

**BÁO CÁO TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG  
KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH 2009  
&  
MỤC TIÊU, KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KD NĂM 2010  
CÔNG TY CỔ PHẦN KHO VẬN MIỀN NAM**

**I. KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY**

- Tên doanh nghiệp : **Công ty cổ phần Kho Vận Miền Nam**
- Tên tiếng Anh : South Logistics Joint Stock Company
- Tên viết tắt : Sotrans
- Trụ sở chính : 1B Hoàng Diệu, Quận 4, TP.Hồ Chí Minh
- Điện thoại : (84.8) 3825 3009 Fax: (84.8) 3826 6593
- Website : [www.sotrans.com.vn](http://www.sotrans.com.vn)
- E-mail : [info@sotrans.com.vn](mailto:info@sotrans.com.vn)
- Ngành nghề kinh doanh chính:
  - Kinh doanh kho, bãi, cảng, nhà xưởng, cho thuê văn phòng làm việc;
  - Xếp dỡ, giao nhận hàng hóa;
  - Dịch vụ đại lý vận tải bằng đường hàng không, đường biển, đường bộ, đường sắt, vận tải đa phương thức.
  - Đại lý tàu biển, môi giới hàng hải, dịch vụ logistics, dịch vụ thủ tục hải quan;
  - Kinh doanh kho ngoại quan CFS(gom, phát hàng lẻ), ICD(Cảng thông quan nội địa), trung tâm phân phối(logistics center).
  - Sản xuất, kinh doanh các sản phẩm dầu nhờn; kinh doanh bán buôn, bán lẻ xăng dầu, dầu nhớt các loại.
  - Kinh doanh vật tư thiết bị vận tải, kho, bốc xếp và giao nhận.

**II. HOẠT ĐỘNG SXKD VÀ KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC NĂM 2009**

**1. Môi trường kinh doanh**

➤ **Cơ hội:**

- Chính sách vĩ mô đã có phản ứng kịp thời bằng giải pháp tài chính nhằm giảm bớt đà suy giảm kinh tế trong nước, cụ thể là hỗ trợ lãi suất, miễn giảm, giãn thời gian nộp thuế, cắt giảm những hạng mục đầu tư chưa thật cần thiết, khuyến khích và thúc đẩy sản xuất, xuất nhập khẩu phát triển.
- Mục tiêu SXKD của Công ty được tập trung vào lĩnh vực, ngành nghề, kinh doanh đang có thế mạnh, uy tín và sức cạnh tranh cao (lĩnh vực kho vận giao nhận) đồng thời quyết định giảm một số ngành nghề, đơn vị SXKD kém hiệu quả.
- Ổn định đội ngũ cán bộ điều hành từ công ty đến các đơn vị trực thuộc đồng thời tiếp tục bổ sung, đào tạo nguồn nhân lực nhằm nâng cao kỹ năng làm việc chuyên nghiệp hơn.

➤ **Thách thức:**

- Hàng hóa xuất nhập khẩu và đầu tư nước ngoài vào Việt Nam tiếp tục giảm, giá cước vận tải đi một số tuyến Quốc tế có thời điểm giảm trên 70% đã ảnh hưởng nghiêm trọng trong lĩnh vực giao nhận hàng hóa XNK và Đại lý giao nhận vận tải Quốc tế.
- Giá dầu mỏ Quốc tế biến động, giá bán lẻ xăng dầu trong nước điều chỉnh tăng, giảm gần 10 lần trong năm cũng là những khó khăn lớn trong lĩnh vực SXKD xăng dầu nhớt của công ty.
- Giải thể 2 đơn vị trực thuộc, giải quyết mất việc làm cho một số lao động cũng tác động đến tâm tư lực lượng lao động của công ty.

