

CÔNG TY CỔ PHẦN TRANSIMEX-SAIGON
(TRANSIMEX-SAIGON)

BÁO CÁO TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ NĂM 2013 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2014.

PHẦN I: TÌNH HÌNH KINH DOANH DỊCH VỤ NĂM 2013

I. Tình hình chung:

1/ Thuận lợi:

- Tình hình kinh tế chung của Việt Nam năm 2013 chỉ có một điểm sáng có lợi cho hoạt động dịch vụ Logistics đó là Tổng Kim ngạch XNK cả nước có tăng trưởng (15% so với năm 2012–263 tỷ Vs 228 Tỷ USD).
- Các doanh nghiệp Logistics nói chung hoạt động có tăng trưởng nhưng ít đột biến, bình quân khoảng 5-7%. Tổng sản lượng container 2013 cả nước thông qua các cảng chính (HCM & Hải Phòng) và cảng phụ (Đà Nẵng, Quy Nhơn, Quảng Ninh...) bao gồm XNK & Nội Địa đạt gần 9.5 triệu TEU.
- Hàng hóa vận chuyển bằng hàng không tăng trưởng không cao lắm. Tuy nhiên, có một xu thế là các hãng hàng không lớn như Etihad, Finair, Air Astana, Turkish Airlines đều khai trương đường bay tại Việt Nam trong năm 2013. Tổng sản lượng hàng Airfreight năm 2013 bao gồm cả nội địa và quốc tế khoảng gần 600,000 Tấn, tỷ lệ tăng trưởng khoảng 5%.

2/ Khó khăn:

- Tình hình kinh tế xã hội cả nước còn nhiều khó khăn, thách thức, dù lạm phát được kiểm soát nhưng tổng cầu nền kinh tế còn thấp, giá cả đầu vào đã tăng đáng kể nhất là giá nhiên liệu, các chi phí có cấu thành cũng như không cấu thành trong dịch vụ Logistics nói chung đều tăng, sức mua kém, ảnh hưởng đến giá thành dịch vụ, giá cả đầu ra chịu sức ép cạnh tranh giảm giá ngày càng gay gắt, quyết liệt giữa các Doanh nghiệp Logistics, trong khi thị phần về dịch vụ Logistics vẫn chủ yếu còn nằm trong tay các doanh nghiệp Logistics nước ngoài (theo thống kê của Hiệp Hội Logistics Việt Nam thì tỷ lệ này khoảng 70% trong khi các DN này chỉ chiếm chưa đến 5% trong tổng số các Dn Logistics).
- Thị trường hàng hải quốc tế vẫn chưa hồi phục, riêng thị trường vận tải đường biển nội địa có chiều hướng phát triển tốt. Hoạt động kinh doanh Cảng còn nhiều khó khăn đặc biệt là khu vực Cái Mép – Thị Vải.

II. Kết quả kinh doanh đạt được trong năm 2013:

1) Về thực hiện các chỉ tiêu về sản lượng:

♦ Sản lượng giao nhận hàng hóa XNK:

Hàng bằng đường hàng không (Tấn)									
KH 2013		TH 2013		TH 2012		(% TH 2013 s/v)			
						KH NĂM		CÙNG KỲ	
1,203		1,248		1,163		103.74		107.31	
Hàng bằng đường biển									
Hàng nguyên Cont (Teu)					Hàng lẻ (M3)				
KH 2013		TH 2013		TH 2012		(% TH 2013 s/v)			
						KH NĂM		CÙNG KỲ	
24,363		21,202		24,110		87.03		87.94	
103,064		111,446		92,683		108.13		120.24	

♦ Sản lượng hàng qua Cảng ICD Transimex:

Cảng ICD									
Cont hàng (Teu)					Cont rỗng (Teu)				
KH 2013	TH 2013	TH 2012	(% TH 2013 s/v		KH 2013	TH 2013	TH 2012	(% TH 2013 s/v	
			KH năm	Cùng kỳ				KH năm	Cùng kỳ
184,000	175,906	208,432	95.60	84.39	100,000	103,459	116,081	103.46	89.13

Kho CFS (M3)				
KH 2013	TH 2013	TH 2012	(% TH 2013 s/v	
			KH năm	Cùng kỳ
203,500	221,425	189,905	108.81	116.60

Kho lạnh (Tấn)				
KH 2013	TH 2013	TH 2012	(% TH 2013 s/v	
			KH năm	Cùng kỳ
22,900	29,129	20,716	127.20	140.61

Kho Ngoại quan									
Nhập khẩu (M3)					Xuất khẩu (Tấn)				
KH 2013	TH 2013	TH 2012	(% TH 2013 s/v		KH 2013	TH 2013	TH 2012	(% TH 2013 s/v	
			KH năm	Cùng kỳ				KH năm	Cùng kỳ
22,000	21,685	20,446	98.57	106.06	5,000	3,601	12,025	72.02	29.95

