



CÔNG TY CỔ PHẦN  
VINALINES LOGISTICS VIỆT NAM  
Số: 173/BC-VNLL

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Hà Nội, ngày 30 tháng 05 năm 2017

## BÁO CÁO TỔNG KẾT

### HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH, ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2016 KẾ HOẠCH NĂM 2017 CỦA CÔNG TY CP VINALINES LOGISTICS VIỆT NAM

#### PHẦN I

#### TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH, ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2016

##### I. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2016

###### 1. Bức tranh kinh tế năm 2016

- Theo báo cáo đánh giá của Liên hợp quốc tốc độ tăng trưởng của kinh tế thế giới năm 2016 đạt 2,4% thấp hơn dự kiến là 2,9%. Các yếu tố làm giảm triển vọng kinh tế toàn cầu bao gồm: tổng cầu yếu, vốn tồn lâu trong các ngành kinh tế chính gây hạn chế cho tăng trưởng toàn cầu, giá dầu và các hàng hóa khác giảm làm thiệt hại các nước xuất khẩu. Các rủi ro sụt giá cả hàng hóa trong nền kinh tế toàn cầu vẫn còn cao trong thời gian tới và diễn ra trong lúc tổng cầu còn duy trì ở mức thấp, đầu tư thấp, giá cả hàng hóa thấp và rối loạn trong thị trường tài chính. Áp lực lạm phát toàn cầu góp phần đẩy nhanh việc thắt chặt tiền tệ ở một số nước đang phát triển, trong khi đó tình hình diễn biến lại ngược lại ở một số nước như việc nới lỏng tiền tệ ở khu vực đồng euro và Nhật bản, sự chậm trễ trong việc tăng lãi suất của Cục dự trữ Liên bang Mỹ. Sự khác biệt giữa các nước gia tăng trong việc áp dụng lãi suất đồng vốn trên toàn cầu làm yếu đi việc chuyển các luồng vốn và tạo ra áp lực lên tỷ giá hối đoái ở các nước đang phát triển (*Theo Báo Đầu tư nước ngoài*).

- Kinh tế Việt Nam đã trải qua năm 2016 với nhiều khó khăn trước những biến động lớn của nền kinh tế toàn cầu. Đối với hoạt động logistics, vận tải trong nước năm 2016 thực sự là một năm với nhiều thách thức. Trên thực tế hàng nghìn công ty dịch vụ logistics hiện chỉ đang thực hiện một vài hoạt động đơn giản trong logistics và chưa gia tăng giá trị trên toàn chuỗi qua các hoạt động logistics mang tính giải pháp hay phức tạp. Logistics là một trong những ngành dịch vụ có sự cạnh tranh lớn, đặc biệt giữa các doanh nghiệp Việt Nam và nước ngoài. Các doanh nghiệp Việt Nam chỉ đáp

ứng được 25% nhu cầu thực tế vì vậy ngay trong khu vực trong nước cũng có sự cạnh tranh khốc liệt. Vinalines Logistics là một trong chuỗi cạnh tranh khốc liệt đó, vì vậy để tồn tại và phát triển đòi hỏi doanh nghiệp phải tự vận động, đổi mới và nâng cao chất lượng dịch vụ của mình.

## 2. Hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty năm 2016

### 2.1. Các chỉ tiêu kinh tế

*Bảng 1: Bảng tổng hợp các chỉ tiêu kinh tế năm 2016*

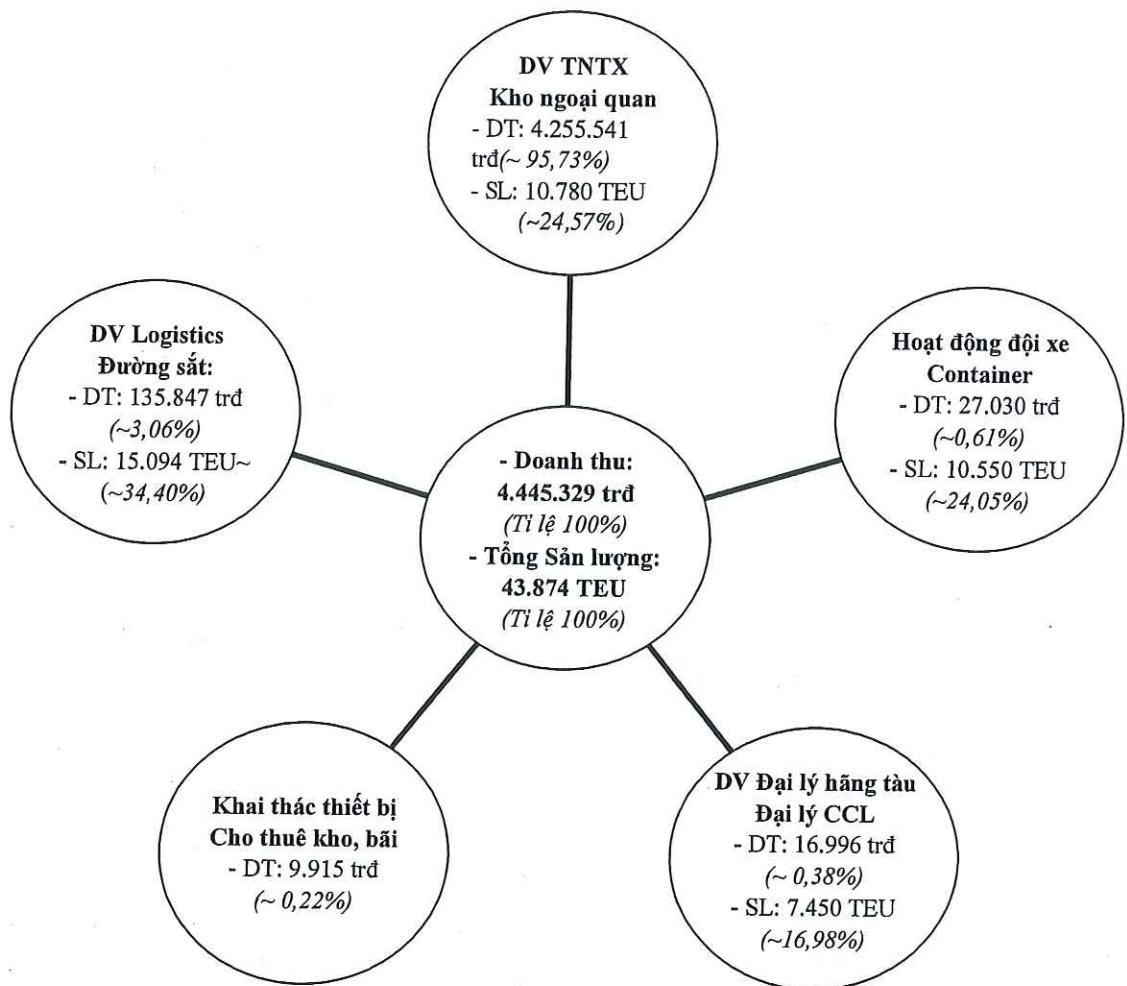
Chỉ tiêu	ĐVT	KH 2016	TH 2016	Tỉ lệ thực hiện
1. DT BH và CCDV	Triệu đồng	2.615.000	4.445.329	169,99%
2. Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	16.000	16.861	105,38%
3. Lợi nhuận để phân phối các quỹ và chia cổ tức	Triệu đồng		13.408	
4. Lương bình quân (đ/người/tháng)	Đồng	8.800.000	8.800.000	100%
5. Nộp ngân sách	Triệu đồng	Theo quy định	23.931	
6. Cổ tức	%	7	7	100%

