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

BÁO CÁO TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ NĂM 2012 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2013.

PHẦN I: TÌNH HÌNH KINH DOANH DỊCH VỤ NĂM 2012

I. Tình hình chung:

1/ Thuận lợi:

Năm 2012, hoạt động kinh doanh dịch vụ của Công ty và các Công ty thành viên tiếp tục tập trung vào những dịch vụ truyền thống cốt lõi, phát huy tối đa hiệu quả các công trình đã đầu tư luôn, mặc dù trong điều kiện có nhiều yếu tố tác động không thuận lợi, nhưng Công ty và các Công ty thành viên vẫn chủ động khắc phục khó khăn, liên kết hợp tác để khai thác tốt tiềm năng, lợi thế và hỗ trợ nhau trong việc đầu tư mở rộng thị trường, khách hàng và phát triển thương hiệu Transimex-Saigon ngày càng có chỗ đứng vững chắc trên thị trường.

Tổ chức bộ máy và nhân sự của Công ty và các Công ty thành viên được sắp xếp, bổ sung cho phù hợp với điều kiện hoạt động trong tình hình mới. Công tác quản lý vốn và kiểm soát chi phí trong mọi hoạt động kinh doanh dịch vụ và đầu tư tài chính được chấn chỉnh, bổ sung và ngày càng hoàn thiện để bảo toàn vốn, tăng hiệu quả đầu tư. Hội đồng quản trị và cá nhân Chủ tịch luôn theo dõi sát hoạt động của Công ty và có nhiều hỗ trợ kịp thời, hiệu quả cũng là một thuận lợi không nhỏ.

2/ Khó khăn:

Tình hình kinh tế cả nước nói chung và TP.HCM nói riêng, gặp nhiều khó khăn, thách thức do bị ảnh hưởng tác động của nền kinh tế thế giới chậm phục hồi; kinh tế phát triển thiếu bền vững, giá cả đầu vào biến động tăng, sức mua còn thấp, thị trường chứng khoán sụt giảm ảnh hưởng đến các khoản đầu tư tài chính của các nhà đầu tư. Thị trường dịch vụ Logistics vẫn chưa có dấu hiệu khởi sắc, nhiều doanh nghiệp vận tải biển thua lỗ nặng, nhiều doanh nghiệp vốn là đầu ngành trong lĩnh vực Logistics cũng hoạt động không hiệu quả do ảnh hưởng nặng nề của suy thoái.

II. Kết quả kinh doanh năm 2012, niên độ (từ 1/4/2012 đến 31/12/2012):

1) Thực hiện các chỉ tiêu về sản lượng, (năm tài chính từ 01/4/2012 đến 31/12/2012):

- **Sản lượng giao nhận hàng hóa XNK:**

Hàng bằng đường hàng không (Tấn)			**Hàng bằng đường biển**					
			Hàng nguyên Cont (Teu)			Hàng lẻ (Cbm)		
TH 2012	KH 2012	Tỉ lệ (%)	TH 2012	KH 2012	Tỉ lệ (%)	TH 2012	KH 2012	Tỉ lệ (%)
895	990	90,38	18.310	20.302	90,19	88.671	48.508	182,79

- **Sản lượng hàng qua Cảng ICD Transimex, TT DV Vận chuyển Sà lan và Công ty Vận tải:**

Cảng ICD						**Kho CFS**			**TT DV Vận chuyển Sà lan**		
Cont hàng (Teu)			Cont rỗng (Teu)			(Cbm)			(Teu)		
TH 2012	KH 2012	Tỉ lệ (%)	TH 2012	KH 2012	Tỉ lệ (%)	TH 2012	KH 2012	Tỉ lệ (%)	TH 2012	KH 2012	Tỉ lệ (%)
158.940	137.000	116	95.954	85.000	113	143.704	161.000	89,26	40.999	37.350	110

Kho Ngoại quan						Kho lạnh			Vận tải		
Nhập khẩu (M3)			Xuất khẩu (Tấn)			(Tấn)			(Teu)		
TH 2012	KH 2012	Tỉ lệ (%)	TH 2012	KH 2012	Tỉ lệ (%)	TH 2012	KH 2012	Tỉ lệ (%)	TH 2012	KH 2012	Tỉ lệ (%)
16.312	25.900	62,98	6.355	3.000	211.83	14.736	14.850	99,23	22.042	22.000	100,19

2) Thực hiện các chỉ tiêu về tài chính, (năm tài chính từ 01/4/2012 đến 31/12/2012):

+ Tổng doanh thu đạt: 309 tỷ đồng, đạt 118% so với KH 2012
+ Lợi nhuận trước thuế đạt: 77.8 tỷ đồng, đạt 123% so với KH 2012
+ Tỷ trọng LNTT/Tổng doanh thu: 25%
+ Cổ tức: đã tạm ứng 6% bằng tiền mặt

