

Số: *10495* /SC-MKT

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày *20* tháng *10* năm 2016

Về mẫu đề cương thực hiện chiến lược kế hoạch đầu tư phát triển 5 năm của các doanh nghiệp 100% vốn nhà nước do Ủy ban nhân dân Thành phố làm chủ sở hữu theo nghị định 115/2014/NĐ-CP ngày 03/12/2014 của Chính phủ.

Kính gửi: Sở kế hoạch đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh.

Căn cứ công văn số 10495/VP-KT ngày 04/10/2016 của Sở Kế hoạch và Đầu tư TPHCM về mẫu đề cương thực hiện chiến lược kế hoạch đầu tư phát triển 5 năm của các doanh nghiệp 100% vốn nhà nước do Ủy ban nhân dân Thành phố làm chủ sở hữu theo nghị định 115/2014/NĐ-CP ngày 03/12/2014 của Chính phủ, Tổng công ty Cơ khí Giao thông Vận tải Sài Gòn – TNHH MTV xin báo cáo:

ĐỀ CƯƠNG
BÁO CÁO TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CHIẾN LƯỢC, KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN 05 NĂM CỦA DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC NẴM GIỮ 100% VỐN ĐIỀU LỆ DO ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ LÀM CHỦ SỞ HỮU

I. TỔNG QUAN VỀ DOANH NGHIỆP:

1. Những sự kiện quan trọng:

- Việc thành lập:
- Giấy chứng nhận đăng kinh doanh: mã số doanh nghiệp 0300481551 đăng ký thay đổi lần thứ , ngày 24/11/2015.
- Tên doanh nghiệp: Tổng công ty Cơ khí Giao thông Vận tải Sài Gòn – TNHH MTV
- Tên tiếng nước ngoài: SAMCO
- Tên viết tắt: SAMCO
- Trụ sở: 262 Trần Hưng Đạo, phường Nguyễn Cư Trinh, quận 1, TP.HCM
- Vốn điều lệ: 1.796.569 triệu đồng
- Vốn chủ sở hữu (6 tháng năm 2016): 2.007.438.272.583 đồng



2. Quá trình phát triển:

- Chức năng, nhiệm vụ của doanh nghiệp: Cung cấp sản phẩm và dịch vụ chất lượng cao trong ngành cơ khí giao thông vận tải, góp phần phát triển kinh tế và nâng cao chất lượng cuộc sống con người Việt Nam.
- Mục tiêu kinh doanh: Trở thành biểu tượng quốc gia trong ngành cơ khí giao thông vận tải.
- Ngành, nghề kinh doanh chính: hoạt động đa ngành (thương mại dịch vụ, sản xuất công nghiệp, vận tải hành khách, vận tải hàng hóa, xây dựng công trình).

3. Định hướng phát triển

Tầm nhìn: Trở thành biểu tượng Quốc gia trong ngành cơ khí giao thông vận tải.

II. TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CHIẾN LƯỢC, KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP GIAI ĐOẠN 2016 – 2021

1. Mục tiêu tổng quát:

Vi sự phát triển bền vững lâu dài, Tổng công ty đã ban hành Chiến lược Tổng công ty đến năm 2016 - tầm nhìn năm 2020 với một số nội dung chính: tái cấu trúc nguồn nhân lực, áp dụng chính sách đãi ngộ phù hợp, xây dựng văn hóa doanh nghiệp, tạo dựng sức mạnh xuyên suốt, tận dụng sức sáng tạo của nhân viên để vượt lên phía trước.

2. Tình hình thực hiện chiến lược:

Kết quả sản xuất kinh doanh trong năm 2015 đã tăng trưởng vượt bậc, tất cả các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh đều vượt so với kế hoạch. Doanh thu tăng 53% so năm 2014 và vượt 32% so với kế hoạch 2015, lợi nhuận trước thuế tăng 76% so với cùng kỳ và vượt 122% so với kế hoạch 2015 đã đề ra.

Sản xuất kinh doanh trong 9 tháng năm 2016 của Tổng công ty có tăng trưởng so với năm 2015: doanh thu tăng 6% so với cùng kỳ, đạt 80% kế hoạch năm 2016; lợi nhuận trước thuế đạt 82% so với kế hoạch đã đề ra.