## **2. Tình hình hoạt động SXKD**

### **a) Tổ chức và quản lý nghiệp vụ hành chính**

- Tổ chức bộ máy công ty năm 2009 có 6 đơn vị trực tiếp SXKD, 3 phòng quản lý nghiệp vụ, hành chính và 1 công ty liên doanh với nước ngoài, tỷ lệ vốn góp 35% tương đương 105.000 USD.
- Nguồn nhân lực: Lao động đầu kỳ 386 người, tăng trong năm 42 người và giảm trong năm 82 người, lao động cuối kỳ còn 346 người. Xét bỏ nhiệm 1 trưởng phòng, 1 giám đốc chi nhánh và 14 trưởng- phó phòng các đơn vị trực thuộc công ty. Đảm quyền lợi của người lao động như BHXH, BHYT, BHTN và các phúc lợi xã hội khác cao hơn chế độ quy định của Nhà Nước.
- Tổ chức đào tạo bồi dưỡng nghề cho 51 lao động, tổ chức hội nghị Sales-Marketing, hội nghị kế toán để trao đổi nâng cao kỹ năng làm việc thực tế cho người lao động.
- Kế toán tài chính: Thường xuyên cập nhật các văn bản pháp luật về thuế và các chuẩn mực kế toán, tổ chức kê khai, hạch toán đúng chế độ, theo dõi quản lý, sử

dụng vốn và tài sản hợp lý, hiệu quả để đáp ứng yêu cầu SXKD. Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ và nộp ngân sách đúng quy định.

#### **b) Thị trường sản phẩm:**

- **Dịch vụ Logistics:** Lĩnh vực kinh doanh kho vận giao nhận là ngành nghề trọng tâm, chiến lược của công ty, doanh thu đạt 310,5 tỷ = 66,3% tổng doanh thu, lợi nhuận đạt 24,7 tỷ = 78,3% tổng lợi nhuận. Đạt được kết quả trên là nhờ khai thác tốt các kho hợp tác, mở rộng kho thuê ngoài và tăng dịch vụ đóng gói, giữ được khách hàng có lượng hàng hóa lớn; Riêng ngành nghề Đại lý giao nhận vận tải Quốc tế và giao nhận hàng hóa XNK, tuy rất cố gắng song kết quả doanh thu và lợi nhuận 2009 đạt thấp hơn 2008.
- **SXKD xăng dầu- nhớt:** Sự biến động về giá thế giới và trong nước luôn là thách thức lớn, mặt khác giá mua bán hoàn toàn phụ thuộc vào các doanh nghiệp đầu mối nhập khẩu cũng làm hạn chế trong kinh doanh, về SXKD nhớt do tiếp tục phải xử lý nguyên liệu giá cao tồn kho từ năm trước đồng thời phải cạnh tranh với một số cơ sở pha chế thủ công của các hộ kinh doanh nên kết quả doanh thu, lợi nhuận giảm hơn năm trước. Thị trường và khách hàng cũng giảm đáng kể vì lợi nhuận thấp phải cắt giảm khuyến mại. Doanh thu đạt 156,6 tỷ = 33,4% tổng doanh thu và = 76,4% năm 2008; Lợi nhuận đạt 2,1 tỷ = 6,6% tổng lợi nhuận và = 41,3% năm 2008.
- **Dịch vụ cảng thông quan nội địa(ICD):** Tập trung hoàn tất các thủ tục pháp lý; Đầu tư thiết bị, phương tiện; Cải tạo, sửa chữa cơ sở làm việc và tuyển dụng, huấn luyện nhân viên để cảng chính thức đứng tên làm thủ tục thông quan hàng hóa XNK từ tháng 4/2010. Đây là lĩnh vực, ngành nghề kinh doanh mới và có triển vọng mang lại lợi nhuận cao hơn cho các năm sau.

