung cấp dịch vụ nên chi phí nhân công và chi phí bằng tiền khác chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí của Công ty. Các khoản mục chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố được thể hiện ở bảng sau:

Đvt: 1.000 đồng

Stt	Yếu tố chi phí	Năm 2004		Năm 2005		9/2006	
		Giá trị	%		%	Giá trị	%
1	Chi phí nguyên liệu, vật liệu	0	0	0	0	0	0
2	Chi phí nhân công	13.771.911	34,26	18.420.806	35,40	18.925.936	35,99
3	Chi phí khấu hao TSCĐ	937.537	2,33	1.548.141	2,98	1.216.787	2,40
4	Chi phí mua ngoài	4.504.959	11,21	5.982.282	11,50	5.087.964	9,68
5	Chi phí bằng tiền khác	20.979.223	52,20	26.082.992	50,13	27.307.678	51,93
	Tổng cộng	40.193.630	100,0	52.034.221	100,0	52.583.365	100,0

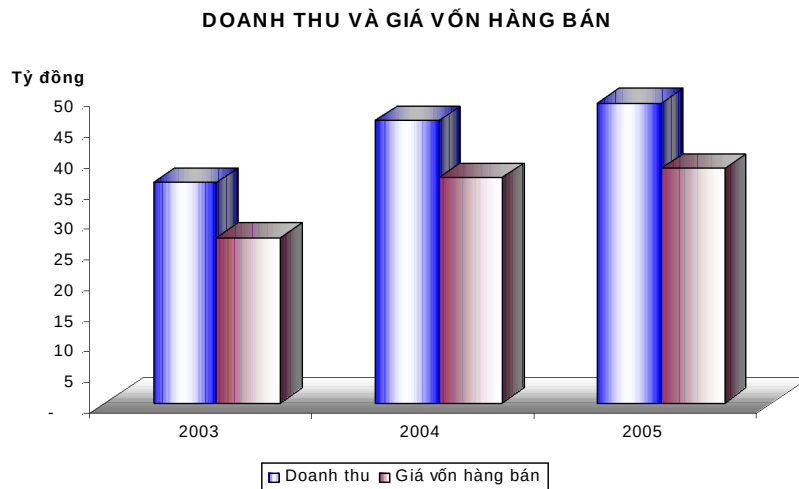
- Chi phí nhân công: bao gồm lương của Ban điều hành và công nhân viên. Chi phí này cũng bao gồm cả những chi phí trang phục, ăn giữa ca, chi phí công đoàn, bảo hiểm xã hội...
- Chi phí bằng tiền khác là những chi phí thanh toán cho công tác giao nhận bao gồm chi phí lao động bốc dỡ, đóng gói hàng hóa, vận chuyển, chi phí hải quan, cầu đường...Chi phí này đang có xu hướng tăng dần so với doanh thu, Tuy nhiên, Công ty vẫn nỗ lực cải thiện lợi nhuận từ dịch vụ này bằng cách tăng doanh thu.

5. Quản lý chi phí

Hiện tại, trước tình hình cạnh tranh ngày càng khốc liệt trên thị trường vận tải và giao nhận, Ban lãnh đạo cũng như toàn thể các nhân viên của SAFI đang thực hiện chính sách tiết kiệm chi phí đến mức tối thiểu mà có thể để nhằm cải thiện

hơn nữa khả năng cạnh tranh với các Doanh nghiệp khác trong ngành. Tuy nhiên việc kiểm soát chi phí này chủ yếu dựa trên cơ sở tránh lãng phí trong quá trình triển khai công việc hơn là cắt giảm những chi phí đang vận hành hoạt động kinh doanh của Doanh nghiệp. Việc thực hiện tránh lãng phí này được thực hiện bằng cách bố trí hợp lý hơn trong việc điều động nhân sự, xử lý các thủ tục ở kho bãi, các tuyến đường vận chuyển hàng hóa, khai thác hợp lý hơn những tài sản cố định của Doanh nghiệp, qua đó nâng cao hiệu quả của dịch vụ.

Nhìn chung mức độ tăng trưởng của chi phí được duy trì ở tỷ lệ nhất định đối với tăng trưởng về Doanh thu qua các năm. Mối quan hệ giữa Doanh thu và giá vốn hàng bán được biểu thị ở hình dưới.



6. Trình độ công nghệ

Là một doanh nghiệp có quá trình hình thành và phát triển gần 15 năm trong ngành đại lý vận tải, SAFI có khả năng cung cấp dịch vụ vận tải vừa nội địa và quốc tế và đa phương thức, bao gồm đường biển, đường không, đường bộ, đường sắt và đường thủy. Dịch vụ giao nhận “door to door” của SAFI được thực hiện qua hệ thống các đại lý của Công ty ở những khu vực như Châu Âu, Đông Nam Châu Á, Trung Đông và một số nước ở Bắc Mỹ. Mạng lưới dịch vụ giao nhận đa phương thức của SAFI được rải khắp các khu vực ở trong nước và các Chi nhánh được bố trí ở các thành phố lớn như Hà Nội, Quảng Ninh, Đà Nẵng, thành phố Hồ Chí Minh, Vũng Tàu và Cần Thơ.

Hệ thống phương tiện và trang thiết bị của SAFI hiện tại bao gồm: 4 Ô tô đầu kéo và hệ thống rơ móc có khả năng vận chuyển hàng có trọng tải từ 25 tấn đến 400 tấn, hệ thống cần cẩu có sức cẩu từ 16 tấn đến 60 tấn, gần 10 xe tải có trọng tải từ 500kg đến 1,4 tấn. Hai kho ngoại quan: một ở Phú Thuận Quận 7, thành phố Hồ

Chí Minh có diện tích khu vực 10.000m² và kho thứ hai ở Phú Thị, Gia Lâm, Hà Nội có diện tích 4.500m². Bên cạnh đó, SAFI còn có đầy đủ các trang thiết bị phục vụ cho việc bốc dỡ hàng tại kho như xe nâng, băng tải, palet, vi tính, các phần mềm phục vụ việc quản lý hàng hóa trong kho...và đội ngũ công nhân bốc dỡ lành nghề.

7. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Một số nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới của SAFI đang được tổ chức và triển khai bao gồm:

- Nghiên cứu phát triển, mở rộng hoạt động sang các loại hình sản xuất kinh doanh mới như cung cấp dịch vụ đại lý vận tải Bắc Nam, giao nhận phân phối, đại lý hàng quá cảnh đi nước thứ 3, sản xuất và buôn bán một số hàng hóa.
- Tìm hiểu và nghiên cứu về việc đầu tư và phát triển hệ thống kho bãi, cầu cảng tại khu vực Cảng nước sâu Bà Rịa-Vũng Tàu.
- Nỗ lực phát triển ứng dụng công nghệ thông tin vào tất cả các bộ phận phòng ban của Công ty bằng cách từng phần đầu tư thêm phần mềm cho toàn công ty để tăng cường hiệu quả quản lý, sâu sát hơn những hoạt động hàng ngày về nghiệp vụ và tài chính.
- Tăng cường công tác đào tạo để phát triển nguồn nhân lực bằng cách cử các nhân viên nghiệp vụ tham dự các khóa huấn luyện ngắn hạn về đại lý giao nhận do VIFFAS tổ chức, Đồng thời chú trọng công tác đào tạo tại chỗ, đảm bảo công tác đào tạo được thực hiện một cách thường xuyên và sâu sát đến nhu cầu của công việc hàng ngày.
- Tiếp tục rà soát, bổ sung và hoàn thiện các văn bản pháp quy nội bộ, trong đó có quy chế trả lương mới sao cho tương xứng với những đóng góp của người lao động, nhằm khuyến khích hơn nữa sự gắn bó hợp lý giữa quyền lợi của người lao động với việc tăng doanh thu và lợi nhuận của công ty.

6. Tình hình kiểm tra chất lượng dịch vụ

Hiện tại mọi hoạt động cung cấp các dịch vụ của SAFI được tổ chức thực hiện theo các quy trình của hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2000, trong đó mô tả rõ ràng về chức năng và nhiệm vụ của từng cá nhân đính kèm với quy trình hướng dẫn thực hiện. Do vậy, Công ty đảm bảo được tính ổn định về chất lượng dịch vụ khá cao. Bên cạnh đó, cơ chế quản lý phân quyền ở

từng bộ phận trong Công ty được tổ chức một cách rạch ròi nên tăng cường khả năng quản lý về trách nhiệm công việc đối với từng cá nhân một cách chặt chẽ.

Ngoài ra, một số bộ phận chính như đại lý vận tải đường biển và đại lý hàng không đều được áp dụng phần mềm tin học ứng dụng nội bộ và nối mạng với nhau, tạo điều kiện thuận lợi cho nhân sự quản lý có thể kiểm tra, giám sát công việc mà một nhân viên nào đó đang triển khai thực hiện và do vậy giúp tăng cường việc kiểm soát và giảm thiểu được sai sót.

7. Hoạt động tiếp thị

Những hoạt động marketing chính của SAFI hiện tại được thể hiện dưới nhiều hình thức khác nhau, bao gồm:

- Thông qua các phương tiện truyền thông như website của Công ty và các tạp chí trong ngành, quảng bá văn phòng phẩm, tặng phẩm có logo của Công ty cho khách hàng.
- Thúc đẩy và tạo điều kiện cho đội ngũ bán dịch vụ chăm sóc tốt và tìm kiếm thêm khách hàng.
- Ban lãnh đạo thực hiện chính sách tiếp thị thường xuyên và liên tục để duy trì và giữ vững các khách hàng truyền thống.
- Chủ động giao quyền cho các đơn vị thành viên để đề ra những chính sách giá cả hợp lý vào từng thời điểm khác nhau, áp dụng những cơ chế thưởng và hoa hồng thỏa đáng cho người giới thiệu.
- Tham gia các Hội nghị, hội thảo ngành nghề của quốc gia, khu vực và quốc tế để cập nhật kiến thức, thông tin về thị trường và mở rộng mạng lưới bạn hàng, đối tác.

8. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế bản quyền

Hiện tại SAFI đã đăng ký bản quyền logo của Công ty theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hóa số 51914/QĐ số 0054/QĐ-ĐK ngày 05/01/2004.

Logo của Công ty có biểu tượng của hình lưỡng nghi do hai chữ S và F đan lồng vào nhau. Chữ S có màu đỏ và chữ F có màu xanh nước biển, là hai chữ đầu của tên Công ty SAFI.



9. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết

- Dịch vụ đại lý tàu container và dịch vụ môi giới đại lý tàu cho:
 - Hãng Pacific Tanker: có tàu chứa làm kho nổi ngoài mỏ Đại Hùng
 - Hãng tàu COSCO: tàu chạy container chạy chuyên tuyến Sài Gòn và Hải Phòng và tàu rời.
 - Hãng tàu PDZ: tàu container chạy chuyên tuyến Hải Phòng.
 - Hãng tàu Dongnama: tàu container chạy chuyên tuyến Sài Gòn và Hải Phòng.
- Dịch vụ vận tải đường không và đường biển: SAFI có Hợp đồng làm đại lý với nhiều đối tác, trong đó có ba đối tác lớn là:
 - Tập đoàn Dachser - Gravelleau của Đức: làm toàn bộ hàng xuất nhập.
 - Đại lý vận tải hàng không OIA của Mỹ: làm hàng xuất đường không cho tập đoàn NIKE.
 - Tập đoàn GAC, Dubai- UAE.
- Dịch vụ khai quan và giao nhận vận tải: SAFI hợp đồng làm đại lý cho các nhà máy
 - Mitsuba, YKK, Mabuchi ở phía Nam.
 - Matrix Manufacturing VN Ltd, Rieker ở Miền Trung.
 - Toyota, Yamaha ở Miền Bắc.

10. Vị thế và khả năng cạnh tranh

a. Vị thế của SAFI:

Hiện tại trên cả nước có hơn 200 doanh nghiệp tư nhân, công ty nhà nước và công ty trách nhiệm hữu hạn hoạt động cung cấp dịch vụ hàng hải và hơn 500 doanh nghiệp cung cấp dịch vụ đại lý vận tải và giao nhận hàng hoá trong đó có khoảng 20 công ty liên doanh với nước ngoài. Thị trường thể hiện mức độ cạnh tranh ngày càng gay gắt. Bên cạnh sự cắt giảm cước phí của các Hãng tàu, các Công ty làm đại lý vận tải còn cạnh tranh giành khách hàng bằng cách giảm phí dịch vụ một cách tối đa và trong nhiều trường hợp, chịu chấp nhận không có lãi nhằm lôi

kéo khách hàng. Trước tình hình đó, Ban lãnh đạo của SAFI chủ trương vẫn duy trì giữ nguyên mức phí của Công ty và đồng thời tăng cường tập trung nâng cao hơn nữa chất lượng của dịch vụ. Do vậy đến nay SAFI vẫn duy trì được một vị thế nhất định trên thị trường dịch vụ đại lý vận tải và giao nhận hàng hoá.

Đối với dịch vụ vận tải hàng không

Dịch vụ vận tải đường không trên toàn quốc đem lại 40% tổng Doanh thu của cả Công ty trong 5 năm qua cũng như hình ảnh và uy tín của Công ty trên thị trường vận tải Việt Nam. Lượng hàng xuất qua dịch vụ của SAFI qua các sân bay quốc tế Tân Sơn Nhất, Nội Bài và Đà Nẵng lần lượt chiếm 8,5%, 8,5% và 25% trên tổng sản lượng hàng xuất của từng khu vực. Dưới đây là bảng xếp hạng của từng Hãng hàng không mà SAFI sử dụng cho hàng xuất:

- Khu vực thành phố Hồ Chí Minh: SAFI là 1 trong ba đại lý vận tải đường không có lượng hàng xuất hàng năm lớn nhất và được các Hãng hàng không xếp hạng như sau:

Hãng hàng không	Vietnam Airline	Korea Airline	Japan Airline
Thứ hạng	1	1	2

Nguồn: SAFI

- Khu vực Hà Nội: SAFI cũng là 1 trong 3 đại lý có lượng hàng xuất lớn nhất và được xếp hạng như sau:

Hãng hàng không	Vietnam Airline	Korea Airline	Cathay Pacific Airline
Thứ hạng	2	2	3

Nguồn: SAFI

Đối với dịch vụ vận tải đường biển

Đối với mảng này, SAFI cạnh tranh trực tiếp với các Công ty có tên tuổi như Vinatrans, Gemadept, Viconship... và trong nhiều năm liền, SAFI được đánh giá là 1 trong 5 doanh nghiệp hàng đầu của ngành. Đặc biệt, trong những năm gần đây SAFI đã tạo được thế đứng vững trong dịch vụ thu gom hàng lẻ đóng container chung chủ đi các Cảng trên thế giới.

Sản lượng trung bình hàng năm của SAFI thực hiện qua các Cảng chính trong nước như sau:

	2004	2005	9/2006
Cảng Tp HCM (TEUS)	9.723	6.108	8.309
Cảng Đà Nẵng (TEUS)	994	461	628
Cảng Hải Phòng (TEUS)	6.822	5.172	7.035
Tổng cộng (TEUS)	17.539	11.741	15.972

Nguồn: SAFI

Đối với dịch vụ đại lý tàu:

Hiện tại, Công ty có lợi thế là làm đại lý cho hai Hãng tàu lớn là Hãng tàu container DongNamA Hàn quốc từ năm 1993 và Hãng tàu COSCO Trung Quốc từ năm 1996, nên cũng đã đảm bảo được tính ổn định về doanh thu trong mảng hoạt động này.

Đối với dịch vụ giao nhận vận tải và khai thác kho bãi

Đây là dịch vụ tiềm năng mà SAFI đã định hướng khai thác và phát triển thành dịch vụ chính trong tương lai gần. Hiện nay mảng này đóng góp khoảng 18% đến 20% tổng Doanh thu toàn SAFI. Ngoài việc phát triển đội ngũ khai quan giao nhận theo nhu cầu từng thời điểm, Công ty sẽ đầu tư thêm vào kho bãi cho những năm sắp tới.

b. Khả năng cạnh tranh:

Là một trong những Công ty đại lý vận tải hàng đầu trong cả nước, SAFI đã xây dựng được một vị thế và uy tín doanh nghiệp tương đối vững chắc ở trong ngành. Thế mạnh hiện tại của Công ty là mảng dịch vụ vận tải đường không và mảng giao nhận và khai thác kho bãi. Doanh thu của hai mảng này trong những năm gần đây đạt được những bước tăng trưởng đáng kể là do chất lượng của các dịch vụ này của SAFI luôn thể hiện tính chuyên nghiệp trong phong cách phục vụ, luôn đảm bảo tính chính xác về thời gian giao nhận hàng cho khách hàng và thêm vào đó là những tiện lợi về mặt địa lý cũng như sẵn có của các trang thiết bị, phương tiện vận tải của SAFI. Một số ưu thế của Công ty trong khả năng cạnh tranh đối với các Doanh nghiệp khác trong ngành có thể kể đến là:

- Hội đồng quản trị, Ban giám đốc và Bộ máy lãnh đạo là các chuyên gia trong ngành hàng hải, có trình độ học vấn cao, với thâm niên công tác trên 15 năm từ Tổng công ty Hàng hải Việt Nam, Đại lý Hàng hải Việt Nam, Đại lý tàu

biển Hải Phòng,... Đội ngũ lãnh đạo tâm huyết với Công ty, có nhiều cống hiến với công việc và cầu tiến, luôn nỗ lực để đưa Doanh nghiệp ngày càng phát triển.

- Đội ngũ nhân sự nòng cốt của SAFI đa phần đã gắn bó với Công ty từ khi mới thành lập, từ những năm 1990, nên có nhiều kinh nghiệm, mối quan hệ rộng rãi và mật thiết với khách hàng cũng như với các ngành có liên quan, tác phong trong công việc đạt được tính chuyên nghiệp, tạo ấn tượng tốt cho khách hàng do vậy đảm bảo được tính hoạt động ổn định và bền vững của Doanh nghiệp.
- Trang thiết bị văn phòng và hệ thống quản lý ứng dụng công nghệ tin học bao gồm máy tính, photocopy, máy in laser, điện thoại, máy fax, telex ...luôn đảm bảo được những tính năng tối thiểu của một văn phòng hiện đại, kết nối mạng công ty và với các Hãng tàu, đủ khả năng cung cấp dịch vụ với thời gian làm việc liên tục, thuận lợi và linh động.
- Phương tiện vận chuyển của SAFI hiện tại đã được trang bị bao gồm 4 đầu kéo, 8 rơ móc, 8 xe tải các loại và hệ thống kho bãi 2.500m² trên tổng diện tích khu vực 10.000m² ở Quận 7, thành phố Hồ Chí Minh và 1.500m² trên khu vực diện tích 4.500 m² ở Phú Thị, Gia Lâm, Hà Nội.
- Vị trí của trụ sở, các chi nhánh, văn phòng đại lý, kho bãi đều được xây dựng ở những địa bàn thuận tiện cho việc giao dịch, nhất là rất thuận tiện cho khách hàng và cả nhân viên SAFI trong việc làm thủ tục nhập hoặc xuất hàng vì ở gần các cảng lớn, sân bay của các thành phố. Hệ thống mạng lưới các chi nhánh cũng được bố trí rải khắp các khu vực trọng điểm kinh tế có cảng biển và sân bay quốc tế quan trọng như Hà Nội, Hải Phòng, Quảng Ninh, Đà Nẵng, Quy Nhơn, Vũng tàu.

