

## **BÁO CÁO** **HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2013** **VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2014**

### **I. TÌNH HÌNH KINH TẾ VĨ MÔ:**

#### **1.1. Tình hình kinh tế thế giới**

Theo đánh giá chung của các tổ chức WB và IMF, nền kinh tế toàn cầu các năm 2013-2017 tiếp tục đối mặt với nhiều rủi ro: khủng hoảng khu vực đồng Euro, căng thẳng tài khóa và nợ công của Mỹ, tăng giá sức mua hàng dầu và thực phẩm, bất ổn tài chính... Kinh tế toàn cầu giai đoạn 2013-2017 được dự báo tăng trưởng chậm lại, trong đó có khu vực châu Á (vào T8/2013 các nước Trung quốc, Ấn độ, Indonesia, Thái lan đều hạ mục tiêu tăng trưởng kinh tế). Cũng theo nhận định của các tổ chức trên, rủi ro đang dịch chuyển về phía các nền kinh tế mới nổi, bao gồm cả khu vực Đông Á.

Tại khu vực Đông Nam Á giai đoạn 2013-2015, theo dự báo của WB, ANZ và OECD, nền Kinh tế Việt nam sẽ có mức tăng trưởng trung bình đạt khoảng 5,4 %. Mức này cao hơn Thái lan (5,1%) và Malaysia (5,1%), nhưng thấp hơn các quốc gia còn lại.

Thế giới đang trong thời kỳ “chuyển đổi” với nhiều rủi ro, đồng thời có nhiều cơ hội cho giai đoạn phát triển mới.

#### **1.2. Các chỉ tiêu Kinh tế vĩ mô năm 2012:**

<b>Một số chỉ tiêu chủ yếu 11 tháng đầu năm 2013 (tăng/giảm) so với cùng kỳ năm 2012 (%)</b>		
1	Chỉ số sản xuất công nghiệp	+5,6
2	Tổng mức bán lẻ hàng hoá và doanh thu dịch vụ tiêu dùng	+12,6
3	Tổng kim ngạch xuất khẩu	+16,2
4	Tổng kim ngạch nhập khẩu	+16,5
5	Vốn đầu tư ngân sách nhà nước thực hiện so với kế hoạch năm	99,2
6	Chỉ số giá tiêu dùng 10 tháng đầu năm 2013 so với cùng kỳ năm 2012	+6,65

### **II. TÌNH HÌNH XUẤT NHẬP KHẨU:**

Tính chung 12 tháng, nhập siêu 96 triệu USD, bằng 0,1% tổng kim ngạch hàng hóa xuất khẩu, trong đó khu vực kinh tế trong nước nhập siêu 12,3 tỷ USD; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài xuất siêu 12,2 tỷ USD.

#### **2.1. Xuất khẩu:**

Kim ngạch hàng hóa xuất khẩu 2013 ước tính đạt 140 tỷ USD, tăng 16,2% so với cùng kỳ năm trước, bao gồm: Khu vực kinh tế trong nước đạt 39,9 tỷ USD, tăng 3,6%; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài (kể cả dầu thô) đạt 81,2 tỷ USD, tăng cao ở mức 23,5%.

Trong các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu mười một tháng năm nay, một số mặt hàng có kim ngạch tăng cao so với cùng kỳ năm trước là: Điện thoại các loại và linh kiện đạt 20,2 tỷ USD, tăng 78,4%; hàng dệt, may đạt 16,4 tỷ USD, tăng 19,7%; điện tử, máy tính và linh kiện đạt 9,9 tỷ USD, tăng 41,6%; giày dép đạt 7,4 tỷ USD, tăng 14,2%; gỗ và sản phẩm gỗ đạt 4,9 tỷ USD, tăng 15,8%; túi xách, ví, va li, mũ, ô dù đạt 1,7 tỷ USD, tăng 26,6%; sản phẩm từ chất dẻo đạt 1,6 tỷ USD, tăng 13,2%; rau quả đạt 0,9 tỷ USD, tăng 24,2%. Một số mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu tăng khá là: Thủy sản đạt 6,1 tỷ USD, tăng 9,6%; phương tiện vận tải và phụ tùng đạt 4,6 tỷ USD, tăng 7,9%; sắt thép đạt 1,6 tỷ USD, tăng 10,4%; hạt điều đạt 1,5 tỷ USD, tăng 10,9%. Kim ngạch xuất khẩu dầu thô, gạo, cao su, than đá và xăng dầu giảm so với cùng kỳ năm 2012, trong đó dầu thô đạt 6,6 tỷ USD, giảm 14,4%; gạo đạt 2,8 tỷ USD, giảm 18,8%; cao su đạt 2,2 tỷ USD, giảm 13,4%; xăng dầu đạt 1,1 tỷ USD, giảm 34,9%.

## **2.2. Nhập khẩu:**

Kim ngạch hàng hóa nhập khẩu 2013 đạt 141,1 tỷ USD, tăng 16,5% so với cùng kỳ năm 2012, bao gồm: Khu vực kinh tế trong nước đạt 52,2 tỷ USD, tăng 6%; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài đạt 68,9 tỷ USD, tăng 26%.

