

Số: 05/19-ĐHĐCĐ

Hải Phòng, ngày 24 tháng 4 năm 2019

BÁO CÁO TỔNG KẾT NĂM 2018 – MỤC TIÊU GIẢI PHÁP NĂM 2019

Phần 1: TỔNG KẾT NĂM 2018

I- MÔI TRƯỜNG KINH DOANH:

1/ Tình hình:

- Năm 2018, năm bản lề thực hiện NQ ĐHĐTQ lần thứ XII, Đảng, Nhà nước, Chính phủ có nhiều quyết sách lớn được cả nước đồng tình hy vọng nhất là tăng trưởng kinh tế và chống tham nhũng; Chính phủ đã điều hành quyết liệt nói đi đôi với làm, tạo môi trường KDSX phát triển DN, GDP đạt 7,08% cao nhất trong những năm gần đây. Tuy nhiên các nhà máy sản xuất phân bón, sắt thép đang gặp nhiều khó khăn, mặt hàng phân bón tiêu thụ giảm.
- Biến đổi khí hậu, mưa nhiều ảnh hưởng lớn đến giao thông vận tải, logistics.
- Thương mại quốc tế nhiều thay đổi do Mỹ thực thi chính sách nước Mỹ là trên hết và căng thẳng thương mại Mỹ - Trung Quốc tác động thị trường khu vực.

2/ Thuận lợi:

- Kinh tế vĩ mô: Đảng, Nhà nước, Chính phủ, các Bộ có nhiều giải pháp ổn định, từng bước tạo niềm tin, động lực cho DN và nhân dân.
- Quan hệ Việt Nam – Trung Quốc và các nước ASEAN tốt hơn, đầu tư nước ngoài vào Việt Nam tốt hơn.
- Quyết định 200 QĐ/TTg ngày 14/02/2017 về phát triển dịch vụ logistics tạo động lực cho Hải Phòng phát triển dịch vụ Logistics.
- Dịch vụ logistics Traco được khách hàng tin tưởng, tín nhiệm, uy tín Traco với các NCU được khẳng định và hợp tác.

3/ Khó khăn:

- Kinh tế vĩ mô: Còn nhiều bất cập, thiếu đồng bộ, thủ tục hành chính rườm rà, chi phí “ngoài” lớn. Cạnh tranh quyết liệt, yêu cầu khách hàng ngày càng cao.
- Thị trường phân bón biến động lớn, sức tiêu thụ trong nước đã đến hạn.
- Kỹ năng làm việc, năng lực tổ chức, viết, nói với làm của CBCC và NLĐ Traco đuối tầm.

II- ĐÁNH GIÁ THỰC HIỆN NĂM 2018:

1/ Kết quả KDSX, Đầu tư:

1.1. Kinh doanh Dịch vụ Logistics:

- Sản lượng: 4.644.066 tấn = 140% năm 2017 và = 136% KH năm 2018.
- Doanh thu: 1.114,310 tỷ đồng = 131% năm 2017 và = 112% KH năm 2018.
- DTDV: 100,481 tỷ đồng = 102% năm 2017 và = 106% KH năm 2018.
- Lợi nhuận sau thuế: 14,503 tỷ đồng = 106% năm 2017 và 87% KH năm 2018.

1.2. Kinh doanh kho bãi, vận tải và Hậu cần vận tải:

- Kho bãi DT: 4,779 tỷ đồng
- Vận tải DT: 10,568 tỷ đồng
- HCVT DT: 5,651 tỷ đồng

1.3. Đầu tư xây dựng:

- Tìm phương án khai thác nhà 45 Đinh Tiên Hoàng.
- Hoàn tất đầu tư, hoàn tất “Bìa hồng” Văn phòng 271 Lê Thánh Tông.
- Hoàn thành xây dựng Văn phòng Traco Cửa Lò – Nghệ An.

