

**CÔNG TY CỔ PHẦN  
DU LỊCH - DỊCH VỤ HỘI AN**

---\*\*\*---

**Số : 106 /BB-CT**

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

\*\*\*

*Hội an, ngày 18 tháng 03 năm 2010*

## **BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2009**

### **I. Lịch sử hoạt động của Công ty**

#### **1. Những sự kiện quan trọng:**

Tiền thân là Công ty Ăn uống Dịch vụ Hội An

Năm 2000: Thành lập Công ty Du lịch – Dịch vụ Hội An

Năm 2006: Chuyển đổi thành Công ty Cổ phần Du lịch – Dịch vụ Hội An

\* Tên đầy đủ: **CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH - DỊCH VỤ HỘI AN**

\* Tên công ty bằng tiếng Anh: HOI AN TOURIST SERVICE JOINT STOCK COMPANY

\* Tên giao dịch: HOIAN TOURIST SERVICE Co

\* Địa chỉ: 10 Trần Hưng Đạo – TP Hội An - Tỉnh Quảng Nam

\* Điện thoại: (84) 510.3861522 – 510.3861248 – 510.3910885

\* Fax : (84) 510.3911099

\* Email: [hoiantourist@vnn.vn](mailto:hoiantourist@vnn.vn)

\* Website: [www.hoiantourist.com](http://www.hoiantourist.com)

#### **Những thành tích lớn:**

**Năm 2004:** Chủ tịch nước tặng Huân chương Lao động hạng II cho tập thể cán bộ, công nhân Lao động công ty.

**Năm 2005:** Nhà nước phong tặng danh hiệu Anh hùng Lao động trong thời kỳ đổi mới.

#### **2. Quá trình phát triển:**

Công ty Cổ phần Du lịch - Dịch vụ Hội an (sau đây gọi tắt là Công ty) là Công ty cổ phần được thành lập từ việc chuyển đổi Công ty Du lịch - Dịch vụ Hội An thành Công ty Cổ phần Du lịch - Dịch vụ Hội An theo Quyết định số

#### **Ho Chi Minh**

149 De Tham Street, Dist. 1  
Ho Chi Minh City, Vietnam  
T. (84.8) 3836 1580 – F. (84.8) 3836 1584  
E. [saleshcm@hoiantourist.com](mailto:saleshcm@hoiantourist.com)

#### **Ha Noi**

5<sup>th</sup> floor, Building 559 Kim Ma  
Ba Dinh, Hanoi, Vietnam  
T. (84.4) 3771 3823 – F. (84.4) 3771 3824  
E. [saleshanoi@hoiantourist.com](mailto:saleshanoi@hoiantourist.com)

#### **Tokyo**

7F Yamamoto Building  
3-4 Kagurazaka Shinjyuku, Tokyo  
T. (81.3) 3269 0429 – F. (81.3) 3269 1855  
E. [salesjapan@hoiantourist.com](mailto:salesjapan@hoiantourist.com)

51/QĐ-TU ngày 16/12/2006 của Tỉnh uỷ Quảng Nam “ Về việc phê duyệt và chuyển Công ty Du lịch - Dịch vụ Hội An thành Công ty Cổ phần Du lịch - Dịch vụ Hội An “. Công ty là Doanh nghiệp hạch toán độc lập hoạt động sản xuất kinh doanh kinh doanh theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 3303070234 ngày 01 tháng 10 năm 2006 do Sở kế hoạch và Đầu tư tỉnh Quảng Nam cấp theo Luật Doanh nghiệp và các quy định pháp luật hiện hành có liên quan .

**Ngành nghề kinh doanh:**

Kinh doanh dịch vụ khách sạn

Dịch vụ ăn uống

Dịch vụ vui chơi, giải trí, thể thao dưới nước, dịch vụ lặn biển

Kinh doanh lữ hành nội địa, quốc tế

Vận tải khách bằng ô tô, vận tải khách theo hợp đồng

Vận tải ven biển bằng canô

Vận tải đường sông bằng phương tiện cơ giới

Dịch vụ bán vé máy bay

Kinh doanh ngoại hối

Dịch vụ thể dục thẩm mỹ, thể dục thể hình

Dịch vụ tắm quất, xông hơi, xoa bóp, bấm huyệt, vật lý trị liệu

Kinh doanh bất động sản

Dịch vụ internet

Dịch vụ giặt là

Mua bán hàng mỹ nghệ

**Tình hình hoạt động:**

Năm 2009, khủng hoảng kinh tế toàn cầu, dịch bệnh cúm A H1N1, .... đã ảnh hưởng tiêu cực đến lượng khách đi du lịch, nhất là khách du lịch quốc tế. Tuy nhiên, nhờ chỉ đạo kịp thời của HĐQT, công ty đã chủ động chuyển hướng mạnh sang khai thác khách nội địa (*mở hai văn phòng bán hàng tại Tp HCM, HN; chính sách giá hợp lý*); việc đầu tư Khu du lịch biển Hội An kịp thời (*nâng cấp toàn bộ phòng ngủ, xây mới 12 phòng biệt thự*),.... cộng với một số chính sách kích cầu của Chính phủ ưu tiên phát triển du lịch như: Giảm 50% thuế VAT, giãn nộp thuế TNDN, miễn thuế TNCN 6 tháng đầu năm, hỗ trợ lãi suất đầu tư; ngoài ra tỷ giá VNĐ/USD tăng... nên hoạt động kinh doanh của Công ty đã đạt được nhiều kết quả rất khả quan.

**Ho Chi Minh**

149 De Tham Street, Dist. 1  
Ho Chi Minh City, Vietnam  
T. (84.8) 3836 1580 – F. (84.8) 3836 1584  
E. [saleshcm@hoiantourist.com](mailto:saleshcm@hoiantourist.com)

**Ha Noi**

5<sup>th</sup> floor, Building 559 Kim Ma  
Ba Dinh, Hanoi, Vietnam  
T. (84.4) 3771 3823 – F. (84.4) 3771 3824  
E. [saleshanoi@hoiantourist.com](mailto:saleshanoi@hoiantourist.com)

**Tokyo**

7F Yamamoto Building  
3-4 Kagurazaka Shinjyuku, Tokyo  
T. (81.3) 3269 0429 – F. (81.3) 3269 1855  
E. [salesjapan@hoiantourist.com](mailto:salesjapan@hoiantourist.com)

### 3. Định hướng phát triển:

#### Các mục tiêu chủ yếu của Công ty

Năm 2010 là năm đầu tiên triển khai thực hiện chiến lược phát triển kinh doanh giai đoạn 2010-2020, là tiền đề rất quan trọng để Công ty phát triển trong những năm tiếp theo. Việc thay đổi cấu trúc bộ máy, chuyển hướng kinh doanh theo hướng chuyên nghiệp tách bạch rõ ràng giữa chức năng hoạt động kinh doanh và chức năng hoạt động đầu tư, tài chính sẽ mang lại nhiều điều mới mẻ cả trong nhận thức lẫn hành động.

Để hoạt động theo đúng định hướng này, Công ty sẽ thực hiện :

\* Tách bạch hoạt động kinh doanh thông qua việc chuyển các đơn vị kinh doanh hiện nay của Công ty (KS Hội An, KDL biển, Trung tâm lễ hành, Xi nghiệp giặt) thành các đơn vị hạch toán độc lập, tự chủ hoàn toàn về mặt tài chính (*mặc dù không thành lập các pháp nhân độc lập như dự kiến ban đầu là thành lập các công ty con, dưới hình thức Công ty TNHH một thành viên do ảnh hưởng vấn đề tài chính của công ty mẹ, nhưng về mặt hạch toán kế toán, tài chính là hình thức độc lập*) thông qua cơ chế tuyển giám đốc điều hành. Giám sát hoạt động kinh doanh bằng việc Tổng giám đốc công ty duyệt kế hoạch kinh doanh hằng năm, có thưởng phạt rạch ròi. Hiện nay, công ty đã tuyển hai giám đốc điều hành: 01 người nước ngoài cho KDL biển, 01 người trong nước cho KS Hội An, 02 giám đốc còn lại vẫn còn hình thức bổ nhiệm; và từng bước tiến tới bỏ hoàn toàn cơ chế bổ nhiệm cán bộ nếu năng lực không đáp ứng về trình độ điều hành quản lý kinh doanh. Thông qua việc trả lương, thưởng xứng đáng, đãi ngộ hợp lý ... sẽ khắc phục dần tình trạng thiếu lao động có trình độ cao như hiện nay, từng bước nâng chất lượng phục vụ, thương hiệu công ty và hiệu quả kinh doanh;

\* Tách bạch hoạt động đầu tư, hoạt động tài chính: Tổng Công ty sẽ lo toàn bộ các hoạt động này bằng cách: Tăng cường công tác quản lý, giám sát các hoạt động đầu tư, thành lập các bộ phận chuyên trách tham mưu cho HĐQT, BGD về các mảng quan trọng này.

