

**NGHỊ QUYẾT HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH ĐẮK LẮK**

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 ban hành ngày 26/11/2014;
- Căn cứ Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 ban ngày 29/6/2006 và Luật số 62/2010/QH12 của Quốc hội sửa đổi, bổ sung và có hiệu lực từ ngày 01/7/2011;
- Căn cứ Điều lệ Tổ chức và Hoạt động Công ty Cổ phần Du lịch Đắk Lắk;
- Căn cứ Biên bản họp Hội đồng quản trị ngày 10 / 3 /2020 đã được thảo luận và thống nhất thông qua các nội dung.

**QUYẾT NGHỊ**

**Điều 1.** Thông qua mức trả lương cho Ban điều hành năm 2020, cụ thể mức tiền lương (tương đương bậc 3 của Hệ thống thang lương, bảng lương) của Tổng Giám đốc là 26.050.000 đồng/tháng; Phó Tổng giám đốc, Kế toán trưởng là 19.600.000 đồng/người/tháng.

**Điều 2.** Thống nhất Ban điều hành bổ sung thực hiện các giải pháp phòng, chống dịch bệnh Covid-19, các giải pháp về nhân sự, kinh doanh, tài chính như đã thảo luận, thống nhất và ghi nhận tại Biên bản họp của Hội đồng quản trị.

**Điều 3.** Kinh doanh đang và sẽ bị ảnh hưởng nặng nề trong bối cảnh dịch bệnh Covid-19 còn diễn biến phức tạp, thống nhất chưa điều chỉnh Kế hoạch kinh doanh 2020 đã tạm giao, chờ đến khi dịch bệnh Covid-19 hết, Hội đồng quản trị xem xét giao phù hợp trên cơ sở báo cáo của Ban điều hành.

**Điều 3:** Thống nhất Ban điều hành soạn thảo văn bản đề xuất chính quyền địa phương hỗ trợ miễn giảm các khoản thuế với mức tối đa để có điều kiện cầm cự trong giai đoạn này và từ đó phục hồi lại khi hết dịch bệnh (giảm tiền thuê đất 2020 và 2021; chậm nộp các khoản thuế (nếu có) và giãn thời gian nộp Bảo hiểm xã hội cho cán bộ nhân viên đến cuối 2020).

**Điều 4:** Thống nhất Ban điều hành xây dựng 03 kịch bản kinh doanh tương ứng với giả định tình hình dịch bệnh Covid-19 sẽ hết vào cuối Quý 2, Quý 3 và Quý 4 năm 2020; từ đó đưa các giải pháp nhân sự, kinh doanh, tài chính cụ thể phù hợp từng kịch bản; hạn chót gửi Hội đồng quản trị trước ngày 22/3/2020.

**Điều 5:** Nghị quyết được Hội đồng quản trị thông qua và có hiệu lực kể từ ngày ký. Các thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc và các phòng ban có trách nhiệm thi hành Nghị quyết này./.

Nơi nhận:

- Như Điều 5;
- Lưu VT, VP HĐQT.



**T/M. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH**

**Trương Tấn Sơn**



**BIÊN BẢN HỌP HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH ĐẮK LẮK**

**I. THÔNG TIN CÔNG TY**

- Tên doanh nghiệp: Công ty cổ phần du lịch Đắk Lắk
- Địa chỉ: số 03 Phan Chu Trinh, phường Thống Nhất – Thành phố Buôn Ma Thuột, tỉnh Đắk Lắk
- Mã số doanh nghiệp: 4003000058 cấp lần đầu 31/5/2005, đăng ký thay đổi lần thứ chín ngày 12/7/2018.

**II. THỜI GIAN, ĐỊA ĐIỂM, THÀNH PHẦN THAM DỰ**

- Thời gian: 08 giờ 30, ngày 10 tháng 3 năm 2020
- Địa điểm: Phòng họp Vic 1 tầng 4, khách sạn Sài Gòn - Ban Mê, Số 03 Phan Chu Trinh, thành phố Buôn Ma Thuột, tỉnh Đắk Lắk
- Thành phần tham dự: Hội đồng quản trị (“**HĐQT**”), Ban kiểm soát (“**BKS**”) và Ban điều hành (“**BDH**”)

**1. Hội đồng quản trị**

- |                       |               |
|-----------------------|---------------|
| - Ông Trương Tấn Sơn  | Chủ tịch HĐQT |
| - Ông Nguyễn Anh Tuấn | Thành viên    |
| - Ông Phạm Hữu Bắc    | Thành viên    |
| - Ông Nguyễn Kim Châu | Thành viên    |
| - Ông Phạm Thành Đô   | Thành viên    |

**2. Ban kiểm soát**

- |                        |            |
|------------------------|------------|
| - Bà Lê Thị Hoàng Mai  | Trưởng BKS |
| - Bà Nguyễn Thị Mười   | Thành viên |
| - Bà Nguyễn Thanh Hằng | Thành viên |

**3. Ban điều hành**

- |                       |                    |
|-----------------------|--------------------|
| - Ông Nguyễn Anh Tuấn | Tổng Giám đốc      |
| - Bà Nguyễn Thị Sáu   | Giám đốc Tài chính |

Chủ trì cuộc họp: Ông Trương Tấn Sơn

Thư ký cuộc họp: Bà Nguyễn Thị Sáu

### III. NỘI DUNG CUỘC HỌP

1. Báo cáo các giải pháp phòng chống dịch bệnh Covid-19 tại Công ty;
2. Báo cáo sơ bộ tình hình kinh doanh 2 tháng đầu năm và phương hướng, giải pháp kinh doanh 10 tháng cuối năm 2020;
3. Giải pháp nhân sự (sắp xếp nhân sự, tiền lương, nghỉ phép..);
4. Giải pháp tài chính (tiết kiệm chi phí, đề xuất kiến nghị chính quyền địa phương; Tổng Công ty và nhóm cổ đông);
5. Một số nội dung khác có liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

### IV. DIỄN BIẾN CUỘC HỌP

#### 1. Báo cáo các giải pháp phòng chống dịch bệnh Covid-19 tại Công ty:

Thực hiện ý kiến chỉ đạo của Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn TNHH MTV, về việc tăng cường công tác phòng chống bệnh viêm đường hô hấp cấp do chủng mới của virus Corona “(nCoV)”. Ban điều hành Công ty đã đề ra các biện pháp phòng chống bệnh Covid-19 cụ thể:

