

TP.HCM, Ngày 30 tháng 12 năm 2015

BÁO CÁO

Tình hình hoạt động kinh doanh năm 2015 và phương hướng hoạt động năm 2016

PHẦN I

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2015

1. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH :

Tình hình kinh tế của nước ta trong năm 2015, tăng trưởng kinh tế có bước phục hồi nhưng môi trường kinh doanh và năng suất, hiệu quả, sức cạnh tranh của nền kinh tế còn thấp trong khi nhu cầu hội nhập quốc tế ngày càng cao.

Năm 2015 là năm Công ty hoạt động với bộ máy tổ chức, mạng lưới kinh doanh, lực lượng lao động có thay đổi so với năm 2014. Cùng trong bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế cả nước và TP.HCM, Công ty cũng có những thuận lợi và khó khăn riêng trong hoạt động kinh doanh, cụ thể :

a. Khó khăn :

- Thị trường kinh doanh cạnh tranh ngày càng gay gắt tạo áp lực trong quá trình hoạt động kinh doanh của Công ty về doanh thu và lợi nhuận.
- Lượng cầu văn phòng cho thuê còn thấp đã làm giá thuê và công suất cho thuê giảm.
- Nhà nước điều chỉnh giá tiền thuê đất tăng cao theo mỗi năm, ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của toàn Công ty.
- Nhu cầu tiêu dùng giảm so với năm trước do người dân thắt chặt chi tiêu ngay cả ngày Lễ, Tết, hàng hóa luân chuyển chậm.
- Cơ cấu tổ chức của Công ty vẫn đang trong giai đoạn tái cấu trúc hoàn thiện để phù hợp với định hướng phát triển và lĩnh vực hoạt động của Công ty.

b. Thuận lợi :

- Được sự quan tâm chỉ đạo sâu sát của Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc.
- Luôn nhận được sự hỗ trợ từ phía Quý cổ đông, cổ đông lớn.
- Có mối quan hệ tốt với các khách hàng
- Đội ngũ cán bộ nhân viên Công ty có năng lực, kinh nghiệm, đáp ứng yêu cầu ngày càng cao trong môi trường sản xuất kinh doanh cạnh tranh.
- Truyền thống đoàn kết, lao động sáng tạo, sự nỗ lực cống hiến của toàn thể CBNV Công ty.

2. ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CÁC CHỈ TIÊU KINH TẾ :

2.1. Đánh giá chung :

STT	CHỈ TIÊU	ĐƠN VỊ TÍNH	KẾ HOẠCH 2015	THỰC HIỆN 2015	SS TH/KH 2015
1	Tổng doanh thu	trđ	30.000	31.559	105%
2	Lợi nhuận trước thuế	trđ	2.500	2.516	101%
3	Lợi nhuận sau thuế	trđ		1.943	
4	Vốn điều lệ	trđ		31.507	
5	Tỷ lệ cổ tức/ VĐL	%	4.5%	4.5%	

Tuy doanh thu và lợi nhuận đảm bảo tiến độ kế hoạch nhưng tỷ suất lợi nhuận trước thuế/ vốn chủ sở hữu còn thấp. Hoạt động kinh doanh của các đơn vị còn nhiều khó khăn, chưa có sự chuẩn bị để tạo sức bật trong tương lai.

2.2. Phân tích tình hình các lĩnh vực hoạt động :

a - Lĩnh vực dịch vụ thương mại :

- Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2015 tại Trung tâm Dịch vụ Kho Vận:

Chỉ tiêu	ĐƠN VỊ TÍNH	Thực hiện 2015	Kế hoạch 2015	Tỷ lệ TH/K H
Doanh thu	trđ	8.804		
Lợi nhuận	trđ	1.517	1.300	116,7%

