

**BÁO CÁO TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG  
KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH 2010  
&  
MỤC TIÊU, KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2011  
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
- Email : info@sotrans.com.vn
- Website : www.sotrans.com.vn

**Ngành nghề kinh doanh chính:**

- Kinh doanh kho, bãi, cảng, nhà xưởng, cho thuê văn phòng làm việc;
- 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;
- Xếp dỡ giao nhận hàng hóa;
- Dịch vụ logistics, dịch vụ hải quan;
- Kinh doanh kho ngoại quan, CFS (gom, phát hàng lẻ), ICD (cảng thông quan nội địa), trung tâm phân phối (logistics center);
- Đại lý kinh doanh xăng dầu. Mua bán dầu nhớt, hóa chất. Sản xuất gia công các sản phẩm dầu nhớt;
- Kinh doanh vật tư thiết bị vận tải, kho, bốc xếp và giao nhận.

**II. HOẠT ĐỘNG SXKD VÀ KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC NĂM 2010:**

**2.1. Môi trường kinh doanh:**

▪ **Cơ hội:**

- Nền kinh tế có dấu hiệu phục hồi. GDP năm 2010 tăng 6,78% so với 2009.
- Kim ngạch xuất khẩu tăng 25.5%. Kim ngạch nhập khẩu tăng 20.1%.
- Tổng khối lượng hàng hóa vận chuyên năm 2010 đạt 714,8 triệu tấn, tăng 12,4% (Theo Tổng cục thống kê).

- Môi trường kinh tế vĩ mô ổn định.
- 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 đồng thời quyết định giảm một số ngành nghề, đơn vị SXKD kém hiệu quả.
- Ổn định và chủ động sắp xếp lại 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:**

- Thực hiện cam kết WTO về hội nhập, hầu hết các doanh nghiệp logistics nước ngoài đã có mặt tại Việt Nam dưới nhiều hình thức khác nhau.
- Cạnh tranh với các doanh nghiệp trong và ngoài nước tăng do số lượng cũng như chất lượng dịch vụ của các doanh nghiệp tăng.
- Chi phí vận chuyển tăng cao.
- Công ty đã giải thể và sắp xếp lại tổ chức 3 đơn vị trực thuộc, giải quyết mất việc làm cho một số lao động cũng tác động đến tâm tư của lực lượng lao động công ty.

**2.2. Tình hình hoạt động SXKD:**

▪ **Tổ chức và quản lý nghiệp vụ hành chính:**

- Tổ chức bộ máy công ty năm 2010 có 7 đơn vị trực tiếp SXKD, 3 phòng quản lý nghiệp vụ 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 346 người, tăng trong năm 121 người và giảm trong năm 78 người, lao động cuối kỳ còn 389 người. Xét bổ nhiệm 3 giám đốc, phó giám đốc và 18 trưởng - phó phòng các đơn vị trực thuộc công ty. Đảm bảo 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 164 lượt lao động, tổ chức hội nghị Sales-Marketing cho toàn thể lực lượng Sales-Marketing, hội nghị kế toán toàn công ty để trao đổi nâng cao kỹ năng làm việc thực tế cho người lao động.
- Công tác Marketing: Lập kế hoạch và triển khai tốt chiến lược Marketing trên cơ sở 35 năm hình thành và phát triển công ty. Tạo dựng được hình ảnh thương hiệu Sotrans trên thị trường mang tính chuyên nghiệp và nâng cao uy tín.
- 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.

▪ **Thị trường sản phẩm:**

- Dịch vụ Logistics: Lĩnh vực kinh doanh kho vận giao nhận, doanh thu đạt 478,5 tỷ đồng, chiếm 73,8% tổng doanh thu, lợi nhuận trước thuế đạt 30,92 tỷ đồng bằng 74,5% tổng lợi nhuận. Đạt được kết quả trên là nhờ khai thác tốt các 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, tuy doanh thu tăng mạnh nhưng lãi giảm nhẹ so với năm 2009.