\* Về chế độ đối với người lao động:

Đi đôi với việc bảo đảm lợi ích các cổ đông thông qua duy trì chính sách cổ tức tốt thì vấn đề người lao động sẽ được công ty đầu tư đúng mức, tạo điều kiện cho người lao động yên tâm gắn bó với công ty, tạo dựng môi trường văn hóa DN minh bạch rõ ràng, kỷ luật nghiêm minh. Trước đây, khu vực riêng dành cho nhân viên như: khu vệ sinh, thay trang phục, phục vụ ăn giữa ca, giặt ủi trang phục ... gần như ít được quan tâm, năm 2010, tại mỗi cơ sở kinh doanh, Công ty sẽ bố trí khu vực riêng biệt, đầu tư tương đối tiện nghi dành cho nhân viên và hỗ trợ suất ăn giữa ca tại chỗ là 12.000 đồng/suất, giặt ủi trang phục cho

#### Ho Chi Minh

149 De Tham Street, Dist. 1  
Ho Chi Minh City, Vietnam  
T. (84.8) 3836 1580 – F. (84.8) 3836 1584  
E. [saleshcm@hoiantourist.com](mailto:saleshcm@hoiantourist.com)

#### Ha Noi

5<sup>th</sup> floor, Building 559 Kim Ma  
Ba Dinh, Hanoi, Vietnam  
T. (84.4) 3771 3823 – F. (84.4) 3771 3824  
E. [saleshanoi@hoiantourist.com](mailto:saleshanoi@hoiantourist.com)

#### Tokyo

7F Yamamoto Building  
3-4 Kagurazaka Shinjyuku, Tokyo  
T. (81.3) 3269 0429 – F. (81.3) 3269 1855  
E. [salesjapan@hoiantourist.com](mailto:salesjapan@hoiantourist.com)

nhân viên. Ngoài ra, Công ty sẽ tăng thu nhập cho nhân viên thông qua tăng tỷ lệ trích phí phục vụ, khen thưởng kịp thường cho người lao động...

Quy hoạch và gửi đi đào tạo trong và ngoài nước từ 2-3 cán độ có năng lực để tăng cường cho đội ngũ quản lý KS của Công ty. Thường xuyên tổ chức các chương trình đào tạo theo tiêu chuẩn EU, nâng cao tay nghề cho người lao động...

**\* Về Công tác thị trường:**

Định hướng mục tiêu lâu dài là tăng nguồn khách khai thác trực tiếp, giảm dần sự lệ thuộc quá nhiều như hiện nay vào nguồn khách các hãng lữ hành trong nước. Từ đó, mới nâng giá phòng và khai thác các dịch vụ trọn gói, đẩy nguồn thu các khách sạn tăng cao. Vì vậy, trong năm 2010, ngoài việc xây dựng bộ nhận dạng thương hiệu và khai thác khách thông qua các mạng đặt phòng toàn cầu, công ty sẽ tập trung đầu tư cho việc mở rộng mạng lưới bán hàng tại các thị trường trọng điểm khách của Công ty, trước mắt sẽ tiếp tục duy trì văn phòng tại Nhật, xúc tiến mở các văn phòng tại Úc, EU ( dự kiến từ tháng 06/2010), củng cố các văn phòng tại Hà Nội, Tp HCM. Nghiên cứu để chuyển văn phòng thị trường công ty đặt tại Tp HCM.

**Các chỉ tiêu chủ yếu:**

Từ những thay đổi trong định hướng phát triển năm 2010, Công ty xây dựng các chỉ tiêu KH như sau:

- Các chỉ tiêu tài chính
  - Tổng doanh thu 111,7 tỷ đồng, tăng 17,1 % so với thực hiện 2009;
  - Lợi nhuận trước thuế: 32,053 tỷ đồng, tăng 6,4% so với năm 2009; tỷ lệ lợi nhuận trên doanh thu là 28,7%; giảm 3% so với năm 2009; LNST là 24,04 tỷ đồng. Để lại khoản miễn thuế TNDN bổ sung vào vốn kinh doanh: 4 tỷ đồng; EPS đạt 4.808 đ/CP, tăng 6,4% so với 2009; phần đầu cổ tức đạt từ 30-35% tức là từ 3000 – 3500 đ/CP;
  - Về nguồn khách: Phần đầu đạt được 60.200 lượt khách lưu trú, tăng 5,7% so với năm 2009, và tăng 3,7% so với năm 2008. Giá phòng bình quân Ks Hội An là 47,2 USD (bao gồm ăn sáng và phí phục vụ) tăng 10,3% so với 2009; KDL biên là 70,3 USD tăng 13,2% so với 2009. Công suất phòng tại KS Hội An là 66,7%, tăng 3,6%; KDL là 72,7%, tăng 2,5%;
  - Thu nhập của người lao động bình quân: 3,8 – 4,0 triệu đồng/người/tháng; tăng khoảng 10%. Ngoài ra, sẽ áp dụng lương tháng 13, thay cho thưởng cuối năm. Nguồn này được lấy từ nguồn thu phí phục vụ (riêng XN giặt do trích được PPV rất ít nên cân đối từ quỹ lương) thay cho trích từ lợi nhuận sau thuế như các năm trước. Vì vậy, quỹ khen thưởng, phúc lợi từ 12%/LNST trong năm 2009, sẽ giảm còn khoảng 8% năm 2010. Đối với BGĐ Công ty và Giám đốc các đơn vị cơ sở sẽ không hưởng lương tháng 13 mà được

**Ho Chi Minh**

149 De Tham Street, Dist. 1  
Ho Chi Minh City, Vietnam  
T. (84.8) 3836 1580 – F. (84.8) 3836 1584  
E. [saleshcm@hoiantourist.com](mailto:saleshcm@hoiantourist.com)

**Ha Noi**

5<sup>th</sup> floor, Building 559 Kim Ma  
Ba Dinh, Hanoi, Vietnam  
T. (84.4) 3771 3823 – F. (84.4) 3771 3824  
E. [saleshanoi@hoiantourist.com](mailto:saleshanoi@hoiantourist.com)

**Tokyo**

7F Yamamoto Building  
3-4 Kagurazaka Shinjyuku, Tokyo  
T. (81.3) 3269 0429 – F. (81.3) 3269 1855  
E. [salesjapan@hoiantourist.com](mailto:salesjapan@hoiantourist.com)

thưởng từ lợi nhuận sau thuế nếu Công ty và đơn vị đó hoàn toàn và hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch đã đề ra.

## **Chiến lược phát triển trung và dài hạn**

Năm 2010, Công ty sẽ tập trung đầu tư nâng cấp Khách sạn Hội An nhằm đạt chuẩn 4 sao<sup>+</sup> vào năm 2011 và một số hạng mục chính cho các đơn vị, cụ thể như sau:

### **1. Phân theo từng đơn vị cơ sở:**

- Khách sạn Hội An giai đoạn I vốn đầu tư là:	44,700 triệu đồng
- KDL biển:	7,980 triệu đồng
- Trung tâm lễ hành	4,520 triệu đồng
- XN giặt ủi	1,050 triệu đồng
- Công nghệ thông tin và Văn phòng công ty	2,890 triệu đồng
- Đầu tư mở các văn phòng bán hàng và công tác đào tạo	1,480 triệu đồng
<b>Tổng vốn đầu tư:</b>	<b>62,620 triệu đồng</b>

Đầu tư mới: 150 tỷ gồm:

- Mua khách sạn mới :	120,000 triệu đồng
- Mua một khách sạn 3 sao	30,000 triệu đồng

**Tổng cộng: 212,620 triệu đồng**

### **2. Phân theo thứ tự ưu tiên:**

Do đặc điểm kinh doanh và tính thời vụ nên cần có những ưu tiên để kịp đưa các hạng mục đầu tư nâng cấp vào khai thác khách nhằm tăng hiệu quả kinh doanh, có thể sắp xếp như sau:

#### **\* Ưu tiên 1: ( Triển khai trong quý I/2010)**

- Tại KDL biển sẽ nâng cấp 9 phòng ngủ nội bộ để đón khách, với vốn đầu tư 530 triệu đồng gồm: Trang bị lại 09 bộ cửa chống ồn loại Eurowindow, mua sắm thêm một số tủ, giường, tivi, máy lạnh, nệm, sơn vôi, phun PU... Công ty đã có kế hoạch triển khai từ đầu tháng 02, dự kiến sẽ đón khách từ giữa tháng 03/2010, nâng tổng số phòng đón khách của KDL biển từ 112 phòng lên 121 phòng, đáp ứng nhu cầu khách cao điểm trong mùa hè sắp tới;
- Dịch vụ biển: Hiện nay, Công ty có 04 chiếc ca-nô cao tốc phục vụ cho vận chuyển khách tham quan Cù lao Chàm, tuy nhiên 02 chiếc đã bị hỏng máy. Sau khi được công nhận là khu dự trữ sinh quyển thế giới, CLC trở thành điểm tham quan hấp dẫn của du khách trong mùa hè, vì vậy để củng cố năng lực vận chuyển, Công ty đề nghị thanh lý một tàu cao tốc (đã hết khấu hao) để mua thay thế 01 tàu cao tốc và mua một máy tàu công suất cao hơn với vốn đầu tư 1.140 triệu đồng. Công ty đang chọn nhà cung cấp để kịp đặt hàng phục vụ khách trong tháng 03 sắp tới.

