

Số/ No.: 06/2025/NQ-HĐQT

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 5 tháng 6 năm 2025  
Ho Chi Minh City, 5 June 2025

**NGHỊ QUYẾT HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
RESOLUTION OF THE BOARD OF DIRECTORS**

**HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ DU LỊCH BẾN THÀNH  
THE BOARD OF DIRECTORS OF BEN THANH TOURIST SERVICE CORPORATION**

Căn cứ/Pursuant to:

- Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được thông qua ngày 17 tháng 6 năm 2020;  
Law on Enterprise No. 59/2020/QH14 dated June 17, 2020;
- Điều lệ của Công ty Cổ phần Dịch Vụ Du Lịch Bến Thành ("Công Ty" hoặc "BTV");  
Charter of Ben Thanh Tourist Service Corporation ("Company" or "BTV")
- Biên bản họp Hội đồng Quản trị ("HĐQT") số 04/2025/BBH-HĐQT.  
Minute of Board of Directors ("BOD") meeting No. 04/2025/BBH-HĐQT.

**QUYẾT NGHỊ/ RESOLVE**

**Điều 1:** Phê duyệt tổ chức cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025:  
*Article 1: Approval to hold the 2025 Annual General Meeting of Shareholders:*

- HĐQT phê duyệt chương trình, nội dung tài liệu phục vụ họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025.  
*The Board of Directors approves the program and content of documents for the 2025 Annual General Meeting of Shareholders as attached.*
- Hội đồng quản trị ủy quyền cho Chủ tịch Hội đồng quản trị điều chỉnh, bổ sung chương trình, nội dung tài liệu phục vụ cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 (nếu có).  
*The Board of Directors authorizes BOD Chairman to adjust and supplement the program and content of documents for the 2025 Annual General Meeting of Shareholders if any.*

**Điều 2:** Các thành viên Hội đồng Quản trị, Tổng Giám đốc và phòng ban, cá nhân liên quan có trách nhiệm thi hành Nghị quyết này.

*Article 2: Members of the Board of Directors, General Director and related departments and individuals are responsible for implementing this Resolution.*

**Điều 3:** Nghị quyết này có hiệu lực kể từ ngày ký.

*Article 3: This Resolution takes effect from the date of signing.*

**THAY MẶT HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
ON BEHALF OF THE BOARD OF DIRECTORS**  
**CHỦ TỊCH/ CHAIRMAN**



**TRẦN XUÂN ANH**



**CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ DU LỊCH BẾN THÀNH**  
Địa chỉ: Số 70 Lý Tự Trọng, phường Bến Thành, Quận 1, TP.HCM  
Liên hệ: 028 35 20 20 20 (ext: 424)  
Email: [benthanh@benthanhtourist.com](mailto:benthanh@benthanhtourist.com)

## DANH MỤC TÀI LIỆU

1. Thông báo mời họp Đại hội đồng cổ đông thường niên 2025 (kèm Giấy đăng ký và ủy quyền tham dự họp Đại hội đồng cổ đông thường niên 2025);
2. Chương trình Đại hội đồng cổ đông thường niên 2025;
3. Quy chế làm việc tại Đại hội đồng cổ đông thường niên 2025;
4. Quy chế đề cử, ứng cử, bầu cử Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2025 – 2030;
5. Báo cáo của Hội đồng quản trị về kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2020-2024 và định hướng hoạt động 05 năm tiếp theo;
6. Báo cáo hoạt động của Ban kiểm soát năm 2024;
7. Báo cáo của Tổng Giám đốc về kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2020-2024 và định hướng hoạt động 05 năm tiếp theo;
8. Tờ trình thông qua báo cáo tài chính kiểm toán năm 2024 (riêng và hợp nhất);
9. Tờ trình v/v phân phối lợi nhuận năm 2024;
10. Tờ trình v/v kế hoạch kinh doanh và phương án phân phối lợi nhuận năm 2025;
11. Tờ trình v/v lựa chọn đơn vị kiểm toán cho năm 2025;
12. Tờ trình thông qua thù lao của HĐQT và BKS năm 2025;
13. Tờ trình miễn nhiệm Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2020-2025;
14. Tờ trình bầu cử Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2025-2030;
15. Tờ trình bầu cử Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2025-2030;
16. Hồ sơ đề cử, ứng cử thành viên Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2025-2030;
17. Hồ sơ đề cử, ứng cử thành viên Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2025-2030;
18. Dự thảo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025;
19. Thẻ Biểu quyết;
20. Phiếu Biểu quyết;
21. Phiếu Bầu cử HĐQT;
22. Phiếu Bầu cử BKS.

---

**Tài liệu Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025**



## THÔNG BÁO

V/v mời tham dự Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025

Kính gửi: Quý cổ đông

- Căn cứ vào Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc Hội ban hành ngày 17/6/2020;
- Căn cứ vào Điều lệ của Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 09/12/2024,

Nay, Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành (Mã số doanh nghiệp: 0301171827) trân trọng kính mời Quý cổ đông đến tham dự Đại hội đồng cổ đông thường niên 2025 của Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành. Thông tin cụ thể như sau:

1. Thời gian: **09 giờ 00 phút sáng ngày 26/06/2025**
2. Địa điểm: Hội trường Khu du lịch Vinh Sang – Tổ 14, Ấp An Thuận, Xã An Bình, Huyện Long Hồ, Tỉnh Vĩnh Long.
3. Thành phần tham dự: Tất cả cổ đông theo danh sách chốt ngày **02/06/2025**
4. Thủ tục tham dự Đại hội:

Quý cổ đông dự họp vui lòng mang theo Thông báo này, CCCD/hộ chiếu và giấy ủy quyền theo mẫu đính kèm (nếu là người khác đi thay).

Để tiện việc sắp xếp, tổ chức và đón tiếp, kính đề nghị Quý cổ đông vui lòng gửi giấy ủy quyền dự họp ĐHĐCĐ thường niên năm 2025 về Văn phòng Hội đồng Quản trị trước 17 giờ 00 phút ngày 23/06/2025. (Lưu ý: Giấy ủy quyền phải là bản chính, có chữ ký sống. Trường hợp nhận ủy quyền từ cổ đông tổ chức thì phải có chữ ký của đại diện pháp luật và dấu của tổ chức ủy quyền).

### Mọi chi tiết xin liên hệ:

Văn phòng Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành

Địa chỉ: 70 Lý Tự Trọng, phường Bến Thành, quận 1, Tp.Hồ Chí Minh

Điện thoại: 028.35.20.20.20 (ext: 424)

Email: [benthanh@benthanhtourist.com](mailto:benthanh@benthanhtourist.com)

5. Nội dung và Tài liệu theo Chương trình họp Đại hội: được Công ty đăng tải, cập nhật, điều chỉnh nội dung (nếu có) tại website: <https://benthanhtourist.com/quan-he-co-dong> từ ngày 05/06/2025 và gửi bản in đến Quý Cổ đông khi tham dự Đại hội.
6. Quý cổ đông tự chi trả các chi phí ăn ở, đi lại và các chi phí cá nhân khác để tham dự Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025.

Trân trọng.

### Nơi nhận:

- Như trên;
- HĐQT, BKS;
- Lưu: VT, VP, HĐQT.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH



TRẦN XUÂN ANH



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc Lập – Tự Do – Hạnh Phúc

GIẤY ĐĂNG KÝ DỰ HỢP HOẶC ỦY QUYỀN  
THAM DỰ HỢP ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025

**Kính gửi:** Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành

Tên cổ đông:.....  
Người đại diện theo pháp luật (đối với tổ chức): .....  
CCCD/HC/CNĐKDN số: ..... cấp ngày..... tại.....  
Địa chỉ: ..... Điện thoại: .....  
Tổng số cổ phần đại diện hoặc/và sở hữu: ..... cổ phần.  
(Cổ đông chọn một trong hai mục dưới đây, đánh dấu vào ô thích hợp)

**1. ĐĂNG KÝ DỰ HỢP** ☐

**2. ỦY QUYỀN CHO BÊN NHẬN ỦY QUYỀN DƯỚI ĐÂY** ☐

Bên nhận ủy quyền: .....  
CCCD/HC/CNĐKDN số: ..... cấp ngày..... tại.....  
Địa chỉ: .....  
Điện thoại: .....

Số lượng cổ phần nhận ủy quyền: .....  
Trong trường hợp cổ đông không thể tham dự và không ủy quyền được cho người khác, Quý Cổ đông vui lòng ủy quyền cho thành viên HĐQT của Công ty theo danh sách dưới đây:

STT	Họ và tên	Chức vụ	Đánh dấu chọn	Số CP ủy quyền
1	Ông Trần Xuân Ánh	Chủ tịch HĐQT		
2	Ông Nguyễn Phước Bảo Anh	Thành viên HĐQT		
3	Ông Nguyễn Ngọc Hoài Nguyên	Thành viên HĐQT		
4	Ông Đặng Thanh Hải	Thành viên HĐQT		
5	Bà Đặng Thị Thi Thanh	Thành viên HĐQT		

**Lưu ý:** Vui lòng đánh dấu (X) bên cạnh tên thành viên mà quý cổ đông chọn ủy quyền, chỉ chọn ủy quyền cho một người toàn bộ số cổ phần sở hữu; trường hợp muốn ủy quyền cho nhiều người, đề nghị quý cổ đông ghi rõ số lượng cổ phần ủy quyền cho từng thành viên.

**Nội dung ủy quyền:**

- Bên nhận ủy quyền đại diện cho Bên ủy quyền tham dự Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 của Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành để thực hiện mọi quyền và nghĩa vụ tại Đại hội đồng cổ đông tương ứng với số cổ phần được ủy quyền.
- Chúng tôi hoàn toàn chịu trách nhiệm về việc ủy quyền này và cam kết tuân thủ nghiêm chỉnh các quy định hiện hành của pháp luật, quy định của Điều lệ Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành và không có bất kỳ sự khiếu nại nào về sau.

**Lưu ý:**

- Người nhận ủy quyền không được ủy quyền số lượng cổ phần sở hữu của mình và/hoặc của người ủy quyền cho người khác, và phải mang theo CCCD/Hộ chiếu khi đi dự họp.
- Giấy ủy quyền này chỉ có giá trị khi là giấy ủy quyền có chữ ký sống của hai bên, đối với nhận ủy quyền từ cổ đông tổ chức thì cần có thêm dấu của tổ chức ủy quyền. Trường hợp ủy quyền cho HĐQT Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành thì không cần chữ ký của Thành viên HĐQT. Giấy ủy quyền này có hiệu lực kể từ ngày ký cho đến khi Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 của Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành kết thúc.

\_\_\_\_\_, ngày \_\_\_\_ tháng \_\_\_\_ năm 2025

**Cổ đông/Bên ủy quyền**  
(Ký và ghi rõ họ tên, đóng dấu nếu có)

**Bên nhận ủy quyền**  
(Ký và ghi rõ họ tên, đóng dấu nếu có)





CHƯƠNG TRÌNH NGHỊ SỰ  
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025

Thời gian: ngày 26/06/2025

Địa điểm: Hội trường Khu Du Lịch Vinh Sang

Tổ 14, Ấp An Thuận, Xã An Bình, Huyện Long Hồ, Vĩnh Long

TT	NỘI DUNG (*)	THỜI GIAN
A.	PHẦN NGHỊ THỨC	
1.	Cổ đông đăng ký tham dự ĐHĐCĐ thường niên 2025.	08:30 - 09:00
2.	Đọc Báo cáo kiểm tra tư cách đại biểu. Nghị thức khai mạc.	09:00 - 09:10
3.	Thông qua Quy chế làm việc.	09:10 - 09:25
4.	Thông qua Danh sách Chủ tọa đoàn. Thông qua Danh sách Ban Thư ký, Ban Kiểm phiếu. Thông qua Chương trình nghị sự ĐHĐCĐ thường niên 2025.	09:25 - 09:35
B.	PHẦN NỘI DUNG	
1.	Báo cáo của Hội đồng quản trị về kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2020-2024 và định hướng hoạt động 05 năm tiếp theo	09:35 - 10:00
2.	Báo cáo hoạt động của Ban kiểm soát năm 2024	
3.	Báo cáo của Tổng Giám đốc về kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2020-2024 và định hướng hoạt động 05 năm tiếp theo	
4.	<b>Nội dung tờ trình:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Tờ trình thông qua báo cáo tài chính kiểm toán năm 2024 (riêng và hợp nhất)</li><li>Tờ trình v/v phân phối lợi nhuận năm 2024;</li><li>Tờ trình v/v kế hoạch kinh doanh và phương án phân phối lợi nhuận năm 2025;</li><li>Tờ trình v/v lựa chọn đơn vị kiểm toán cho năm 2025;</li><li>Tờ trình thông qua thù lao của HĐQT và BKS năm 2025;</li><li>Tờ trình miễn nhiệm HĐQT và BKS nhiệm kỳ 2020-2025;</li><li>Tờ trình Bầu cử Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2025-2030;</li><li>Tờ trình Bầu cử Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2025-2030;</li></ul> Các nội dung khác thuộc thẩm quyền ĐHĐCĐ (nếu có)	
5.	<b>Phản thảo luận, biểu quyết và bầu cử</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Đại hội thảo luận và Biểu quyết thông qua các tờ trình;</li><li>Công bố kết quả kiểm phiếu biểu quyết;</li><li>Thông qua Quy chế đề cử, ứng cử, bầu cử Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2025 – 2030;</li><li>Hướng dẫn bầu cử thành viên HĐQT và BKS nhiệm kỳ 2025 – 2030;</li></ul>	10:00 - 11:00



TT	NỘI DUNG (*)	THỜI GIAN
	- Đại hội tiến hành Bầu cử.	
6.	Nghỉ giải lao & Ban kiểm phiếu làm việc.	11:00 - 11:15
7.	Công bố kết quả kiểm phiếu bầu cử HĐQT và BKS nhiệm kỳ 2025 - 2030	11:15 - 11:25
8.	Thành viên HĐQT và BKS nhiệm kỳ 2025 – 2030 ra mắt Đại hội.	11:25 - 11:35
9.	Ban Thư ký đọc dự thảo Biên bản họp và Nghị quyết ĐHĐCĐ; Đại hội biểu quyết thông qua nội dung Biên bản họp và Nghị quyết ĐHĐCĐ	11:35 - 11:55
C.	<b>PHẦN BẾ MẠC</b>	12:00

(\*) Chương trình và Tài liệu ĐHĐCĐ thường niên năm 2025 được Công ty đăng tải, cập nhật, điều chỉnh nội dung (nếu có) tại website: <https://benthanhtourist.com/quan-he-co-dong> từ ngày 05/06/2025 và gửi bản in đến Quý Cổ đông khi tham dự Đại hội.







**QUY CHẾ LÀM VIỆC**  
**ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2025**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ DU LỊCH BẾN THÀNH**

**Căn cứ:**

- Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc hội nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 17/06/2020;
- Luật Chứng khoán số 54/2019/QH14 được Quốc hội nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 26/11/2019 và các văn bản dưới Luật kèm theo;
- Nghị định 155/2020/NĐ-CP Quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Chứng khoán thông qua ngày 31/12/2020;
- Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành;
- Quy chế nội bộ về quản trị Công ty Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành.

Nhằm đảm bảo Đại hội đồng cổ đông thường niên 2025 của Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành diễn ra thành công tốt đẹp, Hội đồng quản trị xây dựng quy chế, nguyên tắc làm việc, ứng xử, biểu quyết trong Đại hội để Đại hội đồng cổ đông thông qua như sau:

**1. MỤC ĐÍCH**

- Đảm bảo trình tự, nguyên tắc ứng xử, biểu quyết tại Đại hội đồng cổ đông thường niên của Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành diễn ra đúng quy định và thành công tốt đẹp.
- Các Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thể hiện ý chí thống nhất của Đại hội đồng cổ đông, đáp ứng nguyện vọng, quyền lợi của cổ đông và đúng pháp luật.

**2. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI**

- Đối tượng áp dụng: Tất cả các cổ đông, người đại diện (người được ủy quyền) của cổ đông đang sở hữu cổ phiếu Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành và khách mời tham dự Đại hội đồng cổ đông thường niên Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành đều phải chấp hành, tuân thủ các quy định tại Quy chế này, Điều lệ Công ty và quy định hiện hành của pháp luật.
- Phạm vi áp dụng: Quy chế này được sử dụng cho việc tổ chức họp Đại hội đồng cổ đông thường niên 2025 của Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành h.

**3. GIẢI THÍCH THUẬT NGỮ/TỪ VIẾT TẮT**

- |            |   |
|------------|---|
| - Công ty  | : Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành                 |
| - HĐQT     | : Hội đồng quản trị   |
| - BKS      | : Ban Kiểm soát   |
| - BTC      | : Ban tổ chức   |
| - ĐHĐCĐ    | : Đại hội đồng cổ đông                                      |
| - Đại biểu | : Cổ đông, người đại diện (người được ủy quyền của cổ đông) |



- Đại hội : Cuộc họp Đại hội đồng cổ đông

#### **4. NỘI DUNG QUY CHẾ**

##### **4.1 Điều kiện tiến hành họp Đại hội đồng cổ đông**

Cuộc họp Đại hội đồng cổ đông được tiến hành khi có số cổ đông dự họp đại diện trên 50% (năm mươi phần trăm) tổng số phiếu biểu quyết

Trường hợp cuộc họp lần thứ nhất không đủ điều kiện tiến hành theo quy định tại khoản 1 Điều này thì thông báo mời họp lần thứ hai được gửi trong thời hạn 30 ngày, kể từ ngày dự định họp lần thứ nhất. Cuộc họp dự họp được tổ chức lần thứ hai nếu có số cổ đông dự họp đại diện từ 33% (ba mươi ba phần trăm) tổng số phiếu biểu quyết trở lên.

Trường hợp cuộc họp lần thứ hai không đủ điều kiện tiến hành theo quy định tại khoản 2 Điều này thì thông báo mời họp lần thứ ba phải được gửi trong thời hạn 30 (ba mươi) ngày kể từ ngày dự định họp lần thứ hai. Cuộc họp dự họp đổi được tổ chức lần thứ ba nếu được tiến hành không phụ thuộc vào tổng số phiếu biểu quyết của các cổ đông dự họp.

##### **4.2 Điều kiện cổ đông tham dự Đại hội**

Các cổ đông có quyền biểu quyết của Công ty theo danh sách chốt tại ngày 02/06/2025 đều có quyền tham dự ĐHĐCĐ; có thể trực tiếp tham dự hoặc ủy quyền cho đại diện của mình tham dự. Trường hợp có nhiều hơn một người đại diện được ủy quyền theo quy định của pháp luật thì phải xác định cụ thể số cổ phần của mỗi người đại diện.

##### **4.3 Khách mời tại Đại hội**

- Là các chức danh quản lý của Công ty, khách mời, thành viên trong BTC Đại hội không phải là cổ đông Công ty nhưng được mời tham dự Đại hội.
- Khách mời không tham gia phát biểu tại Đại hội (*trừ trường hợp được Chủ tọa Đại hội mời, hoặc có đăng ký trước với BTC Đại hội và được Chủ tọa Đại hội đồng ý*).

##### **4.4 Đại biểu tham dự Đại hội phải tuân thủ các quy định sau**

- Đúng giờ, trang phục lịch sự, trang trọng, tuân thủ việc kiểm tra an ninh (nếu có), giấy tờ tùy thân .v.v...theo yêu cầu của Ban tổ chức Đại hội.
- Nhận hồ sơ tài liệu, giấy tờ phục vụ Đại hội tại bộ phận đón tiếp trước hội trường Đại hội.
- Đại biểu đến muộn có quyền đăng ký ngay và sau đó có quyền tham gia và biểu quyết ngay tại Đại hội. Chủ tọa không có trách nhiệm dừng Đại hội để cho đại biểu đến muộn đăng ký tham dự; kết quả biểu quyết các vấn đề đã được tiến hành biểu quyết trước khi đại biểu đó đến tham dự sẽ không bị ảnh hưởng.
- Để điện thoại ở chế độ rung hoặc tắt máy, khi cần thì ra bên ngoài đàm thoại.
- Không hút thuốc lá, giữ trật tự trong phòng Đại hội.
- Tuân thủ các quy định của Ban tổ chức, của Chủ tọa điều hành Đại hội.
- Trường hợp có đại biểu không tuân thủ những quy định về kiểm tra hoặc các biện pháp, quy định nói trên, Chủ tọa sau khi xem xét một cách cẩn trọng, có thể từ chối hoặc trục xuất đại biểu nói trên khỏi nơi diễn ra Đại hội để đảm bảo Đại hội diễn ra một cách bình thường theo chương trình kế hoạch.



#### **4.5 Chủ tọa và Đoàn chủ tọa**

1. Đoàn Chủ tọa gồm tối thiểu 01 (một) người, bao gồm 01 (một) Chủ tịch và các thành viên (nếu có). Việc bầu chủ tọa được quy định như sau:

- Chủ tịch Hội đồng quản trị làm chủ tọa hoặc ủy quyền cho thành viên Hội đồng quản trị khác làm chủ tọa cuộc họp Đại hội đồng cổ đông do Hội đồng quản trị triệu tập.
- Trường hợp Chủ tịch vắng mặt hoặc tạm thời mất khả năng làm việc thì các thành viên còn lại bầu một người trong số họ làm chủ tọa cuộc họp theo nguyên tắc đa số. Trường hợp không bầu được người làm chủ tọa, Trường Ban kiểm soát điều hành đề Đại hội đồng cổ đông bầu chủ tọa cuộc họp trong số những người dự họp và người có phiếu bầu cao nhất làm chủ tọa cuộc họp. Trường hợp quy định tại điểm a khoản này, người ký tên triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông điều khiển cuộc họp Đại hội đồng cổ đông bầu chủ tọa cuộc họp và người có phiếu bầu cao nhất được cử làm chủ tọa cuộc họp.

4. Chủ tọa đại hội có quyền thực hiện các biện pháp cần thiết và hợp lý để điều hành cuộc họp Đại hội đồng cổ đông một cách có trật tự, đúng theo chương trình đã được thông qua và phản ánh được mong muốn của đa số người dự họp.

5. Chủ tọa có quyền hoãn cuộc họp Đại hội đồng cổ đông đã có đủ số người đăng ký dự họp tối đa không quá 03 ngày làm việc kể từ ngày cuộc họp dự định khai mạc và chỉ được hoãn cuộc họp hoặc thay đổi địa điểm họp trong trường hợp sau đây:

- Địa điểm họp không có đủ chỗ ngồi thuận tiện cho tất cả người dự họp;
- Phương tiện thông tin tại địa điểm họp không bảo đảm cho cổ đông dự họp tham gia, thảo luận và biểu quyết;
- Có người dự họp cản trở, gây rối trật tự, có nguy cơ làm cho cuộc họp không được tiến hành một cách công bằng và hợp pháp.

6. Nhiệm vụ của Đoàn chủ tọa:

- Điều hành các hoạt động của Đại hội đồng cổ đông Công ty theo chương trình dự kiến của HĐQT đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua;
- Hướng dẫn các đại biểu và Đại hội thảo luận các nội dung có trong chương trình;
- Trình dự thảo, kết luận những vấn đề cần thiết để Đại hội biểu quyết;
- Trả lời những vấn đề do Đại hội yêu cầu;
- Giải quyết các vấn đề phát sinh trong suốt quá trình Đại hội.

7. Nguyên tắc làm việc của Đoàn chủ tọa: Đoàn chủ tọa làm việc theo nguyên tắc tập thể, tập trung dân chủ, quyết định theo đa số.

#### **4.6 Thư ký Đại hội**

- Chủ tọa cử 01 (một) hoặc 01 (một) số người làm thư ký cuộc họp.
- Nhiệm vụ và quyền hạn:
  - Ghi chép đầy đủ, trung thực nội dung Đại hội;
  - Tiếp nhận phiếu đăng ký phát biểu của Đại biểu;

- Lập Biên bản họp và soạn thảo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông;
- Hỗ trợ Chủ tọa công bố thông tin liên quan đến cuộc họp Đại hội đồng cổ đông và thông báo đến các Cổ đông theo đúng quy định pháp luật và Điều lệ Công ty.
- Các nhiệm vụ khác theo yêu cầu của Chủ tọa.

#### **4.7 Ban Kiểm phiếu**

- Đại hội đồng cổ đông bầu 01 (một) hoặc một số người vào ban kiểm phiếu theo đề nghị của chủ tọa cuộc họp.
- Nhiệm vụ của Ban Kiểm phiếu:
  - Phổ biến nguyên tắc, thể lệ, hướng dẫn cách thức biểu quyết.
  - Kiểm và ghi nhận phiếu biểu quyết, lập biên bản kiểm phiếu, công bố kết quả; chuyển biên bản cho Chủ tọa phê chuẩn kết quả biểu quyết;
  - Nhanh chóng thông báo kết quả biểu quyết cho thư ký
  - Xem xét và báo cáo Đại hội những trường hợp vi phạm thể lệ biểu quyết hoặc đơn thư khiếu nại về kết quả biểu quyết.

#### **4.8 Ban Kiểm tra tư cách đại biểu**

- Ban kiểm tra tư cách đại biểu của Đại hội gồm tối thiểu 02 (hai) người, bao gồm 01 (một) Trưởng Ban và tối thiểu 01 (một) thành viên.
- Nhiệm vụ của Ban Kiểm tra tư cách đại biểu:
  - Kiểm tra tư cách và tình hình cổ đông, đại diện cổ đông đến dự họp.
  - Trưởng Ban Kiểm tra tư cách đại biểu báo cáo với Đại hội đồng cổ đông tình hình cổ đông dự họp. Nếu cuộc họp có đủ số lượng cổ đông và đại diện được ủy quyền có quyền dự họp đại diện trên 50% tổng số phiếu biểu quyết thì cuộc họp Đại hội đồng cổ đông Công ty được tổ chức tiến hành.
  - Tham gia kiểm phiếu các nội dung khác trước khi thành lập Ban kiểm phiếu

#### **4.9 Phát biểu tại Đại hội**

- Đại biểu tham dự Đại hội khi muốn phát biểu ý kiến phải được sự đồng ý của Chủ tọa Đại hội. Đại biểu phát biểu ngắn gọn và tập trung vào đúng những nội dung trọng tâm cần trao đổi, phù hợp với nội dung chương trình đã được Đại hội thông qua hoặc gửi ý kiến bằng văn bản cho Thư ký Đại hội tổng hợp báo cáo Chủ tọa.
- Chủ tọa Đại hội sẽ sắp xếp cho đại biểu phát biểu theo thứ tự đăng ký, đồng thời giải đáp các thắc mắc của cổ đông tại Đại hội hoặc ghi nhận trả lời sau bằng văn bản.

#### **4.10 Biểu quyết thông qua các vấn đề tại Đại hội**

##### **4.10.1 Nguyên tắc**

- Tất cả các vấn đề trong chương trình và nội dung họp của Đại hội đều phải được Đại hội đồng cổ đông thảo luận và biểu quyết công khai.



- Thẻ biểu quyết, Phiếu biểu quyết, Phiếu Bầu cử được Công ty in, đóng dấu treo và gửi trực tiếp cho đại biểu tại đại hội (kèm theo bộ tài liệu tham dự ĐHĐCĐ). Trên Thẻ biểu quyết, Phiếu biểu quyết, Phiếu bầu cử có ghi rõ mã số đại biểu, họ tên, số cổ phần sở hữu và nhận ủy quyền được biểu quyết của đại biểu đó.
- Chủ tọa đề xuất các hình thức biểu quyết đối với từng vấn đề trong nội dung chương trình đề Đại hội thông qua.
- Hình thức biểu quyết như sau:
  - o Biểu quyết bằng hình thức giơ Thẻ biểu quyết: hình thức này được dùng để thông qua các vấn đề như: Nhân sự Đoàn chủ tọa; Nhân sự Ban Kiểm phiếu; Chương trình Đại hội; Quy chế làm việc tại Đại hội; Quy chế đề cử, ứng cử, bầu cử HĐQT và BKS nhiệm kỳ 2025-2030; thông qua Biên bản họp, Nghị quyết Đại hội và các nội dung khác tại Đại hội (nếu có);
  - o Biểu quyết bằng hình thức điền vào Phiếu biểu quyết: hình thức này được dùng để thông qua các vấn đề: Báo cáo của Hội đồng quản trị năm 2024; Báo cáo của Ban kiểm soát năm 2024; Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2024, phương hướng hoạt động năm 2025; Các tờ trình và các nội dung khác của Đại hội và biểu quyết thông qua nội dung các Tờ trình tại Đại hội.

#### **4.10.2 Cách thức biểu quyết**

- o Đại biểu thực hiện việc biểu quyết đề “Tán thành”, “Không tán thành” hoặc “Không có ý kiến” một vấn đề được đưa ra biểu quyết tại Đại hội bằng cách giơ cao Thẻ biểu quyết hoặc điền các phương án lựa chọn trên Phiếu biểu quyết tương ứng với các nội dung cần biểu quyết theo quy định tại Mục 4.10.1.
- o Khi biểu quyết bằng hình thức giơ Thẻ biểu quyết, mặt trước của Thẻ biểu quyết phải được giơ cao hướng về phía Đoàn chủ tọa. Trường hợp đại biểu không giơ Thẻ biểu quyết trong cả ba lần biểu quyết Tán thành, Không tán thành hoặc Không có ý kiến của một vấn đề thì được xem như biểu quyết tán thành vấn đề đó. Trường hợp đại biểu giơ cao Thẻ biểu quyết nhiều hơn một (01) lần khi biểu quyết Tán thành, Không tán thành hoặc Không có ý kiến của một vấn đề thì được xem như biểu quyết không hợp lệ. Theo hình thức biểu quyết bằng giơ Thẻ biểu quyết, Thành viên Ban Kiểm tra tư cách đại biểu/Ban Kiểm phiếu đánh dấu mã đại biểu và số phiếu biểu quyết tương ứng của từng cổ đông Tán thành, Không tán thành, Không có ý kiến và Không hợp lệ.
- o Khi biểu quyết bằng hình thức điền vào Phiếu biểu quyết, Đối với từng nội dung, đại biểu chọn một trong ba phương án “Tán thành”, “Không tán thành”, “Không có ý kiến” được in sẵn trong Phiếu biểu quyết bằng cách đánh dấu “X” hoặc “✓” vào ô mình chọn. Sau khi hoàn tất tất cả nội dung cần biểu quyết của Đại hội, đại biểu gửi Phiếu biểu quyết về

thùng phiếu kín đã được niêm phong tại Đại hội theo hướng dẫn của Ban Kiểm phiếu.  
Phiếu biểu quyết phải có chữ ký và ghi rõ họ tên của đại biểu.

