

TP. Hồ Chí Minh, ngày 22 tháng 04 năm 2021

**BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2020
VÀ KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2021**

Kính thưa Quý cổ đông!

Ban Tổng giám đốc (BTGD) Công ty cổ phần Đại lý Hàng hải Việt Nam xin báo cáo tới Quý cổ đông kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2020, kế hoạch sản xuất kinh doanh và định hướng hoạt động năm 2021 của BTGD, như sau:

I. Báo cáo và đánh giá của Ban Tổng giám đốc:

1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2020:

- Đánh giá những thuận lợi và khó khăn của nền kinh tế thế giới nói chung và của nền kinh tế Việt Nam nói riêng, Hội đồng quản trị và Ban Tổng giám đốc đã trình lên Đại hội cổ đông thường niên năm 2020 kế hoạch SXKD cho năm 2020 và đã được nhất trí thông qua, cụ thể như sau:

+ Tổng doanh thu: 843.000.000.000 đồng.

+ Lợi nhuận trước thuế: 42.000.000.000 đồng.

- Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2020 đã được kiểm toán:

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2020	Thực hiện năm 2020	Thực hiện năm 2019	Thực hiện so với kế hoạch	Thực hiện so với năm 2019
Tổng doanh thu	843.000	1.037.088	905.253	123%	115%
Doanh thu kinh doanh	819.000	1.013.146	878.333	124%	115%
Lợi nhuận trước thuế	42.000	42.254	42.195	101%	100%

*** Kết quả sản xuất kinh doanh của toàn Công ty đạt kế hoạch được giao do các nguyên nhân khách quan và chủ quan sau:**

- Dịch bệnh Covid-19 làm ảnh hưởng đến toàn bộ các chi nhánh và tất cả các loại hình kinh doanh của Công ty nhưng nặng nề nhất là đối với dịch vụ kho ngoại quan – tạm nhập tái xuất và dịch vụ hàng hải, du lịch.

- Chi phí thuê đất của toàn Công ty ước tăng 2,3 tỷ đồng so với năm 2019 do giá thuê đất kho bãi tại các khu vực tăng cao.

- Doanh thu tăng so với cùng kì năm trước chủ yếu do doanh thu đại lý vận tải và kho bãi tăng mạnh, tuy nhiên doanh thu đại lý vận tải tăng do cước vận tải hàng không tăng mạnh trong thời kỳ ảnh hưởng dịch Covid-19 nên doanh thu tăng cao nhưng lợi nhuận từ dịch vụ này không tăng hoặc giảm sút do cạnh tranh khó khăn hơn; doanh thu kho bãi tăng do số lượng kho thuê bên ngoài tăng thêm để phục vụ cho khách hàng nhưng không mang lại lợi nhuận hoặc rất hạn chế từ dịch vụ thuê kho mà chủ yếu để cung cấp các dịch vụ đại lý vận tải liên quan nên doanh thu tăng cao nhưng lợi nhuận từ dịch vụ này tương đương cùng kỳ năm trước.

- Lợi nhuận Công ty đạt kế hoạch được giao. Trước tình hình khó khăn dịch bệnh Covid-19, sự cạnh tranh khốc liệt trên thị trường, ban lãnh đạo cùng toàn thể CBCNV Công ty đã nỗ lực tăng cường công tác tiếp thị tìm khách hàng mới, nâng cao chất lượng phục vụ góp phần đưa lợi nhuận công ty đạt kế hoạch được giao.

- Trước tình hình kinh tế khó khăn, Ban Tổng giám đốc công ty đã kịp thời đưa ra những quyết sách trong định hướng kinh doanh của công ty như:

+ Giải pháp khách hàng: Tăng cường cung cấp thông tin cho khách hàng, bám sát khách hàng trong mỗi dịch vụ, mỗi dự án của khách hàng;

+ Giải pháp nhân sự: Kiện toàn bộ máy nhân sự từ cấp Công ty đến các chi nhánh để tăng cường công tác quản trị và sản xuất kinh doanh.

+ Giải pháp công nghệ thông tin: Áp dụng tối đa các ứng dụng công nghệ thông tin trong sản xuất kinh doanh; Tăng cường các hình thức làm việc trực tuyến (online) để đảm bảo an toàn và giảm thiểu chi phí.

+ Giải pháp tài chính: Tập trung hỗ trợ các chi nhánh cần vốn lưu động để kinh doanh để tối ưu hóa nguồn tài chính của Công ty; Đưa ra các quy định chặt chẽ đối với các chi phí trực tiếp, gián tiếp để tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.

