



Member of VIMC

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2024

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 15 tháng 04 năm 2025

I. Thông tin chung:

1. Thông tin khái quát:

- Tên giao dịch : CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẠI LÝ HÀNG HẢI VIỆT NAM.
- Tên tiếng Anh : VIETNAM OCEAN SHIPPING AGENCY CORPORATION.
- Tên viết tắt : VOSA CORPORATION.
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0300437898, đã được bổ sung, sửa đổi lần thứ 14 (ngày 03/07/2023).
- Vốn điều lệ: 140.964.860.000 đồng.
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 140.964.860.000 đồng.
- Địa chỉ: Lầu 5, Số 12 Đường Tân Trào, Phường Tân Phú, Quận 7, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam
- Số điện thoại: (84 - 28) 54161820 – 54161821 – 54161822.
- Số fax: (84 - 28) 54161823 – 54161824.
- Website: <http://www.vosa.com.vn>
- Mã cổ phiếu: VSA

❖ Quá trình hình thành và phát triển:

- Công ty Đại lý Tàu biển Việt Nam, nay là Công ty cổ phần Đại lý Hàng hải Việt Nam, được thành lập ngày 13/03/1957 theo Nghị định số 50/NĐ của Bộ Giao thông và Bưu điện.
- Ngày 08/08/1989: Công ty Đại lý Tàu biển Việt Nam được đổi tên thành Đại lý Hàng hải Việt Nam theo Quyết định số 1436/QĐ/TCCB-LĐ của Bộ Giao thông vận tải.
- Ngày 12/05/1993: Đại lý Hàng hải Việt Nam (VOSA) được thành lập lại theo Quyết định số 885/QĐ/TCCB-LĐ của Bộ Giao thông Vận tải, là doanh nghiệp hạch toán độc lập thuộc Tổng Công ty Hàng hải Việt Nam.
- Ngày 30/12/2005: Bộ Giao Thông Vận Tải ra Quyết định số 5099/QĐ-BGTVT về việc “Phê duyệt phương án và chuyển Đại lý hàng hải Việt Nam, đơn vị thành viên hạch toán độc lập của Tổng Công ty Hàng hải Việt Nam thành công ty cổ phần”.
- Ngày 31/03/2006: Bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng tại Trung tâm giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh.
- Ngày 14/06/2006: Đại hội cổ đông thành lập Công ty CP Đại lý Hàng hải Việt Nam.
- Ngày 20/10/2006: Công ty cổ phần Đại lý Hàng hải Việt Nam nhận Giấy Chứng nhận Đăng ký doanh nghiệp số 4103005432 do Phòng đăng ký kinh doanh – Sở Kế hoạch & Đầu tư TP. HCM cấp.
- Ngày 18/12/2023: Công ty nhận Giấy Chứng nhận Đăng ký doanh nghiệp số 0318218907 của Công ty TNHH MTV VITAMAS do Phòng đăng ký kinh doanh – Sở Kế hoạch & Đầu tư TP. HCM cấp.
- Ngày 29/12/2023: Công ty nhận Giấy Chứng nhận Đăng ký doanh nghiệp số 0202226899 của Công ty TNHH MTV Đại lý vận tải quốc tế phía Bắc do Phòng đăng ký kinh doanh – Sở Kế hoạch & Đầu tư TP. Hải Phòng cấp.

- Ngày 02/01/2025: Công ty nhận Giấy Chứng nhận Đăng ký doanh nghiệp số 0318797147 của Công ty TNHH MTV Đại lý Hàng hải Sài Gòn do Phòng đăng ký kinh doanh – Sở Kế hoạch & Đầu tư TP. Hồ Chí Minh cấp.

2. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh:

- Ngành nghề kinh doanh chính: Đại lý tàu biển. Dịch vụ logistics. Đại lý vận tải (giao nhận kho vận, kho ngoại quan). Vận tải đa phương thức quốc tế. Kinh doanh kho bãi. Đại lý, kiểm đếm hàng hóa. Môi giới và dịch vụ hàng hải.

- Địa bàn kinh doanh của Công ty trải dài trên toàn quốc, từ Móng Cái đến Cà Mau, trong đó địa bàn hoạt động kinh doanh chính là TP. Hồ Chí Minh, TP. Hải Phòng, Tỉnh Quảng Ninh.

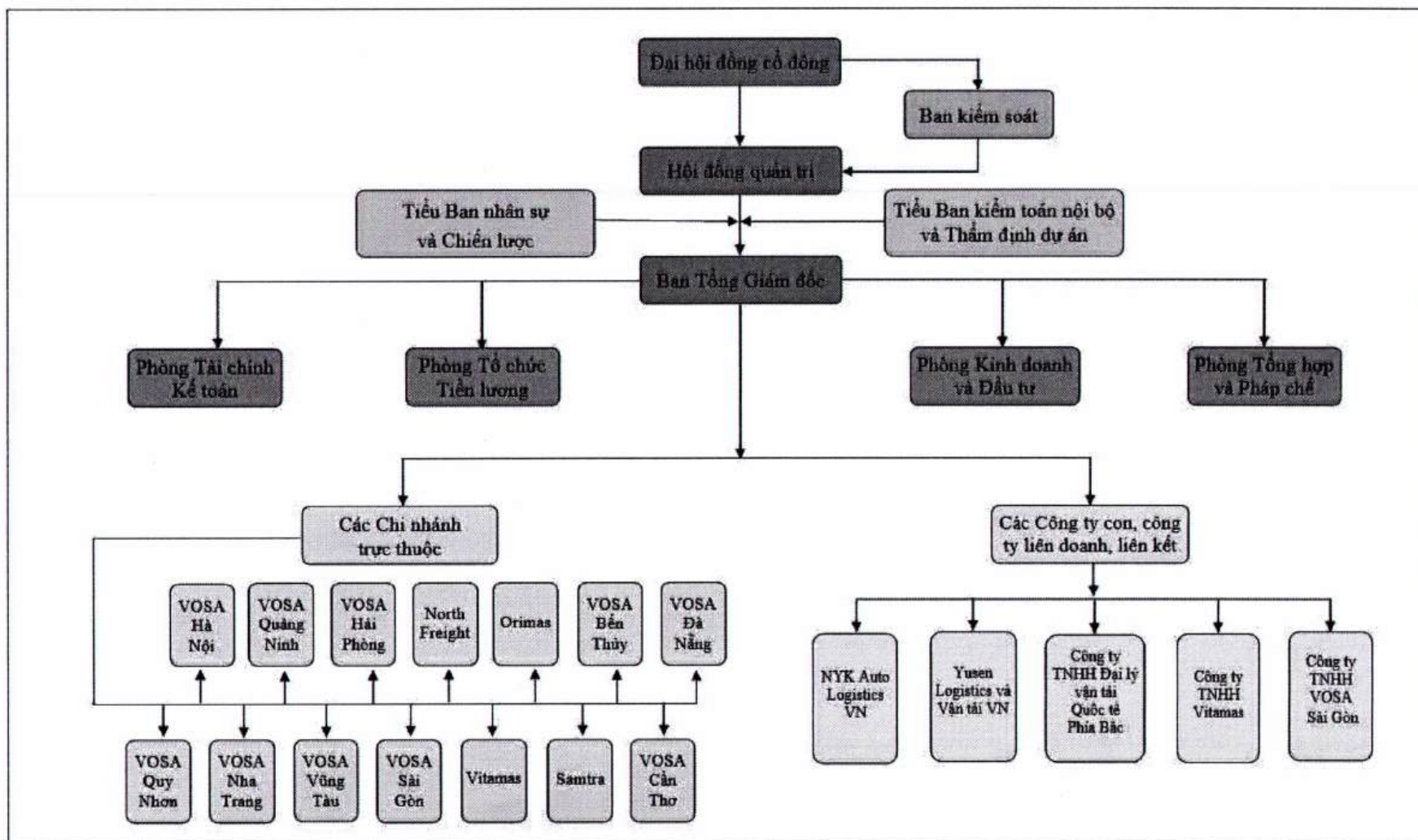
3. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý:

- Mô hình quản trị: Mô hình quản trị của Công ty gồm Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, các Tiểu Ban thuộc Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, các Phòng chuyên môn nghiệp vụ, các Chi nhánh trực thuộc, các Văn phòng đại diện, các Công ty con và các Công ty VOSA góp vốn.

- Cơ cấu bộ máy quản lý: Công ty cổ phần Đại lý hàng hải Việt Nam được tổ chức và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 đã được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 17/06/2020, các Luật khác và Điều lệ Công ty cổ phần Đại lý hàng hải Việt Nam đã được Đại hội đồng cổ đông thành lập thông qua ngày 14/06/2006 và bổ sung, sửa đổi ngày 29/03/2023.



SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẠI LÝ HÀNG HẢI VIỆT NAM



- Các công ty con, công ty liên kết:

TT	Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Quan hệ	Lĩnh vực KD chính	Vốn điều lệ thực góp	Tỷ lệ sở hữu(%)
1	Công ty TNHH VITAMAS	44-46 Nguyễn Tất Thành, P. 13, Quận 4, TP. HCM	Công ty con	Đại lý tàu biển. Đại lý vận tải. Kiểm đếm hàng hóa	25 tỷ VNĐ	100
2	Công ty TNHH Đại lý vận tải quốc tế phía Bắc	25 Điện Biên Phủ, P. Máy Tơ, Q. Ngô Quyền, Hải Phòng	Công ty con	Đại lý tàu biển. ĐLVT. Kinh doanh kho bãi. Dịch vụ logistics	35 tỷ VNĐ	100
3	Công ty TNHH VOSA SÀI GÒN	Tầng 10, Tòa nhà Đinh Lễ, Số 1 Đinh Lễ, phường 13, Quận 4, TP. HCM	Công ty con	Đại lý tàu biển, ĐLVT; Vận chuyển đường bộ, CPN, Thương mại XNK	17 tỷ VNĐ	100
4	Công ty TNHH Yusen Logistics và Vận tải Việt Nam	Phòng 805, Tòa nhà HITC, 239 Xuân Thủy, Cầu Giấy, Hà Nội	Công ty liên doanh	Dịch vụ ĐLVT đường bộ, đường thủy, kho bãi, xếp dỡ hàng hóa	51.000 USD	51 (*)
	Công ty TNHH NYK Auto Logistics (Việt Nam)	Toà nhà Saigon Riverside Center, 2A-4A Tôn Đức Thắng, Quận 1, TP.HCM	Công ty liên doanh	Dịch vụ đại lý vận tải, dịch vụ kho bãi và lưu giữ hàng hóa	320.000 USD	20

(*) Theo hợp đồng liên doanh: Công ty thỏa thuận nhượng quyền điều hành sản xuất kinh doanh cho đối tác và nhận tiền đền bù.

- Các Công ty có vốn góp:

TT	Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Quan hệ	Lĩnh vực KD chính	Vốn góp của Công ty	Chiếm tỷ lệ (%)
1	Công ty TNHH Yusen Logistics Việt Nam	Phòng 805, Tòa nhà HITC, 239 Xuân Thủy, Cầu Giấy, Hà Nội	Công ty liên doanh	Dịch vụ đại lý vận tải, kho bãi, logistics	4.000 USD	1,00
2	Cảng LOTUS	1A Nguyễn Văn Quỳ, P. Phú Thuận, Q. 7, TP. HCM	Góp vốn	Khai thác cảng	23.705 USD	0,27

4. Định hướng phát triển:*** Các mục tiêu chủ yếu của Công ty:**

- Xây dựng và phát triển thương hiệu của Công ty luôn là một doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực dịch vụ hàng hải và logistics; với chiến lược phát triển ổn định và bền vững trên nền tảng kinh doanh cốt lõi là dịch vụ đại lý tàu biển, đại lý vận tải và logistics gắn với chú trọng đầu tư có trọng tâm, trọng điểm phát triển cơ sở hạ tầng logistics, nâng cao hiệu quả khai thác, sử dụng các nguồn lực của Công ty.

- Tối đa hóa lợi nhuận cho Công ty và các cổ đông trên cơ sở xây dựng hệ thống quản lý, điều hành tinh giản, gọn nhẹ, hiệu lực, hiệu quả, ứng dụng công nghệ thông tin và công cụ quản lý tiên tiến, quản trị tốt nhất các nguồn lực và hoạt động SXKD.

- Đa dạng hoá các hình thức đầu tư, kinh doanh cốt lõi của Công ty.

- Nâng cao năng lực cạnh tranh để mở rộng mạng lưới và các hoạt động sản xuất kinh doanh ra thị trường thế giới.

- Phát triển, đào tạo nguồn nhân lực chuyên môn chất lượng cao đáp ứng yêu cầu phát triển SXKD kết hợp với chế độ quản lý nhân sự và gìn giữ, đảm bảo quyền lợi chính đáng và tạo môi trường làm việc tốt nhất cho người lao động.

*** Chiến lược phát triển trung và dài hạn:**

- 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.

- Tập trung nguồn lực để tìm kiếm các giải pháp đột phá cho Công ty: mở rộng thị trường, tìm kiếm khách hàng mới, dịch vụ mới.

- Xúc tiến và đẩy mạnh phương án kinh doanh thương mại

- Mở rộng mạng lưới hoạt động ra thị trường khu vực và 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.

