

CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN CHUYỂN SÀI GÒN TOURIST

# BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2014

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 20 /04 / 2015

**I. THÔNG TIN CÔNG TY****1. Giới thiệu về Công ty.**

- Tên Công ty: **Công ty cổ phần Vận chuyển Sài Gòn Tourist**
- Tên giao dịch đối ngoại: **SAIGON TOURIST TRANSPORT CORPORATION**
- Tên viết tắt: **SATRACO**
- Trụ sở chính: 25 Pasteur, P. Nguyễn Thái Bình, Q.1, TP.HCM.
- Điện thoại: (84-8) 39141889 - (84-08) 39141964
- Fax: (84-8) 39141890
- Website: [www.saigontourist-stt.com](http://www.saigontourist-stt.com)
- Vốn điều lệ hiện tại: **80.000.000.000 VND (Tám mươi tỷ đồng)**
- Quá trình thay đổi vốn điều lệ:

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

Thời gian	Vốn điều lệ (VND)	Giá trị tăng	Hình thức phát hành	Ghi chú
31/12/2004	40.000.000.000 Giấy ĐKKD lần đầu ngày 31/12/2004	-	Cổ đông sáng lập góp vốn	Chuyển đổi từ DN Nhà nước thành Công ty cổ phần
3/2009	80.000.000.000	40.000.000.000	- Trả cổ tức bằng cổ phiếu tỷ lệ 10%. - Phát hành cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 1:0,85. - Phát hành cho CBCNV số lượng 200.000 cp.	- Theo Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 267/UBCK-GCN do Chủ tịch UBCKNN cấp ngày 3/1/2008. Theo Quyết định số 884A/BND-CNN ngày 9/3/2009

*Người: SATRACO***2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển**

- Công ty cổ phần Vận chuyển Saigon Tourist tiền thân là đội xe vận chuyển du lịch của Công ty Du lịch thành phố Hồ Chí Minh, được tiếp quản từ tháng 7/1976.
- Với sự phát triển không ngừng và luôn hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao, vào tháng 8/1986, Đội xe đã được chuyển thành Xi nghiệp Ô tô Saigon Tourist, trực thuộc

Công ty Du lịch Tp HCM, theo Quyết định số 125/QĐ-UB của Ủy ban Nhân dân Tp HCM.

- Đến tháng 7/1999, Xi nghiệp Ô tô Saigon Tourist được đổi thành Công ty Vận chuyên Saigon Tourist, trực thuộc Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn theo Quyết định số 35/HĐQT/QĐ/TCT của Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn. Trong thời gian này, Công ty vẫn phục vụ chủ yếu trung tâm vận chuyển bao gồm kinh doanh taxi, vận chuyển hành khách du lịch, cho thuê xe du lịch và sửa chữa xe ôtô các loại.
- Đến năm 2002, theo sự hướng phát triển và hội nhập của xã hội, Công ty đã nhận thấy cơ hội tiềm năng trong mảng cho thuê mặt bằng tổ chức hội nghị, hội thảo. Do vậy, Công ty đã phát triển thêm loại hình tổ chức hội nghị, hội thảo trọn gói.
- Năm 2003, Công ty chính thức bổ sung thêm chức năng hoạt động kinh doanh dịch vụ lữ hành, thành lập Trung tâm Đào tạo Lái xe, nhận giảng dạy và tổ chức thi cấp bằng ở các hạng A1 (Xe máy 2 bánh), B2 (xe ôtô) và nâng chuyển hạng D. Cũng trong năm này, mảng vận chuyên du lịch của Công ty đã đạt thêm một bước tiến dài là được chọn làm đơn vị phục vụ cho Seagames 22. Với sự kiện này, Công ty đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ của mình, phục vụ tận tình và chu đáo các quan chức, vận động viên và huấn luyện viên Quốc tế tại Seagames 22 góp phần vào thành công chung của thành phố Hồ Chí Minh và đã được nhận bằng khen là đơn vị xuất sắc phục vụ Seagames 22 của Tổng Cục Du lịch.
- Chất lượng dịch vụ của Công ty luôn được chú trọng hàng đầu và đến tháng 5/2005, Công ty đăng ký việc quản lý chất lượng dịch vụ theo tiêu chuẩn Quốc tế ISO 9001:2000 và đã được 2 đơn vị đo lường tiêu chuẩn là DNV và QUACERT cấp giấy chứng nhận.
- Ngày 24/04/2004, sau hàng loạt nỗ lực phấn đấu không ngừng, Công ty chính thức được Ủy ban Nhân dân thành phố Hồ Chí Minh phê duyệt phương án cổ phần hóa và chuyển sang hoạt động theo hình thức Công ty cổ phần theo Quyết định số 4693/QĐ-UB của Chủ tịch Ủy ban Nhân dân thành phố Hồ Chí Minh.
- Sau khi chuyển đổi hình thức thành Công ty cổ phần, Công ty đã có những chuyển biến đáng kể. Chất lượng phục vụ khách du lịch của Công ty đã bắt đầu được nâng lên 1 tầm cao mới.
- Ngày 18/02/2005, Công ty thành lập chi nhánh Công ty tại số 6 Vọng Đức, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội nhằm đáp ứng cho nhu cầu du lịch của các khách du lịch phía Bắc.
- Ngày 20/11/2006 thành lập chi nhánh Công ty "Trung tâm Dịch vụ Lữ hành Saigontourist" tại số 99C Ngõ Trung Long, P.7, Q.Bình Thạnh, TP. HCM để nhằm phát triển thêm địa bàn hoạt động phía Đông thành phố của Công ty.
- Ngày 14/7/2007, để cùng vận hành theo sự hướng hội nhập WTO, AFTA và xây dựng mạng lưới du lịch toàn cầu, Công ty đã chính thức mua cổ phần của Tập đoàn Du lịch toàn cầu RADIUS (The Global Travel Company) - Tập đoàn du lịch lớn thứ ba trên thế giới với 90 công ty đa ngành nghề có văn phòng đặt tại 3.300 khu vực đang hoạt động

trên các lĩnh vực nằm trên 80 quốc gia. Cũng trong năm này, Công ty cũng đã nhận được chứng nhận của Hiệp hội Du lịch Châu Á Thái Bình Dương và trở thành Thành viên Hiệp hội Du lịch Việt Nam. Cột mốc này đã đánh dấu một bước ngoặt mới cho sự tiến bộ vươn đến một tầm cao mới trong mạng kinh doanh dịch vụ tổ chức du lịch của Công ty.