+ Chỉ đầu tư vào những dự án mang lại hiệu quả nhanh, chưa đầu tư vào những dự án dài hạn, chưa cần thiết.

- Những chính sách trên đã đưa đến những hiệu quả nhất định cho công ty, chi phí quản lý doanh nghiệp giảm xuống dù các chi phí quản lý đầu vào tăng lên.

*** Những kết quả đạt được, hoạt động nổi bật:**

- Doanh thu tăng so với cùng kỳ năm trước do doanh thu từ đại lý vận tải hàng không tăng mạnh khi cước hàng không tăng đột biến do dịch bệnh Covid-19.

- Do ảnh hưởng của dịch bệnh Covid-19, giá cước hàng không tăng đột biến khi các hãng hàng không cắt giảm hoặc ngừng khai thác nên tình hình mua cước càng khó khăn, vốn ứng ra tăng đột biến nhưng lợi nhuận không tăng hoặc giảm do phải tăng chi phí để có được tải trên máy bay.

- Doanh thu từ dịch vụ đại lý tàu giảm mạnh do ảnh hưởng của dịch bệnh Covid-19 khi lượng tàu đến cảng giảm, tàu phải chờ cách ly; Mặt khác, chủ tàu NYK đã yêu cầu giảm giá dịch vụ đại lý (giảm hơn 50% giá đại lý phí so với đơn giá trước) từ ngày 01/8/2020 nên doanh thu và lợi nhuận từ đại lý tàu giảm mạnh.

- Tại khu vực Hà Tĩnh, ngoài ảnh hưởng giảm sản lượng trong thời gian dịch bệnh, các tàu do chi nhánh làm đại lý chủ yếu là tàu nội địa (khoảng 80% sản lượng tàu phục vụ) với giá đại lý phí rất thấp nên dù sản lượng không giảm nhiều nhưng doanh thu vẫn sụt giảm so với cùng kỳ năm trước.

- Hãng tàu Namsung đã tách ra thành lập công ty của họ tại Việt Nam và chấm dứt hợp đồng đại lý liner với công ty từ cuối tháng 7/2019 khiến cho doanh thu và lợi nhuận từ dịch vụ đại lý liner của công ty đều sụt giảm mạnh trong năm 2020 khi chỉ còn làm đại lý liner cho hãng tàu Sinotrans Container Line (Trung Quốc) – là hãng tàu nhỏ chuyên chạy nội Á với tuyến dịch vụ ít và lịch tàu không ổn định.

- Các hãng tàu container lớn đã liên kết để tăng sức cạnh tranh và làm cho các hãng tàu nhỏ phải giảm bớt tuyến để cắt giảm chi phí. Giá đại lý phí cho tàu container ngày càng bị các chủ tàu ép xuống đến mức thấp nhất có thể nên dù sản lượng tàu tăng nhưng doanh thu vẫn chưa đủ bù đắp cho sự sụt giảm.

- Phần lớn các doanh nghiệp logistics nước ngoài đã thành lập công ty riêng của họ, chỉ để lại một số loại hình kinh doanh còn hạn chế cho các doanh nghiệp Việt Nam, các liên doanh nên sức ép cạnh tranh lên các doanh nghiệp Việt Nam sẽ ngày càng khốc liệt, cơ hội phát triển càng khó khăn.

- Các thân chủ gặp nhiều khó khăn trong hoạt động kinh doanh nên yêu cầu các đơn vị làm dịch vụ chia sẻ khó khăn bằng cách giảm giá dịch vụ, dùng nhiều đơn vị cung cấp dịch vụ để ép giảm giá hoặc chỉ ký hợp đồng dịch vụ ngắn hạn. Để ký được hợp đồng dài hạn, công ty phải chấp nhận cung cấp dịch vụ với giá rất thấp để có thể thắng thầu và được chỉ định cung cấp dịch vụ.

- Một số chi nhánh của công ty vẫn ở trong tình trạng thua lỗ, dù đã tăng cường các biện pháp quản lý, tìm kiếm các phương thức kinh doanh mới sau những biến động trong sản xuất kinh doanh, biến động về nhân sự nhưng chưa thể hồi phục.

- Với quy mô và tổng số vốn hạn chế, công ty đang thiếu phương tiện, cơ sở vật chất để kinh doanh và mở rộng dịch vụ logistics, đáp ứng nhu cầu phát triển về lĩnh vực logistics, các phương tiện hầu hết phải thuê bên ngoài nên giá thành dịch vụ còn cao, lợi nhuận còn lại thấp và bị chia sẻ với các thân chủ, khó chủ động trong việc cung cấp dịch vụ cho khách hàng.

