

BÁO CÁO TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2016

PHƯƠNG HƯỚNG KẾ HOẠCH NĂM 2017

TÌNH HÌNH CHUNG

Có thể nói năm 2016 là năm của sự kiện. Đối với thế giới, “Brexit” – Anh rời khỏi EU, và Donald Trump đắc cử Tổng thống Mỹ, là những sự kiện ảnh hưởng lớn đến kinh tế toàn cầu.

Đối với Việt Nam, năm điêu hành đầu tiên của các thành viên mới của Chính phủ cũng đã có những tín hiệu khá tích cực về chủ trương, chính sách mới : Chủ trương của Chính phủ về xây dựng Chính phủ “kiến tạo” với nhiệm vụ chính là hỗ trợ các doanh nghiệp hoạt động và khuyến khích khởi nghiệp đã đem đến kết quả tích cực là số lượng DN thành lập mới năm 2016 tăng đáng kể, chỉ số giá tiêu dùng được kiểm soát tốt, GDP giữ mức tăng trưởng trên 6%; Tuy nhiên, vẫn còn khó khăn về thị trường, biến động tỷ giá, sự thay đổi thị hiếu và xu thế tiêu dùng ...

Đối với Fahasa, bước vào năm 2016 với khí thế lập thành tích chào mừng 40 năm thành lập Công ty và tinh thần tích cực trong mọi công việc.

A. NHỮNG SỰ KIỆN VÀ HOẠT ĐỘNG NỔI BẬT CỦA FAHASA 2016

1. Kỷ niệm 40 năm ngày thành lập Công ty Fahasa (6/8/1976 – 6/8/2016)

Cột mốc 40 năm thành lập là dấu ấn đáng nhớ trên chặng đường lịch sử của công ty Fahasa. Những hoạt động hướng tới ngày kỷ niệm này đã được tổ chức liên tiếp từ đầu năm 2016, và cao điểm là tháng 7 và tháng 8 : các đơn vị thi đua kinh doanh và trang trí nhà sách, chương trình tháng khuyến mại “Tri ân khách hàng”, các hoạt động truyền thông quảng bá thương hiệu, tặng quà và cảm ơn các đối tác - nhà cung cấp, tổ chức cuộc thi cho CB-CNV thi cảm tưởng về công ty, khen thưởng các đơn vị trực thuộc và người lao động theo thẩm niêm làm việc cho Fahasa, hàng trăm cán bộ – nhân viên xuất sắc được bầu chọn đi tham quan du lịch nước ngoài Nhật Bản – Trung Quốc ... Và cao điểm vào ngày 5/8/2016 là Lễ kỷ niệm 40 năm thành lập Công ty Fahasa và đón nhận phần thưởng cao quý Huân chương Lao động Hạng Nhất (lần thứ hai) do Chủ tịch nước trao tặng. Buổi Lễ đã được tổ chức trang trọng, đầy cảm xúc và nhận được sự quan tâm cùng nhiều tình cảm của các cơ quan ban ngành quản lý và các đối tác thân thiết. Ngày hội Fahasa đã được tổ chức cùng ngày rất sinh động, nhiều màu sắc với nhiều hoạt động văn thể mỹ, thể hiện rõ nét đẹp văn hoá và sự gắn kết giữa các thành viên đại gia đình Fahasa.

2. Hội sách TP.HCM lần IX

Hội sách TP.HCM lần IX vào tháng 3/2016, được xem là kỳ Hội sách thành công nhất trong lịch sử 9 kỳ Hội sách TP.HCM : thành công về sự tham dự của đông đảo các đơn vị xuất bản – in ấn – phát hành và sản xuất vật phẩm văn hoá trong ngành, sự tham gia của nhiều NXB nước ngoài trong đó có một số NXB lần đầu xuất hiện tại Hội sách, sự quan tâm

của các cấp lãnh đạo và giới truyền thông, sự phong phú của các hoạt động chuyên ngành và sự kiện, quan trọng hơn cả là sự hào hứng tham gia của đông đảo khách hàng. Mô hình Hội sách TP.HCM đã được nhiều tỉnh thành trong cả nước quan tâm học tập.