Về thực hiện nghĩa vụ nộp ngân sách: tổng nộp ngân sách của các đơn vị trong Tổng công ty tăng đáng kể (tăng 39% so với cùng kỳ năm 2015 và 43% so với kế hoạch năm 2016). Việc tăng nộp ngân sách chủ yếu là từ các đơn vị hoạt động trong lĩnh vực sản xuất công nghiệp (tăng nộp thuế nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt, ...).

Các đơn vị nhìn chung đã đảm bảo đời sống của người lao động, kết quả là thu nhập bình quân đã tăng 7% so với cùng kỳ năm 2015, và gần đạt mức kế hoạch năm 2016.

Tình hình thực hiện các dự án trọng điểm của Tổng công ty:

- Bến xe miền Đông mới: Tổng Công ty đã cơ bản hoàn thành một số nội dung công tác chuẩn bị đầu tư như: Bồi thường giải phóng mặt bằng và tái định cư; Quy hoạch chi tiết xây dựng tỷ lệ 1/500; Thiết kế cơ sở; Các thỏa thuận

kết nối giao thông và đấu nối hạ tầng kỹ thuật; phê duyệt dự án... Tổng Công ty cũng đã chuẩn bị nguồn vốn, sẵn sàng cho công tác triển khai xây dựng.

- Bến xe miền Tây mới: Tổng Công ty đã hoàn thành lập và trình duyệt nhiệm vụ Quy hoạch chi tiết xây dựng tỷ lệ 1/500, chuẩn bị nguồn vốn để triển khai dự án. Tổng Công ty đã kiến nghị UBNDTP xem xét tách riêng công tác bồi thường giải phóng mặt bằng khu đất Bến xe miền Tây để thực hiện trước.

3. Tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển:

a. Tình hình thực hiện chỉ tiêu kế hoạch 5 năm:

Chỉ tiêu	2016	2017	2018	2019	2020
Doanh thu	12.169.327	13.111.408	14.147.697	15.287.614	16.541.523
Lợi nhuận	825.983	908.581	999.439	1.099.383	1.209.321
Nộp ngân sách	2.950.536	3.245.590	3.570.149	3.927.163	4.319.880
TNBQ	10,44	11,48	12,63	13,89	15,28

b. Tình hình thực hiện các dự án trọng điểm trong 5 năm:

Dvt: triệu đồng

STT	Tên dự án, công trình, thiết bị	Thời gian thực hiện	Tổng mức đầu tư	Tiến độ thực hiện đến tháng 12/2016
1	Dự án mở rộng Nhà máy sản xuất xe chuyên dùng	2016-2017	67,638	Đang triển khai thi công xây dựng
2	Dự án Bến xe miền Đông mới	2016-2020	1.549,895	Hoàn thành giai đoạn đền bù GPMB, đang thực hiện đầu tư xây dựng đường tạm
3	Dự án Bến xe miền Tây mới - Chi phí bồi thường GPMB, và công tác chuẩn bị đầu tư (Khảo sát, lập quy hoạch 1/500 và lập dự án...)	2016-2020	1.600,000	Hoàn tất thủ tục lựa chọn địa điểm và lập nhiệm vụ quy hoạch kiến trúc, triển khai lập đồ án quy hoạch 1/500
4	Khởi C 121-139 Cô Giang	2016-2018	799,912	Đang trong giai đoạn chuẩn bị đầu tư
5	Dự án 262 Trần Hưng Đạo	2016-2017	799,452	
6	Nhà máy ô tô Hòa Phú	2016-2018		

c. Mục tiêu và kế hoạch trong tương lai:

- ❖ *Lĩnh vực Thương mại dịch vụ:*

Mục tiêu:

SAMCO sẽ là doanh nghiệp đứng đầu và giữ vai trò dẫn dắt về hoạt động thương mại và dịch vụ ô tô tại Việt Nam; mang lại lợi nhuận ổn định cho Tổng công ty.

