

Hải Phòng, ngày 10 tháng 04 năm 2019

**BÁO CÁO TỔNG KẾT NĂM 2018 VÀ PHƯƠNG HƯỚNG, KẾ HOẠCH
NĂM 2019 CỦA BAN GIÁM ĐỐC CÔNG TY**

** Kính thưa quý vị đại biểu, quý cổ đông Công ty.*

Thay mặt Ban giám đốc Cty CP Cung ứng và DVKT HH, tôi xin gửi đến tất cả quý vị lời chào trân trọng và lời chúc sức khỏe.

Sau đây tôi xin được trình bày báo cáo kết quả thực hiện các chỉ tiêu về doanh thu, lợi nhuận trong năm 2018 như sau:

Phần I

TÓM TẮT KẾT QUẢ SXKD NĂM 2018

1. Kết quả SXKD năm 2018

Đơn vị tính: đồng

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2018	Thực hiện 2018	TH 2018/KH 2018
1	Tổng doanh thu	190.000.000.000	183.649.404.793	96,66%
2	Lợi nhuận trước thuế	20.000.000.000	13.049.661.466	65%
3	Tỷ lệ cổ tức	10%	5%	50%

2. Phân tích những thuận lợi và khó khăn trong việc triển khai hoạt động SXKD năm 2018.

a- Thuận lợi:

- Nền kinh tế đất nước năm qua vẫn duy trì tốc độ tăng trưởng tốt. Ngành hàng may mặc vẫn có tăng trưởng khá đặc biệt là các FDA với Nhật Bản và Hàn Quốc, Chiến tranh thương mại Mỹ Trung.. đây là điều kiện quan trọng nhất để năm qua Maserco có tăng trưởng về sản lượng. Cụ thể là dịch vụ sản xuất lắp đặt thiết bị treo (GOH) tại Hải phòng và HCM. Năm 2018 tổng sản lượng đạt 18.093 teus tăng 9,38% so với năm 2017 đạt 16.541 teus, tuy nhiên doanh thu năm 2018 chỉ tăng 5,2 % so với năm 2017 là do: thị trường cạnh tranh gay gắt nên Công ty liên tục phải giảm giá bán.

- Việc chính phủ khuyến khích đầu tư cũng như hoàn thiện cơ sở hạ tầng ở khu vực miền Trung đặc biệt là hàng gia công như may mặc, lắp ráp đã đẩy sản lượng tại khu vực này tăng cao đột biến trong năm 2018 và sẽ tiếp tục tăng cao trong các năm sắp tới. Do công ty đã chuẩn bị kỹ lưỡng cho khu vực này 10 năm qua nên chúng ta đã đón đầu rất tốt làn sóng này khi năm 2018 đón nhận doanh thu tăng 143% với với kế hoạch tại chi nhánh Đà Nẵng mà không có bất cứ một khó khăn nào trong việc đáp ứng sản lượng tăng đột biến này.

- Có sự quan tâm sâu sát của Hội đồng quản trị Công ty.

- Sự điều hành nhạy bén, năng động và quyết đoán của ban lãnh đạo Công ty.

- Ban cố vấn hội đồng quản trị hoạt động tích cực, sâu sát và hiệu quả.
- Hệ thống đối tác, khách hàng ngày càng ổn định và mở rộng. Xây dựng được mối quan hệ tốt với nhiều khách hàng lớn, khách hàng tiềm năng.
- Mô hình công ty đã được quyết liệt tái cấu trúc và đi vào ổn định, việc quyết liệt triển khai theo dõi và đánh giá năng lực người lao động được triển khai mạnh mẽ đã giúp chọn lọc cất nhắc các nhân tố tốt và đào thải các nhân tố không hiệu quả, kèm theo các chế độ tuyển dụng và đãi ngộ người lao động hợp lý đã giúp Công ty tăng năng suất lao động trên toàn vùng, đặc biệt có những khu vực năng suất lao động tăng gấp 2, gấp 3 lần so với cùng kỳ. Tổng lao động năm 2017 = 465 người, năm 2018 = 370 người, giảm 20.4%.
- Tập thể lãnh đạo và CBCNV Công ty đoàn kết nhất trí và nỗ lực, quyết tâm phấn đấu vì sự phát triển chung của Công ty.

b- Khó khăn:

- Thị trường vận tải container toàn cầu vẫn ở giai đoạn căng thẳng mà diễn hình là cung đang vượt quá cầu khi các hãng tàu dự đoán sai thị trường nên đã đưa ra các size tàu lớn đẩy tổng trọng tải chuyên trở lên cao hơn nhiều so với nhu cầu thực tế thị trường tạo ra một môi trường cạnh tranh khốc liệt cũng như áp lực giảm giá từ phía khách hàng ngày một căng thẳng, phức tạp trong việc triển khai các quy định mới về môi trường trong vận tải đã đẩy chi phí đầu vào của vận tải lên cao. Chiến tranh thương mại Mỹ Trung làm cho tình hình càng thêm khó kiểm soát khi mà khó tiên lượng được thị trường sẽ biến động xấu như thế nào.. dẫn đến mức độ cạnh tranh khốc liệt trong ngành hàng hải được đẩy lên cao, việc tiếp tục thua lỗ của các hãng tàu lớn trên thế giới mà chưa có bất cứ một tín hiệu khởi sắc nào. Theo đó, đối với các dịch vụ có thể mạnh của công ty như: sản xuất xà treo, gia công cơ khí, lắp ráp thiết bị treo, sửa chữa container, cung ứng hàng hải...vv, tỷ suất lợi nhuận giảm mạnh do phải liên tục điều chỉnh giá bán cho khách hàng để giữ chân khách hàng đảm bảo thị phần.

- Thị trường Campuchia ngày càng phức tạp khi các công ty Việt Nam và Trung Quốc ồ ạt sang đầu tư khi thị trường Việt Nam đã tới ngưỡng (Pbox, GPC, Tân Cảng) đã làm thị phần của công ty suy giảm và đẩy mặt bằng giá xuống thấp không còn hiệu quả như năm 2017 khi công ty luôn duy trì đà tăng trưởng gấp 2 lần sau mỗi năm.

- Có sự cạnh tranh quyết liệt từ các đối thủ trong các lĩnh vực hoạt động SXKD chính của Công ty, đặc biệt là trong lĩnh vực sản xuất lắp đặt thiết bị treo và sửa chữa Container, Depot khi có các đối thủ cạnh tranh từ Trung Quốc (SITC, GFortune) với tiềm lực kinh tế dồi dào, kinh nghiệm và các mối quan hệ toàn cầu sẵn có với các hãng tàu đang ồ ạt đầu tư mở rộng thị trường bằng mọi giá, họ đẩy giá mặt bằng một số hãng tàu xuống dưới mức giá vốn tạo áp lực khó khăn rất lớn với các doanh nghiệp địa phương.

- Việc dịch chuyển mô hình dịch vụ khai thác container từ khu vực Ngô Quyền xuống khu vực Đình Vũ đã gây khó khăn nhất định cho công ty khi phải chuyển mô hình khai thác container sang mô hình hợp tác với các đối tác khác để cùng khai thác bãi, việc này đã gây tổn hại cho công ty trong suốt 9 tháng cuối năm 2018 để điều chỉnh lại khai thác bãi 173.

- Giá cả một số vật tư như sắt thép, dây nylon, chống ẩm, nhiên liệu có biến động tăng trong khi giá hợp đồng dịch vụ được ký cả năm khó điều chỉnh dẫn đến giảm hiệu quả.
- Chính sách về tiền lương và BHXH của nhà nước có thay đổi dẫn đến chi phí tiền lương tăng trong khi thu nhập thực tế của người lao động được cải thiện không nhiều.

3- Nhân sự và chính sách đối với người lao động:

Mặc dù tình hình sản xuất kinh doanh năm 2018 còn gặp nhiều khó khăn, song được sự quan tâm chỉ đạo sâu sát của HĐQT trong việc triển khai thực hiện và có những quyết sách kịp thời nhằm duy trì ổn định đời sống cho CBCNV người lao động, thu nhập bình quân của người lao động trong năm 2018 đạt 9,15 triệu/người/tháng. Ngoài ra Ban Giám đốc và Ban chấp hành công đoàn luôn chủ động sắp xếp thời gian hợp lý để tổ chức các chương trình hoạt động tập thể như nghỉ mát, tất niên đặc biệt năm 2018 công ty đã tổ chức thành công chương trình xuyên suốt kỉ niệm 15 năm cổ phần hoá đã tạo điều kiện cho người lao động được giao lưu, học hỏi và gắn kết các thành viên trong toàn Công ty.

Phần II

PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2019

Căn cứ vào tình hình thực hiện kế hoạch năm 2018 và dự báo tình hình thị trường năm 2019 Ban giám đốc xây dựng kế hoạch SXKD năm 2019 như sau:

1. Chỉ tiêu SXKD:

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2019
1	Tổng doanh thu	180.000
2	Tổng lợi nhuận sau thuế TNDN	12.500
3	Tỷ lệ cổ tức	7%

2. Kế hoạch đầu tư mở rộng sản xuất:

- Công ty xác định Cái Mép vẫn sẽ là thị trường tiềm năng cho Maserco trong mảng dịch vụ kho bãi và sửa chữa container. Thực tế, năm qua lượng hàng qua cảng Cái Mép tiếp tục tăng trưởng ấn tượng so với năm 2017 và phần lớn trong đó là hàng đi tuyến Mỹ và châu Âu dẫn đến nhu cầu kho bãi khai thác container rộng sẽ tăng cao khi hiện tại hầu hết các cảng ở Cái Mép đã đầy hàng và liên tục phải chuyển rộng vào khu vực ICD. Trong năm qua HĐQT đã phối hợp với Transimex (một cổ đông lớn của MAC) để nhanh chóng triển khai dự án lô đất 11 ha tại Cái Mép và kì vọng sẽ hoàn thiện thủ tục và đưa vào khai thác bước đầu trong quý 3 năm 2019.