#### **Ho Chi Minh**

149 De Tham Street, Dist. 1  
Ho Chi Minh City, Vietnam  
T. (84.8) 3836 1580 – F. (84.8) 3836 1584  
E. [saleshcm@hoiantourist.com](mailto:saleshcm@hoiantourist.com)

#### **Ha Noi**

5<sup>th</sup> floor, Building 559 Kim Ma  
Ba Dinh, Hanoi, Vietnam  
T. (84.4) 3771 3823 – F. (84.4) 3771 3824  
E. [saleshanoi@hoiantourist.com](mailto:saleshanoi@hoiantourist.com)

#### **Tokyo**

7F Yamamoto Building  
3-4 Kagurazaka Shinjyuku, Tokyo  
T. (81.3) 3269 0429 – F. (81.3) 3269 1855  
E. [salesjapan@hoiantourist.com](mailto:salesjapan@hoiantourist.com)



- Dịch vụ tham quan Làng rau Trà Quế: Đang được khách ưa thích, nhất là khách nước ngoài. Hiện nay, Công ty đang thuê đất của 02 hộ dân để làm 02 nhà đón tiếp và phục vụ ăn uống cho khách, tuy nhiên 01 hộ đã hết thời gian thuê và vị trí không được tốt, Công ty đã chủ động tìm vị trí mới, đồng thời kết hợp từ 02-03 hộ nhà dân trong khu vực làng rau để phục vụ khi có những đoàn khách đông. Dự kiến kinh phí chuyển nhà mới và đầu tư thêm điểm kết hợp trong nhà dân là 350 triệu đồng. Trong tháng 03, Công ty sẽ triển khai thực hiện sẽ ổn định đón khách từ cuối tháng 03/2010;
- Dịch vụ trung chuyển khách: Trước đây, dịch vụ này chỉ giao cho Khu du lịch biển thực hiện chuyển khách từ KDL biển lên phố cổ và trở về. Tuy nhiên, trong năm 2010 Công ty giao cho hai Khách sạn phối hợp tổ chức thực hiện để tạo thêm dịch vụ cho khách tại hai khách sạn: tắm biển và tham quan phố cổ, phục vụ ăn uống tại chỗ ... Vì vậy, công ty sẽ mua 02 xe điện (mỗi xe 12 chỗ ngồi) vốn đầu tư là 530 triệu đồng, để vận chuyển khách lên, xuống liên tục, đồng thời tiến hành thanh lý 02 xe ô tô 24 chỗ và 16 chỗ;
- Nâng cấp cải tạo hai phòng mẫu tại KS Hội An: Để có cơ sở đầu tư nâng cấp toàn bộ khu 2 tầng từ tháng 05/2010, Công ty dự kiến triển khai trước hai phòng ngủ mẫu (dự kiến từ giữa tháng 03) với vốn đầu tư khoảng 1 tỷ đồng;

**\* Đầu tư trong quý II/2010:**

- Triển khai đầu tư khu 2 tầng (33 phòng), khu lễ tân chính và nhà hàng tại khách sạn Hội An;
- Nâng cấp khu vực sân vườn cà phê khách sạn Hội An;
- Triển khai cải tạo 03 điểm phục vụ ăn uống – Bar tại 02 hồ bơi và bãi biển tại Khu DL biển nhằm tăng doanh thu mảng ăn uống; vốn đầu tư là 790 triệu đồng;
- Hoạt động lữ hành: Hiện nay, Trung tâm lữ hành có đội xe gồm 09 xe từ 04-45 chỗ ngồi. Tuy nhiên, phần lớn các xe đều cũ, mua sắm từ trước khi Cổ phần hoá; chưa đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của du khách tham quan, vì vậy, Công ty dự kiến mua 02 xe ( 01 xe 15 chỗ ngồi; 01 xe 45 chỗ thay thế xe 15 chỗ và xe 35 chỗ đã xuống cấp), với vốn đầu tư khoảng 2,9 tỷ đồng;
- Đối với Xí nghiệp giặt sẽ mua một máy phát điện dự phòng khi cúp điện và đầu tư hệ thống sử dụng năng lượng điện mặt trời để tiết kiệm chi phí điện lúc cao điểm, vốn đầu tư là 1.050 triệu đồng;
- Ngoài ra, trong quý này sẽ hợp tác với Saigontourist để gửi đi đào tạo từ 02-03 cán bộ quản lý khách sạn tiêu chuẩn từ 04-05 sao tại Singapore 3 tháng, trong nước 03 tháng;
- Xúc tiến mở văn phòng bán hàng tại Úc, EU;

**\* Đầu tư trong quý III/2010:**

- Mua sắm ti-vi LCD để trang bị các phòng ngủ tại hai khách sạn, vốn đầu tư khoảng 1106 triệu đồng;

**Ho Chi Minh**

149 De Tham Street, Dist. 1  
Ho Chi Minh City, Vietnam  
T. (84.8) 3836 1580 – F. (84.8) 3836 1584  
E. [saleshcm@hoiantourist.com](mailto:saleshcm@hoiantourist.com)

**Ha Noi**

5<sup>th</sup> floor, Building 559 Kim Ma  
Ba Dinh, Hanoi, Vietnam  
T. (84.4) 3771 3823 – F. (84.4) 3771 3824  
E. [saleshanoi@hoiantourist.com](mailto:saleshanoi@hoiantourist.com)

**Tokyo**

7F Yamamoto Building  
3-4 Kagurazaka Shinjyuku, Tokyo  
T. (81.3) 3269 0429 – F. (81.3) 3269 1855  
E. [salesjapan@hoiantourist.com](mailto:salesjapan@hoiantourist.com)

- Trang bị hệ thống khoá bằng thẻ từ tại hai khách sạn nhằm tăng tiện ích cho khách và giúp cho việc quản lý được chặt chẽ, thuận lợi, vốn đầu tư 2 318 triệu đồng;
- Đầu tư hệ thống trung tâm mạng và thiết bị hệ thống IPTV để thu, phát các kênh truyền hình quốc tế phục vụ cho khách lưu trú tại 02 khách sạn, vốn đầu tư cho hệ thống này là 5.240 triệu đồng;
- Đối với Khu du lịch biển: Sẽ nâng cấp lại nội thất sảnh lễ tân chính và khu vực nội thất nhà hàng với tổng vốn đầu tư 2.340 triệu đồng;

**\* Đầu tư, nâng cấp trong Quý IV/2010:** Từ giữa tháng 10/2010 sẽ là mùa cao điểm khách, vì vậy việc đầu tư chủ yếu là các hạng mục nhỏ lẻ, phần lớn là các hạng mục cảnh quan bên ngoài còn lại.

**\*Nguồn vốn đầu tư:**

Vốn tự có: 40 tỷ đồng

Vay ngân hàng: 172,62 tỷ đồng

Khấu hao TSCĐ 2010	6.340
Chi phí sửa chữa lớn	1.500
Chi phí Công cụ dụng cụ	1.000
Chi phí bán hàng và quản lý	1.480
Quỹ đầu tư các năm trước và 2010	13.700
Vay các ngân hàng	37.100
Tổng	62.620

Với nguồn còn thiếu 37,1 tỷ dự kiến vay các ngân hàng, thời gian vay từ tháng 08/2010 (khi các hạng mục đầu tư nâng cấp KS Hội An triển khai), thời hạn vay ít nhất là 05 năm, lãi suất dự kiến là 1%/tháng (12%/năm). Lãi vay năm 2010 (5 tháng) là : 1850 triệu đồng. Số tiền lãi này sẽ làm giảm lợi nhuận kinh doanh năm 2010 từ 32.053 triệu đồng xuống còn: 30 203 triệu đồng.

## II. Báo cáo của Hội đồng quản trị:

### 1- Về quản trị kinh doanh:

- Doanh thu: đạt 95,4 tỷ đồng, tăng 110,7% so với kế hoạch được giao, tăng 23,8% so với năm 2008.
- Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh đạt 30,2 tỷ đồng tăng hơn 42% so với năm 2008 và tăng hơn 135% so với kế hoạch do HĐQT giao.
- Từ sau khi thành lập Công ty Cổ phần đến nay, lợi nhuận năm sau luôn cao hơn năm trước:
  - + Năm 2006 đạt hơn 7,5 tỷ,
  - + Năm 2007 đạt 14,6 tỷ,
  - + Năm 2008 đạt hơn 21,1 tỷ
  - + Năm 2009 đạt trên 30,2 tỷ.

#### Ho Chi Minh

149 De Tham Street, Dist. 1  
Ho Chi Minh City, Vietnam  
T. (84.8) 3836 1580 – F. (84.8) 3836 1584  
E. [saleshcm@hoiantourist.com](mailto:saleshcm@hoiantourist.com)

#### Ha Noi

5<sup>th</sup> floor, Building 559 Kim Ma  
Ba Dinh, Hanoi, Vietnam  
T. (84.4) 3771 3823 – F. (84.4) 3771 3824  
E. [saleshanoi@hoiantourist.com](mailto:saleshanoi@hoiantourist.com)

#### Tokyo

7F Yamamoto Building  
3-4 Kagurazaka Shinjyuku, Tokyo  
T. (81.3) 3269 0429 – F. (81.3) 3269 1855  
E. [salesjapan@hoiantourist.com](mailto:salesjapan@hoiantourist.com)

## **2- Về quản trị công tác đầu tư:** Tổng vốn đầu tư trên 12,5 tỷ đồng.

### **2.1-Tại Khách sạn Hội An:**

- + Nghiên cứu quy hoạch không gian để tạo cảnh quan phù hợp với kiến trúc đô thị cổ Hội An,
- + Bố trí hợp lý các khu chức năng
- + Nghiên cứu nâng cấp nội thất đáp ứng tiêu chuẩn khách sạn 4 sao quốc tế.

- Tiến hành xây dựng Văn phòng Công ty
- Thiết kế cải tạo Khách sạn Hội An trình các cấp thẩm quyền quyết định.
- Sửa chữa nhỏ

### **2.2- Tại Khu Du lịch Biển:**

- Hoàn thành đầu tư xây dựng mới 3 cụm biệt thự 12 phòng
- Nâng cấp 24 phòng biệt thự;
- Mua sắm các trang thiết bị, phương tiện để phục vụ khách hàng tại Khu Du lịch Biển Hội An.

### **2.3- Tại Trung tâm Lễ hành và Xí nghiệp Giặt:**

- Cho chủ trương đầu tư mua sắm, nâng cấp phương tiện đi lại, các trang thiết bị chuyên dùng.

### **2.4- Đối với Văn phòng Công ty:**

- Chủ yếu đầu tư phần mềm quản lý của các khách sạn và Công ty, nâng cấp phần mềm kế toán...