+ Gửi thông báo đến các đơn vị, phòng ban trực thuộc Công ty về tăng cường công tác phòng chống bệnh viêm đường hô hấp cấp do chủng mới của virus Corona (nCoV); thực hiện mua khẩu trang để phát cho CB-CNV và người lao động ở các bộ phận thường xuyên tiếp xúc với khách hàng và khách hàng đến lưu trú tại khách sạn;

+ Công ty đã thành lập Ban chỉ đạo phòng chống dịch bệnh viêm đường hô hấp cấp do chủng mới của virus Corona (nCoV) gồm 10 thành viên - Tổng Giám đốc làm trưởng ban;

+ Công ty đã mua thuốc khử trùng về xịt cho các đơn vị trực thuộc trong toàn Công ty, mỗi tuần xịt khử trùng 01 lần;

+ Thực hiện công tác báo cáo về phòng chống dịch bệnh Covid – 19 hàng ngày vào lúc 15h00 cho Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn; Sở Văn hóa Thể thao và Du lịch Đắk Lắk theo đúng quy định và hàng ngày ban phòng chống dịch bệnh thường xuyên cập nhật thông tin để chỉ đạo các đơn vị thực hiện nghiêm việc phòng chống theo hướng dẫn của Bộ Y tế và các cơ quan chức năng.

Sau khi các thành viên dự họp trao đổi và thảo luận, ông Trương Tấn Sơn đánh giá cao Ban điều hành quyết liệt phòng chống dịch bệnh và có một số gợi ý mang tính tổng thể hơn để Ban điều hành thực hiện thêm để công tác phòng chống dịch bệnh được tốt nhất:

#### *Đối với tất cả các bộ phận:*

• Thành lập Ban Chỉ đạo phòng chống dịch bệnh Covid-19, đảm bảo chỉ đạo đưa ra các giải pháp duy trì hoạt động kinh doanh bị ảnh hưởng thấp nhất bởi dịch bệnh, và không để xảy ra ca nhiễm tại khách sạn, nếu có phải xử lý kịp thời đúng trình tự quy định.

• Toàn thể cán bộ nhân viên mỗi ngày được đo thân nhiệt khi đến khách sạn làm việc, và phải đeo khẩu trang trong suốt thời gian làm việc; đồng thời phải vệ sinh nơi làm việc hàng ngày.

• Cấp phát và quy định tất cả cán bộ nhân viên phải luôn đeo khẩu trang khi làm việc, đặc biệt là nhân viên khối trực tiếp phục vụ khách; giữ tác phong làm việc chuyên nghiệp, tăng cường chăm sóc khách thật tốt, trấn an và tránh gây hoang mang, nhất là không kỳ thị khách.

- Tuyên truyền cập nhật tình hình dịch bệnh từ nguồn kênh chính thống lên các bảng tin nội bộ, khu vực công cộng, căn tin...; hướng dẫn cho cán bộ nhân viên đủ hiểu biết và cách phòng ngừa nhiễm bệnh, cũng như cách thức xử lý khi có dấu hiệu bị cảm.

- Quy định cán bộ nhân viên không được chia sẻ (like/share) thông tin trên các trang mạng không chính thống, hoặc các thông tin chưa được kiểm chứng, đặc biệt trong giai đoạn dịch bệnh diễn biến phức tạp, để tránh gây hoang mang và lo lắng quá mức; không xuyên tạc.

- Khuyến cáo cán bộ nhân viên hạn chế tối đa tụ tập đông người và đến các khu vực tập trung đông người; tránh đi lại những vùng đang có dịch.

#### ***Bộ phận Tiền sảnh (FO):***

- Đặt bản thông tin tại quầy lễ tân, cung cấp khẩu trang, dung dịch sát khuẩn phục vụ khách khi đến khách sạn; có thể thực hiện việc đo thân nhiệt cho khách.

- Thực hiện đúng quy trình nhận phòng & trả phòng, phải lưu đầy đủ thông tin khách lưu trú; hướng dẫn khách kê khai trên biểu mẫu theo yêu cầu của chính quyền địa phương; báo cáo hàng ngày về tình hình lưu trú của khách du lịch.

- Sắp xếp bố trí phòng và dọn tăng hợp lý đối với khách lưu trú nhằm tiết giảm điện năng.

- Thường xuyên theo dõi tình hình sức khỏe khách lưu trú. Trường hợp nghi ngờ có dấu hiệu nhiễm bệnh thì hỗ trợ khách đến cơ sở y tế gần nhất, báo cáo lãnh đạo khách sạn. Trường hợp xác nhận nhiễm bệnh thì báo cáo Tổng Công ty, cách ly khu vực lưu trú của khách nhiễm bệnh để khử trùng, di chuyển các khách còn lại sang khu vực an toàn, để khử trùng toàn bộ khu vực.

#### ***Bộ phận Phòng (HK):***

- Trang bị dung dịch sát khuẩn tại khu vực nội bộ, khu vực công cộng, khu vực phục vụ khách, sảnh tiếp tân, sảnh thang máy, nhà hàng...; trang bị xà phòng trong nhà vệ sinh công cộng.

- Vệ sinh nút nhấn thang máy, tay nắm cửa, bảng dung dịch còn 2-3 lần/ngày; khử trùng bề mặt vật dụng thường ngày (bàn, điện thoại, máy tính, bàn làm việc...); vệ sinh phòng khách lưu trú thật kỹ, đặc biệt phòng vệ sinh, mở cửa thông thoáng phòng trống để diệt khuẩn bằng ánh sáng.

- Phun thuốc khử trùng toàn khách sạn 2 lần/tháng (kết hợp phun thuốc Pest Control định kỳ) để duy trì tiêu chuẩn vệ sinh, an toàn tốt nhất cho khách lưu trú và cán bộ nhân viên.

- Tạm ngưng dịch vụ hồ bơi đến khi tình hình dịch bệnh chấm dứt.

#### ***Bộ phận Ẩm thực (F&B):***

- Đặt bản thông tin tại quầy lễ tân, cung cấp khẩu trang, dung dịch sát khuẩn phục vụ khách khi đến nhà hàng; có thể thực hiện việc đo thân nhiệt cho khách.

- Tạm thời ngưng hoạt động các nhà hàng vào thời điểm kinh doanh thấp điểm trong ngày để tiết kiệm chi phí điện, nước và nhân công trong thời điểm vắng khách.

- Bọc vải dùng một lần cho micro sử dụng cho các sự kiện trong khách sạn.

- Phục vụ các loại nước uống tăng cường sức đề kháng cho khách và nhân viên (gừng sả).

#### ***Bộ phận Bếp (KC):***

- Đảm bảo an toàn vệ sinh thực phẩm khi phục vụ khách.

- Tăng cường các món ăn chin và món ăn có Vitamin C.

