

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN
TP. HỒ CHÍ MINH

Số: 13090

ĐẾN Ngày: 16/4/15

Chuyển: M M M M

Lãi hộ sơ số

Kính gửi: Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh

PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2015 CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN CHUYỂN SÀI GÒN TOURIST.

Sau khi hoàn thành mục tiêu trong năm 2014 là giữ cổ phiếu STT tiếp tục niêm yết trên HOSE, Ban Tổng Giám đốc (Ban TGD) đề ra phương hướng chính cho năm 2015 là **phải có được lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh chính.**

1. Kế hoạch kinh doanh hợp nhất năm 2015

DVT: 1.000 đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2015	Thực hiện 2014	KH 2015 so với TH 2014
Doanh thu	122.100.000	79.282.423,2	154%
Lợi nhuận trước thuế	13.000.000	1.160.489,3	1.120%
Lợi nhuận sau thuế	13.000.000	1.160.489,3	1.120%

Với kế hoạch đặt ra cho năm 2015, Lãi cơ bản trên cổ phiếu của Công ty đạt hơn 1.600 đồng/cổ phiếu.

2. Giải pháp để thực hiện kế hoạch năm 2015

2.1. Đối với mảng kinh doanh taxi trực thuộc Công ty Me:

Công ty sẽ nâng số lượng xe taxi vận hành lên số lượng tối đa được cấp phép là 300 xe ngay trong năm 2015, bao gồm cả xe sở hữu và xe liên doanh liên kết, nhưng số lượng xe sở hữu vẫn chiếm tỷ trọng chính (khoảng 80% của tổng số lượng xe).

Do 80 xe sở hữu hiện tại của Công ty (Toyota Vios) chỉ hoạt động đến năm 2017 nên Công ty sẽ thực hiện mua xe mới dựa trên phương án kết hợp giữa thanh lý xe cũ và vay vốn Ngân hàng. Đồng thời với việc tăng số lượng xe, Công ty sẽ đưa ra chính sách tuyển dụng mang tính cạnh tranh để tuyển thêm tài xế.

Công ty dự kiến kết hợp với một công ty cung cấp phần mềm trong việc vận hành đội xe taxi song song với phương pháp truyền thống. Phương thức này không những đem lại hiệu quả kinh doanh mà còn bổ khuyết cho những điểm yếu hiện tại của Công ty về số lượng điểm đỗ đón khách cũng như cách thức quản lý đội ngũ tài xế, thái độ phục vụ khách hàng.



Quảng cáo trên xe taxi Sài Gòn Tourist cũng được Công ty đưa vào phương án kinh doanh để tăng thêm nguồn thu từ mảng taxi.

2.2. Đối với mảng kinh doanh đào tạo lái xe trực thuộc Công ty Mẹ:

Thị trường đào tạo lái xe, đặc biệt là đào tạo bằng B2 mà Công ty đang cung cấp, hiện đang trong tình trạng cạnh tranh gay gắt về giá.

Để có thể tạo được lợi nhuận từ mảng này, Công ty đặt ra 2 giải pháp cần thực hiện song song:

- Thứ nhất, xây dựng lại cấu trúc chi phí mang tính cạnh tranh thông qua việc tiết kiệm, cắt giảm các chi phí không hợp lý, giảm chi phí quản lý bằng cách tối giản bộ máy quản lý trực tiếp.
- Thứ hai, đẩy mạnh cung cấp dịch vụ thông qua hình thức trích hoa hồng cho bất cứ nhân viên nào (không chỉ bộ phận bán hàng) đem được học viên về cho Công ty, cùng với việc cải thiện chất lượng đào tạo.

2.3. Đối với Công ty Thương mại Du lịch Sài Gòn (TDS):

Mảng dịch vụ tour du lịch nước ngoài (Outbound) và tour du lịch nội địa (Domestic) đang có giá vốn hàng bán rất cao, làm cho mảng này đang trong tình trạng chỉ xoay quanh mức hòa vốn. Do đó, Ban TGD đã chỉ đạo cho Ban GD của TDS phải rà soát lại các nhà cung cấp dịch vụ để cân đối với giá bán tour hiện tại.

Mảng dịch vụ tour du lịch trong nước dành cho khách nước ngoài (Inbound) có khả năng cạnh tranh yếu. Vì vậy, phương án hợp tác kinh doanh đang được xem xét.

Mảng cho thuê xe du lịch, bên cạnh những khách hàng truyền thống, cần phải tìm kiếm thêm khách hàng mới để tăng doanh thu cho TDS.

Mảng đặt phòng khách sạn, đặt vé máy bay không đem lại hiệu quả nên Ban TGD đã chỉ đạo Ban GD của TDS phải rà soát lại mảng kinh doanh này.

2.4. Đối với Công ty Dịch vụ Bảo vệ Long Vân (Long Vân):

Ban GD Long Vân đang thực hiện đồng thời 3 công tác sau nhằm đạt được chỉ tiêu lợi nhuận cho năm 2015:

- Thứ nhất, tái cấu trúc bộ máy điều hành Long Vân để giảm chi phí quản lý mà vẫn đảm bảo hiệu quả kinh doanh. Rà soát cấu trúc chi phí với định hướng có lợi nhuận từ chính những hợp đồng hiện hữu.
- Thứ hai, sau khi ổn định bộ máy quản lý và cấu trúc chi phí, sẽ tăng giá hợp đồng vào thời điểm hợp lý để tăng doanh thu.



- Thứ ba, đẩy mạnh công tác bán dịch vụ bảo vệ thông qua nhiều kênh như: tận dụng mối quan hệ của Ban GD Long Vân, khách hàng đem lại từ nhân viên kinh doanh của Long Vân, cộng tác viên, bán hàng qua điện thoại, quảng cáo trực tuyến.

2.5. Các dịch vụ khác:

Công ty tiếp tục lên phương án để tìm kiếm doanh thu thông qua các dịch vụ khác như: xuất khẩu lao động, du học, hợp tác kinh doanh đối với các dự án bất động sản của công ty, v.v.

Tp.HCM, ngày 13 tháng 04 năm 2015

CÔNG TY CỔ PHẦN VẠN CHUYỀN SÀI GÒN TOURIST



TỔNG GIÁM ĐỐC

[Handwritten signature]
KAKAZU SHOGO

