



## CÔNG TY CỔ PHẦN SÀI GÒN HỎA XA

275C Phạm Ngũ Lão, Q.1, TP. Hồ Chí Minh

Số ĐKKD: 0300481625 do Sở KH&ĐT TP.HCM cấp ngày 04/01/2005

Website: <http://www.saigonhoaxa.com.vn>

TP. Hồ Chí Minh, ngày 27 tháng 4 năm 2018

### BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ TỔNG GIÁM ĐỐC

#### PHẦN 1. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG VÀ KẾT QUẢ SXKD NĂM 2017

##### 1. Đánh giá tình hình hoạt động năm 2017

Doanh thu 2017 đạt 993.339.503.111đ, vượt kế hoạch 18,2% và tăng so với 2016 là 15,3%. Việc hoàn thành vượt mức kế hoạch doanh thu nhờ vào mức tăng trưởng vượt bậc của kinh doanh thương mại với phương thức bao tiêu sản phẩm thuốc lá điều của Công ty TNHH MTV Thuốc lá Sài Gòn. Mảng kinh doanh này chiếm tỷ trọng lớn doanh thu toàn Công ty. Tuy nhiên, Công ty sẽ bất ổn nếu loại hình bao tiêu sản phẩm thuốc lá bị ảnh hưởng bởi chính sách của Nhà nước, của nhà cung cấp.

Về hiệu quả kinh doanh, lợi nhuận sau thuế đạt cao vượt kế hoạch 36,2% và tăng so với năm 2016 là 39,7% là xuất phát từ việc tiết kiệm các chi phí từ khối văn phòng.

##### 2. Kết quả SXKD năm 2017 (số liệu được kiểm toán)

Stt	Chỉ tiêu	Kế hoạch	Kết quả	Ghi chú
1	Doanh thu	840.481.701.000đ	993.339.503.111đ	
2	Lợi nhuận trước thuế	3.000.000.000đ	4.654.580.606đ	
3	Lợi nhuận sau thuế	2.400.000.000đ	3.267.604.140đ	
4	Lợi nhuận/cổ phiếu (EPS)		1.900đ	

##### 3. Phân tích hoạt động SXKD 2017

###### a. Kinh doanh thương mại (Mua bán thuốc lá điều sản xuất trong nước)

Doanh thu kinh doanh thương mại liên tục nhiều năm chiếm tỷ trọng chính trong doanh thu toàn Công ty. Tuy nhiên, đây lại là hoạt động tiềm ẩn sự bất ổn không thể kỳ vọng hoặc xây dựng thành xương sống cho chiến lược phát triển lâu dài của Công ty bởi nhiều lý do, vẫn còn bị chi phối hàng loạt các chủ trương, chính sách thậm chí cả luật (Luật Phòng chống tác hại thuốc lá) mà về lâu dài thì cả sản xuất lẫn tiêu thụ đều bị thu hẹp thông qua một loạt các chính sách về hạn chế sản xuất, hạn chế địa bàn tiêu thụ, bổ sung thêm nhiều điều kiện cấp phép bán buôn bán lẻ và đặc biệt là việc điều chỉnh tăng thuế tiêu thụ đặc biệt. Bên cạnh

đó, với đặc thù của Công ty là không có sẵn nguồn vốn lưu động, tất cả phải đi vay nên mỗi sự thay đổi về chính sách cho vay của ngân hàng, đặc biệt là lãi suất sẽ ảnh hưởng trực tiếp không chỉ đến kết quả mà cả hiệu quả kinh doanh.

Và mỗi khi kinh doanh thương mại (mua bán thuốc lá điều sản xuất trong nước) biến động (mà xu hướng là sụt giảm) do ảnh hưởng khi chính sách tiêu thụ từ phía nhà sản xuất có sự thay đổi sẽ kéo theo sự sụt giảm có thể là đột biến toàn bộ các chỉ tiêu kế hoạch của Công ty.

#### *b. Cho thuê tài sản*

Trước 2017, Công ty có 4 cụm tài sản cho thuê: 02 cụm tại khách sạn đường sắt Đà Lạt, 02 cụm tại khách sạn đường sắt Nha Trang. Từ tháng 10/2017, Công ty cho thuê một phần tầng trệt tòa nhà văn phòng 275C Phạm Ngũ Lão, Quận 1 cho đối tác thuê tạo thêm nguồn thu cho Công ty.