2. Đánh giá hiệu quả từng hoạt động sản xuất kinh doanh:

2.1. Hoạt động đại lý tàu:

- Sản lượng đại lý tàu đạt 2.826 tàu, chỉ bằng 86% so với năm 2019; trong đó: tàu hàng rời giảm 20%, tàu container tăng 16%. Doanh thu cũng chỉ bằng 88% so với năm 2019.

- Trong thời gian dịch bệnh Covid-19, lượng tàu đến cảng sụt giảm do hàng hóa bị đình trệ và chính sách cách ly đối với thuyền viên các tàu đến từ vùng dịch nên các hãng tàu phải cắt giảm số chuyến khai thác hoặc thay đổi lịch trình.

- Lượng tàu container tăng hơn so với năm 2020 do công ty đã ký được hợp đồng đại lý tàu với khách hàng mới tuy nhiên giá dịch vụ tàu container rất thấp nên không bù được sự sụt giảm doanh thu của hoạt động tàu hàng rời.

- Từ tháng 08/2020, công ty đã phải áp dụng giá đại lý phí mới cho tất cả các tàu của hãng tàu NYK với mức giảm hơn 50% so với giá đang phục vụ (Doanh thu từ hãng tàu NYK là 11,4 tỷ năm 2018, gần 11 tỷ năm 2019 nên với mức đại lý phí

mới này thì doanh thu đại lý tàu cũng sụt giảm mạnh trong năm 2020 và những năm tiếp theo), ảnh hưởng lớn đến lợi nhuận từ dịch vụ đại lý tàu.

- Đây là loại hình mang tính cạnh tranh khốc liệt vì các công ty nước ngoài có hệ thống toàn cầu đã liên kết để giành quyền làm đại lý tàu cho các tàu của họ tại Việt Nam, các công ty tư nhân thì phá giá và chấp nhận làm với mọi mức giá, thậm chí miễn phí đại lý để giành các dịch vụ khác nên công ty cũng phải chấp nhận điều chỉnh giá dịch vụ ở mức rất thấp để có việc làm nên doanh thu không tăng nhiều dù sản lượng tăng.

- Xác định đây là hoạt động truyền thống và mang lại hiệu quả tốt nhưng thị phần để phát triển rất hẹp và khó khăn nên ngoài việc giữ chân các khách hàng truyền thống thì công ty vẫn tiếp tục tìm kiếm các khách hàng mới, tranh thủ sự ủng hộ của các chủ hàng để tăng sản lượng và doanh thu.

2.2. Hoạt động đại lý liner:

- Doanh thu hoạt động đại lý liner chỉ đạt 50% so với năm 2019 do việc hãng tàu Namsung Shipping chấm dứt hợp đồng đại lý từ ngày 31/07/2019 để thành lập công ty 100% vốn nước ngoài kéo theo doanh thu từng hoạt động này giảm mạnh (giảm 29%).

- Hiện nay chỉ còn chi nhánh Orimas làm đại lý liner cho hãng tàu Sinotrans tại thị trường Hải Phòng và Hà Nội. Vậy nên nếu so sánh tình hình hoạt động đại lý liner của chi nhánh Orimas năm nay với năm 2019 thì doanh thu giảm nhẹ, đạt 98%.

- Đây cũng là hoạt động mang lại hiệu quả cao và có ảnh hưởng đến các hoạt động dịch vụ khác như đại lý vận tải, kiểm đếm nên công ty đang chú trọng tìm kiếm và tiếp cận các hãng tàu container (hiện chỉ còn các hãng tàu nhỏ chạy nội Á hoặc các hãng khai thác không tàu) đang có kế hoạch khai thác tại thị trường Việt Nam để bù đắp cho việc hãng tàu Namsung chấm dứt hợp đồng.

2.3. Hoạt động đại lý vận tải:

- Doanh thu đại lý vận tải đạt 128% so với năm 2019 do một số yếu tố sau:

+ Doanh thu đại lý vận tải tăng so chủ yếu do tăng cước vận tải hàng không tăng vọt do ảnh hưởng của dịch bệnh Covid-19.

+ Doanh thu đại lý vận tải của chi nhánh Vosa Sài Gòn tăng 218%, Northfreight tăng 104% là 2 chi nhánh có tỉ trọng doanh thu lớn trong tổng doanh thu công tác đại lý vận tải của công ty nên đã góp phần làm tăng doanh thu hoạt động này của toàn công ty lên 128% so với năm 2019. Hoạt động vận tải hàng không cho các đại lý nước ngoài, như Nagai, Europac, Starline...số tiền cước phải chi trả rất lớn, doanh thu cao nhưng lợi nhuận lại thấp vì mua bán cước lại do đại lý các hãng hàng không kiểm soát và tỷ lệ hưởng hoa hồng rất thấp đồng thời chủ yếu làm co-loader nên độ rủi ro cao. Đại lý vận tải hàng không gặp cạnh tranh khốc liệt khi các chuyến bay bị cắt giảm, giá cước tăng vọt, số tiền ứng trước cho khách hàng tăng mạnh nhưng lợi nhuận biên không tăng.

