

Hội An, ngày 07 tháng 03 năm 2018

BÁO CÁO
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2017
VÀ MỤC TIÊU KẾ HOẠCH 2018

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty CP Du lịch Dịch vụ Hội an

Thực hiện Điều lệ và Quy chế quản trị điều hành của Công ty CP Du lịch Dịch vụ Hội an, Ban Tổng giám đốc Công ty xin báo cáo kết quả kinh doanh năm 2017; kế hoạch kinh doanh và các giải pháp trọng tâm năm 2018 của Công ty với các nội dung sau:

PHẦN I: ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ
KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2017

I. ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH CHUNG:

- Năm 2017, lượng khách Quốc tế đến Việt nam ổn định và tăng trưởng khá, nhu cầu du lịch của khách Việt nam tăng cao. Hội an vẫn đang là điểm du lịch hấp dẫn du khách bởi sự thân thiện và vẻ đẹp tiềm ẩn. Đây cũng là cơ hội tốt cho hoạt động kinh doanh du lịch trên địa bàn nói chung, và hoạt động kinh doanh của công ty.

Theo số liệu của Tổng cục Du lịch Việt Nam, lượt khách đến Việt Nam trong năm 2017 là 12.922.151 lượt khách, tăng 2.909.416 lượt khách, tăng 29,1 % so năm 2016. Trong đó, nguồn khách đến từ các nước Châu Á vẫn tiếp tục tăng mạnh và chiếm tỷ trọng khá lớn (chiếm 75,6%). Thị trường khách Trung Quốc vẫn chiếm tỷ trọng cao nhất (31%), tăng so với năm 2016 là 48,7%, tương ứng tăng 1.311.405 lượt khách. Thị trường khách Hàn Quốc cũng tăng khá nhanh (tăng 56,4%, tương ứng 871.362 lượt). Tiếp sau Trung Quốc và Hàn Quốc , khách đến từ các nước châu Á tăng nhanh như: Đài Loan (tăng 21,5%), Hồng Kông (tăng 37,9%)....

Tại Báo cáo của Phòng Thương mại Du lịch Hội an cho biết tổng lượt khách đến Hội an trong năm 2017 đạt 2.425.400 lượt, tăng 13,7% so với năm 2016. Trong đó, lượt khách lưu trú tại Hội an là 1.078.200 lượt, chiếm 44,5% trong tổng lượt khách đến, tăng 21,7% so với năm 2016. Công suất sử dụng buồng phòng bình quân trên toàn địa bàn là 51%, ngày khách lưu trú bình quân là 2,1 ngày (tương đương cùng kỳ năm trước). Lượt khách lưu trú tăng trong khi công suất sử dụng phòng và ngày khách lưu trú không tăng là minh chứng cho thấy rằng tốc độ tăng phòng quá nhanh, không tương xứng với tốc độ tăng về nguồn khách. Cụ thể, đến ngày 31/10/2017, toàn thành phố có 479 cơ sở lưu trú đang hoạt động, với 7.878 phòng, tăng 20% so cùng kỳ. Tổng số cơ sở lưu trú của toàn thành phố đã được UBND thành phố cấp phép nhưng chưa hoạt động là 363 cơ sở, với 5.334 phòng. Mức độ



tăng trưởng khá nhanh của các cơ sở lưu trú tại Hội An và Đà Nẵng cũng là thách thức lớn đối với công ty.

-Tình trạng sạt lở tại bãi biển Cửa Đại vẫn tiếp diễn và ngày càng nghiêm trọng, nhất là sau mỗi mùa mưa bão. Chính quyền thành phố Hội An, tỉnh Quảng Nam, và cả Trung ương đã vào cuộc triển khai các giải pháp cứu bãi biển khỏi nguy cơ bị xóa sổ. Thế nhưng cho đến nay vẫn chưa có giải pháp nào hiệu quả. Tháng 3/2017, cùng với hiện tượng cát bồi trở lại, Công ty đã nhanh chóng triển khai hạng mục đổ cát, làm mái kè, tạo cảnh quang bãi tắm để phục vụ khách lưu trú với tổng số tiền : 276.427.595 đồng. Tuy nhiên, đến tháng 10/2017, ngay khi mới bắt đầu mùa mưa bão, và nhất là sau cơn bão số 12, sóng biển xâm thực quá lớn, biển tiếp tục sạt lở, xâm thực sâu vào đất liền và kéo dài thêm về phía Bắc, toàn bộ các hạng mục thảm cỏ, cây xanh, quầy bar đều bị sóng cuốn trôi. Tình trạng này ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của Khu du lịch Biển Hội An.