### **2.5- Dự án Khu DL sinh thái Biển Hội An ( Dự án 5 sao):**

- Tổng chi phí triển khai Dự án từ năm 2007 đến 2009 trên 7,2 tỷ đồng.
- + Năm 2007: Đã tiến hành ký kết nghiên cứu thiết kế Dự án
- + Năm 2008: do khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế, nên HĐQT tạm hoãn triển khai xây dựng và chủ trương xây dựng kè để bảo vệ đất.
- + Năm 2009: Báo số 9 đã phá huỷ các công trình đang xây dựng và xâm thực diện tích đất Dự án. Nên đã dừng thực hiện.

## **3- Về quản trị công tác phát triển thị trường:**

- Triển khai mở hai văn phòng đại diện Công ty tại thủ đô Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh,
- Củng cố các thị trường ngoài nước.
- Có thể nói, nhờ công tác thị trường thực hiện một cách linh động trong năm 2009, nên đã bảo đảm nguồn khách, tạo sự tăng trưởng của Công ty.
- Trong chỉ đạo chiến lược xây dựng phát triển Công ty, thì chiến lược thị trường đóng vai trò quan trọng.

## **4- Về công tác nhân sự và quản trị đổi mới, phát triển Công ty:**

- HĐQT đã bổ nhiệm chức danh Tổng Giám đốc Công ty.
- Quyết định chính thức thành lập Xí nghiệp Giặt.

### **Ho Chi Minh**

149 De Tham Street, Dist. 1  
Ho Chi Minh City, Vietnam  
T. (84.8) 3836 1580 – F. (84.8) 3836 1584  
E. [saleshcm@hoiantourist.com](mailto:saleshcm@hoiantourist.com)

### **Ha Noi**

5<sup>th</sup> floor, Building 559 Kim Ma  
Ba Dinh, Hanoi, Vietnam  
T. (84.4) 3771 3823 – F. (84.4) 3771 3824  
E. [saleshanoi@hoiantourist.com](mailto:saleshanoi@hoiantourist.com)

### **Tokyo**

7F Yamamoto Building  
3-4 Kagurazaka Shinjyuku, Tokyo  
T. (81.3) 3269 0429 – F. (81.3) 3269 1855  
E. [salesjapan@hoiantourist.com](mailto:salesjapan@hoiantourist.com)



- Làm thủ tục nghỉ chế độ đối với Phó Tổng Giám đốc Công ty, Giám đốc KS Hội An nghỉ từ ngày 01-01-2010.
- Cho chủ trương để BDH làm thủ tục nghỉ chế độ cho Giám đốc Nhà hàng KS Hội An, đồng thời thuê Giám đốc mới của Nhà hàng.
- Cho chủ trương tuyển chọn, thuê Giám đốc KS Hội An và Khu Du Lịch biển Hội An.
- Thống nhất các phương án quy hoạch cán bộ quản lý của Công ty do BDH phối hợp với Đảng uỷ Công ty chuẩn bị và đề xuất.
- Thống nhất chủ trương, cơ chế gửi cán bộ đào tạo trong và ngoài nước. Phân cấp quản lý. Nghiên cứu chiến lược phát triển- Công ty

#### **5- Về hoạt động của HĐQT:**

- Căn cứ Quy chế hoạt động, trong năm 2009, HĐQT đảm bảo họp định kỳ mỗi quý một lần.
- Tại các cuộc họp, HĐQT đều kiểm điểm, đánh giá việc thực hiện nghị quyết thời gian qua, ra nghị quyết chỉ đạo các nhiệm vụ cụ thể trong thời gian đến.
- Các thành viên trong HĐQT đều có trách nhiệm bố trí thời gian tham dự và nghiên cứu tham gia ý kiến tại cuộc họp có chất lượng.
- Các thành viên HĐQT thường xuyên nắm bắt thông tin, tham gia ý kiến với BDH trong triển khai thực hiện nhiệm vụ. Một số thành viên HĐQT được phân công trực tiếp tham gia vào BQL các Dự án.
- Chủ tịch HĐQT đã thường xuyên bố trí thời gian làm việc với BDH, Giám đốc các đơn vị để nắm tình hình, tham gia ý kiến để thực hiện nghị quyết của HĐQT; thông tin các vấn đề có liên quan đến Công ty để Ban Kiểm soát xem xét.
- Tổ chức làm việc với các cơ quan chức năng để tạo mối quan hệ nhằm phát triển Công ty; trong đó có buổi làm việc với Thường trực Tỉnh uỷ Quảng Nam.

#### **Phương hướng kế hoạch năm 2010**

##### **1- Dự báo tình hình năm 2010:**

- Tình hình kinh tế thế giới hồi phục; các quốc gia đều phải cấu trúc lại nền kinh tế sau cơn khủng hoảng tài chính thế giới.
- Kỷ niệm 1000 năm Thăng Long-Hà Nội, 35 năm thống nhất đất nước, 120 năm ngày sinh của Chủ tịch Hồ Chí Minh.
- Khu vực Hội An-Đà Nẵng- Huế tiếp tục là một tam giác phát triển du lịch của nước ta; tỉnh Quảng Nam tiếp tục thực hiện chủ trương tạo môi trường thuận lợi để thu hút đầu tư, xây dựng khu vực Hội An thành trung tâm du lịch của cả nước.
- Năm 2010 Việt Nam là Chủ tịch của Khối ASEAN...

##### **Ho Chi Minh**

149 De Tham Street, Dist. 1  
Ho Chi Minh City, Vietnam  
T. (84.8) 3836 1580 – F. (84.8) 3836 1584  
E. [saleshcm@hoiantourist.com](mailto:saleshcm@hoiantourist.com)

##### **Ha Noi**

5<sup>th</sup> floor, Building 559 Kim Ma  
Ba Dinh, Hanoi, Vietnam  
T. (84.4) 3771 3823 – F. (84.4) 3771 3824  
E. [saleshanoi@hoiantourist.com](mailto:saleshanoi@hoiantourist.com)

##### **Tokyo**

7F Yamamoto Building  
3-4 Kagurazaka Shinjyuku, Tokyo  
T. (81.3) 3269 0429 – F. (81.3) 3269 1855  
E. [salesjapan@hoiantourist.com](mailto:salesjapan@hoiantourist.com)

- Mặt khác, cũng chính vì lợi thế so sánh về phát triển du lịch của khu vực Hội An-Đà Nẵng, nên đã có nhiều tập đoàn có nguồn lực tài chính lớn đã đầu tư vào khu vực này. Tính cạnh tranh trong lĩnh vực du lịch tại Hội An ngày càng rõ nét, quyết liệt.

## **2- Về phương hướng mục tiêu hoạt động năm 2010 :**

- Thực hiện song song hai nhiệm vụ là quản trị thực hiện để đạt được mục tiêu kinh doanh năm 2010, đồng thời quản trị triển khai thực hiện các nhiệm vụ chiến lược để phát triển Công ty trong thời gian đến.
- Cùng với nâng cao hiệu quả về dịch vụ lưu trú, cần ưu tiên quản trị các hoạt động dịch vụ để chuyển dịch cơ cấu kinh doanh hợp lý theo hướng:
  - Tăng cơ cấu doanh thu các loại hình dịch vụ từ 39% hiện nay lên khoảng 47%.
  - Giữ nhịp độ tăng cao về doanh thu của toàn Công ty trên 17% so với năm 2009.
- Tiếp tục cải tiến, đổi mới quản lý, thực hành tiết kiệm nhằm đem lại hiệu quả cao, đảm bảo lợi ích hài hoà của đồng cổ đông, lợi ích của toàn Công ty, người lao động và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với Nhà nước.

## **3- Về nhiệm vụ và giải pháp:**

Tập trung vào 3 nhóm chính sau đây:

3.1- *Quản trị hoạt động kinh doanh:*

3.2- *Quản trị hoạt động Công ty:*

3.3- *Thực hiện đầu tư phát triển công ty:*

## **III. Báo cáo của Ban giám đốc**

### **1. Báo cáo tình hình tài chính**

#### 1.1 Khả năng sinh lời:

- |   |       |
|---|-------|
| - Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ tổng tài sản:           | 27,9% |
| - Tỷ suất lợi nhuận sau thuế / doanh thu :            | 31,5% |
| - Tỷ suất lợi nhuận sau thuế / nguồn vốn chủ sở hữu : | 31,9% |

#### 1.2 Khả năng thanh toán:

- |                                    |          |
|------------------------------------|----------|
| - Khả năng thanh toán hiện hành:   | 6,87 lần |
| - Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn: | 1,86 lần |
| - Khả năng thanh toán nhanh:       | 0,82 lần |

1.3 Giá trị tài sản: Tổng giá trị tài sản đến 31/12/2009 là **104.366.596.266** đồng, tăng 34% so với năm 2008, trong đó cơ cấu tài sản và cơ cấu vốn như sau:

Cơ cấu tài sản:

#### **Ho Chi Minh**

149 De Tham Street, Dist. 1  
Ho Chi Minh City, Vietnam  
T. (84.8) 3836 1580 – F. (84.8) 3836 1584  
E. [saleshcm@hoiantourist.com](mailto:saleshcm@hoiantourist.com)

#### **Ha Noi**

5<sup>th</sup> floor, Building 559 Kim Ma  
Ba Dinh, Hanoi, Vietnam  
T. (84.4) 3771 3823 – F. (84.4) 3771 3824  
E. [saleshanoi@hoiantourist.com](mailto:saleshanoi@hoiantourist.com)

#### **Tokyo**

7F Yamamoto Building  
3-4 Kagurazaka Shinjyuku, Tokyo  
T. (81.3) 3269 0429 – F. (81.3) 3269 1855  
E. [salesjapan@hoiantourist.com](mailto:salesjapan@hoiantourist.com)

- Tài sản cố định/Tổng tài sản:	58,34 %
- Tài sản lưu động/ Tổng tài sản:	41,66 %
Cơ cấu vốn:	
- Nợ phải trả/ Tổng nguồn vốn:	11,36 %
- Nguồn vốn chủ sở hữu/ Tổng nguồn vốn:	88,64%

#### 1.4 Cổ phiếu và cổ tức

- Tổng số cổ phiếu đang lưu hành : 5.000.000	
- Cổ phiếu phổ thông : 5.000.000	
- Cổ phiếu ưu đãi: 0	
- Lãi cơ bản trên cổ phiếu (EPS):	5,825
- Cổ tức trên một cổ phiếu:	2,564

## 2. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Tổng doanh thu năm 2009: Thực hiện 95.439.747.136 đồng, đạt 110,7% so với kế hoạch HĐQT giao, vượt 23,8% so với năm 2008. Lợi nhuận trước thuế đạt 30.242.645.508 đồng đạt 135,9% so với kế hoạch, tăng 43% so với năm 2008.

