

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

BẢN CÁO BẠCH
CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI VÀ GIAO NHẬN BIA SÀI GÒN

saigon Beer
SABETRAJSC
CTY CỔ PHẦN VẬN TẢI VÀ GIAO NHẬN BIA SÀI GÒN

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103003988 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 31/10/2005 và đăng ký thay đổi đổi lần thứ 3 ngày 22/10/2007

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN
SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
(Giấy chứng nhận đăng ký niêm yết số...87.../QĐ-SGDHCM do Sở Giao dịch chứng khoán TP.HCM cấp ngày 29 tháng 4 năm 2010)

TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VINA
 **VinaSecurities**

BẢN CÁO BẠCH NÀY SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI

1. Trụ sở chính Công ty Cổ phần Vận tải và Giao nhận Bia Sài Gòn

78 Tôn Thất Thuyết, Phường 16, Quận 4, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 3940 4347 Fax: (84.8) 3940 4313 Website: www.sabetranjsc.com

2. Công ty Cổ phần Chứng khoán Vina (VinaSecurities)

Trụ sở chính: Tầng 5, Tòa nhà SunWah, 115 Nguyễn Huệ, Quận 1, TPHCM.

Điện thoại: (84.8) 38278 278 Fax: (84.8) 38278 368 Website: www.vinasecurities.com

Chi nhánh Hà Nội: Tầng 7, 60 Lý Thái Tổ, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84.4) 3936 6436 Fax: (84.4) 3936 6430

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN:

Ông Nguyễn Quang Tiếp

Điện thoại: (84.8) 3940 4347

Chức vụ: Tổng Giám Đốc

Fax: (84.8) 3940 4313

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	4
1. Rủi ro kinh tế	4
2. Rủi ro về luật pháp	4
3. Rủi ro đặc thù	5
4. Rủi ro khác	6
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	7
1. Tổ chức niêm yết	7
2. Tổ chức tư vấn	7
III. CÁC KHÁI NIỆM	7
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH	8
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	8
2. Cơ cấu tổ chức Công ty	10
3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty	11
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ	13
4.1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty	13
4.2. Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ nắm giữ ban đầu	13
4.3. Cơ cấu cổ đông	14
5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành	14
6. Hoạt động kinh doanh	15
6.1. Sản phẩm, dịch vụ của Công ty	15
6.2. Nguyên vật liệu và ảnh hưởng giá cả nguyên vật liệu tới doanh thu, lợi nhuận	16
6.3. Chi phí sản xuất kinh doanh	18
6.4. Trình độ công nghệ	19
6.5. Tình hình nghiên cứu phát triển sản phẩm mới	23
6.6. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm dịch vụ	23
6.7. Hoạt động Marketing	24
6.8. Nhân hiệu thương mại của Công ty	24
6.9. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết	24
7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong các năm gần nhất	25
7.1. Tóm tắt các chỉ tiêu về hoạt động SXKD của Công ty trong các năm gần nhất	25
7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động SXKD của Công ty trong năm báo cáo	26
8. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	27
8.1. Vị thế của Công ty trong ngành	27
8.2. Triển vọng phát triển của ngành	28
8.3. Kế hoạch phát triển của Công ty	29
8.4. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty so với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung trên thế giới	31
9. Chính sách đối với người lao động	31
9.1. Số lượng người lao động trong Công ty	31
9.2. Chính sách đào tạo, lương thưởng, trợ cấp	32
10. Chính sách cổ tức:	33
11. Tình hình hoạt động tài chính	34

11.1.	Các chỉ tiêu cơ bản	34
11.2.	Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu	36
12.	Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát và Kế toán trưởng	38
13.	Tài sản	53
14.	Kế hoạch hoạt động kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong 3 năm tới	53
15.	Phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức	55
16.	Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	56
17.	Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức xin niêm yết	57
18.	Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu chào bán	57
V.	CỔ PHIẾU NIÊM YẾT	57
VI.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT PHÁT HÀNH	62
1.	Tổ chức tư vấn	62
2.	Tổ chức kiểm toán	62
VII.	PHỤ LỤC	63

DANH MỤC CÁC HÌNH VÀ BẢNG BIỂU TRONG BẢN CÁO BẠCH

Hình 1:	Sơ đồ cơ cấu tổ chức	10
Bảng 1:	Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần đến ngày 5/2/2010	13
Bảng 2:	Danh sách cổ đông sáng lập nắm giữ CP theo giấy đăng ký kinh doanh (ĐKKD)	13
Bảng 3:	Cơ cấu cổ đông (tính đến ngày 5/2/2010)	14
Bảng 4:	Sản lượng vận tải của Công ty từ 2007-2009	16
Bảng 5:	Cơ cấu doanh thu của Công ty từ 2007-2009	16
Bảng 6:	Cơ cấu lợi nhuận gộp của Công ty từ 2007-2009	16
Bảng 7:	Cơ cấu chi phí của Công ty từ 2007-2009	19
Bảng 8:	Tỷ trọng chi phí trên doanh thu của Công ty từ 2007-2009	19
Bảng 9:	Danh sách đội xe của Công ty tại ngày 31/12/2009	19
Bảng 10:	Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết	24
Bảng 11:	Kết quả hoạt động kinh doanh 2007 – 2009	25
Bảng 12:	Cơ cấu lao động	32
Bảng 13:	Kế hoạch tỷ lệ cổ tức 2010 - 2012	33
Bảng 14 :	Tổng dư nợ vay	35
Bảng 15:	Các khoản phải thu	36
Bảng 16:	Các khoản phải trả	36
Bảng 17:	Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu	37
Bảng 18:	Danh mục tài sản cố định chính tại ngày 31/12/2009	53
Bảng 19:	Kế hoạch sản lượng 2010-2012	54
Bảng 20:	Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và hiệu quả kinh doanh 2010-2012	54

NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro kinh tế

Kinh tế Việt Nam trong những năm gần đây đạt tốc độ tăng trưởng khá cao và ổn định với tốc độ tăng trưởng GDP trung bình giai đoạn 2003-2007 là 8.01%/năm (Nguồn: Tổng cục thống kê). Tuy nhiên, do ảnh hưởng chung từ cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới, năm 2008 và 2009 chỉ đạt 6.23% và 5.32% tăng trưởng GDP (Nguồn: Tổng cục thống kê). Mặc dù nền kinh tế đang có dấu hiệu phục hồi trong năm 2009, kinh tế Việt Nam vẫn còn đối mặt với rất nhiều khó khăn. Vì vậy, việc xây dựng chiến lược và kế hoạch kinh doanh trong giai đoạn này đối với các doanh nghiệp thực sự là bài toán không đơn giản.

Bên cạnh đó, nền kinh tế Việt Nam trong giai đoạn sau gia nhập WTO còn chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố khách quan biến động khó lường như giá dầu, giá vàng, giá nguyên vật liệu, năng lượng... Những nhân tố này có khả năng làm cho nền kinh tế tăng trưởng chậm hơn hoặc giảm mức tăng trưởng, tất yếu sẽ ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của Công ty.

2. Rủi ro về luật pháp

Là một công ty đại chúng, Công ty chịu sự chi phối của đồng thời Luật doanh nghiệp, Luật Chứng khoán. Khi thực hiện niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh thì hoạt động của Công ty sẽ còn chịu sự điều chỉnh của các quy định niêm yết của Sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh. Chính sự điều chỉnh này sẽ làm cho hoạt động của Công ty ngày càng minh bạch, nâng cao năng lực quản trị công ty.

Tuy nhiên, do thị trường chứng khoán Việt Nam vẫn là một thị trường khá mới mẻ, tính ổn định chưa cao, do đó các quy định pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán có thể còn nhiều thay đổi sẽ gây lúng túng cho các doanh nghiệp. Để hạn chế rủi ro này, Công ty luôn chú trọng tới việc nghiên cứu nắm bắt các quy định mới của pháp luật từ đó xây dựng chiến lược phát triển kinh doanh theo đúng chủ trương của Đảng và Nhà nước.

3. Rủi ro đặc thù

3.1 Rủi ro về biến động giá dầu trên thế giới

Là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực vận tải, dầu là nguyên liệu đầu vào quan trọng của Công ty. Với khoảng 40% giá thành dịch vụ của công ty là chi phí nhiên liệu, biến động giá dầu thế giới sẽ tác động trực tiếp lên giá vốn hàng bán và ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty. Cụ thể, năm 2008, giá thành vận chuyển của công ty đã tăng khoảng 22% do giá dầu tăng từ mức 10.250đ/lít ở đầu năm 2008 đến mức cao nhất là 15.950đ/ lít vào ngày 21/7/2008 (tăng 51% so với lúc công ty ký hợp đồng). Bước sang năm 2009, giá dầu liên tục giảm lại giúp công ty đạt được kết quả kinh doanh tốt hơn do chi phí đầu vào giảm. Cho đến nay, mặc dù tình hình kinh tế thế giới đã ổn định hơn, song vẫn còn tồn tại nhiều yếu tố khó lường. Bởi vậy, giá dầu dự báo là sẽ tiếp tục biến động khó lường trong thời gian tới.

Diễn biến giá dầu trên thế giới có ảnh hưởng không nhỏ đến giá xăng dầu trong nước. Dù có chính sách trợ giá của Nhà nước, giá dầu thế giới tăng tất yếu sẽ làm tăng giá xăng dầu trong nước, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Giá dầu được dự báo biến động bất thường do các yếu tố sau:

- ❖ Nhu cầu về dầu mỏ ngày một tăng cao: Theo Cơ quan Năng lượng Quốc tế, nhu cầu tiêu thụ dầu mỏ sẽ tiếp tục tăng qua mỗi năm.
- ❖ Tình hình cung cấp dầu không ổn định do những xung đột kinh tế, chính trị và vũ trang tại các nước cung cấp dầu mỏ lớn trên thế giới như Iran, Iraq, Kuwait.... Đồng thời, lượng cung dầu mỏ trên thế giới phụ thuộc mạnh mẽ vào các động thái của Liên hợp các nước Xuất khẩu dầu mỏ (OPEC) trong việc ra quyết định tăng thêm/cắt giảm sản lượng cung cấp dầu.
- ❖ Sự biến động bất thường của giá dầu còn do biến động về thời tiết, các nguồn năng lượng thay thế.

Do xăng dầu là nguồn nguyên liệu đầu vào chủ yếu của Công ty, được tiêu thụ hàng ngày, nên khi giá dầu biến động, Công ty sẽ không tránh khỏi việc bị ảnh hưởng. Tuy nhiên, để giảm thiểu tác động của rủi ro này, Công ty đã ban hành các nội quy lao động nhằm tiết kiệm nhiên liệu tiêu hao, đồng thời đầu tư cho công tác dự báo để từ đó có khả năng ứng phó tốt trước sự biến động của môi trường kinh doanh.

3.2 Rủi ro từ phía khách hàng

Với phần lớn doanh thu có được từ việc vận chuyển cho Tổng công ty Cổ phần Bia Rượu Nước Giải Khát Sài Gòn (Sabeco), Sabetran có lợi thế hơn các công ty vận tải khác là đã có nguồn hàng ổn định với quan hệ lâu dài. Tuy nhiên, đây cũng là một rủi ro đối với hoạt động kinh doanh của Công ty. Khi bất kỳ yếu tố rủi ro nào tác động trực tiếp đến công ty này cũng có thể ảnh hưởng đến hoạt động của Sabetran. Hiện nay, công ty cũng đã và

đang thực hiện chiến lược đa dạng hóa nguồn hàng và ngành nghề kinh doanh để giảm thiểu rủi ro nói trên.

3.3 Rủi ro tai nạn giao thông

Hoạt động trong lĩnh vực giao thông vận tải, Công ty có thể sẽ gặp phải một số rủi ro xảy ra trong quá trình làm việc như tai nạn giao thông làm thiệt hại tài sản và nhân mạng. Công ty đã thực hiện mua bảo hiểm cho phương tiện, tài sản và người lao động của mình, tuy nhiên khi tai nạn nghiêm trọng xảy ra, chi phí thường rất lớn và có thể chỉ được chi trả một phần từ công ty bảo hiểm.

3.4 Rủi ro cháy nổ

Hoạt động của Công ty liên quan đến việc dự trữ nguyên liệu đầu vào là xăng dầu do đó Công ty cũng đối mặt với rủi ro cháy nổ, hỏa hoạn. Đây là loại rủi ro mà khi xảy ra có khả năng ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Do vậy, Công ty đã trang bị hệ thống phòng cháy chữa cháy bao gồm các thiết bị báo động khi xảy ra cháy, nổ, bình chữa cháy chuyên dụng, đồng thời, Công ty cũng ban hành nội quy an toàn lao động, phòng chống cháy nổ nhằm hạn chế rủi ro này.

4. Rủi ro khác

4.1 Rủi ro lãi suất

Về lý thuyết, rủi ro này sẽ xảy ra khi có sự thay đổi lãi suất trên thị trường, đặc biệt trong điều kiện Công ty đang có các hợp đồng vay tài trợ cho việc đầu tư năng lực vận tải như hiện nay. Nếu không có các biện pháp bảo hiểm rủi ro lãi suất thích hợp, hoạt động của Công ty có thể sẽ chịu ảnh hưởng tiêu cực từ những thay đổi của lãi suất trên thị trường. Để hạn chế rủi ro này, ban lãnh đạo Công ty đã chỉ đạo các phòng ban có liên quan phối hợp chặt chẽ với nhau trong việc lập kế hoạch đầu tư, kế hoạch huy động vốn, sử dụng vốn nhằm tạo được tính chủ động trong việc sử dụng linh hoạt các nguồn vốn vào hoạt động kinh doanh, giảm thiểu tác động của những thay đổi lãi suất trên thị trường đối với hoạt động của Công ty.

4.2 Rủi ro bất khả kháng

Các rủi ro khác như thiên tai, dịch họa, dịch bệnh, bão lớn v.v... là những rủi ro bất khả kháng, khó lường trước, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả hoạt động của Công ty. Để hạn chế tối đa những thiệt hại có thể xảy ra, Công ty đã tiến hành tham gia mua bảo hiểm cho tài sản mà Công ty đang khai thác, sử dụng.

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

1. Tổ chức niêm yết

Ông Văn Thanh Liêm	Chức vụ: Chủ tịch HĐQT
Ông Nguyễn Quang Tiếp	Chức vụ: Tổng Giám đốc
Ông Trần Bình Nam	Chức vụ: Kế toán trưởng
Ông Nguyễn Hữu Chương	Chức vụ: Trưởng Ban Kiểm soát

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

2. Tổ chức tư vấn

Người được ủy quyền bởi bà Lâm Thị Tố Nga, Tổng Giám đốc, người đại diện theo pháp luật: Ông **Hunt Gia MacNguyen**.

Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Giám đốc điều hành

Bản cáo bạch này là một phần của Hồ sơ xin phép niêm yết do Công ty Cổ phần Chứng khoán Vina tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Vận tải và Giao nhận Bia Sài Gòn (SABETRAIN.JSC). 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 Vận tải và Giao nhận Bia Sài Gòn cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

- ❖ Công ty: Công ty Cổ phần Vận tải và Giao nhận Bia Sài Gòn – SABETRAIN.JSC
- ❖ TP.HCM: Thành phố Hồ Chí Minh
- ❖ UBND: Ủy ban nhân dân
- ❖ ĐHCĐ: Đại hội cổ đông
- ❖ HĐQT: Hội đồng quản trị
- ❖ CB-CN: Cán bộ - công nhân
- ❖ NV: Nhân viên
- ❖ SXKD: Sản xuất kinh doanh
- ❖ GTGT: Giá trị gia tăng
- ❖ TSCĐ: Tài sản cố định
- ❖ GPS: Hệ thống định vị vệ tinh

- ❖ NGK: Nước giải khát

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Vận tải và Giao nhận Bia Sài Gòn có chức năng chính là tổ chức công tác hậu cần phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh mặt hàng bia, nước giải khát và các nhu cầu vận chuyển khác của Tổng Công ty Cổ phần Bia Rượu Nước giải khát Sài Gòn.

Tiền thân của Công ty là Xí nghiệp Vận tải được thành lập theo Quyết định số 860/BS-TC ngày 1 tháng 5 năm 1995 của Tổng Giám đốc Công ty Bia Sài Gòn, trực thuộc Bộ Công nghiệp nhẹ.

Năm 2005, Công ty được cổ phần hóa, trở thành Công ty Cổ phần Vận tải và Giao nhận Bia Sài Gòn theo quyết định số 1935/QĐ-TCCB ngày 1 tháng 6 năm 2005 của Bộ trưởng Bộ Công nghiệp.

- ❖ Tên giao dịch đầy đủ bằng tiếng Việt: CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI VÀ GIAO NHẬN BIA SÀI GÒN
- ❖ Tên giao dịch đối ngoại: SAIGON BEER TRANSPORTATION JOINT STOCK COMPANY
- ❖ Tên giao dịch viết tắt: SABETRAN JSC
- ❖ Trụ sở chính của Công ty:
 - Địa chỉ: 78 Tôn Thất Thuyết - Phường 16 – Quận 4 – Thành phố Hồ Chí Minh
 - Điện thoại: (84.8) 3940 4347 Fax: (84.8) 3940 4313
 - Website: www.sabetranjsc.com

1.1 Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển:

- Tiền thân của Xí nghiệp Vận tải là đội xe tiếp quản từ Công ty BGI năm 1977, trực thuộc Liên hiệp Xí nghiệp Rượu Bia – NGK II.
- Trước 01/07/1977, đại bộ phận Liên hiệp Xí nghiệp Rượu bia – NGK II (nay là Tổng Công ty Cổ phần Bia Rượu Nước giải khát Sài Gòn) thuộc sở hữu của hãng BGI. Đây là một hãng sản xuất bia, nước giải khát và nước đá chủ yếu của miền Nam trước đây. Hãng BGI đã tổ chức một đội xe với hàng trăm xe tải để vận chuyển toàn bộ hàng hóa, vật tư phục vụ cho sản xuất cũng như tiêu thụ. Đội xe có chức năng vận chuyển bia từ Sài Gòn đi các tỉnh miền Trung với khoảng cách tối đa là 500km, ngoài ra còn vận chuyển nước đá đi các tỉnh với khoảng cách 100 km.
- Sau ngày 01/07/1977, hãng BGI được tiếp quản và đổi tên thành Công ty Rượu Bia Miền Nam. Do khó khăn trong những năm đầu giải phóng và chịu sự cấm

vận của Mỹ, lúc này tình hình sản xuất của công ty sụt giảm rất nhiều. Lúc này đoàn xe của công ty chỉ làm nhiệm vụ vận chuyển hàng hóa từ nơi sản xuất đến các kho phát hàng nằm trong địa bàn thành phố, số lượng đầu xe không hoạt động nhiều trong một thời gian đã xuống cấp buộc công ty phải thanh lý hàng trăm xe.

- Năm 1988, cùng với sự đổi mới của đất nước, Công ty Bia Sài Gòn cũng thay đổi phương thức sản xuất, chuyển từ hạch toán kinh doanh bao cấp cũ sang phương thức kinh doanh tự chủ về sản xuất. Sản lượng bia tăng liên tục từng năm do Công ty liên tục đầu tư, đổi mới thiết bị. Lúc này, thị trường và nhu cầu tiêu thụ tăng về số lượng và địa bàn được mở rộng, vì vậy cần vận chuyển bia đi xa hơn, khắp cả nước, nên đội xe cũng đã được công ty đầu tư về lượng và chất. Đội xe trong những năm này vận chuyển toàn bộ vật tư phục vụ sản xuất và toàn bộ hàng hóa đi khắp cả nước
- Đến năm 1995, trước yêu cầu của công tác lưu thông hàng hóa và sự lớn mạnh của đội xe, Xí nghiệp Vận tải chính thức được thành lập trên cơ sở hợp nhất đội xe, phân xưởng sửa chữa ô tô, phân xưởng sản xuất Bao bì (két –pallet) và phân xưởng sản xuất nút trực thuộc Tổng Công ty Cổ phần Bia Rượu Nước Giải khát Sài Gòn (SABECO). Nhiệm vụ lúc này của Xí nghiệp Vận tải không đơn thuần chỉ làm công tác vận tải mà còn làm công tác khác liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng Công ty.
- Từ khi chuyển sang công ty cổ phần đến nay, Sabetran có tốc độ tăng trưởng khá cao. Năm 2006, doanh thu đạt 213 tỷ đồng và đã tăng hơn 60% trong năm 2007, đạt mức 346 tỷ đồng. Sang năm 2008, công ty đã tăng trưởng ấn tượng cả về doanh thu và lợi nhuận sau thuế với kết quả 481 tỷ đồng doanh thu (tăng 40% so với 2007) và 40 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế, tăng 789% so với 4.5 tỷ đồng của năm 2007.