- Ngày 04/9/2008, Công ty đã chính thức được Bộ Lao động Thương binh và Xã hội cấp Giấy phép hoạt động số 151/LDTBXH-GP về hoạt động dịch vụ đưa người lao động đi làm việc ở nước ngoài.
- Ngày 09/03/2009, Công ty CP Vận chuyển Saigontourist chính thức được tăng vốn Điều lệ từ 40 tỷ đồng lên 80 tỷ đồng theo Quyết định số 884/UBND-CNN của UBND TP.HCM.
- Trong năm 2009, công ty đã vinh dự được chọn làm đơn vị phục vụ công tác vận chuyển tại TP.HCM cho Đại hội thể thao Châu Á trong nhà (ASIAN INDOOR GAMES III) lần đầu tiên tổ chức tại Việt Nam từ ngày 30/10/2009 đến ngày 08/11/2009. Công ty đã phục vụ vận chuyển thành công trong Đại hội với sự tham gia của 38 quốc gia và vùng lãnh thổ ở Châu Á tranh tài. Tổng số lượng xe Công ty phục vụ cho đại hội là 478 xe các loại phục vụ cho các đoàn thể thao và quan chức cấp cao, tạo được tiếng vang lớn trong và ngoài nước.
- Năm 2010 là một năm có nhiều sự kiện ở Việt Nam và Công ty vinh dự là đơn vị được chọn phục vụ cho các sự kiện này bao gồm:
  - o Từ ngày 03/04/2010 đến ngày 09/04/2010: phục vụ đoàn khách tham dự hội nghị Bộ trưởng Bộ tài chính, các Thống đốc và phó Thống đốc ngân hàng Trung ương khối ASEAN diễn ra tại Nha Trang với 24 xe Mercedes Benz mới xuất xưởng, trong đó bao gồm 12 xe E200, 02 xe E240 và 10 xe E250;
  - o Ngày 05/06/2010: phục vụ Hội nghị Diễn đàn kinh tế thế giới khu vực Đông Á 2010 vào với 20 xe County tại TP. HCM.
  - o Từ ngày 18/07/2010 đến ngày 24/07/2010: phục vụ Hội nghị nhóm đặc trách cao cấp về Hội nhập kinh tế ASEAN (HLTF - EJ) cấp Thứ trưởng tại Đà Lạt và tại TP.HCM với với 11 xe Toyota Camry 2.4.
  - o Từ ngày 25/07/2010 đến ngày 28/07/2010: phục vụ Hội nghị Bộ trưởng Năng lượng các nước Asean với 17 xe Mercedes Benz C250 mới xuất xưởng phục vụ.
  - o Từ 18/08/2010 đến 29/08/2010: phục vụ Hội nghị Bộ trưởng Bộ Kinh Tế các nước Asean tổ chức tại Đà Nẵng với 43 xe mới bao gồm: 01 xe Mercedes Benz E280, 29 xe E200 và 13 xe Toyota Camry 2.4.

- Ngày 12/05/2011 Công ty có quyết định chấp thuận niêm yết cổ phiếu trên Sàn Giao Dịch Chứng Khoán TP HCM.

- Ngày 08/07/2011 Công ty chính thức niêm yết cổ phiếu trên Sàn Giao Dịch Chứng Khoán TP HCM

***Trải qua quá trình hoạt động và phát triển hơn 30 năm, Công ty Cổ phần Vận chuyển Sài Gòn Tourist đã đạt được những thành tích đáng kể như sau:***

- Ngày 26/05/2003, Công ty được UBND TP HCM công nhận là đơn vị doanh nghiệp Nhà nước hạng I theo Quyết định 1988/QĐ-UB.
- Ngày 14/05/2006, Công ty được danh hiệu Cúp “Doanh nhân văn hoá” do Tổng Liên đoàn lao động tổ chức.
- Ngày 10/01/2006, được danh hiệu cúp vàng “Thương hiệu Việt uy tín chất lượng” do Mạng Thương Hiệu Việt tổ chức.
- Ngày 14/05/2006, được bình chọn giải thưởng “Vi sự tiến bộ xã hội và phát triển bền vững” do Tổng Liên đoàn lao động tổ chức;
- Ngày 9/9/2006, Trung tâm Quản lý xe Taxi của Công ty đạt danh hiệu “Cúp vàng TOPTEN - sản phẩm thương hiệu Việt uy tín chất lượng năm 2006”;
- Ngày 10/01/2007, đạt danh hiệu Cúp vàng TOPTEN ngành hàng thương hiệu Việt uy tín chất lượng năm 2007.
- Ngày 19/01/2007, đạt danh hiệu Cúp “Thương hiệu Việt được yêu thích năm 2006” do Báo Sài Gòn Giải Phóng kết hợp với Sở Du lịch tổ chức.
- Trong năm 2007, Công ty cũng đã vinh dự nhận được các danh hiệu bao gồm: “Cúp vàng TOPTEN ngành hàng thương hiệu Việt uy tín chất lượng năm 2007”; Cúp “Thương hiệu Việt được yêu thích năm 2007” do báo Sài Gòn Giải Phóng kết hợp với Sở Du lịch tổ chức; Cúp “Sản phẩm dịch vụ Thương hiệu Việt hội nhập WTO năm 2007”.
- Trong năm 2008, Công ty đạt được các danh hiệu: “Cúp vàng chất lượng hội nhập hàng đầu 2007 - 2008”; “Cúp vàng TOPTEN thương hiệu hàng đầu Việt Nam năm 2008”; “Cúp vàng thương hiệu Việt được yêu thích nhất năm 2007 - 2008”.
- Thương hiệu Việt được yêu thích nhất trong năm 2009 của Báo Sài Gòn Giải phóng.
- Top 100 thương hiệu hàng đầu Việt Nam của Tạp chí Thương hiệu Việt năm 2009.
- Thương hiệu Việt được yêu thích nhất trong năm 2010 của báo SGGP.
- Chứng nhận đạt danh hiệu top 500 thương hiệu Việt năm 2010.

### ***3. Ngành nghề hoạt động kinh doanh***

Hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Vận chuyển Sài Gòn Tourist được phân thành các mảng chính như sau :

a. Mảng kinh doanh thương mại:

*Qu*

- b. Mạng tổ chức du lịch lữ hành: tổ chức các chương trình du lịch trong nước và quốc tế, tổ chức sự kiện, bán vé máy bay.
- c. Mạng dịch vụ vận chuyển: Bao gồm phục vụ vận chuyển bằng xe taxi, xe du lịch từ 04 chỗ đến 45 chỗ.
- d. Các loại dịch vụ khác: Bao gồm đào tạo lái xe, đào tạo dạy nghề cho lực lượng lao động xuất khẩu, xuất khẩu lao động; sửa chữa xe ô tô. . .
- e. Kinh doanh dịch vụ bảo vệ.

#### 4. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và hệ máy quản lý

##### - Mô hình quản trị:

Công ty Cổ phần Vận chuyển Sài Gòn Tourist tổ chức và hoạt động theo Luật doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng Hoà Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam ban hành ngày 29/11/2005. Các hoạt động của Công ty tuân thủ Luật doanh nghiệp, các Luật khác có liên quan và Điều lệ Công ty được Đại hội đồng cổ đông nhất trí thông qua.

##### - Cơ cấu hệ máy quản lý:

Cơ cấu tổ chức của Công ty hiện tại gồm 01 trụ sở chính tại Tp. Hồ Chí Minh; 01 chi nhánh tại Hà Nội, 02 Công ty thành viên và các đơn vị trực thuộc Công ty. . .

##### Trụ sở chính Công ty Cổ phần Vận chuyển Sài Gòn Tourist:

- Địa chỉ : 25 Pasteur, Phường Nguyễn Thái Bình, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh.
- Điện thoại : (84-8) 39141889 – 39141966 Fax: (84-8) 39141890
- Website : [www.saigontourist-stt.com](http://www.saigontourist-stt.com)
- Email : [transport@saigontourist-stt.com](mailto:transport@saigontourist-stt.com)

##### • Chi nhánh tại Hà Nội:

- Địa chỉ : Tô 32 cụm 5, P. Phú Thượng, Quận Tây Hồ, Hà Nội.
- Điện thoại : (84-4) 37579213 Fax: (84-4) 37579214

Được thành lập từ tháng 12/2004, Chi nhánh Hà Nội là đơn vị trực thuộc của Công Ty cổ Phần Vận Chuyển Saigontourist với các chức năng chính bao gồm : Giám đốc định lương, quản lý và đưa người lao động Việt Nam đi xuất khẩu theo Hợp đồng ; Tổ chức các chương trình du lịch trong nước và quốc tế; Tổ chức hội nghị và hội thảo ; Dịch vụ cho thuê xe du lịch từ 4 đến 45 chỗ; Đại lý vé máy bay cho các hãng hàng không nội địa.