*** Các mục tiêu phát triển bền vững (môi trường, xã hội và cộng đồng) và chương trình chính liên quan đến ngắn hạn và trung hạn của Công ty:**

- Công ty luôn thực hiện tốt trách nhiệm bảo vệ môi trường trong SXKD, không gây ô nhiễm hay tác động xấu đến môi trường (như giảm mức tiêu hao nguyên, nhiên vật liệu, sử dụng nước, sử dụng năng lượng, hướng đến việc tăng cường sử dụng năng lượng tái tạo và thân thiện với môi trường) tại các địa bàn kinh doanh; thực hiện trách nhiệm đối với xã hội, cam kết tham gia các hoạt động từ thiện và các chương trình nhân đạo, đền ơn đáp nghĩa, hỗ trợ cộng đồng v.v.

5. Công tác quản trị rủi ro:

- Ngày 06/12/2021 Công ty ban hành Quy chế quản trị rủi ro kèm theo Quyết định số 268/QĐ-VOSA/HĐQT nhằm bước đầu xây dựng quá trình nhận diện, phân tích, đo lường và đánh giá rủi ro để từ đó tìm các biện pháp kiểm soát, khắc phục, xử lý và phòng ngừa các hậu quả của rủi ro.

- Ngày 30/9/2022 Công ty đã ban hành Quy trình quản lý rủi ro kèm theo Quyết định số 222/QĐ-VOSA/TGĐ quy định về các bước triển khai thực hiện quản lý rủi ro trong các hoạt động của Công ty.

- Ngày 08/6/2023 Công ty đã ban hành Phiếu kiểm soát rủi ro (KSRR) kèm theo Quyết định số 112/QĐ-VOSA/TGĐ nhằm hoàn thiện, hướng tới giảm thiểu các rủi ro có thể xảy ra trong các hoạt động của Công ty.

- Ngày 07/7/2023 trên cơ sở góp ý sửa đổi của Chủ tịch HĐQT, bộ phận Quản trị rủi ro Công ty đã có sự điều chỉnh đối với Phiếu kiểm soát rủi ro của Công ty và triển khai thực hiện trong hoạt động của các Chi nhánh nói riêng và toàn Công ty nói chung.

- Ngày 26/12/2023 Công ty đã ban hành Quy trình quản lý rủi ro theo chuẩn SOP kèm theo Quyết định số 291/QĐ-VOSA/TGĐ.

- Thông qua Phiếu KSRR bước đầu mang lại hiệu quả trong việc cảnh báo các hiểm nguy, rủi ro có thể xảy ra. Từ đó cung cấp thêm cho HĐQT, Ban TGĐ thông tin, sơ bộ các loại rủi ro có thể xảy ra và phương án giảm thiểu thiểu rủi ro (nếu có) đối với các hoạt động của Công ty trước khi HĐQT ra quyết định.

6. Giải pháp giảm thiểu rủi ro:

- Về sản xuất kinh doanh: Hiện nay, các khách hàng lớn đều sử dụng nhiều nhà cung cấp dịch vụ và thường xuyên yêu cầu các công ty cung cấp dịch vụ phải đấu thầu cung cấp, đưa ra các giải pháp đối với từng loại hình ở từng địa phương và vào những thời điểm khác nhau nên để có thể đáp ứng được yêu cầu của khách hàng, ngoài phương châm lấy khách hàng làm trung tâm thì VOSA phải không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ; quản lý chặt chẽ các chi phí đầu vào với chất lượng tương xứng để có thể cung cấp dịch vụ chất lượng cao cho khách hàng với chi phí hợp lý nhất.

- Về sức ép cạnh tranh: Các đối thủ cạnh tranh ngày càng gia tăng và sức ép cạnh tranh ngày càng gay gắt nên với những tiềm lực, khả năng của Công ty chỉ có thể tập trung vào một số phân khúc dịch vụ phù hợp, không thể đòi hỏi vốn đầu tư quá lớn thì mới thực hiện mở rộng được sản xuất kinh doanh của mình, đặc biệt trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ logistics.

- Về phát huy nội lực và thế mạnh của công ty: với thực trạng mạng lưới của Công ty rộng lớn với các dịch vụ cung cấp tương đồng nhưng quy mô về vốn đầu tư, khả năng tài chính còn hạn chế, các liên kết giữa các Chi nhánh/Công ty TNHH chưa sâu, ngoài việc quản lý chặt chẽ chi phí đầu vào, tối ưu hiệu quả kinh doanh thì Công ty cần tập trung đẩy mạnh liên kết giữa các Chi nhánh/ Công ty TNHH để tối ưu hoá việc sử dụng các nguồn lực của công ty về phương tiện, cơ sở hạ tầng, nhân lực, nguồn lực tài chính... để tạo ra sức mạnh tổng thể.

Cụ thể:

TT	LOẠI RỦI RO	RỦI RO ĐƯỢC NHẬN DIỆN	GIẢI PHÁP ỨNG PHÓ PHÒNG NGỪA, GIẢM THIỂU RỦI RO
1	Tính pháp lý/ ký kết của các hợp đồng	Hợp đồng có thể bị tuyên vô hiệu hoặc có thể dẫn đến trách nhiệm pháp lý khi vi phạm hợp đồng.	- Kiểm tra kỹ tư cách chủ thể của đối tác giao kết Hợp đồng. - Yêu cầu đối tác chuyển bộ hồ sơ pháp lý của đối tác để Kiểm tra hoặc yêu cầu cung cấp văn bản ủy quyền Hợp lệ. - Xác định đúng bản chất của quan hệ Hợp đồng để lựa chọn đúng quy định pháp luật để áp dụng.
2	Pháp lý/ quy định	- Rủi ro liên quan đến những thay đổi trong hệ thống các văn bản pháp luật trực tiếp hoặc gián tiếp điều chỉnh đến hoạt động của Công ty, những thay đổi trong quy định pháp luật làm ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty. Các loại rủi ro trong kinh doanh được chia thành 04 loại chính: + Rủi ro vi phạm luật hình sự. + Rủi ro bị xử phạt hành chính. + Rủi ro pháp lý trong quan hệ với đối tác, nhà cung cấp dịch vụ. + Rủi ro pháp lý trong quan hệ nội bộ Công ty. - Ngoài ra, sự thay đổi chính sách của Nhà nước như: thay đổi chính sách về BHXH, tăng giá thuê đất, làm sụt giảm lợi nhuận khai thác	- Ban hành các quy chế/quy định/quy trình tạm thời trong khi chờ bản chính thức được ban hành. - Chủ động nghiên cứu, cập nhật các văn bản quy phạm pháp luật mới ban hành. - Cần được đào tạo về nghiệp vụ pháp lý trong từng lĩnh vực (pháp luật hàng hải, pháp luật kinh doanh, pháp luật tranh tụng)



		kho bãi; Bên cạnh đó, ngành vận tải biển còn chịu ảnh hưởng từ những chính sách của Nhà nước cũng như định hướng phát triển của ngành hàng hải.	
3	Thuê tư vấn ngoài	- Các đơn vị sau khi được ký kết hợp đồng không đáp ứng được yêu cầu công việc thực tế, không hỗ trợ giải quyết công việc một cách hiệu quả. - Nguy cơ rò rỉ thông tin và tài sản trí tuệ có thể khiến Công ty gặp các vướng mắc liên quan đến các vấn đề pháp lý. - Phụ thuộc lâu dài vào nhà cung cấp dịch vụ thuê ngoài. Chi phí tăng cao hơn so với mức quy định.	- Nghiên cứu kỹ hồ sơ năng lực của các đơn vị tư vấn. - Kiểm soát kỹ năng lực của đối tác trong quá trình thực hiện công việc. - Điều khoản thi hành phải đề cập đến khả năng bên tư vấn không đáp ứng được yêu cầu.
4	Hiệu quả/hiệu suất liên quan đến quy trình/ hoạt động	Không đạt được hiệu quả/hiệu suất như kế hoạch đã đề ra.	Tham gia nghiên cứu, tư vấn, xây dựng, rà soát, góp ý, sửa đổi, bổ sung về quy trình, hoạt động cho HĐQT, TGD.
5	Quản lý hồ sơ, tài liệu hard copy	- Thư thất lạc. - Thư gửi không có người nhận. - Đóng nhầm dấu/ngược dấu.	- Kiểm tra đường thư thường xuyên. - Yêu cầu ký nhận thư vào sổ khi giao. - Văn thư cần tập trung trong công việc hơn.
6	Truyền thông	- Công bố thông tin đối với các hoạt động SXKD của Công ty do đối tượng được phép công bố thông tin chưa chính xác (do Thông tin cung cấp của các bộ phận trong Công ty chưa thống nhất). - Không kiểm soát được thông tin bất lợi về Công ty trên các phương tiện truyền thông.	- Xem xét, sửa đổi, hoàn thiện quá trình truyền thông, CBTT bên ngoài cho phù hợp, góp phần giảm thiểu rủi ro. - Thực hiện quy trình kiểm tra, rà soát, đối chiếu thông tin nhanh chóng và chính xác với các bộ phận trong Công ty trước khi công bố. - Tổ chức đào tạo, cung cấp kiến thức đối với lãnh đạo, nhân viên phụ trách cung cấp thông tin của Công ty để hạn chế việc cung cấp thông tin chưa được kiểm soát, phê duyệt cho các kênh truyền thông, báo chí.
7	Công tác quản trị rủi ro	Tham mưu, xây dựng, đề xuất các biện pháp, kế hoạch, chính sách, quy định, quy trình, hướng dẫn liên quan đến công tác quản trị rủi ro không đầy đủ.	- Chủ động nắm bắt thông tin từ các Phòng chuyên môn, các chi nhánh. - Yêu cầu cung cấp, bổ sung thông tin. - Yêu cầu các Phòng chuyên môn, các chi nhánh phải có sự phối hợp kịp thời, tuân thủ chế độ báo cáo đã quy định. - Được tham gia các khóa học ngắn hạn để cập nhật kiến thức về công tác quản trị rủi ro.



8	Rủi ro liên quan đến công tác bổ nhiệm, điều động và luân chuyển cán bộ.	- Tiếp nhận đề xuất bổ nhiệm, bổ nhiệm lại những cán bộ, lãnh đạo không đủ tiêu chuẩn, không đúng quy trình hoặc có những vi phạm, khuyết điểm... - Chậm trễ về thời hạn theo quy định đối với những trường hợp bổ nhiệm, bổ nhiệm lại cán bộ, lãnh đạo.	- Cần nghiêm túc và rà soát thực hiện đúng theo các quy định, quy trình, quy chế của Đảng, Nhà nước, Pháp luật và của Công ty đã ban hành. - Quy chế về bổ nhiệm, bổ nhiệm lại cần rà soát sửa đổi, bổ sung đồng bộ với quy chế bổ nhiệm, bổ nhiệm lại của VIMC. + Áp dụng CNTT triển khai ứng dụng Phần mềm quản lý nhân sự Fast HRM.
9	Rủi ro chiến lược nhân sự	- Không thu hút, tuyển dụng được nhân tài thực sự. - Không giữ chân được CB-NV có năng lực, kinh nghiệm, có những mối quan hệ khách hàng lâu năm truyền thống và khách hàng mới tiềm năng.	- Sắp xếp hoàn thiện cơ cấu tổ chức toàn Công ty. Quy hoạch, bổ nhiệm những CB-NV có năng lực, trách nhiệm, thực sự có tâm huyết gắn bó với ngành nghề, Công ty; - Lập kế hoạch (ngắn hạn, dài hạn) nhằm đào tạo, đào tạo lại xây dựng và phát triển nguồn nhân lực kế cận. - Xây dựng, áp dụng cơ chế lương, thưởng phù hợp, minh bạch rõ ràng có kiểm soát thống nhất áp dụng chung cho toàn Công ty (Lương 3Ps theo KPI).
10	Thay đổi cơ chế chính sách quản lý nhà nước	Khả năng bị thu hồi các cơ sở nhà đất tại các địa phương	Các Chi nhánh hoạt động tại địa phương thường xuyên nắm bắt thông tin kịp thời về chính sách. Lập lập các phương án thay thế để chủ động nếu có thay đổi. Chủ động liên hệ làm việc (hoặc nhờ sự hỗ trợ từ cấp trên) để tác động tiếp tục được sử dụng.
11	Quản lý vốn	Vốn của công ty không được bảo toàn hoặc ngân hàng sẽ cho vay với các điều kiện khó khăn.	- Nâng cao uy tín bằng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và tôn trọng các cam kết. - Lành mạnh hóa tài chính thông qua các biện pháp cơ cấu nợ, xử lý tài sản không hiệu quả. - Rà đề đơn đốc thu hồi công nợ hoặc thanh toán công nợ đến hạn.
12	Quản trị tài chính	- Chậm ban hành, cập nhật, sửa đổi, bổ sung các quy chế/quy định/quy trình liên quan đến công tác quản lý tài chính Công ty. - Phát sinh công nợ phải thu quá hạn khó đòi. - Các khoản vay nợ do Công ty bảo lãnh không trả được nợ dẫn đến Ngân hàng yêu cầu Công ty thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh. Nhà nước thay đổi quy định về chế độ hạch kế toán.	- Cập nhật thông tin không chính xác, đầy đủ. - Yếu kém trong công tác phân tích đánh giá. - Phê duyệt thủ tục thoái vốn tại một số công ty con/ công ty liên kết không kịp theo tiến độ. - Công tác đàm phán mua bán nợ gặp khó khăn do không thỏa thuận được vốn với chủ nợ. - Tình hình thị trường có biến động suy thoái bất thường làm ảnh hưởng đến doanh thu. - Đơn đốc các đơn vị báo cáo định kỳ. - Phối hợp cùng các phòng chức năng kiểm tra kết quả kinh doanh của dự án, của đơn vị. - Cần nghiên cứu các văn bản bảo lãnh để tham mưu, hạn chế rủi ro cho công ty trong trường hợp sự kiện xảy ra.