❖ Phạm vi và lĩnh vực hoạt động của Công ty bao gồm:

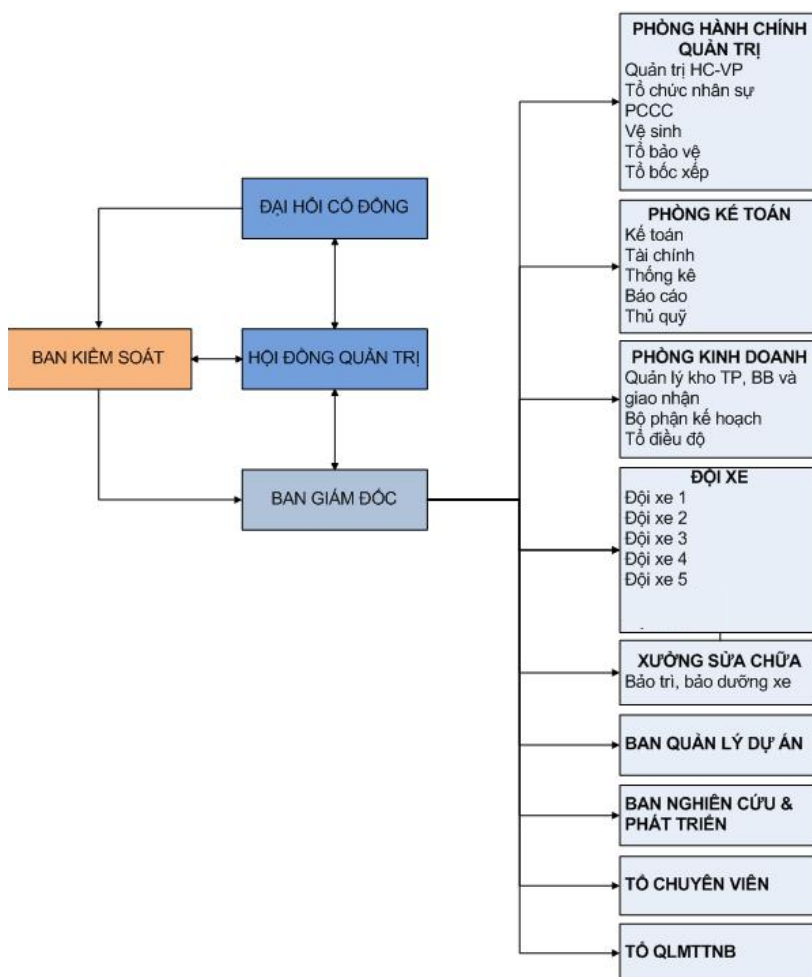
- Vận tải và giao nhận hàng hóa, vận tải hành khách bằng ô tô
- Sản xuất, mua bán vật tư, phụ tùng, thiết bị vận tải
- Mua bán rượu bia, nước giải khát
- Sửa chữa phương tiện vận tải đường bộ
- Kinh doanh cho thuê nhà xưởng, kho bãi và văn phòng
- Dịch vụ vệ sinh công nghiệp
- Kinh doanh bất động sản

1.2 Tóm tắt quá trình tăng vốn của Công ty:

- Vốn điều lệ khi thành lập công ty là 24 tỷ đồng.
- Đợt tăng vốn thứ nhất năm 2007, Sabetran đã tăng vốn điều lệ từ 24 tỷ đồng lên 28.8 tỷ đồng dưới hình thức phát hành cho cổ đông hiện hữu và phát hành cho cổ đông chiến lược. Đợt tăng vốn này hoàn thành vào tháng 6/2007 và thu được thặng dư là 1.896.000.000 đồng.
- Đợt tăng vốn thứ 2 năm 2007, Sabetran đã tăng vốn điều lệ từ 28.8 tỷ đồng lên 80 tỷ đồng dưới hình thức phát hành cho cổ đông hiện hữu và cổ đông mới với giá 15.000đ/ cổ phần. Đợt tăng vốn này hoàn thành vào tháng 10/2009 và thu được thặng dư là 25.600.000.000 đồng.

2. Cơ cấu tổ chức Công ty

❖ Cơ cấu tổ chức Công ty hiện nay bao gồm:



Hình 1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức

3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty

3.1 Đại hội cổ đông

ĐHCD là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty Cổ phần Vận tải và Giao nhận Bia Sài Gòn. ĐHCD có nhiệm vụ thông qua các báo cáo của HĐQT về tình hình hoạt động kinh doanh; quyết định các phương án, nhiệm vụ SXKD và đầu tư; tiến hành thảo luận thông qua, bổ sung, sửa đổi Điều lệ của Công ty; thông qua các chiến lược phát triển; bầu, bãi nhiệm HĐQT, Ban Kiểm soát; và quyết định bộ máy tổ chức của Công ty và các nhiệm vụ khác theo quy định của điều lệ.

3.2 Hội đồng quản trị

HĐQT là tổ chức quản lý cao nhất của Công ty do ĐHCD bầu ra gồm 7 thành viên với nhiệm kỳ là 5 năm. HĐQT nhân danh Công ty quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích và quyền lợi của Công ty. Các thành viên HĐQT nhóm họp và bầu Chủ tịch HĐQT.

3.3 Ban Kiểm soát

Ban Kiểm soát là tổ chức giám sát, kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong quản lý điều hành hoạt động kinh doanh, trong ghi chép sổ sách kế toán và tài chính của Công ty nhằm đảm bảo các lợi ích hợp pháp của các cổ đông. Ban Kiểm soát có 3 thành viên với nhiệm kỳ là 5 năm do ĐHCD bầu ra.

3.4 Ban điều hành

Ban điều hành của Công ty gồm có một Tổng Giám đốc và hai Phó Tổng Giám đốc. Tổng Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm, là người chịu trách nhiệm chính và duy nhất trước HĐQT về tất cả các hoạt động kinh doanh của Công ty. Phó Tổng Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm theo đề xuất của Tổng Giám đốc.

Ban điều hành hiện nay của Công ty là những người có kinh nghiệm quản lý và điều hành kinh doanh, đồng thời có quá trình gắn bó với Công ty trên 10 năm.

3.5 Các Phòng nghiệp vụ

- ❖ Phòng Kinh doanh: có chức năng lập kế hoạch vận chuyển, giao nhận các vật tư phục vụ cho sản xuất và các sản phẩm của Tổng Công ty; lập kế hoạch kinh doanh kho, bãi, dịch vụ vệ sinh công nghiệp và sửa chữa phương tiện vận tải; lập kế hoạch phát triển thị trường vận tải cũng như nghiên cứu phát triển ngành nghề theo định hướng của Công ty.
- ❖ Phòng Kế toán Tài chính: có nhiệm vụ tổ chức hạch toán kế toán hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị, lập kế hoạch tài chính trên cơ sở kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty. Trên cơ sở kế hoạch tài chính được phê duyệt, sử dụng vốn hợp lý, tiết kiệm, đảm bảo hoạt động sản xuất của đơn vị được thực hiện có hiệu quả.

Đồng thời, phòng còn tham gia xây dựng các hợp đồng kinh tế với khách hàng, đặc biệt là về việc quy định các điều kiện tài chính của hợp đồng.

- ❖ **Phòng Hành chính – Quản trị** có chức năng tham mưu cho Giám đốc và thực hiện các mặt công tác của Công ty về hành chính, quản trị, tổ chức, lao động tiền lương và các chế độ chính sách đối với người lao động đúng với Pháp luật hiện hành.
 - **Đoàn xe:** gồm 5 đội xe, có chức năng đảm bảo vận chuyển hàng hóa phục vụ kinh doanh và sản xuất của công ty đúng địa điểm, kịp thời gian, đảm bảo chất lượng hàng hóa và dịch vụ an toàn. Trưởng đội xe có nhiệm vụ phối hợp với các phòng nghiệp vụ khác của Công ty xây dựng các kế hoạch tác nghiệp, kho vận năm, lập và theo dõi tình hình thực hiện kế hoạch vận chuyển, xem xét các báo cáo tình hình vận chuyển, báo cáo tổng hợp tình hình thực hiện kế hoạch vận chuyển, phân tích báo cáo tình hình sử dụng nguyên, nhiên vật liệu, phụ tùng thay thế hàng tháng.
 - **Xưởng sửa chữa:** có chức năng quản lý kỹ thuật sản xuất, quy trình công nghệ theo tiêu chuẩn đã được quy định, xây dựng và quản lý định mức kinh tế - kỹ thuật, mức tiêu hao nguyên, nhiên vật liệu phục vụ sản xuất và thực hiện các dịch vụ sửa chữa ô tô từ bảo dưỡng đến sửa chữa lớn.
 - **Ban quản lý dự án:** Xuất phát từ yêu cầu của UBND Thành phố về việc phải di dời các bãi đậu xe ra khỏi nội đô thành phố, Công ty phải có hướng đầu tư các dự án xây dựng các bãi đậu xe, xưởng sửa chữa ở các khu vực ngoại ô, gần các Nhà máy sản xuất. Do đó Ban quản lý dự án ra đời với nhiệm vụ liên hệ thuê, mua đất và quản lý việc xây dựng nhà xưởng phục vụ mục đích trên.
 - **Ban nghiên cứu và phát triển:** gồm các chuyên viên xây dựng chiến lược cho Công ty về các giải pháp mở rộng hoạt động kinh doanh vận tải và các lĩnh vực kinh doanh khác. Xây dựng và áp dụng mạng lưới quản lý phương tiện vận tải, hợp lý hóa khâu vận chuyển thông qua hệ thống định vị GPS.
 - **Tổ chuyên viên:** quản lý, xây dựng định mức, giải quyết tất cả công việc liên quan đến kỹ thuật sửa chữa phương tiện vận tải, xây dựng cơ bản, an toàn vệ sinh lao động, phòng chống cháy nổ. Đồng thời, bộ phận này giúp đỡ Ban giám đốc về các công tác huấn luyện nhân viên, phụ trách các vấn đề quan hệ cộng đồng, bảo hiểm, quản lý hoạt động của các phòng ban trong Công ty cũng như các đơn vị thành viên.
 - **Tổ quản lý mạng thông tin nội bộ:** quản lý mạng của Công ty nối với các nhà máy sản xuất, các Trường kho, các Công ty liên kết. Bộ phận này có nhiệm vụ tiếp nhận, phân tích và xử lý toàn bộ số liệu thông tin liên quan đến hoạt động

sản xuất kinh doanh của Công ty, lập các bảng tổng kết, các biểu báo theo yêu cầu của Ban Giám Đốc và hỗ trợ thông tin nội bộ cho các phòng ban khác.

4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ

4.1. Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của Công ty

Bảng 1: *Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần đến ngày 5/2/2010*

TT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu (%)
Đại diện phần vốn Nhà nước:				
1	Tổng Công ty Cổ phần Rượu Bia và Nước giải khát Sài Gòn (SABECO) <i>Ông Văn Thanh Liêm – Chủ tịch Hội đồng Quản trị - là Đại diện cho phần vốn Nhà nước</i>	Số 6, Hai Bà Trưng, Phường Bến Nghé, Quận 1, tp. Hồ Chí Minh	2.000.000	25%
Cổ đông khác				
2	Nguyễn Thị Hạnh	450/2 Trần Hưng Đạo, Phường 2, Quận 5, thành phố Hồ Chí Minh.	458.410	5.7%
Tổng cộng			2.458.410	30.7%

(Nguồn: Sabetran)

4.2. Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ nắm giữ ban đầu

Bảng 2: *Danh sách cổ đông sáng lập nắm giữ CP theo giấy đăng ký kinh doanh (ĐKKD)*

Stt	Tên cổ đông	Số cổ phần sở hữu theo giấy ĐKKD	Tỷ lệ sở hữu (%)
1	Vốn nhà nước, đại diện bởi: Ông Văn Thanh Liêm	720.000	30%
2	Công ty cổ phần Vận tải và Thương mại	117.600	4.9%
3	Công ty cổ phần Vận Tải, Giao nhận, Thương mại Quang Châu	134.400	5.6%
4	Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại Sài Gòn 9	84.000	3.5%
5	Các cổ đông tham gia đấu giá mua cổ phiếu phát hành lần đầu	1.344.000	56%
Tổng cộng		2.400.000	100%

(Nguồn: Sabetran)

Căn cứ giấy ĐKKD cấp lần đầu ngày 31/10/2005 và đăng ký thay đổi lần 3 ngày 22/10/2007, tính đến ngày 31/10/2008, quy định về hạn chế chuyển nhượng của cổ đông sáng lập đã hết. Do đó các số lượng cổ phiếu của các cổ đông sáng lập nói trên là tự do chuyển nhượng.

4.3. Cơ cấu cổ đông

Bảng 3: Cơ cấu cổ đông (tính đến ngày 5/2/2010)

Stt	Cổ đông	SL cổ đông	Số cổ phần nắm giữ	Tỷ trọng (%)
1	Trong nước	277	7.927.288	99.09
	Tổ chức	7	1.241.986	15.52
	Cá nhân	270	6.685.302	83.57
2	Nước ngoài	1	72.712	0.91
	Tổ chức	0	0	0
	Cá nhân	1	72.712	0.91
3	Cổ phiếu quỹ			
Tổng cộng		278	8.000.000	100

(Nguồn: Sabetran)

5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành

	Tên Công ty liên kết	Tỷ lệ cổ phần sở hữu (theo vốn điều lệ của Công ty liên kết)	Tỷ lệ góp vốn thực tế	Vốn đầu tư
1	Công ty cổ phần Vận tải và Giao nhận Bia Sài Gòn Sabetran - Miền Bắc	25.0%	25.0%	6.750.000.000
2	Công ty cổ phần Vận tải và Giao nhận Bia Sài Gòn Sabetran - Miền Trung	25.0%	25.0%	6.750.000.000
3	Công ty cổ phần Vận tải và Giao nhận Bia Sài Gòn Sabetran - Miền Tây	25.0%	4.0%	1.000.000.000

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2009)

- ❖ Công ty CP Vận tải & Giao nhận Bia Sài Gòn Sabetran miền Bắc được thành lập trên mô hình hoạt động của Công ty CP Vận tải & GN Bia Sài Gòn, có chức năng chính phục vụ vận tải thành phẩm bia và chai kết toàn bộ phía Bắc, vận chuyển phục vụ Nhà máy bia Sông Lam, Công ty CP Bao bì Sông Lam...
- ❖ Công ty CP Vận tải & Giao nhận Bia SG Sabetran miền Trung được thành lập cũng theo mô hình trên có chức năng chính phục vụ vận tải thành phẩm bia và chai kết toàn bộ khu vực miền Trung, vận chuyển phục vụ Nhà máy bia Quảng Ngãi.

- ❖ Công ty CP Vận tải & Giao nhận Bia SG Sabetran miền Tây được thành lập cũng theo mô hình trên có chức năng chính phục vụ vận tải thành phẩm bia và chai kết toàn bộ khu vực miền Tây, vận chuyển phục vụ Nhà máy bia Vĩnh Long.

6. Hoạt động kinh doanh

6.1. Sản phẩm, dịch vụ của Công ty

- ❖ Cung cấp dịch vụ vận tải phục vụ Tổng Công ty và các đơn vị nội bộ trực thuộc Tổng công ty Cổ phần Bia rượu nước giải khát Sài Gòn, bao gồm vận chuyển thành phẩm (bia, rượu, nước ngọt, gạo...) và vật tư phục vụ sản xuất (vỏ chai, kết chai, pallet nhựa...).
- ❖ Đối tượng khách hàng chính của Sabetran là Tổng Công ty và các đơn vị trong nội bộ Tổng Công ty Cổ phần Bia Rượu Nước giải khát Sài Gòn.
- ❖ Với sự ra đời và hoạt động của ba công ty liên kết là Sabetran Miền Bắc, Sabetran Miền Trung và Miền Tây, năng lực vận tải của Công ty đã tăng đáng kể và đáp ứng nhu cầu vận tải ở nhiều vùng tiêu thụ và sản xuất khác nhau trên khắp cả nước. Đây là một trong những định hướng phát triển của Công ty nhằm phục vụ các nhà máy trong tương lai như Nhà máy Bao bì Sông Lam, Nhà máy bia Sông Lam, Nhà máy Bia Quảng Ngãi, Nhà máy bia Vĩnh Long, Nhà máy Bia Phú Lý...
- ❖ Trong cơ cấu doanh thu của Công ty, dịch vụ vận chuyển thành phẩm (bia, rượu...) chiếm tỷ trọng chủ yếu (hơn 96%). Vận chuyển vật tư đầu vào của các nhà máy sản xuất cũng như dịch vụ kho bãi chiếm tỷ trọng rất nhỏ (từ 1% đến khoảng 4%). Trong Quý 1 năm 2009, Công ty đã ký được hợp đồng ghi nhớ 5 năm về việc đảm trách công tác vận chuyển vật tư đầu vào với 15 trong tổng số 20 nhà máy lớn thuộc Tổng Công ty. Do đó, sản lượng vận chuyển vật tư đầu vào của năm 2009 đã cao hơn kế hoạch đặt ra và hứa hẹn tăng trưởng ổn định trong các năm tới. Sản lượng vận chuyển rượu của năm 2009 giảm gần 40% so với 2008 và chỉ bằng 40% so với kế hoạch năm 2009 là do Sabeco đã thay đổi cơ cấu sản lượng tiêu thụ giữa sản phẩm bia và sản phẩm rượu trong nửa cuối năm 2009.

Bảng 4: Sản lượng vận tải của Công ty từ 2007-2009

Chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009	
	Giá trị	So sánh 2007/2006	Giá trị	So sánh 2008/2007	Giá trị	So sánh 2009/2008
Vận chuyển bia (ngàn lít)	654.581	+27.32%	781.683	+19.42%	890.266	+13.89%
Vận chuyển rượu (ngàn lít)	0	0%	534	+100%	335	-37.28%
Vận chuyển vật tư đầu vào và dịch vụ kho bãi (kg)	891.065	+100%	4.433.827	+397.59%	4.658.099	+5.06%

(Nguồn: Sabetran.)

Bảng 5: Cơ cấu doanh thu của Công ty từ 2007-2009

Chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009	
	Tỷ đồng	Tỷ trọng	Tỷ đồng	Tỷ trọng	Tỷ đồng	Tỷ trọng
Vận chuyển bia	342.87	98.92%	462.72	95.89%	525.26	96.4%
Vận chuyển rượu	0	0%	0.22	0.05%	0.13	0.02%
Vận chuyển vật tư đầu vào và dịch vụ kho bãi	3.73	1.08%	19.56	4.06%	19.5	3.58%
Tổng	346.6	100%	481.5	100%	544.89	100%

(Nguồn: Sabetran)

Bảng 6: Cơ cấu lợi nhuận gộp của Công ty từ 2007-2009

Chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009	
	Tỷ đồng	Tỷ trọng	Tỷ đồng	Tỷ trọng	Tỷ đồng	Tỷ trọng
Vận chuyển bia	11.67	98.92%	51.78	95.89%	95.37	96.4%
Vận chuyển rượu các loại	0	0%	0.03	0.05%	0.02	0.02%
Vận chuyển vật tư đầu vào và dịch vụ kho bãi	0.13	1.08%	2.19	4.06%	3.54	3.58%
Tổng	11.80	100%	54.00	100%	98.93	100%

(Nguồn: Sabetran)

6.2. Nguyên vật liệu và ảnh hưởng giá cả nguyên vật liệu tới doanh thu, lợi nhuận

Dầu nhiên liệu và dầu nhờn là những nguyên liệu chính yếu mà Sabetran sử dụng cho các phương tiện vận tải trong hoạt động kinh doanh dịch vụ vận tải. Để quản lý chi phí này, Công ty đã ký kết các hợp đồng mua nhiên liệu với một số nhà cung cấp để được đảm bảo nguồn hàng ổn định và được hưởng chiết khấu trên giá bán. Theo đó, lái xe của công ty mua nhiên liệu tại địa điểm của các nhà cung cấp và công ty thực hiện thanh toán theo định kỳ đã ký kết. Một số nhà cung cấp nhiên liệu chính của công ty là Doanh nghiệp Tư

nhân Xăng dầu Nam Phương, Công ty TNHH và Dịch vụ Công nghiệp, Chi nhánh xăng dầu Hà Tĩnh...

