



CÔNG TY CP VẬN TẢI BIỂN SÀI GÒN

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

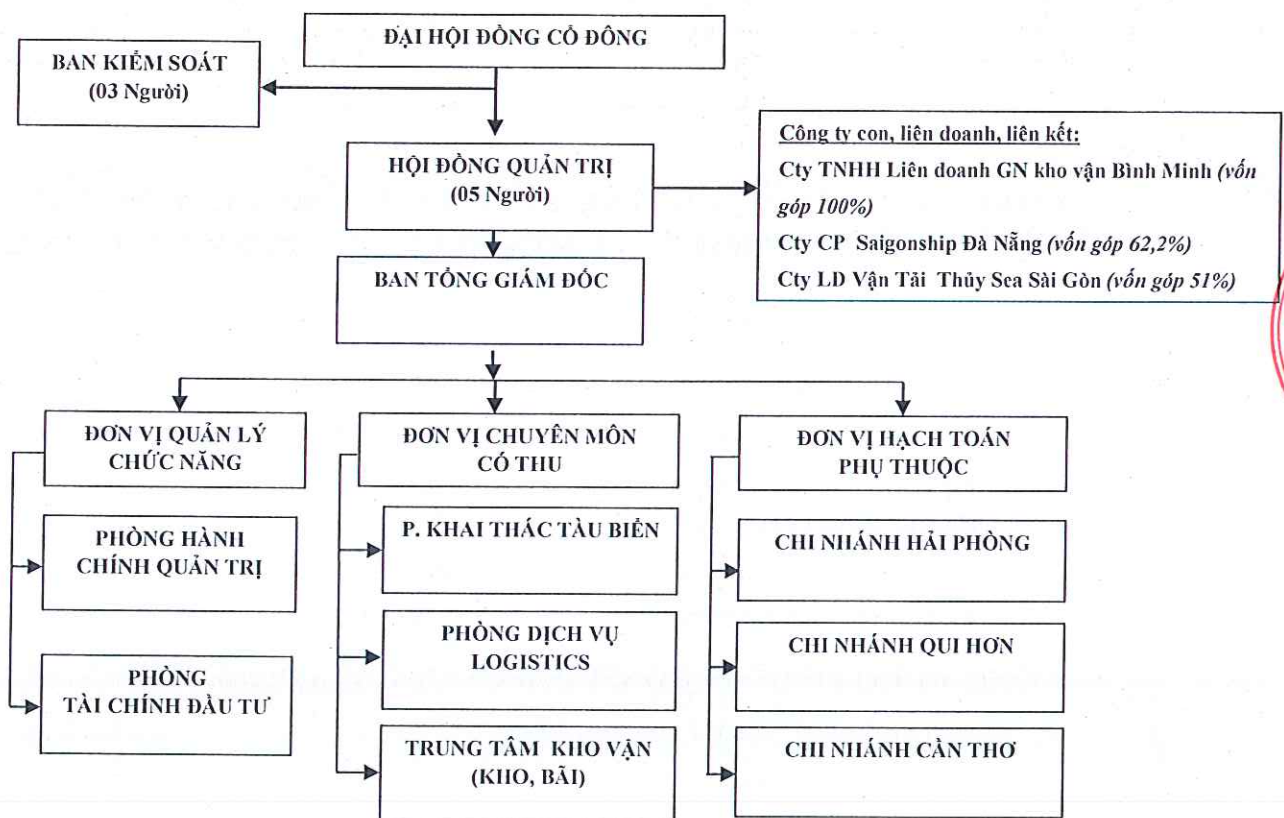
Độc Lập – Tự Do – Hạnh Phúc

Số: 09 /BC-TGD-SSC

TP.Hồ Chí Minh, ngày 05 tháng 05 năm 2022

BÁO CÁO KẾT QUẢ SXKD NĂM 2021 & KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2022 CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI BIỂN SÀI GÒN

I. CƠ CẤU TỔ CHỨC CÔNG TY



1. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ:

Họ và tên	Chức vụ	Bổ nhiệm	Miễn nhiệm
Ông Trần Thiện	Chủ tịch	Tái cử 28/4/2021	
Ông Lê Minh	Phó chủ tịch	Tái cử 28/4/2021	
Ông Bùi Viết Phú	Ủy viên	Ngày 26/7/2018	Ngày 01/07/2021
Ông Phạm Văn Hưởng	Ủy viên	Tái cử 28/4/2021	
Ông Nguyễn Văn Long	Ủy viên	Ngày 28/4/2021	
Bà Huỳnh Như Ý	Ủy viên	Tái cử 28/4/2021	



2. **BAN KIỂM SOÁT:**

Họ và tên	Chức vụ	Bổ nhiệm	Miễn nhiệm
Ông Đỗ Đức Tuấn	Trưởng ban	Tái cử 28/4/2021	
Bà Đoàn Thị Giao Thuyết	Kiểm soát viên	Ngày 26/7/2018	Ngày 28/4/2021
Bà Nguyễn Thị Huyền Trang	Kiểm soát viên	Ngày 28/4/2021	
Bà Dương Thị Kim Kiều	Kiểm soát viên	Tái cử 28/4/2021	

