



TP.HCM, ngày 14 tháng 6 năm 2017



BÁO CÁO TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016 VÀ KẾ HOẠCH THỰC HIỆN NĂM 2017

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông

Năm 2016 đã đi qua với những chuyển biến tích cực trong toàn hệ thống kinh tế - xã hội của Việt Nam: kinh tế vĩ mô đã ổn định, GDP bình quân tăng 6,2% so với năm 2015, đạt 179,4 tỷ USD; tăng trưởng tín dụng 11,24%, lãi suất giảm trung bình 1%; chỉ số lạm phát được kiểm soát tốt ở mức 4,7% (trích nguồn: Báo cáo 2016 của Chính phủ).

Mặc dù kỳ vọng về TPP đã được gác lại, nhưng tâm điểm hiện nay đã chuyển sang các đàm phán cho hiệp định RCEP (Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực) - được dự báo sẽ bao gồm 3 tỷ người từ 16 nước và chiếm 28% sản lượng mậu dịch toàn thế giới. Hiệp định này sẽ mang đến cho Việt Nam cũng như các nước đang phát triển trong khu vực Đông Nam Á những cơ hội tiềm tàng thúc đẩy phát triển kinh tế.

Về thị trường bất động sản, từ năm 2013 đến nay đã có chuyển biến tích cực. Theo báo cáo của Hiệp Hội Bất động sản Việt Nam (VNREA), sau năm 2015 bùng nổ về giá và giao dịch thì đến năm 2016 có sự chững lại về số lượng giao dịch nhưng giá cả vẫn có xu hướng tăng; cụ thể năm 2016 tại Tp.HCM và Hà Nội có 30.565 giao dịch, chỉ bằng 80% lượng giao dịch của năm 2015 nhưng giá vẫn tăng từ 2% - 7%, cá biệt có những dự án có giá tăng 12%.

Tuy nhiên, theo các chuyên gia dự đoán thị trường bất động sản nghỉ dưỡng năm 2017 vẫn tiếp tục có sự phát triển; thậm chí xu hướng bùng nổ của bất động sản nghỉ dưỡng sẽ tiếp tục diễn ra trong năm 2017 nhờ sự phát triển của ngành du lịch và sự gia tăng nhanh chóng của tầng lớp trung lưu ở Việt Nam.

Đối với Công ty CP ĐT-TM-DV Điện lực, năm 2016 chính thức là năm bắt đầu tiến hành các hoạt động tái cơ cấu Công ty sau năm 2015 chuyển giao do Tổng Công ty Điện lực miền Nam thoái vốn theo chủ trương của Chính Phủ.

Với phương châm “tiết kiệm – hiệu quả”, hàng loạt các biện pháp được đưa ra nhằm tiết giảm chi phí hoạt động, xây dựng bộ máy quản lý gọn nhẹ nhưng hiệu quả, tăng năng suất lao động; trong mảng đầu tư thì Công ty sàng lọc, phân tích kỹ lưỡng từng dự án, những dự án có tính khả thi cao thì tiếp tục triển khai thủ tục pháp lý, đồng thời tìm kiếm

đối tác để chuyển nhượng những dự án kém khả thi. Bên cạnh đó Công ty cũng tích cực tìm kiếm những dự án mới có tính khả thi cao để thực hiện.

Trên cơ sở đó, lợi nhuận năm 2016 tăng trưởng khá tốt, hoàn thành kế hoạch lợi nhuận mà cổ đông giao, tuy nhiên Công ty xác định vẫn chưa tương xứng với tiềm năng của Công ty và kỳ vọng của cổ đông. Vì vậy trong năm tiếp theo, Công ty sẽ tiếp tục nỗ lực để xây dựng hình ảnh, thương hiệu Công ty vững mạnh bằng một số sản phẩm, dự án mang tầm vóc Quốc gia và khu vực, đồng thời đem lại lợi ích cho cổ đông.

PHẦN A. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2016

I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2016

I.1. Tình hình thực hiện kế hoạch năm 2016

Thực hiện kế hoạch được ĐHĐCĐ giao, năm 2016 Ban Điều hành đã tích cực có những giải pháp thực hiện nhằm đem lại doanh thu, lợi nhuận về Công ty. Tuy nhiên, do các dự án đầu tư hầu hết đang trong giai đoạn củng cố pháp lý và chuẩn bị đầu tư nên việc thực hiện lệ thuộc khá nhiều vào cơ các cơ quan chức năng.

Trong năm 2016, tổng doanh thu toàn Công ty thực hiện 221,2 tỷ đồng (đã bao gồm thu nhập từ hoạt động tài chính), chỉ bằng 36% so với kế hoạch được giao nhưng lợi nhuận đạt 100% so với kế hoạch (15 tỷ đồng).

Nguyên nhân chủ yếu dẫn đến sự sụt giảm doanh thu năm 2016 so với năm 2015 là:

- + Trong năm 2016 không có doanh thu từ bất động sản như năm 2015 (năm 2015 ghi nhận doanh thu 217,8 tỷ đồng từ chuyển nhượng dự án tại 16 Âu Cơ, quận Tân Phú).
- + Trong kế hoạch năm 2016 sẽ triển khai dịch vụ thu hộ tiền điện - phối hợp với Công ty CP Giải pháp thanh toán Điện lực và Viễn thông (ECPay) để thực hiện thu hộ tiền điện tại 21 Công ty Điện lực phía Nam nhưng do đây là hoạt động kinh doanh có điều kiện, phải được Ngân hàng Nhà nước cấp phép trong khi hiện PIST chưa đáp ứng được yêu cầu nên hoạt động này không thể triển khai tại PIST vì vậy hụt 200 tỷ đồng trong kế hoạch doanh thu năm 2016 của Công ty.