11. Kết quả hoạt động kinh doanh của các năm 2004, 2005 và 9/2006

Kết quả hoạt động kinh doanh:

Đvt: 1.000 đồng

Chỉ tiêu	2004	2005	9/2006
Tổng giá trị tài sản	122.903.575	185.335.944	210.436.036
Doanh thu thuần	55.586.177	63.184.390	61.589.451
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	69.162.898	12.427.966	10.331.678
Lợi nhuận khác	49.525	(19.623)	0
Lợi nhuận trước thuế	9.011.272	15.044.225	11.246.624
Lợi nhuận sau thuế	6.557.030	11.713.561	8.548.699
Tỷ lệ cổ tức trên mệnh giá ² (%)	25%	15%	-

Nguồn: Báo cáo kiểm toán của SAFI năm 2004, 2005 và báo cáo tài chính 9/2006

12. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm báo cáo

Là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực đại lý vận tải và đại lý tàu biển, hoạt động kinh doanh của SAFI chịu tác động bởi nhiều yếu tố trong đó có yếu tố vĩ mô, tình hình ngành vận tải, tình hình cạnh tranh và các yếu tố khác.

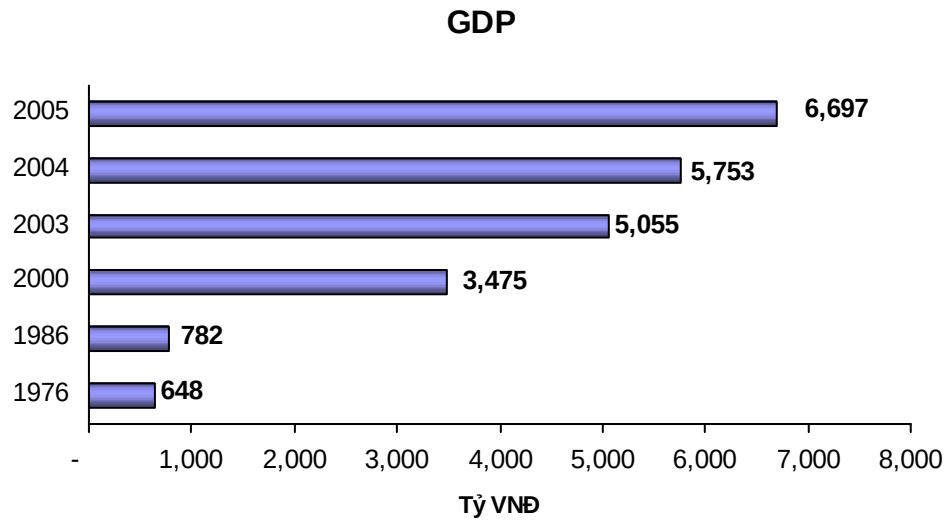
a. Yếu tố vĩ mô:

Nền kinh tế Việt Nam đã hồi phục nhanh chóng kể từ sau cuộc khủng hoảng tài chính châu Á năm 1997. Tốc độ tăng trưởng kinh tế tăng từ 6,8% tới 7,7% trong giai đoạn 2000 tới 2004. Khu vực công nghiệp và xây dựng đạt mức tăng trưởng cao nhất, duy trì ổn định ở mức 10 phần trăm so với ngành nông nghiệp và dịch vụ ở vào khoảng 7,5% và 3,5% trong cùng thời kỳ. Với tốc độ tăng trưởng GDP trong những năm gần đây, Việt Nam được đánh giá như một nền kinh tế chuyển đổi đang nổi lên.

	2000	2001	2001	2003	2004	2005
Khu vực Công nghiệp (%)	10,07	10,39	9,44	9,9	9,98	10,1
GDP (%)	6,79	6,89	7,04	7,24	7,50	7,60

Nguồn: Tổng Cục Thống kê, Niên giám Thống kê

² Cổ tức của SAFI trong năm 2005 giảm do Công ty trả cổ phiếu thưởng và điều chỉnh tăng vốn điều lệ.



Trong điều kiện cạnh tranh gay gắt về giá cả và thị trường, tình hình hoạt động xuất khẩu trong các năm gần đây cũng đã biểu hiện có nhiều triển vọng.

Như trong năm 2004, tốc độ tăng trưởng về xuất khẩu đạt mức 24%/năm, kim ngạch xuất khẩu đạt bình quân trên 2 tỷ USD/tháng, nhờ vậy đã có nhiều tác động thuận lợi đến ngành giao thông vận tải trên cả nước nói chung. Trong năm 2004, kim ngạch xuất khẩu vào Mỹ tăng 15,4%, lượng container xuất nhập của Việt Nam là vào khoảng 1.750.000 TEUS, tăng 17% so với năm 2003. Lượng hàng xuất qua sân bay Tân Sơn Nhất chiếm khoảng 80% của cả nước, khoảng 77.000 tấn, tăng 13% so với năm 2003. Xếp theo thứ tự kim ngạch thì thị trường chính của Việt Nam là Mỹ, Châu Âu và Nhật Bản. Về lâu dài, Trung Quốc sẽ là một thị trường tiềm năng cho ngành giao thông vận tải.

Sang năm 2005, theo số liệu thống kê của Bộ Kế hoạch và đầu tư, tổng sản phẩm trong nước tăng 8,4%, kim ngạch xuất khẩu trên 32,2 tỷ USD, tăng 20% so với năm trước, kim ngạch nhập khẩu trên 36,8 tỷ USD, tăng 17% so với năm trước. Về lượng container xuất nhập của Việt Nam trong năm 2005 là vào khoảng 2.010.000 TEUS, tăng 23% so với năm 2004. Lượng hàng xuất qua đường hàng không vào khoảng 100.000 tấn, tăng nhẹ 3,3% so với năm 2004, trong đó, khối lượng hàng đi qua sân bay Tân Sơn Nhất vẫn là 79,5 ngày/tấn, tương đương 80% của tổng khối lượng vận tải qua đường hàng không của cả nước.

b. Yếu tố về ngành

Trong thời gian gần đây, thị trường vận tải biển thế giới có xu hướng suy giảm đáng kể. So với năm 2004, giá cước vận tải bắt đầu giảm rõ rệt từ tháng 6/2005,

trong những tháng cuối năm đã có những tuyến đường nhiều mặt hàng giá cước giảm đến 30%-40%. Trong giao dịch thương mại Quốc tế, Việt Nam đã dần dần bị mất các đơn đặt hàng lớn vào tay Trung Quốc do năng lực còn có hạn của các ngành may mặc, giày da và thủy sản... Thêm vào đó, ngày càng nhiều các vụ kiện bán phá giá về các mặt hàng đang là thế mạnh của Việt Nam khiến cho khối lượng hàng xuất khẩu vào các thị trường Châu Âu và Bắc Mỹ gặp nhiều khó khăn hơn. Các chi phí đầu vào như nhiên liệu, chi phí sửa chữa, lãi vay ngân hàng, chi phí tiếp thị đều tăng trong khi đơn giá dịch vụ không thể tăng do yếu tố cạnh tranh.

c. Tình hình thị trường

Vấn đề cạnh tranh trong lĩnh vực dịch vụ vận tải, khai thác cảng biển và hàng không đang diễn ra ngày càng gay gắt, nhất là khi Việt Nam đang từng bước thực hiện các cam kết song phương và đa phương về mở cửa thị trường giao nhận kho vận đối với EU. Trong năm 2005, một loạt các hãng vận tải lớn như Maersk-Sealand, NYK, P&O Nedlloyd đã được cấp phép thành lập các công ty 100% vốn nước ngoài hoặc công ty liên doanh kinh doanh các dịch vụ đại lý vận tải, giao nhận và logistics để khép kín dây chuyền vận tải, đồng thời tham gia chia sẻ thị trường và cạnh tranh trực tiếp với các doanh nghiệp vận tải ở Việt Nam.

Bên cạnh đó, sự ra đời ngày càng nhiều của các công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty tư nhân trong lĩnh vực giao nhận và đại lý hàng hải với những chính sách linh hoạt, sẵn sàng chấp nhận lợi nhuận thấp, chi hoa hồng cao để lôi kéo và giữ khách hàng. Những yếu tố đó ảnh hưởng đáng kể đến tình hình doanh thu và lợi nhuận của Doanh nghiệp.

13. Triển vọng phát triển của ngành

Sang năm 2006, theo dự báo của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, tổng sản phẩm trong nước sẽ tăng khoảng 8% so với năm 2005, trong đó giá trị tăng thêm của ngành dịch vụ sẽ đạt trên 8%. Những quan hệ hợp tác kinh tế về thương mại với các nước, việc triển khai các Hiệp định song phương và đa phương ngày càng được mở rộng và do vậy tạo thêm điều kiện cho các doanh nghiệp Việt Nam mở rộng thị trường xuất nhập khẩu. Bên cạnh đó, môi trường pháp lý cho hoạt động kinh doanh trong nước ngày càng được thông thoáng với một số đạo luật được thông qua như Luật doanh nghiệp, Luật đầu tư, Bộ luật Hàng hải, Luật đấu thầu, Luật chứng khoán...bắt đầu có hiệu lực sẽ hứa hẹn nhiều bước đột phá về kinh doanh đầu tư của các doanh nghiệp trong thời gian tới.

