

**CÔNG TY CP
DU LỊCH - DỊCH VỤ HỘI AN**

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

Số: 26/BC-CT

Hội An, ngày 24 tháng 3 năm 2025

**BÁO CÁO
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2024
VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2025**

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông công ty CP Du lịch Dịch vụ Hội An

Căn cứ Điều lệ Tổ chức hoạt động của Công ty và các quy chế quản trị nội bộ của công ty; nay, Ban Điều hành (BDH) kính báo cáo đến Đại hội đồng cổ đông về kết quả thực hiện nhiệm vụ kinh doanh năm 2024 và dự kiến kế hoạch hoạt động năm 2025 như sau:

PHẦN A:

ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH THỰC HIỆN NHIỆM VỤ NĂM 2024

I. Đánh giá chung:

1. Tổng quan:

- Năm 2024, ngành du lịch toàn cầu vẫn phải đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức, đặc biệt trong bối cảnh tình hình thế giới tiếp tục diễn biến khó lường; tăng trưởng kinh tế chậm lại, lạm phát tiếp tục gia tăng; xung đột ở các khu vực chưa có dấu hiệu hạ nhiệt, biến đổi khí hậu ngày càng rõ nét hơn... Tại Việt Nam, nhờ chính sách thị thực thông thoáng và hiệu quả từ các hoạt động truyền thông, quảng bá du lịch, sự đa dạng hóa và phát triển của nhiều thị trường tiềm năng đã thúc đẩy ngành du lịch Việt Nam bứt phá ngoạn mục, đón hơn 17,5 triệu lượt khách quốc tế, tăng 39,5% so với năm 2023 và đạt được mục tiêu đề ra. Đối với thị trường nội địa, Chính phủ và nhiều địa phương đã triển khai nhiều chương trình kích cầu du lịch hiệu quả, tạo động lực cho sự phát triển của thị trường nội địa; theo đó, khách nội địa đạt 110 triệu lượt, tăng 1,6% so với cùng kỳ năm 2023.

- Hội An vẫn là điểm đến hấp dẫn, thu hút khách du lịch trong và ngoài nước với nhiều giải thưởng và nhiều hoạt động du lịch được thường xuyên tổ chức, là cơ hội cho ngành Du lịch địa phương hồi phục và tăng trưởng khá ổn định. Năm 2024, Hội An đón 4,6 triệu lượt khách, bằng 99% KH, tăng 10% so cùng kỳ năm 2023. Trong đó, khách lưu trú đạt 1,9 triệu lượt, bằng 102% KH, tăng 17% so cùng kỳ 2023.

2. Tình hình Công ty:

2.1. Khó khăn - Thách thức:

- Khó khăn lớn nhất của Công ty nhiều năm qua vẫn là tình trạng cơ sở vật chất đã lâu chưa được đầu tư, nâng cấp và mua sắm mới (Do định hướng tái cấu trúc và tiếp đến là ảnh hưởng của đại dịch). Chính vì vậy, mặc dù Công ty đã nỗ lực chỉnh trang, sửa chữa, từng bước đầu tư mua sắm trang thiết bị thay thế nhưng cũng chỉ đáp ứng yêu cầu phục vụ cơ bản, đủ điều kiện để tái thẩm định hạng sao và hạn chế tình trạng hư hỏng nặng. Trong khi đó, tại địa bàn Hội An, các đối thủ cạnh tranh của chúng ta sau thời gian tạm ngừng kinh doanh để chuyển sở hữu, tập trung nâng cấp đầu tư mới nay đưa vào khai thác làm tăng mức độ cạnh tranh hơn khi điều kiện thị trường đã dần hồi phục.



- Bãi biển Cửa Đại tuy đã được chính quyền địa phương nỗ lực triển khai nhiều biện pháp nhằm hạn chế việc xâm thực, sạt lở nhưng vẫn chưa thể khôi phục hoàn toàn, nhất là vào mùa mưa bão.

