

Số: 29/BC-CT

Nghệ An, ngày 21 tháng 4 năm 2025

BÁO CÁO

Kết quả thực hiện nhiệm vụ năm 2024 và phương hướng nhiệm vụ năm 2025

Phần thứ nhất

KẾT QUẢ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ NĂM 2024

Năm 2024, Công ty cổ phần Du lịch Trường Sơn COECCO triển khai nhiệm vụ trong điều kiện có nhiều thuận lợi và khó khăn.

Cơ sở hạ tầng du lịch đã và đang được đầu tư để thu hút các đối tượng khách du lịch có chất lượng cao. Sự cạnh tranh của các thị trường ngày càng quyết liệt và đa dạng. Cơ sở vật chất tại các đơn vị trong công ty mặc dù đã được đầu tư nhưng chưa đồng bộ nên công tác thị trường còn gặp nhiều khó khăn.

Trong điều kiện có nhiều thuận lợi và khó khăn đan xen, công ty thường xuyên nhận được sự quan tâm về công tác đầu tư, nâng cấp, sự chỉ đạo sâu sát của Tổng công ty. Luôn quán triệt nghiêm túc sự chỉ đạo của cấp trên, duy trì sự đoàn kết, quyết tâm cao, triển khai những chủ trương phù hợp, giải pháp cụ thể nên đã lãnh đạo công ty hoàn thành tốt các nhiệm vụ được giao, đảm bảo an toàn tuyệt đối mọi mặt, vượt chỉ tiêu kế hoạch đề ra. Kết quả cụ thể như sau:

1. Kết quả thực hiện nhiệm vụ quân sự:

Tổ chức, quán triệt và triển khai thực hiện nghiêm túc chương trình, nội dung huấn luyện Quân sự cho SQ, QNCN, CNVQP và lực lượng tự vệ, phối hợp chặt chẽ với phòng quân sự cơ sở và các đơn vị trực thuộc Tổng công ty trong huấn luyện, đảm bảo chất lượng an toàn tuyệt đối.

Quản lý chặt chẽ quân số, tình hình tư tưởng của CB CNV người lao động đặc biệt là quân số ở Lào.

Thực hiện tốt công tác đối ngoại, chỉ đạo công tác tổ chức đón tiếp các đoàn khách cấp cao, khách mời trọng thị, chu đáo.

2. Kết quả sản xuất kinh doanh:

*Các chỉ tiêu đạt được:

- Doanh thu: 34.075.460.856 đồng, đạt 119,9 % KH bằng 104,5 % so với năm trước.
- LN trước thuế: 2.302.387.243 đồng; đạt 301,9 % KH bằng 242,2% so với năm trước.
- Giá trị tăng thêm: 9.037.998.732 đồng; đạt 125,2 % KH
- Thu nộp ngân sách: 2.566.635.413 đồng, đạt 213,8 % KH

- Thu nhập BQNLD: 10.247.598 đồng/người/tháng, đạt 117,6% KH bằng 100,1% so với cùng kỳ năm trước.

Doanh thu, lợi nhuận KS Hòn Ngu, KS Mê Kông vượt kế hoạch đề ra:

+ KS Hòn Ngu: Doanh thu đạt 125 % KH; Lợi nhuận đạt 467,9 % KH năm;

+ KS Mê Kông: Doanh thu đạt 142,3% KH. Lợi nhuận đạt 193,4 % KH năm.

*** Đánh giá:**

Trung tâm lữ hành kịp thời làm thị trường, ký kết mở rộng được một số khách hàng mới, thu hút thêm thị trường du lịch tại các cơ quan, ban ngành tỉnh Hà Tĩnh. Bộ phận thị trường cố gắng tiếp cận với khách hàng, tìm hiểu, nghiên cứu xây dựng các chương trình tour phù hợp thị hiếu hiện nay. Tuy nhiên kết quả lợi nhuận chưa đạt kế hoạch đề ra.

Tại Mê Kông lượng khách dần ổn định, khách sạn đã chủ động đầu tư nâng cấp các trang thiết bị, cải tạo và sửa chữa sơn sửa phòng ốc. Làm mẫu 3 phòng tiêu chuẩn đưa vào khai thác, sau khi khai thác đã có hiệu quả rất tốt và làm hài lòng khách hàng về sự thay đổi trang thiết bị nội thất phòng ngủ. Thời gian tới tiếp tục triển khai hoàn thiện hồ sơ và các thủ tục đúng pháp lý theo báo cáo gửi Tổng công ty ngày 05/12/2024 để tiến hành công tác sửa chữa tại khách sạn Mê Kông.

