CÔNG TY CỔ PHẦN	**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**
DỊCH VỤ DU LỊCH PHÚ THỌ	Độc lập – Tự do – Hạnh Phúc
	----------o0o----------

TP.HCM, n*gày 22 tháng 03 năm 2024*

BÁO CÁO

THỰC HIỆN KQHĐ KINH DOANH NĂM 2023

KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2024

Kính gửi: - ***Đại hội đồng cổ đông***

- Căn cứ theo quy định của điều lệ Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Phú Thọ về việc lập kế hoạch hoạt động của Công ty hằng năm được ĐHĐCĐ thường niên 2021 thông qua ngày 30/09/2021.
- Căn cứ theo chỉ đạo của Tổng Giám Đốc về việc chuẩn bị lập kế hoạch hoạt động cho năm 2024.
- Căn cứ thông báo về việc báo cáo kết quả thực hiện năm 2023 và lập kế hoạch hoạt động, ngân sách năm 2024 theo từng đơn vị, phòng ban của Công ty.

Ban Điều hành Công ty kính trình báo cáo các số liệu đến Hội đồng Thành Viên Tổng Công ty về kết quả hoạt động kinh doanh năm 2023 và đề xuất kế hoạch ngân sách năm 2024 của từng đơn vị trong Công ty.

PHẦN I

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2023

2. Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh năm 2023:

- Trong năm 2023, kinh tế thế giới tiếp tục phục hồi chậm do các khó khăn và thách thức lớn vẫn tồn tại, lạm phát giảm nhưng vẫn cao, tác động mạnh tới tăng trưởng kinh tế, đầu tư và tiêu dùng.
- Ngành dịch vụ du lịch tiếp tục sôi động, với khoảng 35 triệu lượt khách du lịch nội địa và hơn 8 triệu lượt khách quốc tế đến Việt Nam, gấp 4.7 lần so với năm trước nhưng vẫn thấp hơn 30% so với cùng kỳ năm 2019.
- Lực lượng lao động tăng nhưng thị trường lao động vẫn đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức, đặc biệt doanh nghiệp gặp khó khăn trong sản xuất và kinh doanh, dẫn đến tăng tỷ lệ thất nghiệp.
- Thời tiết không thuận lợi cũng ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, đặc biệt trong ngành dịch vụ du lịch và vui chơi giải trí.
- Doanh thu thuần năm 2023 đạt 223,065 tỷ đồng, đạt 80.5% so với kế hoạch và giảm 2.4% so với cùng kỳ năm 2022. Ngoại trừ Trung Tâm Du Lịch Đầm Sen, các đơn vị khác không hoàn thành chỉ tiêu doanh thu, dẫn đến lợi nhuận không đạt kế hoạch.

a) **Công viên văn hóa Đầm Sen**: đã nỗ lực trong kinh doanh để thu hút khách hàng thông qua cảnh quan, trò chơi và tổ chức sự kiện vào cuối tuần, các ngày lễ lớn, phối hợp với cơ quan ban ngành để giảm chi phí cho sự kiện.

- Trong năm 2023, Công viên Đầm Sen đã chào đón 733,485 lượt khách đến tham quan, giảm 6.34% so với cùng kỳ năm 2022. Lượng khách tour, khách vào cổng bằng vé mời tăng mạnh, trong khi lượng khách mua vé trực tiếp tại cổng giảm 17.79%, gây ảnh hưởng đến doanh thu của Công viên.
- Về chỉ tiêu doanh thu, Công viên thực hiện được 172,815 tỷ đồng, đạt 74.3% so với kế hoạch và bằng 89.5% so với cùng kỳ. Mặc dù tập trung kinh doanh vào các đợt Lễ lớn và có kế hoạch chi tiết, nhưng lượng khách đến tham quan không đạt như kỳ vọng, là nguyên nhân chính dẫn đến không hoàn thành chỉ tiêu kinh doanh.

b) **Khách sạn Phú Thọ**:

- Doanh thu năm 2023 đạt 7,585 tỷ đồng, đạt 82,9% so với kế hoạch và tăng 20,3% so với cùng kỳ.
- Nỗ lực tìm kiếm nguồn khách mới qua trang mạng điện tử và hợp tác với các đối tác chưa hiệu quả.
- Cần cải tạo mảng massage để nâng cao chất lượng dịch vụ.

