

NGHỊ QUYẾT ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2018

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 ban hành ngày 26/11/2014;
- Căn cứ Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 ban ngày 29/6/2006 và Luật số 62/2010/QH12 của Quốc hội sửa đổi, bổ sung và có hiệu lực từ ngày 01/7/2011;
- Căn cứ Điều lệ Tổ chức và Hoạt động Công ty Cổ phần Du lịch Đắk Lắk;
- Căn cứ Biên bản Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2018 của Công ty Cổ phần Du lịch Đắk Lắk ngày 29 tháng 06 năm 2018.

Công ty Cổ phần Du lịch Đắk Lắk, địa chỉ số 03 Phan Chu Trinh - Phường Thống Nhất - TP. Buôn Ma Thuột, giấy phép đăng ký kinh doanh số 40.03.000058 do sở kế hoạch đầu tư cấp lần đầu ngày 31/03/2005, Đăng ký thay đổi lần thứ nhất ngày 21/4/2006, lần thứ hai ngày 21/12/2009 số 6000177738; Thay đổi lần thứ tám ngày 20/3/2017.

Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2018 (ĐHĐCĐ) của Công ty Cổ phần Du lịch Đắk Lắk ngày 29 tháng 06 năm 2018. Tổng số cổ đông của Công ty là 150 cổ đông; sở hữu 9.307.415 cổ phần; số cổ đông tham dự Đại hội: 39 cổ đông đại diện cho 125 cổ đông nắm giữ và đại diện nắm giữ: 9.056.264 cổ phần; chiếm tỷ lệ: 97 % trong tổng số cổ phần của Công ty. Đại hội đã thảo luận và biểu quyết để thông qua các Điều sau đây:

Điều 1: Thông qua kết quả kinh doanh năm 2017

Điều 2: Thông qua kế hoạch kinh doanh năm 2018

Điều 3: Thông qua báo cáo Ban kiểm soát năm 2017

Điều 4: Không thông qua phương án tái cơ cấu vốn vay bằng hình thức phát hành cổ phiếu tăng vốn Điều lệ để tái cơ cấu vốn vay ngân hàng.

Điều 5: Thông qua tờ trình Ủy quyền cho Hội đồng quản trị lựa chọn đơn vị kiểm toán độc lập để kiểm toán báo cáo tài chính năm 2018.

Điều 6: Nghị quyết có hiệu lực kể từ ngày ký. Tất cả các cổ đông, Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát và Ban điều hành của Công ty cổ phần Du lịch Đắk Lắk chịu trách nhiệm thi hành Nghị quyết này.

Nơi nhận:

- ĐHĐCĐ;
- HĐQT; BKS, Ban TGD;
- Lưu.

T/M. ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
CHỦ TỊCH HĐQT



Trương Văn Sơn

BIÊN BẢN
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2018
CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH ĐẮK LẮK

Đại hội đồng cổ đông thường niên Công ty cổ phần Du lịch Đắk Lắk, địa chỉ số 03 Phan Chu Trinh - Phường Thống Nhất – TP. Buôn Ma Thuột, giấy phép đăng ký kinh doanh số 40.03.000058 do sở kế hoạch đầu tư cấp lần đầu ngày 31/03/2005, Đăng ký thay đổi lần thứ nhất ngày 21/4/2006, lần thứ hai ngày 21/12/2009 số 6000177738; Thay đổi lần thứ tám ngày 20/3/2017. Khai mạc vào lúc 14 giờ 00 phút, ngày 29 tháng 06 năm 2018 tại hội trường khách sạn Sài Gòn – Ban Mê; số 01-03 Phan Chu Trinh – TP Buôn Ma Thuột – Đắk Lắk.

- Tổng số cổ đông của Công ty là 150 cổ đông; Sở hữu: 9.307.415 cổ phần.
- Số cổ đông tham dự Đại hội: 39 cổ đông đại diện cho 125 cổ đông nắm giữ và đại diện nắm giữ: 9.056.264 cổ phần; Chiếm tỷ lệ: 97% trong tổng số cổ phần của Công ty.
- Đại hội bầu Đoàn chủ tịch, Thư ký và Ban kiểm phiếu như sau:

I. Đoàn chủ tịch

1. Ông: Trương Tấn Sơn Chủ tịch HĐQT, Đại diện vốn TCT Du lịch Sài Gòn TNHH MTV
2. Ông: Đoàn Đình Quý Tổng Giám đốc Công Ty
3. Bà: Lê Thị Hoàng Mai Trưởng Ban Kiểm soát Công ty