2/ Những việc làm tốt, chưa tốt, nguyên nhân:

2.1. Những việc làm tốt:

- Nhận định đúng môi trường, thị trường kinh doanh của DN, theo dõi sát diễn biến có biện pháp thích ứng kịp thời.
- Các phòng logistics đã chủ động các công việc ở từng phân cấp và đang thực hiện Marketing vào chuỗi giá trị của khách hàng.
- Giữ vững phát triển thị phần, khách hàng (KH), Nhà cung ứng (NCU), Kinh doanh có lãi, DTDV tăng 2% so với 2017 và vượt 6% so KH năm, đảm bảo việc làm, thu nhập của NLĐ.
- Tiếp tục thực hiện đổi mới tư duy quản trị, quản lý: Vừa KDSX vừa thực hiện chiến lược; Tạo mọi điều kiện cho các P LOG quan hệ sâu với KH truyền thống, chủ động với NCU; Tăng cường hệ thống quản trị chuỗi của P KD và P TCKT; Ban hành quy chế tăng cường thu KH để thanh toán với NCU cân đối thu chi từ quý 4/2018 không phải vay ngân hàng.
- Tăng cường công tác học tập đào tạo: Học kỹ năng làm việc; Tư duy hệ thống; Nghệ thuật Marketing...
- Đa số các đơn vị thường xuyên chấn chỉnh quản trị nội bộ; Điều chỉnh phân công nhiệm vụ, điều chỉnh vị trí công tác nhằm vừa đào tạo vừa đảm bảo đủ nhân lực những thời điểm công việc dồn dập.

2.2. Những việc chưa tốt:

- Khả năng dự đoán lường trước biến động thương mại quốc tế hạn chế, trình độ năng lực thực hiện hàng XNK, TNTX, QC, vận tải viễn dương đuối tầm.
- Công tác kiểm soát nội bộ chưa tốt, chưa có đơn vị bộ phận chịu trách nhiệm chính. Một số vị trí chưa hoàn thành chức năng của mình. Tinh thần, thái độ chưa cùng nhiệt huyết.
- Công tác quản lý rủi ro chưa thành nền nếp.

2.3. Nguyên nhân:

a) Dẫn đến những việc tốt:

- Đa số CBNV yêu nghề, tận tụy, hết lòng vì Doanh nghiệp.
- CBCC đã làm tương đối tốt vai trò lãnh đạo, điều hành, tạo động lực.
- Nhu cầu dịch vụ Log ngày càng tăng, hạ tầng GTVT được đầu tư cải thiện.

b) Dẫn đến những việc chưa tốt:

- Tinh thần, thái độ làm việc một số vị trí CBNV chưa tốt
- Thực hiện khen thưởng, kỷ luật chưa kịp thời, rõ ràng.
- Trình độ pháp lý, ngoại ngữ của CBNV hạn chế, chưa đáp ứng yêu cầu.
- Công tác thể chế quản lý điều hành chưa toàn diện.

- Kỹ năng viết, làm, nói của CBCC đuối tâm; Một số vẫn làm theo thói quen, thiếu tinh thần học tập, chưa vận dụng Văn hóa Traco, nói không đi đôi với làm.

3/ Kết luận:

Năm 2018 uy tín, vị thế thương hiệu TRACO được tăng lên, chúng ta đã giữ vững thị phần, KH truyền thống: Sản lượng, Doanh thu, DTDV đều tăng so với cùng kỳ các năm trước, đảm bảo việc làm thu nhập cho NLĐ; Đồng thời đổi mới quản lý điều hành tạo tiền đề ổn định phát triển DN, sẵn sàng thích ứng môi trường kinh doanh. Trong điều kiện hội nhập ngày càng cao, tính cạnh tranh quyết liệt đòi hỏi CBNV phải phấn đấu, tự trau dồi kiến thức, kỹ năng để đáp ứng và phát triển.

Phần 2: MỤC TIÊU, KẾ HOẠCH GIẢI PHÁP NĂM 2019

Tiếp tục đà tăng trưởng của năm 2018, năm 2019 Đảng, Nhà nước, Chính phủ, các địa phương, doanh nghiệp sẽ tiếp tục thúc đẩy đà phát triển; Đồng thời các Hiệp định thương mại thế hệ mới như CP TPP có hiệu lực sẽ là tiền đề tăng hàng hóa XNK, tăng giao lưu thương mại quốc tế dẫn đến nhu cầu vận tải và log tăng. Cơ hội rất lớn song thách thức khó khăn cũng không nhỏ. HĐQT, TGD thống nhất kế hoạch KDSX 2019:

- Giữ ổn định khách hàng, mặt hàng truyền thống.
- Mở rộng, phát triển thị trường mới, khách hàng mới, mặt hàng mới tăng $\geq 10\%$ so với năm 2018.