#### **4.10.3 Tính hợp lệ của Phiếu biểu quyết**

- **Phiếu biểu quyết hợp lệ** là phiếu theo mẫu in sẵn do BTC Đại hội phát ra, có đóng dấu đỏ của Công ty, không tẩy xóa, cạo sửa, rách, nát,... không viết thêm nội dung nào khác ngoài quy định cho phiếu này và phải có chữ ký, dưới chữ ký phải có đầy đủ họ tên được viết tay của đại biểu tham dự.

Trên phiếu biểu quyết, nội dung biểu quyết (Tờ trình) là hợp lệ khi đại biểu đánh dấu chọn một (01) trong ba (03) ô vuông biểu quyết.

➤ **Phiếu biểu quyết không hợp lệ:**

- Có nội dung không theo quy định của Phiếu Biểu quyết hợp lệ;
- Ghi thêm nội dung khác vào phiếu biểu quyết;
- Phiếu biểu quyết không theo mẫu in sẵn do BTC Đại hội phát ra, phiếu không có dấu đỏ của Công ty hoặc đã tẩy xóa, cạo sửa, viết thêm nội dung khác ngoài quy định cho phiếu biểu quyết, phiếu không có chữ ký, không ghi đầy đủ họ tên của đại biểu, khi đó tất cả nội dung biểu quyết trên phiếu biểu quyết là không hợp lệ.

#### **4.10.4 Thẻ lệ biểu quyết**

Cứ 01 (một) cổ phần phổ thông tương đương với một quyền biểu quyết. Mỗi đại biểu tham dự đại diện cho một hoặc nhiều quyền biểu quyết sẽ được cấp Thẻ biểu quyết và Phiếu biểu quyết.

- Tại ngày chốt danh sách cổ đông (ngày **02/06/2025**) tổng số cổ phần của Công ty là: 24.956.600 cổ phần tương đương với 24.956.600 quyền biểu quyết.
- Các vấn đề cần lấy biểu quyết tại Đại hội chỉ được thông qua khi được số cổ đông sở hữu trên 50% tổng số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp tán thành. Riêng một số trường hợp vấn đề biểu quyết được quy định tại Khoản 1 Điều 22 Điều lệ Công ty thì phải có sự đồng ý từ 65% tổng số phiếu biểu quyết trở lên của tất cả cổ đông dự họp tán thành.
- Lưu ý:
  - Cổ đông/đại diện ủy quyền có lợi ích liên quan không có quyền biểu quyết đối với các hợp đồng và giao dịch có giá trị từ 35% (tổng giá trị tài sản Công ty ghi trong báo cáo tài chính gần nhất; các hợp đồng hoặc giao dịch này chỉ được chấp thuận khi có số cổ đông/ đại diện ủy quyền chiếm từ 65% tổng số phiếu biểu quyết còn lại tán thành (theo Khoản 4, Điều 167, Luật Doanh nghiệp 2020).
  - Cổ đông/ đại diện ủy quyền cổ đông sở hữu từ 51% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết trở lên hoặc người có liên quan của cổ đông đó không có quyền biểu quyết đối với các hợp đồng và giao dịch có giá trị lớn hơn 10% (tổng giá trị tài sản Công ty ghi trong báo cáo tài chính gần nhất) giữa Công ty với cổ đông đó (theo Điểm b, Khoản 3 và Khoản 4, Điều 167 Luật Doanh nghiệp 2020).



#### **4.10.5 Ghi nhận kết quả biểu quyết/bầu cử**

- Tại Đại hội, Đại hội đồng cổ đông sẽ thông qua Ban Kiểm phiếu.
- Ban Kiểm phiếu có nhiệm vụ thu phiếu biểu quyết và phiếu bầu cử.
- Ban Kiểm phiếu sẽ kiểm tra số phiếu tán thành, không tán thành, không có ý kiến của từng nội dung và chịu trách nhiệm ghi nhận, thống kê và báo cáo kết quả kiểm phiếu biểu quyết tại ĐHĐCĐ.

#### **4.11 Bầu cử Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2025 - 2030**

Việc bầu cử HĐQT và BKS phải được thực hiện theo Quy chế đề cử, ứng cử, bầu cử HĐQT và BKS nhiệm kỳ 2025-2030 và được Đại hội đồng cổ đông biểu quyết thông qua tại đại hội.

#### **4.12 Biên bản, Nghị Quyết hợp ĐHĐCĐ**

Tất cả các nội dung tại Đại hội đồng cổ đông phải được Thư ký Đại Hội ghi vào Biên bản họp Đại hội đồng cổ đông. Biên bản họp Đại Hội đồng cổ đông phải được đọc và thông qua trước khi bế mạc Đại Hội.

### **5. Thực hiện**

- Tất cả các đại biểu, người đại diện, khách mời tham dự Đại hội có trách nhiệm tuân thủ đầy đủ các nội dung đã quy định tại Quy chế này, các quy định, nội quy, quy chế quản lý hiện hành của Công ty và các quy định pháp luật có liên quan.
- Người triệu tập ĐHĐCĐ có quyền:
  - Yêu cầu tất cả người dự họp chịu sự kiểm tra hoặc các biện pháp an ninh hợp pháp, hợp lý khác;
  - Yêu cầu cơ quan có thẩm quyền duy trì trật tự cuộc họp; trục xuất những người không tuân thủ quyền điều hành của chủ tọa, cố ý gây rối trật tự, ngăn cản tiến triển bình thường của cuộc họp hoặc không tuân thủ các yêu cầu về kiểm tra an ninh ra khỏi cuộc họp Đại hội đồng cổ đông.
- Các nội dung không được quy định chi tiết tại quy chế này thì thống nhất áp dụng theo quy định tại Điều lệ Công ty, Luật doanh nghiệp 2020 và các văn bản pháp luật hiện hành của Nhà nước .

*Quy chế này có hiệu lực ngay sau khi được ĐHĐCĐ Công ty biểu quyết thông qua.*

Nơi nhận:

- ĐHĐCĐ;
- TV HĐQT, Ban TGD, BKS;
- Lưu: VT, Thư ký.

**T/M. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**CHỦ TỊCH**  
  
**TRẦN XUÂN ÁNH**



**QUY CHẾ ĐỀ CỬ, ỨNG CỬ, BẦU CỬ  
HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ BAN KIỂM SOÁT NHIỆM KỲ 2025 – 2030  
CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ DU LỊCH BẾN THÀNH**

**Căn cứ:**

- Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc hội nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 17/06/2020;
- Luật Chứng khoán số 54/2019/QH14 được Quốc hội nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 26/11/2019 và các văn bản dưới Luật kèm theo;
- Nghị định 155/2020/NĐ-CP Quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Chứng khoán thông qua ngày 31/12/2020;
- Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành;
- Quy chế nội bộ về quản trị Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành.

Ban Kiểm phiếu Đại hội công bố Quy chế đề cử, ứng cử, bầu cử bổ sung thành viên Hội đồng quản trị tại Đại hội cổ đông thường niên năm 2025 Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành như sau:

**I. Giải thích thuật ngữ/từ ngữ viết tắt:**

- Công ty : Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành
- HĐQT : Hội đồng quản trị
- BKS : Ban kiểm soát
- BTC : Ban tổ chức
- ĐHĐCĐ : Đại hội đồng cổ đông
- Đại biểu : Cổ đông, người đại diện (người được ủy quyền)

**II. Chủ tọa tại đại hội:**

Chủ tọa tại đại hội có trách nhiệm chủ trì việc bầu cử với những việc cụ thể là:

- Giới thiệu danh sách đề cử và ứng cử vào HĐQT và BKS;
- Giám sát việc bỏ phiếu, kiểm phiếu;
- Giải quyết các khiếu nại về cuộc bầu cử (nếu có)

**III. Quy chế đề cử, ứng cử thành viên HĐQT:**

- Số lượng thành viên HĐQT: 05 người
- Nhiệm kỳ: 2025 – 2030
- Số lượng ứng cử viên HĐQT tối đa: Không hạn chế

**1. Quyền đề cử, ứng cử HĐQT: (theo Điều 44 Quy chế nội bộ công ty)**

Cổ đông hoặc nhóm cổ đông sở hữu từ 10% (mười phần trăm) tổng số cổ phần phổ thông trở lên có quyền đề cử ứng viên Hội đồng quản trị theo quy định của Luật Doanh nghiệp và Điều lệ công ty. Các cổ đông nắm giữ cổ phần phổ thông có quyền gộp số quyền biểu quyết để dự các ứng viên Hội đồng quản trị. Cổ đông hoặc nhóm cổ đông nắm giữ từ 10% đến 20% tổng số cổ phần có quyền biểu





quyết được đề cử 01 (một) ứng viên; từ trên 20% đến 30% được đề cử tối đa 02 (hai) ứng viên; từ trên 30% đến 40% được đề cử tối đa 03 (ba) ứng viên; từ trên 40% đến 50% được đề cử tối đa 04 (bốn) ứng viên; từ trên 50% đến 60% được đề cử tối đa 05 (năm) ứng viên; từ trên 60% đến 70% được đề cử tối đa 06 (sáu) ứng viên; từ 70% trở lên được đề cử tối đa 07 (bảy) ứng viên. Văn bản đề cử ứng viên ghi rõ nội dung, nhóm cổ đông, số lượng từng loại cổ phần của cổ đông hoặc nhóm cổ đông tại thời điểm đề cử ứng cử viên Hội đồng quản trị và các thông tin liên quan đến ứng cử viên (hồ sơ ứng cử viên) theo quy định tại Điều 44 Quy chế nội bộ công ty.

Ứng cử viên được đề cử phải có đủ các tiêu chuẩn nêu tại mục 2 dưới đây.

Trường hợp số lượng ứng cử viên Hội đồng quản trị thông qua đề cử và ứng cử theo quy định tại khoản 5 Điều 115 Luật Doanh nghiệp vẫn không đủ số lượng cần thiết, Hội đồng quản trị đương nhiệm đề cử thêm ứng cử viên theo quy định tại Điều lệ Công ty, Quy chế nội bộ về quản trị Công ty và Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị. Việc Hội đồng quản trị đương nhiệm đề cử thêm ứng cử viên phải được công bố rõ ràng trước khi Đại hội đồng cổ đông biểu quyết bầu thành viên Hội đồng quản trị theo quy định của pháp luật.

Trường hợp số lượng ứng cử viên do Hội đồng quản trị đương nhiệm đề cử thêm theo khoản 2 Điều này vẫn không đủ số lượng cần thiết, Hội đồng quản trị công bố thông tin về việc số lượng ứng cử viên Hội đồng quản trị không đủ số lượng cần thiết trong thời hạn chậm nhất là 05 (năm) ngày trước ngày khai mạc ĐHĐCĐ. Hội đồng quản trị tổ chức cho các cổ đông khác đề cử theo quy định tại Điều lệ Công ty, Quy chế nội bộ về quản trị Công ty và Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị. Việc Hội đồng quản trị đương nhiệm tổ chức cho các cổ đông khác đề cử thêm ứng cử viên phải được công bố rõ ràng trước khi Đại hội đồng cổ đông biểu quyết bầu thành viên Hội đồng quản trị theo quy định của pháp luật.

**2. Tiêu chuẩn ứng cử viên tham gia Hội đồng quản trị:** *Ứng cử viên tham gia Hội đồng quản trị phải có đầy đủ các tiêu chuẩn và điều kiện sau đây (theo Điều 155 Luật Doanh nghiệp 59/2020/QH14, Điều 275 Nghị định 155/2020/NĐ-CP)*

- Đáp ứng các tiêu chuẩn và điều kiện theo quy định tại Khoản 1, khoản 2 Điều 155 Luật doanh nghiệp và Điều lệ Công ty.
- Không thuộc đối tượng quy định tại Khoản 2 Điều 17 Luật Doanh nghiệp 59/2020/QH14;
- Thành viên Hội đồng quản trị công ty chỉ được đồng thời là thành viên HĐQT của tối đa 05 công ty khác.

#### **IV. Quy chế đề cử, ứng cử thành viên BKS:**

- Số lượng thành viên BKS: 03 người
- Nhiệm kỳ: 2025 – 2030
- Số lượng ứng cử viên BKS tối đa: Không hạn chế

##### **1. Quyền đề cử, ứng cử BKS: (theo Điều 70 Quy chế nội bộ công ty)**

Cổ đông hoặc nhóm cổ đông sở hữu từ 10% tổng số cổ phần phổ thông trở lên có quyền đề cử người vào Ban kiểm soát. Cổ đông hoặc nhóm cổ đông nắm giữ từ 10% đến dưới 30% tổng số cổ phần có quyền bầu quyết được đề cử tối đa 01 (một) ứng viên; từ 30% đến dưới 50% được đề cử tối đa 02 (hai) ứng viên; từ 50% trở lên được đề cử tối đa 03 (ba) ứng viên. Việc đề cử, ứng cử thành viên Ban kiểm soát được quy định chi tiết tại khoản 1 Điều 70 Quy chế nội bộ về Quản trị công ty.

Ứng cử viên được đề cử phải có đủ các tiêu chuẩn nêu tại mục 2 dưới đây.

Trường hợp số lượng ứng cử viên Ban kiểm soát thông qua đề cử và ứng cử theo quy định tại khoản 5 Điều 115 Luật Doanh nghiệp vẫn không đủ số lượng cần thiết, Ban kiểm soát đương nhiệm đề cử



thêm ứng cử viên theo quy định tại Điều lệ Công ty, Quy chế nội bộ về quản trị Công ty và Quy chế hoạt động của Ban kiểm soát. Việc Ban kiểm soát đương nhiệm đề cử thêm ứng cử viên phải được công bố rõ ràng trước khi Đại hội đồng cổ đông biểu quyết bầu thành viên Ban kiểm soát theo quy định của pháp luật.

Trường hợp số lượng ứng cử viên do Ban kiểm soát đương nhiệm đề cử thêm theo khoản 2 Điều này vẫn không đủ số lượng cần thiết, Ban kiểm soát công bố thông tin về việc số lượng ứng cử viên Ban kiểm soát không đủ số lượng cần thiết trong thời hạn chậm nhất là 05 (năm) ngày trước ngày khai mạc ĐHĐCĐ. Ban kiểm soát đương nhiệm tổ chức cho các cổ đông khác đề cử theo quy định tại Điều lệ Công ty, Quy chế nội bộ về quản trị Công ty và Quy chế hoạt động của Ban kiểm soát. Việc Ban kiểm soát đương nhiệm tổ chức cho các cổ đông khác đề cử thêm ứng cử viên phải được công bố rõ ràng trước khi Đại hội đồng cổ đông biểu quyết bầu thành viên Ban kiểm soát theo quy định của pháp luật.

**2. Tiêu chuẩn ứng cử viên tham gia Hội đồng quản trị:** *Ứng cử viên tham gia Ban kiểm soát phải có đầy đủ các tiêu chuẩn và điều kiện theo quy định tại Điều 169 Luật Doanh nghiệp và không thuộc các trường hợp sau:*

- Làm việc trong bộ phận kế toán, tài chính của Công ty;
- Là thành viên hay nhân viên của Công ty kiểm toán độc lập thực hiện kiểm toán các báo cáo tài chính của Công ty trong 03 (ba) năm liền trước đó;

**V. Nguyên tắc bầu cử:**

- Thực hiện đúng theo quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty.
- Việc bầu cử được tiến hành bằng hình thức bỏ phiếu trực tiếp, bỏ phiếu điện tử hoặc hình thức điện tử khác.
- Thành viên ban kiểm phiếu không được có tên trong danh sách đề cử, tự đề cử vào HĐQT và Ban kiểm soát.

**VI. Phương thức bầu cử:**

- Phương thức bầu cử: *(Theo Khoản 3 Điều 148 Luật Doanh nghiệp 2020)*
  - Thực hiện theo phương thức bầu dồn phiếu: theo đó mỗi đại biểu có tổng số phiếu biểu quyết tương ứng với tổng số cổ phần sở hữu, đại diện sở hữu nhân với số thành viên được bầu của HĐQT và BKS.
  - Đại biểu tham dự có quyền dồn hết tổng số phiếu bầu của mình cho một hoặc một số ứng cử viên.
  - Trường hợp thay đổi ứng viên trong ngày diễn ra đại hội, Ban kiểm phiếu có trách nhiệm cấp lại phiếu bầu cử mới và thu lại phiếu cũ (nếu có) trước thời điểm tiến hành bỏ phiếu.
  - Trong trường hợp có sự lựa chọn nhầm lẫn, đại biểu liên hệ với Ban kiểm phiếu để được cấp lại phiếu bầu mới và phải nộp phiếu cũ.
  - Cách ghi Phiếu bầu cử:
- Đại biểu bầu số ứng viên tối đa bằng số thành viên cần bầu bằng cách đánh dấu “x” hoặc dấu “✓” vào ô “Bầu dồn đều phiếu” của ứng viên tương ứng.
- Trong trường hợp cổ đông vừa đánh dấu vào ô “Bầu dồn đều phiếu” vừa ghi số lượng ở ô “Số phiếu bầu” thì kết quả lấy theo số lượng phiếu ở ô “Số phiếu bầu”.

**Lưu ý:**

- Phiếu bầu cử sẽ được bỏ vào thùng phiếu đã được niêm phong trước khi tiến hành kiểm phiếu.



- Phiếu bầu hợp lệ: là phiếu bầu theo mẫu in sẵn do BTC phát ra, có đóng dấu treo của Công ty, không tẩy xóa, cạo sửa, rách, nát,... không viết thêm nội dung nào khác ngoài quy định cho phiếu này. Trường hợp bỏ phiếu trực tiếp/bỏ phiếu từ xa (thông qua gửi thư, fax, điện thoại hoặc phương tiện khác theo quy định tại Điều lệ hoặc quy chế bầu cử) phải có chữ ký và ghi rõ họ tên (được viết tay) của đại biểu tham dự và gửi về cho Ban kiểm phiếu trước thời điểm kiểm phiếu.
- Các phiếu bầu sau đây sẽ được coi là **không hợp lệ**:
  - Nội dung không đúng theo các quy định của Phiếu bầu cử hợp lệ;
  - Số ứng viên mà đại biểu bầu lớn hơn số lượng thành viên cần bầu;
  - Phiếu có tổng số phiếu bầu cho các ứng cử viên của các đại biểu nhỏ hơn hoặc lớn hơn tổng số phiếu được phép bầu;
- Sau khi việc bỏ phiếu kết thúc, việc kiểm phiếu sẽ được tiến hành dưới sự giám sát của Ban kiểm phiếu và của đại diện cổ đông (nếu cần).
- Ban kiểm phiếu có trách nhiệm lập biên bản kiểm phiếu, công bố kết quả và cùng với chủ tọa đoàn giải quyết các thắc mắc, khiếu nại của đại biểu (nếu có).
- Phiếu bầu cử sau khi kiểm sẽ được lưu trữ theo quy định và mở ra theo yêu cầu của Đại hội đồng cổ đông của công ty.

#### **VII. Nguyên tắc trúng cử lựa chọn các ứng cử viên:**

- Người trúng cử được xác định theo số phiếu được bầu tính từ cao xuống thấp, bắt đầu từ ứng cử viên có số phiếu bầu cao nhất cho đến khi đủ số thành viên cần bầu.
- Trường hợp có từ 02 (hai) ứng cử viên trở lên đạt cùng số phiếu bầu như nhau cho thành viên cuối cùng của Hội đồng quản trị thì sẽ tiến hành bầu lại trong số các ứng cử viên có số phiếu bầu ngang nhau hoặc lựa chọn theo tiêu chí quy định tại quy chế bầu cử được thông qua tại Đại hội đồng cổ đông hoặc Điều lệ công ty.

#### **VIII. Hồ sơ tham gia đề cử, ứng cử để bầu vào HĐQT:**

Hồ sơ tham gia ứng cử, đề cử để bầu vào HĐQT bao gồm:

- Đơn xin ứng cử/đề cử để bầu vào HĐQT (*theo mẫu*).
- Sơ yếu lý lịch (*theo mẫu*).
- Bản sao các giấy tờ sau: CCCD/Hộ chiếu.
- Các bằng cấp chứng nhận trình độ văn hóa và trình độ chuyên môn (nếu có).
- Giấy xác nhận tỷ lệ sở hữu của cổ đông/ nhóm cổ đông (*trường hợp cổ đông không có tên trong danh sách cổ đông tại ngày 02/06/2025*)

Người đề cử vào HĐQT phải chịu trách nhiệm trước pháp luật, trước Đại hội đồng cổ đông về tính chính xác, trung thực về nội dung trong hồ sơ của mình.

Hồ sơ xin gửi về Công ty Cổ phần Dịch vụ du lịch Bến Thành **trước 15h00 ngày 15 tháng 06 năm 2025** theo địa chỉ sau:

**Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành**

Người nhận: Bà Thi Thị Capstan – Người phục trách quản trị Công ty.

Địa chỉ: Số 70 Lý Tự Trọng, Phường Bến Thành, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (028) 3520 2020 Ext: 113 Fax: (028) 3829 5060 Di động: 0932.114.360

Trên đây là toàn bộ quy chế ứng cử đề cử bầu vào Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát tại Đại hội cổ đông thường niên năm 2025 của Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành, kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua.

Quy chế này có hiệu lực thực hiện ngay sau khi được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 thông qua.

*Nơi nhận:*

- ĐHĐCĐ;
- TV HĐQT, BKS;
- Ban Tổng Giám đốc;
- Lưu: VT, Thư ký.

**T/M. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**



**TRẦN XUÂN ÁNH**







## BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH GIAI ĐOẠN 2020-2024 ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG 05 NĂM TIẾP THEO

*Căn cứ Báo cáo ngày 28/03/2025 của Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành về kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2020 – 2024 và định hướng 05 năm tiếp theo.*

Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành (BenThanh Tourist) kính trình báo cáo đến Quý cổ đông về kết quả hoạt động trong nhiệm kỳ 2020 – 2024 và phương hướng hoạt động 05 năm tiếp theo như sau:

### A. TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG KINH DOANH GIAI ĐOẠN 2020 – 2024:

#### I. Kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2020 – 2024 và tình hình tài chính của Công ty (theo số liệu BCTC riêng đã được kiểm toán):

##### 1. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024
1	2	3	4	5	6
<b>1. Doanh thu BH và CCDV</b>	<b>366.041.248.405</b>	<b>320.676.358.895</b>	<b>801.490.687.053</b>	<b>943.313.076.874</b>	<b>1.183.645.196.037</b>
– Khối lữ hành	157.324.367.337	65.926.212.457	517.950.705.615	685.461.594.634	873.212.654.163
– Khối nhà hàng – KS	23.089.826.382	16.268.917.703	38.507.378.918	53.823.486.795	57.239.200.912
– Khối thương mại	132.461.626.033	191.458.064.008	176.698.652.910	135.939.241.449	177.284.673.165
– Khối Bất động sản	53.165.428.653	47.023.164.727	68.333.949.610	68.088.753.996	75.908.667.797
<b>2. Các khoản giảm trừ DT</b>	<b>7.422.023.581</b>	<b>5.411.746.485</b>	<b>10.300.971.477</b>	<b>10.906.445.012</b>	<b>10.704.533.429</b>
<b>3. DT thuần về BH và CCDV</b>	<b>358.619.224.824</b>	<b>315.264.612.410</b>	<b>791.189.715.576</b>	<b>932.406.631.862</b>	<b>1.172.940.662.608</b>
<b>4. Giá vốn hàng bán</b>	<b>295.761.410.125</b>	<b>267.492.226.990</b>	<b>675.870.326.309</b>	<b>791.509.816.111</b>	<b>1.014.266.029.483</b>
– Khối lữ hành	138.134.398.293	55.882.752.328	477.048.153.176	626.346.244.115	809.443.567.340
– Khối NH – KS	14.533.685.173	8.514.389.002	12.279.093.696	16.985.295.696	18.768.063.135
– Khối thương mại	129.559.319.867	188.269.390.484	173.776.701.549	133.708.986.837	174.160.611.416
– Khối Bất động sản	13.534.006.792	14.825.695.176	12.766.377.888	14.469.289.463	11.893.787.592
<b>5. LN gộp BH và CCDV</b>	<b>62.857.814.699</b>	<b>47.772.385.420</b>	<b>115.319.389.267</b>	<b>140.896.815.751</b>	<b>158.674.633.125</b>
<b>6. Doanh thu HĐTC</b>	<b>1.106.782.088</b>	<b>1.051.084.536</b>	<b>2.132.552.142</b>	<b>4.317.314.595</b>	<b>7.796.026.598</b>
<b>7. Chi phí tài chính</b>	<b>7.127.895.202</b>	<b>9.525.948.994</b>	<b>4.323.231.429</b>	<b>6.227.910.849</b>	<b>3.250.725.976</b>



-Trong đó: CP lãi vay	3.407.121.718	1.845.066.987	2.272.478.649	3.570.644.422	4.255.918.995
8. Chi phí bán hàng	46.700.103.841	31.635.673.001	48.601.705.294	66.589.933.588	68.630.890.909
9. Chi phí QLDN	46.752.581.696	32.323.111.189	45.614.763.598	42.196.881.324	53.111.132.665
10. LN thuần từ HĐKD	(36.615.983.952)	(24.661.263.228)	18.912.241.088	30.199.404.585	41.477.910.173
11. Thu nhập khác	605.697.414	1.383.786.435	445.399.392	299.492.369	551.811.788
12. Chi phí khác	1.105.608.102	502.177.674	723.928.157	85.276.872	2.681.216.231
13. Lợi nhuận khác	(499.910.688)	(881.608.761)	(278.528.765)	214.215.497	(2.129.404.443)
14. LN trước thuế	(37.115.894.640)	(23.779.654.467)	18.633.712.323	30.413.620.082	39.348.505.730
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	0	0	16.584.770	0	6.704.529.486
16. LN sau thuế TNDN	(37.115.894.640)	(23.779.654.467)	18.617.127.553	30.413.620.082	32.643.976.244

## 2. Bảng cân đối kế toán

Đơn vị tính: VNĐ

TÀI SẢN	Tại 31/12/2024	Tại 01/01/2022	Tăng/Giảm	%Tăng/Giảm
1	2	3	4	5
<b>A. TÀI SẢN NGẮN</b>	<b>303.403.259.265</b>	<b>111.491.207.413</b>	<b>191.912.051.852</b>	<b>172%</b>
I. Tiền và các khoản tương đương	19.943.119.203	11.459.119.999	8.483.999.204	74%
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	39.500.000.000	3.000.000.000	36.500.000.000	1217%
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	199.044.693.450	78.541.639.652	120.503.053.798	153%
IV. Hàng tồn kho	40.514.306.363	13.379.449.802	27.134.856.561	203%
V. Tài sản ngắn hạn khác	4.401.140.249	5.110.997.960	(709.857.711)	-14%
<b>B. TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>199.134.277.449</b>	<b>195.267.568.499</b>	<b>3.866.708.950</b>	<b>2%</b>
I. Các khoản phải thu dài hạn	2.529.525.000	2.395.025.000	134.500.000	6%
II. Tài sản cố định	43.427.855.637	53.222.243.130	(9.794.387.493)	-18%
III. Bất động sản đầu tư	21.839.667.298	24.518.745.080	(2.679.077.782)	-11%
IV. Tài sản dở dang dài hạn	0	194.182.533	(194.182.533)	-100%
V. Đầu tư tài chính dài hạn	117.649.280.477	87.618.224.173	30.031.056.304	34%
VI. Tài sản dài hạn khác	13.687.949.037	27.319.148.583	(13.631.199.546)	-50%
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b> (270 = 100 + 200)	<b>502.537.536.714</b>	<b>306.758.775.912</b>	<b>195.778.760.802</b>	<b>64%</b>
<b>NGUỒN VỐN</b>	<b>Tại 31/12/2024</b>	<b>Tại 01/01/2022</b>	<b>Tăng/Giảm</b>	<b>%Tăng/Giảm</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>C. NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>246.466.842.772</b>	<b>130.676.805.849</b>	<b>115.790.036.923</b>	<b>89%</b>
I. Nợ ngắn hạn	213.621.047.722	94.523.263.151	119.097.784.571	126%
II. Nợ dài hạn	32.845.795.050	36.153.542.698	(3.307.747.648)	-9%



<b>D. VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>256.070.693.942</b>	<b>176.081.970.063</b>	<b>79.988.723.879</b>	<b>45%</b>
I. Vốn chủ sở hữu	256.070.693.942	176.081.970.063	79.988.723.879	45%
Vốn góp của chủ sở hữu	250.000.000.000	250.000.000.000	0	0%
Cổ phiếu quỹ (*)	(911.400.000)	(911.400.000)	0	0%
Quỹ đầu tư phát triển	4.635.810.142	4.635.810.142	0	0%
LNST chưa phân phối	2.346.283.800	(77.642.440.079)	79.988.723.879	
- LNST chưa PP lũy kế đến cuối kỳ trước	(29.739.692.444)	(53.610.785.612)	23.871.093.168	
- LNST chưa phân phối kỳ này	32.085.976.244	(24.031.654.467)	56.117.630.711	
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	0	0	0	
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b> (440 = 300 + 400)	<b>502.537.536.714</b>	<b>306.758.775.912</b>	<b>195.778.760.802</b>	<b>64%</b>

### 3. Một số chỉ tiêu tài chính

TT	CHỈ TIÊU	Tại 31/12/2024	Tại 01/01/2022	Tăng/Giảm
1	Hệ số khả năng thanh toán hiện thời	1,42	1,18	+0,24
2	Hệ số khả năng thanh toán nhanh	1,23	1,04	+0,19
3	Hệ số khả năng thanh toán tức thời	0,093	0,121	-0,028
4	Tỷ lệ NPT/TNV	49%	43%	+6%
5	Tỷ lệ NPT/VCSH	96%	74%	+22%
TT	CHỈ TIÊU	Năm 2024	Năm 2022	Tăng/Giảm
1	Tỷ suất LNST/VCSH	13%	10%	+3%
2	Tỷ suất LNST/TNV	6%	5%	+1%

Theo báo cáo tài chính riêng năm 2024 đã kiểm toán, tình hình tài chính của Công ty tại thời điểm 31/12/2024 là lành mạnh và an toàn thể hiện qua các chỉ số tài chính:

- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tại 31/12/2024: 2.346.283.800 VNĐ
- Các chỉ số thanh toán của Công ty đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ, năng lực tài chính ổn định
- Công ty đang hoạt động kinh doanh ngày càng có hiệu quả.