II. Đoàn Thư ký

1. Bà: Nguyễn Thị Sáu Cổ đông Công ty
2. Bà: Nguyễn Thị Thanh Thủy Cổ đông Công ty

III. Ban kiểm phiếu

1. Ông: Ninh Văn Hiền Cổ đông - Trưởng ban
2. Bà: Phạm Nguyễn Bảo Phương Cổ đông - Thành viên
3. Bà: Võ Thị Phương Khánh Phòng KT - Thành viên

NỘI DUNG ĐẠI HỘI

I. Tổng kết tình hình kinh doanh năm 2017 và phương hướng nhiệm vụ kinh doanh năm 2018

Ông Đoàn Đình Quý - Tổng giám đốc Công ty đọc báo cáo tổng kết tình hình hoạt động kinh doanh năm 2017 và phương hướng nhiệm vụ kinh doanh năm 2018 (có báo cáo kèm theo).

1. Kết quả kinh doanh năm 2017

Tổng doanh thu thực hiện: 71.655.228.514đ

(đã bao gồm Doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác)

So với kế hoạch 85.247.513.000đ; đạt 84% (không HTKH);

So với thực hiện năm trước 78.786.992.008đ; đạt 90,9% (giảm -9,1%).

1.1. Một số lĩnh vực kinh doanh chủ yếu:

1.1.1 Kinh doanh Lưu trú:

Doanh thu thực hiện 20.006.050.571đ;

So với kế hoạch 27.425.425.000đ; đạt 73% (không HTKH);

So với thực hiện năm trước 19.595.268.851đ; đạt 102% (tăng +2%).

Doanh thu lưu trú tăng so với năm trước là do nhận lại khách sạn Thành Công từ tháng 01/2017 và Du lịch Hồ Lắc từ tháng 5/2017 để tự tổ chức hoạt động kinh doanh.

Công suất phòng ngủ khách sạn Sài Gòn – Ban Mê đạt 45%, so với thực hiện năm 2016 đạt 52%, tương ứng giảm 7%; Công suất phòng ngủ khách sạn Cao Nguyên đạt 80%, so với thực hiện năm 2016 đạt 83%, tương ứng giảm 3 %.

1.1.2. Kinh doanh Ẩm thực:

Doanh thu thực hiện 23.908.236.029đ

So với kế hoạch 26.695.000.000đ; đạt 90% (không HTKH);

So với thực hiện năm trước 27.557.315.133đ; đạt 87% (giảm -13%).

1.1.3. Kinh doanh Lữ hành: (Dịch vụ du lịch, hướng dẫn, vận chuyển khách du lịch)

Doanh thu thực hiện 1.675.494.684đ

So với kế hoạch 3.640.000.000đ; đạt 46% (không HTKH);

So với thực hiện năm trước 3.466.443.739đ; đạt 48% (giảm -52%).

1.1.4. Kinh doanh dịch vụ Công viên Nước:

Doanh thu thực hiện 3.891.000.000đ

So với kế hoạch 4.550.000.000đ; đạt 86% (không HTKH);

So với thực hiện năm trước 4.333.630.000đ; đạt 90% (giảm -10%).

1.1.5. Kinh doanh hàng hoá chuyên bán:

Doanh thu thực hiện 2.900.420.048đ

So với kế hoạch 3.824.000.000đ; đạt 76% (không HTKH);

So với thực hiện năm trước 3.583.894.095đ; đạt 81% (giảm -19%).

1.1.6. Kinh doanh bán buôn hàng hoá:

Doanh thu thực hiện 11.671.829.278đ

So với kế hoạch	13.580.000.000đ;	đạt 86% (không HTKH);
So với thực hiện năm trước	13.567.593.173đ;	đạt 86% (giảm -14%).

Như vậy, trong năm 2017 tất cả các loại hình kinh doanh đều không hoàn thành kế hoạch đề ra và giảm so với cùng kỳ năm 2016.