Bảng 1: Số liệu kết quả kinh doanh toàn Công ty năm 2016

DVT: 1.000đ

NỘI DUNG	THỰC HIỆN 2015	KẾ HOẠCH NĂM 2016	THỰC HIỆN NĂM 2016	(%) TH/ KH 2016
TỔNG DOANH THU	477.929.057	610.000.000	221.254.959	36%
Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ	403.893.467		173.434.990	
Doanh thu hoạt động tài chính	73.768.582		47.367.593	
Doanh thu khác	267.008		452.376	
TỔNG CHI PHÍ	475.488.516	595.000.000	206.203.358	
Giá vốn bán hàng	450.061.935		163.375.895	
Chi phí bán hàng	2.877.593		27.711.414	

Chi phí quản lý DN	1.545.284		1.498.679	
Chi phí tài chính	13.701.511		13.557.554	
Chi phí khác	7.302.193		59.816	
LN TRƯỚC THUẾ	2.440.541	15.000.000	15.051.600	100%
LN SAU THUẾ	2.201.515		11.102.079	

Lưu ý: Do trong năm 2016, Công ty vẫn chưa thể tăng đủ vốn điều lệ nên đã ảnh hưởng nhiều đến lợi nhuận sau thuế do chi phí tài chính không được khấu trừ khi tính thuế thu nhập doanh nghiệp.

I.2. Nhận xét, đánh giá chung

I.2.1. Về hoạt động đầu tư, kinh doanh bất động sản:

Do hoạt động liên kết thu hộ tiền điện cần nhiều tài sản đảm bảo nên trong năm 2016, Công ty không thực hiện bán các căn hộ Chung cư Peridot và nhà số 25-25A Tầng Bạt Hồ, quận Bình Thạnh.

Với chủ trương cơ cấu lại các dự án đầu tư mà ĐHĐCĐ năm 2016 đã thông qua, Công ty đã thực hiện chuyển nhượng Khu dân cư Hoàng Tâm – Cà Mau và chuyển nhượng vốn góp tại Công ty TNHH Mạnh Điện – Phú Quốc (đơn vị thực hiện dự án Khu nghỉ dưỡng Mạnh Điện tại xã Bãi Vòng, huyện Phú Quốc).

Trong năm 2016, Công ty quyết định mua lại lượng lớn cổ phần của một Công ty đang thực hiện đầu tư dự án tại Tp.Nha Trang – Công ty CP khách sạn Bến Du Thuyền (sẽ giới thiệu chi tiết về dự án trong phần sau). Đây là bước đi rất quan trọng trong hoạt động đầu tư của Công ty.

Chi tiết tình hình thực hiện các dự án trong năm 2016 như sau:

STT	DỰ ÁN	QUY MÔ SƠ BỘ	TÌNH HÌNH THỰC HIỆN
1	Tổ hợp khách sạn Swisstouches La Luna Resort – Marina Bay – Nha Trang	(xem chi tiết trong Phụ lục đính kèm)	
2	Dự án Thiên đường nước Cần Thơ tại Quận Ninh Kiều, Cần Thơ	+ Tổng diện tích đất: 45.914,6 m² + Quy mô cũ: mật độ sử dụng 25%, chức năng kinh doanh trò chơi dưới nước. + Quy mô mới: tăng mật độ xây dựng lên 40%, điều chỉnh công năng thành khu đa chức năng như sau - Khu Công viên nước và sân khấu nhạc nước chiếm diện tích 2.400 m² - Khu resort Công viên	Tháng 6/2017, Dự án đã được UBND tỉnh cấp chủ trương đầu tư. Công ty đã nộp hồ sơ trình Sở Xây dựng tỉnh Cần Thơ xin phê duyệt tổng mặt bằng quy hoạch 1/500 của dự án.

		nước chiếm diện tích 3.200 m² - Khu khách sạn phục hồi sức khỏe chiếm diện tích 1.600 m² - Khu mua sắm cao cấp chiếm diện tích 11.100 m²	
3	Khu nghỉ dưỡng Điện lực Địa điểm: Khu du lịch Bãi Thơm, xã Bãi Thơm, huyện Phú Quốc, tỉnh Kiên Giang	+ Quy mô sử dụng đất: 27,1Ha + Mục tiêu đầu tư: hình thành khu du lịch sinh thái, nghỉ dưỡng cao cấp. + Tổng mức đầu tư ước tính 675 tỷ đồng. + Tiến độ dự kiến: 2017-2021	Tháng 01/2016, Công ty được Ban Quản lý Khu kinh tế Phú Quốc chấp thuận đầu tư . Trong năm, Công ty đã hoàn thành việc xin cấp chủ trương đầu tư, cấp giấy chứng nhận đầu tư và ký quỹ thực hiện dự án (11,92 tỷ đồng). Hiện nay đã ký hợp đồng lập quy hoạch chi tiết tỉ lệ 1/500.
4	Khách sạn du lịch Điện lực Vũng Tàu Địa điểm: 147 Phan Chu Trinh, phường 2, Tp.Vũng Tàu	- Diện tích đất: 5.858 m² - Quy mô hiện tại: 04 tầng lầu với 80 phòng đang phục vụ kinh doanh.	Trong năm 2016, Công ty đã lập phương án cải tạo, sửa chữa nhưng do kết cấu công trình đã xuống cấp trầm trọng nên việc cải tạo tốn nhiều tiền trong khi hiệu quả kinh tế không cao. Vì vậy, Công ty trình ĐHĐCĐ chấp thuận chủ trương lập DADT xây dựng mới với quy mô khoảng 250 phòng, cao 10-15 tầng có chuẩn 3 sao – 4 sao. Tổng mức đầu tư dự kiến: 260 tỷ đồng. Hiện đang thực hiện công tác khảo sát, thiết kế. Pháp lý: Năm 2016 đã được cấp GCN QSDĐ thuê 50 năm trả tiền một lần và đang cập nhật giá trị tài sản trên đất vào GCN QSDĐ.
5	Nhà máy Điện mặt trời Cam Phước Tây, huyện Cam Lâm, tỉnh Khánh Hòa Địa điểm: Thôn Văn Thủy 1, xã	- Mục tiêu dự án: sản xuất, truyền tải phân phối điện mặt trời kết hợp sản xuất nông nghiệp công nghệ cao. - Quy mô công suất: tổng công suất tám pin lắp đặt 69MW	Trong năm qua, Công ty đã xúc tiến các thủ tục với cơ quan chức năng để xin chủ trương đầu tư dự án. Đến tháng 06/2017, Công ty đã được UBND tỉnh Khánh Hòa chấp thuận chủ trương đầu tư.