Ngoài vai trò chủ lực trong Ban Tổ chức chung, Fahasa tham gia Hội sách với vai trò là một đơn vị phát hành sách hàng đầu Việt Nam cũng hết sức ấn tượng : đổi mới về hình ảnh gian hàng sinh động mới mẻ trẻ trung hơn, đổi mới về chương trình khuyến mại chế độ bán hàng hấp dẫn hơn, đổi mới về sự góp mặt nổi bật của thương mại điện tử fahasa.com, giải thưởng Fahasa – Sách được bạn đọc yêu thích bình chọn được tổ chức lần thứ 3, và hiệu quả kinh doanh thu được từ Hội sách cũng rất tốt.

3. Thành tựu mới trong phát triển mạng lưới

Uy tín của thương hiệu đã mang đến cho Fahasa nhiều cơ hội hợp tác với các tên tuổi lớn trong ngành bất động sản và kinh doanh bán lẻ trong và ngoài nước. Vấn đề của Fahasa là lựa chọn đúng đối tác, địa điểm, đánh giá đúng thị trường, tính toán đúng qui mô đầu tư để quyết định mở các Nhà sách mới, và cũng quyết liệt tái cơ cấu các nhà sách hoạt động không hiệu quả.

Không ồn ào trên diện rộng, công tác phát triển mạng lưới của Fahasa nay đi vào chiều sâu, đã đạt thành tích xuất sắc khai trương 11 Nhà sách trong năm 2016 :

- Nhà sách FHS Long Bình Tân – Đồng Nai, khai trương ngày 8/1/2016
- Nhà sách FHS Quảng Bình, khai trương ngày 30/1/2016
- Nhà sách FHS Tân Hiệp – Biên Hòa Đồng Nai, khai trương ngày 30/1/2016
- Nhà sách FHS Hạnh Thông Tây – TP.HCM, khai trương ngày 28/4/2016
- Nhà sách FHS Bạc Liêu, khai trương ngày 27/5/2016
- Nhà sách FHS Thái Bình, khai trương ngày 23/6/2016
- Nhà sách FHS Phú Lâm – TP.HCM, khai trương ngày 7/7/2016
- Nhà sách FHS Sa Đéc – Đồng Tháp, khai trương ngày 20/7/2016
- Nhà sách FHS Long Biên – Hà Nội, khai trương ngày 5/9/2016
- Nhà sách FHS Bà Rịa – Vũng Tàu, khai trương ngày 16/11/2016
- Nhà sách FHS Thốt Nốt – Cần Thơ, khai trương ngày 9/12/2016

Tái cơ cấu 3 Nhà sách : đổi địa điểm kinh doanh NS Hoàng Mai chuyển sang NS Long Biên, NS Phú Mỹ chuyển sang NS Phú Lâm; đóng cửa Nhà sách Cần Giờ.

Tiếp tục có 3 nhà sách khai trương trong Quý 1/2017 :

- Nhà sách FHS Tây Ninh, khai trương ngày 17/1/2017
- Nhà sách FHS Trà Vinh, khai trương ngày 23/1/2017
- Nhà sách Fahasa Tân Thành – TP.HCM khai trương ngày 30/3/2017

Tính đến cuối Quý 1/2017, Fahasa có hệ thống 92 Nhà sách tại 42 tỉnh thành trong cả nước với 2.500 cán bộ công nhân viên, trong đó 100% các tỉnh miền Tây Nam bộ đã có mặt Fahasa, ngày càng nhiều tỉnh thành có mặt nhiều hơn 1 nhà sách Fahasa.

Fahasa mở rộng mạng lưới bán lẻ là cơ sở cho sự phát triển liên tục và bền vững, là chiến lược để cạnh tranh phát triển thị phần, đồng thời cũng là cơ hội thăng tiến cho nhiều cán bộ nhân viên.