I- MỤC TIÊU:

1. Ổn định phát triển tăng trưởng $\geq 10\%$, giữ vững TOP 10 DN Log hàng đầu Việt Nam.
2. Giữ vững phát triển thị phần, khách hàng (KH), xây dựng hệ thống KH, hệ thống Nhà cung ứng (NCU), đồng hành cùng phát triển.
3. Đổi mới tư duy, chấn chỉnh nội bộ, thích ứng với môi trường kinh doanh, nâng cao NSLĐ, chất lượng sản phẩm hiệu quả kinh doanh, đảm bảo việc làm thu nhập cho NLĐ cao hơn năm 2018.

II- KẾ HOẠCH:

1/ Phân tích SWOT:

	YẾU TỐ TÍCH CỰC	YẾU TỐ HẠN CHẾ
Mô trường bên trong	<p>I. Điểm mạnh</p> <ul style="list-style-type: none"> - Văn hóa Traco; Chiến lược phát triển chuỗi dịch vụ Log Traco phù hợp với QĐ 200 TTg của Chính phủ về phát triển dịch vụ Log. - Vị thế uy tín của Traco từng bước được KH, xã hội tin dùng. - Đa số NLĐ yêu nghề, có trình độ, kinh nghiệm, nghiệp vụ. 	<p>II. Điểm yếu</p> <ul style="list-style-type: none"> - Năng lực tổ chức, kỹ năng nói viết làm, làm việc nhóm của một số CBCC đuối tâm... - Quản trị nội bộ, quản trị rủi ro chưa thành nền nếp. - Trình độ công nghệ thông tin, kỹ thuật số không đáp ứng yêu cầu...

Môi trường bên ngoài	III. Cơ hội - Kinh tế vĩ mô, môi trường kinh doanh biến động tốt. - Việt Nam tham gia nhiều Hiệp định thương mại thế hệ mới, vị thế thương mại quốc tế ngày càng tăng, hàng hóa XNK, luân chuyển trong nước ngày càng tăng. - Hạ tầng GTVT, Log ngày càng tốt nhu cầu dịch vụ log ngày càng tăng.	IV. Thách thức - Nhu cầu chất lượng dịch vụ ngày càng tăng. - Cạnh tranh ngày càng quyết liệt. - Yêu cầu công nghệ thông tin, kỹ thuật số đòi hỏi cấp bách. - Kỹ năng, trình độ đáp ứng yêu cầu của xã hội.
-----------------------------	---	--

2/ **Kế hoạch năm 2019** (số liệu do P KD tổng hợp; Đề nghị sau ĐH NLD lãnh đạo công ty & các đơn vị điều chỉnh thành kế hoạch).

2.1. Kinh doanh dịch vụ Log:

- Sản lượng: 3.878.600 T
- Doanh thu: 1.149,721 tỷ đồng
- DTDV: 102,200 tỷ đồng
- Lợi nhuận: Cố gắng giữ vững và phấn đấu tăng 5 -:- 10% so với năm 2018

2.2. Kinh doanh Kho bãi, Vận tải, HCVT:

2.3. Đầu tư, xây dựng:

- Học tập đào tạo: Nghiệp vụ, CNTT, kỹ thuật số...
- Quảng bá thương hiệu.
- Hoàn tất Văn phòng Cửa Lò (Nghệ An)
- Sửa chữa VP TT LOG & HCVT: 130 tr đồng.

III- GIẢI PHÁP:

Phát huy ưu điểm, khắc phục nhược điểm năm 2018 thực hiện chủ đề năm 2019: **“Đổi mới tư duy – Kiến tạo hệ thống – Kỹ năng chất lượng cao, hiệu quả tốt”**. Với các giải pháp:

1. Với môi trường bên ngoài: Thực hiện tốt 5 mối quan hệ:

- 1.1. **Với môi trường, thị trường:** Thường xuyên bám sát nắm rõ tình hình, tôn trọng quy luật, giữ vững phát triển thị phần... Tập trung giữ vững và ổn định thị trường truyền thống, đồng thời nghiên cứu thị trường mặt hàng mới: Than, quặng...
- 1.2. **Với Khách hàng (KH):** Tuân thủ nguyên tắc KH là thượng đế... Liên thông KH của KH... Hiểu rõ chuỗi giá trị sản phẩm... Xây dựng hệ thống KH có chương trình chăm sóc thường xuyên.
- 1.3. **Với Nhà cung ứng (NCU):** Chủ động hợp tác cùng phát triển đảm bảo năng suất cao, xác lập hệ thống có chiến lược đồng hành phát triển.
- 1.4. **Với Đối thủ cạnh tranh:** “Cạnh tranh là linh hồn của cơ chế thị trường”, phân tích thế mạnh, yếu, hiểu rõ bản chất, quan hệ hữu hảo, có thể cộng sinh.
- 1.5. **Với Pháp luật và Cơ quan quản lý Nhà nước:** Thượng tôn pháp luật, làm tốt trách nhiệm, khiêm tốn, tôn trọng, quan hệ hữu hảo.