II. Tình hình hoạt động trong năm 2024:

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh:

- 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 2024 kế hoạch SXKD cho năm 2024 và đã được nhất trí thông qua, như sau:

+ Tổng doanh thu: **900.000.000.000** đồng.

+ Lợi nhuận trước thuế: **22.000.000.000** đồng.

- Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2024 đã được kiểm toán:

Đơn vị tính : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2024	Thực hiện năm 2024	Thực hiện năm 2023	Thực hiện so với kế hoạch	Thực hiện so với năm 2023
Tổng doanh thu	900.000	1.121.390	1.131.386	125%	99%
Doanh thu kinh doanh	891.707	1.101.209	1.083.660	123%	102%
Lợi nhuận trước thuế	22.000	27.804	54.006	126%	51%

Năm 2024 đã trôi qua với nhiều thuận lợi và khó khăn. Xung đột chính trị, xung đột thương mại, những rào cản thuế quan, thủ tục xuất nhập khẩu dẫn đến gia tăng chi phí logistics. Con bão Yagi (con bão số 3) vào tháng 7 cũng gây ra nhiều tổn thất cho các Chi nhánh Quảng Ninh, Hải Phòng, công ty TNHH Đại lý vận tải quốc tế phía Bắc. Những hoạt động kinh doanh cốt lõi của VOSA đều đạt tới giới hạn và phải cạnh tranh gay gắt với các công ty khác là những nhân tố chính ảnh hưởng đến kết quả sản xuất kinh doanh của công ty trong năm 2024.

Tổng doanh thu năm 2024 của VOSA đạt 1.121 tỷ đồng, đạt 125% kế hoạch được giao, bằng 99% so với cùng kỳ năm 2023. Doanh thu tương đương so với năm trước chủ yếu do doanh thu tại các mảng hoạt động kinh doanh cốt lõi của công ty đều có sự ổn định và tăng trưởng, đặc biệt trong đó doanh thu Đại lý tàu tăng 115%, đại lý vận tải tăng 128%, Kho bãi tăng 148% so với năm 2023. Thành tích này ghi nhận sự nỗ lực, cố gắng rất lớn của tập thể Ban lãnh đạo và nhân viên VOSA, đặc biệt từ tháng 3 năm 2024, công ty đã dùng các hợp đồng thương mại than.

Lợi nhuận trước thuế năm 2024 đạt 27,8 tỷ đồng, đạt 126% so với kế hoạch được giao, bằng 51% so với cùng kỳ năm 2023. Lợi nhuận giảm so với năm 2023 là do trong năm 2024 cả lợi nhuận từ sản xuất kinh doanh và lợi nhuận tài chính đều sụt giảm mạnh, biên lợi nhuận của một số hoạt động kinh doanh của công ty giảm khi phải cạnh tranh với rất nhiều công ty khác và trong năm phát sinh các chi phí sửa chữa kho bãi, văn phòng... sau ảnh hưởng của cơn bão Yagi.

Trong năm 2024, Hội đồng quản trị và Ban Tổng giám đốc công ty đã kịp thời đưa ra những quyết sách trong định hướng kinh doanh đưa công ty vượt qua những khó khăn và hoàn thành vượt mức chỉ tiêu được giao như:

- Giải pháp khách hàng: Đẩy mạnh thực hiện triết lý kinh doanh “Lấy khách hàng làm trung tâm”, tăng cường tiếp xúc với khách hàng, bám sát khách hàng trong mỗi dịch vụ, tìm kiếm các khách hàng mới, phát triển các phương thức kinh doanh mới. VOSA luôn phấn đấu đạt tối thiểu 90 - 95% khách hàng có phản hồi “tốt” về chất lượng dịch vụ do Công ty cung cấp.

- 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. Không ngừng nâng cao chất lượng nhân sự, tổ

chức các buổi đào tạo nội bộ nhằm trao đổi kinh nghiệm thực tiễn giữa các chi nhánh, nâng cao trình độ nghiệp vụ nhân viên.

- Giải pháp công nghệ thông tin: Áp dụng tối đa các ứng dụng công nghệ thông tin trong sản xuất kinh doanh: Chạy thử phần mềm Quản lý hàng hóa trên vịnh tại Chi nhánh VOSA Quảng Ninh, chạy thử phần mềm Quản lý giao nhận Logistics tại công ty TNHH vận tải quốc tế phía Bắc; Tăng cường các hình thức làm việc trực tuyến (online) để đảm bảo an toàn và giảm thiểu chi phí.

- Giải pháp tài chính: Quản lý tài chính theo hướng minh bạch, hiệu quả. Đưa ra các quy định chặt chẽ đối với các chi phí trực tiếp, gián tiếp để tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh. Thực hiện chính sách tiết kiệm trong toàn công ty. Đẩy mạnh công tác quản lý và đôn đốc thu hồi công nợ. Trong năm 2024, công ty đã thu hồi được khoản nợ gốc từ các hợp đồng thương mại than, khoản tiền đặt cọc của hợp đồng tìm kiếm Quỹ đất với Công ty CP Cảng và năng lượng Bình Dương, không để xảy ra thất thoát vốn.

- Quản lý hiệu quả nguồn vốn, dòng vốn, dòng tiền trong công tác đầu tư. Thực hành tiết kiệm, chống lãng phí để nâng cao hiệu quả sản xuất, sử dụng có kế hoạch và hiệu quả nguồn vốn của đơn vị trong hoạt động SXKD. Rà soát hiệu quả của những dự án dự định đầu tư trong năm 2024, chỉ thực hiện giải ngân, đầu tư vào những dự án có tính khả thi, mang lại hiệu quả nhanh (kho 1B Quảng Ninh), chưa thực hiện giải ngân vào những dự án cần thời gian nghiên cứu thêm (đầu tư đội xe vận chuyển Lào Việt).

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

2.1. Hoạt động đại lý tàu:

- Doanh thu cả năm 2024: 62.468.025.358 đồng – bằng 80% so với cùng kỳ năm trước và vượt 20% kế hoạch được giao.

Sản lượng tàu tại các khu vực Quảng Ninh, Hải Phòng, Đà Nẵng và thành phố Hồ Chí Minh nhìn chung cả năm 2024 tăng nhẹ nên doanh thu từ dịch vụ đại lý tàu của hầu hết các chi nhánh đều có mức tăng tốt so với cùng kỳ năm trước. Doanh thu hoạt động này tại hầu hết các chi nhánh đều tăng trưởng tốt, đặc biệt VOSA Hải Phòng đạt 115%, VOSA Quảng Ninh đạt 41%, VOSA Đà Nẵng đạt 183%, VOSA Nha Trang đạt 124%, Công ty MTV Vitamas đạt 114%, VOSA Sài Gòn đạt 110%...

Mặc dù sản lượng tàu phục vụ tăng từ đầu năm 2024 đến nay nhưng hoạt động này vẫn đang gặp nhiều khó khăn do dịch vụ đại lý tàu ngày càng bị cạnh tranh khốc liệt khi ngày càng nhiều các đại lý nước ngoài, đại lý tư nhân tham gia vào thị trường. Đại lý nước ngoài có mối quan hệ mật thiết với các chủ tàu và khách hàng nước ngoài, đại lý tư nhân sẵn sàng hạ giá thấp để cạnh tranh và giành dịch vụ. Một số đại lý khác, đặc biệt là các đại lý do các doanh nghiệp cảng thành lập có lợi thế về cầu bến, tàu lai, phương tiện xếp dỡ nên có thể chào giá dịch vụ đại lý rất thấp để dành các dịch vụ phụ trợ. Doanh thu hoạt động này tăng nhưng lợi nhuận không tăng tương ứng.

Nhận thức được khó khăn trong dịch vụ này, ban lãnh đạo Công ty và các chi nhánh đã tích cực chủ động làm việc với các khách hàng truyền thống, tăng cường sự hợp tác, đưa ra những chính sách linh hoạt về giá cả để phục vụ cho khách hàng nên nhiều chủ tàu tiếp tục ủng hộ và sử dụng dịch vụ của Công ty, tuy nhiên Công ty cũng phải chấp nhận giảm giá dịch vụ để được hợp tác với khách hàng.

2.2. Đại lý vận tải

- Doanh thu hoạt động đại lý vận tải cả năm 2024 đạt 698.551.344.502 đồng - bằng 125% so với cùng kỳ năm trước, vượt 47% kế hoạch giao.

Hoạt động đại lý vận tải tăng trưởng tốt nguyên nhân chính là do hầu hết các chi nhánh đều có doanh thu hoạt động này tăng trưởng tốt so với cùng kỳ năm 2023. Chi nhánh VOSA Hải

Phòng tăng 45%, VOSA Quảng Ninh tăng 74%, Orimas tăng 34%, VOSA Đà Nẵng tăng 14% so với cùng kỳ năm 2023, trong khi đó chi nhánh VOSA Sài Gòn và công ty TNHH Northfreight giảm nhẹ. Tuy nhiên với quy mô và tổng số vốn hạn chế, các chi nhánh đang thiếu phương tiện, các phương tiện hầu hết phải thuê bên ngoài, giá thành dịch vụ tăng cao, khó chủ động trong việc cung cấp dịch vụ cho khách hàng, do vậy hiệu quả và lợi nhuận không tăng tương xứng với doanh thu. Trong khi đó các đơn vị cùng ngành nghề đã có sẵn trang thiết bị, và họ vẫn đang và sẽ tiếp tục đầu tư mạnh nâng cấp thêm phương tiện vận chuyển, xe đầu kéo, xe tải, kho bãi đạt chuẩn, xe cầu, xe nâng phục vụ cho các depot, cầu cảng, các dịch vụ logistics đi kèm, hậu cần... Các đơn vị này đã phục vụ cho các khách hàng với đa dạng dịch vụ từ nhiều năm trước, dành phần lớn thị phần.

Doanh thu hoạt động đại lý vận tải tại chi nhánh VOSA Đà Nẵng đạt 114 tỷ đồng, tăng 14% so với cùng kỳ năm trước. Chi nhánh chủ yếu cung cấp dịch vụ vận chuyển đường bộ thuần túy các loại cho forwarder chính tại Lào, dịch vụ vận chuyển, làm thủ tục hải quan các mặt hàng quặng, hóa chất, nguyên phụ liệu cho chủ hàng và đại lý ủy thác Trung Quốc, Lào. Tuy nhiên tình hình hoạt động đại lý vận tải từ tháng 8 của chi nhánh gặp nhiều khó khăn hơn so với những tháng đầu năm, sản lượng hàng xuất nhập khẩu tiếp tục giảm mạnh do xu thế chung của thị trường.

Doanh thu đại lý hàng không cả năm 2024 tại chi nhánh VOSA Sài Gòn đạt 21 tỉ đồng bằng 84% so với cùng kỳ năm 2023. Hoạt động mua bán cước vận tải hàng không/ Co-load vẫn là một trong những mảng kinh doanh quan trọng của chi nhánh. Chi nhánh gặp khó khăn khi phải cạnh tranh trực tiếp với các Công ty Global account. Doanh thu các hoạt động đại lý vận tải hàng sea, dịch vụ khai hải quan, dịch vụ bán cước và hàng air tăng nhẹ so với cùng kỳ năm 2023. Ngoài ra nhờ chính sách nâng cao chất lượng dịch vụ, phục vụ thêm chuyên mặt hàng DG (hàng nguy hiểm, liên quan đến hàng nguy hiểm) nên chi nhánh vẫn duy trì sản lượng và ngày càng chiếm thị phần đối với mặt hàng này.

Doanh thu hoạt động này tại chi nhánh VOSA Quảng Ninh cả năm 2024 đạt xấp xỉ 213 tỉ đồng tăng mạnh 74% so với cùng kỳ năm trước, nhờ lượng hàng nông sản, hàng soda và hàng quặng tăng trưởng tốt. Các loại hàng hóa truyền thống qua cảng Cái Lân vẫn duy trì so với năm 2023, xu hướng chuyển dịch tàu chuyển tải khu neo vẫn duy trì giúp doanh thu đại lý vận tải của chi nhánh tăng trưởng tốt, thêm vào đó việc năng động tìm kiếm các khách hàng mới cũng góp phần giúp doanh thu hoạt động này tại chi nhánh tăng cao. Tuy nhiên hoạt động này tại chi nhánh gặp nhiều khó khăn trong vài tháng cuối năm do các phương tiện của các bên nhà thầu xếp dỡ cầu nổi và vận tải sà lan bị hư hỏng nhiều trong bão Yagi vì vậy việc huy động thuê phương tiện để làm hàng tại khu neo là rất khó khăn cộng với việc các kho chứa hàng xuất hoặc chưa thể hoạt động hoặc hoạt động với 50-70% khả năng cũng như phải giảm giá cước để chia sẻ với khách hàng.

2.3. Hoạt động đại lý liner

- Doanh thu hoạt động đại lý liner cả năm 2024 là 37.453.712.741 đồng, bằng 73% so với cùng kỳ năm trước và vượt 87% kế hoạch giao.

Doanh thu hoạt động đại lý liner cả năm 2024 chỉ bằng 73% so với cùng kỳ năm 2023 nguyên nhân chính là do doanh thu hãng tàu Zhonggu và hãng NVOCC Newzealand đã tạm dừng khai thác tuyến Việt Nam.

