

Phụ lục IV
KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN
NĂM 2020

(Ban hành kèm theo Nghị định số 81/2015/NĐ-CP
ngày 18 tháng 9 năm 2015 của Chính Phủ)

**TỔNG CÔNG TY BẢO ĐẢM
AN TOÀN HÀNG HẢI MIỀN NAM**
CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN
HOA TIÊU HÀNG HẢI KV.VII
MST: 4100733167

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

I. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN
NĂM TRƯỚC (năm 2019):

TT	CÁC CHỈ TIÊU	ĐVT	KẾ HOẠCH	THỰC HIỆN	%TH/KH
1	Sản lượng				
1.1	Lượt tàu	lượt	1.950	2.060	106
1.2	Tổng số GTHL	GTHL	110.000.000	131.432.139	119
2	Tổng doanh thu	Tr. đ	10.700	12.520	117
2.1	Doanh thu dịch vụ hoa tiêu	Tr. đ	10.150	11.511	113
2.2	Doanh thu khác	Tr. đ	550	1.009	183
3	Lợi nhuận trước thuế	Tr. đ	1.555	1.782	115
4	Nộp ngân sách (thuế TNDN)	Tr. đ	311	450	145
5	Tỷ suất lợi nhuận	%	6,7	7,17	107
6	Vốn điều lệ	Tr. đ	18.971	18.971	100
7	Kế hoạch đầu tư phát triển	Tr. đ	0	0	

II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN
NĂM 2020:

TT	CÁC CHỈ TIÊU	ĐVT	KẾ HOẠCH	GHI CHÚ
1	Sản lượng			

1.1	Lướt tàu	Lướt	1.980	
1.2	Tổng số GTHL	GTHL	126.000.000	
2	Tổng doanh thu	Tr. đ	11.350	
2.1	Doanh thu dịch vụ hoa tiêu	Tr. đ	10.550	
2.2	Doanh thu khác	Tr. đ	800	
3	Lợi nhuận trước thuế	Tr. đ	1.800	
4	Nộp ngân sách (thuế TNDN)	Tr. đ	360	
5	Tỷ suất lợi nhuận	%	7,76	
6	Vốn điều lệ	Tr. đ	18.971	
7	Kế hoạch đầu tư phát triển	Tr. đ	350	

III. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

1. Giải pháp về sản xuất.

- Thực hiện đưa đón tàu ra vào cảng an toàn, kịp thời, đảm bảo an ninh hàng hải, đảm bảo chất lượng tốt.

- Thực hiện quản lý chi phí theo định mức, các mức chi chung theo quy định, quy chế của công ty và thực hành tiết kiệm chi phí, gia tăng lợi nhuận, tăng trích quỹ đầu tư phát triển vốn.

2. Giải pháp về marketing

2.1. Xây dựng thương hiệu:

- Xây dựng và phát triển thương hiệu Hoa tiêu khu vực Quy Nhơn-Bình Định (Khu vực VII). Nâng cao vị thế, uy tín của công ty với các đối tác và khách hàng; nâng cao năng lực cạnh tranh, thu hút nguồn lực đầu tư trong và ngoài nước; tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh giúp công ty phát triển vững chắc trên thị trường.

- Thương hiệu của công ty thể hiện đặc trưng ngành nghề, văn hóa doanh nghiệp, tạo sự khác biệt về hình ảnh gây ấn tượng sâu sắc cho đối tác và khách hàng.

- Hồ sơ năng lực của công ty: Thường xuyên cập nhật hồ sơ giới thiệu năng lực công ty để sẵn sàng gửi cho khách hàng trong quan hệ, giao tiếp.

- Xây dựng chương trình quảng cáo thương hiệu: Tổ chức hội nghị khách hàng, hội thảo chuyên ngành, Quảng cáo trên Tạp chí biển, phương tiện truyền thông,...

2.2. Mở rộng quan hệ trong và ngoài nước, xúc tiến thương mại, xuất khẩu.

2.2.1. Quan hệ quốc tế

Đặc thù của kinh tế biển nói chung và Hoa tiêu hàng hải nói riêng mang tính quốc tế hóa cao do đó công tác quan hệ quốc tế đối với Hoa tiêu hàng hải có ý nghĩa rất quan trọng. Chúng ta phải tham gia xây dựng đồng thời chấp hành mọi quy định, điều ước quốc tế để thực hiện quyền và nghĩa vụ của quốc gia có biển trong cộng đồng hàng hải quốc tế: Gia nhập Hiệp hội Hoa tiêu quốc tế.

