

TP. Tuy Hòa, ngày 27 tháng 02 năm 2016

**BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC  
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015  
VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2016**

**Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG CÔNG TY CP THUẬN THẢO**

Ban Tổng Giám đốc Công ty báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2015 và kế hoạch năm 2016 trình Đại hội đồng Cổ đông với các nội dung như sau:

**I. TỔNG QUAN CHUNG VỀ MÔI TRƯỜNG KINH DOANH:**

Năm 2015 tình hình kinh tế thế giới có dấu hiệu phục hồi sau suy thoái, nhưng triển vọng chưa vững chắc. Ở trong nước, tình hình lạm phát được kiểm chế, nhưng mục tiêu tăng trưởng kinh tế chưa đạt kế hoạch đề ra, tỷ lệ nợ xấu ngân hàng vẫn ở mức cao. Tái cơ cấu kinh tế, chuyển đổi mô hình tăng trưởng còn chậm so với lãi suất ngân hàng, sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp chịu áp lực từ những bất ổn về kinh tế và chính trị của thị trường thế giới diễn biến phức tạp trên Biển đông, cùng với khó khăn từ những năm trước chưa được giải quyết triệt để, như áp lực về khả năng hấp thụ vốn của nền kinh tế chưa cao; sức ép nợ xấu còn nặng nề; hàng hóa trong nước tiêu thụ chậm. Tất cả đã ảnh hưởng đến sản xuất, kinh doanh của các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và Công ty CP Thuận Thảo cũng không nằm ngoài những khó khăn đó.

**II. KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD VÀ CÔNG TÁC ĐIỀU HÀNH NĂM 2015:**

**Đánh giá tình hình thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh:**

Stt	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2015	Thực hiện 2015	Tỉ lệ % so với kế hoạch
1	Doanh thu từ HĐKD (tỷ đồng)	264,6	205,5	77,67%
2	Lợi nhuận trước thuế (tỷ đồng)	5,5	(121,2)	-2.205,18%
3	Lợi nhuận sau thuế (tỷ đồng)	4,29	(121,2)	-2.827,15%
4	Cổ tức	0,9 %	0%	

**1. Chỉ tiêu doanh thu:**

Tổng doanh thu thực hiện trong năm 2015 so với Nghị quyết chỉ đạt 77,67 %; tốc độ tăng trưởng so với năm 2014 đạt 90,79 %, trong đó cơ cấu doanh thu như sau:

- Doanh thu thuần cung cấp dịch vụ vận tải hành khách, hàng hóa và Taxi thực hiện 110,122 tỷ đồng so với năm 2014 giảm -11,1%.
- Doanh thu kinh doanh du lịch, khách sạn và nhà hàng 58,212 tỷ đồng so với năm 2014 tăng 6,4 %.
- Doanh thu kinh doanh thương mại 25,905 tỷ đồng so với năm 2014 giảm -30,7 %.
- Doanh thu thành phẩm nước Suga 9,007 tỷ đồng so với năm 2014 tăng 2,75 %.

## **Nguyên nhân:**

Kết quả kinh doanh năm 2015 chưa đạt như mong đợi, các chỉ tiêu cơ bản giảm và chưa đạt so với Nghị quyết ĐHĐCĐ và so với năm trước xuất phát từ các nguyên nhân vĩ mô nêu trên còn có một số nguyên nhân khác như:

- Việc giảm cầu tại thị trường địa phương, thị trường ngoài tỉnh là nguyên nhân đầu tiên đối với các lĩnh vực kinh doanh của công ty,
- Các phương tiện vận tải của công ty đã hoạt động nhiều năm, xuống cấp, trong khi đó khó khăn trong việc tiếp cận vốn vay để có nguồn vốn đầu tư nâng cấp, đầu tư bổ sung phương tiện mới để thanh lý phương tiện cũ giữ khách hàng và phát huy hiệu quả kinh doanh.
- Việc đầu tư của dự án Khu du lịch Sinh thái dần trải, dịch vụ trùng lặp, cơ sở hạ tầng xuống cấp ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ.
- Dự án Khách sạn đầu tư với tiêu chuẩn quá tầm so với thị trường địa phương, lượng khách ngoài tỉnh hạn chế do hạn chế sản phẩm du lịch của Tỉnh, các dự án đầu tư tại Phú Yên chậm hoặc không triển khai nên việc khai thác không hiệu quả.
- Việc thực hiện tái cấu trúc bộ máy nhân sự quản lý công ty chưa phát huy được hiệu quả, trách nhiệm còn chông chéo chưa rõ ràng dẫn đến xử lý công việc còn trì trệ, thiếu chuyên nghiệp. Bộ máy Lãnh đạo Công ty hiện tại chưa xứng tầm với quy mô đầu tư và yêu cầu tổ chức bộ máy hoạt động kinh doanh của Công ty hiện tại.
- Chưa khai thác hết lợi thế của Thuận Thảo về thương hiệu, dự án đầu tư và hệ thống phân phối để phát triển cơ sở khách hàng.
- Ngày càng có nhiều đối thủ cạnh tranh với lợi thế kinh doanh mới và một số đối thủ tồn tại với chiêu thức kinh doanh và cạnh tranh không lành mạnh.

## **2. Chỉ tiêu lợi nhuận:**

- Năm 2015 lỗ tổng số là: 121,284 tỷ đồng, trong đó lỗ của năm trước là: 186,627 tỷ đồng. Theo ý kiến ngoại trừ Báo cáo tài chính năm 2014 của kiểm toán: nếu công ty ghi nhận đúng niên độ thì khoản lỗ năm 2014 giảm đi: 25,519 tỷ đồng do thực hiện hồi tố ý kiến ngoại trừ của kiểm toán tại báo tài chính được kiểm toán năm 2013 gồm Công ty đã không ghi nhận chi phí phạt chậm nộp thuế với số tiền là : 13,187 tỷ đồng và phân bổ giá trị lợi thế thương mại với số tiền là : 12,332 tỷ đồng trong báo cáo tài chính năm 2013 mà thực hiện ghi nhận trực tiếp vào báo cáo tài chính năm 2014. Như vậy số thực lỗ của năm 2014 là: 161,108 tỷ đồng.
- Nguyên nhân lỗ chủ yếu là do doanh thu các hoạt động kinh doanh chính của Công ty không đủ bù đắp các khoản chi phí lớn như chi phí lãi vay 77,247 tỷ đồng, chi phí khấu hao 37,627 tỷ đồng, chi phí phạt nộp chậm thuế, chi phí tiền lương ...
- Để cải thiện tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty, Ban Lãnh đạo Công ty đang thực hiện làm việc lại với các tổ chức tín dụng để xin giảm, miễn lãi suất cho vay và chi phí lãi vay phải trả của các năm trước và làm việc với cơ quan thuế xin gia hạn, miễn giảm cho các khoản thuế phạt chậm nộp của Công ty.
- Ngoài ra, trước áp lực tài chính công ty sẽ thanh lý, chuyển nhượng một hoặc một số lĩnh vực kinh doanh để giảm nợ, có nguồn vốn để tái cấu trúc, đầu tư sửa chữa, tôn tạo, nâng cấp các lĩnh vực còn lại tạo sự ổn định trong sản xuất kinh doanh và tạo điều kiện khôi phục lại các lĩnh vực kinh doanh có tính chất chiến lược lớn về cơ sở hạ tầng để tạo sự đột phá về nguồn vốn. Cùng với đó Công ty thực hiện tiết giảm chi phí hoạt động như tái cơ cấu lại bộ máy nhân sự. Với những biện pháp này, Ban Lãnh

400  
ĐƠN  
ĐỒ  
THUẬN  
HÒA

đạo Công ty tin rằng tình hình hoạt động kinh doanh trong năm 2016 của Công ty sẽ những bước đột phá lớn.