##### - Các công ty thành viên trực thuộc:

- Công ty thành viên: Công ty TNHH một thành viên Dịch vụ Bảo vệ Long Vân, địa chỉ: Số 01 Đường 42, Phường 4, Quận 4, thành phố Hồ Chí Minh. Là công ty với 100% vốn đầu tư của Công ty cổ phần Vận chuyển Sài Gòn Tourist, cơ vốn điều lệ là 2.482.327.200 (Hai tỷ bốn trăm tám mươi hai triệu ba trăm hai ngàn hai trăm đồng), do Sở Kế hoạch đầu tư Tp Hồ Chí Minh cấp ngày 23 tháng 09 năm 2009; đăng ký thay đổi lần thứ 2 ngày

23/08/2012. Công ty TNHH MTV Dịch vụ Bảo vệ Long Văn hoạt động trong lĩnh vực vệ sinh dịch vụ bảo vệ và đào tạo vệ sĩ.

- **Công ty thành viên: Công ty TNHH Một Thành Viên Thương Mại Du Lịch Sài Gòn,** Địa chỉ: Số 25 Pasteur, Phường Nguyễn Thái Bình, Quận 1, thành phố Hồ Chí Minh. Là công ty với 100% vốn đầu tư của Công ty cổ phần Vận chuyển Sài Gòn Tourist, có vốn điều lệ 6.000.000.000 (sáu tỷ) đồng, mã số doanh nghiệp : 0310535083 do Sở Kế hoạch và đầu tư TP. HCM cấp ngày 23/12/2010 với các ngành nghề kinh doanh chính: sản xuất các mặt hàng mỹ phẩm, dịch vụ thương mại, vận tải hành khách, kinh doanh lữ hành nội địa & quốc tế, dịch vụ vệ máy bay....

#### 5. **Định hướng phát triển:**

##### **Các mục tiêu chủ yếu của Công ty:**

- Tập trung phát triển hoạt động kinh doanh xe taxi Công ty sẽ nâng số lượng xe taxi vận hành lên số lượng tối đa được cấp phép là 300 xe ngay trong năm 2015.
- Đa dạng hóa sản phẩm.
- Nâng cao chất lượng dịch vụ bảo vệ; đẩy mạnh công tác kinh doanh.
- Đẩy mạnh kinh doanh phát triển đào tạo lái xe và sửa chữa ô tô.

##### **Chiến lược phát triển trung và dài hạn:**

- Mở các văn phòng đại diện trong và ngoài nước.
- Công ty tiếp tục lên phương án để tìm kiếm doanh thu thông qua các dịch vụ khác như: xuất khẩu lao động, du học, hợp tác kinh doanh đối với các dự án bất động sản của công ty, v.v.

##### **Các mục tiêu đối với môi trường, xã hội và cộng đồng của Công ty:**

- Công ty hoạt động kinh doanh luôn hướng đến môi trường và tham gia các hoạt động xã hội cộng đồng. Nơi làm việc luôn tuân thủ theo những quy định về việc xử lý môi trường và các quy định liên quan đến lý các chất thải ra môi trường. Đảm bảo môi trường làm việc cho nhân viên và khu vực quanh nơi làm việc của Công ty.

#### 6. **Các rủi ro:**

##### **Rủi ro thị trường:**

Rủi ro thị trường mà giá trị hợp lý hoặc các luồng tiền từ trong tương lai của công ty tài chính sẽ biến động theo những thay đổi của giá thị trường. Rủi ro thị trường bao gồm 3 loại: rủi ro ngoại tệ, rủi ro lãi suất và rủi ro về giá khác.

Các phân tích về độ nhạy trình bày dưới đây được lập trên cơ sở giả định các khoản nợ thuần, tỷ lệ giữa các khoản nợ có lãi suất cố định và các khoản nợ có lãi suất thả nổi là không thay đổi.

- **Rủi ro ngoại tệ** là rủi ro mà giá trị hợp lý hoặc các luồng tiền trong tương lai của công ty tài chính sẽ biến động theo những thay đổi của tỷ giá hối đoái.
- **Rủi ro lãi suất** là rủi ro mà giá trị hợp lý hoặc các luồng tiền trong tương lai của công ty tài chính sẽ biến động theo những thay đổi của lãi suất thị trường. Rủi ro lãi suất của công ty chủ yếu liên quan đến tiền, các khoản tiền gửi ngắn hạn và các khoản vay.

Công ty quản lý rủi ro lãi suất bằng cách phân tích tình hình thị trường để có được lãi suất có lợi nhất và vẫn nằm trong giới hạn quản lý rủi ro của mình.

Công ty không thực hiện phân tích độ nhạy đối với lãi suất vì rủi ro do thay đổi lãi suất không đáng kể.

- **Rủi ro về giá khác:** là rủi ro mà giá trị hợp lý hoặc các luồng tiền trong tương lai của công cụ tài chính sẽ biến động theo những thay đổi của giá thị trường ngoài thay đổi của lãi suất và tỷ giá hối đoái.

- **Rủi ro về pháp luật:**

Là công ty hoạt động trong ngành vận tải nên có nhiều những quy định điều chỉnh cho phù hợp với tình hình giao thông hiện nay của Việt Nam. Chính Phủ đã ban hành nhiều văn bản pháp luật mới liên tục. Công ty luôn nhận thức rõ ràng những rủi ro từ những thay đổi của pháp luật đến hoạt động của Công ty. Chính vì vậy, Công ty luôn cập nhật những văn bản pháp luật mới nhất liên quan đến ngành nghề đang hoạt động kinh doanh. Công ty thường xuyên cập nhật những kiến thức về pháp luật cho người lao động, nhờ đó mà Công ty thích nghi nhanh chóng với những rủi ro liên quan đến pháp luật.

- **Rủi ro cạnh tranh:**

Hiện nay các ngành nghề Công ty đang kinh doanh: du lịch, vận chuyển taxi, đào tạo lái xe, dịch vụ bảo vệ... các thị trường này cạnh tranh gay gắt vì có nhiều công ty khác cũng kinh doanh cùng ngành nghề với Công ty. Để thu hút khách hàng cũng như sự phát triển của Công ty, cần đẩy mạnh chất lượng các sản phẩm tốt hơn.

## II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM

### 1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh:

Công ty đã chính thức thoát khỏi nguy cơ bị hủy niêm yết trên sàn Giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HOSE) khi lợi nhuận sau thuế năm 2014 đạt vượt kế hoạch.

Kết quả kinh doanh năm 2014:

*ĐVT: 1.000 đồng*

Chỉ tiêu	Thực hiện 2014	Kế hoạch 2014	Tăng/Giảm so với Kế hoạch
Doanh thu	79.282.423,2	88.468.000	-10,4%
Lợi nhuận trước thuế	1.160.489,3	162.820	612,7%
Lợi nhuận sau thuế	1.160.489,3	162.820	612,7%

### 2. Tổ chức và nhân sự:

#### 2.1 Danh sách Ban điều hành:

- **Họ và tên:** Kakazu Shogo – Tổng Giám Đốc; giới tính: nam.
- Trình độ chuyên môn: cử nhân kinh tế.
- Quá trình công tác (nơi công tác, chức vụ, nghề nghiệp đã qua):  
+ 2014 – Hiện tại: Phó Chủ tịch HĐQT kiêm TGĐ - Công ty Cổ phần Vận chuyển Sài Gòn Tourist

- + 2014 – Hiện tại - Người sáng lập **Halo Hotel Management Co., Ltd.**
- + 2007 – Hiện tại - Người sáng lập, CEO **Skirr Japan.**
- + 2011 – 2014: Giám đốc kinh doanh, **Công ty Vũ Gia.**
- + 2007 – 2010 : Trưởng Bộ phận quản lý tài sản, Trưởng Bộ phận khách hàng doanh nghiệp, **New-S Securities Co., Ltd.** – Tokyo, Nhật Bản.

• **Họ và tên: Phạm Tuấn Hà - Phó Tổng Giám đốc**

- Trình độ văn hóa: 10/10.
- Trình độ chuyên môn: Đại học, Kỹ sư cơ khí ôtô.
- Quá trình công tác (nơi Công tác, Chức vụ, Nghề nghiệp đã qua):
  - 02/1987 - 1997 : Trưởng phòng kỹ thuật Công ty Vận chuyển Saigontourist.
  - 1997 – nay : Phó Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Vận chuyển Saigon Tourist.
- Chức vụ công tác hiện nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Vận chuyển Sài Gòn Tourist.