(Nguồn: Báo cáo Phòng tài chính - Kế toán năm 2016- Số liệu đã được kiểm toán)

### 2.2. Phân tích, đánh giá tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

Doanh thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty tập trung các mảng dịch vụ chính như: dịch vụ Logistics và đường sắt, dịch vụ tạm nhập tái xuất, kho ngoại quan; kinh doanh vận tải đa phương thức (đường bộ, đường sắt, đường biển và đường hàng không), dịch vụ đại lý hàng tàu, đại lý CCL và dịch vụ khai thác thiết bị, cho thuê kho bãi. Kết quả kinh doanh đạt được trong năm 2016 của các hoạt động dịch vụ như sau:

- Doanh thu: Triệu đồng - Sản lượng: TEU - ~ tỉ lệ cơ cấu



### 2.1.1. Dịch vụ Logistics và Vận tải đường sắt

Dịch vụ Logistics của công ty bao gồm vận tải hàng hóa đa phương thức trong nước và quốc tế, hàng hóa xuất nhập khẩu, khai thuê hải quan. Năm 2016, hoạt động dịch vụ logistics và vận tải đường sắt của Công ty gặp nhiều khó khăn. Cụ thể:

- Đối với hoạt động dịch vụ Logistics tại KCN Formosa Hà Tĩnh, những tháng đầu năm 2016 Công ty chỉ còn làm những lô hàng phụ kiện nhỏ lẻ do nhà máy gang thép đã xây dựng xong vì vậy doanh thu chỉ đạt khoảng 6% so với cùng kỳ năm trước.

Tuy nhiên từ tháng 7, Công ty triển khai vận chuyển thép thành phẩm từ KCN Formosa đến HCM, thực hiện được 5 tàu với sản lượng 23.000 tấn và doanh thu đạt khoảng 6 tỷ đồng. Ngoài ra công ty đẩy mạnh các hoạt động cung ứng dịch vụ cho các nhà thầu phụ tại KCN Formosa như Samsung, C & T.

- Vận tải đường sắt: Theo dự kiến đầu năm 2016 Công ty sẽ phối hợp với Tổng Công ty đường sắt VN nối lại đoàn tàu chuyên tuyến, tuy nhiên vì giá cước đường sắt so với vận tải đường bộ vẫn cao hơn rất nhiều nên không thu hút được khách hàng sử



dụng dịch vụ. Trong năm 2016, Công ty chỉ khai thác các toa thông thường của Đường sắt Việt Nam HH, GG; xếp/dỡ làm hàng trong Cảng nội địa ICD Lào Cai. Đồng thời Công ty cũng đã triển khai khai thác dịch vụ vận tải đường sắt liên vận Quốc tế từ Trung Quốc đến Lào Cai để tăng doanh thu cho dịch vụ vận tải đường sắt.

- Do doanh thu hoạt động dịch vụ Logistics và đường sắt bị sụt giảm lớn do lượng hàng tại KCN Formosa ít và đoàn tàu chuyên tuyến chưa hoạt động trở lại, Công ty đã phải tìm kiếm thêm các nguồn hàng mới nhằm bù đắp lại doanh thu thiêu hụt. Cụ thể:

- + Tăng sản lượng vận chuyển cho Texhong Ngân Long
- + Đàm phán, hợp tác thêm các khách hàng mới trong nước và Trung Quốc góp phần tăng doanh thu cho dịch vụ Xuất nhập khẩu, hàng nội địa và quốc tế.
- + Nâng cao chất lượng dịch vụ nhằm ổn định, duy trì những khách hàng truyền thống như Honda Logistics, TCT Group..., các công ty tại khu chế xuất, khu công nghiệp.
- + Tìm kiếm thêm các dịch vụ vận tải tại các Nhà máy thuỷ điện (Cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng siêu trường siêu trọng cho nhà máy thuỷ điện Tương Dương - Nghệ An, hoạt động Logistics Quốc tế tại thị trường Lào, Campuchia...)

### **2.1.2. Dịch vụ hàng Tạm nhập tái xuất - Kho ngoại quan**

Trong năm 2016, Công ty tiếp tục tập trung duy trì và mở rộng khai thác hàng hoá xuất nhập khẩu cho các đối tác Trung Quốc tại các cửa khẩu biên giới như Cao Bằng, Lạng Sơn, Lào Cai, Hà Giang, Quảng Ninh... với các mặt hàng truyền thống, sản lượng tương đối ổn định bao gồm thực phẩm đông lạnh, hoa quả khô, hoa quả đóng hộp, lốp ôtô mới, thiết bị điện tử mới...

Tuy nhiên từ tháng 7/2016, lệ phí kiểm dịch tại Hải Phòng và các cửa khẩu đều tăng gần gấp đôi từ 600.000đ/cont lên 1.000.000đ/cont, lệ phí này Công ty không thu được của khách hàng nên đã làm tăng chi phí làm hàng dẫn đến lợi nhuận dịch vụ giảm. Thêm nữa từ tháng 8, tất cả các điểm mà Công ty mở kho hàng tại các tỉnh thành đều bị tính thu phí mặt nước tại Hải Phòng đối với cont lạnh là 4,8tr/cont, cont khô là 4,4tr/cont (so với trước đây chỉ mở kho tại Hải Phòng mới tính phí) khiến lợi nhuận không đạt như kế hoạch đặt ra.

### **2.1.3. Hoạt động của đội xe Container**

- Hiện nay Công ty đang quản lý và khai thác 32 đầu kéo, phân bố tại các chi nhánh và phòng vận tải của Công ty: CN Hải Phòng, Hồ Chí Minh, Lào Cai, VP Bãi 1 Hải Phòng.

- Hoạt động của đội xe trong năm còn gặp nhiều khó khăn do:

+ Trong 32 đầu kéo thì chỉ có 10 đầu kéo mới được đầu tư cuối năm 2014, còn lại đều được đầu tư từ năm 2007, 2008. Về cơ bản xe đã khai thác sử dụng hết khấu hao, xe hư hỏng xuống cấp nhiều làm tiêu hao nhiên liệu nhiều, chi phí sửa chữa tăng. Một số romooc đầu tư cũ không còn phù hợp với tải trọng yêu cầu của khách hàng cũng như quy định của Bộ GTVT.

+ Đội xe CN Hồ Chí Minh: chi nhánh duy trì các hoạt động vận tải đường bộ cho các Công ty lớn như TMS, Trung Vũ... và tích cực khai thác thêm các khách hàng mới, tuy nhiên hoạt động của đội xe gặp rất nhiều khó khăn làm ảnh hưởng lớn đến kết quả kinh doanh, do thị trường Hồ Chí Minh rộng, đa dạng hàng hoá nhưng số lượng doanh nghiệp kinh doanh vận tải cũng nhiều nên việc cạnh tranh về giá cả rất khốc liệt. Đặc thù vận tải của chi nhánh là vận tải những tuyến đường ngắn, giá cước không cao nhưng chi phí cầu đường và các chi phí khác ngày càng tăng dẫn đến lợi nhuận thấp.

Các nhà xe tư nhân ngày càng nhiều, kinh doanh tự phát ít tốn chi phí... nên họ thường chạy giá cước thấp nên thu hút được nhiều khách hàng. Thêm nữa, hiện nay một khối lượng xe rất lớn từ phía Bắc dịch chuyển vào HCM khai thác làm cho thị trường vận tải ngày càng cạnh tranh khốc liệt hơn.