-Ngay từ đầu năm 2017, Đại hội đồng cổ đông đã phê duyệt chủ trương giao cho Hội đồng quản trị lập phương án tái cấu trúc hoạt động của các chi nhánh phù hợp với tình hình thị trường, nâng cao năng lực kinh doanh và hiệu quả hoạt động kinh doanh của toàn công ty. Từ chủ trương này, Hội đồng quản trị đã tạm dừng đầu tư phương tiện vận tải, thiết bị phục vụ kinh doanh cho Trung tâm lễ hành nên đã ảnh hưởng không nhỏ đến chất lượng dịch vụ và tâm lý người lao động. Việc triển khai các bước khảo sát, tìm kiếm, chọn lựa tập đoàn quản lý khách sạn đang được HĐQT tiến hành trong năm 2017 và những tháng đầu năm 2018 nên kế hoạch đầu tư mua sắm tài sản hầu như tạm dừng. Thực trạng cơ sở vật chất kỹ thuật tại các Chi nhánh xuống cấp, máy móc thiết bị và phương tiện vận tải lạc hậu, và luôn trong tình trạng thiếu hụt, không đáp ứng nhu cầu của khách nhất là mùa cao điểm.

- Do chính sách thuế của Nhà nước thay đổi, việc ghi nhận doanh thu và chi phí đối với dịch vụ bán phòng qua các kênh bán hàng trực tuyến như : Agoda, Expedia.... nên khoản mục chi phí hoa hồng, chi phí thuế nhà thầu tại các khách sạn tăng cao so kế hoạch đề ra, nhất là tại chi nhánh Khu du lịch biển (Do tỷ trọng kênh bán hàng online của chi nhánh này khá cao, chiếm 50%), làm giảm hiệu quả kinh doanh chung của mạng khách sạn.

II. KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH KINH DOANH 2017:

STT	CHỈ TIÊU	THỰC HIỆN 2016	KẾ HOẠCH 2017	THỰC HIỆN 2017	SO SÁNH	
					SO KH	SO CK
A	DOANH THU TOÀN CÔNG TY	176,164,369,554	193,754,457,915	191,741,336,805	98.96	108.84
1	LĨNH VỰC KINH DOANH KHÁCH SẠN	138,590,652,744	154,596,658,915	154,038,989,955	99.64	111.15
	KHÁCH SẠN HỘI AN	72,802,292,569	78,000,000,000	80,008,328,123	102.57	109.90
	KHU DU LỊCH BIỂN HỘI AN	63,908,059,587	72,100,000,000	69,091,260,205	95.83	108.11
	KHU DU LỊCH TAM THANH	1,880,300,588	4,496,658,915	4,939,401,627	109.85	262.69
2	LĨNH VỰC LỮ HÀNH (TTLH)	28,914,341,209	31,957,799,000	31,043,775,965	97.14	107.36
3	DỊCH VỤ KHÁC (GIẶT LÀ)	8,659,375,601	7,200,000,000	6,658,570,885	92.48	76.89
B	LỢI NHUẬN HOẠT ĐỘNG	58,691,734,960	65,746,947,880	59,493,704,416	90.49	101.37
1	LĨNH VỰC KINH DOANH KHÁCH SẠN	51,238,946,838	58,103,793,000	53,685,830,830	92.40	104.78
	KHÁCH SẠN HỘI AN	29,704,284,129	31,188,200,000	31,277,107,622	100.29	105.29
	KHU DU LỊCH BIỂN HỘI AN	22,309,730,191	26,915,593,000	22,875,522,113	84.99	102.54

	KHU DU LỊCH TAM THANH	-775,067,482		-466,798,905		60.23
2	LĨNH VỰC LỮ HÀNH (TTLH)	4,882,403,065	5,606,254,880	4,455,567,096	79.47	91.26
3	DỊCH VỤ KHÁC (GIẶT LÀ)	2,570,385,057	2,036,900,000	1,352,306,490	66.39	52.61
C	LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ	13,439,078,414	19,466,131,145	15,567,053,487	79.97	115.83
D	LỢI NHUẬN SAU THUẾ	10,607,546,341	15,409,946,705	11,593,799,159	75.24	109.30