3. **BAN LÃNH ĐẠO:**

Họ và tên	Chức vụ	Bổ nhiệm	Miễn nhiệm
Ông Phạm Văn Hường	Tổng giám đốc	Ngày 20/3/2019	
Ông Lê Minh	Phó Tổng giám đốc	Ngày 17/5/2011	
Ông Bùi Viết Phú	Phó Tổng giám đốc	Ngày 04/7/2020	Ngày 01/07/2021

4. **CÁC CÔNG TY CON, LIÊN DOANH, LIÊN KẾT:**

Công ty con:

- **CÔNG TY TNHH LIÊN DOANH GIAO NHẬN KHO VẬN BÌNH MINH: Vốn 66.000.000.000 VNĐ tương đương 4.000.000 USD (theo giấy chứng nhận đầu tư và giấy đăng ký kinh doanh)**

➤ Thành viên góp vốn: Công ty Cổ phần Vận tải biển Sài Gòn : 100 %

Hoạt động chính:

- Cung cấp dịch vụ kho bãi;
- Dịch vụ đại lý vận tải hàng hóa bằng đường bộ, đường biển, đường sông và đường hàng không;
- Giao nhận hàng hóa trong nước và quốc tế, khai thuê hải quan;
- Vận tải Container bằng đường bộ, lưu kho bãi;

- **CÔNG TY CỔ PHẦN SAIGONSHIP ĐÀ NẴNG: Vốn 20.000.000.000 VNĐ.**

- Công ty Cổ phần Vận tải biển Sài Gòn : 62,20 %
- Các cổ đông pháp nhân, thể nhân khác : 37,80 %

Hoạt động chính:

- Vận tải hàng hóa bằng đường bộ; đường thủy nội địa; ven biển và viễn dương.
- Môi giới hàng hải, đại lý tàu biển; Dịch vụ giao nhận hàng hóa; cung ứng tàu biển; kinh doanh vận tải đa phương thức.
- Kinh doanh kho bãi; mua bán cho thuê sửa chữa container...

Công ty liên doanh:

- **CÔNG TY LD TNHH VẬN TẢI T THỦY SEA SÀI GÒN: Vốn 19.000.000.000 VNĐ**

Công ty đã ngừng hoạt động từ năm 2008. Ban thanh lý - giải thể công ty đã giải tán từ năm 2008, Ban điều hành (bao gồm Ban Tổng Giám đốc - Hội đồng quản trị) không còn duy trì và tồn tại, Công ty còn nợ thuế của nhà nước 2,3 tỷ, về mặt pháp lý thực hiện trách nhiệm của pháp nhân



công ty không có người đại diện theo pháp luật... Hiện đang tiến hành các thủ tục pháp lý để thực hiện phá sản theo quy định của pháp luật.

II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG VÀ KẾT QUẢ SXKD NĂM 2021

1. TÌNH HÌNH CHUNG

Hoạt động logistics trên thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng đang có nhiều bước tiến phát triển mạnh mẽ theo sự giao thương và khơi thông dòng chảy của các hoạt động kinh tế, mở ra nhiều thị trường mới và tiềm năng cho SSC. Số liệu chung của nền kinh tế cho thấy Logistics Việt Nam là ngành cạnh tranh và có triển vọng bùng nổ trong tương lai.

Mặc dù năm 2021 gặp rất nhiều khó khăn do dịch COVID-19 song các doanh nghiệp logistics Việt Nam, đặc biệt là doanh nghiệp cảng biển, vẫn duy trì và phát triển mạnh hoạt động sản xuất, kinh doanh. Ngành logistics vẫn có nhiều động lực để tăng trưởng vững chắc trong tương lai.

Ngoài các dịch vụ Logistics truyền thống, các dịch vụ có nhu cầu tăng cao như kho phân loại hàng Thương mại điện tử; Trung tâm thực hiện đơn hàng thương mại điện tử. Tuy nhiên, đại dịch cũng chỉ ra những hạn chế trong hoạt động Logistics giữa các quốc gia, vùng lãnh thổ, khu vực như gián đoạn chuỗi cung ứng, thiếu hụt lao động, khan hiếm container rỗng và giá cước biển tăng vọt. Thị trường container tiếp tục có những biến động do sự gián đoạn chuỗi cung ứng từ tắc nghẽn tại các cảng, tình trạng thiếu xe tải và sự thay đổi của nhu cầu vận chuyển. Ngành công nghiệp container vẫn bị hạn chế về năng lực do tắc nghẽn tại các cảng làm giảm lượng tàu khả dụng.

Hoạt động đầu tư, mua bán, sáp nhập (M&A) trong ngành dịch vụ logistics tại Việt Nam tiếp tục diễn ra sôi động hơn trong thời gian gần đây và được dự báo sẽ tiếp tục diễn ra cùng với xu hướng dịch chuyển hoặc mở rộng sản xuất từ Trung Quốc sang ASEAN; trong đó có Việt Nam. Tuy nhiên, hoạt động M&A chủ yếu tập trung vào một số doanh nghiệp có khả năng cung cấp dịch vụ tốt hơn.

2. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SXKD CỦA CÔNG TY

Đơn vị tính: đồng

TT	CHỈ TIÊU	TH 2021	KH 2021	SS TH/ KH21
1	Doanh thu bán hàng cung cấp dịch vụ	116.402.322.712	102.820.968.000	113%
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	390.000.000		
3	DT thuần về bán hàng và c/c dv	116.012.322.712	102.820.968.000	113%
4	Giá vốn hàng bán	85.284.017.810	74.232.000.888	115%
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và c/c dịch vụ	30.728.304.902	28.588.967.112	107%
6	Doanh thu hoạt động tài chính	5.918.805.570	8.288.606.164	71%
7	Chi phí tài chính	38.185.003	10.000.000	382%
	<i>Trong đó: Chi phí lãi vay</i>			
8	Chi phí bán hàng			
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	7.121.254.425	8.489.256.000	84%
10	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	29.487.671.044	28.378.317.276	104%
11	Thu nhập khác	1.029.167.048	1.300.000.000	79%
12	Chi phí khác	190.631.369	210.000.000	91%



TT	CHỈ TIÊU	TH 2021	KH 2021	SS TH/ KH21
13	Lợi nhuận khác	838.535.679	1.090.000.000	77%
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	30.326.206.723	29.468.317.276	103%
15	Chi phí thuế TNDN hiện hành	5.913.563.142	4.696.041.455	126%
16	Chi phí thuế TNDN hoãn lại			
17	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	24.412.643.581	24.772.275.821	99%

Đánh giá hiệu quả hoạt động của từng dịch vụ

2.1 Dịch vụ Đại lý tàu:

KHOẢN MỤC	KẾ HOẠCH 2021		THỰC HIỆN 2021		DT TH/KH	LN TH/KH
	DOANH THU	LÃI (LỖ)	DOANH THU	LÃI (LỖ)		
Đại lý tàu MCC/MEARSK	4.607.320.000	1.207.405.653	6.542.419.698	1.508.994.555	142%	125%

Công ty duy trì hợp đồng cung cấp dịch vụ Đại lý tàu biển cho Maersk Việt Nam tại các cảng Khu vực TP. Hồ Chí Minh / Qui Nhơn / Đà Nẵng / Hải Phòng/ Quảng Ninh. Trong năm phát triển thêm khách hàng mới là Công ty Chúc Minh. Tổng Doanh thu Đại lý tăng 42% so với kế hoạch.

Thuận lợi:

- Sản lượng tàu Maersk ổn định, xây dựng được mối quan hệ tốt với hãng tàu và các cơ quan hữu quan. Có hệ thống đại lý trải dài dọc đất nước.
- Mở rộng được thêm các khách hàng mới như Công ty Chúc Minh, từng bước mở rộng các khách hàng khác.
- Duy trì được bộ máy vận hành xuyên suốt, ổn định trong giai đoạn giãn cách do dịch bệnh, đảm bảo chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách hàng và luôn nhận được phản hồi tốt từ phía khách hàng.
- Xây dựng được cơ chế lương, phụ cấp phù hợp cho các đại lý viên, góp phần ổn định nhân sự của bộ phận đại lý so với trước đây.

Khó khăn:

- Hiện nay lượng tàu của Maersk tương đối ổn định khoảng 40 chuyến/tháng tuy nhiên việc thanh toán các khoản chi hộ mà Công ty thanh toán trước của Maersk thường chậm. Hiện Công ty đã yêu cầu Maersk thanh toán đúng theo tiến độ quy định trong hợp đồng đại lý.
- Chưa mở rộng được mạng lưới khách hàng và đa dạng hóa các loại hình dịch vụ gia tăng, đi kèm. Trong năm, các dịch vụ gia tăng từ dịch vụ đại lý tàu hầu như không thực hiện được do tình hình dịch bệnh phức tạp và TPHCM áp dụng các biện pháp giãn cách để phòng chống dịch bệnh.
- Hệ thống đại lý từ Bắc tới Nam chưa có sự kết nối thật sâu sắc và mang tính hệ thống. Với bộ máy hiện tại, ở mỗi khu vực đang có một cá nhân được giao phụ trách chính. Công ty



cần xây dựng hệ thống đại lý xuyên suốt từ Bắc vào Nam, giao cho một cá nhân phụ trách chung hoạt động của toàn tuyến.

2.2 Dịch vụ giao nhận:

KHOẢN MỤC	KẾ HOẠCH 2021		THỰC HIỆN 2021		DT	LN
	DOANH THU	LÃI (LỖ)	DOANH THU	LÃI (LỖ)	TH/KH	TH/KH
Phòng Logistics	20.000.000.000	500.000.000	34.066.470.782	(283.515.864)	170,33%	(156,7)%
Chi nhánh Hải Phòng	8.800.000.000	(456.247.973)	8.535.713.118	(970.553.899)	97%	212,73%
Tổng cộng:	13.800.000.000	43.752.027	42.602.183.900	(1.254.069.763)	308,71%	

Mặc dù hiệu quả hoạt động giao nhận tại văn phòng công ty và chi nhánh Hải Phòng chưa đạt được như kỳ vọng do ảnh hưởng của dịch bệnh cũng như việc tìm kiếm khách hàng khó khăn. Tuy nhiên có được tín hiệu khả quan khi lỗ của phòng logistics và chi nhánh Hải Phòng đã giảm đáng kể so với năm 2020. Kết quả hoạt động lần lượt của Phòng logistics và Chi nhánh Hải Phòng năm 2020: (1.221.869.700); (1.406.832.399). Như vậy so với năm 2020 thì Phòng log và Chi nhánh Hải Phòng đã giảm lỗ lần lượt là 76,8% và 31%. Đây là tín hiệu đáng ghi nhận trong hoạt động giao nhận tại văn phòng công ty và Chi nhánh. Trong năm 2022 phần đầu sẽ không còn lỗ và đóng góp vào hiệu quả kinh doanh của Công ty.