Trên thực tế, đội xe của chi nhánh được đầu tư và khai thác từ năm 2008 đến nay, hiệu FAW - Trung Quốc, các xe đã xuống cấp và thường xuyên phát sinh chi phí sửa chữa lớn tuy nhiên các linh phụ kiện thay thế cho xe rất khó tìm, dẫn đến việc xe hỏng nằm xưởng lâu không khai thác được; thêm nữa xe hay hư hỏng làm tâm lý lái xe không ổn định nên việc tuyển dụng lái xe rất khó khăn... Các somi rõ mooc của chi nhánh đa số là mooc 2 trực tải trọng thấp, lạc hậu về mặt kỹ thuật và không đáp ứng được nhu cầu vận tải của khách hàng cũng như Quy định về tải trọng, khống giới hạn đường bộ của Bộ GTVT...

+ Đội xe Hải Phòng: Hiện tại đội xe của chi nhánh đang quản lý và khai thác 14 xe đầu kéo trong đó: 06 xe Sterling được đầu tư từ năm 2007 và 08 xe Deawoo đầu tư cuối năm 2014. Đặc thù đội xe của chi nhánh thường xuyên chạy tuyến cửa khẩu như Hải Phòng – Cao Bằng, Lạng Sơn, Quảng Ninh, Thanh Hoá, Hà Tĩnh... Trung bình hiệu suất đạt 7-8 chuyến/tháng. Đội xe Sterling kéo theo 06 rơ mooc 2 trực tải trọng thấp, không đáp ứng được yêu cầu về trọng tải khi tham gia giao thông do đó phải sắp xếp các xe này đi chuyền hàng có trọng lượng thấp và cung đường ngắn hơn dẫn đến cước vận chuyển thấp hơn nên tổng doanh thu cả đội xe cũng không được như kỳ vọng. Chi phí sửa chữa của 6 xe cũ cao, chiếm 32,44% tổng chi phí cho 06 xe Sterling, trong khi đối với Deawoo chiếm khoảng 14,45% dẫn đến việc chi phí lớn sửa chữa lớn làm giảm lợi nhuận của cả đội xe.

Hiện nay, đội xe chi nhánh vẫn đang chạy kết hợp tuyến cửa khẩu, tuyến ngắn đôi khi doanh thu các tuyến chưa thực sự như kỳ vọng, tuy nhiên để hướng tới việc

cung cấp dịch vụ Logistics chuyên nghiệp Công ty vẫn phải đảm bảo đa dạng nhiều tuyến để phục vụ nhu cầu của khách hàng. Công ty cũng phải mất thêm một số chi phí khác như phí lưu cont, phí cắm điện tại cảng, các chi phí để kéo cả lô hàng về bến, chi phí nâng hạ... nhằm đảm bảo sản lượng cho xe chạy thường xuyên liên tục và giữ chân khách hàng, hướng tới sử dụng các dịch vụ khác của Công ty.

+ Đối với đội xe tại VP Bãi 1 và CN Lào Cai, các xe chủ yếu tác nghiệp tại chỗ, chạy tuyến ngắn, hỗ trợ làm hàng nên doanh thu cũng chưa cao.

Để nâng cao chất lượng dịch vụ vận tải cũng như nâng cao doanh thu của dịch vụ, trước mắt Công ty sẽ rà soát thanh lý các phương tiện cũ khai thác kém hiệu quả, tiêu hao chi phí nhiều và đầu tư thêm phương tiện mới. Tích cực đẩy mạnh công tác sale, chăm sóc khách hàng để duy trì cũng như tìm kiếm thêm khách hàng mới. Đa dạng hoá các tuyến vận chuyển, đường ngắn, đường dài để đáp ứng mọi yêu cầu của khách hàng từ đó thu hút các khách hàng sử dụng thêm các dịch vụ của Công ty.

#### **2.1.4. Dịch vụ đại lý hãng tàu, CCL**

Phòng Marketing, CN Hải Phòng, CN HCM đã tích cực khai thác thêm khách hàng mới trong hoạt động kinh doanh vận tải quốc tế, giao hàng door to door, đại lý tàu biển trong và ngoài nước, các đại lý trong hệ thống WCA, mảng đại lý tàu Bulk... Các hãng tàu mà công ty đang làm dịch vụ như: Maerk line, MOL, WANHAI, MSC, đại lý tàu rời cho Great Rich Marine được khoảng trên 8.000 tấn thiết bị cung cấp cho dự án thuỷ điện Bản Ang.

Công ty cũng đã đẩy mạnh việc phối kết hợp với các Công ty con, Công ty thành viên trong Tổng công ty Hàng hải Việt Nam hoạt động cùng lĩnh vực như VCSC (SL line 3.600 TEU) và các Công ty kinh doanh dịch vụ tàu, cảng khác.

Hiện nay hàng hoá ngày càng khan hiếm, sức tiêu thụ phía Trung Quốc giảm mạnh, xuất nhập khẩu cũng gặp nhiều khó khăn, bên cạnh đó càng ngày càng nhiều đơn vị nhỏ lẻ tham gia vào thị trường vận tải khiến cho địa bàn hoạt động, lĩnh vực kinh doanh, giá cả dịch vụ của Công ty chịu sự cạnh tranh rất lớn của các doanh nghiệp trong nước cũng như nước ngoài trong xu thế hội nhập quốc tế. Do yếu tố cạnh tranh về giá sẽ ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ, các mô hình cá thể, tự phát dù còn hạn chế về tính chuyên nghiệp những cũng ít nhiều ảnh hưởng đến nhà đầu tư chuyên nghiệp làm cho môi trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt.

#### **2.1.5.Khai thác thiết bị, cho thuê kho bãi**

Tại ICD Lào Cai khai thác dịch vụ cắm điện, bảo quản hàng đông lạnh, lưu kho, nâng hạ, đóng hàng... Ngoài ra khai thác cho thuê kho bãi, phương tiện thiết bị (xe cẩu, xe nâng hạ, xe cont...) tại ICD Lào Cai và Bãi 1 tại Hải Phòng, tuy nhiên doanh thu không đạt như kế hoạch đặt ra do tàu chuyên tuyến không hoạt động đã ảnh hưởng lớn đến hoạt động khai thác kho bãi, thiết bị.

### 3 . Hoạt động đầu tư phát triển năm 2016

#### 3.1. Các dự án đầu tư

##### a. Dự án Cảng nội địa ICD Lào Cai:

- Công ty đã hoàn thành xong công tác kiểm toán giai đoạn 1 của dự án.
- Ngày 6/6/2016, UBND tỉnh Lào Cai đã phê duyệt điều chỉnh chủ trương đầu tư mở rộng dự án Cảng nội địa ICD Lào Cai giai đoạn mở rộng nhằm đảm bảo quy mô diện tích 10ha của ICD tại Quyết định số 1680/QĐ-UBND.
- Đã được UBND tỉnh Lào Cai phê duyệt báo cáo đánh giá tác động môi trường.
- Ngày 12/7/2016, Công ty nhận được Quyết định số 2212/QĐ-UBND tỉnh Lào Cai về việc thu tiền san tạo mặt bằng của Công ty cho diện tích 52.210m<sup>2</sup> đất thuộc Lô F11, F12 là 17,24 tỷ đồng. Công ty đã có văn bản đề nghị UBND tỉnh Lào Cai xem xét điều chỉnh và giãn tiến độ nộp tiền san tạo mặt bằng.

##### b. Dự án tại Quảng Ninh:

Ngày 29/9/2016 Công ty đã ký hợp đồng hợp tác đầu tư số 01/2016/VNLL-NHOQN với Công ty NHO Quảng Ninh để triển khai thực hiện giai đoạn 1 của dự án Khu dịch vụ Hậu cần Cảng Cái Lân tại lô F1, F2 và E1 với tổng diện tích 2,9633 ha. Dự án hợp tác đầu tư đã giúp công ty thu về một phần chi phí đã bỏ ra và doanh thu từ việc đầu tư dự án. Hiện nay dự án đã được khởi công xây dựng, VNLL cùng phối hợp với NHO Quảng Ninh để triển khai thực hiện xây dựng dự án.