	- KTV		*17*				17
	- CTV	*120*	*3*	*2*		*2*	127
2	**Thu nhập bình quân/NLĐ/ tháng (13 tháng + lễ DL 2024)**	**8,059,987**	**8,621,246**	**7,946,743**	**11,019,343**	**16,660,898**	**9,131,626**
3	**Năng suất lao động**						
	Doanh thu/NLĐ/ tháng	*37,021,116*	*21,188,391*	*19,960,894*	*245,156,548*		**36,508,279**

4. Đánh giá về công tác đầu tư năm 2023:

CHỈ TIÊU	KẾ HOẠCH NĂM 2023	THỰC HIỆN NĂM 2023	Tỷ lệ So Kế hoạch
I - MUA SẮM CÔNG CỤ DỤNG CỤ	14,138,455,000	5,984,001,266	42%
1. VĂN PHÒNG CÔNG TY	244,255,000	115,144,000	47%
2. CÔNG VIÊN VĂN HÓA ĐẦM SEN	13,197,800,000	5,709,499,994	43%
3. KHÁCH SẠN PHÚ THỌ	338,400,000	71,357,272	21%
4. KHU DU LỊCH VÀM SÁT	358,000,000	88,000,000	25%
5. TRUNG TÂM DU LỊCH ĐẦM SEN	0	0	
II - MUA SẮM TÀI SẢN CỐ ĐỊNH	2,468,750,000	157,982,252	6%
1. VĂN PHÒNG CÔNG TY	79,750,000	0	0%
2. CÔNG VIÊN VĂN HÓA ĐẦM SEN	524,000,000	157,982,252	30%
3. KHÁCH SẠN PHÚ THỌ	0	0	
4. KHU DU LỊCH VÀM SÁT	1,865,000,000	0	0%
5. TRUNG TÂM DU LỊCH ĐẦM SEN	0	0	
A- TỔNG CỘNG MUA SẮM (I + II)	16,607,205,000	6,141,983,518	37%
III- TSCĐ HÌNH THÀNH TỪ ĐẦU TƯ XDCB	33,669,231,740	25,957,884,643	77%
1. VĂN PHÒNG CÔNG TY	0	0	
2. CÔNG VIÊN VĂN HÓA ĐẦM SEN	33,669,231,740	25,957,884,643	77%
3. KHÁCH SẠN PHÚ THỌ	0	0	
4. KHU DU LỊCH VÀM SÁT	0	0	
5. TRUNG TÂM DU LỊCH ĐẦM SEN	0	0	
IV- DUY TU, BẢO DƯỠNG THƯỜNG XUYÊN	63,870,096,013	13,968,406,472	22%
1. VĂN PHÒNG CÔNG TY	4,000,000	3,300,000	83%
2. CÔNG VIÊN VĂN HÓA ĐẦM SEN	63,333,672,813	13,036,706,472	21%
3. KHÁCH SẠN PHÚ THỌ	227,423,200	409,800,000	180%
4. KHU DU LỊCH VÀM SÁT	305,000,000	518,600,000	170%
5. TRUNG TÂM DU LỊCH ĐẦM SEN	0	0	
DỰ PHÒNG PHÍ	-	-	
B -TỔNG CỘNG XÂY DỰNG CƠ BẢN (III + IV)	97,539,327,753	39,926,291,115	41%
CỘNG MUA SẮM (A) + XDCB (B)	114,146,532,753	46,068,274,633	40%

