



PHỤ LỤC IV

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2016
(Ban hành kèm theo Nghị định số 81/2015/NĐ-CP ngày 18 tháng 9 năm 2015 của Chính phủ)

**CÔNG TY TNHH MTV ĐẦU TƯ
PHÁT TRIỂN BỬU LONG**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

MST: 3602230616

Đồng Nai, ngày 13 tháng 4 năm 2018

KẾ HOẠCH

**Sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển năm 2018
Công ty TNHH MTV Đầu tư phát triển Bửu Long**

(Đã được Tổng công ty Công nghiệp thực phẩm Đồng Nai phê duyệt tại Quyết định số 98/TCTCNTP-HĐTV ngày 30/3/2018)

I. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM TRƯỚC:

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2017		
		Thực hiện	So với KH	So với cùng kỳ
1	Tổng doanh thu	140.880	116,9%	166,7%
	Doanh thu từ dịch vụ khu du lịch	32.583	118,5%	255,7%
	Doanh thu từ dịch vụ ăn uống	27.950	118,9%	131,4%
	Doanh thu từ dịch vụ du lịch lữ hành	23.549	112,1%	91,5%
	Doanh thu kinh doanh nông sản	19.669	115,7%	
	Doanh thu từ hoạt động tài chính và thu nhập khác	37.129	218,2%	159,7%
2	Nộp ngân sách	2.432	114,2%	148,6%
3	Lợi nhuận trước thuế	24.268	220,6%	282,2%
4	Vốn chủ sở hữu b/q	248.729	105,1%	124,3%
5	Tỷ suất lợi nhuận/vốn chủ sở hữu b/q	9,7%	263,1%	226,1%
6	Thu nhập bình quân (Trồng/người/tháng)	7	122,8%	127,2%

II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2018

1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh

(Đơn vị tính: triệu đồng)

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2018	
		Kế hoạch	So với TH cùng kỳ
1	Tổng doanh thu	145.000	102,9%
	Doanh thu từ dịch vụ khu du lịch	35.500	108,95%
	Doanh thu từ dịch vụ ăn uống	30.500	109,1%
	Doanh thu từ dịch vụ du lịch lữ hành	25.000	106,16%
	Doanh thu kinh doanh Nông sản	20.000	101,68%
	Doanh thu từ hoạt động tài chính và thu nhập khác	34.000	91,59%
2	Nộp ngân sách	10.073	414,1%
3	Lợi nhuận trước thuế	28.630	117,9%
4	Vốn chủ sở hữu b/q	322.420	129.6%
5	Tỷ suất lợi nhuận/vốn	8,5 %	87,6%
6	Thu nhập bình quân (Trồng/người/tháng)	7,3	104%

2. Kế hoạch đầu tư phát triển:

a. Kế hoạch đầu tư các dự án cả năm

Khu du lịch vui chơi giải trí Bửu Long với giá trị chủ đạo là danh thắng quốc gia, thế mạnh về cảnh quan thiên nhiên nhưng chưa có được đầu tư phát triển về cơ sở vật chất, sản phẩm, dịch vụ tương xứng. Trên cơ sở đánh giá có hệ thống những tiềm năng của bản thân Bửu Long và thị trường toàn khu vực để tiến hành các kế hoạch đầu tư vừa đáp ứng được nhu cầu du lịch và vui chơi giải trí ngày càng cao của khách du lịch, vừa phát huy và góp phần bảo tồn các giá trị văn hóa lịch sử của khu danh thắng, nâng cao hiệu quả kinh tế của dịch vụ khu du lịch, tạo việc làm và nâng cao mức sống của cộng đồng.