Đối với phần diện tích còn lại của dự án, Công ty đang tiếp tục nghiên cứu, thương thảo với NHO Quảng Ninh hoặc tìm kiếm các đối tác khác để sớm thực hiện việc chuyển giao dự án hoặc tự triển khai các dự án thành phần khác nhằm thu hồi vốn đầu tư và đem lại doanh thu từ việc đầu tư dự án.

##### c. Dự án Kho ngoại quan và trung tâm phân phối hàng hóa tại KCN cao Hòa Lạc:

Trong năm 2016, thực hiện Nghị quyết Đại hội cổ đông về mặt chủ trương thành lập công ty cổ phần để triển khai thực hiện dự án Kho ngoại quan và trung tâm Logistics tại khu công nghệ cao Hòa Lạc, công ty đã khẩn trương phối hợp với các bên đối tác là Công ty TNHH MTV đầu tư và phát triển khu công nghệ cao Hòa Lạc, Công ty TNHH đầu tư và phát triển Trịnh Gia để thành lập Công ty cổ phần Vinalines Hòa Lạc Logistics với vốn điều lệ 15 tỷ đồng, trong đó Vinalines Logistics chiếm 36% vốn điều lệ.

Nghành nghề kinh doanh chính là dịch vụ vận tải hàng hóa bằng đường bộ, kho bãi và lưu giữ hàng hóa trong kho ngoại quan, kho khác, khai thuê hải quan.

Sau khi hoàn tất các thủ tục thành lập công ty, công ty cổ phần sẽ triển khai đầu tư xây dựng giai đoạn đầu của dự án, tạo cơ sở vật chất để phục vụ khai thác kinh doanh nhằm sớm đem lại hiệu quả kinh tế.

### 3.2. Hoạt động góp vốn liên doanh với Honda Logistics

Trong năm 2016 liên doanh đang triển khai các công việc như sau:

- Quản lý kho, vận tải, cung cấp hàng kệ thép phục vụ đóng hàng xuất khẩu của Honda.

- Mở kiện IKD, cung cấp thiết bị, phụ tùng nhập khẩu cho Honda tại nhà máy 3.
- Vận tải phụ tùng xe máy từ các supplier về Honda (cả 3 nhà máy), và đóng gói linh kiện từ nhà máy số 1, 2 đến nhà máy số 3 của Honda.
- Đóng gói hàng SP (spare part) cho Honda.
- Từ tháng 5/2016 Công ty trúng thầu vận chuyển hàng thành phẩm xe máy nguyên chiếc từ Vĩnh Phúc - Bình Dương (phương thức vận tải kết hợp đường biển và đường bộ). Sản lượng đạt 60 xe máy/ngày ~ 1 cont/ngày.
- Khai thác thêm các maker mới của MMVC ở KCN Thăng Long 2 chuyên/1xe/ngày.

**Bảng 2: Kết quả kinh doanh năm 2016 của liên doanh**

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	KH năm 2016	TH năm 2016	Tỉ lệ thực hiện
1	Doanh thu BH&CCDV	Triệu đồng	43.813	42.037	95,95%
2	Lợi nhuận	Triệu đồng	1.913	2.253	117,77%

### 3.3. Góp vốn với Vinalines Đông Bắc

- Vinalines Logistics đã uỷ quyền cho Cảng Hải Phòng về việc rút vốn tại Vinalines Đông Bắc nhưng đến thời điểm hiện tại công việc vẫn chưa được giải quyết. Ông Đoàn Trung Kiên - Tổng Giám đốc Vinalines Đông Bắc có đề xuất việc mua lại các cổ phần của các cổ đông, tuy nhiên việc này đã kéo dài cũng như chưa có căn cứ để thực hiện.

- Hội đồng quản trị của Vinalines Đông Bắc và các bên tham gia góp vốn đã họp bàn và tìm cách tháo gỡ, giải quyết những khó khăn tại công ty và giao ông Đoàn Trung Kiên - Tổng Giám đốc Công ty khẩn trương giải quyết dứt điểm tình hình hiện nay. Cụ thể:



+ Về việc xin cấp lại giấy đăng ký kinh doanh: Vinalines Đông Bắc đang đăng ký làm việc với Cục thuế Quảng Ninh để hoàn thành việc quyết toán thuế cũng như trách nhiệm của doanh nghiệp với ngân sách Nhà nước sau đó sẽ trình Sở kế hoạch đầu tư tỉnh Quảng Ninh xem xét xin cấp lại đăng ký kinh doanh.

+ Làm việc với ngân hàng ACB để thanh toán dứt điểm các hợp đồng tín dụng quá hạn.

+ Đề nghị các nhân sự cũ của bộ phận kế toán, lãnh đạo về tập hợp và bàn giao hồ sơ, tài liệu, giấy tờ liên quan đến tài chính doanh nghiệp, trên cơ sở đó mời đơn vị tư vấn độc lập xem xét và đánh giá lại doanh nghiệp để trình hội đồng quản trị và các cổ đông xem xét và quyết định việc giá trị cổ phần trong trường hợp bán cổ phần thoái vốn tại doanh nghiệp.

Trong thời gian sớm nhất, đề nghị Ông Đoàn Trung Kiên khẩn trương thực hiện các công việc đã cam kết để tiến hành việc mua lại cổ phần của các bên tham gia góp vốn nếu không Vinalines Logistics và các cổ đông khác yêu cầu tiếp tục tiến hành các thủ tục giải thể đối với Vinalines Đông Bắc.

Tuy nhiên đến nay, mọi vướng mắc nêu trên vẫn chưa được tháo gỡ, đại diện theo pháp luật của Công ty Vinalines Đông Bắc là Ông Đoàn Trung Kiên không thực hiện theo đúng cam kết với Hội đồng quản trị Vinalines Đông Bắc. Cảng Hải Phòng là đơn vị đầu mối được các đơn vị ủy quyền để giải quyết những khó khăn vướng mắc trong quá trình giải thể cũng chưa có kết quả.

**PHẦN II**  
**ĐÁNH GIÁ NHỮNG KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC TRONG**  
**NHIỆM KỲ 2012-2017**

Trong nhiệm kỳ vừa qua Hội đồng quản trị đã chỉ đạo và phối hợp với Ban lãnh đạo công ty thực hiện đúng và đầy đủ chức năng nhiệm vụ theo quy định của Luật doanh nghiệp và Điều lệ công ty trên tinh thần trách nhiệm trung thực, nhiệt huyết và dân chủ, theo đúng định hướng của Đại hội đồng cổ đông đề ra. Các kết quả đạt được thể hiện ở sự tăng trưởng của công ty trên các mặt về tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận, tổng tài sản, vốn chủ sở hữu, quy mô và phạm vi hoạt động. Một số nét chính như sau:

- Các chỉ tiêu kinh tế:

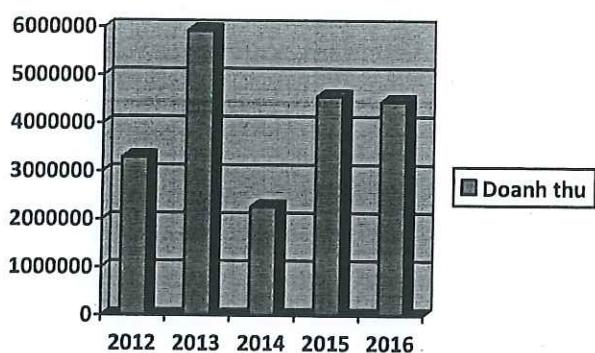
*Bảng 3: Các chỉ tiêu kinh tế chủ yếu từ năm 2012 - 2016*