- Dịch vụ cảng thông quan nội địa (ICD): Triển khai đầu tư, nâng cấp, sửa chữa vào đầu năm 2010 và chính thức đi vào khai thác từ ngày 01/04/2010. Cảng Kho Vận (Sotrans ICD) đang từng bước khẳng định được vị trí trong ngành logistics tại khu vực. Đây là lĩnh vực, ngành nghề kinh doanh mới nên còn gặp nhiều khó khăn do đó hai chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận đều không đạt so với kế hoạch. Kết quả sau 9 tháng hoạt động, lỗ hơn 1 tỉ đồng.
- 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. Doanh thu đạt 151,5 tỷ đồng, chiếm 23,4% tổng doanh thu, lợi nhuận đạt 2,76 tỷ đồng, chiếm 6,65% tổng lợi nhuận.

### **2.3. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh (Xem báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2010):**

- Tổng doanh thu: 647,7 tỷ đạt 132,5% so với nghị quyết đại hội và bằng 131% năm 2009;
- Lợi nhuận trước thuế 41,475 tỷ đạt 115,2% so với nghị quyết đại hội và bằng 138,3% năm 2009; Lãi cơ bản trên cổ phiếu: 4.100 đồng, cao hơn năm 2009 mặc dù trong năm 2010 vốn điều lệ tăng từ 72 tỷ lên 83,5 tỷ đồng.
- Lợi ích của cổ đông và người lao động:
  - o Cổ đông: Nhận cổ tức 18%. Số tiền trả cổ tức năm 2010: 15.033 triệu đồng.
  - o 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 9,9 triệu đồng/người/tháng tăng 3,86 % so với năm 2009 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 2011:**

### **3.1. Môi trường kinh doanh:**

#### **▪ Điểm mạnh:**

- 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.
- Có thể cung cấp dịch vụ theo chuỗi dịch vụ logistics cho khách hàng.
- Sotrans là một trong những thương hiệu mạnh, uy tín về hoạt động logistics.

#### **▪ Điểm yếu:**

- Kho và hạ tầng bãi cảng quá cũ đang bị xuống cấp, kỹ thuật lạc hậu, kết nối giao thông từ kho, cảng tới quốc lộ trong nhiều tháng khó khăn do xa lộ Hà Nội thi công mở rộng; sản phẩm dịch vụ mới chưa nhiều, tính cạnh tranh thấp, công nghệ quản lý trung bình, năng suất chưa cao.
- Dịch vụ hỗ trợ vận tải chủ yếu là thuê ngoài.

- Hoạt động khai thác cảng là lĩnh vực, ngành nghề kinh doanh khá mới, chưa có kinh nghiệm, cán bộ nhân viên tuyển dụng từ nhiều nguồn, năng lực chuyên môn hạn chế.

▪ **Cơ hội:**

- Nhận định chung kinh tế thế giới và trong nước năm 2011 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, thành lập mới và và tổ chức lại 4 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 dài hạn.

**3.2. 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 2011 tiếp tục tập trung khai thác cảng hiệu quả, đồng thời tìm đối tác có đất để đầu tư xây dựng kho (theo hình thức hợp tác kinh doanh kho).
- Phát triển quan hệ đại lý với các đối tác nước ngoài trong lĩnh vực giao nhận vận tải quốc tế.
- Lựa chọn đơn vị đầu mối nhập khẩu xăng dầu và doanh nghiệp sản xuất dầu nhớt ở nước ngoài có thể mạnh để ký hợp đồng làm đại lý; tổ chức hợp lý cửa hàng bán lẻ xăng dầu, tập trung thiết lập hệ thống các nhà phân phối dầu nhớt tại các tỉnh thành để phát triển mặt hàng mới.
- Phân đầu doanh thu đạt 630 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế 30 tỷ đồng, dự kiến chia cổ tức 18%/năm/mệnh giá cổ phiếu. Đảm bảo tiền lương sau thuế không thấp hơn 7,4 triệu đồng/người/tháng.
- Tiếp tục xây dựng thương hiệu Sotrans mạnh và có uy tín đối với khách hàng trong và ngoài nước.