Doanh thu hoạt động đại lý liner hãng tàu Sinolines của chi nhánh Orimas trong năm 2024 đạt 29,4 tỷ đồng bằng 99% so với cùng kỳ năm 2023. Trong năm 2024 chủ tàu cũng đã mở rộng thêm một số dịch vụ khác như CMM (khai thác hàng nhập từ Nansha/ Shekou về Hải phòng), CJV2 (khai thác hàng xuất đi Shekou), CVS khai thác tuyến HCM – Leamchabang- Ningbo, CVT khai thác tuyến HCM – Qingdao – Inchon. Bên cạnh đó, giá cước của hãng tàu Sinolines trên thị trường đã có mức cạnh tranh hơn ở cả hàng nhập và hàng xuất, sản lượng đã tăng dần ở cả thị trường hàng nhập và hàng xuất.

Trong năm 2024 mặc dù thị trường vẫn còn khó khăn trong việc cạnh tranh giữa các hãng tàu với nhau, khó khăn trong việc mua chỗ cho NVOCC, tuy nhiên công ty MTV Vitamas đã cố gắng và thực hiện được các dịch vụ cho NVOCC như M-Line, Dongji và một số dịch vụ mua lại chỗ từ các hãng tàu và cũng đã ký hợp đồng khai thác đại lý Liner cho hãng tàu CTS Shipping khai thác chuyên đầu tiên ngày 31/5/2024 tại cảng Cát Lái. Đây là hãng tàu nhỏ, mới khai thác và hành trình chỉ đi cảng Lianyungang nên rất khó khai thác hàng xuất, hầu như chỉ làm hàng nhập và sản lượng còn ít. Sản lượng thực hiện cho hàng nhập trung bình mỗi chuyến tàu khoảng 300 TEUS và mỗi tháng một chuyến vào cảng Cát Lái.

2.4. Khai thác kho bãi:

- Doanh thu hoạt động khai thác kho bãi cả năm 2024 đạt 134.642.750.229 đồng – bằng 145% so với cùng kỳ năm 2023, vượt 50% so với kế hoạch giao.

Trong năm 2024 doanh thu này tại chi nhánh VOSA Quảng Ninh và công ty TNHH Northfreight tăng so với cùng kỳ năm trước.

Doanh thu hoạt động kho bãi tại chi nhánh VOSA Quảng Ninh cả năm 2024 đạt 111,8 tỷ đồng tăng 47% so với cùng kỳ năm trước do nhu cầu tiêu dùng tăng dần của thị trường. Sản lượng xuất và nhập của một số mặt hàng tăng trưởng tốt là viên nén gỗ, hàng dăm gỗ, hàng vôi, hàng soda và hàng nông sản, trong đó mặt hàng viên nén gỗ và dăm gỗ tăng mạnh nhất. Tuy nhiên, cơn bão số 3 (Yagi) đã gây thiệt hại cho hệ thống hạ tầng kho gần như toàn bộ phần mái và 1 số hệ thống băng tải, tường vây của kho. Đây là bộ phận chịu ảnh hưởng nặng nề nhất do cơn bão số 3(Yagi), dù đã cố gắng khắc phục với tốc độ nhanh nhất có thể nhưng năng lực khai thác giảm mạnh cộng với việc các hợp đồng thuê kho dài hạn không thể thu được trong tháng 9 và 10 nên tuy có lợi thế lượng tàu và nhu cầu gửi kho tăng cao nhưng doanh thu và lợi nhuận hoạt động này bị ảnh hưởng nghiêm trọng.

Doanh thu hoạt động kho bãi tại công ty TNHH Northfreight cả năm 2024 đạt 18,3 tỷ đồng tăng so với cùng kỳ năm 2023. Northfreight đã nỗ lực, phấn đấu, đã dồn nguồn lực vào tiếp thị, chủ động tìm kiếm thêm được nhiều khách hàng thuê kho CFS, khách hàng thuê bãi để vỏ, khách hàng gửi xe tại bãi. Do vậy lượng hàng xuất/nhập về kho khai thác tăng cao, tăng lượng xe gửi tại bãi, lượng vỏ nội địa thông qua bãi cũng có xu hướng tăng. Tuy nhiên hiệu quả khai thác còn thấp chưa tương xứng với tiềm năng sẵn có, do những nguyên nhân khách quan như giá thuê đất còn cao, lợi thế cạnh tranh thấp do cơ sở hạ tầng đã xuống cấp, vị trí địa lý không thuận lợi, chi phí sửa chữa, duy tu phát sinh lớn.

Công ty đã tập trung khai thác tốt những khu vực các năm trước khai thác chưa hiệu quả như kho bãi tại khu vực Hải Phòng, TP. Hồ Chí Minh, Đà Nẵng.

Ngoài ra, tại khu vực Hải Phòng, kho bãi đã xuống cấp, cần sửa chữa và lắp đặt hệ thống phòng cháy chữa cháy theo yêu cầu, thay đổi phương thức khai thác đối với kho CFS thì mới đáp ứng yêu cầu khai thác.

Kho bãi tại TP. HCM cũng trong tình trạng sụt lún, xuống cấp, tuy nhiên Công ty cũng đã ký được hợp đồng khai thác.

2.5. Kiểm kiện

- Doanh thu hoạt động kiểm kiện cả năm 2024 đạt 25.678.916.132 tỷ đồng – bằng 125% so với cùng kỳ năm trước, vượt 25% kế hoạch giao.

Trong năm 2024, doanh thu hoạt động này tăng trưởng tốt tại chi nhánh Orimas, VOSA Sài Gòn, và công ty Vitamas.

Sản lượng kiểm kiện nhìn chung một số mặt hàng như sắt thép, kiểm đếm container tại kho ngoại quan có tăng nhẹ, trong khi sản lượng từ việc kiểm đếm xe ô tô đạt như cùng kỳ, dịch vụ sang container giảm so với cùng kỳ, sản lượng giảm nhiều nhất là kiểm đếm container cho hãng

tàu Samudera/Hai Minh Group. Nhìn chung dịch vụ kiểm kiện cả năm 2024 tạm ổn nhưng sẽ giảm rất nhiều cho năm sau vì theo thông tin từ hãng tàu Samudera/Hai Minh sẽ ngưng sử dụng dịch vụ kiểm kiện cho việc kiểm container trong năm 2025 vì hãng tàu cần phải cắt giảm chi phí, phía cảng Cát Lái ký hợp đồng với hãng tàu miễn phí kiểm container. Các khách hàng kho ngoại quan cũng thông báo dự kiến sản lượng năm 2025 sẽ giảm khoảng 40 đến 50% do tình hình thị trường đang có dấu hiệu suy giảm và nhu cầu không ổn định, do đó kể từ năm 2025 dịch vụ kiểm kiện sẽ rất khó khăn.

Doanh thu hoạt động này tại chi nhánh VOSA Sài Gòn tăng 39% so với cùng kỳ năm 2023. Dịch vụ kiểm đếm hàng hoá của chi nhánh chủ yếu phục vụ kiểm đếm những tàu do chi nhánh làm đại lý, với lực lượng mỏng dần trải từ khu vực Long An đến Cái Mép nên khả năng đáp ứng các yêu cầu khác từ khách hàng đối với việc giao nhận, kiểm đếm hàng hóa tại kho thường khó thực hiện, chi phí tăng cao. Các mặt hàng chủ lực là sắt thép, thiết bị, cá ngừ nguyên liệu, hàng phân bón bao.

2. Tổ chức và nhân sự:

- Danh sách Ban Tổng giám đốc:

TT	Họ và tên	Ngày sinh	Chức vụ	Trình độ chuyên môn	Ngày bổ nhiệm/giao nhiệm vụ	Số cổ phiếu sở hữu	Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu
1	Nguyễn Đình Tú	02/9/1982	Phó Tổng Giám đốc phụ trách	Cử nhân Kinh tế, Cử nhân Luật, Cử nhân ngoại ngữ	02/05/2024	0	0
2	Nguyễn Thị Thanh Trang	08/02/1969	Phó Tổng Giám đốc	Kỹ sư KTVTĐ, Cử nhân Luật	08/02/2023	1.452	0,01

- Số lượng cán bộ, nhân viên. Tóm tắt chính sách và thay đổi trong chính sách đối với người lao động:

+ Số lao động cán bộ, nhân viên trong năm 2024 của Công ty: 480 người.

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Số lượng	Tỷ lệ (%)
I	Phân theo đối tượng lao động	Người	480	100,00
1	Người quản lý	Người	2	0,41
2	Lao động trực tiếp SXKD	Người	322	67,08
3	Lao động chuyên môn, nghiệp vụ	Người	121	25,20
4	Lao động thừa hành, phục vụ	Người	35	7,29
II	Phân theo trình độ lao động	Người	480	100,00
1	Đại học và sau đại học	Người	362	75,41
2	Cao đẳng và Trung cấp	Người	45	9,37
3	Khác	Người	73	15,20

+ Tóm tắt chính sách và thay đổi trong chính sách đối với người lao động:

Trong năm 2024, đã ban hành một số quy định mới để phục vụ cho công tác trả lương cho người lao động theo hệ thống lương 3Ps như: Quy định đánh giá kết quả thực hiện nhiệm vụ của CBNV theo hệ thống chỉ tiêu BSC-KPIs tại Công ty cổ phần Đại lý Hàng hải Việt Nam ban hành

kèm theo Quyết định số 47/QĐ-VOSA/TGD ngày 20/3/2024 của Phó Tổng giám đốc phụ trách Công ty; Hệ thống khung năng lực, Từ điển năng lực và Quy định đánh giá giá năng lực của CBNV Công ty cổ phần Đại lý Hàng hải Việt Nam ban hành kèm theo Quyết định số 167/QĐ-VOSA/TGD ngày 30/9/2024 của Phó Tổng giám đốc phụ trách Công ty. Các quy định thể hiện chi tiết trong việc áp dụng trả lương theo hệ thống 3Ps trên cơ sở chỉ tiêu KPI và khung năng lực của người lao động nhằm khuyến khích toàn thể người lao động Công ty không ngừng nâng cao năng lực, 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; đánh giá đúng năng lực và hiệu quả làm việc của CBNV.

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, hoàn thiện việc thi điểm tổ chức theo mô hình Công ty mẹ - Công ty con. Kết quả vào tháng 12/2024, đã thực hiện xong việc chuyển đổi 01 Chi nhánh VOSA Sài Gòn thành Công ty TNHH VOSA Sài Gòn.

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 CBNV để doanh nghiệp đủ sức cạnh tranh, năng động và kinh doanh đạt hiệu quả cao nhất.

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

a) Các khoản đầu tư, sửa chữa, cải tạo:

Năm 2024 Công ty được Đại hội đồng Cổ đông phê duyệt kế hoạch đầu tư 02 dự án xây dựng cơ bản, 02 dự án mua sắm thiết bị, 02 dự án Công nghệ thông tin, 01 dự án đầu tư vốn với tổng mức đầu tư 50.803.000.000 đồng. Trong năm 2024 Công ty đã hoàn thành 01 dự án mua sắm thiết bị và 02 dự án Công nghệ thông tin đạt 4,57% kế hoạch năm. Tình hình triển khai các dự án và nguyên nhân chưa hoàn thành kế hoạch như sau:

- Dự án Kho chứa hàng đa năng hợp 1B: đã lập và hoàn thành việc thẩm tra Báo cáo nghiên cứu khả thi. Tuy nhiên, trước tình hình các khách hàng tăng chuyển tải nhận hàng tại khu vực neo, giảm lượng hàng lưu kho, không có hợp đồng thuê kho dài hạn, hàng hóa của khách hàng lưu kho tồn thời gian dài, khó luân chuyển do xuất nhập khẩu của khách hàng còn nhiều khó khăn. Mặt khác dự án có điều chỉnh về quy mô (bổ sung thiết bị) nên tổng mức đầu tư tăng thêm khoảng 18,8 tỷ đồng so với khi đề xuất xin chủ trương đầu tư (tăng từ 33,3 tỷ lên 52,1 tỷ). Dự án sử dụng vốn vay 50% và giá trị đầu tư khá lớn nên Công ty đang xem xét lại tính hiệu quả của dự án và thu xếp nguồn vốn phù hợp trước khi trình phê duyệt.

- Dự án nâng cấp hệ thống chữa cháy tự động cho 2 kho CFS – Northfreight: Do khu đất kho bãi đã hết thời hạn thuê đất, hiện nay Công ty đang phối hợp với các cơ quan chức năng tại địa phương để từng bước hoàn thiện các thủ tục gia hạn. Dự án đang phải chờ thủ tục gia hạn thuê đất hoàn thành để triển khai thực hiện.

- Dự án đầu tư đội xe vận tải Lào Việt: Sau khi đánh giá lại thị trường tại khu vực và khả năng quản lý, vận hành khai thác, Công ty xác định trong năm 2024 chỉ thực hiện các bước thăm dò nghiên cứu, đánh giá lại tính khả thi của dự án và không triển khai (giải ngân) trong năm 2024.

- Dự án góp vốn thành lập Công ty liên doanh Vosa – Sinolines: Hai bên đã đàm phán thống nhất các nội dung chính. HĐQT giao Ban Tổng giám đốc tiến hành việc ký kết thành lập liên doanh với Sinolines. Chuyển kế hoạch góp vốn liên doanh với Sinolines sang năm 2025 để tiếp tục thực hiện

- Đã hoàn thành việc mua sắm 01 xe ô tô và 02 dự án công nghệ thông tin đúng tiến độ đề ra.