Một số mặt hàng có kim ngạch nhập khẩu mười một tháng tăng cao so với cùng kỳ năm trước là: Máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng đạt 17 tỷ USD, tăng 15,6%; Điện tử máy tính và linh kiện đạt 16,5 tỷ USD, tăng 38,8%; vải đạt 7,7 tỷ USD, tăng 19,1%; điện thoại các loại và linh kiện đạt 7,6 tỷ USD, tăng 70,7%; chất dẻo đạt 5,2 tỷ USD, tăng 19%; thức ăn gia súc và nguyên phụ liệu đạt 2,8 tỷ USD, tăng 27,2%. Một số mặt hàng có kim ngạch nhập khẩu mười một tháng tăng thấp hoặc giảm là: Sợi dệt đạt 1,4 tỷ USD, tăng 8,1%; sản phẩm khác từ dầu mỏ đạt 0,8 tỷ USD, tăng 8,6%; xăng dầu đạt 6,4 tỷ USD, giảm 24,1%; cao su đạt 621 triệu USD, giảm 15,8%; dầu mỡ động thực vật đạt 620 triệu USD, giảm 10,4%; xe máy đạt 427 triệu USD, giảm 24,7%.

Nhận xét: Kim ngạch xuất khẩu tăng trong năm 2013 nhưng chủ yếu do nhóm hàng công nghệ cao từ các doanh nghiệp nước ngoài như Samsung và hàng dệt may. Thị phần vận chuyển cho nhóm này chủ yếu thuộc về các công ty đa quốc gia do họ đã đấu thầu quốc tế, các doanh nghiệp Việt Nam khó có thể tham gia dịch vụ trong nhóm này. Mặt hàng dệt may chủ yếu là hàng gia công nên việc chỉ định đơn vị vận chuyển cũng do phía người mua đảm nhận và đấu thầu quốc tế. Về nhập khẩu chủ yếu nhập máy móc thiết bị, nguyên phụ liệu phục vụ cho việc sản xuất hàng công nghệ cao và dệt may. Xuất nhập khẩu đã tăng trở lại nhưng chưa thật sự có cơ hội cho các doanh nghiệp logistics trong nước. Bên cạnh đó, kim ngạch tăng chủ yếu do giá cả tăng, còn sản lượng vận chuyển toàn cầu giảm (xem thêm mục 3.1)

## **III. TÌNH HÌNH NGÀNH LOGISTICS NĂM 2013:**

### **3.1. Tình hình chung:**

Vận tải hàng hóa 12 tháng ước tính đạt 920,1 triệu tấn, tăng 4,7% và 188,2 tỷ tấn.km, giảm 0,9% so với cùng kỳ năm trước bao gồm:

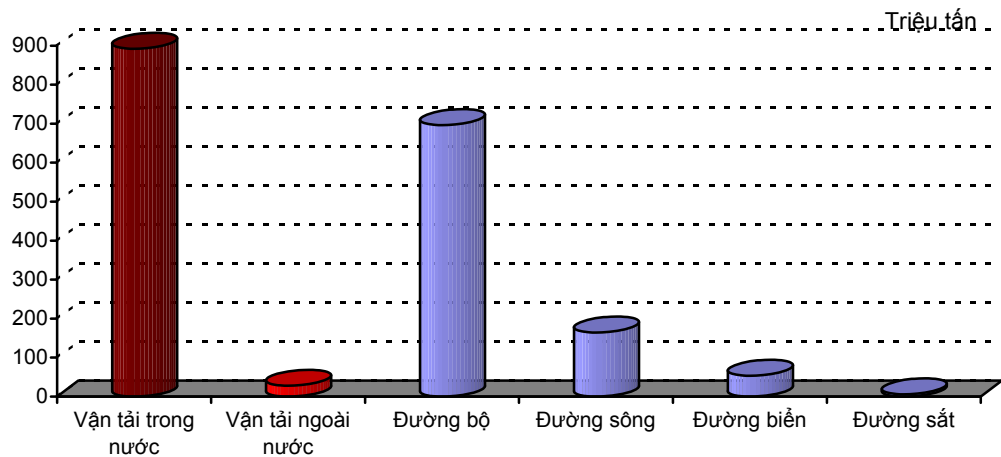
Vận tải trong nước đạt 892,1 triệu tấn, tăng 5,1% và 82,8 tỷ tấn.km, tăng 4,9%;

Vận tải ngoài nước đạt 27,9 triệu tấn, giảm 5,9% và 105,4 tỷ tấn.km, giảm 5%.

Vận tải hàng hoá địa phương 12 tháng đạt 871,1 triệu tấn, tăng 5,4% so với cùng kỳ năm trước và 82,9 tỷ tấn.km, tăng 5,9%.

Vận tải hàng hoá đường bộ đạt 696,2 triệu tấn, tăng 5,3% và 42,3 tỷ tấn.km, tăng 5,7%; đường sông đạt 164,4 triệu tấn, tăng 6,6% và 35,7 tỷ tấn.km, tăng 5,3%; đường biển đạt

53,4 triệu tấn, giảm 5,9% và 106,4 tỷ tấn.km, giảm 4,9%; đường sắt đạt 5,9 triệu tấn, giảm 6,7% và 3,4 tỷ tấn.km, giảm 6,3%.



