

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 25 tháng 03 năm 2016

BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2015 & KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2016

I- Tình hình thực hiện KHKD năm 2015:

1. Kế hoạch kinh doanh đã được ĐHĐCĐ thông qua:

- | | |
|------------------------------|------------------|
| - Tổng doanh thu: | 385 tỷ đồng |
| - Tổng lợi nhuận trước thuế: | 30 tỷ đồng |
| - Tổng lợi nhuận sau thuế: | 24 tỷ đồng |
| - Cổ tức: | 800 đồng/cổ phần |

2. Thực hiện của Công ty:

2.1. Những nét chính trong hoạt động kinh doanh trong năm 2015:

- Quy định của Bộ Giao thông vận tải về tải trọng ô tô vận tải đã tác động trực tiếp đến hoạt động vận tải hàng hóa, chi phí vận chuyển và số lượng chuyến xe vận chuyển tăng đáng kể.
- Việc áp dụng thủ tục thông quan tự động VNACCS được áp dụng hơn một năm, bước đầu đã góp phần rút ngắn thời gian thông quan hải quan nhưng vẫn còn nhiều bất cập và chưa được thông suốt như mục tiêu của Chính phủ đặt ra là giảm thời gian thông quan và giảm chi phí liên quan đến thủ tục hải quan.
- Tình hình xuất nhập khẩu tiếp tục đạt được kết quả khả quan: kim ngạch xuất khẩu năm 2015 đạt 162,11 tỷ USD, tăng 7,9% so với năm trước; kim ngạch nhập khẩu năm 2015 đạt 165,65 tỷ USD, tăng 12% so với năm trước.
- Đầu tư FDI đạt 22,8 tỷ USD, tăng 12,5% so với năm trước, trong đó có 2013 dự án mới. Vốn FDI thực hiện đạt 14,5 tỷ USD, tăng 17,4% so với năm trước (các năm trước vốn FDI thực hiện chỉ đạt 11-12 tỷ USD/năm)
- Theo cam kết của Việt Nam khi gia nhập WTO, ngành kinh doanh logistics được mở cửa hoàn toàn cho doanh nghiệp nước ngoài, từ đầu năm 2015 Đại lý Kuehne Nagel đã chính thức tách ra hoạt động riêng lẻ dưới hình thức công ty



100% vốn nước ngoài. Do vậy, Công ty mót nguồn thu đáng kể từ hoạt động đại lý giao nhận cho các hãng giao nhận nước ngoài tại Việt Nam.

- Giá thuê đất đối với các cơ sở kinh doanh kho bãi của Công ty bị điều chỉnh tăng làm ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của Công ty.
- Công tác bán hàng được đẩy mạnh, hầu hết các phòng trong Công ty đều có bộ phận sales chuyên biệt.
- Tuy số lượng khách hàng lớn hầu như không tăng trong năm qua nhưng với sự tăng cường hoạt động sales của các phòng kinh doanh đã làm tăng thêm mạng lưới khách hàng vừa và nhỏ, đóng góp nhất định vào nguồn thu chung của Công ty.
- Các khách hàng dự án lớn vẫn được duy trì trong năm 2015, tuy nhiên sản lượng hàng hóa của mỗi khách hàng có sự thay đổi không đồng đều, có khách hàng tăng sản lượng, có khách hàng giảm sản lượng nhưng nhìn chung mảng dịch vụ này vẫn đóng góp đáng kể vào nguồn thu chung của Công ty.

2.2. Về đầu tư trong năm 2015:

Theo kế hoạch, Công ty sẽ đầu tư 20 tỷ để trang bị thêm phương tiện vận tải trong năm 2015. Tuy nhiên, quan sát thị trường vận tải trong thời gian qua, Công ty nhận thấy các đơn vị vận tải đầu tư thêm khá nhiều xe tải nhất là nguồn xe có xuất xứ từ Trung Quốc với giá xe khá thấp nhưng chất lượng xe chưa được người sử dụng đánh giá cao. Việc tăng nguồn cung với chi phí đầu tư thấp như trên sẽ tác động đến thị trường vận tải và chất lượng xe tải Trung Quốc cần phải có thời gian để thị trường thẩm định thực tế nên Công ty quyết định chưa đầu tư thêm xe tải trong năm 2015 và chuyển kế hoạch đầu tư này sang năm 2016.