Được sự quan tâm của Tổng công ty đã nâng cấp, đầu tư và cải tạo kịp thời cơ sở vật chất, hạ tầng, mua sắm bàn ghế đại sảnh, màn hình led hội trường tại khách sạn Hòn Ngu để nâng cao chất lượng dịch vụ, cạnh tranh với các khách sạn cùng cấp trên địa bàn. Đồng thời đáp ứng tiêu chuẩn trong công tác đảm bảo và đón tiếp các đoàn khách du lịch, khách mời trong và ngoài nước chu đáo, trọng thị. Cuối năm 2024 khách sạn tiếp tục được Tổng công ty quan tâm đầu tư các hạng mục xuống cấp, tiến độ hiện nay đã hoàn thiện chờ thời gian nghiệm thu. Thời gian tới, toàn bộ CB, CNV sẽ đẩy mạnh công tác thị trường dưới nhiều hình thức, nâng cao chất lượng phục vụ, đưa hình ảnh Hòn Ngu xứng tầm 4 sao, đáp ứng kỳ vọng sự tin tưởng của Tổng công ty.

Công ty đã lắp đặt phòng họp trực tuyến tại khách sạn Hòn Ngu đảm bảo an toàn bảo mật thông tin, phục vụ cho hội họp nội bộ.

3. Công tác đảng, công tác chính trị:

Thường xuyên duy trì nền nếp, chế độ sinh hoạt đảng. Tổ chức học tập, quán triệt triển khai thực hiện nghiêm túc các chỉ thị, nghị quyết của cấp trên. Chủ động làm tốt công tác giáo dục rèn luyện, tăng cường bồi dưỡng nâng cao nhận thức, bản lĩnh chính trị, tính tiên phong cho cán bộ, đội ngũ đảng viên. Triển khai rà soát, đánh giá chất lượng tổ chức đảng, đảng viên năm 2024 bảo đảm chặt chẽ, nghiêm túc.

Nghị quyết cấp ủy về lãnh đạo thực hiện nhiệm vụ được triển khai chặt chẽ, chỉ đạo, điều hành các đơn vị thực hiện đúng trọng tâm, trọng điểm và đúng nhiệm

vụ. Tổ chức trao quyết định nâng lương trước thời hạn cho 01 đồng chí, nâng lương thường xuyên cho 5 đồng chí. Tiếp nhận 01 đồng chí, bổ nhiệm phó giám đốc công ty cho 1 đồng chí.

Hoạt động của các tổ chức quần chúng được thực hiện đúng nề nếp, chế độ, Hưởng ứng tích cực các hoạt động chào mừng các ngày lễ, tháng công nhân, tháng hành động về an toàn vệ sinh lao động trong năm. Tổ chức thành công Đại hội thi đua Quyết thắng giai đoạn 2019-2024 với nhiều điểm nhấn tích cực. Tham gia Hội thi cán bộ công đoàn cơ sở giỏi cấp Tổng công ty năm 2024.

Làm tốt công tác giáo dục tuyên truyền, định hướng tư tưởng, nắm tâm tư nguyện vọng của CBCNV và kịp thời giải quyết các vướng mắc, tồn đọng trong thực hiện nhiệm vụ.

4. Về công tác tài chính, hậu cần:

Hoạt động tài chính của Công ty trong thời gian qua đã chấp hành nghiêm nguyên tắc quản lý tài chính theo đúng qui định đảm bảo chặt chẽ, sâu sát trong lãnh đạo, chỉ đạo công tác tài chính kế toán và quản lý chặt chẽ vốn, tài sản, tiền mặt của đơn vị. Hệ thống báo cáo tài chính được lập đầy đủ theo mẫu biểu quy định, nộp báo cáo quyết toán với trên đúng thời gian quy định, đúng định mức kinh tế và chi phí được phê duyệt.

Thực hiện tiên phong trong công tác chuyển đổi số bằng các phương pháp áp dụng công nghệ thông tin, phần mềm kế toán về quản lý doanh thu tại các khách sạn để chủ động kiểm tra giám sát, chỉ đạo hoạt động SXKD. Tăng cường công tác quản lý nguyên vật liệu đầu vào, thông qua phần mềm giám sát chặt chẽ doanh thu tại các đơn vị.

Công nợ phải thu, phải trả được quản lý chặt chẽ, phân loại, theo dõi chi tiết theo từng đối tượng thanh toán. Công ty đã chủ động, tích cực thu hồi công nợ để đảm bảo vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Khoản công nợ khó đòi đã được trích lập dự phòng đầy đủ. Số dư dự phòng nợ phải thu quá hạn, khó đòi đến 31/12/2024 là 205 triệu đồng. Năm 2024 trả nợ cho Tổng công ty là 2.503 triệu đồng, công nợ còn 5,4 tỷ. Lũy kế còn 6 tỷ đến hết ngày 31/12/2024.