cô, Giải lân sư rồng thành phố mở rộng, Các hội thi chòa mừng ngày Quốc tế Phụ Nữ 8/3, Ngày Thầy thuốc Việt Nam, ...	
CÁC CƠ HỘI (O)	**THÁCH THỨC (T)**
✓ Các tập đoàn lớn của nước ngoài đang tăng cường đầu tư vào Việt Nam trong lĩnh vực giải trí – du lịch – khách sạn. Trong nước cũng có nhiều tập đoàn lớn mạnh trong lĩnh vực này mở ra nhiều cơ hội hợp tác. ✓ Là nơi có mặt bằng rộng lớn để các đối tác, công ty lựa chọn tổ chức các chương trình sự kiện, tiệc cuối năm ngoài trời với quy mô lớn ngay trung tâm Thành Phố. ✓ Là một trong những nơi được tổ chức bắn pháo hoa nghệ thuật định kỳ thường niên của Thành Phố.	✓ Nhiều khu vui chơi giải trí, du lịch sinh thái, safari đang và sẽ tiếp tục ra đời, chia sẽ bớt thị trường với Đầm Sen. ✓ Khách hàng ngày càng có nhiều chọn lựa về sản phẩm dịch vụ, các điểm đến du lịch có giá cạnh tranh, yêu cầu của khách ngày càng lớn do họ được tiếp cận nhiều hơn với dịch vụ chất lượng cao kể cả ở nước ngoài. ✓ Trong bối cảnh kinh tế vẫn còn gặp nhiều khó khăn, chưa hồi phục, dẫn đến người dân thắt chặt chi tiêu hiện hữu khá rõ trong sức mua và tiêu thụ của xã hội và thị trường.

- Để hoàn thành được các chỉ tiêu kế hoạch được giao cho năm 2024, công ty sẽ tập trung vào các công việc chính sau đây:

- **Kinh doanh tiếp thị:**
  - ✓ Tìm kiếm nhà cung cấp có giá cạnh tranh, ưu đãi chiết khấu và tài trợ cho hoạt động của công ty.
  - ✓ Đổi mới và phát triển các dịch vụ của công ty, đặc biệt tại Công viên Đầm Sen.
  - ✓ Xây dựng chương trình sự kiện đa dạng, mới lạ để thu hút khách trẻ và tăng doanh thu trong các tháng cao điểm.
  - ✓ Tập trung vào kinh doanh F&B, tạo trải nghiệm ẩm thực cho du khách.
  - ✓ Đẩy mạnh sáng tạo sản phẩm, cải thiện chất lượng dịch vụ.
  - ✓ Hợp tác với phòng QLĐT để nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ.
  - ✓ Tìm kiếm giải pháp cho các bộ phận kinh doanh chưa hiệu quả.

- ✓ Tập trung xây dựng cảnh quan và môi trường Công viên Đầm sen, Khu du lịch Vàm sát để phát huy lợi thế của công viên Đầm sen và KDL Vàm sát nằm trong trung tâm nội thành thành phố, khu dự trữ sinh quyển.
- ✓ Xây dựng các nội dung hoạt động giáo dục trải nghiệm, hoạt động xây dựng đội nhóm, cắm trại (khu team building nước tại công viên Đầm sen) tại công viên Đầm sen và KDL Vàm sát hướng tới tour học sinh và thanh niên.
- ✓ Xây dựng các hoạt động sự kiện mới, hiện đại, riêng có
- ✓ Phát triển mảng Tour lữ hành khách lẻ của TT du lich Đầm sen

- **Nâng cao chất lượng, thái độ phục vụ của người lao động làm hài lòng khách hàng**

II. Kế hoạch & chương trình hoạt động kinh doanh năm 2024:

1. Kế hoạch của CVVH Đầm Sem:

a) Mục tiêu:

- Đặt mục tiêu tối ưu hóa lợi nhuận thông qua việc kiểm soát chi phí hiệu quả và tăng cường doanh thu từ các hoạt động kinh doanh.
- Tăng cường sự hấp dẫn của công viên thông qua tổ chức sự kiện đa dạng và liên kết chặt chẽ với các đối tác.
- Phát triển kinh doanh ẩm thực F&B để chiếm tỷ trọng lớn trong doanh thu và tạo ra sức hút đặc biệt cho khách hàng.
- Cải thiện chất lượng dịch vụ và sản phẩm tại các điểm như Cà phê Vườn Đá, Nhà hàng Thủy Tạ để tạo trải nghiệm tốt nhất cho khách hàng.