Năm 2015, tình hình kinh doanh gặp nhiều khó khăn do biến động thị trường, giá đất thuê cao, nhưng với sự nhiệt tình quyết tâm cao của tập thể CBNV và Ban Giám đốc Trung tâm đã đề ra những phương án kinh doanh đạt hiệu quả, hoàn thành kế hoạch Công ty giao và đảm bảo đời sống cho CBNV tại Trung tâm.

b- Lĩnh vực dịch vụ khách sạn, nhà hàng :

- Hoạt động kinh doanh nhà hàng tại 21-27 Tôn Thất Thiệp ổn định trong năm 2015.
- **Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2015 tại Trung tâm KD Nhà hàng & Khách sạn Đakao:**

Chỉ tiêu	ĐƠN VỊ TÍNH	Thực hiện 2015	Kế hoạch 2015	Tỷ lệ TH/K H
Doanh thu	trđ	3.052		
Lợi nhuận	trđ	162	180	90%

Năm 2015, hiệu quả hoạt động của Khách sạn Đakao duy trì ở mức ổn định, Trung tâm vẫn hoàn thành kế hoạch Công ty giao và đảm bảo đời sống cho CBNV tại Trung tâm.

c. Lĩnh vực dịch vụ bất động sản :

- Doanh thu hoạt động kinh doanh bất động sản ổn định.
- Các mặt bằng cho thuê ổn định về giá, về khách hàng.
- Tuy nhiên, tiền thuê đất nhà nước tăng cũng là một yếu tố khó khăn không nhỏ cho hoạt động kinh doanh bất động sản trong thời gian tới.
- Tháng 07/2015, Công ty đã giải thể Chi nhánh Bình Dương để bàn giao mặt bằng cho Tổng Công ty Bến Thành.

- Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2015 tại Trung tâm Dịch vụ Bến Thành:

Chỉ tiêu	ĐƠN VỊ TÍNH	Thực hiện 2015	Kế hoạch 2015	Tỷ lệ TH/K H
Doanh thu	trđ	4.474		
Lợi nhuận	trđ	1.469	1.350	109%

Năm 2015 Trung Tâm đã cắt lỗ tại 41-43 Nguyễn Khoái kịp thời để không ảnh hưởng đến kế hoạch năm, hoàn thành kế hoạch Công ty giao và đảm bảo đời sống cho CBNV tại Trung tâm.

2.3 Hiệu quả hoạt động kinh doanh của các Công ty liên kết

2.3.1 Công ty CP Giao nhận Bến Thành:

Đại lý giao nhận và vận chuyển hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển và hàng không.

Năm 2015, hoạt động kinh doanh của Doanh nghiệp có hiệu quả nhưng chưa cao như kỳ vọng.

2.3.2 Công ty CP Đầu tư Bến Thành Việt :

Trong năm 2015, đã làm thủ tục giải thể.

2.3.3 Công ty CP BĐS Bến Thành Đức Khải

Doanh nghiệp hoạt động không có hiệu quả, Công ty CP Dịch vụ Bến Thành đã

thoái một phần vốn trong năm 2014.

Công ty đang làm thủ tục giải thể.

Trong năm 2015, Công ty đã và đang thoái vốn tại các đơn vị kinh doanh không hiệu quả. Hiện tại, Công ty chỉ còn góp vốn tại Công ty Cổ phần Giao nhận Bến Thành là đơn vị hoạt động kinh doanh có hiệu quả nhưng chưa cao như kỳ vọng.

3. CÁC HOẠT ĐỘNG KHÁC :

3.1 Tình hình tài chính :

- Tổng tài sản năm 2015 : 53,9 tỷ đồng
- Tổng tài sản năm 2014 : 51,6 tỷ đồng

Tình hình tài sản của Công ty không có biến động lớn ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh.

Nhìn chung tình hình tài chính lành mạnh, không có nợ xấu, nợ khó đòi. Cơ cấu vốn sử dụng hợp lý, khả năng thanh toán hiện tại được đảm bảo.