*Nhận xét: Tình hình Vận tải nhìn chung trong năm 2013 tăng không đáng kể. Sản lượng vận tải các tuyến quốc tế giảm khoảng 5% và chủ yếu là vận tải đường biển. Điều đó tác động mạnh đến ngành nghề vận tải quốc tế của Công ty.*

### 3.2. Các doanh nghiệp cùng ngành:

- **Công ty CP Transimex Saigon:**
  - Doanh thu đạt 105%. Lợi nhuận đạt 97% so với năm 2012.
- **Công ty CP Giao nhận vận tải và Thương mại (Vinalink):**
  - Doanh thu đạt 133%. Lợi nhuận đạt 102%.
- **Công ty CP gemadept (Gemadept):**
  - Doanh thu đạt 94%. Lợi nhuận đạt 178%.
- **Công ty CP Giao nhận vận tải và Thương mại (Vinatrans):**
  - Doanh thu đạt 124%. Lợi nhuận đạt 98%.
- **CTCP Đại lý Giao nhận Vận tải Xếp dỡ Tân Cảng (Tân Cảng Logistics):**
  - Doanh thu đạt 94%. Lợi nhuận đạt 116%.

Nhận xét: Các công ty trong ngành có doanh thu tăng Lợi nhuận có tăng và có giảm. Một số Công ty lợi nhuận tăng vượt bậc do hoàn nhập dự phòng tài chính mang lại.

### 3.3. Thuận lợi & Cơ hội:

Tình hình chính trị, xã hội tại Việt Nam tương đối ổn định; Bất ổn trong tranh chấp lãnh thổ tại khu vực châu Á Thái Bình Dương đặc biệt là căng thẳng trong tranh chấp lãnh thổ giữa Trung Quốc và Nhật Bản làm một số công ty lớn tại Nhật Bản chuyển đầu tư ra khỏi Trung Quốc, chọn một số nước khác để đầu tư trong đó có Việt Nam.

Nền kinh tế thế giới vẫn chưa có dấu hiệu phục hồi, hiện tượng thiếu phát cao so cùng kỳ; lãi suất vay vốn giảm, chi phí đầu vào giảm, sức mua giảm, mức độ cạnh tranh cao... làm cho rất nhiều công ty nhỏ, vừa thậm chí các công ty lớn ở Việt Nam và trên toàn cầu trong đó có các công ty giao nhận, hãng tàu, hãng hàng không gặp nhiều khó khăn trong kinh doanh... Nguy cơ phá sản, vỡ nợ rất cao đối với các công ty không có lợi thế cạnh tranh nổi bật. Đây có thể xem là cơ hội tốt cho các công ty có tiềm lực, có hệ thống và cơ sở hạ tầng tốt, các công ty này sẽ có cơ hội phát triển và chiếm lĩnh thị trường.

Cùng với việc tham gia rộng hơn vào nền kinh tế toàn cầu thông qua Khu vực tự do thương mại ASEAN, Hiệp định đối tác xuyên Thái bình dương TPP... giai đoạn 2013-2015 mở ra cho Việt nam nhiều khả năng phát triển mới.

### **3.4. Khó khăn & thách thức:**

Khủng hoảng kinh tế thế giới chưa có dấu hiệu phục hồi rõ ràng. Sức tiêu thụ toàn cầu chưa có dấu hiệu phục hồi. Nhu cầu giao thương từ thị trường Châu Âu, Nhật Bản và Mỹ vẫn còn yếu. Nguy cơ vỡ nợ dây chuyền tại các nước EU vẫn rất cao. Trong khi đó, các quốc gia trên thế giới vẫn chỉ mới bắt đầu vào việc ổn định kinh tế vào cuối năm 2012. Hầu hết các doanh nghiệp sản xuất & xuất khẩu của Việt Nam trong ngành có thể mạnh như may mặc, giày da, gỗ ... đều gặp khó khăn như chi phí đầu vào tăng, giá đầu ra giảm dẫn đến lợi nhuận giảm, thu hẹp sản xuất, khó tiếp cận vốn, ... Tình hình kinh tế khó khăn dẫn đến yêu cầu cắt giảm chi phí của các công ty sản xuất, công ty xuất nhập khẩu khiến cho cạnh tranh gay gắt giữa các đơn vị cung cấp dịch vụ logistics, giao nhận hàng hóa.

Thời điểm mở cửa đã gần kề, áp lực trước thời điểm mở cửa hoàn toàn của ngành logistics vào năm 2014 đặt ra thách thức về cạnh tranh và chất lượng dịch vụ của các doanh nghiệp. Thiếu đầu tư hoặc đầu tư không có chiều sâu có thể dẫn đến việc thất bại ngay trên sân nhà ngay cả khi có nắm giữ lợi thế về cơ sở hạ tầng. Tuy nhiên hầu hết các doanh nghiệp nước ngoài lớn đều đã có mặt tại Việt Nam.