b) Kế hoạch thực hiện:

- Xác định rõ ràng các hoạt động triển khai trong năm 2024, bao gồm kiểm soát chi phí, tổ chức sự kiện liên tục, liên kết với các Sở tổ chức chương trình hội chợ, ẩm thực và xúc tiến thương mại.
- Tăng cường phát triển ẩm thực F&B bằng cách phát triển menu đặc trưng, nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ, đồng thời tạo ra không gian ẩm thực thu hút và tiết kiệm chi phí.
- Đầu tư vào việc cải thiện vị trí và trải nghiệm khách hàng, bằng cách tối ưu hoá cơ sở vật chất, nâng cao chất lượng dịch vụ và sản phẩm.
- Tăng cường quảng bá và marketing thông qua các kênh truyền thông hiện đại để thu hút đối tượng khách hàng mục tiêu.

- Quản lý tốt các trang web đặt phòng và tìm kiếm nguồn khách hàng mới thông qua các công ty du lịch lữ hành.
- Cải thiện tay nghề cho nhân viên Massage, nâng cấp phòng Massage và thường xuyên huấn luyện nhân viên về kỹ năng và giao tiếp.
- Tiết giảm chi phí điện nước, chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công, chi phí vật liệu công cụ - dụng cụ, và chi phí khác để tối ưu hóa hoạt động kinh doanh.

3. <u>Kế hoạch của KDL Vàm Sát:</u>

a) <u>Giải pháp chiến lược:</u>

- Nâng cấp chất lượng và cơ sở vật chất phục vụ ẩm thực, hoàn thiện thực đơn đặc trưng có giá trị dinh dưỡng.
- Tận dụng nguồn nguyên liệu đặc trưng tại Vàm Sát để thu hút khách, đào tạo nâng cao tay nghề và bổ sung món mới, cải tạo không gian ăn uống và 4 chồi lá tiện nghi.
- Đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm, gắn thương hiệu ẩm thực với địa danh Vàm Sát.
- Bán hàng lưu niệm: Mật dừa nước, các loại khô, hải sản, muối... Trưng bày các sản phẩm ocop của Cần Giờ.
- Khôi phục lại Khu cắm trại để phục vụ hoạt động trải nghiệm dã ngoại, học tập, huấn luyện và phát triển thị trường khách đoàn.
- Khôi phục lại cung đường đạp xe, đường xuyên rừng, khu vui chơi cho thiếu nhi. Sản phẩm trekking làm điểm nhấn cho sản phẩm mới tại Vàm Sát.
- Tăng cường tổ chức sự kiện, xây dựng chính sách giá khuyến mãi phù hợp, xây dựng hệ thống truyền thông nội bộ qua mạng xã hội.
- Kết hợp phòng kinh doanh công ty để xây dựng đội ngũ sales tiếp thị và tổ chức bán hàng, đẩy mạnh công tác marketing.
- Bổ sung sản phẩm: Ngâm chân muối tự nhiên, đờn ca tài tử, tát mương bắt cá, nhà trưng bày muối.
- Phát huy lợi thế khu dự trữ sinh quyển, truyền thông vấn đề bảo vệ môi trường và giữ gìn giá trị hệ sinh thái rừng ngập mặn.
- Lắp đặt bảng chỉ dẫn, sơ đồ tham quan mới và cập nhật hình ảnh.
- Tiết kiệm và quản lý chi phí: thu mua nguyên vật liệu đúng giá, sửa chữa phương tiện duy tu theo kế hoạch, phân công nhân sự hợp lý.
- Kết hợp sản phẩm Ocop của đơn vị để thu hút khách từ các tỉnh thành đến tham quan tại Cần Giờ.