Tình hình triển khai các dự án cụ thể theo bảng sau:

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Tên dự án	Hạng mục/Quy mô	Tổng mức đầu tư	Nguồn vốn	Ghi chú
	Kế hoạch đầu tư		50,803		
1	Kho chứa hàng đa năng 1B (TMĐT 52.11 tỷ phân kỳ năm 2024: 32.77 tỷ đồng) – Vosa Quảng Ninh.	Đầu tư xây dựng mới nhà kho 6.400 m ² tại khu kho bãi Cái Lân.	32,772	Vốn Công ty (50%) + Vốn vay (50%).	Đã hoàn thành Báo cáo NCKT, đang xem xét lại tính hiệu quả của dự án và thu xếp nguồn vốn trước khi phê duyệt.
2	Dự án nâng cấp hệ thống chữa cháy tự động cho 2 kho CFS – Northfreight.	Xây dựng hệ thống PCCC cho 2 nhà kho CFS tổng diện tích 2.834 m ² .	500	Vốn Công ty.	Đang thực hiện các thủ tục gia hạn thuê đất trước khi thực hiện dự án.
3	Mua 01 xe KIA Carnival 2.2D Signature - Vosa Sài Gòn.	Xe 7 chỗ.	1,598	Vốn Công ty.	Đã hoàn thành
4	Dự án đầu tư đội xe vận tải Lào Việt - VP Vosa.	7 xe đầu kéo + mooc lồng.	13,813	Vốn Công ty (50%) + Vốn vay (50%).	Công ty sẽ nghiên cứu, đánh giá lại thị trường. Không triển khai trong năm 2024.
5	Mua sắm phần mềm quản lý giao nhận Logistics – Northfreight	Phần mềm quản lý giao nhận Logistics và kế toán tài chính, báo cáo thuế.	200	Vốn Công ty.	Đã hoàn thành
6	Phần mềm quản lý hàng hóa trên Vịnh – Vosa Quảng Ninh.	Hệ thống bao gồm Server ảo, phần mềm quản lý và thiết bị đầu cuối.	420	Vốn Công ty.	Đã hoàn thành
7	Thành lập Công ty liên doanh Vosa – Sinolines.	Liên doanh Sinolines 80% - Vosa 20%.	1,500	Vốn Công ty.	Chuyển tiếp sang năm 2025 thực hiện

b) Các công ty con, công ty liên kết:**- Công ty TNHH Yusen Logistics và Vận tải (Việt Nam):**

Liên doanh được thành lập từ ngày 01/04/2014, VOSA đã góp đủ 51% vốn liên doanh (51.000 USD). Công ty có năm tài chính kết thúc ngày 31/03 hàng năm và sẽ nhận được khoản phí quản lý cố định hàng năm là 40.000 USD.

Năm 2024 VOSA đã nhận tiền lãi liên doanh với số tiền 833.694.014 đồng, phí quản lý số tiền là 977.174.700 đồng.

- Công ty TNHH Yusen Logistics Việt Nam:

Liên doanh được thành lập từ ngày 26/03/2014, VOSA đã góp đủ 1% vốn liên doanh (4,000 USD). Công ty có năm tài chính kết thúc ngày 31/03 hàng năm, phí cố định USD 5.000/năm.

Trong năm 2024, VOSA đã nhận số tiền là 127.715.000 đồng.

- Công ty Liên doanh Bông sen (Cảng LOTUS):

VOSA có vốn góp ban đầu là 23.705 USD với tỷ lệ góp vốn là 0,27%. Hằng năm, liên doanh đều chia lãi liên doanh và giữ lại một phần lợi nhuận để tái đầu tư.

Trong năm 2024, VOSA nhận lãi số tiền là: 55.011.746 đồng.

- Công ty TNHH VITAMAS:

Được thành lập từ ngày 18/12/2023 trên cơ sở chuyển đổi chi nhánh Vitamas thành Công ty TNHH MTV, Công ty thực hiện góp đủ vốn Điều lệ (25 tỷ đồng).

- Công ty TNHH Đại lý vận tải quốc tế phía Bắc:

Được thành lập từ ngày 29/12/2023 trên cơ sở chuyển đổi chi nhánh Đại lý vận tải quốc tế phía Bắc (Northfreight) thành Công ty TNHH MTV, Công ty thực hiện góp đủ vốn Điều lệ (35 tỷ đồng).

4. Tình hình tài chính:**a) Tình hình tài chính:**

Chỉ tiêu	Năm 2024	Năm 2023	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	617.239.485.563	632.841.714.434	(2%)
Doanh thu thuần	1.101.209.084.537	1.083.660.323.662	2%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	26.549.076.387	40.397.006.677	(34%)
Lợi nhuận khác	1.255.294.989	13.608.866.974	(91%)
Lợi nhuận trước thuế	27.804.371.376	54.005.873.651	(46%)
Lợi nhuận sau thuế	21.916.290.435	42.753.710.459	(49%)
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức			

b) Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

Các chỉ tiêu	Năm 2024	Năm 2023	Ghi chú
--------------	----------	----------	---------

1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn: TS ngắn hạn/Nợ ngắn hạn	1,77	1,89	
+ Hệ số thanh toán nhanh: <u>TS ngắn hạn - Hàng tồn kho</u> Nợ ngắn hạn	1,77	1,89	
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,44	0,41	
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	0,80	0,70	
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
+ Vòng quay hàng tồn kho: Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân			
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	1,78	1,71	
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	0,020	0,039	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	0,064	0,115	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	0,036	0,068	
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh /Doanh thu thuần	0,024	0,037	

5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu (tính đến ngày 31/12/2024):

a) Cổ phần: Tổng số cổ phần: 14.096.486 cổ phần (mệnh giá 10.000 đồng/cp).

- Số cổ phần tự do chuyển nhượng: 14.096.486 cổ phần.

- Số cổ phần hạn chế chuyển nhượng: 0 cổ phần.

b) Cơ cấu cổ đông:

TT	Cơ cấu cổ đông	Cổ phần sở hữu	Tỷ lệ (%)
1	Cổ đông tổ chức (04 cổ đông)	7.604.938	53,95
2	Cổ đông cá nhân (901 cổ đông)	6.491.548	46,05
	Cộng 1 + 2	14.096.486	100,00
3	Cổ đông lớn (04 cổ đông)	10.723.356	76,07
4	Cổ đông nhỏ (901 cổ đông)	3.373.130	23,93
	Cộng 3 + 4	14.096.486	100,00
5	Cổ đông trong nước (894 cổ đông)	13.683.199	97,07
6	Cổ đông nước ngoài (11 cổ đông)	413.287	2,93
	Cộng 5 + 6	14.096.486	100,00
7	Cổ đông Nhà nước	7.196.838	51,05
8	Cổ đông khác	6.899.648	48,95



	Cộng 7 + 8	14.096.486	100,00
	905 cổ đông tổ chức và cá nhân	14.096.486	100,00

Tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa: 0%.

c) Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu: Không có.

d) Giao dịch cổ phiếu quỹ: Không có.

e) Các chứng khoán khác: Không có.

6. Báo cáo tác động liên quan đến môi trường và xã hội của Công ty:

6.1. Tác động lên môi trường:

Tổng phát thải khí nhà kính (GHG) trực tiếp và gián tiếp.

Các sáng kiến và biện pháp giảm thiểu phát thải khí nhà kính: không có.

6.2. Quản lý nguồn nguyên vật liệu:

Công ty hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ logistics, nên sử dụng rất ít nguyên, nhiên vật liệu, chủ yếu sử dụng nhiên liệu cho đội xe vận tải; năng lượng điện, nước chủ yếu chỉ sử dụng cho các kho bãi và các văn phòng làm việc.

6.3. Tiêu thụ năng lượng:

Công ty sử dụng các loại năng lượng trực tiếp như điện, xăng dầu cho hoạt động Văn phòng và đội xe vận tải với định mức và chi phí sử dụng hợp lý, phù hợp với giá vốn, chi phí bán hàng và chi phí quản lý của Công ty. CBNV Công ty luôn đảm bảo việc sử dụng tiết kiệm, hợp lý, hạn chế lãng phí nguyên liệu, xây dựng kế hoạch quản lý chi phí hiệu quả cho từng năm.

6.4. Tiêu thụ nước: (mức nước tiêu thụ nước của các hoạt động kinh doanh trong năm)

Việc tiêu thụ nước chỉ để phục vụ cho công tác hoạt động, sinh hoạt tại Văn phòng và cung ứng lại cho các khách hàng của Công ty, vì vậy lượng tiêu thụ nước của Công ty là không đáng kể.

6.5. Tuân thủ pháp luật về bảo vệ môi trường:

- Công ty luôn tuân thủ thực hiện các quy định pháp luật liên quan đến vấn đề môi trường, nhất là các quy định về môi trường liên quan đến hoạt động kinh doanh kho bãi, đội xe vận tải ...

- Hàng năm, Công ty đều có các quy định, yêu cầu các chi nhánh và toàn thể CBNV thực hành tiết kiệm, trong đó có tiết kiệm điện, nước và bảo vệ môi trường nơi làm việc.

6.6. Chính sách liên quan đến người lao động:

a) Số lượng lao động, mức lương trung bình đối với người lao động:

- Tổng số lao động bình quân trong năm của Công ty: 480 người.

- Tiền lương bình quân năm 2024: 16.200.000 đồng/người/tháng (16.100.000đ/năm 2023).

b) Chính sách lao động nhằm đảm bảo sức khỏe, an toàn và phúc lợi của người lao động:

- Công ty đã thực hiện đầy đủ các chế độ, chính sách đối với người lao động theo đúng quy định của pháp luật, Điều lệ của Công ty cũng như Thỏa ước lao động tập thể. Công tác chăm lo đời sống vật chất tinh thần cho người lao động tại Công ty được quan tâm thích đáng; Phong trào thi đua lao động giỏi, vận động người lao động có các cải tiến, sáng kiến nhằm nâng cao năng suất lao động và hiệu quả kinh doanh được người lao động hưởng ứng tích cực.

- Hằng năm Công ty đăng ký khám sức khỏe cho người lao động, thực hiện mua bảo hiểm tai nạn 24/24 và đóng BHXH, BHYT, BHTN đầy đủ, đúng hạn cho toàn bộ người lao động.

c) Hoạt động đào tạo người lao động:

- Các chương trình phát triển kỹ năng và học tập liên tục để hỗ trợ người lao động đảm bảo có việc làm và phát triển sự nghiệp: Trong năm 2024, Công ty đã tổ chức cho CBNV tham gia lớp đào tạo trực tuyến (E-learning) do VIMC tổ chức và thường xuyên cử cán bộ tham gia tập huấn tại các lớp học về chuyên môn nghiệp vụ như: quản trị công ty, lao động, BHXH, kế toán, logistics,... để cập nhật các kiến thức, thông tin mới về Luật thuế, BHXH, Luật Lao động ... và ngoại ngữ do các đơn vị trong và ngoài nước tổ chức.

6.7. Báo cáo liên quan đến trách nhiệm đối với cộng đồng địa phương:

- Các hoạt động đầu tư cộng đồng và hoạt động phát triển cộng đồng khác, bao gồm hỗ trợ tài chính nhằm phục vụ cộng đồng.

+ Công ty thực hiện phụng dưỡng các mẹ Việt Nam Anh hùng tại TP. HCM, Bến Tre, Quảng Nam, Hưng Yên v.v.

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

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

- 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 2024 kế hoạch SXKD cho năm 2025 và đã được nhất trí thông qua, như sau:

+ Tổng doanh thu: 900.000.000.000 đồng.

+ Lợi nhuận trước thuế: 22.000.000.000 đồng.

- Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2024 đã được kiểm toán:

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2024	Thực hiện năm 2024	Thực hiện năm 2023	Thực hiện so với kế hoạch	Thực hiện so với năm 2023
Tổng doanh thu	900.000	1.122.273	1.131.386	125%	99%
Doanh thu kinh doanh	891.707	1.101.209	1.083.660	123%	102%
Lợi nhuận trước thuế	22.000	27.789	54.006	126%	51%

* Trong năm 2024, các nguyên nhân khách quan và chủ quan ảnh hưởng tới kết quả sản xuất kinh doanh của toàn Công ty bao gồm:

- Các cuộc xung đột chính trị trên thế giới gây ảnh hưởng đến kế hoạch khai thác của các công ty vận tải. Việc thay đổi hành trình tàu qua Mũi Hảo Vọng làm gia tăng cước phí vận tải và cả thời gian vận tải gây ảnh hưởng đến lợi thế thời gian cạnh tranh và tận dụng các cơ hội thương mại.

- Cuộc chiến thương mại giữa 2 Ông lớn Mỹ và Trung Quốc không chỉ có những tác động về mặt kinh tế mà còn tác động tới các mặt xã hội. Dự báo cuộc chiến còn tiếp tục kéo dài trong năm 2025 đặc biệt trong bối cảnh Tổng thống Mỹ mới đắc cử Donald Trump vừa đưa ra các mức thuế nhập khẩu mới đối với hàng hóa Trung Quốc, Canada...Đề đối phó với các chính sách thuế qua lại giữa 2 nước, nhiều tập đoàn thế giới đã có kế hoạch dịch chuyển sản xuất sang các quốc gia có lợi thế thuế quan... Điều này khiến cho các công ty logistics phải thay đổi chiến lược, điều

chính thị trường trọng điểm, điều chỉnh lại các tuyến vận chuyển nhằm giảm thiểu chi phí và tối ưu hóa lợi nhuận

- Đối với hoạt động logistics, liner: Giá cước tiếp tục ở mức rất thấp và có nhiều biến động. Các hãng Liner, NVOCC mà VOSA đang ký hợp đồng đa số là các hãng nhỏ, đang trong giai đoạn nghiên cứu, thâm nhập thị trường Việt Nam nên số lượng vô ít, lịch tàu không ổn định.