- Buồng phòng: 57.636 triệu đồng (chiếm 60,3% so với tổng doanh thu), tăng 23,5% so với 2008;
- Ăn uống: 19.842 triệu đồng (chiếm 20,8% so với tổng doanh thu), tăng 26,5% so với 2008;
- Lữ hành: 11.059 triệu đồng (chiếm 11,5% so với tổng doanh thu), tăng 30% so với 2008;
- Dịch vụ biển: 1.479 triệu đồng (chiếm 1,5% so với tổng doanh thu), giảm 23% so với 2008;
- Dịch vụ Spa: 1.147 triệu đồng (chiếm 1,2% so với tổng doanh thu), giảm 16% so với 2008;
- Dịch vụ khác: 2.272 triệu đồng (chiếm 2,3% so với tổng doanh thu) tăng 13% so với 2008;
- Xí nghiệp Giặt là: Đạt 2.004 triệu đồng (chiếm 2% tổng doanh thu)

*Theo từng đơn vị:*

- Khách sạn Hội An: 38.566 triệu đồng (chiếm 40,4% tổng doanh thu), tăng 8% so với 2008; đạt 102,3% so với KH 2009 đã được HĐQT phê duyệt.
- Khu DL biển Hội An: 42.585 triệu đồng (chiếm 44,6% tổng doanh thu), tăng 36% so với 2008; đạt 118% so với KH 2009.

#### Ho Chi Minh

149 De Tham Street, Dist. 1  
Ho Chi Minh City, Vietnam  
T. (84.8) 3836 1580 – F. (84.8) 3836 1584  
E. [saleshcm@hoiantourist.com](mailto:saleshcm@hoiantourist.com)

#### Ha Noi

5<sup>th</sup> floor, Building 559 Kim Ma  
Ba Dinh, Hanoi, Vietnam  
T. (84.4) 3771 3823 – F. (84.4) 3771 3824  
E. [saleshanoi@hoiantourist.com](mailto:saleshanoi@hoiantourist.com)

#### Tokyo

7F Yamamoto Building  
3-4 Kagurazaka Shinjyuku, Tokyo  
T. (81.3) 3269 0429 – F. (81.3) 3269 1855  
E. [salesjapan@hoiantourist.com](mailto:salesjapan@hoiantourist.com)

- TT lữ hành Hội An: 11.059 triệu đồng (chiếm 11,5% tổng doanh thu), tăng 30% so với 2008; đạt 119,5% so với KH 2009.
- Zen Spa: 1.147 triệu đồng (chiếm 1,2%), giảm 16% so với 2008; đạt 76% so với KH 2009.
- Xí nghiệp Giặt: 2.004 triệu đồng (chiếm 2% tổng doanh thu); đạt 117% so với KH 2009.

*Về Doanh thu và Tổng lợi nhuận trước thuế:*

Tên đơn vị	Thực hiện 2008	Kế hoạch 2009	Thực hiện 2009	So với KH	So với 2008
Toàn công ty	77.065,9	86.190	95.439	110,7%	123,8%
Khách sạn Hội An	35.769,2	37.670	38.566	102%	107,8%
Khu DL Biển HA	31.421,8	36.070	42.585	118%	135,5%
TTLH Hội An	8.501,7	9.250	11.059	119,5%	130%
Xí nghiệp Giặt		1.700	2.004	117%	
Zen Spa	1.373,2	1.500	1.147	76%	83%
Tổng lợi nhuận trước thuế	21.141	22.240	30.242	135,9%	143%

(Lưu ý: Tổng lợi nhuận trước thuế đã trừ chi phí bán hàng, quản lý doanh nghiệp và một số chi phí khác)

Chỉ tiêu lượt khách, ngày khách và công suất buồng phòng 2009 ( Riêng mảng khách sạn )

Tổng lượt khách đến công ty : 56.940 khách giảm 2% ; trong đó khách quốc tế đạt 47.300 khách giảm 12%.

Tổng ngày khách : 116.836 ngày giảm 5%, trong đó ngày khách quốc tế đạt 100.452 ngày giảm 12%.

Công suất phòng toàn công ty trung bình là 66,2% , giảm 8% so với 2008.

*Chi tiết 02 khách sạn:*

Khách sạn Hội An :

Lượt khách đạt 33.489, giảm 8% so với 2008; Quốc tế đạt 28.949 giảm 15% so với 2008.

Ngày khách đạt 62.489, giảm 13% so với 2008; Quốc tế đạt 56.178 giảm 17% so với 2008.

Công suất phòng đạt bình quân 63,1% , giảm 9% so với 2008

Khu DL Biển Hội An :

Lượt khách đạt 23.451 tăng 8% so với 2008; Quốc tế đạt 18.351 giảm 5% so với 2008

Ngày khách đạt 54.347 tăng 7% so với 2008; Quốc tế đạt 44.274 giảm 3% so với 2008

Công suất bình quân đạt 70,2% , đạt xấp xỉ bình quân 2008 ( 70,4%)

Những chỉ tiêu khác:

**Ho Chi Minh**

149 De Tham Street, Dist. 1  
Ho Chi Minh City, Vietnam  
T. (84.8) 3836 1580 – F. (84.8) 3836 1584  
E. [saleshcm@hoiantourist.com](mailto:saleshcm@hoiantourist.com)

**Ha Noi**

5<sup>th</sup> floor, Building 559 Kim Ma  
Ba Dinh, Hanoi, Vietnam  
T. (84.4) 3771 3823 – F. (84.4) 3771 3824  
E. [saleshanoi@hoiantourist.com](mailto:saleshanoi@hoiantourist.com)

**Tokyo**

7F Yamamoto Building  
3-4 Kagurazaka Shinjyuku, Tokyo  
T. (81.3) 3269 0429 – F. (81.3) 3269 1855  
E. [salesjapan@hoiantourist.com](mailto:salesjapan@hoiantourist.com)

Tổng tiền lương và thu nhập của người lao động năm 2009 bình quân là 3,693 triệu đồng ( Ba triệu sáu trăm chín mươi ba nghìn đồng), tăng 15% so với năm 2008( 3,221 triệu đồng).

Tổng mức đầu tư năm 2009: 12.541,4 triệu đồng

Tổng số tiền nộp Thuế về ngân sách nhà nước: 6.360 triệu đồng

#### **IV. Báo cáo tài chính**

Các báo cáo tài chính đã được kiểm toán theo qui định của pháp luật về kế toán Và được đăng công bố thông tin.

#### **V. Bản giải trình báo cáo tài chính và báo kiểm toán**

##### **1. Kiểm toán độc lập**

- Đơn vị kiểm toán độc lập : Báo cáo tài chính năm 2009 được Công ty TNHH Kiểm toán và tư vấn A&C thực hiện.

- Ý kiến kiểm toán độc lập ( Đính kèm Báo cáo kiểm toán về báo cáo tài chính năm 2009 của Công ty Cổ phần Du lịch – Dịch vụ Hội An)

##### **2. Kiểm toán nội bộ (Báo cáo của Ban kiểm soát)**

- Nhìn chung, năm 2009, Công ty đã hoàn thành vượt mức so với kế hoạch và so với năm 2008 các chỉ tiêu về lợi nhuận trước và sau thuế, các chỉ tiêu về tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu, tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản và tỷ lệ chia cổ tức. Trong điều kiện các yếu tố bất lợi về thị trường thì việc đạt được kết quả trên là nỗ lực rất lớn của BDH và đội ngũ CBCNV của Công ty;
- So với năm 2008, lượt khách quốc tế giảm 12% nhưng khách nội địa tăng gấp đôi nên tổng lượt khách lưu trú chỉ giảm 2%, hệ số sử dụng phòng đạt 66,3%, giảm 5,4% so với năm 2008 nhưng giá phòng bình quân hai khách sạn tăng khá cao: KS Hội An tăng 14,9%; KDL biển tăng 18%;
- So với năm 2008, tổng doanh thu toàn Công ty tăng 23,9%, chủ yếu tăng từ dịch vụ lưu trú 22,8%, ngoài nguyên nhân do tăng giá phòng thì nguyên nhân khác là do KDL biển đưa vào khai thác thêm 12 phòng ngủ (từ tháng 03/2009), tỷ giá VNĐ/USD tăng. Hơn nữa, năm 2008, Công ty tiến hành cải tạo hơn 6 tháng nên doanh thu bị mất khoảng 3 tỷ, Xí nghiệp giặt Hội An bắt đầu hoạt động chính thức từ năm 2009, nên doanh thu bổ sung thêm 2 tỷ. Vì vậy, kết hợp các yếu tố đó thì doanh thu thực chất chỉ tăng 13%;
- Một số dịch vụ như dịch vụ biển, Zen spa có xu hướng giảm do việc phối hợp trong quản lý khai thác đối với các đối tác bị trục trặc, tàu cao tốc bị hư hỏng, mặc dù BDH đã có biện pháp nhưng chậm được khắc phục.