- Chi nhánh Khu du lịch nghỉ dưỡng Tam Thanh vẫn hoạt động trong tình trạng không có hiệu quả do Du lịch Tam Kỳ vẫn chưa thực sự phát triển; đồng thời, dự án chỉ đầu tư ở giai đoạn I (16 phòng) nên khó khai thác vận hành để đảm bảo hiệu quả do định phí chiếm tỷ trọng quá lớn.

- Một số dự án liên quan đến định hướng tái cấu trúc Công ty năm 2017 bị dở dang do nhiều nguyên nhân cũng là yếu tố góp phần suy giảm sức khỏe tài chính của doanh nghiệp.

2.2. Thuận lợi:

- Thị trường Du lịch Việt Nam đang được khôi phục nhanh nhờ các chính sách kích cầu tích cực từ Chính phủ và các địa phương. Hội An vẫn đang là điểm hấp dẫn thu hút khách du lịch trong và ngoài nước, đây là yếu tố thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của Công ty.

- Khách sạn Hội An có nhiều thuận lợi trong việc triển khai đón khách nhờ vị trí ngay trung tâm phố cổ và cảnh quang sân vườn rộng rãi, thoáng mát là cơ hội tốt để khai thác khách. Công ty đã và đang sở hữu thương hiệu uy tín, sự quan tâm của đối tác, khách hàng truyền thống.

- Bằng chính sách giữ chân đội ngũ quản lý, các chính sách đào tạo phù hợp nên Công ty có đội ngũ nhân sự chuyên môn cao, có kinh nghiệm và hơn hết là luôn có tinh thần trách nhiệm, sẵn sàng đồng hành với Công ty trong giai đoạn khôi phục hoạt động kinh doanh. Bên cạnh đó, Công ty luôn nhận được sự quan tâm hỗ trợ của các cấp lãnh đạo, sự tin yêu của khách hàng, đối tác; đây chính là động lực lớn để Công ty triển khai thành công kế hoạch kinh doanh năm 2024.

II. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2024

1. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

Chỉ tiêu	KH 2024	TH 2024 (Số liệu sau Kiểm toán)	CK 2023	So KH	So CK
Doanh thu (Hợp nhất)	123.503.012.177	137.322.407.891	100.959.297.677	111,19	136,02
Lợi nhuận hoạt động	35.722.409.234	45.468.491.705	30.165.444.808	127,28	150,73
Lợi nhuận trước khấu hao	11.134.007.058	18.182.257.285	11.857.921.691	163,30	153,3
Lợi nhuận trước thuế	5.043.000.000	10.284.968.535	4.616.396.433	203,95	222,8

2. Đánh giá kết quả kinh doanh:

Doanh thu toàn Công ty tăng trưởng mạnh, cả năm đạt 137 tỷ đồng, bằng 111% kế hoạch và bằng 136% cùng kỳ năm 2023; trong đó: mảng doanh thu lưu trú tăng trưởng ngoạn mục, đạt 78 tỷ đồng, chiếm 57% tổng doanh thu toàn Công ty. Đây cũng là nguyên nhân tăng hiệu quả kinh doanh toàn Công ty.

Kết quả tại các chi nhánh:

- **Khách sạn Hội An** qua nhiều năm duy trì vị trí dẫn đầu trong 4 đơn vị cơ sở với doanh thu chiếm 54% toàn Công ty (Doanh thu đạt 75 tỷ đồng, bằng 120% KH, bằng 149% CK) tận dụng nhiều lợi thế, cơ hội so với đơn vị khác, doanh thu phòng đạt 48 tỷ đồng, vượt 34% so kế hoạch, bằng 174% CK, chiếm tỉ trọng 64% trên tổng doanh thu KSHA.