#### *c. Kinh doanh lưu trú*

So với các năm trước, số lượng và chất lượng các đơn vị kinh doanh lưu trú không thay đổi. Có 6 chi nhánh trực tiếp kinh doanh lưu trú gồm 04 chi nhánh tại TP. Hồ Chí Minh, 01 chi nhánh tại Đà Lạt, Lâm Đồng, 01 chi nhánh tại Cà Ná, Ninh Thuận. Hầu hết các chi nhánh kinh doanh lưu trú có đẳng cấp trung bình và thấp: 02 chi nhánh đạt tiêu chuẩn 2 sao, 01 chi nhánh đạt tiêu chuẩn 1 sao, 03 chi nhánh đạt tiêu chuẩn mà theo Luật Du lịch 2017 phải đầu tư nâng cấp. Tình hình kinh doanh lưu trú nhìn chung ổn định. Khách sạn Kỳ Đồng và Khách sạn Hải Vân từ tháng 9 thay đổi người đứng đầu chi nhánh, song không có biến động; Khách sạn Ga Sài Gòn vẫn duy trì được nguồn khách từ các tổ tàu Hà Nội; Khách sạn Đường sắt Đà Lạt có sự tăng trưởng tốt, đã gần như chấm dứt tình trạng lổ vào mùa thấp điểm, từ tháng 9 đến tháng 12, đời sống người lao động được cải thiện rõ nét (mức thu nhập bình quân trên 5 triệu đồng/tháng/người); Khách sạn Cà Ná, lượng khách thuê lưu trú là các chuyên gia điện thi công nhà máy nhiệt điện Vĩnh Tân không còn, song bổ xung được nguồn khách lẻ nên vẫn duy trì ổn định.

#### *d. Kinh doanh ăn uống*

Năm 2017, Công ty chỉ còn 01 chi nhánh kinh doanh ăn uống là Khách sạn Cà Ná (Nhà hàng Cà Ná) và 01 chi nhánh kinh doanh giải khát là Trung tâm Dịch vụ và Thương mại Bình Triệu. Nhà hàng Cà Ná với truyền thống nhiều năm phục vụ khách du lịch của các tour Nha Trang, Phan Rang, lượng khách tăng do chi nhánh liên tục đầu tư sửa chữa, nâng cấp cơ sở vật chất kỹ thuật, nâng cao chất lượng bữa ăn, ổn định giá cả, xây dựng thực đơn phù hợp, độc đáo, khai thác nguồn khách mới, đặc biệt là khách Nga từ các đơn vị chuyên doanh Anex và Pegas. Dịp lễ, tết, ngày cuối tuần luôn phục vụ hết công suất kể cả mùa thấp điểm. Thời gian gần đây, chi nhánh hướng vào khai thác lượng khách Trung Quốc có chất lượng trong hành trình tour Nha Trang, Mũi Né, bước đầu tạo được kết quả tốt.

Kinh doanh giải khát là loại hình kinh doanh mới lạ trong Công ty. Mô hình kinh doanh cà phê sân vườn và máy lạnh kết hợp phục vụ điểm tâm và cơm trưa văn phòng đang dần tìm hướng đi ổn định.

*e. Kinh doanh vận tải hàng hóa*

Với phương thức vận chuyển hàng hóa từ kho đến kho, từ kho đến nhà và phương tiện chủ lực là tàu hỏa (tàu khách và tàu hàng chuyên tuyến), vận tải hàng hóa vẫn đang gặp áp lực về cạnh tranh: Tăng giá cước của đường sắt, sự quản lý chặt chẽ đến căng thẳng của đường bộ, sự thay đổi tổ chức dẫn đến sự thay đổi chính sách của ngành đường sắt... Về lâu dài: Vận tải không chỉ đối mặt với khó khăn mà còn nhiều thách thức khi quá nhiều đơn vị cùng tham gia vào lĩnh vực này và thực tế thì đây cũng là hoạt động kinh doanh chứa đựng nhiều rủi ro, bất ổn, hiệu quả thấp.