3.2 Hoạt động đầu tư :

- Nghiên cứu tính khả thi đầu tư xây dựng dự án khách sạn boutique 3 sao tại 21-23-25-27 Tôn Thất Thiệp, Quận 1.
- Nghiên cứu các phương án khả thi nhằm nâng cao hiệu quả khai thác mặt bằng 136 - 137 Bến Chương Dương, Quận 1
- Nghiên cứu và đề xuất các phương án hiệu quả với các mặt bằng đang quản lý và của các đối tác khác trong hệ thống Tổng Công ty.

3.3 Quản trị điều hành, công tác nhân sự :

- Từng bước tiến hành thực hiện công tác đổi mới Công ty, sắp xếp hợp lý các nguồn lực theo nguyên tắc đảm bảo tập trung vào những lĩnh vực chủ yếu phù hợp với chức năng nhiệm vụ và thế mạnh của từng đơn vị trong Công ty.
- Thực hiện chính sách trả lương theo thời gian và hiệu quả công việc. Năm 2015, mặc dù nền kinh tế trong nước gặp nhiều khó khăn ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, nhưng Ban Lãnh đạo công ty tiếp tục chỉ đạo đơn vị hoàn thành kế hoạch kinh doanh năm 2015; đời sống, việc làm, thu nhập của CBNV được đảm bảo, chế độ lương, thưởng cho CBNV đáp ứng đầy đủ, kịp thời. Thu nhập bình quân người lao động đạt 7.500.000 đồng/người/tháng, giúp cho người lao động phần nào yên tâm công tác.
- Bước đầu xây dựng chính sách cải tiến tiền lương theo hướng chú trọng việc đánh giá kết quả thực hiện công việc để trả lương hiệu quả SXKD làm căn cứ để phân phối lương hiệu quả, lương bổ sung, tiền thưởng.
- Công ty đã hoàn chỉnh các phương án nâng lương cơ bản cho toàn CBNV công ty theo Nghị định số 122/2015/NĐ-CP ngày 14/11/2015 , áp dụng từ ngày 01/01/2016.

3.4 Thực hiện chính sách :

- Năm 2015 Công ty đã thực hiện đầy đủ chế độ, chính sách cho người lao động, 100% CBCNV được Công ty ký hợp đồng lao động và thực hiện đầy đủ các chế độ khác như : BHXH, BHYT, BHTN, bảo hiểm tai nạn lao động.
- Tổ chức họp mặt nhân ngày phụ nữ Quốc tế 8/3, 20/10.
- Toàn thể người lao động trong Công ty đều được khám sức khỏe định kỳ hàng năm, được Công ty mua Bảo hiểm tai nạn 24/24, giúp CBCNV an tâm về chế độ chăm sóc sức khỏe.
- Phát thưởng cho các cháu (con của người lao động) đạt học sinh giỏi năm học 2014-2015.
- Chăm lo quà Tết Nguyên đán cho Người lao động, chăm lo cho Người lao động thuộc diện cựu chiến binh nhân ngày 22/12 kỷ niệm ngày thành lập quân đội nhân dân Việt Nam.

3.5 Thực hiện quy chế dân chủ:

Thông báo hàng tháng kết quả hoạt động SXKD, việc thực hiện các chính sách có liên quan đến nghĩa vụ và quyền lợi của người lao động. Thường xuyên trao đổi thống nhất với tổ chức công đoàn về mục tiêu, định hướng chiến lược của doanh nghiệp và các biện pháp thực hiện các chỉ tiêu nhiệm vụ năm 2015. Tổ chức Hội nghị người lao động theo quy định: Tổng kết công tác SXKD năm, báo cáo, thảo luận việc thực hiện Thỏa ước lao động tập thể, việc sử dụng quỹ khen thưởng phúc lợi, sửa đổi thỏa ước lao động tập thể. Đại diện các bộ phận thảo luận, đề xuất kiến nghị. Tại Hội nghị lãnh đạo Công ty đã giải đáp những thắc mắc, giải quyết đề xuất kiến nghị của người lao động.