#### **3. Kết quả sản xuất kinh doanh (Xem báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2009)**

- Tổng Doanh thu: 468,4 tỷ đạt 94% nghị quyết đại hội và bằng 74,2% năm 2008; Tổng lợi nhuận trước thuế đạt 31,646 tỷ đạt 158,2% nghị quyết đại hội và bằng 137,5% năm 2008.
- Lợi ích của cổ đông và người lao động:
  - **Cổ đông:** Nhận cổ phiếu thưởng tỷ lệ 3/8 và nhận cổ tức 16% bằng cổ phiếu đồng thời kể từ ngày 02/3/2010 cổ phiếu của công ty chính thức niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán TP.HCM; Tỷ lệ trả cổ tức tăng 3%(18%/15%). Số tiền trả cổ tức năm 2009: 13.189 triệu, tăng hơn so với nghị quyết đại hội là: 3.964 triệu đồng.
  - **Người lao động:** Đủ việc làm, tương đối ổn định(trừ đơn vị bị giải thể) tổng thu nhập(tiền lương, thưởng lễ-tết) sau thuế bình quân khoảng 9 triệu đồng/người/tháng và được hưởng phúc lợi xã hội tương đối tốt như tham quan nghỉ dưỡng, BHXH, BHYT, khám sức khỏe hàng năm...

### **III. MỤC TIÊU, KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2010**

## 1. Môi trường kinh doanh:

- **Điểm mạnh:** Được sở hữu diện tích kho, bãi khá lớn và tọa lạc tại các vị trí thuận lợi về điều kiện kinh doanh, nguồn nhân lực đạt trình độ chuyên nghiệp cao, năng động. Sotrans là một trong những thương hiệu mạnh, uy tín về hoạt động Logistics.
- **Điểm yếu:** Kho và thiết bị bốc xếp quá cũ, kỹ thuật lạc hậu, công suất sử dụng thấp; sản phẩm dịch vụ mới chưa nhiều, tính cạnh tranh thấp, công nghệ quản lý trung bình, năng suất chưa cao.
- **Cơ hội:** Nhận định chung kinh tế thế giới và trong nước năm 2010 sẽ tăng trưởng cao hơn năm trước, hoạt động SXKD và XNK tiếp tục phát triển, đó chính là nguồn lực, là cơ hội phát triển dịch vụ logistics. Mặt khác, công ty trực tiếp khai thác ICD, nâng cấp và tổ chức lại 3 đơn vị SXKD trực thuộc cũng chính là cơ hội để tăng năng suất, hiệu quả kinh doanh của công ty.
- **Thách thức:** Thị trường tiếp tục bị cạnh tranh bởi các doanh nghiệp trong và ngoài nước; nguồn vốn ít; khả năng huy động vốn để đầu tư đổi mới và mở rộng năng lực kinh doanh Logistics gặp nhiều khó khăn. Thời hạn thuê đất của nhà nước quá ngắn (thuê từng năm và 10 năm) cũng là thách thức lớn để đầu tư phát triển.

## 2. Mục tiêu:

- Đầu tư cơ sở vật chất, đổi mới công nghệ và tiếp tục đào tạo nguồn nhân lực để trở thành công ty hàng đầu về dịch vụ logistics (kho vận giao nhận, khai thác cảng). Năm 2010 tập trung tổ chức khai thác cảng đồng thời mở rộng loại hình quản lý kho, phát triển quan hệ đại lý với các đối tác nước ngoài trong lĩnh vực giao nhận vận tải quốc tế. Phân đầu doanh thu đạt 489 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế 36 tỷ đồng, dự kiến chia cổ tức 18%/năm/mệnh giá cổ phiếu. Đảm bảo tiền lương sau thuế không thấp hơn 7,5 triệu đồng/người/tháng.
- Tiếp tục xây dựng thương hiệu Sotrans mạnh-uy tín.

## 3. Kế hoạch chỉ tiêu kinh doanh

*DVT: Triệu đồng*

Chỉ tiêu	Lao động BQ/năm (người)	Doanh thu	Lợi nhuận trước thuế	Tiền lương Bình quân 1 LĐ/tháng
Lĩnh vực SXKD				
1. Kho vận giao nhận	282	346.500	20.000	8,0
2. ICD	85	33.000	5.000	6,6
3. Xăng dầu	23	100.000	2.000	5,0
4. Khác		9.500	9.000	
5. Toàn công ty	<b>390</b>	<b>489.000</b>	<b>36.000</b>	<b>&gt;= 7,5</b>