- Phải sử dụng tạp dề, găng tay và khẩu trang trong công việc.

- Khử trùng các dụng cụ và vệ sinh khu vực bếp ít nhất 01 lần/ngày.

#### ***Phòng Kỹ thuật (M&E):***

- Lên kế hoạch bảo trì trang thiết bị (tủ, bàn, ghế, máy móc...) trong toàn khách sạn.

- Thông báo nâng cao ý thức khi đi thang máy, cần vào đủ thang máy để di chuyển một lần nhằm hạn chế tiêu hao điện năng; nâng cao ý thức trong việc sử dụng điện, nước...

- Hạn chế tối đa sử dụng máy lạnh tại khu vực phục vụ khách (sảnh, hành lang, phòng nghỉ khách...) và khu vực nội bộ; nếu sử dụng máy lạnh, thì điều chỉnh nhiệt độ máy lạnh 25°C; tăng cường mở cửa để thông thoáng nhằm hạn chế sự phát triển của virus gây bệnh.

#### ***Phòng Kinh doanh & Tiếp thị (S&M):***

- Đưa ra chiến lược kinh doanh phù hợp trong giai đoạn hiện nay; đưa ra giải pháp thay thế các nguồn khách bị hủy, chuyển hướng thị trường khách, và năng động tìm kiếm nguồn khách mới.

- Đưa ra chương trình khuyến mãi kích cầu đảm bảo kích thích sức mua từ các đối tượng khách hàng tiềm năng và nhóm khách hàng nội bộ - là cán bộ nhân viên và gia đình cán bộ nhân viên trong toàn hệ thống.

- Tích cực chào bán tiệc cho thị trường khách tại địa phương và trao đổi voucher kích cầu với các đơn vị trong hệ thống.

- Thường xuyên cập nhật, cung cấp thông tin sản phẩm, dịch vụ, các chương trình khuyến mại về Phòng Kinh doanh & Tiếp thị Tổng Công ty để quảng bá tiếp thị chung của hệ thống.

**2. Báo cáo sơ bộ kết quả kinh doanh 02 tháng đầu năm và phương hướng, giải pháp kinh doanh 10 tháng cuối năm 2020: (có báo cáo của Ban điều hành đính kèm)**

## 2.1. Đánh giá sơ bộ tình hình kinh doanh 02 tháng đầu 2020:

Đơn vị tính: 1000 đồng

STT	DOANH THU	KHÁCH SẠN SÀI GÒN - BAN MÊ					KHÁCH SẠN CAO NGUYÊN				
		TH 2T-2020	KH 2T 2020	TH 2T-2019	%		TH 2T-2020	KH 2T 2020	TH 2T-2019	%	
					TH 2T-2020 KH 2T-2020	TH2T-2020 TH2T-2019				TH 2T-2020 KH 2T-2020	TH2T-2020 TH2T-2019
1	PHÒNG NGỦ	2.947.102	2.700.000	2.149.850	109%	137%	412.039	441.000	462.165	93%	89%
2	ĂN UỐNG	739.800	1.495.000	1.265.877	9%	58%	234.025	255.000	356.073	92%	66%
3	CHUYỂN BÁN	163.080	200.000	231.307	82%	71%	25.326	38.000	43.567	67%	58%
4	DỊCH VỤ DU LỊCH	49.200	160.000	107.397	31%	46%	-	-	-	0%	0%
5	DỊCH VỤ KHÁC	105.309	480.000	351.176	22%	30%	200.506	210.000	202.799	95%	99%
6	TỔNG CỘNG	4.004.491	5.035.000	4.105.607	80%	98%	871.896	944.000	1.064.604	92%	82%

STT	DOANH THU	KHÁCH SẠN THÀNH CÔNG					NHÀ HÀNG THẮNG LỢI - CÔNG VIÊN NƯỚC				
		TH 2T-2020	KH 2T 2020	TH 2T-2019	%		TH 2T-2020	KH 2T 2020	TH 2T-2019	%	
					TH 2T-2020 KH 2T-2020	TH2T-2020 TH2T-2019				TH 2T-2020 KH 2T-2020	TH2T-2020 TH2T-2019
1	PHÒNG NGỦ	139.321	230.000	177.641	61%	78%	-	-	-	0%	0%
2	ĂN UỐNG	-	-	24.416	0%	0%	532.119	965.000	1.019.357	55%	52%
3	CHUYỂN BÁN	3.762	11.000	4.806	34%	78%	35.414	75.000	90.949	47%	39%
4	DỊCH VỤ DU LỊCH	-	-	-	0%	0%	842.186	1.053.000	1.127.268	80%	75%
5	DỊCH VỤ KHÁC	15.727	23.100	1.225	68%	1284%	61.226	61.000	71.294	100%	86%
6	TỔNG CỘNG	158.810	264.100	208.088	60%	76%	1.470.945	2.154.000	2.308.868	68%	64%

STT	DOANH THU	DU LỊCH HỒ LẮK					TỔNG CỘNG DOANH THU				
		TH 2T-2020	KH 2T 2020	TH 2T-2019	%		TH 2T-2020	KH 2T 2020	TH 2T-2019	%	
					TH 2T-2020 KH 2T-2020	TH2T-2020 TH2T-2019				TH 2T-2020 KH 2T-2020	TH2T-2020 TH2T-2019
1	PHÒNG NGỦ	84.125	118.000	103.709	71%	81%	3.582.587	3.489.000	2.893.365	103%	124%
2	ĂN UỐNG	324.634	310.000	268.638	105%	121%	1.830.578	3.025.000	2.934.361	61%	62%
3	CHUYỂN BÁN	34.074	47.000	81.414	72%	42%	261.656	371.000	452.043	71%	58%
4	DỊCH VỤ DU LỊCH	-	-	-	0%	0%	891.386	1.213.000	1.234.665	73%	72%
5	DỊCH VỤ KHÁC	247.995	220.000	193.129	113%	128%	630.763	994.100	819.623	63%	77%
6	TỔNG CỘNG	690.828	695.000	646.890	99%	107%	7.196.970	9.092.100	8.334.057	79%	86%

### 2.1.1. Dịch vụ phòng ngủ:

Tổng doanh thu dịch vụ phòng ngủ 2 tháng đầu năm 2020 của Công ty là 3.582.587.000 đồng so với kế hoạch dịch vụ đề ra là 3.489.000.000 đồng, hoàn thành được 103% so với kế hoạch 2 tháng đầu năm 2020 của dịch vụ đề ra, so với doanh thu dịch vụ phòng ngủ thực hiện 02 tháng đầu năm 2019 là 2.893.365.000 đồng, tăng 24% với số tiền doanh thu tăng tương đương 689.222.000 đồng so với cùng kỳ.