	Cam Phước Tây, huyện Cam Lâm, tỉnh Khánh Hòa.	□ Giai đoạn 1 - 30MW (dự kiến đưa vào vận hành năm 2019) Thực nghiệm trồng khoảng 7ha cây nông nghiệp công nghệ cao (rau sạch, cây ăn quả ...) kết hợp chăn nuôi gia cầm. Sau quá trình thực nghiệm sẽ nhân rộng diện tích nông nghiệp lên khoảng 20ha. □ Giai đoạn 2 – 39MW: (dự kiến đưa vào vận hành năm 2021) Nhân rộng diện tích nông nghiệp lên khoảng 40÷60ha. - Ước tính tổng vốn đầu tư công trình là: 2.021 tỷ đồng	
6	Khách sạn du lịch Điện lực Địa điểm: 5/11 Nguyễn Siêu, phường Bến Nghé, quận 1, Tp.HCM	- Diện tích đất: 531,8 m² - Quy mô hiện tại: 05 tầng lầu với 57 phòng đang phục vụ kinh doanh.	Trong năm 2016, Công ty đã lập phương án cải tạo lớn, nâng cấp toàn bộ nội ngoại thất, đồng thời tăng thêm một số dịch vụ khác như bar, massage, café sân thượng. Tuy nhiên do kết cấu công trình hiện đã xuống cấp nên việc cải tạo sẽ tốn nhiều thời gian & chi phí cao. Đồng thời khách sạn hiện chưa được cấp chủ quyền nên không thể xin phép xây dựng, vì vậy Công ty đã đổi sang phương án cải tạo, sửa chữa nội – ngoại thất (không phải xin phép xây dựng) với tổng mức đầu tư dự kiến khoảng 17 tỷ đồng và sẽ triển khai trong năm 2017. Tình hình hồ sơ Pháp lý: Công ty đang làm thủ tục để cơ quan chức năng cấp GCN QSDĐ.
7	Khu Khách sạn du lịch nghỉ dưỡng Điện lực tại Ninh Thuận Địa điểm: Khu QH du lịch bãi	- Diện tích đất quy hoạch: 3Ha - Quy mô: các biệt thự song lập, đơn lập, khu khách sạn 5 tầng (130 phòng) - Tổng mức đầu tư: 146,5 tỷ	Năm 2016, Công ty đã xin được chủ trương của UBND tỉnh tiếp tục thực hiện dự án. Cho đến nay Công ty đã hoàn thành giải phóng mặt bằng, đang triển khai đường vào dự án và san

	biển Bình Sơn – Ninh Chữ (Khu C), xã Mỹ Hải, Tp. Phan Rang – Tháp Chàm	đồng - Tiến độ dự kiến: 2017-2020	lắp, làm hàng rào toàn dự án. Trong tháng 6/2017 đã được cấp GCN QSDĐ thuê 50 năm trả tiền một lần và cấp phép xây dựng công trình. Dự kiến tháng 8/2017 triển khai thi công giai đoạn 1, hoàn thành toàn bộ công trình vào Quý 1/2020
8	Khu nhà vườn Cồn Khương Địa điểm: Cồn Khương, phường Bùi Hữu Nghĩa, quận Bình Thủy, Tp. Cần Thơ	- Diện tích đất quy hoạch: 14,07Ha - Tổng mức đầu tư: 213 tỷ đồng - Tiến độ thực hiện: Đã thực hiện đền bù được 55% diện tích dự án	Chưa thương lượng được với Công ty TNHH Nam Long – Cần Thơ về phương thức thực hiện. Công ty tiếp tục hoàn thiện pháp lý dự án & tiếp tục đàm phán với đối tác để sớm thu hồi vốn đầu tư
9	Các dự án hợp tác tại Huyện Củ Chi, Tp.HCM Bao gồm: Khu làng nghề cá cảnh, hoa lan, cây kiểng (36,4ha và 13Ha); dự án hợp tác với các Công ty Tiến Hiệp Phát, Đại Sản và Bến Thành	Đây là các dự án hợp tác đầu tư từ năm 2008 đến nay.	Do đối tác chính - HTX Nuôi trồng thủy sản Hà Quang hiện đã mất khả năng thanh toán hoặc tiếp tục triển khai dự án nên Công ty đã thương thảo được với đối tác để hoán chuyển sang một khu rộng 8,5Ha để Công ty tự đầu tư hoặc chuyển nhượng để thu hồi vốn. Năm 2016 Công ty đã hoàn thành đền bù (hoán chuyển QSDĐ) được 3Ha – đứng tên người đại diện của PIST. Công tác này sẽ hoàn thành trong năm 2017.
10	Chung cư cao tầng An Dương Vương - Điện lực (Peridot building) Địa điểm: 226/51 An Dương Vương, phường 16, quận 8, Tp.HCM	- Diện tích đất: 1.801 m ² - Xây dựng 01 block chung cư cao 14 tầng và 01 tầng hầm - Tổng diện tích sàn xây dựng là: 14.235m ² chia thành 99 căn hộ chung cư và 3 tầng thương mại. - Tổng mức đầu tư: 153,5 tỷ đồng	Từ tháng 11/2016, Công ty đã cho thuê toàn bộ 51 căn hộ còn lại và 01 phần diện tích khu thương mại. Dự kiến doanh thu từ cho thuê hàng năm trên 2,2 tỷ đồng.

1.2.2. Các hoạt động thương mại:

Trong năm qua, Công ty vẫn tiếp tục thực hiện các hợp đồng thương mại xuất nhập khẩu, tổng doanh thu mảng này đạt 101 tỷ đồng – chủ yếu là các hợp đồng nhập khẩu phân bón.