Chiến lược:

- * Phát triển mở rộng:
 - Xây dựng và đưa vào hoạt động 05 đại lý và chi nhánh đại lý mới tại thành phố Hồ Chí Minh.
 - Đẩy mạnh kinh doanh xe cũ với sản lượng 500 – 600 xe/năm.
- * Xây dựng giá trị: từng đại lý giữ vững vị trí hàng đầu trong hệ thống, vượt các đối thủ ít nhất một năm; xây dựng tiêu chí riêng để đánh giá về chất lượng cung cấp dịch vụ của các doanh nghiệp thuộc lĩnh vực Thương mại Dịch vụ ô tô trong Tổng công ty.
- * Hợp tác tập trung vào các đối tác chiến lược (dựa trên mối quan hệ hợp tác lâu dài, ổn định và cùng đạt được lợi ích).
- * Loại bỏ lãng phí, quản lý rủi ro để nâng cao tính hiệu quả của các đại lý thông qua (1) cấu trúc lại hệ thống, cơ cấu lại nguồn nhân lực và vốn; (2) xây dựng chỉ tiêu tồn kho xe, phụ tùng (trên doanh thu) cho từng loại đại lý; (3) loại bỏ tồn kho không luân chuyển.

❖ *Lĩnh vực Sản xuất cơ khí giao thông:*

Mục tiêu:

SAMCO là đơn vị chủ lực cung cấp các sản phẩm cơ khí giao thông chất lượng và an toàn cho thị trường Việt Nam; hướng đến xuất khẩu và tham gia chuỗi giá trị toàn cầu vào năm 2020.

Chiến lược:

- * Đầu tư hệ thống phân phối:
 - Tập trung phát triển và chuẩn hóa hệ thống đại lý SAMCO trên toàn quốc (phát triển thêm 02 đại lý bán xe ô tô ở miền Tây, miền Trung và các trung tâm dịch vụ hậu mãi tại thành phố Hồ Chí Minh).
 - Chuẩn hóa tên gọi và gắn liền thương hiệu SAMCO cho từng dòng sản phẩm.
- * Tập trung định hướng vào khách hàng theo hướng cá nhân hoá:
 - Tạo dựng sự khác biệt cho sản phẩm – dịch vụ không chỉ qua chất lượng, tính độc đáo thỏa mãn nhu cầu của từng khách hàng; mà còn bằng phong cách phục vụ ấm áp, hiểu biết khách hàng; tạo dựng nguồn khách hàng trung thành.
- * Phát triển sản phẩm:
 - Đa dạng hoá sản phẩm, tập trung vào sản xuất sản phẩm cao cấp và thân thiện với môi trường.
- * Cải thiện hiệu quả hoạt động:

- Tổ chức quản lý sản xuất theo hướng tinh gọn: chuẩn hóa quy trình, tăng tính linh động trong sản xuất, loại bỏ lãng phí và tối ưu hóa việc sử dụng các nguồn lực.
- Xây dựng hệ thống quản lý chất lượng môi trường theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 14001.
- Xây dựng hệ thống đào tạo nội bộ, tăng tính tuân thủ các quy trình, quy định và tác phong công nghiệp của lao động.
- * Liên doanh liên kết, tận dụng cơ hội để tạo nguồn vốn, học hỏi và áp dụng các công nghệ mới (công nghệ sản xuất, thông tin, nguồn nhân lực và công nghệ quản lý):
 - Tăng cường liên kết hợp tác với các đối tác truyền thống, tập trung vào máy lạnh Denso, sản phẩm chủ lực xe Isuzu Samco. Hoàn thiện dây chuyền lắp ráp CKD Hyundai. Chuẩn hoá các sản phẩm chuyên dùng.
- * Mở rộng liên kết với đối tác để chuyển giao công nghệ sản xuất sản phẩm phụ trợ, phục vụ cho lắp ráp sản phẩm cơ khí giao thông mang thương hiệu SAMCO.
- * Năm 2016 đầu tư mở rộng Nhà máy sản xuất xe chuyên dùng tại khu Công nghiệp cơ khí ô tô Hòa Phú từ 3,8 ha lên 7 ha phục vụ cho việc sản xuất các loại xe tải nhẹ, xe bán tải (pick-up), xe nông dụng nhỏ đa chức năng phục vụ cho sản xuất nông nghiệp, xe buýt sàn thấp, xe buýt MonoScope....
- * 2015 – 2017 đẩy mạnh kêu gọi đầu tư sản xuất sản phẩm hỗ trợ ngành ô tô như kính, ghế.. tại khu Công nghiệp cơ khí ô tô Hòa Phú.
- * Đến 2020 nâng cao việc sản xuất công nghiệp hỗ trợ qua việc đầu tư (hoặc kêu gọi đầu tư) các nhà máy sản xuất các bộ phận truyền động, hộp số, động cơ (nhất là cho xe khách và xe tải nhẹ), hệ thống điện tử ô tô... Từng bước tham gia vào hệ thống cung ứng các linh kiện, phụ tùng trong chuỗi giá trị toàn cầu của công nghiệp ô tô thế giới.