1.2. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2017:

2.1. Lũy kế năm 2016 chuyển sang	:	(15.451.777.175) đồng
2.2. Tổng doanh thu thực hiện	:	71.655.228.514 đồng
<i>(đã bao gồm Doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác)</i>		
2.3. LN chưa PB CPQLDN, KH và LV	:	17.760.106.963 đồng
2.4. Phân bổ chi phí quản lý DN	:	3.458.532.118 đồng
2.5. Khấu hao cơ bản năm 2017	:	10.007.219.061 đồng
2.6. Tiền lãi vay NH năm 2017	:	7.231.408.660 đồng
2.7. Lãi (lỗ) năm 2017	:	(2.937.052.876) đồng
2.8. Lũy kế đến 31/12/2017	:	(18.388.830.051) đồng

(Tiền thuê đất năm 2017 đã được điều chỉnh theo Điểm 8, Điều 3, Nghị định 135/2016/NĐ-CP về sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định 45/2014/NĐ-CP ngày 15/5/2014 của Chính phủ quy định về thu tiền sử dụng đất và Nghị định số 46/2014/NĐ-CP ngày 15/5/2014 của Chính phủ quy định về thu tiền thuê đất, thuê mặt nước)

2.9. Tổng số phải nộp ngân sách năm 2017	:	7.068.935.959 đồng
2.10. Tổng quỹ lương thực hiện năm 2017	:	13.483.605.008 đồng
2.11. Lao động bình quân năm 2017	:	253 người (Năm 2016: 243 người)
2.12. Lương b/quân (người/tháng):		4.441.200 đồng (Năm 2016: 4.510.160 đồng)
2.13. Phụ cấp HDQT-BKS năm 2017:		269.672.100 đồng
<i>(Tương ứng 2% / Tổng quỹ lương, bình quân 2.809.084 đồng/người/tháng)</i>		

1.3. Đánh giá các đơn vị trực thuộc Công ty năm 2017:

(xem chi tiết thêm tại Phụ lục 1 kèm theo)

1.3.1. Khách sạn Cao Nguyên:

- Doanh thu thực hiện	:	6.884.026.173đ;
So với kế hoạch	:	7.340.000.000đ; đạt 94,0%
So với thực hiện năm 2016	:	7.006.463.334đ; đạt 98,0%
- Lợi nhuận thực hiện	:	1.871.684.708đ;
<i>(Chưa phân bổ chi phí QLDN và khấu hao)</i>		
So với kế hoạch	:	1.958.731.000đ; đạt 96,0%
So với thực hiện năm 2016	:	1.709.232.661đ; đạt 110,0 %

- Lợi nhuận trước thuế	:	1.120.858.437đ;	
So với kế hoạch	:	1.065.380.000đ;	đạt 105,0%
So với thực hiện năm 2016	:	859.465.322đ;	đạt 130,0 %

Doanh thu thực hiện năm 2017 không hoàn thành kế hoạch đề ra, chỉ đạt 94% so với kế hoạch và giảm 2% so với cùng kỳ năm 2016 (số tiền giảm -122.437.161 đồng). Tuy nhiên, lợi nhuận trước thuế năm 2017 tăng 5% so với kế hoạch và tăng 30% so với cùng kỳ năm 2016 (số tiền tăng 261.213.115 đồng). Nguyên nhân, do tiền thuê đất đã điều chỉnh theo Nghị định 135/2016/NĐCP giảm được 194.299.732 đồng.

1.3.2. Khách sạn Thành Công:

- Doanh thu thực hiện	:	1.065.995.816đ;	
So với kế hoạch	:	1.600.000.000đ;	đạt 67,0%
So với thực hiện năm 2016	:	684.203.819đ;	đạt 156%
- Lợi nhuận thực hiện	:	20.198.070đ;	

(Chưa phân bổ chi phí QLDN và khấu hao)

So với kế hoạch	:	447.629.000đ;	đạt 5,0%
So với thực hiện năm 2016	:	590.841.225đ;	đạt 3,0%
- Lợi nhuận trước thuế (lỗ)	:	(225.993.886)đ;	
So với kế hoạch	:	330.728.000đ;	(không HTKH)
So với thực hiện năm 2016	:	473.940.189đ;	giảm 268%

Doanh thu, lợi nhuận khách sạn Thành Công năm 2017 không hoàn thành kế hoạch đề ra, do Công ty đã thanh lý Hợp đồng cho thuê mặt bằng trước thời hạn với Công ty TNHH Thương Mại Toàn Lâm, kể từ ngày 28/11/2016. Sau khi tiếp nhận lại khách sạn phải sửa chữa, thay thế, trang bị bổ sung tài sản, công cụ dụng cụ, cơ sở vật chất đã xuống cấp và hư hỏng nghiêm trọng. Vì vậy chi phí tăng cao nên lợi nhuận giảm nhiều so với năm trước.