Trong cơ cấu chi phí của Sabetran, chi phí đầu vào là xăng dầu chiếm tỷ trọng khoảng 40% giá thành vận chuyển. Trong năm hai năm 2007 & 2008, ngành vận tải nói chung và Sabetran nói riêng phải liên tiếp đón nhận các đợt tăng giá của xăng dầu như sau:

- ❖ Đợt 1: tăng 16% từ 7.900đ/l lên 8.900đ/l vào tháng 4/2007.
- ❖ Đợt 2: tăng 18% từ 8.900đ/l lên 10,250đ/l vào tháng 11/2007.
- ❖ Đợt 3: tăng 36% từ 10.250đ/l lên 13.950đ/l vào tháng 2/2008.
- ❖ Đợt tăng giá cao nhất vào tháng 7/2008 là tăng 56% từ 13.950đ/l lên 15.950đ/l. Từ tháng 9 năm 2008, giá xăng dầu đã bắt đầu hạ nhiệt nhưng vẫn ở mức khá cao nếu so với mức khởi điểm tăng trong năm 2007 (11.000đ/l so với 7.900đ/l).

Như vậy, tính gộp các đợt tăng giá trên thì so với năm 2006, giá nguyên liệu đầu vào trong năm 2007 và đầu năm 2008 tăng gần 60%. Nếu căn cứ vào tỷ trọng nguyên liệu đầu vào trong giá thành vận chuyển thì đơn giá vận chuyển phải tăng tương ứng khoảng 25%. Trước tình hình biến động giá cả xăng dầu như trên, Công ty đã phải chịu chi phí vận chuyển thuê ngoài ở mức cao hơn từ 4% đến 8%. Đây là nguyên nhân chính dẫn đến lợi nhuận năm 2007 của Công ty bị giảm sút nhiều.

Tuy nhiên, vào tháng 02/2008, trước diễn biến bất lợi của giá xăng dầu trong nước do chịu ảnh hưởng của giá xăng dầu quốc tế, Tổng Công ty đã chấp thuận tăng giá cước vận chuyển cho Sabetran lên 15%, áp dụng từ 1/3/2008 đến 31/12/2008. Về mặt chi phí, từ Quý 3 năm 2008, giá dầu thế giới bắt đầu hạ nhiệt do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế, dẫn đến giá xăng dầu trong nước liên tục giảm giá. Giá dầu Diesel 0.05% đã giảm giá gần 40% từ 15,950đ/lít trong tháng 07/2008 xuống còn 11,500đ/lít vào thời điểm cuối năm 2008. Thêm vào đó, đáng chú ý nhất là Công ty đã đầu tư thêm năng lực vận tải để giảm đi khoảng 70% khối lượng vận tải thuê ngoài trong nửa cuối năm 2008. Các yếu tố trên đã mang lại lợi nhuận đáng kể cho Công ty vào năm 2008.

Trong năm 2009, nhìn chung Công ty tiếp tục được hưởng lợi nhờ giá xăng dầu trong nước có xu hướng giảm. Cụ thể, nửa đầu năm 2009, giá dầu giảm 5% so với cuối năm 2008 đã giúp Công ty giảm được khoảng 2% giá thành vận tải. Từ tháng 6/2009 đến nay, chi phí nhiên liệu có cao hơn 6 tháng đầu năm do giá dầu Diesel đã lên trên 12.000đ/lít. Tuy nhiên, nếu so với năm 2008 nhiều khó khăn thì chi phí nhiên liệu từ tháng 6 đến nay mới chỉ bằng thời điểm thấp nhất trong năm 2008. Nhờ đó, kết quả kinh doanh của năm 2009 khá khả quan.

6.3. Chi phí sản xuất kinh doanh

Công ty hoạt động chính trong lĩnh vực dịch vụ vận tải do đó không có chi phí sản xuất sản phẩm. Ngoài chi phí nguyên vật liệu đầu vào (xăng, dầu) chiếm tỷ trọng chủ yếu trong cơ cấu chi phí, chi phí bán hàng và chi phí quản lý chiếm tỷ trọng khiêm tốn (2% trong tổng chi phí của năm 2007 và 2008). Tuy nhiên, Công ty luôn chú trọng quản lý tốt hai loại chi phí này nhằm tạo tính cạnh tranh và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Tỷ lệ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp tăng cao trong năm 2009 (**Bảng 7**) do công ty lắp đặt và đưa vào sử dụng hệ thống phần mềm quản lý giao nhận hàng. Đây là một trong những kế hoạch hiện đại hóa của Công ty để đảm bảo công tác giao nhận thông suốt, vừa đáp ứng kịp thời các đơn hàng, vừa giảm thiểu chi phí nhân lực quản lý.

Dưới đây là một số điểm nổi bật khác trong công tác quản lý các chi phí đặc thù của doanh nghiệp kinh doanh vận tải ở Sabetran:

Các biện pháp cải tiến trong quản lý, tiết kiệm tối đa các chi phí nhằm tăng hiệu quả kinh doanh:

- ❖ Đổi mới quy chế quản lý về tổ chức công tác điều vận liên quan đến cung đường đi, khai thác tối đa lượng hàng hoá hai chiều vận tải giao nhận sản phẩm & thu hồi vỏ chai khi trở về, vận hành xe liên tục và an toàn bởi 2 lái xe/1 xe ... Nhờ đó, số vòng quay của xe tại Công ty được duy trì ở mức khá cao và khai thác hết năng lực vận tải đạt hiệu quả cao nhất để giảm giá thành vận tải.
- ❖ Chính sách khoán vận tải của Công ty vừa tạo điều kiện nâng cao thu nhập cho lái xe để họ yên tâm công tác và gắn bó với Công ty vừa kích thích lái xe làm việc có hiệu quả, là một trong những thành công trong quản lý chi phí và tăng hiệu quả kinh doanh của Sabetran.
- ❖ Dựa vào đặc tính tiêu chuẩn kỹ thuật của từng phương tiện vận tải, Sabetran đã tiến hành xây dựng quy chế sử dụng phương tiện cũng như quy định các định mức tiêu hao nhiên liệu, vật tư phụ tùng liên quan nhằm tiết kiệm tối đa chi phí nhiên liệu, giảm giá thành vận tải của Công ty.

Quy định rõ ràng về sử dụng và bảo trì phương tiện vận tải:

Đội xe của Công ty được bảo dưỡng định kỳ xe theo đúng tiêu chuẩn của các hãng xe và quy định của Bộ Giao thông vận tải tại Quyết định 992/2003/QĐ-BGTVT ngày 9/4/2003. Điều này đảm bảo hệ số an xe toàn cao, giảm thiểu những chi phí sửa chữa tốn kém cũng như các tổn thất không đáng có cho Công ty trong quá trình vận hành xe.

Bảng 7: Cơ cấu chi phí của Công ty từ 2007-2009

Yếu tố chi phí	2007		2008		2009	
	Giá trị (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)
Giá vốn hàng bán	334.8	98%	427.50	97%	445.96	94.16%
Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp	8.2	2%	13.12	2%	23.85	5.04%
Chi phí tài chính	0	0%	4.02	1%	3.79	0.80%
Tổng cộng	343	100%	444.64	100%	473.60	100%

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2007, 2008, 2009)

Bảng 8: Tỷ trọng chi phí trên doanh thu của Công ty từ 2007-2009

Yếu tố chi phí	2007		2008		2009	
	Chi phí/doanh thu	So sánh 2007/2006	Chi phí/doanh thu	So sánh 2008/2007	Chi phí/doanh thu	So sánh 2009/2008
Giá vốn hàng bán	96.6%	+1.59%	88.8%	-7.8%	81.84%	-6.96%
Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp	2.39%	-0.58%	2.74%	+0.35%	4.38%	+1.64%
Chi phí tài chính	0%	0%	0.84%	+0.84%	0.7%	-0.14%
Tổng cộng	98.99%	+1.02%	92.38%	-6.61%	86.92%	-5.46%

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2007, 2008, 2009)

6.4.Trình độ công nghệ

Từ khi thành lập đến nay, Công ty đã và đang trang bị ngày càng nhiều cả về số lượng và chủng loại xe. Năm 2008 và 2009 là hai năm có sự đầu tư lớn nhất về năng lực vận tải của Sabetran. Đến nay, đội xe vận tải của công ty gồm 178 chiếc có xuất xứ từ nhiều nước khác nhau như Nga, Ukraina, Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc với khoảng 2/3 số lượng xe mới được đầu tư trong vòng 3 năm gần đây. Phần lớn xe của công ty đạt tiêu chuẩn môi trường Euro 2, có niên hạn sử dụng trên 20 năm. Hầu hết phương tiện của công ty là loại tải nặng với các dạng xe như: xe tải đầu kéo rơ moóc, xe tải hai cầu, xe tải thùng mui bạt, xe tải thùng con rỗng và xe tải thùng ben. Chi tiết danh sách đội xe của công ty được trình bày tại bảng 9 dưới đây.

Bảng 9: Danh sách đội xe của Công ty tại ngày 31/12/2009

STT	Tên Xe/ Mã Xe	Năm đầu tư	Nguyên giá (VNĐ)	Giá trị còn lại (VNĐ)
01	XE KAMAZ 53229 - NGA - 54T 8831	2005	479,041,300	90,707,550
02	XE KAMAZ 53229 - NGA - 54T 8832	2005	479,041,300	90,707,550
03	XE KAMAZ 53229 - NGA - 54T 8833	2005	479,041,300	90,707,550
04	XE KAMAZ 53229 - NGA - 54T 8834	2005	479,041,300	90,707,550
05	XE KAMAZ 53229 - NGA - 54T 8835	2005	479,041,300	90,707,550

STT	Tên Xe/ Mã Xe	Năm đầu tư	Nguyên giá (VNĐ)	Giá trị còn lại (VNĐ)
06	XE KAMAZ 53229 - NGA - 54T 8836	2005	479,041,300	90,707,550
07	XE KAMAZ 53229 - NGA - 54T 8837	2005	479,041,300	90,707,550
08	XE KAMAZ 53229 - NGA - 54T 8838	2005	479,041,300	90,707,550
09	XE KAMAZ 53229 - NGA - 54T 8839	2005	479,041,300	90,707,550
10	XE KAMAZ 53229 - NGA - 54T 8840	2005	479,041,300	90,707,550
11	XE KAMAZ 53229 - NGA - 54T 8841	2005	479,041,299	90,707,549
12	XE KAMAZ 53229 - NGA - 54T 8842	2005	479,041,299	90,707,549
13	XE KAMAZ 53229 - NGA - 54T 8843	2005	479,041,299	90,707,549
14	XE KAMAZ 53229 - NGA - 54T 8844	2005	479,041,299	90,707,549
15	XE KAMAZ 53229 - NGA - 54T 8845	2005	479,041,299	90,707,549
16	XE KAMAZ 53229 - NGA - 54T 8846	2005	479,041,299	90,707,549
17	XE KAMAZ 53229 - NGA - 54T 8847	2005	479,041,299	90,707,549
18	XE KAMAZ 53229 - NGA - 54T 8848	2005	479,041,299	90,707,549
19	XE KAMAZ 53229 - NGA - 54T 8849	2005	479,041,299	90,707,549
20	XE KAMAZ 53229 - NGA - 54T 8850	2005	479,041,299	90,707,549
21	OTO TAI CO MUI - 54X 8106 (12T3748)	2007	756,821,635	537,283,329
22	OTO DAU KEO - 57L 2956 (12T3750) + 51R 6863	2007	1,026,568,665	728,781,926
23	OTO DAU KEO - 57L2970 (12T3749) + 51R 6862	2007	1,026,568,665	728,781,926
24	XE OTO TOYOTA FORTUNER	2008	1,107,372,545	763,369,633
25	OTO TAI CO MUI - 54Y0752 (12T6112)	2008	819,074,935	608,780,525
26	OTO TAI CO MUI - 54Y0653 (12T6113)	2008	819,074,935	608,780,525
27	OTO TAI CO MUI - 54Y0765 (12T6114)	2008	819,074,935	608,780,525
28	OTO TAI CO MUI - 54Y0680 (12T6115)	2008	819,074,935	608,780,525
29	OTO TAI CO MUI - 54Y0645 (12T6116)	2008	819,074,935	608,780,525
30	OTO TAI CO MUI - 54Y0741 (12T6117)	2008	819,074,935	608,780,525
31	OTO TAI CO MUI - 54Y0668 (12T6118)	2008	819,074,935	608,780,525
32	OTO TAI CO MUI - 54Y0773 (12T6119)	2008	819,074,935	608,780,525
33	OTO TAI CO MUI - 54Y0749 (12T6120)	2008	819,074,935	608,780,525
34	OTO TAI CO MUI - 54Y0770 (12T6121)	2008	819,074,935	608,780,525
35	OTO TAI CO MUI - 54Y0693 (12T6122)	2008	819,074,935	608,780,525
36	OTO TAI CO MUI - 54Y0612 (12T6123)	2008	819,074,935	608,780,525
37	OTO TAI CO MUI - 54Y0735 (12T6124)	2008	819,074,935	608,780,525
38	OTO TAI CO MUI - 54Y0685 (12T6125)	2008	819,074,935	608,780,525
39	OTO TAI CO MUI - 54Y0669 (12T6126)	2008	819,074,935	608,780,525
40	OTO TAI CO MUI - 54Y0679 (12T6127)	2008	819,074,935	608,780,525
41	OTO TAI CO MUI - 54Y0707(12T6128)	2008	819,074,935	608,780,525
42	OTO TAI CO MUI - 54Y0713 (12T6129)	2008	819,074,935	608,780,525
43	OTO TAI CO MUI - 54Y0737 (12T6130)	2008	819,074,935	608,780,525
44	OTO TAI CO MUI - 54Y0677 (12T6131)	2008	819,074,935	608,780,525
45	OTO TAI CO MUI - 54Y0644 (12T6132)	2008	819,074,935	608,780,525
46	OTO TAI CO MUI - 54Y0674 (12T6133)	2008	819,074,935	608,780,525
47	OTO TAI CO MUI - 54Y0606 (12T6134)	2008	819,074,935	608,780,525
48	OTO TAI CO MUI - 54Y0771 (12T6135)	2008	819,074,935	608,780,525
49	OTO TAI CO MUI - 54Y0614 (12T6136)	2008	819,074,935	608,780,525
50	OTO TAI CO MUI - 54Y0759 (12T6137)	2008	819,074,935	608,780,525
51	OTO TAI CO MUI - 54Y0617 (12T6138)	2008	819,074,935	608,780,525
52	OTO TAI CO MUI - 54Y0678 (12T6139)	2008	819,074,935	608,780,525
53	OTO TAI CO MUI - 54Y0661 (12T6140)	2008	819,074,935	608,780,525
54	OTO TAI CO MUI - 54Y0624 (12T6141)	2008	818,925,000	608,669,410
55	OTO TAI CO MUI - 54Y2548 (12T7383)	2008	815,531,611	616,179,227

STT	Tên Xe/ Mã Xe	Năm đầu tư	Nguyên giá (VNĐ)	Giá trị còn lại (VNĐ)
56	OTO TAI CO MUI - 54Y2562 (12T7385)	2008	815,531,611	616,179,227
57	OTO TAI CO MUI - 54Y2418 (12T7393)	2008	815,531,611	616,179,227
58	OTO TAI CO MUI - 54Y2598 (12T7394)	2008	815,531,611	616,179,227
59	OTO TAI CO MUI - 54Y2579 (12T7396)	2008	815,531,611	616,179,227
60	OTO TAI CO MUI - 54Y2407 (12T7403)	2008	815,531,611	616,179,227
61	OTO TAI CO MUI - 54Y2472 (12T7404)	2008	815,531,611	616,179,227
62	OTO TAI CO MUI - 54Y2468 (12T7405)	2008	815,531,611	616,179,227
63	OTO TAI CO MUI - 54Y2497 (12T7407)	2008	815,531,611	616,179,227
64	OTO TAI CO MUI - 54Y2435 (12T7410)	2008	815,531,611	616,179,227
65	OTO TAI CO MUI - 54Y2495 (12T7388)	2008	815,531,611	620,386,339
66	OTO TAI CO MUI - 54Y2542 (12T7395)	2008	815,531,611	620,386,339
67	OTO TAI CO MUI - 54Y2470 (12T7397)	2008	815,531,611	620,386,339
68	OTO TAI CO MUI - 54Y2403 (12T7408)	2008	815,531,611	620,386,339
69	OTO TAI CO MUI - 54Y2467 (12T7411)	2008	815,531,611	620,386,339
70	OTO TAI CO MUI - 54Y2182 (12T7384)	2008	815,531,611	622,651,707
71	OTO TAI CO MUI - 54Y2218 (12T7399)	2008	815,531,611	622,651,707
72	OTO TAI CO MUI - 54Y2594 (12T7401)	2008	815,531,611	622,651,707
73	OTO TAI CO MUI - 54Y2440 (12T7409)	2008	815,531,611	622,651,707
74	OTO TAI CO MUI - 54Y2451 (12T7414)	2008	815,531,611	622,651,707
75	OTO TAI CO MUI - 54Y2493 (12T7392)	2008	815,531,611	622,651,707
76	OTO TAI CO MUI - 54Y2415 (12T7415)	2008	815,531,611	622,651,707
77	OTO TAI CO MUI - 54Y2460 (12T7387)	2008	815,531,611	623,298,955
78	OTO TAI CO MUI - 54Y2582 (12T7390)	2008	815,531,611	623,298,955
79	OTO TAI CO MUI - 54Y2531 (12T7400)	2008	815,531,611	623,298,955
80	OTO TAI CO MUI - 54Y2421 (12T7402)	2008	815,531,611	623,298,955
81	OTO TAI CO MUI - 54Y2465 (12T7386)	2008	815,531,611	623,298,955
82	OTO TAI CO MUI - 54Y2560 (12T7391)	2008	815,531,611	623,298,955
83	OTO TAI CO MUI - 54Y2551 (12T7398)	2008	815,531,611	623,298,955
84	OTO TAI CO MUI - 54Y2595 (12T7416)	2008	815,531,611	623,298,955
85	OTO TAI CO MUI - 54Y2484 (12T7417)	2008	815,531,611	623,298,955
86	OTO DAU KEO - 57L4629 (12T7360) + 51R 8232	2008	874,061,759	673,851,133
87	OTO DAU KEO - 57L4728 (12T7368) + 53M 0209	2008	852,809,800	688,612,201
88	OTO TAI CO MUI - 54Y2255 (12T7389)	2008	815,531,611	627,506,067
89	OTO SAT XI CO BUON - 54Y 3217 (12T6105)	2008	810,958,671	630,955,383
90	OTO SAT XI CO BUON - 54Y 3317 (12T6109)	2008	810,958,671	630,955,383
91	OTO SAT XI CO BUON - 54Y3295 (12T6110)	2008	810,958,671	630,955,383
92	OTO SAT XI CO BUON - 54Y3064 (12T6104)	2008	810,958,671	630,955,383
93	OTO SAT XI CO BUON - 54Y3365 (12T6103)	2008	810,958,671	630,955,383
94	OTO SAT XI CO BUON - 54Y3297 (12T7382)	2008	807,815,071	628,509,312
95	OTO SAT XI CO BUON - 54Y3261 (12T6102)	2008	810,958,671	630,955,383
96	OTO SAT XI CO BUON - 54Y3314 (12T6106)	2008	810,958,671	630,955,383
97	OTO SAT XI CO BUON - 54Y3267 (12T6107)	2008	810,958,671	630,955,383
98	OTO SAT XI CO BUON - 54Y223 (12T6111)	2008	810,958,671	630,955,383
99	OTO DAU KEO - 57L4625 (12T7359) + 51R 8145	2008	874,061,759	835,190,602
100	OTO DAU KEO - 57L4641 (12T7369) + 51R 8146	2008	874,061,759	835,190,602
101	OTO SAT XI CO BUON - 54Y4581 (12T7372)	2008	807,815,071	628,300,351
102	OTO SAT XI CO BUON - 54Y4456 (12T7373)	2008	807,815,071	628,300,351
103	OTO SAT XI CO BUON - 54Y4562 (12T7375)	2008	807,815,071	628,300,351
104	OTO SAT XI CO BUON - 54Y 4524 (12T7374)	2008	807,815,071	628,300,351
105	OTO SAT XI CO BUON - 54Y4530 (12T7379)	2008	807,815,071	628,300,351