Riêng đối với lĩnh vực vận tải biển Việt Nam, theo quy hoạch phát triển vận tải biển Việt Nam đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020 đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt thì mục tiêu phát triển sẽ là nâng cao thị phần vận chuyển hàng hoá xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp trong nước lên 25% đến năm 2010 và 35% vào năm 2020 và vận tải biển nội địa đạt 100%. Do vậy, lĩnh vực vận tải biển và dịch vụ hàng hải đã thu hút ngày càng nhiều doanh nghiệp tham gia và có nhiều tiềm năng phát triển.

Đối với thị trường Mỹ: Nhờ được hưởng lợi từ việc Mỹ áp dụng khống chế các CAT nóng với Trung quốc cùng với việc phân bổ quota hợp lý hơn của Chính phủ Việt Nam, nên dự báo lượng hàng dệt may và giày thể thao của Việt Nam vào Mỹ dự định sẽ tăng trong tương lai. Đây cũng là mặt hàng xuất chủ yếu của SAFI được khách hàng chỉ định.

Trong tương lai, khi Việt Nam gia nhập WTO, hoạt động thương mại, dịch vụ được tự do hóa, các doanh nghiệp trong ngành có thể không còn sự độc quyền. Sự tham gia của các doanh nghiệp nước ngoài cùng ngành nghề vào thị trường Việt Nam sẽ làm tăng sự cạnh tranh đối với hoạt động kinh doanh của SAFI.

14. Tình hình lao động

Tính đến thời điểm 31 tháng 12 năm 2005, tổng số lao động của Doanh nghiệp là 233 người. Cơ cấu trình độ cán bộ của SAFI được thể hiện như sau:

Trình độ	Số lượng	Tỷ lệ
Phân theo trình độ chuyên môn:		
- Đại học	144	61,8%
- Cao đẳng	03	1,3%
- Trung cấp	03	1,3%
- Phổ thông	83	35,6%
	233	100,0%

Nguồn: SAFI

15. Chính sách đối với người lao động

a. Chế độ làm việc

Công ty thực hiện chế độ 5 ngày rưỡi làm việc/tuần và 8 giờ/ngày. Công ty và nhân viên có thể thỏa thuận về việc làm thêm giờ và số giờ làm thêm này sẽ được

tính cho người lao động là từ 150% đến 300% của mức lương làm việc thông thường.

Đối với nhân viên theo chế độ thai sản, chăm sóc con nhỏ, Công ty sẽ giảm 1 giờ làm việc/ngày cho các nhân viên đang nuôi con nhỏ dưới 12 tháng. Trong thời gian nghỉ thai sản, nhân viên vẫn được nhận lương theo các quy định của bảo hiểm xã hội.

Nhân viên được nghỉ nửa ngày/tuần. Nhân viên làm việc đủ 12 tháng sẽ được nghỉ phép 12 ngày/năm. Và cứ mỗi 5 năm làm việc, nhân viên sẽ được nghỉ thêm 1 ngày.

b. Về chính sách đào tạo:

Với định hướng xây dựng một đội ngũ nhân viên vững mạnh có trình độ chuyên môn và nghiệp vụ cao, Công ty đã tăng cường bổ sung những buổi tập huấn nghiệp vụ ngăn ngừa cho cán bộ công nhân viên thuộc bộ phận nghiệp vụ. Nh ư vừa qua, SAFI đã thực hiện cử người ở các chi nhánh và phòng ban các n ơi đi học lớp khai quan và đã được cấp chứng chỉ.

Việc đào tạo về mặt chuyên môn cho cán bộ cũng được thông qua bằng hình thức cung cấp những tài liệu, kiến thức chuyên môn nh ư tham khảo những tài liệu chuyên môn nghiệp vụ về khiếu nại, bảo hiểm, kho bãi do Ban lãnh đạo soạn thảo và gửi cho các chi nhánh, phổ biến đến từng nhân viên của các phòng ban có liên quan. Thêm vào đó, Công ty cũng tiến hành xây dựng qui chế tuyển dụng, tuyển dụng thêm nhân sự cho Công ty và bổ nhiệm cán bộ cho các phòng ban đang có nhu cầu, đảm bảo đủ cán bộ lãnh đạo của Công ty và các đơn vị cơ sở.

SAFI cũng đã chú trọng hơn trong việc nâng cao tính chủ động của cán bộ kinh doanh trong việc tìm kiếm thêm bạn hàng mới, tăng cường khâu tiếp thị tìm hàng, tìm việc để có thể duy trì hợp đồng đại lý với các hãng tàu, tăng chất lượng dịch vụ đối với các bộ phận làm đại lý.

c. Về chính sách lương thưởng:

Để đảm bảo thu nhập cho cán bộ công nhân viên của SAFI, Hội đồng quản trị và Ban điều hành đặc biệt chú trọng đến việc tăng đều đặn doanh thu hàng năm, giảm thiểu những chi phí không cần thiết. Hiện tại, Công ty đã triển khai áp dụng khung lương mới, được xây dựng dựa trên sự tham khảo tương đương hệ thống thang bảng lương của doanh nghiệp nhà nước có bổ sung những yếu tố khuyến khích đãi ngộ đối với đội ngũ cán bộ công nhân viên cốt cán, có năng lực và đã có những cống hiến đáng kể cho hoạt động kinh doanh của Công ty, trực tiếp tạo nên thu nhập cho Công ty, nâng cao chế độ trách nhiệm cụ thể của mọi chức danh

công tác, nhất là đội ngũ cán bộ, chuyên viên nghiệp vụ. Quy chế mới được áp dụng từ Quý 3 năm 2006.

Trong nhiều năm vừa qua, SAFI đã quan tâm thích đáng đến đời sống cán bộ công nhân viên trong công ty bằng việc nâng cao mức thu nhập của họ từ chỗ mức lương bình quân là khoảng 2 triệu đồng/người/tháng đến nay đã đạt trung bình từ 4,5 triệu đến 5 triệu đồng/người/tháng.

Bên cạnh đó, một trong những chính sách khuyến khích động viên cán bộ công nhân viên trong Công ty là hình thức tổ chức đi du lịch trong và ngoài nước cho toàn thể cán bộ công nhân viên trong công ty.

16. Chính sách cổ tức

Căn cứ theo Điều lệ của Công ty, tỷ lệ cổ tức hàng năm do Hội đồng quản trị đề xuất và được Đại hội đồng cổ đông quyết định dựa trên những cơ sở như sau :

1. Công ty chỉ trả cổ tức khi kinh doanh có lãi và đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và nghĩa vụ tài chính theo quy định của pháp luật.
2. Nếu Công ty có dự án sinh lợi thì theo đề nghị của HĐQT và sự chấp thuận của ĐHĐCĐ thì toàn bộ hay một phần cổ tức dự định chia sẽ được giữ lại để tái đầu tư.
3. Cổ đông được chia cổ tức theo tỷ lệ góp vốn.
4. Tỷ lệ cổ tức sẽ được Đại hội đồng cổ đông quyết định dựa trên đề xuất của Hội đồng quản trị.
5. Tùy theo tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty, Hội đồng quản trị có thể tạm ứng cổ tức cho các cổ đông theo thời hạn 6 tháng hoặc cả năm.

Tỷ lệ cổ tức đã trả cho các cổ đông năm 2005 là 15%.

17. Tình hình hoạt động tài chính

a. Các chỉ tiêu cơ bản

Chế độ kế toán mà Công ty áp dụng là chế độ kế toán Việt Nam, ban hành theo Quyết định 167/QĐ-BTC ngày 25 tháng 10 năm 2000 của Bộ tài chính. Niên độ kế toán bắt đầu từ ngày 1 tháng 1 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm.

Trích khấu hao TSCĐ:

Chi phí khấu hao tài sản cố định của Công ty được trích phù hợp với quy định của Bộ Tài chính. Cụ thể như sau:

Khấu hao TSCĐ hữu hình được tính theo phương pháp đường thẳng để trừ dần nguyên giá tài sản cố định theo thời gian hữu dụng ước tính. Năm 2003, thời gian hữu dụng ước tính theo Quyết định số 166/1999/QĐ/BTC ngày 30 tháng 12 năm 1999 của Bộ trưởng Bộ Tài chính. Từ năm 2004, thời gian hữu dụng ước tính theo Quyết định số 206/2003/QĐ-BTC ngày 12 tháng 12 năm 2003 của Bộ trưởng Bộ Tài chính.

- Thời gian khấu hao của các nhóm TSCĐ như sau:

Nhóm TSCĐ	Số năm
Máy móc thiết bị	3 – 5
Phương tiện vận tải, truyền dẫn	6 – 7
Thiết bị dụng cụ quản lý	3 – 5
Tài sản cố định khác	3

c. Mức lương bình quân:

Đvt: 1.000 đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005	9/2006
Tổng tiền lương	11.958.871	13.929.332	15.279.496
Tiền thưởng	378.000	767.300	0
Tổng thu nhập	12.336.871	14.696.632	15.279.496
Tiền lương bình quân người/tháng	4.652	5.256	6.957

d. Thanh toán các khoản nợ đến hạn:

Công ty luôn thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản nợ của Công ty. Công ty không có các khoản vay ngắn hạn và dài hạn.

e. Các khoản phải nộp theo luật định:

Tình hình thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước tại thời điểm 31 tháng 12 năm 2005 như sau:

Đvt: 1.000 đồng

Stt	Chi tiêu	Số phải nộp đầu kỳ	Số phát sinh trong kỳ		Số phải nộp cuối kỳ
			Phải nộp	Đã nộp	
1	Thuế giá trị gia tăng	127.009	3.930.857	3.763.936	293.930
2	Thuế thu nhập doanh nghiệp	1.080.697	3.330.660	2.929.633	1.481.724
3	Thuế thu nhập cá nhân	141.903	385.608	235.745	291.765
4	Các loại thuế khác	151.439	945.003	983.907	112.534
	Tổng cộng	1.501.048	8.592.128	7.913.221	2.179.955

f. Trích lập các quỹ theo luật định

Theo Điều lệ của SAFI, hàng năm Công ty thực hiện trích lập các Quỹ sau:

- Quỹ dự trữ để bổ sung vốn điều lệ: được trích lập không 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 dự phòng tài chính: được trích hàng năm với tỷ lệ là 5% của lợi nhuận sau thuế cho đến khi tổng số tiền quỹ bằng 10% của Vốn điều lệ.
- Quỹ khen thưởng: được trích hàng năm theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông với tổng mức trích cùng với quỹ phúc lợi không quá 25% của lợi nhuận sau thuế.