1.3.3. Khu du lịch Hồ Lắk:

- Doanh thu thực hiện	:	2.196.191.832đ;	
So với kế hoạch	:	2.197.513.000đ;	đạt 100,0%
So với thực hiện năm 2016	:	693.865.603đ;	đạt 317,0%
- Lợi nhuận thực hiện	:	354.998.067đ;	

(Chưa trừ khấu hao cơ bản)

So với kế hoạch	:	652.731.000đ;	đạt 54,0%
So với thực hiện năm 2016	:	683.510.971đ;	đạt 52,0%
- Lợi nhuận trước thuế (lỗ)	:	(49.690.104)đ;	
So với kế hoạch	:	248.043.000đ;	Không HTKH%

So với thực hiện năm 2016 : 206.117.443đ; giảm 224%

Khu du lịch Hồ Lắc đã chấm dứt cho thuê mặt bằng kinh doanh, kể từ ngày 15/5/2017 cho nên doanh thu tăng hơn năm trước, nhưng lợi nhuận trước thuế năm 2017 lỗ, do sau khi nhận bàn giao lại phải sửa chữa một số tài sản, trang thiết bị nhằm đảm bảo công tác kinh doanh.

1.3.4. Nhà hàng Thăng Lợi & Công viên nước:

- Doanh thu thực hiện : 14.038.878.183đ;

So với kế hoạch : 16.645.000.000đ; đạt 84,0%

So với thực hiện năm 2016 : 15.845.727.000đ; đạt 89,0%

- Lợi nhuận thực hiện : 2.223.386.682đ;

(Chưa phân bổ chi phí QLDN và khấu hao)

So với kế hoạch : 2.433.981.000đ; đạt 91,0%

So với thực hiện năm 2016 : 1.675.105.765đ; đạt 133%

- Lợi nhuận trước thuế : 155.001.898đ;

Kế hoạch lợi nhuận : 132.616.000đ; đạt 117%

So với thực hiện năm 2016 (lỗ) : (530.548.446)đ;

Năm 2017 tình hình kinh doanh của Nhà hàng Thăng Lợi & Công viên nước tiếp tục gặp rất nhiều khó khăn và không hoàn thành kế hoạch doanh thu, giảm sút -11% so với doanh thu năm 2016 (giảm -1.806.848.817 đồng). Tuy nhiên, lợi nhuận trước thuế tăng 685.550.344 đồng so với năm 2016 là do tiền thuê đất đã được điều chỉnh theo Nghị định 135/2016/NĐ-CP (chí phí thuê đất giảm so với năm 2016 là 873.457.200 đồng).

1.3.5. Phòng hướng dẫn du lịch:

- Doanh thu thực hiện : 1.675.494.684đ;

So với kế hoạch : 3.640.000.000đ; đạt 46,0%

So với thực hiện năm 2016 : 3.466.443.739đ; đạt 48,0%

- Lợi nhuận thực hiện : 17.006.590đ;

(Chưa phân bổ chi phí QLDN và khấu hao)

So với kế hoạch : 92.952.000đ; đạt 18,0%

So với thực hiện năm 2016 : 86.871.247đ; đạt 20,0%

- Lợi nhuận trước thuế (lỗ) : (96.122.965)đ;

Kế hoạch lợi nhuận : 5.446.000đ;

Thực hiện năm 2016 : (88.141.466)đ;

Doanh thu dịch vụ lữ hành năm 2017 giảm mạnh so với năm 2016 (giảm -52%). Kết quả kinh doanh lỗ (96.122.965) đồng; do lượng khách quốc tế đến giảm hẳn so với các năm trước, doanh thu chủ yếu là doanh thu lữ hành nội địa nên hiệu quả kinh doanh thấp. Ngoài

ra, các đơn vị lữ hành tại địa phương mở ra nhiều, các công ty du lịch có thương hiệu trên cả nước mở chi nhánh, văn phòng đại diện, nên bị chia khách làm ảnh hưởng đến doanh thu, hiệu quả.