#### **\* Kế hoạch năm 2010:**

##### **Ho Chi Minh**

149 De Tham Street, Dist. 1  
Ho Chi Minh City, Vietnam  
T. (84.8) 3836 1580 – F. (84.8) 3836 1584  
E. [saleshcm@hoiantourist.com](mailto:saleshcm@hoiantourist.com)

##### **Ha Noi**

5<sup>th</sup> floor, Building 559 Kim Ma  
Ba Dinh, Hanoi, Vietnam  
T. (84.4) 3771 3823 – F. (84.4) 3771 3824  
E. [saleshanoi@hoiantourist.com](mailto:saleshanoi@hoiantourist.com)

##### **Tokyo**

7F Yamamoto Building  
3-4 Kagurazaka Shinjyuku, Tokyo  
T. (81.3) 3269 0429 – F. (81.3) 3269 1855  
E. [salesjapan@hoiantourist.com](mailto:salesjapan@hoiantourist.com)



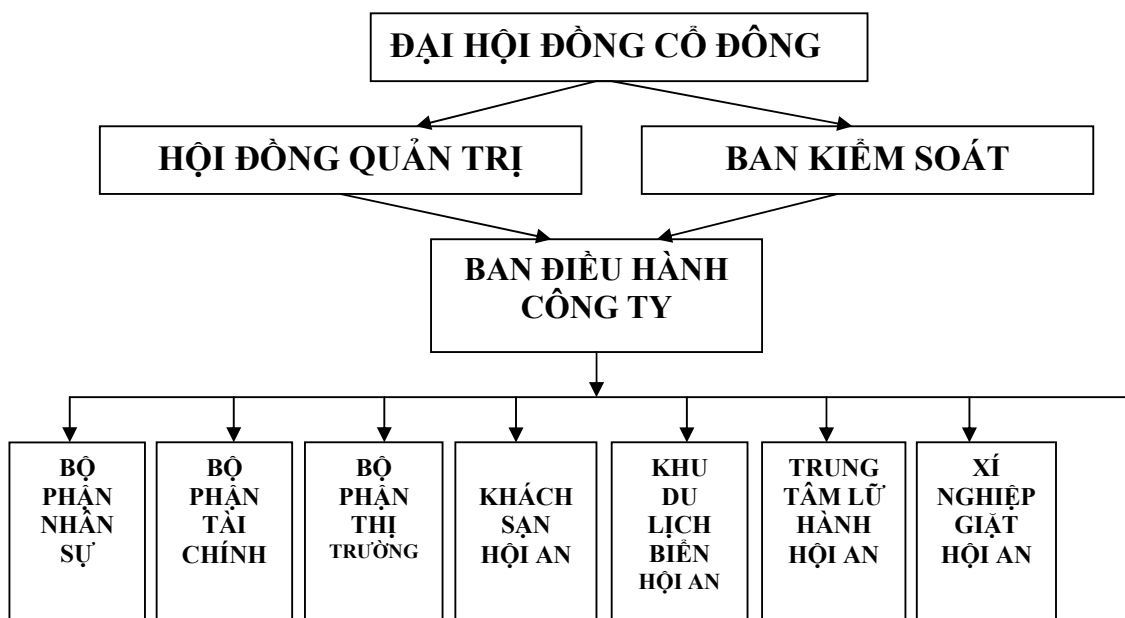
- Chúng tôi đã xem xét kế hoạch kinh doanh năm 2010 do BDH Công ty xây dựng và nhận thấy: So với các năm trước, kế hoạch kinh doanh đã được xây dựng trên cơ sở xem xét, đánh giá các yếu tố về thị trường và năng lực kinh doanh cụ thể của từng đơn vị, từng lĩnh vực dịch vụ, và do giám đốc các đơn vị cơ sở tự xây dựng và trình với Công ty.
- Tuy nhiên, năm 2010 xây dựng kế hoạch kinh doanh với tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu thấp hơn so với 2009, mặc dù, bản kế hoạch cũng đã phân tích do các yếu tố về chi phí tăng nhưng Ban kiểm soát đề nghị BDH cũng cần xem xét, cân nhắc kỹ lưỡng lại từng khoản mục phí để đảm bảo tỷ suất lợi nhuận thấp nhất bằng năm 2009, vì năm 2010 là năm cuối cùng Công ty được ưu đãi thuế TNDN- giảm 50%, cần tận dụng cơ hội về tài chính này.

## VI. Các công ty có liên quan

Đơn vị nắm giữ trên 50% vốn cổ phần/vốn góp của công ty: Văn phòng Tỉnh uỷ Quảng Nam giữ 2.825.149 cổ phiếu chiếm 56,5%.

## VII. Tổ chức và nhân sự

1. Sơ đồ tổ chức của công ty:



### 2. Ban điều hành công ty năm 2009:

- Theo quyết định số 55/ QĐ-HĐQT ngày 11 tháng 04 năm 2009 của Hội đồng quản trị công ty cổ phần Du lịch – Dịch vụ Hội An về việc bổ nhiệm

Ông Lê Tiến Dũng - Quyền Tổng giám đốc thành chức danh Tổng giám đốc Công ty và là Người đại diện Pháp luật của công ty.

Thành viên Ban điều hành gồm:

Ông Lê Tiến Dũng	Tổng giám đốc
Ông Huỳnh Văn Ty	Phó Tổng giám đốc
Bà Nguyễn Thị Ngọc Lan	Kế toán trưởng

**Tóm tắt lý lịch của các cá nhân trong Ban điều hành:**

**Ông Lê Tiến Dũng** - Tổng giám đốc

Giới tính : Nam

Năm sinh: 1964

Nơi sinh : Quảng Bình

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Số CMND: 205399629 cấp ngày 03/08/2006 tại CA Q Nam

Quê quán: Cẩm Châu, Hội An, Quảng Nam

Địa chỉ thường trú: 152 Trần Phú, Hội An, Quảng nam

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Đại học Tài chính - Kế toán

Chứng chỉ đào tạo Giám đốc điều hành

**Quá trình công tác:**

04/1985 – 08/1986 : Nhân viên kế toán tài vụ công ty ăn uống dịch vụ Hội An

08/1986 – 2005 : Kế toán Trưởng Công ty ăn uống dịch vụ Hội An, sau là Công ty Du lịch - Dịch vụ Hội An, nay là Công ty Cổ phần Du lịch - Dịch vụ Hội An.

2005 - 01/03/2009: Phó Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Du lịch - Dịch vụ Hội An.

01/03/2009 – 11/04/2009 : Quyền Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Du lịch - Dịch vụ Hội An.

11/04/2009 – đến nay: Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Du lịch – Dịch vụ Hội An

**Ông Huỳnh Văn Ty** - Phó Tổng giám đốc

**Ho Chi Minh**

149 De Tham Street, Dist. 1  
Ho Chi Minh City, Vietnam  
T. (84.8) 3836 1580 – F. (84.8) 3836 1584  
E. [saleshcm@hoiantourist.com](mailto:saleshcm@hoiantourist.com)

**Ha Noi**

5<sup>th</sup> floor, Building 559 Kim Ma  
Ba Dinh, Hanoi, Vietnam  
T. (84.4) 3771 3823 – F. (84.4) 3771 3824  
E. [saleshanoi@hoiantourist.com](mailto:saleshanoi@hoiantourist.com)

**Tokyo**

7F Yamamoto Building  
3-4 Kagurazaka Shinjyuku, Tokyo  
T. (81.3) 3269 0429 – F. (81.3) 3269 1855  
E. [salesjapan@hoiantourist.com](mailto:salesjapan@hoiantourist.com)

Giới tính : Nam

Năm sinh : 1951

Nơi sinh: Cẩm Thanh, Hội An, Quảng Nam

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Số CMND: 200167082 cấp ngày 08/06/1990 tại CA Q. Nam

Quê quán: Cẩm Thanh, Hội An

Địa chỉ thường trú: 280 Cửa Đại, Hội An, Quảng Nam

Trình độ văn hoá : 12/12

Trình độ chuyên môn: Đại học quản trị kinh doanh Du lịch Khách sạn

**Quá trình công tác:**

05/1965 – 05/1969 : Nhân viên dược tá Ban dân y Tỉnh Quảng Đà

06/1961 – 1978 : Nhân viên Tỉnh uỷ Quảng Đà - Quảng Nam Đà Nẵng

1978 – 1985 : Phó Chủ nhiệm uỷ ban kiểm tra Thị uỷ Hội An

03/1988 – 2000: Phó tổng giám đốc công ty Công ty Du lịch - Dịch vụ Hội An

2000 – 31/12/2009 : Phó Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Du lịch - Dịch vụ Hội An, kiêm Giám đốc Khu Du lịch Biển Hội An

01/01/2010 – đến nay: Phó tổng giám đốc công ty cổ phần Du lịch – Dịch vụ Hội An, kiêm Giám đốc bộ phận Đầu tư Xây dựng cơ bản Công ty.