Thuận lợi:

- Từ năm 2021, hoạt động vận chuyển hàng Nam – Bắc giữa phòng Log và chi nhánh Hải Phòng, Công ty con Đà Nẵng có sự phối kết nối nhiều hơn so với thời gian trước đây. Hiện Phòng Log sử dụng 70% xe của Chi nhánh Hải Phòng đối với tuyến Nam – Bắc, 90% xe của Chi nhánh Đà Nẵng đối với tuyến Nam – Trung.
- Từng bước phát triển bộ phận Sale, xây dựng được cơ chế lương phù hợp từ đó tạo động lực tìm kiếm khách hàng và ổn định hơn về nhân sự. Hoạt động mua bán cước biển quốc tế của bộ phận sales hoạt động có hiệu quả, phát triển khách hàng mới và thu hồi công nợ đúng hạn. Doanh thu bộ phận sale đạt 31.160.444.182 đồng vượt 207,73% so với kế hoạch, lợi nhuận đạt 409.227.278 đồng vượt 136,41% so với kế hoạch. Mặc dù doanh thu cao nhưng đây là dịch vụ mua bán cước nên lợi nhuận thấp hơn rất nhiều so với doanh thu. Tuy nhiên đây là cũng là tín hiệu tốt để đẩy mạnh hoạt động mua bán cước biển quốc tế nhằm đem lại hiệu quả kinh doanh của Phòng Log nói riêng và của Công ty nói chung.
- Đội ngũ nhân sự giao nhận, khai quan ngày càng trẻ hóa, có trách nhiệm, kinh nghiệm, chuyên môn ...Chất lượng dịch vụ luôn nhận được phản hồi tốt từ phía khách hàng kể cả trong điều kiện dịch bệnh phức tạp như thời gian qua.

Khó khăn:

- Biến động nhân sự cấp cao: Thiếu Phó Tổng Giám đốc phụ trách kinh doanh từ tháng 7/2021.
- Thị trường vận tải bộ cạnh tranh khốc liệt về giá. Chi phí nhiên liệu, phí cầu đường tăng cao.



- Năm 2021, bộ phận Sale bắt đầu có những biến chuyển tích cực, tuy nhiên cũng còn nhiều hạn chế về số lượng và chất lượng. Nhân sự Sale chất lượng chưa đồng đều, cần phải có thời gian để đào tạo về chuyên môn và kỹ năng. Hiện bộ phận Sale chủ yếu sale cho Hoạt động mua bán cước biển quốc tế và hoạt động kho, còn các hoạt động khác như đại lý, khai thác bãi, giao nhận, vận chuyển...chưa có hiệu quả.
- Chưa tận dụng được mối quan hệ với một số đối tác là doanh nghiệp nước ngoài. Chưa xây dựng được hệ thống Đại lý nước ngoài hoàn chỉnh, phục vụ cho việc kinh doanh vận tải quốc tế, đây là một hạn chế lớn của phòng Log trong kinh doanh khai thác lĩnh vực vận tải quốc tế đường biển hoặc đường hàng không.
- Cán bộ quản lý phụ trách có sự thay đổi thường xuyên, chưa có nhân sự đủ giỏi để có thể thúc đẩy và đem lại sự đột phá cho hoạt động của phòng Log cũng như hoạt động giao nhận, vận chuyển trên toàn hệ thống.
- Chi nhánh Hải Phòng:
 - + Nhân sự chi nhánh Hải Phòng có biến động về nhân sự chủ chốt nên sự chỉ đạo ngắt quãng, chưa sát sao.
 - + Công nợ tồn đọng chưa được giải quyết triệt để.
 - + Công tác phát triển khách hàng còn hạn chế.
- TP.HCM:
 - + Việc đầu tư mua xe đầu kéo chưa đúng tiến độ do ảnh hưởng bởi dịch bệnh Covid-19, giãn cách xã hội kéo dài ...

2.3 Kinh doanh Kho bãi

KHOẢN MỤC	KẾ HOẠCH 2021		THỰC HIỆN 2021		DT	LN
	DOANH THU	LÃI (LỖ)	DOANH THU	LÃI (LỖ)	TH/KH	TH/KH
Khai thác bãi container	50.777.648.000	15.189.277.339	49.454.569.640	17.681.921.350	97,39%	116,41%
Khai thác kho	17.676.000.000	11.548.532.093	17.029.149.474	12.476.601.836	96,34%	108,04%
Tổng cộng:	68.453.648.000	26.737.809.432	66.483.719.114	30.158.523.186	97,12%	112,79%

Đây là hoạt động đem lại nguồn thu chính của Công ty trong những năm gần đây. Với thế mạnh vị trí địa lý, kết quả kinh doanh khai thác kho, bãi được đánh giá còn nhiều tiềm năng và sẽ phát triển hơn nữa.

