

Kính gửi toàn thể cán bộ công nhân viên Thaco!

Năm 2015 là năm nền kinh tế Việt Nam được dự báo tăng trưởng khá, GDP đạt trên 6%, lạm phát được kiểm soát, lãi suất, tỷ giá ổn định, giá xăng dầu ở mức thấp, hạ tầng giao thông được cải thiện với nhiều công trình cầu đường và một số tuyến đường cao tốc được đưa vào sử dụng. Thị trường ô tô được dự báo tăng trưởng từ 15 - 20% so với năm 2014.

Năm 2015 cũng là năm đánh dấu nền kinh tế Việt Nam bước vào chu kỳ tăng trưởng mới trong bối cảnh hội nhập hoàn toàn vào khu vực Asean, có nghĩa là từ năm 2016, thị trường Việt Nam phải giảm thuế về bằng 0% cho toàn bộ hàng hoá từ các nước Asean, trong đó thuế suất ô tô du lịch giảm 10% và tiếp tục giảm về bằng 0% vào năm 2018. Như vậy, doanh nghiệp Việt Nam phải cạnh tranh khốc liệt hơn để tồn tại ngay tại thị trường trong nước, đồng thời có cơ hội để xuất khẩu hàng hoá sang các nước trong khu vực Asean.

Năm 2015, Thaco chúng ta đề ra kế hoạch: Doanh số trên 60.000 xe; doanh thu hợp nhất trên 30.000 tỷ đồng; nộp ngân sách trên 8.000 tỷ đồng; tiếp tục gia tăng thị phần và đứng đầu thị trường ô tô Việt Nam. Đồng thời, năm 2015 cũng là năm mở đầu chiến lược tổng thể 3 năm (2015, 2016, 2017) chuẩn bị cho hội nhập về thị trường ô tô trong khu vực Asean vào năm 2018 và được xem là chu kỳ phát triển mới đầy thách thức nhằm tạo ra "Năng lực cạnh tranh mới của Thaco", cụ thể là đưa Thaco trở thành tập đoàn công nghiệp đa ngành (trong đó ô tô làm chủ đạo) hàng đầu trong khu vực Asean vào năm 2018. Do vậy, kế hoạch của Thaco trong năm 2015 được xây dựng và thực hiện theo các định hướng cụ thể sau:

#### **Về xe thương mại (xe tải và xe bus):**

- Tiếp tục giữ vững vị trí đứng đầu và gia tăng thị phần ở tất cả các phân khúc, chủng loại, trọng tải bằng cách phát triển thêm các sản phẩm phù hợp với quy định mới của cục đăng kiểm, mang lại hiệu quả kinh tế cao cho khách hàng trong điều kiện tải trọng được kiểm soát nghiêm ngặt và hạ tầng giao thông được nâng cấp.
- Nâng cao chất lượng và giảm giá thành thông qua chương trình nghiên cứu cải tiến kỹ thuật và nội địa hoá. Trong đó, phải nâng cao chất lượng và chuẩn hoá các mẫu xe bus hướng tới là dòng xe tiên phong xuất khẩu. Trên cơ sở kinh nghiệm của dòng xe bus sẽ có kế hoạch phát triển tương tự cho dòng xe tải.

#### **Về xe du lịch (Kia, Mazda, Peugeot):**

- Tập trung gia tăng nhanh để có doanh số và thị phần cao, đồng bộ với việc nâng cao thương hiệu cho từng thương hiệu và giảm giá thành đối với một số mẫu xe chiến lược. Trong đó, Kia và Mazda đều phải đạt doanh số trên 17.000 xe và đều phải có ít nhất một mẫu xe đạt mốc 5.000 xe. Peugeot đứng vị trí số 2 về doanh số trong phân khúc xe cao cấp có xuất xứ từ châu Âu và chạm mốc 1.000 xe.
- Trên cơ sở doanh số cao và ổn định, xây dựng kế hoạch phát triển sản xuất và nội địa hoá nhằm đảm bảo cạnh tranh được với xe nhập khẩu từ Asean theo lộ trình giảm thuế đến năm 2018.