Chính vì vậy việc tiến hành đầu tư cơ sở vật chất, các sản phẩm, dịch vụ tại Khu du lịch Bửu Long là rất quan trọng và cấp thiết, tạo cơ sở cho việc quản lý, thu hút đầu tư, khai thác có hiệu quả những tiềm năng của Bửu Long trong mối quan hệ gắn kết với vùng phụ cận, vừa đáp ứng nhu cầu vui chơi giải trí, tham quan du lịch, của

Các hạng mục đầu tư mới, đầu tư nâng cấp cơ sở vật chất, mở rộng diện tích khai thác, kinh doanh phục vụ nhu cầu vui chơi, giải trí của du khách, gồm:

- Công viên nước
- Xây mới khách sạn
- Các trò chơi ngoài trời
- Trò chơi trong nhà kết hợp khu nông trại vui vẻ
- Đền bù, giải tỏa các hộ dân ven hồ Long Vân trên đường Nguyễn Đình Chiểu
- Xây dựng cải tạo đường đi, tường rào

b. Kết quả đầu tư cả năm (dự kiến):

Stt	Hạng mục đầu tư	Kết quả
1	Công viên nước	Đang thiết kế
2	Xây mới khách sạn	Đang thực hiện
3	Các trò chơi ngoài trời	Đang thực hiện
4	Trò chơi trong nhà kết hợp khu nông trại vui vẻ	Đang thiết kế
5	Đền bù, giải tỏa các hộ dân ven hồ Long Vân trên đường Nguyễn Đình Chiểu	Đang thực hiện
6	Xây dựng, cải tạo đường đi, tường rào	Đang thực hiện

III. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

5.1. Giải pháp nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp

- Hoàn thiện quy trình quản trị doanh nghiệp:
 - + Xây dựng và từng bước kiện toàn các văn bản quy định quản trị nội bộ doanh nghiệp như mô tả công việc từng vị trí, các quy chế của Công ty...
 - + Tùy theo tình hình thực tế trong quản lý, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ có sự điều chỉnh, bổ sung thêm các bộ phận chức năng, sắp xếp nhân sự cho phù hợp, nhằm phục vụ tốt nhất cho việc tham mưu công tác lãnh đạo, điều hành và sản xuất kinh doanh của Công ty.
- + Xây dựng bộ quy chuẩn Văn hóa doanh nghiệp của Công ty.
- Nguồn nhân lực: thường xuyên nâng cao chất lượng đội ngũ CBCNV thông qua việc cử tham gia các khóa bồi dưỡng chuyên môn nghiệp vụ, tiếp thu kiến thức mới; mạnh dạn giao việc cho lao động trẻ để phát huy năng lực, sở trường...
- Các giải pháp về tài chính: xây dựng và thường xuyên đánh giá, rà soát kế hoạch tài chính để đảm bảo cơ cấu sử dụng vốn, cơ cấu chi phí tối ưu trong sản xuất kinh doanh của Công ty. Đối với nhu cầu phục vụ các dự án đầu tư, bên cạnh nguồn vốn do Tổng công ty cấp bổ sung, Công ty sẽ tìm kiếm các đối tác có thể mạnh về tài chính, có năng lực và kinh nghiệm kinh doanh để kêu gọi liên doanh, liên kết nhằm đầu tư và khai thác có hiệu quả các dự án.

5.2. Giải pháp phát triển và nâng cao năng lực kinh doanh các ngành nghề của Công ty

- *Đối với kinh doanh dịch vụ vui chơi giải trí và ăn uống:*

+ Chú trọng cải tạo cảnh quan trong khu du lịch, đây là hoạt động phụ trợ quan trọng thúc đẩy chất lượng các dịch vụ tại Khu du lịch Bửu Long. Khai thác ưu thế cảnh quan thiên nhiên vốn có cùng với việc tôn tạo lại cảnh quan để tạo nên nét độc đáo riêng và tăng lợi thế cạnh tranh so với các khu du lịch khác trong khu vực.

+ Tập trung nâng cao chất lượng phục vụ, doanh thu của Nhà hàng Cọ Dầu; khai thác kinh doanh đa dạng, có hiệu quả các loại hình dịch vụ ăn uống của Nhà hàng Du Long song song đó tập trung các giải pháp về tính chuyên nghiệp trong phong cách phục vụ, chất lượng món ăn. Triển khai chuỗi các điểm phục vụ nhu cầu giải trí, ăn uống, nghỉ chân của du khách trong toàn khu du lịch.

+ Đầu tư đa dạng các loại hình dịch vụ vui chơi, giải trí, các trò chơi tại Khu du lịch Bửu Long để thu hút và đáp ứng nhu cầu của du khách, tăng trưởng lượng khách, doanh thu dịch vụ vui chơi giải trí.