3.6 Hoạt động các đoàn thể :

- Đảng ủy phối hợp chặt chẽ, hiệu quả với HĐQT, Ban Tổng giám đốc trong việc đề ra những chủ trương trong công tác lãnh đạo, quản lý Công ty ngày càng phát triển.
- Công đoàn, Đoàn Thanh niên, Hội Cựu chiến binh Công ty hoạt động tốt, tích cực tham gia các hoạt động xã hội do Tổng Công ty phát động như phong trào đền ơn đáp nghĩa, xóa đói giảm nghèo, ủng hộ đồng bào bị bão lụt v.v...
- Công đoàn thực hiện tốt công tác chăm lo đời sống, bảo vệ quyền lợi cho CBNV. Tổ chức phát động thi đua thực hành tiết kiệm, chống lãng phí đến toàn thể Đoàn viên Công đoàn, hưởng ứng về chủ trương của Đảng, Nhà nước và Kế hoạch của Công ty.

4. THÙ LAO HĐQT và BKS NĂM 2015:

- Mức thù lao đã được thông qua : 192.000.000 đồng
- Thực hiện : 192.000.000 đồng

5. NHẬN XÉT ĐÁNH GIÁ VÀ BÀI HỌC KINH NGHIỆM:

❖ Những mặt làm được :

- Hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch đề ra
- Tổ chức thành công ĐHĐCĐ năm 2015

- Đảm bảo tình hình tài chính của doanh nghiệp lành mạnh
- Duy trì được việc làm và thu nhập cho hơn 80 người lao động. đồng thời hoàn thành nghĩa vụ đóng góp cho ngân sách nhà nước.

❖ **Những mặt tồn tại, hạn chế :**

- Hiện nay, phần lớn các đơn vị trực thuộc hoạt động ổn định, cán bộ chủ chốt đã năng động hơn, tư duy về kinh doanh rõ hơn. Tuy nhiên, trong năm 2015 Công ty và các Đơn vị vẫn chưa xác định được chiến lược kinh doanh mũi nhọn, ngành nghề kinh doanh cốt lõi, cũng như chưa phát triển được ngành hàng kinh doanh mới.
- Với thực trạng về cơ sở vật chất, năng lực kinh doanh, khả năng cạnh tranh trong bối cảnh tình hình kinh tế sụt giảm là một khó khăn và thách thức thật sự. Hoạt động các dịch vụ của Công ty hiện tại đều gặp nhiều khó khăn, không hiệu quả như các năm trước, khả năng sắp tới càng khó khăn nhiều hơn. Dù muốn mở rộng mặt bằng, cơ sở kinh doanh cũng khó thực hiện được trong giai đoạn này.

Vì vậy, các giải pháp trong thời gian sắp tới làm sao để chuyển đổi từng bước các hoạt động kinh doanh mang tính ổn định bền vững lâu dài.

PHẦN II

MỤC TIÊU VÀ PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2016

1. Nhận định và đánh giá tình hình năm 2016

- Kinh tế thế giới dự báo phục hồi chậm và tiềm ẩn nhiều rủi ro.
- Kinh tế nước ta tiếp tục hội nhập sâu rộng và phải cạnh tranh gay gắt hơn. Bối cảnh quốc tế và tình hình trong nước tạo cho doanh nghiệp nhiều cơ hội, thuận lợi nhưng cũng đặt ra không ít khó khăn, thách thức, đòi hỏi doanh nghiệp phải nỗ lực phấn đấu cao nhất.

Nhìn chung, tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty trong năm 2016 sẽ vẫn còn gặp nhiều khó khăn.