### III. PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2016:

#### 1. DỰ BÁO TÌNH HÌNH:

Sau khi gia nhập TPP, Việt Nam sẽ thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài sẽ khác trước, dòng vốn nước ngoài vào Việt Nam sẽ tăng nhanh và rất lớn, nhằm tận dụng những gì mà hiệp định đem lại. Theo nhận định về kinh tế Việt nam 2016 của các chuyên gia kinh tế: Kinh tế Việt Nam đang đứng trước những cơ hội lẫn thách thức rất lớn cho sự phát triển. Tuy nhiên trong giai đoạn trước mắt, Việt Nam vẫn còn phải chuẩn bị các điều kiện để hội nhập sâu rộng, vẫn nên chú trọng vào duy trì ổn định hơn là tăng trưởng nhanh. Theo đó, phương hướng hoạt động kinh doanh của Thuận Thảo trong năm 2016 được HĐQT và Ban Tổng Giám đốc Công ty thống nhất và trình ĐHCĐ, thông qua:

#### 2. Mục tiêu :

Tổng doanh thu	:	68,73 tỷ đồng
Lợi nhuận trước thuế	:	1,17 tỷ đồng
Lợi nhuận sau thuế	:	912,6 triệu đồng

#### 3. Chiến lược kinh doanh:

- Tiếp tục tái cấu trúc hệ thống quản lý Công ty đồng thời chuyên sâu khai thác, phát triển các lĩnh vực đã đầu tư: Dịch vụ ăn uống, giải trí, nhà hàng, khách sạn, ... nhằm nâng cao năng lực quản trị, khả năng cạnh tranh và chất lượng, hiệu quả hoạt động.
- Tiếp tục xây dựng chiến lược trung và dài hạn cho việc tái cơ cấu tài chính của Công ty.
- Tập trung nguồn lực để triển khai việc chuyển nhượng một số dự án lớn tạo dòng tiền khác và mang lại hiệu quả, lợi nhuận cho Công ty và Cổ đông.
- Liên kết tổ chức các sự kiện mang tầm quốc gia, khu vực để tạo ra những điểm nhấn, sức hấp dẫn thu hút khách đến với Phú Yên, đến với Thuận Thảo để tạo điều kiện quảng bá, tìm kiếm, lựa chọn đối tác liên kết chuyển nhượng các dự án.
- Phát triển lĩnh vực phục vụ du lịch ra tầm khu vực Nam Trung Bộ.
- Đẩy mạnh và phát huy hiệu quả công tác marketing và truyền thông cho sản phẩm dịch vụ toàn Công ty.
- Tiếp tục chủ động hơn trong quan hệ và duy trì cơ chế thông tin đối với cổ đông, nhà đầu tư nhằm đảm bảo thông tin được minh bạch, tạo sự tin tưởng, an tâm cho các cổ đông, nhà đầu tư.

#### 4. Giải pháp thực

#### 5. hiện chính yếu:

##### 4.1 Về hoạt động kinh doanh và đầu tư:

- Đối với Khách sạn chú trọng khúc thị trường MICE, tiệc cưới, hội nghị, sinh nhật tạo sự khác biệt với các đối thủ cạnh tranh trực tiếp, đẩy mạnh khai thác thị trường khách tour, giao chỉ tiêu cụ thể cho Công ty H&K trong việc đưa khách về Khách sạn.
- Riêng đối với Khu du lịch Sinh thái sẽ rà soát lại nhân sự và đào tạo nâng cao nghiệp vụ phù hợp với chất lượng dịch vụ cam kết cung cấp cho khách hàng; Khảo sát đánh giá mức độ xuống cấp của các công trình hiện tại nhằm cải tạo nâng cấp và làm mới; tôn tạo lại cảnh quang một số khu vực phù hợp với mô hình kinh doanh; quy hoạch lại dịch vụ tránh trùng lặp; cải tiến thực đơn món ăn, tổ chức thi tay nghề cho đầu bếp. Chú trọng khai thác tiệc quy mô lớn, phát huy lợi thế độc quyền hiện tại.

1237  
GT  
HÀ  
THA  
T.PV

- Đối với bộ phận Resort: mở rộng công suất phục vụ khách hàng vào mùa nắng tận dụng tối đa bờ biển, tiến hành đầu tư giai đoạn 2 dự án Resort tại thể mạnh trong lợi thế cạnh tranh.