Ngoài ra, Tổng Giám đốc phối hợp với công đoàn Doanh nghiệp có thể quyết định sử dụng một phần quỹ khen thưởng hay phúc lợi để trợ cấp khó khăn đột xuất cho những người lao động.

g. Tổng dư nợ vay:

Công ty không có các khoản nợ vay ngắn hạn và dài hạn.

h. Tình hình công nợ hiện nay:**Các khoản phải thu**

Đvt: 1.000 VNĐ

Chi tiêu	31/12/2004	31/12/2005	30/09/2006
Phải thu của khách hàng	0	35.074.280	36.722.524
Trả trước người bán	7.500	4.179.394	1.811.574
Các khoản phải thu khác	55.611.541	54.139.906	70.426.629
Tổng các khoản phải thu	55.619.041	93.393.580	108.960.727

i. Các khoản phải trả

Đvt: 1.000 VNĐ

Chi tiêu	31/12/2004	31/12/2005	30/09/2006
Phải trả người bán	14.605.772	45.311.107	79.409.221
Người mua trả tiền trước	9.995.391	2.822.679	20.620.234
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	1.433.816	2.179.955	2.191.090
Phải trả công nhân viên	4.777.218	4.532.518	9.401.268
Chi phí phải trả	33.655	30.982	0
Các khoản phải trả khác	67.474.743	98.200.714	62.657.885
Tổng các khoản phải trả	98.320.595	153.077.955	174.279.698

k. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005	9/2006
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn	1,1	1,0	1,04
- Hệ số thanh toán nhanh: <u>TSLĐ - Hàng tồn kho</u> Nợ ngắn hạn	1,1	1,0	1,04
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
- Hệ số Nợ/Tổng tài sản	80,0%	82,7%	82,8%

- Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	509,3%	573,0%	480,2%
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản	45,23%	34,1%	29,26%
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	11,8%	18,52%	13,88%
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	33,9%	43,67%	23,56%
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	5,3%	6,31%	4,06%
- Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	16,5%	19,67%	16,77%

I. Các ý kiến ngoại trừ trên báo cáo tài chính 2004 và 2005

➤ **Tiền mặt, hàng tồn kho, tài sản cố định:**

Công ty kiểm toán & Dịch vụ tin học có các ý kiến ngoại trừ về các mục nêu trên là do tại các thời điểm kết thúc niên độ kế toán 2004 và 2005, Công ty Kiểm toán chưa được chỉ định là kiểm toán viên nên chưa tham gia quan sát kiểm kê tại SAFI. Tuy nhiên, Công ty kiểm toán, khi thực hiện kiểm toán Báo cáo tài chính giữa niên độ tại thời điểm 30 tháng 6 năm 2006 đã yêu cầu Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI thực hiện kiểm kê và cử nhân viên kiểm toán tham gia quan sát kiểm kê tiền mặt tại quỹ, hàng tồn kho, tài sản cố định của SAFI tại thời điểm 30 tháng 6 năm 2006. Qua đó, Công ty kiểm toán & Dịch vụ Tin học đã có đủ cơ sở để chấp nhận các khoản mục nêu trên.

➤ **Các khoản phải thu ngắn hạn, phải trả người bán, các khoản phải trả phải nộp khác và mức độ hợp lý của khoản mục Doanh thu:**

Khi thực hiện kiểm toán Báo cáo tài chính giữa niên độ tại thời điểm 30 tháng 6 năm 2006, Công ty kiểm toán đã yêu cầu SAFI thực hiện xác nhận đối chiếu công nợ đầy đủ với các đối tượng có liên quan và qua đó xác định mức độ hợp của doanh thu liên quan đến các khoản thu – chi hệ kết chuyển trong từng năm.

➤ **Các khoản chênh lệch số liệu cuối năm và đầu năm giữa Báo cáo tài chính năm 2004 với báo cáo tài chính năm 2005 là do báo cáo tài chính năm 2004 được lập theo mẫu của Quyết định 167/2000/QĐ-BTC do Bộ Tài chính ban hành ngày 25 tháng 10 năm 2000, trong khi đó báo cáo tài chính năm 2005 được lập theo mẫu của Thông tư 23/2005/TT-BTC do Bộ Tài chính ban hành ngày 30 tháng 3 năm 2005.**

- Báo cáo tài chính riêng của COSFI năm 2005, kiểm toán viên có ngoại trừ một số khoản mục về Tài sản cố định và số dư công nợ phải thu – phải trả. Tuy nhiên, vào thời điểm lập báo cáo tài chính hợp nhất, Kiểm toán viên của Công ty COSFI đã phát hành Báo cáo kết quả kiểm tra số 01/PLHĐKT- 2006 ngày 16 tháng 11 năm 2006 và xác nhận các khoản mục tài sản cố định và số dư công nợ phải thu, phải trả được trình bày trên Báo cáo tài chính của Công ty liên Doanh Đại lý vận tải COSFI tại thời điểm 31 tháng 12 năm 2005 là trung thực và hợp lý.

Do vậy, Công ty kiểm toán & Dịch vụ tin học xác nhận các ý kiến ngoại trừ trong báo cáo tài chính năm 2005 sau khi đã được hiệu chỉnh không còn ảnh hưởng trọng yếu đến tình hình tài chính của Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI.

18. Danh sách Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc,

a. Các thành viên Hội đồng quản trị: gồm 5 người

1/ Ông Trần Mạnh Hà

Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI

Số cổ phần nắm giữ:	2.000 cổ phần, chiếm 0,18 % của tổng vốn điều lệ Cam kết nắm giữ ít nhất 50% số cổ phiếu đang nắm giữ trong vòng 3 năm kể từ khi niêm yết.
Giới tính:	Nam
Ngày sinh:	10/05/1954
Nơi sinh:	Thanh Hóa
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Xã Yên Từ, huyện Yên Mô, tỉnh Ninh Bình
Địa chỉ thường trú:	66/290 phố Kim Mã quận Ba Đình, Hà Nội
Trình độ chuyên môn:	Đại học ngoại ngữ Thạc sĩ luật hàng hải quốc tế
Quá trình công tác:	
- Từ 12/1975 - 2/1984:	Cán bộ giảng dạy Đại học kỹ thuật quân sự

- Từ 03/1984 - 8/1989: Chuyên viên Phòng thương vụ, Đại lý hàng hải Việt Nam (VOSA)
- Từ 09/1989 - 7/1992: Phó phòng thương vụ môi giới, Đại lý hàng hải Việt Nam (VOSA)
- Từ 08/1992 - 9/1995: Phó Tổng Giám đốc Ngân hàng thương mại cổ phần Hàng hải Việt Nam (MSB).
- Từ 01/1996 - 6/1998: Trưởng phòng tài chính Tổng Công ty Hàng hải Việt Nam.
- Từ 07/1998 – 2/1999: Giám đốc Công ty tư vấn Hàng hải.
- Từ 02/1999 – 7/2001: Trưởng ban pháp chế Tổng Công ty Hàng hải Việt Nam.
- Từ 8/2001 – nay: Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI, Trưởng ban pháp chế Tổng Công ty Hàng hải Việt Nam.

Những người có liên quan: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

Tại thời điểm công bố Bản cáo bạch đồng thời là đại diện phần vốn nhà nước trong Công ty

2/ Ông Hoàng Đăng Doanh

Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI

Số cổ phần nắm giữ: 22.000 cổ phần, chiếm 1,93% của tổng vốn điều lệ
Cam kết nắm giữ ít nhất 50% số cổ phiếu đang nắm giữ trong vòng 3 năm kể từ khi niêm yết.

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 15/08/1948

Nơi sinh: Hưng Yên

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Hưng Yên

Địa chỉ thường trú: 337/2/16 Lê Văn Sỹ, Phường 1, Quận Tân Bình,
TP Hồ Chí Minh

Trình độ chuyên môn: Đại học ngoại ngữ

Quá trình công tác:

- Từ 1967 - 1980: Cán bộ Cán bộ Đại lý tàu biển Hải Phòng
- Từ 02/1980 - 1/1990: Cán bộ phòng Đại lý của Đại lý Hàng hải Việt Nam tại thành phố Hồ Chí Minh.
- Từ 2/1990 - 09/1992: Trưởng phòng Hàng hoá của Đại lý hàng hải Việt Nam tại thành phố Hồ Chí Minh.
- Từ 10/1992 - 4/1995: Phó Giám đốc Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI
- Từ 05/1995 – 5/1998: Giám đốc Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI
- Từ 06/1998 – nay: Phó Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI, Giám đốc điều hành Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI.