4. Triển khai mô hình Nhà sách Fahasa “mới”

Trước sự thay đổi xu thế tiêu dùng ngày càng nhanh, yêu cầu đổi mới để phát triển và phù hợp thời cuộc là cực kỳ cần thiết. Mô hình Nhà sách Fahasa mới đã được công ty nghiên cứu thử nghiệm trong năm 2015 và triển khai trên diện rộng trong năm 2016 theo hướng đổi mới toàn diện cả về hình thức và nội dung.

- Cách thức trưng bày mới : điều chỉnh sơ đồ bố trí theo hướng thông thoáng, thay đổi đa dạng hóa mẫu quầy kệ, trưng bày theo hướng sinh động, màu sắc hướng đến giới trẻ.
- Hàng hoá mới : điều chỉnh cơ cấu và diện tích trưng bày hàng hóa phù hợp xu hướng thị trường : tiếp tục giữ vững thế mạnh về sách, dành diện tích thích đáng cho các mặt hàng ngoài sách như VPP, đồ chơi, quà tặng. Bổ sung hàng hóa chất lượng cao, phù hợp nhu cầu tiêu dùng của từng địa phương : hàng văn phòng phẩm nhập khẩu, hàng lưu niệm cao cấp giá cả hợp lý, đồ chơi thương hiệu, đã góp phần nâng cấp hình ảnh hàng hóa nhà sách Fahasa và rất được khách hàng đón nhận.
- Phong cách phục vụ mới : các nhà sách đã tổ chức nhiều chương trình khuyến mại, nhiều sự kiện như giao lưu tác giả, tặng quà cho khách hàng nhỏ tuổi vào dịp cuối tuần, đón học sinh các trường đến tham quan, tổ chức thi vẽ tranh tô tượng cho các em thiếu nhi, dịch vụ ông già Noel tặng quà tận nhà... Những hoạt động này thể hiện phong cách phục vụ thân thiện, gần gũi và tạo hình ảnh đẹp của Fahasa trong mắt khách hàng.

5. Mở rộng phạm vi kinh doanh sách nhập khẩu – hàng nhập khẩu

Năm 2016 Fahasa đã tận dụng tốt các cơ hội để phát triển kinh doanh sách ngoại văn. Với nguồn sách nhập khẩu phong phú từ mối quan hệ tốt với nhiều NXB nổi tiếng trên thế giới, cùng những điều chỉnh hợp lý về chế độ bán hàng, chăm sóc khách hàng, Fahasa đã cạnh tranh hiệu quả với các đối thủ trên thị trường kinh doanh sách nhập khẩu. Nhiều hợp đồng, dự án với giá trị lớn đã được thực hiện mang lại doanh thu và vị thế cho Fahasa.

Ngoài thế mạnh truyền thống về sách tiếng Anh, Fahasa đã hợp tác với Kinokuniya - Tập đoàn sách hàng đầu Nhật Bản để nhập khẩu và tổ chức gian hàng sách Nhật tại NS Nguyễn Huệ, NS Tân Định, NS Hà Nội. Không chỉ sách, Fahasa đã tiếp tục khảo sát để khai thác nguồn hàng văn phòng phẩm, đồ chơi, quà tặng chất lượng cao từ các nước châu Âu, Nhật, Hàn, Singapore ... nhằm bổ sung hàng hoá mới cho hệ thống nhà sách. Đây cũng sẽ là hướng kinh doanh mới trong tương lai.

6. Thương mại điện tử Fahasa định hình và phát triển

Trung tâm Thương mại điện tử Fahasa.com được thành lập đầu năm 2016 thể hiện sự quyết tâm đầu tư mạnh mẽ của công ty cho mảng kinh doanh trên nền tảng công nghệ. Và sau 1 năm hoạt động, TMĐT Fahasa bước đầu đã có “tên tuổi” trên thị trường thương mại điện tử Việt Nam và đã đạt những thành tựu đáng kể.