- Xây dựng gói Voucher cho nhiều đối tượng khách hàng, sinh viên, công nhân, các công ty làm quà tặng cho CBNV.
- Xây dựng chính sách giá, các gói khuyến mãi, các gói combo tiệc gửi các cơ quan đoàn thể, công ty tổ chức tiệc họp mặt, liên hoan, ngày hội gia đình, tất niên, hội thảo…

- Tour Vàm Sát:
  - Xây dựng chương trình dành cho khách lẻ, khách đoàn với 2 điểm đến KDL Vàm Sát – Vũng Tàu 2 ngày, KDL Vàm Sát – Thiềng Liềng 1 ngày, 2 ngày.
  - Thiết kế chương trình chào bán tour GDTN kết hợp minigame cho học sinh cấp 2, 3.
- Tour lữ hành – Vé máy bay:
  - Tìm kiếm đối tác cung ứng lưu trú giá tốt phát triển gói sản phẩm free&easy Phú Quốc, Đà Nẵng, Phan Thiết.
  - Thiết kế gói du lịch nghĩ dưỡng gia đình, du lịch xanh & trải nghiệm ẩm thực.
  - Kết hợp với đối tác uy tín để đưa ra các chương trình tour trong và ngoài nước đa dạng hơn, hấp dẫn hơn, giá cả tốt hơn để mở rộng thị trường khách lẻ.
  - Phân khúc thị trường để đưa ra sản phẩm và giá phù hợp từng đối tượng khách hàng: khách đoàn, khách vãng lai, khách hợp đồng ký kết các Ngân hàng, công ty du lịch, ban ngành, đại lý cấp 2 vé máy bay, khách nội bộ.

b) Khách hàng mới:

- Các trường học Quốc tế tham quan học tập tại CVVHĐS, KDL Vàm Sát.
- Tìm kiếm nguồn khách mới từ các khu công nghiệp, các trường học trong và lân cận TPHCM đến CVĐS.
- Các học sinh cấp 3 tham quan học tập tìm hiểu về thắng cảnh di tích lịch sử, môi trường sinh thái tại Vàm Sát kết hợp trải nghiệm trekking, teambuilding.
- Tìm kiếm thêm thị trường khách inbound tham quan KDL Vàm Sát.
- Khai thác thị trường khách lẻ, khách vãng lai cho tour khởi hành hàng ngày, hàng tuần.
- Mở rộng thêm thị trường khách đoàn từ các tỉnh tổ chức tour outbound.
- Khai thác thị trường Miền Bắc, trung tham quan các điểm phía nam kết hợp CVVHĐS và KDL Vàm Sát.
- Mở rộng hệ thống đại lý cấp 2 và cộng tác viên book vé, liên kết với lễ tân outlet khách sạn để mở rộng mạng bán.