### II. Kết quả khắc phục lỗ lũy kế trong nhiệm kỳ 2020 - 2024

Trong nhiệm kỳ, giai đoạn 2020 – đến tháng 04/2022, Do ảnh hưởng trực tiếp từ dịch bệnh đã làm ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Lĩnh vực chịu ảnh hưởng nặng nề nhất như: Dịch vụ du lịch, lưu trú, ăn uống, cho thuê văn phòng... Trong đó, ngành du lịch là ngành chịu tác động nặng nề nhất. Thực tế cho thấy, trước khi dịch bệnh xảy ra, ngành du lịch là một trong những ngành phát triển năng động nhất và đóng góp không nhỏ vào tốc độ tăng trưởng GDP và giải quyết việc làm tại Việt Nam.

Sau 4 đợt dịch bùng phát, nguồn lực doanh nghiệp đã cạn kiệt, du lịch gần như đã "chạm đáy". Thời điểm này, việc khôi phục lại hoạt động của ngành là một trong những yêu cầu cấp bách. Việc mở cửa trở lại sẽ giúp hoạt động du lịch dần trở lại quỹ đạo. Các



doanh nghiệp sẽ quay trở lại kết nối với đối tác, bạn hàng, tìm kiếm thị trường sau hai năm đứt gãy chuỗi cung ứng.

Từ 01/10/2021, Nhà nước cho phép từng bước khôi phục hoạt động du lịch trong cả nước. Trong đó là 06 nhóm giải pháp cụ thể: Đảm bảo an toàn với khách du lịch; Đa dạng hoá sản phẩm thích ứng với cơ chế mới, phù hợp với bối cảnh bình thường mới; Tăng cường công tác truyền thông, xúc tiến, quảng bá du lịch; Việc ứng dụng công nghệ thông tin, chuyển đổi số trong hoạt động du lịch; Hỗ trợ doanh nghiệp dựa trên các cơ chế, chính sách; Tìm cách phát triển nguồn nhân lực lao động về du lịch... hoạt động kinh doanh của Công ty chịu ảnh hưởng nặng nề từ đại dịch Covid-19. Nên hiệu quả sụt giảm nghiêm trọng. Lỗ lũy kể đến 31/12/2021 là **77.642.440.079 VNĐ**.

Trước tình hình đó, dưới sự chỉ đạo của Hội đồng quản trị và Ban Điều hành Công ty đã triển khai một số giải pháp, linh động trong kinh doanh, nỗ lực phấn đấu hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch do Đại hội đồng cổ đông đề ra và phấn đấu đến 31/12/2024 không còn lỗ lũy kể do ảnh hưởng từ dịch bệnh với các giải pháp triển khai để khắc phục tình trạng kinh doanh không có hiệu quả, thua lỗ như sau:

#### **1. Các giải pháp Công ty đã triển khai.**

##### **1.1 Khôi Lũ Hành**

Đưa ra các sản phẩm, dịch vụ mới đáp ứng nhu cầu thị trường trong tình hình mới:

##### **a) Du lịch trong nước:**

Giữ vững tốc độ tăng trưởng, tập trung vào các sản phẩm theo các sự kiện trong nước, đặt chỉ tiêu về số lượng khách để có hiệu ứng về truyền thông và thương hiệu.

Chăm sóc tốt và duy trì nguồn khách cũ ổn định. Tăng cường các mối quan hệ với khách hàng, các khách hàng tiềm năng.

Tạo các cơ chế chính sách tốt từ đối tác dựa vào lợi thế mua số lượng lớn. Đánh giá, rà soát dịch vụ cung cấp, đối tác thường xuyên.

Khai thác thêm khách hàng mới:

- Tập trung phát triển thêm khách hàng thị trường Miền Bắc các tuyến tour Mekong, Miền Tây Nam Bộ ....
- Đẩy mạnh kinh doanh các đoàn Event, hội nghị, hội thảo có yêu cầu cao trong tổ chức, nhằm gia tăng lợi nhuận kinh doanh.
- Khai thác mạnh các thị trường tiềm năng là các công ty có nhiều hệ thống đại lý phân phối, các công ty trả thưởng cho đại lý bán hàng đạt năng suất cao ... khách hàng các thị trường xa ở các tỉnh...
- Tận dụng cơ hội khách miền Bắc sử dụng chuyến bay thẳng Hà Nội-Cần Thơ để chào bán tour Miền Tây, nhất là Tour Cà Mau- Rừng U Minh.

Phát triển thêm các sản phẩm, dịch vụ:

- Đẩy mạnh các tour về các vùng Tây Bắc, Đông Bắc và các vùng biển đảo... hiện đang được khách hàng quan tâm.
- Đa dạng hóa các sản phẩm để tiếp cận được nhiều đối tượng khách hàng.
- Xây dựng bộ sản phẩm du lịch khám phá trong nước cho phân khúc khách hàng trẻ.

##### **b) Du lịch nước ngoài:**



Xác định là mảng kinh doanh chiến lược của Công ty. Trọng điểm là các tuyến Đông Nam Á và Đông Bắc Á mảng tour MICE. TPHCM tập trung các tuyến xa Châu Âu, Úc, Mỹ. Đà Nẵng tập trung các tuyến Đông Bắc Á, Tây Nam Bộ các tuyến Đông Nam Á.

Tìm kiếm các đối tác mới cung cấp giá tốt, sản phẩm đặc trưng và hấp dẫn.

Kết nối với các hãng hàng không, Tổng cục Du lịch & đối tác các nước để tạo các gói du lịch với giá thật hấp dẫn, an toàn.

Tạo các cơ chế chính sách tốt từ đối tác dựa vào lợi thế mua số lượng lớn. Đánh giá, rà soát dịch vụ cung cấp, đối tác thường xuyên.

Tích cực nghiên cứu các sản phẩm mới để đáp ứng nhu cầu của các công ty tổ chức tour khuyến thưởng cho đại lý phân phối và nhân viên kinh doanh.

Điều chỉnh nhân sự nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh, tăng quyền chủ động cho bộ phận kinh doanh.

#### **c) Du lịch quốc tế:**

Bám sát khai thác các thị trường Công ty đã tổ chức xúc tiến: Châu Âu, Úc, Mỹ.

Tiếp tục khai thác và mở rộng thị trường tại: Đài Loan, Phillipines, Trung Đông, Thái Lan.

Xây dựng các gói sản phẩm, dịch vụ dành cho các nhóm khách nhỏ, ngắn ngày, thiên về chăm sóc sức khỏe, du lịch sinh thái gần gũi với thiên nhiên, du lịch nông thôn và du lịch kết hợp thể thao bên cạnh thể mạnh là tour dài ngày, hội thảo...

Tiếp tục liên kết khách sạn khu vực trung tâm Quận 1 bán sản phẩm đặc trưng của Tourdesk, đặc biệt các khách sạn trong hệ thống BenThanh Group: Sofitel, Renaissance...

#### **d) Trung tâm khách lẻ:**

Chào bán các chương trình trong và ngoài nước theo kế hoạch. Các sản phẩm được phân theo các chuyên mục: Truyền thống (chào bán quanh năm); sản phẩm theo mùa vụ (bán theo từng mùa vụ như mùa hoa anh đào, mùa lúa chín...); sản phẩm Lễ Tết (bán theo mùa Lễ Tết).

Kết hợp một số resort/khách sạn xây dựng combo/tour du lịch độc quyền. Đẩy mạnh chào bán các sản phẩm theo gói (combo) trên hai phân khúc tiêu chuẩn và cao cấp đã phát triển thị trường tích cực trong năm 2023.

Tạo được các sản phẩm riêng biệt của BenThanh Tourist, điển hình là "Tour of the year". Có sản phẩm theo nhiều phân khúc tại mỗi tuyến và nhóm tuyến. Xây dựng được bộ sản phẩm chuyên đề.

Cập nhật thông tin liên tục từ các Tổng cục du lịch các nước nhằm nắm bắt thông tin về chính sách visa, thời gian mở cửa lại các chuyến bay thương mại...

Khai thác mạnh kênh quảng bá nội bộ đặc biệt là bộ phận Hướng dẫn viên vốn có rất nhiều kết nối với các khách hàng cũ.

Kết hợp cùng các chi nhánh, văn phòng du lịch trong toàn quốc của công ty để đẩy mạnh các sản phẩm du lịch.

Mở rộng mối quan hệ với các đối tác, đại lý, phòng vé máy bay để nâng cấp hệ thống đại lý của BenThanh Tourist.

#### **e) Trung tâm Vé máy bay:**

Xây dựng các chính sách giá cạnh tranh dành cho khách hàng CA. Chăm sóc và có những ưu đãi đặc biệt để khách hàng CA tái ký hợp đồng hàng năm.



Tập huấn kỹ năng và kiến thức chuyên môn cho đội ngũ Ticketing nhằm nâng cao tính chuyên nghiệp, phát triển kênh khách lẻ (khách vắng lai). Nâng cao trình độ chuyên môn giúp tư vấn cho khách hàng sử dụng dịch vụ tiết kiệm và hiệu quả nhất.

Xây dựng sản phẩm F&E (free and easy) đa dạng phục vụ khách hàng.

Tiếp tục đẩy mạnh dịch vụ tư vấn Visa thương mại kèm theo vé máy bay cho khách hàng, gia tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Tiếp tục đẩy mạnh mảng tiêu dung nội bộ, nhắm đến các thành viên trong hệ thống Tổng Công Ty Bến Thành...

#### **f) Tổ Sự Kiện:**

Kiện toàn bộ máy nhân sự, tập huấn và đào tạo chuyên môn nghiệp vụ, thu hút nguồn nhân sự trẻ, tài năng, sáng tạo để thực hiện được các chương trình Events chuyên nghiệp cho khách hàng, gia tăng uy tín thương hiệu cho Công ty.

Tiếp tục khai thác các khách hàng thuộc tập đoàn đa quốc gia như: Samsung, Roche, Abbott...trong các chuỗi sự kiện: Kick-off, Lễ ra mắt sản phẩm, Thank you Party, Kỷ niệm thành lập công ty...

Hỗ trợ và khai thác hiệu quả các sự kiện Gala, Teambuilding của khách hàng thuộc Trung Tâm Nước Ngoài, Nội Địa, Inbound và các Chi nhánh.

### **1.2 Khối Nhà Hàng – Khách Sạn**

#### **a) Mảng lưu trú:**

Linh hoạt chuyển hướng trong kinh doanh, khai thác thị trường khách mới: khi thị trường khách Châu Âu sụt giảm nghiêm trọng. Ban Giám đốc khách sạn đã kịp thời chuyển hướng đẩy mạnh khai thác thị trường khách nội địa, khách Thương mại, khách lẻ (booking online)... Kết nối lại với các khách hàng lâu năm, đồng thời có những chính sách đặc biệt chăm sóc khách hàng trong những dịp đặc biệt. Áp dụng các chính sách chương trình khuyến mãi, đồng thời làm mới và đa dạng các sản phẩm dịch vụ hướng tới thị hiếu của khách hàng, nhằm thu hút khách hàng đảm bảo sự ổn định trong kinh doanh.

Hoàn thiện, ổn định bộ máy nhân sự, nâng cao chất lượng phục vụ, vừa kinh doanh vừa đào tạo nội bộ. Áp dụng chính sách lương, thưởng hợp lý để tạo động lực cho nhân viên; xây dựng chương trình khuyến thưởng hàng quý, nhằm khuyến khích sales tích cực chào bán dịch vụ, tối đa doanh thu và lợi nhuận.

Thực hiện công tác bảo trì, bảo dưỡng thường xuyên cơ sở vật chất, tăng thêm dịch vụ cho khách hàng: duy trì, đảm bảo chất lượng vệ sinh đạt chuẩn, chất lượng phục vụ luôn được quan tâm hàng đầu, đặt sự hài lòng của khách hàng lên cao nhất. Phần đầu giữ vững uy tín, chất lượng dịch vụ và vị trí thương hiệu khách sạn Viễn Đông trên thị trường

#### **b) Mảng dịch vụ F&B; Hội nghị:**

Đẩy mạnh khai thác dịch vụ phòng Hội nghị; nâng cấp phòng hội nghị Meeting, Ballroom và Conference Hall thêm diện mạo mới, tập trung khai thác dịch vụ Hội nghị trọn gói, chú trọng nâng cao chất lượng dịch vụ khai thác sản phẩm đi kèm: tea-break, ăn trưa, tiệc...

Triển khai thực hiện mô hình buffet chay, phát triển mô hình ẩm thực thực dưỡng và Buffet mùa Lễ, Hội. Nhà hàng Tự Do với uy tín và thương hiệu qua nhiều năm được khách hàng lựa chọn là đối tác cung cấp dịch vụ tiệc outside, Hội nghị.



Lĩnh vực phục vụ tiệc outside, Nhà hàng Tự Do đã khẳng định uy tín thương hiệu qua nhiều năm được các đối tác lớn nhiều năm tin tưởng: Cty Công trình Giao thông Sài Gòn, Công Thương mại SMC... cũng như đối tác lớn như Tập đoàn nước giải khát Tân Hiệp Phát (TPH Group) lựa chọn là Nhà hàng là đối tác đồng hành cùng sự kiện quan trọng.

**1.3.Khối dịch vụ bất động sản và đầu tư tài chính.**

**a) Dịch vụ Bất động sản:**

Căn cứ vào pháp lý của từng cơ sở vật chất triển khai hoạt động kinh doanh dịch vụ bất động sản đúng quy định pháp luật, gia tăng hiệu quả khai thác các cơ sở vật chất hiện có của công ty.

Theo sát tình hình thị trường bất động sản, bám sát đơn giá giao dịch tại từng khu vực nhằm đảm bảo duy trì một cách hiệu quả đối với các đối tác, khách hàng thuê.

Cùng cố pháp lý để tiến hành các biện pháp cần thiết để thu hồi các khoản nợ.

**b) Đầu tư tài chính:**

Căn cứ theo nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, tiếp tục đánh giá lại toàn bộ các khoản đầu tư, đồng thời tiếp tục theo đuổi phương án tái cơ cấu các khoản đầu tư tại các khách sạn Parkview (Huế) và khách sạn The Myst (TpHCM)... vào thời điểm thích hợp để đảm bảo cân đối dòng tiền, đem lại hiệu quả cho công ty.

Kiểm toán về mặt pháp lý các mặt bằng, đảm bảo an toàn tài chính, dòng tiền trong hoạt động kinh doanh không bị ngưng trệ.

Nhằm gia tăng giá trị tài sản công ty, Khối đã hoàn tất việc đầu tư mua 100% cổ phần tại Công ty Cổ phần TM – DV Du lịch Vinh Sang và đã nhận được bản chính Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động với tên mới là Công ty TNHH TM-DV-Du lịch Vinh Sang, mã số 1500530007, thay đổi lần thứ 16 ngày 19/08/2024 nhằm tăng tính chủ động, đồng thời mang lại nguồn lợi lâu dài cho công ty.

**• Tình hình góp vốn đầu tư ra ngoài:**

Số liệu tính đến ngày 31/12/2024

STT	Danh mục Công ty có vốn góp	Số lượng (CP)	Giá trị vốn góp của các bên (mã 411)	Giá trị vốn góp của BTT	Tỷ lệ sở hữu tại 31/12/2024	Dự phòng tổn thất tại 31/12/2024	Cổ tức được chia từ 2020 - 2024
1	Cty TNHH Căn hộ cho thuê nhà Phong Lan		9.000.000.000	2.000.000.000	22,22%		0
2	Cty TNHH DL Bến Thành – Phú Xuân		75.000.000.000	32.500.000.000	43,33%		5.958.175.000
3	Cty TNHH KS Bến Thành Đồng Khởi Boutique		210.000.000.000	63.000.000.000	30%	18.971.291.853	0
4	Cty CP Du lịch Huế	830.281	70.120.000.000	8.302.810.000	11,84%		414.957.838
5	Cty CP TM SX Bến Thành	412.500	24.000.000.000	4.125.000.000	17,1875%		2.606.250.000
<b>Tổng cộng</b>				<b>109.927.810.000</b>		<b>18.971.291.853</b>	<b>8.979.382.838</b>

Trong giai đoạn 2020 – 2024, việc đầu tư góp vốn vào Công ty TNHH Căn hộ cho thuê nhà Phong Lan và Công Ty TNHH Khách Sạn Bến Thành Đồng Khởi Boutique chưa mang lại hiệu quả do bị ảnh hưởng từ đại dịch Covid-19 hoạt động kinh doanh của



2 công ty này bị ảnh hưởng nghiêm trọng. Đến ngày 31/12/2024, LNST chưa phân phối lũy kế của:

- Công ty TNHH Căn hộ cho thuê nhà Phong Lan đạt 1.923.903.223 VNĐ nhưng chưa thực hiện chia cổ tức.
- Công Ty TNHH Khách Sạn Bến Thành Đồng Khởi Boutique là âm 63.110.593.187 VNĐ.

#### **1.4 Các phòng Nghiệp vụ**

Rà soát các chỉ tiêu đánh giá năng lực của nhân lực (BSC) toàn hệ thống.

Triển khai bộ phần mềm quản lý văn phòng, văn thư, tuyển dụng...trong toàn hệ thống Cty.

Hỗ trợ hiệu quả cho công tác kinh doanh. Xây dựng thương hiệu Công ty gắn với các hoạt động vì cộng đồng.

Tiếp tục làm việc với Ban Chỉ Đạo cổ phần hóa về các thủ tục xác định phần vốn nhà nước để hoàn tất quyết toán chuyển thể.

Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động kinh doanh; Phát triển du lịch thông minh, sử dụng phần mềm e-tour; Nghiên cứu triển khai thêm các phần mềm mới, các chức năng tích hợp mới trong phần mềm đang sử dụng.

Phát triển công nghệ số vào kinh doanh như áp dụng nhắn tin qua Zalo để họp đoàn và truyền tải các thông tin tour cho tất cả các khách hàng đi tour.

Đẩy mạnh tham gia hội thảo, hội chợ du lịch trực tuyến các nước (Singapore, Đài Loan, Nhật Bản, Hàn Quốc, Đức) để nâng cao vị thế công ty, tìm kiếm và cập nhật thông tin cho đối tác.

### **2. Các giải pháp đang triển khai**

#### **a) Về Kinh doanh**

##### **- Khối lễ hành:**

Duy trì, ổn định nguồn khách cũ và tìm kiếm nguồn khách hàng tiềm năng mới; Kết hợp với Trung tâm sự kiện, đẩy mạnh tour MICE, Team Building; Đa dạng hoá sản phẩm, dịch vụ phù hợp với thị hiếu, nhu cầu khách hàng.

Đẩy mạnh công tác xúc tiến du lịch tour Inbound tại các thị trường tiềm năng: Đài loan, Châu Âu, Úc, Mỹ...

Đẩy mạnh chào bán các gói sản phẩm combo và trọn gói trên hai phân khúc: chương trình siêu tiết kiệm và chương trình cao cấp.

Ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động kinh doanh; Phát triển du lịch thông minh, sử dụng phần mềm E-tour, các chức năng tích hợp mới trong phần mềm đang sử dụng

Triển khai hoạt động marketing ứng dụng kỹ thuật số dần thay thế cho kênh marketing truyền thống.

##### **- Khối Nhà Hàng – Khách Sạn:**

Do hệ thống kỹ thuật (máy lạnh, thang máy) cũng như nội thất phòng Khách sạn Viễn Đông đã quá xuống cấp, Ban Giám đốc khách sạn tập trung các giải pháp bảo dưỡng dự phòng, duy trì hoạt động kinh doanh, hạn chế tối đa việc gián đoạn và ảnh hưởng đến công tác phục vụ khách, uy tín thương hiệu của khách sạn. Vừa đảm bảo chất lượng dịch vụ vừa đẩy mạnh công suất phòng, tối đa hiệu quả kinh doanh.



Tiếp tục triển khai chương trình buffett chay/thực dưỡng trong các ngày chay và tháng chay ngày càng được khách hàng yêu thích. Xây dựng các gói dịch vụ Tea break, ăn trưa cho các văn phòng, doanh nghiệp.

Điều chỉnh giá linh hoạt, quảng bá khai thác đối tượng khách hàng mới.

- **Khối Dịch vụ bất động sản và Đầu tư – Tài chính:**

**b) Về dịch vụ bất động sản.**

Kiên trì đàm phán, duy trì với các đối tác thuê cũng như giá thuê tại từng khu vực nhằm tối đa hiệu quả cho thuê.

Củng cố pháp lý để tiến hành các biện pháp cần thiết để thu hồi các khoản nợ.

**c) Về Đầu tư tài chính.**

Tiếp tục đánh giá lại các khoản đầu tư không hiệu quả và xây dựng phương án tái cơ cấu các khoản đầu nhằm đảm bảo cân đối dòng tiền, đem lại hiệu quả cho công ty.

Tiếp cận các kênh ngân hàng và tín dụng để tận dụng sự hỗ trợ về tài chính.

Cân đối thu – chi nhằm đảm bảo dòng tiền kịp thời cho hoạt động kinh doanh.

Thực hành tiết kiệm, kiểm soát chặt chẽ các chi phí vận hành Công ty, chi nhánh, văn phòng du lịch nhằm mang lại hiệu quả kinh doanh cho Công ty.

**Mục tiêu chính là đảm bảo an toàn tài chính cho hoạt động của công ty:**

Lũy kế đến 31/12/2024, BenThanh Tourist đã trích lập dự phòng với tổng số tiền là: **30.933.892.161 VNĐ**, trong đó:

- Dự phòng tổn thất đầu tư vào đơn vị khác: 18.971.291.853 VNĐ
- Dự phòng phải thu khó đòi: 11.962.600.308 VNĐ

Về tình hình công nợ đến hiện tại, BenThanh Tourist đã tích cực làm việc với đối tác/hoặc tiến hành khởi kiện ra tòa án để có hướng xử lý nợ tốt nhất nhằm tránh tổn thất cho Công ty. Đến nay, các công nợ khó đòi đều đã được trích lập và Công ty vẫn tích cực làm việc với đối tác để thu hồi nợ sớm nhất.

Về tình hình dòng tiền để đảm bảo nhu cầu hoạt động kinh doanh, BenThanh Tourist đã được ngân hàng cấp hạn mức tín dụng năm 2024 – 2025 với tài sản thế chấp để đảm bảo cho hợp đồng hạn mức là Hợp đồng tiền gửi (HDTG) có kỳ hạn, Tài sản gắn liền trên đất, cụ thể như sau:

- Ngân hàng VCB hạn mức: 50.000.000.000 VNĐ (HDTG: 14,5 tỷ; kỳ hạn 6 tháng, tài sản gắn liền trên đất tại 82-84 Calmett, P. Nguyễn Thái Bình, Q.1, TP. HCM, GCN quyền sử dụng đất tại 66-68 Hai Bà Trưng, Q.1, TP. HCM)
- Ngân hàng BIDV hạn mức: 35.000.000.000 VNĐ (HDTG: 15 tỷ; kỳ hạn 6 tháng, tài sản gắn liền trên đất tại 70 Lý Tự Trọng, P. Bến Thành, Q.1, TP. HCM)
- Ngân hàng HB Bank hạn mức: 40.000.000.000 VNĐ (HDTG: 3 tỷ; kỳ hạn 6 tháng, GCN quyền sử dụng đất tại KDL Vinh Sang)

**d) Về tổ chức nhân sự**

Năm 2024, Công ty đầu tư cho phát triển đội ngũ nhân sự ở các đơn vị kinh doanh, chính sách lương mới, chính sách đào tạo để chuẩn bị đầy mạnh kinh doanh từ năm 2024 trở đi.

Số lượng nhân sự cân đối, bố trí phù hợp với quy mô các kế hoạch kinh doanh.

Xây dựng quy chế ủy quyền và trao quyền cho quản lý các cấp.



Tái cấu trúc mô hình hoạt động của công ty theo hướng hỗ trợ sát hoạt động kinh doanh, giảm bộ phận hỗ trợ gián tiếp.

Triển khai quy chế tiền lương tiền thưởng mới và các chương trình đào tạo chuyên môn nghiệp vụ, quản lý.

Đặc biệt, năm 2024 Công ty đã nhận được danh hiệu “Nơi làm việc tốt nhất Châu Á” của giải thưởng HR Asia Awards.

**e) Về truyền thông thương hiệu**

Xây dựng các chương trình phát động, kích cầu thị trường, thúc đẩy bán trong các giai đoạn cao điểm.

Tiếp tục duy trì vị thế thương hiệu vị trí hàng đầu thị trường.

**KẾT LUẬN: về kết quả khắc phục tình trạng lỗ lũy kế đến thời điểm hiện nay**

Công ty luôn tập trung đầu tư tốt nhất cho những nguồn lực hiện có và những công việc hiện hữu một cách cẩn mẫn, chăm chỉ. Với những giải pháp đã và đang thực hiện trên, Công ty đã từng bước khắc phục tình trạng lỗ lũy kế đến thời điểm hiện nay cụ thể như sau:

Hoạt động kinh doanh của Công ty phục hồi nhanh, hoàn thành vượt mức kế hoạch do Đại hội đồng cổ đông đề ra theo từng năm:

Năm 2020 và 2021 hoạt động kinh doanh của Công ty chịu ảnh hưởng nặng nề từ đại dịch Covid-19. Nền hiệu quả sụt giảm nghiêm trọng. Lỗ lũy kế đến 31/12/2021 là 77.642.440.079 VNĐ.

**Thực hiện năm 2022:**

- Tổng doanh thu đạt 793.767.667.110 VNĐ, vượt 15% so với kế hoạch
- Lợi nhuận trước thuế đạt 18.633.712.323 VNĐ, vượt 147% so với kế hoạch
- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kế 31/12/2022 đã giảm, còn lại âm 59.589.312.526 VNĐ

**Thực hiện năm 2023:**

- Tổng doanh thu đạt 937.023.438.826 VNĐ, vượt 6% so với kế hoạch
- Lợi nhuận trước thuế đạt 30.413.620.082 VNĐ, vượt 45% so với kế hoạch
- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kế 31/12/2023 đã giảm, còn lại âm 29.739.692.444 VNĐ

**Thực hiện năm 2024:**

- Tổng doanh thu đạt 1.181.288.500.994 VNĐ, vượt 15% so với kế hoạch
- Lợi nhuận trước thuế đạt 39.348.505.730 VNĐ, vượt 24% so với kế hoạch
- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kế 31/12/2024 đã hết lỗ và đạt 2.346.283.800 VNĐ.

**A. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH GIAI ĐOẠN 2025 – 2030**

**I. Dự báo tình hình**

Tình hình thế giới dự báo tiếp tục diễn biến phức tạp, khó lường; tăng trưởng kinh tế, thương mại, đầu tư toàn cầu có xu hướng chậm lại do ảnh hưởng từ các cuộc xung đột trên thế giới làm cho giá dầu, tỷ giá USD tăng cao và các chi phí đầu vào đều tăng đã ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

Nền kinh tế Việt Nam vừa có những thuận lợi rất cơ bản, vừa tiếp tục chịu “Tác động tiêu cực kép” từ những yếu tố bất lợi bên ngoài và những hạn chế bất cập bên trong; thời cơ,



thuận lợi và khó khăn, thách thức đan xen. Những khó khăn thách thức nhiều hơn, nhất là triển khai các giải pháp trong điều hành kinh tế vĩ mô, vừa phải kiểm soát lạm phát, vừa phải thúc đẩy tăng trưởng.

**II. Nhiệm vụ trọng tâm**

Phấn đấu hoàn thành vượt mức kế hoạch doanh thu và lợi nhuận theo từng năm do Đại hội đồng cổ đông đề ra.

Cân đối dòng tiền, nguồn vốn, đảm bảo sử dụng vốn hiệu quả.

Tiếp tục phấn đấu giữ vững uy tín, chất lượng dịch vụ và vị trí của thương hiệu trên thị trường du lịch.