1.3.6. Văn phòng Công ty (bán buôn bia Sài Gòn, vận chuyển...)

- Doanh thu thực hiện	:	11.741.848.088đ;	
So với kế hoạch	:	13.580.000.000đ;	đạt 86,0%
So với thực hiện năm 2016	:	13.602.692.610đ;	đạt 86,0%
- Lợi nhuận thực hiện	:	(80.398.569)đ;	
<i>(Chưa phân bổ chi phí QLDN và khấu hao)</i>			
So với kế hoạch	:	26.092.000đ;	(Không HTKH)
So với thực hiện năm 2016	:	22.689.101đ;	
- Lợi nhuận trước thuế	:	(584.964)đ;	
So với kế hoạch	:	102.036.000đ;	(Không HTKH)
So với thực hiện năm 2016	:	60.941.846đ;	

Kinh doanh bán buôn hàng hóa trong năm 2017 không hoàn thành kế hoạch đề ra và giảm mạnh so với cùng kỳ năm 2016. Công ty vẫn duy trì dịch vụ này với mục đích chủ yếu là để có nguồn cung cấp hàng hóa cho các nhà hàng, khách sạn trực thuộc Công ty là chính, không mở rộng thêm mạng lưới bán hàng.

Các lý do kinh doanh bán buôn lợi nhuận bị âm và giảm hơn so với năm 2016 như sau:

Các đại lý đồng cấp với Công ty chấp nhận bán hòa vốn để hưởng chiết khấu; Thị trường tiêu thụ giảm do các hãng bia khác cạnh tranh; Cung nhiều hơn cầu; Do dòng tiền của Công ty không cho phép bán nợ nhiều nên phần nào ảnh hưởng đến việc kinh doanh.

1.4. Đánh giá hoạt động kinh doanh của khách sạn Sài Gòn – Ban Mê:

1.4.1. Tình hình chung của Khách sạn năm 2017

a. Thuận lợi:

Khách sạn Sài Gòn – Ban Mê có vị trí đặc biệt thuận lợi nằm ngay tại Ngã 6 trung tâm thành phố Buon Ma Thuột, đây là vị trí đắc địa trong lĩnh vực kinh doanh khách sạn, nhà hàng. Từ Khách sạn có thể nhìn được bao quát toàn bộ vẻ đẹp của Thành phố, tượng đài chiến thắng Buon Ma Thuột và nhà thờ Chính tòa gắn liền với di tích lịch sử nổi tiếng của Buon Ma Thuột, Đắk Lắk;

Là đơn vị trực thuộc của Công ty Cổ phần Du lịch Đắk Lắk và nằm trong hệ thống thuộc Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn TNHH MTV nên tạo được giá trị ổn định về mặt thương hiệu, chất lượng dịch vụ. Đây là yếu tố rất thuận lợi trong việc cạnh tranh với các khách sạn có cùng đẳng cấp trên địa bàn. Do nằm trong hệ thống các khách sạn thuộc Tổng Công ty nên việc quảng cáo tiếp thị các sản phẩm dịch vụ của khách sạn được rộng hơn, tốt hơn và nhanh hơn;

Khách sạn đạt tiêu chuẩn 4 sao, đáp ứng được các nhu cầu ngày càng cao và đa dạng của du khách trong và ngoài nước. Tập thể cán bộ, nhân viên của khách sạn tuổi đời còn trẻ, nhiệt tình trong công việc, nghiệp vụ, kỹ năng nghề chuyên môn tương đối vững vàng, được đào tạo và tái đào tạo liên tục, có tinh thần đoàn kết nội bộ tốt, có ý thức xây dựng đơn vị ngày càng phát triển;

Do Khách sạn đã hoạt động trên 5 năm (2012 – 2017) nên thương hiệu của Khách sạn đã trở nên thân thuộc với nhiều đối tượng khách hàng trong và ngoài nước, đặc biệt là thị phần khách MICE, online, lữ hành inbound, cơ quan ban ngành trong và ngoài tỉnh....;

Giao thông đường bộ thuận lợi. Giao thông hàng không ngày càng mở rộng phát triển; các hãng hàng không liên tục tăng chuyến và mở thêm các đường bay mới. Ngoài Vietnam Airlines khai thác các tuyến đi thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội, Đà Nẵng. Nay sân bay Buôn Ma Thuột đã có thêm hai hãng hàng không giá rẻ khai thác là VietJet Air và Jetstar Pacific, đây là đầu mối vận chuyển hành khách rất quan trọng nối liền các trung tâm kinh tế của cả nước như Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, Vinh, Thanh Hóa, Hải Phòng... đến với thành phố Buôn Ma Thuột và ngược lại.