Những người có liên quan: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

3/ Ông Trần Nguyên Hùng

Thành viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI

Số cổ phần nắm giữ: 10.580 cổ phần, chiếm 0,93% của tổng vốn điều lệ
Cam kết nắm giữ ít nhất 50% số cổ phiếu đang nắm giữ trong vòng 3 năm kể từ khi niêm yết.

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 05/09/1958

Nơi sinh: Nha Trang

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Nam Định

Địa chỉ thường trú: 177/20/19A Nguyễn Văn Đậu, F.11, Q.Bình

Thanh, TP. Hồ Chí Minh

Trình độ chuyên môn: Đại học ngoại ngữ

Quá trình công tác:

- Từ 10/1976-3/1980 : Cán bộ Công ty xây dựng Uông Bí- Quảng ninh.
- Từ 3/1980-3/1993 : Cán bộ Đại lý hàng hải Việt Nam, TP HCM.
- Từ 3/1993- 1/1994 : Phó phòng Thương vụ Công ty Đại lý vận tải SAFI.
- Từ 1/1994- 5/1997 : Trưởng phòng Đại lý vận tải SAFI.
- Từ 5/1997- 3/2000 : Trưởng phòng Đại lý vận tải biển SAFI.
- Từ 3/2000 đến nay : Phó giám đốc Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI.
- Từ 8/2001 đến nay : Thành viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI.

Những người có liên quan: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

4/ Ông Nguyễn Hữu Cự

Thành viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI

Số cổ phần nắm giữ: 26.560 cổ phần, chiếm 2,33% của tổng vốn điều lệ
Cam kết nắm giữ ít nhất 50% số cổ phiếu đang nắm giữ trong vòng 3 năm kể từ khi niêm yết.

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 08/04/1948

Nơi sinh: Thuận Thành - Bắc Ninh

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Thuận Thành - Bắc Ninh

Địa chỉ thường trú: 162A/5 Điện Biên Phủ, F.11, Q.Bình Thạnh,
TP. Hồ Chí Minh

Trình độ chuyên môn: Đại học Ngoại ngữ

Quá trình công tác:

- Từ 1967 - 1970: Cán bộ Đại lý tàu biển Hải Phòng
- Từ 1970 - 1972: Nhập ngũ E 101, F 312.
- Từ 1972 - 1981: Cán bộ Đại lý tàu biển Hải Phòng.
- Từ 11/1981 - 5/1983: Phó phòng Đại lý của Đại lý tàu biển Quảng Ninh.
- Từ 6/1983 - 4/1986: Trưởng phòng Đại lý của Đại lý tàu biển Quảng Ninh.
- Từ 5/1986 - 5/1989: Phó giám đốc Công ty Đại lý hàng hải Quảng Ninh.
- Từ 6/1989 - 3/1990: Cán bộ Đại lý Hàng hải Hải phòng.
- Từ 4/1990 - 5/1993: Cán bộ Phòng Thương vụ Đại lý hàng hải Việt nam tại thành phố Hồ Chí Minh.
- Từ 6/1993 - 4/1995: Phó phòng thương vụ Đại lý Hàng Hải Việt Nam tại thành phố Hồ Chí Minh.
- Từ 05/1995 - 5/1998: Phó Giám đốc Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI.
- Từ 06/1998 – nay: Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI, Phó Giám đốc Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI.

Những người có liên quan: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

5/ Ông Phạm Sĩ Nhượng

Thành viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI

Số cổ phần nắm giữ: 24.000 cổ phần, chiếm 2,11% của tổng vốn điều lệ
Cam kết nắm giữ ít nhất 50% số cổ phiếu đang nắm giữ trong vòng 3 năm kể từ khi niêm yết.

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 10/08/1946

Nơi sinh: Diễn Châu - Nghệ An

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Diễn Châu - Nghệ An

Địa chỉ thường trú: Số 9 Đặng Thị Nhu, Phường Nguyễn Thái Bình,
Quận 1, TP. Hồ Chí Minh.

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư kinh tế khai thác biển

Quá trình công tác:

- Từ 1972 - 1983: Công tác tại Đại lý Hàng hải Việt Nam
- Từ 1983 - 04/1996: Kế toán trưởng Đại lý Hàng Hải Việt Nam
- Từ 05/1996 - 5/1998: Phó Tổng Giám đốc Đại lý Hàng Hải Việt Nam
- Từ 6/1998 - 4/2003: Phó Tổng Giám đốc Đại lý Hàng Hải Việt Nam,
Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI.
- Từ 05/2003 - 8/2006: Trợ lý Tổng Giám đốc Đại lý Hàng Hải Việt Nam,
Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI.
- Từ 09/2006 - nay: Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Đại lý vận tải
SAFI, Nghỉ hưu theo chế độ lao động.

Những người có liên quan: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

b. Các thành viên Ban kiểm soát: gồm 3 người

1/ Ông Phan Thông

Trưởng ban Kiểm soát Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI

Số cổ phần nắm giữ: 21.040 cổ phần, chiếm 1,85% của tổng vốn điều lệ
Cam kết nắm giữ ít nhất 50% số cổ phiếu đang nắm
giữ trong vòng 3 năm kể từ khi niêm yết.

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 08/06/1965

Nơi sinh: Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Hà Nội
Địa chỉ thường trú:	Số 72, Hoàng Hoa Thám, Hà Nội
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Ngoại ngữ Cử nhân Kinh tế Ngoại thương Cử nhân Luật
Quá trình công tác:	
- Từ 03/1987 - 2/1992:	Nhân viên Đại lý tàu biển Việt Nam tại Hải Phòng
- Từ 3/1992 - 10/1994:	Cán bộ Đại diện Đại lý Hàng hải Việt Nam tại Hà Nội
- Từ 11/1994 - 3/1995:	Cán bộ Công ty Đại lý vận tải SAFI tại Hà Nội
- Từ 04/1995 - 9/1997:	Phó phòng Đại lý vận tải Công ty Đại lý vận tải SAFI, phụ trách Chi nhánh Hà Nội.
- Từ 10/1997 - 8/1998:	Trưởng Chi nhánh Hà Nội Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI.
- Từ 09/1998 – 7/2001:	Giám đốc Chi nhánh Hà Nội Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI.
- Từ 8/2001 – nay:	Trưởng ban kiểm soát Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI, Giám đốc Chi nhánh Hà Nội Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI.
Những người có liên quan:	Không
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không

2/ Ông Lê Quốc Hưng

Thành viên Ban Kiểm soát Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI

Số cổ phần nắm giữ:	0 cổ phần, chiếm 0% tổng vốn điều lệ
Giới tính:	Nam
Ngày sinh:	27/08/1945
Nơi sinh:	Thái Bình
Quốc tịch:	Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Vũ Phúc Vũ Thư, Thái Bình

Địa chỉ thường trú: 124 Nguyễn Thái Bình, Quận I. Tp. Hồ Chí Minh

Trình độ chuyên môn: Tiến sỹ Kinh tế vận tải biển

Quá trình công tác:

- Từ 1982 - 1988: Trưởng phòng kế hoạch Tổng cục đường biển
- Từ 1988 - 1998: Giám đốc Công ty xuất nhập khẩu vật tư đường biển
- Từ 1988 - 7/2001: Phó trưởng Ban kiểm soát VINALINES
- Từ 8/2001 - 5/2004: Phó trưởng Ban kiểm soát VINALINES, Thành viên ban kiểm soát Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI.
- Từ 6/2004 - 11/2005: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty container phía Nam, Thành viên ban kiểm soát Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI.
- Từ 12/2005 - nay: Thành viên ban kiểm soát Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI, Nghỉ hưu theo chế độ lao động.

Những người có liên quan: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

3/ Bà Phùng Thị Nga

Thành viên Ban Kiểm soát Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI

Số cổ phần nắm giữ: 20.100 cổ phần, chiếm 1,77 % tổng vốn điều lệ

Cam kết nắm giữ ít nhất 50% số cổ phiếu đang nắm giữ trong vòng 3 năm kể từ khi niêm yết.

Giới tính: Nữ

Ngày sinh: 04/01/1959

Nơi sinh: Hải Phòng

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Thủy Nguyên Hải phòng

Địa chỉ thường trú: 191 Chu Văn An , P.26, Quận Bình Thạnh, TP HCM

Trình độ chuyên môn: Trung cấp Tài chính kinh tế

Quá trình công tác:

- Từ 03/1976 - 2/1990: Nhân viên kế toán Đại lý Hàng hải Việt Nam tại Hải phòng
- Từ 03/1990 - 3/1992: Kế toán tổng hợp Đại lý hàng hải Việt Nam tại thành phố Hồ Chí Minh.
- Từ 04/1992 - 3/2004: Kế toán trưởng Công ty VITAMS, thành phố Hồ Chí Minh
- Từ 04/2004 – nay: Thành viên ban kiểm soát của Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI, Kế toán trưởng Công ty VITAMS, thành phố Hồ Chí Minh.

Những người có liên quan: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

13. Các thành viên Ban Tổng Giám đốc: gồm 3 người

1/ Ông Hoàng Đăng Doanh

Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI

Chi tiết xem phần Các thành viên Hội đồng quản trị

2/ Ông Trần Nguyên Hùng

Phó Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI, phụ trách dịch vụ Đại lý vận tải đa phương thức. Chi tiết xem phần các thành viên Hội đồng quản trị.

3/ Ông Nguyễn Hữu Cự

Phó Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI, phụ trách dịch vụ Đại lý tàu biển. Chi tiết xem phần các thành viên Hội đồng quản trị.