- Các chi nhánh còn lại đều có doanh thu đại lý vận tải giảm so với năm trước. Cụ thể Orimas đạt 89%, Vosa Quảng Ninh chỉ đạt 89% so với cùng kì năm 2019.

- Dịch vụ đại lý vận tải gặp nhiều khó khăn do gián đoạn chuỗi cung ứng do dịch bệnh Covid-19 và tình trạng thiếu vỏ container của tất cả các hãng tàu trên các tuyến khai thác. Thị trường hiện nay đã đạt đến độ bão hòa nên ưu thế cạnh tranh giảm và gặp sức ép rất lớn từ các đối thủ cạnh tranh buộc phải giảm giá sâu nhằm lôi kéo khách hàng. Công ty đã rất nỗ lực nâng cao chất lượng dịch vụ, tìm kiếm được một số khách hàng mới, giữ chân các khách hàng truyền thống.

- Đây là hoạt động cần có sự đầu tư về cơ sở vật chất và vốn lưu động cao để có thể hoạt động cạnh tranh. Mặc dù còn những hạn chế về cơ sở vật chất (kho bãi, phương tiện) nhưng công ty xác định vẫn phải tiếp tục chú trọng đẩy mạnh hoạt động này dù thị phần về logistics tại Việt Nam do các công ty logistics toàn cầu chiếm thị phần lớn nhưng công ty sẽ tập trung vào những phân khúc nhỏ hơn, phù hợp hơn với điều kiện về cơ sở vật chất và vốn của mình.

2.4. Hoạt động kho bãi:

- Doanh thu đạt 120% so với năm 2019.

- Số lượng kho bãi của công ty vẫn như năm 2019, chủ yếu hoạt động tại khu vực phía Bắc (Quảng Ninh và Hải Phòng). Doanh thu kho bãi công ty tăng nhờ sự tăng trưởng tốt của chi nhánh Vosa Quảng Ninh (bằng 125% so với năm 2019). Doanh thu tuy tăng so với năm trước nhưng chủ yếu tăng từ dịch vụ thuê kho bên ngoài để cung cấp dịch vụ trọn gói cho khách hàng nên tuy doanh thu tăng nhưng lợi nhuận từ thuê kho ngoài rất thấp, chỉ thu được lợi nhuận từ dịch vụ đại lý vận tải.

- Kho bãi tại khu vực Hải Phòng đang gặp nhiều khó khăn khi các hãng tàu đang chuyển ra các kho bãi và depot tại khu vực Lạch Huyện để cắt giảm chi phí vận chuyển nên với vị trí không phù hợp thì việc khai thác ngày càng gặp nhiều khó khăn. Đối với kho, mặc dù những năm gần đây kho xuống cấp trầm trọng, nhiều đối tác từ chối đưa hàng vào khai thác vì kho không đạt tiêu chuẩn và yêu cầu của họ nhưng Chi nhánh đã tăng cường marketing tìm kiếm khách hàng nên sản lượng hàng khai thác năm 2020 luôn đạt công suất 80%. Đối với bãi, hiện tại chỉ phục vụ khai thác cho Công ty Nam Á, Sinotrans và nhận gửi khoản 40 xe Container chiếm khoảng 55% công suất (diện tích bãi).

- Kho bãi tại khu vực Quy Nhơn và Đà Nẵng hoạt động không hiệu quả do lượng hàng hóa lưu kho rất ít. Nguyên nhân do các khu kho bãi đã có quyết định thu hồi, chuyển đổi mục đích sử dụng theo quy hoạch của địa phương. Công ty không thể đầu tư cải tạo hoặc ký hợp đồng hợp tác dài hạn với khách hàng. Hiện tại chỉ khai thác nhỏ lẻ và cho thuê ngắn hạn.

- Kho bãi tại khu vực quận 7, TP. HCM khó khai thác vì khu vực này tiếp tục bị sụt lún, nền kho nứt, công ty đã tính toán nhiều phương án sửa chữa để khai thác nhưng cần phải có chi phí rất lớn để sửa chữa, cải tạo.