• **Họ và tên: Nguyễn Thanh Sơn – Phó Tổng Giám Đốc; giới tính: nam**

- Trình độ văn hóa: 12/12.
- Trình độ chuyên môn: cử nhân kinh tế.
- Quá trình công tác (nơi Công tác, Chức vụ, Nghề nghiệp đã qua):
  - + Từ ngày 13/10/2014 đến ngày 15/01/2015: Làm Phó Tổng Giám Đốc chuyên về tài chính – Công Ty Cổ Phần Vận Chuyển Sài Gòn Tourist.
  - + 05/2013 – Đến nay **Tư vấn tài chính doanh nghiệp độc lập**
  - + 05/2011 – 01/2013: Giám đốc Tài chính – CFO, **Công ty cổ phần Long Hậu (LHG) – Niêm yết tại sàn HOSE.**
  - + 2010 – 2012: Thành viên Ban kiểm soát, **Công ty cổ phần Vĩnh Tường**
  - + 09/2011 - 04/2012: Thành viên Dự án triển khai Hệ thống quản trị tổng thể nguồn lực Doanh nghiệp (ERP – Enterprise Resource Planning), **Công ty cổ phần Long Hậu.**
  - + 2010-2011: Thành viên Hội đồng quản trị, **Công ty cổ phần Cập quang và Phụ kiện Việt Đức.**
  - + 06/2007 – 04/2011: Kế toán trưởng: **Công ty cổ phần Long Hậu.**
  - + 01/2003 – 05/2007: Kế toán tổng hợp, **Bưu điện Thành phố Hồ Chí Minh**

• **Họ và tên: Đặng Thị Ngọc Lành – Kế toán trưởng; giới tính: nữ.**

- Trình độ văn hóa: 12/12.
- Trình độ chuyên môn: cử nhân kinh tế.
- Quá trình công tác (nơi Công tác, Chức vụ, Nghề nghiệp đã qua):

*Handwritten signature or mark*

- + Từ ngày 08/04/2015 đến nay: Giám Đốc Trung Tâm Dạy Nghề Bàn Công Sài Gòn Tourist – Trục thuộc Công ty Cổ Phần Vận Chuyển Sài Gòn Tourist.
- + Từ ngày 31/12/2014 đến 07/04/2015: Kế Toán trưởng- Công ty Cổ Phần Vận Chuyển Sài Gòn Tourist.
- + Từ tháng 08/2014 đến nay: làm thư ký Hội Đồng Quản Trị, Công ty Cổ Phần Vận Chuyển Sài Gòn Tourist.
- + Từ ngày 15/04/2014 đến 30/12/2014: Phó Giám Đốc – Công ty TNHH MTV Thương Mại Du Lịch Sài Gòn, trực thuộc Công Ty Cổ Phần Vận Chuyển Sài Gòn Tourist.
- + Từ năm 2012 đến ngày 14/04/2014: Phó Giám Đốc Phòng Tổ Chức Hành Chính - Cty CP VC Sài Gòn Tourist.
- + Từ tháng 06/2007 đến 2011: Trưởng phòng Nhân Sự - Công Ty TNHH Kamaan Sài Gòn.
- + Từ năm 2005 đến tháng 05/2007: Kế Toán trưởng – Công ty TNHH TM DV Phước Lộc Thành.
- + Từ năm 1999 đến 2006: Trưởng phòng kế toán tiền lương – Công ty TNHH Freetrend.
- + Từ năm 1995 đến 1998: Kế toán tổng hợp – Doanh Nghiệp tư nhân.

**2.2 Thay đổi nhân sự trong Ban điều hành:**

- Ngày 01/09/2014: bãi nhiệm chức vụ TGD đối với ông Dư Hữu Danh.
- Ngày 31/12/2014: thôi giữ chức vụ Kế Toán Trưởng đối với bà Huỳnh Thanh Diễm Trung.

**Số lượng cán bộ, nhân viên:**

Tổng số cán bộ, nhân viên đến thời điểm 31/12/2014 là : 686

- Công ty Cổ phần Vận chuyển Sài Gòn Tourist: 392
- Công ty TNHH MTV DV Bảo vệ Long Văn: 254
- Công ty TNHH MTV TM – DL Sài Gòn: 40.

Trong năm 2014, công ty đã thay đổi và áp dụng hệ thống thang bảng lương mới của công ty từ tháng 01/2014, công ty cũng đã thực hiện mức lương tối thiểu theo quy định của Luật lao động. Các chế độ của người lao động được thực hiện đúng theo thỏa ước lao động tập thể và luật quy định.

**1. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án**

**a) Các khoản đầu tư lớn:**

Do tình hình kinh doanh Bất động sản và các chính sách liên quan đến Bất động sản đã ảnh hưởng rất nhiều đến tiến độ đầu tư và triển khai dự án của công ty hiện có.

Các dự án này hiện nay gặp nhiều vấn đề về tài chính, những đối tác trong liên doanh liên kết đều nợ tiền công ty nhưng đến nay vẫn chưa thanh toán được.

✓ Dự án 99C Phố Quang, Phường 2, Quận Tân Bình, TPHCM:

- Đất Việt cùng Satraceo hợp tác thực hiện dự án tại khu đất 99C Phố Quang. Tuy nhiên, phía Đất Việt đã kéo dài thời gian triển khai dự án, nợ một số khoản tiền mà Đất Việt có nghĩa vụ phải thanh toán cho Satraceo căn cứ theo hợp đồng đã ký

kết. Vì vậy, sau khi Báo cáo này được thông qua, HĐQT Satraco sẽ tiến hành các thủ tục cần thiết để thanh lý Hợp đồng với Đất Việt; đồng thời tìm nhà đầu tư khác để hợp tác đầu tư dự án này nhằm sớm đưa dự án vào hoạt động.

- Mục tiêu mà HĐQT giao cho Ban điều hành là hoàn tất việc ký kết Hợp đồng hợp tác với đối tác mới để báo cáo trước ĐHĐCĐ thường niên năm 2016.
- ✓ Dự án Phú Quốc: Đã làm việc với Công ty An Nghiệp Phát, để giải quyết dự án Phú Quốc vì dự án này quá lâu chưa thực hiện được, nên Cty Cổ Phần Vận Chuyển Sài Gòn Tourist đã không thực hiện dự án này. Công ty An Nghiệp Phát đã trả trước số tiền đến bù cho Công Ty Cổ Phần Vận Chuyển Sài Gòn Tourist số tiền: 6.837.774.060 đồng; và còn phải trả cho cty STT là: 2.162.225.940 đồng. Năm 2014 cty đã thu được 600 triệu đồng của Cty An Nghiệp Phát từ dự án Phú Quốc; Số tiền còn lại Cty An Nghiệp Phát sẽ trả trong năm 2015.

b) Các công ty con:

- Công ty TNHH Một thành viên Dịch vụ Bảo vệ Long Văn ( Công ty Bảo vệ Long Văn), Công ty có vốn điều lệ là 2.482.327.200 (Hai tỷ bốn trăm tám mươi hai triệu ba trăm hai mươi bảy ngàn hai trăm đồng), và chủ sở hữu là Công ty cổ phần Văn chuyên Sài Gòn Tourist.

Tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty Bảo vệ Long Văn trong năm 2014, công ty không hoàn thành kế hoạch từ Công ty mẹ giao đầu năm. Vì công ty phải cạnh tranh về dịch vụ bảo vệ với các công ty khác trong thành-phố Hồ Chí Minh, với tình hình kinh doanh khó khăn một số khách hàng của công ty cũng bị ảnh hưởng nên ngưng hợp đồng trước thời hạn. Bên cạnh đó, do chi phí lương tối thiểu tăng theo quy định nên chi phí nhân công của công ty cũng bị tăng theo và các khoản chi phí phát sinh trong quá trình hoạt động ngoài kế hoạch dự trữ ban đầu nên đã ảnh hưởng rất lớn đến kết quả cuối năm của Công ty bảo vệ Long Văn. Cụ thể như sau:

- + Doanh thu năm 2014 : 14.433.678.040 đồng
- + Lợi nhuận trước thuế : (1.969.339.375) đồng
- + Lợi nhuận sau thuế : (1.969.339.375) đồng

- Công ty TNHH Một thành viên Thương Mại Du Lịch Sài Gòn (Công ty TDS), Công ty có vốn điều lệ là 6.000.000.000 (sáu tỷ) đồng, và chủ sở hữu là Công ty cổ phần Văn chuyên Sài Gòn Tourist.

Tình hình kinh doanh của Công ty TDS trong năm 2014 không hoàn thành kế hoạch của công ty mẹ giao. Vì các mảng kinh doanh du lịch, dịch vụ lợi nhuận thấp do cạnh tranh từ các công ty khác và các khoản chi phí lương nhân công và chi phí khác liên quan phát sinh ngoài kế hoạch nên dẫn đến hoạt động của toàn Công ty TDS không hiệu quả. Cụ thể:

- + Doanh thu năm 2014 : 28.750.332.594 đồng
- + Lợi nhuận trước thuế : (953.471.512) đồng
- + Lợi nhuận sau thuế : (953.471.512) đồng

## 2. Tình hình tài chính

a) Tình hình tài chính

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	% tăng giảm
----------	----------	----------	-------------

Tổng giá trị tài sản	75.660.619.283	77.922.212.183	+3%
Doanh thu thuần	76.978.455.540	79.282.423.244	+3%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	(18.080.018.848)	(10.485.762.821)	+42%
Lợi nhuận khác	419.833.149	11.646.252.165	+ 2.774%
Lợi nhuận trước thuế	(17.660.185.699)	1.160.489.344	+106,57%
Lợi nhuận sau thuế	(17.781.894.251)	1.160.489.344	+106,53%
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	0%	0%	

## b) Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Ghi chú
<i>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</i>			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn	1,644	2,079	
+ Hệ số thanh toán nhanh: TSLĐ - Hàng tồn kho Nợ ngắn hạn	1,618	2,056	
<i>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</i>			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,306	0,312	
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	0,442	0,453	
<i>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</i>			
+ Vòng quay hàng tồn kho: Giá vốn hàng bán Hàng tồn kho bình quân	190,04	211,63	
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	1,017	1,017	
<i>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</i>			
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	- 0,229	0,015	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	- 0,338	0,022	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	- 0,235	0,015	
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	- 0,234	0,132	

**3. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu**

a) Cổ phần:

- Số lượng cổ phiếu được phép ban hành : 8.000.000 cổ phiếu
- Cổ phiếu thường : 8.000.000 cổ phiếu
- Cổ phiếu đang lưu hành : 8.000.000 cổ phiếu
- Mệnh giá/ cổ phiếu : 10.000 đồng.

b) Cơ cấu cổ đông: Nếu cơ cấu cổ đông phân theo các tiêu chí tỷ lệ sở hữu (cổ đông lớn, cổ đông nhỏ); cổ đông tổ chức và cổ đông cá nhân; cổ đông trong nước và cổ đông nước ngoài, cổ đông nhà nước và các cổ đông khác.

c) Cơ cấu vốn cổ phần tại thời điểm 02/04/2015

Cơ cấu vốn	Số lượng	Số lượng	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ
	cổ đông	vũ phần		
Cổ đông nhà nước	1	428,494	4,284,940,000	5,36%
Cổ đông tổ chức	9	449,219	4,492,190,000	5,61%
<i>Trong đó: - Trong nước</i>	7	109,149	1,091,490,000	1,36%
<i>- Nước ngoài</i>	2	340,070	3,400,700,000	4,25%
Cổ đông cá nhân	433	7,122,287	71,222,870,000	89,03%
<i>Trong đó: - Trong nước</i>	422	4,645,416	46,454,416,000	58,07%
<i>- Nước ngoài</i>	11	2,476,871	24,768,710,000	30,96%
<b>Tổng Cộng</b>	<b>443</b>	<b>8,000,000</b>	<b>80,000,000,000</b>	<b>100,00%</b>

Danh mục	Cổ đông trong nước		Cổ đông nước ngoài		Tổng	
	Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)
<b>Tổng vốn đầu tư CSH</b>						
Cổ đông Nhà nước	4,284,940,000	5,36%	0	0	4,284,940,000	5,36%
Cổ đông lớn sở hữu từ 5% trở lên	17,443,680,000	21,80%	19,000,000,000	23,75%	36,443,680,000	45,55%
Cổ đông sở hữu từ 1 đến dưới 5%	5,257,350,000	6,57%	6,620,700,000	8,28%	11,878,050,000	14,85%
Cổ đông sở hữu dưới 1%	24,844,620,000	31,05%	2,548,710,000	3,19%	27,393,330,000	34,24%
Công đoàn Công ty			0	0	0	0
Cổ phiếu quỹ			0	0	0	0

d) Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu: (Không có)

e) Giao dịch cổ phiếu quỹ: (Không có)

f) Các chứng khoán khác: (Không có)

**1. Báo cáo và đánh giá của Ban Tổng Giám đốc****1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh**

Năm 2014, 3 quý đầu của năm 2014 hoạt động kinh doanh chính của Công ty không đạt kế hoạch, do Ban Tổng Giám Đốc cũ điều hành không hiệu quả. Đầu tháng 9 năm 2014, HĐQT đã thay đổi TGD ông Kakazu Shogo là người Nhật Bản, TGD mới đã cố gắng giải quyết những khó khăn đang tồn đọng, đẩy mạnh kinh doanh, xây dựng kinh doanh năm 2014 không bị thua lỗ, đảm bảo duy trì Niệm yết trên Sàn Chứng Khoán, không bị rời Sàn Chứng Khoán, đề thu hồi nhà đầu tư.

**Kết quả kinh doanh trong năm 2014 của công ty đạt được như sau:**

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	75.660.619,283	77.922.212,183	+3%
Doanh thu thuần	76.978.455,540	79.282.423,244	+3%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	(18.080.018,848)	(10,485,762,821)	+42%
Lợi nhuận khác	419,833,149	11.646,252,165	+ 2.774%
Lợi nhuận trước thuế	(17.660,185,699)	1.160,489,344	+106,57%
Lợi nhuận sau thuế	(17.781,894,251)	1.160,489,344	+106,53%
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	0%	0%	0%

**a) Tình hình nợ phải trả:**

Tình hình nợ hiện tại, Công ty hiện nay còn nợ tiền vay của ngân hàng Thương mại cổ phần Công thương Việt Nam khoản nợ 6.508.286.960 đồng khi đầu tư mua xe taxi từ năm 2009. Công ty có khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn từ đồng tiền từ hoạt động kinh doanh và tiền thu từ các tài sản tài chính dài hạn.

**2. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý**

Trong năm 2014, công ty đang trong quá trình tiến hành sắp xếp bộ máy nhân sự của toàn công ty, sắp xếp từng mảng kinh doanh để thuận tiện trong triển khai công việc và hỗ trợ qua lại giữa các bộ phận đã tạo kết quả trong thời gian qua.

Bên cạnh đó, công ty cũng đã ban hành các quy định phân công nhiệm vụ Ban điều hành công ty để tập trung đi sâu vào quản lý từng mảng kinh doanh cho hiệu quả hơn.

