

## **BÁO CÁO**

### **KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2024 VÀ PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2025**

❧❧❧

**Kính gửi: Quý vị Cổ đông Công ty CP Phát hành Sách Khánh Hòa**

#### **I. TÌNH HÌNH KINH DOANH 2024:**

- Trong năm 2024: Bối cảnh quốc tế và trong nước vẫn còn nhiều khó khăn, thách thức: Lạm phát tăng cao, sự tăng trưởng chậm lại của các nền kinh tế lớn, xung đột chính trị kéo dài, tác động tiêu cực của chiến tranh Nga – Ukraine, xung đột giữa Israel và phong trào Hồi giáo Hamas... vẫn còn tiếp diễn, đã gây ra những tổn thất về kinh tế vô cùng to lớn cho nhiều quốc gia, tác động tiêu cực đến nền kinh tế chung toàn cầu. Khủng hoảng bất động sản vẫn chưa hồi phục.
- Khép lại năm 2024: Kinh tế Việt Nam nói chung, Khánh Hòa nói riêng tiếp tục xu hướng phục hồi rõ nét, tăng trưởng khởi sắc dần qua từng tháng, từng quý, nhiều lĩnh vực quan trọng đạt và vượt mục tiêu đề ra, là điểm sáng về tăng trưởng kinh tế trong khu vực và trên thế giới, tạo tiền đề cho sự phát triển ổn định trong thời gian tới.
- Đối với Công ty Phát Hành Sách Khánh Hòa, năm 2024:

Trong bối cảnh chung, Hoạt động kinh doanh của Công ty cũng sẽ đối mặt với nhiều khó khăn thử thách trong nền kinh tế thị trường đầy biến động, tiềm ẩn nhiều rủi ro. Do đó, để hoàn thành mục tiêu đề ra trong năm, đòi hỏi Ban Điều Hành cùng các đơn vị trực thuộc phải xây dựng chính sách kinh doanh năm 2024 phải vừa cẩn trọng, vừa linh hoạt để thích ứng một cách phù hợp và hiệu quả.

#### **❖ Thuận lợi:**

- Có thị trường kinh doanh ổn định trong nhiều năm, các cơ sở kinh doanh hiện diện tại các khu vực trung tâm đô thị và được khách hàng tín nhiệm.
- Hệ thống kinh doanh đa ngành nghề, số lượng cửa hàng ngày càng nhiều thuận tiện trong việc thử nghiệm hàng mới tại các địa phương: Điều tiết hàng hóa, xử lý hàng tồn ...
- Nhân viên có kinh nghiệm, có nguyện vọng gắn bó lâu dài cùng công ty.
- Được sự quan tâm chỉ đạo kịp thời của lãnh đạo.

#### **❖ Khó khăn:**

- Tình hình thế giới vẫn diễn biến phức tạp, nhiều rủi ro có thể xảy ra → Tác động trực tiếp đến nền kinh tế toàn cầu.
- Nhiều ngành nghề tại một số địa phương vẫn chưa đi vào hoạt động hoặc hoạt động cầm chừng → thất nghiệp vẫn còn → thu nhập người dân thấp → nhu cầu tiêu dùng không cao. Lượng khách hàng mua sắm tại các trung tâm tuy có hồi phục nhưng vẫn còn hạn chế.
- Cạnh tranh từ các đối thủ: Hình thức bán hàng online, các kho sỉ, cửa hàng tư nhân...

kinh doanh hàng hóa không rõ nguồn gốc, hàng nhái, hàng kém chất lượng..., xuất hiện nhiều trên thị trường, trên các trang mạng, ảnh hưởng đến sự phát triển của kênh TMĐT và bán trực tiếp.