Note: Doanh thu chưa trừ doanh thu, chi phí nội bộ

Nhìn chung, kết quả thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch 2017 tương đối khá, mức độ tăng trưởng so cùng kỳ đạt cao, nhất là mảng lưu trú. Nếu không tính đến các yếu tố chi phí tăng đột biến do điều chỉnh phương pháp ghi nhận theo quy định của chính sách nhà nước, lợi nhuận toàn công ty xấp xỉ đạt bằng kế hoạch đề ra.

- Khách sạn Hội An là đơn vị duy nhất hoàn thành và hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch được giao (*doanh thu vượt 2,57% kế hoạch, lợi nhuận hoạt động đạt 100,29% kế hoạch*). Mặc dù giá bán phòng bình quân thực chất chỉ tăng nhẹ so kế hoạch đề ra do điều chỉnh các kênh bán phòng, tuy nhiên, chỉ tiêu về lượng tăng cao, công suất sử dụng phòng tăng trưởng tốt. Tỷ trọng doanh thu phòng đạt xấp xỉ 62%. Doanh thu mảng ẩm thực tăng trưởng tốt nhưng vẫn khó đạt kế hoạch đề ra do mức độ cạnh tranh từ các nhà hàng lân cận.
- Sau sự cố bãi biển sạt lở, tập đoàn AHS tư vấn quản lý năm 2015, Khu du lịch biển vẫn chưa tăng được tỷ trọng bán phòng qua kênh lữ hành như kế hoạch đề ra (Kế hoạch :50% nhưng thực hiện chỉ đạt 30%). Nguyên nhân là do các hãng lữ hành đã huỷ hợp đồng, chuyển qua các khách sạn lân cận không quay lại, đồng thời, các giải pháp khai thác các hãng lữ hành mới vẫn chưa mang lại hiệu quả. Để đảm bảo doanh thu, Phòng thị trường và chi nhánh đã tập trung khai thác khách qua internet, khách lẻ, vì vậy, doanh thu tuy đạt 95,83% kế hoạch nhưng lợi nhuận đạt thấp do chi phí hoa hồng phải trả cho các kênh bán hàng trực tuyến tăng khá cao.
- Trung tâm lữ hành hoạt động ngày càng kém hiệu quả do thiếu phương tiện vận chuyển. Doanh thu đạt 97% kế hoạch 2017, tăng 7,36% so cùng kỳ nhưng lãi hoạt động chỉ đạt **79,5% kế hoạch, giảm 9% so cùng kỳ**. Nguyên nhân là do :

Về cơ cấu các mảng dịch vụ: Doanh thu tại Chi nhánh tăng chủ yếu là nhờ doanh thu outbound (tăng 2%); doanh thu lữ hành nội địa tăng xấp xỉ 50% so cùng kỳ, vượt 26% kế hoạch, doanh thu nối tour tăng nhiều nhất, tăng hơn 1 tỷ, vượt 50% kế hoạch. Tuy nhiên, cả 03 mảng doanh thu này đều có tỷ suất lợi nhuận thấp nhất, thậm chí không có lãi (mảng lữ hành out bound)

Mảng doanh thu Cù lao Chàm tuy đạt kế hoạch doanh thu nhưng tỷ suất lợi nhuận không đạt kế hoạch do chi phí tăng từ việc Ban chỉ huy quân sự Tỉnh Quảng Nam thu hồi cơ sở vật chất tại Bãi Bắc, nhà hàng ngưng hoạt động, chi nhánh phải gửi khách sang cho các nhà hàng khác. Bên cạnh đó, do không có nhà hàng tại Bãi Bắc nên chi nhánh phải mua vé lên Bãi, chi phí cho một khách là 20.000 đ, tương ứng tổng chi phí cho khoản mục này tăng hơn so kế hoạch là 365tr4.