Sức mua giảm, sản xuất giảm, lượng hàng tồn kho cao không chỉ ở Việt Nam mà khắp nơi trên toàn cầu. Tình hình cạnh tranh gay gắt của các Forwarder, hãng tàu, hãng hàng không để tồn tại do nhu cầu xuất và nhập hàng giảm.

Hầu hết các doanh nghiệp may mặc, gia dầy, gỗ ... tại Việt Nam đều gặp khó khăn do nhu cầu nhập khẩu tại US, EU giảm.

Theo thống kê của Cục đăng ký kinh doanh, năm 2013 có trên 50,000 doanh nghiệp Việt nam đóng cửa ngưng sản xuất (so với năm 2012 là gần 50,000), rất nhiều doanh nghiệp thu hẹp phạm vi kinh doanh, các địa phương hầu hết đều lâm vào tình trạng không hoàn thành chỉ tiêu thu ngân sách. Đây cũng là một yếu tố cho thấy mức độ khó khăn của nền kinh tế Việt nam nói chung và ngành logistics nói riêng trong năm 2013.

## **IV. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2013:**

### **4.1. Các chỉ tiêu chủ yếu:**

Đơn vị tính: Triệu đồng

	<b>Thực hiện Năm 2013</b>	<b>So cùng kỳ năm 2012</b>	<b>So kế hoạch năm 2013</b>
Doanh thu	667,487	109,2%	115,6%
Lợi nhuận trước thuế*	35,030	106,7%	100,1%
Thu nhập bình quân 1 lao động (triệu đồng /tháng)	10,9	104,2%	100,1%

\* Lợi nhuận trước thuế chưa tính khoản tăng tiền thuê đất tại khu vực Thủ đức và Q4 (theo Nghị quyết ĐHĐCĐ 2013)

### **4.2. Thực hiện SXKD năm 2013 từng đơn vị:**

TT	TÊN ĐƠN VỊ	DOANH THU (tỷ VND)			LỢI NHUẬN NỘP (tỷ VND)		
		Thực hiện 2013	So cùng kỳ 2012	So kế hoạch 2013	Thực hiện 2013	So cùng kỳ 2012	So kế hoạch 2013
1	XN ĐL GNVN Quốc Tế	90,284	119.5%	120.4%	4,400	96.9%	100.0%
2	XN DV Giao Nhận	156,386	95.1%	104.3%	17,570	114.9%	101.0%
3	XN DV Kho Bãi Cảng	27,300	52.1%	65.0%	8,020	76.5%	72.9%
4	XN GNVN QT Tiêu Điểm	120,328	178.4%	211.1%	2,951	117.9%	101.8%
5	Cảng Kho Vận	68,506	101.5%	95.1%	15,182	105.6%	102,6%
6	Chi nhánh Hà Nội	32,079	130.0%	123.4%	1,314	241.2%	101.1%
7	XN Vật Tư Xăng Dầu	173,082	102.6%	97.2%	4,104	107.3%	114.0%

### 4.3. Những mặt làm được:

#### 1. Ổn định hoạt động kinh doanh:

- Sau thời gian tái cấu trúc và sắp xếp lại, trong năm 2013 Công ty đã ổn định kinh doanh các ngành nghề chính như Kho bãi, Vận tải quốc tế, Cảng thông quan nội địa, Giao nhận xuất nhập khẩu.
- Giữ được mức Tăng trưởng khá về doanh thu và lợi nhuận.

#### 2. Xây dựng định hướng chiến lược rõ ràng:

- Chuẩn bị cho việc di dời các khu đất và chuyển đổi tại các khu đất Quận 4, Quận Thủ Đức, Công ty đã góp vốn thành lập Công ty bất động sản để triển khai đúng định hướng các hoạt động về đất đai.
- Định hướng phát triển kinh doanh thông qua đầu tư mới, liên doanh liên kết với các doanh nghiệp phát triển năng lực lõi.
- Tìm kiếm các quỹ đất phù hợp cho việc di dời và phát triển dịch vụ Logistics.
- Ưu tiên đầu tư phát triển nguồn nhân lực và gia tăng mức độ ứng dụng công nghệ tiên tiến

#### 3. Triển khai tốt các dự án:

- Dự án Kho Sotrans Long Bình đã được triển khai theo tiến độ, hiện đã hoàn tất hợp đồng với đối tác, đang triển khai thủ tục xin giấy phép, thiết kế xây dựng và chuẩn bị đấu thầu.
- Đàm phán sâu rộng với tập đoàn GEFCO để tiến đến thành lập liên doanh trong khoảng Quý 1 năm 2014 với vốn đầu tư dự kiến là 750.000 USD.
- Tiếp tục đẩy mạnh Dự án Cát Lái, đàm phán với đối tác. Hiện đang thảo luận chi tiết về Hợp đồng nguyên tắc giữa hai bên. Đây là một Dự án lớn vừa đảm bảo được quỹ đất cho Công ty trong quá trình chuyển đổi khu đất Quận 4, Quận Thủ Đức vừa chiếm lĩnh các vị trí then chốt trong hoạt động logistics. Do quy mô lớn nên Dự án này được báo cáo riêng biệt.
- Tái thành lập chi nhánh Hải phòng, thành lập Chi nhánh Móng cái
- Triển khai dịch vụ gom hàng LCL nhập từ Trung quốc, xuất đi Singapore