Năm 2016, Công ty sẽ đánh giá lại thị trường vận tải và sẽ có phương án đầu tư thích hợp cho năm 2016 và các năm sau.

2.3. Kết quả thực hiện năm 2015:

Hầu hết các đơn vị trong Công ty đều đạt được kế hoạch kinh doanh đã đề ra, chỉ một vài đơn vị kinh doanh không đạt được kế hoạch do yếu tố khách quan, tuy nhiên do tỷ trọng của các đơn vị này tương đối nhỏ nên không ảnh hưởng nhiều đến kết quả chung của toàn Công ty.

Kết quả kinh doanh năm 2015:

- Tổng doanh thu: 427,75 tỷ đồng, bằng 110% kế hoạch
- Tổng lợi nhuận trước thuế: 30,05 tỷ đồng, bằng 100% kế hoạch
- Tổng lợi nhuận sau thuế: 25,17 tỷ đồng, bằng 105% kế hoạch
- Cổ tức: 800 đồng/cổ phần, bằng 100% kế hoạch

2.4. Lao động việc làm và các hoạt động đoàn thể trong năm 2015:

Năm 2015, Công ty tiếp tục đảm bảo việc làm thường xuyên, ổn định cho 100% lao động trong Công ty. Trong năm, Công ty tuyển dụng 14 nhân viên mới để đáp ứng nhu cầu công việc và bù đắp số lượng nhân viên nghỉ việc và nghỉ hưu. Các chế độ, chính sách đối với người lao động được thực hiện tốt. Tổng số lao động cuối năm 2015 là 245 người, thu nhập bình quân đạt 9,1 triệu đồng/người/tháng.

Các hoạt động đoàn thể Đảng, Công đoàn, Đoàn Thanh niên trong năm qua tiếp tục được duy trì theo truyền thống của Công ty, hoàn thành được các nhiệm vụ chính trị và góp phần tích cực vào hoạt động kinh doanh của Công ty. Một số phong trào văn thể mỹ được tổ chức và tham gia trong năm 2015: tổ chức chương trình team building tại Vũng Tàu cho toàn thể CB-CNV nhân kỷ niệm 40 năm thành lập Công ty 1975-2015, tổ chức Hội thi nấu ăn “Bữa cơm gia đình” nhân ngày Phụ Nữ Việt Nam 20/10, đóng góp Quỹ vì người nghèo, hỗ trợ đồng bào bị thiên tai lũ lụt, thăm và tặng quà Trại thương binh Long Đất nhân ngày Thương binh liệt sĩ, thăm và tặng quà Sư đoàn 5 nhân ngày Quân đội nhân dân, đóng góp các quỹ xã hội từ thiện do Tổng Công ty Thép Việt Nam phát động ...

II- Kế hoạch kinh doanh năm 2016:

1. Phương hướng kinh doanh năm 2016:

1.1.Một số đặc điểm chính trong năm 2016:

- Tình hình kinh tế năm 2016 có thể vẫn còn nhiều khó khăn nhưng Chính phủ dự báo các chỉ tiêu kinh tế sẽ tăng trưởng so với năm 2015:
- GDP: Theo số liệu của Chính phủ GDP năm 2015 tăng trưởng 6,68% và kế hoạch GDP năm 2016 tiếp tục tăng trưởng 6,7%
- Xuất nhập khẩu: với việc gia nhập Khối cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC), hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP), ký kết các hiệp định FTA với EU, Korea... hoạt động xuất nhập khẩu sẽ có cơ hội tăng trưởng nhiều hơn trong năm 2016.

Do vậy, nhìn chung môi trường kinh doanh năm 2016 sẽ tốt hơn năm 2015.