Công ty cũng tham dự các gói thầu cung cấp than của Tập Đoàn Điện lực, dù chưa thành công nhưng cũng có khá nhiều kinh nghiệm để tiếp tục công tác này trong năm tới.

1.2.3. Các hoạt động dịch vụ:

➤ Kinh doanh nhà hàng, khách sạn tại Khách sạn Du lịch Điện Lực & Khách sạn Du lịch Điện lực Vũng Tàu:

Trong năm qua, 02 khách sạn vẫn tiếp tục thực hiện chức năng điều dưỡng – phục hồi chức năng lao động cho CB-CNV của Tập Đoàn Điện lực. Xác định đây là nhiệm vụ rất quan trọng nên 02 đơn vị khách sạn đã nỗ lực hết sức để nâng cao chất lượng phục vụ.

Tuy nhiên, hoạt động của 02 khách sạn vẫn phụ thuộc rất nhiều vào doanh thu từ ngành điện – đây là ưu thế nhưng cũng tiềm ẩn rủi ro do không đa dạng nguồn khách hàng. Bên cạnh đó, việc cơ sở vật chất xuống cấp làm mất lợi thế với các đối thủ cạnh tranh.

Trong năm 2016, tòa nhà điều hành & các đơn vị phụ trợ của Tổng Công ty Điện lực miền Nam tại số 16 Âu Cơ, quận Tân Phú, Tp.HCM đã đi vào hoạt động. Các lớp học, tập huấn của Tổng Công ty Điện lực miền Nam hiện đã dời một phần về cơ sở mới này nên đã ảnh hưởng đến doanh thu của Khách sạn.

Như đã trình bày trong phần dự án nêu trên, trong năm 2016, Công ty có chủ trương cải tạo sửa chữa lại Khách sạn du lịch Điện lực nhưng chưa thể tiến hành do vướng mắc về hồ sơ pháp lý do đó hoạt động của Khách sạn du lịch Điện lực trong năm 2016 chỉ duy trì hoạt động bình thường, không đẩy mạnh công tác tiếp thị, tìm kiếm nguồn khách hàng mới.

Vì những lý do nêu trên, tổng doanh thu trong năm 2016 của 02 đơn vị khách sạn chỉ đạt 24,3 tỷ đồng, so với năm 2015 thì chỉ bằng 75,6%.

Tổng lợi nhuận trước thuế năm 2016 đạt 1,3 tỷ đồng; so với thực hiện của năm 2015 thì chỉ bằng 48%.

Trong phần kế hoạch năm 2017, Công ty sẽ trình bày kế hoạch sửa chữa lại khách sạn để đáp ứng chất lượng dịch vụ tốt hơn, nâng cao vị thế trong ngành dịch vụ du lịch và đem lại lợi nhuận cho Công ty.

➤ Hoạt động bán vé máy bay, lữ hành tại Công ty TNHH MTV dịch vụ lữ hành Cuộc Sống Việt (Vietlife travel):

Trong năm qua, doanh thu của Vietlife travel tăng trưởng tốt - đạt 54,4 tỷ đồng, tăng 39% so với thực hiện năm 2015; trong đó doanh thu lữ hành đạt 45,2 tỷ đồng, doanh thu vé máy bay là 8,1 tỷ đồng, cho thuê xe đạt 1 tỷ đồng. Tổng lợi nhuận trước thuế đạt 1,6 tỷ đồng, tăng 60% so với năm 2015.

Với phương châm dần dần xây dựng thương hiệu, đồng thời đảm bảo chất lượng phục vụ khách hàng (đặc biệt các khách hàng ngành điện) nên Vietlife travel luôn chào giá khá thấp để đảm bảo trúng thầu, vì vậy tỉ suất lợi nhuận của Vietlife đạt thấp (2,9%). Bên cạnh đó, Vietlife travel đã tận dụng tốt lợi thế ngành khi thực hiện toàn bộ các sự kiện cũng như cung cấp vé máy bay cho các Công ty liên kết (ECPay, Công ty TNHH Đầu tư nông nghiệp Thuận Phát, Công ty CP giải pháp đầu tư Thái Sơn).

Nhưng hiện nay hoạt động của Vietlife travel đang gặp phải sự cạnh tranh gay gắt của các đơn vị trong ngành du lịch lữ hành, đặc biệt là các đơn vị “nội bộ” – đây là các đơn vị do các lãnh đạo cũ của Vietlife travel đã nghỉ việc, thành lập Công ty riêng và đang cạnh tranh trực tiếp với Vietlife travel.

➤ **Hoạt động tư vấn dịch vụ điện lực:**

Nắm bắt được chủ trương xã hội hóa hoạt động mua bán điện của Nhà nước; trong năm qua, Công ty đã xin được giấy phép mua bán điện tại Quảng Ninh và Khánh Hòa, hiện đang xúc tiến công tác này ở Tp.HCM, Hà Nội và Tây Ninh. Đây là bước tiến quan trọng trong kế hoạch của Công ty – là một trong những đơn vị đầu tiên tham gia vào thị trường mua bán điện cạnh tranh.

II/. TÌNH HÌNH SỬ DỤNG VỐN

Tính đến 31/12/2016 tổng tài sản của Công ty là: 644.898.723.870 đồng, giảm 21% so với năm 2015.

Về cơ cấu tài sản: tài sản lưu động hiện chiếm 62% trong tổng tài sản, tài sản dài hạn chiếm 38%.

Về cơ cấu nguồn vốn, nợ phải trả chiếm 51% tổng nguồn vốn, giảm 35% so với năm 2015, trong đó chủ yếu là các khoản vay ngắn hạn giải ngân cho hoạt động tài chính (liên kết góp vốn cho hoạt động thu hộ tiền điện ứng trước và hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu).

Điểm chính yếu trong năm 2016 là Công ty đã cơ cấu được các khoản nợ với các đối tác và Ngân hàng, trong năm đã trả cho Tổng Công ty Xây dựng số 1 – TNHH MTV số tiền 2,4 tỷ đồng; trả cho Công ty Tài chính Cổ phần Điện lực (EVN FC) số tiền 6,3 tỷ đồng, chuyển vốn ký quỹ thực hiện dự án Bãi Thơm - Phú Quốc là 11,92 tỷ đồng.