#### 4. Quản lý rủi ro

- Đã triển khai và tiếp tục xây dựng hệ thống Quy trình cung cấp dịch vụ, Quy trình quản lý

- Triển khai đánh giá và thực hiện các biện pháp đảm bảo an toàn trong kinh doanh Kho bãi

#### **5. Quản lý tài chính, chi phí, công nợ**

- Năm 2013 công ty quản lý tốt công nợ, chi phí, dòng tiền. Không phát sinh công nợ xấu, xử lý được một số công nợ dây dưa trong giai đoạn trước. Quy trình quản lý kế toán tiếp tục được cải tiến.

#### **6. Sửa đổi các Qui chế:**

- Kịp thời sửa đổi, bổ sung một số qui chế nhằm đảm bảo hoạt động kinh doanh phù hợp với tình hình mới.

#### **7. Tổ chức tốt các hoạt động nội bộ:**

- Trong năm Công ty đã xây dựng và tổ chức tốt các hoạt động nội bộ nhằm thúc đẩy tinh thần làm việc trong toàn Công ty: Hội thi Kho hàng, Hội nghị Sales & Marketing 2013, Hội thao Sotrans 2013, Bản tin điện tử, các phong trào thể thao như giải Bóng đá, Tennis...

#### **4.4. Những mặt chưa làm được:**

- Công tác nhân sự và đào tạo nguồn nhân lực chưa đáp ứng cho nhu cầu phát triển trong tương lai của công ty: Công tác này đã đặt ra mục tiêu trong chiến lược phát triển dài hạn của công ty nhưng trong năm 2013 chưa được triển khai đúng kế hoạch. Công ty đã có những điều chỉnh để sang năm phải thực hiện tốt công tác này.

#### **4.5. Hoạt động các ngành nghề kinh doanh:**

##### **Vận tải quốc tế:**

- Doanh thu tăng trưởng mạnh ở mảng vận chuyển hàng không, Doanh thu ngành nghề vận tải quốc tế đạt 146,4%, Lợi nhuận đạt 106,7% so với cùng kỳ.

##### **Vận chuyển hàng không:**

- Doanh thu tăng trưởng tốt so cùng kỳ trong tình hình nền kinh tế Việt Nam, môi trường kinh doanh của ngành còn gặp nhiều khó khăn.
- Năng suất và sản lượng tăng trưởng khá cao so cùng kỳ.
- Duy trì và phát triển được tỷ suất lợi nhuận trên vốn cao trong tình hình khó khăn chung của nền kinh tế và mức độ cạnh tranh gay gắt giữa các công ty giao nhận.
- Phát triển được khách hàng lớn, có lượng hàng đều và ổn định: Coreana Express; Oriental garment, Pacific Airlift, New Wave, MI Logistics...
- Phát triển được một số đại lý mới có giá cả cạnh tranh, có hàng chỉ định kể cả sea và air: Ali Logistics; CTL Trans, Ziegler, Trans Line...

##### **Vận chuyển đường biển:**

- Phát triển mạnh lượng hàng freehand.
- Duy trì được hệ thống đại lý ổn định tại các khu vực trên thế giới. Tiếp tục phát triển các đại lý mới.
- Xây dựng và phát triển mảng dịch vụ Console. Đến nay Dịch vụ hàng LCL consol đi Singapore và nhập từ Trung quốc do Sotrans khai thác trực tiếp đã được nhiều khách hàng biết tới, volume đều trên 24 cbm/ 20' dc, từng bước đem lại lợi nhuận.

##### **Hoạt động Giao nhận nội địa:**

- Doanh thu chỉ đạt 91,3% nhưng lợi nhuận đạt 166,6% so với cùng kỳ.