Kiểm soát chặt chẽ các chi phí vận hành Công ty, Chi nhánh, văn phòng du lịch nhằm mang lại hiệu quả kinh doanh cho công ty.<sup>7</sup>

**III. Dự kiến kế hoạch kinh doanh giai đoạn 2025 – 2029 và tình hình tài chính.**

Đơn vị tính: VNĐ

TT	Chỉ tiêu	Năm 2025	Năm 2026	Năm 2027	Năm 2028	Năm 2029
1	Tổng doanh thu	1.075.000.000.000	1.139.000.000.000	1.230.000.000.000	1.353.000.000.000	1.488.000.000.000
	Tỷ trọng doanh thu so với năm trước	91%	106%	108%	110%	110%
2	Lợi nhuận trước thuế	30.000.000.000	31.500.000.000	33.000.000.000	35.000.000.000	37.000.000.000
	Tỷ trọng lợi nhuận so với năm trước	76%	105%	106%	106%	106%
3	Lợi nhuận sau thuế	23.268.000.000	24.468.000.000	25.668.000.000	27.268.000.000	28.868.000.000
4	Tổng tài sản	542.740.539.651	586.159.782.823	644.775.761.106	709.253.337.216	780.178.670.938
	Tỷ trọng tổng tài sản so với năm trước	108%	108%	110%	110%	110%
5	Vốn điều lệ	250.000.000.000	250.000.000.000	250.000.000.000	250.000.000.000	250.000.000.000
6	Tỷ lệ chia cổ tức trên vốn điều lệ dự kiến	Tối thiểu 8%	Tối thiểu 9%	Tối thiểu 10%	Tối thiểu 10%	Tối thiểu 10%

**Thuyết minh dự kiến kế hoạch kinh doanh giai đoạn 2025 2029:** LNTT năm 2025 dự kiến đạt 30.000.000.000 VNĐ giảm 9.348.505.730 VNĐ so với cùng kỳ 2024 do không có thêm các nguồn thu nhập bất thường.

Hội đồng quản trị và Ban Điều hành Công ty luôn bám sát Nghị quyết do Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024 đề ra, với mục tiêu phấn đấu không còn lỗ lũy kế tại thời điểm 31/12/2024 và hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch như sau:

Đơn vị tính: VNĐ

TT	CHỈ TIÊU	KẾ HOẠCH 2024	THỰC HIỆN 2024	%TH/KH
1	Tổng doanh thu	1.030.000.000.000	1.181.288.500.994	115%
2	Lợi nhuận trước thuế	31.800.000.000	39.348.505.730	124%
3	LNST chưa phân phối	1.648.246.045	2.346.283.800	142%

Để hoàn thành vượt mức kế hoạch các chỉ tiêu do Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024 đề ra, Hội đồng quản trị và Ban Điều hành Công ty luôn nỗ lực phấn đấu, linh động trong kinh doanh nhằm ứng phó kịp thời những biến động trên toàn thế giới nói chung và ở Việt Nam nói riêng. Trong đó có các yếu tố bất thường tác động làm gia tăng lợi nhuận năm 2024 mà năm 2025 dự kiến sẽ không có nguồn với tổng giá trị là **11.467.002.379 VNĐ**, cụ thể như sau:

Thông tin	Giá trị (VNĐ)
Khoản chia cổ tức 2024 từ Công ty TNHH Bến Thành Phú Xuân	4.333.300.000
Hoàn nhập dự phòng tổn thất đầu tư vào đơn vị khác	2.129.940.306
Hoàn nhập dự phòng nợ phải thu khó đòi	2.094.357.767
Khoản doanh thu chưa thực hiện năm 2023 kết chuyển năm 2024 tại mặt bằng 164 Pasteur, Q.1, TP. HCM theo yêu cầu bổ sung hóa đơn của tòa án trong quá trình Công ty khởi kiện và theo kiến nghị của kiểm toán độc lập	2.373.154.306
Ghi nhận khoản chia cổ tức 2024 từ Nghị quyết của Công ty CP Thương mại Sản xuất Bến Thành (13%/VĐL)	536.250.000

Nếu loại trừ các yếu tố bất thường thì LNTT năm 2024 chỉ đạt **27.881.503.351 VNĐ**

Bên cạnh đó, doanh thu năm 2025 dự kiến cũng sẽ giảm so với năm 2024, bên cạnh các dự báo tình hình đã nêu còn có một số nguyên nhân chủ yếu như sau:

**a) Về khôi lỗi hành**

Tình hình kinh doanh của các doanh nghiệp sản xuất liên quan đến lĩnh vực trang trí nội thất và bất động sản có kết quả kinh doanh không khả quan, ảnh hưởng đến khả năng hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch đề ra và dự kiến sẽ cắt giảm ngân sách chi tiêu du lịch nghỉ dưỡng cho người lao động.

Ngành bảo hiểm là ngành mũi nhọn mang lại nguồn thu lớn cho Công ty. Tuy nhiên sau nhiều thông tin không tốt về ngành này trong năm vừa qua và cho đến nay vẫn chưa có dấu hiệu phục hồi nên sẽ ảnh hưởng đến nguồn thu của Công ty từ lĩnh vực này.

Các Sở Ban ngành đang phải chịu áp lực thanh tra, kiểm tra của chính phủ cho những chi phí của năm vừa qua và đang thực hiện sáp nhập tinh gọn bộ máy nên nguồn doanh thu từ các đối tượng khách hàng này sẽ bị giảm. Đồng thời, Công ty cũng sẽ phải lựa chọn những gói thầu an toàn, có chính sách thanh toán tốt thì mới thực hiện nên cũng sẽ góp phần giảm doanh thu từ đối tượng này.



Giá vé máy bay tăng cao do ảnh hưởng từ lạm phát và từ các cuộc xung đột trên thế giới khiến giá dầu và tỷ giá USD tăng cao... dẫn đến khách hàng thắt chặt chi tiêu ngân sách.

#### **b) Khối nhà hàng - khách sạn**

Sau nhiều năm vận hành khai thác, hiện tại, hiện trạng các trang thiết bị như hệ thống máy lạnh, thang máy, hệ thống bếp, nội thất phòng của khách sạn đã xuống cấp nghiêm trọng và hầu như không còn linh kiện để sửa chữa thay thế. Rủi ro về việc gián đoạn kinh doanh, không đảm bảo chất lượng phục vụ sẽ làm giảm cơ hội và hiệu quả kinh doanh của khách sạn.

Chi phí bảo trì, sửa chữa duy trì hoạt động tăng cao trong khi giá bán phòng không thể tăng khi không có dịch vụ gì mới cộng thêm cho khách.

Tình hình an ninh khu vực Phạm Ngũ Lão rất phức tạp khi toàn bộ trục đường gần như biến thành bến xe khách. Việc cấm đậu cấm dừng gây ảnh hưởng khó khăn cho các xe đoàn lớn dừng đỗ trả khách ở khách sạn, các công ty có series khách đoàn phải chuyển khách đi.

Các khách sạn 3 sao mới xây dựng và sửa chữa cung cấp cho thị trường một khối lượng phòng lớn dẫn đến cạnh tranh gay gắt trong mảng kinh doanh lưu trú 3 sao tại khu vực trung tâm.

#### **c) Khối thương mại**

Do ảnh hưởng từ lạm phát và các cuộc xung đột trên thế giới, giá dầu tăng, tỷ giá USD tăng cao, các chi phí đầu vào đều tăng, dẫn đến sự cạnh tranh về giá rất gay gắt giữa các đối thủ cùng ngành, hàng bán chậm do khách hàng thắt chặt chi tiêu.

Nhu cầu về nguồn vốn tăng cao sau đại dịch covid-19, tuy nhiên việc tiếp cận nguồn vốn từ các ngân hàng còn nhiều khó khăn do cần có tài sản đảm bảo.

#### **d) Khối Bất động sản**

Do ảnh hưởng từ lạm phát, các khách hàng thuê ngày càng kinh doanh khó khăn nên đã đề nghị Công ty giảm giá thuê từ 30% đến 50% hoặc tiến hành thanh lý trả lại mặt bằng trước hạn do tình hình kinh doanh khó khăn.

Thời gian khởi kiện các công ty vi phạm Hợp đồng về thanh toán nợ kéo dài làm ảnh hưởng đến nguồn vốn của Công ty.

### **IV. Nhận xét – Đánh giá:**

#### **1. Tích cực:**

Hệ thống đối tác cung ứng dịch vụ nhà hàng, khách sạn ngày càng đa dạng hoá, công tác dịch vụ đã triển khai tìm kiếm thêm nhiều đối tác chất lượng ở nước ngoài và mở rộng hệ thống các đối tác trong nước tại các khu vực điểm đến

Chính sách giá bán cơ bản đã đáp ứng được yêu cầu đa dạng ở mỗi phân khúc sản phẩm với mọi đối tượng khách hàng. Trong mỗi giai đoạn kinh doanh, Công ty đều triển khai các chương trình khuyến mãi với các chính sách giá hấp dẫn thu hút sự quan tâm của khách hàng. Đặc biệt, chương trình của năm “Tour of the year” đã tạo được điểm nhấn chủ đạo cho Công ty, mang tính đột phá và dẫn dắt thị trường.

Trung tâm sự kiện của Công ty được thành lập và tiếp tục phát triển thế mạnh, tạo nhiều ấn tượng với khách hàng trong và ngoài nước góp phần lan toả thương hiệu và uy



tín của công ty, đây là bước đi đúng và kịp thời đáp ứng nhu cầu MICE của khách hàng theo xu hướng hiện nay.

Công tác điều hành được công nghệ hoá qua phần mềm E-tour, kết nối bộ phận kế toán và các bộ phận kinh doanh. Các công đoạn thủ công trong công tác điều hành được giảm thiểu, tiết kiệm thời gian và nhân sự.

Thương hiệu Công ty tiếp tục giữ vững khẳng định uy tín và chất lượng phục vụ đứng đầu trong ngành, đạt giải “VNR500 – Top 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam” và “Top 10 công ty du lịch uy tín”.

Truyền thông thương hiệu Công ty luôn giữ vai trò tiên phong của đơn vị đứng đầu ngành du lịch Việt Nam. Uy tín thương hiệu Công ty tiếp tục được nâng cao thông qua sự tin tưởng, ký kết hợp tác chiến lược với các Tổng cục du lịch: Singapore, Thái Lan, Hàn Quốc, Nhật Bản và các Sở, Ban ngành địa phương như Sở Du Lịch, ITPC, Sở Ngoại Vụ...

## **2. Tồn tại – Hạn chế:**

Tình hình khách quan do ảnh hưởng từ các cuộc xung đột trên thế giới tiếp tục đè nặng lên các hoạt động kinh tế có thể dẫn đến suy thoái kinh tế toàn cầu, biến động giá nguyên liệu và chính sách visa siết chặt ảnh hưởng chung đến ngành du lịch nói chung và của công ty nói riêng.

Công tác cổ phần hóa doanh nghiệp chưa được xét duyệt do còn vướng thủ tục pháp lý về phương án sử dụng đất.

Khó khăn trong việc tiếp cận dòng tiền của các tổ chức tín dụng, ngân hàng do phải có tài sản đảm bảo đã ảnh hưởng đến nguồn vốn kinh doanh và các hoạt động khác của Công ty sau ảnh hưởng cầu đại dịch.

Năng lực nhận định thị trường, tính chủ động của Lãnh đạo một số đơn vị kinh doanh còn hạn chế, chưa đi sâu sát với tình hình thực tế, còn yếu trong khâu chuẩn bị trước dịch vụ.

Giá bán một số sản phẩm vẫn thiếu tính cạnh tranh so với đối thủ trên thị trường, đặc biệt là tại các địa phương, các công ty du lịch nhỏ liên kết bán giá thấp, cắt giảm chi phí rất cạnh tranh nhưng các chi nhánh/đơn vị của công ty vẫn chưa có giải pháp hiệu quả, đưa ra sản phẩm đột phá để chiếm lĩnh lại thị phần khách (như ở khu vực phía Bắc và Tây Nam Bộ).

Truyền thông thương hiệu đang tập trung chủ yếu tại khu vực Trụ Sở TP.HCM, các đơn vị, chi nhánh còn khá mờ nhạt, nguyên nhân chủ quan do một số đơn vị chưa nhận thức được tác động hiệu quả của công tác này nên ngại đầu tư do chi phí cao.

Các chương trình khuyến mãi đều được triển khai theo giai đoạn kinh doanh của Công ty, tuy nhiên hình thức tiếp thị chưa mới và thiếu tính sáng tạo, không nổi bật so với các đối thủ.

Hoạt động chăm sóc khách hàng hiện nay còn thực hiện theo hình thức thủ công, chưa hình thành được dữ liệu khách hàng thống nhất, chưa khai thác được lợi thế về cơ sở dữ liệu lớn và tiềm năng của khách hàng.

## **V. Một số giải pháp thực hiện kế hoạch kinh doanh giai đoạn 2025 – 2029**

### **1. Khối lõi hành**

#### **a) Lĩnh vực Du lịch Nội địa**



Tập trung vào các sản phẩm theo các sự kiện trong nước, đặt chỉ tiêu về số lượng khách để có hiệu ứng về truyền thông và thương hiệu.

Chăm sóc tốt và duy trì nguồn khách cũ ổn định. Tăng cường các mối quan hệ với khách hàng, các khách hàng tiềm năng.

Tạo các cơ chế chính sách tốt từ đối tác dựa vào lợi thế mua số lượng lớn. Đánh giá, rà soát dịch vụ cung cấp, đối tác thường xuyên.

Khai thác thêm khách mới:

- Tập trung phát triển thêm khách hàng thị trường Miền Bắc các tuyến tour Mekong, Miền Tây Nam Bộ ....
- Đẩy mạnh kinh doanh các đoàn Event, hội nghị, hội thảo có yêu cầu cao trong tổ chức, nhằm gia tăng lợi nhuận kinh doanh.
- Khai thác mạnh các thị trường tiềm năng là các công ty có nhiều hệ thống đại lý phân phối, các công ty trả thưởng cho đại lý bán hàng đạt năng suất cao ... khách hàng các thị trường xa ở các tỉnh...
- Tận dụng cơ hội khách miền Bắc sử dụng chuyến bay thẳng Hà Nội-Cần Thơ để chào bán tour Miền Tây, nhất là Tour Cà Mau- Rừng U Minh.

Phát triển thêm các sản phẩm, dịch vụ:

- Đẩy mạnh các tour về các vùng Tây Bắc, Đông Bắc và các vùng biển đảo... hiện đang được khách hàng quan tâm.
- Đa dạng hóa các sản phẩm để tiếp cận được nhiều đối tượng khách hàng.
- Xây dựng bộ sản phẩm du lịch khám phá trong nước cho phân khúc khách hàng trẻ.
- Phát triển sản phẩm du lịch cao cấp phục vụ đối tượng khách VIP, tận dụng lợi thế về thương hiệu của BenThanh Tourist.

#### **b) Lĩnh vực Du lịch Nước ngoài (Outbound)**

Xác định là mảng kinh doanh chiến lược của Công ty. Trọng điểm là các tuyến Đông Nam Á và Đông Bắc Á mảng tour MICE. TPHCM tập trung các tuyến xa Châu Âu, Úc, Mỹ. Đà Nẵng tập trung các tuyến Đông Bắc Á, Tây Nam Bộ các tuyến Đông Nam Á.

Tìm kiếm các đối tác mới cung cấp giá tốt, sản phẩm đặc trưng và hấp dẫn.

Kết nối với các hãng hàng không, Tổng cục Du lịch & đối tác các nước để tạo các gói du lịch với giá thật hấp dẫn, an toàn.

Xây dựng cơ chế chính sách tốt từ đối tác dựa vào lợi thế mua số lượng lớn, đảm bảo dịch vụ chất lượng cao.

Đánh giá, rà soát dịch vụ cung cấp, đối tác thường xuyên để nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Tích cực nghiên cứu các sản phẩm mới để đáp ứng nhu cầu của các công ty tổ chức tour khuyến thưởng cho đại lý phân phối và nhân viên kinh doanh.

Mở rộng hợp tác với các ngân hàng, tổ chức tài chính để triển khai giải pháp gói tài chính dành cho du lịch giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận dịch vụ.

Điều chỉnh nhân sự nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh, tăng quyền chủ động cho bộ phận kinh doanh.

#### **c) Lĩnh vực Du lịch Quốc tế (Inbound)**

Bám sát khai thác các thị trường Công ty đã tổ chức xúc tiến: Châu Âu, Úc, Mỹ.

Tiếp tục khai thác và mở rộng thị trường tại: Đài Loan, Phillipines, Trung Đông, Thái Lan.

Xây dựng các gói sản phẩm, dịch vụ dành cho các nhóm khách nhỏ, ngắn ngày, thiên về chăm sóc sức khỏe, du lịch sinh thái gắn gũi với thiên nhiên, du lịch nông thôn và du lịch kết hợp thể thao bên cạnh thể mạnh là tour dài ngày, hội thảo, MICE...

Phát triển mạnh tour du lịch học tập (Study Tour), kết hợp với các trường đại học và tổ chức giáo dục trên thế giới.

Xây dựng chiến lược phát triển thị trường: du lịch hành hương, du lịch y tế, du lịch kết hợp hội nghị.

Tiếp tục liên kết khách sạn khu vực trung tâm Quận 1 bán sản phẩm đặc trưng của Tourdesk, đặc biệt các khách sạn trong hệ thống BenThanh Group: Sofitel, Renaissance...

Đẩy mạnh hợp tác với các sàn OTA (Online Travel Agency) lớn như: Travelforfun, Expedia, Klook... để tiếp cận thị trường khách lẻ quốc tế.

#### **d) Trung tâm Vé máy bay**

Xây dựng các chính sách giá cạnh tranh dành cho khách hàng Corporate Account (CA). Tăng cường chăm sóc và có những ưu đãi đặc biệt để khách hàng CA tái ký hợp đồng hàng năm.

Tập huấn luyện kỹ năng và kiến thức chuyên môn cho đội ngũ Ticketing nhằm nâng cao tính chuyên nghiệp, phát triển kênh khách lẻ (khách vắng lai). Nâng cao trình độ chuyên môn giúp tư vấn cho khách hàng sử dụng dịch vụ tiết kiệm và hiệu quả nhất.

Xây dựng sản phẩm F&E (free and easy) đa dạng, kết hợp linh hoạt giữa vé máy bay, khách sạn và dịch vụ du lịch.

Tiếp tục đẩy mạnh dịch vụ tư vấn Visa thương mại kèm theo vé máy bay cho khách hàng, gia tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Tiếp tục đẩy mạnh mảng tiêu dung nội bộ, nhắm đến các thành viên trong hệ thống Tổng Công Ty Bến Thành...

Hợp tác với các hãng hàng không tiết kiệm, tăng sự lựa chọn cho khách hàng, đặc biệt là nhóm khách hàng du lịch tự túc.

Phát triển hệ thống đặt vé trực tuyến tích hợp AI, tự động gợi ý hành trình bay tối ưu dựa trên nhu cầu khách hàng.

Tận dụng dữ liệu khách hàng để cá nhân hóa trải nghiệm và đưa ra các đề xuất phù hợp.

#### **e) Lĩnh vực khách lẻ (FIT)**

Chào bán các chương trình trong và ngoài nước theo kế hoạch. Các sản phẩm được phân theo các chuyên mục: Truyền thống (chào bán quanh năm); sản phẩm theo mùa vụ (bán theo từng mùa vụ như mùa hoa anh đào, mùa lúa chín...); sản phẩm Lễ Tết (bán theo mùa Lễ Tết).

Kết hợp một số resort/khách sạn xây dựng combo/tour du lịch độc quyền để tạo giá trị riêng biệt.

Đẩy mạnh chào bán các sản phẩm theo gói (combo) trên hai phân khúc tiêu chuẩn và cao cấp đã phát triển thị trường tích cực trong năm 2023.



Tạo được các sản phẩm riêng biệt của BenThanh Tourist, điển hình là “Tour of the year”. Có sản phẩm theo nhiều phân khúc tại mỗi tuyến và nhóm tuyến. Xây dựng được bộ sản phẩm chuyên đề.

Cập nhật thông tin liên tục từ các Tổng cục du lịch các nước nhằm nắm bắt thông tin về chính sách visa, thời gian mở cửa lại các chuyến bay thương mại...

Khai thác mạnh kênh quảng bá nội bộ, tận dụng lợi thế mạng lưới Hướng dẫn viên, chi nhánh, văn phòng du lịch trên toàn quốc.

Tăng cường chăm sóc khách hàng sau chuyến đi, thu thập phản hồi để nâng cấp dịch vụ.

Kết hợp cùng các chi nhánh, văn phòng du lịch trong toàn quốc của công ty để đẩy mạnh các sản phẩm du lịch.

Mở rộng hệ thống đại lý và đối tác, kết nối với phòng vé máy bay, đại lý du lịch để nâng cấp mạng lưới phân phối của BenThanh Tourist.

Tận dụng nền tảng công nghệ số (app, chatbox, AI) để cá nhân hóa hành trình, nâng cao trải nghiệm khách hàng.

Tăng cường hợp tác với KOLs, travel bloggers để quảng bá thương hiệu, tiếp cận khách hàng trẻ.

Xây dựng chiến lược tiếp thị nội dung (Content Marketing) để cung cấp thông tin hấp dẫn về điểm đến và trải nghiệm độc đáo.

#### **f) Lĩnh vực Sự Kiện (Event):**

Kiến tạo toàn bộ máy nhân sự, tập huấn và đào tạo chuyên môn nghiệp vụ; nâng cao năng lực đội ngũ nhân sự, tổ chức các chương trình tập huấn chuyên môn về tổ chức sự kiện, kỹ năng sáng tạo và xử lý tình huống.

Tăng cường áp dụng công nghệ thực tế ảo (VR) và công nghệ số để nâng cao trải nghiệm tại sự kiện.

Tiếp tục khai thác các khách hàng thuộc tập đoàn đa quốc gia như: Samsung, Roche, Abbott...

Tập trung khai thác các chuỗi sự kiện: Kick-off, Lễ ra mắt sản phẩm, Thank you Party, Kỷ niệm thành lập công ty, hội nghị - hội thảo (MICE)...

Kết hợp tổ chức sự kiện với du lịch và giải trí, đặc biệt là các sự kiện quy mô lớn tại điểm đến du lịch.

Hỗ trợ và khai thác tối đa các sự kiện Gala, Teambuilding của khách hàng thuộc các bộ phận: Trung Tâm Nước Ngoài, Nội Địa, Inbound và các Chi nhánh trên toàn quốc.

## **2. Khối nhà hàng – khách sạn**

### **a) Mảng lưu trú:**

Đảm bảo hoạt động kinh doanh năm 2025 và chuẩn bị kế hoạch sửa chữa nâng cấp khách sạn Viễn Đông vào năm 2026. Thực hiện đầy đủ chính sách quyền lợi của người lao động trong giai đoạn tạm ngưng kinh doanh để sửa chữa.

Hoàn thiện bộ máy nhân sự sau khi nâng cấp khách sạn, đảm bảo tính chuyên nghiệp chất lượng phục vụ đạt chuẩn. Áp dụng chính sách lương, thưởng hợp lý để tạo động lực nhân viên; Vận hành khai thác hiệu quả.



Phấn đấu giữ vững uy tín, chất lượng dịch vụ và vị trí thương hiệu khách sạn Viễn Đông trên thị trường. Ứng dụng công nghệ AI trong quản lý khách sạn để tối ưu vận hành và cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng. Gia tăng hiệu quả khai thác kinh doanh.

**b) Mảng dịch vụ F&B; Hội nghị:**

Đẩy mạnh khai thác dịch vụ phòng Hội nghị và tiệc; nâng cấp phòng hội nghị Meeting, Ballroom và Conference Hall thêm diện mạo mới, tập trung khai thác dịch vụ Hội nghị trọn gói, nâng cao chất lượng dịch vụ khai thác sản phẩm đi kèm: tea-break, ăn trưa, tiệc...

Tăng cường liên kết với các đối tác tổ chức sự kiện để mở rộng thị phần trong mảng hội nghị và tiệc.

Tiếp tục giữ vững uy tín trong lĩnh vực tiệc outside, được các đối tác lớn nhiều năm liên tin tưởng và sử dụng dịch vụ như: Cty Công trình Giao thông Sài Gòn, Công Thương mại SMC... cũng như đối tác lớn như Tập đoàn nước giải khát Tân Hiệp Phát (TPH Group).

Tiếp tục triển khai thực hiện mô hình buffet chay, phát triển mô hình ẩm thực thực dưỡng và Buffet mùa Lễ, Hội. Nhà hàng Tự Do với uy tín và thương hiệu qua nhiều năm được khách hàng lựa chọn là đối tác cung cấp dịch vụ tiệc outside, hội nghị.

**3. Khối dịch vụ Bất động sản & Đầu tư tài chính**

**a) Dịch vụ Bất động sản:**

Căn cứ vào pháp lý của từng cơ sở vật chất triển khai hoạt động kinh doanh dịch vụ bất động sản đúng quy định pháp luật, gia tăng hiệu quả khai thác các cơ sở vật chất hiện có của công ty.

Theo sát tình hình thị trường bất động sản, bám sát đơn giá giao dịch tại từng khu vực nhằm đàm phán duy trì một cách hiệu quả đối với các đối tác, khách hàng thuê.

Kiện toàn pháp lý để tiến hành các biện pháp cần thiết để thu hồi nợ theo quy định.

**b) Đầu tư tài chính:**

Căn cứ theo nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, tiếp tục đánh giá lại toàn bộ các khoản đầu tư, đồng thời tiếp tục theo đuổi phương án tái cơ cấu các khoản đầu tư tại các khách sạn Parkview (Huế) và khách sạn The Myst (TpHCM)... vào thời điểm thích hợp để đảm bảo cân đối dòng tiền, đem lại hiệu quả cho công ty.

Kiện toàn về mặt pháp lý các mặt bằng, đảm bảo an toàn tài chính, dòng tiền trong hoạt động kinh doanh không bị gián đoạn.

Quản trị rủi ro tài chính để tối ưu hóa nguồn vốn và hiệu quả.

Đầu tư vào mô hình du lịch bền vững, thân thiện với môi trường nhằm đón đầu xu hướng tiêu dùng xanh.

Nghiên cứu ứng dụng công nghệ NFT & Blockchain trong ngành du lịch để triển khai các dịch vụ thanh toán bằng tiền điện tử, gia tăng tính linh hoạt cho khách hàng.

**4. Các phòng nghiệp vụ**

Rà soát và tối ưu hệ thống quản lý nhân sự: Các chỉ tiêu đánh giá năng lực của nhân lực (BSC) toàn hệ thống.

Triển khai phần mềm quản lý hành chính - nhân sự, văn thư, tuyển dụng... nhằm đồng bộ hóa và nâng cao hiệu quả vận hành trong toàn hệ thống Công ty.



Tăng cường đào tạo nhân sự về digital marketing, công nghệ du lịch và quản trị trải nghiệm khách hàng để bắt kịp xu hướng thị trường.

Ứng dụng AI hỗ trợ công tác chăm sóc khách hàng hiệu quả hơn.

Hoàn thiện và nâng cấp hệ thống CRM để quản lý khách hàng đa kênh, gia tăng trải nghiệm cá nhân hóa & tối ưu quy trình kinh doanh.

Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ trong hoạt động kinh doanh, hướng tới phát triển du lịch thông minh thông qua phần mềm e-tour và các công cụ hỗ trợ đặt dịch vụ trực tuyến.

Tích hợp Zalo vào quy trình điều hành tour, giúp khách hàng dễ dàng nhận thông tin về lịch trình, hợp đoàn và cập nhật tour nhanh chóng.

Xây dựng thương hiệu công ty gắn với các hoạt động cộng đồng, nâng cao uy tín & giá trị thương hiệu.

Tham gia hội thảo, hội chợ du lịch trực tuyến tại các thị trường tiềm năng (Singapore, Đài Loan, Nhật Bản, Hàn Quốc, Đức...) nhằm tăng cường nhận diện thương hiệu, tìm kiếm đối tác & cập nhật xu hướng du lịch quốc tế.

Tiếp tục làm việc với Ban Chỉ Đạo cổ phần hóa về các thủ tục xác định phần vốn nhà nước để hoàn tất quyết toán chuyển thể. Đảm bảo quá trình chuyển đổi không ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, duy trì sự ổn định của hệ thống. Tạo môi trường kinh doanh tốt cho toàn công ty. Tạo được xu hướng và nhu cầu. Hỗ trợ hiệu quả cho công tác kinh doanh. Xây dựng thương hiệu Công ty gắn với các hoạt động vì cộng đồng.

Tiếp tục làm việc với Ban Chỉ Đạo cổ phần hóa về các thủ tục xác định phần vốn nhà nước để hoàn tất quyết toán chuyển thể.

**B. VỀ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ TRONG NĂM 2024**

**1. Nhân sự của Hội đồng quản trị**

Hội đồng quản trị nhiệm kỳ hiện tại bao gồm 05 thành viên, gồm 01 Chủ tịch HĐQT do Ông Trần Xuân Ánh làm Chủ tịch HĐQT và 04 thành viên Hội đồng quản trị.

STT	Thành viên	Chức vụ
1	Ông Trần Xuân Ánh	Chủ tịch HĐQT
2	Ông Nguyễn Ngọc Hoài Nguyên	Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
3	Bà Đặng Thị Thi Thanh	Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc
4	Ông Đặng Thanh Hải	Thành viên HĐQT
5	Ông Nguyễn Phước Bảo Anh	Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc

**2. Thù lao, chi phí hoạt động và các lợi ích khác của Hội đồng quản trị và từng thành viên Hội đồng quản trị theo quy định tại khoản 3 Điều 163 Luật Doanh nghiệp và Điều lệ công ty:**

Thù lao và các lợi ích khác của HĐQT năm 2024 được Chi tiết tại Mục 7 Phần Thuyết minh Báo cáo tài chính năm 2024 đã kiểm toán (trang 43).