- Sau khi điều chỉnh hoạt động đại lý vận tải hàng không, giảm hàng co-load do mức độ rủi ro cao, dù rất nỗ lực và cố gắng trong công tác phát triển thị trường, khai thác dịch vụ mới, tìm kiếm khách hàng mới nhưng doanh thu hoạt động đại lý hàng không trong năm 2024 vẫn chưa đạt được kỳ vọng (doanh thu dịch vụ đại lý vận tải hàng không năm 2024 đạt khoảng 30 tỷ đồng, bằng 87% so với năm 2023).

- Con bão số 3 - bão YAGI mạnh ở cấp độ siêu bão với sức tàn phá lớn, tác động trực tiếp đến các chi nhánh công ty tại khu vực phía Bắc. Tổng thiệt hại của cơn bão này là rất lớn và gây phát sinh các chi phí sửa chữa cũng như ảnh hưởng đến kế hoạch SXKD của các đơn vị bị ảnh hưởng.

- Giá thuê đất tăng cao ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả kinh doanh kho bãi cũng như chi phí thuê các văn phòng của Công ty. Các khu đất kho bãi của Công ty đều thuê dài hạn nhưng hiện nay có một số khu đất có khả năng bị thu hồi, Công ty không thể khai thác ổn định nên kết quả bị ảnh hưởng rất lớn.

- Tổng số vốn điều lệ, vốn chủ sở hữu của công ty ở mức hạn chế, công ty có nhiều chi nhánh trải dài, mọi lĩnh vực hoạt động đều cần vốn lưu động nên công ty chưa phát huy được tối đa các hoạt động của mình. Để đầu tư thêm cơ sở vật chất, công ty cần phải huy động thêm các nguồn vốn vay trong khi lợi nhuận biên cho các hoạt động ngày càng thu hẹp nên thời gian hoàn vốn kéo dài, tính hiệu quả không cao.

- Chính sách siết chặt quản lý và hạn chế hạn mức tín dụng của khối ngân hàng trong nước cũng gây ảnh hưởng tới nhu cầu huy động vốn cho các dự án đầu tư.

* Trước tình hình khó khăn, 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, phát triển thị trường, nâng cao chất lượng phục vụ góp phần đưa lợi nhuận Công ty đạt kế hoạch được giao. Hội đồng quản trị và 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: Đẩy mạnh thực hiện triết lý kinh doanh “Lấy khách hàng làm trung tâm”, tăng cường tiếp xúc với khách hàng, bám sát khách hàng trong mỗi dịch vụ, tìm kiếm các khách hàng mới, phát triển các phương thức kinh doanh mới. VOSA luôn phấn đấu đạt tối thiểu 90 - 95% khách hàng có phản hồi “tốt” về chất lượng dịch vụ do Công ty cung cấp.

- 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. Không ngừng nâng cao chất lượng nhân sự, tổ chức các buổi đào tạo nội bộ nhằm trao đổi kinh nghiệm thực tiễn giữa các chi nhánh, nâng cao trình độ nghiệp vụ nhân viên.

- Giải pháp công nghệ thông tin: Áp dụng tối đa các ứng dụng công nghệ thông tin trong sản xuất kinh doanh: Phần mềm Quản lý hàng hóa trên vịnh tại Chi nhánh VOSA Quảng Ninh, phần mềm Quản lý giao nhận Logistics tại công ty TNHH Đại lý vận tải quốc tế phía Bắc; Tăng cường các hình thức làm việc trực tuyến (online) để đảm bảo an toàn và giảm thiểu chi phí.

- Giải pháp tài chính: Quản lý tài chính theo hướng minh bạch, hiệu quả. Đưa ra các quy định chặt chẽ đối với các chi phí trực tiếp, gián tiếp để tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh. Thực hiện chính sách tiết kiệm trong toàn công ty. Đẩy mạnh công tác quản lý và đôn đốc thu hồi công nợ. Trong năm 2024, công ty đã thu hồi được khoản nợ gốc từ các hợp đồng thương mại than,

khoản tiền đặt cọc của hợp đồng tìm kiếm Quý đất với Công ty CP Cảng và năng lượng Bình Dương, không để xảy ra thất thoát vốn.

- Quản lý hiệu quả nguồn vốn, dòng vốn, dòng tiền trong công tác đầu tư. Thực hành tiết kiệm, chống lãng phí để nâng cao hiệu quả sản xuất, sử dụng có kế hoạch và hiệu quả nguồn vốn của đơn vị trong hoạt động SXKD. Rà soát hiệu quả của những dự án dự định đầu tư trong năm 2024, chỉ thực hiện giải ngân, đầu tư vào những dự án có tính khả thi, mang lại hiệu quả nhanh (kho 1B Quảng Ninh), chưa thực hiện giải ngân vào những dự án cần thời gian nghiên cứu thêm (đầu tư đội xe vận chuyển Lào Việt).

Những chính sách trên đã đưa đến những hiệu quả nhất định cho Công ty, giúp công ty đạt và vượt những chỉ tiêu sản xuất kinh doanh được giao trong năm 2024

2. Tình hình tài chính:

a. Tình hình tài sản:

- Phân tích tình hình tài sản, biến động tình hình tài sản (phân tích, đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản, nợ phải thu xấu, tài sản xấu ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh).

a.1. Tăng, giảm tài sản cố định hữu hình:

Tài sản cố định Hữu hình	Nhà cửa, vật kiến trúc	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	Thiết bị dụng cụ quản lý	Cộng
Nguyên giá				
Số dư đầu năm	97.692.012.106	55.677.899,455	6.020.396.671	159.390.308.232
- Mua trong năm		1.549.533.492		1.549.533.492
- Chuyển sang Bất động sản đầu tư				
- Thanh lý, nhượng bán	(448.278.775)			(448.278.775)
Giảm khác	(58.363.636)			(58.363.636)
Số dư cuối năm	97.185.369.695	57.227.432.947	6.020.396.671	160.433.199.313
Giá trị hao mòn lũy kế	66.686.699.252	42.840.239.354	5.453.459.285	114.980.397.891
Số dư đầu năm				
- Khấu hao trong năm	2.217.673.845	3.095.286.220	249.099.121	5.562.059.186
- Thanh lý, nhượng bán	(448.278.775)			(448.278.775)
- Giảm khác	(17.752.286)			(17.752.286)
Số dư cuối năm	68.438.342.036	45.935.525.574	5.702.558.406	120.076.426.016
Giá trị còn lại				
Tại ngày đầu năm	31.005.312.854	12.837.660.101	566.937.386	44.409.910.341
Tại ngày cuối năm	28.747.027.659	11.291.907.373	317.838.265	40.356.773.297

a.2. Tăng, giảm tài sản cố định vô hình:

	Quyền sử dụng đất	Phần mềm máy tính	Cộng
Nguyên giá			
Số dư đầu năm	18.659.091.724	4.145.029.300	22.804.121.024
- Mua trong năm	-	568.181.818	568.181.818
Số dư cuối năm	17.727.428.525	4.713.211.118	22.440.639.643
Giá trị hao mòn lũy kế			

	Quyền sử dụng đất	Phần mềm máy tính	Cộng
Số dư đầu năm	2.133.018.407	2.546.573.445	4.679.591.852
- Khấu hao trong năm	185.173.503	499.197.565	684.371.068
Số dư cuối năm	2.173.637.651	3.045.771.010	5.219.408.661
Giá trị còn lại			
Tại ngày đầu năm	16.526.073.317	1.598.455.855	18.124.529.172
Tại ngày cuối năm	15.553.790.874	1.667.440.108	17.221.230.982

a.3. Tăng, giảm bất động sản đầu tư: các công trình nhà kho và bãi cho thuê phát sinh tại Công ty mẹ.

Bất động sản đầu tư	Nhà cửa, vật kiến trúc	Cộng
Nguyên giá		
Số dư đầu năm	74.746.984.356	74.746.984.356
- Tăng do chuyển từ TSCĐ Hữu hình		
Số dư cuối năm	75.678.647.555	75.678.647.555
Giá trị hao mòn lũy kế		
Số dư đầu năm	57.017.698.251	57.017.698.251
- Khấu hao trong năm	4.074.810.957	4.074.810.957
Số dư cuối năm	61.092.509.208	61.092.509.208
Giá trị còn lại		
Tại ngày đầu năm	17.729.286.105	17.729.286.105
Tại ngày cuối năm	14.586.138.347	14.586.138.347

a.4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang:

Xây dựng cơ bản dở dang	Chi phí phát sinh trong năm	Số cuối năm
Dự án nhà kho chứa hàng tổng hợp 1B Vosa Quảng Ninh		22.727.273
Dự án nâng cấp công kho bãi VP Vosa Quy Nhơn		181.414.394
Phần mềm quản lý công việc Cty Đại Lý Vận Tải phía Bắc	154.400.000	154.400.000
Cộng	154.400.000	358.541.667

- Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản:

Chỉ tiêu	Năm 2024	Năm 2023
Doanh thu / Tổng tài sản BQ	1,76	1,65
Doanh thu / Tài sản dài hạn BQ	7,97	6,70
Doanh thu / Nguyên giá TSCĐ BQ	6,12	5,99
LNST / Tổng tài sản BQ	0,04	0,06
LNST / Tài sản dài hạn BQ	0,16	0,26

LNST / Nguyên giá TSCĐ BQ	0,12	0,24
---------------------------	------	------

- Ảnh hưởng của nợ phải thu xấu đối với kết quả sản xuất kinh doanh:

Chỉ tiêu	Năm 2024	Năm 2023
Số dư đầu năm dự phòng phải thu	222.008.089	222.008.089
Trích lập dự phòng bổ sung	47.935.805	
Hoàn nhập dự phòng		
Số cuối năm dự phòng phải thu	269.943.894	222.008.089
Tỷ lệ chi phí dự phòng / Lợi nhuận trước thuế	0,97%	0,41%
Tỷ lệ nợ khó đòi / Phải thu khách hàng	0,18%	0,10%

b. Tình hình nợ phải trả:

- Tình hình nợ hiện tại: Công ty không có nợ phải trả quá hạn.

Chỉ tiêu	Năm 2024	Năm 2023
Nợ phải trả, trong đó:	274.658.730.567	260.760.310.385
Nợ ngắn hạn	272.767.665.050	259.241.822.501
Nợ dài hạn	1.891.065.517	1.518.487.884
Vốn chủ sở hữu	342.580.754.996	372.081.404.049
Hệ số khả năng thanh toán hiện thời (Tài sản ngắn hạn / Nợ ngắn hạn)	1,775	1,889
Hệ số khả năng thanh toán nhanh {(Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho) / Nợ ngắn hạn}	1,775	1,889
Hệ số Nợ phải trả / Vốn chủ sở hữu	0,80	0,70
Hệ số Nợ vay / Vốn chủ sở hữu	0	0

3. 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 HĐQT.

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

- Những tiến 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.

+ Bổ sung, sửa đổi một số Quy chế nội bộ về quản trị Công ty theo các quy định hiện hành của pháp luật.

4. Kế hoạch phát triển trong tương lai:

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

*** Mục tiêu hoạt động:**

- Phát triển thị trường và hoạt động sản xuất kinh doanh dựa trên phương thức “lấy khách hàng làm trung tâm” trong mọi hoạt động trong đó:

+ Tập trung phát triển dịch vụ Logistics, chuỗi cung ứng: tiếp tục đầu tư hệ thống kho bãi, phương tiện vận tải; liên kết với các khách hàng lớn, tiềm năng để đầu tư và phát triển; phối hợp với các đơn vị thành viên trong tổng công ty VIMC xây dựng phương án hợp tác liên doanh phát triển dịch vụ chuỗi cung cấp dịch vụ vận tải hàng hóa bằng đường biển phục vụ khách hàng trong và ngoài nước. Xây dựng kế hoạch phát triển vận tải đa phương thức, mở rộng mạng lưới hoạt động ra thị trường thế giới.

+ Phát triển bền vững dựa trên nền tảng các dịch vụ kinh doanh cốt lõi, đặc thù của công ty bao gồm: đại lý tàu biển truyền thống, đại lý vận tải và logistic, Kinh doanh kho bãi.

+ Nghiên cứu thị trường và phát triển thêm loại hình kinh doanh thương mại và xuất nhập khẩu.

+ Tiếp tục hoàn thiện và cải tiến quy trình chăm sóc khách hàng để đảm bảo duy trì đối tác, khách hàng hiện hữu, phát triển thêm đối tác, khách hàng mới.

+ Nghiên cứu và hoàn thiện quy chế trả thưởng cho người lao động tạo ra doanh thu và lợi nhuận cho công ty.

+ Tiếp tục xây dựng các giải pháp gắn kết, tham gia của VOSA vào dịch vụ chuỗi của VIMC.

+ 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.

+ 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 thông tin.

+ Tăng cường sức mạnh tổng hợp của hệ thống: Kết nối các dịch vụ marketing giữa các đơn vị giúp tạo ra sức mạnh tổng hợp, tối ưu hóa tài nguyên và ngân sách quảng cáo, đồng thời tạo ra một thông điệp thương hiệu thống nhất và mạnh mẽ trên toàn hệ thống Vosa.

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

- Phân tích đánh giá lợi ích và giá trị mà các khách hàng mang lại cho công ty. Tham gia các hội chợ triển lãm trong và ngoài nước để tiếp cận khách hàng.

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

- Tập trung tiếp thị, marketing tìm kiếm khách hàng mới tại các KCN, Khu chế xuất. Tập trung vào các khách hàng tiềm năng và đang có kế hoạch phát triển tại thị trường Việt Nam.

- Mở rộng và tìm kiếm khách hàng tại khu vực Đồng Bằng Sông Cửu Long.