#### Nguyên nhân:

Khách sạn Sài Gòn - Ban Mê nằm ở vị trí đắc địa nên đã thuận lợi thu hút được sự chú ý của khách hàng, ngoài ra, dưới sự chỉ đạo sát sao của Ban Giám đốc, cố gắng linh động giá cả hợp lý theo từng thời điểm, từng đối tượng khách hàng. Sự gia tăng số đêm phòng, tỉ lệ trong tổng doanh thu của đối tượng khách walk-in & OTA giúp cho đơn giá bình quân tăng (tháng 01/2020: 981.334 đồng/phòng/đêm; tháng 02/2020: 918.870 đồng/phòng/đêm).

Ảnh hưởng của dịch bệnh có ảnh hưởng đến doanh thu dịch vụ lưu trú, đặc biệt là Du lịch Hồ Lắc. Số lượng doanh thu lưu trú khách hàng huỷ phòng trong tháng 02:

STT	ĐƠN VỊ	ĐÊM PHÒNG	DOANH THU DỰ KIẾN
1	Khách sạn Sài Gòn Ban Mê	124	101.650.000 đồng
2	Khách sạn Cao Nguyên	127	58.050.000 đồng
3	Khách sạn Thành Công	0	0
4	Du lịch Hồ Lắk	42	16.950.000 đồng
5	<b>Tổng cộng</b>	<b>293</b>	<b>159.700.000</b>

Số lượng khách của các công ty Lữ hành giảm đột ngột do dịch bệnh, đồng thời giá nông sản thấp suốt một thời gian dài cũng khiến cho các đơn vị khó khăn trong việc khai thác thị trường khách hàng địa phương.

### 2.1.2. Dịch vụ F&B:

Tổng doanh thu dịch vụ F&B 02 tháng đầu năm 2020 của các đơn vị trong Công ty thực hiện được 2.092.234.000 đồng so với kế hoạch dịch vụ đề ra là 3.396.000.000 đồng, hoàn thành được 61,6% so với kế hoạch năm 2020 của dịch vụ đề ra, so với doanh thu dịch vụ ăn uống thực hiện 02 tháng đầu năm 2019 là 3.386.404.000 đồng, giảm 38% với số tiền doanh thu tương đương 1.294.170.000 đồng so với cùng kỳ.

**Nguyên nhân:** Doanh thu ẩm thực giảm nguyên nhân là:

Tháng 01/2020 là thời điểm khách hàng tổ chức các buổi tiệc tất niên, gala,.. tuy nhiên do trang trí ở các sảnh của tất cả các đơn vị không thay đổi nhiều trong các năm qua, trang thiết bị cũ, hình ảnh nhàm chán khiến lượng khách giảm dần qua các năm.

Quy định xử phạt nặng cho tài xế có nồng độ cồn ban hành có hiệu lực từ 01/01/2020 cũng ảnh hưởng đến thói quen sử dụng dịch vụ của khách hàng, khách hàng hạn chế uống bia, rượu trong các buổi tiệc.

Tháng 02/2020 là thời điểm bùng phát dịch bệnh nên gần như tất cả các tiệc đã đặt trong tháng 02 đều bị huỷ hoặc hoãn lại. Số lượng khách hàng ăn sáng và ăn Alacarte giảm do tâm lý ngại đến những địa điểm thu hút đông người.

### 2.1.3. Các dịch vụ khác:

Doanh thu các dịch vụ khác như dịch vụ Lữ hành, doanh thu khác đều giảm chủ yếu do 02 tháng đầu năm vừa rơi vào tháng Tết Nguyên đán, vừa rơi vào thời điểm dịch bệnh.

## 2.2. Phương hướng, giải pháp kinh doanh 10 tháng cuối năm 2020:

### 2.2.1. Kế hoạch doanh thu 10 tháng cuối năm 2020: (Đơn vị tính: 1.000 đồng)



STT	DOANH THU	TỔNG DOANH THU CÔNG TY			
		TH 2T-2020	KH 10T 2020	TH 10T 2019	<u>TH 2T-2020</u> <u>KH 2020</u>
1	Phòng ngủ	3.582.587	20.286.413	19.237.790	15,0%
2	Ăn uống	1.830.578	23.071.422	17.861.127	7,4%
3	Chuyển bán	261.656	3.085.844	2.501.229	7,8%
4	Dịch vụ du lịch	891.386	5.415.114	4.719.706	14,1%
5	Dịch vụ khác	630.763	6.944.881	5.944.398	8,3%
6	<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>7.196.970</b>	<b>58.803.674</b>	<b>50.264.250</b>	<b>10,9%</b>

**\* Dịch vụ phòng ngủ:**

- **Mục tiêu:** Doanh thu dịch vụ 10 tháng cuối 2020 của Công ty là 20.286.413.000 đồng, chiếm 85% chỉ tiêu kế hoạch năm 2020 của dịch vụ phòng ngủ.

- **Kế hoạch kinh doanh:** Với tình hình dịch bệnh diễn biến phức tạp rất khó để dự đoán xây dựng kế hoạch kinh doanh, tuy nhiên với lợi thế vẫn đang là vùng an toàn của dịch bệnh nên các đơn vị nghiêm túc hưởng ứng xây dựng các khuyến mãi tham gia các gói kích cầu của Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn, Hiệp hội du lịch,... Đơn vị tiếp tục bám sát tình hình thực tế diễn biến của dịch bệnh để xây dựng phương hướng kinh doanh của mình.

**• Khách sạn Sài Gòn - Ban Mê:**

Cơ cấu doanh thu của kênh bán hàng Online và khách hàng walkin trong 02 tháng đầu năm có dấu hiệu tăng trưởng nên đơn vị tập trung các chính sách bán hàng, kênh bán hàng trực tiếp cho 2 đối tượng trên.

Các đoàn khách lớn đã hủy dịch vụ trong tháng 3/2020 như Hội tennis, VTV,.. do ảnh hưởng của dịch bệnh vì vậy cần phải tiếp tục chăm sóc khách hàng để sau khi hết dịch bệnh khách hàng tổ chức sự kiện vẫn lựa chọn dịch vụ của đơn vị.

Xây dựng các gói ưu đãi, khuyến mãi theo từng sự kiện, ngày Lễ, Tết. Linh động giá bán, chính sách theo thời điểm để thu hút khách hàng.

Phối hợp hoàn thiện website Khách sạn và đẩy mạnh bán hàng qua kênh bán hàng trực tuyến qua website.