*ĐVT: Triệu đồng*

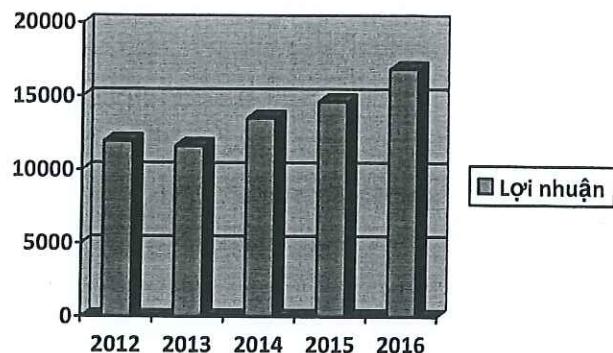
Nội dung	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
1. Doanh thu	3.288.440	5.916.412	2.262.163	4.558.038	4.445.329
2. Lợi nhuận trước thuế	11.954	11.624	13.522	14.650	16.861
3. Tổng tài sản	201.636	201.266	308.844	273.897	268.539
4. Nguồn vốn CSH	157.442	158.035	160.068	163.201	166.768
5. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn CSH	5,9%	5,28%	6,57%	7,04%	8,16%
6. Tỷ lệ chi trả cổ tức	5%	5%	5%	6%	7%
7. Khả năng thanh toán nợ đến hạn	1,63 lần	1,41 lần	1,19 lần	1,28 lần	1,33 lần

*(Nguồn: Báo cáo phòng Tài chính - Kế toán - Số liệu đã được kiểm toán)*

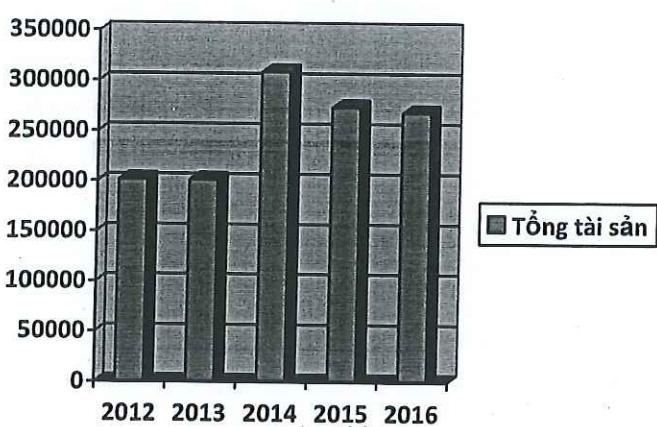
**Biểu đồ tăng trưởng doanh thu**



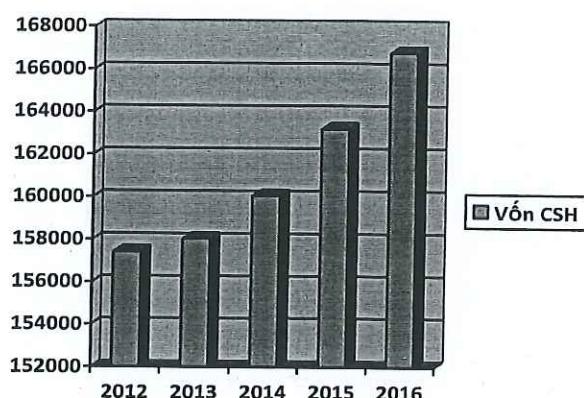
**Biểu đồ tăng trưởng lợi nhuận**



**Biểu đồ tăng trưởng Tổng tài sản**



**Biểu đồ tăng trưởng vốn chủ sở hữu**



#### **Đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh trong nhiệm kỳ 2012 – 2016:**

- Công ty luôn tập trung đầu tư phát triển cũng như nâng cao chất lượng dịch vụ thế mạnh của công ty như dịch vụ Logistics, dịch vụ hàng quá cảnh, tạm nhập – tái xuất, kho ngoại quan, vận tải hàng hóa đa phương thức, khai thuê hải quan... Tận dụng và phát huy lợi thế cơ sở vật chất, trang thiết bị hiện có để khai thác hoạt động kinh doanh như kết nối các phương thức vận tải từ các cảng biển, sân bay Quốc tế, ga đường sắt, cảng cạn ICD Lào Cai để trung chuyển hàng hóa từ các trung tâm sản xuất lớn đến các địa bàn khu vực. Kết quả kinh doanh của công ty đều đạt và vượt kế hoạch đã được thông qua tại Đại hội cổ đông thường niên của công ty trong nhiệm kỳ.

- Trong những năm vừa qua, công ty không ngừng nâng cao chất lượng phục vụ, mở rộng địa bàn hoạt động, tìm kiếm những đối tác chiến lược nhằm tạo nguồn thu lớn và ổn định cho công ty như các khách hàng lớn tại Khu công nghiệp Formosa, Texhong, các khách hàng tại khu công nghiệp, Honda Logistics, TCT Group và mới đây nhất là khách hàng phục vụ cung cấp thiết bị cho các dự án thủy điện...

- Hoạt động vận tải đường sắt là một trong những thế mạnh của công ty, phát huy tốt vai trò của ICD Lào Cai, tạo nguồn doanh thu ổn định cho công ty. Tuy nhiên,

do những thay đổi của thị trường về phương thức vận tải, nên từ cuối năm 2014 hoạt động vận tải đường sắt của công ty gặp nhiều khó khăn. Giá cước áp dụng của Tổng công ty đường sắt cao hơn nhiều so với vận tải container đường bộ vì vậy không thu hút được khách hàng. Trước khó khăn đó, VNLL chuyển hướng khai thác vận chuyển hàng hóa các toa thông thường, cung cấp dịch vụ xếp dỡ làm hàng trong cảng nội địa ICD và triển khai dịch vụ vận tải đường sắt liên vận Quốc tế từ Trung Quốc đến Lào Cai.

- Dịch vụ hàng Tạm nhập tái xuất – Kho ngoại quan: duy trì và mở rộng khai thác hàng hóa xuất nhập khẩu cho các đối tác Trung Quốc tại các cửa khẩu biên giới như Cao Bằng, Lạng Sơn, Hà Giang, Quảng Ninh... với các mặt hàng khô – lạnh truyền thống đảm bảo sản lượng và doanh thu tương đối ổn định.

- Hoạt động vận tải đường bộ bằng xe container: Đây là một trong những mặt xích quan trọng của chuỗi dịch vụ Logistics. Trong những năm qua hoạt động của đội xe đã phát huy vai trò và đạt được kết quả tốt, từ đó kéo theo các dịch vụ khác như bốc xếp, nâng hạ, khai thác kho bãi, khai thuê hải quan, lưu cont, lưu bãi... Doanh thu đạt được từ khai thác đội xe năm 2015 là 32,2 tỷ đồng tăng 57% so với năm 2014 và tăng 63% so với năm 2013. Năm 2016 do tình hình thị trường chung, giá cước vận tải giảm, giá nhiên liệu tăng, các loại phí đường bộ tăng nên đã ảnh hưởng đến doanh thu của đội xe trong năm.

- Một trong những dịch vụ khai thác mới của công ty trong nhiệm kỳ này là dịch vụ đại lý hãng tàu, CCL. Phòng Marketing, CN Hải Phòng, CN Hồ Chí Minh đã tích cực khai thác các khách hàng trong hoạt động kinh doanh vận tải quốc tế, đại lý tàu biển trong và ngoài nước, các đại lý trong hệ thống WCA, mảng đại lý tàu Bulk, hàng forwarder. Các hãng tàu mà công ty đang làm dịch vụ như: Maerk Line, MOL, WANHAI, MSC...