b. Khó khăn:

Tình hình kinh doanh gặp rất nhiều khó khăn do cạnh tranh rất khốc liệt với các khách sạn 5 sao khác, như Hai Bà Trưng, Mường Thanh – Buôn Ma Thuột, về giá bán phòng và dịch vụ rất thấp, sảnh tiệc do được xây dựng theo xu hướng tân tiến, kiến trúc hiện đại hơn, sảnh có sức chứa từ 1000 đến 1200 khách, nhà hàng không có cột nên thu hút một lượng lớn khách đặt tiệc cưới, tiệc công ty với sức chứa như trên, công tác PR và chăm sóc khách hàng là cơ quan ban ngành chủ chốt trong Tỉnh rất tốt. Ngoài ra, khách sạn Dakruco 4 sao hạ giá ngang khách sạn 3 sao và khuyến mại nhiều hình thức cho khách hàng khi đặt các dịch vụ khác; các nhà hàng tiệc cưới tư nhân cũng cạnh tranh khốc liệt, như chuỗi nhà hàng Hoàng Lộc, nhà hàng Victory, nhà hàng Thanh lịch... trang thiết bị đẹp, xe đưa đón cô dâu sang trọng và có nhiều chính sách khuyến mãi bằng dịch vụ, hiện vật và tiền mặt, và chương trình nghi thức chuyên nghiệp, mới lạ chiếm lĩnh thị trường tiệc cưới của thành phố Buôn Ma Thuột;

Nhà hàng tiệc cưới của Khách sạn diện tích khá nhỏ so với các đối thủ, một sảnh chỉ đáp ứng được khoảng 400 – 450 suất, bãi giữ xe nhỏ hẹp, không có xe hơi sang trọng (Audi, Mercedes, Limousine...) đưa đón dâu, chương trình khuyến mãi không cạnh tranh được với các nhà hàng bên ngoài, món ăn chất lượng chưa đồng đều, tính chuyên nghiệp trong phục vụ còn hạn chế. Nhà hàng Thắng Lợi có sức chứa khoảng 1000 khách nhưng qua nhiều năm không có kinh phí duy tu bảo dưỡng, nâng cấp lại cách xa trung tâm nên cũng mất dần thị phần tiệc cưới.

Cơ sở hạ tầng giao thông từ tỉnh lộ vào các tuyến điểm du lịch tại Đăk Lăk đường sá xuống cấp trầm trọng, xe cộ đi lại khó khăn. Mặt khác các điểm du lịch chưa được tôn tạo, đầu tư đúng mức, các dịch vụ du lịch nghèo nàn (Thác Dray Nur, Thác Dray Sáp, Công ty TNHH MTV XNK 2/9 Daklak – Simexco Daklak); các đơn vị cá nhân làm du lịch theo kiểu tận thu, manh mún (Bản Đôn Thanh Hà, Bản Đôn Ánh Dương, Hợp tác xã du lịch Buôn Jun, Công ty Du lịch sinh thái Văn Long...). Tỉnh chưa có quy hoạch và phát triển các tuyến điểm, khu du lịch một cách khoa học bài bản và đang có xu hướng đi

xuống, làm ảnh hưởng không nhỏ tổng quan ngành du lịch của Tỉnh. Hầu hết du khách chỉ đến Đăk Lăk một lần mà không quay trở lại;

Qua 5 năm (2012 – 2017) đưa khách sạn Sài Gòn – Ban Mê vào kinh doanh đến nay cơ sở vật chất đã xuống cấp rất nhiều, quá trình hoạt động hầu như không có kinh phí sửa chữa, nâng cấp nên rất khó cạnh tranh. Khách sạn Sài Gòn – Ban Mê hoạt động không có vốn lưu động, nên rất khó khăn trong việc thanh toán tiền hàng cho các nhà cung cấp. Các mặt bằng tại khách sạn Sài Gòn – Ban Mê (ban công tầng 5, tầng 17) sau khi xin chủ trương và đã được Hội đồng quản trị chấp thuận cho thuê để tăng thêm thu nhập, nhưng cho đến nay vẫn chưa cho thuê được.