IV. Kế hoạch đầu tư năm 2024:

CHỈ TIÊU	THỰC HIỆN NĂM 2023	KẾ HOẠCH NĂM 2024	Tỷ lệ So cùng kỳ
I - MUA SẮM CÔNG CỤ DỤNG CỤ	5,984,001,266	13,054,710,000	218%
1. VĂN PHÒNG CÔNG TY	115,144,000	350,900,000	305%
2. CÔNG VIÊN VĂN HÓA ĐẦM SEN	5,709,499,994	11,816,900,000	207%
3. KHÁCH SẠN PHÚ THỌ	71,357,272	399,910,000	560%
4. KHU DU LỊCH VÀM SÁT	88,000,000	287,000,000	326%
5. TRUNG TÂM DU LỊCH ĐẦM SEN	0	200,000,000	
II - MUA SẮM TÀI SẢN CỐ ĐỊNH	157,982,252	9,825,000,000	6219%
1. VĂN PHÒNG CÔNG TY	0	0	
2. CÔNG VIÊN VĂN HÓA ĐẦM SEN	157,982,252	8,725,000,000	5523%
3. KHÁCH SẠN PHÚ THỌ	0	0	
4. KHU DU LỊCH VÀM SÁT	0	1,100,000,000	
5. TRUNG TÂM DU LỊCH ĐẦM SEN	0	0	
A- TỔNG CỘNG MUA SẮM (I + II)	6,141,983,518	22,879,710,000	373%
III- TSCĐ HÌNH THÀNH TỪ ĐẦU TƯ XDCB	25,957,884,643	1,403,200,000	5%
1. VĂN PHÒNG CÔNG TY	0	0	
2. CÔNG VIÊN VĂN HÓA ĐẦM SEN	25,957,884,643	1,403,200,000	5%
3. KHÁCH SẠN PHÚ THỌ	0	0	
4. KHU DU LỊCH VÀM SÁT	0	0	
5. TRUNG TÂM DU LỊCH ĐẦM SEN	0	0	
IV- DUY TU, BẢO DƯỠNG THƯỜNG XUYÊN	13,968,406,472	56,401,526,349	404%
1. VĂN PHÒNG CÔNG TY	3,300,000	0	0%
2. CÔNG VIÊN VĂN HÓA ĐẦM SEN	13,036,706,472	48,876,526,349	375%
3. KHÁCH SẠN PHÚ THỌ	409,800,000	5,000,000,000	1220%
4. KHU DU LỊCH VÀM SÁT	518,600,000	2,525,000,000	487%
5. TRUNG TÂM DU LỊCH ĐẦM SEN	0	0	
DỰ PHÒNG PHÍ	-	5,000,000,000	
B -TỔNG CỘNG XÂY DỰNG CƠ BẢN (III + IV)	39,926,291,115	62,804,726,349	157%
CỘNG MUA SẮM (A) + XDCB (B)	46,068,274,633	85,684,436,349	186%

Stt	Đơn vị	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2023	Kế hoạch năm 2024	Chênh lệch số tuyệt đối so CK	Tỷ lệ so CK (%)
1	CV Đầm Sen	Doanh thu thuần	172,814,571,045	219,778,481,104	46,963,910,059	127.2%
		LNTT	(43,352,957,301)	(22,606,706,007)	20,746,251,294	191.8%
2	KS Phú Thọ	Doanh thu thuần	7,585,443,962	9,600,000,000	2,014,556,038	126.6%
		LNTT	(841,856,030)	460,000,000	1,301,856,030	
3	KDL Vàm Sát	Doanh thu thuần	8,343,653,623	9,200,000,000	856,346,377	110.3%
		LNTT	(2,144,078,685)	(1,673,553,145)	470,525,540	128.1%
4	TTDL	Doanh thu thuần	34,321,916,652	36,000,000,000	1,678,083,348	104.9%
		LNTT	715,203,800	1,000,177,478	284,973,678	139.8%
5	VPCT	Doanh thu thuần		-	-	
		LNTT	(15,647,541,941)	(22,084,624,708)	(6,437,082,767)	70.9%
Doanh thu thuần (Đã bao gồm doanh thu nội bộ)			**223,065,585,282**	**274,578,481,104**	**51,512,895,822**	123.1%
Doanh thu thuần (Đã loại trừ doanh thu nội bộ)			212,215,149,864	259,278,481,104	47,063,331,240	122.2%
Lợi nhuận trước thuế TNDN			**2,332,360,849**	**3,087,404,099**	**755,043,250**	132.4%

Ghi chú:

- *Kết quả kinh doanh này chưa tính yếu tố được miễn giảm thuế (27,1 tỷ) nếu được cơ quan Thuế xác nhận được miễn giảm thì lợi nhuận trước thuế của công ty sẽ là 30,2 tỷ.*
- *Chi tiết các hạng mục giá vốn, chi phí bán hàng, chi phí quản lý năm 2024 theo bảng đính kèm phòng kế toán công ty*

Trân trọng!

TM. BAN ĐIỀU HÀNH CÔNG TY

TỔNG GIÁM ĐỐC

HOÀNG VĂN BÁ

Nơi nhận:

- ***Như trên***
- ***Lưu VT***