Ngoài ra công ty cũng đẩy mạnh việc phối kết hợp với các công ty con, công ty thành viên trong Tổng công ty Hàng hải Việt Nam hoạt động cung lĩnh vực như VCSC và các công ty kinh doanh dịch vụ tàu, cảng khác.

- Phát huy lợi thế tại ICD Lào Cai công ty khai thác các dịch vụ gia tăng như dịch vụ cắm điện, bảo quản hàng đông lạnh, lưu kho, nâng hạ, đóng hàng, ngoài ra còn cho thuê kho, bãi, phương tiện thiết bị... nhằm tăng nguồn thu cho công ty.

#### **Đánh giá hoạt động đầu tư phát triển của Công ty trong nhiệm kỳ 2012 - 2016:**

- Mở thêm văn phòng tại: Cao Bằng, Lạng Sơn, cửa khẩu sân bay Quốc tế Nội Bài, văn phòng đại diện tại Hà Tĩnh; khai thác và mở rộng hoạt động logistics quốc tế với các nước như Trung Quốc, Lào.

- Năm 2012, hợp tác với Công ty Honda Logistics thành lập Công ty TNHH Vinalines Honda Logistics Việt Nam (VHL) khai thác vận chuyển hàng hóa cho Công ty Honda Việt Nam. Hoạt động của công ty liên doanh đã dần đi vào ổn định về chất lượng dịch vụ đã được khách hàng đánh giá cao.

Ngoài ra công ty đã tiếp cận và ký kết hợp đồng với các đối tác khách hàng lớn như cung cấp các dịch vụ vận chuyển thiết bị cho nhà máy gang thép Hưng Nghiệp Formosa, máy móc thiết bị cho nhà máy thủy điện Bảng Ang - Tương Dương - Nghệ An, nhà máy thủy điện Bắc Mê - Hà Giang. Ngoài ra, công ty đang khai thác dịch vụ vận chuyển xe thành phẩm từ nhà máy Honda Vĩnh Phúc đi thành phố Hồ Chí Minh và vận chuyển các phụ tùng, linh kiện sản xuất từ các xưởng sản xuất của Công ty Honda về nhà máy Honda Vĩnh Phúc để đóng xe thành phẩm.

- Đầu tư xây dựng và hoàn thành đưa vào khai thác sử dụng nhánh đường sắt đầu nối từ ga Lào Cai vào cảng nội địa ICD Lào Cai và công trình đường và sân bãi làm hàng phục vụ đường sắt cảng nội địa (ICD) Lào Cai;

- Ký hợp đồng hợp tác với Công ty NHO Quảng Ninh triển khai thực hiện dự án Khu dịch vụ hậu cần Cảng Cái Lân;

- Lựa chọn các đơn vị tư vấn thực hiện dự án kho bãi Logistics Vinalines tại đồi Ghềnh Táu – Phường Bãi Cháy – TP Hạ Long – Tỉnh Quảng Ninh.

- Hợp tác với Công ty TNHH MTV phát triển khu Công nghệ cao Hòa Lạc và Công ty TNHH đầu tư và phát triển Trịnh Gia thành lập công ty cổ phần để thực hiện dự án kho ngoại quan và trung tâm Logistics tại Khu công nghệ cao Hòa Lạc.

- Mua sắm bổ sung phương tiện vận tải 10 xe đầu kéo hiệu Daewoo và máy móc thiết bị phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty;

- Số lượng người lao động: Từ năm 2012 đến 2017, số lượng CBCNV công ty tăng 40 người đạt tỉ lệ tăng 28%.

- Trong giai đoạn từ 2012 đến 2016, căn cứ vào nhu cầu và tình hình thị trường tại từng thời điểm, VNLL đã dịch chuyển loại hình kinh doanh, mở rộng địa bàn kinh doanh, đầu tư phần mềm quản trị để nâng cao sự quản lý, điều hành, đầu tư kho bãi, trang thiết bị, máy móc phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh, đào tạo nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, chăm lo đời sống CBCNV... từ đó nâng cao năng suất lao động, nâng cao hiệu quả kinh doanh và dần xây dựng thương hiệu Vinalines Logistics ngày càng vững mạnh.

### PHẦN III

#### KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG SXKD, ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2017 NHỮNG ĐỀ XUẤT KIẾN NGHỊ

##### I. Dự kiến kế hoạch kinh doanh năm 2017

*Bảng 4: Dự kiến các chỉ tiêu kinh doanh năm 2017*

ĐVT: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2017
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	3.000.000
2	Lợi nhuận trước thuế	17.000
3	Nộp ngân sách	Theo quy định
4	Cổ tức	7%
5	Tiền lương bình quân	8,8

*Bảng 5: Dự kiến kế hoạch sản lượng và doanh thu của Công ty năm 2017*

Doanh thu: Triệu đồng

Sản lượng: TEU

TT	Chỉ tiêu	Sản lượng	Doanh thu
1	DV TNTX, kho ngoại quan	13.500	2.798.700
2	DV Logistics và Đường sắt	16.500	140.000
3	Hoạt động của đội xe vận container	12.500	30.500
4	DV đại lý hàng tàu, đại lý CCL	9.500	20.000
5	Khai thác thiết bị và thuê kho bãi		10.800
<b>Tổng</b>		<b>52.000</b>	<b>3.000.000</b>

##### II. Xây dựng kế hoạch

Theo đánh giá của các nhà phân tích thương mại và logistics năm 2016 vận tải đã chứng kiến cú lội ngược dòng trái với những dự báo mang tính tiêu cực tuy nhiên trong năm 2017 trong khi GDP toàn cầu tiếp tục tăng trưởng, dịch vụ logistics và vận tải toàn cầu của các công ty, tập đoàn chuyên chở ở tất cả các phương thức vận tải sẽ gặp phải nhiều thử thách khi vừa phải quản lý năng suất, vừa phải duy trì mức độ dịch vụ hiện có. Hơn nữa, sự thay đổi đột ngột trong chính sách và các thỏa thuận thương mại cũng có thể tác động vào giá cước.

Trước những thách thức mang tính toàn cầu, hoạt động logistics và vận tải đa phương thức trong nước gặp không ít khó khăn, điều này tác động mạnh mẽ đến mục tiêu, kế hoạch kinh doanh của công ty trong năm 2017. Để không để bị tụt hậu, mất đi lợi thế cạnh tranh, VNLL cần có một chiến lược hành động hết sức cụ thể, sâu rộng từ chiến lược kinh doanh, thị trường, đầu tư phát triển, đào tạo nâng cao nguồn nhân lực cho đến quản trị công ty. Định hướng phát triển năm 2017 của VNLL tập trung cụ thể:

TT	Nhiệm vụ chính	Kế hoạch 2017
I	Hoạt động sản xuất kinh doanh	
1	Dịch vụ Logistics	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Duy trì khách hàng truyền thống, hoàn thiện chuỗi dịch vụ logistics nội địa, phát triển dịch vụ logistics quốc tế.</li> <li>- Nâng cao chất lượng dịch vụ logistics tại cửa khẩu sân bay Quốc tế Nội Bài – Hà Nội - cửa ngõ thông thương quan trọng của khu vực phía Bắc nhằm thu hút nhiều hơn khách hàng sử dụng dịch vụ của Công ty.</li> <li>- Mở rộng và đẩy mạnh khai thác dịch vụ vận chuyển hàng hóa siêu trường siêu trọng phục vụ các dự án thủy điện, cung cấp dịch vụ logistics chuyên nghiệp tại các khu công nghiệp.</li> <li>- Nghiên cứu và phát triển dịch vụ Logistics tại khu vực miền Tây Nam Bộ nhằm sâu chuỗi hoạt động Logistics của Công ty từ Bắc - Trung - Nam.</li> <li>- Đào tạo, nâng cao trình độ cho cán bộ logistics từ đó nâng cao năng lực phục vụ, đáp ứng mọi yêu cầu khắt khe nhất từ phía khách hàng.</li> <li>- Phối hợp chặt chẽ với các phòng ban, chi nhánh có liên quan để cung ứng chuỗi dịch vụ logistics tốt nhất với chi phí hợp lý nhất và mang lại sự tin tưởng nhất cho khách hàng. ICD Lào Cai là điểm trung chuyển để khai thác các dịch vụ tại Lào Cai và các tỉnh lân cận như Lai Châu, Điện Biên, Hà Giang.</li> </ul>
2	Dịch vụ Tạm nhập tái xuất - Kho ngoại quan	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Duy trì các nguồn hàng ổn định với đối tác Trung Quốc, các mặt hàng lạnh và hàng khô.</li> <li>- Đẩy mạnh mở rộng các hoạt động kinh doanh hàng hóa tại các cửa khẩu như: cửa khẩu Quốc tế Lao Bảo - Quảng Trị, Chalo - Quảng Bình để tìm kiếm các khách hàng qua các nước lân cận như Lào, Thái Lan, Campuchia...</li> <li>- Tăng cường chất lượng và nâng cao hiệu quả trong công tác làm thủ tục hải quan đối với hàng hóa quá cảnh tại cửa khẩu Cầu Treo, Chalo...</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tiếp tục kết hợp với phòng kinh doanh, chi nhánh Lào Cai, chi nhánh Hải Phòng để khai thác những lợi thế của Công ty ở các loại hình dịch vụ đặc biệt là phát triển kinh doanh dịch vụ kho ngoại quan cũng như đáp ứng các nhu cầu ngày càng mở rộng của khách hàng như: vận tải đường sắt, vận tải đường bộ, dịch vụ kho bãi.</li> </ul>
3	Đội xe container	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đội xe CN Hải Phòng bao gồm 18 xe đầu kéo: Tập trung xử lý triệt để các sự cố mà các xe thường gặp nhằm hạn chế các chi phí phát sinh và đưa đội xe vào hoạt động ổn định. Phấn đấu giảm chi phí xuống mức thấp nhất, trong đó tập trung sâu vào công tác quản lí đội xe, cố gắng hạn chế đến mức tối thiểu các chi phí phát sinh tại công đoạn bảo dưỡng, sửa chữa, thay thế...</li> <li>- Tình hình chung của thị trường vận tải trong thời gian tới được dự đoán vẫn còn rất nhiều khó khăn, trong hoàn cảnh này CN Hải Phòng sẽ tập trung ưu tiên tối đa sắp xếp hàng của Công ty cho đội xe. CN Hải Phòng sẽ đề ra chỉ tiêu đạt năng suất 8-10 chuyến trong các tháng tiếp theo. Đối với đội xe Deawoo phục vụ các tuyến dài, tuyến cửa khẩu, công ty sẽ tính toán tiếp hiệu quả hoạt động từng tuyến đường để tìm ra phương án tối ưu nhất nhằm làm tăng tổng doanh thu cũng như tổng lợi nhuận. Với các xe đầu kéo còn lại sẽ tập trung khai thác hàng shipside, hàng tuyến ngắn tại bến 1 Hải Phòng, đường sắt, kho ngoại quan...</li> <li>- Đội xe CN Hồ Chí Minh: Song song với việc duy trì và tìm kiếm khách hàng, Công ty sẽ rà soát và tiến hành thanh lý đội xe của chi nhánh đồng thời mua bổ sung đội xe mới nhằm tăng cường năng lực cạnh tranh của chi nhánh tại thị trường Hồ Chí Minh, nâng cao chất lượng dịch vụ thu hút nguồn hàng, ổn định về đội ngũ lái xe.</li> <li>- Chi nhánh Lào Cai: Ngoài việc khai thác phục vụ hàng tại Cảng, bến làm hàng, đội xe sẽ tìm kiếm thêm khách hàng chủ yếu phục vụ tuyến ngắn nhằm tăng doanh thu cho đội xe.</li> </ul>
4	Vận tải đường sắt	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Duy trì khai thác lượng hàng hóa cho tàu thường đồng thời nghiên cứu việc đầu tư toa riêng, chỉ thuê hành trình và sức kéo nhằm giảm chi phí để có giá cước hợp lý nhằm thu hút được khách hàng sử dụng dịch vụ vận tải đường sắt.</li> <li>- Đẩy mạnh phát triển dịch vụ đường sắt liên vận quốc tế tại Lào Cai giao thương hàng hóa giữa Việt Nam - Trung Quốc.</li> <li>- Tích cực làm việc với Tổng Công ty Đường sắt Việt Nam về giá cước vận chuyển để nối lại đoàn tàu chuyên tuyến Hải Phòng - Lào Cai. Dự kiến năng suất 1 tuần 1 đôi tàu và tích cực tìm kiếm thêm khách hàng để tăng năng suất vận chuyển.</li> </ul>

5	Đại lý hang tàu	Tiếp tục phối hợp với các đơn vị thành viên của Tổng công ty trong việc khai thác dịch vụ vận tải đường biển. Mở rộng quan hệ hợp tác với các lines nội địa khác để hưởng được nhiều chính sách ưu đãi hơn và cung thuận tiện hơn trong việc đáp ứng nhu cầu của khách hàng, bổ sung thêm sản lượng bằng các hợp đồng với các lines như Vosco, VCSC...
6	Khai thác thiết bị, cho thuê kho bãi	Công ty sẽ tích cực tìm kiếm thêm nguồn hàng, khách hàng sử dụng dịch vụ nhằm khai thác tối đa lợi thế của Cảng nội địa ICD Lào Cai và dịch vụ kho bãi, thiết bị tại Hải Phòng để tăng lợi nhuận cho Công ty.
<b>II</b>	<b>Hoạt động đầu tư</b>	
1	Các dự án đầu tư	<p><b>Dự án Cảng nội địa ICD Lào Cai:</b> Thực hiện giai đoạn 2 của dự án như san đầm tạo mặt bằng để triển khai xây nhà văn phòng điều hành, nhà kho nông sản, tường rào, trụ cổng (một phần) giá trị khoảng 25 tỷ.</p> <p><b>Dự án Khu dịch vụ hậu cần dịch vụ cảng Cái Lân:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tiếp tục phối hợp thực hiện hợp đồng hợp tác với Công ty NHO Quảng Ninh để triển khai giai đoạn 1 của dự án với diện tích 3ha. Theo dự kiến thời gian triển khai đầu tư xây dựng từ quý IV/2016 đến năm 2019.</li> <li>- Đối với phần còn lại của dự án: Công ty tích cực tìm kiếm đối tác để sớm thực hiện việc chuyển giao dự án hoặc tự triển khai các dự án thành phần khác nhằm sớm đem lại hiệu quả kinh tế cũng như đảm bảo theo yêu cầu của UBND Tỉnh Quảng Ninh về tiến độ thực hiện của dự án.</li> </ul> <p><b>Dự án Kho ngoại quan và trung tâm logistics tại KCN cao Hòa Lạc:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Công ty CP Vinalines Logistics VN hợp tác với Công ty TNHH Một thành viên khu công nghệ cao Hòa Lạc và Công ty TNHH Đầu tư và phát triển Trịnh Gia thành lập công ty cổ phần để triển khai thực hiện dự án dự kiến đến 31/06/2017 hoàn thành việc thành lập công ty cổ phần.</li> <li>- Sau khi Công ty CP Vinalines Hòa Lạc Logistics được thành lập, Công ty cùng với các đối tác xúc tiến triển khai thực hiện giai đoạn 1 (2016-2018) như tiến hành san lấp toàn bộ mặt bằng (phần đã được giải tỏa), đổ bê tông bãi làm hàng 900m2, xây dựng kho hàng 2.000m2, nhà làm việc 3 tầng 600m2 và đầu tư một số hạng mục công trình phụ trợ.</li> </ul>