#### **Về sản xuất tại Khu Công nghiệp Cơ khí Ô tô Chu Lai - Trường Hải:**

- Cấu trúc lại toàn bộ sản xuất trên cơ sở hình thành một quy mô mới, đáp ứng yêu cầu sản lượng cao theo hướng chuyên môn hoá nhằm nâng cao chất lượng và giảm giá thành sản phẩm.
- Tập trung thực hiện để có được những điều kiện cơ bản của kế hoạch xây dựng Chu Lai thành cứ điểm sản xuất ô tô có tầm và cạnh tranh được trong khu vực Asean vào năm 2018 như: Ký kết liên doanh với Mazda để tiến hành xây dựng nhà máy và tổ hợp công nghiệp phụ trợ có công suất 50.000 xe/năm; xúc tiến với Kia và các đối tác Hàn Quốc để mời gọi thêm các nhà sản xuất phụ tùng nhằm gia tăng tỷ lệ nội địa hoá và xuất khẩu; triển khai xây dựng nhà máy xe tải mới và lập quy hoạch xây dựng Khu đô thị Tam Hiệp.

#### **Về giao nhận vận chuyển:**

- Đầu tư, mở rộng và nâng quy mô cho toàn bộ hệ thống giao nhận vận chuyển từ cảng Chu Lai - Trường Hải đến các miền trong cả nước.
- Nghiên cứu đưa tuyến vận tải biển Chu Lai - Hàn Quốc vào hoạt động khi sản lượng đủ. Tổ chức có lịch trình cho các tuyến thành phố Hồ Chí Minh - Chu Lai - Hải Phòng nhằm khai thác thêm hàng ngoài.
- Đảm bảo hiệu quả hoạt động và phấn đấu giảm giá thành giao nhận vận chuyển ít nhất 10% so với năm trước.

#### **Về hệ thống phân phối, bán lẻ:**

- Tập trung đầu tư và đưa vào hoạt động hệ thống showroom, đại lý của Kia, Mazda bao phủ trên toàn quốc, cụ thể: Đạt 6 Showroom/Đại lý ở Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh và 1 showroom ở các thành phố, tỉnh thành khác cho mỗi thương hiệu xe Kia, Mazda.
- Đầu tư và đưa vào hoạt động thêm 5 showroom của Peugeot ở Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh, Hải Phòng, Đà Nẵng, Cần Thơ.
- Đầu tư, nâng cấp quy mô và thay đổi vị trí thuận lợi hơn (nếu cần) cho toàn bộ hệ thống showroom, đại lý của dòng xe thương mại (tải và bus).
- Tiếp tục nghiên cứu, thực hiện thí điểm, đưa vào áp dụng từng bước nhằm hình thành phương pháp quản trị hệ

thống showroom, đại lý có tính đặc thù, ưu việt và hiệu quả mang bản sắc riêng của Thaco.

#### **Về hoạt động đầu tư kinh doanh khác:**

- Tham gia hỗ trợ và điều hành Công ty Đại Quang Minh để đầu tư xây dựng thành công các công trình hạ tầng chính yếu như: 4 tuyến đường chính, cầu Thủ Thiêm 2, Quảng trường trung tâm và công viên bờ sông, cầu đi bộ cho nhà nước và Khu đô thị Sala, góp phần phát triển Khu đô thị mới Thủ Thiêm - Thành phố Hồ Chí Minh.
- Khởi công và tiến hành xây dựng tổ hợp trung tâm thương mại ô tô, khách sạn 5 sao và cao ốc văn phòng của Thaco tại Thủ Thiêm, phần đầu hoàn thành đưa vào hoạt động vào năm 2017 nhân kỷ niệm Thaco tròn 20 tuổi.