Thuận lợi:

- Về vị trí địa lý: Nằm giữa gần 10 khu công nghiệp, khu chế xuất. Với vị trí trung tâm trên trục chính của dòng luân chuyển hàng hóa khu vực Bình Dương, Đồng Nai và TP HCM. Xét riêng cho thị trường TP HCM có tới 41 Khu công nghiệp, khu chế xuất, cụm công nghiệp, hơn 10 triệu dân, ngành công nghiệp thực phẩm, hàng tươi sống, điện máy, điện gia dụng...phát triển mạnh. Hứa hẹn một thị trường tiềm năng và sôi động cho TTKV.
- Duy trì các hợp đồng cung cấp dịch vụ bãi (nâng hạ/ sửa chữa/ vệ sinh/ PTI) với GF (Yangminh, OOCL ,..)/ ECS / Vinalines Container / GLS shipping.



- Duy trì được hoạt động ổn định, xuyên suốt trong điều kiện dịch bệnh phức tạp, bảo đảm an toàn cho người lao động.
- Đã gia hạn, đàm phán và điều chỉnh tăng giá dịch vụ lưu kho CFS2, tăng dịch vụ khác như văn phòng kho, bãi đậu xe, điều chỉnh giảm chi phí hoa hồng kho. Hoạt động kho hàng mang lại doanh thu và lợi nhuận tốt, ổn định.
- Tham gia đấu thầu trực tiếp các hãng tàu CMA, Zim.
- Duy trì được mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng truyền thống.
- Xây dựng cơ chế lương khoán tạo động lực cho người lao động.

Khó khăn:

- Cần rà soát, đánh giá, so sánh phương thức khai thác kho hiện hữu nhằm đảm bảo tính hiệu quả, giảm thiểu rủi ro tiềm ẩn cũng như đáp ứng các yêu cầu, điều kiện kinh doanh của pháp luật hiện hành.
- Việc đầu tư xây dựng, nâng cấp các nền bãi hiện chậm, chưa đúng tiến độ do tác động của việc giãn cách.
- Chưa mở rộng được thêm khách hàng và đa dạng hóa các dịch vụ.
- Công tác Marketing, Sale còn nhiều hạn chế.

2.4 Dịch vụ cho thuê văn phòng

KHOẢN MỤC	KẾ HOẠCH 2021		THỰC HIỆN 2021		DT	LN
	DOANH THU	LÃI (LỖ)	DOANH THU	LÃI (LỖ)	TH/KH	TH/KH
Cho Thuê văn Phòng	960.000.000	600.000.000	384.000.000	314.856.924	40%	52%

Lợi nhuận thấp hơn so với kế hoạch do chi phí tiền thuê đất tăng.

Việc tái ký Hợp đồng thuê đất ở trụ sở văn phòng đến nay vẫn chưa có phản hồi chính thức từ các Sở, ngành liên quan. Theo Quyết định số 27/2021/QĐ-TTg ngày 25/9/2021 của Thủ tướng Chính phủ về việc giảm tiền thuê đất của năm 2021 đối với các đối tượng bị ảnh hưởng bởi dịch Covid-19 thì Công ty Saigonship thuộc đối tượng được áp dụng giảm 30% tiền thuê đất phải nộp của năm 2021 nhưng do chưa được tái ký Hợp đồng thuê đất đã làm mất cơ hội được giảm tiền thuê đất của doanh nghiệp.

Với khu đất số 3 Tôn Thất Thuyết, phường 18, quận 4, việc quy hoạch treo kéo dài nhiều năm (gần 20 năm). Hiện tại, kho đã xuống cấp, nhưng Công ty chưa thể sửa chữa được, không thể xây dựng kế hoạch khai thác cho phù hợp.

2.5 Đầu tư tài chính

Trong năm 2021, doanh thu tài chính được ghi nhận từ lãi tiền gửi, cổ tức nhận kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2020 của Công ty con và liên doanh. Cổ tức Công ty TNHH Liên Doanh Giao Nhận Kho Vận Bình Minh được chia 4.369.361.384 đồng, tuy nhiên chỉ có thể ghi nhận doanh thu tài chính 2.335.050.235 đồng và giảm giá trị đầu tư tại Công ty con JVS 2.034.311.131 đồng theo quy định. Riêng Công ty Cổ phần Saigonship Đà Nẵng do tăng vốn điều lệ nên Công ty nhận cổ tức là cổ phần với số lượng là 120.291 cổ phần tương đương số tiền 1.202.910.000 đồng.



Với kết quả hoạt động năm 2021 của các công ty con đều có lợi nhuận tốt vì vậy dự kiến cổ tức được chia từ kết quả kinh doanh năm 2021 của Công ty Cổ phần Saigonship Đà Nẵng khoảng 95% lợi nhuận sau thuế, ứng với cổ tức SSC được nhận 1.383.296.900 đồng tương ứng với 62,2% vốn góp. Lợi nhuận được chia của Công ty TNHH Liên Doanh Giao Nhận Kho Vận Bình Minh 6.869.450.000 đồng ứng với 100% phần vốn góp.