3) Thực hiện các nhiệm vụ trọng tâm:

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

a) Trung tâm kho cảng ICD TMS: Công Ty tiếp tục phát huy hiệu quả của việc đầu tư mới, nâng cấp các cơ sở vật chất tại ICD cùng với chính sách giá năng động, phong cách phục vụ chăm sóc khách hàng tốt, chất lượng dịch vụ ngày càng cao, nên sản lượng và doanh thu tăng trưởng khá so với 2011. Sản lượng hàng hóa thông qua bãi CY đạt và vượt chỉ tiêu 16% so với kế hoạch đối với container hàng, 12% đối với container rỗng. Dịch vụ Kho CFS vẫn giữ được lượng khách hàng ổn định, mặc dù tình hình XNK có giảm sút, sản lượng không đạt như dự kiến kế hoạch, nhưng vẫn đảm bảo được ngân sách, doanh thu và lợi nhuận như dự kiến. Riêng Kho ngoại quan, sản lượng hàng XK tăng 111% so với kế hoạch, vượt chỉ tiêu lợi nhuận 38% so với kế hoạch. Dịch vụ kho lạnh đã có tăng trưởng khá và đã có thêm nhiều khách hàng mới.

b) Các phòng nghiệp vụ(Phòng Logistics, Phòng Hợp tác đại lý):

Ngoài việc giữ vững việc cung cấp dịch vụ Logistics cho các khách hàng hiện hữu, các phòng nghiệp vụ đã khai thác thêm được nhiều khách hàng mới, dịch vụ mới (như dịch vụ Cold Chain Logistics, dịch vụ đóng kiện máy móc…). Trong năm 2012, 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, qua đó từng bước khẳng định khả năng phát triển loại hình dịch vụ này trên thị trường. Kết quả của năm 2012, Phòng Logistics đã đạt Doanh thu: 84 tỷ, vượt 73% khá cao so với kế hoạch ngân sách. 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 Công ty Thành viên: Công ty TMS Property, Công ty Vận tải, Trung tâm dịch vụ vận chuyển Sà lan. Nhìn chung công tác quản lý, kinh doanh, dịch vụ vẫn duy trì được sự ổn định, đảm bảo doanh thu, lợi nhuận. Cơ sở vật chất, trang thiết bị vận chuyển được bảo trì định kỳ, đảm bảo an toàn kỹ thuật khi sử dụng, khai thác tối đa diện tích mặt bằng, năng lực vận chuyển container bằng đường bộ và đường thủy. Công ty TMS Property và Trung tâm dịch vụ vận chuyển Sà lan, kết quả hoạt động kinh doanh trong năm đạt khá, tỷ lệ tăng trưởng lợi nhuận cao. Riêng Công ty Vận tải TMS Trans, trước tình hình khó khăn về nguồn hàng, về giá cả, vật tư, nhiên liệu. Công ty vẫn cố gắng duy trì hoạt động, từ kinh doanh lỗ, nay đã hòa vốn và có lãi, tuy nhiên vẫn chưa đạt được như mong muốn, cần hoàn thiện hơn về tổ chức bộ máy, về công tác tiết giảm chi phí, về công tác tiếp thị bán dịch vụ, ...

d) Các chi nhánh trực thuộc: Đối mới phương thức quản lý cho phù hợp, sáp nhập 2 chi nhánh Hà Nội và Hải Phòng thành Chi nhánh phía Bắc nhằm tập trung chỉ đạo phát triển kinh doanh dịch vụ, sắp xếp lại nhân sự cho phù hợp với tình hình mới, tập trung khai thác dịch vụ tại khu vực phía Bắc, cộng với phát triển dịch vụ giao nhận hàng Dự án, dịch vụ 3PL …

3.2) Về tổ chức bộ máy:

- Hoàn tất các thủ tục thành lập Công ty TNHH MTV Trung Tâm Phân Phối Transimex (TRANSIMEX DC CO., LTD.), tại KCN Sóng thần 2, Bình Dương, đã chuẩn bị nhân sự để có thể thực hiện ngay việc khai thác kinh doanh vào giữa tháng 4/2013.
- Chuẩn bị phương án thành lập Công ty Dịch vụ vận chuyển Sà lan TMS, trước đây là Trung Tâm dịch vụ vận chuyển Sà lan nhằm tăng cường mở rộng hoạt động kinh doanh dịch vụ vận chuyển hàng hóa và container bằng đường thủy liên kết với ICD Transimex và các phòng nghiệp vụ của Công ty.
- Nghiên cứu Phương án và kế hoạch hợp tác với đối tác Ryobi Holding Group về khai thác dịch vụ Logistics đối với các khách hàng Nhật Bản.
- Nghiên cứu phương án khả thi nhất trong việc hợp tác lien doanh với Công ty CP Vận tải Ngoại Thương (VNF) về khai thác dịch vụ Air Cargo Logistics.