#### **Về quản trị nhân sự:**

- Thành lập Ban nhân lực nhằm xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực đến năm 2018, qua đó xây dựng và thực hiện ngay kế hoạch nhân lực của năm nay.
- Rà soát, điều chỉnh, kiện toàn các quan điểm, chính sách, quy chế, quy định về quản trị nhân sự nhằm đảm bảo tính thống nhất và đặc thù cho từng ngành nghề, thành phần của nhân sự và áp dụng linh hoạt được trong thực tế để đảm bảo tính công bằng và sự phát triển của nhân sự.
- Thay đổi theo hướng nâng cao các tiêu chuẩn, tiêu chí phù hợp với xu thế hội nhập và thực hiện chương trình đánh giá nhân sự định kỳ hàng quý ở các đơn vị, bộ phận để phát hiện nhân sự tiềm năng, qua đó có kế hoạch đào tạo, huấn luyện cũng như tuyển dụng nhân sự bổ sung kịp thời theo yêu cầu phát triển nhân sự rất cao cả về số lượng và chất lượng trong giai đoạn tới.
- Tập trung nghiên cứu và thực hiện chương trình đào tạo, huấn luyện kết hợp các giải pháp: Nhân sự tự đào tạo theo yêu cầu; đào tạo và đào tạo lại trong công việc; đào tạo chuyên đề theo yêu cầu của vị trí mà nhân sự đảm nhận.

#### **Về quản trị tài chính kế toán:**

- Đánh giá kinh nghiệm thực hiện trong những năm qua để xây dựng đề cương "Kế toán quản trị song hành" một cách tổng thể, chi tiết và thực hiện ngay để quản lý chi phí hoạt động hiệu quả nhằm tham gia và quản lý chương trình giảm giá thành sản phẩm của công ty trong thời gian tới.
- Sàng lọc, đào tạo, tuyển dụng bổ sung và có chính sách hợp lý cùng với biện pháp chế tài nhằm có đủ lực lượng nhân sự tài chính, kế toán cấp trung, cao tham gia quản lý, lãnh đạo tại tất cả các bộ phận, đơn vị trong công ty.

#### **Về văn hoá doanh nghiệp:**

- Tập trung xây dựng cho được đề cương cơ bản "Văn hoá Thaco" để thực hiện thí điểm ngay vào trong các hoạt động sản xuất kinh doanh chính yếu, vừa làm vừa hiệu chỉnh, hoàn thiện dần.
- Văn hoá Thaco cơ bản nhằm tạo ra nhưng đồng thời cũng được hình thành từ lực lượng nhân sự luôn biết rèn luyện ý chí mạnh mẽ; nâng cao thái độ tích cực và trau dồi năng lực chuyên môn để có thể làm việc trong môi trường kỷ luật nhưng đồng thời có tính sáng tạo cao, có khả năng đóng góp và phát triển cùng với sự phát triển của công ty, qua đó trở thành người hữu ích của xã hội, đất nước.
- Văn hoá Thaco cũng hướng đến sự nỗ lực phát triển Thaco trở thành thương hiệu, doanh nghiệp lớn của đất nước, có khả năng hội nhập khu vực và thế giới, biết đề cao tính nhân văn "phụng sự xã hội" thông qua sản phẩm và dịch vụ của mình mà trong đó mỗi nhân sự là đại sứ của thương hiệu Thaco.

#### **Về hoạt động của văn phòng tổng quản:**

- Các bộ phận nghiệp vụ phải xây dựng chiến lược 3 năm (2015, 2016, 2017) và kế hoạch hoạt động trong năm nay của mình một cách chi tiết, cụ thể dựa trên chiến lược và kế hoạch phát triển sản xuất, kinh doanh chung của công ty.
- Thực hiện ngay việc rà soát lại cấu trúc và sơ đồ tổ chức của từng bộ phận nghiệp vụ, qua đó tăng cường tuyển dụng bổ sung nhân sự có năng lực phù hợp.

Năm 2015 được đánh giá có rất nhiều thuận lợi trong sản xuất, kinh doanh và cũng là năm đầu tiên trong giai đoạn phát triển mới đầy khó khăn, thách thức về sự tồn tại của Thaco sau năm 2018, nhưng nếu toàn thể cán bộ công nhân viên công ty chúng ta nỗ lực thực hiện nhiệm vụ kế hoạch 2015 với tinh thần đóng góp cống hiến bằng ý chí mạnh mẽ và trí tuệ cao thì tôi tin rằng Thaco chúng ta sẽ "Vững tiến vươn xa" trong khu vực Asean trong thời gian tới.

Kính chào thân ái và đoàn kết.

Chủ tịch HĐQT

A handwritten signature in black ink, consisting of stylized cursive letters, likely representing the name Trần Bá Dương. The signature is written above a long, sweeping horizontal line that extends to the right.

**Trần Bá Dương**