- **Khu du lịch Biển** Từ đầu năm, chi nhánh tập trung điều chỉnh chất lượng dịch vụ đáp ứng nhu cầu khách hàng và tiêu chuẩn hạng sao. Dù chi nhánh bị ảnh hưởng trực tiếp bởi thời tiết khắc nghiệt, tình trạng bãi biển xâm thực, sự thay đổi xu hướng của khách hàng và tính mùa vụ rõ rệt, nhưng bằng nhiều nỗ lực, chi nhánh đã hoàn thành vượt mức kế hoạch, doanh thu đạt 48 tỷ đồng, bằng 106% KH, bằng 130% so CK.
- **Khu du lịch nghỉ dưỡng Tam Thanh** vẫn đang hoạt động trong điều kiện kinh doanh không hiệu quả do thị trường du lịch tại khu vực chưa thực sự phát triển và dự án mới chỉ hoàn thành giai đoạn I. Trong năm qua, Công ty cũng đã không ngừng điều chỉnh các chính sách bán hàng, chính sách giá, khai thác tốt các kênh bán hàng; đồng thời, tăng cường công tác quảng bá tiếp thị theo định hướng khai thác du lịch nghỉ dưỡng, du lịch trải nghiệm và đẩy mạnh công tác duy tu, bảo dưỡng cơ sở vật chất nhằm hạn chế tình trạng xuống cấp do tác động của khí hậu biển.
- **Công ty TNHH MTV Lữ hành Hội An** là đơn vị duy nhất hoạt động theo mô hình công ty thành viên. Năm 2024, Công ty tiếp tục ổn định nhân sự, tăng cường nhân sự hỗ trợ cho hoạt động của LHHA nhằm tiết kiệm chi phí, tập trung đào tạo đội ngũ nhân sự, sửa chữa nhà hàng Trà Quế và văn phòng làm việc, mua sắm thêm 01 xe 16 chỗ để đảm bảo năng lực phục vụ khách, tăng cường công tác bán hàng, quảng bá tiếp thị, đẩy mạnh các kênh bán hàng và nâng cao uy tín thương hiệu. Tổng doanh thu cả năm LHHA đạt 12,3 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế đạt 912 triệu đồng, bằng 101,3% CK.

III. KẾT QUẢ THỰC HIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ ĐIỀU HÀNH

1. Công tác kinh doanh:

- Thường xuyên khảo sát, đánh giá thị trường, dự báo thị trường để điều chỉnh kịp thời chính sách bán hàng, chính sách giá linh hoạt nhằm mục tiêu tối đa hóa doanh thu.
- Công tác quảng bá, tiếp thị luôn được chú trọng và đổi mới phù hợp xu hướng công nghệ số và thị hiếu khách hàng, khai thác tối đa các kênh quảng bá, đào tạo và hướng dẫn nhân viên trở thành đại sứ marketing của đơn vị.
- Văn phòng đại diện tại Hà Nội được khôi phục và chính thức hoạt động đã phát huy chức năng quảng bá, tiếp thị, thường xuyên cập nhật thông tin sản phẩm dịch vụ đến các đối tác và đã góp phần mở rộng mạng lưới khách hàng.
- Thông qua việc cập nhật các ý kiến phản hồi của khách hàng, kịp thời khắc phục hạn chế, điều chỉnh chất lượng và nâng cao chất lượng dịch vụ, thái độ và phong cách phục vụ của đội ngũ nhân viên.
- Có chính sách động viên các đơn vị chi nhánh nghiên cứu, đề xuất xây dựng sản phẩm dịch vụ mới, gia tăng trải nghiệm cho khách hàng, nâng chất lượng dịch vụ. Trong năm qua, đã đưa vào khai thác dịch vụ Yoga tại Khách sạn Hội An, dịch vụ trà chiều, dịch vụ dạy làm lồng đèn tại Khu du lịch Biển, set trà chiều tại Tam Thanh; đồng thời, khôi phục lại gần như tất cả sản phẩm tạm dừng trong thời gian ảnh hưởng của đại dịch. Năm 2024, điểm số đánh giá về chất lượng phục vụ, kết quả khắc phục hệ thống mạng wifi tại các chi nhánh đang dần được cải thiện và đạt điểm khá cao, được các hãng lữ hành ghi nhận và đánh giá tốt.