- Doanh thu từ hoạt động kho bãi chiếm tỷ trọng 11,85% của doanh thu kinh doanh và chiếm 12,65 % tỷ trọng lợi nhuận gộp.

2.5. Hoạt động kiểm đếm:

- Doanh thu hoạt động kiểm đếm đạt 94% so với năm 2019.
- Năm 2020 hầu như các chi nhánh đều có doanh thu hoạt động kiểm đếm giảm nhiều so với năm 2019.
- Công tác kiểm đếm ngày càng khó khăn hơn do lượng tàu container sử dụng dịch vụ kiểm kiện của công ty ngày càng giảm dần, các hãng tàu được hưởng dịch vụ miễn phí từ các cảng. Bên cạnh đó, các hãng tàu tiếp tục cắt giảm chi phí hoạt động nên giá dịch vụ này cũng ngày càng giảm.
- Tại thị trường TP. HCM, doanh thu kiểm đếm ổn định do sản lượng tàu RORO ổn định, sản lượng thép cuộn có tăng lên tại khu vực Cái Mép góp phần tăng doanh thu và lợi nhuận cho các chi nhánh. Dịch vụ kiểm container của hãng tàu Samudera & Namsung khá tốt, dịch vụ sang container tại cảng Cát Lái cũng khá tốt và ngày càng phát triển. Chi nhánh Vosa Sài Gòn và Vitamas có doanh thu hoạt động kiểm đếm khá tốt, đều tăng là 106% so với năm 2019.

3. Tổ chức và nhân sự:

3.1 Danh sách Ban Tổng giám đốc và Ban Tài chính kế toán:

TT	Họ và tên	Ngày sinh	Chức vụ	Trình độ chuyên môn	Ngày bổ nhiệm/ miễn nhiệm	Số cổ phiếu sở hữu	Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu
1	Trịnh Vũ Khoa	22/08/1968	UV HĐQT kiêm Tổng Giám đốc	Cử nhân ngoại ngữ	02/03/2017	1.089	0,01
2	Nguyễn Thị Thanh Trang	08/02/1969	Phó Tổng Giám đốc	Kỹ sư KTVTĐ, Cử nhân Luật	08/11/2017	1.452	0,01
3	Nguyễn Hồng Hải	27/10/1975	Trưởng Ban TCKT	Cử nhân Kinh tế	01/10/2020	-	-
4	Võ Trung Thắng	01/01/1977	Phó trưởng Ban TCKT	Cử nhân Kế toán Kiểm toán	01/03/2016	605	0,01

3.2. Các thay đổi trong chính sách đối với người lao động:

- Trong năm 2020, Công ty đã ban hành Quy chế quản lý tài chính; Thỏa ước lao động tập thể; Quy định về công tác Văn thư, lưu trữ, ban hành văn bản, bản sao văn bản và sử dụng chữ ký số; Sửa đổi Điều lệ, Quy chế quản trị nội bộ ... bên cạnh các quy chế đã được xây dựng và đang thực hiện như: Quy chế dân chủ, quy chế tuyển dụng và đào tạo, quy chế phân phối quỹ khen thưởng phúc lợi, nêu bật chế độ đãi ngộ về tiền lương, tiền thưởng và phúc lợi xã hội cho CBCNV nhằm khuyến khích toàn thể người lao động Công ty không ngừng nâng cao trình độ chuyên môn, ngoại ngữ, phát huy sáng kiến cải tiến quy trình làm việc, thi đua tiết kiệm chi phí sản xuất và nâng cao năng suất, chất lượng lao động. Công ty tiếp tục nghiên cứu

sửa đổi, bổ sung và xây dựng mới các quy chế để kiện toàn công tác quản lý và điều hành của Công ty.

- Tiếp tục kiện toàn tổ chức theo hướng tập trung nâng cao vai trò quản trị và điều hành của Công ty với các chi nhánh. Gắn kết các chi nhánh thành công ty mạnh, làm cơ sở vững chắc cho việc tổ chức theo mô hình công ty mẹ - công ty con cho những năm sau.

- Tiếp tục tuyển dụng thêm những nhân viên mới có trình độ chuyên môn, bổ nhiệm những người có năng lực xứng đáng đảm nhận các vị trí chủ chốt theo hướng trẻ hóa cán bộ, có chế độ đãi ngộ tương xứng, nâng cao trình độ ngoại ngữ và chuyên môn cho đội ngũ CBCNV để doanh nghiệp đủ sức cạnh tranh, năng động và kinh doanh đạt hiệu quả cao nhất.

4. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án:

Năm 2020, Công ty được phê duyệt 9 dự án đầu tư xây dựng. Tuy nhiên, vì nhiều lý do khách quan nên chỉ có 1 dự án được thực hiện chiếm tỷ trọng 0,54% so với kế hoạch. Cụ thể:

TT	Hạng mục	Tổng mức đầu tư (triệu đồng)	Tỷ lệ thực hiện so với kế hoạch	Lý do chưa thực hiện theo kế hoạch năm 2020
Dự án Đầu tư XDCB				
	VOSA QUẢNG NINH			
1	GPMB diện tích mở rộng sau điều chỉnh QH 2010	6.500	0%	Thực hiện bởi TT phát triển quỹ đất TP. Hạ Long, Quảng Ninh
2	Xây dựng tuyến hàng rào bảo vệ tiếp giáp tuyến đường gom khu CN Cái Lân, công số 2 khu kho bãi, cầu cân ĐT 80T và nhà bảo vệ	2.700	0%	Ban QL Khu Kinh tế QN và Trung tâm phát triển quỹ đất đã tiến hành đo đạc, kiểm đếm lập khối lượng và giá trị GPMB phạm vi thu hồi đất (Vào khu đất của VOSA QN). Sau khi có thông báo về giá trị đền bù được phê duyệt và QĐ thu hồi đất VOSA QN mới được tiến hành phá dỡ, xây dựng tuyến hàng rào. Do nhu cầu khai thác đã mở đường vào công số 2 khu kho bãi Cái Lân.
3	Cải tạo nhà làm việc của VOSA Quảng Ninh tại Cái Lân - Khu văn phòng Hải Quan - Cái Lân sau khi thanh lý hợp đồng và Khu văn phòng làm việc hiện tại	3.750	0%	Đã mời đơn vị tư vấn khảo sát lập thiết kế sơ bộ, trước khi đánh giá lập TKKT thi công và dự toán công trình.

4	Sửa chữa, thay mới hệ thống điện chiếu sáng, bảo vệ khu kho bãi và khu văn phòng	1.200	0%	Do lượng hàng tồn kho nên chưa thể triển khai thực hiện. Trong năm 2021 sẽ triển khai từng phần nhằm tránh ảnh hưởng tới việc khai thác hàng hóa kho IA và khu vực lân cận.
5	Sửa chữa vừa và nhỏ hệ thống thiết bị, mái tôn, hệ thống thông gió kho 1A.	1.500	0%	
NORTHFREIGHT				
6	Dự án lắp đặt hệ thống chữa cháy tự động cho kho CFS	1.200	0%	Do lượng hàng qua kho thấp, chi phí đầu tư lớn nên Công ty cân nhắc thực hiện trong thời điểm khác phù hợp.
VOSA HẢI PHÒNG				
7	Cải tạo sửa chữa nhà kho lưu trữ cơ quan	300	0%	Mục tiêu dự án là cải tạo lại kho hồ sơ hiện hữu để sắp xếp tinh gọn lại kho và cho thuê phần còn lại. Tuy nhiên trong năm 2020 Công ty có chủ trương đầu tư khu nhà đất 25 Điện Biên Phủ nên dự án không thực hiện để tránh lãng phí
VOSA SÀI GÒN				
8	Cao ốc văn phòng VOSA Sài Gòn	5.000	0%	Do ảnh hưởng dịch bệnh nên nguồn cung văn phòng cho thuê đang dư thừa phá vỡ mục tiêu dự án. Công ty tập trung nguồn vốn cho các dự án phục vụ SXKD, Dự án này tạm dừng và sẽ triển khai trong thời điểm khác phù hợp
VOSA VŨNG TÀU				
9	Sửa chữa, tu bổ mặt tiền trụ sở	120	100%	Đã thực hiện
Tổng cộng		22.270		

5. Phương án phân phối lợi nhuận năm 2020:

Đơn vị tính: VNĐ

TT	Chỉ tiêu	KH 2020	Tỷ lệ PP	Thực hiện 2020	Tỷ lệ PP
1	Tổng Doanh thu	843.000.000.000		1.037.087.768.248	
2	Lợi nhuận trước thuế	42.000.000.000		42.254.086.861	
3	Lợi nhuận sau thuế	36.200.000.000		36.956.167.659	
4	Lãi cơ bản trên cổ phiếu (EPS)	2.234		2.622	
5	Lợi nhuận được phân phối	-	-	36.956.167.659	
6	Cổ tức	-	-	21.144.729.000	15%VĐL
7	Quỹ đầu tư phát triển	-	-	11.086.850.298	30%
8	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	-	-	5.543.425.149	15%
9	Quỹ thưởng Người quản lý (*)	-	-	162.000.000	1%

(*) Quỹ thưởng Người quản lý năm 2020: thực hiện mức trích tối đa theo quy định tại Nghị định 53/2016/NĐ-CP ngày 13/06/2016 và Thông tư số 28/2016/TT-BLĐTBXH ngày 01/09/2016 của Bộ Lao động, thương binh và xã hội.

6. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý:

- Trong năm qua, Công ty tiếp tục kiện toàn cơ cấu bộ máy tổ chức và quản lý của Công ty theo xu hướng trẻ hóa cán bộ để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của công việc. Hoàn thành việc tái cấu trúc Văn phòng Công ty và một số chi nhánh trong năm theo chỉ đạo của Hội đồng quản trị.

- Ngay từ đầu năm, Công ty đã xây dựng các kế hoạch tài chính, đầu tư và triệt để tiết kiệm chi phí quản lý Công ty, phổ biến tới các chi nhánh và người lao động của Công ty.

- Những tiên bộ Công ty đã đạt được về công tác quản trị Công ty:

+ Từng bước tái cơ cấu bộ máy quản trị và điều hành, chú trọng vào công tác nhân sự và quản lý tài chính để đạt hiệu quả cao trong hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

+ Công ty xác định rõ trong tình hình vốn hoạt động còn hạn chế thì nguồn nhân lực là yếu tố quan trọng quyết định sự phát triển của Công ty nên Công ty tập trung phát triển nguồn nhân lực của mình, đào tạo nên đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, có kỹ năng, chuyên môn tốt và có nhiệt huyết với Công ty, xây dựng đội ngũ quản trị có hướng tới quy hoạch và kế thừa cho sự phát triển dài hạn.

+ Ban hành Quy chế quản lý tài chính để quy định rõ việc tuân thủ các quy định về quản lý tài chính của pháp luật, Công ty và thực hiện một cách rõ ràng, công khai, minh bạch gắn với phân công, phân cấp quyền, trách nhiệm, nghĩa vụ từng cấp; Tình hình tài chính cũng từng bước cải thiện rõ rệt, công nợ được quản lý và đối chiếu, không còn ý kiến ngoại trừ trong báo cáo kiểm toán về vấn đề công nợ tiềm tàng.

+ Sửa đổi Điều lệ và Quy chế nội bộ về quản trị Công ty theo các quy định hiện hành của pháp luật.

II. Kế hoạch phát triển trong năm 2021:

1. Công ty xây dựng Chiến lược phát triển trung và dài hạn như sau:

*** Mục tiêu hoạt động:**

- Phát triển bền vững dựa trên nền tảng kinh doanh cốt lõi là dịch vụ Đại lý tàu biển truyền thống, Đại lý vận tải và Logistics, Thương mại xuất nhập khẩu.

- Tập trung phát triển dịch vụ logistics: tiếp tục đầu tư hệ thống kho bãi, phương tiện; liên kết với các khách hàng lớn, tiềm năng để đầu tư và phát triển kho bãi, phương tiện vận tải.

- Xây dựng kế hoạch phát triển vận tải đa phương thức.

- Mở rộng mạng lưới hoạt động ra thị trường thế giới.

- Tối đa hóa lợi nhuận cho Công ty và các cổ đông trên cơ sở đẩy mạnh sản xuất kinh doanh, ứng dụng công nghệ mới.

- Quản trị và phát triển tốt nguồn nhân lực, đảm bảo quyền lợi chính đáng và tạo môi trường làm việc tốt nhất cho người lao động.

*** Thị trường và khách hàng mục tiêu:**

- Tiếp tục giữ vững các khách hàng truyền thống tại các khu vực Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc và các khu vực khác;

- Tập trung phát triển thị trường trong nước đối với các khách hàng là chủ hàng, nhà máy sản xuất tại Việt Nam;

- Ngoài những khách hàng trên, công ty sẽ tập trung tiếp cận những công ty logistics nước ngoài và những công ty đại lý toàn cầu để mở rộng quan hệ và dịch vụ.