**3.3. Kế hoạch chỉ tiêu kinh doanh:**

Chỉ tiêu L. vực SXKD	Lao động BQ/năm	Doanh thu	Lợi nhuận trước thuế	Lương bình quân người/tháng
	Người	Tr. đồng	Tr.đồng	Tr.đồng
1. Kho vận giao nhận	290	465.000	23.000	7,8
2. Cảng ( ICD)	85	30.000	4.500	6,2
3. Xăng dầu	23	135.000	2.500	6,9

4. Toàn công ty	398	630.000	30.000	7,4
-----------------	-----	---------	--------	-----

#### **IV. CÁC GIẢI PHÁP TRONG TÂM:**

##### **4.1. Công tác tổ chức:**

- Ổn định tổ chức các đơn vị sản xuất kinh doanh. Phân định thị trường, khu vực giữa các đơn vị kinh doanh trong cùng ngành nghề.
- Tăng cường liên kết phối hợp giữa các đơn vị, hướng đến hình thành chuỗi dịch vụ logistics.

##### **4.2. Hoạt động đầu tư:**

- Đầu tư bổ sung phương tiện kỹ thuật (02 xe nâng container rỗng) phục vụ khai thác cảng và phát triển các dịch vụ tại Cảng Kho vận.
- 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.

##### **4.3. Công tác nhân sự:**

- Thành lập mới phòng Nhân sự, xây dựng công tác quản trị nhân sự chặt chẽ và hiệu quả, đáp ứng nhu cầu nguồn nhân lực của công ty và các đơn vị thành viên. Sắp xếp tổ chức nhân sự hiệu quả tại các đơn vị.
- Tuyển dụng lao động bổ sung các vị trí có nhu cầu, đặc biệt là lực lượng sales trong toàn công ty.

##### **4.4. Công tác đào tạo:**

- Phát triển chiến lược đào tạo nhằm nâng cao chất lượng nguồn nhân lực trên cơ sở đào tạo bên ngoài kết hợp với đào tạo nội bộ và đa dạng loại hình như học tập trung, học ngoài giờ ....
- Tạo nguồn kinh phí năm 2011 khoảng 400 đến 500 triệu đồng.

##### **4.5. Chiến lược Marketing:**

- Xây dựng chiến lược Marketing năm 2011 với trọng tâm quảng bá hình ảnh thương hiệu nhằm nâng cao vị thế thương hiệu Sotrans trong ngành dịch vụ logistics.
- Phát triển công tác truyền thông thương hiệu ra các kênh đại chúng song song với việc quảng bá trên các kênh chuyên ngành.
- Ứng dụng kỹ thuật mới trong công tác marketing như: Online Marketing, Email Marketing...

##### **4.6. 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.
  - Duy trì tốt khách hàng hiện hữu và phát triển thêm khách hàng mới. Tập trung vào các mặt hàng có lợi thế hướng đến chuyên môn hóa hoạt động giao nhận.
  - 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):**
- Tăng cường hợp tác chặt chẽ với các cảng, hãng tàu để đảm bảo nền tảng cung cấp dịch vụ cho khách hàng.
  - Phát triển mạnh công tác sales các chủ hàng nhằm thu hút lượng hàng xuất, nhập qua ICD, tăng dịch vụ đóng/rút hàng hóa container trong bãi.
  - Hoàn thiện và nâng cao chất lượng dịch vụ trên cơ sở xây dựng các qui trình chặt chẽ nhưng linh động, quản lý tốt các hoạt động thuê ngoài nhằm mang đến cho khách hàng dịch vụ chuyên nghiệp, tiết kiệm thời gian và chi phí cho khách hàng.
  - Phối hợp tốt 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.
  - Phát triển hệ thống đại lý phân phối dầu nhớt tại các tỉnh, thành phố thông qua các hợp đồng dài hạn với các đơn vị kinh doanh chuyên nghiệp. Xây dựng quy trình ưu đãi, thưởng khách hàng ký hợp đồng mua xăng dầu, dầu nhớt với số lượng lớn, thanh toán ngay khi nhận hàng.