Doanh thu Trà Quế chỉ xấp xỉ bằng cùng kỳ và chỉ đạt 93% kế hoạch (Thiếu hơn 300 triệu doanh thu) ; doanh thu vận chuyển giảm mạnh so cùng kỳ và không đạt kế hoạch do phương tiện vận tải xuống cấp, thiếu hụt , không đáp ứng yêu cầu kinh doanh tại chi nhánh nhất là mùa cao điểm. Đây là các mảng doanh thu có tỷ suất lợi nhuận cao, vì vậy, ảnh hưởng rất lớn đến chỉ tiêu lợi nhuận của toàn trung tâm.

- Cùng với chủ trương chấm dứt hoạt động kinh doanh của chi nhánh Xí nghiệp Giặt Hội an, ngay từ đầu năm, chi nhánh đã không khai thác thêm khách hàng, thu hẹp quy mô kinh doanh. Tâm lý người lao động hoang man, nghỉ việc nhiều nên ảnh hưởng lớn đến chất lượng dịch vụ và kết quả hoạt động kinh doanh. Doanh thu không đạt kế hoạch (Mặc dù kế hoạch đã xây dựng theo tiêu chí thu hẹp quy mô), các khoản định phí như khấu hao, tiền lương, chi phí phân bổ công cụ dụng cụ.... là yếu tố làm cho lợi nhuận hoạt động của chi nhánh đạt thấp, làm giảm hiệu quả kinh doanh của toàn công ty do thua lỗ.
- Chi nhánh Khu du lịch nghỉ dưỡng Tam Thanh tuy phần đầu khai thác tốt doanh thu, tăng cường các chính sách khuyến mãi, quảng bá tiếp thị nên doanh thu vượt kế hoạch gần 10%, tăng 162% so cùng kỳ. Tuy nhiên, doanh thu tăng chủ yếu là doanh thu ẩm thực (vượt 41,75% kế hoạch), doanh thu phòng chỉ đạt 94% kế hoạch. Doanh thu dịch vụ khác hầu như chưa có dấu hiệu phát triển. Do cơ cấu doanh thu thực hiện không phù hợp với kế hoạch, mặt khác, đối tượng khách hàng chủ yếu là khách nội địa nên tỷ lệ lãi gộp không cao. Với những lý do trên, tuy doanh thu chi nhánh vượt kế hoạch nhưng lợi nhuận không đạt, không đảm bảo được tiêu chí hoà vốn như dự kiến ban đầu. Lỗ từ chi nhánh Tam Thanh trong năm 2018 tăng gần 500tr, ảnh hưởng không nhỏ đến chỉ tiêu lợi nhuận của Công ty.

III. KẾT QUẢ THỰC HIỆN CÔNG TÁC ĐẦU TƯ:

Thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông Công ty, Ban điều hành đã tập trung chỉ đạo phòng đầu tư phối hợp cùng các Chi nhánh triển khai kịp thời các hạng mục sửa chữa, nâng cấp tài sản, cũng như mua sắm mới tài sản, đáp ứng yêu cầu hoạt động kinh doanh. Cụ thể:

*** Khách sạn Hội An:**

Trong năm 2017, tại KSHA chỉ sửa chữa một hạng mục nhỏ; đó là thay cửa chống ồn với tổng giá trị là: 75.761.954 đồng.

Về phần mua sắm TSCĐ: mua máy rửa ly với giá trị là 59.400.000 đồng.

*** Khu Du lịch biển Hội An:**

Tập trung vào cải tạo lại khu 50 phòng bao gồm thay mái ngói nhà 14 phòng, xử lý chống ẩm tường hành lang, thay cửa euro window và làm phòng mẫu cho nhà 12 phòng với tổng kinh phí là 1.170.234.724 đồng.

Mua sắm bồn tắm và cải tạo lại khu spa với tổng kinh phí là: 395.806.812 đồng.

Sửa chữa sơn vôi và đóng lại trần hội trường lớn với tổng giá trị là: 108.669.000 đồng.

*** Khu du lịch nghỉ dưỡng Tam Thanh:**

Hạng mục nối rộng sảnh nhà hàng tầng 2 với tổng giá trị thực hiện là: 353.929.000 đồng nhằm tăng hiệu quả kinh doanh cho nhà hàng Tam Thanh.

*** Dự án xây dựng khách sạn tại Xí nghiệp Giặt:**

Lập các thủ tục trình HĐQT và xin phép TP Hội An xây dựng khách sạn tại Xí nghiệp Giặt.