Lập danh sách các đơn vị, tổ chức, doanh nghiệp trên địa bàn, tiếp tục giới thiệu và chào dịch vụ. Hoàn thiện quy trình bán hàng cho nhân viên kinh doanh.

Khách sạn tìm kiếm và chào hàng với các công ty lữ hành trong nước.

Đẩy mạnh hoạt động trao đổi chéo marketing để vừa có thêm sản phẩm ưu đãi dành cho khách hàng vừa giảm chi phí phát sinh.

Để gia tăng hiệu quả, tăng công suất và giá bán bình quân, cần đẩy mạnh hiệu quả bán hàng qua các kênh trực tiếp của Khách sạn như điện thoại, nhân viên sale, khách hàng đặt tại lễ tân, website Khách sạn, các công cụ truyền thông online khác như Fanpage, zalo...

Bám sát cả 02 kênh phân phối trực tiếp và gián tiếp: Trực tiếp: sử dụng nguồn nhân lực trực tiếp chịu trách nhiệm bán sản phẩm (bộ phận kinh doanh, đặt phòng, lễ tân); Gián tiếp: phân phối sản phẩm thông qua các công ty điều hành tour, đại lý Du lịch, đại lý bán buôn Du lịch, các đơn vị kinh doanh Du lịch online (agoda, booking, tripadvisor...).

• **Khách sạn Cao Nguyên:**

Doanh thu dịch vụ phòng ngủ của Khách sạn Cao Nguyên tương đối ổn định hơn các đơn vị trong hệ thống do giá phòng phù hợp, vị trí trung tâm nên lượng khách truyền thống ổn định.

Để đảm bảo doanh thu dịch vụ đơn vị sẽ đa dạng các kênh bán hàng, đẩy mạnh các kênh truyền thông online và xây dựng các gói ưu đãi cho từng nhóm đối tượng khách hàng.

Tiếp tục giữ mối quan hệ với các khách hàng truyền thống.

• **Du lịch Hồ Lắk:**

Đây là đơn vị bị ảnh hưởng nhiều nhất do dịch bệnh Corona do sự sụt giảm số lượng khách Du lịch từ các đơn vị lữ hành vì vậy để có thể đảm bảo doanh thu đơn vị phối hợp với phòng Kinh doanh xây dựng các gói tích hợp dịch vụ để bán kèm dịch vụ của các đơn vị trong Công ty.

Tiếp tục bám sát diễn biến của dịch bệnh, giữ mối liên hệ với các đơn vị lữ hành để có những chính sách phù hợp thu hút lại khách hàng khi dịch bệnh kết thúc.

Xây dựng các gói dịch vụ phù hợp thu hút đối tượng khách hàng tại địa phương đi nghỉ dưỡng vào cuối tuần, đẩy mạnh công tác marketing các dịch vụ như đánh bắt cá trên hồ Lắk, trải nghiệm sinh hoạt cùng gia đình người đồng bào M'Nông, nấu nướng, đan gùi, làm gốm...

**\* Dịch vụ ẩm thực:**

- **Mục tiêu:** Doanh thu dịch vụ 10 tháng cuối 2020 của Công ty là 26.157.266.000 đồng, chiếm 92,4% chỉ tiêu kế hoạch năm 2020 của dịch vụ F&B.

- **Kế hoạch Kinh doanh:** Đây là dịch vụ bị ảnh hưởng nặng nề nhất do dịch bệnh, chỉ có thể dần phục hồi sau khi được công bố hết dịch bệnh, vì vậy cần linh động trong công tác xây dựng chính sách phù hợp với từng thời điểm, từng đối tượng khách hàng.

Để tạo hiệu quả trong kinh doanh dịch vụ ăn uống cần ít nhất 02 yếu tố: chất lượng món ăn và không gian tổ chức. Hiện nay chất lượng ẩm thực của các đơn vị đã có những tiến bộ tích cực từ

phản hồi của khách hàng, tuy nhiên các sảnh tiệc/hội nghị của các đơn vị còn đơn điệu, nhằm chận vì vậy để tăng trưởng dịch vụ cần có sự đầu tư thêm về trang trí các sảnh theo từng sự kiện lớn.

Thường xuyên thay đổi các ấn phẩm truyền thông, xây dựng content để đẩy lên các kênh truyền thông, đặc biệt dành cho khách doanh nghiệp và khách lẻ tại địa phương.

- **Khách sạn Sài Gòn - Ban Mê:**

Xây dựng thực đơn linh động cho từng đối tượng khách hàng.

Đẩy mạnh công tác truyền thông, marketing các chương trình ẩm thực vào các thời điểm có sự kiện như 30/4-1/5; 02/9, Noel,....

Lập kế hoạch tăng doanh thu dịch vụ Room service, kết hợp các gói combo dịch vụ nhằm tối ưu hoá lợi nhuận.

Kết hợp BP Bếp xây dựng thực đơn cho Nhà hàng La Victoria để bán khách A la Carte tại tầng 16, đặc biệt là món Âu.

Đẩy mạnh khai thác đối tượng khách hàng là các cơ quan, ban ngành, các Công ty tại địa phương (tiệc, hội nghị....)

Chú trọng thị trường khách MICE, phối hợp với các công ty tổ chức sự kiện nhằm tăng thêm chất lượng dịch vụ.

Hoàn thiện các quy trình dịch vụ, đào tạo cho nhân viên Nhà hàng để nâng cao chất lượng phục vụ cho khách hàng.

- **Khách sạn Cao Nguyên:**

Do sảnh nhà hàng của Khách sạn Cao Nguyên khá nhỏ, lại nhiều cột, các hình thức trang trí chưa nổi bật nên khá kén khách tổ chức các sự kiện, vì vậy để đẩy mạnh doanh thu dịch vụ này nên trong thời gian tới ngoài giữ lượng khách hiện có Khách sạn tập trung vào đối tượng khách sử dụng dịch vụ cơm đoàn. Xây dựng thực đơn cơm hấp dẫn, đảm bảo chất lượng dịch vụ. Liên hệ với các Công ty Lữ hành để chào dịch vụ.

Phối hợp với phòng Kinh doanh & Tiếp thị Công ty thiết kế các ấn phẩm truyền thông để đẩy mạnh công tác marketing dịch vụ.

- **Du lịch Hồ Lắk:**

Tăng cường các giải pháp tham gia với các đơn vị trong “Liên minh kích cầu” của Hiệp hội du lịch và Gói kích cầu của Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn trong thời gian tới.

Xây dựng đa dạng hoá thực đơn theo từng đối tượng khách hàng, theo từng mùa.