Trường hợp công nợ Hồ Sỹ Thắng trong năm đã thu 80 triệu đồng, số nợ còn lại phối hợp với đơn vị mới của đ/c Thắng để tiếp tục khắc phục

5. Công tác tổ chức, lao động, tiền lương:

Quản lý lao động chặt chẽ, bố trí sử dụng hợp lý phù hợp với các vị trí kiêm nhiệm trong công tác quản lý. Đánh giá chất lượng lao động đúng quy trình, khách quan, chính xác tạo được sự đồng thuận nhất trí cao cho người lao động. Thực hiện tốt công tác điều động, giải quyết việc làm và đảm bảo lao động cho các đơn vị. Xét đề nghị nâng lương, phiên quân hàm QNCN, CNVCQP bảo đảm chặt chẽ, đúng quy định.

Giải quyết các chế độ phép, ốm, trả lương thưởng, đảm bảo quyền lợi cho người lao động đúng chế độ, công khai, minh bạch tạo động lực cho CBCNV làm việc năng suất, có chất lượng hiệu quả cao.

6. Công tác kỹ thuật:

Thực hiện nghiêm túc các chỉ thị, quy định, quy chế công tác kỹ thuật của cấp trên. Tổ chức duy tu, bảo dưỡng trang thiết bị hiện có nhằm đưa vào sử dụng đảm bảo an toàn tuyệt đối, đáp ứng được yêu cầu cho nhiệm vụ sản xuất kinh doanh.

Trong năm 2024 đã xảy ra bão, mưa gió kéo dài ảnh hưởng đến cơ sở vật chất tại khách sạn Hòn nư như các hệ thống vách kính, cửa, trần thạch cao gây nguy hiểm mất an toàn. Công ty đã xây dựng phương án xin Tổng công ty đầu tư, cải tạo các hạng mục xuống cấp hiện nay đã hoàn thiện để chuẩn bị phục vụ cho mùa du lịch.

***Tồn tại, hạn chế:**

- Kết quả SXKD của khách sạn Xuân Lam chưa đạt kế hoạch.
- Chưa chủ động về nhân sự thời vụ nên chất lượng phục vụ còn hạn chế khi phục vụ các đối tượng khách quan trọng. Chất lượng một số lao động chưa đáp ứng được yêu cầu, nhiệm vụ, năng suất lao động chưa cao.
- Công tác thị trường chưa có bước đột phá, năng suất làm việc chưa đồng đều dẫn đến khi đàm phán với các đoàn khách lớn đang còn bị động.
- Chưa thu hút được lao động có trình độ chuyên môn đáp ứng được yêu cầu, đặc biệt là lao động sang làm việc tại Lào.
- Việc phối hợp thực hiện nhiệm vụ trong công tác quản lý có lúc chưa nhịp nhàng dẫn đến hiệu quả chưa cao.

*** Nguyên nhân khuyết điểm:**

- Các nguyên nhân nói trên còn do cơ sở vật chất đã được duy tu sửa chữa nhưng chưa đồng bộ nên còn khó khăn trong công tác thị trường khi ký kết với các đoàn khách lớn.
- Thu nhập chưa cao do tính chất mùa vụ nên việc tuyển dụng nhân sự còn có mặt hạn chế dẫn đến chưa chủ động trong khâu phục vụ.
- Một số tồn đọng về tài chính từ những năm trước đã làm ảnh hưởng nhiều đến kết quả lãnh đạo thực hiện nhiệm vụ.
- Các đơn vị hoạt động phân tán không tập trung nên việc quán triệt, giáo dục, hướng dẫn cho người lao động duy trì chưa thường xuyên, trách nhiệm của người quản lý chưa sâu sát.

***Đánh giá:**

Năm 2024 có những khó khăn trong thực hiện nhiệm vụ nhưng công ty đã chủ động tập trung chỉ đạo khắc phục những mặt yếu, ổn định sản xuất kinh doanh cũng như làm tốt công tác đối ngoại phục vụ khách mời của Quân khu và Tổng

công ty. Cùng với sự chỉ đạo sâu sát và sự quan tâm của Đảng ủy, phòng ban Tổng công ty, đặc biệt là sự quyết tâm, đoàn kết của CBCNV đã đưa công ty hoàn thành tốt các nhiệm vụ và đạt mục tiêu đề ra, đảm bảo được việc làm, thu nhập cho người lao động, công ty an toàn tuyệt đối về mọi mặt.