0117  
CÔNG  
CỔ PHẦN  
HỮU NGHỊ  
N THÀ  
T. P. HỒ



**3. Tổng kết các cuộc họp của Hội đồng quản trị và các quyết định của Hội đồng quản trị:**

- Trong năm qua, Hội đồng quản trị Công ty đã tổ chức 09 cuộc họp Hội đồng quản trị nhằm chỉ đạo, định hướng phát triển Công ty, các cuộc họp này đã được thực hiện đúng trình tự, thủ tục theo quy định của Điều lệ công ty và Luật Doanh nghiệp nhằm giải quyết kịp thời những phát sinh.
- Tổng kết các cuộc họp của Hội đồng quản trị và Các Nghị quyết/Quyết định của Hội đồng quản trị được trình bày tại Báo cáo tình hình quản trị Công ty năm 2024 đã được công bố thông tin trên website Công ty theo đúng quy định pháp luật.
- Biên bản các cuộc họp HĐQT được lập đầy đủ, đảm bảo đúng quy định của pháp luật; hồ sơ, tài liệu đã được gửi đầy đủ đến các thành viên HĐQT dự họp để tham khảo, nghiên cứu trước theo Điều lệ.

**4. Đánh giá hoạt động của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Tổng giám đốc và người điều hành khác**

- Hội đồng quản trị thực hiện việc giám sát, chỉ đạo Ban Tổng giám đốc qua các nghị quyết, quyết định và các cuộc họp định kỳ. Chủ tịch HĐQT tham gia các cuộc họp giao ban và một số cuộc họp quan trọng của Công ty.
- Trong năm 2024, Ban Tổng giám đốc đã chủ động, linh hoạt bám sát các Nghị quyết của Hội đồng quản trị, triển khai hoạt động kinh doanh của Công ty phù hợp với nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, nghị quyết, quyết định của Hội đồng quản trị.
- HĐQT đánh giá cao những nỗ lực của Ban Tổng giám đốc trong năm 2024, đã chủ động thực hiện nhiều giải pháp tích cực mang lại hiệu quả cao cho hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Ban Tổng giám đốc đã chủ động, tích cực bám sát tình hình thị trường đề ra các giải pháp hợp lý, hiệu quả trong công tác quản lý, kinh doanh qua đó giúp Công ty hoàn thành vượt mức kế hoạch đề ra.

**5. Báo cáo về các giao dịch giữa Công ty, công ty con, công ty do Công ty nắm quyền kiểm soát trên 50% trở lên vốn Điều lệ với thành viên Hội đồng quản trị và những người có liên quan của thành viên đó; giao dịch giữa Công ty với công ty trong đó thành viên Hội đồng quản trị là thành viên sáng lập hoặc là người quản lý doanh nghiệp trong thời gian 03 năm gần nhất trước thời điểm giao dịch.**

Các giao dịch giữa Công ty với các đối tượng nêu trên được thực hiện theo đúng quy định của pháp luật, được công bố thông tin đầy đủ theo quy định, được liệt kê tại Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2024, Báo cáo tình hình quản trị 2024, Báo cáo thường niên năm 2024 của Công ty.

**C. KẾT LUẬN**

Tình hình kinh tế chính trị thế giới có nhiều yếu tố bất ổn, khó lường trong khi các chính sách, giải pháp của chính phủ Việt Nam và diễn biến của thị trường cũng ảnh hưởng



lớn đến chiến lược và kế hoạch kinh doanh của Công ty, nên Hội đồng quản trị và Ban Điều hành Công ty sẽ có đánh giá cụ thể và đề xuất điều chỉnh kế hoạch kinh doanh hàng năm sao cho phù hợp với tình hình thực tế để Hội đồng quản trị trình Quý cổ đông tại Đại hội đồng cổ đông thường niên hàng năm.

Trên đây là báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh giai đoạn 2020 – 2024 và phương hướng hoạt động giai đoạn 2025 - 2029 của Công ty. Với những thành quả đạt được trong nhiệm kỳ 2020 - 2024, Hội đồng Quản trị kính trình Quý cổ đông xem xét thông qua.

Trân trọng kính báo cáo./.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG**



**TRẦN XUÂN ÁNH**





CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 02 tháng 06 năm 2025

## BÁO CÁO

### HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 ngày 17/6/2020;
- Căn cứ Luật Chứng khoán số 54/2019/QH14 ngày 26/11/2019;
- Căn cứ quyền hạn và trách nhiệm của Ban kiểm soát được quy định tại Điều lệ Công ty cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành;
- Căn cứ Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên 2024 số: 01/2024/NQ-ĐHĐCĐ ngày 24/4/2024;
- Căn cứ Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường năm 2024 số: 02/2024/NQ-ĐHĐCĐ ngày 09/12/2024;
- Căn cứ BC kiểm toán BCTC năm 2024 của Công ty CP DVDL Bến Thành do Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn RSM Việt Nam, lập ngày 26/3/2025.

Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần DVDL Bến Thành báo cáo Đại Hội đồng cổ đông kết quả hoạt động kiểm tra, giám sát năm 2024 và kế hoạch công tác năm 2025 với các nội dung chủ yếu như sau:

#### I. HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT NĂM 2024:

Năm 2024, Ban kiểm soát (BKS) Công ty có 03 người, gồm:

Ông: Nguyễn Minh Hùng, Trưởng BKS và 02 thành viên BKS là: Ông Thái Minh Duy và Ông Nguyễn Hoàng Anh.

Trong năm 2024, BKS được Hội đồng quản trị, Ban điều hành Công ty tạo điều kiện thuận lợi trong công tác kiểm tra, giám sát và tham gia các buổi họp của Hội đồng quản trị.

Trong kỳ, BKS đã có 03 cuộc họp BKS và thực hiện các hoạt động như sau:

- Giám sát hoạt động của Hội đồng quản trị và Ban điều hành Công ty về thực hiện Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024 và Đại hội đồng cổ đông bất thường năm 2024; đề xuất chọn Công ty Kiểm toán độc lập để kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2024; Giám sát việc chi trả thù lao của Hội đồng quản trị, BKS và Người phụ trách quản trị Công ty năm 2024 theo NQ số: 01/2024/NQ-ĐHĐCĐ ngày 24/4/2024.
- Năm 2024, Công ty không chia cổ tức, không trích lập quỹ theo NQ số: 01/2024/NQ-ĐHĐCĐ ngày 24/4/2024.



- Thẩm định Báo cáo tài chính; phân tích, đánh giá tình hình tài chính của Công ty tại thời điểm 6 tháng và cả năm 2024. BKS đã phối hợp với các Phòng nghiệp vụ định kỳ kiểm tra tình hình hoạt động kinh doanh tại các đơn vị, Chi nhánh của Công ty.
- BKS đã giám sát việc công bố thông tin theo quy định của pháp luật để đảm bảo tính minh bạch trong công bố thông tin của Công ty và phục vụ quyền lợi của Cổ đông.

### **1. Về giám sát hoạt động của HĐQT:**

- Trong năm 2024, HĐQT Công ty có 05 thành viên, gồm:
- Ông: Hoàng Tâm Hoà là Chủ tịch HĐQT, đến ngày 14/10/2024 theo NQ số: 08/2024/NQ-HĐQT V/v thông qua đơn từ nhiệm và miễn nhiệm chức danh Chủ tịch HĐQT đối với Ông Hoàng Tâm Hoà và bổ nhiệm Ông Nguyễn Phước Bảo Anh, thành viên HĐQT tạm thời làm Chủ tịch HĐQT Công ty. Ngày 9/12/2024 theo NQ số: 02/2024/NQ-ĐHĐCĐ bất thường năm 2024, Ông Trần Xuân Ánh được bầu bổ sung là thành viên HĐQT của Công ty nhiệm kỳ 2020-2025. Ngày 17/12/2024 theo NQ số: 09/2024/NQ-HĐQT V/v thông qua đơn từ nhiệm và miễn nhiệm chức danh Chủ tịch HĐQT đối với Ông Nguyễn Phước Bảo Anh và bổ nhiệm Ông Trần Xuân Ánh, thành viên HĐQT làm Chủ tịch HĐQT Công ty.

Và 04 thành viên HĐQT là: Ông Đặng Thanh Hải, Ông Nguyễn Phước Bảo Anh, Ông Nguyễn Ngọc Hoài Nguyên và Bà: Đặng Thị Thi Thanh.

- HĐQT đã thực hiện đầy đủ trách nhiệm quản trị, triển khai và giám sát Ban điều hành thực hiện nghị quyết của ĐHĐCĐ năm 2024 và nghị quyết của HĐQT; tuân thủ Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, Điều lệ Công ty và các quy định của pháp luật.
- Trong năm, Hội đồng quản trị đã ban hành 09 Nghị quyết, gồm: thông qua hạn mức vay vốn tại các ngân hàng BIDV, VCB và HDB; thông qua việc trích lập/hoàn nhập dự phòng công nợ khó đòi và các khoản đầu tư dài hạn năm 2023; thay đổi quy chế tiền lương-tiền thưởng Công ty; thay đổi công năng PCCC tại mặt bằng 82-84 Calmette; thống nhất thời điểm tổ chức ĐHĐCĐ 2024 và chốt ngày đăng ký quyền cổ đông tham dự ĐHĐCĐ; đầu tư mua 100% cổ phần tại Công ty CP TM-DV Du lịch Vinh Sang tại xã An Bình, Huyện Long Hồ, tỉnh Vĩnh Long; bổ nhiệm Ông: Nguyễn Phước Bảo Anh giữ chức vụ Chủ tịch của Công ty TNHH TM-DV Du lịch Vinh Sang; chấp nhận đơn từ nhiệm thôi giữ chức vụ Người phụ trách quản trị Công ty của Ông: Nguyễn Văn Ngọc; bổ nhiệm Bà: Thi Thị Capstan là Người phụ trách quản trị Công ty; chốt danh sách cổ đông để tổ chức ĐHĐCĐ bất thường năm 2024; thông qua đơn từ nhiệm và miễn nhiệm chức danh Chủ tịch HĐQT Công ty đối với Ông Hoàng Tâm Hoà và thống nhất bổ nhiệm Ông Nguyễn Phước Bảo Anh, thành viên HĐQT tạm thời làm Chủ tịch HĐQT đến khi có Nghị quyết HĐQT thay đổi; thống nhất thông qua đơn từ nhiệm và miễn nhiệm chức danh Chủ tịch HĐQT Công ty nhiệm kỳ 2020-2025 đối với Ông



Nguyễn Phước Bảo Anh và thống nhất bổ nhiệm Ông Trần Xuân Ánh thành viên HĐQT làm Chủ tịch HĐQT Công ty nhiệm kỳ 2020-2025.

- Các cuộc họp HĐQT, việc lập biên bản họp; gửi Phiếu lấy ý kiến, lập biên bản kiểm phiếu và việc ban hành nghị quyết của HĐQT theo đúng quy định pháp luật và Điều lệ của Công ty.
- HĐQT thường xuyên giám sát, phối hợp, hỗ trợ hoạt động của Ban Tổng Giám đốc trong việc triển khai thực hiện Nghị quyết của ĐHĐCĐ.

## **2. Về giám sát hoạt động của Ban điều hành:**

- Hiện nay, Ban Tổng giám đốc Công ty có 04 người, gồm:

Ông: Nguyễn Ngọc Hoài Nguyên TGD, Bà: Đặng Thị Thi Thanh phó TGD, Ông: Nguyễn Phước Bảo Anh phó TGD và Ông: Nguyễn Quốc Dũng phó TGD.

Trong năm, Ban Tổng giám đốc điều hành hoạt động kinh doanh trong phạm vi chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn được quy định tại Điều lệ Công ty. Ban Tổng Giám đốc đã triển khai và thực hiện Nghị quyết của ĐHĐCĐ năm 2024, thực hiện các Nghị quyết/Quyết định của HĐQT và tuân thủ các quy định của pháp luật.

- Ban Tổng Giám đốc duy trì lịch họp giao ban với khối văn phòng, khối lữ hành, khối nhà hàng khách sạn và các Chi nhánh của Công ty; nội dung họp tập trung: các giải pháp tháo gỡ vướng mắc, nắm bắt thị trường, phát triển thị trường du lịch miền tây Nam bộ, phát triển dịch vụ tổ chức sự kiện và linh hoạt trong điều hành kinh doanh.
- Trong năm 2024, Ban điều hành tiếp tục đẩy mạnh công tác truyền thông thương hiệu công ty; tiếp xúc với nhiều đối tác du lịch các nước; tham gia các sự kiện ngày hội du lịch; khai thác các tài sản có hiệu quả và cử các nhân sự có nghiệp vụ hỗ trợ các Chi nhánh tại Hà Nội, Đà Nẵng, Huế, Cần Thơ, Vĩnh Long, An Giang.

## **3. Thù lao, chi phí hoạt động và các lợi ích khác của Ban Kiểm soát và từng thành viên Ban Kiểm soát theo quy định tại khoản 3 Điều 163 Luật Doanh nghiệp và Điều lệ công ty:**

Thù lao và các lợi ích khác của BKS năm 2024 được Chi tiết tại Mục 7 Phần Thuyết minh Báo cáo tài chính năm 2024 đã kiểm toán (trang 43).

## **4. Tình hình thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2024:**

Năm 2024, Công ty đã thực hiện vượt **14,69% KH doanh thu** và vượt **23,74% KH lợi nhuận trước thuế** theo Nghị quyết số: 01/2024/NQ-ĐHĐCĐ ngày 24/4/2024, cụ thể như sau:



Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2024		% so với kế hoạch
	Kế hoạch	Thực hiện	
Tổng doanh thu	1.030.000.000.000	1.181.288.500.994	114,69%
Lợi nhuận trước thuế	31.800.000.000	39.348.505.730	123,74%
Cổ tức	0%	0%	

Năm 2024, HĐQT, Ban điều hành và toàn thể CB-NV Công ty đã rất nỗ lực trong hoạt động kinh doanh để đạt được doanh thu và lợi nhuận vượt kế hoạch giao.

Ghi nhận:

- Năm 2024, Công ty đã hạch toán chi phí thuê đất là: 11.085.458.884 đồng, do được giảm 30% tiền thuê đất của Nhà nước năm 2023 là: 4.744.022.662 đồng (Theo QĐ số: 23/2023/QĐ-TTg ngày 03/10/2023 của Thủ tướng CP V/v giảm tiền thuê đất năm 2023).

+ Năm 2024, Công ty đã trích lập bổ sung dự phòng cho các khoản đầu tư ra ngoài là: 1.105.569.710 đồng và hoàn nhập dự phòng là: -2.129.940.306 đồng, do đó số dự phòng đến 31/12/2024 là: 18.971.291.853 đồng.

+ Năm 2024, Công ty đã xử lý xoá nợ phải thu khó đòi là: 2.683.352.864 đồng bằng nguồn dự phòng và hoàn nhập dự phòng nợ phải thu (giảm DP): -2.094.357.767 đồng, do đó số dự phòng đến 31/12/2024 là: 11.962.600.308 đồng.

+ Năm 2024, Công ty nhận được cổ tức, lãi chia là: 5.824.507.838 đồng, trong đó: từ Công ty TNHH DL Bến Thành-Phú Xuân là: 4.333.300.000 đồng, Công ty CP TMSX Bến Thành là: 1.076.250.000 đồng và Công ty CP Du lịch Huế là: 414.957.838 đồng.

+ Cổ phiếu quỹ của Công ty tại thời điểm 31/12/2024 là: 43.400 CP, có giá trên sổ sách là: 911.400.000 đồng.

- Bảng cân đối kế toán rút gọn của Công ty tại ngày 31/12/2024:

Đơn vị tính: đồng

CHỈ TIÊU	31/12/2024	01/01/2024
<b>A. Tổng tài sản</b>	<b>502.537.536.714</b>	<b>460.522.259.652</b>
1. Tài sản ngắn hạn	303.403.259.265	287.410.287.653
- Tiền và khoản tương đương tiền	19.943.119.203	18.156.061.696
- Đầu tư tài chính ngắn hạn	39.500.000.000	32.000.000.000
- Các khoản phải thu ngắn hạn	199.044.693.450	185.830.749.325
- Hàng tồn kho	40.514.306.363	45.465.444.730

- Tài sản ngắn hạn khác	4.401.140.249	5.958.031.902
2. Tài sản dài hạn	199.134.277.449	173.111.971.999
<b>B. Tổng nguồn vốn</b>	<b>502.537.536.714</b>	<b>460.522.259.652</b>
1. Nợ phải trả	246.466.842.772	236.537.541.954
- Nợ ngắn hạn	213.621.047.722	203.275.120.688
- Nợ dài hạn	32.845.795.050	33.262.421.266
2. Vốn chủ sở hữu	256.070.693.942	223.984.717.698
- Vốn điều lệ	250.000.000.000	250.000.000.000
- Cổ phiếu quỹ	-911.400.000	-911.400.000
- Quỹ đầu tư phát triển	4.635.810.142	4.635.810.142
- LN chưa phân phối	2.346.283.800	-29.739.692.444
Gồm: + Đến cuối kỳ trước	-29.739.692.444	-59.589.312.526
+ Kỳ này	32.085.976.244	29.849.620.082

+ Các chỉ số tài chính:

Chỉ tiêu	Tại thời điểm 31/12/2024
Hệ số thanh toán nợ (tài sản ngắn hạn/nợ phải trả ngắn hạn)	1,42 lần
Tỷ lệ nợ vay trên vốn chủ sở hữu	34,91%
Tỷ lệ nợ phải trả trên tổng tài sản	49,04%
ROE (lợi nhuận sau thuế/vốn CSH bình quân)	13,60%
ROA (lợi nhuận sau thuế/tổng tài sản bình quân)	6,78%
Lãi cơ bản trên 1 cổ phần	1.065 đồng/cp

Nhận xét:

- Tại thời điểm 31/12/2024, tình hình tài chính của Công ty: an toàn và lành mạnh; khoản lãi sau thuế còn lại năm 2024 là: 32.085.976.244 đồng, sau khi bù khoản lỗ tại thời điểm cuối năm 2023 là: -29.739.692.444 đồng thì lợi nhuận sau thuế chưa phân phối của Công ty là: 2.346.283.800 đồng; Tài sản ngắn hạn đảm bảo thanh toán nợ phải trả ngắn hạn; tỷ lệ nợ vay ngân hàng, nợ phải trả ở mức an toàn; Năm 2024 Công ty hoạt động kinh doanh có lãi nên tỷ suất lãi sau thuế trên vốn CSH bình quân là: 13,60% năm; Lãi cơ bản trên 1 cổ phần là 1.065 đồng/cp.

**5. Báo cáo đánh giá về các giao dịch giữa Công ty, công ty con, công ty do Công ty nắm quyền kiểm soát trên 50% trở lên vốn Điều lệ với thành viên Hội đồng quản trị và những người có liên quan của thành viên đó; giao dịch giữa Công ty với công ty trong đó thành viên Hội đồng quản trị là thành viên sáng lập hoặc là người quản lý doanh nghiệp trong thời gian 03 năm gần nhất trước thời điểm giao dịch.**



- Các giao dịch giữa Công ty với các đối tượng nêu trên được thực hiện theo đúng quy định của pháp luật, được công bố thông tin đầy đủ theo quy định, được liệt kê tại Báo cáo tài chính riêng, Báo cáo tài chính hợp nhất kiểm toán năm 2024, Báo cáo tình hình quản trị năm 2024, Báo cáo thường niên năm 2024 của Công ty.

## **6. Phân phối lợi nhuận năm 2023, 2024 và Nghị quyết của HĐQT trong năm 2024:**

### **6.1. Phân phối lợi nhuận năm 2023, 2024:**

- Kết quả kinh doanh năm 2023, Công ty lãi sau thuế là: 30.413.620.082 đồng, theo Nghị quyết số 01/2023/NQ-ĐHĐCĐ ngày 19/5/2023, Công ty không chia cổ tức năm 2023 (để tiếp tục bù lỗ lũy kế), không trích lập Quỹ khen thưởng-phúc lợi và chi thù lao của HĐQT, BKS và Người phụ trách quản trị Công ty niên độ 2023 theo đúng kế hoạch là: 564.000.000 đồng. Ngoài ra, tiền lương và các quyền lợi gộp khác của Ban Tổng giám đốc và Trưởng Ban kiểm soát nhận trong năm 2023 đã trình bày trong Báo cáo tài chính năm 2023 đã được kiểm toán và công bố thông tin theo quy định.

- Kết quả kinh doanh năm 2024, Công ty lãi sau thuế là: 32.643.976.244 đồng, theo Nghị quyết số 01/2024/NQ-ĐHĐCĐ ngày 24/4/2024, Công ty không chia cổ tức năm 2024 (để tiếp tục bù lỗ lũy kế), không trích lập Quỹ khen thưởng-phúc lợi và chi thù lao của HĐQT, BKS và Người phụ trách quản trị Công ty niên độ 2024 là: 558.000.000 đồng, (chỉ thấp hơn kế hoạch là: 564.000.000 đồng). Ngoài ra, tiền lương và các quyền lợi gộp khác của Ban Tổng giám đốc và Trưởng Ban kiểm soát nhận trong năm 2024 đã trình bày trong Báo cáo tài chính năm 2024 đã được kiểm toán và công bố thông tin theo quy định.

### **6.2. Thực hiện Nghị quyết của HĐQT trong năm 2024:**

- Thực hiện NQ số 15/NQ-HĐQT ngày 11/9/2017 của HĐQT V/v phân bổ giá trị lợi thế thương mại trong 10 năm, Công ty phân bổ giá trị LTTM năm 2024 là: 3.496.201.691 đồng. Đến 31/12/2024 Công ty đã phân bổ hết giá trị LTTM.

- NQ số 01/NQ-HĐQT ngày 06/03/2024 V/v Thông qua việc trích lập/hoàn nhập dự phòng công nợ khó đòi và các khoản đầu tư dài hạn năm 2023; thay đổi quy chế tiền lương-tiền thưởng Công ty; thay đổi công năng PCCC tại mặt bằng 82-84 Calmette.

- NQ số 02/2024/NQ-HĐQT ngày 06/03/2024 của HĐQT V/v thống nhất thời điểm tổ chức ĐHĐCĐ 2024 và chốt ngày đăng ký quyền cổ đông tham dự ĐHĐCĐ.

- NQ số 03/2024/NQ-HĐQT ngày 09/4/2024 V/v thông qua hạn mức tín dụng tại NH VCB.

- NQ số 04/NQ-HĐQT ngày 28/6/2024 V/v đầu tư mua 100% cổ phần tại Công ty CP TM-DV Du lịch Vinh Sang tại xã An Bình, H. Long Hồ, tỉnh Vĩnh Long.

- NQ số 05/NQ-HĐQT ngày 30/8/2024 V/v Chấp nhận bổ nhiệm Ông: Nguyễn Phước Bảo Anh giữ chức vụ Chủ tịch của Công ty TNHH TM-DV Du lịch Vinh Sang.

- NQ số 06/NQ-HĐQT ngày 30/8/2024 V/v Chấp nhận đơn từ nhiệm thôi giữ chức vụ Người phụ trách quản trị Công ty của Ông: Nguyễn Văn Ngọc.



- NQ số 07/NQ-HĐQT ngày 30/8/2024 V/v bổ nhiệm Bà: Thi Thị Capstan là Người phụ trách quản trị Công ty.
- NQ số 08/2024/NQ-HĐQT ngày 14/10/2024 V/v Chốt danh sách cổ đông để tổ chức ĐHĐCĐ bất thường năm 2024; thông qua đơn từ nhiệm và miễn nhiệm chức danh Chủ tịch HĐQT Công ty đối với Ông Hoàng Tâm Hoà và thống nhất bổ nhiệm Ông Nguyễn Phước Bảo Anh, thành viên HĐQT tạm thời làm Chủ tịch HĐQT Công ty đến khi có Nghị quyết HĐQT thay đổi.
- NQ số 09/2024/NQ-HĐQT ngày 17/12/2024 V/v thống nhất thông qua đơn từ nhiệm và miễn nhiệm chức danh Chủ tịch HĐQT Công ty nhiệm kỳ 2020-2025 đối với Ông Nguyễn Phước Bảo Anh; thống nhất bổ nhiệm Ông Trần Xuân Ánh TV HĐQT làm Chủ tịch HĐQT Công ty nhiệm kỳ 2020-2025.

#### 7. Tình hình thực hiện doanh thu, hiệu quả kinh doanh nhiệm kỳ (2020 - 2024):

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024
1	Tổng doanh thu	360.332	317.699	793.768	937.023	1.181.289
2	Lãi trước thuế (+) hoặc lỗ (-)	-59.170	-23.780	18.634	30.414	39.349
3	Lãi, lỗ chưa phân phối trên Bảng cân đối kế toán cuối năm	-53.611	- 77.642	-59.589	-29.740	2.346

Như trên, hoạt động kinh doanh của Công ty CP DV-DL Bến Thành đã bị ảnh hưởng rất lớn do dịch Covid-19 trong 02 năm: 2020, 2021. Tuy nhiên, trong 03 năm: 2022, 2023, 2024 Công ty đã nỗ lực kinh doanh tăng doanh thu, tăng hiệu quả. Đến 31/12/2024, Công ty đã hết lỗ lũy kế và còn khoản lợi nhuận chưa phân phối là: 2.346.283.800 đồng.

#### 8. Kết quả đánh giá sự phối hợp hoạt động giữa BKS với HĐQT, BTGD và các cổ đông:

Ban Kiểm soát đã tham dự đầy đủ các phiên họp của Hội đồng quản trị, đồng thời thảo luận và đóng góp ý kiến cho các hoạt động quản trị điều hành của Công ty. Ban Kiểm soát đã được Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc và các bộ phận chức năng của Công ty phối hợp, tạo điều kiện thuận lợi trong việc cập nhật tình hình hoạt động Công ty, thu thập thông tin, tài liệu phục vụ cho công tác kiểm tra, giám sát và thẩm định Báo cáo tài chính. Ban Kiểm soát cũng đưa ra những kiến nghị kịp thời, phối hợp chặt chẽ với Ban Tổng Giám đốc và liên tục được Ban Tổng Giám đốc bổ sung các thông tin, tài liệu để có những quyết định phù hợp, đạt hiệu quả cao trong việc kiểm tra, giám sát. Trong năm 2024, Ban Kiểm soát thường xuyên phối hợp hiệu quả với Hội đồng quản trị, Ban điều hành và các cán bộ quản lý của Công ty để đạt được sự nhất trí, đồng thuận cao; từ đó thúc đẩy lợi ích của Công ty và cổ đông, đồng thời đảm bảo tuân thủ các quy định của pháp luật có liên quan và Điều lệ Công ty.



## 9. Về thẩm định Báo cáo tài chính năm 2024:

Qua thẩm định, Ban kiểm soát Công ty thống nhất với ý kiến kiểm toán của Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn RSM Việt Nam đã ghi nhận tại Báo cáo kiểm toán **Báo cáo tài chính riêng, Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2024** của Công ty, lập ngày 26 tháng 03 năm 2025 và công bố thông tin theo quy định của pháp luật.

## 10. Về thực hiện công bố thông tin:

Việc công bố thông tin trong năm 2024 của Công ty được thực hiện đầy đủ và đúng thời hạn quy định của cơ quan quản lý đối với công ty đại chúng.

### II. PHẦN KIẾN NGHỊ:

Qua thực hiện công tác kiểm tra, giám sát hoạt động kinh doanh năm 2024 tại Công ty, Ban kiểm soát có 03 kiến nghị:

1. Công ty cần phối hợp với Tổng Công ty Bến Thành và các sở, ngành thành phố trình UBND.TP phê duyệt quyết toán chuyển thể sang công ty cổ phần.
2. Công ty cần tiếp tục hoàn tất các thủ tục pháp lý về hợp đồng thuê đất của các mặt bằng đã được giao khi cổ phần hóa để ổn định chi phí kinh doanh.
3. Hội đồng quản trị và Ban điều hành cần tập trung các giải pháp thu hồi nợ đối với các khoản nợ chậm thu và nợ khó đòi đã lập dự phòng.

### III. KẾ HOẠCH CÔNG TÁC CỦA BKS TRONG NĂM 2025:

Căn cứ kế hoạch hoạt động kinh doanh của Công ty năm 2025, Ban kiểm soát thực hiện chức năng, nhiệm vụ giám sát các hoạt động của công ty về tuân thủ pháp luật Nhà nước, Điều lệ Công ty, Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, Nghị quyết/Quyết định của Hội đồng quản trị;

Giám sát hoạt động của Hội đồng quản trị và Ban điều hành Công ty trong việc triển khai và thực hiện kế hoạch kinh doanh năm 2025;

Thẩm định Báo cáo tài chính, đánh giá tình hình tài chính, giám sát việc quản lý tài sản và sử dụng vốn, giám sát thực hiện nghĩa vụ tiền thuê nhà đất của Công ty trong năm 2025.

Kính thưa Quý vị cổ đông, trên đây là báo cáo hoạt động kiểm tra, giám sát năm 2024 và kế hoạch công tác năm 2025 của Ban Kiểm soát.

Kính trình Đại hội xem xét, thông qua.

#### Nơi nhận:

- ĐHĐCĐ Công ty;
- Thành viên HĐQT;
- Thành viên BKS;
- Lưu VP HĐQT, BKS.