- Tổ chức chuyên môn hóa bộ phận giao nhận để tăng năng suất, tăng cường quản lý, có chính sách chỉ đạo kịp thời.
- Phát triển thị phần ở Móng cái. Trong 10 tháng đạt doanh thu: 19,5 tỉ lợi nhuận gộp: 1,9 tỉ.
- Tổ chức khảo sát tuyến Kampuchia, bước đầu cử cán bộ sang Phnompenh làm việc với các nhà cung cấp đạt được sự hợp tác nhất định.
- Khách hàng thu hẹp sản xuất do chính sách đóng thuế ngay bãi bỏ ân hạn thuế 30 ngày. Giảm thị phần do chính sách sử dụng đồng thời nhiều dịch vụ của chủ hàng. Chủ hàng chỉ định các công ty có tính toàn cầu như DHL, TNT... cho dù giá dịch vụ của Sotrans tốt hơn, chất lượng phục vụ tốt hơn.
- Tổ chức các lớp đào tạo ngắn hạn và trao đổi kinh nghiệm tại Cty
- **Hoạt động Kinh doanh Kho bãi:**
  - Doanh thu đạt 74,3% và lợi nhuận đạt 84,7% so với cùng kỳ.
  - Diện tích khai thác đang dần bị thu hẹp tại thị trường chiến lược như Phú Mỹ. Hệ thống kho thuê ngoài bị khách hàng gây áp lực tăng giá hoặc chuyển đổi làm nhà xưởng nên diện tích kho có nguy cơ giảm đi.
  - Lượng hàng thức ăn gia súc, phân bón vẫn tiếp tục giảm trên thị trường. Cơ sở hạ tầng kho của Sotrans tiêu chuẩn thấp, không đáp ứng được yêu cầu lưu trữ của nhiều mặt hàng khiến cho việc phụ thuộc vào nhu cầu lưu trữ của một số mặt hàng không đòi hỏi nhiều như thức ăn gia súc, phân bón, xi măng, sắt, thép... Khả năng linh hoạt trong việc chuyển đổi cơ cấu hàng thấp.
  - Hiện công ty đã triển khai đầu tư mới kho Sotrans Long Bình để đáp ứng nhu cầu phát triển ngành nghề kho và thu hút khách hàng khu vực Biên Hòa, Đồng Nai. Theo kế hoạch, dự án Cát lái sẽ một phần được đầu tư để xây dựng hệ thống Kho Sotrans.
- **Hoạt động khai thác Cảng thông quan nội địa:**
  - Doanh thu đạt 109%, lợi nhuận đạt 117% so với cùng kỳ năm trước.
  - Năm 2013, ICD Sotrans tiếp tục thực hiện chiến lược phát triển sản xuất kinh doanh bền vững, nối tiếp mục tiêu chiến lược năm 2012, từng bước cải thiện quy trình khai thác, nâng cao chất lượng dịch vụ và khẳng định vai trò, vị trí trong hệ thống Cảng khu vực phía Nam nói chung, khu vực Cảng thông quan nội địa - ICD nói riêng.
  - Trong công tác khai thác kinh doanh (đối ngoại): Ưu tiên đến công tác phát triển và mở rộng các mối quan hệ với đối tác như: Hãng tàu, khách hàng trực tiếp, nhà thầu phụ... Áp dụng linh hoạt nhiều biện pháp về chính sách cũng như quy trình khai thác nhằm đem lại tối đa lợi nhuận về doanh số, doanh thu..., làm tiền đề cho sự phát triển bền vững theo định hướng chung của công ty.
  - Trong công tác nội bộ: Sắp xếp, bố trí, luân chuyển cán bộ vào từng vị trí phù hợp với năng lực chuyên môn, nhằm phát huy tối đa vai trò và trách nhiệm để ổn định và phát triển.
  - Tiếp thu và xử lý kịp thời các thông tin phản hồi từ khách hàng, đối tác nhằm chấn chỉnh và cải thiện phương pháp, lề lối làm việc của CBCNV đơn vị.
  - ICD chưa đảm bảo được an toàn lao động, trong năm 2013 có 02 vụ tai nạn lao động (với người ngoài Cty) trên địa bàn ICD, và 01 vụ cháy nổ gây thiệt hại lớn.
- **Hoạt động Kinh doanh Xăng dầu:**
  - Doanh thu đạt 103,5%, lãi nộp đạt 116,9% so với năm 2012.

- Năm 2013 chiết khấu hoa hồng đại lý của nhà cung cấp Saigon Petro tương đối thấp nhưng Công ty đã chủ động ký hợp đồng mua bán với nhiều nhà cung cấp khác nhau (Nam Sơn, Trần Thành...) để so sánh và mua hàng với giá tốt nhất nên lãi nộp thực hiện tốt kế hoạch được giao.
- Chủ yếu bán buôn và bán lẻ thông qua Cửa hàng Thủ Đức. Tăng cường nhân lực bán hàng (bộ phận văn phòng) vào các giờ cao điểm trong ngày, cần tập trung khai thác thêm các nhà máy và lượng xe vắng lái qua Cửa hàng để nâng cao doanh thu và lợi nhuận.
- Tiếp tục khai thác thêm các khách hàng với phương thức thanh toán ngay hoặc ký quỹ bảo lãnh.

## V. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH 2014:

### 5.1. Kế hoạch tổng thể:

Kế hoạch tổng thể gồm 2 chỉ tiêu cơ bản là doanh thu và lợi nhuận trước thuế.

Đối với hoạt động kinh doanh hiện tại, Công ty đặt mục tiêu tăng trưởng lợi nhuận 13% so với năm 2013 (không tính Dự án Cát Lái). Bên cạnh đó, Công ty sẽ chịu một số yếu tố làm giảm lợi nhuận, cụ thể: a) giảm 3,8 tỷ từ hoạt động tài chính, do nguồn tiền nhàn rỗi của Công ty sẽ được sử dụng để đầu tư vào dự án Long Bình và Cát Lái; b) giảm 2,4 tỷ do tiền thuê đất tăng và c) Giảm 1,0 tỷ do đầu tư vào hệ thống Công nghệ thông tin. Tổng mức giảm lợi nhuận từ các yếu tố trên ước khoảng 7,2 tỷ. Như vậy, kế hoạch Lợi nhuận trước thuế năm 2014 của Sotrans ước tính là:  $35,0 \times 1,13 - 7,2 = 32,3$  tỷ.