Phần thứ hai

PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2025

Kết quả của năm 2024 vừa qua là tiền đề, cơ sở để rút kinh nghiệm và có phương hướng, chủ động triển khai các mặt công tác năm 2025 có hiệu quả. Để hoàn thành xuất sắc kế hoạch SXKD cũng như nhiệm vụ chính trị, thời gian tới công ty sẽ định hướng cho các đơn vị làm tốt các nhiệm vụ như sau:

1. Nhiệm vụ sản xuất kinh doanh

- Giá trị sản xuất:	25.551 triệu đồng
- Doanh thu:	32.572 triệu đồng
- Lợi nhuận:	2.000 triệu đồng
- Lao động bình quân:	47 người
- Giá trị tăng thêm:	9.355 triệu đồng
- Thu nhập bình quân:	10.130.605 đồng/người/tháng

2. Các giải pháp trong thời gian tới

Tập trung làm công tác thị trường, thu hút khách tại chỗ để đảm bảo hoạt động kinh doanh hiệu quả. Linh hoạt, quyết liệt trong chỉ đạo điều hành sản xuất kinh doanh có hiệu quả, thường xuyên rà soát định mức kinh tế kỹ thuật thực hiện đúng theo kế hoạch.

Đẩy mạnh công tác thị trường trong và ngoài nước, mở rộng thị trường Lữ hành gắn với công tác chăm sóc khách hàng, chất lượng phục vụ để thu hút nguồn khách mới; tạo được chuỗi dịch vụ hiệu quả giữa các Nhà hàng, khách sạn.

Vận dụng các loại hình du lịch mới đưa vào chương trình tour tạo điểm nhấn để giữ chân khách hàng lâu dài.

Tiếp tục triển khai công tác thị trường trong mùa thấp điểm, lập kế hoạch mở rộng và đi thị trường các tỉnh phía Bắc Việt Nam và Lào.

Nâng cao chất lượng sản phẩm, cảnh quan môi trường, chất lượng chế biến món ăn, chất lượng phục vụ, phát triển chất lượng dịch vụ bổ trợ ở các khách sạn.

Chú trọng nâng cao văn hóa du lịch trong tiếp khách quốc tế theo đúng quy chế đối ngoại. Bồi dưỡng năng lực giao tiếp tiếng Lào cho một số bộ phận phù hợp.

Quản lý chặt chẽ giá bán phòng nghỉ, ăn uống bằng công tác chuyển đổi số áp dụng phần mềm kế toán để nắm bắt và theo dõi doanh thu tại các bộ phận của đơn vị.

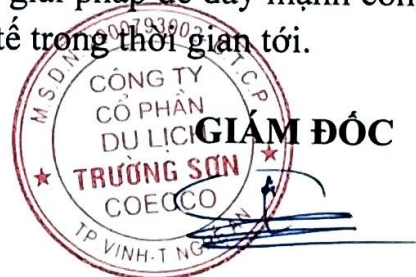
Giải phóng các nhà kho cũ khu vực sau nhà 3 tầng, phá dỡ nhà ăn bếp nội bộ tại khách sạn Hòn Ngur, gia cố lại phòng ăn mới đảm bảo sức khỏe cho cán bộ, công nhân viên, người lao động.

Lập phương án cải tạo lại nhà hàng lớn với sức chứa 600 chỗ ngồi phía mặt đường Sào nam sau khi hết hạn hợp đồng thuê kiot.

Triển khai công tác đầu tư và sửa chữa tại khách sạn Mê Kông theo phương án báo cáo.

Tiếp tục thực hiện nghiêm trong công tác chuyển đổi số bằng các phương pháp áp dụng công nghệ thông tin, phần mềm kế toán về quản lý doanh thu tại các khách sạn để chủ động kiểm tra giám sát, chỉ đạo hoạt động SXKD.

Năm 2025, Công ty triển khai nhiệm vụ trong điều kiện thuận lợi và khó khăn đan xen, vì vậy yêu cầu đặt ra trong công ty là luôn nắm chắc tình hình thị trường, phân khúc khách hàng trong các tháng cao điểm, chủ động linh hoạt phân bổ khách trong các tháng thấp điểm thật khoa học. Từng bước nâng cao uy tín và vị thế của doanh nghiệp du lịch Quân đội trong tình hình mới. Cùng cố tinh thần đoàn kết nội bộ, phát huy tính dân chủ, nâng cao nhận thức, trách nhiệm của CB CNV, chủ động bám sát công việc, phấn đấu hoàn thành tốt và vượt các chỉ tiêu được giao. Bên cạnh đó, Người đại diện phần vốn luôn mong muốn các cổ đông tham mưu kịp thời các ý kiến cũng như giải pháp để đẩy mạnh công tác thị trường, góp phần tăng trưởng về hiệu quả kinh tế trong thời gian tới.



Phạm Thị Phương Loan