19. Danh sách Tài sản thuộc sở hữu của Công ty

Danh mục những tài sản chủ yếu của Công ty tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2005:

Dvt: 1.000 đồng

Chi tiêu	Nguyên giá	Giá trị còn lại	Tỷ lệ GTCL/NG
Nhà cửa, vật kiến trúc	17.448.961	13.961.607	80,01%
Máy móc thiết bị	0	0	0
Thiết bị văn phòng	1.742.931	669.707	38,42%
Phương tiện vận tải	7.237.048	4.054.242	56,02%
Tổng cộng	26.428.940	18.685.556³	70,70%

Tình hình sử dụng đất đai, nhà xưởng của Công ty tại thời điểm 31/12/2005:

❖ Diện tích đất được cấp quyền sử dụng:

- Nhà số 39 Đoàn Như Hải, Quận 4, thành phố Hồ Chí Minh với tổng diện tích sử dụng là 125,96m².
- Nhà số 59A Lê Lợi, Đà Nẵng với tổng diện tích sử dụng là 173,4 m².
- Kho bãi Phú Thuận, quận 7, thành phố Hồ Chí Minh với diện tích là 10.000m².
- Kho bãi Phú Thị, Gia Lâm Hà Nội với diện tích đất là 4.500m².

20. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức:

a. Định hướng

Hoạt động kinh doanh của Công ty tập trung phát triển theo định hướng như sau:

- Tiếp tục đẩy mạnh chất lượng và hiệu quả của các hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận, khai quan, khai thác kho bãi là những thế mạnh truyền thống của SAFI.
- Chú trọng khai thác có hiệu quả hai khu kho bãi ở tại thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội trên cơ sở xác định đây sẽ là dịch vụ chủ yếu đảm bảo cho sự tồn tại và phát triển của Công ty trong tương lai khi Việt Nam gia nhập WTO.

³ Trong đó, nguyên giá TSCĐ HH cuối năm đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng là 1.431.696.945 đồng.

- Tăng cường tập trung thêm vào một số thị trường tiềm năng như Nhật, Trung Quốc để hồi phục phần nào về lượng khách hàng đã chuyển giao cho Công ty liên doanh Yusen, khai thác dịch vụ đại lý, môi giới tàu và phục vụ hàng biên mậu.
- Tập trung các nguồn lực để triển khai dịch vụ hoạt động biên mậu và hàng quá cảnh qua Trung Quốc.
- Xúc tiến mở hướng cho thị trường Ấn Độ và Nga trong những năm tới.

b. Nhiệm vụ kinh doanh

Vận tải đường biển: duy trì lượng hàng chuyển tải qua Singapore, Hongkong, tăng cường hàng đi thẳng, xem xét và khôi phục lại một số tuyến, tìm kiếm thêm đại lý cho lượng hàng nhập.

Vận tải đường không: duy trì lượng hàng chỉ định đang có, triệt để thực hiện tiết kiệm, cắt giảm chi phí, tăng chất lượng dịch vụ, phục vụ khách hàng tốt hơn. Xây dựng chính sách phân loại và đối xử thích hợp với các đại lý nội địa sử dụng dịch vụ của SAFI để duy trì lượng hàng này bù đắp cho lượng hàng chỉ định.

Dịch vụ khai quan, giao nhận: tận dụng thời gian còn lại khai thác triệt để lượng khách hàng sẽ dần chuyển giao để tiếp tục dành một phần công việc, tích cực tìm kiếm thêm khách hàng mới. Mở rộng hoạt động chào bán hàng, khai thác tốt kho bãi theo hướng cung cấp dịch vụ trọn gói, tập trung phát triển hệ thống khách hàng lớn có tiềm năng để ký Hợp đồng lâu dài và sử dụng dịch vụ trọn gói của SAFI.

Dịch vụ môi giới, đại lý tàu: ưu tiên tập trung vào mảng tàu dầu thô bằng việc tăng cường quan hệ với người mua, làm việc với các chủ tàu trong nước và quốc tế. Duy trì tốt chất lượng dịch vụ thuyền viên, đại lý tàu với các thân chủ đã được chỉ định. Tìm kiếm người mua cho thị trường xuất khẩu gạo đi Mỹ.

d. Kế hoạch tăng vốn điều lệ

Hiện tại SAFI đang có kế hoạch tăng vốn điều lệ lên 80 tỷ trong hai năm tới để tham gia đầu tư vào các mảng sau:

- Đầu tư xây dựng cảng cạn ICD ở khu vực Thị Vải, Cái Mết.
- Đầu tư khu vực kho bãi và chứa container ở Đà Nẵng.
- Xây dựng thêm kho mới ở khu vực kho bãi hiện tại của SAFI ở Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh.
- Tham gia đóng góp vốn với Công ty cổ phần logistic của Vinalines.

Các dự án trên sẽ được trình trong Đại hội đồng cổ đông thường niên trong năm 2007.

21. Các chỉ tiêu chính

Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức của SAFI như sau:

Chỉ tiêu	Năm 2006		Năm 2007		Năm 2008	
	Tỷ đồng	% tăng giảm so với năm 2005	Tỷ đồng	% tăng giảm so với năm 2006	Tỷ Đồng	% tăng giảm so với năm 2007
Doanh thu thuần	62,77	(0,6%)	71,50	13,9%	78,65	10,0%
Lợi nhuận sau thuế	10,98	7,1%	12,5	13,8%	13,75	10,0%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	17,5%	1,3%	17,5%	0%	17,5%	0%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	41%	2,7%	41%	0%	41%	0%
Cổ tức	15%	2,5%	17%	2%	19%	2%

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

Với tư cách là một tổ chức tư vấn, Công ty chứng khoán Ngân hàng Ngoại thương đã thực hiện thu thập những thông tin cần thiết và tiến hành nghiên cứu phân tích và đánh giá về hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI cũng như xem xét lĩnh vực kinh doanh mà Công ty đang hoạt động. Bên cạnh đó, VCBS cũng dựa trên kết quả kinh doanh của SAFI trong những năm vừa qua, năng lực của đội ngũ cán bộ lãnh đạo và định hướng phát triển của Doanh nghiệp trong thời gian tới, VCBS nhận thấy kế hoạch kinh doanh của SAFI là có tính khả thi nếu không bị ảnh hưởng bởi những biến động nghiêm trọng đến hoạt động của Doanh nghiệp.

Công ty chứng khoán Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam lưu ý rằng những nhận xét của VCBS chỉ có giá trị tham khảo cho các nhà đầu tư. VCBS khuyến cáo các nhà đầu tư nên tham khảo Bản cáo bạch này trước khi quyết định đầu tư. Các thông tin trình bày hoặc các nhận định nêu trên không hàm ý VCBS bảo đảm giá trị của cổ phiếu và kết quả đầu tư vào cổ phiếu này.

23. Thông tin cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức niêm yết : Không có**24. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan đến Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết: Không có**

V. CỔ PHIẾU NIÊM YẾT

1. Loại cổ phiếu:

cổ phiếu phổ thông

2. Mệnh giá:

10.000 đồng (mười nghìn đồng/cổ phiếu)

3. Tổng số cổ phiếu đăng ký niêm yết:

1.138.500 cổ phiếu (Một triệu, một trăm ba mươi tám nghìn năm trăm cổ phiếu), trong đó số lượng cổ phiếu hạn chế chuyển nhượng là: 63.140 cổ phiếu (Sáu mươi ba nghìn, một trăm bốn mươi cổ phiếu)

4. Giá niêm yết dự kiến

30.000 đồng/cổ phiếu

5. Phương pháp tính giá

Theo giá giao dịch bình quân trên thị trường OTC trong tháng 9 năm 2006.

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

Khi đăng ký niêm yết cổ phiếu trên Trung tâm giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh, tỷ lệ tham gia của người nước ngoài theo Quyết định 238/2005/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ tối đa là 49%.

7. Các loại thuế có liên quan

Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI hiện tại thực hiện nghĩa vụ chính với Nhà nước thông qua các loại thuế: Thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập Doanh nghiệp và các loại thuế khác.

- Thuế giá trị gia tăng: Mức thuế suất giá trị gia tăng của dịch vụ vận tải là 5%.
- Thuế cước: là thuế thu hộ cho Nhà nước đối với hàng xuất là 2%.
- Thuế nhà thầu: là thuế thu hộ Nhà nước đối với những nhà thầu nước ngoài không có giấy phép chính thức hoạt động ở Việt Nam, được tính là 10%.
- Thuế thu nhập Doanh nghiệp: Mức thuế suất thu nhập Doanh nghiệp của Công ty là 28%.
- Các loại thuế khác: Ngoài các thể trên, Công ty còn có nghĩa vụ nộp thuế môn bài. Thuế thu nhập cá nhân được thu thay cho Nhà nước.

VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT ĐĂNG KÝ

1. Tổ chức tư vấn

CÔNG TY TNHH CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM (VCBS)

Trụ sở: Tầng 17 Tòa cao ốc Vietcombank, 198 Trần Quang Khải, Hà Nội.
Điện thoại: (04) 9360023 **Fax:** (04) 9360262
Web site: www.vCBS.com.vn
Email: vcbsecurities@vietcombank.com.vn

Chi nhánh: 70 Phạm Ngọc Thạch, Quận 3, thành phố Hồ Chí Minh
Điện thoại: (08) 8208116 **Fax:** (08) 8208117
Email: vcbsecurities@vietcombank.com.vn

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0104000069 do Sở Kế Hoạch đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày 24 tháng 02 năm 2002.

Giấy phép hoạt động kinh doanh chứng khoán số 09/G PHĐKD do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 24 tháng 02 năm 2002.