Đồng thời, các Ngân hàng đã tin tưởng và cấp hạn mức tín dụng cho Công ty như: BIDV Đông Sài Gòn cấp hạn mức 200 tỷ đồng; Agribank chi nhánh Đồng Đa cấp hạn mức 42 tỷ đồng; ABBank đã đồng ý trên nguyên tắc để giải ngân cho dự án của PIST số tiền lên đến 960 tỷ đồng.

III. CÁC HOẠT ĐỘNG KHÁC

III.1. Công tác tiếp thị, quảng bá thương hiệu

Hiện nay công tác quảng bá tiếp thị của công ty tập trung chủ yếu ở lĩnh vực du lịch; nhưng ngân sách cho việc quảng bá còn hạn chế. Lĩnh vực kinh doanh nhà hàng, khách sạn quảng bá chủ yếu trong ngành điện do cơ sở vật chất hiện xuống cấp nên công tác quảng bá chỉ ở mức vừa phải.

Trong năm 2017, Công ty sẽ đẩy mạnh việc quảng bá thương hiệu, song song với việc nâng cao chất lượng phục vụ để đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng.

III.2. Công tác nhân sự, đào tạo

Tính đến 31/12/2016 Công ty có 113 nhân sự, trong đó:

- Văn phòng Công ty: 33 người
- Khách sạn Du lịch Điện lực: 29 người.
- Khách sạn Du lịch Điện lực Vũng Tàu: 31 người.
- Công ty TNHH MTV lữ hành Cuộc sống Việt: 20 người.

Xác định nhân sự là nguồn lực quan trọng nhất quyết định sự phát triển bền vững của PIST nên Công ty luôn đảm bảo một môi trường làm việc tốt và ưu đãi cho các cán bộ nhân viên của mình. Là thành viên của PIST, mỗi cán bộ được làm việc trong một môi trường năng động, chuyên nghiệp, được trang bị các công cụ, dụng cụ làm việc hiện đại.

Về mặt thu nhập, PIST đảm bảo cán bộ, nhân viên được nhận xứng đáng với năng lực và đóng góp của mình cho PIST. Thu nhập của mỗi cán bộ PIST năm 2016 gồm: - Lương cố định hàng tháng - Lương kinh doanh hàng tháng và lương hiệu quả được nhận định kỳ 6 tháng, 1 năm. - Bổ sung thu nhập căn cứ trên kết quả kinh doanh của Công ty hàng năm (năm 2016 là 3 tháng lương. Ngoài ra, cán bộ PIST còn được nhận: - Phúc lợi nhân ngày thành lập Công ty, Tết Nguyên đán, 30/4 và 1/5, Quốc khánh 2/9, Tết Dương lịch - Các khoản trợ cấp ăn trưa, điện thoại, văn phòng phẩm, phụ cấp độc hại đối với các vị trí công việc đặc biệt.

Thu nhập bình quân năm 2016 là: 8.200.000 VNĐ/người/tháng

Chăm sóc sức khỏe cho cán bộ nhân viên: Chính sách chăm sóc sức khỏe của PIST được thiết kế đặc biệt để cán bộ nhân viên luôn có được thể trạng tốt nhất từ đó phát huy tính sáng tạo, nâng cao hiệu quả công việc, mọi CBNV được kiểm tra sức khỏe định kỳ miễn phí 01 lần/năm.

Về mặt đào tạo, PIST luôn tạo điều kiện để mỗi cán bộ có cơ hội tự hoàn thiện mình liên tục thông qua mô hình đào tạo được phân 3 cấp: tại Công ty, tại đơn vị và cán bộ tự đào tạo. Bên cạnh các khóa đào tạo nâng cao trình độ nghiệp vụ. PIST cũng nỗ lực kiến tạo một môi trường làm việc được xây dựng trên tinh thần đoàn kết, sẻ chia từ chính mỗi thành viên. Bên cạnh đảm bảo chế độ đãi ngộ xứng đáng cho mỗi thành viên, PIST cũng xây dựng một văn hóa doanh nghiệp giàu bản sắc, trong đó sự đoàn kết – sẻ chia là giá trị cốt lõi. Thông qua các chương trình dã ngoại, teambuilding,... văn hóa đó được lan tỏa và phát huy trên toàn hệ thống PIST, đã và đang liên tục thổi lửa cho hoạt động kinh doanh của PIST.

Ngoài ra, PIST còn có các chương trình đào tạo khác nhau phù hợp cho từng đối tượng cụ thể: chuyên viên, các cấp quản lý với cơ chế đào tạo đa dạng, bao gồm cả đào tạo trực tiếp và đào tạo từ xa, đào tạo nội bộ và bên ngoài để đảm bảo cán bộ nhân viên sẽ nhận được sự hỗ trợ liên tục để phát triển sự nghiệp.

Các hoạt động văn hóa, thể thao, xã hội dành cho người lao động: Với mục tiêu xây dựng một môi trường làm việc thân ái, đoàn kết, sẻ chia, PIST thường xuyên tổ chức các hoạt động văn hóa, thể thao xã hội như: Các chương trình Hội thao và Hội diễn văn nghệ quy mô lớn được tổ chức xen kẽ hàng năm; Tặng quà, chăm sóc chị em phụ nữ nhân dịp 8/3 và 20/10; Tặng quà và tổ chức chương trình Trung thu cho con em CBNV, tặng quà các cháu có thành tích học tập tốt, tặng quà nhân dịp quốc tế thiếu nhi 1/6; Thăm hỏi, tặng quà, ủng hộ gia đình cán bộ có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn.