Xây dựng các chương trình teambuilding kết hợp trò chơi dân gian và trải nghiệm ẩm thực của người đồng bào M'ông để tạo ra nét đặc sắc trong dịch vụ của đơn vị.

Phối hợp với phòng Kinh doanh & Tiếp thị Công ty thiết kế các ấn phẩm truyền thông để đẩy mạnh công tác marketing dịch vụ.

Mở rộng thị trường với các Công ty Lữ hành xây dựng điểm đến trong tour của đối tác.

• **Nhà hàng Thắng Lợi:**

Xây dựng thực đơn phù hợp, giá cả hợp lý với đối tượng khách hàng trung cấp trên địa bàn nhằm tăng khả năng cạnh tranh với các đối thủ khác cùng cung cấp dịch vụ tiệc cưới.

Liên hệ với các đối tác để có thể trao đổi các dịch vụ marketing chéo, có thể đề xuất xây dựng trao đổi các dịch vụ trong công ty như phòng ngủ, chụp ảnh cưới tại Khách sạn Sài Gòn Ban Mê, 1 ngày tour tại Du lịch Lăk.

Phối hợp với phòng Kinh doanh & Tiếp thị Công ty thiết kế các ấn phẩm truyền thông để đẩy mạnh công tác marketing dịch vụ.

**\* Dịch vụ khác:**

- **Mục tiêu:** Doanh thu dịch vụ 10 tháng cuối 2020 của Công ty là 12.359.995.000 đồng, trong đó dịch vụ Lữ hành là 5.415.114.000 đồng, dịch vụ khác 6.944.881.000 đồng.

• **Đối với dịch vụ Lữ hành:**

Do ảnh hưởng của dịch bệnh nên doanh thu Lữ hành bị ảnh hưởng nghiêm trọng, các tour đã đặt trước khách hàng đã hủy. Vì vậy trong thời gian dịch bệnh, xây dựng các gói city tour ưu đãi dành cho khách phòng của Khách sạn Sài Gòn - Ban Mê, kết hợp với Du lịch Hồ Lăk xây dựng gói dịch vụ teambuilding chào đón các cơ quan/tổ chức/doanh nghiệp trên địa bàn.

Tiếp tục giữ mối quan hệ với các khách hàng truyền thống để giữ tour khi dịch bệnh kết thúc.

• **Đối với dịch vụ tại Công viên nước:**

Đẩy mạnh sale đến các trường học để kết hợp các chương trình dạy kỹ năng mềm cho trẻ.

Xây dựng các gói dịch vụ đa dạng để phù hợp với các đối tượng khách hàng khác nhau: khách sử dụng dịch vụ tháng, khách sử dụng dịch vụ teambuilding,...

**2.2.2. Kế hoạch Sale & Marketing chi tiết:**

Tháng	Nhiệm vụ / Yêu cầu / Công việc
Tháng 1 – 4/2020	❖ Tập trung hoàn thiện thông tin chi tiết danh sách khách hàng tiềm năng

	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Xây dựng chương trình Marketing Mix cho các đơn vị trực thuộc</li> <li>❖ Liên hệ các đối tác, đa dạng kênh bán hàng</li> <li>❖ Lập kế hoạch hoàn thiện website, SEO, đăng kí địa chỉ google map để chạy quảng cáo google adds, chạy quảng cáo trên fanpage theo sự kiện.</li> <li>❖ Gửi email marketing cho các đối tác về dịch vụ tại các đơn vị, gói ưu đãi khuyến mãi hiện có</li> <li>❖ Xây dựng kế hoạch khuyến mại, tiệc cho cuối năm, tết âm lịch, 14/2, 27/2, 8/3, chương trình lễ 30/4, 1/5, Giỗ tổ Hùng Vương..</li> <li>❖ Bám sát thúc đẩy booking trong mùa thấp điểm dự kiến theo ảnh hưởng của Dịch bệnh do Virus Corona</li> <li>❖ Phối hợp với các tổ chức để tham gia các gói kích cầu đảm bảo hiệu quả kinh doanh trong và sau dịch bệnh do Virus Corona theo từng đơn vị.</li> <li>❖ Kiểm tra, đánh giá, điều chỉnh cho kế hoạch 2020</li> </ul>
<p><b>Tháng 4 – 10/2020</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Tham gia Hội chợ WTI – HN &amp; ITE - HCM</li> <li>❖ Khuyến khích khách hàng đánh giá và phản hồi về khách sạn trên booking online.</li> <li>❖ Lập kế hoạch khuyến mãi, bán phòng cho mùa thấp điểm, tập trung ở 4 phân: Online, OTA, TA, Corp.</li> <li>❖ Đánh giá thực trạng hoạt động, tìm hiểu yêu cầu và tạo ra các dịch vụ đáp ứng được các Top account trên các kênh OTA.</li> <li>❖ Lên chương trình marketing mùa hè để nắm chắc thị trường và linh hoạt về giá nhằm đạt hiệu quả cao nhất trong công suất phòng mùa cao điểm.</li> <li>❖ Tập trung vào thị trường online (chỉ dành cho các booking trực tiếp với khách sạn) với các chương trình khuyến mại hấp dẫn nhất: Giảm giá 50% hoặc Miễn phí xe đưa hoặc đón với các booking ở 3 đêm liên tiếp trở lên cho từng hạng phòng. Miễn phí đồ giặt là 2 loại/phòng/ngày, tặng 50% hoặc miễn phí vé công viên nước cho các booking ở 3 đêm/ tuần có trẻ em đi kèm...</li> <li>❖ Lập Kế hoạch xây dựng giao diện mới website công ty</li> <li>❖ Tập trung mở rộng thị trường các công ty thương mại, khu công nghiệp, chế xuất, tổ chức nhân đạo, phi chính phủ có trụ sở tại HCM, Miền Nam, Miền Bắc</li> <li>❖ Liên tục tiếp cận với các TA để thu hút thêm booking, cung cấp các ưu đãi với từng booking để đảm bảo công suất phòng.</li> <li>❖ Hoàn thiện các ấn phẩm truyền thông cho tất cả các đơn vị trên kênh</li> </ul>

	<p>online</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Liên hệ một số đối tác báo chí truyền thông để trao đổi dịch vụ, viết bài PR sản phẩm cho đơn vị</li> </ul>
<p><b>Tháng 11 – 12/2020</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Cập nhật thông tin và khai thác khách hàng mới.</li> <li>❖ Xây dựng kế hoạch khuyến mại, tiệc cho cuối năm: Giáng sinh, Năm mới, Tết.</li> <li>❖ Đánh giá thực hiện kinh doanh 2020.</li> <li>❖ Lập kế hoạch 2021.</li> </ul>

### **3. Giải pháp nhân sự trong giai đoạn ảnh hưởng dịch bệnh Covid-19:**

Trong thời gian qua, do ảnh hưởng dịch bệnh Covid – 19 nên lượng khách đến sử dụng vụ tại Công ty giảm hẳn. Đặc biệt là khách đoàn, Hội nghị hủy vì lý do dịch bệnh không tập trung đông người. Vì vậy, các phòng ban, đơn vị trực thuộc đã bố trí cho CBCNV và người lao động nghỉ bù trực tết, nghỉ phép. Trường hợp dịch bệnh tiếp tục diễn biến phức tạp kinh doanh vắng khách, khi Công ty giải quyết hết các chế độ nghỉ bù và nghỉ phép thì tiếp tục vận động CBCNV và người lao động nghỉ không lương (cán bộ lãnh đạo chủ chốt nghỉ trước).