Lập dự toán đầu tư sơ bộ, phương án kinh doanh;

*** Thanh lý tài sản tại Xí nghiệp Giặt:**

Phối hợp với đơn vị thẩm định giá và bán thanh lý tài sản tại Xí nghiệp Giặt. Hoàn tất mọi thủ tục và tiến hành bán thanh lý vào tháng 01 năm 2018,

3. Công tác lao động, tiền lương, đào tạo:

- Tổng số lao động toàn Công ty có mặt tại thời điểm 31/12/2017 là 496 người (giảm 45 người so với cùng kỳ). Trong đó, lao động hợp đồng chính thức 432 người (giảm 18 người so với cùng kỳ), lao động công nhật có ký hợp đồng lao động là 46 người (giảm 18 người so với cùng kỳ), lao động công nhật không ký HĐLĐ là 11 người (giảm 5 người so với cùng kỳ), thử việc là 7 người (giảm 4 người so với cùng kỳ).

Số lao động tăng trong năm không tính điều chuyển nội bộ là 80 người (tăng 8 người so với cùng kỳ); Số lao động giảm trong năm không tính điều chuyển nội bộ là 125 người (giảm 19 người so với cùng kỳ), trong đó nghỉ hưu trí 02 trường hợp, còn lại 123 trường hợp nghỉ việc theo nguyện vọng cá nhân.

- Các chế độ về tiền lương, BHXH, BHYT, BHTN, Bảo hiểm tại nạn 24/24, các chế độ, chính sách khác như thưởng thâm niên, tết lễ, thưởng nhân ngày thành lập công ty, trợ cấp nghỉ việc, trợ cấp lao động nữ nghỉ thai sản, trợ cấp ma chay, hiếu hỉ... được công ty thực hiện đảm bảo đúng quy định quy chế và Thỏa ước lao động tập thể.

- Thu nhập của người lao động trong năm ổn định, thu nhập bình quân toàn công ty là 5,856 triệu đồng/ người/ tháng, tăng 9% so với cùng kỳ (doanh thu tăng trưởng 6,19% so với CK) và bằng 105,9% so với kế hoạch.

- Công tác đào tạo luôn được công ty chú trọng nhằm đáp ứng yêu cầu chất lượng dịch vụ. Trong năm qua, đã hợp tác với Trường Cao Đẳng Nghề Việt Úc Đà Nẵng tổ chức đào tạo cấp chứng chỉ nghề cho 60 lao động chưa có bằng nghiệp vụ; Hợp tác với Công ty Quản lý Du lịch Cao cấp Châu Á tổ chức khóa tập huấn về kỹ năng giám sát và quản lý cho 25 thành viên là đội ngũ trưởng bộ phận và cán bộ dự nguồn toàn công ty; Tổ chức đào tạo tiếng Anh chuyên ngành cho hơn 250 nhân viên.

4. Về công tác kế toán tài chính:

Công khai, minh bạch tình hình tài chính của công ty, thực hiện các quy trình về công bố thông tin đối với công ty niêm yết theo quy định của Ủy ban chứng khoán nhà nước.

Chú trọng việc kiểm tra, giám sát và sử dụng dòng tiền tại các đơn vị phụ thuộc một cách hiệu quả, đảm bảo giải ngân kịp thời cho các hoạt động kinh doanh,

đầu tư và chi trả cổ tức cho cổ đông. Tăng cường công tác thu hồi công nợ, giảm tối đa số dư nợ phải thu, hạn chế nợ xấu, nợ khó đòi. Duy trì và đảm bảo dòng tiền trong hoạt động kinh doanh của toàn công ty một cách hiệu quả, minh bạch, không có nợ xấu.

Do công ty chưa có bộ phận kiểm soát nội bộ nên thông qua công tác giám sát tài chính tại các chi nhánh, việc kiểm tra nội bộ được chú trọng và thực hiện thường xuyên. Thông qua công tác kiểm tra phát hiện và điều chỉnh kịp thời những sai sót trong quá trình tổ chức công tác kế toán, quản lý tài chính tại các chi nhánh và cũng như giám sát việc thực hiện các Quy chế hiện hành của công ty tại chi nhánh.