**Bà Nguyễn Thị Ngọc Lan:** Kế toán trưởng công ty

Giới tính: Nữ

Năm sinh: 1669

Nơi sinh: Minh An, Hội An, Quảng Nam

Quốc tịch : Việt nam

Dân tộc: Kinh

Số CMND: 200897886 cấp ngày 18/08/1984 tại CA Quảng Nam

Quê quán: Xuyên Châu, Duy Xuyên, Quảng Nam

Địa chỉ thường trú: 04 Chu Văn An, Tân An, Hội An

Trình độ văn hoá : 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế chuyên ngành Tài chính tín dụng

**Ho Chi Minh**

149 De Tham Street, Dist. 1  
Ho Chi Minh City, Vietnam  
T. (84.8) 3836 1580 – F. (84.8) 3836 1584  
E. [saleshcm@hoiantourist.com](mailto:saleshcm@hoiantourist.com)

**Ha Noi**

5<sup>th</sup> floor, Building 559 Kim Ma  
Ba Dinh, Hanoi, Vietnam  
T. (84.4) 3771 3823 – F. (84.4) 3771 3824  
E. [saleshanoi@hoiantourist.com](mailto:saleshanoi@hoiantourist.com)

**Tokyo**

7F Yamamoto Building  
3-4 Kagurazaka Shinjyuku, Tokyo  
T. (81.3) 3269 0429 – F. (81.3) 3269 1855  
E. [salesjapan@hoiantourist.com](mailto:salesjapan@hoiantourist.com)

### **Quá trình công tác:**

20/02/1989 – 10/1998: Đội phó đội thuế quốc doanh – Chi cục thuế Hội An.

10/2000–2004: Nhân viên kế toán Công ty Du lịch-Dịch vụ Hội An

2004–2005: Phó phòng Kế toán Công ty Du lịch - Dịch vụ Hội An

2005–nay: Kế toán Trưởng Công ty Cổ phần Du lịch - Dịch vụ Hội An kiêm Giám đốc bộ phận kiểm toán kế toán nội bộ công ty

## **VIII. Thông tin cổ đông/thành viên góp vốn và Quản trị công ty**

### **1. Hội đồng quản trị:**

Thành viên Hội đồng quản trị

Ông : Ngô Văn Hùng	Chủ tịch HĐQT
Ông : Hồ Thái Ba	Thành viên
Ông : Lê Tiến Dũng	Thành viên
Ông : Vũ Hiền	Thành viên
Ông : Phan Hồng Quân	Thành viên

Hoạt động của HĐQT: Các thành viên HĐQT hoạt động theo phương thức không tập trung và thông qua các vấn đề được công khai tại các kỳ họp hoặc bằng phương thức lấy ý kiến bằng văn bản. Cụ thể, HĐQT đã tổ chức họp thường kỳ và nhiều lần lấy ý kiến bằng văn bản để kịp thời thông qua các vấn đề của Công ty. Hoạt động của HĐQT luôn tuân thủ các quy định của Pháp luật và Điều lệ công ty, thực hiện Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông.

### **2. Ban kiểm soát**

Thành viên Ban kiểm soát

Ông: Phan Minh Ánh	Trưởng ban
Ông: Nguyễn Văn Cư	Thành viên
Bà: Phạm Hồng Hoa	Thành viên

Ban kiểm soát luôn phân công thành viên theo dõi, giám sát quá trình HĐKD của Công ty; các cuộc họp của HĐQT, Trưởng ban đều có tham dự và đóng góp ý kiến vào những định hướng đầu tư lớn, phương hướng kinh doanh của đơn vị. Cuối năm, BKS đã tiến hành kiểm tra toàn bộ quá trình hoạt động kinh doanh của đơn vị và đề xuất những kiến nghị, giải pháp phù hợp được Hội đồng quản trị và Ban điều hành ghi nhận.

### **3. Các dữ liệu thống kê về cổ đông/thành viên góp vốn**

#### **3.1. Cổ đông/thành viên góp vốn trong nước**

Tổng số cổ đông : 183

Cổ đông là cá nhân : 177

Cổ đông là tổ chức : 6 – bao gồm:

#### **Ho Chi Minh**

149 De Tham Street, Dist. 1  
Ho Chi Minh City, Vietnam  
T. (84.8) 3836 1580 – F. (84.8) 3836 1584  
E. [saleshcm@hoiantourist.com](mailto:saleshcm@hoiantourist.com)

#### **Ha Noi**

5<sup>th</sup> floor, Building 559 Kim Ma  
Ba Dinh, Hanoi, Vietnam  
T. (84.4) 3771 3823 – F. (84.4) 3771 3824  
E. [saleshanoi@hoiantourist.com](mailto:saleshanoi@hoiantourist.com)

#### **Tokyo**

7F Yamamoto Building  
3-4 Kagurazaka Shinjyuku, Tokyo  
T. (81.3) 3269 0429 – F. (81.3) 3269 1855  
E. [salesjapan@hoiantourist.com](mailto:salesjapan@hoiantourist.com)

- Văn Phòng Tỉnh uỷ Quảng Nam
- Công ty Cổ phần Đầu tư I.P.A
- Công ty Cổ phần Đầu tư xây dựng Ngân Hà
- Công ty Cổ phần Dịch vụ Hậu cần VTS
- Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn
- Công ty TNHH Dịch vụ Du lịch Đông Dương

## TỔNG GIÁM ĐỐC

Đã ký

### **Nơi gửi :**

- Ủy ban CKNNVN
- Lưu Công ty

**LÊ TIẾN DŨNG**

#### **Ho Chi Minh**

149 De Tham Street, Dist. 1  
Ho Chi Minh City, Vietnam  
T. (84.8) 3836 1580 – F. (84.8) 3836 1584  
E. [saleshcm@hoiantourist.com](mailto:saleshcm@hoiantourist.com)

#### **Ha Noi**

5<sup>th</sup> floor, Building 559 Kim Ma  
Ba Dinh, Hanoi, Vietnam  
T. (84.4) 3771 3823 – F. (84.4) 3771 3824  
E. [saleshanoi@hoiantourist.com](mailto:saleshanoi@hoiantourist.com)

#### **Tokyo**

7F Yamamoto Building  
3-4 Kagurazaka Shinjyuku, Tokyo  
T. (81.3) 3269 0429 – F. (81.3) 3269 1855  
E. [salesjapan@hoiantourist.com](mailto:salesjapan@hoiantourist.com)



Mẫu CBTT-03

*(Ban hành kèm theo Thông tư số 38/2007/TT-BTC ngày 18/4/2007 của Bộ trưởng Bộ Tài chính hướng dẫn về việc Công bố thông tin trên thị trường chứng khoán)*

Tên công ty

**BÁO CÁO TÀI CHÍNH TÓM TẮT**  
*(Quý / năm)*

**I.A. BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**

*(Áp dụng với các doanh nghiệp trong lĩnh vực sản xuất, chế biến, dịch vụ)*

Stt	Nội dung	Số dư đầu kỳ	Số dư cuối kỳ
I	<b>Tài sản ngắn hạn</b>		
1	<b>Tiền và các khoản tương đương tiền</b>		
2	<b>Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn</b>		
3	<b>Các khoản phải thu ngắn hạn</b>		
4	<b>Hàng tồn kho</b>		
5	<b>Tài sản ngắn hạn khác</b>		
II	<b>Tài sản dài hạn</b>		
1	<b>Các khoản phải thu dài hạn</b>		
2	<b>Tài sản cố định</b>		
	- Tài sản cố định hữu hình		
	- Tài sản cố định vô hình		
	- Tài sản cố định thuê tài chính		
	- Chi phí xây dựng cơ bản dở dang		
3	<b>Bất động sản đầu tư</b>		
4	<b>Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>		
5	<b>Tài sản dài hạn khác</b>		
III	<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>		
IV	<b>Nợ phải trả</b>		
1	<b>Nợ ngắn hạn</b>		
2	<b>Nợ dài hạn</b>		
V	<b>Vốn chủ sở hữu</b>		
1	<b>Vốn chủ sở hữu</b>		
	- Vốn đầu tư của chủ sở hữu		
	- Thặng dư vốn cổ phần		
	- Vốn khác của chủ sở hữu		
	- Cổ phiếu quỹ		
	- Chênh lệch đánh giá lại tài sản		

**Ho Chi Minh**

149 De Tham Street, Dist. 1  
Ho Chi Minh City, Vietnam  
T. (84.8) 3836 1580 – F. (84.8) 3836 1584  
E. [saleshcm@hoiantourist.com](mailto:saleshcm@hoiantourist.com)

**Ha Noi**

5<sup>th</sup> floor, Building 559 Kim Ma  
Ba Dinh, Hanoi, Vietnam  
T. (84.4) 3771 3823 – F. (84.4) 3771 3824  
E. [saleshanoi@hoiantourist.com](mailto:saleshanoi@hoiantourist.com)

**Tokyo**

7F Yamamoto Building  
3-4 Kagurazaka Shinjyuku, Tokyo  
T. (81.3) 3269 0429 – F. (81.3) 3269 1855  
E. [salesjapan@hoiantourist.com](mailto:salesjapan@hoiantourist.com)

	- <b>Chênh lệch tỷ giá hối đoái</b>		
	- <b>Các quỹ</b>		
	- <b>Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối</b>		
	- <b>Nguồn vốn đầu tư XDCB</b>		
<b>2</b>	<b>Nguồn kinh phí và quỹ khác</b>		
	- <b>Quỹ khen thưởng phúc lợi</b>		
	- <b>Nguồn kinh phí</b>		
	- <b>Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ</b>		
<b>VI</b>	<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>		

## I.B. BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

(Áp dụng với các tổ chức tín dụng)