**3. Kế hoạch phát triển trong tương lai**

- Ban lãnh đạo công ty tiếp tục thực hiện tái cơ cấu trong bộ máy tổ chức toàn diện từ các phòng, ban chức năng, trung tâm và các công ty con trực thuộc sự quản lý điều hành của công ty.
- Tình giám bộ máy nhân sự, bổ trí sắp xếp công việc cho phù hợp với từng nhân sự của công ty. Giải quyết chế độ cho những nhân sự không còn phù hợp với tình hình hoạt động của công ty, phân công phân nhiệm vụ cụ thể từng cán bộ nhân viên và

bổ sung nhân sự tại các đơn vị còn thiếu, có giải pháp cụ thể để các công ty con hoạt động kinh doanh hiệu quả hơn.

- Xây dựng các quy chế tài chính, các quy chế làm việc, nội quy mới cho phù hợp với Công ty, Nhân quản lý và tiết giảm các chi phí trong quản lý điều hành hoạt động của công ty.
- Khu đất tại 106/781 Nguyễn Kiệm, Phường 3, Quận Gò Vấp, TP.HCM với diện tích 616,30m<sup>2</sup> nằm trong hẻm nhỏ không triển khai được trong phương hướng kinh doanh của công ty. Công ty sẽ làm thủ tục xin bán khu đất trên để thu hồi vốn của công ty đã đầu tư vào trong khu đất này nhưng không sinh lợi.
- Tập trung thực hiện việc thu hồi các khoản công nợ từ các dự án của công ty trong những năm qua chưa thu hồi được, để có nguồn vốn cho công ty hoạt động trong năm 2014. Những công ty không thanh toán nợ sẽ xin ý kiến Hội đồng Quản trị để giới công văn cho các cơ quan chức năng giải quyết theo quy định pháp luật.

### 3.1 Đối với mạng kinh doanh taxi trực thuộc Công ty Mẹ:

- Công ty tập trung phát triển, thu hút nhiều xe vào hợp tác nhằm tăng số lượng xe để đáp ứng yêu cầu số lượng xe của ngành vận tải hành khách và mang lại nhuận về cho công ty.
- Công ty sẽ nâng số lượng xe taxi vận hành lên số lượng tối đa được cấp phép là 300 xe ngay trong năm 2015, bao gồm cả xe sở hữu và xe liên doanh liên kết, nhưng số lượng xe sở hữu vẫn chiếm tỷ trọng chính (khoảng 80% của tổng số lượng xe).
- Do 80 xe sở hữu hiện tại của Công ty (Toyota Vios) chỉ hoạt động đến năm 2017 nên Công ty sẽ thực hiện mua xe mới dựa trên phương án kết hợp giữa thanh lý xe cũ và vay vốn Ngân hàng. Đồng thời với việc tăng số lượng xe, Công ty sẽ đưa ra chính sách tuyển dụng mang tính cạnh tranh để tuyển thêm tài xế.
- Công ty dự kiến kết hợp với một công ty cung cấp phần mềm trong việc vận hành đội xe taxi song song với phương pháp truyền thống. Phương thức này không những đem lại hiệu quả kinh doanh mà còn bổ khuyết cho những điểm yếu hiện tại của Công ty về số lượng điểm đón khách cũng như cách thức quản lý đội ngũ tài xế, thái độ phục vụ khách hàng.
- Quảng cáo trên xe taxi Sài Gòn Tourist cũng được Công ty đưa vào phương án kinh doanh để tăng thêm nguồn thu từ mạng taxi. Đầu tư xe tập lái đời mới để thay thế các xe cũ không còn sức cạnh tranh trên thị trường đào tạo lái xe. Mở rộng các điểm thu nhận học viên để thu hút nhiều học viên đăng ký học lái xe và nâng đầu lái xe. Tăng cường công tác quảng bá tiếp thị để thu hút học viên.

### 3.2 Đối với mạng kinh doanh đào tạo lái xe trực thuộc Công ty Mẹ:

- Thị trường đào tạo lái xe, đặc biệt là đào tạo bằng B2 mà Công ty đang cung cấp, hiện đang trong tình trạng cạnh tranh gay gắt về giá.
- Để có thể tạo được lợi nhuận từ mạng này, Công ty đặt ra 2 giải pháp cần thực hiện song song:
  - Thứ nhất, xây dựng lại cấu trúc chi phí mang tính cạnh tranh thông qua việc tiết kiệm, cắt giảm các chi phí không hợp lý, giảm chi phí quản lý bằng cách tối giản bộ máy quản lý trực tiếp.

- Thứ hai, đẩy mạnh cung cấp dịch vụ thông qua hình thức trích hoa hồng cho bất cứ nhân viên nào (không chỉ bộ phận bán hàng) đem được học viên về cho Công ty, cũng với việc cải thiện chất lượng đào tạo.

### 3.3 Đối với Công ty Thương mại Du lịch Sài Gòn (TDS):

Mảng dịch vụ tour du lịch nước ngoài (Outbound) và tour du lịch nội địa (Domestic) đang có giá vốn hàng bán rất cao, làm cho mảng này đang trong tình trạng chỉ xoay quanh mức hòa vốn. Do đó, Ban TGD đã chỉ đạo cho Ban GD của TDS phải rà soát lại các nhà cung cấp dịch vụ để cân đối với giá bán tour hiện tại.

Mảng dịch vụ tour du lịch trong nước dành cho khách nước ngoài (Inbound) có khả năng cạnh tranh yếu. Vì vậy, phương án hợp tác kinh doanh đang được xem xét.

Mảng cho thuê xe du lịch, bên cạnh những khách hàng truyền thống, cần phải tìm kiếm thêm khách hàng mới để tăng doanh thu cho TDS.

Mảng đặt phòng khách sạn, đặt vé máy bay không đem lại hiệu quả nên Ban TGD đã chỉ đạo Ban GD của TDS phải rà soát lại mảng kinh doanh này.

### 3.4 Đối với Công ty Dịch vụ Bảo vệ Long Vân (Long Vân):

Ban GD Long Vân đang thực hiện đồng thời 3 công tác sau nhằm đạt được chỉ tiêu lợi nhuận cho năm 2015:

□ Thứ nhất, tái cấu trúc bộ máy điều hành Long Vân để giảm chi phí quản lý mà vẫn đảm bảo hiệu quả kinh doanh. Rà soát cấu trúc chi phí với định hướng có lợi nhuận từ chính những hợp đồng hiện hữu.

□ Thứ hai, sau khi ổn định bộ máy quản lý và cấu trúc chi phí, sẽ tăng giá hợp đồng vào thời điểm hợp lý để tăng doanh thu.

□ Thứ ba, đẩy mạnh công tác bán dịch vụ bảo vệ thông qua nhiều kênh như tận dụng mối quan hệ của Ban GD Long Vân, khách hàng đem lại từ nhân viên kinh doanh của Long Vân, cộng tác viên, bán hàng qua điện thoại, quảng cáo trực tuyến.

### 3.5 Các dịch vụ khác:

Công ty tiếp tục lên phương án để tìm kiếm doanh thu thông qua các dịch vụ khác như: xuất khẩu lao động, du học, hợp tác kinh doanh đối với các dự án bất động sản của công ty, v.v.

## 4. Về hoạt động thu hồi công nợ:

### 4.1 Đối với Công ty Cổ phần Đầu tư Tài chính Đất Việt (gọi tắt là Đất Việt):

- Đất Việt cùng Satraco hợp tác thực hiện dự án tại khu đất 99C Phố Quang. Tuy nhiên, phía Đất Việt đã kéo dài thời gian triển khai dự án, nợ một số khoản tiền mà Đất Việt có nghĩa vụ phải thanh toán cho Satraco căn cứ theo hợp đồng đã ký kết. Vì vậy, sau khi Báo cáo này được thông qua, HĐQT Satraco sẽ tiến hành các thủ tục cần thiết để thanh lý Hợp đồng với Đất Việt;

đồng thời tìm nhà đầu tư khác để hợp tác đầu tư dự án nhằm sớm đưa dự án vào hoạt động.

- Mục tiêu mà HĐQT đặt ra là hoàn tất việc ký kết Hợp đồng hợp tác với đối tác mới để báo cáo trước ĐHĐCĐ thường niên năm 2016.