STT	Tên Xe/ Mã Xe	Năm đầu tư	Nguyên giá (VNĐ)	Giá trị còn lại (VNĐ)
106	OTO SAT XI CO BUON - 54Y4430 (12T7378)	2008	807,815,071	628,300,351
107	OTO SAT XI CO BUON - 54Y4448 (12T7377)	2008	807,815,071	628,300,351
108	OTO SAT XI CO BUON - 54Y4406 (12T7371)	2008	807,815,071	628,300,351
109	OTO SAT XI CO BUON - 54Y4524 (12T7380)	2008	807,815,071	628,300,351
110	OTO SAT XI CO BUON - 54Y4441 (12T6108)	2008	810,958,671	630,745,631
111	OTO SAT XI CO BUON - 54Y4301 (12T7381)	2008	807,815,071	628,300,351
112	OTO SAT XI CO BUON - 54Y4580 (12T7376)	2008	807,815,071	628,300,351
113	OTO TAI CO MUI - 54Y2572 (12T7413)	2008	815,531,611	634,302,171
114	OTO TAI CO MUI - 54Y2519 (12T7406)	2008	815,531,611	634,302,171
115	OTO TAI CO MUI - 54Y2522 (12T7418)	2008	815,531,611	634,302,171
116	OTO TAI CO MUI - 54Y2527 (12T7412)	2008	815,531,611	636,567,539
117	OTO DAU KEO - 57L4717 (12T7366) + 51R 8217	2008	874,061,759	835,190,602
118	OTO DAU KEO - 57L4761 (12T7361) + 51R 8219	2008	874,061,759	835,190,602
119	OTO DAU KEO - 57L4716 (12T7363) + 51R 8218	2008	874,061,759	835,190,602
120	OTO DAU KEO - 57L4634 (12T7364) + 51R 8203	2008	847,630,997	814,662,677
121	OTO DAU KEO - 57L4581 (12T7365) + 53M 0211	2008	852,810,980	849,951,670
122	OTO DAU KEO - 57L4686 (12T7367) + 53R 0174	2008	852,810,979	849,951,669
123	OTO DAU KEO - 57L4644 (12T7370) + 51R 8380	2008	861,536,045	828,236,625
124	OTO DAU KEO - 57L4730(12T7362) + 51R 8379	2008	861,536,045	828,236,625
125	OTO SAT XI CO BUON - 54Y6033 (12T - 3747)	2008	784,413,979	630,955,404
126	XE BAN TAI - 54Z1908	2009	274,593,247	253,235,911
127	XE BAN TAI - 54Z1910	2009	274,593,247	253,235,911
128	XE BAN TAI - 54Z1939	2009	274,593,247	253,235,911
129	XE TOYOTA TAI NHE - 54Z1481	2009	610,658,528	566,272,744
130	XE TOYOTA - 54Z2679	2009	610,831,589	576,330,965
131	XE TOYOTA - 54Z2689	2009	610,831,589	576,330,965
132	OTO TAI - 54Z 5563 (12T 5366)	2009	921,557,055	915,583,997
133	OTO TAI - 54Z 5556 (12T 5374)	2009	921,557,054	915,583,996
134	OTO TAI - 54Z 5459 (12T 5375)	2009	921,557,054	915,583,996
135	OTO TAI - 54Z 5478 (12T 5376)	2009	921,557,054	915,583,996
136	OTO TAI - 54Z 5518 (12T 5404)	2009	921,557,054	915,583,996
137	OTO TAI - 54Z 5427 (12T 5377)	2009	921,557,054	915,583,996
138	OTO TAI - 54Z 5540 (12T 5378)	2009	921,557,054	915,583,996
139	OTO TAI - 54Z 5559 (12T 5379)	2009	921,557,054	915,583,996
140	OTO TAI - 54Z 5553 (12T 5380)	2009	921,557,054	915,583,996
141	OTO TAI - 54Z 5488 (12T 5381)	2009	921,557,054	915,583,996
142	OTO TAI - 54Z 5590 (12T 5382)	2009	921,557,054	915,583,996
143	OTO TAI - 54Z 5458 (12T 5367)	2009	921,557,055	915,583,997
144	OTO TAI - 54Z 5373 (12T 5383)	2009	921,557,054	915,583,996
145	OTO TAI - 54Z 5450 (12T 5384)	2009	921,557,054	915,583,996
146	OTO TAI - 54Z 5434 (12T 5385)	2009	921,557,054	915,583,996
147	OTO TAI - 54Z 5477 (12T 5386)	2009	921,557,054	915,583,996
148	OTO TAI - 54Z 5454 (12T 5387)	2009	921,557,054	915,583,996
149	OTO TAI - 54Z 5594 (12T 5388)	2009	921,557,054	915,583,996
150	OTO TAI - 54Z 5552 (12T 5389)	2009	921,557,054	915,583,996
151	OTO TAI - 54Z 5550 (12T 5390)	2009	921,557,054	915,583,996
152	OTO TAI - 54Z 5597 (12T 5391)	2009	921,557,054	915,583,996
153	OTO TAI - 54Z 5595 (12T 5392)	2009	921,557,054	915,583,996
154	OTO TAI - 54Z 5479 (12T 5368)	2009	921,557,055	915,583,997
155	OTO TAI - 54Z 5452 (12T 5393)	2009	921,557,054	915,583,996

STT	Tên Xe/ Mã Xe	Năm đầu tư	Nguyên giá (VNĐ)	Giá trị còn lại (VNĐ)
156	OTO TAI - 54Z 5419 (12T 5369)	2009	921,557,054	915,583,996
157	OTO TAI - 54Z 5499 (12T 5370)	2009	921,557,054	915,583,996
158	OTO TAI - 54Z 5519 (12T 5371)	2009	921,557,054	915,583,996
159	OTO TAI - 54Z 5531 (12T 5405)	2009	921,557,054	915,583,996
160	OTO TAI - 54Z 5530 (12T 5372)	2009	921,557,054	915,583,996
161	OTO TAI - 54Z 5562 (12T 5373)	2009	921,557,054	915,583,996
162	OTO DAU KEO - 57M 0399 (12T 5396) + 53R 0171	2009	933,124,315	930,265,005
163	OTO DAU KEO - 57M 0221 (12T 5397) + 53R 0207	2009	933,124,316	930,265,006
164	OTO TAI CO MUI - 54Z 5480 (12T 5358)	2009	638,124,165	635,760,741
165	OTO TAI CO MUI - 54Z 5481 (12T 5360)	2009	638,124,165	635,760,741
166	OTO DAU KEO - 57M 0231 (12T 5399) + 53R 0210	2009	933,124,316	930,265,006
167	OTO DAU KEO - 57M 0208 (12T 4101) + 51R 8110	2009	867,948,428	846,584,932
168	OTO DAU KEO - 57M 0308 (12T 5394) + 53R 0213	2009	933,124,316	930,265,006
169	OTO DAU KEO - 57M 0377 (12T 5395) + 53R 0208	2009	933,124,316	930,265,006
170	OTO DAU KEO - 57M 0315 (12T 5398) + 53R 4672	2009	982,723,518	926,240,080
171	OTO DAU KEO - 57M 0235 (12T 5400) + 51R 8204	2009	1,009,815,459	977,444,670
172	OTO DAU KEO - 57M 0245 (12T 5402) + 53R 0206	2009	933,124,316	930,265,006
173	OTO DAU KEO - 57M 0342 (12T 5403)+53R 0212	2009	933,124,316	930,265,006
174	OTO TAI CO MUI - 54Z 5544 (12T 5356)	2009	638,124,165	637,828,737
175	OTO TAI CO MUI - 54Z 5492 (12T 5357)	2009	638,124,165	637,828,737
176	OTO TAI CO MUI - 54Z 5593 (12T 5363)	2009	638,124,165	637,828,737
177	OTO TAI CO MUI - 54Z 5577 (12T 5364)	2009	638,124,165	637,828,737
Tổng cộng			139,914,596,228	112,455,320,775

(Nguồn: Sabetran)

Ngoài ra, để đáp ứng các yêu cầu chuyên chở theo nhịp độ sản xuất và tiêu thụ sản phẩm ngày càng cao của Tổng công ty, Sabetran đã đầu tư tiếp cận các kỹ thuật hiện đại trong quản lý như trang bị, nâng cấp hệ thống mạng thông tin, thành lập tổ quản lý mạng và trang bị hệ thống máy tính – máy in... đến từng vị trí làm việc tại các phòng ban, nhân viên tại các điểm giao nhận hàng hóa trên toàn quốc giúp cho việc chỉ đạo, điều hành và quản lý công tác giao nhận và vận tải được thông suốt, có tính chuyên nghiệp và đạt hiệu quả cao nhất.

6.5. Tình hình nghiên cứu phát triển sản phẩm mới

Không có. Lý do là từ khi thành lập đến nay, Sabetrans chỉ tập trung vào việc phục vụ nhu cầu vận chuyển của Tổng Công ty. Hiện nay, Công ty mới đang đáp ứng được 60-70% nhu cầu vận chuyển của Sabeco. Do vậy, trong thời gian trước mắt, Công ty chưa có ý định mở rộng sang các lĩnh vực kinh doanh khác ngoài lĩnh vực kinh doanh chủ chốt hiện tại là vận tải đường bộ.

6.6. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm dịch vụ

Nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản lý và điều độ vận tải, Công ty đã tiến hành xây dựng hệ thống quản lý chất lượng. Cụ thể, Sabetran đang lắp đặt thiết bị định vị GPS để

gắn trên mỗi phương tiện vận tải. Thiết bị này sẽ theo dõi hành trình xe, kiểm soát và định vị được vị trí xe đang hoạt động, giúp cán bộ quản lý có thể kiểm soát được mọi hoạt động của xe, nắm bắt trực tuyến các thông tin vận chuyển để có kế hoạch điều độ hợp lý và hiệu quả. Bên cạnh đó, để tạo sự phát triển đồng bộ ở tất cả các khâu trong quá trình cung ứng dịch vụ vận chuyển, Công ty đang lên kế hoạch xây dựng và áp dụng hệ thống quản lý chất lượng dịch vụ ISO. Nói cách khác, việc không ngừng gia tăng chất lượng dịch vụ cùng với sự phát triển năng lực vận tải theo kế hoạch đạt khoảng 230 chiếc xe vào năm 2015 chính là một trong những cơ sở để công ty phấn đấu tăng trưởng doanh thu qua các năm.

6.7. Hoạt động Marketing

Chưa có. Lý do là với vai trò là đơn vị thành viên trực thuộc Tổng Công ty, Sabetran hiện chỉ tập trung vào việc phục vụ một khách hàng duy nhất là Sabeco và các đơn vị thành viên của Sabeco. Do vậy, Công ty chưa tiến hành nhiều hoạt động marketing ra bên ngoài.

6.8. Nhân hiệu thương mại của Công ty

Biểu trưng Công ty:



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

Bảng 10: Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết

STT	SỐ HĐ	ĐỐI TÁC	NỘI DUNG HĐ	GIÁ TRỊ HĐ	THỜI HẠN HĐ
01	28/CPVT/2010	CT TNHH 1 Thành Viên TM SABECO	Vận chuyển	(*)	2010
02	29/CPVT/2010	CT CP TM SABECO Miền Trung	Vận chuyển Bia	472đ/lít	2010
03	24/CPVT/2010	CT CP TM SABECO Nam Trung Bộ	Vận chuyển Bia	663đ/lít	2010
04	23/CPVT/2010	CT CP TM SABECO Tây Nguyên	Vận chuyển	665đ/lít	2010
05	25/CPVT/2010	CT CP TM SA BE CO Trung Tâm	Vận chuyển Bia	498đ/lít	2010
06	27/CPVT/2010	CT CP TM SABECO Miền Đông	Vận chuyển Bia	784đ/lít	2010
07	26/CPVT/2010	CT CP TM SABECO Sông Tiền	Vận chuyển Bia	643 đ/lít	2010
08	28/CPVT/2010	CT CP TM SABECO Sông Hậu	Vận chuyển Bia	478 đ/lít	2010

(Nguồn: Sabetran)

Công ty ký kết hợp đồng vận chuyển với các khách hàng vào thời điểm đầu năm, theo đó quy định đơn giá vận chuyển của từng hợp đồng. Tổng giá trị của mỗi hợp đồng ký kết sẽ được quyết toán vào thời điểm cuối năm khi có số liệu về sản lượng vận chuyển thực tế.

(*): Hợp đồng vận chuyển tính giá theo tuyến đường.

7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong các năm gần nhất

7.1. Tóm tắt các chỉ tiêu về hoạt động SXKD của Công ty trong các năm gần nhất

Bảng 11: Kết quả hoạt động kinh doanh 2007 – 2009

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
1	Tổng giá trị tài sản (tỷ đồng)	171.7	236.1	358.65
	% tăng giảm so với cùng kỳ	+141%	+37%	+51.91%
2	Vốn điều lệ thực góp (tỷ đồng)	73.3	79.19	80
3	Vốn chủ sở hữu (tỷ đồng)	106.6	131.91	189.01
4	Doanh thu thuần (tỷ đồng)	346.6	481.5	544.9
	% tăng giảm so với cùng kỳ	+63%	+39%	+13.17%
5	Tỷ lệ lợi nhuận gộp	3.41%	11.22%	18.16%
6	Lợi nhuận từ HĐ kinh doanh (tỷ đồng)	4.4	40.87	78.96
	% tăng giảm so với cùng kỳ	-5%	+822%	+93.20%
7	Lợi nhuận khác (tỷ đồng)	0.06	3.3	0.44
8	Lợi nhuận trước thuế (tỷ đồng)	4.5	44.2	79.4
9	Lợi nhuận sau thuế (tỷ đồng)	4.5	39.7	72.41
	% tăng giảm so với cùng kỳ	-3%	+783%	+82.39%
10	Tỷ lệ cổ tức/ mệnh giá	15%	25%	40% (*)
11	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	1.223đ	4.886đ	9.179đ

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2007, 2008, 2009)

(*) DHDCĐ thường niên năm 2010 đã thông qua mức trả cổ tức năm 2009 là 40% trên mệnh giá dưới hình thức tiền mặt.

Theo số liệu tóm tắt tại bảng 11, Công ty đã đạt được kết quả tăng trưởng khá cao cả về doanh thu và lợi nhuận trong ba năm qua. Từ chỗ doanh thu của năm 2007 là 172 tỷ, đến năm 2009 Công ty đã tăng trưởng gấp đôi và đạt doanh thu trên 358 tỷ đồng. Đáng chú ý hơn cả là tốc độ gia tăng lợi nhuận vượt trội từ mức 4.5 tỷ năm 2007 lên gần 40 tỷ năm 2008 và hơn 72 tỷ năm 2009. Trong khi đó, các đơn vị vận tải khác đã trải qua hai năm rất khó khăn trong điều kiện diễn biến bất lợi của giá xăng dầu và ảnh hưởng của suy giảm kinh tế. Đóng góp vào sự thành công của Sabetran là một số điểm nổi bật như sau:

- ❖ Tăng doanh thu từ việc tăng sản lượng vận chuyển qua các năm.
- ❖ Tăng doanh thu từ việc tăng đơn giá vận chuyển trong hợp đồng ký kết với khách hàng lớn nhất là Sabeco.

- ❖ Giảm giá thành nhờ chiến lược phát triển năng lực vận tải: Năm 2008, công ty đã đầu tư mới hơn 100 xe để giảm việc thuê ngoài vận tải và tăng tỷ lệ tự vận chuyển. Nói cách khác, thị phần vận tải trước đây do các đơn vị thuê ngoài đảm nhận đã chuyển thành thị phần của Sabetran. Đồng thời, từ việc thay thế chi phí vận tải thuê ngoài ở giá cao bằng mức giá thành vận tải thấp hơn của công ty, tỷ lệ lợi nhuận gộp trên tổng doanh thu của năm 2008 đã tăng từ khoảng 4% (2007) lên trên 11% (2008). Năm 2009, Công ty đã đầu tư thêm 50 xe để tiếp tục chiến lược cơ cấu chi phí thành công của năm 2008, nâng tỷ lệ lợi nhuận gộp của năm 2009 lên 18.16%.

7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động SXKD của Công ty trong năm báo cáo

Thuận lợi:

- ❖ Kết quả tăng trưởng lợi nhuận từ năm 2007 đến 2009 có đóng góp rất lớn của chính sách đầu tư đúng đắn trong hai lĩnh vực là phát triển phương tiện vận tải và hình thành 3 công ty liên kết để phối hợp vận tải. Nhờ đó, công suất vận tải được khai thác tối đa dẫn đến tốc độ tăng trưởng doanh thu trong các năm 2007, 2008 và 2009 lần lượt đạt 63%, 39% và 13%. Bên cạnh đó, từ cuối năm 2007, khi giá dầu bắt đầu tăng, Công ty đã dự báo được những khó khăn trong năm 2008 nên đã kịp thời thực hiện những biện pháp quản lý chặt chẽ chi phí nhằm tiết giảm chi phí, đảm bảo chuyên chở hiệu quả một khối lượng hàng hóa lớn với giá thành phù hợp. Nhờ vậy, Công ty đã đạt được mức tăng trưởng lợi nhuận ấn tượng trong năm 2008. Đây là cơ sở để Công ty có thể tối đa hóa giá trị mang lại cho cổ đông. Theo đó, Công ty luôn chi trả cổ tức cho cổ đông cao hơn kế hoạch dự kiến từ đầu năm. Cụ thể, mức cổ tức trên mệnh giá của năm 2007, 2008 và 2009 dự kiến ban đầu lần lượt là 12% và 15% và 17% nhưng mức trả thực tế là 15%, 25% và 40% bằng tiền mặt.
- ❖ Đến năm 2009, suy thoái kinh tế trên toàn cầu nói chung và Việt Nam nói riêng làm giá dầu giảm mạnh. Điều này ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của Công ty theo hướng tích cực do giá nguyên vật liệu đầu vào của Công ty giảm. Cụ thể, tổng giá vốn hàng bán của năm 2009 chỉ tăng 4.32% so với năm 2008 trong khi tốc độ tăng doanh thu tương ứng là 13.17%. Đây là một trong những yếu tố đóng góp vào sự tăng trưởng lợi nhuận gộp từ 11% lên 18% như đã nói trên. Bên cạnh đó, trong năm 2009, Công ty còn có được một nguồn vốn với chi phí tài chính thấp do được áp dụng chính sách hỗ trợ lãi suất của Chính phủ. Theo đó, trong tháng 10 năm 2009, Công ty đã vay 40 tỷ đồng với lãi suất 5%/năm trong thời hạn 24 tháng để đầu tư phương tiện vận tải.
- ❖ Thị trường vận tải chính của doanh nghiệp là nhu cầu vận chuyển các loại vật tư, bao bì phục vụ sản xuất và vận chuyển các loại sản phẩm tiêu thụ của Tổng Công ty Cổ phần Bia Rượu Nước giải khát Sài Gòn (Sabeco). Do đó, việc Sabeco luôn duy trì sản xuất với sản lượng lớn tạo điều kiện ổn định và liên tục cho hoạt động kinh

doanh của Công ty. Sản lượng tiêu thụ của Sabeco tăng trưởng từ 5% đến 10%/năm, và hiện đã đạt gần 900 triệu lít bia mỗi năm. Riêng với khối lượng sản phẩm này, mỗi tháng Sabeco cần khoảng hơn 40.000 chuyến xe để vận chuyển chưa kể đến nhu cầu vận tải phục vụ đầu vào cho sản xuất cũng như các phụ kiện khác. Với năng lực khai thác trong năm 2008 đang ở khoảng 65% nhu cầu vận chuyển của Sabeco, Sabetran luôn có một thị trường tiềm năng để mở rộng kinh doanh, phát triển Công ty với tốc độ gắn liền tốc độ tăng trưởng của Sabeco.