2. Kế hoạch SXKD và phân phối lợi nhuận năm 2021:

Đơn vị tính: VNĐ

TT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2020	KH 2021	Tỷ lệ (%)
1	Vốn Điều lệ	140.964.860.000	140.964.860.000	-
2	Tổng doanh thu	1.037.087.768.248	958.000.000.000	92%
3	Doanh thu kinh doanh	1.013.146.404.608	953.000.000.000	94%
4	Tổng Lợi nhuận trước thuế	42.254.086.861	31.000.000.000	73%
4.1	Lợi nhuận từ hoạt động SXKD	20,588,711,346	28,000,000,000	136%
4.2	Lợi nhuận từ hoạt động tài chính	21,665,375,515	3,000,000,000	14%
5	Lợi nhuận sau thuế	36.956.167.659	24.800.000.000	67%
6	Lãi cơ bản trên cổ phiếu (EPS)	2.622	1.484	57%
7	Cổ tức (%)	15%	08%	53%

- Lợi nhuận trước thuế giảm do lợi nhuận tài chính từ nguồn lợi nhuận của công ty liên doanh Yusen Logistics đã chấm dứt (Công ty nhận từ Yusen Logistics 15,6 tỷ đồng/năm, trong 07 năm, từ năm 2014 – 2020), lợi nhuận kinh doanh dù có tăng trưởng chưa thể bù đắp được.

3. Kế hoạch đầu tư năm 2021:

3.1 - Các dự án xây dựng thực hiện các năm trước chuyển sang năm 2021: Không có.

3.2 - Các dự án đầu tư, xây dựng mới năm 2021:

TT	Tên dự án	Hạng mục/ Quy mô	Tổng mức đầu tư	Nguồn vốn	Thời gian thực hiện
	Kế hoạch đầu tư		18.803		
	Đầu tư XDCB		9.416		
	Mua sắm trang thiết bị		9.387		
I	Dự án đầu tư XDCB		9.416		
VOSA Quảng Ninh					
1	Sửa chữa, thay mới hệ thống điện chiếu sáng nhà kho, điện bảo vệ khu kho bãi và khu văn phòng	Sửa chữa thay thế	1.200	Vốn tự có	2021
2	Sửa chữa vừa và nhỏ hệ thống thiết bị, mái tôn, hệ thống thông gió kho 1A.	Sửa chữa cải tạo	1.500	Vốn tự có	2021
3	Xây dựng tuyến hàng rào bảo vệ tiếp giáp tuyến đường gom khu CN Cái Lân, công số 2 khu kho bãi, cầu cân ĐT 80T và nhà bảo vệ	Xây mới	2.700	Vốn tự có	2021
4	Thay thế băng tải B1200, gầu tải và hệ thống điện điều khiển nhà kho 1A.	Sửa chữa thay thế hư hỏng trong quá trình vận hành khai thác.	2.212	Vốn tự có	2021
5	Sửa chữa mặt sân bê tông khu kho bãi Cái Lân	Sửa chữa hư hỏng trong quá trình khai thác	554	Vốn tự có	2021
6	Sửa chữa mái sảnh, cấp thoát nước nhà văn phòng, mái sảnh hội trường và biển hiệu VOSA QN	Sửa chữa cải tạo do đã xuống cấp hư hỏng theo thời gian	250	Vốn tự có	2021
NORTHFREIGHT					
7	Dự án xây dựng tường rào ngăn bãi	Công rào, Hàng rào di động dài 360m cao 2,2m làm bằng thép hộp và thép góc.	300	Vốn tự có	2021
8	Dự án sửa chữa, sơn lại toà nhà văn phòng và nhà kho số 1	Chống thấm, xử lý tường cũ, sơn tường khoản 3.500 m ² . Sơn cửa khoảng 200 m ²	300	Vốn tự có	2021

TT	Tên dự án	Hạng mục/ Quy mô	Tổng mức đầu tur	Nguồn vốn	Thời gian thực hiện
SAMTRA					
9	Dự án sửa nhà văn phòng Samtra	Nhà 3 tầng trên diện tích đất 75m ² đã nứt tường xuống cấp. Sửa chữa gia cố cột, sơn tường, lát gạch bị bong tróc.	400	Vốn tự có	2021
II	Dự án mua sắm thiết bị		9.387		
1	Xe chở khách hiệu Hyundai County 29 chỗ ngồi - thân dài do Hyundai Thành Công lắp ráp	Đầu tư mới	1.387	Vốn tự có	2021
2	Dự án mua xe vận tải (xe sơ mi)	5 xe đầu kéo + mooc	8.000	Vốn tự có	2021

- Tổng giá trị đầu tư: 18.803.000.000 đồng.

Trên đây là nội dung báo cáo của BTGD về kết quả hoạt động SXKD năm 2020 và phương hướng, nhiệm vụ về kế hoạch SXKD năm 2021 của Ban Tổng giám đốc kính trình Đại hội. Ban Tổng giám đốc Công ty xin gửi đến toàn thể Quý cổ đông Công ty lời chúc sức khỏe, hạnh phúc và thành đạt.

Kính chúc Đại hội thành công tốt đẹp.

**TM. BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
TỔNG GIÁM ĐỐC**



Trịnh Vũ Khoa