- Riêng đối với Công ty, chi phí giá thuê đất ngày càng tăng sẽ là yếu tố tác động đáng kể đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

1.2.Một số công tác cụ thể sẽ được triển khai thực hiện trong năm 2016:

- Công ty sẽ tiếp tục áp dụng các biện pháp kinh doanh đã và đang triển khai có hiệu quả trong thời gian qua, thực hiện tốt việc cung cấp dịch vụ logistics cho các dự án lớn đã trúng thầu, tiếp tục tham gia đấu thầu các dự án lớn khác cho năm 2016 và các năm sau.
- Duy trì tốt mối quan hệ với các khách hàng lớn và truyền thống của Công ty, luôn quan tâm chăm sóc và đảm bảo cung cấp dịch vụ logistics, dịch vụ lưu cước phù hợp nhất cho các khách hàng này.
- Tăng cường nhân viên sales cho tất cả các đơn vị kinh doanh trong Công ty để tăng thêm số lượng khách hàng, kể cả những khách hàng có quy mô vừa và nhỏ nhằm đa dạng hóa mạng lưới khách hàng và tăng nguồn thu cho Công ty.
- Tiếp cận các đơn vị trong hệ thống VN STEEL để giới thiệu dịch vụ logistics và các giải pháp giao nhận vận chuyển tối ưu với mục đích tối đa hóa lợi ích của các thành viên trong hệ thống trên cơ sở các bên cùng có lợi.
- Hợp tác tốt với Công ty Sojitz Logistics với vai trò nhà thầu phụ cho các dự án tại Khu công nghiệp Long Đức và các địa bàn khác.
- Đẩy mạnh hoạt động của Chi nhánh Công ty tại KCN Dung Quất, Quảng Ngãi để đảm bảo chất lượng dịch vụ cung cấp cho các khách hàng lớn hiện có và xúc tiến việc chào bán dịch vụ cho các khách hàng khác tại khu vực Miền Trung.
- Đầu tư thêm xe đầu kéo container và ro-móoc nhằm nâng cao năng lực vận tải đường bộ phục vụ cho nhu cầu ngày càng tăng của thị trường. Giá trị đầu tư cho năm 2016 là 20 tỷ đồng từ vốn chủ sở hữu của Công ty.
- Tích cực tìm đối tác có năng lực và kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản để hợp tác sẵn sàng chuyển đổi công năng các cơ sở đất đai Công ty đang sử dụng cho phù hợp với quy hoạch của Thành phố, đặc biệt đối với khu đất 4ha tại số 161 Nguyễn Văn Quỳ, quận 7 và khu tập thể 102C Nguyễn Văn Cừ, quận 1, TP.Hồ Chí Minh.
- Tìm kiếm cơ hội hợp tác với Công ty quản lý kinh doanh nhà TP.Hồ Chí Minh và các đối tác khác trong việc đầu tư khai thác khu văn phòng số 406 Nguyễn Tất Thành, quận 4, TP.HCM khi điều kiện thị trường thuận lợi.
- Tiếp tục thoái vốn đầu tư của Công ty tại các công ty liên kết theo lộ trình đã thỏa thuận trong hợp đồng liên doanh trước đây và tại các công ty liên kết có hiệu quả kinh doanh không tốt.
- Thực hiện việc thoái 100% vốn của Tổng Công ty Thép Việt Nam tại Công ty theo kế hoạch của Tổng Công ty Thép Việt Nam.

2. Kế hoạch kinh doanh năm 2016: lợi nhuận tăng trưởng 7%

Căn cứ đặc điểm tình hình và các phương hướng kinh doanh dự kiến đã nêu trên, Công ty phấn đấu đạt tăng trưởng lợi nhuận 7% trong năm 2016.

Kế hoạch kinh doanh năm 2016 như sau:

- Tổng doanh thu: 430 tỷ đồng
- Lợi nhuận trước thuế: 33,375 tỷ đồng
- Lợi nhuận sau thuế: 27 tỷ đồng
- Cổ tức: 900 đồng/cổ phần.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



VŨ THẾ ĐỨC