TM. BAN KIỂM SOÁT

TRƯỞNG BAN



NGUYỄN MINH HÙNG



## BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH GIAI ĐOẠN 2020-2024 ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG 05 NĂM TIẾP THEO

**Kính gửi: Hội đồng Quản trị Công ty CP DVDL Bến Thành**

Tôi tên: Nguyễn Ngọc Hoài Nguyên – Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành (BenThanh Tourist) xin kính báo cáo đến Hội đồng Quản trị kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành trong giai đoạn nhiệm kỳ 2020 – 2025 và định hướng hoạt động giai đoạn nhiệm kỳ 2025 – 2030 như sau:

### **A. TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG KINH DOANH GIAI ĐOẠN 2020 – 2024:**

#### **I. Kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2020 – 2024 và tình hình tài chính của Công ty (theo số liệu BCTC riêng đã được kiểm toán):**

##### **1. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh**

Đơn vị tính: VND

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024
1	2	3	4	5	6
<b>1. Doanh thu BH và CCDV</b>	<b>366.041.248.405</b>	<b>320.676.358.895</b>	<b>801.490.687.053</b>	<b>943.313.076.874</b>	<b>1.183.645.196.037</b>
– Khối lữ hành	157.324.367.337	65.926.212.457	517.950.705.615	685.461.594.634	873.212.654.163
– Khối nhà hàng – KS	23.089.826.382	16.268.917.703	38.507.378.918	53.823.486.795	57.239.200.912
– Khối thương mại	132.461.626.033	191.458.064.008	176.698.652.910	135.939.241.449	177.284.673.165
– Khối Bất động sản	53.165.428.653	47.023.164.727	68.333.949.610	68.088.753.996	75.908.667.797
<b>2. Các khoản giảm trừ DT</b>	<b>7.422.023.581</b>	<b>5.411.746.485</b>	<b>10.300.971.477</b>	<b>10.906.445.012</b>	<b>10.704.533.429</b>
<b>3. DT thuần về BH và CCDV</b>	<b>358.619.224.824</b>	<b>315.264.612.410</b>	<b>791.189.715.576</b>	<b>932.406.631.862</b>	<b>1.172.940.662.608</b>
<b>4. Giá vốn hàng bán</b>	<b>295.761.410.125</b>	<b>267.492.226.990</b>	<b>675.870.326.309</b>	<b>791.509.816.111</b>	<b>1.014.266.029.483</b>
– Khối lữ hành	138.134.398.293	55.882.752.328	477.048.153.176	626.346.244.115	809.443.567.340
– Khối NH – KS	14.533.685.173	8.514.389.002	12.279.093.696	16.985.295.696	18.768.063.135
– Khối thương mại	129.559.319.867	188.269.390.484	173.776.701.549	133.708.986.837	174.160.611.416
– Khối Bất động sản	13.534.006.792	14.825.695.176	12.766.377.888	14.469.289.463	11.893.787.592
<b>5. LN gộp BH và CCDV</b>	<b>62.857.814.699</b>	<b>47.772.385.420</b>	<b>115.319.389.267</b>	<b>140.896.815.751</b>	<b>158.674.633.125</b>
<b>6. Doanh thu HĐTC</b>	<b>1.106.782.088</b>	<b>1.051.084.536</b>	<b>2.132.552.142</b>	<b>4.317.314.595</b>	<b>7.796.026.598</b>
<b>7. Chi phí tài chính</b>	<b>7.127.895.202</b>	<b>9.525.948.994</b>	<b>4.323.231.429</b>	<b>6.227.910.849</b>	<b>3.250.725.976</b>
-Trong đó: CP lãi vay	3.407.121.718	1.845.066.987	2.272.478.649	3.570.644.422	4.255.918.995



8. Chi phí bán hàng	46.700.103.841	31.635.673.001	48.601.705.294	66.589.933.588	68.630.890.909
9. Chi phí QLDN	46.752.581.696	32.323.111.189	45.614.763.598	42.196.881.324	53.111.132.665
10. LN thuần từ HĐKD	(36.615.983.952)	(24.661.263.228)	18.912.241.088	30.199.404.585	41.477.910.173
11. Thu nhập khác	605.697.414	1.383.786.435	445.399.392	299.492.369	551.811.788
12. Chi phí khác	1.105.608.102	502.177.674	723.928.157	85.276.872	2.681.216.231
13. Lợi nhuận khác	(499.910.688)	(881.608.761)	(278.528.765)	214.215.497	(2.129.404.443)
14. LN trước thuế	(37.115.894.640)	(23.779.654.467)	18.633.712.323	30.413.620.082	39.348.505.730
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	0	0	16.584.770	0	6.704.529.486
16. LN sau thuế TNDN	(37.115.894.640)	(23.779.654.467)	18.617.127.553	30.413.620.082	32.643.976.244

## 2. Bảng cân đối kế toán

Đơn vị tính: VND

TÀI SẢN	Tại 31/12/2024	Tại 01/01/2022	Tăng/Giảm	%Tăng/Giảm
1	2	3	4	5
<b>A. TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>303.403.259.265</b>	<b>111.491.207.413</b>	<b>191.912.051.852</b>	<b>172%</b>
I. Tiền và các khoản tương đương	19.943.119.203	11.459.119.999	8.483.999.204	74%
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	39.500.000.000	3.000.000.000	36.500.000.000	1217%
III. Các khoản phải thu ngắn	199.044.693.450	78.541.639.652	120.503.053.798	153%
IV. Hàng tồn kho	40.514.306.363	13.379.449.802	27.134.856.561	203%
V. Tài sản ngắn hạn khác	4.401.140.249	5.110.997.960	(709.857.711)	-14%
<b>B. TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>199.134.277.449</b>	<b>195.267.568.499</b>	<b>3.866.708.950</b>	<b>2%</b>
I. Các khoản phải thu dài hạn	2.529.525.000	2.395.025.000	134.500.000	6%
II. Tài sản cố định	43.427.855.637	53.222.243.130	(9.794.387.493)	-18%
III. Bất động sản đầu tư	21.839.667.298	24.518.745.080	(2.679.077.782)	-11%
IV. Tài sản dở dang dài hạn	0	194.182.533	(194.182.533)	-100%
V. Đầu tư tài chính dài hạn	117.649.280.477	87.618.224.173	30.031.056.304	34%
VI. Tài sản dài hạn khác	13.687.949.037	27.319.148.583	(13.631.199.546)	-50%
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b> (270 = 100 + 200)	<b>502.537.536.714</b>	<b>306.758.775.912</b>	<b>195.778.760.802</b>	<b>64%</b>
<b>NGUỒN VỐN</b>	<b>Tại 31/12/2024</b>	<b>Tại 01/01/2022</b>	<b>Tăng/Giảm</b>	<b>%Tăng/Giảm</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>C. NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>246.466.842.772</b>	<b>130.676.805.849</b>	<b>115.790.036.923</b>	<b>89%</b>
I. Nợ ngắn hạn	213.621.047.722	94.523.263.151	119.097.784.571	126%
II. Nợ dài hạn	32.845.795.050	36.153.542.698	(3.307.747.648)	-9%
<b>D. VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>256.070.693.942</b>	<b>176.081.970.063</b>	<b>79.988.723.879</b>	<b>45%</b>



I. Vốn chủ sở hữu	256.070.693.942	176.081.970.063	79.988.723.879	45%
Vốn góp của chủ sở hữu	250.000.000.000	250.000.000.000	0	0%
Cổ phiếu quỹ (*)	(911.400.000)	(911.400.000)	0	0%
Quỹ đầu tư phát triển	4.635.810.142	4.635.810.142	0	0%
Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	2.346.283.800	(77.642.440.079)	79.988.723.879	
- LNST chưa PP lũy kế đến cuối kỳ trước	(29.739.692.444)	(53.610.785.612)	23.871.093.168	
- LNST chưa phân phối kỳ này	32.085.976.244	(24.031.654.467)	56.117.630.711	
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	0	0	0	
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b> (440 = 300 + 400)	<b>502.537.536.714</b>	<b>306.758.775.912</b>	<b>195.778.760.802</b>	<b>64%</b>

### 3. Một số chỉ tiêu tài chính

TT	CHỈ TIÊU	Tại 31/12/2024	Tại 01/01/2022	Tăng/Giảm
1	Hệ số khả năng thanh toán hiện thời	1,42	1,18	+0,24
2	Hệ số khả năng thanh toán nhanh	1,23	1,04	+0,19
3	Hệ số khả năng thanh toán tức thời	0,093	0,121	-0,028
4	Tỷ lệ NPT/TNV	49%	43%	+6%
5	Tỷ lệ NPT/VCSH	96%	74%	+22%
TT	CHỈ TIÊU	Năm 2024	Năm 2022	Tăng/Giảm
1	Tỷ suất LNST/VCSH	13%	10%	+3%
2	Tỷ suất LNST/TNV	6%	5%	+1%

Theo báo cáo tài chính riêng năm 2024 đã kiểm toán, tình hình tài chính của Công ty tại thời điểm 31/12/2024 là lành mạnh và an toàn thể hiện qua các chỉ số tài chính:

- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tại 31/12/2024: 2.346.283.800 VND
- Các chỉ số thanh toán của Công ty đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ, năng lực tài chính ổn định
- Công ty đang hoạt động kinh doanh ngày càng có hiệu quả.

#### II. Kết quả khắc phục lỗ lũy kế trong nhiệm kỳ 2020 - 2025

Trong nhiệm kỳ, giai đoạn 2020 – đến tháng 04/2022, Do ảnh hưởng trực tiếp từ dịch bệnh đã làm ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Lĩnh vực chịu ảnh hưởng nặng nề nhất như: Dịch vụ du lịch, lưu trú, ăn uống, cho thuê văn phòng... Trong đó, ngành du lịch là ngành chịu tác động nặng nề nhất. Thực tế cho thấy, trước khi dịch bệnh xảy ra, ngành du lịch là một trong những ngành phát triển năng động nhất và đóng góp không nhỏ vào tốc độ tăng trưởng GDP và giải quyết việc làm tại Việt Nam.

Sau 4 đợt dịch bùng phát, nguồn lực doanh nghiệp đã cạn kiệt, du lịch gần như đã "chạm đáy". Thời điểm này, việc khôi phục lại hoạt động của ngành là một trong những yêu cầu cấp bách. Việc mở cửa trở lại sẽ giúp hoạt động du lịch dần trở lại quỹ đạo. Các



doanh nghiệp sẽ quay trở lại kết nối với đối tác, bạn hàng, tìm kiếm thị trường sau hai năm đứt gãy chuỗi cung ứng.

Từ 01/10/2021, Nhà nước cho phép từng bước khôi phục hoạt động du lịch trong cả nước. Trong đó là 06 nhóm giải pháp cụ thể: Đảm bảo an toàn với khách du lịch; Đa dạng hoá sản phẩm thích ứng với cơ chế mới, phù hợp với bối cảnh bình thường mới; Tăng cường công tác truyền thông, xúc tiến, quảng bá du lịch; Việc ứng dụng công nghệ thông tin, chuyển đổi số trong hoạt động du lịch; Hỗ trợ doanh nghiệp dựa trên các cơ chế, chính sách; Tìm cách phát triển nguồn nhân lực lao động về du lịch... hoạt động kinh doanh của Công ty chịu ảnh hưởng nặng nề từ đại dịch Covid-19. Nên hiệu quả sụt giảm nghiêm trọng. Lỗ lũy kể đến 31/12/2021 là **77.642.440.079 VND**.

Trước tình hình đó, dưới sự chỉ đạo của Hội đồng quản trị và Ban Điều hành Công ty đã triển khai một số giải pháp, linh động trong kinh doanh, nỗ lực phấn đấu hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch do Đại hội đồng cổ đông đề ra và phấn đấu đến 31/12/2024 không còn lỗ lũy kể do ảnh hưởng từ dịch bệnh với các giải pháp triển khai để khắc phục tình trạng kinh doanh không có hiệu quả, thua lỗ như sau:

#### **1. Các giải pháp Công ty đã triển khai.**

##### **1.1 Khôi Lũ Hành**

Đưa ra các sản phẩm, dịch vụ mới đáp ứng nhu cầu thị trường trong tình hình mới:

##### **a) Du lịch trong nước:**

Giữ vững tốc độ tăng trưởng, tập trung vào các sản phẩm theo các sự kiện trong nước, đặt chỉ tiêu về số lượng khách để có hiệu ứng về truyền thông và thương hiệu.

Chăm sóc tốt và duy trì nguồn khách cũ ổn định. Tăng cường các mối quan hệ với khách hàng, các khách hàng tiềm năng.

Tạo các cơ chế chính sách tốt từ đối tác dựa vào lợi thế mua số lượng lớn. Đánh giá, rà soát dịch vụ cung cấp, đối tác thường xuyên.

Khai thác thêm khách hàng mới:

- Tập trung phát triển thêm khách hàng thị trường Miền Bắc các tuyến tour Mekong, Miền Tây Nam Bộ ....
- Đẩy mạnh kinh doanh các đoàn Event, hội nghị, hội thảo có yêu cầu cao trong tổ chức, nhằm gia tăng lợi nhuận kinh doanh.
- Khai thác mạnh các thị trường tiềm năng là các công ty có nhiều hệ thống đại lý phân phối, các công ty trả thưởng cho đại lý bán hàng đạt năng suất cao ... khách hàng các thị trường xa ở các tỉnh...
- Tận dụng cơ hội khách miền Bắc sử dụng chuyến bay thẳng Hà Nội-Cần Thơ để chào bán tour Miền Tây, nhất là Tour Cà Mau- Rừng U Minh.

Phát triển thêm các sản phẩm, dịch vụ:

- Đẩy mạnh các tour về các vùng Tây Bắc, Đông Bắc và các vùng biển đảo... hiện đang được khách hàng quan tâm.
- Đa dạng hóa các sản phẩm để tiếp cận được nhiều đối tượng khách hàng.
- Xây dựng bộ sản phẩm du lịch khám phá trong nước cho phân khúc khách hàng trẻ.

##### **b) Du lịch nước ngoài:**



Xác định là mảng kinh doanh chiến lược của Công ty. Trọng điểm là các tuyến Đông Nam Á và Đông Bắc Á mảng tour MICE. TPHCM tập trung các tuyến xa Châu Âu, Úc, Mỹ. Đà Nẵng tập trung các tuyến Đông Bắc Á, Tây Nam Bộ các tuyến Đông Nam Á.

Tìm kiếm các đối tác mới cung cấp giá tốt, sản phẩm đặc trưng và hấp dẫn.

Kết nối với các hãng hàng không, Tổng cục Du lịch & đối tác các nước để tạo các gói du lịch với giá thật hấp dẫn, an toàn.

Tạo các cơ chế chính sách tốt từ đối tác dựa vào lợi thế mua số lượng lớn. Đánh giá, rà soát dịch vụ cung cấp, đối tác thường xuyên.

Tích cực nghiên cứu các sản phẩm mới để đáp ứng nhu cầu của các công ty tổ chức tour khuyến thưởng cho đại lý phân phối và nhân viên kinh doanh.

Điều chỉnh nhân sự nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh, tăng quyền chủ động cho bộ phận kinh doanh.

#### **c) Du lịch quốc tế:**

Bám sát khai thác các thị trường Công ty đã tổ chức xúc tiến: Châu Âu, Úc, Mỹ.

Tiếp tục khai thác và mở rộng thị trường tại: Đài Loan, Phillipines, Trung Đông, Thái Lan.

Xây dựng các gói sản phẩm, dịch vụ dành cho các nhóm khách nhỏ, ngắn ngày, thiên về chăm sóc sức khỏe, du lịch sinh thái gắn gũi với thiên nhiên, du lịch nông thôn và du lịch kết hợp thể thao bên cạnh thể mạnh là tour dài ngày, hội thảo...

Tiếp tục liên kết khách sạn khu vực trung tâm Quận 1 bán sản phẩm đặc trưng của Tourdesk, đặc biệt các khách sạn trong hệ thống BenThanh Group: Sofitel, Renaissance...

#### **d) Trung tâm khách lẻ:**

Chào bán các chương trình trong và ngoài nước theo kế hoạch. Các sản phẩm được phân theo các chuyên mục: Truyền thống (chào bán quanh năm); sản phẩm theo mùa vụ (bán theo từng mùa vụ như mùa hoa anh đào, mùa lúa chín...); sản phẩm Lễ Tết (bán theo mùa Lễ Tết).

Kết hợp một số resort/khách sạn xây dựng combo/tour du lịch độc quyền. Đẩy mạnh chào bán các sản phẩm theo gói (combo) trên hai phân khúc tiêu chuẩn và cao cấp đã phát triển thị trường tích cực trong năm 2023.

Tạo được các sản phẩm riêng biệt của BenThanh Tourist, điển hình là “Tour of the year”. Có sản phẩm theo nhiều phân khúc tại mỗi tuyến và nhóm tuyến. Xây dựng được bộ sản phẩm chuyên đề.

Cập nhật thông tin liên tục từ các Tổng cục du lịch các nước nhằm nắm bắt thông tin về chính sách visa, thời gian mở cửa lại các chuyến bay thương mại...

Khai thác mạnh kênh quảng bá nội bộ đặc biệt là bộ phận Hướng dẫn viên vốn có rất nhiều kết nối với các khách hàng cũ.

Kết hợp cùng các chi nhánh, văn phòng du lịch trong toàn quốc của công ty để đẩy mạnh các sản phẩm du lịch.

Mở rộng mối quan hệ với các đối tác, đại lý, phòng vé máy bay để nâng cấp hệ thống đại lý của BenThanh Tourist.

#### **e) Trung tâm Vé máy bay:**

Xây dựng các chính sách giá cạnh tranh dành cho khách hàng CA. Chăm sóc và có những ưu đãi đặc biệt để khách hàng CA tái ký hợp đồng hàng năm.



Tập huấn kỹ năng và kiến thức chuyên môn cho đội ngũ Ticketing nhằm nâng cao tính chuyên nghiệp, phát triển kênh khách lẻ (khách vắng lai). Nâng cao trình độ chuyên môn giúp tư vấn cho khách hàng sử dụng dịch vụ tiết kiệm và hiệu quả nhất.

Xây dựng sản phẩm F&E (free and easy) đa dạng phục vụ khách hàng.

Tiếp tục đẩy mạnh dịch vụ tư vấn Visa thương mại kèm theo vé máy bay cho khách hàng, gia tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Tiếp tục đẩy mạnh mảng tiêu dung nội bộ, nhắm đến các thành viên trong hệ thống Tổng Công Ty Bến Thành...

#### **f) Tổ Sự Kiện:**

Kiện toàn bộ máy nhân sự, tập huấn và đào tạo chuyên môn nghiệp vụ, thu hút nguồn nhân sự trẻ, tài năng, sáng tạo để thực hiện được các chương trình Events chuyên nghiệp cho khách hàng, gia tăng uy tín thương hiệu cho Công ty.

Tiếp tục khai thác các khách hàng thuộc tập đoàn đa quốc gia như: Samsung, Roche, Abbott...trong các chuỗi sự kiện: Kick-off, Lễ ra mắt sản phẩm, Thank you Party, Kỷ niệm thành lập công ty...

Hỗ trợ và khai thác hiệu quả các sự kiện Gala, Teambuilding của khách hàng thuộc Trung Tâm Nước Ngoài, Nội Địa, Inbound và các Chi nhánh.

### **1.2 Khối Nhà Hàng – Khách Sạn**

#### **a) Mảng lưu trú:**

Linh hoạt chuyển hướng trong kinh doanh, khai thác thị trường khách mới: khi thị trường khách Châu Âu sụt giảm nghiêm trọng. Ban Giám đốc khách sạn đã kịp thời chuyển hướng đẩy mạnh khai thác thị trường khách nội địa, khách Thương mại, khách lẻ (booking online). Kết nối lại với các khách hàng lâu năm, đồng thời có những chính sách đặc biệt chăm sóc khách hàng trong những dịp đặc biệt. Áp dụng các chính sách chương trình khuyến mãi, đồng thời làm mới và đa dạng các sản phẩm dịch vụ hướng tới thị hiếu của khách hàng, nhằm thu hút khách hàng đảm bảo sự ổn định trong kinh doanh.

Hoàn thiện, ổn định bộ máy nhân sự, nâng cao chất lượng phục vụ, vừa kinh doanh vừa đào tạo nội bộ. Áp dụng chính sách lương, thưởng hợp lý để tạo động lực cho nhân viên; xây dựng chương trình khuyến thưởng hàng quý, nhằm khuyến khích sales tích cực chào bán dịch vụ, tối đa doanh thu và lợi nhuận.

Thực hiện công tác bảo trì, bảo dưỡng thường xuyên cơ sở vật chất, tăng thêm dịch vụ cho khách hàng: duy trì, đảm bảo chất lượng vệ sinh đạt chuẩn, chất lượng phục vụ luôn được quan tâm hàng đầu, đặt sự hài lòng của khách hàng lên cao nhất. Phần đầu giữ vững uy tín, chất lượng dịch vụ và vị trí thương hiệu khách sạn Viễn Đông trên thị trường

#### **b) Mảng dịch vụ F&B; Hội nghị:**

Đẩy mạnh khai thác dịch vụ phòng Hội nghị; nâng cấp phòng hội nghị Meeting, Ballroom và Conference Hall thêm diện mạo mới, tập trung khai thác dịch vụ Hội nghị trọn gói, chú trọng nâng cao chất lượng dịch vụ khai thác sản phẩm đi kèm: tea-break, ăn trưa, tiệc...

Triển khai thực hiện mô hình buffet chay, phát triển mô hình ẩm thực thực dưỡng và Buffet mùa Lễ, Hội. Nhà hàng Tự Do với uy tín và thương hiệu qua nhiều năm được khách hàng lựa chọn là đối tác cung cấp dịch vụ tiệc outside, Hội nghị.



Lĩnh vực phục vụ tiệc outside, Nhà hàng Tự Do đã khẳng định uy tín thương hiệu qua nhiều năm được các đối tác lớn nhiều năm tin tưởng: Cty Công trình Giao thông Sài Gòn, Công Thương mại SMC... cũng như đối tác lớn như Tập đoàn nước giải khát Tân Hiệp Phát (TPH Group) lựa chọn là Nhà hàng là đối tác đồng hành cùng sự kiện quan trọng.

**1.3 Khối dịch vụ bất động sản và đầu tư tài chính.**

**a) Dịch vụ Bất động sản:**

Căn cứ vào pháp lý của từng cơ sở vật chất triển khai hoạt động kinh doanh dịch vụ bất động sản đúng quy định pháp luật, gia tăng hiệu quả khai thác các cơ sở vật chất hiện có của công ty.

Theo sát tình hình thị trường bất động sản, bám sát đơn giá giao dịch tại từng khu vực nhằm đảm phán duy trì một cách hiệu quả đối với các đối tác, khách hàng thuê.

Củng cố pháp lý để tiến hành các biện pháp cần thiết để thu hồi các khoản nợ.

**b) Đầu tư tài chính:**

Căn cứ theo nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, tiếp tục đánh giá lại toàn bộ các khoản đầu tư, đồng thời tiếp tục theo đuổi phương án tái cơ cấu các khoản đầu tư tại các khách sạn Parkview (Huế) và khách sạn The Myst (TpHCM)... vào thời điểm thích hợp để đảm bảo cân đối dòng tiền, đem lại hiệu quả cho công ty.

Kiểm toán về mặt pháp lý các mặt bằng, đảm bảo an toàn tài chính, dòng tiền trong hoạt động kinh doanh không bị ngưng trệ.

Nhằm gia tăng giá trị tài sản công ty, Khối đã hoàn tất việc đầu tư mua 100% cổ phần tại Công ty Cổ phần TM – DV Du lịch Vinh Sang và đã nhận được bản chính Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động với tên mới là Công ty TNHH TM-DV-Du lịch Vinh Sang, mã số 1500530007, thay đổi lần thứ 16 ngày 19/08/2024 nhằm tăng tính chủ động, đồng thời mang lại nguồn lợi lâu dài cho công ty.

**• Tình hình góp vốn đầu tư ra ngoài:**

Số liệu tính đến ngày 31/12/2024

S T T	Danh mục Công ty có vốn góp	Số lượng (CP)	Giá trị vốn góp của các bên (mã 411)	Giá trị vốn góp của BTT	Tỷ lệ sở hữu tại 31/12/20 24	Dự phòng tổn thất tại 31/12/2024	Cổ tức được chia từ 2020 - 2024
1	Cty TNHH Căn hộ cho thuê nhà Phong Lan		9.000.000.000	2.000.000.000	22,22%		0
2	Cty TNHH DL Bến Thành – Phú Xuân		75.000.000.000	32.500.000.000	43,33%		5.958.175.000
3	Cty TNHH KS Bến Thành Đồng Khởi Boutique		210.000.000.000	63.000.000.000	30%	18.971.291.853	0
4	Cty CP Du lịch Huế	830.281	70.120.000.000	8.302.810.000	11,84%		414.957.838
5	Cty CP TM SX Bến Thành	412.500	24.000.000.000	4.125.000.000	17,19%		2.606.250.000
<b>Tổng cộng</b>				<b>109.927.810.000</b>		<b>18.971.291.853</b>	<b>8.979.382.838</b>

Trong giai đoạn 2020 – 2024, việc đầu tư góp vốn vào Công ty TNHH Căn hộ cho thuê nhà Phong Lan và Công Ty TNHH Khách Sạn Bến Thành Đồng Khởi Boutique chưa mang lại hiệu quả do bị ảnh hưởng từ đại dịch Covid-19 hoạt động kinh doanh của 2 công ty này bị ảnh hưởng nghiêm trọng. Đến ngày 31/12/2024, LNST chưa phân phối lũy kế của:



- Công ty TNHH Căn hộ cho thuê nhà Phong Lan đạt 1.923.903.223 VND nhưng chưa thực hiện chia cổ tức.
- Công Ty TNHH Khách Sạn Bến Thành Đồng Khởi Boutique là âm 63.110.593.187 VND.

#### **1.4 Các phòng Nghiệp vụ**

Rà soát các chỉ tiêu đánh giá năng lực của nhân lực (BSC) toàn hệ thống.

Triển khai bộ phần mềm quản lý văn phòng, văn thư, tuyển dụng...trong toàn hệ thống Cty.

Hỗ trợ hiệu quả cho công tác kinh doanh. Xây dựng thương hiệu Công ty gắn với các hoạt động vì cộng đồng.

Tiếp tục làm việc với Ban Chỉ Đạo cổ phần hóa về các thủ tục xác định phần vốn nhà nước để hoàn tất quyết toán chuyển thể.

Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động kinh doanh; Phát triển du lịch thông minh, sử dụng phần mềm e-tour; Nghiên cứu triển khai thêm các phần mềm mới, các chức năng tích hợp mới trong phần mềm đang sử dụng.

Phát triển công nghệ số vào kinh doanh như áp dụng nhắn tin qua Zalo để họp đoàn và truyền tải các thông tin tour cho tất cả các khách hàng đi tour.

Đẩy mạnh tham gia hội thảo, hội chợ du lịch trực tuyến các nước (Singapore, Đài Loan, Nhật Bản, Hàn Quốc, Đức) để nâng cao vị thế công ty, tìm kiếm và cập nhật thông tin cho đối tác.

### **2. Các giải pháp đang triển khai**

#### **a) Về kinh doanh**

##### **- Khối lễ hành:**

Duy trì, ổn định nguồn khách cũ và tìm kiếm nguồn khách hàng tiềm năng mới; Kết hợp với Trung tâm sự kiện, đẩy mạnh tour MICE, Team Building; Đa dạng hoá sản phẩm, dịch vụ phù hợp với thị hiếu, nhu cầu khách hàng.

Đẩy mạnh công tác xúc tiến du lịch tour Inbound tại các thị trường tiềm năng: Đài loan, Châu Âu, Úc, Mỹ...

Đẩy mạnh chào bán các gói sản phẩm combo và trọn gói trên hai phân khúc: chương trình siêu tiết kiệm và chương trình cao cấp.

Ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động kinh doanh; Phát triển du lịch thông minh, sử dụng phần mềm E-tour, các chức năng tích hợp mới trong phần mềm đang sử dụng

Triển khai hoạt động marketing ứng dụng kỹ thuật số dần thay thế cho kênh marketing truyền thống.

##### **- Khối Nhà hàng – Khách Sạn:**

Do hệ thống kỹ thuật (máy lạnh, thang máy) cũng như nội thất phòng Khách sạn Viễn Đông đã quá xuống cấp, Ban Giám đốc khách sạn tập trung các giải pháp bảo dưỡng dự phòng, duy trì hoạt động kinh doanh, hạn chế tối đa việc gián đoạn và ảnh hưởng đến công tác phục vụ khách, uy tín thương hiệu của khách sạn. Vừa đảm bảo chất lượng dịch vụ vừa đẩy mạnh công suất phòng, tối đa hiệu quả kinh doanh.



Tiếp tục triển khai chương trình buffett chay/thực dưỡng trong các ngày chay và tháng chay ngày càng được khách hàng yêu thích. Xây dựng các gói dịch vụ Tea break, ăn trưa cho các văn phòng, doanh nghiệp.

Điều chỉnh giá linh hoạt, quảng bá khai thác đối tượng khách hàng mới.

**- Khối Dịch vụ bất động sản và Đầu tư – Tài chính:**

**b) Về dịch vụ bất động sản.**

Kiên trì đàm phán, duy trì với các đối tác thuê cũng như giá thuê tại từng khu vực nhằm tối đa hiệu quả cho thuê.

Củng cố pháp lý để tiến hành các biện pháp cần thiết để thu hồi các khoản nợ.

**c) Về Đầu tư tài chính.**

Tiếp tục đánh giá lại các khoản đầu tư không hiệu quả và xây dựng phương án tái cơ cấu các khoản đầu nhằm đảm bảo cân đối dòng tiền, đem lại hiệu quả cho công ty.

Tiếp cận các kênh ngân hàng và tín dụng để tận dụng sự hỗ trợ về tài chính.

Cân đối thu – chi nhằm đảm bảo dòng tiền kịp thời cho hoạt động kinh doanh.

Thực hành tiết kiệm, kiểm soát chặt chẽ các chi phí vận hành Công ty, chi nhánh, văn phòng du lịch nhằm mang lại hiệu quả kinh doanh cho Công ty.

**Mục tiêu chính là đảm bảo an toàn tài chính cho hoạt động của công ty:**

Lũy kế đến 31/12/2024, BenThanh Tourist đã trích lập dự phòng với tổng số tiền là: **30,933,892,161 VND**, trong đó:

- Dự phòng tổn thất đầu tư vào đơn vị khác: 18.971.291.853 VND
- Dự phòng phải thu khó đòi: 11.962.600.308 VND

Về tình hình công nợ đến hiện tại, BenThanh Tourist đã tích cực làm việc với đối tác/hoặc tiến hành khởi kiện ra tòa án để có hướng xử lý nợ tốt nhất nhằm tránh tổn thất cho Công ty. Đến nay, các công nợ khó đòi đều đã được trích lập và Công ty vẫn tích cực làm việc với đối tác để thu hồi nợ sớm nhất.