Tóm lại, với mục tiêu tăng trưởng, kế hoạch kinh doanh của Công ty trong năm 2014 như sau:

- Doanh thu: **653,0 tỷ đồng**  
(nếu không đầu tư dự án Cát Lái thì doanh thu sẽ tăng tương ứng với lợi nhuận trước thuế)
- Lợi nhuận trước thuế:  
+ Có đầu tư dự án Cát Lái: **32,5 tỷ đồng**  
+ Không đầu tư dự án Cát Lái: **37,0 tỷ đồng**.

#### Định hướng chính:

1. Tăng trưởng lợi nhuận trước thuế 13%
2. Phát triển các dự án chiến lược.
3. Đảm bảo nguồn nhân lực cho sự phát triển trong tương lai.
4. Đầu tư ứng dụng Công nghệ thông tin.

### 5.2. Kế hoạch tài chính 2014 rút gọn và phân phối lợi nhuận 2014:

Kế hoạch tài chính 2014 khi có đầu tư dự án Cát Lái:

STT	CÁC CHỈ TIÊU	ĐVT	TỈ LỆ	KẾ HOẠCH NĂM 2014
1	Vốn điều lệ	Đồng		83.518.570.000
2	Tổng doanh thu	"		653.000.000.000
3	Tổng chi phí	"		620.500.000.000
	Trong đó:			
3,1	Giá vốn hàng bán	"		530.000.000.000
3,2	Chi phí bán hàng	"		79.000.000.000
3,3	Chi phí quản lý doanh nghiệp	"		11.500.000.000

4	Lợi nhuận trước thuế	"		32.500.000.000
5	Thuế thu nhập doanh nghiệp	"	22%	7.150.000.000
6	Lợi nhuận sau thuế (LNST)	"		25.350.000.000
7	Phân phối lợi nhuận sau thuế	"		21.339.964.000
	-Trả cổ tức:	"		
	+Tỷ lệ cổ tức/mệnh giá	%		<b>20</b>
	+ Số tiền trả cổ tức	Đồng		16.703.714.000
	- Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ 5%LNST	"	5%	1.267.500.000
	- Quỹ đầu tư phát triển 10%LNST	"	10%	2.535.000.000
	- Trích quỹ xã hội từ thiện	"		200.000.000
	- Thù lao HDQT, BKS	"		633.750.000
	+ Thù lao HDQT = 2%LNST	"	2%	507.000.000
	+ Thù lao BKS = 0,5%LNST	"	0,5%	126.750.000
	- Lợi nhuận còn lại chưa phân phối	"		4.010.036.000
	Số lao động bình quân	Người		340
	Đơn giá tiền lương được hưởng	%		<b>59</b>
8	Tổng quỹ lương được trích=(9)*(Tổng thu - chi phí trước lương)	Đồng		46.768.292.683
9	Lợi nhuận trước thuế	"		32.500.000.000
10	Thuế thu nhập doanh nghiệp	"	22%	7.150.000.000

\* Do quy mô lớn, Dự án Cát lái được trình bày trong báo cáo riêng.

### 5.3. Chỉ tiêu kế hoạch từng đơn vị:

Đvt: Triệu đồng

STT	Đơn vị	Doanh thu 2014	Lãi nộp 2014
1	XN DV Kho Vận Giao Nhận	150,000	17,600
2	Cảng Kho Vận	70,000	15,200
3	XN DV Kho bãi Cảng	30,000	8,600
4	XN ĐL GNVN Quốc Tế	90,000	4,600
5	CN Hà Nội	30,000	1,600
6	XN GNVN QT Tiêu Điểm	110,000	3,100
7	XN Vật Tư Xăng Dầu	173,000	4,000
	<b>Tổng cộng:</b>	<b>653,000</b>	<b>54,700</b>

Trong năm 2014, Công ty giao đơn giá lương cho các đơn vị dựa trên mức độ hoàn thành Kế hoạch, đảm bảo khuyến khích tăng trưởng và gia tăng hiệu quả hoạt động.

### 5.4. Kế hoạch cụ thể từng hoạt động chức năng:

#### ▪ Công tác Nhân sự:

- Xây dựng & triển khai phương pháp đánh giá hiệu quả nguồn nhân lực qua hệ thống KPI.
- Hoàn thiện chương trình đào tạo nội bộ, đẩy mạnh công tác đào tạo tại chỗ
- Triển khai các chương trình đảm bảo & khuyến khích người lao động
- Xây dựng văn hóa doanh nghiệp.