- Định hướng phát triển trang TMĐT chuyên ngành, với danh mục hàng hóa phong phú đặc biệt là sách.

- Hoàn thiện website thương mại điện tử fahasa.com với những tính năng hiện đại, tương tác và hỗ trợ tìm kiếm tốt cho khách hàng, hình thức thanh toán đa dạng, giao diện đẹp.
- Chế độ bán hàng và các chương trình khuyến mại, giảm giá được tổ chức liên tục, hấp dẫn, cạnh tranh với các trang TMĐT khác.
- Thử nghiệm nhiều hình thức quảng cáo trên mạng qua google, facebook ..., tham gia nhiều sự kiện của giới teen để giới thiệu hàng hóa và hình ảnh fahasa.com.
- Xây dựng mô hình phối hợp giữa TMĐT với các nhà sách trung tâm – nhà sách vùng để khai thác hiệu quả nhất nguồn hàng hóa và tối ưu hóa việc vận chuyển.

7. Công tác quản trị hệ thống

- Năng lực tổ chức công việc, điều hành hệ thống tốt : Mô hình tổ chức bộ máy Fahasa được phân cấp quản lý rõ ràng Công ty – Trung tâm – Nhà sách, vừa thể hiện sức mạnh tập trung của hệ thống vừa đạt sự linh hoạt.
- Năng lực khai thác và cung ứng hàng hóa tốt : Công tác ký kết hợp đồng kinh tế với nhà cung cấp được điều hành chặt chẽ, chọn lọc nhà cung cấp có năng lực. Các qui trình nghiệp vụ luôn được bổ sung hoàn thiện.
- Năng lực quản lý hệ thống tốt : Công tác kiểm tra, giám sát hoạt động hệ thống được kết hợp tham gia của nhiều bộ phận ngày càng phát huy hiệu quả. Nhiều cán bộ rất trẻ được bổ nhiệm các chức vụ quản lý các cấp. Công ty liên tục tổ chức các lớp đào tạo cán bộ nguồn, tập huấn chuyên môn.
- Năng lực tài chính tốt : Kinh doanh tăng trưởng tốt, đồng vốn quay vòng nhanh, chi tiêu cẩn trọng có kế hoạch, quản lý và tiết kiệm chi phí là những yếu tố hình thành năng lực tài chính mạnh của công ty.

8. Truyền thông quảng bá thương hiệu trong thời kỳ công nghệ

- Khai thác lợi thế lan truyền nhanh và rộng của công nghệ thông tin, nhiều hình thức quảng cáo mới đã được Fahasa thực hiện khá hiệu quả : facebook Fahasa, tin nhắn SMS, email marketing ...
- Đặc biệt, mạng xã hội facebook trở thành kênh thông tin nhanh quan trọng của các nhà sách Fahasa đến với khách hàng và cả trong nội bộ, có tác dụng tích cực hai chiều : vừa đem hình ảnh nhanh nhất, đẹp nhất và sinh động nhất đến nhiều đối tượng, vừa thêm động lực để các nhà sách thi đua tổ chức các hoạt động của mình.

Các kênh truyền thông tiếp tục được sử dụng:

- Tổ chức sự kiện : Fahasa tham gia tích cực Đường sách Mùa Xuân dịp Tết, Hội sách Quốc tế Hà Nội và Hội sách Hoàng thành Thăng Long, Hội sách Đà Nẵng, chương trình bình ổn giá mùa khai trường; Fahasa thực hiện hàng trăm Hội sách Học đường tại các trường PTTH, Hội sách Mùa khai trường tại các trường ĐH – CĐ, Hội sách tại các trường quốc tế, Hội sách Thiếu nhi ngoại thành vào dịp Hè, Hội sách giá đặc biệt, ... đã trở thành những hoạt động đặc trưng của Fahasa và ngày càng được nâng cao tính chuyên nghiệp trong công tác tổ chức.
- Tiếp tục phối hợp với các đài truyền thanh truyền hình, báo giấy và báo mạng thực hiện quảng cáo giới thiệu chương trình, hoạt động, sự kiện, hàng hóa mới.