❖ *Lĩnh vực Bến xe – bến bãi:*

Mục tiêu:

Đẩy mạnh và phát triển các bến xe hiện hữu theo mô hình bến xe an toàn, văn minh hiện đại và hiệu quả.

Đến năm 2015: Xây dựng được hạ tầng kỹ thuật Bến xe Miền Đông mới, hoàn tất qui hoạch Bến xe Miền Tây mới;

Đến năm 2020: Đầu tư xong bến xe mới với dịch vụ đa tiện ích phục vụ nhu cầu của người dân. (vận tải hành khách công cộng + vận tải hàng hóa + trung tâm thương mại + dịch vụ giải trí).

Xây dựng hình ảnh bến xe thân thiện, tiện lợi, đáp ứng tốt nhu cầu của người dân.

Tạo nguồn vốn đầu tư cho các bến xe mới.

Chiến lược:

- * Vận dụng mô hình quản lý điều hành hiện đại, tiên tiến vào bến xe.
 - Đào tạo nguồn nhân lực đáp ứng việc vận hành bến xe mới.
 - Ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý, điều hành bến xe.
 - Nâng cao chất lượng dịch vụ phục vụ doanh nghiệp vận tải và hành khách.
- * Tiếp tục ổn định và gia tăng lợi nhuận thông qua việc khai thác các dịch vụ tiện ích trong bến xe hiện hữu.
 - Quy hoạch, khai thác dịch vụ trong bến xe.
 - Phối hợp với các đối tác khai thác hiệu quả các phòng trưng bày giới thiệu sản phẩm và quảng cáo tại bến xe.
- * Tích cực tìm kiếm, lựa chọn các đối tác chiến lược để hợp tác đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng bến xe mới (các nhà đầu tư trong và ngoài nước)
- * Nắm bắt và linh hoạt vận dụng các cơ chế, chính sách Nhà nước để tăng hiệu quả hoạt động.

❖ *Lĩnh vực vận tải hành khách công cộng:*

Mục tiêu:

Xây dựng một mô hình hoạt động tiên tiến và chuẩn mực trong lĩnh vực vận tải hành khách công cộng của cả nước.

Tiên phong thay đổi tâm lý người dân trong sử dụng xe bus.

Gia tăng tính chủ động và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp, chuẩn bị nguồn lực tiếp cận các loại hình vận tải hành khách công cộng hiện đại trong tương lai.

Chiến lược:

- * Áp dụng mô hình quản lý vận hành tiên tiến:
 - Cấu trúc lại hệ thống, cơ cấu lại nguồn nhân lực để gia tăng hiệu quả, giảm chi phí.
 - Thống nhất phương thức nhận diện thương hiệu cho doanh nghiệp.
 - Sử dụng nhiên liệu sạch trong vận hành phương tiện, đảm bảo quy định về khí thải phù hợp tiêu chuẩn.
 - Đi đầu trong việc ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý điều hành (bán vé tự động, sử dụng thẻ thông minh, hệ thống định vị, ...)
- * Chú trọng vào khách hàng, đảm bảo sự hài lòng của khách hàng đối với chất lượng dịch vụ:
 - Tăng cường kiểm tra đảm bảo vệ sinh, môi trường và độ an toàn trên xe.

- Định kỳ tổ chức đào tạo và đào tạo lại đội ngũ nhân sự, thường xuyên kiểm tra chất lượng nhân viên để tăng tính chuyên nghiệp trong tác phong và thái độ phục vụ.
- Định kỳ thực hiện khảo sát ý kiến góp ý của khách hàng để cải thiện chất lượng dịch vụ.
- * Đa dạng hóa nguồn thu để gia tăng hiệu quả hoạt động:
 - Phát triển ngành nghề có liên quan để đa dạng hoá nguồn thu: tận dụng các mặt bằng bến bãi hiện hữu, kết hợp khai thác dịch vụ vận tải hành khách công cộng với các dịch vụ có liên quan như kinh doanh xăng dầu, bãi đậu xe, trường dạy lái xe, dịch vụ sửa chữa xe...
 - Thực hiện quảng cáo trên xe bus.
 - Nắm bắt và linh hoạt vận dụng cơ chế, chính sách nhà nước để gia tăng hiệu quả trong việc khai thác tài sản hiện tại, đặc biệt là các mặt bằng hiện hữu và đầu tư các dự án mới.