2. Về công tác quản trị nhân sự - đào tạo:

- Ưu tiên tuyển dụng nhân sự bổ sung cho các bộ phận phục vụ khách nhưng vẫn bám mục tiêu tối ưu hóa hiệu suất công việc, tinh gọn bộ máy, phù hợp xu thế, đa năng, đa nhiệm, tiếp tục sử dụng lao động thời vụ; tiết kiệm chi phí, tăng hiệu quả kinh doanh; tăng thu nhập cho NLĐ. Tổng lao động toàn Công ty tính đến 31/12/2024: 244 người (Tăng 50 lao động so năm 2023, tăng 26%).

- Đi đôi với việc tuyển dụng mới, Công ty luôn chú trọng đến công tác đào tạo, tập trung đào tạo nghiệp vụ và kỹ năng cho đội ngũ cán bộ quản lý; từ đó, triển khai tốt công tác đào tạo nội bộ, nâng cao chất lượng đội ngũ nhân sự toàn Công ty; đồng thời, chuẩn bị sẵn sàng đội ngũ quản lý kế cận, dự nguồn cho quá trình khôi phục và phát triển Công ty trong tương lai.

- Thực hiện đầy đủ chế độ lương, thưởng, thời gian làm việc theo Thỏa ước lao động tập thể và Quy chế Tài chính. Trong năm qua, tùy thuộc vào kết quả hoạt động kinh doanh, Công ty cũng đã kịp thời khôi phục các chính sách phúc lợi cho NLĐ và điều chỉnh chính sách lương khuyến khích nhằm tạo động lực phấn đấu khai thác doanh thu, tăng hiệu quả kinh doanh đồng thời tăng thu nhập cho NLĐ. Thu nhập bình quân của người lao động tại các khách sạn đã được cải thiện hơn, tăng 16% so cùng kỳ, nhưng vẫn chưa thể có được mức cạnh tranh hấp dẫn so với các dự án mới trên địa bàn.

3. Về công tác Tài chính - Đầu tư - Quan hệ cổ đông:

- Là công ty đại chúng nên Công ty luôn tuân thủ các quy định của Nhà nước trong công tác quản trị tài chính, tăng cường công tác kiểm tra, giám sát, chú trọng vai trò phân tích, đánh giá, quản trị rủi ro, tăng hiệu quả sử dụng đồng vốn, bảo toàn và phát triển hiệu quả sử dụng vốn trong doanh nghiệp. Cùng với sự phát triển hoạt động kinh doanh trong năm 2024, tình hình tài chính của Công ty dần được cải thiện, các hệ số thanh toán, hệ số nợ đều đạt mức ổn định.

- Nâng cao chất lượng cơ sở vật chất triển khai theo kế hoạch HĐQT đã phê duyệt. Ngoài ra, có một số hạng mục phát sinh dựa trên yêu cầu hoạt động kinh doanh của chi nhánh và phục vụ công tác tái thẩm định hạng sao cho 2 khách sạn. Các hồ sơ, thủ tục được thực hiện phù hợp quy định pháp luật hiện hành và quy chế Công ty. Công ty cũng đang từng bước điều chỉnh công tác mua hàng, tổ chức đấu thầu, chào hàng... theo hướng dẫn và quy định từng thời kỳ nhằm đảm bảo tính công khai, minh bạch, hiệu quả trong đầu tư, mua sắm. Tổng chi phí đầu tư nâng cấp và mua sắm TSCĐ: 8,8 tỷ đồng/15,7 tỷ đồng vì một số hạng mục nâng cấp liên quan đến kết cấu hoặc ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh tại chi nhánh vẫn chưa thể thực hiện, cần thận trọng đánh giá lại hiệu quả đầu tư như: Hội trường Nhà hàng KSHA, Hội trường Hội nghị quốc tế, thay mái ngói cụm nhà KDLB... Để đảm bảo hiệu quả công tác đầu tư 2025, BDH đã mời đơn vị tư vấn thiết kế (đã hợp tác trong các dự án lớn trước đây) khảo sát cơ sở vật chất, hoàn thành “Báo cáo đánh giá hiện trạng tổng thể và đề xuất công tác cải tạo trong năm 2025 cho 02 dự án KSHA và KDLB”.