KẾT QUẢ KINH DOANH XUẤT SẮC CỦA FAHASA NĂM 2016

Số liệu kết quả kinh doanh năm 2016 : Tổng doanh thu thực hiện năm 2016 Công ty Fahasa là 2.400 tỷ đồng, tăng 396 tỷ đồng tương ứng tăng 20% so với năm 2015, đặc biệt xuất sắc trong tình hình thị trường không có nhiều khởi sắc. Lợi nhuận của Công ty năm 2016 đạt 23 tỷ đồng, tăng 9% so với năm trước.

B. KẾ HOẠCH CÔNG TÁC TRONG TÂM NĂM 2017

Trước sự thay đổi rất nhanh chóng của xu thế tiêu dùng và sự ảnh hưởng mạnh mẽ của công nghệ đến mọi mặt của đời sống, cũng như tất cả các doanh nghiệp khác, Fahasa đang đứng trước một thách thức lớn; Dự báo năm 2017, kinh tế Việt Nam cũng còn khó khăn, cạnh tranh trên thị trường kinh doanh sách cũng gia tăng. Năm 2017, lãnh đạo công ty đã xác định công việc trọng tâm vừa là thực hiện các kế hoạch công tác để phát triển kinh doanh và quản lý năm 2017, vừa phải nghiên cứu xây dựng các giải pháp dài hạn để tiếp tục phát triển trong tương lai.

Giải pháp hoạt động và kế hoạch công tác chính năm 2017 :

- Phát triển mạng lưới : Công ty sẽ tiếp tục xem xét các dự án mở nhà sách mới khi có điều kiện thuận lợi và hiệu quả vẫn là tiêu chí hàng đầu trong phát triển mạng lưới.
- Kinh doanh : Phát triển kinh doanh sách quốc văn, sách ngoại văn, văn phòng phẩm – đồ chơi – quà tặng. Tổ chức điều hành tốt các mùa kinh doanh cao điểm để tăng doanh thu. Khai thác hiệu quả hệ thống nhà sách, thực hiện các giải pháp truyền thông, khuyến mại và khai thác thị trường bên ngoài NS để thu hút khách hàng. Tập trung nâng cao chất lượng công tác chăm sóc khách hàng.
- Thương mại điện tử : Hoàn thiện các giải pháp về công nghệ, chính sách bán hàng, quảng cáo, để phát triển.
- Tiếp tục nâng cao năng suất lao động để tích cực tăng thu nhập cho người lao động. Thực hiện đồng thời : tăng doanh thu và định biên lao động hợp lý. Chủ động qui hoạch và đào tạo nhân sự cán bộ quản lý các cấp. Tăng cường ứng dụng công nghệ trong kinh doanh và quản lý. Quản trị chặt chẽ hoạt động của toàn hệ thống.

Với những nỗ lực của toàn thể CB-CNV Công ty, Fahasa đã có một năm 2016 thành công rực rỡ : Tăng trưởng doanh thu 20% ở mức cao nhất trong 5 năm gần đây, Hệ thống Nhà sách tiếp tục được mở rộng và đã tiến gần đến con số 100 nhà sách, hiệu quả kinh doanh và thu nhập của người lao động đều được nâng cao, đã và đang định hình những hướng phát triển mới cho tương lai. Năm 2016, Fahasa được xếp hạng 412 trong Top 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam (VNR500).

Đây là những thành tích đáng tự hào, là cơ sở nhưng cũng là áp lực cho sự phát triển trong năm 2017. Nhưng tin rằng với truyền thống và nội lực sẵn có, Fahasa sẽ tiếp tục thành công.

PHẠM MINH THUẬN
TỔNG GIÁM ĐỐC