#### 4.2 Đối với Công ty TNHH Thương mại Du lịch Huyện Trang (gọi tắt là Huyện Trang):

- Một công ty con của Satraco là Công ty TNHH MTV Thương mại Du lịch Sài Gòn (gọi tắt là TDS) đã ký kết hợp đồng hợp tác kinh doanh với Huyện Trang với số vốn góp từ phía TDS là 3 tỷ đồng.
- Phía Huyện Trang không đảm bảo được nghĩa vụ theo hợp đồng nên đã cam kết hoàn trả lại số vốn góp (3 tỷ) cùng lãi suất phát sinh (quy định trong hợp đồng) cho phía TDS.
- Tuy nhiên, cho đến thời điểm hiện tại, phía Huyện Trang vẫn chưa chi trả số tiền nêu trên như đã cam kết, mà đề xuất TDS chuyển số nợ này thành vốn góp trực tiếp vào Công ty Huyện Trang.
- HĐQT Satraco đã làm việc với công ty Luật để tham vấn, xử lý vấn đề công nợ của Huyện Trang.

#### 4.3 Đối với Cổ Phần Đầu tư & Phát triển An Thiên Nhân (gọi tắt là An Thiên Nhân):

- Satraco đã hợp nhiều lần với An Thiên Nhân để đối chiếu và giải quyết công nợ nhưng vẫn không đạt được kết quả. Vì vậy, Satraco sẽ ký hợp đồng với công ty Luật để tiến hành đưa sự việc ra tòa án giải quyết.

#### 4.4 Đối với các khoản công nợ khác:

- Satraco cũng sẽ ký hợp đồng với công ty Luật để tiến hành thu hồi các công nợ này.

## **II. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty**

### **1. Cơ cấu tổ chức:**

Trong năm 2014, HĐQT nhiệm kỳ 2010 – 2015 có sự thay đổi về nhân sự như sau:

- |                         |                     |
|-------------------------|---------------------|
| 1. Ông Ryotaro Ohtake   | - Chủ tịch HĐQT     |
| 2. Ông Kakazu Shogo     | - Phó Chủ tịch HĐQT |
| 3. Ông Nguyễn Kim Trung | - Thành viên HĐQT   |
| 4. Ông Nguyễn Văn Hồng  | - Thành viên HĐQT   |
| 5. Ông Trần Mạnh Trí    | - Thành viên HĐQT   |

### **2. Hoạt động của HĐQT:**

#### **2.1. Các phiên họp định kỳ của HĐQT:**

Trong năm 2014, HDQT đã tổ chức 17 buổi họp nhằm kịp thời đưa ra các chủ trương, chiến lược, giải pháp kinh doanh bám sát với tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty.

#### 2.2. Về hoạt động giám sát, điều hành đối với Ban Tổng Giám đốc:

Được thực hiện theo đúng Điều lệ Công ty cũng như Quy chế làm việc của HDQT; đảm bảo tính kịp thời trong việc giải quyết các vướng mắc, khó khăn phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh.

#### 2.3. Về việc tái cơ cấu Công ty:

HDQT cùng Ban Tổng Giám đốc đã và đang thực hiện tái cơ cấu toàn Công ty để đảm bảo sự tinh gọn và tăng hiệu quả cho hoạt động kinh doanh.

#### 2.4. Về kết quả hoạt động kinh doanh:

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2014 như sau:

*Đơn vị tính: 1.000 đồng*

Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2014	Thực hiện năm 2014	Tỷ lệ hoàn thành (%)
Doanh thu	88.468.000	79.282.423,2	-10,4%
Lợi nhuận trước thuế	162.820	1.160.489,3	612,7%
Lợi nhuận sau thuế	162.820	1.160.489,3	612,7%

### 3. Phương Hướng Hoạt Động Năm 2015

HDQT đưa ra kế hoạch kinh doanh hợp nhất cho năm 2015 như sau:

*Đơn vị tính: 1.000 đồng*

Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2015
1. Doanh thu	122.100.000
2. Lợi nhuận trước thuế	13.000.000
3. Lợi nhuận sau thuế	13.000.000

Phương hướng hoạt động cụ thể của HDQT trong năm 2015:

- Tạo ra lợi nhuận từ những hoạt động kinh doanh của Công ty
- Củng cố và tăng cường quan hệ với Tập đoàn Du lịch Toàn cầu Radius (Satraco hiện là cổ đông của tập đoàn này) nhằm tăng nguồn thu từ mảng du lịch và lữ hành.
- Tìm kiếm đối tác chiến lược để tăng vốn điều lệ cho Công ty

➤ Mở các văn phòng đại diện ở trong và ngoài nước

HDQT quyết tâm đạt được kế hoạch đề ra và chịu trách nhiệm trước ĐHĐCĐ về kết quả hoạt động kinh doanh năm 2015.

### III. Quản trị công ty:

#### 1. Hội đồng quản trị

a) Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị:

Tóm tắt lý lịch trích ngang thành viên HDQT của Công ty

STT	Thành viên HDQT	Chức vụ	Tỷ lệ sở hữu cổ phần	Ghi chú
1	Ryotaro Ohtake	Chủ tịch	0%	
2	Kakazu Shogo	Phó Chủ Tịch	0%	
3	Nguyễn Kim Trung	Ủy viên	0,13%	
4	Nguyễn Văn Hồng	Ủy viên	16,45%	
5	Trần Mạnh Tri	Ủy viên	0,3%	

#### • Họ và tên: RYOTARO OHTAKE - Chủ tịch HDQT

- Trình độ chuyên môn: Cử nhân toán.
- Chức vụ công tác hiện nay: Chủ tịch HDQT Công ty Cổ Phần Vận chuyển Saigontourist.
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Số CP nắm giữ: 0
- Số CP nắm giữ của người có liên quan: Không có
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: Không có.
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không có.

#### • Họ và tên: KAKAZU SHOGO - Phó Chủ Tịch HDQT; giới tính: nam.

- Trình độ chuyên môn: cử nhân kinh tế.
- Chức vụ công tác hiện nay: Phó Chủ Tịch HDQT kiêm TGD - Công ty Cổ phần Vận chuyển Sài Gòn Tourist
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không.
- Số CP nắm giữ: không.
- Số CP nắm giữ của người có liên quan: không.
- Các khoản nợ đối với công ty: không.
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: Không.

- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không.

• **Họ và tên: NGUYỄN KIM TRUNG - Thành viên HĐQT**

- Trình độ văn hóa: 12/12.
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế ĐHNH.
- Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT Công ty Cổ Phần Vận chuyển Saigontourist.
- Hành vi vi phạm pháp luật: không.
- Số CP nắm giữ: 10.000 CP (Tính tới thời điểm 10/04/2014)
- Số CP nắm giữ của người có liên quan: không có
- Các khoản nợ đối với công ty: không có
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: không.

- **Họ và tên: NGUYỄN VĂN HỒNG - Thành viên HĐQT**

- Trình độ văn hóa: 12/12.
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân ngoại ngữ.
- Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT Công ty Cổ Phần Vận chuyển Saigontourist.
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Số CP nắm giữ: 1.315.874 cổ phần, chiếm 16,45% vốn điều lệ của Công ty
- Số CP nắm giữ của người có liên quan: Không có
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: Không có.
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không.