- ❖ Đồng thời, Sabetran đóng vai trò quan trọng trong kênh phân phối, lưu thông hàng hóa, là một mắt xích nằm trong hệ thống của Tổng Công ty Cổ phần Bia Rượu NGK Sài Gòn – Sabeco, Công ty cũng nhận được sự hỗ trợ, giúp đỡ của Tổng công ty cũng như sự chỉ đạo, gắn kết của Công ty TNHH Một Thành viên Thương Mại Sabeco đã góp phần tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh vận tải của Công ty.
- ❖ Công tác điều hành nội bộ của Công ty đã đi vào ổn định và hoạt động hiệu quả. Bộ máy điều hành và nhân sự gọn nhẹ, mỗi phòng ban đều có nhân sự có trình độ chuyên môn cao, đáp ứng được yêu cầu công việc.

Khó khăn:

- ❖ Biến động về giá nhiên liệu vẫn là một khó khăn nổi bật đối với công ty. Năm 2008, Công ty đã chịu thiệt do giá thành vận chuyển trung bình tăng thêm 22% so với năm 2007 từ ảnh hưởng của việc giá dầu tăng quá cao so với lúc công ty ký hợp đồng.
- ❖ Sự gia tăng các chi phí khác như chi phí sửa chữa, chi phí cầu đường, chi phí bến bãi...theo tốc độ tăng giá lạm phát của thị trường.
- ❖ Sự cạnh tranh ngày càng gia tăng trong lĩnh vực vận tải trong khi Công ty khó có lợi thế khi các doanh nghiệp khác cạnh tranh bằng việc chở quá tải, đi tắt, vi phạm quy định của pháp luật...

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

8.1.Vị thế của Công ty trong ngành

Với vị trí là đơn vị vận chuyển chủ yếu cho Tổng công ty Cổ phần Bia Rượu Nước giải khát Sài Gòn, Công ty Cổ phần Vận tải và Giao nhận Bia Sài Gòn chưa phải đối mặt với sự cạnh tranh lớn về nguồn hàng. Thêm vào đó, do duy trì được uy tín nhiều năm với Tổng Công ty từ việc đảm bảo chất lượng vận chuyển bia cũng như vỏ chai nguyên vẹn không bị chầy xước và vận chuyển đúng thời hạn, Sabetran luôn được các đơn vị trong Tổng Công ty tín nhiệm. Trong năm 2008, với đội xe mới đầu tư và sự hoạt động tốt của các công ty con mới thành lập, Sabetran đã mở rộng thêm dịch vụ vận chuyển vật tư đầu vào cho các nhà máy sản xuất. Kết quả bước đầu cho thấy Công ty đã khai thác hiệu quả năng lực vận tải tăng thêm và đạt được sự hợp tác rất tốt từ phía khách hàng. Từ đó, trong kế hoạch 3 năm sắp tới, công ty đã đặt ra mục tiêu tăng trưởng doanh thu hàng năm từ dịch

vụ này là từ 12% đến 15%. Hiện tại, Công ty đang nắm giữ 65% thị phần trong lĩnh vực vận chuyển rượu, bia và vật tư đầu vào cho các nhà máy và đơn vị thành viên trực thuộc Tổng Công ty.

Do từ khi thành lập đến nay, Sabetran tập trung vào việc phục vụ cho nhu cầu vận chuyển của Sabeco nên hiện tại Công ty chưa mở rộng hoạt động ra thị trường bên ngoài Tổng Công ty. Tuy nhiên, là một thành viên trực thuộc Tổng Công ty Cổ phần Bia Rượu Nước giải khát Sài Gòn – Tập đoàn lớn có vị thế quan trọng trong nền kinh tế Việt Nam, Sabetran được hưởng lợi nhiều qua thương hiệu và uy tín của Tổng Công ty. Đây cũng là một trong những điều kiện thuận lợi để công ty có thể mở rộng kinh doanh với đối tượng khách hàng bên ngoài trong tương lai.

8.2. Triển vọng phát triển của ngành

Ngành sản xuất bia tại Việt Nam đã có những bước phát triển vượt bậc trong những năm vừa qua với tăng trưởng đáng kể cả về cung lẫn cầu. Bia là đồ uống chiếm tỷ trọng lớn nhất ngành sản xuất đồ uống có cồn. Trong năm 2008, sản lượng tiêu thụ bia đạt xấp xỉ 1.9 tỷ lít, chiếm tới 97.9% sản lượng tiêu thụ đồ uống có cồn của toàn thị trường. Tổng sản lượng bia trên toàn Việt Nam trong giai đoạn 2004-2009 đạt mức tăng trưởng trung bình vào khoảng xấp xỉ 8%/năm. Tập đoàn BMI (Business Monitor International) dự báo sản lượng tiêu thụ bia trên thị trường Việt Nam từ 2009 cho đến năm 2014 sẽ tăng khoảng 32.8% từ 1.931 triệu lít lên 2.563 triệu lít bia. (Nguồn: Vietnam Food and Drink report Q2/2010 của BMI).

Trong tương lai, thị trường bia Việt Nam được kỳ vọng sẽ tiếp tục phát triển mạnh với sự hỗ trợ của các yếu tố chủ đạo sau:

- ❖ Tỷ lệ tiêu thụ bia bình quân đầu người tại Việt Nam còn thấp so với thế giới và khu vực. Tăng trưởng thu nhập bình quân cộng với việc bia là một thứ đồ uống rất phù hợp với khí hậu và văn hóa Việt Nam hứa hẹn nhu cầu tiêu thụ bia sẽ còn tăng nhiều trong thời gian tới. Cụ thể, mức tiêu thụ bia bình quân đầu người trong năm 2008 là 21.4 lít/người/năm và được dự báo ở mức 28 lít/người/năm cho năm 2010. (Nguồn: Vietnam Food and Drink report Q2/2010 của BMI).
- ❖ Xu thế phát triển của kinh tế Việt Nam làm cho người dân có nhu cầu sử dụng các loại thức uống cao cấp hơn, có thương hiệu, tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm thay thế các loại thức uống không có nhãn hiệu, thương hiệu và thiếu độ tin cậy về vệ sinh thực phẩm vẫn còn lưu hành nhiều trên thị trường như các loại bia, rượu không có nhãn mác rõ ràng, tự pha chếDo đó, xu hướng tiêu thụ Bia có thương hiệu ngày càng gia tăng.

Những yếu tố nói trên dẫn đến nhu cầu vận tải đối với mặt hàng bia rượu và nước giải khát sẽ ngày càng tăng. Đây là một cơ hội lớn quan trọng đối với hoạt động kinh doanh vận tải của Công ty Cổ phần Vận tải và Giao nhận Bia Sài Gòn.

Bên cạnh đó, với tốc độ tăng trưởng kinh tế trung bình hàng năm trong 5 năm 2005-2009 của Việt Nam ở mức cao so với khu vực là 7.3%/năm cũng như khả năng phục hồi của toàn nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng được dự đoán từ sau năm 2009, ngành vận tải được đánh giá là một trong các ngành tăng trưởng nhanh sau giai đoạn khó khăn từ cuối năm 2007 đến nay.

8.3. Kế hoạch phát triển của Công ty

Là một Công ty con được thành lập nhằm trực tiếp phục vụ Tổng Công ty Cổ phần Bia Rượu Nước giải khát Sài Gòn trong lĩnh vực vận tải và giao nhận, hoạt động cũng như tiềm năng phát triển của Sabetran phụ thuộc rất lớn vào định hướng phát triển của Công ty mẹ. Theo Sabeco, kế hoạch sản lượng dự kiến của Sabeco tới năm 2015 sẽ đạt 1.5 tỷ lít bia, tương ứng với tốc độ phát triển hàng năm khoảng 8.9% (Nguồn: Kế hoạch phát triển chiến lược của Sabeco).

Trên cơ sở phân tích triển vọng phát triển của ngành nói chung và định hướng phát triển của Tổng Công ty Cổ phần Bia Rượu Nước giải khát Sài Gòn nói riêng, Sabetran đã xác định mục tiêu chiến lược cũng như kế hoạch phát triển trong giai đoạn 2010 – 2015 như sau:

Mục tiêu chiến lược

Mục tiêu của Công ty trong những năm tới là trở thành một doanh nghiệp vận tải lớn, chuyên nghiệp của Tổng Công ty Cổ phần Bia Rượu Nước giải khát Sài Gòn, có năng lực cạnh tranh cao trên tất cả các mặt và có hiệu quả kinh doanh cao nhất, giữ vững vị trí là đơn vị vận chuyển chủ đạo và phục vụ Sabeco tốt nhất. Ban lãnh đạo Công ty đã đề ra ba tiêu chí sau, làm cơ sở để đánh giá khả năng thực hiện chiến lược phát triển của Công ty:

- ❖ Vận chuyển 70% các sản phẩm bia, rượu NGK và vật tư, nguyên vật liệu đầu vào cho các nhà máy, đơn vị hợp tác sản xuất trong toàn hệ thống Sabeco.
- ❖ Có chất lượng dịch vụ vận tải nhanh chóng, hiệu quả và an toàn nhất.
- ❖ Phương tiện vận chuyển mới, đẹp, đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn bảo vệ môi trường.

Để đạt được mục tiêu trên, Công ty sẽ nỗ lực phấn đấu để tiếp tục củng cố và phát triển những thế mạnh của mình, từng bước khắc phục những hạn chế và yếu kém, cải tiến phương thức quản lý, đầu tư phương tiện vận tải, tăng cường nguồn nhân lực, chuyên môn hóa từng loại hình dịch vụ và tiến đến mở rộng đầu tư kinh doanh các lĩnh vực hỗ trợ vận tải khác.

Kế hoạch thực hiện

Để thực hiện được mục tiêu phát triển chiến lược nói trên, Công ty đã xây dựng kế hoạch hành động cụ thể, bao gồm:

- ❖ **Đầu tư phương tiện vận tải:** Theo kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông Công ty thông qua ngày 02/06/2007 trong năm 2007-2009 Công ty sẽ đầu tư mua mới 200 phương tiện vận tải có tải trọng lớn. Từ cuối năm 2007 Công ty đã mua được 104 xe và đưa vào khai thác từ năm 2008. Năm 2009 Công ty đã ký hợp đồng mua tiếp 53 xe có tải trọng lớn như xe Kamaz, Dong Feng, Shaanqi, Jac, nâng số lượng phương tiện vận tải của Công ty lên 178 chiếc. Sự đầu tư phát triển số lượng và chất lượng phương tiện vận tải là cơ sở quan trọng để Công ty tăng năng lực vận tải và nâng cao hiệu quả kinh doanh vận tải. Dự kiến, đến năm 2015, sản lượng vận chuyển của Công ty sẽ đạt gần 1.5 tỷ lít, tăng hơn 68% so với mức 890 triệu lít của năm 2009 và sẽ đáp ứng 70% nhu cầu vận chuyển của Sabeco. Với kế hoạch sản lượng như trên, để đáp ứng được nhu cầu vận chuyển của Sabeco Công ty dự kiến sẽ đầu tư mua thêm 51 xe, nâng tổng số xe của Công ty lên 229 chiếc vào năm 2015, tăng 28.65% so với số xe của năm 2009.
- ❖ **Đầu tư phát triển nguồn nhân lực:** Đi đôi với việc đầu tư phương tiện vận tải từ liệu sản xuất quan trọng phục vụ hoạt động kinh doanh vận tải, Công ty rất coi trọng việc đầu tư cho nguồn nhân lực, nhân tố không thể thiếu cho việc thực hiện các mục tiêu chiến lược của Công ty. Bên cạnh việc đào tạo đội ngũ cán bộ chủ chốt - các trưởng phó phòng ban, các đội trưởng đội xe, phân xưởng sửa chữa có năng lực và trình độ chuyên môn cao - Công ty còn chú trọng tuyển dụng và có chế độ đãi ngộ thích đáng những người thực sự có năng lực, trình độ chuyên môn để đảm nhận các vị trí quản lý mà Công ty đang có nhu cầu. Về phía đội ngũ lao động trực tiếp là các lái xe, công ty đặc biệt coi trọng công tác huấn luyện chuyên môn và chấp hành kỷ luật theo quy trình tuyển dụng và đào tạo lái xe để đảm bảo công tác vận tải an toàn, hiệu quả.
- ❖ **Đầu tư cho hệ thống quản lý:** Sự lớn mạnh của các phương tiện vận tải, việc gia tăng sản lượng vận chuyển hàng hóa của hệ thống Sabeco đòi hỏi Công ty phải đầu tư đúng mức vào hệ thống quản lý, đặc biệt là các thiết bị hỗ trợ công tác quản lý, điều hành vận tải. Hiện nay, Công ty đã đầu tư mua phần mềm kế toán mới, có chức năng hợp nhất báo cáo kế toán của các Công ty con và đã triển khai áp dụng ở Công ty mẹ và 3 công ty con. Ngoài ra, để nâng cao hiệu quả công tác quản lý và điều độ vận tải, Công ty đang tiến hành Đầu tư trang bị hệ thống thiết bị định vị GPS để gắn trên mỗi phương tiện vận tải. Thiết bị này sẽ theo dõi hành trình xe, kiểm soát và định vị được vị trí xe đang hoạt động, giúp cán bộ quản lý có thể kiểm soát được mọi hoạt động của xe, nắm bắt trực tuyến các thông tin vận chuyển để có kế hoạch điều độ hợp lý, hiệu quả. Bên cạnh đó, nhằm tạo sự phát triển đồng bộ ở tất cả các khâu trong quá trình cung ứng dịch vụ vận chuyển, Công ty đang lên kế hoạch xây dựng và áp dụng hệ thống quản lý chất lượng dịch vụ ISO.

- ❖ **Đầu tư cho các hoạt động hỗ trợ vận tải:** Hướng đến mục tiêu đạt được sự chuyên môn hóa cao trong hoạt động vận chuyển và các hoạt động hỗ trợ vận chuyển, Công ty đang chuẩn bị các nguồn lực để xây dựng các Công ty chuyên trách trong các lĩnh vực có liên quan đến hoạt động vận chuyển như: Công ty bốc xếp đảm nhận toàn bộ các công việc bốc xếp, giao nhận ở các Nhà máy, các kho của hệ thống; Công ty kho bãi chuyên trách về việc thuê, cho thuê bãi đậu xe, kho chứa hàng và Công ty chuyên thực hiện các hoạt động logistics khác.
- ❖ **Phát triển các lĩnh vực khác:** Công ty có kế hoạch liên kết đầu tư xây dựng các trạm dừng chân, cây xăng dầu, dọc trên những tuyến đường mà xe Công ty thường xuyên đi qua. Các trạm dừng chân có thể kết hợp ở các cây xăng dầu hoặc địa điểm thuận lợi để các lái xe có thể nghỉ chân hoặc đổi ca lái (đối với trường hợp 2-3 lái xe/xe). Mục tiêu của Công ty là xây dựng trạm ở ít nhất 4 vùng: Nha Trang, Đà Nẵng, Thanh Hóa - Nghệ An và khu vực miền Bắc. Hoạt động này nếu triển khai tốt sẽ giúp cho phương tiện vận tải được khai thác liên tục, lái xe có thời gian nghỉ ngơi hợp lý, tăng độ an toàn cho lái xe và tăng hiệu quả kinh doanh vận tải.

8.4.Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty so với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung trên thế giới

Trải qua 14 năm hoạt động, chuyên kinh doanh dịch vụ vận tải phục vụ cho Tổng Công ty Cổ phần Rượu Bia và Nước Giải khát Sài Gòn, đến nay, Công ty đã khẳng định được vị thế và chỗ đứng của mình. Định hướng phát triển của Công ty nêu trên được xây dựng dựa trên những dự đoán về sự phát triển của nền kinh tế, ngành dịch vụ vận tải, và kế hoạch phát triển của Công ty mẹ là Sabeco, kết hợp với nguồn lực riêng của Công ty. Với chủ trương giữ vững vị trí là đơn vị vận chuyển cho Sabeco tốt nhất, chiếm thị phần cao nhất, tiến tới đủ khả năng đáp ứng 100% nhu cầu vận chuyển của Tổng Công ty, từ đó mở rộng ra thị trường bên ngoài, định hướng phát triển và kế hoạch thực hiện nói trên là phù hợp và Công ty hoàn toàn có khả năng thực hiện được chiến lược đã đề ra.

9. Chính sách đối với người lao động

9.1.Số lượng người lao động trong Công ty

Tổng số CB-CN Công ty đến thời điểm tháng 12 năm 2009 là 277 người với cơ cấu như sau:

Bảng 12: Cơ cấu lao động

Trình độ học vấn	Ban Giám đốc	Lực lượng gián tiếp	Lực lượng trực tiếp	Tổng cộng
A. Phân loại theo trình độ lao động				
- Trên Đại học		1		1
- Đại học	3	25	3	31
- Cao đẳng, Trung cấp		5	1	6
- Lớp 10-12		49	99	148
- Công nhân kỹ thuật			10	10
- Khác			81	81
Cộng	3	80	194	277
B. Phân loại theo Hợp đồng lao động				
- Hợp đồng không xác định thời hạn	3	95	75	173
- Hợp đồng lao động thời hạn từ 1 đến 3 năm		3	96	99
- Hợp đồng lao động có thời hạn dưới 1 năm		3	2	5
Cộng	3	101	173	277
C. Phân loại theo nghề nghiệp				
- Lao động trực tiếp			170	170
- Chuyên môn nghiệp vụ văn phòng	3	52		55
- Phục vụ giao nhận			52	52
Cộng				277

(Nguồn: Sabetran)

9.2. Chính sách đào tạo, lương thưởng, trợ cấp

Chính sách tuyển dụng, đào tạo

Căn cứ nhu cầu bổ sung nhân lực theo từng giai đoạn phát triển, Công ty đã xây dựng tiêu chí tuyển dụng nhân viên của từng vị trí công việc. Công tác tuyển dụng được thực hiện theo quy trình: Thông báo công khai, phỏng vấn, huấn luyện, thử việc, đánh giá kết quả, thương lượng và ký giao kết hợp đồng lao động.

Về chính sách đào tạo, Công ty luôn khuyến khích người lao động tự đào tạo và hỗ trợ một phần hoặc toàn bộ kinh phí đào tạo cho người lao động. Công ty cũng chú trọng việc nâng cao chất lượng lao động thông qua các hình thức đào tạo tay nghề, nâng cao trình độ, cải tiến trong việc sử dụng lao động, bố trí lao động hợp lý.

Chính sách tiền lương, thưởng, trợ cấp

Công ty áp dụng chế độ làm việc theo Hợp đồng lao động, giao kết trực tiếp giữa người lao động và nhà tuyển dụng lao động theo 3 loại hợp đồng như đã nêu ở bảng trên.