-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 tiếp cận những doanh nghiệp Logistics nước ngoài và những Công ty đại lý toàn cầu để mở rộng quan hệ và dịch vụ, quảng bá thương hiệu VOSA tới các cảng biển lớn, trung tâm logistics lớn trên thế giới đặc biệt là tại những thị trường xuất nhập khẩu trọng điểm của Việt Nam trong những năm gần đây: Trung Quốc, Mỹ, EU...

-Đẩy mạnh giao thương với các nước trong khu vực có chung đường biên giới như: Lào, Campuchia và Trung Quốc.

- Phát triển thị trường và hoạt động sản xuất kinh doanh dựa trên phương thức “lấy khách hàng làm trung tâm” trong mọi hoạt động.

4.2. Kế hoạch SXKD và phân phối lợi nhuận năm 2025:

Đơn vị tính: VNĐ

TT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2024	KH 2025	Tỷ lệ (%)
1	Vốn Điều lệ	140.964.860.000	140.964.860.000	100%
2	Tổng doanh thu	1.121.390.184.959	1.036.000.000.000	92%
4	Tổng Lợi nhuận trước thuế	27.804.371.376	19.000.000.000	68%
5	Lợi nhuận sau thuế	21.916.290.435	15.200.000.000	69%
6	Lãi cơ bản trên cổ phiếu (EPS)			
7	Cổ tức (%) – dự kiến		-	

4.3. Kế hoạch đầu tư năm 2025:

4.3.1. Các dự án xây dựng thực hiện các năm trước chuyển sang năm 2025: 01 Dự án (Kho chứa hàng đa năng 1B).

4.3.2. Các dự án đầu tư, xây dựng mới năm 2025:

Đơn vị tính: triệu VNĐ

TT	Tên dự án	Hạng mục/Quy mô	Tổng mức đầu tư	Nguồn vốn	Thời gian thực hiện	Ghi chú
	Kế hoạch đầu tư		2.600			
	Đầu tư XDCB		1.200			
	Mua sắm trang thiết bị		1.400			
A	Dự án đầu tư XDCB và mua sắm thiết bị chuyển tiếp năm 2024		1.200			
1	Dự án đầu tư XDCB		1.200			
1,1	Kho chứa hàng đa năng 1B (TMĐT 52.11 tỷ phân kỳ năm 2025: 1,2 tỷ đồng)	Đầu tư xây dựng mới nhà kho 6.400m ² tại khu kho bãi Cái Lân	1.200	Vốn Công ty (50%) + Vốn vay (50%)	2023-2025	VOSA Quảng Ninh
B	Dự án mới năm 2025		1.400			
1	Dự án đầu tư XDCB		-			
2	Dự án mua sắm thiết bị		1.400			
2,1	Mua 1 xe 7 chỗ hiệu Kia New Carnival-Vosa Bến Thủy	xe 7 chỗ	1.400	Vốn Công ty	Quý 2	VOSA Bến Thủy

5. Giải trình của Ban Tổng giám đốc đối với ý kiến kiểm toán: Không có.

6. Báo cáo đánh giá liên quan đến trách nhiệm về môi trường và xã hội của Công ty:

- Đã báo cáo đánh giá tại điểm 6, Phần II - Tình hình hoạt động trong năm.

IV. Đánh giá của Hội đồng quản trị (HĐQT) về hoạt động của Công ty:

1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động của Công ty, trong đó có đánh giá liên quan đến trách nhiệm môi trường và xã hội:

- Trong năm 2024 HĐQT đã đề ra phương hướng hoạt động, định hướng phát triển kinh doanh của Công ty trên cơ sở Nghị quyết ĐHCĐĐ thường niên ngày 15/4/2024. HĐQT luôn chủ động nắm bắt kịp thời các diễn biến của tình hình kinh tế, chính trị & xã hội trong nước và thế giới; Phân tích, đánh giá những khó khăn, thuận lợi cũng như những cơ hội và thách thức để kịp thời đưa ra những quyết sách đúng đắn và hiệu quả trong hoạt động SXKD, thường xuyên giám sát, chỉ đạo Ban Tổng Giám đốc thực hiện nghiêm túc các nhiệm vụ đã được HĐQT thông qua tại các Nghị quyết, Quyết định.

- Về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, HĐQT luôn tuân thủ các quy định của pháp luật về môi trường và bảo vệ môi trường cũng như tham gia vào các hoạt động bảo vệ môi trường, hoạt động xã hội từ thiện, đền ơn đáp nghĩa, xóa đói giảm nghèo, ... một số hoạt động đã được công ty triển khai trong năm như: ủng hộ đồng bào và CBCNV bị thiệt hại do cơn bão số 3 gây ra, hỗ trợ cho các hộ gia đình gặp khó khăn, chia sẻ trách nhiệm cộng đồng, xã hội. Các đoàn thể đều hoạt động tốt, các phong trào thi đua, văn nghệ, thể thao được người lao động tham gia sôi nổi, nhiệt tình.

- Công ty giữ ổn định hoạt động kinh doanh, việc làm, thu nhập, quyền lợi chính đáng cho người lao động, thực hiện đầy đủ nghĩa vụ nộp thuế, ngân sách cho nhà nước; Bảo toàn và phát triển vốn của các cổ đông, hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu SXKD mà ĐHCĐĐ thường niên năm 2024 đã giao là một nỗ lực đáng ghi nhận của Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc và toàn thể CBNV trong năm 2024.

2. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Tổng Giám đốc:

- Hội đồng quản trị kiểm tra việc chấp hành và tuân thủ các quy định của Luật doanh nghiệp, các quy định khác của pháp luật, Điều lệ và các quy chế, quy định nội bộ của Công ty, công tác bảo vệ môi trường và đảm bảo được lợi ích của NLĐ cũng như quyền và lợi ích hợp pháp của cổ đông. HĐQT luôn chủ động nắm bắt kịp thời các diễn biến, biến động của tình hình kinh tế trong nước, khu vực và thế giới; phân tích, đánh giá những khó khăn, thuận lợi cũng như cơ hội và thách thức để kịp thời đưa ra những chỉ đạo đúng đắn và hiệu quả đối với Ban TGDĐ trong hoạt động SXKD. HĐQT đánh giá cao nỗ lực của Ban Tổng giám đốc trong việc điều hành hoạt động thường xuyên và công tác quản lý trong năm 2024.

- HĐQT thực hiện giám sát hoạt động của Ban TGDĐ về tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh thông qua 02 tiểu ban Kiểm toán nội bộ & thẩm định dự án và Nhân sự & Chiến lược, báo cáo và tài liệu Ban TGDĐ gửi HĐQT hay các tài liệu phục vụ các cuộc họp thường kỳ hoặc bất thường của HĐQT. Những công việc tồn đọng, chậm trễ đã được HĐQT nêu ra và chỉ đạo, phân công, yêu cầu giải quyết thông qua các nghị quyết, quyết định của HĐQT.

- Việc phối hợp hoạt động giữa HĐQT và Ban Tổng giám đốc được thực hiện theo đúng quy định tại Điều lệ Công ty và Quy chế nội bộ về quản trị Công ty. Bên cạnh đó, HĐQT cũng thường xuyên phối hợp với Ban kiểm soát trong việc giám sát hoạt động của Ban Tổng giám đốc thông qua hình thức trao đổi, thảo luận tại các cuộc họp định kỳ và đột xuất.

- Hoàn thành, nộp và công bố thông tin đúng thời hạn Báo cáo tài chính năm 2024 đã được kiểm toán và Báo cáo thường niên năm 2024;

- Tổ chức họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024 đúng theo quy định của pháp luật vào ngày 15/04/2024 tại TP. Hải Phòng

- Công bố thông tin định kỳ, bất thường về Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông, Nghị quyết HĐQT theo đúng quy định.

3. Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị năm 2025:

Trong năm 2025, mặc dù kinh tế thế giới, khu vực được dự báo tăng trưởng ổn định, cũng như lạm phát được kiểm soát tốt hơn giai đoạn 2022-2024, tuy nhiên vẫn còn tiềm ẩn nhiều rủi ro liên quan đến biến động năng lượng và lương thực do ảnh hưởng của cuộc chiến giữa Nga – Ukraine và xung đột thương mại giữa Mỹ và Trung Quốc, EU. Sự gia tăng bảo hộ thương mại và cạnh tranh chiến lược giữa các nước lớn có thể gây khó khăn cho hoạt động xuất khẩu của Việt Nam. Việc thiếu những lao động tay nghề cao, lao động chất xám khiến cho các tập đoàn lớn cũng phải cân nhắc thêm trước khi quyết định đầu tư dẫn đến dự báo nền kinh tế thế giới nói chung và kinh tế Việt Nam nói riêng sẽ tiếp tục gặp nhiều khó khăn, thách thức trong năm 2025.

Năm 2025, Hội đồng quản trị Vosa tiếp tục thực hiện mục tiêu đổi mới phương thức quản trị kinh doanh theo định hướng: “1 hệ thống, 2 trung tâm, 3 chiến lược” một cách thực chất, đồng bộ trên cơ sở thể chế hoá và ứng dụng công nghệ số, tập trung vào một số định hướng chiến lược sau để thúc đẩy sự phát triển bền vững và tăng trưởng của công ty. Thực hiện văn hóa doanh nghiệp cốt lõi cùng 5 giá trị: KỶ LUẬT – ĐỒNG LÒNG – SÁNG TẠO – TẬN TÂM – LIÊM CHÍNH

a) Phát triển công nghệ và đổi mới sáng tạo:

- Tiếp tục đầu tư vào nghiên cứu và phát triển để nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ.

- Ứng dụng công nghệ tiên tiến như AI, blockchain và IoT để tối ưu hóa quy trình vận hành và nâng cao trải nghiệm khách hàng.

b) Mở rộng thị trường và tăng cường hợp tác quốc tế:

- Mở rộng thị trường ra các khu vực tiềm năng như Đông Nam Á (Lào, Thái Lan, Campuchia), Châu Âu và Bắc Mỹ.

- Thiết lập các liên minh chiến lược với các đối tác quốc tế để tăng cường năng lực cạnh tranh toàn cầu.

c) Phát triển bền vững và trách nhiệm xã hội:

- Triển khai các chính sách phát triển bền vững, giảm thiểu tác động đến môi trường thông qua việc sử dụng những đơn vị cung cấp dịch vụ sử dụng năng lượng xanh và quản lý chất thải hiệu quả.

- Thực hiện các chương trình, trách nhiệm với xã hội để hỗ trợ cộng đồng và phát triển nguồn nhân lực.

d) Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực:

- Đào tạo và phát triển kỹ năng cho nhân viên, đặc biệt là trong lĩnh vực công nghệ và quản lý.

- Xây dựng môi trường làm việc linh hoạt, sáng tạo và hấp dẫn để thu hút và giữ chân nhân tài.

- Xây dựng bộ máy của toàn hệ thống VOSA tinh, gọn, hiệu lực, hiệu quả đáp ứng xu thế chung của hệ thống chính trị trong thời kỳ đổi mới.

e) Tối ưu hóa hiệu quả tài chính:

- Tăng cường quản lý chi phí và nâng cao hiệu quả hoạt động để đảm bảo lợi nhuận bền vững.

- Đa dạng hóa nguồn thu thông qua việc phát triển các sản phẩm và dịch vụ mới.
- f) Tăng cường quản trị doanh nghiệp và minh bạch hóa hoạt động:
- Củng cố hệ thống quản trị nội bộ, đảm bảo tuân thủ các quy định pháp lý và tiêu chuẩn quốc tế.
- Minh bạch hóa thông tin và tăng cường giao tiếp với cổ đông và các bên liên quan.

Với những định hướng trên, HĐQT Vosa kỳ vọng sẽ đạt được sự tăng trưởng mạnh mẽ và bền vững trong năm 2025, đồng thời khẳng định vị thế của công ty trên thị trường trong nước và quốc tế.

V. Quản trị công ty:

1. Hội đồng quản trị:

a) Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị:

TT	Họ và tên	Chức vụ	Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu	Hình thức	Số lượng chức danh TV HĐQT tại các Công ty khác	Ghi chú
1	Đỗ Tiến Đức	Chủ tịch HĐQT	0,00	Thành viên không điều hành	1	
2	Nguyễn Đình Tú	Thành viên HĐQT	0,00	Thành viên điều hành	1	
3	Trần Tuấn Hải	Thành viên HĐQT	0,00	Thành viên không điều hành	1	
4	Trần Hồng Quang	Thành viên HĐQT	6,95	Thành viên không điều hành	1	
5	Nguyễn Đức Thiện	Thành viên HĐQT	0,00	Thành viên chuyên trách	0	
6	Nguyễn Thế Tiệp	Thành viên HĐQT	0,00	Thành viên độc lập	0	
7	Đặng Hồng Trường	Thành viên HĐQT	0,00	Thành viên độc lập	0	

b) Các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị:

- Tiểu ban Kiểm toán nội bộ và Thẩm định dự án.
- Tiểu ban Nhân sự và Chiến lược.

c) Hoạt động của Hội đồng quản trị:

- Hội đồng quản trị hoạt động và thực thi nhiệm vụ theo Luật doanh nghiệp, Điều lệ Công ty, các Quy chế, quy định của Công ty và các văn bản pháp luật có liên quan.

- Năm 2024, HĐQT đã thực hiện 07 phiên họp, trong đó gồm: 04 phiên họp thường kỳ, 01 phiên họp đánh giá HĐQT/BKS năm 2023, 01 phiên họp bầu các chức danh của HĐQT nhiệm kỳ 5 (2024-2029), 01 phiên họp bất thường và 54 lần lấy ý kiến các thành viên HĐQT dưới hình thức lấy ý kiến bằng văn bản để chỉ đạo kịp thời công tác SXKD, đầu tư XDCB, Tổ chức nhân sự ... Nội dung chính của các cuộc họp và lấy ý kiến đã được trình bày chi tiết tại Báo cáo quản trị Công ty năm 2024.

d) Hoạt động của thành viên Hội đồng quản trị độc lập không điều hành: tham gia đầy đủ các cuộc họp. Thực hiện nhiệm vụ, quyền và nghĩa vụ của mình theo quy định của pháp luật, Điều lệ Công ty, các Quy chế, Quy định của Công ty.