+ Đẩy mạnh nghiên cứu thị trường, phát triển đa dạng các sản phẩm, dịch vụ vui chơi giải trí và ăn uống theo hướng phù hợp với từng thị trường và đối tượng khách hàng.

+ Xây dựng và triển khai các hoạt động sự kiện tại Khu du lịch Bửu Long.

+ Tiếp tục phát triển mối liên kết nội bộ với các đơn vị thành viên trong toàn tổ hợp Công ty và Tổng Công ty trong việc cung ứng và sử dụng dịch vụ.

+ Tăng cường liên kết với các đơn vị lữ hành, tổ chức sự kiện để thu hút khách hàng sử dụng dịch vụ điểm đến tại Khu Du lịch Bửu Long.

+ Nghiên cứu đầu tư thêm cụm dịch vụ với đầy đủ các loại hình vui chơi, giải trí cao cấp dành cho các doanh nhân, chuyên gia nước ngoài đang làm việc tại các khu công nghiệp trên địa bàn tỉnh.

- *Đối với kinh doanh du lịch lữ hành:*

+ Tiếp tục xây dựng nguồn nhân lực chất lượng cao bao gồm đội ngũ điều hành tua, đội ngũ hướng dẫn viên chuyên nghiệp đáp ứng nhu cầu tour nội địa, tour nước ngoài. Thực hiện chiến lược liên kết và sử dụng nguồn lực bên ngoài bằng cách đánh giá, lựa chọn, ký hợp đồng liên kết các đối tác như: các hãng hàng không, các nhà cung cấp dịch vụ trong và ngoài nước, dịch vụ xe, cộng tác hướng dẫn viên... để chuẩn hóa các nhà cung ứng đồng thời giảm giá thành dịch vụ, tạo uy tín trên thị trường.

+ Tập trung nâng cao chất lượng phục vụ, giá cả cạnh tranh, khai thác thị trường các doanh nghiệp trên địa bàn Tỉnh.

+ Xây dựng và khai thác các tour kết nối các điểm du lịch trong Tỉnh nhằm quảng bá cho khách trong và ngoài tỉnh về văn hóa, phong tục, tập quán, kinh tế các vùng miền.

+ Đẩy mạnh công tác chăm sóc khách hàng, nhất là các khách hàng chiến lược là các đơn vị thành viên trong tổ hợp Tổng công ty.

- *Giải pháp marketing:*

Mục tiêu của Công ty là thỏa mãn tối đa nhu cầu của khách hàng, do đó chiến lược marketing tập trung quảng bá rộng rãi chất lượng dịch vụ và thương hiệu để nhiều người

biết đến. Xây dựng đội ngũ cán bộ, nhân viên của chính Công ty nhận thức được mục tiêu phục vụ tốt nhất nhằm thoả mãn tối đa nhu cầu của khách hàng.

- Chú trọng công tác truyền thông online như mạng xã hội, cập nhật website,...

- Xây dựng và triển khai chương trình Nụ cười du lịch nhằm nâng cao ý thức cho người lao động, xây dựng hình ảnh “mỗi CBCNV Bửu Long là một hướng dẫn viên” nhiệt tình, dễ mến... để lại ấn tượng cho khách hàng.

- *Giải pháp về công nghệ:*

- + Áp dụng công nghệ tiên tiến trong quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh: đầu tư hệ thống kiểm soát vé tự động, kiểm soát thời gian hoạt động của các trò chơi bằng hệ thống điện tử, tắt-mở các công trình công cộng bằng hệ thống hẹn giờ tự động như thác nước, đài phun nước, đèn chiếu sáng...

- + Nghiên cứu áp dụng công nghệ thông tin trong các lĩnh vực và hoạt động sản xuất kinh doanh: ứng dụng kiểm soát tài sản, công cụ, dụng cụ bằng phần mềm; kiểm soát nội bộ thông qua hệ thống camera an ninh...

- + Khuyến khích cán bộ, công nhân viên trong Công ty nghiên cứu, đề xuất sáng kiến, cải tiến quy trình quản lý kinh doanh một cách hiệu quả nhất; ứng dụng khoa học kỹ thuật, công nghệ cao nhằm mục tiêu hiện đại hóa công tác quản trị doanh nghiệp. Sử dụng chính sách khen thưởng phù hợp trong lĩnh vực này./.