#### ▪ Công tác Kế toán Tài chính:

- Kiểm soát chặt chẽ dòng tiền. Xây dựng phương án tiếp tục cắt giảm chi phí.
- Kiểm soát công nợ, phòng ngừa rủi ro tài chính.
- Tìm kiếm nguồn vốn cần thiết đáp ứng cho hoạt động đầu tư của công ty.
- **Công tác Marketing:**
  - Chiến lược thương hiệu:
    - Tiếp tục khẳng định vị trí thương hiệu Sotrans trong giai đoạn hội nhập.
    - Xây dựng thương hiệu dựa trên nền tảng về chất lượng dịch vụ.
  - Phối hợp Sales - Marketing:
    - Phát triển hoạt động chăm sóc khách hàng, đặc biệt là nhóm khách hàng quan trọng.
  - Hoạt động Marketing nội bộ:
    - Tổ chức mạnh các chương trình Hội nghị, nâng cao kiến thức và khả năng giao tiếp trong công ty.
    - Xây dựng các chương trình tạo môi trường làm việc hứng khởi, nâng cao hiệu quả công việc.
- **Công tác Nghiên cứu & Phát triển:**
  - Tập trung đẩy mạnh công tác nghiên cứu & ứng dụng công nghệ thông tin đáp ứng nhu cầu phát triển kinh doanh.
- **Công tác Kiểm soát nội bộ:**
  - Hoàn thiện các qui trình hoạt động trong công ty.
  - Tăng cường kiểm tra, giám sát ngăn chặn các rủi ro có thể xảy ra trong hoạt động tại đơn vị.
  - Bảo đảm tuân thủ pháp luật và các quy chế, quy trình nghiệp vụ, quy định nội bộ.

#### 5.5. **Kế hoạch kinh doanh từng ngành nghề:**

- **Vận tải Quốc tế:**
  - Tăng cường phát triển hệ thống đại lý mới, đặc biệt đối với các đại lý mạnh, có hàng chỉ định.
  - Tăng cường tuyển dụng sales đã có kinh nghiệm, có chính sách tốt cho hoạt động sales.
  - Duy trì tốt các mối quan hệ mật thiết với các đối tác cung cấp chiến lược. Tiếp tục mở rộng việc bán coload đối với hàng Air.
  - Triển khai việc liên doanh với Gefco.
  - Triển khai Kế hoạch làm Đại lý cho hãng tàu TransContainer (Nga)
- **Giao nhận Nội địa:**
  - Chuyên môn hóa, nâng cao nghiệp vụ của nhân viên giao nhận, tổ chức lại bộ máy tác nghiệp theo hướng tinh gọn, tăng năng suất lao động.
  - Tăng cường quản lý chi phí, giảm công nợ khách hàng.
  - Chuẩn hóa các chương trình đào tạo
- **Kinh doanh Kho bãi:**

- Xây dựng phương án kinh doanh phù hợp với việc phát triển đầu tư kho Sotrans Long Bình.
  - Đàm phán giữ giá dịch vụ đầu vào, phát triển hệ thống kho thuê ngoài.
  - Từng bước nghiên cứu khai thác kho hàng chứa kê (hàng pallet), chứa hàng hóa điện tử, máy tính, điện thoại di động, linh kiện điện tử lớn.
- **Khai thác Cảng thông quan nội địa:**
- Tiếp tục phát triển tối đa hóa nguồn hàng hàng hạ bãi chờ xuất như trong thời gian qua đã làm. Cụ thể, trong thời gian qua chúng ta đã khai thác được rất nhiều khách hàng tiềm năng mới như: Shing Mark, RK Resource, Kaiser Furniture, Theodore, VN Samho, Texhong, Hue Phong, Neumann Grupe, Tập đoàn Intimex..., tăng sản lượng hàng xuất về bãi. Mà trong đó đặc biệt là sự trợ giúp bởi hãng tàu APL và Hapag Lloyd.
  - Duy trì và phát triển mối quan hệ với các hãng tàu, các cảng.
  - Bố trí sắp xếp phương tiện kỹ thuật hợp lý, đảm bảo an toàn trong khai thác, hạn chế mọi rủi ro có thể xảy ra.
- **Kinh doanh Xăng dầu:**
- Duy trì hệ thống các nhà cung cấp để chủ động trong nguồn hàng khi thị trường biến động.
  - Tập trung đẩy mạnh việc kinh doanh bán sỉ.

## **VI. KẾT LUẬN:**

Năm 2013, công ty đã ổn định được hoạt động sản xuất kinh doanh trong giai đoạn tình hình kinh tế khó khăn và tăng trưởng về lợi nhuận, đảm bảo thu nhập cán bộ công nhân viên. Trong năm công ty đã triển khai công tác đầu tư hệ thống kho nhằm đảm bảo cơ sở ổn định cho ngành dịch vụ kho. Bên cạnh đó công ty tiếp tục theo đuổi các dự án quan trọng có mức độ ảnh hưởng lớn và lâu dài đến hoạt động kinh doanh của công ty trong tương lai và qua đó khẳng định rõ nét định hướng chiến lược trong ngành dịch vụ logistics của công ty.

Năm 2014 sẽ vẫn còn là năm khó khăn cho ngành dịch vụ logistics do đây là giai đoạn mở cửa, cạnh tranh khốc liệt, công ty cũng đã dự báo trước và tăng cường các hoạt động liên doanh, liên kết cũng như ổn định ngành nghề để giữ vững sự phát triển trong tương lai.

### Nơi nhận:

- Cổ đông;
- Lưu VT.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**CHỦ TỊCH**



**TRẦN QUYẾT THẮNG**