* Hoạt động của các Tiểu ban trong Hội đồng quản trị:

- Tiểu ban Kiểm toán nội bộ và Thẩm định dự án:

+ Tham gia xây dựng/đóng góp ý kiến đối với dự thảo các quy chế/quy định phục vụ công tác quản lý nội bộ theo yêu cầu của HĐQT và Chủ tịch HĐQT;

+ Thực hiện rà soát các Tờ trình về công tác đầu tư theo yêu cầu của Hội đồng quản trị và Chủ tịch Hội đồng quản trị;

+ Tham gia đóng góp ý kiến, tham mưu cho Hội đồng quản trị công tác xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh và đầu tư năm 2024.

+ Kiện toàn bộ máy nhân sự của Tiểu ban KTNB & TĐDA trình HĐQT phê duyệt;

+ Xây dựng kế hoạch và thực hiện kiểm toán nội bộ tại Văn phòng Công ty và các chi nhánh (Vũng Tàu, Orimas) trong năm 2024.

+ Tham dự cuộc họp của Hội đồng quản trị khi được yêu cầu.

*** Tiểu ban Nhân sự & Chiến lược:**

- Về công tác nhân sự:

+ Tham mưu cho HĐQT trong công tác nhân sự thuộc thẩm quyền của Tiểu ban đề ban hành các Quyết định về công tác nhân sự

+ Tiểu ban đã tham mưu, đóng góp ý kiến cho Hội đồng quản trị trong công tác rà soát và xây dựng chính sách liên quan đến phát triển nguồn nhân lực, cơ cấu tổ chức và chức danh công việc trong VOSA.

+ Thẩm tra các hồ sơ liên quan đến quy trình, công tác nhân sự thuộc thẩm quyền của HĐQT đề HĐQT ban hành các quyết định về công tác nhân sự và danh sách chuyển đổi các vị trí công tác đối với các chức vụ thuộc HĐQT bổ nhiệm.

+ Tham gia và góp ý với HĐQT và Ban Tổng giám đốc trong công tác quy hoạch cán bộ, luân chuyển, chuyển đổi các vị trí giữa các chi nhánh.

+ Xây dựng đề án liên quan đến công tác nhân sự.

+ Tham gia xây dựng, sửa đổi, bổ sung, hoàn thiện các quy chế, quy định về công tác nhân sự của Công ty.

- Về công tác xây dựng chiến lược và kế hoạch kinh doanh:

+ Tham mưu, đóng góp ý kiến cho HĐQT trong việc xác định chiến lược phát triển, mục tiêu, kế hoạch cũng như các chỉ tiêu kinh doanh cơ bản của VOSA trong năm 2024; tiếp tục rà soát và hoàn thiện chiến lược phát triển của VOSA giai đoạn 2025-2030.

+ Tham mưu, đóng góp ý kiến cho HĐQT về công tác tái cơ cấu doanh nghiệp, hoàn thiện các thủ tục để tiếp tục chuyển đổi mô hình hoạt động của Chi nhánh Vosa Sài Gòn đã được HĐQT phê duyệt trong năm 2024.

e) Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị có chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty:

TT	Họ và tên	Chức vụ	Ghi chú
1	Đỗ Tiến Đức	Chủ tịch HĐQT	



2	Nguyễn Đình Tú	Thành viên HĐQT	
3	Trần Tuấn Hải	Thành viên HĐQT	
4	Trần Hồng Quang	Thành viên HĐQT	

- Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị tham gia các chương trình về quản trị công ty trong năm: Không có.

2. Ban Kiểm soát:

2. Ban Kiểm soát:

a) Thành viên và cơ cấu của Ban kiểm soát:

TT	Họ và tên	Chức vụ	Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu (%)	Ghi chú
1	Dương Thị Hồng Hạnh	Trưởng BKS	0	
2	Nguyễn Hồng Hải	Thành viên BKS	0	
3	Nguyễn Sơn Hà	Thành viên BKS	0	

b) Hoạt động của Ban kiểm soát:

TT	Thành viên BKS	Chức vụ	Ngày bắt đầu là thành viên BKS	Số buổi họp BKS tham dự	Tỷ lệ tham dự họp	Lý do không tham dự họp
1	Dương Thị Hồng Hạnh	Trưởng BKS	15/04/2024	2/2	100%	
2	Nguyễn Hồng Hải	Thành viên BKS	26/09/2019	4/4	100%	
3	Nguyễn Sơn Hà	Ủy viên BKS	15/04/2024	2/2	100%	
4	Hoàng Việt	Trưởng BKS	26/09/2019	2/2	100%	Miễn nhiệm ngày 15/4/2024
5	Trần Thị Hạnh	Thành viên BKS	26/09/2019	2/2	100%	Miễn nhiệm ngày 15/4/2024

- Xem xét đánh giá hoạt động của Hội đồng quản trị liên quan đến việc thực hiện kế hoạch tài chính và hoạt động của Công ty theo Nghị quyết đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024 thông qua, giám sát việc tuân thủ quy định của Pháp luật, Điều lệ và các Quy chế nội bộ của Công ty.

- Xem xét các Báo cáo tài chính định kỳ như: báo cáo tài chính năm 2023, quý, bán niên năm 2024, các báo cáo của Hội đồng quản trị và Ban Tổng giám đốc.

- Ban Kiểm soát đã tham dự 04 phiên họp thường kỳ và 03 phiên họp bất thường của HĐQT. Ban Kiểm soát đã thu thập thông tin đánh giá công tác quản lý điều hành theo đúng chức năng nhiệm vụ, đảm bảo tính khách quan, thực hiện đóng góp ý kiến các vấn đề liên quan đến việc quản lý tài chính, điều hành của Công ty.

- Ban Kiểm soát đã thực hiện giám sát hoạt động sản xuất kinh doanh Công ty theo kế hoạch năm 2024 của Ban Kiểm soát.

- Định kỳ hàng quý và đột xuất (nếu có), HĐQT khi tổ chức họp đều mời BKS, Ban TGD tham dự để cùng nhau đóng góp, xây dựng đối với hoạt động SXKD, đầu tư của Công ty.

- Trong quá trình hoạt động, Ban Kiểm soát đã được HĐQT và Ban Tổng Giám đốc cung cấp, trao đổi thông tin để hiểu rõ hơn những tình hình sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính của Công ty, những thuận lợi, khó khăn trong công tác tổ chức điều hành quản lý công ty phát sinh trong năm.

- Một số công việc khác theo quy định.

*** Kiến nghị của Ban Kiểm soát với Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc như sau:**

- Tăng cường quản lý chặt chẽ tài sản, chi phí, đôn đốc thu hồi công nợ kịp thời tránh phát sinh công nợ tồn đọng, sử dụng dòng tiền hiệu quả nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, bảo toàn và phát triển vốn đầu tư của chủ sở hữu.

- Đẩy mạnh công tác đầu tư theo kế hoạch năm đã phê duyệt, đặc biệt liên quan đến Dự án ĐTXD kho 1B tại Quảng Ninh nhằm nâng cao năng lực khai thác của Công ty, sử dụng hiệu quả nguồn lực đất đai; quản lý công tác đầu tư chặt chẽ, tuân thủ quy định của pháp luật, đảm bảo hiệu quả đầu tư.

- Về tình hình quản lý, sử dụng đất đai: (i) Rà soát hồ sơ pháp lý của các lô đất để hoàn thiện hồ sơ pháp lý (chưa được cấp GCNQSD đất, chưa đổi tên sang CTCP); (ii) Tiếp tục thực hiện các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng các cơ sở nhà đất hiện hữu của Công ty.

- Tiếp tục xử lý các tồn tại để sớm hoàn thành việc quyết toán dự án xây dựng Văn phòng tại VOSA Nha Trang.

- Tiếp tục rà soát, hoàn thiện các quy chế, quy trình liên quan đến công tác quản lý tài

*** Phương hướng hoạt động của Ban kiểm soát trong năm 2025:**

- Giám sát Hội đồng quản trị và Ban Tổng giám đốc thực hiện Nghị Quyết của Đại hội đồng cổ đông năm 2025.

- Kiểm tra giám sát tính hợp lý, hợp pháp, tính cân trọng, trung thực trong các báo cáo của Công ty về hoạt động sản xuất kinh doanh và công tác tài chính kế toán, thẩm định báo cáo tài chính định kỳ theo quy định.

- Kiểm tra, đánh giá việc xây dựng kế hoạch, triển khai thực hiện, kết quả thực hiện nhiệm vụ năm 2025, 6 tháng đầu năm và 9 tháng đầu năm 2025.

- Phối hợp cùng Hội đồng quản trị và Ban Tổng giám đốc các phòng chuyên môn và Công ty kiểm toán độc lập để giám sát việc quản lý và sử dụng vốn, tài sản, công nợ của Công ty CP Đại lý hàng hải Việt Nam, các chi nhánh theo Điều lệ Công ty, quy chế quản trị nội bộ và các quy định của pháp luật có liên quan. Thực hiện kiểm soát trực tiếp tại một số chi nhánh của Công ty CP Đại lý hàng hải Việt Nam.

- Tham dự đầy đủ và cho ý kiến đóng góp tại các phiên họp Hội đồng quản trị thường kỳ/bất thường và việc xin ý kiến của HĐQT, đồng thời nắm bắt tình hình thực hiện công tác giám sát hoạt động quản lý và điều hành của Công ty CP Đại lý hàng hải Việt Nam.

- Rà soát, có ý kiến để tiếp tục hoàn thiện các quy chế, quy định quản lý nội bộ của Công ty; Phối hợp với Hội đồng quản trị và Ban Tổng giám đốc có ý kiến trong việc xây dựng các quy chế, quy định quản lý nội bộ.

- Thực hiện các công tác khác theo chức năng nhiệm vụ của Ban Kiểm soát.

3. Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc và Ban Kiểm soát:

a) Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích:

- Hội đồng quản trị thực hiện tạm chi tiền thưởng và thù lao cho thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban Tổng giám đốc theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024 đã thông qua ngày 15/4/2024.

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2024 (đồng)	Thực hiện năm 2024 (đồng)	Ghi chú
1	Thù lao HĐQT và BKS	832.320.000	832.320.000	09 người
1.1	Thù lao của thành viên HĐQT:	595.680.000	595.680.000	06 người
1.1.1	Chủ tịch Hội đồng quản trị	146.880.000	146.880.000	01 người
1.1.2	Thành viên Hội đồng quản trị	448.800.000	448.800.000	05 người
1.2	Thù lao của thành viên BKS:	236.640.000	236.640.000	03 người
1.2.1	Trưởng Ban kiểm soát	89.760.000	89.760.000	01 người
1.2.2	Thành viên Ban kiểm soát	146.880.000	146.880.000	02 người
2	Tiền thưởng HĐQT, BKS, BTGD	397.290.000	346.290.000	12 người
3	Quỹ tiền lương của TV HĐQT hưởng lương chuyên trách, BTGD	1.938.000.000	1.938.000.000	04 người
3.1	Quỹ tiền lương của Ban Tổng giám đốc	1.489.200.000	1.489.200.000	03 người
3.2	Quỹ tiền lương của Thành viên HĐQT chuyên trách	448.800.000	448.800.000	01 người
4	Thù lao của các Tiểu ban giúp việc HĐQT	372.000.000	372.000.000	08 người
4.1	Trưởng tiểu ban	168.000.000	168.000.000	02 người
4.2	Thành viên tiểu ban kiêm nhiệm	204.000.000	204.000.000	05 người
	Cộng (1+2+3+4)	3.488.610.000	3.488.610.000	

Ghi chú:

- 01 Thành viên HĐQT hưởng lương chuyên trách, nên không hưởng thù lao HĐQT.

b) Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ: Không có.

c) Hợp đồng hoặc giao dịch với cổ đông nội bộ: Không có.

d) Đánh giá việc thực hiện các quy định về quản trị công ty:

- Công ty luôn thực hiện theo các quy định của Luật Doanh nghiệp, Luật chứng khoán, Điều lệ và các quy chế nội bộ về quản trị Công ty. Thực hiện tốt các quy định liên quan đến quyền và nghĩa vụ cổ đông và Đại hội cổ đông; thực hiện đúng các quy định về trách nhiệm và nghĩa vụ của Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban Kiểm soát; trong năm 2024 các giao dịch với

người có liên quan đã được Công ty thực hiện theo đúng các quy định của pháp luật, đảm bảo quyền hợp pháp của các bên có quyền lợi liên quan đến công ty; thực hiện công bố đầy đủ, chính xác và kịp thời thông tin định kỳ và bất thường về tình hình SXKD, tài chính, quản trị công ty cho UBCKNN, Sở GD&ĐT Hà Nội và cổ đông.

* Những nội dung chưa thực hiện được theo quy định của pháp luật về quản trị Công ty: Không có.

VI. Báo cáo tài chính:

- Đề nghị xem toàn bộ Báo cáo tài chính đính kèm hoặc tại đường link sau:

<https://vosa.com.vn/category/thong-tin-co-dong/bao-cao-tai-chinh/nam-2024/>

**Xác nhận của Đại diện
theo pháp luật của Công ty**



Đỗ Tiến Đức