2. Đánh giá tiềm năng và nguồn lực của Công ty

- Đội ngũ cán bộ quản lý Công ty và các đơn vị trực thuộc đa phần có kinh nghiệm, gắn bó lâu dài và có tâm huyết với Công ty, tuy nhiên, còn thiếu năng động, thiếu tầm nhìn. Bộ máy gián tiếp tuy đã được tinh gọn nhưng vẫn còn phải nỗ lực thay đổi nhiều, tinh gọn hơn. Lực lượng cán bộ trẻ có trình độ, có năng lực cần phải năng động hơn để thích ứng với sự phát triển của Công ty và sự cạnh tranh ngày càng gay gắt của cơ chế thị trường và xu thế toàn cầu hóa hiện nay.
- Cơ sở vật chất nhỏ lẻ, manh mún, khó đầu tư và phát triển kinh doanh lớn (tổng diện tích các mặt bằng được giao tài sản chỉ khoảng hơn 500 m²), đầu tư chưa đúng mức; một số cơ sở kinh doanh không được giao tài sản phải thuê hàng năm của nhà nước, pháp lý không vững chắc, giá thuê không ổn định ảnh hưởng đến định hướng và chiến lược kinh doanh của công ty.

3. Mục tiêu, phương hướng hoạt động kinh doanh năm 2016:

3.1 Chỉ tiêu kế hoạch năm 2016 :

- Tổng doanh thu : 25 tỷ
- Lợi nhuận trước thuế : 2 tỷ
- Cổ tức tối thiểu : 3,5%
- Đảm bảo tài chính toàn Công ty an toàn, hiệu quả.
- Mở rộng ngành nghề kinh doanh.
- Duy trì ổn định việc làm, đảm bảo thu nhập, đời sống của người lao động

3.2 Phương hướng hoạt động :

Về hoạt động kinh doanh :

- Phân đầu hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh do ĐHCĐ giao.
- Theo sát sự biến động của thị trường; kịp thời có các giải pháp, phương án kinh doanh phù hợp để giảm thiểu rủi ro và mang lại hiệu quả kịp thời. Tăng cường công tác tiếp thị, chủ động tìm kiếm các cơ hội kinh doanh mới.
- Phân tích, đánh giá hiệu quả hoạt động của các đơn vị trực thuộc, tái cơ cấu, sắp xếp lại nhằm nâng cao hiệu quả của Công ty.
- Sử dụng hiệu quả tài sản cố định đã được giao, tài sản đi thuê và tài sản tạm sử dụng tại các đơn vị.
- Tìm kiếm cơ hội đầu tư để phát triển các bất động sản mới thông qua thuê hoặc hợp tác với chi phí vốn thấp.
- Triệt để thực hành tiết kiệm, chống lãng phí ở tất cả các bộ phận, đơn vị; trên tất cả các lĩnh vực hoạt động của Công ty.
- Củng cố các tiêu chí văn hóa doanh nghiệp BTSC .
- **Trung tâm DV Kho vận:** tiếp tục khai thác hiệu quả dịch vụ kho, vận tải. Tìm kiếm, thuê mượn, hợp tác, liên kết với đối tác có kinh nghiệm, công nghệ hiện đại, để mở rộng kho, hoặc xây dựng, phát triển hình thức kinh doanh hiệu quả hơn.
- **Trung tâm KD Nhà hàng & KS Đakao:** đào tạo nhân sự để phát triển theo mô hình hiện có. Đàm phán thuê mặt bằng phù hợp để nâng cấp dịch vụ và mở rộng phát triển thêm từ một đến hai khách sạn theo mô hình này và nghiên cứu tính khả thi đầu tư xây dựng dự án khách sạn 3 sao tại 21-23-25-27 Tôn Thất Thiệp, Quận 1.
Năm 2016, trên tinh thần thông báo tiền thuê nhà tăng sẽ ảnh hưởng đến kết quả sản xuất kinh doanh tại Trung tâm Kinh doanh Nhà hàng & Khách sạn Đakao. Do vậy, cần sự hỗ trợ từ Công ty và sự nỗ lực của tất cả CBNV tại Trung tâm.
- **Trung tâm DV Bến Thành:** tập trung khai thác tối đa các lĩnh vực dịch vụ BĐS phát triển thêm lĩnh vực các dịch vụ mới, có hiệu quả cao.