Về tình hình dòng tiền để đảm bảo nhu cầu hoạt động kinh doanh, BenThanh Tourist đã được ngân hàng cấp hạn mức tín dụng năm 2024 – 2025 với tài sản thế chấp để đảm bảo cho hợp đồng hạn mức là Hợp đồng tiền gửi (HDTG) có kỳ hạn, Tài sản gắn liền trên đất, cụ thể như sau:

- Ngân hàng VCB hạn mức: 50.000.000.000 VND (HDTG: 14,5 tỷ; kỳ hạn 6 tháng, tài sản gắn liền trên đất tại 82-84 Calmett, P. Nguyễn Thái Bình, Q.1, TP. HCM, GCN quyền sử dụng đất tại 66-68 Hai Bà Trưng, Q.1, TP. HCM)
- Ngân hàng BIDV hạn mức: 35.000.000.000 VND (HDTG: 15 tỷ; kỳ hạn 6 tháng, tài sản gắn liền trên đất tại 70 Lý Tự Trọng, P. Bến Thành, Q.1, TP. HCM)
- Ngân hàng HB Bank hạn mức: 40.000.000.000 VND (HDTG: 3 tỷ; kỳ hạn 6 tháng, GCN quyền sử dụng đất tại KDL Vinh Sang)

**d) Về tổ chức nhân sự**

Năm 2024, Công ty đầu tư cho phát triển đội ngũ nhân sự ở các đơn vị kinh doanh, chính sách lương mới, chính sách đào tạo để chuẩn bị đầy mạnh kinh doanh từ năm 2024 trở đi.

Số lượng nhân sự cân đối, bố trí phù hợp với quy mô các kế hoạch kinh doanh.

Xây dựng quy chế ủy quyền và trao quyền cho quản lý các cấp.



Tái cấu trúc mô hình hoạt động của công ty theo hướng hỗ trợ sát hoạt động kinh doanh, giảm bộ phận hỗ trợ gián tiếp.

Triển khai quy chế tiền lương tiền thưởng mới và các chương trình đào tạo chuyên môn nghiệp vụ, quản lý.

Đặc biệt, năm 2024 Công ty đã nhận được danh hiệu “Nơi làm việc tốt nhất Châu Á” của giải thưởng HR Asia Awards.

**e) Về truyền thông thương hiệu**

Xây dựng các chương trình phát động, kích cầu thị trường, thúc đẩy bán trong các giai đoạn cao điểm.

Tiếp tục duy trì vị thế thương hiệu vị trí hàng đầu thị trường.

**KẾT LUẬN: về kết quả khắc phục tình trạng lỗ lũy kể đến thời điểm hiện nay**

Công ty luôn tập trung đầu tư tốt nhất cho những nguồn lực hiện có và những công việc hiện hữu một cách cẩn mẫn, chăm chỉ. Với những giải pháp đã và đang thực hiện trên, Công ty đã từng bước khắc phục tình trạng lỗ lũy kể đến thời điểm hiện nay cụ thể như sau:

Hoạt động kinh doanh của Công ty phục hồi nhanh, hoàn thành vượt mức kế hoạch do Đại hội đồng cổ đông đề ra theo từng năm:

Năm 2020 và 2021 hoạt động kinh doanh của Công ty chịu ảnh hưởng nặng nề từ đại dịch Covid-19. Nên hiệu quả sụt giảm nghiêm trọng. Lỗ lũy kể đến 31/12/2021 là **77.642.440.079 VND.**

**Thực hiện năm 2022:**

- Tổng doanh thu đạt 793.767.667.110 VND, vượt 15% so với kế hoạch
- Lợi nhuận trước thuế đạt 18.633.712.323 VND, vượt 147% so với kế hoạch
- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kể 31/12/2022 đã giảm, còn lại âm 59,589,312,526 VND

**Thực hiện năm 2023:**

- Tổng doanh thu đạt 937.023.438.826 VND, vượt 6% so với kế hoạch
- Lợi nhuận trước thuế đạt 30.413.620.082 VND, vượt 45% so với kế hoạch
- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kể 31/12/2023 đã giảm, còn lại âm 29,739,692,444 VND

**Thực hiện năm 2024:**

- Tổng doanh thu đạt 1.181.288.500.994 VND, vượt 15% so với kế hoạch
- Lợi nhuận trước thuế đạt 39.348.505.730 VND, vượt 24% so với kế hoạch
- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kể 31/12/2024 đã hết lỗ và đạt 2,346,283,800 VND.

**B. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH GIAI ĐOẠN 2025 – 2030**

**I. Dự báo tình hình**

Tình hình thế giới dự báo tiếp tục diễn biến phức tạp, khó lường; tăng trưởng kinh tế, thương mại, đầu tư toàn cầu có xu hướng chậm lại do ảnh hưởng từ các cuộc xung đột trên thế giới làm cho giá dầu, tỷ giá USD tăng cao và các chi phí đầu vào đều tăng đã ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

Nền kinh tế Việt Nam vừa có những thuận lợi rất cơ bản, vừa tiếp tục chịu “Tác động tiêu cực kép” từ những yếu tố bất lợi bên ngoài và những hạn chế bất cập bên trong; thời cơ, thuận lợi và khó khăn, thách thức đan xen. Những khó khăn thách thức nhiều hơn, nhất là triển khai các giải pháp trong điều hành kinh tế vĩ mô, vừa phải kiểm soát lạm phát, vừa phải thúc đẩy tăng trưởng.

II. Nhiệm vụ trọng tâm

Phấn đấu hoàn thành vượt mức kế hoạch doanh thu và lợi nhuận theo từng năm do Đại hội đồng cổ đông đề ra.

Cân đối dòng tiền, nguồn vốn, đảm bảo sử dụng vốn hiệu quả.

Tiếp tục phấn đấu giữ vững uy tín, chất lượng dịch vụ và vị trí của thương hiệu trên thị trường du lịch.

Kiểm soát chặt chẽ các chi phí vận hành Công ty, Chi nhánh, văn phòng du lịch nhằm mang lại hiệu quả kinh doanh cho công ty.

III. Dự kiến kế hoạch kinh doanh giai đoạn 2025 – 2029 và tình hình tài chính.

Đơn vị tính: VND

TT	Chỉ tiêu	Năm 2025	Năm 2026	Năm 2027	Năm 2028	Năm 2029
1	Tổng doanh thu	1.075.000.000.000	1.139.000.000.000	1.230.000.000.000	1.353.000.000.000	1.488.000.000.000
	Tỷ trọng doanh thu so với năm trước	91%	106%	108%	110%	110%
2	Lợi nhuận trước thuế	30.000.000.000	31.500.000.000	33.500.000.000	35.500.000.000	37.500.000.000
	Tỷ trọng lợi nhuận so với năm trước	76%	105%	106%	106%	106%
3	Lợi nhuận sau thuế	23.268.000.000	24.468.000.000	25.668.000.000	27.268.000.000	28.868.000.000
4	Tổng tài sản	542.740.539.651	586.159.782.823	644.775.761.106	709.253.337.216	780.178.670.938
	Tỷ trọng tổng tài sản so với năm trước	108%	108%	110%	110%	110%
5	Vốn điều lệ	250.000.000.000	250.000.000.000	250.000.000.000	250.000.000.000	250.000.000.000
6	Tỷ lệ chia cổ tức trên vốn điều lệ dự kiến	Tối thiểu 8%	Tối thiểu 9%	Tối thiểu 10%	Tối thiểu 10%	Tối thiểu 10%

**Thuyết minh dự kiến kế hoạch kinh doanh giai đoạn 2025 2029:** LNTT năm 2025 dự kiến đạt 30.000.000.000 VND giảm 9.348.505.730 VND so với cùng kỳ 2024 do không có thêm các nguồn thu nhập bất thường.

Hội đồng quản trị và Ban Điều hành Công ty luôn bám sát Nghị quyết do Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024 đề ra, với mục tiêu phấn đấu không còn lỗ lũy kế tại thời điểm 31/12/2024 và hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch như sau:

Đơn vị tính: VND

TT	CHỈ TIÊU	KẾ HOẠCH 2024	THỰC HIỆN 2024	%TH/KH
1	Tổng doanh thu	1.030.000.000.000	1.181.288.500.994	115%
2	Lợi nhuận trước thuế	31.800.000.000	39.348.505.730	124%



3	LNST chưa phân phối	1.648.246.045	2.346.283.800	142%
---	---------------------	---------------	---------------	------

Để hoàn thành vượt mức kế hoạch các chỉ tiêu do Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024 đề ra, Hội đồng quản trị và Ban Điều hành Công ty luôn nỗ lực phấn đấu, linh động trong kinh doanh nhằm ứng phó kịp thời những biến động trên toàn thế giới nói chung và ở Việt Nam nói riêng. Trong đó có các yếu tố bất thường tác động làm gia tăng lợi nhuận năm 2024 mà năm 2025 dự kiến sẽ không có nguồn với tổng giá trị là **11.467.002.379 VND**, cụ thể như sau:

Nội dung	Số tiền (VND)
Khoản chia cổ tức 2024 từ Cty TNHH Bến Thành Phú Xuân	4.333.300.000
Hoàn nhập dự phòng tổn thất đầu tư vào đơn vị khác	2.129.940.306
Hoàn nhập dự phòng nợ phải thu khó đòi	2.094.357.767
Khoản doanh thu chưa thực hiện năm 2023 kết chuyển năm 2024 tại mặt bằng 164 Pasteur, Q.1, TP. HCM theo yêu cầu bổ sung hóa đơn của tòa án trong quá trình Công ty khởi kiện và theo kiến nghị của kiểm toán độc lập	2.373.154.306
Ghi nhận khoản chia cổ tức 2024 từ Nghị quyết của Công ty CP Thương mại Sản xuất Bến Thành (13%/VDL)	536.250.000

Nếu loại trừ các yếu tố bất thường thì LNTT năm 2024 chỉ đạt **27.881.503.351 VND**. Bên cạnh đó, doanh thu năm 2025 dự kiến cũng sẽ giảm so với năm 2024, ngoài các dự báo tình hình đã nêu còn có một số nguyên nhân chủ yếu như sau:

#### a) Về khối lữ hành

Tình hình kinh doanh của các doanh nghiệp sản xuất liên quan đến lĩnh vực trang trí nội thất và bất động sản có kết quả kinh doanh không khả quan, ảnh hưởng đến khả năng hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch đề ra và dự kiến sẽ cắt giảm ngân sách chi tiêu du lịch nghỉ dưỡng cho người lao động.

Ngành bảo hiểm là ngành mũi nhọn mang lại nguồn thu lớn cho Công ty. Tuy nhiên sau nhiều thông tin không tốt về ngành này trong năm vừa qua và cho đến nay vẫn chưa có dấu hiệu phục hồi nên sẽ ảnh hưởng đến nguồn thu của Công ty từ lĩnh vực này.

Các Sở Ban ngành đang phải chịu áp lực thanh tra, kiểm tra của chính phủ cho những chi phí của năm vừa qua và đang thực hiện sáp nhập tinh gọn bộ máy nên nguồn doanh thu từ các đối tượng khách hàng này sẽ bị giảm. Đồng thời, Công ty cũng sẽ phải lựa chọn những gói thầu an toàn, có chính sách thanh toán tốt thì mới thực hiện nên cũng sẽ góp phần giảm doanh thu từ đối tượng này.

Giá vé máy bay tăng cao do ảnh hưởng từ lạm phát và từ các cuộc xung đột trên thế giới khiến giá dầu và tỷ giá USD tăng cao... dẫn đến khách hàng thắt chặt chi tiêu ngân sách.

#### b) Khối nhà hàng - khách sạn



Sau nhiều năm vận hành khai thác, hiện tại, hiện trạng các trang thiết bị như hệ thống máy lạnh, thang máy, hệ thống bếp, nội thất phòng của khách sạn đã xuống cấp nghiêm trọng và hầu như không còn linh kiện để sửa chữa thay thế. Rủi ro về việc gián đoạn kinh doanh, không đảm bảo chất lượng phục vụ sẽ làm giảm cơ hội và hiệu quả kinh doanh của khách sạn.

Chi phí bảo trì, sửa chữa duy trì hoạt động tăng cao trong khi giá bán phòng không thể tăng khi không có dịch vụ gì mới cộng thêm cho khách.

Tình hình an ninh khu vực Phạm Ngũ Lão rất phức tạp khi toàn bộ trục đường gần như biến thành bến xe khách. Việc cấm đậu cấm dừng gây ảnh hưởng khó khăn cho các xe đoàn lớn dừng đỗ trả khách ở khách sạn, các công ty có series khách đoàn phải chuyển khách đi.

Các khách sạn 3 sao mới xây dựng và sửa chữa cung cấp cho thị trường một khối lượng phòng lớn dẫn đến cạnh tranh gay gắt trong mảng kinh doanh lưu trú 3 sao tại khu vực trung tâm.

#### **c) Khối thương mại**

Do ảnh hưởng từ lạm phát và các cuộc xung đột trên thế giới, giá dầu tăng, tỷ giá USD tăng cao, các chi phí đầu vào đều tăng, dẫn đến sự cạnh tranh về giá rất gay gắt giữa các đối thủ cùng ngành, hàng bán chậm do khách hàng thắt chặt chi tiêu.

Nhu cầu về nguồn vốn tăng cao sau đại dịch covid-19, tuy nhiên việc tiếp cận nguồn vốn từ các ngân hàng còn nhiều khó khăn do cần có tài sản đảm bảo.

#### **d) Khối Bất động sản**

Do ảnh hưởng từ lạm phát, các khách hàng thuê ngày càng kinh doanh khó khăn nên đã đề nghị Công ty giảm giá thuê từ 30% đến 50% hoặc tiến hành thanh lý trả lại mặt bằng trước hạn do tình hình kinh doanh khó khăn.

Thời gian khởi kiện các công ty vi phạm Hợp đồng về thanh toán nợ kéo dài làm ảnh hưởng đến nguồn vốn của Công ty.

### **IV. Nhận xét – Đánh giá:**

#### **1. Tích cực:**

Hệ thống đối tác cung ứng dịch vụ nhà hàng, khách sạn ngày càng đa dạng hoá, công tác dịch vụ đã triển khai tìm kiếm thêm nhiều đối tác chất lượng ở nước ngoài và mở rộng hệ thống các đối tác trong nước tại các khu vực điểm đến

Chính sách giá bán cơ bản đã đáp ứng được yêu cầu đa dạng ở mỗi phân khúc sản phẩm với mọi đối tượng khách hàng. Trong mỗi giai đoạn kinh doanh, Công ty đều triển khai các chương trình khuyến mãi với các chính sách giá hấp dẫn thu hút sự quan tâm của khách hàng. Đặc biệt, chương trình của năm “Tour of the year” đã tạo được điểm nhấn chủ đạo cho Công ty, mang tính đột phá và dẫn dắt thị trường.

Trung tâm sự kiện của Công ty được thành lập và tiếp tục phát triển thế mạnh, tạo nhiều ấn tượng với khách hàng trong và ngoài nước góp phần lan toả thương hiệu và uy tín của công ty, đây là bước đi đúng và kịp thời đáp ứng nhu cầu MICE của khách hàng theo xu hướng hiện nay.

Công tác điều hành được công nghệ hoá qua phần mềm E-tour, kết nối bộ phận kế toán và các bộ phận kinh doanh. Các công đoạn thủ công trong công tác điều hành được giảm thiểu, tiết kiệm thời gian và nhân sự.



Thương hiệu Công ty tiếp tục giữ vững khẳng định uy tín và chất lượng phục vụ đứng đầu trong ngành, đạt giải “VNR500 – Top 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam” và “Top 10 công ty du lịch uy tín”.

Truyền thông thương hiệu Công ty luôn giữ vai trò tiên phong của đơn vị đứng đầu ngành du lịch Việt Nam. Uy tín thương hiệu Công ty tiếp tục được nâng cao thông qua sự tin tưởng, ký kết hợp tác chiến lược với các Tổng cục du lịch: Singapore, Thái Lan, Hàn Quốc, Nhật Bản và các Sở, Ban ngành địa phương như Sở Du Lịch, ITPC, Sở Ngoại Vụ...

## **2. Tồn tại – Hạn chế:**

Tình hình khách quan do ảnh hưởng từ các cuộc xung đột trên thế giới tiếp tục đè nặng lên các hoạt động kinh tế có thể dẫn đến suy thoái kinh tế toàn cầu, biến động giá nguyên liệu và chính sách visa siết chặt ảnh hưởng chung đến ngành du lịch nói chung và của công ty nói riêng.

Công tác cổ phần hóa doanh nghiệp chưa được xét duyệt do còn vướng thủ tục pháp lý về phương án sử dụng đất.

Khó khăn trong việc tiếp cận dòng tiền của các tổ chức tín dụng, ngân hàng do phải có tài sản đảm bảo đã ảnh hưởng đến nguồn vốn kinh doanh và các hoạt động khác của Công ty sau ảnh hưởng cầu đại dịch.

Năng lực nhận định thị trường, tính chủ động của Lãnh đạo một số đơn vị kinh doanh còn hạn chế, chưa đi sâu sát với tình hình thực tế, còn yếu trong khâu chuẩn bị trước dịch vụ.

Giá bán một số sản phẩm vẫn thiếu tính cạnh tranh so với đối thủ trên thị trường, đặc biệt là tại các địa phương, các công ty du lịch nhỏ liên kết bán giá thấp, cắt giảm chi phí rất cạnh tranh nhưng các chi nhánh/đơn vị của công ty vẫn chưa có giải pháp hiệu quả, đưa ra sản phẩm đột phá để chiếm lĩnh lại thị phần khách (như ở khu vực phía Bắc và Tây Nam Bộ).

Truyền thông thương hiệu đang tập trung chủ yếu tại khu vực Trụ Sở TP.HCM, các đơn vị, chi nhánh còn khá mờ nhạt, nguyên nhân chủ quan do một số đơn vị chưa nhận thức được tác động hiệu quả của công tác này nên ngại đầu tư do chi phí cao.

Các chương trình khuyến mãi đều được triển khai theo giai đoạn kinh doanh của Công ty, tuy nhiên hình thức tiếp thị chưa mới và thiếu tính sáng tạo, không nổi bật so với các đối thủ.

Hoạt động chăm sóc khách hàng hiện nay còn thực hiện theo hình thức thủ công, chưa hình thành được dữ liệu khách hàng thống nhất, chưa khai thác được lợi thế về cơ sở dữ liệu lớn và tiềm năng của khách hàng.

## **V. Một số giải pháp thực hiện kế hoạch kinh doanh giai đoạn 2025 – 2029**

### **1. Khối lõi hành**

#### **a) Lĩnh vực Du lịch Nội địa**

Tập trung vào các sản phẩm theo các sự kiện trong nước, đặt chỉ tiêu về số lượng khách để có hiệu ứng về truyền thông và thương hiệu.

Chăm sóc tốt và duy trì nguồn khách cũ ổn định. Tăng cường các mối quan hệ với khách hàng, các khách hàng tiềm năng.

Tạo các cơ chế chính sách tốt từ đối tác dựa vào lợi thế mua số lượng lớn. Đánh giá, rà soát dịch vụ cung cấp, đối tác thường xuyên.



Khai thác thêm khách mới:

- Tập trung phát triển thêm khách hàng thị trường Miền Bắc các tuyến tour Mekong, Miền Tây Nam Bộ ....
- Đẩy mạnh kinh doanh các đoàn Event, hội nghị, hội thảo có yêu cầu cao trong tổ chức, nhằm gia tăng lợi nhuận kinh doanh.
- Khai thác mạnh các thị trường tiềm năng là các công ty có nhiều hệ thống đại lý phân phối, các công ty trả thưởng cho đại lý bán hàng đạt năng suất cao ... khách hàng các thị trường xa ở các tỉnh...
- Tận dụng cơ hội khách miền Bắc sử dụng chuyến bay thẳng Hà Nội-Cần Thơ để chào bán tour Miền Tây, nhất là Tour Cà Mau- Rừng U Minh.

Phát triển thêm các sản phẩm, dịch vụ:

- Đẩy mạnh các tour về các vùng Tây Bắc, Đông Bắc và các vùng biển đảo... hiện đang được khách hàng quan tâm.
- Đa dạng hóa các sản phẩm để tiếp cận được nhiều đối tượng khách hàng.
- Xây dựng bộ sản phẩm du lịch khám phá trong nước cho phân khúc khách hàng trẻ.
- Phát triển sản phẩm du lịch cao cấp phục vụ đối tượng khách VIP, tận dụng lợi thế về thương hiệu của BenThanh Tourist.

#### **b) Lĩnh vực Du lịch Nước ngoài (Outbound)**

Xác định là mảng kinh doanh chiến lược của Công ty. Trọng điểm là các tuyến Đông Nam Á và Đông Bắc Á mảng tour MICE. TPHCM tập trung các tuyến xa Châu Âu, Úc, Mỹ. Đà Nẵng tập trung các tuyến Đông Bắc Á, Tây Nam Bộ các tuyến Đông Nam Á.

Tìm kiếm các đối tác mới cung cấp giá tốt, sản phẩm đặc trưng và hấp dẫn.

Kết nối với các hãng hàng không, Tổng cục Du lịch & đối tác các nước để tạo các gói du lịch với giá thật hấp dẫn, an toàn.

Xây dựng cơ chế chính sách tốt từ đối tác dựa vào lợi thế mua số lượng lớn, đảm bảo dịch vụ chất lượng cao.

Đánh giá, rà soát dịch vụ cung cấp, đối tác thường xuyên để nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Tích cực nghiên cứu các sản phẩm mới để đáp ứng nhu cầu của các công ty tổ chức tour khuyến thưởng cho đại lý phân phối và nhân viên kinh doanh.

Mở rộng hợp tác với các ngân hàng, tổ chức tài chính để triển khai giải pháp gói tài chính dành cho du lịch giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận dịch vụ.

Điều chỉnh nhân sự nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh, tăng quyền chủ động cho bộ phận kinh doanh.

#### **c) Lĩnh vực Du lịch Quốc tế (Inbound)**

Bám sát khai thác các thị trường Công ty đã tổ chức xúc tiến: Châu Âu, Úc, Mỹ.

Tiếp tục khai thác và mở rộng thị trường tại: Đài Loan, Phillipines, Trung Đông, Thái Lan.

Xây dựng các gói sản phẩm, dịch vụ dành cho các nhóm khách nhỏ, ngắn ngày, thiên về chăm sóc sức khỏe, du lịch sinh thái gần gũi với thiên nhiên, du lịch nông thôn và du lịch kết hợp thể thao bên cạnh thể mạnh là tour dài ngày, hội thảo, MICE...



Phát triển mạnh tour du lịch học tập (Study Tour), kết hợp với các trường đại học và tổ chức giáo dục trên thế giới.

Xây dựng chiến lược phát triển thị trường: du lịch hành hương, du lịch y tế, du lịch kết hợp hội nghị.

Tiếp tục liên kết khách sạn khu vực trung tâm Quận 1 bán sản phẩm đặc trưng của Tourdesk, đặc biệt các khách sạn trong hệ thống BenThanh Group: Sofitel, Renaissance...

Đẩy mạnh hợp tác với các sàn OTA (Online Travel Agency) lớn như: Travelforfun, Expedia, Klook... để tiếp cận thị trường khách lẻ quốc tế.

#### **d) Trung tâm Vé máy bay**

Xây dựng các chính sách giá cạnh tranh dành cho khách hàng Corporate Account (CA). Tăng cường chăm sóc và có những ưu đãi đặc biệt để khách hàng CA tái ký hợp đồng hàng năm.

Tập huấn kỹ năng và kiến thức chuyên môn cho đội ngũ Ticketing nhằm nâng cao tính chuyên nghiệp, phát triển kênh khách lẻ (khách vắng lai). Nâng cao trình độ chuyên môn giúp tư vấn cho khách hàng sử dụng dịch vụ tiết kiệm và hiệu quả nhất.

Xây dựng sản phẩm F&E (free and easy) đa dạng, kết hợp linh hoạt giữa vé máy bay, khách sạn và dịch vụ du lịch.

Tiếp tục đẩy mạnh dịch vụ tư vấn Visa thương mại kèm theo vé máy bay cho khách hàng, gia tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Tiếp tục đẩy mạnh mảng tiêu dung nội bộ, nhắm đến các thành viên trong hệ thống Tổng Công Ty Bến Thành...

Hợp tác với các hãng hàng không tiết kiệm, tăng sự lựa chọn cho khách hàng, đặc biệt là nhóm khách hàng du lịch tự túc.

Phát triển hệ thống đặt vé trực tuyến tích hợp AI, tự động gợi ý hành trình bay tối ưu dựa trên nhu cầu khách hàng.

Tận dụng dữ liệu khách hàng để cá nhân hóa trải nghiệm và đưa ra các đề xuất phù hợp.

#### **e) Lĩnh vực khách lẻ (FIT)**

Chào bán các chương trình trong và ngoài nước theo kế hoạch. Các sản phẩm được phân theo các chuyên mục: Truyền thống (chào bán quanh năm); sản phẩm theo mùa vụ (bán theo từng mùa vụ như mùa hoa anh đào, mùa lúa chín...); sản phẩm Lễ Tết (bán theo mùa Lễ Tết).

Kết hợp một số resort/khách sạn xây dựng combo/tour du lịch độc quyền để tạo giá trị riêng biệt.

Đẩy mạnh chào bán các sản phẩm theo gói (combo) trên hai phân khúc tiêu chuẩn và cao cấp đã phát triển thị trường tích cực trong năm 2023.

Tạo được các sản phẩm riêng biệt của BenThanh Tourist, điển hình là "Tour of the year". Có sản phẩm theo nhiều phân khúc tại mỗi tuyến và nhóm tuyến. Xây dựng được bộ sản phẩm chuyên đề.

Cập nhật thông tin liên tục từ các Tổng cục du lịch các nước nhằm nắm bắt thông tin về chính sách visa, thời gian mở cửa lại các chuyến bay thương mại...

Khai thác mạnh kênh quảng bá nội bộ, tận dụng lợi thế mạng lưới Hướng dẫn viên, chi nhánh, văn phòng du lịch trên toàn quốc.



Tăng cường chăm sóc khách hàng sau chuyến đi, thu thập phản hồi để nâng cấp dịch vụ.

Kết hợp cùng các chi nhánh, văn phòng du lịch trong toàn quốc của công ty để đẩy mạnh các sản phẩm du lịch.

Mở rộng hệ thống đại lý và đối tác, kết nối với phòng vé máy bay, đại lý du lịch để nâng cấp mạng lưới phân phối của BenThanh Tourist.

Tận dụng nền tảng công nghệ số (app, chatbox, AI) để cá nhân hóa hành trình, nâng cao trải nghiệm khách hàng.

Tăng cường hợp tác với KOLs, travel bloggers để quảng bá thương hiệu, tiếp cận khách hàng trẻ.

Xây dựng chiến lược tiếp thị nội dung (Content Marketing) để cung cấp thông tin hấp dẫn về điểm đến và trải nghiệm độc đáo.

#### **f) Lĩnh vực Sự Kiện (Event):**

Kiểm toàn bộ máy nhân sự, tập huấn và đào tạo chuyên môn nghiệp vụ; nâng cao năng lực đội ngũ nhân sự, tổ chức các chương trình tập huấn chuyên môn về tổ chức sự kiện, kỹ năng sáng tạo và xử lý tình huống.

Tăng cường áp dụng công nghệ thực tế ảo (VR) và công nghệ số để nâng cao trải nghiệm tại sự kiện.

Tiếp tục khai thác các khách hàng thuộc tập đoàn đa quốc gia như: Samsung, Roche, Abbott...

Tập trung khai thác các chuỗi sự kiện: Kick-off, Lễ ra mắt sản phẩm, Thank you Party, Kỷ niệm thành lập công ty, hội nghị - hội thảo (MICE)...

Kết hợp tổ chức sự kiện với du lịch và giải trí, đặc biệt là các sự kiện quy mô lớn tại điểm đến du lịch.

Hỗ trợ và khai thác tối đa các sự kiện Gala, Teambuilding của khách hàng thuộc các bộ phận: Trung Tâm Nước Ngoài, Nội Địa, Inbound và các Chi nhánh trên toàn quốc.

### **2. Khởi nhà hàng – khách sạn**

#### **a) Mảng lưu trú:**

Đảm bảo hoạt động kinh doanh năm 2025 và chuẩn bị kế hoạch sửa chữa nâng cấp khách sạn Viễn Đông vào năm 2026. Thực hiện đầy đủ chính sách quyền lợi của người lao động trong giai đoạn tạm ngưng kinh doanh để sửa chữa.

Hoàn thiện bộ máy nhân sự sau khi nâng cấp khách sạn, đảm bảo tính chuyên nghiệp chất lượng phục vụ đạt chuẩn. Áp dụng chính sách lương, thưởng hợp lý để tạo động lực nhân viên; Vận hành khai thác hiệu quả.

Phấn đấu giữ vững uy tín, chất lượng dịch vụ và vị trí thương hiệu khách sạn Viễn Đông trên thị trường. Ứng dụng công nghệ AI trong quản lý khách sạn để tối ưu vận hành và cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng. Gia tăng hiệu quả khai thác kinh doanh.