2.6 Hoạt động của các chi nhánh

KHOẢN MỤC	KẾ HOẠCH 2021		THỰC HIỆN 2021		DT	LN
	DOANH THU	LÃI (LỖ)	DOANH THU	LÃI (LỖ)	TH/KH	TH/KH
Chi nhánh Hải Phòng	9.800.000.000	34.173.680	9.611.904.816	(466.364.102)	98%	(1.465%)
Chi nhánh Quy Nhơn	610.000.000	31.721.000	1.377.858.729	408.354.531	226%	1.287%
Chi nhánh Cần Thơ	187.000.000	263.000	131.617.539	(118.398.701)	70%	(45.119%)
Tổng cộng:	10.597.000.000	66.157.680	11.121.381.084	(176.408.272)	105%	(367)%

Trong năm 2021, chi nhánh Hải Phòng và chi nhánh Cần Thơ hoạt động không hiệu quả, kết quả kinh doanh đều lỗ, đặc biệt là Chi nhánh Hải Phòng do năm qua bị ảnh hưởng bởi biến động nhân sự đứng đầu và khách hàng. Tuy nhiên việc chi nhánh Hải Phòng đã giảm được lỗ so với năm 2020 là tín hiệu lạc quan cho hoạt động kinh doanh trong năm 2022. Hiện tại, các chi nhánh được duy trì với mục đích thực hiện dịch vụ đại lý tàu và hiệu quả tương đối ổn định. Trong năm 2022 khi nhà nước mở cửa du lịch thì hiệu quả của hoạt động đại lý sẽ được cải thiện, các dịch vụ khác ngoài dịch vụ đại lý được khôi phục như dịch vụ đi bờ, dịch vụ thay đổi thuyền viên...

Qui mô về nhân lực, tài sản, thị trường tại các chi nhánh khác nhau nên đây cũng là một vấn đề khó khăn khi phát triển chung các chi nhánh. Trong đó có chi nhánh Cần Thơ chủ yếu là cung cấp dịch vụ đại lý chứng từ cho Maersk Việt Nam, cho thuê văn phòng nhằm duy trì, hỗ trợ cho chuỗi dịch vụ toàn tuyến với khách hàng Maersk.

Đánh giá thời gian tới, khi áp dụng chính sách mới về thu phí cảng biển tại TP HCM. Maersk sẽ khôi phục lại tàu ra/vào khu vực Cần Thơ, sẽ phát sinh dịch vụ nhằm tăng thu nhập tại chi nhánh Cần Thơ. Hiện tại sẽ đẩy mạnh khoản việc, thu nhập gắn với hiệu quả chi nhánh, tiếp cận và nhận dịch vụ khách hàng GLS... để bù đắp định phí.

Với chi nhánh Quy Nhơn, năm 2021, kết quả kinh doanh vượt kế hoạch đề ra, duy trì được hoạt động ổn định, xuyên suốt trong điều kiện dịch bệnh; mở rộng được dịch vụ đại lý cho tàu hàng rời và trong năm đã phát triển thêm khách hàng là hãng tàu GLS. Ngoài dịch vụ đại lý còn thực hiện thêm các dịch vụ kèm theo như kiểm kiện, Ca no, giao lệnh DO,... Tuy nhiên, chi nhánh sẽ từng bước mở rộng hoạt động sang các lĩnh vực như giao nhận khai quan, vận tải bộ; phát triển các dịch vụ khác đi kèm với dịch vụ đại lý tàu như kiểm đếm, giao nhận; đẩy mạnh công tác Sale tìm kiếm khách hàng mới; đặc biệt tìm kiếm nhân sự kế thừa người đứng đầu chi nhánh.

3. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY

Khoản Mục	Cuối kỳ 2021	Đầu kỳ 2021
Tài sản ngắn hạn	100.257.470.278	97.988.410.272
Tiền và các khoản tương đương tiền	11.528.096.232	7.975.290.123



Các khoản đầu tư TC ngắn hạn	66.800.000.000	71.800.000.000
Các khoản phải thu ngắn hạn	21.149.495.870	16.845.085.847
Hàng tồn kho	197.172.842	244.567.348
Tài sản ngắn hạn khác	582.705.334	1.123.466.954
Tài sản dài hạn	116.232.328.320	116.782.841.760
Các khoản phải thu dài hạn	436.000.000	28.000.000
Tài sản cố định	6.058.177.625	6.489.476.822
Bất động sản đầu tư	3.668.908.970	3.863.590.946
Tài sản dở dang dài hạn	11.304.343.378	11.154.066.833
Đầu tư tài chính dài hạn	92.598.404.204	93.369.581.335
Tài sản dài hạn khác	2.166.494.143	1.878.125.824
TỔNG TÀI SẢN (I + II)	216.489.798.598	214.771.252.032
Nợ phải trả	31.158.534.210	27.980.631.225
Nợ ngắn hạn	22.309.534.210	19.131.631.225
Phải trả nhà cung cấp	8.082.310.935	6.740.847.134
Người mua trả tiền trước	100.455.221	57.143.432
Phải trả khác	14.126.768.054	12.333.640.659
Nợ dài hạn	8.849.000.000	8.849.000.000
Nguồn vốn chủ sở hữu	185.331.264.388	186.790.620.807
Vốn đầu tư chủ sở hữu	144.200.000.000	144.200.000.000
Thặng dư vốn cổ phần	11.436.551.000	11.436.551.000
Lợi nhuận chưa phân phối	29.694.713.388	31.154.069.807
TỔNG NGUỒN VỐN (III + IV)	216.489.798.598	214.771.252.032

4. ĐÁNH GIÁ CHUNG:

4.1 . Việc chấp hành các quy định của pháp luật về quản trị doanh nghiệp:

- Quản lý và điều hành công ty theo đúng quy định của Điều lệ công ty, nội quy và các quy trình nghiệp vụ đã được xây dựng.
- Công tác an toàn vệ sinh lao động, PCCC luôn được đưa lên hàng đầu.
- Công tác an ninh bảo vệ tại bãi container, văn phòng công ty thường xuyên được kiểm tra, giám sát, trong năm không có vụ vi phạm nào xảy ra.
- Tuân thủ quy trình báo cáo theo định kỳ, đột xuất bao gồm báo cáo quản trị từ các Phòng ban chuyên môn kết hợp báo cáo từ Bộ phận kế toán tài chính nhằm phản ánh đúng, kịp thời tình trạng hoạt động của Bộ phận kinh doanh, rà soát và chấn chỉnh kịp thời những bất cập trong hoạt động kinh doanh.

4.2 Công tác Tài chính Kế toán:



- Thực hiện và tuân thủ đúng các quy định hiện hành về công tác kế toán tài chính.
- Công bố thông tin về báo cáo tài chính định kỳ quý, bán niên, năm trên các trang điện tử IDS PLUS (Ủy Ban CKNN), CIMS (Sở GDCK Hà Nội), trang web công ty.
- Đưa ứng dụng công nghệ vào quản trị tài chính tới các chi nhánh như phần mềm Bravo, Fast Pro.
- Tăng cường giám sát, cải thiện tính thanh khoản bằng công tác quản lý tài chính, quản lý công nợ, hàng tồn kho.
- Thuyết minh, giải trình và thực hiện các kiến nghị của Kiểm toán nhà nước, Ban kiểm soát...
- Lập các báo cáo quản trị nhằm cung cấp thông tin các bộ phận liên quan.

4.3 Công tác quản trị, quản lý nguồn nhân lực:

- Đến thời điểm 31/12/2021 có 76 người (trong đó: 22 nữ).
Độ tuổi bình quân : 40 tuổi
Trình độ học vấn ĐH và CH : 38 Người/ 50 %
Trình độ học vấn CĐ và PTTH : 38 Người / 50 %
- Với tuổi đời bình quân 40 tuổi, tuổi bình quân này có thể đánh giá lao động đã quen với công việc, có năng lực để giải quyết công việc hằng ngày.
- Đã tạo được hành lang trong quản trị nội bộ công ty như ban hành Quy chế nội bộ về quản trị Công ty.
- Ổn định nhân sự, kiện toàn bộ máy nhằm đáp ứng yêu cầu phát triển mới của Công ty trong thời gian tới.
- Xây dựng cơ chế lương mới cho một số bộ phận, cải thiện mức thu nhập cho người lao động. Hàng năm có đánh giá và chi lương, thưởng theo hiệu quả của từng bộ phận nhằm động viên, tạo động lực cho Người lao động.

III. PHƯƠNG HƯỚNG THỰC HIỆN VÀ KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2022:

1. PHƯƠNG HƯỚNG THỰC HIỆN

1.1 Tổ chức và nhân lực.

- Bổ sung nhân sự quản lý cấp cao phụ trách kinh doanh (vị trí Phó Tổng Giám đốc), có chuyên môn, kinh nghiệm, nhiều mối quan hệ để phát triển hoạt động kinh doanh của Công ty, tạo bước đột phá trong thời gian tới.
- Chú trọng công tác đào tạo chuyên môn, nghiệp vụ, phát triển nguồn nhân lực sẵn có và tuyển dụng bên ngoài. Công ty xây dựng kế hoạch đào tạo nâng cao kỹ năng mềm cho toàn thể cán bộ, nhân viên về kỹ năng quản lý thời gian, kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng giao tiếp, giải quyết vấn đề...
- Tăng cường sự gắn bó của đội ngũ: xây dựng chế độ chính sách đãi ngộ cho CB.CNV; chăm lo sức khỏe và tinh thần cho CB.CNV; Phát triển môi trường văn hóa đáng tự hào.
- Xây dựng chính sách phúc lợi, khen thưởng hợp lý để tạo điều kiện gắn bó lâu dài giữa Công ty và NLĐ.



- Tạo tính cạnh tranh lành mạnh trong từng vị trí công việc để mọi cá nhân có thể phát huy tối đa năng lực bản thân. Tạo môi trường làm việc thân thiện, năng động, tạo cơ hội phát triển – thăng tiến bản thân cho nhân viên có thành tích xuất sắc.
- Phân công phụ trách công việc cụ thể trong ban điều hành. Hoàn thiện các quy định, quy trình đảm bảo tiến tới phân công, bố trí nhân sự có năng lực, kỹ năng chuyên môn phù hợp và đáp ứng yêu cầu công việc.
- Tiến hành các bước đánh giá công việc, hiệu quả công việc, gắn với các chế độ lương đối với người lao động.
- Ứng dụng công nghệ để tối ưu hóa năng suất lao động: sử dụng các ứng dụng công nghệ thông tin để xử lý công việc; nghiên cứu ứng dụng tự động hóa một số khâu trong vận hành kho, bãi.