## IV. CÁC GIẢI PHÁP TRỌNG TÂM:

## 1. Tổ chức:

- Thành lập xí nghiệp Giao nhận vận tải Quốc tế Tiêu Điểm trên cơ sở nâng cấp phòng Đại lý hàng không
- Thành lập cảng kho vận(Sotrans ICD), trực tiếp tổ chức khai thác cảng nội địa sau khi chấm dứt hợp đồng cho Công ty cảng Phước Long thuê kể từ tháng 4/2010
- Tổ chức lại Xí nghiệp Hóa dầu Solube do hiệu quả SXKD thấp, xưởng sản xuất trong khu vực kho, cảng ICD không phù hợp để duy trì sản xuất. Cụ thể là chấm dứt hoạt động xưởng sản xuất nhớt Solube, thanh lý một số tài sản không còn nhu cầu sử dụng và giải quyết lao động dôi dư mất việc làm. Duy trì kinh doanh xăng dầu và một số ngành nghề kinh doanh khác có hiệu quả.
- Giải thể Chi nhánh Cần Thơ vì chi nhánh chỉ kinh doanh một mặt hàng là bán dầu nhớt Solube. Do vậy, khi chấm dứt hoạt động xưởng sản xuất nhớt Solube thì Chi nhánh Cần thơ không còn mặt hàng kinh doanh.

## 2. Đầu tư:

- Đầu tư thiết bị phương tiện(cầu, xe nâng hạ container, máy phát điện...) trang bị công cụ quản lý, khai thác cảng, vốn đầu tư khoảng 50 tỷ đồng.
- Đầu tư 2 xe công tác; sửa chữa, nâng cấp văn phòng làm việc, sửa chữa kho, bãi, nhà xưởng và trang bị bổ sung công cụ lao động...Vốn đầu tư, sửa chữa khoảng 5-6 tỷ đồng.
- Tiếp tục trình dự án đầu tư khu hậu cần sau hệ thống cảng biển Cái Mép-Thị Vải, diện tích khu đất dự kiến khoảng 40ha thuộc huyện Long Thành- tỉnh Đồng Nai.
- Tiếp tục theo dõi quy hoạch của TP.HCM trên khu đất công ty đang thuê làm văn phòng, kho tại số 1B đường Hoàng Diệu và số 117 Nguyễn Tất Thành, quận 4 để đăng ký đầu tư các công trình phù hợp.

## 3. Chiến lược thị trường, sản phẩm:

### ➤ *Dịch vụ Kho vận-giao nhận*

- Tăng cường hợp tác quản lý kinh doanh kho hàng với các đơn vị có nhà-xưởng nhưng không có chuyên môn, kinh nghiệm khai thác, kinh doanh kho-bãi; Xây dựng hệ thống quy trình quản lý kho tiên tiến theo chất lượng ISO; Bảo đảm chất lượng dịch vụ đúng quy trình chuẩn đã công bố hoặc đã giới thiệu, gửi thư mời chào đến khách hàng.
- Tập trung nghiên cứu, phân tích thị trường, nhu cầu khách hàng để cung cấp đến khách hàng những sản phẩm dịch vụ mới được tích hợp cao hơn đem lại giá trị gia tăng cao, thỏa mãn mong muốn của khách hàng.
- Tiếp tục hợp tác chặt chẽ với các hãng máy bay, hãng tàu, các nhà thầu phụ để có giá cạnh tranh tốt, củng cố và phát triển hệ thống đại lý quốc tế, đặc biệt chú trọng

một số thị trường lớn như Mỹ, EU, Trung Quốc, Nhật Bản và thị trường mới nổi như Ấn Độ, Nam Phi...

➤ **Dịch vụ Cảng thông quan nội địa(ICD)**

- Nghiên cứu, áp dụng một số ưu đãi để thu hút khách hàng, xây dựng một số quy trình khai thác cảng thông thoáng, hiệu quả và mang lại lợi ích cho khách hàng về thời gian và chi phí.
- Chú trọng chất lượng, tính chuyên nghiệp cho tất cả các dịch vụ cảng, phối hợp với hải quan giải quyết thỏa đáng mọi yêu cầu của khách hàng.