#### **b) Mảng dịch vụ F&B; Hội nghị:**

Đẩy mạnh khai thác dịch vụ phòng Hội nghị và tiệc; nâng cấp phòng hội nghị Meeting, Ballroom và Conference Hall thêm diện mạo mới, tập trung khai thác dịch vụ Hội nghị trọn gói, nâng cao chất lượng dịch vụ khai thác sản phẩm đi kèm: tea-break, ăn trưa, tiệc...



Tăng cường liên kết với các đối tác tổ chức sự kiện để mở rộng thị phần trong mảng hội nghị và tiệc.

Tiếp tục giữ vững uy tín trong lĩnh vực tiệc outside, được các đối tác lớn nhiều năm liên tin tưởng và sử dụng dịch vụ như: Cty Công trình Giao thông Sài Gòn, Công Thương mại SMC... cũng như đối tác lớn như Tập đoàn nước giải khát Tân Hiệp Phát (TPH Group).

Tiếp tục triển khai thực hiện mô hình buffet chay, phát triển mô hình ẩm thực thực dưỡng và Buffet mùa Lễ, Hội. Nhà hàng Tự Do với uy tín và thương hiệu qua nhiều năm được khách hàng lựa chọn là đối tác cung cấp dịch vụ tiệc outside, hội nghị.

### **3. Khối dịch vụ Bất động sản & Đầu tư tài chính**

#### **a) Dịch vụ Bất động sản:**

Căn cứ vào pháp lý của từng cơ sở vật chất triển khai hoạt động kinh doanh dịch vụ bất động sản đúng quy định pháp luật, gia tăng hiệu quả khai thác các cơ sở vật chất hiện có của công ty.

Theo sát tình hình thị trường bất động sản, bám sát đơn giá giao dịch tại từng khu vực nhằm đảm bảo duy trì một cách hiệu quả đối với các đối tác, khách hàng thuê.

Kiểm toàn pháp lý để tiến hành các biện pháp cần thiết để thu hồi nợ theo quy định.

#### **b) Đầu tư tài chính:**

Căn cứ theo nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, tiếp tục đánh giá lại toàn bộ các khoản đầu tư, đồng thời tiếp tục theo đuổi phương án tái cơ cấu các khoản đầu tư tại các khách sạn Parkview (Huế) và khách sạn The Myst (TpHCM)... vào thời điểm thích hợp để đảm bảo cân đối dòng tiền, đem lại hiệu quả cho công ty.

Kiểm toàn về mặt pháp lý các mặt bằng, đảm bảo an toàn tài chính, dòng tiền trong hoạt động kinh doanh không bị gián đoạn.

Quản trị rủi ro tài chính để tối ưu hóa nguồn vốn và hiệu quả.

Đầu tư vào mô hình du lịch bền vững, thân thiện với môi trường nhằm đón đầu xu hướng tiêu dùng xanh.

Nghiên cứu ứng dụng công nghệ NFT & Blockchain trong ngành du lịch để triển khai các dịch vụ thanh toán bằng tiền điện tử, gia tăng tính linh hoạt cho khách hàng.

### **4. Các phòng nghiệp vụ**

Rà soát và tối ưu hệ thống quản lý nhân sự: Các chỉ tiêu đánh giá năng lực của nhân lực (BSC) toàn hệ thống.

Triển khai phần mềm quản lý hành chính - nhân sự, văn thư, tuyển dụng... nhằm đồng bộ hóa và nâng cao hiệu quả vận hành trong toàn hệ thống Công ty.

Tăng cường đào tạo nhân sự về digital marketing, công nghệ du lịch và quản trị trải nghiệm khách hàng để bắt kịp xu hướng thị trường.

Ứng dụng AI hỗ trợ công tác chăm sóc khách hàng hiệu quả hơn.

Hoàn thiện và nâng cấp hệ thống CRM để quản lý khách hàng đa kênh, gia tăng trải nghiệm cá nhân hóa & tối ưu quy trình kinh doanh.

Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ trong hoạt động kinh doanh, hướng tới phát triển du lịch thông minh thông qua phần mềm e-tour và các công cụ hỗ trợ đặt dịch vụ trực tuyến.

Tích hợp Zalo vào quy trình điều hành tour, giúp khách hàng dễ dàng nhận thông tin về lịch trình, hợp đoàn và cập nhật tour nhanh chóng.

Xây dựng thương hiệu công ty gắn với các hoạt động cộng đồng, nâng cao uy tín & giá trị thương hiệu.

Tham gia hội thảo, hội chợ du lịch trực tuyến tại các thị trường tiềm năng (Singapore, Đài Loan, Nhật Bản, Hàn Quốc, Đức...) nhằm tăng cường nhận diện thương hiệu, tìm kiếm đối tác & cập nhật xu hướng du lịch quốc tế.

Tiếp tục làm việc với Ban Chỉ Đạo cổ phần hóa về các thủ tục xác định phần vốn nhà nước để hoàn tất quyết toán chuyển thể. Đảm bảo quá trình chuyển đổi không ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, duy trì sự ổn định của hệ thống. Tạo môi trường kinh doanh tốt cho toàn công ty. Tạo được xu hướng và nhu cầu. Hỗ trợ hiệu quả cho công tác kinh doanh. Xây dựng thương hiệu Công ty gắn với các hoạt động vì cộng đồng.

Tiếp tục làm việc với Ban Chỉ Đạo cổ phần hóa về các thủ tục xác định phần vốn nhà nước để hoàn tất quyết toán chuyển thể.

### **C. KẾT LUẬN**

Tình hình kinh tế chính trị thế giới có nhiều yếu tố bất ổn, khó lường trong khi các chính sách, giải pháp của chính phủ Việt Nam và diễn biến của thị trường cũng ảnh hưởng lớn đến chiến lược và kế hoạch kinh doanh của Công ty, nên Ban Tổng Giám đốc Công ty sẽ có đánh giá cụ thể và đề xuất điều chỉnh kế hoạch kinh doanh hàng năm sao cho phù hợp với tình hình thực tế để Hội đồng quản trị trình Quý cổ đông tại Đại hội đồng cổ đông thường niên hàng năm.

Trên đây là báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh giai đoạn 2020 – 2024 và phương hướng hoạt động giai đoạn 2025 - 2029 của Công ty. Với những thành quả đạt được trong nhiệm kỳ 2020 - 2025, Ban Tổng Giám đốc kính báo cáo Hội đồng Quản trị xem xét thông qua. Tổng Giám đốc Công ty CP Dịch vụ Du lịch Bến Thành kính báo cáo và kính trình Hội đồng Quản trị xem xét và thông qua.

Trân trọng kính báo cáo./.

**TỔNG GIÁM ĐỐC**



**NGUYỄN NGỌC HOÀI NGUYỄN**





CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

TP. Hồ Chí Minh, ngày      tháng      năm 2025

## TỜ TRÌNH

V/v thông qua Báo cáo tài chính riêng và hợp nhất đã kiểm toán năm 2024

**Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025**

- Căn cứ vào Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc Hội ban hành ngày 17/6/2020;
- Căn cứ Điều lệ của Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 09/12/2024;

Hội đồng Quản trị kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua Báo cáo tài chính riêng và Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2024 của Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn RSM Việt Nam, ký ngày 26 tháng 03 năm 2025

Báo cáo tài chính riêng và Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2024 của Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành đã kiểm toán (không có ý kiến ngoại trừ của kiểm toán hay các yếu tố trọng yếu trong kỳ báo cáo) được đăng tải trên trang thông tin điện tử của Công ty và công bố thông tin theo quy định.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua.

Trân trọng.

Nơi nhận:

- Như trên;
- HĐQT, BKS;
- Lưu: VT, VP.HĐQT.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**CHỦ TỊCH**

**TRẦN XUÂN ÁNH**



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Tp. Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 2025

## TỜ TRÌNH

V/v Báo cáo phân phối lợi nhuận năm 2024

Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025

- Căn cứ vào Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc Hội ban hành ngày 17/6/2020;
- Căn cứ Điều lệ của Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 09/12/2024;
- Căn cứ Nghị quyết số 01/2024/NQ-ĐHĐCĐ ngày 24/04/2024 của Đại hội đồng cổ đông Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành;

Hội đồng Quản trị kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua Báo cáo phân phối lợi nhuận năm 2024 như sau:

Đơn vị tính: VND

TT	CHỈ TIÊU	KẾ HOẠCH 2024	THỰC HIỆN 2024	%TH/KH
1	Tổng doanh thu	1.030.000.000.000	1.181.288.500.994	115%
2	Lợi nhuận trước thuế	31.800.000.000	39.348.505.730	124%
3	LNST chưa phân phối	1.648.246.045	2.346.283.800	142%
4	Thù lao, quỹ hoạt động HĐQT, BKS	564.000.000	558.000.000	99%
5	Tỷ lệ chia cổ tức	0%	0%	

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH

Nơi nhận:

- Như trên;
- HĐQT, BKS;
- Lưu: VT, VP.HĐQT

TRẦN XUÂN ÁNH





TỜ TRÌNH

Về Kế hoạch kinh doanh và Phương án phân phối lợi nhuận năm 2025  
Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025

- Căn cứ vào Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc Hội ban hành ngày 17/6/2020;
- Căn cứ Điều lệ của Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 09/12/2024;

Hội đồng Quản trị kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua Kế hoạch kinh doanh và phương án phân phối lợi nhuận năm 2025 như sau:

KẾ HOẠCH KINH DOANH 2025

Đơn vị tính: VND

TT	CHỈ TIÊU	KẾ HOẠCH NĂM 2024	THỰC HIỆN NĂM 2024	KẾ HOẠCH NĂM 2025	%KH25/ TH24	%KH25/ KH24
1	Tổng doanh thu	1.030.000.000.000	1.181.288.500.994	1.075.000.000.000	91%	104%
2	Lợi nhuận trước thuế	31.800.000.000	39.348.505.730	30.000.000.000	76%	94%

Ghi chú:

- LNST chưa phân phối lũy kế đến 31/12/2024 2.346.283.800 (1)
- Kế hoạch lợi nhuận trước thuế năm 2025 30.000.000.000
- Thuế TNDN 20% 6.000.000.000
- Ước lợi nhuận sau thuế năm 2025 24.000.000.000 (2)
- Thù lao HĐQT và BKS năm 2025 732.000.000 (3)
- LNST chưa phân phối lũy kế đến 31/12/2025 25.614.283.800 (4) = (1)+(2)-(3)
- Tỷ lệ chia cổ tức năm 2025 dự kiến là 8%/VĐL 20.000.000.000 (5)
- Lợi nhuận giữ lại 5.614.283.800 (6) = (4)-(5)

DỰ KIẾN PHƯƠNG ÁN PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN 2025

Đơn vị tính: VND

TT	CHỈ TIÊU	THỰC HIỆN NĂM 2024	KẾ HOẠCH NĂM 2025	%KH25/TH24
1	Tổng doanh thu	1.181.288.500.994	1.075.000.000.000	87%
2	Lợi nhuận trước thuế	39.348.505.730	30.000.000.000	76%
3	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	2.346.283.800	25.614.283.800	1092%
4	Thù lao, quỹ hoạt động HĐQT, BKS	558.000.000	732.000.000	131%
5	Tỷ lệ chia cổ tức	0%	8%	

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH**

*Nơi nhận:*

- Như trên;
- HĐQT, BKS;
- Lưu: VT, VP. HĐQT

**TRẦN XUÂN ANH**







Số: 01/2025/TTr-BKS

TP. Hồ Chí Minh, ngày 02 tháng 6 năm 2025

**TỜ TRÌNH TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2025**

V/v lựa chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2025

**Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG**

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 ngày 17/6/2020 của Quốc hội;
- Căn cứ Luật Chứng khoán số 54/2019/QH14 ngày 26/11/2019 của Quốc hội;
- Căn cứ Thông tư số 183/2013/TT-BTC ngày 04/12/2013 của Bộ Tài chính về kiểm toán độc lập đối với đơn vị có lợi ích công chúng;
- Căn cứ Điều lệ Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành.

Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần DVDL Bến Thành kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét, thông qua việc lựa chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2025 của Công ty, như sau:

**I. Tiêu chí lựa chọn đơn vị kiểm toán độc lập:**

1. Là Công ty kiểm toán được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước chấp thuận kiểm toán cho các Công ty có lợi ích công chúng năm 2025.
2. Có kinh nghiệm kiểm toán các công ty trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ du lịch, thương mại, bất động sản, tài chính, sản xuất và đầu tư xây dựng.
3. Có uy tín về chất lượng kiểm toán.
4. Mức phí kiểm toán hợp lý, phù hợp với nội dung kiểm toán được yêu cầu.

**II. Danh sách các Công ty kiểm toán:**

Ban Kiểm soát kính đề xuất Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị chọn một trong hai Công ty kiểm toán theo danh sách sau đây để kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2025 của Công ty:

- Công ty TNHH Kiểm toán & Tư vấn RSM Việt Nam,
- Công ty TNHH Kiểm toán và Dịch vụ tin học MOORE AISIC.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét.

**Nơi nhận:**

- Như trên;
- VP HĐQT, TGĐ;
- Lưu BKS.

**TM. BAN KIỂM SOÁT  
TRƯỞNG BAN**

**Nguyễn Minh Hùng**



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

TP. Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 2025

## TỜ TRÌNH

V/v thù lao Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát năm 2025

Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025

- Căn cứ vào Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc Hội ban hành ngày 17/6/2020;
- Căn cứ Điều lệ của Công ty CP Dịch vụ Du lịch Bến Thành đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 09/12/2024;
- Căn cứ vào Kế hoạch kinh doanh năm 2025 của Công ty CP Dịch vụ Du lịch Bến Thành.

Hội đồng Quản trị kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua:

- Thù lao Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát năm 2025: 732.000.000 đồng (Bảy trăm ba mươi hai triệu đồng).

Đơn vị tính: VND

STT	CHỨC VỤ	SỐ LƯỢNG	THÙ LAO (tháng/người)	THÙ LAO (năm)
1	Chủ tịch Hội đồng quản trị	1	10.000.000	120.000.000
2	Thành viên Hội đồng quản trị	4	8.000.000	384.000.000
3	Trưởng Ban Kiểm soát	1	6.000.000	72.000.000
4	Thành viên Ban Kiểm soát	2	5.000.000	120.000.000
5	Người quản trị Công ty	1	3.000.000	36.000.000
TỔNG CỘNG				732.000.000

- Việc phân phối thù lao do Hội đồng Quản trị tự thực hiện.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và phê duyệt.

Nơi nhận:

- Như trên;
- HĐQT, BKS;
- Lưu: VT, VP. HĐQT.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH

TRẦN XUÂN ÁNH





CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

TP. Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 2025

## TỜ TRÌNH

Về miễn nhiệm Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2020 - 2025

**Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025**

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc hội thông qua ngày 17/06/2020;
- Căn cứ Luật Chứng Khoán số 54/2019/QH14 được Quốc hội thông qua ngày ngày 26/11/2019;
- Căn cứ Nghị định 155/2020/NĐ-CP ngày 31/12/2020 Quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Chứng khoán;
- Căn cứ Điều lệ của Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 09/12/2024;

Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2020 - 2025 của Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành đã kết thúc. Hội đồng quản trị kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua vấn đề sau:

1. Thông qua miễn nhiệm Thành viên Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2020 – 2025 như sau:

Họ và tên	Chức vụ
Ông Trần Xuân Ánh	Chủ tịch HĐQT
Ông Nguyễn Ngọc Hoài Nguyên	Thành viên HĐQT
Ông Đặng Thanh Hải	Thành viên HĐQT
Ông Nguyễn Phước Bảo Anh	Thành viên HĐQT
Bà Đặng Thị Thi Thanh	Thành viên HĐQT

2. Thông qua miễn nhiệm Thành viên Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2020 – 2025 như sau:

Họ và tên	Chức vụ
Ông Nguyễn Minh Hùng	Trưởng BKS
Ông Thái Minh Duy	Thành viên BKS
Ông Nguyễn Hoàng Anh	Thành viên BKS

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua.

Trân trọng.



Nơi nhận:  
- Như trên;  
- HĐQT, BKS;  
- Lưu: VT, VP.HĐQT.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**CHỦ TỊCH**

**TRẦN XUÂN ÁNH**







CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

TP. Hồ Chí Minh, ngày      tháng      năm 2025

## TỜ TRÌNH

V/v Bầu cử Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2025 - 2030

**Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025**

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc hội thông qua ngày 17/06/2020;
- Căn cứ Luật Chứng Khoán số 54/2019/QH14 được Quốc hội thông qua ngày ngày 26/11/2019;
- Căn cứ Nghị định 155/2020/NĐ-CP ngày 31/12/2020 Quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Chứng khoán;
- Căn cứ Điều lệ của Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 09/12/2024;

Hội đồng quản trị kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua vấn đề sau:

**1. Bầu cử Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2025 – 2030 như sau:**

- Số lượng thành viên HĐQT : 05 người
- Nhiệm kỳ : 2025 – 2030
- Số lượng ứng viên HĐQT tối đa : Không hạn chế
- Tiêu chuẩn ứng cử viên tham gia Hội đồng quản trị (Theo Khoản 1 Điều 155 Luật Doanh nghiệp 59/2020/QH14, Điều 275 Nghị định 155/2020/NĐ-CP và Khoản 3 Điều 26 Điều lệ Công ty).

**2. Thông qua danh sách ứng viên Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2025 – 2030:**

- Ông/Bà ....;
- Ông/Bà ...;
- Ông/Bà ...;
- Ông/Bà ...;
- Ông/Bà ....

(Sơ yếu lý lịch của các ứng viên đính kèm)

Các nội dung khác liên quan đến bầu cử Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2025 – 2030 được áp dụng theo quy chế bầu cử Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2025. Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua.

Trân trọng.



Nơi nhận:  
- Như trên;  
- HĐQT, BKS;  
- Lưu: VT, VP.HĐQT.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**CHỦ TỊCH**

**TRẦN XUÂN ÁNH**







Bến Thành  
Tourist  
journey to your heart



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

TP. Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 2025

## TỜ TRÌNH

V/v Bầu cử Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2025 - 2030

**Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025**

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc hội thông qua ngày 17/06/2020;
- Căn cứ Luật Chứng Khoán số 54/2019/QH14 được Quốc hội thông qua ngày ngày 26/11/2019;
- Căn cứ Nghị định 155/2020/NĐ-CP ngày 31/12/2020 Quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Chứng khoán;
- Căn cứ Điều lệ của Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 09/12/2024;

Hội đồng quản trị kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua vấn đề sau:

**1. Bầu cử Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2025 – 2030 như sau:**

- Số lượng thành viên BKS : 03 người
- Nhiệm kỳ : 2025 – 2030
- Số lượng ứng viên BKS tối đa : Không hạn chế
- Tiêu chuẩn ứng cử viên tham gia BKS (Theo Điều 169 của Luật doanh nghiệp 59/2020/QH14, Điều 286 Nghị định 155/2020/NĐ-CP và Khoản 2 Điều 38 Điều lệ Công ty)

**2. Thông qua danh sách ứng viên Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2025 – 2030:**

- Ông/Bà ....;
- Ông/Bà ....;
- Ông/Bà ....;

(Sơ yếu lý lịch của các ứng viên đính kèm)

Các nội dung khác liên quan đến bầu cử Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2025 – 2030 được áp dụng theo quy chế bầu cử Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2025. Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua.

Trân trọng.



**Nơi nhận:**

- Như trên;
- HĐQT, BKS;
- Lưu: VT, VP.HĐQT.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH**

**TRẦN XUÂN ÁNH**







DỰ THẢO

Tp. Hồ Chí Minh, ngày ... tháng .... năm 2025

## NGHỊ QUYẾT

### ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NĂM THƯỜNG NIÊN 2025

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc hội thông qua ngày 17/06/2020;
- Căn cứ Luật Chứng Khoán số 54/2019/QH14 được Quốc hội thông qua ngày ngày 26/11/2019;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành ;
- Căn cứ Biên bản họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 số .... ngày 26/06/2025.

## QUYẾT NGHỊ

**Điều 1:** Báo cáo của Hội đồng quản trị về kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2020-2024 và định hướng hoạt động 05 năm tiếp theo

Đại hội đã biểu quyết thông qua với số cổ phần tán thành là ... chiếm tỷ lệ ...% số cổ phần có quyền biểu quyết tham dự Đại hội.

**Điều 2:** Báo cáo hoạt động của Ban kiểm soát năm 2024

Đại hội đã biểu quyết thông qua với số cổ phần tán thành là ... chiếm tỷ lệ ...% số cổ phần có quyền biểu quyết tham dự Đại hội.

**Điều 3:** Báo cáo của Tổng Giám đốc về kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2020-2024 và định hướng hoạt động 05 năm tiếp theo

Đại hội đã biểu quyết thông qua với số cổ phần tán thành là ... chiếm tỷ lệ ...% số cổ phần có quyền biểu quyết tham dự Đại hội.

**Điều 4:** Tờ trình thông qua báo cáo tài chính kiểm toán năm 2024 (riêng và hợp nhất)

Đại hội đã biểu quyết thông qua với số cổ phần tán thành là ... chiếm tỷ lệ ...% số cổ phần có quyền biểu quyết tham dự Đại hội.

**Điều 5:** Tờ trình v/v phân phối lợi nhuận năm 2024

Đại hội đã biểu quyết thông qua với số cổ phần tán thành là ... chiếm tỷ lệ ...% số cổ phần có quyền biểu quyết tham dự Đại hội.

**Điều 6:** Tờ trình v/v kế hoạch kinh doanh và phương án phân phối lợi nhuận năm 2025



Đại hội đã biểu quyết thông qua với số cổ phần tán thành là ... chiếm tỷ lệ ...% số cổ phần có quyền biểu quyết tham dự Đại hội.

**Điều 7: Tờ trình v/v lựa chọn đơn vị kiểm toán cho năm 2025**

Đại hội đã biểu quyết thông qua với số cổ phần tán thành là ... chiếm tỷ lệ ...% số cổ phần có quyền biểu quyết tham dự Đại hội.

**Điều 8: Tờ trình thông qua thù lao của HĐQT và BKS năm 2025**

Đại hội đã biểu quyết thông qua với số cổ phần tán thành là ... chiếm tỷ lệ ...% số cổ phần có quyền biểu quyết tham dự Đại hội.

**Điều 9: Tờ trình miễn nhiệm HĐQT và BKS nhiệm kỳ 2020-2025**

Đại hội đã biểu quyết thông qua với số cổ phần tán thành là ... chiếm tỷ lệ ...% số cổ phần có quyền biểu quyết tham dự Đại hội.

**Điều 10: Tờ trình Bầu cử Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2025-2030**

Danh sách trúng cử thành viên HĐQT của CTCP Dịch vụ Du lịch Bến Thành nhiệm kỳ 2025 - 2030

1. Ông/ Bà .....; với tỷ lệ trúng cử.....%
2. Ông/ Bà.....; với tỷ lệ trúng cử.....%
3. Ông/ Bà .....; với tỷ lệ trúng cử.....%
4. Ông/ Bà.....; với tỷ lệ trúng cử.....%
5. Ông/ Bà.....; với tỷ lệ trúng cử.....%

**Điều 11: Tờ trình Bầu cử Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2025-2030**

Danh sách trúng cử thành viên HĐQT của CTCP Dịch vụ Du lịch Bến Thành nhiệm kỳ 2025 - 2030

1. Ông/ Bà .....; với tỷ lệ trúng cử.....%
2. Ông/ Bà.....; với tỷ lệ trúng cử.....%
3. Ông/ Bà .....; với tỷ lệ trúng cử.....%

**Phê chuẩn các chức danh Chủ tịch Hội đồng quản trị, Trưởng ban kiểm soát, Tổng giám đốc.**

Hội đồng quản trị bầu Ông.....làm Chủ tịch Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2025 - 2030;

Ban kiểm soát bầu Ông ..... làm Trưởng ban kiểm soát nhiệm kỳ 2025 - 2030;

Hội đồng quản trị thống nhất .....% ý kiến, bổ nhiệm Ông .....làm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành nhiệm kỳ 2025 - 2030.



Nghị quyết được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành thông qua toàn văn tại cuộc họp. Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc và các cá nhân liên quan có trách nhiệm thi hành nghị quyết này. Nghị quyết này có hiệu lực kể từ ngày ký.

**Nơi nhận:**

- *HDQT.*
- *Ban Tổng Giám Đốc.*
- *Thư ký công ty.*

**TM HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH**

**TRẦN XUÂN ÁNH**





CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ DU LỊCH BẾN THÀNH  
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025

MẤU

# THẺ BIỂU QUYẾT

MÃ ĐẠI BIỂU: **BT.V.000...**

Họ và tên Đại biểu: ....

Số lượng cổ phần sở hữu: ... cổ phần

Số lượng cổ phần nhận ủy quyền: ... cổ phần

**Tổng số lượng cổ phần biểu quyết: ... cổ phần**





CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ DU LỊCH BẾN THÀNH  
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025

PHIẾU BIỂU QUYẾT  
MÃ ĐẠI BIỂU: ...

Họ và tên Đại biểu: ...  
Số lượng phiếu biểu quyết sở hữu: ... phiếu biểu quyết  
Số lượng phiếu biểu quyết nhận ủy quyền: ... phiếu biểu quyết  
Tổng số lượng phiếu biểu quyết đại diện: ... phiếu biểu quyết

MẪU

(Quý Đại biểu đánh dấu vào ô Ý kiến lựa chọn theo từng Nội dung biểu quyết)

NỘI DUNG	Tán thành	Không tán thành	Không có ý kiến
Nội dung 01: Báo cáo của Hội đồng quản trị về kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2020-2024 và định hướng hoạt động 05 năm tiếp theo			
Nội dung 02: Báo cáo của Ban kiểm soát năm 2024			
Nội dung 03: Báo cáo của Tổng Giám đốc về kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2020-2024 và định hướng hoạt động 05 năm tiếp theo			
Nội dung 04: Tờ trình thông qua báo cáo tài chính kiểm toán năm 2024 (riêng và hợp nhất);			
Nội dung 05: Tờ trình v/v phân phối lợi nhuận năm 2024			
Nội dung 06: Tờ trình v/v kế hoạch kinh doanh và phương án phân phối lợi nhuận năm 2025			
Nội dung 07: Tờ trình v/v lựa chọn đơn vị kiểm toán cho năm 2025			
Nội dung 08: Tờ trình thông qua thù lao của HĐQT, BKS năm 2025			
Nội dung 09: Tờ trình miễn nhiệm HĐQT và BKS nhiệm kỳ 2025-2030			
Nội dung 10: Tờ trình Bầu cử Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2025-2030			
Nội dung 11: Tờ trình Bầu cử Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2025-2030			

Hướng dẫn:

Cổ đông đánh dấu chọn (X) vào 1 trong 3 ô: Tán thành/Không tán thành/Không có ý kiến đối với từng nội dung biểu quyết.

Ngày ... tháng ... năm 2025  
ĐẠI BIỂU  
(Ký và Ghi rõ họ tên)



CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ DU LỊCH BẾN THÀNH  
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025

PHIẾU BẦU CỬ  
MÃ ĐẠI BIỂU: ...

Họ và tên Đại biểu: ...

Số lượng phiếu biểu quyết sở hữu: ... phiếu biểu quyết

Số lượng phiếu biểu quyết nhận ủy quyền: ... phiếu biểu quyết

Tổng số lượng phiếu biểu quyết đại diện: ... phiếu biểu quyết

Tổng số lượng phiếu bầu HĐQT: ... phiếu bầu

MÃU

Tôi đồng ý Bầu cử Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2025-2030 như sau:

STT	Họ và tên ứng viên	Bầu dồn đều phiếu (cho các ứng viên)	Số phiếu bầu (cho từng ứng viên)
1	F	<input type="checkbox"/>	
2	G	<input type="checkbox"/>	
3	H	<input type="checkbox"/>	
4	A	<input type="checkbox"/>	
5	B	<input type="checkbox"/>	

**Hướng dẫn:**

- Đại biểu bầu số ứng viên tối đa bằng số ứng viên cần bầu. (05 người)
- Nếu bầu dồn toàn bộ số phiếu cho một hoặc nhiều ứng viên, đại biểu đánh dấu vào ô “Bầu dồn đều phiếu” của các ứng viên tương ứng.
- Nếu bầu số phiếu không đều nhau cho nhiều ứng viên, đại biểu ghi rõ số phiếu bầu vào ô “Số phiếu bầu” của các ứng viên tương ứng.

Ngày ... tháng ... năm 2025

**ĐẠI BIỂU**

(Ký và Ghi rõ họ tên)





CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ DU LỊCH BẾN THÀNH  
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025

PHIẾU BẦU CỬ  
MÃ ĐẠI BIỂU: ...

Họ và tên Đại biểu: ...

Số lượng phiếu bầu quyết sở hữu: ... phiếu bầu quyết

Số lượng phiếu bầu quyết nhận ủy quyền: ... phiếu bầu quyết

Tổng số lượng phiếu bầu quyết đại diện: ... phiếu bầu quyết

Tổng số lượng phiếu bầu thành viên BKS: ... phiếu bầu

MÃU

Tôi đồng ý Bầu cử Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2025-2030 như sau:

STT	Họ và tên ứng viên	Bầu dồn đều phiếu (cho các ứng viên)	Số phiếu bầu (cho từng ứng viên)
1	F	<input type="checkbox"/>	
2	G	<input type="checkbox"/>	
3	H	<input type="checkbox"/>	

**Hướng dẫn:**

- Đại biểu bầu số ứng viên tối đa bằng số ứng viên cần bầu. (03 người)
- Nếu bầu dồn toàn bộ số phiếu cho một hoặc nhiều ứng viên, đại biểu đánh dấu vào ô “Bầu dồn đều phiếu” của các ứng viên tương ứng.
- Nếu bầu số phiếu không đều nhau cho nhiều ứng viên, đại biểu ghi rõ số phiếu bầu vào ô “Số phiếu bầu” của các ứng viên tương ứng.

Ngày ... tháng ... năm 2025

**ĐẠI BIỂU**

(Ký và Ghi rõ họ tên)