#### **4.2 Về lương, thưởng:**

Đối với các Bộ phận, Chi nhánh trực tiếp kinh doanh, phục vụ thì áp dụng khoán lương trên lợi nhuận; Đối với các Phòng, Ban trả lương theo đánh giá KPIs hàng tháng. Từ đó khuyến khích người lao động cải tiến và phát huy tối đa hiệu suất công việc, đồng thời kích thích tinh thần lao động tích cực của nhân viên.

#### **4.3 Về nhân sự:**

Rà soát tinh giảm bộ máy nhân sự, quy hoạch lại con người bố trí đúng người đúng việc phát huy thể mạnh của từng người.

Tăng cường nhân sự của bộ máy Lãnh đạo để đủ mạnh điều hành hoạt động kinh doanh của Công ty.

Xây dựng chính sách thu hút được nhân tài và giữ được nhân sự có năng lực để hoàn thiện bộ máy.

Chú trọng công tác tuyển dụng, đào tạo, nâng cao kỹ năng, nghiệp vụ đội ngũ nhân viên đảm bảo hoàn thành tốt nhất yêu cầu ngày càng cao của công việc.

#### **4.4 Về thị trường:**

Duy trì và phát triển thị phần trong nhóm khách hàng cũ trên cơ sở phân tích bán hàng và nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng. Phát triển khách hàng mới trên cơ sở nghiên cứu đối thủ cạnh tranh, khách hàng chiến lược mới, phân tích nội bộ...nhằm xây dựng chiến lược, chính sách cạnh tranh trong ngắn hạn và dài hạn.

#### **4.5 Về quản lý chi phí:**

Luôn luôn đẩy mạnh các hoạt động cải tiến, cắt giảm một cách tối đa các lãng phí phát sinh trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Giảm tối đa chi phí quản lý bằng việc cấp phát chi phí theo định mức nhằm giảm giá thành, tăng sức cạnh tranh, tăng lợi nhuận.

#### **4.6 Về Marketing:**

Tiếp tục triển khai thực hiện đồng bộ, linh hoạt và tích cực hơn nữa các giải pháp trong chiến lược Marketing tổng hợp. Đẩy mạnh các hoạt động truyền thông, quảng bá các sản phẩm/dịch vụ nhằm khẳng định và đưa hình ảnh Thuận Thảo ngày càng trở nên thân thuộc với công chúng và khách hàng. Tăng cường quan hệ cổ đông, công tác đối ngoại.

#### **4.7 Về tình hình tài chính:**

Tập trung thu hồi cộng nợ, thu hồi các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn để giảm chi phí tài chính tăng lợi nhuận và có nguồn vốn để tái đầu tư.

#### **KẾT LUẬN:**

- Trong bối cảnh môi trường kinh tế quốc tế vẫn đang có những diễn biến phức tạp, nền kinh tế trong nước chưa mấy khởi sắc, các giải pháp kinh doanh năm 2016 của Thuận Thảo tập trung hướng tới những mục tiêu phát triển bền vững và lâu dài, nhằm củng cố và phát huy những giá trị cốt lõi trên nền tảng nội lực vững chắc mà Thuận Thảo xây dựng trong suốt 25 năm qua.
- Trong thời gian tới, Thuận Thảo sẽ tập trung vào việc đầu tư chiều sâu cho hoạt động của các lĩnh vực kinh doanh; với sự hậu thuẫn của Quý vị cổ đông, HĐQT, BTGD cùng tập

TUY HÒA - PHÚ YÊN

thể người lao động toàn Công ty ra sức củng cố và phát huy những thành quả kinh doanh đã đạt được; không ngừng đổi mới phương thức kinh doanh, xây dựng thương hiệu ngày càng vững mạnh; tiếp tục nâng cao và hoàn thiện chất lượng sản phẩm/dịch vụ, phục vụ... với mong muốn thỏa mãn tốt nhất nhu cầu của khách hàng, vì mục tiêu phấn đấu của Công ty: **“THUẬN THẢO là đơn vị cung cấp dịch vụ tốt nhất”**.

Trân trọng kính chào./.

TỔNG GIÁM ĐỐC



VÕ THỊ THANH