5. Công tác quan hệ cổ đông:

Công ty luôn chú trọng đến lợi ích của cổ đông, cũng như tuân thủ các quy định của Nhà nước về việc công bố thông tin. Các vấn đề liên quan đến hoạt động công ty, tình hình tài chính luôn được công ty thực hiện công bố thông tin trên trang Quan hệ cổ đông của Công ty và nộp cho Ủy ban chứng khoán, Sở giao dịch chứng khoán TP Hồ Chí Minh kịp thời.

Thực hiện việc chi trả cổ tức cho cổ đông đúng thời gian như thông báo. Báo cáo quản trị định kỳ, Báo cáo thường niên, và các Báo cáo về tình hình cổ đông được lập và công bố thông tin đúng thời gian và đầy đủ nội dung.

Tham gia dự các buổi tập huấn, tọa đàm về quản trị doanh nghiệp đối với công ty đại chúng, công niêm yết do Ủy ban chứng khoán, Trung tâm lưu ký chứng khoán, Sở giao dịch chứng khoán TP Hồ Chí Minh tổ chức.

PHẦN II: KẾ HOẠCH KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ NĂM 2018

I. KẾ HOẠCH KINH DOANH:

1. Nhận định tình hình chung:

Năm 2017 là một năm được đánh giá là thành công của du lịch Việt nam, nó tiếp nối thành công của năm 2016 và phát triển với những kết quả khả quan hơn. Có thể thấy, kết quả đạt được của năm 2017 bắt nguồn từ những chủ trương, chính sách quan trọng, nhất là Nghị quyết Trung ương 8 của Bộ Chính Trị về phát triển du lịch trở thành ngành kinh tế mũi nhọn. Theo dự báo, năm 2018, Du lịch Việt nam sẽ tiếp tục tăng trưởng. Việt nam nói chung, Hội an nói riêng vẫn là điểm đến hấp dẫn của du khách nhất là du khách Châu Á. Năm 2018, theo Tổng cục Du lịch, du lịch Việt nam dự kiến đón 15,5 đến 16 triệu lượt khách quốc tế, trong đó, thị phần khách đến từ các nước Châu Á vẫn tiếp tục tăng.

Tỉnh Quảng nam và thành phố Hội an đã và đang triển khai các chính sách ưu đãi nhằm tạo động lực để thu hút vốn đầu tư cho các dự án phát triển du lịch mang tầm quốc tế; cơ sở hạ tầng và các dịch vụ ngày càng được chú trọng đầu tư. Đây là dấu hiệu thuận lợi để thúc đẩy Du lịch tỉnh Quảng nam phát triển.

Thành phố Hội an đã cấp phép cho nhiều dự án xây dựng cơ sở lưu trú dự kiến đưa vào khai thác trong năm 2018, đồng thời đang tiếp tục khuyến khích đầu tư cơ sở lưu trú tại các vùng ven đô thị. Tại Đà Nẵng, sau sự kiện APEC 2017, số cơ sở lưu trú tăng nhanh và hiện nay vẫn còn đang tiếp tục đầu tư và đưa vào sử dụng năm

2018. Tháng 2/2018, thành phố Đà Nẵng công bố Đề án tập trung phát triển mạnh lĩnh vực dịch vụ, nâng cấp chất lượng và hình thành sản phẩm du lịch như du lịch sinh thái, làng quê, đường sông...

Với dự báo nguồn khách và các yếu tố trên, năm 2018, việc triển khai kế hoạch kinh doanh của công ty tương đối thuận lợi, nhất là tại Chi nhánh Khách sạn Hội an. Tuy nhiên, cũng là các dự án kinh doanh khách sạn, các tổ hợp du lịch dự kiến hoàn thành đưa vào khai thác trong năm 2018 dự báo mức độ cạnh tranh, chia sẻ thị phần khá khốc liệt nên khả năng tăng giá bán là hoàn toàn không khả thi. Chính vì vậy, việc tăng doanh thu của các khách sạn hầu như chủ yếu tăng công suất sử dụng phòng.

Nghị định 141/2018/NĐ-CP của Chính phủ về việc tăng mức tối thiểu vùng cùng lộ trình thay đổi mức đóng BHXH của Luật Bảo hiểm xã hội 2014 là áp lực làm tăng chi phí nhân viên cho doanh nghiệp. Chính sách lương cố định nhằm giữ chân người lao động cũng là yếu tố thách thức cho các khách sạn trong điều kiện không đảm bảo chỉ tiêu doanh thu.