#### 4.7. Các giải pháp khác:

- Xây dựng hệ thống quy trình quản lý kho theo tiêu chuẩn ISO.
- Bán (chuyển nhượng) tài sản và quyền sử dụng đất tại Đà Lạt (diện tích đất 800m<sup>2</sup>) để tập trung vốn kinh doanh lĩnh vực khác hiệu quả hơn.

## V. KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH:

### 5.1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2011:(Chưa tính yếu tố tăng vốn)

STT	CÁC CHỈ TIÊU	ĐVT	KH NĂM 2011
1	Vốn điều lệ	Đồng	83,518,570,000
2	Tổng doanh thu	Đồng	630,000,000,000
3	Doanh thu thuần	Đồng	630,000,000,000
4	Tổng chi phí	Đồng	600,000,000,000
5	Lợi nhuận trước thuế	Đồng	30,000,000,000
6	Thuế thu nhập doanh nghiệp	Đồng	7,500,000,000

7	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	22,500,000,000
8	Phân phối lợi nhuận sau thuế (A)	Đồng	22,500,000,000
	- Quỹ dự phòng tài chính=10%(A -cổ tức)	Đồng	746,665,740
	- Trả cổ tức:		
	+ Tỷ lệ cổ tức/mệnh giá	%	18
	+ Số tiền trả cổ tức	Đồng	15,033,342,600
	- Quỹ khen thưởng, phúc lợi = 30% (A-cổ tức) <= 10%LNTT	Đồng	2,239,997,220
	- Thưởng Ban điều hành công ty		223,999,722
	+ Hoàn thành kế hoạch lợi nhuận= 3%(A - cổ tức)	Đồng	223,999,722
	+ Vượt lợi nhuận = 20%(LNTT thực hiện - LNTT kế hoạch)	Đồng	-
	- Thù lao HĐQT, BKS	Đồng	450,000,000
	+ Thù lao HĐQT = 1,5%A	Đồng	337,500,000
	+ Thù lao BKS = 0,5%A	Đồng	112,500,000
	- Trích quỹ xã hội từ thiện	Đồng	200,000,000
	- Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ (5% A)	Đồng	1,125,000,000
	- Lợi nhuận sau thuế còn lại bổ sung quỹ đầu tư phát triển	Đồng	2,480,994,718
9	Số lao động bình quân	Người	398
10	Tổng quỹ lương được trích=59%(Tổng thu - chi phí trước lương)	Đồng	43,170,000,000

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

### **6.1. Chỉ tiêu cơ bản:**

- Tổng doanh thu: 630 tỷ đồng.
- Lợi nhuận trước thuế: 30 tỷ đồng.
- Lợi nhuận sau thuế: 22,5 tỷ đồng.
- Tổng tài sản: 169 tỷ đồng.
- Vốn chủ sở hữu: 105 tỷ đồng.
- Vốn điều lệ: 83,518 tỷ đồng.
- Lao động bình quân: 398 người.
- Quỹ lương: Bằng 59% (Tổng doanh thu - Chi phí trước lương).
- Bình quân lương tháng/1 lao động >= 7,4 triệu đồng.

### **6.2. Chỉ tiêu hiệu quả:**

- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản: 13,3%
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Tổng doanh thu: 3,57%
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu: 21,4%
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ: 26,9%
- Lãi cơ bản/Cổ phiếu: 2.690 đồng.

Báo cáo kết quả SXKD năm 2010 và kế hoạch năm 2011 được trình bày trên cơ sở thực hiện năm 2010 kết hợp các yếu tố về môi trường kinh doanh và thực tế tăng trưởng các ngành nghề kinh doanh của công ty. Do đặc điểm ngành nghề dịch vụ logistics có liên hệ chặt chẽ với hoạt động xuất nhập khẩu nên một số chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2011 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 CÔNG TY**  
**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**HOÀNG QUYẾN**