3.3) Công tác đầu tư, liên doanh, liên kết:

- Dự án đầu tư xây dựng Trung Tâm Phân Phối Transimex (Transimex DC), tại KCN Sóng thần 2, Bình Dương, đã được triển khai từ tháng 9/2012, Công ty đã tập trung triển khai công tác xây dựng khẩn trương nhưng luôn bảo đảm chất lượng, tiết kiệm tối đa suất đầu tư nhưng vẫn bảo đảm đáp ứng yêu cầu của khách hàng. Dự kiến giữa tháng 4/2013, Trung Tâm Phân Phối TMS sẽ đi vào hoạt động với hơn 12.000 m^2 kho.
- Kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty Liên doanh Nippon Express (Vietnam) năm 2012 rất khả quan, Doanh thu tăng 15% so với năm 2011, lợi nhuận sau thuế đạt 68 tỷ đồng (tăng 50% so với 2011).
- Hoạt động tại các Công ty liên kết: Công ty CP Vận tải & Xếp dỡ Hải An đã khai thác rất tốt cầu cảng Giai đoan 1 (mặc dù mới chỉ có một bến – 160m như tỷ lệ khai thác gần như 100%), năm 2012 đạt Doanh thu: 190 tỷ, Lợi nhuận trước thuế đạt: 69,08 tỷ.
- Tại Công ty CP Vận Tải Ngoại Thương (VNF): lợi nhuận có giảm so với 2011 do tình hình hàng hóa hàng không sụt giảm mạnh. Lợi nhuận trước thuế đạt: 7,2 tỷ

3.4) Đầu tư tài chính:

- Chủ động rà soát, xây dựng kế hoạch phát hành trái phiếu, cổ phiếu trong năm 2012 và các năm tới, theo đúng định hướng mục tiêu chiến lược của Công ty.
- Tích cực đàm phán nguồn vốn tín dụng ngân hàng với lãi suất ưu đãi để đầu tư cho các dự án trọng điểm của Công ty.
- Tham gia đầu tư vốn vào các doanh nghiệp cùng ngành nghề, có tiềm năng phát triển, tăng vốn điều lệ vào Công ty CP Vận tải & Xếp dỡ Hải An, VNF,…
- Hoàn trả vốn đầu tư, cổ tức và lãi trái phiếu cho trái chủ đúng hạn.

3.5) Hoạt động đoàn thể và quan hệ cộng đồng:

- Tính đến 31/12/2012, tổng số lao động Công ty Transimex-Saigon có: 453 người, thu nhập bình quân CNVC-LĐ: 7.700.000 đồng/người/tháng, tăng: 17% so với thực hiện năm 2011. Việc trả lương, trả thưởng cho CNVC-LĐ thực hiện đúng chế độ chính sách như thỏa ước LĐTT năm 2012 đã ký kết.
- Phong trào sáng kiến, cải tiến, tiết kiệm điện nước, văn phòng phẩm, chi phí điện thoại cũng giảm so với năm 2011.
- 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: 20.000.000 đồng.
- Tạo điều kiện tốt cho Chi Bộ hoạt động, thực hiện tốt công tác kiểm điểm theo Nghị Quyết TW4, ngoài ra tạo điều kiện cho Ban chấp hành Công đoàn hoạt động thiết thực, có hiệu quả. Tham gia tích cực công tác do TCT Thương mại Saigon triển khai, Công ty đã đóng góp vào chương trình Satra – vì biển đảo quê hương.

PHẦN II: KẾ HOẠCH KINH DOANH DỊCH VỤ NĂM 2013

I. Đặc điểm tình hình:

Tình hình kinh tế thế giới trong và ngoài nước dự báo sẽ tiếp tục diễn biến phức tạp, kinh tế chưa phục hồi, các yếu tố bất lợi trong năm 2012 sẽ tiếp tục ảnh hưởng sang năm 2013 và tác động ảnh hưởng đến hoạt động SXKD dịch vụ của Công ty.

Vì vậy Công ty sẽ phải phát huy tối đa các nguồn lực sẵn có và vừa được đầu tư bao gồm hệ thống cung ứng chuỗi dịch vụ Logistics của Công ty, các cơ sở hạ tầng phục vụ dịch vụ Logistics sẵn có, hệ thống đại lý, đối tác toàn cầu của Công ty, các đối tác chiến lược, … nhằm nâng cao hiệu quả của việc kinh doanh dịch vụ Logistics.