Bãi tắm Cửa đại vẫn chưa có dấu hiệu hồi phục trở lại nên ít nhiều ảnh hưởng đến khách lưu trú tại Chi nhánh Khu du lịch biển Hội an trong mùa hè 2018.

Chi nhánh Khu du lịch nghỉ dưỡng Tam Thanh tiếp tục hoạt động kinh doanh trong điều kiện chỉ mới hoàn tất việc đầu tư giai đoạn I, thị trường chưa được khai thác tốt, cơ sở vật chất chịu tác động của khí hậu và hơi nước biển xuống cấp nhanh nên hiệu quả kinh doanh chưa cao, dự kiến chưa có lãi trong năm 2018.

Định hướng tái cấu trúc hoạt động kinh doanh các chi nhánh trực thuộc được Đại hội cổ đông và Hội đồng quản trị phê duyệt, theo đó, năm 2018, Trung tâm lễ hành sẽ được thành lập Công ty cổ phần, Du lịch Hội an không giữ cổ phần chi phối; Các khách sạn trực thuộc được bàn giao cho tập đoàn quản lý triển khai tư vấn, điều chỉnh hệ thống làm tiền đề cho việc chuyển giao thuê thương hiệu, chuyển giao quản lý trong năm 2019. Việc triển khai bán tài sản thanh lý tại chi nhánh Xí nghiệp Giặt vẫn chưa hoàn tất và dự kiến sẽ phát sinh chi phí thiệt hại lớn. Các định hướng trên là cơ hội phát triển tương lai của công ty nhưng là thách thức lớn trong việc triển khai thực hiện kế hoạch kinh doanh 2018 của toàn công ty.

2. Các chỉ tiêu kế hoạch 2018:

Doanh thu : 197 tỷ 177; tăng 2,8% so 2017

(Do Chi nhánh Xí nghiệp Giặt giải thể trong năm 2018, không phát sinh doanh thu. Nếu loại trừ yếu tố này, tốc độ tăng trưởng của chỉ tiêu doanh thu là : 6,5%)

Trong đó: Kinh doanh lưu trú: 164 tỷ 457, chiếm 83,4% doanh thu toàn công ty, tăng 6,5% so năm 2017.

Lợi nhuận trước thuế : 20 tỷ 700 ; tăng 33% so năm 2017

Lợi nhuận sau thuế : 16 tỷ 394 ; tăng 33% so năm 2017

Lãi cơ bản trên 01 CP : 1.906 đ/CP, tăng 33% so năm 2017

3. Những giải pháp cơ bản để triển khai kế hoạch kinh doanh 2018:

a. Giải pháp đồng bộ và xuyên suốt : Từng Chi nhánh thường xuyên bám sát kế hoạch kinh doanh đã được phê duyệt, triển khai đồng bộ các biện pháp tăng doanh thu, kiểm soát chi phí, tăng cường công tác tiết kiệm, chú trọng chất lượng dịch vụ, đảm bảo đạt chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận kế hoạch.

b. Giải pháp về nguồn nhân lực:

- Chú trọng đến công tác đào tạo tại chỗ và đào tạo nâng cao cho nhân viên và đội ngũ quản lý, chú trọng đến công tác đào tạo ngoại ngữ, kỹ năng ứng xử và quy trình phục vụ khách nhằm đáp ứng yêu cầu dịch vụ ngang tầm với tiêu chuẩn.

- Xây dựng cơ chế phân phối lương, thưởng phù hợp nhằm ổn định đời sống người lao động, đồng thời kích thích năng lực và tính sáng tạo trong từng bộ phận;

c. Giải pháp về chất lượng dịch vụ:

- Tăng cường kiểm tra, giám sát chất lượng từng dịch vụ, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của du khách;

- Nghiên cứu văn hoá du khách các nước Châu Á nói chung và Hàn Quốc nói riêng nhằm khai thác tốt thị phần khách đang được dự báo đến Việt Nam ngày càng tăng, nhất là năm 2018;

- Chú trọng nghiên cứu sản phẩm mới, tạo sự khác biệt trong sản phẩm nhằm tăng giá trị cho khách hàng, tăng năng lực cạnh tranh.