Stt	Chỉ tiêu	Kỳ này	Kỳ trước
	<b>Sử dụng vốn</b>		
<b>I</b>	Tiền mặt, chứng từ có giá trị ngoại tệ, kim loại quý, đá quý		
<b>II</b>	Tiền gửi tại NHNN		
<b>III</b>	Tín phiếu kho bạc và các giấy tờ có giá ngắn hạn đủ tiêu chuẩn khác		
<b>IV</b>	Tiền gửi tại các TCTD trong nước và ở nước ngoài		
<b>V</b>	Cho vay các TCTD khác		
1	Cho vay các TCTD khác		
2	Dự phòng rủi ro		
<b>VI</b>	Cho vay các TCKT, cá nhân trong nước		
1	Cho vay các TCKT, cá nhân trong nước		
2	Dự phòng rủi ro		
<b>VII</b>	Các khoản đầu tư		
1	Đầu tư vào chứng khoán		
2	Góp vốn liên doanh, mua cổ phần		
<b>VIII</b>	Tài sản		
1	Tài sản cố định: - Nguyên giá TSCĐ - Hao mòn TSCĐ		
2	Tài sản khác		
<b>IX</b>	Tài sản “Có” khác		
1	Các khoản phải thu		
2	Các khoản lãi cộng dồn dự thu		
3	Tài sản “ Có ” khác		
4	Các khoản dự phòng rủi ro khác		
	<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>		
	<b>Nguồn vốn</b>		
<b>I</b>	Tiền gửi của KBNN và TCTD khác		
1	Tiền gửi của KBNN		
2	Tiền gửi của TCTD khác		
<b>II</b>	Vay NHNN, TCTD khác		

### Ho Chi Minh

149 De Tham Street, Dist. 1  
Ho Chi Minh City, Vietnam  
T. (84.8) 3836 1580 – F. (84.8) 3836 1584  
E. [saleshcm@hoiantourist.com](mailto:saleshcm@hoiantourist.com)

### Ha Noi

5<sup>th</sup> floor, Building 559 Kim Ma  
Ba Dinh, Hanoi, Vietnam  
T. (84.4) 3771 3823 – F. (84.4) 3771 3824  
E. [saleshanoi@hoiantourist.com](mailto:saleshanoi@hoiantourist.com)

### Tokyo

7F Yamamoto Building  
3-4 Kagurazaka Shinjyuku, Tokyo  
T. (81.3) 3269 0429 – F. (81.3) 3269 1855  
E. [salesjapan@hoiantourist.com](mailto:salesjapan@hoiantourist.com)

1	Vay NHNN		
2	Vay TCTD trong nước		
3	Vay TCTD ở nước ngoài		
4	Nhận vốn cho vay đồng tài trợ		
<b>III</b>	Tiền gửi của TCKT, dân cư		
<b>IV</b>	Vốn tài trợ, uỷ thác đầu tư mà ngân hàng chịu rủi ro		
<b>V</b>	Phát hành giấy tờ có giá		
<b>VI</b>	Tài sản “Nợ” khác:		
1	Các khoản phải trả		
2	Các khoản lãi công dồn dự trả		
3	Tài sản “Nợ” khác		
<b>VII</b>	Vốn và các quỹ		
1	Vốn của TCTD: - Vốn điều lệ - Vốn đầu tư XDCB - Vốn khác		
2	Quỹ của TCTD		
3	Lãi/lỗ		
	<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>		

## II.A. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

*(Áp dụng với các doanh nghiệp sản xuất, chế biến, dịch vụ)*

STT	Chỉ tiêu	Kỳ báo cáo	Luỹ kế
<b>1</b>	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ		
<b>2</b>	<b>Các khoản giảm trừ doanh thu</b>		
<b>3</b>	<b>Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>		
<b>4</b>	<b>Giá vốn hàng bán</b>		
<b>5</b>	<b>LN gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>		
<b>6</b>	<b>Doanh thu hoạt động tài chính</b>		
<b>7</b>	<b>Chi phí tài chính</b>		
<b>8</b>	<b>Chi phí bán hàng</b>		
<b>9</b>	<b>Chi phí quản lý doanh nghiệp</b>		
<b>10</b>	<b>Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b>		
<b>11</b>	<b>Thu nhập khác</b>		
<b>12</b>	<b>Chi phí khác</b>		
<b>13</b>	<b>Lợi nhuận khác</b>		
<b>14</b>	<b>Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế</b>		
<b>15</b>	<b>Thuế thu nhập doanh nghiệp</b>		
<b>16</b>	<b>Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp</b>		

### Ho Chi Minh

149 De Tham Street, Dist. 1  
 Ho Chi Minh City, Vietnam  
 T. (84.8) 3836 1580 – F. (84.8) 3836 1584  
 E. [saleshcm@hoiantourist.com](mailto:saleshcm@hoiantourist.com)

### Ha Noi

5<sup>th</sup> floor, Building 559 Kim Ma  
 Ba Dinh, Hanoi, Vietnam  
 T. (84.4) 3771 3823 – F. (84.4) 3771 3824  
 E. [saleshanoi@hoiantourist.com](mailto:saleshanoi@hoiantourist.com)

### Tokyo

7F Yamamoto Building  
 3-4 Kagurazaka Shinjyuku, Tokyo  
 T. (81.3) 3269 0429 – F. (81.3) 3269 1855  
 E. [salesjapan@hoiantourist.com](mailto:salesjapan@hoiantourist.com)

<b>17</b>	<b>Lãi cơ bản trên cổ phiếu</b>		
<b>18</b>	<b>Cổ tức trên mỗi cổ phiếu</b>		

## II.B. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

(Áp dụng với các tổ chức tín dụng)

Stt	Chỉ tiêu	Kỳ này	Kỳ trước
<b>I</b>	Tổng thu nhập		
<b>II</b>	Tổng chi phí		
<b>III</b>	Lợi nhuận trước thuế		
<b>IV</b>	Lợi nhuận sau thuế		
<b>V</b>	Tình hình trích lập và sử dụng các quỹ theo quy định của pháp luật		
1	Trích lập các quỹ: - Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ - Quỹ đầu tư phát triển nghiệp vụ - Quỹ dự phòng tài chính - Các quỹ khác		
2	Sử dụng các quỹ		
<b>VI</b>	Thu nhập trên mỗi cổ phiếu (%)		
<b>VII</b>	Thu nhập bình quân của cán bộ nhân viên Ngân hàng.		
<b>VIII</b>	Cổ tức trên mỗi cổ phiếu		

## V. CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH CƠ BẢN

(Chỉ áp dụng đối với báo cáo năm)

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kỳ trước	Kỳ báo cáo
1	Cơ cấu tài sản - Tài sản dài hạn/Tổng tài sản - Tài sản ngắn hạn/Tổng tài sản	%		
2	Cơ cấu nguồn vốn - Nợ phải trả/ Tổng nguồn vốn - Nguồn vốn chủ sở hữu/ Tổng nguồn vốn	%		
3	Khả năng thanh toán - Khả năng thanh toán nhanh - Khả năng thanh toán hiện hành	Lần		

### Ho Chi Minh

149 De Tham Street, Dist. 1  
 Ho Chi Minh City, Vietnam  
 T. (84.8) 3836 1580 – F. (84.8) 3836 1584  
 E. [saleshcm@hoiantourist.com](mailto:saleshcm@hoiantourist.com)

### Ha Noi

5<sup>th</sup> floor, Building 559 Kim Ma  
 Ba Dinh, Hanoi, Vietnam  
 T. (84.4) 3771 3823 – F. (84.4) 3771 3824  
 E. [saleshanoi@hoiantourist.com](mailto:saleshanoi@hoiantourist.com)

### Tokyo

7F Yamamoto Building  
 3-4 Kagurazaka Shinjyuku, Tokyo  
 T. (81.3) 3269 0429 – F. (81.3) 3269 1855  
 E. [salesjapan@hoiantourist.com](mailto:salesjapan@hoiantourist.com)

4	Tỷ suất lợi nhuận - Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản - Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần - Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Nguồn vốn chủ sở hữu	%		
---	---	---	--	--

Ngày ..... tháng.....năm ....  
**Tổng Giám đốc/Giám đốc công ty**  
(Ký, ghi rõ họ tên, đóng dấu)

### MẪU CBTT-04

(Ban hành kèm theo Thông tư số 38/2007 /TT-BTC ngày 18/4 /2007 của Bộ trưởng Bộ Tài chính hướng dẫn về việc Công bố thông tin trên thị trường chứng khoán)

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

### BÁO CÁO KẾT QUẢ GIAO DỊCH CỔ PHIẾU CỦA CỔ ĐÔNG NỘI BỘ

**Kính gửi:**

- Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
- Sở Giao dịch chứng khoán
- Trung tâm Giao dịch Chứng khoán
- Tổ chức niêm yết

1. Tên người thực hiện giao dịch:.....
2. Số chứng minh thư hoặc số hộ chiếu (Số chứng nhận đăng ký kinh doanh nếu là tổ chức):.....
3. Điện thoại liên hệ: ..... Fax: .....
4. Chức vụ hiện nay tại tổ chức niêm yết :.....
5. Mã chứng khoán giao dịch: .....
6. Số lượng, tỷ lệ cổ phiếu nắm giữ trước khi thực hiện giao dịch:.....
7. Tên của người có liên quan tại tổ chức niêm yết: .....



8. Số chứng minh thư hoặc số hộ chiếu (Số chứng nhận đăng ký kinh doanh nếu là tổ chức) của người có liên quan:.....
9. Chức vụ hoặc công việc của người có liên quan hiện nay tại tổ chức niêm yết (nếu có):.....
10. Số lượng, tỷ lệ cổ phiếu người có liên quan đang nắm giữ: .....
11. Số lượng cổ phiếu đã giao dịch (mua/bán) .....
12. Số lượng, tỷ lệ cổ phiếu nắm giữ sau khi thực hiện giao dịch: .....
13. Mục đích thực hiện giao dịch: .....
14. Thời gian thực hiện giao dịch: .....

..... Ngày ... tháng... năm...  
Người báo cáo  
(Ký, ghi rõ họ tên)