2. Với môi trường bên trong: Thực hiện tốt 6 nội dung:

- 2.1. Hiểu sâu sắc vận dụng linh hoạt Văn hóa Traco (giá trị cốt lõi) và chủ đề năm 2019.

- 2.2. Đổi mới tư duy: Chấn chỉnh bộ máy, lao động, tiền lương, kiện toàn hệ thống quản lý, văn bản pháp quy, công tác kế hoạch, tổ chức điều hành nhanh gọn hiệu quả.
- 2.3. Chủ động nắm bắt thị trường; Tổng hợp chia sẻ thông tin; Đảm bảo việc làm thu nhập cho NLD...
- 2.4. Nâng cao kỹ năng Marketing, giao tiếp, làm việc nhóm, quan hệ xã hội.
- 2.5. Thực hiện tốt kế hoạch học tập đào tạo: Chuyên môn nghiệp vụ, CNTT, Kỹ thuật số .v.v. thích ứng cuộc CMCN 4.0.
- 2.6. Rèn luyện thể chất, nâng cao đời sống tinh thần, vật chất, trí tuệ, uy tín, sáng tạo

3. Tổ chức thực hiện:

- 3.1. Để hoàn thành kế hoạch KDSX 2019 cần phải xây dựng bộ máy thực hiện; phân công, bố trí cán bộ phù hợp, các vị trí phải có bản mô tả công việc. Thực hiện tốt công tác Marketing; Tăng cường công tác quản lý và học tập. Thực hiện nghiêm túc công tác thi đua khen thưởng kỷ luật.
 - Đánh giá phân tích kết quả KDSX 2018: Những việc đã làm tốt, chưa tốt, nguyên nhân... Nhận định những thay đổi về thị trường, KH, NCU năm 2019 để có kế hoạch giải pháp KDSX 2019 cao hơn.
 - Chấn chỉnh nội bộ, phân công lại lao động cho phù hợp biến động thị trường, KH, NCU, mùa vụ, thời tiết .v.v.
 - Tăng cường học tập đào tạo để vừa đáp ứng công việc trước mắt vừa chuẩn bị thích ứng cuộc CMCN 4.0.
 - Hàng quý họp đánh giá kết quả thực hiện xác định kế hoạch biện pháp quý sau.
- 3.2. Lãnh đạo công ty vừa triển khai thực hiện nhiệm vụ KDSX vừa hoàn chỉnh xây dựng kế hoạch vừa triển khai thực hiện các giải pháp nêu trên.
- 3.3. Tăng cường công tác học tập đào tạo nhằm bổ túc nghiệp vụ, kỹ năng làm việc trước mắt, vừa chuẩn bị cho chiến lược phát triển DN.

IV-KẾT LUẬN:

Năm 2019 cơ hội, thách thức đều rất lớn đòi hỏi CBNV Traco phải đồng sức đồng lòng phát huy mặt mạnh, khắc phục điểm yếu phấn đấu hết mình để hoàn thành kế hoạch KDSX năm 2019.

Kính thưa ĐHĐCĐ, ngày 02/ 3/2019 vừa qua HĐQT và Công đoàn Công ty đã tổ chức ĐHNLD để: Đánh giá tổng kết 2018 xác định mục tiêu giải pháp 2019; Thông qua Quy chế dân chủ, Thỏa ước lao động tập thể; Quy chế TĐKT; Kế hoạch HTĐT, Bỏ phiếu tín nhiệm CBCC; Đăng ký và ký giao ước thi đua 2019... thể hiện quyết tâm của NLD Traco phấn đấu hoàn thành mục tiêu, kế hoạch, chủ đề năm 2019.

Một lần nữa đề nghị ĐHĐCĐ tham gia ý kiến để công ty chúng ta phát triển toàn diện hơn.

Chúc sức khỏe, hạnh phúc đến toàn thể ĐHĐCĐ, các cô đồng và gia đình.

Trân trọng cảm ơn./

Nơi nhận:

- ĐHĐCĐ
- HĐQT
- TBKS
- Các đơn vị
- Lưu: CT HĐQT, T ký Cty



TỔNG GIÁM ĐỐC
Đỗ Minh Tuấn