II. Chỉ tiêu kế hoạch năm 2013, niên độ (từ 1/1/2013 – 31/12/2013):

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 (Cbm)		
KH 2013	TH 2012	Tỉ lệ (%)	KH 2013	TH 2012	Tỉ lệ (%)	KH 2013	TH 2012	Tỉ lệ (%)
1.203	895	134,41	24.363	18.310	133,06	103.064	88.671	116,23

♦ **Sản lượng hàng qua Cảng ICD Transimex, TT DV Vận chuyển Sà lan và Công ty Vận tải:**

Cảng ICD						**Kho CFS**			**TT DV Vận chuyển Sà lan**		
Cont hàng (Teu)			Cont rỗng (Teu)			(Cbm)			(Teu)		
KH 2013	TH 2012	Tỉ lệ (%)	KH 2013	TH 2012	Tỉ lệ (%)	KH 2013	TH 2012	Tỉ lệ (%)	KH 2013	TH 2012	Tỉ lệ (%)
184.000	158.940	116	100.000	95.954	104,22	190.000	143.704	132	55.000	40.999	134

Kho Ngoại quan						**Kho lạnh**			**Vận tải**		
Nhập khẩu (M3)			Xuất khẩu (Tấn)			(Tấn)			(Teu)		
KH 2013	TH 2012	Tỉ lệ (%)	KH 2013	TH 2012	Tỉ lệ (%)	KH 2013	TH 2012	Tỉ lệ (%)	KH 2013	TH 2012	Tỉ lệ (%)
22.000	16.312	135	5.000	6.355	77	22.900	14.736	155,40	33.000	22.042	149,71

2) Chỉ tiêu về tài chính, niên độ tài chính (từ 1/1/2013 – 31/12/2013):

- Tổng doanh thu: 421 tỷ đồng, tăng 36% so với thực hiện 2012;
- Lợi nhuận trước thuế: 134 tỷ đồng, tăng 72% so với thực hiện 2012;

III. Các giải pháp chủ yếu :

- Khẩn trương đưa vào khai thác có hiệu quả Trung Tâm Phân Phối Transimex.
- Tăng cường công tác marketing và tiếp thị bán dịch vụ một cách có hệ thống, xây dựng hệ thống đại lý toàn cầu vững mạnh, tăng cường công tác quảng bá thương hiệu, phát triển dịch vụ mới như dịch vụ Logistics cho hàng đông lạnh và thực phẩm (Cold Chain Logistics), dịch vụ Đại lý hàng hải và môi giới …
- Tiếp tục thực hiện tái cấu trúc bộ máy tổ chức nhân sự của Công ty và Doanh nghiệp thành viên, xây dựng triển khai thực hiện chương trình phát triển nguồn nhân lực đến 2015, đáp ứng yêu cầu mở rộng hoạt động SXKD đầu tư phát triển của Công ty.
- Triển khai kế hoạch hợp tác với đối tác Ryobi Holding Group về khai thác cung cấp dịch vụ Logistics với các khách hàng FDI Nhật Bàn.
- Tăng cường tiếp thị dịch vụ giao nhận hàng siêu trường siêu trọng, lắp đặt, di dời máy móc thiết bị, tiến đến tự chủ hoàn toàn về thực hiện dịch vụ này.
- Tiếp tục khai thác có hiệu quả Trung Tâm Kho Cảng ICD Transimex, đặc biệt chú trọng hiệu quả của kho lạnh, tiếp tục phát triển dịch vụ Cold Chain Logistics.
- Sử dụng và quản lý nguồn vốn của Công ty một cách chặt chẽ, đảm bảo tối ưu hiệu quả sử dụng nguồn vốn và hạn chế bị chiếm dụng vốn. Tăng cường kiểm tra, giám sát việc sử dụng vốn vay và thanh toán nợ.
- Tăng cường và từng bước tham gia quản lý tại các Công ty liên kết như VNF, Cảng Hải An nhằm phát huy hiệu quả của việc kết nối dịch vụ và bảo đảm hiệu quả đầu tư. Tổ chức thành công mô hình liên kết hợp tác phát triển dịch vụ Airfreight Logistics, GSA với Công ty VNF và Vector Aviation.
- Thực hiện trách nhiệm với cộng đồng, chăm lo đời sống người lao động, bảo đảm các tổ chức đoàn thể hoạt động tốt, trong khuôn khổ pháp luật và nội quy Công ty, thực hiện tốt chỉ đạo của TCT TM Saigon, làm tốt công tác thực hành tiết kiệm, chống lãng phí, công tác phòng chống cháy nổ, công tác an toàn lao động.

TỔNG GIÁM ĐỐC