- Thực hiện tốt công tác Quan hệ cổ đông và Quản trị doanh nghiệp theo đúng quy định áp dụng cho công ty đại chúng và thường xuyên cập nhật các văn bản pháp luật trong quá trình hoạt động.

4. Trách nhiệm với cộng đồng, môi trường:

- Trách nhiệm đối với cộng đồng và môi trường được gắn liền với hoạt động kinh doanh Công ty, là một phần không thể thiếu trong chiến lược phát triển bền vững và tạo dựng giá trị dài hạn. Trong năm 2024, đã áp dụng những tiêu chuẩn phát triển bền vững trong mọi hoạt động kinh doanh, từ việc quản lý tài nguyên thiên nhiên, giảm thiểu chất thải đến việc sử dụng

các sản phẩm thân thiện với môi trường, tạo nên các dịch vụ du lịch xanh, nâng cao trải nghiệm cho du khách.

Công ty không ngừng tham gia tích cực vào các hoạt động xã hội từ việc tài trợ cho các sự kiện địa-phương, hỗ trợ người lao động gặp khó khăn, giúp đỡ các em học sinh hiếu học trên địa bàn Hội An, đóng góp vào các quỹ xã hội, cho đến việc tham gia các chiến dịch bảo vệ môi trường, Công ty luôn nỗ lực để đóng góp cho xã hội và môi trường xung quanh.

IV. ĐÁNH GIÁ CHUNG NHỮNG KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC

Bám sát mục tiêu ĐHCĐ đề ra: “Khắc phục khó khăn về nguồn lực tài chính - Nâng cao chất lượng dịch vụ - Nghiên cứu phát triển sản phẩm phù hợp với xu hướng mới đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng - Nâng cao hiệu quả kinh doanh, uy tín thương hiệu”, Công ty đã đạt được thành tựu năm 2024 như sau:

1.	Công tác quản trị điều hành được triển khai đồng bộ, linh hoạt, hiệu quả, có sự phối hợp, hỗ trợ từ cấp Công ty đến đơn vị cơ sở. Kỹ năng, kiến thức chuyên môn của đội ngũ nhân sự được nâng cao thông qua công tác đào tạo và giám sát chặt chẽ việc áp dụng hệ thống SOPs tại chi nhánh.
2.	Hoạt động kinh doanh các chi nhánh đang dần ổn định, chất lượng dịch vụ từng bước cải thiện phù hợp với tiêu chuẩn ngành du lịch được khách hàng đánh giá cao, kết nối lại các đối tác truyền thống và mở rộng thị trường. Công ty đạt được mục tiêu có lãi năm thứ hai liên tiếp trong nhiệm kỳ 2022-2027. Nguồn lực tài chính dần cải thiện, không có trường hợp nợ xấu nợ khó đòi, đảm bảo bảo toàn vốn.
3.	Tiếp tục ổn định việc làm và cải thiện thu nhập cho người lao động. Thu nhập bình quân NLĐ đạt 8,7 triệu đồng, bằng 110% so KH đề ra, tăng 16% so cùng kỳ 2023.
4.	Hai khách sạn được tái thẩm định, công nhận đạt tiêu chuẩn 4 sao bởi Tổng Cục Du lịch trong thời hạn 5 năm từ 25/6/2024.
5.	Khách sạn Hội An được công nhận kết quả đánh giá và cấp giấy chứng nhận du lịch xanh theo Bộ Tiêu chí du lịch xanh Quảng Nam (3/3 Lá Sâm Ngọc Linh) theo quyết định 2909/QĐ-UBND ngày 03/12/2024.
6.	Công ty được Liên đoàn Lao động tỉnh Quảng Nam công nhận là doanh nghiệp đạt chuẩn văn hóa 02 năm, giai đoạn 2023-2024 theo quyết định số 380/QĐ-LĐLĐ ngày 17/12/2024.
7.	Hoi An Historic Hotel và Hoi An Beach Resort được UBND Tỉnh Quảng Nam tặng danh hiệu Tập thể lao động xuất sắc năm 2024 và được tặng bằng khen Tập thể hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ công tác nhiệm vụ công tác từ năm 2023-2024.
8.	Đảng ủy Công ty và các tổ chức đoàn thể được đánh giá, xếp loại hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ năm 2024.
9.	Công ty CP Du lịch - Dịch vụ Hội An là đơn vị đứng đầu cụm thi đua Khối Doanh nghiệp 2 và đang hoàn thiện hồ sơ trình UBND Tỉnh Quảng Nam tặng Bằng khen.

PHẦN B:

Theo dự báo thị trường, năm 2025 tình hình quốc tế và khu vực sẽ tiếp tục diễn biến phức tạp và khó lường. Nền kinh tế toàn cầu còn nhiều khó khăn cũng như tình hình chiến sự vẫn còn tiếp diễn trên thế giới làm giảm sự đa dạng và khả năng tăng trưởng của nguồn khách quốc tế so với năm 2024. Các yếu tố như thiên tai, dịch bệnh, biến đổi khí hậu ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động du lịch. Ngoài ra, giá vé máy bay cao cũng là yếu tố khách quan gây suy giảm lượng khách nội địa và khách quốc tế đến Việt Nam. Do đó, xu hướng du lịch của khách có thể thay đổi đáng kể. Hoạt động kinh doanh Công ty trong năm 2025 sẽ tiếp tục gặp nhiều trở ngại bởi khó khăn chung của toàn ngành.

Công ty tiếp tục đối mặt sự cạnh tranh về giá, về chất khi một số dự án khách sạn trên địa bàn Hội An mới hoàn thiện xây dựng và một số dự án được chuyển đổi chủ sở hữu sau dịch đi vào hoạt động. Dự kiến năm 2025 có khoảng 875 cơ sở lưu trú, tăng 11 so với năm 2024, tăng 131 so năm 2019 (Thống kê của Phòng VH-TT ngày 13/01/2025).

Các chi nhánh gần khu vực biển đã và đang gặp nhiều khó khăn khi lượt khách lưu trú không đạt như kỳ vọng. Nguyên nhân chính do xu hướng thay đổi của du khách; ưa chuộng các khách sạn mang những phong cách thiết kế độc đáo và riêng biệt gần trung tâm phố cổ. Bên cạnh đó, bãi biển Cửa Đại vẫn chưa thể phục hồi hoàn toàn, khiến khu vực ven biển trở nên kém hấp dẫn.

Ngoài ra, cơ sở vật chất của Khách sạn Hội An và Khu du lịch Biển, dù đã được sửa chữa và chỉnh trang trong giai đoạn 2023-2024 dựa trên tình hình tài chính và điều kiện kinh doanh, nhưng do nhiều năm không được cải tạo lớn, hiện tại đã xuống cấp nghiêm trọng, không đáp ứng được nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, bao gồm các đối tác lữ hành lâu năm. Đặc biệt, Hội trường Hội nghị quốc tế tại Khu du lịch Biển cũng được đơn vị tư vấn khuyến cáo không nên đưa vào khai thác, nhằm tránh các rủi ro không đáng có.

