

BÁO CÁO

Tình hình hoạt động kinh doanh năm 2013 và phương hướng hoạt động năm 2014

PHẦN I

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2013

1. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH :

Tình hình kinh tế của nước ta trong năm 2013 tiếp tục diễn biến phức tạp, việc thắt chặt tài khóa và tiền tệ trong nước để kiềm chế lạm phát đã ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của rất nhiều doanh nghiệp. Hàng chục ngàn doanh nghiệp giải thể, ngưng hoạt động hoặc thu hẹp sản xuất kinh doanh.

Năm 2013 là năm Công ty hoạt động với bộ máy tổ chức, mạng lưới kinh doanh, lực lượng lao động không có nhiều thay đổi so với năm 2012. 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 :

- Sự cạnh tranh gay gắt của thị trường tạo áp lực trong quá trình hoạt động kinh doanh của Công ty về doanh thu và lợi nhuận.
- 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.
- Thị trường bất động sản năm 2013 đánh dấu sự sụt giảm của giá bất động sản rõ nhất, giá bất động sản giảm mạnh, cung nhiều hơn cầu.
- Tuy thị trường gặp rất nhiều khó khăn, song Công ty vẫn nỗ lực để giữ các ngành hàng kinh doanh truyền thống, nhưng tỷ lệ lãi gộp trên doanh thu của tất cả các ngành hàng đều giảm so với năm trước dẫn đến lợi nhuận rất thấp.

b. Thuận lợi :

- Được sự quan tâm chỉ đạo sâu sát của Hội đồng quản trị
- Có nhiều kinh nghiệm trong ngành hàng kinh doanh
- Có mối quan hệ tốt với các khách hàng
- Tinh thần đoàn kết vượt khó của 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 2013	THỰC HIỆN 2013	SS TH/KH 2013
1	Tổng doanh thu	trđ	30.000	32.220	107%
2	Lợi nhuận trước thuế	trđ	2.200	2.290	104%
3	Lợi nhuận sau thuế	trđ		1.724	
4	Vốn điều lệ	trđ	31.507	31.507	
5	Tỷ lệ cổ tức/ VĐL	%	4%	4%	

Năm 2013 là năm đầy những khó khăn và thách thức đối với Công ty trước những khó khăn chung của nền kinh tế. Ngay sau Đại hội đồng cổ đông thường niên, Ban điều hành cùng toàn thể CBNV đã nỗ lực hết sức để thực hiện chỉ tiêu kế hoạch theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thông qua.

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 :

2.2.1. Ngành dịch vụ :

a - Lĩnh vực dịch vụ thương mại :

- Do ảnh hưởng của kinh tế suy thoái, mức tiêu dùng giảm sút nên hoạt động của các Đơn vị trong lĩnh vực dịch vụ thương mại gặp không ít khó khăn.
- Kinh doanh xe gắn máy: tháng 10/2013 thoái vốn tại Công ty CP Xe máy Bến Thành.
- Hoạt động kinh doanh kho bãi và vận chuyển : do ảnh hưởng của tình hình chung và do tiền thuê đất tăng nên hoạt động kinh doanh kho bãi gặp nhiều khó khăn.

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

- Tiền thuê nhà và tiền thuê đất tăng, chi phí điện tăng 5%, đã ảnh hưởng rất lớn hiệu quả hoạt động của Khách sạn Đa káo. Nhưng đơn vị đã cố gắng hoàn thành kế hoạch được giao.
- Hoạt động kinh doanh nhà hàng tại 21-27 Tôn Thất Thiệp gặp nhiều khó khăn do ảnh hưởng tình hình chung.

c. Lĩnh vực dịch vụ bất động sản :

Hoạt động kinh doanh BĐS gặp nhiều khó khăn do tình hình thị trường vẫn phòng cho thuê bảo hòa.

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

2.3.1 Công ty CP Xe máy Bến Thành

Ngành nghề kinh doanh:

- Mua bán xe gắn máy và phụ tùng.
- Dịch vụ sửa chữa và bảo hành xe gắn máy .

Bắt đầu hoạt động từ 01/7/2010

Vốn điều lệ 2,5 tỷ đồng, tỷ lệ vốn góp của Công ty là 55%

Công ty CP Xe máy Bến Thành hoạt động không hiệu quả. Công ty CP Dịch vụ Bến Thành thoái vốn tháng 10/2013.

2.3.2 Công ty CP Giao nhận Bến Thành

Ngành nghề kinh doanh:

Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải. Dịch vụ đại lý vận tải đường biển, hàng không. Vận tải hàng hoá đường thuỷ nội địa bằng phương tiện cơ giới.

Vốn điều lệ 1,5 tỷ đồng, tỷ lệ góp của Công ty là 50%, vốn góp ban đầu 484 triệu đồng.

Năm 2013, hoạt động kinh doanh của Doanh nghiệp có hiệu quả, nhưng chưa cao như kỳ vọng.

2.3.3 Công ty CP Đầu tư Bến Thành Việt :

Đầu tư dự án Tropicana. Đây là dự án đầu tư dài hạn .