2. Tổ chức kiểm toán

CÔNG TY KIỂM TỐÁN & DỊCH VỤ TIN HỌC (AISC)

Trụ sở: 142 Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 3, thành phố Hồ Chí Minh
Điện thoại: (08) 9305163 **Fax:** (08) 9304281
Email: aisc@hcm.vnn.vn

Chi nhánh HN: Tầng 24, Tòa Nhà VIMEXCO, Lô E9 Phạm Hùng, Cầu Giấy, Hà Nội .
Điện thoại: (04) 7 820045 **Fax:** (04) 7 820048

Chi nhánh ĐN: 92A Quang Trung, Đà Nẵng .
Điện thoại: (0511) 895619 **Fax:** (0511) 895620

VII. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

Là một Doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực vận chuyển hàng hoá đa phương tiện nên SAFI cũng bị ảnh hưởng tác động bởi tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế. Kinh tế Việt Nam trong những năm gần đây đã đạt những tăng trưởng vượt bậc trong năm 2003 là 7,2%, năm 2004 đạt 7,5% và 2005 đạt 7,6%.

Đặc biệt đối với Việt Nam, đang trong giai đoạn chuẩn bị hội nhập kinh tế quốc tế, theo dự báo của Bộ kế hoạch đầu tư, tổng sản phẩm trong nước sẽ đạt tăng trưởng khoảng 8%, trong đó giá trị tăng thêm của dịch vụ sẽ đạt trên 8%. Việc mở rộng quan hệ hợp tác kinh tế và thương mại với các nước, triển khai các Hiệp định thương mại đa phương và song phương sẽ tạo điều kiện cho các Doanh nghiệp Việt Nam có thêm điều kiện mở rộng thị trường xuất khẩu. Đây là những cơ hội cho các Công ty vận tải trong cũng như ngoài nước đẩy mạnh công tác phát triển doanh thu và khách hàng của mình.

Tuy nhiên, khi nền kinh tế bị lâm vào khủng hoảng hoặc các doanh nghiệp xuất nhập khẩu gặp khó khăn trong việc bán hàng cũng như phát triển thị trường của mình thì nhu cầu về vận chuyển sẽ bị giảm và điều này sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu và lợi nhuận của SAFI.

2. Rủi ro về ngành

Sau thời kỳ hoàng kim của vận tải biển vào năm 2004, đã có một số dự báo là ngành vận tải biển đang và sẽ bước vào chu kỳ suy thoái do giá cước vận chuyển sẽ giảm khoảng 10% trong năm 2006 và sẽ giảm thêm khoảng 10% nữa trong nửa đầu năm 2007.

Hiện nay, tình hình vận tải biển thế giới nói chung và vận tải biển Việt Nam nói riêng đang gặp nhiều khó khăn, không chỉ bởi vì áp lực giảm giá cước mà còn vì sự biến động không ngừng của thị trường nhiên liệu. Do vậy là một thành viên tham gia thị trường đại lý vận tải Việt Nam, doanh thu và lợi nhuận của SAFI cũng sẽ có nguy cơ bị ảnh hưởng theo xu thế chung của ngành.

Ngoài ra, với sự kiện Việt Nam gia nhập WTO và là thành viên thứ 150 của WTO, dự báo dịch vụ giao nhận vận tải sẽ ngày càng được mở rộng do kim ngạch xuất nhập khẩu sẽ tăng trưởng mạnh. Tuy nhiên, bên cạnh việc mở cửa, các Công ty kinh doanh dịch vụ logistic tầm cỡ thế giới cũng sẽ được cấp phép và kinh doanh tại Việt Nam và do vậy sự cạnh tranh sẽ gay gắt hơn. Để có khả năng cạnh tranh về giá cả và được thị trường chấp nhận thì SAFI cũng như các doanh nghiệp khác trong ngành sẽ cần tăng cường đầu tư thêm về cơ sở vật chất, kho bãi, hệ thống trang thiết bị, phương tiện... Bên cạnh đó, việc gia nhập WTO cũng sẽ làm

xu thế giá dịch vụ hàng hải sẽ giảm do các Hãng nước ngoài có kinh nghiệm và phương tiện tốt hơn các doanh nghiệp trong nước. Như vậy, theo xu hướng này, doanh thu và lợi nhuận của SAFI cũng như các doanh nghiệp khác trong ngành sẽ có khả năng bị ảnh hưởng tùy theo mức độ điều chỉnh về giá thành dịch vụ cũng như việc đầu tư để nâng cao chất lượng dịch vụ sau này.

3. Rủi ro về luật pháp

Bên cạnh những ảnh hưởng chung của ngành vận tải là về sự cắt giảm giá cước vận chuyển được trình bày ở trên, các doanh nghiệp vận tải cũng đang bị chi phối bởi những quy định trong các điều ước, thoả thuận quốc tế về an toàn, an ninh trên biển đòi hỏi ngày càng cao hơn.

Về mặt thuế, chính sách ưu đãi về thuế nhập khẩu dưới quy chế GSP của một số nước như ở Châu Âu thay vì không chế bằng quota, chưa hẳn đã đem lại lợi ích cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu Việt Nam vì điều này cũng tạo điều kiện cho các doanh nghiệp may mặc ở Trung quốc. Như vậy, thách thức cũng sẽ tăng thêm cho các nhà xuất khẩu Việt Nam và cũng như đối với ngành vận tải Việt Nam.

Bên cạnh đó, Châu Âu áp dụng chính sách ưu tiên cho các nước bị thiên tai như Srilanka, Bangladesh, Indonesia, Maldives và Thailand được hưởng quy chế GSP như Việt Nam, như vậy cũng ảnh hưởng đến tình hình hoạt động của các doanh nghiệp trong ngành vận tải nói chung và của SAFI nói riêng.

Thêm vào đó, hệ thống pháp luật của nước ta hiện nay chưa thật sự hoàn chỉnh, khả năng thực thi chưa cao và vẫn còn tồn tại nhiều quy định phức tạp, chồng chéo trong lĩnh vực hành chính, nhất là những quy định về thủ tục liên quan đến xuất nhập khẩu. Điều này làm ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh dịch vụ hàng hải của Công ty

4. Rủi ro nhân sự

Là một doanh nghiệp cung cấp về dịch vụ, yếu tố về nhân sự chiếm một vai trò tiên quyết trong việc thành công của SAFI. Trong những năm trước đây, SAFI đã phải đương đầu với trường hợp nhân sự của Công ty đã tách ra lập Công ty riêng, lôi kéo theo một số cán bộ chủ chốt của Công ty và cả những khách hàng lâu năm. Sự việc này đã làm ảnh hưởng khá trầm trọng đến tình hình hoạt động của Công ty và phải mất hơn 1 năm để phục hồi lại những tổn thất do sự việc này gây ra.

Do vậy, SAFI vẫn có khả năng bị ảnh hưởng của rủi ro nhân sự trong trường hợp cán bộ, chuyên viên nào đó của Công ty lại có ý định tách riêng để thành lập công ty cạnh tranh trực tiếp hoặc tác động vào những khách hàng truyền thống của Công ty, nếu không có sự quan tâm đúng mức của Ban lãnh đạo trong việc thực

hiện các chính sách và biện pháp hữu hiệu để đề phòng và ngăn chặn yếu tố này xảy ra.

5. Rủi ro về thanh toán

Bị chi phối bởi một đặc thù chung của ngành đại lý vận tải, SAFI cũng như các doanh nghiệp khác thường phải ứng trước cho khách hàng trong việc thanh toán cho các hãng hàng không và hãng tàu biển khi khách hàng sử dụng dịch vụ của SAFI. Việc thanh toán này tùy thuộc vào thời gian vận chuyển hàng hoá của hãng và mối quan hệ của từng khách hàng, thời gian thanh toán có thể từ một đến vài tháng. Do vậy, SAFI cũng có khả năng ảnh hưởng bởi rủi ro về thanh toán khi khách hàng của SAFI gặp khó khăn về tài chính hay sẽ bị vướng mắc trong việc thanh toán do có sai sót trong quá trình vận chuyển.

6. Rủi ro khác

Một số rủi ro khác mang tính bất khả kháng, tuy ít có khả năng xảy ra nhưng nếu có thì sẽ có những tác động lớn đến tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty, đó là những rủi ro về thiên tai, chiến tranh, hoả hoạn hay dịch bệnh..., không chỉ xảy ra ở trong nước mà còn ở nước ngoài. Công ty luôn thực hiện nghiêm chỉnh công tác an toàn lao động, phòng cháy nổ, bảo vệ môi trường; cũng như mua những bảo hiểm cần thiết về con người, hàng hoá ... để hạn chế những rủi ro này trong hoạt động kinh doanh của mình.

VIII. PHỤ LỤC

- 1. Phụ lục I:** Điều lệ Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI
- 2. Phụ lục II:** Những văn bản pháp luật liên quan đến tổ chức niêm yết
 - Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 063595 đăng ký lần đầu ngày 31/08/1998, đăng ký thay đổi lần thứ 10 ngày 24/08/2005 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh cấp.
 - Giấy chứng nhận đăng ký thuế đăng ký ngày 05/11/1998 do Cục Thuế thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 07/11/1998.
- 3. Phụ lục III:** Các báo cáo tài chính
 - Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2004 của Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI.
 - Báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán năm 2005 của Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI.
 - Báo cáo tài chính 9 tháng đầu năm 2006 của Công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI và Công ty Liên doanh Đại lý vận tải COSFI.

Tp Hồ Chí Minh, ngày tháng 10 năm 2006

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

ÔNG TRẦN MẠNH HÀ

Trưởng ban kiểm soát

Kế toán Trưởng

ÔNG PHAN THÔNG

BÀ VÕ THỊ PHƯƠNG LAN

CÁC THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ:

Ông Hoàng Đăng Doanh:.....

Ông Phạm Sĩ Nhượng:.....

Ông Nguyễn Hữu Cự:.....

Ông Trần Nguyên Hùng:.....