Vượt qua những khó khăn, hoạt động kinh doanh của Công ty trong quý I/2025 đã có nhiều tín hiệu tích cực. Doanh thu toàn Công ty tăng trưởng khả quan, đặc biệt chi nhánh Khách sạn Hội An ghi nhận kết quả vượt mong đợi, với công suất phòng hàng tháng đạt 80-90%. Tại chi nhánh Tam Thanh, số lượng khách quốc tế lưu trú cũng ghi nhận sự gia tăng, với một số khách hàng cũ quay trở lại trong tháng 3/2025 (Đây là tháng đầu tiên trong năm Tam Thanh đạt vượt chỉ tiêu doanh thu BĐH đề ra). Những kết quả này là minh chứng cho nỗ lực không ngừng của tập thể trong việc tối đa hóa doanh thu và nỗ lực tăng cường mức độ nhận diện cho dự án Tam Thanh trong thời gian qua.

Từ những phân tích đánh giá trên, năm 2025 Công ty phấn đấu thực hiện mục tiêu: **“Phấn đấu nâng chất lượng dịch vụ, uy tín thương hiệu - Tối đa hóa doanh thu - Tăng tỷ suất lợi nhuận - Hướng đến phát triển bền vững và nâng cao hiệu quả kinh doanh.**

I. KẾ HOẠCH CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH CHỦ YẾU NĂM 2025 (SỐ LIỆU HỢP NHẤT)

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2024 (Số liệu đã thống nhất với Kiểm toán viên)	Kế hoạch năm 2025
1	Doanh thu (Hợp nhất)	137.322.407.891	147.856.500.000
2	Chi phí kinh doanh	119.140.150.606	129.597.451.442

	<i>Trong đó:</i> <i>Chi phí quỹ lương + lao động thuê ngoài</i>	35.986.776.179	37.657.653.838
	<i>Tỷ lệ chi phí quỹ lương + lao động thuê ngoài/ Doanh thu</i>	26,21%	25,47%
4	Lợi nhuận trước khấu hao	18.182.257.285	18.259.048.558
5	Lợi nhuận trước thuế	10.284.968.535	12.600.000.000
	<i>Tỷ suất Lợi nhuận trước thuế/ Doanh thu</i>	7,5%	8,5%

II. GIẢI PHÁP TRỌNG TÂM

1. Giải pháp quản lý - quản trị:

- Quán triệt các phòng chuyên môn, đơn vị cơ sở tuân thủ quy trình nghiệp vụ đã ban hành, tuân thủ quy định pháp luật hiện hành. Tập trung công tác kiểm tra nội bộ, ngăn chặn nguy cơ ảnh hưởng hoạt động kinh doanh, mang lại hiệu quả cao trong mọi mặt hoạt động.
- Tiếp tục kinh doanh trên nền tảng sẵn có và tận dụng lợi thế của các đơn vị cơ sở thu hút khách, khai thác tối đa doanh thu, điều chỉnh tỷ trọng các mảng doanh thu phù hợp để đảm bảo hiệu quả chung của toàn Công ty. Tăng cường kiểm soát chi phí, nâng cao ý thức tiết kiệm của tập thể trong điều kiện kinh doanh còn khó khăn và tình hình cạnh tranh gay gắt.
- Tiếp tục duy trì sắp xếp bộ máy tổ chức tinh gọn, phù hợp, hiệu quả. Chú trọng tuyển dụng, đào tạo nhân sự toàn Công ty theo hướng đảm bảo chất lượng dịch vụ đạt tiêu chuẩn hạng sao, trẻ hóa đội ngũ.
- Tạo môi trường làm việc chuyên nghiệp, đảm bảo các chế độ đãi ngộ (lương, thưởng, đào tạo...) và tạo động lực phấn đấu tăng năng suất lao động. Tăng tính kết nối, phối hợp giữa các thành viên trong chuỗi Hoi An Tourist Holding, đồng lòng vì mục tiêu chung của Công ty.