- Chính sách phát hành Sách giáo khoa hiện nay đang gây trở ngại cho việc kinh doanh.
- Tình hình tài chính trong nước và thế giới có nhiều biến động.
- Tình hình thiên tai hàng năm diễn biến khó lường.
- Một số trung tâm đang trong giai đoạn bão hòa sau nhiều năm tăng trưởng.
- Nhiều cơ sở kinh doanh tới giai đoạn xuống cấp cần tái đầu tư.
- Nhân sự quản lý chất lượng cao thiếu hụt.
- Trước những thách thức đó, được sự quan tâm và chỉ đạo kịp thời của HĐQT, Ban giám đốc công ty cùng tập thể cán bộ công nhân viên đã nỗ lực phấn đấu, vượt qua những khó khăn, từng bước điều chỉnh hoạt động kinh doanh và đạt được kết quả trong năm 2024 như sau:
  - + Thực hiện năm 2023: 136.266.173.384 đồng.
  - + Thực hiện năm 2024: 139.893.712.251 đồng.
  - + Đạt: 102,66 % (so với 2023).
  - + Lợi nhuận sau thuế thu nhập DN năm 2024: 3.924.981.015 đồng.
  - + Thu nhập bình quân của nhân viên: 7.500.000 đồng/người/tháng.
  - + 100% nhân viên được đóng bảo hiểm xã hội.
  - + Hệ thống hạ tầng và trang thiết bị phục vụ bán hàng của các TTS luôn được quan tâm cải thiện.
  - + Các trung tâm mới như TTS Tân Tiến (Chuyển địa điểm kinh doanh), TTS Phước Hải (mở mới) tuy cùng bị tác động chung của nền kinh tế nhưng vẫn đi vào hoạt động ổn định, khẳng định vị thế tại địa phương, trong đó TTS Tân Tiến hoàn thành vượt mức kế hoạch 2024 trước hạn.
- Ngoài ra, trong năm 2024 Công ty thành lập Ban điều hành khai thác hoạt động dưới sự quản lý của Ban Giám đốc gồm 10 thành viên, có chức năng tham mưu trong công tác lựa chọn, phân loại, đánh giá Nhà Cung Cấp và đánh giá tính hợp lý, hiệu quả trong công tác khai thác hàng hóa tại tất cả Nhà Cung Cấp đang thực hiện tại Công ty, nhờ đó, sẽ giảm bớt nguy cơ rủi ro tiềm ẩn trong kinh doanh, sai sót vô tình gây thiệt hại, các rủi ro tăng giá thành, giảm chất lượng sản phẩm, rủi ro về tính pháp lý liên quan...

## **II. PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2025:**

Với những kết quả đã đạt được trong năm 2024, các tổ chức quốc tế đánh giá cao những thành tựu Việt Nam đạt được và dự báo kinh tế Việt Nam sẽ tiếp tục vững vàng tăng trưởng GDP từ 6,5% trở lên, nhiều lĩnh vực sẽ duy trì tăng trưởng ở mức cao, nhiều ngành nghề tiếp tục hồi phục, tạo đà tăng trưởng cho các năm tiếp theo.

Trước những tác động của kinh tế thế giới đến nền kinh tế Việt Nam nói chung và Khánh Hòa nói riêng. BGD công ty đã xây dựng các nhiệm vụ cụ thể, thích ứng với từng giai đoạn phát triển, giao cho các bộ phận trực thuộc cùng triển khai thực hiện:

### **1. Các mục tiêu:**

- Hoàn thành kế hoạch thực hiện doanh số và kế hoạch lợi nhuận năm 2025 do HĐQT đề ra.