❖ *Lĩnh vực cảng biển – cảng sông:*

Mục tiêu:

Phát triển ổn định, bền vững trở thành cảng sông, cảng biển ngang tầm khu vực Đông Nam Á, đáp ứng nhu cầu lưu chuyển hàng hóa của cả nước và quốc tế.

Chiến lược:

- * Tập trung đầu tư thiết bị chuyên dụng, xếp dỡ hiện đại, đồng bộ, đạt năng suất cao để Cảng Bến Nghé trở thành đơn vị chủ lực về cảng biển; xây dựng Cảng Phú Hữu thành cảng tổng hợp, đầu tư mở rộng cầu cảng, kho bãi để đưa vào khai thác.
- * Xây dựng Cảng sông Phú Định thành trung tâm giao dịch kinh doanh nông thủy sản của cả nước, là hệ thống kho bãi hiện đại, chuyên dụng. Tiếp tục đầu tư cầu cảng để tiếp nhận sà lan, tàu sông lên đến 2000T.
- * Phát triển nhanh dịch vụ logistic với vận tải đa phương thức, kết nối hệ thống cảng sông, cảng biển và các phương thức vận tải.
- * Xây dựng và phát triển thương hiệu cảng sông, cảng biển là những thương hiệu hàng đầu trong nước và khu vực.
- * Hoàn thiện và áp dụng hệ thống quản lý chất lượng môi trường theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 14001; áp dụng công nghệ thông tin vào toàn bộ hệ thống quản lý điều hành kinh doanh.
- * Tập trung đào tạo, xây dựng đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, năng động, với ý thức trách nhiệm cao. Xây dựng môi trường làm việc, tạo điều kiện cho người lao động phát huy năng lực.
- * Liên doanh liên kết với các hãng tàu để nâng cao năng lực cạnh tranh.

❖ *Chiến lược vận tải hàng hóa:*

Mục tiêu:

Ổn định và chuẩn hoá mô hình tổ chức quản lý của đơn vị theo quy định của pháp luật

Duy trì và ổn định tốc độ tăng trưởng

Chiến lược:

- * Phối hợp với các đơn vị tư vấn để hoàn thiện mô hình hoạt động theo luật Doanh nghiệp.
- * Chuẩn hoá, hoàn thiện các chế độ, chính sách, quy trình, quy định trong quản lý điều hành
- * Chú trọng việc đào tạo và đào tạo lại đội ngũ tài xế, nhân viên phục vụ và chăm sóc khách hàng để đảm bảo cung cấp dịch vụ với chất lượng tốt cho khách hàng.
- * Tích cực duy trì khách hàng cũ và tìm kiếm các đối tượng khách hàng mới để gia tăng thị phần.

❖ *Chiến lược Vận tải hành khách liên tỉnh:*

Mục tiêu:

Tiếp tục giữ vững và phát huy uy tín thương hiệu theo đúng truyền thống và thế mạnh của đơn vị

Trở thành một trong những thương hiệu mạnh về vận tải hành khách.

Thông qua hợp tác để đẩy mạnh việc giới thiệu sản phẩm mới của SAMCO cho đối tác và khách hàng tiềm năng, góp phần khẳng định thương hiệu của đơn vị và gián tiếp khẳng định thương hiệu SAMCO.

Chiến lược:

- * Khai thác tập trung các tuyến xe đang có hiệu quả và mở rộng các tuyến xe mới có tiềm năng
- * Đa dạng hoá phương thức kinh doanh.
- * Chú trọng việc đào tạo và đào tạo lại đội ngũ tài xế, nhân viên phục vụ và chăm sóc khách hàng để đảm bảo cung cấp dịch vụ với chất lượng tốt cho khách hàng.
- * Xây dựng cơ chế kiểm tra đánh giá sự hài lòng của khách hàng, thường xuyên xem xét cải tiến và nâng cao chất lượng dịch vụ, đặc biệt khuyến khích các ý tưởng mới để tạo nên sự đột phá về chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách hàng.
- * Kết hợp phát huy hình ảnh đơn vị với việc giới thiệu sản phẩm của SAMCO đối với khách hàng.

❖ *Lĩnh vực Xây dựng công trình:*