		<b>Dự án khu kho bãi Vinalines Logistics tại đồi Ghềnh Táu:</b> Phối hợp chặt chẽ với Công ty NHO Quảng Ninh để đào đất tại đồi Ghềnh Táu san lấp mặt bằng dự án 3ha tại Cảng Cái Lân nhằm giảm thiểu chi phí san nền của dự án khu kho bãi tại đồi Ghềnh Táu. Song song với việc hoàn thiện các thủ tục pháp lý đối với dự án Công ty đã tích cực tìm kiếm đối tác để chuyển nhượng hoặc cùng hợp tác đầu tư dự án đồng thời cũng chủ động nghiên cứu để tự triển khai nhằm đảm bảo tiến độ thực hiện dự án theo yêu cầu của UBND tỉnh Quảng Ninh.
2	Đầu tư phương tiện vận tải	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sau khi rà soát, tiến hành thanh lý những phương tiện vận tải cũ, hiệu quả khai thác thấp, Công ty dự kiến sẽ đầu tư thêm phương tiện vận tải để thay thế các phương tiện đã thanh lý đồng thời bổ sung thêm để tăng cường năng lực vận tải của công ty.</li> <li>- Dự kiến Công ty sẽ đầu tư 30 xe đầu kéo và romooc với tổng mức đầu tư dự kiến khoảng 45 tỷ đồng, thời gian đầu tư từ Quý III/2017 đến 2018 và được phân kỳ thành nhiều giai đoạn nhằm đảm bảo công suất hoạt động của đội xe Công ty, đáp ứng kịp thời nhu cầu thị trường cũng như đảm bảo phù hợp với sự phát triển chung của đơn vị. Công ty sẽ tham khảo đầu tư các dòng xe cũ vận hành tốt hoặc cân đối đầu tư xe mới căn cứ vào nhu cầu thực tế. Nguồn vốn đầu tư bao gồm vốn vay, vốn tự có và các nguồn vốn huy động khác.</li> </ul>
<b>III Quản trị công ty</b>		
1	Quản trị tài chính	Quản trị tài chính hiệu quả nhằm nâng cao sử dụng nguồn vốn, phân bổ hợp lý nguồn vốn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, đầu tư của Công ty để tối đa hóa lợi ích của các cổ đông.
2	Quản trị nguồn nhân lực	Xây dựng đào tạo nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn cao về lĩnh vực hoạt động của công ty, nâng cao trình độ nghiệp vụ của các cán bộ làm công tác giao nhận, chứng từ xuất nhập khẩu. Xây dựng được đội ngũ lái xe có trình độ chuyên môn tay nghề cao, nhiệt tình với công việc, ý thức giữ gìn xe, có tư tưởng ổn định, mong muốn gắn bó, đóng góp lâu dài cho Công ty.
3	Áp dụng khoa học công nghệ	Triển khai áp dụng khoa học công nghệ và các phần mềm quản lý vào hoạt động SXKD nhằm tiết kiệm chi phí quản lý và nâng cao năng suất lao động như: phần mềm quản lý vận tải; phần mềm quản lý chi phí Logistics; áp dụng hệ thống tiêu chuẩn ISO nhằm nâng cao chất lượng hoạt động mọi mặt của Công ty.

4	Thực hành tiết kiệm	Thực hiện triệt để các chủ trương tiết kiệm tránh lãng phí của Công ty cụ thể: Chống lãng phí trong điều hành và các nguồn năng lượng đầu vào như chi phí quản lý doanh nghiệp; tránh lãng phí nguồn vốn chủ chốt trong doanh nghiệp như tài chính, con người; lãng phí về cơ sở vật chất và các phương tiện phục vụ sản xuất kinh doanh như mặt bằng, kho bãi, văn phòng, máy móc thiết bị và chống lãng phí các tài sản vô hình như thời gian làm việc, chất xám của nhân sự. Công ty đã áp khoa học công nghệ và xây dựng hệ thống phần mềm để kiểm tra, giám sát hoạt động vận tải; nâng cao ý thức người lao động trong việc tiết kiệm chống lãng phí trong hoạt động SXKD nhằm mang lại hiệu quả cao trong công việc.
---	---------------------	---

### III. Đề xuất, kiến nghị, kết luận

Trên cơ sở đó, Công ty xin có một số đề xuất và kiến nghị đối với Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCD) cụ thể như sau:

1. ĐHĐCD thông qua kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và hoạt động đầu tư phát triển năm 2016; phương hướng, kế hoạch sản xuất kinh doanh và hoạt động đầu tư phát triển năm 2017, những đề xuất, kiến nghị của Công ty CP Vinalines Logistics VN.
2. Nhằm đảm bảo tối đa quyền lợi của các cổ đông cũng như để hoạt động sản xuất kinh doanh phát triển theo đúng định hướng chiến lược đã đề ra của Công ty, Hội đồng quản trị kính đề nghị ĐHĐCD thông qua chủ trương và uỷ quyền (các quyền của ĐHĐCD theo Điều lệ Công ty) cho Hội đồng quản trị được chủ động trong việc:
  - Quyết định các thủ tục, hồ sơ có liên quan đến các dự án đầu tư phát triển, mua sắm phương tiện, thiết bị phục vụ hoạt động SXKD; chuyển nhượng một phần hoặc toàn bộ các dự án, thành lập Công ty Cổ phần nhằm nắm bắt các cơ hội đầu tư kịp thời, đảm bảo nguồn vốn đầu tư;
  - Quyết định chuyển đổi các chi nhánh trực thuộc Công ty thành các công ty TNHH MTV vào thời điểm thích hợp nhằm nâng cao tính chủ động trong hoạt động kinh doanh của chi nhánh từ đó nâng cao năng lực quản lý, năng lực kinh doanh của VNLL;
  - Quyết định việc hợp tác liên doanh liên kết với các đối tác có đủ năng lực tài chính, kinh nghiệm hoạt động để thúc đẩy và mở rộng hoạt động SXKD của Công ty;
  - Quyết định các thủ tục vay vốn ngân hàng hoặc sử dụng các đòn bẩy tài chính để phục vụ hoạt động SXKD và đầu tư phát triển của Công ty;

- Quyết định về lương, thưởng của Tổng giám đốc, Ban điều hành, cán bộ công nhân viên nhằm nâng cao năng suất lao động.

Trên đây là báo cáo Tổng kết hoạt động sản xuất kinh doanh, đầu tư năm 2016, phương hướng kế hoạch năm 2017 của Công ty CP Vinalines Logistics VN. Năm 2017, Công ty sẽ tiếp tục củng cố bộ máy hoạt động, hoàn thiện các quy trình, thao tác nghiệp vụ, tiếp thu các ý kiến đóng góp, nỗ lực hơn nữa trong các hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như các công tác đầu tư để hoàn thành kế hoạch đã đề ra nhằm đưa Công ty phát triển mạnh mẽ hơn trước, ổn định bền vững trong tương lai.

*Trân trọng cảm ơn.* 