- Tăng hiệu quả kinh doanh tối đa các nhóm hàng.
- Đa dạng mô hình bán hàng như: Bán hàng theo hình thức truyền thống, bán lưu động, bán online...
- Kiểm soát chỉ số vòng quay hàng tồn kho.
- Tiếp tục rà soát, hoàn chỉnh và ban hành các quy trình nghiệp vụ của các phòng ban.
- Mở các khóa đào tạo quản lý dự phòng:
  - o Giai đoạn 1: Tuyển chọn nhân viên ưu tú tại các Trung tâm/phòng ban, mở lớp đào tạo các kỹ năng quản lý/khai thác do BGD/TP/PP và các CHT có kinh nghiệm trực tiếp hướng dẫn. Dự kiến 2 đợt/năm.
  - o Giai đoạn 2: Mời chuyên viên có kinh nghiệm đào tạo cho toàn bộ quản lý các trung tâm và những nhân viên ưu tú được tuyển chọn trong giai đoạn 1. Hình thức triển khai: Tập trung đào tạo 1 lần/năm, tổ chức vào những thời điểm thích hợp.
- Nâng cấp, sửa chữa, chỉnh trang cơ sở hạ tầng cho các Trung tâm Sách: Tập trung cải thiện cơ sở hạ tầng cho các trung tâm đang xuống cấp, thay đổi trang thiết bị phù hợp với xu thế, nâng cấp chất lượng phục vụ. Đối với các trung tâm quá cũ kỹ: Lên kế hoạch cải tạo tổng thể (làm mới), tạo điều kiện phát triển, chiếm lĩnh thị trường trong năm về sau.
- Cải thiện thu nhập cho người lao động, ổn định tình hình nhân sự: Tăng doanh thu, tăng lợi nhuận thông qua việc giảm chi phí không cần thiết, tăng hiệu quả khai thác...
- Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát đối với các trung tâm/các phòng ban, kịp thời phát hiện và chấn chỉnh những sai phạm đồng thời khuyến khích nhân viên đóng góp các ý tưởng kinh doanh, mô hình kinh doanh mới... Sẽ được BGD ghi nhận thành tích trong các cuộc thi phong trào hay đánh giá năng lực cuối năm.
- Xây dựng các chương trình khuyến mãi phù hợp với thực tế tình hình kinh doanh hàng năm. Hỗ trợ các trung tâm khó khăn, trung tâm mới bằng các sự kiện thu hút khách hàng.
- Tạo hình ảnh thân thiện của Công ty đến khách hàng, tạo niềm tin đối với hoạt động của Công ty tại địa phương.
- Tăng cường đàm phán với NCC để được chiết khấu cao nhất và được hỗ trợ thêm nhiều chương trình khuyến mãi.
- Tập trung phát triển mạnh các trung tâm sách mới mở trong năm 2024 và trung tâm dự kiến sẽ mở trong năm 2025.
- Mở rộng mạng lưới kinh doanh: Tiếp tục khảo sát các địa phương tiềm năng, đánh giá, lên kế hoạch phát triển mở rộng trong tương lai, đón đầu xu thế khi Khánh Hòa trở thành thành phố trực thuộc Trung ương vào năm 2030.

## **2. Kế hoạch thực hiện doanh thu năm 2025:**

- Kết quả thực hiện doanh thu năm 2024: 139.893.712.251 đồng.
- Kế hoạch thực hiện doanh thu năm 2025: 150.000.000.000 đồng.

Tăng 107.22% so với năm 2024.

Trong đó, số liệu dự kiến hoạt động kinh doanh 2025 như sau:

STT	Chỉ tiêu	Số tiền
1	<b>Doanh thu</b>	150.000.000.000
2	<b>Giá vốn hàng bán</b>	105.300.000.000
3	<b>Lợi nhuận gộp</b>	44.700.000.000
4	Doanh thu tài chính	100.000.000
5	Chi phí tài chính	3.000.000.000
	Trong đó CP lãi vay	3.000.000.000
6	Chi phí bán hàng	25.500.000.000
7	Chi phí quản lý	11.000.000.000
8	<b>Lợi nhuận hoạt động SXKD</b>	5.300.000.000
9	Thuế TNDN	1.060.000.000
10	<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	4.240.000.000

### 3. Các chỉ tiêu phấn đấu chính trong năm 2025:

- Hoàn thành kế hoạch thực hiện doanh số và lợi nhuận 2025.
- 6/10 Trung tâm hoàn thành chỉ tiêu lợi nhuận – doanh số 2025.
- Phát triển mạng lưới kinh doanh mới: Tập trung phương án mở TTS Diên Khánh 2.
- Tiếp tục tìm kiếm mặt bằng mới, trình BGD – HĐQT.
- Trên đây là toàn bộ nội dung Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2024 và phương hướng hoạt động kinh doanh năm 2025 của Công ty Cổ phần Phát Hành Sách Khánh Hòa, rất mong nhận được sự đóng góp tích cực hơn nữa từ Quý Cổ đông trong giai đoạn tới.

Trân trọng cảm ơn./.

Nha Trang, ngày 04 tháng 06 năm 2025

**TM. BAN GIÁM ĐỐC**  
**Phó Giám đốc kinh doanh**

**Trần Thái Nhân**