d. Giải pháp về thị trường :

- Tiếp theo xu hướng chuyển dịch cơ cấu khách FIT, cần tập trung toàn lực cho công tác marketing từ online đến truyền thống, đẩy mạnh các chính sách bán hàng trên website khách sạn để giảm phí hoa hồng với các nhà mạng;

- Đẩy mạnh và tìm kiếm lại những series booking đã mất, FIT/GIT bookings bên mảng lữ hành để cân đối với lượng booking online, điều chỉnh tỷ trọng kênh bán hàng theo đúng định hướng kế hoạch;

- Tập trung khai thác thị trường, tăng doanh thu tại Chi nhánh Tam Thanh, phấn đấu doanh thu tăng trưởng, đảm bảo hoà vốn, không lỗ.

e. Các giải pháp về Marketing:

- Tham gia các chương trình triển lãm, hội chợ thương mại trong nước và quốc tế nhằm tìm kiếm thêm khách hàng mới có tiềm năng; duy trì mối quan hệ thường xuyên đối với các công ty truyền thông.

- Tăng cường quảng bá, tiếp thị, nâng cấp Website công ty, hợp tác quảng cáo qua các phương tiện trên Internet, đẩy mạnh khai thác bán hàng qua kênh mobile.

II. KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ:

1. ĐẦU TƯ NGẮN HẠN:

Thực hiện Nghị quyết số 02/2018/NQ.HĐQT ngày 11/01/2018 của Hội đồng quản trị Công ty, Ban điều hành đã hiệu chỉnh và trình lại bản chi tiết kế hoạch đầu tư ngắn hạn năm 2018 như sau :

Tổng mức đầu tư, mua sắm dự kiến 2018 là: 5 tỷ 104

Trong đó:

- | | | |
|--|---|----------------|
| - Mua sắm công cụ dụng cụ có giá trị lớn | : | 248 triệu |
| - Mua sắm tài sản cố định | : | 1 tỷ 262 triệu |
| - Sửa chữa – nâng cấp | : | 1 tỷ 973 triệu |

- Sửa chữa lớn theo chu kỳ : 1 tỷ 622 triệu
(Được cân đối bằng Chi phí sửa chữa lớn, chi phí trừ dần công cụ dụng cụ và Chi phí khấu hao trong năm 2017 của các Chi nhánh)

2. ĐẦU TƯ DỰ ÁN MỚI:

2.1. Trình Đại hội đồng cổ đông phê duyệt phương án thuê tập đoàn quản lý trong năm tài chính 2018. Tiến hành các bước đàm phán tiến đến ký kết hợp đồng thuê quản lý. Triển khai lập kế hoạch đầu tư, kế hoạch nguồn ngân sách cho việc nâng cấp cơ sở hạ tầng của hai khách sạn theo đề xuất của tập đoàn.

Tiếp tục thực hiện các công việc nhằm hoàn tất đề án tái cấu trúc hoạt động kinh doanh tại các chi nhánh một cách thận trọng, phù hợp với quy định pháp luật và đảm bảo quyền lợi của cổ đông.

2.2. Tham gia vốn và tiến hành triển khai đầu tư xây dựng dự án Khách sạn mới tại Khu Thanh Tây theo mô hình Công ty cổ phần, Du lịch Hội an nắm giữ cổ phần chi phối.

Trên đây là báo cáo đánh giá kết quả hoạt động trong năm 2017, kế hoạch kinh doanh, và các nhiệm vụ trọng tâm trong năm 2018. Phát huy kết quả đạt được trong năm 2017, sự chỉ đạo của Hội đồng quản trị, sự ủng hộ của các cổ đông, sự cố gắng nỗ lực của Ban điều hành công ty và tập thể người lao động toàn công ty, hy vọng công ty cổ phần Du lịch Dịch vụ Hội an sẽ tổ chức thực hiện thắng lợi các chỉ tiêu, nhiệm vụ kinh doanh 2018.

Chân thành cảm ơn.

Trân trọng!

Nơi nhận:

- ĐHĐCĐ Công ty
- Lưu

CÔNG TY CP DU LỊCH DỊCH VỤ HỘI AN
TỔNG GIÁM ĐỐC



LÊ TIỀN DŨNG