*f. Kinh doanh lữ hành*

Các tour nội địa gắn với đường sắt nay không còn là thế mạnh nữa dẫn tới kết quả kinh doanh không đạt. Tháng 9/2017 thì kinh doanh lữ hành tạm ngừng hoạt động chờ tái cấu trúc.

*g. Kinh doanh dịch vụ*

2 loại hình dịch vụ massage, karaoke tại khách sạn Hải Vân và massage tại Khách sạn Kỳ Đồng là hoạt động đem lại hiệu quả trong năm 2017.

#### **4. Công tác đầu tư xây dựng cơ bản**

- Hoàn thành việc làm mới cổng và bảng hiệu của khách sạn Đà Lạt.
- Làm lại hàng rào trước cổng hội trường tại khách sạn Đà Lạt.
- Tiếp tục hoàn thiện Nhà hàng số 01 tại địa chỉ 310/4B Quốc lộ 13, P. Hiệp Bình Chánh, Q. Thủ Đức, TP. Hồ Chí Minh.

### **PHẦN II. HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ (HDQT)**

#### **1. Cơ cấu HDQT**

HDQT từ ngày 01/01/2017 đến ngày 31/12/2017 gồm 5 thành viên:

- Bà Trần Thiên Kim;
- Ông Trần Vĩ Đường;
- Bà Lưu Thị Lê;
- Bà Trương Ái Liễu;
- Bà Tăng Thị Minh Tân.

#### **2. Hoạt động của HDQT**

a. Tham gia các phiên họp của HDQT:

STT	Thành viên HDQT	Số buổi tham dự	Tỷ lệ tham dự	Ghi chú
1	Bà Trần Thiên Kim	8/8	100%	

2	Bà Lưu Thị Lê	8/8	100%	
3	Bà Trương Ái Liễu	8/8	100%	
4	Bà Tăng Thị Minh Tân	8/8	100%	
5	Ông Trần Vĩ Đường	8/8	100%	

b. Chỉ đạo triển khai Nghị quyết của ĐHĐCĐ năm 2017:

HĐQT đã thực hiện việc chỉ đạo, đôn đốc kịp thời hoạt động của Ban Điều hành (BDH) thông qua việc tham dự, góp ý kiến chỉ đạo trong các cuộc họp của BDH, các cuộc họp giao ban định kỳ nhằm triển khai Nghị quyết của ĐHĐCĐ.

c. Thực hiện chi trả thù lao, chi phí HĐQT năm 2017

- Thù lao thành viên HĐQT: Trong năm 2017, tổng thù lao cho chức danh thành viên HĐQT là 204.000.000đ, chi tiết từng thành viên như sau:

STT	Thành viên HĐQT	Thù lao HĐQT	Ghi chú
1	Bà Trần Thiên Kim	60.000.000đ	
2	Ông Trần Vĩ Đường	36.000.000đ	
3	Bà Lưu Thị Lê	36.000.000đ	
4	Bà Tăng Thị Minh Tân	36.000.000đ	
5	Bà Trương Ái Liễu	36.000.000đ	
	<b>Cộng:</b>	<b>204.000.000đ</b>	

- Lương cho việc kiêm nhiệm chức danh quản lý của thành viên HĐQT:

STT	Thành viên HĐQT	Chức danh quản lý kiêm nhiệm	Tổng lương cả năm	Thưởng
1	Bà Trần Thiên Kim	Giám đốc (GD) Đầu tư	242.223.045đ	0đ
2	Ông Trần Vĩ Đường	TGD	396.768.492đ	0đ
3	Bà Tăng Thị Minh Tân	GD Khối Nhân sự	241.386.757đ	0đ
	<b>Cộng:</b>		<b>880.378.294đ</b>	

- Chi phí:

Thành viên HĐQT có quyền được thanh toán các chi phí ăn, ở, đi lại và chi phí hợp lý khác khi thực hiện nhiệm vụ được giao.

Do Công ty còn khó khăn về vốn kinh doanh, nên các thành viên HĐQT không tính chi phí với Công ty. Các thành viên HĐQT tự trang trải các khoản

chi phí cho hoạt động liên quan tới phần công việc của mình.

d. Các công tác khác:

- Xây dựng kế hoạch SXKD trình ĐHĐCĐ;
- Triệu tập ĐHĐCĐ thường niên năm 2017;
- Theo dõi và nắm bắt quá trình điều hành SXKD thông qua việc tham dự cuộc họp của BDH, các cuộc họp giao ban công tác định kỳ.