Về chế độ tiền lương, Công ty áp dụng theo bảng lương Nhà nước theo Nghị định số 205/2004/NĐ-CP ngày 14/12/2004 của Chính phủ để trả lương cấp bậc và thực hiện các

chế độ khác đối với người lao động như Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm Y tế, trợ cấp các loại và phụ cấp...

Đối với lái xe vận tải, Công ty áp dụng lương khoán vận tải trên cơ sở đơn giá khoán xây dựng từ việc khảo sát cự ly vận chuyển, trạm thu phí, định mức nhiên liệu, định mức thời gian, tải trọng vận chuyển của các chủng loại xe...

Các biện pháp đã thực hiện nhằm nâng cao năng suất lao động

Hàng năm, căn cứ vào năng suất thực tế, Công ty thường xuyên tiến hành phân tích, đánh giá và tìm nguyên nhân đối với những trường hợp năng suất lao động chưa đạt tới khả năng tối đa để từ đó đưa ra phương án thích hợp nhằm tăng năng suất lao động. Các phương án tăng năng suất lao động mà Công ty đã sử dụng bao gồm:

- ❖ Chuyên môn hóa trong tổ chức công việc.
- ❖ Trang bị tốt và bố trí hợp lý hóa nơi làm việc.
- ❖ Tăng chất lượng và năng suất lao động bằng phương án sử dụng thành quả của khoa học kỹ thuật như trang bị hệ thống thông tin liên lạc trên toàn tuyến vận tải, bao phủ khắp các cụm vận tải, đảm bảo thông suốt cho mạng điều hành, giảm tổn phí do người & xe đi lại chậm chạp.

Bên cạnh đó, việc áp dụng cơ chế lương khoán vận tải từ năm 2007 cũng đánh dấu một bước tiến triển đáng kể trong việc nâng cao năng suất vận tải nói riêng và năng suất lao động nói chung của toàn công ty.

10. Chính sách cổ tức:

Theo điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty, Sabetran tiến hành trả cổ tức cho cổ đông khi kinh doanh có lãi, đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật. Đồng thời, sau khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đầy đủ các khoản nợ và các nghĩa vụ khác đến hạn phải trả. Đại hội đồng cổ đông thường niên sẽ quyết định tỷ lệ cổ tức trả cho cổ đông dựa trên đề xuất của HĐQT, kết quả kinh doanh của năm hoạt động và phương hướng hoạt động kinh doanh của năm tới.

Tỷ lệ cổ tức đã chi trả bằng tiền mặt trong năm 2007, 2008 và 2009 là 15%, 25% và 40% trên vốn điều lệ.

Bảng 13: Kế hoạch tỷ lệ cổ tức 2010 - 2012

Chỉ tiêu	2010	2011	2012
Cổ tức trên mệnh giá	20%	30%	30%

(Nguồn: Sabetran)

Căn cứ vào kế hoạch kinh doanh của Sabetran trong 03 năm tới, Công ty dự kiến tỷ lệ chi trả cổ tức năm 2010 cho cổ đông là 20%/năm và tăng lên 30%/năm trong 2 năm 2011-2012.

Trong trường hợp Công ty đạt được kết quả kinh doanh tốt hơn dự kiến, Công ty sẽ xem xét nâng tỷ lệ chi trả cổ tức cho cổ đông. Mục tiêu của Công ty là luôn cố gắng để tối đa hóa giá trị mang lại cho cổ đông. Điều này đã được chứng minh qua kế hoạch và thực tiễn chi trả cổ tức các năm qua. Cụ thể, mức cổ tức trên mệnh giá của năm 2007, 2008 và 2009 dự kiến ban đầu lần lượt là 12%, 15% và 17%. Tuy nhiên, nhờ có kết quả kinh doanh tốt, Công ty đã quyết định tăng tỷ lệ cổ tức lên các mức tương ứng là 15%, 25% và 40%.

11. Tình hình hoạt động tài chính

11.1. Các chỉ tiêu cơ bản

Trích khấu hao TSCĐ

Tài sản cố định được khấu hao theo phương pháp khấu hao đường thẳng để trừ dần nguyên giá tài sản cố định theo thời gian sử dụng ước tính, phù hợp với Quyết định số 206/2003/QĐ/BTC ngày 12/12/2003 của Bộ trưởng Bộ Tài chính về ban hành chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao TSCĐ. Số năm khấu hao của các loại tài sản cố định như sau:

<u>Loại tài sản cố định</u>	<u>Số năm</u>
Nhà cửa, vật kiến trúc	10 - 25
Máy móc và thiết bị	7
Phương tiện vận tải, truyền dẫn	6 - 10
Thiết bị, dụng cụ quản lý	3 - 5

Thu nhập bình quân

Thu nhập bình quân hàng tháng của người lao động trong Công ty qua các năm 2006, 2007 và 2008 lần lượt tăng từ 4.500.000đồng/người lên 5.400.000đồng/người, 6.200.000đồng/người. Năm 2009, Công ty đạt thu nhập bình quân người lao động ở mức 7.200.000 đồng/người/tháng.

Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Công ty thực hiện tốt các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào các báo cáo tài chính năm 2007-2009, Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

Trích lập các quỹ theo luật định

Theo quy định của Luật Doanh Nghiệp, việc trích lập và sử dụng các quỹ hàng năm sẽ do ĐHCĐ quyết định. Công ty thực hiện việc trích lập các quỹ theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty, và quy định của pháp luật hiện hành.

Điều 60.1 của Điều lệ Công ty quy định việc trích lập quỹ dự trữ tài chính bắt buộc hàng năm ít nhất bằng 5% lợi nhuận ròng để bổ sung vốn Điều lệ và để dự trữ cho năm sau. Mức tích lũy tối đa của Quỹ dự trữ tài chính là 10% vốn điều lệ tại thời điểm tương ứng.

Chi tiết các quỹ được trích lập qua các năm 2007-2009 như sau:

Chỉ tiêu	31/12/2007 (*)	31/12/2008	31/12/2009
Quỹ dự phòng tài chính (đồng)	0	7.918.500.000	8.000.000.000
Quỹ đầu tư phát triển (đồng)	0	4.496.105.508	11.770.433.195
Quỹ khen thưởng phúc lợi (đồng)	0	1.985.482.290	7.330.983.568

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2007, 2008 và 2009.

(*): Tại thời điểm 31/12/2007, Công ty chưa trích lập các quỹ do Đại hội đồng cổ đông năm 2007 không thông qua việc trích lập khi kết quả kinh doanh năm 2007 không tốt. Sau đó, đến 31/12/2008, Công ty đã trích lập đủ quỹ dự phòng tài chính ở mức 10% vốn điều lệ. Quỹ đầu tư phát triển và quỹ khen thưởng phúc lợi cũng được trích lập trong năm này.

Tổng dư nợ vay

Bảng 14 : Tổng dư nợ vay

CHỈ TIÊU	31/12/2008		31/12/2009	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Vay và nợ ngắn hạn (đồng)	5.000.000.000	-	19.177.612.000	-
Vay và nợ dài hạn (đồng)	34.908.422.918	-	55.593.583.878	-
Tổng cộng	39.908.422.918	-	74.771.195.878	-

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2007, 2008 và 2009.

Tại ngày 31/12/2008, số dư vay dài hạn là khoản vay tại Ngân hàng Phát triển nhà Đồng bằng Sông Cửu Long – chi nhánh Sài Gòn trong năm 2007 để đầu tư mua tài sản là phương tiện vận tải với lãi suất 0.808%/tháng. Thời hạn vay là 60 tháng từ ngày nhận nợ vay đầu tiên. Khoản vay này được đảm bảo bằng việc thế chấp tài sản là phương tiện vận tải hình thành từ vốn vay. Số dư vay ngắn hạn là số tiền phải trả trong thời hạn một năm của khoản vay trên.

Tại ngày 31/12/2009, tổng dư nợ vay của Công ty là số dư nợ vay dài hạn và vay dài hạn đến hạn trả để đầu tư mua phương tiện vận tải như sau:

- Vay dài hạn tại Ngân hàng Phát triển Nhà Đồng bằng Sông Cửu Long (MHB), chi nhánh Sài Gòn 72.768.538.878đ
- Vay dài hạn tại Ngân hàng Công Thương Việt Nam (Vietinbank), chi nhánh Nam Sài Gòn 2.002.657.000đ

74.771.195.878đ

Trong tháng 10 năm 2009, Công ty đã vay mới 40 tỷ đồng từ MHB và Vietinbank trong thời hạn 5 năm. Khoản vay này nằm trong chương trình hỗ trợ lãi suất của Ngân hàng Nhà

nước cho các doanh nghiệp vay vốn phục vụ sản xuất kinh doanh. Do đó, Công ty được hỗ trợ lãi suất 4%/năm trong vòng 24 tháng.

Tình hình công nợ hiện nay

Bảng 15: Các khoản phải thu

CHỈ TIÊU	31/12/2007		31/12/2008		31/12/2009	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Phải thu từ khách hàng (tỷ đồng)	63.7	-	65.6	-	60.86	
Trả trước cho người bán (tỷ đồng)	13.2	-	5.8	-	5.35	
Phải thu khác (tỷ đồng)	4.6	-	0.3	-	17.75	
Dự phòng phải thu khó đòi (tỷ đồng)	-		-		-	
Tổng cộng	81.5	-	71.7	-	83.96	

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2007, 2008 và 2009.

Bảng 16: Các khoản phải trả

Đơn vị: Tỷ đồng

CHỈ TIÊU	31/12/2007		31/12/2008		31/12/2009	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Nợ ngắn hạn						
Vay và nợ ngắn hạn	-	-	5	-	19.18	-
Phải trả người bán	42.6	-	26.5	-	41.81	-
Thuế & các khoản phải nộp Nhà nước	1.5	-	4.5	-	7.51	-
Phải trả người lao động	1.6	-	2	-	8.57	-
Chi phí phải trả	18.8	-	29	-	29.31	-
Các khoản phải trả ngắn hạn khác	0.6	-	0.1	-	0.19	-
Nợ dài hạn						
Vay và nợ dài hạn	-	-	34.9	-	55.59	-
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	0.03		0.1		0.18	
Tổng cộng	65.1	-	102.1	-	162.34	-

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2007, 2008 và 2009.

11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán tại bảng 17 dưới đây đều lớn hơn 2 thể hiện khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty ở mức khá an toàn. Công ty hoàn toàn có thể chủ động thanh toán các khoản vay & nợ ngắn hạn từ nguồn tài sản ngắn hạn mà không cần đến các nguồn khác. Tỷ lệ nợ trong tổng tài sản của công ty thường duy trì ở mức gần 40%, trong đó phần nhiều là các khoản tín dụng thương mại từ việc chậm thanh toán cước phí vận tải thuê ngoài hoặc tiền mua nhiên liệu như quy định trong các hợp đồng đã ký. Đây cũng chính là một nguồn vốn ngắn hạn có chi phí rất thấp cho công ty.

Bảng 17: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

CÁC CHỈ TIÊU	2007	2008	2009
1. Khả năng thanh toán (lần):			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn	2.24	2.04	2.14
- Hệ số thanh toán nhanh: (TSLĐ-Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	2.23	2.03	2.13
3. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn (%):			
- Tỷ lệ Nợ/ Tổng tài sản	38%	43.28%	45.26%
- Tỷ lệ Nợ/ Vốn chủ sở hữu	61%	76.3%	82.7%
4. Năng lực hoạt động:			
- Vòng quay hàng tồn kho (HTK):	740	942	610
Giá vốn hàng bán/HTK bình quân (Vòng/lần)			
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	2.02	2.36	1.83
5. Khả năng sinh lời (%):			
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	1.3%	8.2%	13.3%
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân	6.6%	33%	44.02%
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân	3.7%	19.5%	24.46%
- Tỷ suất lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	1.3%	8.5%	14.5%
6. Cổ tức (Tỷ lệ cổ tức/ mệnh giá cổ phiếu)	15%	25%	40% (*)

Nguồn: Tính toán theo Báo cáo kiểm toán 2007, 2008 và 2009.

(*) ĐHĐCĐ thường niên năm 2010 đã thông qua mức trả cổ tức năm 2009 là 40% trên mệnh giá dưới hình thức tiền mặt.

Vòng quay hàng tồn kho của Công ty thường ở mức khá cao do mang đặc thù của đơn vị kinh doanh vận tải có giá trị hàng tồn kho là nhiên liệu dự trữ ở mức thấp và một phần không đáng kể giá trị của công cụ dụng cụ.

Các chỉ tiêu thể hiện khả năng sinh lời của Công ty trong năm 2008 và 2009 đều ở mức tăng trưởng cao là một kết quả rất đáng chú ý, đặc biệt là trong hoàn cảnh biến động bất lợi của giá xăng dầu và ảnh hưởng nặng nề của sự suy thoái kinh tế năm 2008. Cùng thời gian này, không ít doanh nghiệp vận tải khác đã phải trải gánh chịu thua lỗ do chi phí tăng cao. Như đã phân tích ở trên, kết quả xuất sắc này của Sabetran có đóng góp rất lớn của chính sách đầu tư trong năm 2008 và 2009 nhằm nâng cao năng lực vận tải và chính sách cơ cấu giá thành tăng dần tỷ lệ tự vận tải và giảm dần chi phí vận tải thuê ngoài.

12. Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát và Kế toán trưởng

Thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát và Kế toán trưởng bao gồm:

Stt	Họ và tên	Chức vụ
	Thành viên Hội đồng Quản trị	
1	Văn Thanh Liêm	Chủ tịch HĐQT
2	Nguyễn Quang Tiếp	Thành viên HĐQT
3	Nguyễn Hoài Bắc	Thành viên HĐQT
4	Nguyễn Ngọc Xuân	Thành viên HĐQT
5	Nguyễn Xuân Hải	Thành viên HĐQT
6	Đàm Phan Liêm	Thành viên HĐQT
7	Nguyễn Hùng Dũng	Thành viên HĐQT
	Ban Giám đốc	
1	Nguyễn Quang Tiếp	Tổng Giám đốc
2	Nguyễn Hoài Bắc	Phó Tổng Giám đốc
3	Đàm Phan Liêm	Phó Tổng Giám đốc
	Ban Kiểm soát	
1	Nguyễn Hữu Chương	Trưởng Ban
2	Nguyễn Thị Thùy Linh	Thành viên
3	Lê Thị Mai Hương	Thành viên
	Kế toán trưởng	
	Trần Bình Nam	Kế toán trưởng

SƠ YẾU LÝ LỊCH

12.1. Ông Văn Thanh Liêm – Chủ tịch Hội đồng Quản trị

Họ và tên:	VĂN THANH LIÊM
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	7/7/1950
Nơi sinh:	Thanh Khai, Thanh Chương, Nghệ An
CMND:	022643646, ngày cấp 6/10/2000, nơi cấp: CA TP. Hồ Chí Minh
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Thanh Khai, Thanh Chương, Nghệ An
Địa chỉ thường trú:	450/2 Trần Hưng Đạo, P2, Q5, TP. Hồ Chí Minh
Số ĐT liên lạc:	0918001864
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Đại học, chuyên ngành An ninh
Quá trình công tác	
+ Từ 2001 – 2003:	- Phó Tổng giám đốc Tổng Công ty Bia Rượu Nước giải khát Sài Gòn. - Giám đốc Công ty TMDV Bia Rượu NGK Sài Gòn.
+ Từ 2002 – 2008:	- Phó Tổng giám đốc Tổng Công ty Cổ phần Bia Rượu Nước giải khát Sài Gòn. - Chủ tịch kiêm Tổng giám đốc Công ty 1TV TM Sabeco
+ Từ 2008- nay:	Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc Công ty TNHH 1 TV TM Sabeco.
Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Chủ tịch Hội đồng Quản trị
Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	- Chủ Tịch HĐQT Công ty CP Bia Sài Gòn Hà Nam; - Chủ Tịch HĐQT Công ty CP Bia Sài Gòn Sông Lam - Chủ Tịch HĐQT Công ty CP Bia Sài Gòn Bình Tây - Chủ Tịch HĐQT Công ty CP Bia Sài Gòn Quảng Ngãi - Chủ Tịch HĐQT Công ty CP Bao bì Sabeco Sông Lam.
Số CP nắm giữ (thời điểm ngày 5/2/2010):	2.000.000 (hai triệu) cổ phiếu, chiếm 25% vốn điều lệ

+ Đại diện sở hữu vốn Nhà nước: 2.000.000 (hai triệu) cổ phiếu, chiếm 25% vốn điều lệ

+ Cá nhân sở hữu: 0 cổ phiếu, chiếm 0% vốn điều lệ

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phần đang nắm giữ trong vòng 06 tháng đầu tiên kể từ ngày niêm yết, 50% trong 06 tháng tiếp theo (và các cam kết khác nếu có).

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:

- 1- Vợ, Nguyễn Thị Hạnh, nắm giữ 458.410 (bốn trăm năm mươi tám nghìn bốn trăm mười) cổ phiếu, chiếm 5.7% vốn điều lệ
- 2- Con, Văn Thảo Nguyên, nắm giữ 130.000 (một trăm ba mươi nghìn) cổ phiếu, chiếm 1.6% vốn điều lệ
- 3- Em Văn Đình Ngụ, nắm giữ 22.000 (hai mươi hai nghìn) cổ phiếu, chiếm 0.3% vốn điều lệ

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

12.2. Ông Nguyễn Quang Tiếp – Thành viên Hội đồng Quản trị, Tổng Giám đốc

Họ và tên: NGUYỄN QUANG TIẾP

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 23/7/1958

Nơi sinh: Hà Nội

CMND: 020140348, ngày cấp 27/5/2007, nơi cấp: CA TP. Hồ Chí Minh

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Thị xã Thủ dầu một, tỉnh Bình Dương

Địa chỉ thường trú: 67/6 Phạm Văn Hai – Phường 3, quận Tân Bình, TP. Hồ Chí Minh

Số ĐT liên lạc: 0983706433

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn:	Kỹ sư, chuyên ngành chế tạo máy và Cử nhân chuyên ngành quản trị doanh nghiệp
Quá trình công tác	
+ Từ 1995 – 2001	Quản đốc Phân xưởng Bao bì thuộc Xí nghiệp vận tải – thuộc Công ty Bia Sài Gòn
+ Từ 2001 – 2004:	Chuyên viên phụ trách kho thành phẩm Công ty Bia Sài Gòn
+ Từ 2005 đến nay:	Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Vận tải và Giao nhận Bia Sài Gòn
Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Tổng Giám đốc, Thành viên Hội đồng Quản trị
Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	- Chủ tịch Hội đồng Quản trị, CTCP Vận tải và Giao nhận Bia Sài Gòn – Sabetran Miền Bắc - Chủ tịch Hội đồng Quản trị, CTCP Vận tải và Giao nhận Bia Sài Gòn – Sabetran Miền Trung - Chủ tịch Hội đồng Quản trị, CTCP Vận tải và Giao nhận Bia Sài Gòn – Sabetran Miền Tây
Số CP nắm giữ (thời điểm ngày 5/2/2010):	72.950 (bảy mươi hai nghìn chín trăm năm mươi) cổ phiếu, chiếm 0.9% vốn điều lệ
+ Đại diện sở hữu:	0 cổ phiếu, chiếm 0% vốn điều lệ
+ Cá nhân sở hữu:	72.950 (bảy mươi hai nghìn chín trăm năm mươi) cổ phiếu, chiếm 0.9% vốn điều lệ
<i>Cam kết nắm giữ 100% số cổ phần đang nắm giữ trong vòng 06 tháng đầu tiên kể từ ngày niêm yết, 50% trong 06 tháng tiếp theo (và các cam kết khác nếu có).</i>	
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:	Vợ, Phạm Thị Nga, nắm giữ 1.250 (một nghìn hai trăm năm mươi) cổ phiếu, chiếm 0.02% vốn điều lệ
Những khoản nợ đối với Công ty:	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không

12.3. Ông Nguyễn Hoài Bắc – Thành viên Hội đồng Quản trị, Phó Tổng Giám đốc

Họ và tên: NGUYỄN HOÀI BẮC

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 4/8/1958

Nơi sinh: Thanh Hóa

CMND: 020137775, ngày cấp 13/4/2004, nơi cấp: CA TP. Hồ Chí Minh

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Thị trấn Nam Phước, Duy Xuyên, Quảng Nam

Địa chỉ thường trú: 379 Bến Chương Dương, Phường Cầu Kho, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Số ĐT liên lạc: 0903685260

Trình độ văn hóa: 10/10

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư, chuyên ngành Cơ khí

Quá trình công tác

- + Từ 1981 – 1999: Kỹ sư Nhà máy cơ khí sửa chữa Rượu bia
- + Từ 2001 – 2004: Quản đốc phân xưởng tại Xí nghiệp Vận Tải thuộc Tổng Công ty Bia Rượu Nước Giải Khát Sài Gòn
- + Từ 2005 đến nay: Phó Tổng Giám Đốc Công ty Cổ phần Vận tải và Giao nhận Bia Sài Gòn

Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Phó Tổng Giám đốc, Thành viên Hội đồng Quản trị

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không

Số CP nắm giữ (thời điểm ngày 5/2/2010): 76.324 (bảy mươi sáu nghìn ba trăm hai mươi tư) cổ phiếu, chiếm 1% vốn điều lệ

- + Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu, chiếm 0% vốn điều lệ
- + Cá nhân sở hữu: 76.324 (Bảy mươi sáu nghìn ba trăm hai mươi tư) cổ phiếu, chiếm 1% vốn điều lệ

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phần đang nắm giữ trong vòng 06 tháng đầu tiên kể từ ngày niêm yết, 50% trong 06 tháng tiếp theo (và các cam kết khác nếu có).