Vốn điều lệ là 6 tỷ đồng, tỷ lệ góp vốn của Công ty là 35%.

2.3.4 Công ty TNHH Bến Thành Nam Á

Ngành nghề kinh doanh:

Kinh doanh nhà hàng và các dịch vụ ăn uống

Vốn điều lệ là 1,5 tỷ đồng, tỷ lệ góp vốn của Công ty là 30%.

Hoạt động có hiệu quả nhưng chưa cao

2.3.5 Công ty CP BĐS Bến Thành Đức Khải

Ngành nghề kinh doanh:

Đầu tư, kinh doanh và dịch vụ bất động sản.

Công ty góp vốn 1,5 tỷ đồng chiếm 6% vốn điều lệ của Doanh nghiệp

Doanh nghiệp hoạt động không có hiệu quả, Công ty CP Dịch vụ Bến Thành sẽ thoái vốn trong năm 2014.

2.3.6 Công ty CP TM Cần Thơ :

Công ty góp vốn 1,599 tỷ đồng chiếm 10% vốn điều lệ của Doanh nghiệp

Doanh nghiệp hoạt động không có hiệu quả, Công ty CP Dịch vụ Bến Thành sẽ thoái vốn trong năm 2014.

Nhìn chung hoạt động kinh doanh của các Công ty liên kết không có lợi nhuận hoặc lợi nhuận rất thấp, không chia cổ tức trong năm 2013, ngoại trừ Công ty CP Giao nhận Bến Thành.

3. CÁC HOẠT ĐỘNG KHÁC :

3.1 Tình hình tài chính :

- Tổng tài sản cuối kỳ 42,7 tỉ đồng , đạt 93,3% so với đầu kỳ .
- Tài sản dài hạn 27,3 tỉ chiếm 63,9% tổng tài sản.
- Nguồn vốn chủ sở hữu cuối kỳ là 34,5 tỉ đồng .

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 :

- Mặt bằng 136 - 137 Bến Chương Dương – Q1: tiến hành nghiên cứu phương án phù hợp để sử dụng mặt bằng trong khi chờ cơ hội thị trường thuận lợi hoặc chuyển nhượng nếu có phương án tốt.
- Đối với dự án 504 Nguyễn Tất Thành nghiên cứu vốn hóa trên tinh thần xúc tiến dự án hoặc thoái vốn.
- Thực hiện việc hoán đổi nhà 25 Tôn Thất Thiệp với nhà 45/4 Nguyễn Thái Học, Q1 để hợp khối với nhà 21-23-27 Tôn Thất Thiệp triển khai thực hiện dự án.
- Tiến hành lập phương án vốn hóa các mặt bằng của Công ty.
- Tiếp tục thực hiện các dự án và tìm kiếm đối tác để phát triển.
- Các mặt bằng của Tổng Công ty : (50/12 BCD, Tân Thới Hiệp Q12, 110 BCD, Tân Đông Hiệp BD, 233 BCD) : hiện đang khai thác kinh doanh ngắn hạn tạo nguồn thu bù chi phí. Nghiên cứu phương án kinh doanh hoặc dự án để ký hợp đồng đầu tư lâu dài.

3.3 Quản trị điều hành, công tác nhân sự :

- Nhân sự của Công ty ổn định, phù hợp mô hình hiện tại.
- Triển khai và kiểm tra việc thực hiện Bảng mô tả công việc trong toàn Công ty.
- Tập trung chấn chỉnh hoàn thiện công tác quản lý, môi trường làm việc tại văn phòng công ty và các đơn vị trực thuộc.
- Tăng cường công tác quản lý và nâng cao ý thức tiết kiệm trong toàn công ty. Các chi phí hội họp, tiếp khách, đi lại, chi phí hành chánh không cần thiết được cắt giảm.

3.4 Thực hiện chính sách :

Công ty luôn quan tâm và đảm bảo thực hiện chế độ đối với người lao động đầy đủ và kịp thời, kết quả thực hiện như sau :

- Tham gia đầy đủ BHXH, BHYT, BHTN, thực hiện chế độ ốm đau, thai sản, khám chữa bệnh kịp thời cho CBNV Công ty theo đúng quy định của nhà nước.
- Phối hợp Ban chấp hành Công đoàn thăm hỏi khi ốm đau, chúc mừng CBNV nhân dịp sinh nhật, cưới hỏi,...
- Thực hiện khám sức khỏe định kỳ cho CBNV vào tháng 9/2013.
- Tổ chức cho CBNV tham quan Khu du lịch Xèo quýt – Đồng Tháp.

3.5 Hoạt động các đoàn thể :

❖ Công tác Đảng :

- Đảng bộ phát triển được Đảng Viên mới, công tác kiểm tra giám sát được thực hiện nghiêm túc, tinh thần trách nhiệm đảng viên được nâng lên.
- Tiếp tục thực hiện cuộc vận động học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh được duy trì thường xuyên, qua học tập tinh thần đoàn kết được giữ vững, tinh thần thái độ lao động được nâng lên, góp phần hoàn thành kế hoạch năm 2013.