➤ **Kinh doanh xăng dầu**

- Tổ chức tốt bán lẻ xăng dầu tại cửa hàng đồng thời hợp tác chặt chẽ với các đơn vị nhập khẩu dầu mỡ đã ký hợp đồng đại lý để có thông tin sớm về các đợt điều chỉnh giá.
- Xây dựng quy trình ưu đãi, thưởng khách hàng ký hợp đồng mua xăng dầu với số lượng lớn, thanh toán ngay khi nhận hàng.

#### **4. Chiến lược thương hiệu**

- Tiếp tục phát triển và nâng cao vị thế uy tín thương hiệu Sotrans, tham gia một số giải thưởng uy tín có tầm ảnh hưởng rộng để khẳng định Sotrans là thương hiệu mạnh trong nước và quốc tế.
- Nghiên cứu xây dựng và thực hiện chiến lược marketing năm 2010, đặc biệt chú trọng lĩnh vực dịch vụ Cảng (ICD) kết hợp tuyên truyền kỷ niệm 35 năm hình thành và phát triển công ty Sotrans, tạo ấn tượng tốt đẹp với bạn hàng trong và ngoài nước.

#### **5. Các giải pháp khác**

- Xây dựng hệ thống quy trình quản lý kho theo tiêu chuẩn ISO
- Đề xuất phương án bán-thanh lý số máy móc, thiết bị thuộc xưởng sản xuất dầu nhớt Solube khi tiến hành tổ chức lại Xí nghiệp hóa dầu Solube đồng thời giải thể chi nhánh Cần Thơ.
- Bán(chuyển nhượng) tài sản và quyền sử dụng đất tại Đà Lạt(hiện trạng có 1 nhà cấp 4 khoảng 40m<sup>2</sup> tọa lạc trên khu đất gần 800m<sup>2</sup>) để tập trung vốn kinh doanh lĩnh vực khác hiệu quả hơn.
- Lập hồ sơ dự án xin chuyển mục đích sử dụng khu đất thuê tại phường Trường Thọ, quận Thủ Đức hiện đang khai thác Cảng nội địa và kinh doanh kho, bán lẻ xăng dầu để phù hợp qui hoạch phát triển quận Thủ Đức đã được UBND thành phố chấp thuận năm 2008 sau khi được Đại hội đồng cổ đông thông qua về chủ trương.

## V. KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH (Xem bảng số liệu kèm theo)

## VI. HIỆU QUẢ KINH DOANH VÀ KẾT LUẬN:

### 1. Chỉ tiêu cơ bản

- Tổng doanh thu : 489 tỷ
- Lợi nhuận trước thuế : 36 tỷ
- Lợi nhuận sau thuế : 30 tỷ
- Tổng tài sản : 170 tỷ trong đó vốn chủ sở hữu: 106 tỷ
- Vốn điều lệ : 83,518 tỷ
- Lao động bình quân : 390 người
- Quỹ lương : Bằng 59%(Tổng doanh thu-Chi phí trước lương);  
Bình quân lương tháng/1 lao động $\geq$  7,5 triệu đồng.

### 2. Chỉ tiêu hiệu quả

- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản : 17,6%
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ Tổng doanh thu : 6,1%
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu : 28,3%
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ Vốn điều lệ : 35,9%
- Lãi cơ bản / Cổ phiếu : 3.590 đồng

Báo cáo kết quả SXKD năm 2009 và kế hoạch năm 2010 được trình bày trên cơ sở thực hiện năm 2009 kết hợp các yếu tố về môi trường kinh doanh, tăng-giảm ngành nghề và tổ chức lại một số đơn vị SXKD. Do đó, một số chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2010 có thể phải điều chỉnh giảm nếu đầu tư và XNK giảm.

Kính trình HĐQT và Đại hội đồng cổ đông quyết định thông qua.

**TM. BAN LÃNH ĐẠO CTY  
TỔNG GIÁM ĐỐC**

**HOÀNG QUYẾN**