♦ Sản lượng hàng TT DV Vận chuyển Sà lan và Công ty Vận tải:

TT DV Vận chuyển Sà lan (Teu)				
KH 2013	TH 2013	TH 2012	(% TH 2013 s/v	
			KH năm	Cùng kỳ
55,000	50,508	40,999	91.83	123.19

Vận tải (Teu)				
KH 2013	TH 2013	TH 2012	(% TH 2013 s/v	
			KH năm	Cùng kỳ
33,000	29,006	27,749	87.90	104.53

2) Về thực hiện các chỉ tiêu về tài chính:

Kết quả kinh doanh năm tài chính 2013 (Hợp nhất):

- Tổng doanh thu đạt: 398,3 tỷ đồng, tăng 3,8% so với thực hiện 2012
- Lợi nhuận trước thuế đạt: 110,7 tỷ đồng, tăng 16% so với thực hiện 2012
- Tỷ trọng LNTT/Tổng doanh thu: 27,78%
- Cổ tức: đã tạm ứng 12% bằng tiền mặt

3) Về thực hiện các dịch vụ cốt lõi của Công ty:

3.1) Hoạt động kinh doanh dịch vụ, phát triển thị trường:

- a) Trung tâm kho cảng (ICD Transimex): Năm 2013, ICD đã nỗ lực duy trì và mở rộng hoạt động kinh doanh, tập trung khai thác nguồn hàng, đề ra những giải pháp phù hợp, cùng với chính sách giá năng động, nâng cao thái độ phục vụ ân cần, thân thiện thu hút khách hàng, lấp đầy mặt bằng trống, đảm bảo được ngân sách lợi nhuận.

Các lĩnh vực kinh doanh kho CFS, Kho ngoại quan, Kho lạnh đều có sự tăng trưởng, riêng kinh doanh kho lạnh lưu trữ đạt 100% công suất kho. Tuy nhiên, lĩnh vực dịch vụ bãi container do thay đổi chính sách từ các Cảng khu vực và các hãng tàu nên khối lượng container có hàng thông qua cảng có giảm so với cùng kỳ và kế hoạch năm 2013.

b) Các phòng nghiệp vụ (Phòng Logistics, Phòng Hợp tác đại lý, Dịch vụ Đại lý tàu biển):

- Trong năm 2013, Công ty đã ký được hợp đồng làm Tổng Đại Lý cho Hãng Tàu biển Dong Jin (Hàn Quốc). Dịch vụ đầu tiên triển khai từ tháng 10/2013 với tuyến Container HCM - Hàn Quốc - Hongkong - Thailand, sản lượng container nhập và xuất, trung bình gần 170 TEU/Tuần. Dịch vụ đại lý container chuyên tuyến này đã tạo thêm doanh thu, lợi nhuận và tăng cường chuỗi cung ứng dịch vụ của Transimex-Saigon.
- Phòng Logistics đã triển khai thực hiện một cách xuất sắc dịch vụ giao nhận hàng siêu trường siêu trọng cho dự án Nhiệt điện Vĩnh Tân 2, đạt kết quả rất cao, Phòng đã hoàn thành vượt mức KH năm 2013 là 34% về doanh thu và 21% về LNTT. Việc thực hiện thành công dự án Vĩnh Tân là bước khởi đầu Công ty làm dịch vụ tổng thầu với khối lượng giao nhận hàng hóa siêu trường, siêu trọng lớn,... khẳng định được năng lực đảm nhiệm tốt các dự án nhiệt điện lớn khác.
- Phòng HTĐL với khách hàng chủ lực là Shibusawa, có nguồn hàng ổn định, chiếm 80% doanh thu, lợi nhuận của Phòng. Năm 2013, Phòng đã thực hiện dịch vụ đóng kiện thiết bị với sản lượng cao, đóng góp 13,4% doanh thu của phòng. Đặc biệt, Phòng Hợp Tác Đại Lý không những giữ vững doanh thu, mà còn luôn dẫn đầu trong việc tiết kiệm chi phí thực hiện dịch vụ.

c) Các chi nhánh trực thuộc: Hoàn chỉnh hệ thống hoạt động, quản lý, kiểm soát nội bộ các chi nhánh. Phối hợp với Công ty mẹ để mở rộng phát triển kinh doanh dịch vụ tại khu vực phía Bắc và miền Trung, chủ động thực hiện các dự án, dịch vụ 3PL, trên cơ sở đảm bảo hiệu quả và hạn chế tối đa rủi ro...

d) Các Công ty Thành viên:

- Công ty TMS Property: TMS Building vẫn duy trì hoạt động tốt, giữ được giá thuê không suy giảm nhiều so với các công ty khác trong khu vực, đến nay đã khai thác 100% công suất tòa nhà. Doanh thu: 28,8 tỷ; LNTT: 20,3 tỷ.
 - Công ty TMS DC: Do mới đi vào hoạt động từ tháng 5/2013, mặt khác, do đơn giá thuê kho trong khu vực giảm nhiều nên chưa mang lại hiệu quả, tuy nhiên, tại những tháng cuối năm lượng hàng hóa nhập kho tăng đáng kể, khai thác gần hết công suất.
 - Công ty Vận tải: thực hiện việc sắp xếp, bố trí nhân lực tài xế, tiết giảm chi phí vật tư, nhiên liệu, tăng cường tiếp thị, mở rộng thị trường, khách hàng, nâng cao năng lực quản lý, điều hành, khai thác kinh doanh vận chuyển có hiệu quả, duy trì ổn định hoạt động để thoát lỗ và có lãi.
- e) Các Công ty liên kết, liên doanh: Công ty đã tăng cường công tác quản lý, giám sát tại Công ty Vinafreight (VNF), nhằm đảm bảo lợi nhuận và hiệu quả sử dụng nguồn vốn của Công ty, trong đó tăng cường nhân sự của Công ty tham gia vào điều hành tại Công ty Vector Aviation (Công ty con của VNF), tăng cường nhân sự của Công ty tham gia HĐQT tại Công ty CP Chiếu xạ An Phú (APC), thường xuyên theo dõi cập nhật tình hình SXKD, giữ mối liên hệ tốt đẹp với ban điều hành của Công ty Liên doanh Nippon Express (Viet nam), Công ty CP Vận tải & Xếp dỡ Hải An.

3.2) Về tổ chức bộ máy:

- Thành lập Phòng dịch vụ đại lý vận chuyển container, trước đây là bộ phận dịch vụ đại lý tàu biển cho hãng tàu Dongjin (Hàn quốc) vận chuyển hàng container từ Việt Nam đi Hàn Quốc, Hồng Kông, Thái Lan và ngược lại. Việc nâng cao một bước về tổ chức này cũng nhằm chuẩn bị đáp ứng cho việc Hãng Tàu đưa tàu vào khai thác trực tiếp tại cảng Tp.HCM.

- Thực hiện việc tuyển dụng và đào tạo nhân sự theo kế hoạch phát triển của Công ty. Có chính sách phù hợp để thu hút nhân lực có chất lượng cao, đổi mới công tác quy hoạch, đề bạt, bố trí cán bộ, từng bước chuyên nghiệp hóa đội ngũ lãnh đạo chủ chốt.

3.3) Về kết quả hoạt động (Lợi nhuận sau thuế) của các Cty có vốn đầu tư của TMS, các Công ty liên doanh, liên kết:

- Công ty Liên doanh Nippon Express (Vietnam): 68 tỷ
- Công ty CP Vận tải & Xếp dỡ Hải An: 83 tỷ
- Công ty CP Vận Tải Ngoại Thương (VNF): 34 tỷ
- Công ty CP chiếu xạ An Phú: 15,6 tỷ

3.4) Về Đầu tư tài chính:

- Có nhiều biện pháp tăng cường quản lý, sử dụng vốn, tài sản tại các doanh nghiệp có vốn góp của Công ty, vừa bảo đảm quyền chủ động trong sản xuất kinh doanh, vừa bảo toàn và phát triển vốn.
- Theo sát hoạt động sản xuất kinh doanh của các Công ty liên kết, liên doanh, tham gia đầu tư, tăng vốn điều lệ vào Công ty Vinafreight (VNF), Công ty Chiếu xạ An Phú (APC).
- Chuẩn bị nguồn vốn tự có từ tích lũy lợi nhuận và vay vốn ngân hàng với lãi suất ưu đãi để đầu tư vào các dự án trọng điểm của Công ty (xây dựng kho tại khu công nghệ cao TP.HCM; mua sà lan chở container; mua các thiết bị vận chuyển hàng siêu trường siêu trọng; ...)

3.5) Hoạt động đoàn thể và cộng đồng:

- Tính đến tháng 12/2013, tổng số lao động (bao gồm các Công ty thành viên): 443 người, thu nhập bình quân trong năm 2013: 9,9 triệu đồng/người.
- Công đoàn cơ sở đã tham gia cùng Ban điều hành thực hiện tốt các chế độ chính sách cho người lao động, như đóng BHXH, BHYT, BHTN, trả lương cho CNVC-LĐ đúng chế độ chính sách, phù hợp với hiệu quả sản xuất kinh doanh.
- Thực hiện phong trào sáng kiến, cải tiến, tiết kiệm điện nước, văn phòng phẩm, chi phí điện thoại, kết quả các chi phí này đều giảm so với năm 2012.
- Tiếp tục chăm lo cho đời sống người lao động có hoàn cảnh khó khăn, ủng hộ công tác xã hội từ thiện và thực hiện trách nhiệm cộng đồng với tổng số tiền: 84.000.000 đồng.