### **4. Giải pháp tài chính (tiết kiệm chi phí, đề xuất kiến nghị với chính quyền địa phương; các Sở ban ngành; Tổng Công ty và nhóm cổ đông:**

Trong thời gian qua Ban điều hành Công ty cũng đề ra nhiều biện pháp nhằm tiết giảm chi phí trong kinh doanh như tăng cường lao động hỗ trợ của các phòng ban, đơn vị trực thuộc để phục vụ tốt tại Công viên nước;

Ban điều hành đã làm việc với Ngân hàng Vietcombank về việc giảm lãi suất tiền vay phù hợp chương trình hỗ trợ các doanh nghiệp của Chính phủ hiện nay;

Đề nghị nhóm cổ đông xem xét gia hạn Hợp đồng vay đến 31/12/2020 và việc trả tiền lãi vay theo định kỳ 6 tháng/lần, nhằm giảm bớt áp lực trong giai đoạn khó khăn về tài chính hiện nay.

### **5. Thông qua mức trả lương cho Ban điều hành năm 2020:**

Căn cứ vào mức lương thực tế của người quản lý đang hưởng. Sau khi xem xét Hệ thống thang lương, bảng lương của Ban điều hành Công ty được xây dựng dựa trên các Nghị định của Chính phủ. Hội đồng quản trị đã thống nhất trả lương cho Ban điều hành Công ty năm 2020 cụ thể, như sau:

+ Tổng Giám đốc: Mức tiền lương 26.050.000 đồng/tháng (tương đương bậc 3 của Hệ thống thang lương, bảng lương);

+ Phó Tổng giám đốc và Kế toán trưởng: Mức tiền lương 19.600.000 đồng/người/ tháng (tương đương bậc 3 của Hệ thống thang lương, bảng lương).

## **V. Ý KIẾN THAM GIA CỦA CÁC THÀNH VIÊN DỰ HỌP**

Sau khi nghe Ban điều hành báo cáo các giải pháp phòng chống dịch bệnh Covid -19; Báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh 02 tháng đầu năm và phương hướng, giải pháp kinh doanh 10 tháng cuối năm 2020 của Công ty, các thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát ghi nhận sự nỗ lực của Ban điều hành trong việc phòng chống dịch bệnh Covid-19 và công tác kinh doanh 02 tháng đầu năm 2020. Tuy nhiên, các thành viên dự họp có một số đóng góp ý kiến:

### **1. Về các giải pháp phòng chống dịch bệnh Covid-19:**

Hội đồng quản trị ghi nhận công tác phòng chống dịch tuyệt đối. Tuy nhiên chưa thật sự triệt để như nhân viên chưa đeo khẩu trang để phòng chống dịch. Yêu cầu Ban điều hành thực hiện các ý kiến của các thành viên như sau:

+ Nhân viên làm việc trực tiếp với khách phải đeo khẩu trang để phòng chống dịch theo đúng khuyến cáo của Bộ y tế;

+ Cần phải tạo hình ảnh cho khách hàng sử dụng dịch vụ tại Công ty yên tâm hơn, như phải có tủ thuốc và có đầy đủ các loại thuốc Vitamin; thực đơn tăng cường hoa quả để tăng sức đề kháng cho cơ thể;

+ Cần bỏ trong thang máy bình rửa tay sát trùng để cho khách sử dụng;

+ Các nút thang máy phải bọc ni lông để thay thế thường xuyên cho khách yên tâm; như nhân viên viên chưa đeo khẩu trang để phòng chống dịch;

+ Hạn chế đi công tác dài ngày, công tác nước ngoài;

+ Phải đặt các bảng phòng chống dịch của Bộ y tế;

+ Đăng các cách phòng chống dịch trên trang Fanpage của khách sạn;

+ Tuyên truyền cho CBCNV và người lao động đây không phải là khó khăn mà đây là một thách thức đối với CBCNV cần phải đoàn kết để xây dựng đơn vị kinh doanh tốt và phải đảm bảo an toàn cho tất cả CBCNV và người lao động.

**2. Công tác kinh doanh 02 tháng đầu năm và phương hướng giải pháp 10 tháng cuối năm 2020:**

+ Ban điều hành cần xây dựng kịch bản có dự kiến các tình huống có thể xảy ra để chủ động mọi tình huống trong hoạt động kinh doanh và nên xây dựng kịch bản theo quý kèm theo các giải pháp (giải pháp về kinh doanh, giải pháp về nhân sự và giải pháp về tài chính);

+ Nên làm các thư ngỏ cho các đối tác về công tác phòng chống dịch bệnh Covid -19 nhằm đảm bảo an toàn cho khách;

+ Rà soát và điều chỉnh giá phù hợp trong giai đoạn hiện nay để thu hút khách;

+ Xây dựng các chương trình khuyến mãi để cho khách hàng thấy chương trình kích cầu thật sự hấp dẫn;

+ Chào mời khách hàng mới và chăm sóc khách hàng cũ (khách hàng truyền thống);

+ Áp dụng phần mềm bán phòng kinh doanh có tốt hơn;

+ Thường xuyên cập nhật giá bán của các đối thủ cạnh tranh để xây dựng giá bán hợp lý hơn.