1.4.2. Kết quả kinh doanh của khách sạn Sài Gòn – Ban Mê năm 2017:

- Doanh thu thực hiện	:	31.978.009.432đ	
<i>(đã bao gồm Doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác)</i>			
So với kế hoạch	:	40.245.000.000đ;	đạt 79,0%
So với thực hiện năm 2016	:	37.320.563.815đ;	đạt 86,0%
- Lợi nhuận thực hiện	:	11.349.053.421đ;	
<i>(Chưa phân bổ chi phí QLDN, khấu hao cơ bản và lãi vay ngân hàng)</i>			
So với kế hoạch	:	16.360.899.000đ;	đạt 69,0%
So với thực hiện năm 2016	:	13.366.319.982đ;	đạt 85,0%
- Khấu hao cơ bản	:	7.967.710.215đ;	
- Lãi vay ngân hàng	:	6.854.215.805đ;	
- LN chưa phân bổ CP QLDN	:	(3.472.872.599)đ;	
So với kế hoạch	:	1.398.251.000đ;	(không HTKH)
So với thực hiện năm 2016	:	(1.973.550.495)đ;	Lỗ tăng 1,499 tỷ
- Lợi nhuận trước thuế	:	(5.331.429.579)đ;	
So với kế hoạch	:	(631.896.000)đ;	(không HTKH)
So với thực năm 2016	:	(3.819.139.109)đ;	Lỗ tăng 1,512 tỷ
- Công suất phòng ngủ	:	45%;	
So với thực hiện năm 2016	:	52%;	giảm 7%

Tổng doanh thu năm 2017 chỉ đạt 79% so với kế hoạch và giảm 14% so với cùng kỳ năm 2016; trong đó công suất phòng giảm 7% so với năm 2016. Kết quả kinh doanh năm 2017 không hoàn thành kế hoạch lợi nhuận đề ra và số lỗ đã tăng hơn so với năm 2016 là 1,499 tỷ đồng, mặc dù tiền thuê đất đã được điều chỉnh giảm theo Nghị định 135/2016/NĐ-CP (chí phí thuê đất giảm so với năm 2016 là 189,382 triệu đồng).

2. Đánh giá chung hoạt động kinh doanh năm 2017 và việc thực hiện nghị quyết Hội đồng quản trị của Ban điều hành.

2.1. Công tác kinh doanh:

Tổng doanh thu thực hiện năm 2017 là 71.655.228.514 đồng so với kế hoạch 85.247.513.000 đồng, đạt 84% kế hoạch, không hoàn thành kế hoạch đề ra; so với thực hiện năm 2016 là 78.786.992.008 đồng, đạt 91%, giảm -9%. Doanh thu giảm chủ yếu từ dịch vụ ăn uống, hàng chuyển bán tại nhà hàng và dịch vụ lễ hành; và do năng lực cạnh tranh của Công ty trong các dịch vụ này còn chưa tốt;

Hiệu quả kinh doanh năm 2017 là lỗ -2.937.052.876 đồng; kế hoạch đề ra là lãi 1.317.033.000 đồng, nhưng không hoàn thành và tiếp tục thua lỗ, làm tăng thêm lỗ lũy kế của Công ty. Nếu không có giải pháp giảm dư nợ tiền vay ngân hàng để xây dựng khách sạn Sài Gòn – Ban Mê, thì tình hình kinh doanh của Công ty sẽ vẫn tiếp tục gặp khó khăn và không còn khả năng để thanh toán các khoản nợ ngân hàng khi đến hạn phải trả;

Kết quả kinh doanh của Công ty năm 2017:

Lỗ lũy kế năm 2016 chuyển sang	:	(15.451.777.175) đồng
Lỗ năm 2017	:	(2.937.052.876) đồng
Lỗ lũy kế đến 31/12/2017	:	(18.388.830.050) đồng

Thu nhập tiền lương bình quân của người lao động (đồng/người/tháng) năm 2017 là 4.441.240 đồng (Tổng quỹ lương thực hiện là 13.483.605.008 đồng; số lao động bình quân là 253 người), đạt 93,5% so với kế hoạch là 4.750.000 đồng, và giảm 4,7% so với thực hiện năm 2016 là 4.660.000 đồng, tương ứng với số tiền giảm -218.760 đồng/người/tháng, do hiệu quả kinh doanh giảm;

Công ty đã duy trì tốt việc áp dụng hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008 trong các dịch vụ kinh doanh nên chất lượng phục vụ khách hàng được duy trì và ngày càng nâng cao và mang tính chuyên nghiệp.