- **Họ và tên: TRẦN MẠNH TRÍ - Thành viên HĐQT**

- Trình độ văn hóa: 12/12.
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh Tế.
- Chức vụ công tác hiện nay: Trưởng Ban Kiểm Soát nội bộ Công ty Cổ Phần Vận chuyển Saigontourist,
- Hành vi vi phạm pháp luật : Không.
- Số CP nắm giữ: 23.788 CP (Tính tới thời điểm 10/04/2014)
- Số CP nắm giữ của người có liên quan:
- Các khoản nợ đối với công ty: không có
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: không có

- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: không.
- b) Các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị: không có

## 2. Ban Kiểm soát

- a) Thành viên và cơ cấu của Ban kiểm soát:

STT	Thành viên Ban Kiểm soát	Chức vụ	Tỷ lệ sở hữu cổ phần	Ghi chú
1	Nguyễn Thị Thu Tâm	Trưởng Ban	0%	
2	Phạm Việt Mỹ	Ủy viên	0%	
3	Thái Hồng Văn	Ủy viên	0.78%	

### Tóm tắt lý lịch của các thành viên Ban kiểm soát

- **Họ và tên** : NGUYỄN THỊ THU TÂM – Trưởng Ban Kiểm soát
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tài chính Kế toán
- Quá trình Công tác:
  - + T1/1997 đến 2007: Công ty cổ phần TIE
  - + T2/2008 đến nay: Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn TNHH MTV
- Chức vụ công tác hiện nay : Kiểm soát viên – Công Ty Cổ Phần Vận Chuyển Sài Gòn Tourist.
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: không có
- Số Cổ phiếu nắm giữ :
  - + Số lượng cổ phiếu đại diện sở hữu tại Satraco: 0 CP
  - + Sở hữu cá nhân : 0 CP
- **Họ và tên** : PHẠM VIỆT MỸ- Thành viên Ban Kiểm soát
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh. Đại học Griggs – Hoa Kỳ.
- Quá trình Công tác:
  - + Từ tháng 10/2014 đến nay: Thành viên Ban Kiểm Soát – Công Ty Cổ Phần Vận Chuyển Sài Gòn Tourist.
  - + 2013 – Hiện tại Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Sông Đà
- Phó Tổng Giám đốc điều hành, ủy viên HĐQT.
- 2011 – 2013 Công ty Cổ phần Đầu tư Hưng Hưng Thịnh và Hưng Hưng Thịnh Group

Phó Tổng Giám đốc điều hành Công ty Hưng Hưng Thịnh và Hưng Hưng Thịnh Group

2007 – 2011 SACOMBANK

Giám đốc tài chính, Kế toán trưởng kiêm trưởng phòng Tài chính kế toán (kiểm quản lý bộ phận công nghệ thông tin của Công ty)

2004 – 2007 Công ty TNHH Akzo Nobel Coatings Việt Nam

Kế toán tổng hợp và kiểm soát chi phí

1992 – 2004 Công ty Xuất Nhập khẩu dầu khí PETECHIM

Quản lý các đơn vị phụ thuộc, Kế toán trưởng Chi nhánh, Kế toán tổng hợp

2011 Đại học Griggs – Hoa Kỳ

(Griggs University)

Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh

2007 Học viện Quản lý Tài Chính Mỹ - Hoa Kỳ

(American Academy Financial Management)

Chứng chỉ Giám đốc Tài Chính chuyên nghiệp

2007 Đại học Ngân hàng Tp. HCM và Đại học Ứng dụng Khoa học Tây Bắc Thụy Sĩ - Việt Nam

Chứng chỉ Quản lý rủi ro trong Công ty

2007 APAVE Viet Nam & South East Asia – Việt Nam

Chứng chỉ hệ thống quản lý chất lượng kiểm toán nội bộ

2003 Bộ Tài chính – Việt Nam

Chứng chỉ Kế toán trưởng

1991 Đại học Tài chính Ngân hàng – Việt Nam

Cử nhân Tài chính

- Chức vụ công tác hiện nay : Trưởng bộ phận Chăm sóc khách hàng

- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác; không có

- Số Cổ phiếu nắm giữ :

+ Số lượng cổ phiếu đại diện sở hữu tại Satraco: 0 CP

+ Sở hữu cá nhân : 0 CP

- **Họ và tên: THÁI HỒNG VẤN - Thành viên Ban Kiểm soát**

- Trình độ văn hóa : 12/12.

- Trình độ chuyên môn : Cử nhân Luật.

- Quá trình công tác:

- 2000 - 2001: Giáo viên Trường Gang thép, thành phố Thái Nguyên, Tỉnh Thái Nguyên.

- 2001 - nay: Công tác tại Công ty cổ phần Vận chuyên Sài Gòn Tourist
  - Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Ban kiểm soát.
  - Hành vi vi phạm pháp luật: Không.
  - Số CP nắm giữ: 62.390 CP, chiếm 0,78% cổ phiếu.
  - Số CP nắm giữ của người có liên quan: không có
  - Các khoản nợ đối với công ty: Không có
  - Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: Không có
  - Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích công ty: Không.
- b) Hoạt động của Ban kiểm soát: (đánh giá hoạt động của Ban kiểm soát, nếu cụ thể số lượng các cuộc họp của Ban kiểm soát, nội dung và kết quả của các cuộc họp).
- Ban kiểm soát công ty đã tiến hành họp và kiểm tra tình hình hoạt động kinh doanh 9 tháng đầu năm 2014 của Công ty ( bao gồm luôn các Công ty con). Sau khi kiểm tra đã nêu kiến nghị và một số nội dung về quy trình kiểm soát trong Công ty nhằm tiết giảm chi phí để nâng cao hiệu quả kinh doanh. Một số chứng từ trong thanh toán phải đảm bảo theo nguyên tắc về quản lý tài chính.
  - Tiến hành soát xét báo cáo tài chính năm 2014 và có một số nội dung kiến nghị Ban điều hành phải tích cực thực hiện các ý kiến chỉ đạo của Hội Đồng Quản Trị như tích cực thu hồi công nợ.
  - Kiến nghị với Hội Đồng Quản Trị và Ban Điều hành: Tích cực thu hồi công nợ khó đòi để tăng thêm nguồn vốn lưu động phục vụ kinh doanh mang lại hiệu quả hơn.
  - Giám sát thực hiện Nghị Quyết Đại Hội Cổ Đông và Hội Đồng Quản Trị: Ban kiểm soát có tiến hành tham tra việc thực hiện Nghị quyết của Đại Hội Cổ Đông và Hội Đồng Quản Trị và sẽ có báo cáo chính thức trong biên bản thẩm tra năm 2014.

3. Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, và Ban kiểm soát

a) Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích:

Trong 3 quý đầu năm 2014, do tình hình hoạt động kinh doanh của toàn công ty không hiệu quả do đó hiệu quả kinh doanh thấp nên không có thù lao cho Hội đồng Quản trị cũ và Ban kiểm soát cũ. Quý 4/ 2014 đã đảm bảo được việc duy trì Cổ phiếu của Công ty vẫn tiếp tục được niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán để thu hút nhà đầu tư. Theo nghị quyết đại hội cổ đông năm 2014 đã thông qua chỉ lương cho các thành viên Hội đồng Quản trị và thành viên Ban kiểm soát của công ty 4 tháng cuối năm 2014 (Tháng 9,10,11,12/2014): 49.000.000 đồng. Trong đó:

- Thành viên Hội Đồng Quản trị: gồm 05 thành viên: 34.000.000 đồng
- Thành viên Ban Kiểm soát: gồm 03 thành viên: 11.000.000 đồng
- Thư ký Hội đồng Quản trị: gồm 01 thành viên : 4.000.000 đồng

b) Giao dịch có phiếu của cổ đông nội bộ:

STT	Người thực hiện giao dịch	Quan hệ với cổ đông nội bộ/cổ đông	Số cổ phiếu sở hữu đầu kỳ	Số cổ phiếu sở hữu cuối kỳ	Lý do tăng, giảm (mua, bán, chuyển)

**BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2014**

		lớn					(đổi, thường...)
		-	Số cổ phiếu	Tỷ lệ	Số cổ phiếu	Tỷ lệ	-
1	Nguyễn Văn Hồng	Thành viên HĐQT	0	0	1.315.874	16,45%	Đã mua 1.315.874 cổ phiếu.

c) Hợp đồng hoặc giao dịch với cổ đông nội bộ: không có

**TỔNG GIÁM ĐỐC**



**KAKAZU SHOGO**