### **3. Tổng kết các cuộc họp và các quyết định của HĐQT**

<b>STT</b>	<b>Phiên họp ngày</b>	<b>Nội dung quyết định được thông qua</b>
1	07/01/2017	Thông qua Hợp đồng mua bán thuốc lá bao năm 2017
2	23/02/2017	Triệu tập ĐHĐCĐ thường niên năm 2017
3	01/3/2017	Thanh lý tài sản tại Xí nghiệp Dịch vụ Vận tải Hòa xa Sài Gòn
4	18/3/2016	Thông qua các tài liệu trình ĐHĐCĐ thường niên
5	27/4/2017	Thông qua việc miễn nhiệm, bổ nhiệm GD Khách sạn Ga Sài Gòn
6	23/5/2017	Vay vốn Agribank – Chi nhánh TP.HCM.
7	29/8/2017	Thay đổi GD Du lịch Đường sắt Sài Gòn, Khách sạn Hải Vân, Khách sạn Kỳ Đồng
8	29/12/2017	<ul style="list-style-type: none"><li>- Lương, phụ cấp và quyền lợi của BDH;</li><li>- Thông qua lương, phụ cấp và quyền lợi khác của các chức danh do TGD trực tiếp quản lý.</li></ul>

### **4. Hoạt động giám sát của HĐQT đối với TGD và các cán bộ quản lý khác**

Hàng tháng TGD đều tiến hành họp BDH và họp giao ban. HĐQT tham dự cuộc họp để nắm bắt tình hình thực hiện chủ trương, chỉ đạo của HĐQT và TGD, tình hình sản xuất kinh doanh trong tháng và kế hoạch kinh doanh của tháng tiếp theo.

Trong năm 2017, TGD và các cán bộ quản lý khác đã điều hành linh hoạt hoạt động SXKD phù hợp với chủ trương của HĐQT. Các chủ trương của HĐQT được cán bộ quản lý triển khai và báo cáo kịp thời.

### **PHẦN III. PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG VÀ KẾ HOẠCH TRONG THỜI GIAN TỚI**

Kinh doanh thương mại với nguy cơ bất ổn khi ngay đầu năm 2018 doanh thu giảm hơn một nửa so với cùng kỳ, tháng 2/2018 và tháng 3/2018 tiếp tục giảm sâu. Ngoài những nguyên nhân vì chế độ chính sách của Nhà nước, việc nhà cung cấp tái cấu trúc hoạt động sản xuất kinh doanh, trong đó có công tác tiêu thụ, thị trường cũng ảnh hưởng tiêu cực đến doanh thu kinh doanh thương mại. Vì vậy, việc đẩy mạnh cho thuê tài sản trên đất theo hướng tìm kiếm đối tác tiềm năng là rất cần thiết.

Các mặt kinh doanh khác: lưu trú, nhà hàng ăn uống tiếp tục duy trì ổn định trên cơ sở thường xuyên duy tu sửa chữa cơ sở vật chất không để xuống cấp, đáp ứng yêu cầu của khách hàng.

Trong năm 2018, HĐQT đề nghị các mức chỉ tiêu kế hoạch như sau:

#### **1. Kế hoạch SXKD:**

Stt	Chỉ tiêu	Kế hoạch	Ghi chú
1	Doanh thu	240.000.000.000đ	
2	Lợi nhuận trước thuế	2.250.000.000đ	
3	Lợi nhuận sau thuế	1.800.000.000đ	

#### **2. Kế hoạch đầu tư, sửa chữa:**

Stt	Danh mục	Kinh phí	Ghi chú
1	Thay đổi vị trí nhà hàng tại Khách sạn Hải Vân	300.000.000đ	

Thay mặt HĐQT, tôi trân trọng gửi lời cảm ơn tới các quý vị CĐ đã ủng hộ HĐQT trong năm qua. Chúng tôi sẽ tiếp tục nỗ lực hết mình vì sự phát triển “lâu dài - bền vững – thịnh vượng” của Công ty.

Thay mặt HĐQT, tôi xin chúc các quý vị CĐ sức khỏe và thành công.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

**Chủ tịch**



**Trần Thiên Kim**