PHẦN II: KẾ HOẠCH KINH DOANH DỊCH VỤ NĂM 2014

I. Đặc điểm tình hình:

- Năm 2014, nền kinh tế còn rất nhiều khó khăn, chưa có dấu hiệu phục hồi. Tuy nhiên, tình hình xuất nhập khẩu tại khu vực FDI đang tăng trưởng, xu thế dịch chuyển của một số nhà sản xuất từ Trung Quốc sang Việt Nam do bất đồng Trung-Nhật, kéo theo nhu cầu về dịch vụ Logistics cũng sẽ tăng. Giao thương trong khu vực Asean đang có dấu hiệu tăng, đồng thời năm 2014 cũng là năm có hiệu lực của một số hiệp định về mậu dịch & thuế quan trong khu vực Asean, cũng là năm khởi động cho AEC (Asean Economic Community) 2015, đó sẽ là dấu hiệu tích cực của 2014.
- Về tình hình Logistics: Ngành Logistics sẽ đối mặt với cạnh tranh khốc liệt hơn do năm 2014 là thời điểm cam kết WTO cho phép các doanh nghiệp Logistics nước ngoài được phép thành lập Công ty 100% vốn.

II. Chỉ tiêu kế hoạch năm 2014:

1) Chỉ tiêu về sản lượng:

♦ Sản lượng giao nhận hàng hóa XNK:

Hàng bằng đường hàng không (Tấn)			Hàng bằng đường biển					
			Hàng nguyên Cont (Teu)			Hàng lẻ (M3)		
KH 2014	TH 2013	Tỉ lệ (%)	KH 2014	TH 2013	Tỉ lệ (%)	KH 2014	TH 2013	Tỉ lệ (%)
1.438	1.248	115,22	23.431	21.202	110,51	106.284	111.446	95,37

♦ Sản lượng hàng qua Cảng ICD Transimex, TT DV vận chuyển Sàlan và Công ty Vận tải:

Cảng ICD						Kho CFS			TT DV Vận chuyển Sà lan		
Cont hàng (Teu)			Cont rỗng (Teu)			(M3)			(Teu)		
KH 2014	TH 2013	Tỉ lệ (%)	KH 2014	TH 2013	Tỉ lệ (%)	KH 2014	TH 2013	Tỉ lệ (%)	KH 2014	TH 2013	Tỉ lệ (%)
182.000	175.906	103,46	120.000	103.459	116	220.000	221.425	99	52.000	50.508	103

Kho Ngoại quan						Kho lạnh			Vận tải		
Nhập khẩu (M3)			Xuất khẩu (Tấn)			(Tấn)			(Teu)		
KH 2014	TH 2013	Tỉ lệ (%)	KH 2014	TH 2013	Tỉ lệ (%)	KH 2014	TH 2013	Tỉ lệ (%)	KH 2014	TH 2013	Tỉ lệ (%)
22.000	21.985	101,45	5.000	3.601	138.85	26.300	29.129	90,29	30.800	29.006	106,18

2) Chỉ tiêu về tài chính:

Phân đầu thực hiện kế hoạch kinh doanh năm tài chính 2014

+ Doanh thu: 369,6 tỷ, bằng 93% so với thực hiện năm 2013.

+ LNTT: 125 tỷ, tăng 13% so với thực hiện năm 2013.

III. Các nhiệm vụ giải pháp chủ yếu:

Những việc tập trung cho năm 2014:

- Về dài hạn, Công ty vẫn tập trung vào dịch vụ truyền thống, trong đó chú ý đến dịch vụ Logistics trọn gói (3PL) cho những khách hàng có lượng hàng ổn định, tình hình tài chính tốt, dịch vụ giao nhận hàng Dự Án, hàng siêu trường siêu trọng.
- Tăng cường kiểm soát, tham gia sâu rộng vào điều hành để nâng cao hiệu quả kinh doanh dịch vụ tại các Công ty liên doanh liên kết.
- Về ngắn hạn, tập trung khai thác tối đa kho TMS DC, Kho ngoại quan, dịch vụ bãi Container tại ICD.
- Cải thiện mạnh mẽ về năng lực kinh doanh dịch vụ tại Chi Nhánh Hà Nội, Hải Phòng.
- Hoàn thiện công tác bán dịch vụ, marketing (tập trung toàn Công ty), tổ chức thực hiện kinh doanh dịch vụ hàng Air, dịch vụ GSA.
- Nghiên cứu và tổ chức thực hiện ít nhất 1-2 sản phẩm dịch vụ mới (dịch vụ đóng kiện chuyên nghiệp, dịch vụ RFS ...)

TỔNG GIÁM ĐỐC