- Bên cạnh đó, công ty cũng đang triển khai kết hợp với Vinalog (có hệ thống cầu bến phục vụ chuyên tải xà lan từ Cái Mép và HCM hiện đang là cảng có lợi thế lớn trong việc chuyên tải khi cầu bến các cảng lớn đã đầy kín) tại Cái Mép để khai thác dịch vụ sửa chữa container cho Maersk tại đây. Đây sẽ là bước khởi đầu tốt cho MAC trong việc triển khai các dự án về sau tại khu vực này.

- Trên cơ sở đã chuẩn bị kỹ lưỡng trong năm tại thị trường Myanmar, Ban Giám đốc đã xúc tiến triển khai chọn đối tác NTGM và GM để triển khai dịch vụ tại đây. Công ty bước đầu đã làm việc và nhận được sự ủng hộ của Maersk về dịch vụ sửa chữa và gia công lắp đặt cont' treo, kỳ vọng MAC có thể triển khai dịch vụ sớm trong quý 2 năm 2019.

3. Công tác quản lý điều hành SXKD:

Dự kiến tình hình kinh tế thế giới và Việt nam có thể còn có nhiều biến động khó lường. Giá cả vật tư nhiên liệu năm 2019 sẽ không ổn định và có xu hướng tăng. Mức độ cạnh tranh trên thị trường sẽ còn gay gắt, do vậy:

- Công ty sẽ tiếp tục tích cực tái cơ cấu lại, giảm bớt những dịch vụ ít mang lại hiệu quả; tập trung đẩy mạnh những dịch vụ có hiệu quả cao; bám sát thị trường giữ vững các khách hàng truyền thống; tìm kiếm thêm khách hàng mới; đẩy mạnh đầu tư máy móc, trang thiết bị để tăng năng suất lao động trên cơ sở giữ vững chất lượng dịch vụ với mục tiêu tạo ra một sức cạnh tranh khác biệt so với các doanh nghiệp cùng ngành nghề.

- Một số chi phí năm 2018 còn vượt so với kế hoạch đề ra. Nguyên nhân chủ quan là trong quá trình triển khai tổ chức sản xuất vẫn còn nhiều công đoạn và nhiều khâu lãng phí vẫn chưa được kiểm tra, phát hiện cũng như quyết liệt sửa đổi... Làm giảm sút hiệu quả sản xuất. Điều này đã được HĐQT kịp thời khuyến cáo và Ban Giám đốc đã nghiêm túc kiểm điểm và đưa ra giải pháp điều chỉnh khắc phục và kết quả 6 tháng cuối năm đã có thay đổi rõ ràng. Đây cũng chính là điểm cần chú trọng và quyết liệt triển khai trong năm 2019 và những năm tiếp theo.

- Công ty tiếp tục nghiên cứu để có chính sách phù hợp nhằm cải tiến kỹ thuật, quy trình, nâng cao chất lượng và tính chuyên nghiệp cho đội ngũ người lao động đảm bảo nâng cao năng suất chất lượng và hiệu quả.

Kính thưa các quý vị cổ đông,

Năm 2019 sẽ là năm có tính chất bước ngoặt đối với nền kinh tế đất nước ta nói chung và Công ty Maserco nói riêng. Chắc chắn Maserco sẽ còn gặp phải nhiều khó khăn. Nhưng được sự quan tâm chỉ đạo sâu sát của HĐQT cùng với sự đoàn kết, nhất trí một lòng của tập thể CBCNV, chúng tôi tin tưởng rằng, Công ty Maserco sẽ có được những sự phát triển đột phá trong năm 2019 để tạo tiền đề vững chắc cho sự phát triển ổn định, bền vững trong những năm tiếp theo.

Thay mặt Ban điều hành Công ty, tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành nhất tới các Quý vị cổ đông và mong nhận được những ý kiến đóng góp quý báu từ các quý vị.

Kính chúc quý vị mạnh khỏe!

Chúc Đại hội thành công tốt đẹp!

TM. BAN GIÁM ĐỐC CÔNG TY



PHÓ GIÁM ĐỐC
Dặng Mỹ Dương