## **VI. KẾT LUẬN CỦA CHỦ TRÌ CUỘC HỌP**

Qua các báo cáo của Ban điều hành Công ty và các ý kiến tham gia của các thành viên, Ông Trương Tấn Sơn – Chủ tịch HĐQT kết luận các nội dung tại cuộc họp, như sau:

Hội đồng quản trị đánh giá cao Công ty đã có nhiều giải pháp, năng động hơn trong hoạt động kinh cho nên HĐQT có phần yên tâm hơn. Tuy nhiên, Ban điều hành cần phải thực hiện một số nội dung sau:

+ Ban điều hành bổ sung thực hiện các giải pháp phòng, chống dịch bệnh Covid-19, các giải pháp về nhân sự, kinh doanh, tài chính đã thảo luận như trên. Trong giai đoạn dịch bệnh diễn biến phức tạp, đề nghị Ban điều hành Công ty không đi nước ngoài, công tác xa nhiều ngày, tập trung công tác tại đơn vị để kịp thời chỉ đạo chống dịch. Tiếp tục thực hiện nghiêm ý kiến chỉ đạo và triển khai của Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn và các cơ quan chức năng về áp dụng các biện pháp tăng cường phòng, chống dịch bệnh, đảm bảo an toàn, sức khỏe cho khách hàng và người lao động tại Công ty. Tăng cường thông tin về dịch và cách chống dịch từ Bộ Y tế, đây là kênh thông tin chính thống, tránh tiếp cận các kênh thông tin khác có thể không chính xác và gây hoang mang dư luận, nhằm góp phần bảo vệ ngành du lịch, khách du lịch. Theo dõi, giám sát tình trạng sức khỏe của cán bộ nhân viên trong toàn khách sạn; trường hợp không khỏe, thì chủ động cho về nghỉ, thực hiện việc theo dõi, thăm hỏi, yêu cầu cập nhật tình hình sức khỏe. Không để nhân viên có biểu hiện bệnh đi làm.

+ Nhận thấy tình hình kinh doanh đang và sẽ bị ảnh hưởng nặng nề trong bối cảnh dịch bệnh Covid-19 còn diễn biến phức tạp, thống nhất chưa điều chỉnh Kế hoạch kinh doanh 2020 đã tạm giao, chờ đến khi dịch bệnh Covid-19 hết, Hội đồng quản trị xem xét giao phù hợp trên cơ sở báo cáo của Ban điều hành.



+ Ban điều hành xây dựng 03 kịch bản kinh doanh tương ứng với giả định tình hình dịch bệnh Covid-19 sẽ hết vào cuối Quý 2, Quý 3 và Quý 4 năm 2020; từ đó đưa ra các giải pháp nhân sự, kinh doanh, tài chính cụ thể phù hợp từng kịch bản; hạn chót gửi Hội đồng quản trị trước ngày 22/3/2020.

+ Ban điều hành nhanh chóng soạn thảo văn bản đề xuất với chính quyền địa phương hỗ trợ doanh nghiệp miễn giảm các khoản thuế với mức tối đa để có điều kiện cầm cự trong giai đoạn này và từ đó phục hồi lại khi hết dịch bệnh. Đề nghị kiến nghị UBND và các Sở ban ngành, về việc hỗ trợ giảm tiền thuê đất năm 2020 và 2021; chậm nộp các khoản thuế (nếu có) và giãn thời gian nộp Bảo hiểm xã hội cho CBCNV đến cuối năm 2020.

+ Ban điều hành đàm phán giảm lãi suất với các ngân hàng và giảm số dư tiền gửi của Tổng Công ty tại các ngân hàng (giảm đối ứng vốn, 1 đồng vay 5 đồng gửi).

+ Ban điều hành có văn bản đề nghị Tổng Công ty tiếp tục kiến nghị Ủy ban Nhân dân thành phố Hồ Chí Minh sớm phê duyệt chủ trương tăng vốn Điều lệ tại Công ty.

+ Cắt giảm lao động thời vụ và công nhật tìm nguồn sinh viên thực tập nhằm tiết kiệm chi phí. Giải quyết nghỉ bù, nghỉ phép năm 2020 cho CBCNV và người lao động, nếu dịch bệnh kéo dài tình hình kinh doanh khó khăn thì động viên nghỉ không lương (lãnh đạo chủ chốt nghỉ trước nhưng phải đảm bảo không ảnh hưởng đến công việc kinh doanh của Công ty); Trường hợp dịch bệnh tiếp tục kéo dài đến cuối năm kinh doanh giảm sút trầm trọng thì phải cắt giảm nhân sự và chỉ giữ lại nhân sự chủ chốt. Hội nghị người lao động thương thảo trong đoạn dịch bệnh kinh doanh Công ty gặp khó khăn trước mắt nhận 70% đến 80% lương và sẽ trả đủ 100% khi kinh doanh khởi sắc; lưu ý phải thông tin cho người lao động hiểu rõ Công ty kinh doanh khó khăn (doanh thu và lợi nhuận giảm) nhưng tiền lương không giảm.

+ Đánh giá cao Công ty đã xây dựng kế hoạch đào tạo năm 2020, nhưng phải tăng cường công tác đào tạo và đào tạo lại.

+ Có kế hoạch bảo trì bảo dưỡng các trang thiết bị trong giai đoạn dịch bệnh (vắng khách).

+ Rốt ráo đơn đốc thu hồi các khoản công nợ tồn đọng.

Cuộc họp kết thúc vào lúc 11g30 cùng ngày. Biên bản họp gồm mười sáu (16) trang, lập thành bảy (7) bản. Mỗi thành viên HĐQT giữ một (01) bản, BKS lưu một (01) bản, Công ty lưu một (01) bản để thực hiện. Biên bản được tất cả các thành viên HĐQT tham dự phiên họp nhất trí thông qua, không có ý kiến khác và cùng ký tên.

Chủ trì

Trương Tấn Sơn

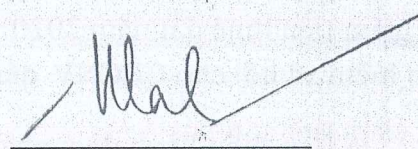
Thư ký

Nguyễn Thị Sáu

**Thành viên HĐQT dự họp**

**Ký tên**

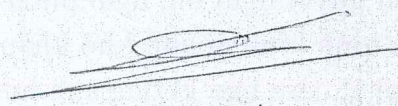
Ông Phạm Hữu Bắc

Handwritten signature of Phạm Hữu Bắc in black ink, written over a horizontal line.

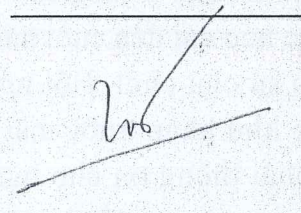
Ông Nguyễn Kim Châu

Handwritten signature of Nguyễn Kim Châu in black ink, written over a horizontal line.

Ông Phạm Thành Đô

Handwritten signature of Phạm Thành Đô in black ink, written over a horizontal line.

Ông Nguyễn Anh Tuấn

Handwritten signature of Nguyễn Anh Tuấn in black ink, written over a horizontal line.