



CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI NGOẠI THƯƠNG

A8 Trường Sơn, Phường 2, Quận Tân Bình, TP.HCM.

Tel: (84- 08) 3844.6409

Fax: (84 – 08) 3848.8359

Email: mngt@vinafreight.com.vn

Website: vinafreight.com.vn

BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC NĂM 2011

1. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

CHỈ TIÊU	Năm 2011	Năm 2010
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	651.759.672.971	775.485.218.216
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	650.229.340.596	775.173.740.016
Giá vốn hàng bán	614.196.207.737	706.716.471.427
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	36.033.132.859	68.457.268.589
Chi phí lãi vay	311.666.668	15.000.000
Chi phí quản lý doanh nghiệp	19.406.891.836	14.683.717.419
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	31.263.978.271	60.785.267.828
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	35.195.688.184	67.698.709.709
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	29.638.846.941	54.210.734.155
Lợi nhuận sau thuế cổ đông công ty mẹ	29.071.530.808	50.353.188.182
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	5.206	9.017

Giá trị sổ sách tại thời điểm 31/12/2011:

Vốn chủ sở hữu	142.034.251.828
Vốn điều lệ	56.000.000.000
Tổng số cổ phần lưu hành	5.584.500
Cổ phiếu quỹ	15.500
Giá trị sổ sách mỗi cổ phần	24.964
EPS	5.206

Trong năm 2011 công ty có kế hoạch tăng vốn điều lệ bằng hình thức phát hành cổ phiếu cho các cổ đông chiến lược. Tuy nhiên do tình hình kinh tế khó khăn, đồng thời thị trường chứng khoán suy giảm nghiêm trọng do đó HĐQT của công ty chủ trương chưa thực hiện ngay và sẽ trình lên ĐHCĐ TN 2012 kế hoạch thực hiện tăng vốn trong năm 2012.

2. NHỮNG TIẾN BỘ CÔNG TY ĐÃ ĐẠT ĐƯỢC

Những tiến bộ công ty đã đạt được trong năm 2011

- Doanh thu và hiệu quả từ các dịch vụ bán cước, logistics và dịch vụ gia tăng của các phòng nghiệp vụ tăng trưởng khá so với năm 2010. Ngoài những khách hàng truyền thống, số lượng khách hàng mới trực tiếp và có nguồn hàng ổn định được duy trì và phát triển. Nguồn hàng xuất / nhập và các dịch vụ logistics tự kiếm được chiếm 63% sản lượng, trên 70% về lợi nhuận. Công ty tính toán hợp lý việc dùng các đại lý giao hàng, vừa duy trì quan hệ đối tác vừa thể hiện năng lực và uy tín của công ty. Các dịch vụ logistics nội địa trọn gói được chào bán rộng rãi đến khách hàng và đại lý nước ngoài.
- Văn phòng tại Bình Dương hoạt động hiệu quả, tạo điều kiện chăm sóc khách hàng và cung cấp các dịch vụ của công ty, không những duy trì được những hợp đồng với các khách hàng tại các khu công nghiệp Bình Dương, Đồng Nai, mà còn là đầu mối thông tin tìm thêm được nhiều khách hàng mới.
- Phụ trách các phòng nghiệp vụ rất năng động, khá về chuyên môn nghiệp vụ, không chỉ tích cực tìm kiếm thêm khách hàng, dịch vụ mà còn phát triển thêm nhiều đại lý mới.
- Uy tín và thương hiệu Vinafreight được nâng cao và các đại lý, khách hàng công nhận.

Các biện pháp kiểm soát.

- Cơ cấu lại nhân sự các phòng nghiệp vụ phù hợp với công việc, thực hiện các biện pháp tiết kiệm, quản lý chặt chẽ chi phí, ... để đạt hiệu quả kinh doanh cao nhất.
- Chính sách khen thưởng thỏa đáng với nhân viên kinh doanh đã tạo động lực cho việc bán các loại dịch vụ, thu hút được các nguồn nhân lực khá.
- Thực hiện việc nghiên cứu thị trường để phát triển dịch vụ giao nhận các vật phẩm y tế chuyên dùng, hàng hóa đặc biệt giao nhận theo yêu cầu về thời gian

3. KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN NĂM 2012

Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2012:

- Doanh thu:	730 tỷ đồng
- Lợi nhuận trước thuế :	38 tỷ đồng
- Tỷ lệ chi trả cổ tức:	20% (căn cứ trên vốn điều lệ là 56 tỷ đồng)

Giải pháp thực hiện

- Giám sát và triển khai thực hiện việc quản lý Công ty theo quy định Điều lệ Công ty và các Quy chế quản lý nội bộ đã ban hành; (HDQT)
- Tập trung thực hiện các dịch vụ logistics nội địa, vận chuyển hàng quá cảnh theo yêu cầu của khách hàng trên cơ sở phương tiện hiện có và chọn thêm 1 số nhà thầu phụ có năng lực về vận tải, lưu kho, ...;