1.2 Hoạt động kinh doanh.

- Kết nối toàn bộ hoạt động của Công ty tạo thành chuỗi dịch vụ khép kín, tạo lợi thế cạnh tranh. Đẩy mạnh và tạo lợi thế trong chuỗi cung ứng dịch vụ logistics, nhằm nâng cao tính hoàn thiện trong hoạt động logistics, nâng cao tính chủ động, năng lực cạnh tranh, tăng hiệu quả kinh doanh, tạo thế mạnh nội tại nhằm mở rộng thị trường và tăng hiệu quả kinh doanh.
- Xây dựng đội ngũ Sale giỏi, có khả năng sale tất cả các loại hình dịch vụ và kết nối toàn bộ các dịch vụ của Công ty.
- Tăng cường công tác marketing, xây dựng thương hiệu của Công ty trong lĩnh vực dịch vụ Logistics.
- Mạnh dạn thay đổi phương thức kinh doanh để đáp ứng yêu cầu phát triển, phát huy thế mạnh cũng như cơ hội, thách thức trong phát triển dịch vụ.
- Đặt ra mục tiêu đánh giá, xác định phân khúc thị trường, khách hàng để phát huy thế mạnh cũng như cơ hội, thách thức trong phát triển dịch vụ. Với dịch vụ được đánh giá là thế mạnh cần được đầu tư và phát huy.
- Xây dựng chỉ tiêu phát triển doanh thu, cắt giảm chi phí, đào tạo đội ngũ sale và phát triển thị trường.
- Tiếp tục đầu tư thêm xe đầu kéo container cho chi nhánh Hải Phòng và P.Dịch vụ Logistics tăng khả năng cạnh tranh cũng như năng lực vận tải nhắm tới những khách hàng lớn và ổn định.
- Sửa chữa cải tạo bãi 6480 và đầu tư xây dựng thêm bãi chứa container để tham gia đấu thầu nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của Trung tâm kho vận và của Công ty.
- Hoàn thiện và nâng cao chất lượng dịch vụ khai thác bãi container: Bảo trì, bảo dưỡng đội xe nâng hạ container, nâng cao dịch vụ sửa chữa, vệ sinh container... trên cơ sở xây dựng các qui trình chặt chẽ, quản lý tốt các hoạt động nhằm mang đến cho khách hàng dịch vụ chuyên nghiệp, tiết kiệm thời gian và chi phí cho khách hàng.
- Tuân thủ chặt chẽ quy chế người đại diện vốn. Thông qua đại diện vốn của công ty tham gia vào HĐQT/HĐTV và Ban lãnh đạo của các công ty liên doanh liên kết và công ty con thực hiện công tác chỉ đạo, hỗ trợ, giám sát và quản lý tốt nguồn vốn.
- Các phòng ban chức năng phát huy đúng vai trò quản lý, tham mưu, hỗ trợ Ban điều hành trong triển khai hoạt động sản xuất kinh doanh.



- Đẩy nhanh tiến độ thực hiện xin cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, chấp thuận đầu tư bãi 2.110 và hợp đồng thuê đất tại số 9 Nguyễn Công Trứ.

2. KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2022


CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI BIỂN SÀI GÒN

TT	NỘI DUNG	Doanh thu	Lãi (Lỗ)	DT KH22/TH21	LN KH22/TH21
I.	HĐ SXKD VP CHÍNH	108.436.582.561	34.273.283.788	103,38%	110,90%
1	Đại lý tàu biển	3.996.000.000	713.000.000	100,99%	99,74%
2	Dịch vụ giao nhận	23.000.000.000	300.000.000	67,52%	205,81%
3	Khai thác bãi	62.444.582.561	19.659.861.430	126,27%	111,19%
4	Khai thác kho CFS	18.036.000.000	13.000.422.357	105,91%	104,20%
5	Cho Thuê văn Phòng	960.000.000	600.000.000	250,00%	190,56%
II.	HĐ SXKD CÁC CHI NHÁNH	12.601.720.000	499.764.741	113,31%	383,30%
1	Chi Nhánh Hải Phòng	11.295.000.000	260.336.741	117,51%	155,82%
2	Chi nhánh Qui Nhơn	1.071.000.000	238.708.000	77,73%	58,46%
3	Chi Nhánh Cần Thơ	235.720.000	720.000	179,09%	100,61%
III	HĐ SXKD chính	121.038.302.561	34.773.048.529	104,33%	113,16%
IV	HĐ Tài chính	10.431.267.448	10.421.267.448	176,24%	177,21%
V	Chi phí quản lý		8.913.718.800		125,17%
VI	Thu chi khác	242.000.000	227.000.000	21,69%	27,07%
	Tổng Cộng	131.711.570.009	36.507.597.177	107,04%	120,38%

ĐẦU TƯ TÀI CHÍNH (kế hoạch kinh doanh của công ty con)

KHOẢN MỤC	KẾ HOẠCH 2022		THỰC HIỆN 2021		DT KH22/ TH21	LN KH22/ TH21
	DOANH THU	LÃI(LỖ)	DOANH THU	LÃI (LỖ)		
JVS	34.220.692.949	9.678.745.985	29.210.784.755	8.984.031.432	117,15%	107,73%
SGS ĐN	52.649.940.000	3.188.541.521	50.208806.858	2.402.102.739	104,86%	132,74%

Chúng tôi mong tiếp tục nhận được sự hỗ trợ của Hội đồng quản trị và các cổ đông.
Kính chúc Đại hội thành công.

Trân trọng. 

 **Tổng Giám đốc**

Phạm Văn Hưởng