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:	Vợ, Nguyễn Thị Ngọc Anh, nắm giữ 23.624 (hai mươi ba nghìn sáu trăm hai mươi tư) cổ phiếu, chiếm 0.3% vốn điều lệ
Những khoản nợ đối với Công ty:	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không

12.4. Ông Nguyễn Ngọc Xuân – Thành viên Hội đồng Quản trị

Họ và tên:	NGUYỄN NGỌC XUÂN
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	8/5/1960
Nơi sinh:	TP. Hồ Chí Minh
CMND:	020827856, ngày cấp 26/2/2004, nơi cấp: CA TP. Hồ Chí Minh
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Bến Tre
Địa chỉ thường trú:	140/36 Phan Văn Trị, Phường 12, Quận Bình Thạnh, TP. Hồ Chí Minh
Số ĐT liên lạc:	0903802078
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Đại học, chuyên ngành xây dựng
Quá trình công tác	
+ Từ 1980 – 1985:	Nhân viên Công ty vận tải ô tô 2
+ Từ 1986 – 1995:	Trạm vận tải hàng hóa
+ Từ 1996 – nay:	Phó tổng giám đốc Công ty CP Vận tải và Thương mại Quang Châu
Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Thành viên Hội đồng Quản trị

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Phó Tổng giám đốc Công ty CP Vận tải giao nhận và Thương mại Quang Châu
Số CP nắm giữ (thời điểm ngày 5/2/2010):	243.450 (hai trăm bốn mươi ba nghìn bốn trăm năm mươi) cổ phiếu, chiếm 3.0% vốn điều lệ
+ Đại diện sở hữu vốn Công ty CP Vận tải giao nhận và Thương mại Quang Châu:	179.200 (một trăm bảy mươi chín nghìn hai trăm) cổ phiếu, chiếm 2.2% vốn điều lệ
+ Cá nhân sở hữu:	64.250 (Sáu mươi tư nghìn hai trăm năm mươi) cổ phiếu, chiếm 0.8% vốn điều lệ
<i>Cam kết nắm giữ 100% số cổ phần đang nắm giữ trong vòng 06 tháng đầu tiên kể từ ngày niêm yết, 50% trong 06 tháng tiếp theo (và các cam kết khác nếu có).</i>	
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:	- Con Nguyễn Ngọc Lễ, sở hữu 18.500 (Mười tám nghìn năm trăm) cổ phần, chiếm 0.23% vốn điều lệ - Công ty CP Vận tải giao nhận và Thương mại Quang Châu nắm giữ 179.200 (một trăm bảy mươi chín nghìn hai trăm) CP, chiếm 2.2% vốn điều lệ.
Những khoản nợ đối với Công ty:	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không

12.5. Ông Nguyễn Xuân Hải – Thành viên Hội đồng Quản trị

Họ và tên:	NGUYỄN XUÂN HẢI
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	1/8/1958
Nơi sinh:	Hà Nội
CMND:	023980524, ngày cấp 17/1/2001, nơi cấp: CA TP. Hồ Chí Minh
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Hiệp Hòa, Kinh Môn, Hải Dương
Địa chỉ thường trú:	43 Tiền Giang, Phường 2, Quận Tân Bình, TP. Hồ Chí Minh

	Minh
Số ĐT liên lạc:	84 -8-38243586
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Thạc sĩ Quản trị kinh doanh
Quá trình công tác	
+ Từ 1975 – 2002	Bộ đội
+ Từ 2002 – 2006:	Giám đốc Công ty Cổ phần Thương mại và Kinh doanh Nhà K & F
+ Từ 2006 đến nay:	Tổng Giám đốc Công ty Bia Sài Gòn Bình Tây
Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Thành viên Hội đồng Quản trị
Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	- Thành viên HĐQT Công ty CP Bia Sài Gòn Hà Nam - Thành viên HĐQT Công ty CP Bia Sài Gòn Sông Lam - Thành viên HĐQT Công ty CP Bia Sài Gòn Bình Tây - Thành viên HĐQT Công ty CP Bao bì Sabeco Sông Lam
Số CP nắm giữ (thời điểm ngày 5/2/2010):	58.050 (Năm mươi tám nghìn không trăm năm mươi) cổ phiếu, chiếm 0.7% vốn điều lệ
+ Đại diện sở hữu:	0 cổ phiếu, chiếm 0% vốn điều lệ
+ Cá nhân sở hữu:	58.050 (Năm mươi tám nghìn không trăm năm mươi) cổ phiếu, chiếm 0.7% vốn điều lệ
<i>Cam kết nắm giữ 100% số cổ phần đang nắm giữ trong vòng 06 tháng đầu tiên kể từ ngày niêm yết, 50% trong 06 tháng tiếp theo (và các cam kết khác nếu có).</i>	
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:	Mẹ, Phạm Thị Tuyết, nắm giữ 100.000 (một trăm nghìn) cổ phiếu, chiếm 1.3% vốn điều lệ Chị, Nguyễn Thị Thanh Hà, nắm giữ 70.000 (bảy mươi nghìn) cổ phiếu, chiếm 0.9% vốn điều lệ
Những khoản nợ đối với Công ty:	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không

12.6. Ông Đàm Phan Liêm – Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc

Họ và tên: ĐÀM PHAN LIÊM

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 15/7/1966

Nơi sinh: TP. Hồ Chí Minh

CMND: 022158628, ngày cấp 16/8/1997, nơi cấp: CA TP. Hồ Chí Minh

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Trung quốc

Địa chỉ thường trú: 82/134b Lý Chính Thắng Phường 8, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh

Số ĐT liên lạc: 01212444444

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Đại học chuyên ngành Kinh tế biển

Quá trình công tác

+ Từ 2001 – 2007: Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Giám đốc Công ty cổ phần vận tải và thương mại Minh Thảo

+ Từ 2008 – nay: - Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty cổ phần vận tải và thương mại Minh Thảo
- Phó Tổng Giám đốc, Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Vận tải và Giao nhận Bia Sài Gòn.

Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: - Thành viên HĐQT Công ty CP Bao bì Sabeco Sông Lam
- Thành viên BKS Công ty CP Bia Sài Gòn Bình Tây

Số CP nắm giữ (thời điểm ngày 5/2/2010): 0 cổ phiếu, chiếm 0% vốn điều lệ

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu, chiếm 0% vốn điều lệ

+ Cá nhân sở hữu: 0 cổ phiếu, chiếm 0% vốn điều lệ

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phần đang nắm giữ trong vòng 06 tháng đầu tiên kể từ ngày niêm yết, 50% trong 06 tháng tiếp theo (và các cam kết khác nếu có).

Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:	Công ty Cp Vận tải và Thương mại Minh Thảo sở hữu 56.000 (năm mươi sáu nghìn) CP, chiếm 0.7% vốn điều lệ
Những khoản nợ đối với Công ty:	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không

12.7. Ông Nguyễn Hùng Dũng – Thành viên HĐQT

Họ và tên:	NGUYỄN HÙNG DŨNG
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	15/12/1958
Nơi sinh:	Hưng Đông, thành phố Vinh, Nghệ An
CMND:	180075206, ngày cấp 17/3/2007, nơi cấp: CA Nghệ An
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Hưng Đông, thành phố Vinh, Nghệ An
Địa chỉ thường trú:	Xóm Trung Thuận, Xã Hưng Đông, thành phố Vinh, Nghệ An
Số ĐT liên lạc:	0914922666
Trình độ văn hóa:	10/10
Trình độ chuyên môn:	Đại học, chuyên ngành Vận hành máy tàu thủy
Quá trình công tác	
+ Từ 1986-1995:	Công ty Vận tải Nhiên liệu Vitaco
+ Từ 1996-2006:	Nghỉ chế độ
+ Từ 2007 đến nay:	Công ty CP Vận tải và Giao nhận Bia Sài Gòn – Sabetran miền Bắc
Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Thành viên HĐQT
Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	- Giám đốc Công ty CP Vận tải và Giao nhận Bia Sài Gòn Sabetran miền Bắc

Số CP nắm giữ (thời điểm 0 cổ phiếu, chiếm 0% vốn điều lệ ngày 5/2/2010):

+ *Đại diện sở hữu:* 0 cổ phiếu, chiếm 0% vốn điều lệ

+ *Cá nhân sở hữu:* 0 cổ phiếu, chiếm 0% vốn điều lệ

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phần đang nắm giữ trong vòng 06 tháng đầu tiên kể từ ngày niêm yết, 50% trong 06 tháng tiếp theo (và các cam kết khác nếu có).

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Không

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

12.8 Ông Nguyễn Hữu Chương – Trưởng Ban Kiểm soát

Họ và tên: NGUYỄN HỮU CHƯƠNG
 Giới tính: Nam
 Ngày tháng năm sinh: 11/9/1958
 Nơi sinh: Hà Nội
 CMND: 010621371, ngày cấp 20/4/2000, nơi cấp: CA Hà Nội
 Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh
 Quê quán: Phú Xuyên, Hà Tây, Hà Nội
 Địa chỉ thường trú: 139-141 Phố Huế, Hà Nội
 Số ĐT liên lạc: 0983411958
 Trình độ văn hóa: 12/12
 Trình độ chuyên môn: Đại học, chuyên ngành Kế toán doanh nghiệp
 Quá trình công tác
 + *Từ 1985 – 1990:* Vụ chế độ kế toán Bộ tài chính
 + *Từ 1990 – 1995:* Học ở Nga, chuyên ngành quản lý tài chính – Tài chính công
 + *Từ 2005 đến nay:* Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc Công ty Cổ phần Đức

	Minh Quang
Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Trưởng Ban Kiểm soát
Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	- Phó Chủ tịch HĐQT Công ty quản lý quỹ Lộc Việt - Chủ tịch HĐQT Công ty TM & DT XNK An Lộc - Thành viên HĐQT Công ty Môi giới Bảo hiểm Á Đông.
Số CP nắm giữ (thời điểm ngày 5/2/2010):	13.000 (mười ba nghìn) cổ phiếu, chiếm 0.2% vốn điều lệ
+ Đại diện sở hữu:	0 cổ phiếu, chiếm 0% vốn điều lệ
+ Cá nhân sở hữu:	13.000 (mười ba nghìn) cổ phiếu, chiếm 0.2% vốn điều lệ
<i>Cam kết nắm giữ 100% số cổ phần đang nắm giữ trong vòng 06 tháng đầu tiên kể từ ngày niêm yết, 50% trong 06 tháng tiếp theo (và các cam kết khác nếu có).</i>	
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:	Công ty Quản lý quỹ Lộc Việt do ông Nguyễn Hữu Chương làm Phó Chủ tịch HĐQT, nắm giữ 270.000 (hai trăm bảy mươi nghìn) cổ phiếu, chiếm 3.4% vốn điều lệ
Những khoản nợ đối với Công ty:	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không

12.9. Bà Nguyễn Thị Thùy Linh – Thành viên Ban Kiểm soát

Họ và tên:	NGUYỄN THỊ THÙY LINH
Giới tính:	Nữ
Ngày tháng năm sinh:	7/6/1968
Nơi sinh:	TP. Hồ Chí Minh
CMND:	02229534, ngày cấp 17/10/1996, nơi cấp: CA TP. Hồ Chí Minh
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh

Quê quán:	Phú Vang, Ngọc Anh, Thừa Thiên Huế
Địa chỉ thường trú:	42/204 Huỳnh Đình Hai, Phường 24, Quận Bình Thạnh, TP. Hồ Chí Minh
Số ĐT liên lạc:	0938202978
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Đại học Tài chính Ngân hàng
Quá trình công tác	
+ Từ 2001 – 2005:	Kế toán tiêu thụ Tổng Công ty CP Bia Rượu Nước Giải Khát Sài Gòn
+ Từ 2006 – 2008:	Phó phòng kế toán Tổng Công ty CP Bia Rượu Nước Giải Khát Sài Gòn
+ Từ 2008 đến nay:	Phó Phòng tài chính Tổng Công ty CP Bia Rượu Nước Giải Khát Sài Gòn
Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Thành viên Ban Kiểm soát
Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Phó Phòng tài chính Tổng Công ty CP Bia Rượu Nước Giải Khát Sài Gòn
Số CP nắm giữ (thời điểm ngày 5/2/2010):	0 cổ phiếu, chiếm 0% vốn điều lệ
+ Đại diện sở hữu:	0 cổ phiếu, chiếm 0% vốn điều lệ
+ Cá nhân sở hữu:	0 cổ phiếu, chiếm 0% vốn điều lệ
<i>Cam kết nắm giữ 100% số cổ phần đang nắm giữ trong vòng 06 tháng đầu tiên kể từ ngày niêm yết, 50% trong 06 tháng tiếp theo (và các cam kết khác nếu có).</i>	
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:	Không
Những khoản nợ đối với Công ty:	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không

12.10. Bà Lê Thị Mai Hương – Thành viên Ban kiểm soát

Họ và tên: LÊ THỊ MAI HƯƠNG
 Giới tính: Nữ
 Ngày tháng năm sinh: 14/12/1967
 Nơi sinh: Hà Nội
 CMND: 022159639, ngày cấp 13/8/2007 nơi cấp: CA TP. Hồ Chí Minh
 Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh
 Quê quán: Đồng Tháp
 Địa chỉ thường trú: 72/8 Trần Quốc Toản, Phường 8, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh
 Số ĐT liên lạc: 0903399 677
 Trình độ văn hóa: 12/12
 Trình độ chuyên môn: Đại học, chuyên ngành kinh tế

Quá trình công tác

+ *Từ 1991 đến 10/2006:* Kế toán Tổng Công ty CP Bia Rượu NGK Sài Gòn

+ *Từ 10/2006 đến nay:* - Phó phòng kế toán Cty TNHH 1 TV Thương Mại Sabeco
 - Kế toán trưởng Công ty CP Thương mại Sabeco Trung tâm

Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Thành viên Ban Kiểm soát

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: - Phó phòng kế toán Cty TNHH 1 TV Thương Mại Sabeco
 - Kế toán trưởng Công ty CP Thương mại Sabeco Trung tâm

Số CP nắm giữ (thời điểm ngày 5/2/2010):

+ *Đại diện sở hữu vốn:* 0 cổ phiếu, chiếm 0% vốn điều lệ

+ *Cá nhân sở hữu:* 0 cổ phiếu, chiếm 0% vốn điều lệ

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phần đang nắm giữ trong vòng 06 tháng đầu tiên kể từ ngày niêm yết, 50% trong 06 tháng tiếp theo (và các cam kết khác nếu có).

Hành vi vi phạm: Không

pháp luật:

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Không

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

12.11. Ông Trần Bình Nam – Kế toán trưởng

Họ và tên: TRẦN BÌNH NAM

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 8/6/1965

Nơi sinh: Sài Gòn

CMND: 021567595, ngày cấp 7/7/2009, nơi cấp: CA TP. Hồ Chí Minh

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Nam Định

Địa chỉ thường trú: 18/8 B Trần Quang Diệu, Phường 14, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh

Số ĐT liên lạc: 0918050940 – (08) 38306155

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Đại học chuyên ngành kế toán doanh nghiệp

Quá trình công tác

+ Từ 1992 – 1995: Nhân viên Thống kê PXSC Ô tô & Bao bì – Nhà máy Bia Sài Gòn

+ Từ 1996 – 2005: Tổ trưởng tổ nghiệp vụ - Xí nghiệp vận tải – Tổng Công ty CP Bia rượu Nước giải khát Sài Gòn

+ Từ 2006 đến nay: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Vận tải và Giao nhận Bia Sài Gòn

Các chức vụ công tác: Kế toán trưởng

hiện nay tại tổ chức niêm yết:

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không

Số CP nắm giữ (thời điểm ngày 5/2/2010): 8.600 (tám nghìn sáu trăm) cổ phiếu, chiếm 0.1% vốn điều lệ

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu, chiếm 0% vốn điều lệ

+ Cá nhân sở hữu: 8.600 (tám nghìn sáu trăm) cổ phiếu, chiếm 0.1% vốn điều lệ

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phần đang nắm giữ trong vòng 06 tháng đầu tiên kể từ ngày niêm yết, 50% trong 06 tháng tiếp theo (và các cam kết khác nếu có).

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Không

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

13. Tài sản

Giá trị các tài sản chính của Công ty theo báo cáo kiểm toán năm 2009 như sau:

Bảng 18: Danh mục tài sản cố định chính tại ngày 31/12/2009

STT	Khoản mục	Nguyên giá (VND)	Giá trị còn lại (VND)	Tỷ lệ Giá trị còn lại/Nguyên giá
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	2.324.991.391	770.946.290	33%
2	Máy móc thiết bị	200.462.839	94.840.310	47%
3	Phương tiện vận tải	140.649.924.010	111.551.236.143	79%
4	Thiết bị quản lý	820.901.910	441.314.232	54%
	Cộng	143.996.280.150	112.858.336.975	78%

14. Kế hoạch hoạt động kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong 3 năm tới

14.1 Các chỉ tiêu kế hoạch sản lượng

Bảng 19: Kế hoạch sản lượng vận chuyển 2010-2012

CHỈ TIÊU	Thực hiện 2009	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
		Kế hoạch	So sánh 2010/ 2009	Kế hoạch	So sánh 2011/ 2010	Kế hoạch	So sánh 2012/ 2011
Bia (ngàn lít)	890.266	1.000.000	+12.3%	1.100.000	+10%	1.200.000	+9.1%
Rượu (ngàn lít)	335	0	-100%		0%	0	0%
Vật tư đầu vào (ngàn kg)	4.658	687	-85%	768	+11.8%	844	+9.9%

(Nguồn: Sabetran)

14.2 Các chỉ tiêu kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và hiệu quả kinh doanh

Các chỉ tiêu về lợi nhuận và tài sản của Công ty trong 3 năm 2010-2012 dưới đây được Công ty xây dựng dựa trên cơ sở định hướng chiến lược mà Công ty đã vạch ra cũng như có tính đến tác động của tình hình kinh tế và yếu tố cạnh tranh. Cụ thể, từ phía Sabetran, bộ phận lập kế hoạch đánh giá chi tiết kết quả các năm trước và tổng kết hiệu quả đầu tư để đưa ra kế hoạch nguồn vốn và phát triển năng lực vận tải của Công ty. Về phía khách hàng, Công ty thận trọng nghiên cứu chiến lược về sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của Sabeco, đánh giá khả năng cạnh tranh của mình để cân nhắc chính sách giá phù hợp. Đồng thời, khi đề ra các kế hoạch này, công ty cũng đã tính đến những rủi ro có thể xảy ra sao cho mức kế hoạch dưới đây là khả thi nhất.