PHẦN B. KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2017

Trong xu hướng nền kinh tế Việt Nam sẽ tiếp tục tăng trưởng tốt trong năm 2017, vì thế dự báo việc kinh doanh của Công ty trong năm 2017 sẽ có nhiều thuận lợi tuy nhiên vẫn tiềm ẩn rủi ro. Công ty đặt mục tiêu hoạt động năm 2017 với các nội dung chính như sau:

- Hoạt động tư vấn thiết kế, dịch vụ điện lực: Công ty đã xây dựng bộ máy để đẩy mạnh thực hiện hoạt động tư vấn thiết kế, thi công điện. Trước mắt có thể thực hiện một số công trình sửa chữa cải tạo của Công ty và một số đối tác như ECPay, Công ty CP giải pháp đầu tư Thái Sơn, Công ty TNHH Đầu tư nông nghiệp Thuận Phát; tham gia đấu thầu một số gói thầu của các Công ty Điện lực. Song song đó, xây dựng cơ sở pháp lý, kỹ thuật để xin tham gia hoạt động bán lẻ điện.

- Hoạt động thương mại, vận tải nguyên- nhiên liệu phục vụ ngành điện: Tham gia đấu thầu cung cấp than, dầu, khí cho các Công ty phát điện; tiếp tục thực hiện các hợp đồng thương mại trong mua bán phân bón, sắt thép.

- Đối với hoạt động đầu tư: Tiếp tục hoàn thiện pháp lý các dự án tại Cù Chi, dự án Cồn Khương, đồng thời tìm kiếm đối tác hợp tác/ chuyển nhượng các dự án kém khả thi để thu hồi vốn; triển khai các bước thiết kế, bồi thường giải phóng mặt bằng các dự án còn lại; bắt đầu triển khai thi công dự án tại Ninh Thuận, dự án cải tạo Khách sạn du lịch Điện lực. Bên cạnh đó, Công ty sẽ phối hợp với các đối tác để đẩy mạnh hoạt động tìm kiếm các dự án khả thi để đầu tư.

- Đối với hoạt động kinh doanh dịch vụ du lịch, nhà hàng, khách sạn và lữ hành: Tăng cường quản lý chi phí để tăng tỉ suất lợi nhuận, áp dụng công nghệ trong kinh doanh.

- Hoạt động quản trị: Tổ chức lại bộ máy tổ chức quản lý tập trung theo hướng tinh gọn, tăng năng suất lao động và tiết kiệm chi phí quản lý doanh nghiệp.

- Chi trả cổ tức cho cổ đông với mức 5%.

1. Các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2017

Bảng 2: Các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2017

Đơn vị tính: 1.000 đồng

STT	CHỈ TIÊU	THỰC HIỆN 2016	KẾ HOẠCH 2017	%KH 2017/ TH2016
1	Tổng doanh thu	221.254.959	250.600.000	+13%
2	Lợi nhuận trước thuế	15.051.600	23.300.000	+55%
3	Cổ tức	3%	5%	

2. Các kế hoạch triển khai thực hiện

2.1- Hoạt động đầu tư, kinh doanh bất động sản

Tập trung nguồn lực chính yếu để thực hiện các dự án:

STT	DỰ ÁN	KẾ HOẠCH THỰC HIỆN
1	Tổ hợp khách sạn Swisstouches La luna do Công ty CP Khách sạn Bến Du Thuyền làm chủ đầu tư.	PIST góp vốn để cùng triển khai thực hiện. Dự kiến số tiền góp vốn: 367 tỷ đồng. Tháng 07/2017 tổ chức bán hàng. Sàn giao dịch Bất động sản Ngôi Nhà Tương Lai (thuộc

		PIST) sẽ là đơn vị phân phối cấp 1.
2	Dự án Thiên đường nước Cần Thơ tại Quận Ninh Kiều, Cần Thơ	Mua lại 100% phần vốn góp của Công ty TNHH Thương mại dịch vụ PTN tại Công viên nước Cần Thơ, quận Ninh Kiều. Triển khai thực hiện các bước thiết kế theo quy định. Phát lệnh khởi công dự án.
3	Khu nghỉ dưỡng Điện lực tại Bãi Thơm, huyện Phú Quốc	Hoàn thành quy hoạch 1/500; ký hợp đồng bồi thường giải phóng mặt bằng và thiết kế công trình. Tổng vốn giải ngân trong năm 2017: 30 tỷ đồng
4	Khách sạn du lịch Điện lực Vũng Tàu	Thực hiện các bước thiết kế theo quy định. Vốn giải ngân dự kiến: 5 tỷ đồng.
5	Khách sạn du lịch Điện lực	Thực hiện việc cải tạo nội – ngoại thất với tổng mức đầu tư dự kiến khoảng 17 tỷ đồng. Bên cạnh đó lập hồ sơ xin cấp GCN QSDĐ.
6	Nhà máy Điện mặt trời Cam Phước Tây, huyện Cam Lâm, tỉnh Khánh Hòa	Hoàn thành việc cấp chủ trương đầu tư, giấy chứng nhận đầu tư, tiến hành thiết kế công trình và giải phóng mặt bằng. Vốn giải ngân dự kiến: 30 tỷ đồng
7	Khu Khách sạn du lịch nghỉ dưỡng Điện lực tại Ninh Thuận	Hoàn thiện việc cấp GCN QSDĐ thuê 50 năm trả tiền một lần và cấp phép xây dựng công trình. Bắt đầu triển khai thi công một số hạng mục công trình. Vốn đầu tư giải ngân dự tính: 35 tỷ đồng.

Các dự án còn lại củng cố hồ sơ pháp lý, tìm kiếm đối tác cùng thực hiện hoặc chuyển nhượng dự án.

2.2- Hoạt động kinh doanh dịch vụ du lịch

- Tập trung quảng bá thương hiệu, tìm kiếm thêm nguồn khách ngoài ngành điện, khảo sát thêm các tuyến mới để cạnh tranh.
- Xây dựng chương trình, kết hợp với các đối tác để bán tour lẻ.
- Xây dựng website mới để đẩy mạnh bán hàng trên mạng.
- Hoàn thiện thể chế, tổ chức quản lý tốt hơn để tiết giảm chi phí, tăng tỉ suất lợi nhuận hoạt động.

