

CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI TRANSIMEX

BÁO CÁO TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ NĂM 2017 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2018

PHẦN I: ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ NĂM 2017

I. Kết quả kinh doanh dịch vụ đạt được trong năm 2017

1) Về thực hiện các chỉ tiêu về sản lượng:

- Sản lượng vận tải Container đường bộ:**

Vận tải Container đường bộ (Teu)

KH 2017	TH 2017	TH 2016	(%) TH 2017 so với	
			KH năm	Cùng kỳ
35.310	40.540	37.752	114,8%	107,4%

Ghi chú: $SL (Teu) = Sl \text{ chuyển} \times 2$ (Thông thường chuyển cont 40')

2) Về thực hiện các chỉ tiêu về tài chính:

Kết quả kinh doanh năm tài chính 2017 (Hợp nhất) (ĐVT: triệu đồng):

STT	CHỈ TIÊU	KH 2017	TH 2017	TH 2016	(%) TH 2017 so với	
					KH năm	Cùng kỳ 2016
1	Tổng doanh thu	52,054	59,978	46,397	115,22%	129,27%
2	Lợi nhuận trước thuế	2,792	2,813	72	100,75%	3.907%
3	Tỷ trọng LNTT/Tổng doanh thu	5,36%	4,69%			
4	Cổ tức					

3) Đánh giá kết quả thực hiện kết quả kinh doanh dịch vụ của của Công ty:

- Năm 2017 là năm đánh dấu cột mốc năm đầu tiên Công ty chuyển đổi sang hoạt động từ một công ty con trực thuộc sang cổ phần và niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán UPCOM. Nhờ nguồn vốn từ cổ phần hoá công ty cơ cấu được những khoản nợ, giảm chi phí lãi vay. Góp một phần vào hiệu quả hoạt động kinh doanh năm 2017.
- Trong năm 2017 ngoài việc giữ chân khách hàng hiện hữu công ty đã thành công trong việc phát triển khách hàng, thị trường mới. Những khách hàng mới như FASV, Thái Tân, VNF, Cholimex food... góp phần đáng kể vào doanh thu và lợi nhuận của Công ty.
- Từ tháng 04/2017, Công ty bắt đầu phục vụ cho khách hàng FASV. Mở rộng thị trường phục vụ cho khách hàng ở khu vực Bến tre. Đạt hiệu quả kinh doanh khá tốt.

4) Đánh giá về công tác tổ chức & hoàn thiện đội ngũ nhân sự, bộ máy:

- Tiếp tục hoàn thiện cơ cấu tổ chức, gắn đổi mới tổ chức bộ máy với đổi mới phương thức lãnh đạo, định biên nhân sự hợp lý.

- Hoàn thiện chính sách lương; cơ cấu lại và nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ - CNV. Đặc biệt cải thiện tình trạng thiếu hụt lái xe vào giai đoạn đầu năm. Thu hút lái xe từ các nơi khác về và gắn bó lâu dài với công ty.
- Xây dựng và duy trì mô hình văn hóa doanh nghiệp lành mạnh, làm nền tảng cho sự phát triển bền vững của doanh nghiệp
- Tính đến tháng 31/12/2017, tổng số lao động tại Công ty: là 79 CBCNV

5). Hoạt động đoàn thể và cộng đồng:

- Công đoàn cơ sở đã tham gia cùng Ban điều hành thực hiện tốt các chế độ chính sách cho người lao động, như đóng BHXH, BHYT, BHTN, trả lương cho CNVC-LĐ đúng chế độ chính sách, phù hợp với hiệu quả sản xuất kinh doanh, bảo đảm thu nhập ổn định
- Phong trào thi đua “Thực hành tiết kiệm nhiên liệu, điện, nước, điện thoại.... tiết kiệm chi phí làm hàng” chống lãng phí, tham nhũng, tạo được sự đồng thuận trong CBCNV-LĐ, hạn chế những hao phí không cần thiết trong sản xuất kinh doanh, được người lao động tự giác chấp hành nghiêm chỉnh.
- Vận động CBCNV- LĐ, tham gia công tác xã hội, đền ơn – đáp nghĩa, nâng cao ý thức trách nhiệm của mỗi người đối với cộng đồng xã hội, năm 2017 đã vận động CBCNV-LĐ trích từ tiền lương của mình, cùng với Công ty làm công tác xã hội từ thiện như ủng hộ Satra vì biển đảo quê hương, ủng hộ Đồng bào lũ lụt Miền Trung,...
- Chăm lo đời sống vật chất tinh thần, tổ chức cho CB-CNV đi du lịch định kỳ. Quan tâm chăm sóc các trường hợp bị tai nạn, bị bệnh hiểm nghèo và có cuộc sống khó khăn.

PHẦN II: KẾ HOẠCH KINH DOANH DỊCH VỤ NĂM 2018

I. Chỉ tiêu kế hoạch năm 2018:

1. Sản lượng hàng Vận tải Container đường bộ:

Vận tải Container đường bộ (Teu)

KH 2018	TH 2017	Tỷ Lệ
45.000	40.540	111%

Ghi chú : $SL (Teu) = Sl chuyển \times 2$ (Thông thường 1 chuyển = cont 40")

Giảm hàng rời tập trung khai thác hàng Cont

2. Về tài chính:

Phân đầu thực hiện kế hoạch kinh doanh năm tài chính 2018 (ĐVT: triệu đồng):

STT	CHỈ TIÊU	KH 2018	(%) so với TH 2017
1	Tổng doanh thu	66,000	+10%
2	Lợi nhuận trước thuế	4,009	+40%
3	Cổ tức		

II. Những mục tiêu tập trung trong năm 2018:

Thực hiện chiến lược phát triển bền vững và tập trung vào ngành nghề cốt lõi của Công ty thông qua các mục tiêu cụ thể như sau:

- Tăng cường công tác Marketing, quảng bá thương hiệu TMS/TRANS. Giữ vững các khách hàng truyền thống và tìm kiếm nguồn khách hàng mới.
- Đầu tư thêm đầu kéo và romooc để phục vụ cho khách hàng hiện hữu và mở rộng thị trường.
- Đưa CNTT vào trong điều hành và quản lý vận tải. Đầu tư và triển khai hệ thống phần mềm quản trị vận tải Smartlog trong năm 2018.
- Thực hiện tốt công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực của Công ty. Bổ sung nhân sự phụ trách sale/marketing để hỗ trợ cho mục tiêu phát triển khách hàng mới.
- Thực hiện các trách nhiệm xã hội, bảo vệ môi trường gắn liền với tăng trưởng kinh tế bền vững.

TP. Hồ Chí Minh, ngày 24 tháng 03 năm 2018



Nguyễn Chí Đức