- Tập trung mạnh vào các thị trường xuất nhập khẩu truyền thống vốn có mức tăng ổn định, cước phí cạnh tranh và khai thác được thế mạnh của Vinafreight trong quan hệ với các hãng hàng không phù hợp với các thị trường này. Ngoài ra, chú ý khai thác thị trường mới như châu Phi, Nam Mỹ ...
- Giữ vững và đẩy mạnh nhân lực về hàng nhập đường biển và hàng không, các dịch vụ trọn gói, đẩy mạnh dịch vụ gom hàng đường biển với chỉ tiêu tăng thêm một số tuyến gom hàng trực tiếp mới ngoài những tuyến đã có.
- Phát triển dịch vụ mới: giao nhận các vật phẩm y tế chuyên dùng, hàng hóa đặc biệt giao nhận theo yêu cầu về thời gian
- Sử dụng tối đa các dịch vụ của các hãng hàng không do công ty Vector (công ty con của VNF) làm tổng đại lý;
- Chọn lọc và phát triển thêm các đại lý mới, đặc biệt là các đại lý ở các thị trường Nam Mỹ và châu Phi. Duy trì tốt quan hệ với các đại lý hiện tại.
- Chú trọng đến chất lượng dịch vụ và đảm bảo hiệu quả kinh doanh cao nhất, giảm thiểu những sai sót nghiệp vụ;
- Hợp lý hóa các chi phí để tăng hiệu quả kinh doanh, tiết kiệm các chi phí văn phòng, quản lý chặt chẽ các khoản chi phí làm hàng, chi phí thuê dịch vụ ngoài.
- Duy trì nhân sự hợp lý, tinh gọn đối với nhân viên hiện trường và nhân viên nghiệp vụ trong văn phòng, thu hút nhân viên bán hàng có chất lượng bằng chính sách thu nhập và khen thưởng phù hợp.

Dự kiến kế hoạch đầu tư:

- Bổ sung nguồn vốn công ty để phát triển kinh doanh, thực hiện các dự án khai thác hàng hóa hàng không cho 30 hãng hàng không quốc tế. Góp vốn vào các dự án liên doanh với các tập đoàn nước ngoài và trong nước. Tiếp tục tập trung vào khai thác các trung tâm gom hàng hàng không tại Tân Sơn Nhất, Nội Bài, Đà Nẵng.
- Liên kết với các hãng hàng không trong nước và nước ngoài phát triển và khai thác các máy bay trên các tuyến đường trong khu vực Đông Nam Á.
- Góp vốn thành lập hãng hàng không chuyên chở hàng hóa, dự kiến khai thác vào quý I/2012.
- Bổ sung nguồn vốn thực hiện các dự án chuyển đổi công năng, xây dựng chung cư và trung tâm thương mại từ các nhà kho (16,000m²) hiện hữu của công ty.
- Đầu tư mở rộng mạng lưới phân phối (các văn phòng GSA) tại các nước Cambodia, Thailand (Bangkok), Singapore, India (Mumbai), Hongkong, Thượng Hải (Trung Quốc), USA (Los Angeles), Châu Âu (Luxembourg).
- Đầu tư văn phòng làm việc cho công ty VINAFREIGHT
- Đầu tư mở rộng hệ thống IT cho công ty
- Tùy vào nhu cầu công việc, xem xét mua thêm một số đầu kéo container hoặc xe tải vừa, vốn khoảng 2 - 4 tỷ.
- Góp vốn liên doanh với hãng tàu UASC, trung tâm gom hàng đường biển NCL, Liên doanh ECS (Pháp)
- Dự kiến góp vốn đầu tư cùng 1 công ty giao nhận Thái Lan thành lập liên doanh về gom hàng đường biển, vốn khoảng 600 tr.
- Dự kiến thành lập công ty con chuyên về giao nhận các vật phẩm y tế chuyên dùng, hàng hóa đặc biệt giao nhận theo yêu cầu về thời gian, vốn khoảng 2 tỷ.

- Tiếp tục cùng đối tác giải quyết với chính quyền quận 4 về các vướng mắc trong việc đầu tư dự án Kho 196.
- Tìm kiếm đối tác lập dự án đầu tư vào kho Lý Hải và kho Tân Thuận Đông.

Trên đây là báo cáo về tình hình hoạt động trong năm 2011 và phương hướng nhiệm vụ hoạt động năm 2012 của Ban Tổng Giám đốc, kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và biểu quyết thông qua.

TP.HCM, ngày 20 tháng 04 năm 2012

TM. BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
TỔNG GIÁM ĐỐC

NGUYỄN BÍCH LÂN