2.3- Hoạt động kinh doanh dịch vụ khách sạn, nhà hàng

- Tuyển dụng lao động có kinh nghiệm, trình độ cao nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ, tăng hiệu suất lao động.
- Cơ cấu lại mô hình quản lý tập trung về Công ty để kiểm soát tốt chi phí, tăng tỉ suất lợi nhuận hoạt động.
- Cải tạo cơ sở vật, nâng cấp chất lượng dịch vụ của 02 khách sạn phù hợp tiêu chuẩn 3 sao.
- Đầu tư nâng cấp 02 khách sạn tương đương chuẩn 3 sao để nâng cao chất lượng dịch vụ, có thể cạnh tranh với các đối thủ trong ngành và nâng tầm thương hiệu dịch vụ.
- Tăng cường áp dụng công nghệ trong kinh doanh (bán hàng trực tuyến, thanh toán điện tử).

2.4- Hoạt động thương mại:

Trong năm 2017, Công ty thực hiện các hợp đồng mua bán sản phẩm XNK dưới hình thức chuyên giao trực tiếp cho nhà cung cấp, hàng không về cảng Việt Nam. Doanh thu dự kiến 112,3 tỷ đồng.

3. Công tác nhân sự - đào tạo nguồn nhân lực

Trong năm 2017, Công ty sẽ tổ chức lại mô hình quản lý, sắp xếp lại để quản lý tập trung theo hướng tinh gọn bộ máy, nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ quản lý, đào tạo nghiệp vụ và khuyến khích các hình thức học tập nâng cao trình độ chuyên môn cho CBCNV toàn Công ty.

Tuyển dụng nhân sự có trình độ, phẩm chất và kinh nghiệm đáp ứng nhu cầu công việc, định hướng phát triển của Công ty. Tiếp tục phát huy các chính sách đãi ngộ đối với người lao động theo hiệu quả công việc, phù hợp với thị trường lao động.

Nơi nhận:

- Các cổ đông;
- Thành viên HĐQT;
- Ban Kiểm soát;
- Ban Tổng giám đốc;
- Lưu văn thư.

TỔNG GIÁM ĐỐC



Phùng Hoài Ngọc

TP.HCM, ngày 14 tháng 06 năm 2017

PHỤ LỤC GIỚI THIỆU DỰ ÁN

Đính kèm báo cáo của Ban Điều hành trình ĐHĐCĐ 2017
Giới thiệu về dự án Swisstouches La Luna – Marina Bay – Nha Trang

A. GIỚI THIỆU SƠ BỘ DỰ ÁN:

Sở Kế hoạch Đầu tư tỉnh Khánh Hòa chấp thuận đầu tư xây dựng dự án Trung tâm Bến du thuyền Hoàng Gia (tên cũ) theo giấy chứng nhận đầu tư số 1027526763 ngày 29/10/2015.

Vị trí: Nằm tại trục đường vàng Trần Phú – Phạm Văn Đồng của Thành phố Nha Trang; dự án là một hợp phần trong tổ hợp Khách sạn – Khu vui chơi giải trí thuộc Khu đô thị Vĩnh Hòa, phường Vĩnh Hòa, TP. Nha Trang, tỉnh Khánh Hòa.

Chủ đầu tư: Công ty cổ phần Khách sạn Bến Du Thuyền.

Quy mô: tổng diện tích là 4,74 Ha với 6 tòa căn hộ khách sạn từ 35-40 tầng; chia làm 02 giai đoạn như sau:

+ Giai đoạn 1: Triển khai khu A & B; tổng diện tích khu đất là 10.000 m².

Dự án đầu tư xây dựng gồm 03 tòa nhà, bao gồm: 01 tầng hầm và 35 tầng nổi, trong đó có 05 tầng dịch vụ. Sau khi hoàn thành, dự án sẽ cung cấp 1.904 căn hộ khách sạn, gần 7.000 m² khu thương mại trong nhà (shop house), các khu dịch vụ cao cấp như chăm sóc sức khỏe, vui chơi có thưởng, nhà hàng, khu tổ chức sự kiện, ... đáp ứng nhu cầu nghỉ dưỡng cao cấp của du khách trong nước và quốc tế

Tổng mức đầu tư dự kiến là 3.000 tỷ đồng.

Tiến độ dự kiến: 2016-2019

+ Giai đoạn 2: Triển khai khu C & D với tổng mức đầu tư là 7.000 tỷ đồng.

Hình thức sở hữu căn hộ: Lâu dài.

Tư vấn thiết kế: GrandLand Group – Hong Kong.

Tư vấn Quản lý vận hành: Tập Đoàn Swisstouches của Thụy Sĩ - một trong những tập đoàn đào tạo quản lý và quản lý khách sạn hàng đầu thế giới.

B. SẢN PHẨM CỦA GIAI ĐOẠN 1 DỰ ÁN:

Đây là một sản phẩm TÀI CHÍNH trên cơ sở hợp tác ĐẦU TƯ và chia sẻ lợi nhuận từ KHAI THÁC bất động sản nghỉ dưỡng ven biển.

Khách hàng, nhóm khách hàng có thể lựa chọn một hoặc nhiều căn hộ dự án để đầu tư.

Mỗi một căn hộ của dự án sẽ có một giá trị đầu tư tương ứng. Sau quá trình đầu tư, chủ đầu tư, tổ chức tài chính trung gian có trách nhiệm cấp chứng nhận QUYỀN SỞ HỮU của căn hộ dự án cho các khách hàng (nhà đầu tư thứ cấp) tương ứng.

Sản phẩm đầu tư đảm bảo tính chính xác, minh bạch trong quá trình đầu tư cũng như vận hành:

- + Trong quá trình đầu tư, sản phẩm đầu tư phải được thiết kế và giám sát đầu tư của đơn vị Tư vấn thiết kế và Quản lý Khách sạn (Swisstouches – Thụy Sĩ) theo đúng tiêu chuẩn 5 sao Quốc tế.
- + Trong quá trình vận hành, nhà đầu tư thứ cấp phải được cung cấp thông tin tức thời của sản phẩm đầu tư thông qua hệ thống CNTT hiện đại. Kết quả hoạt động kinh doanh của sản phẩm đầu tư phải được kiểm toán bởi một trong 4 công ty kiểm toán hàng đầu thế giới.