2.2.2. Xúc tiến thương mại:

Nghiên cứu, đề xuất ký kết, gia nhập các tổ chức quốc tế, tham gia các hội nghị có liên quan trong lĩnh vực Hoa tiêu hàng hải nhằm mở rộng và đẩy mạnh quan hệ hợp tác với các tổ chức quốc tế, khu vực.

3. Giải pháp về nguồn nhân lực.

Công ty đào tạo và phát triển nguồn nhân lực toàn diện, đồng bộ phù hợp sự phát triển của ngành theo hướng tuyển chọn nhân lực có trình độ cao, đào tạo và đào tạo lại nhân lực hiện có về trình độ quản lý, chuyên môn nghiệp vụ, ngoại ngữ, tin học, công nghệ thông tin, thiết bị điện tử,... Tăng cường đào tạo đội ngũ hoa tiêu nhằm tạo ra đội ngũ hoa tiêu có trình độ chuyên môn, nghiệp vụ ngang tầm với các nước trong khu vực và trên thế giới, đáp ứng dịch vụ công ích Hoa tiêu hàng hải chất lượng cao mang đẳng cấp quốc tế.

Công ty xây dựng kế hoạch tuyển dụng và đào tạo hàng năm và dài hạn để phát triển nguồn nhân lực, cụ thể như:

3.1. Đối với cán bộ quản lý:

Cử đi học tập về mô hình quản lý doanh nghiệp, tham gia hội thảo hội nghị do các tổ chức hàng hải quốc tế tổ chức để học tập tiếp thu công nghệ mới. Đào tạo nâng cao nghiệp vụ quản lý kinh tế quản trị doanh nghiệp do các cơ quan nhà nước tổ chức.

3.2. Cán bộ chuyên môn nghiệp vụ:

Học tập nghiên cứu nâng cao nghiệp vụ chuyên môn, ngoại ngữ, tin học.

3.3. Công nhân kỹ thuật:

Đào tạo huấn luyện, nâng hạng Hoa tiêu hàng hải.

Đào tạo nâng cao trình độ đối với trường cano;

Đào tạo thuyền viên, thủy thủ.

3.4. Chuẩn hoá đội ngũ cán bộ nhân viên:

Xây dựng các tiêu chuẩn cụ thể cho các chức danh công việc. Đồng thời, xây dựng bảng mô tả công việc cho từng cán bộ công nhân viên. Đây là căn cứ để đánh giá kết quả làm việc của nhân viên làm cơ sở cho việc đánh giá thành tích, đào tạo và phát triển nghề nghiệp của nhân viên.

4. Giải pháp về công nghệ - kỹ thuật.

Hiện nay, dịch vụ hoa tiêu hàng hải nước ta đáp ứng tốt nhịp độ phát triển chung của các ngành kinh tế biển và nhu cầu bảo đảm an toàn cho các hoạt động hàng hải trên vùng hàng hải trách nhiệm. Tuy nhiên, hạ tầng cơ sở chưa đáp ứng được nhu cầu công việc, chưa đáp ứng đầy đủ các yêu cầu về hoa tiêu hàng hải, chưa theo kịp được các nước tiên tiến trong khu vực cũng như trên thế giới, còn bộc lộ nhiều mặt hạn chế trong quá trình hội nhập quốc tế. Việt Nam là thành viên chính thức của Tổ chức Hàng hải thế giới (IMO), do đó phải có nghĩa vụ phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng của mình nhằm đáp ứng yêu cầu của IMO.

Đầu tư cơ sở hạ tầng: Trang bị máy tính, máy chủ và các thiết bị liên quan đến hạ tầng mạng. Đầu tư các phần mềm bản quyền cho các ứng dụng văn phòng, kỹ thuật và cơ sở dữ liệu. Bắt đầu đưa các chương trình tài chính kế toán, quản lý nhân sự-tiền lương, quản lý tàu ra vào cảng... vào sử dụng trong từng bộ phận của đơn vị.

5. Giải pháp về quản lý và điều hành

Hoàn thiện cơ cấu tổ chức và bộ máy hoạt động của công ty. Tổ chức bộ máy đồng bộ, đủ năng lực để đảm bảo cho công ty hoạt động hiệu quả. Định kỳ đánh giá hiệu quả hoạt động và tính phù hợp của cơ cấu tổ chức để có những điều chỉnh cho phù hợp.

Xây dựng mô hình quản lý hiệu quả, vừa đảm bảo sự phát triển bền vững theo định hướng chung của công ty, vừa đảm bảo sự chủ động, sáng tạo trong kinh doanh.