2. Giải pháp kinh doanh:

- Thường xuyên thực hiện khảo sát, dự báo đánh giá về thị trường, đề ra các chiến lược bán hàng, tiếp thị phù hợp để thu hút khách hàng là nhiệm vụ xuyên suốt.
- Phát huy những mặt đạt được trong năm 2024 và tăng cường hơn trong mảng chăm sóc, giữ chân khách hàng, lắng nghe phản hồi của khách hàng về sản phẩm dịch vụ, có biện pháp cải thiện, khắc phục hạn chế, nâng cao điểm số đánh giá trên trang mạng.
- Tiếp tục duy trì, cải tiến các sản phẩm hiện có. Khuyến khích các chi nhánh tạo ra sản phẩm du lịch mới hướng đến tiêu chí xanh, gia tăng hoạt động trải nghiệm cho khách và truyền tải được thông điệp du lịch xanh bền vững của doanh nghiệp rộng rãi trên các trang trực tuyến.
- Tiếp tục nghiên cứu, triển khai các phương án nâng cao mức độ nhận diện thương hiệu đối với dự án Khu du lịch nghỉ dưỡng Tam Thanh rộng rãi đến các đối tác, khách hàng. Chú trọng gia tăng sự hiểu biết, nhận thức của khách hàng về các thành viên trong chuỗi thương hiệu Hoi An Tourist Holding và tăng tính kết nối, phối hợp giữa các đơn vị trong quá trình kinh doanh.

- Tiếp tục phát huy vai trò của Văn phòng đại diện Hà Nội trong mở rộng mạng lưới bán hàng, thu hút thêm khách hàng tiềm năng về các chi nhánh và lữ hành.

3. Giải pháp tài chính - đầu tư:

- Đẩy mạnh quản lý và điều phối dòng tiền hợp lý để nắm bắt tình hình tài chính của Công ty, đảm bảo việc thanh toán (công nợ nhà cung cấp, tiền thuê đất,...) đúng hạn, hướng đến mục tiêu tăng trưởng lợi nhuận. Đồng thời, xây dựng phương án giải quyết và kiểm soát rủi ro thiếu hụt dòng tiền trong các giai đoạn thấp điểm, khó khăn của thị trường.
- Triển khai công tác đầu tư, mua sắm phù hợp với thực trạng tài chính và hoạt động khai thác khách tại chi nhánh, đảm bảo hiệu quả trong hoạt động đầu tư. Đồng thời, tăng cường trách nhiệm của mỗi đơn vị chi nhánh trong công tác bảo trì, bảo dưỡng cơ sở vật chất.
- Thường xuyên giám sát công tác tài chính, công tác đầu tư phù hợp các quy định pháp luật hiện hành đối với công ty cổ phần đại chúng có vốn Nhà nước, đảm bảo tiết kiệm và hiệu quả.

Kính thưa Quý cổ đông Công ty!

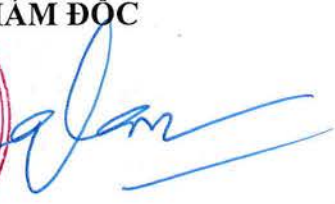
Trên đây là Báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh năm 2024 và dự kiến kế hoạch trong năm 2025 của Công ty CP Du lịch - Dịch vụ Hội An. Trong bối cảnh nhiều khó khăn thách thức, Ban Điều hành cùng tập thể đội ngũ cán bộ quản lý, người lao động sẽ nỗ lực để hoàn thành kế hoạch kinh doanh năm 2025 và vì sự phát triển của Công ty trong thời gian đến.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua. 

Trân trọng!

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu: VT.

**TỔNG GIÁM ĐỐC**

NGUYỄN THỊ NGỌC LAN