Sau giai đoạn đầu tư, trong trường hợp nhà đầu tư thứ cấp đã hoàn thành các nghĩa vụ tài chính với Chủ đầu tư. Chủ đầu tư sẽ làm việc với ngân hàng hoặc các tổ chức tài chính sẵn sàng tài trợ vốn cho các nhà đầu tư thứ cấp (nếu có đề nghị) tới 90% (chín mươi phần trăm) giá trị đầu tư căn hộ.

Sản phẩm đầu tư dễ dàng chuyển nhượng trên SÀN CHUYỂN NHƯỢNG được quản lý bởi Chủ đầu tư.

Nhà đầu tư thứ cấp có quyền lựa chọn quyền chuyển đổi sản phẩm đầu tư thành cổ phiếu hoặc bán lại sản phẩm đầu tư cho Chủ đầu tư với giá thỏa thuận nhưng không thấp hơn giá trị đầu tư ban đầu.

C. CHÍNH SÁCH ĐẦU TƯ:

- ✓ Giá trị đầu tư được tính bằng đô la Mỹ và được quy đổi thành tiền đồng Việt Nam tại mỗi thời điểm huy động vốn đầu tư.
- ✓ Nhà đầu tư thứ cấp được cam kết chia sẻ lợi nhuận tối thiểu 9%/năm trên tổng giá trị đầu tư (đối với trường hợp quy đổi đô la Mỹ thành tiền đồng Việt Nam ngay từ thời điểm ban đầu) hoặc 6% năm trên tổng giá trị đầu tư (với trường hợp giữ nguyên đô la Mỹ, không quy đổi thành tiền đồng Việt Nam) trong 10 năm đầu tiên.
- ✓ Trong thời gian khai thác, tại bất kỳ thời điểm đầu năm tài chính, nhà đầu tư thứ cấp có quyền thay đổi chính sách cam kết chia sẻ lợi nhuận cố định 9% thành chia sẻ lợi nhuận phát sinh trên sản phẩm đầu tư theo tỷ lệ 80:20 (nhà đầu tư thứ cấp 80%, chủ đầu tư 20%).
- ✓ Chủ đầu tư, tổ chức tài chính trung gian có trách nhiệm cấp quyền sở hữu sản phẩm đầu tư cho nhà đầu tư thứ cấp tương ứng.
- ✓ Sau 5 năm hoạt động, nhà đầu tư thứ cấp có quyền yêu cầu CHỦ ĐẦU TƯ cho phép rút vốn đầu tư với giá trị không thấp hơn tổng giá trị đầu tư ban đầu.
- ✓ Chuyển nhượng sản phẩm đầu tư phải thông qua SÀN GIAO DỊCH quản lý bởi CHỦ ĐẦU TƯ.

- ✓ Toàn bộ thông tin phát sinh trên sản phẩm đầu tư trong quá trình khai thác phải được cung cấp tức thời cho các nhà đầu tư thứ cấp.
- ✓ Lợi nhuận phát sinh trong quá trình khai thác sản phẩm đầu tư được phân phối cho các nhà đầu tư thứ cấp 02 lần/năm.

D. NGUỒN KHÁCH HÀNG ĐẦU TƯ:

Đây là sản phẩm TÀI CHÍNH đầu tư dài hạn, trên cơ sở hợp tác ĐẦU TƯ và KHAI THÁC bất động sản nghỉ dưỡng ven biển. Khách hàng phải là các khách hàng hiểu rõ giá trị của sản phẩm đầu tư, do vậy, có 3 đối tượng khách hàng chủ yếu của dự án:

- **Nhà đầu tư trong nước:** mục tiêu của các nhà đầu tư trong nước chủ yếu là ĐẦU CƠ BẤT ĐỘNG SẢN. Nguồn lợi từ việc khai thác sản phẩm đầu tư tuy lớn hơn tiền gửi ngân hàng nhưng không phải là mục tiêu chính. Vị trí của BẤT ĐỘNG SẢN, chất lượng của sản phẩm đầu tư, công ty quản lý sản phẩm đầu tư để đảm bảo cho việc gia tăng giá trị của BẤT ĐỘNG SẢN trong tương lai là những quan tâm chính của họ.
- **Nhà đầu tư là Việt kiều:** việc sở hữu BẤT ĐỘNG SẢN là một trong những nhu cầu không nhỏ của Việt Kiều. Chất lượng của sản phẩm đầu tư, khả năng sinh lời, công ty quản lý, minh bạch tài chính, chuyển lợi nhuận, rút vốn ra nước ngoài là những quan tâm chính của đối tượng khách hàng này.
- **Nhà đầu tư nước ngoài:** sở hữu BẤT ĐỘNG SẢN nghỉ dưỡng ở những vị trí đẹp cũng là một nhu cầu của nhà đầu tư nước ngoài. Chất lượng của sản phẩm đầu tư, khả năng sinh lời, công ty quản lý, minh bạch tài chính, chuyển lợi nhuận, rút vốn ra nước ngoài là những quan tâm chính của đối tượng khách hàng này.

E. PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH TẾ:

Theo tính toán kinh tế kỹ thuật giai đoạn 1 của dự án thì bắt đầu năm thứ 3 đi vào hoạt động đã có lãi và thời gian hoàn vốn là 8 năm kể từ khi đầu tư.

NPV đạt 8,059 triệu USD, IRR là 31% → Dự án có tính hiệu quả rất cao.

F. TIỀN ĐỘ DỰ ÁN:

Hiện nay dự án đang tiến hành thi công tầng 5, dự kiến hoàn thành quý 2/2019.

Tháng 07/2017 sẽ bắt đầu bán căn hộ khách sạn để huy động vốn đầu tư.