Về tổ chức nhân sự, lao động tiền lương:

- Hoàn thiện bộ máy tổ chức để phù hợp với sự phát triển của Công ty, phát huy tối đa nguồn lực của các Đơn vị trực thuộc.
- Bố trí, sử dụng có hiệu quả nguồn nhân lực hiện có trong toàn Công ty, không tuyển dụng thêm lao động gián tiếp. Tăng cường quản lý và giám sát chặt chẽ công tác tuyển dụng và sử dụng lao động.
- Tiếp tục cải tiến chính sách tiền lương, trả lương theo chức danh và gắn với kết quả lao động của từng người; khuyến khích lao động có trình độ chuyên môn cao, tay nghề giỏi và có nhiều đóng góp vào kết quả SXKD của Công ty.
- Tập trung xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực. Đặc biệt, chú trọng công tác bồi dưỡng và đào tạo đội ngũ cán bộ trẻ có năng lực chuẩn bị lực lượng kế thừa theo định hướng chiến lược phát triển chung toàn Công ty. Đồng thời, phát động phong trào khuyến khích, động viên ý thức tự đào tạo trong mỗi CBNV.

Về tài chính:

- Tăng cường công tác quản trị tài chính, kiểm soát chặt chẽ việc cân đối nguồn vốn, đảm bảo tình hình tài chính ổn định, lành mạnh và tái cơ cấu vốn, đồng thời vốn hóa tài sản hợp lý.
- Tổ chức phân tích, đánh giá, kiểm soát các khoản chi phí nhằm tiết kiệm chi phí, nghiên cứu các loại hình kinh doanh tài chính để tiến hành thực hiện, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Về chế độ chính sách :

- Đẩy mạnh công tác chăm lo đời sống CBNV và chế độ đãi ngộ người tài, bằng chương trình cụ thể đa dạng, đảm bảo công bằng, hợp lý và tăng nhiệt huyết phấn đấu trong toàn thể công ty.

Về đầu tư:

- Tiến hành lập phương án vốn hóa các mặt bằng mà Công ty đang thuê lại của các cơ quan quản lý nhà nước.
- Nghiên cứu và tìm kiếm các cơ hội đầu tư: Đầu tư tài chính, hợp tác với các đối tác có năng lực và kinh nghiệm trong các lĩnh vực BDS, Nhà hàng, Logistic, Khách sạn theo hệ thống chuỗi với phân khúc 2 sao...
- Các mặt bằng của Tổng Công ty : (Tân Thới Hiệp Q12, 50/12 BCD, 110 BCD, 233 BCB) : hiện đang khai thác kinh doanh ngắn hạn tạo nguồn thu bù chi phí đồng thời công ty cũng đang nghiên cứu nhiều phương án khả thi nhằm sử dụng mặt bằng một cách hiệu quả nhất để đề xuất cùng hợp tác với TCT phát triển dự án tại các mặt bằng này.

4. Kết luận :

Để đạt được mục tiêu ổn định và phát triển Công ty cần phải làm thật tốt các nhiệm vụ và giải pháp đã đề ra cho năm 2016, song song với việc phải dự báo tốt nhất các biến động và khó khăn của thị trường ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty để kịp thời có giải pháp phù hợp, đội ngũ CBNV phải năng động hơn, chuyên nghiệp hơn. Ngoài ra, phải xác

định rõ hơn các mục tiêu chiến lược để tập trung phát triển, tạo tiền đề tốt cho các năm tiếp theo, từng bước xây dựng được thương hiệu BTSC trên thị trường.

Trên đây là phương hướng hoạt động năm 2016 của Công ty CP Dịch vụ Bến Thành.

CÔNG TY CP DỊCH VỤ BẾN THÀNH