Trong thời gian tới, Công ty cũng có chủ trương đầu tư dự án bất động sản tại trụ sở 78 Tôn Thất Thuyết để khai thác có hiệu quả giá trị khu đất. Hiện tại, Công ty đang trong giai đoạn thỏa thuận về phương án đầu tư và lựa chọn các đối tác đầu tư.

Bảng 20: Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và hiệu quả kinh doanh 2010-2012

CHỈ TIÊU	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Kế hoạch	2010/ TH 2009	Kế hoạch	2011/ 2010	Kế hoạch	2012/ 2011
Doanh thu thuần (tỷ đồng)	590	+8.3%	649	+10%	708	+9.1%
Lợi nhuận sau thuế (tỷ đồng)	32.40	-55.25%	51.92	+15.6%	56.64	+9.1%
Tổng Tài sản (tỷ đồng)	394.46	+10%	433.91	+10%	477.30	+10%
Vốn chủ sở hữu (tỷ đồng)	216.6	+10.2%	243.6	+12.5%	275.6	+13.1%
Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	5.49%	-58.72%	8%	+5.12%	8%	0%
Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	14.96%	-66.02%	21.31%	+2.82%	20.55%	-3.58%
Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	8.21%	-66.43%	11.97%	+5.12%	11.87%	-0.83%
Cổ tức (đồng/cổ phiếu) dự kiến	2.000	-50%	3.000	+50%	3.000	0%

(Nguồn: Sabetran)

Từ 2012 đến 2015, Công ty đặt ra mức tăng trưởng doanh thu hàng năm khoảng 8% đến 10% và tăng từ 9% đến 15%/năm lợi nhuận sau thuế trong 2 năm 2011 và 2012. Riêng năm 2010, Công ty dự kiến lợi nhuận sẽ giảm so với năm 2009 do phải chịu chi phí vận tải cao hơn. Mặc dù vậy, mục tiêu đạt 21% lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu của công ty trong ba năm tới cũng là mức khá cao trong ngành.

15. Phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức

Những phân tích dưới đây về điểm mạnh, điểm yếu của Sabetran cũng như những cơ hội phát triển hay rủi ro có thể xảy ra sẽ là những căn cứ quan trọng để công ty đạt được kế hoạch lợi nhuận như trên.

Điểm mạnh:

- ❖ Phương tiện vận tải mới, phù hợp với đặc thù vận chuyển bia nên có khả năng cạnh tranh cao, hạ tầng kỹ thuật tốt, có chỗ đậu xe tại trung tâm các nhà máy bia, hỗ trợ quản lý vận chuyển và giao nhận.
- ❖ Ban lãnh đạo Công ty đã tiến hành đổi mới quy chế quản lý về tổ chức công tác điều vận với các chi tiết về cung đường đi, vận tải hai chiều giao nhận sản phẩm & thu hồi vỏ chai khi trở về, quản lý 2 lái xe vận hành 1 xe liên tục và an toàn. Nhờ đó, số vòng quay của xe tại Công ty được duy trì ở mức khá cao, luôn đảm bảo phục vụ tốt công tác vận chuyển cho Sabeco một cách hiệu quả nhất. Đặc biệt, giá thành vận tải của Công ty giảm được đáng kể, góp phần vào việc tăng trưởng lợi nhuận cho Công ty trong những năm qua.
- ❖ Chính sách khoán vận tải của Công ty trên cơ sở đơn giá khoán được xây dựng từ việc khảo sát cự ly vận chuyển, trạm thu phí, định mức nhiên liệu, định mức thời gian, tải trọng vận chuyển của các chủng loại xe... vừa tạo điều kiện nâng cao thu nhập cho lái xe để họ yên tâm công tác và gắn bó với Công ty, vừa là một trong những điểm mạnh trong quản lý chi phí và tăng hiệu quả kinh doanh của Sabetran.
- ❖ Bên cạnh đó, với kinh nghiệm cung cấp dịch vụ vận tải lâu năm cho Sabeco, Công ty có lợi thế cạnh tranh so với các đơn vị khác nhờ khả năng triển khai nhanh các tuyến vận tải phục vụ nhu cầu phát triển của Sabeco.
- ❖ Sabetran có một đội ngũ lãnh đạo giỏi có trình độ văn hóa cao, giàu kinh nghiệm. Giữa Hội đồng Quản trị và Ban giám đốc luôn có sự nhất trí cao. Ban lãnh đạo là những người có đầu óc sáng tạo và hết lòng vì Công ty. Nội bộ cán bộ công nhân viên trong Công ty đoàn kết, đội ngũ lái xe có kỷ luật tốt. Đây là một điểm mạnh đáng lưu ý bởi với đặc thù kinh doanh vận tải, việc quản lý nhân sự thường gặp nhiều khó khăn. Trong khi đó, đội ngũ lái xe của Công ty luôn giữ được kỷ luật tốt,

giữ an toàn cho phương tiện vận tải, giảm thiểu những hao mòn, tổn thất không đáng có, mang lại hiệu quả kinh tế cao cho hoạt động kinh doanh của Công ty.

Điểm yếu:

- ❖ Cán bộ kinh doanh của Công ty chưa phát triển công tác nghiên cứu thị trường và chăm sóc khách hàng do còn dựa vào lợi thế khai thác nguồn khách hàng chính là các đơn vị thuộc Tổng Công ty Cổ phần Bia Rượu Nước giải khát Sài Gòn.
- ❖ Là một đơn vị thành viên của Sabeco, Sabetran chịu những ràng buộc hạn chế nhất định liên quan đến giá hợp đồng vận chuyển. Đồng thời, lợi nhuận của Công ty cũng phụ thuộc nhiều vào sự biến động của giá xăng dầu trên thế giới.

Cơ hội:

- ❖ Sự ổn định và tăng trưởng của Sabeco là một cơ hội cho Công ty phát triển dịch vụ vận tải hiện tại cũng như các hoạt động phụ trợ khác. Cụ thể, Sabetran sẽ có nhiều lợi thế trong việc triển khai các dịch vụ mới trên cơ sở khai thác năng lực vận tải sẵn có như dịch vụ hậu cần cho Sabeco (thu gom vỏ chai, tái chế vỏ chai cũ...)
- ❖ Trên cơ sở đáp ứng tốt nhu cầu của Tổng Công ty Cổ phần Bia Rượu Nước giải khát Sài Gòn, Sabetran đã trở thành một Công ty có uy tín và thương hiệu trong lĩnh vực vận chuyển và giao nhận bia và nước giải khát. Dựa trên nền tảng này, Công ty hoàn toàn có khả năng mở rộng dần đối tượng khách hàng ra bên ngoài Sabeco. Có thể nói, thị trường tiềm năng của Công ty còn khá rộng, là cơ hội cho Sabetran khai thác, mở rộng hoạt động từ đó nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Thách thức:

- ❖ Sự cạnh tranh về giá cả vận chuyển giữa Công ty và các đơn vị vận tải ngoài Tổng Công ty có xu hướng ngày càng tăng.
- ❖ Trong thời gian gần đây, các cơ quan quản lý Nhà nước và địa phương ban hành nhiều chính sách mới quản lý giao thông vận tải như các yêu cầu về bảo vệ môi trường, những thay đổi về quy định tải trọng, tuyến vận chuyển. Điều này cũng tạo ra áp lực đối với Công ty trong việc đổi mới phương tiện vận chuyển nhằm đáp ứng những quy định mới của Nhà nước.
- ❖ Tới đây, việc niêm yết cổ phiếu của Công ty trên Sở Giao dịch chứng khoán đòi hỏi sự minh bạch trong tất cả các thông tin hoạt động của Công ty. Trong khi đó tiêu cực trong quản lý giao thông ở nước ta còn nhiều, điều này ít nhiều sẽ ảnh hưởng tới hoạt động của Công ty.

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

Dưới góc độ của tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần Chứng Khoán Vina đã thu thập các thông tin, tiến hành các nghiên cứu phân tích và đánh giá cần thiết về hoạt động kinh

doanh của Công ty Cổ phần Vận tải và Giao nhận Bia Sài Gòn cũng như lĩnh vực kinh doanh mà Công ty đang hoạt động. Dựa trên kết quả kinh doanh trong các năm vừa qua của Sabetran, mức tăng trưởng dự tính của nền kinh tế nói chung và ngành vận tải giao nhận nói riêng cũng như nhu cầu tiêu thụ sản phẩm hàng hóa của Tổng công ty Cổ phần Bia Rượu Nước Giải Khát Sài Gòn (Sabeco), chúng tôi nhận thấy kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty CP Vận Tải và Giao Nhận Bia Sài Gòn là có tính khả thi. Nếu không có những biến động bất thường gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động của doanh nghiệp, tỷ lệ trả cổ tức 20% trên mệnh giá trong năm 2010 và 30%/năm trong năm 2011 và 2012 là các mức công ty có thể chi trả cho cổ đông.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn, dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính chứng khoán mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo đối với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

17. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức xin niêm yết

Không có.

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

Công ty không có tranh chấp kiện tụng

V. CỔ PHIẾU NIÊM YẾT

- | | |
|--------------------------------------|---------------------------------------|
| 1. Loại cổ phiếu: | Cổ phiếu phổ thông |
| 2. Mệnh giá: | 10.000 đồng/cổ phần |
| 3. Tổng số cổ phiếu niêm yết: | 8.000.000 (tám triệu) cổ phiếu |
| 4. Phương pháp tính giá: | |

Theo phương pháp so sánh chỉ số P/B của các công ty cùng ngành kinh doanh giao nhận và vận tải được niêm yết trên Sở giao dịch Chứng khoán Hồ Chí Minh và Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội, giá cổ phiếu được tính theo công thức: Giá trị sổ sách x chỉ số P/B bình quân

Chỉ số P/B bình quân của các công ty niêm yết cùng ngành theo kết quả giao dịch vào ngày 2/4/2010 như sau:

Stt	Mã	Tên Công ty	Số CP lưu hành tại ngày 31/12/2009	Giá trị sổ sách tại ngày 31/12/2009	Giá CP ngày 2/4/2010	Chỉ số P/B
1	TMS	Công Ty CP Kho vận Giao Nhận Ngoại Thương TP.HCM	13,212,488	25,960	32,000	1.23
2	VSG	Công Ty CP Container Phía Nam	11,044,000	14,858	10,500	0.71
3	HTV	Công Ty CP Vận Tải Hà Tiên	10,080,000	18,598	17,500	0.94
4	PJT	Công Ty CP Vận Tải Xăng Dầu Đường Thủy Petrolimex	8,400,000	11,590	11,200	0.97
5	VNL	Công Ty CP Giao Nhận Vận Tải Và Thương Mại	8,190,000	14,576	19,000	1.30
6	VNT	Công ty CP Giao Nhận Vận Tải Ngoại thương	5,472,000	14,699	24,200	1.65
7	HCT	Công Ty CP Thương Mại Dịch vụ Vận Tải Xi Măng Hải Phòng	2,016,385	19,109	18,600	0.97
8	PSC	Công Ty CP Vận Tải Và Dịch Vụ Petrolimex Sài Gòn	2,000,000	25,680	29,100	1.13
9	PJC	Công ty CP Thương Mại Và Vận Tải Petrolimex Hà Nội	1,563,150	23,509	24,000	1.02
Chỉ số P/B bình quân						1.10

Giá trị sổ sách của Sabetran tại thời điểm 31/12/2009:

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính: VNĐ
1	Tổng tài sản (1)	358.654.272.210
2	Tổng Nợ (2)	162.341.998.964
3	Tài sản vô hình (3)	0
4	Giá trị sổ sách (4=1-2-3)	196.312.273.246
5	Số cổ phiếu đang lưu hành	8.000.000
6	Giá trị sổ sách một cổ phiếu (6=4:5)	24.539

Giá cổ phiếu Sabetran theo phương pháp so sánh chỉ số P/B bằng:

$$24.539 \times 1.1 = 26.993 \text{ đồng/cổ phiếu}$$

Giá niêm yết dự kiến của cổ phiếu Sabetran trong ngày giao dịch đầu tiên trên Sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh theo thực tiễn thị trường và các số liệu cập nhật đến 31/12/2009 được xác định là 27.000đ.

Giá cổ phiếu được tính theo phương pháp trên chỉ là cơ sở để nhà đầu tư tham khảo khi giao dịch cổ phiếu niêm yết. Nhà đầu tư quan tâm có thể tính toán giá trị cổ phiếu của Sabetran theo nhiều phương pháp khác để có quyết định của riêng mình.

5. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc tổ chức niêm yết

Stt	Đối tượng	Số lượng (cổ phiếu)	Quy định hạn chế chuyển nhượng	Ghi chú
1	Thành viên HĐQT, BKS, BGĐ, Kế toán trưởng	472.374	Theo Nghị định 14/2007/NĐ-CP	Ông Văn Thanh Liêm, chủ tịch HĐQT đại diện Nhà nước nắm giữ 2.000.000 cổ phiếu không bị hạn chế chuyển nhượng theo Nghị định 14/2007/NĐ-CP.
2	Cán bộ công nhân viên	194.168	Cán bộ công nhân viên của Công ty bị hạn chế chuyển nhượng cổ phiếu	
	- Phong tỏa đến tháng 04/2010	81.500	theo Quy chế chuyển nhượng cổ phần của Công ty, được sửa đổi ngày 28/11/2009	Cổ phiếu của ông Nguyễn Bá Nguyên – Chủ tịch Công đoàn, đại diện cho Công đoàn công ty Sabetran.
	- Phong tỏa đến tháng 11/2010	112.668	theo quyết định số 26/2009/QĐ-HĐQT	

❖ **Thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Giám đốc và Kế toán trưởng:** Khi cổ phiếu của Sabetran niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán TP HCM, theo quy định các thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Giám đốc và Kế toán trưởng của Sabetran cam kết không chuyển nhượng 100% số cổ phiếu mà các thành viên này nắm giữ trong thời hạn 06 tháng kể từ khi niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu trên trong thời gian 06 tháng tiếp theo.

Tổng số cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng của thành viên HĐQT, BKS, BGĐ và Kế toán trưởng là 472.374 cổ phiếu (chiếm 5.9% vốn điều lệ).

❖ **Cán bộ công nhân viên;** Cán bộ công nhân viên của Công ty bị hạn chế chuyển nhượng cổ phiếu theo Quy chế chuyển nhượng cổ phần của Công ty, được sửa đổi ngày 28/11/2009 theo quyết định số 26/2009/QĐ-HĐQT). Tổng số cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng của cán bộ công nhân viên Sabetran đến thời điểm niêm yết là 194.168 cổ phần (chiếm 2.43% vốn điều lệ).

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

Điều lệ của Công ty không quy định cụ thể tỷ lệ nắm giữ đối với cổ đông là người nước ngoài, vì vậy cổ đông là người nước ngoài có thể tham gia mua bán cổ phần của Công ty theo quy định của Pháp luật Việt Nam hiện hành.

Khi cổ phiếu của Sabetran được niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán TP HCM, tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài tuân theo quy định tại Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam theo đó mức góp vốn của các nhà đầu tư nước ngoài ở doanh nghiệp Việt Nam tối đa bằng 49% vốn điều lệ của doanh nghiệp Việt Nam.

Tỷ lệ nắm giữ của các cổ đông nước ngoài có thể thay đổi theo các quy định của pháp luật tại thời điểm tương ứng.

Tỷ lệ nắm giữ của các cổ đông nước ngoài (tổ chức và cá nhân) tại Công ty hiện nay là 0.91%.

7. Các loại thuế có liên quan

Công ty có nghĩa vụ nộp những loại thuế sau đây:

Thuế thu nhập doanh nghiệp:

Công ty có nghĩa vụ nộp thuế thu nhập doanh nghiệp với thuế suất 25% trên thu nhập chịu thuế. Công ty được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong 2 năm kể từ năm bắt đầu kinh doanh có lãi và giảm 50% trong 5 năm tiếp theo.

Năm tài chính 2006 là năm đầu tiên Công ty hoạt động kinh doanh có lãi. Năm 2008 là năm thứ 3 kể từ khi hoạt động kinh doanh có lãi nên thuế thu nhập doanh nghiệp được giảm 50%.

Theo thông tư số 03/2009/TT-BTC ban hành ngày 13 tháng 1 năm 2009 về việc hướng dẫn doanh nghiệp vừa và nhỏ được giảm 30% số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp của quý IV năm 2008 và số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp của năm 2009, Công ty có số lượng nhân viên dưới 300 lao động nên được hưởng ưu đãi này.

Theo quy định trên thì Công ty sẽ được hưởng ưu đãi như sau:

- ❖ Năm 2006 và 2007 được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp.
- ❖ Năm 2008, 2009, 2010, 2011 và 2012 nộp thuế thu nhập doanh nghiệp với tỷ lệ 12.5%.
- ❖ Từ sau năm 2012 nộp thuế thu nhập doanh nghiệp theo mức thuế suất 25% hoặc các quy định hiện hành có hiệu lực.

Thuế giá trị gia tăng:

Căn cứ theo Thông tư số 13/2009/TT-BTC ngày 22/01/2009 của Bộ Tài chính hướng dẫn thực hiện giảm thuế giá trị gia tăng đối với một số hàng hóa, dịch vụ doanh nghiệp kinh

doanh gặp khó khăn, lĩnh vực vận tải theo Mục 17, Điều 1 của Thông tư này được giảm 50% mức thuế suất thuế GTGT thuộc nhóm áp dụng thuế suất 10% trong năm 2009. Năm 2009, Công ty đang nộp theo mức thuế suất là 5% cho hoạt động vận tải nội địa.

Các loại thuế khác:

Công ty tuân thủ theo Luật thuế của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam hiện hành.

VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT PHÁT HÀNH

1. Tổ chức tư vấn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VINA (VINASECURITIES)

Trụ sở chính

Địa chỉ: Tầng 5, tòa nhà SunWah, 115 Nguyễn Huệ, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 38278 278

Fax: (84.8) 38278 368

E-mail: vnsc@vinasecurities.com

Website: www.vinasecurities.com

Chi nhánh Hà Nội

Địa chỉ: Tầng 7, 60 Lý Thái Tổ, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84.4) 3936 6436

Fax: (84.4) 3936 6430

2. Tổ chức kiểm toán

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN (A&C)

Trụ sở chính

229 Đồng Khởi, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 3827 2295

Fax: (84.8) 3827 2300

Website: www.auditconsult.com.vn

VII. PHỤ LỤC

1. Phụ lục 1: Bản sao hợp lệ Giấy Chứng nhận Đăng ký kinh doanh
2. Phụ lục 2: Điều lệ Công ty
3. Phụ lục 3: Báo cáo tài chính năm 2007, 2008 và 2009 đã kiểm toán
4. Phụ lục 4: Nghị quyết Đại hội Cổ đông, Nghị quyết Hội đồng Quản trị về việc niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh

TP. Hồ Chí Minh, ngày 16 tháng 4 năm 2010

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC NIÊM YẾT
CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI VÀ GIAO NHẬN BIA SÀI GÒN

CHỦ TỊCH HĐQT



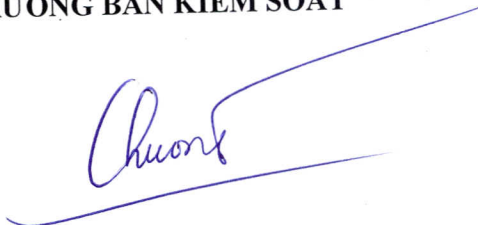
Văn Thanh Liêm

TỔNG GIÁM ĐỐC



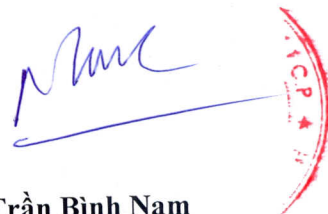
Nguyễn Quang Tiếp

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT



Nguyễn Hữu Chương

KẾ TOÁN TRƯỞNG



Trần Bình Nam

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VINA



Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc Điều hành

Hunt Gia Macnguyen