❖ **Công đoàn, Đoàn Thanh niên, Hội Cựu chiến binh Công ty :** hoạt động tốt. Tích cực hỗ trợ chăm lo đời sống vật chất, tinh thần của CBNV và tham gia các hoạt động xã hội như phong trào đền ơn đáp nghĩa, xóa đói giảm nghèo,...

4. THÙ LAO HĐQT và BKS NĂM 2013:

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

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

- Sau thời gian dài củng cố hoạt động kinh doanh, phần lớn các đơn vị trực thuộc đã từng bước đi vào ổn định, cán bộ chủ chốt đã năng động hơn, tư duy về kinh doanh rõ hơn. Tuy nhiên, trong năm 2013 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 của Công ty về cơ sở vật chất, năng lực kinh doanh, khả năng cạnh tranh trong bối cảnh tình hình kinh tế đang khủng hoảng và 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 như: kinh doanh xe máy Honda (Công ty thoái vốn tháng 10/2013), cho thuê kho, thuê mặt bằng... hoạt động 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, mạnh dạn thoái vốn tại các Công ty liên kết hoạt động không có hiệu quả

PHẦN II

MỤC TIÊU VÀ PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2014

1. Nhận định và đánh giá tình hình năm 2014

- Các dự báo đều nhận định kinh tế thế giới năm 2014 vẫn còn nhiều khó khăn.
- Về nhiều mặt, tình hình kinh tế Việt Nam năm 2014, sẽ vẫn khó khăn. Theo dự báo, lạm phát có xu hướng giảm nhưng vẫn còn cao, sức mua dân cư giảm, doanh nghiệp gặp khó khăn do khó tiếp cận nguồn vốn và lãi suất tín dụng vẫn cao, tỷ giá tạm thời ổn định nhưng chưa bền vững, thâm hụt cán cân thương mại vẫn cao, cắt giảm đầu tư công chưa thực sự hiệu quả.

Nhìn chung, tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty sẽ khó khăn hơn năm 2013.

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 2014 :

Thực hiện chỉ tiêu kế hoạch năm 2014 :

- Tổng doanh thu : 30 tỷ
- Lợi nhuận trước thuế : 2,5 tỷ
- Cổ tức tối thiểu : 5%

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.
- Mở rộng kinh doanh ngành hàng dịch vụ theo từng chức năng của các đơn vị để tạo ra doanh thu và lợi nhuận ổn định.
- 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.
- 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.
- Cũng cố các tiêu chí văn hóa doanh nghiệp BTSC.
- **Trung tâm DV Kho vận:** tiếp tục khai thác hiệu quả dịch vụ kho bãi. Đàm phán thuê mướn, liên kết 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.
- **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:

- Tiếp tục hoàn thiện bộ máy tổ chức, các phòng ban, thu hút nhân tài, đào tạo nâng cao trình độ cho cán bộ quản lý. Đánh giá, sắp xếp, bố trí và tăng cường nhân lực trong toàn Công ty theo nguyên tắc tinh thông nghiệp vụ, đúng người, đúng việc.
- Tập trung xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực. Xây dựng kế hoạch và chế độ đào tạo sâu rộng trong toàn Công ty và từng bộ phận. 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.
- Xây dựng chính sách nhân sự hợp lý, năng động và chế độ đãi ngộ hấp dẫn để thu hút và giữ chân người tài cùng tập thể thực hiện và hoàn thành nhiệm vụ chiến lược chung của Công ty.
- Thực hiện các chính sách về lương, thưởng khuyến khích tăng năng suất, trách nhiệm của Người lao động, thu hút nguồn nhân lực, đáp ứng yêu cầu phát triển.
- Định biên nhân sự tại các vị trí, ngành nghề, thường xuyên cập nhật, đánh giá và cung ứng nhân sự có trình độ đáp ứng yêu cầu, tạo bước đột phá cho sự phát triển Công ty.

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.
- Tiếp tục mở rộng mối quan hệ với các tổ chức tín dụng, ngân hàng; nghiên cứu khai thác các kênh tạo nguồn vốn nhằm gia tăng tiềm lực về tài chính doanh nghiệp đáp ứng nhu cầu vốn dài hạn cho các dự án đầu tư.

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:

- Mặt bằng 136 - 137 Bến Chương Dương – Q1: tiến hành nghiên cứu phương án phù hợp để sử dụng mặt bằng trong khi chờ cơ hội thị trường thuận lợi hoặc chuyển nhượng nếu có phương án tốt.
- Đối với dự án 504 Nguyễn Tất Thành nghiên cứu vốn hóa trên tinh thần xúc tiến dự án hoặc thoái vốn.
- Tiến hành lập phương án vốn hóa các mặt bằng của Công ty.
- Tiếp tục thực hiện các dự án và tìm kiếm đối tác để phát triển.

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 2014, 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 2014 của Công ty Cổ phần Dịch vụ Bến Thành.

CÔNG TY CP DỊCH VỤ BẾN THÀNH