2.2. Công tác tổ chức - đào tạo:

Ổn định công tác tổ chức lao động: Trong năm tình hình lao động biến động trong các đơn vị tương đối nhiều, đặc biệt là những đơn vị kinh doanh gặp khó khăn. Lao động nghỉ việc nhiều cho nên phải thường xuyên tuyển dụng mới cũng ảnh hưởng phần nào đến chất lượng chuyên môn trong công việc. Nhưng Công ty cũng đã làm tốt công tác tư tưởng, động viên người lao động, đảm bảo công ăn việc làm và thu nhập hàng tháng ở mức chấp nhận được. Từ đó, duy trì hoạt động kinh doanh trong toàn hệ thống một cách bình thường;

Thay đổi, luân chuyển một số vị trí cán bộ quản lý lãnh đạo trong các đơn vị trực thuộc gồm: Phòng hướng dẫn du lịch, Nhà hàng Thắng Lợi & Công viên nước, Khách sạn Cao nguyên và Khu du lịch Hồ Lắk nhằm đổi mới đáp ứng với sự phát triển trong kinh doanh.

2.3. Một số tồn tại:

Việc bán tour nội địa chưa chủ động được nguồn khách, vẫn còn hạn chế so với các đối thủ cạnh tranh là các Công ty lễ hành của tư nhân; cơ cấu giá bán còn cao chưa linh hoạt. Các đơn vị, cá nhân bên ngoài hạ giá thấp bằng mọi cách để lấy được khách. Trong khi người mua tour thì ham rẻ và ít quan tâm đến yếu tố chất lượng và uy tín của việc cung cấp dịch vụ. Nên kinh doanh dịch vụ du lịch của Công ty gặp rất nhiều khó khăn;

Công tác quảng cáo, tiếp thị, chào mời còn nhiều hạn chế. Một số đơn vị trực thuộc chưa làm được hoặc làm còn yếu công tác bán hàng qua các trang mạng, do cập nhật các thông tin chưa kịp thời, nội dung chưa phong phú đa dạng;

Dịch vụ tiệc, tiệc cưới chưa tìm ra giải pháp để cạnh tranh với các nhà hàng tư nhân. Với xu thế đòi hỏi ngày càng cao của dịch vụ tiệc cưới hiện nay về các trang thiết bị phục vụ như xe ô tô đời mới cao cấp, màn hình Led, các dụng cụ phục vụ nghi thức, nghi lễ, các chế độ khuyến mãi khác... Nhưng do khó khăn về tài chính phải tập trung vào việc trả nợ gốc và lãi cho ngân hàng nên Công ty không thể đáp ứng được các yêu cầu ngày càng cao của khách. Kể cả khách sạn Sài Gòn – Ban Mê tiêu chuẩn 4 sao nhưng sân khấu của các sảnh nhà hàng chưa thể trang bị được màn hình Led, nên không thu hút khách đặt tiệc, tiệc cưới và hội nghị. Vì vậy, kinh doanh dịch vụ;

Phòng Kinh doanh & Tiếp thị của khách sạn Sài Gòn – Ban Mê có biến động về nhân sự quản lý (Trưởng phòng Kinh doanh đã xin nghỉ vào tháng 8/2017) và đến nay vẫn chưa tìm được người thay thế vị trí này, các nhân viên trong Phòng thì chưa đủ năng lực để đảm trách, việc này ảnh hưởng rất lớn đến việc kinh doanh.

2.4. Tình hình thực hiện Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị năm 2017:

Công ty đã hoàn thành việc xây dựng Kế hoạch và chương trình hành động theo Nghị quyết 08 của Bộ Chính trị theo sự chỉ đạo và triển khai của Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn;

Công ty đã hoàn thành việc xây dựng Kế hoạch lao động tiền lương năm 2017, trong đó lương của Ban điều hành gắn với hiệu quả sản xuất kinh doanh;

Công ty đã triển khai thực hiện chủ trương sáp nhập Phòng hướng dẫn du lịch vào Bộ phận Kinh doanh & Tiếp thị Khách sạn Sài Gòn - Ban Mê thành lập Phòng Kinh doanh & Tiếp thị Công ty, hiện nay đã xây dựng cơ cấu các chức danh và nhiệm vụ của từng thành viên; tuy nhiên Công ty vẫn chưa tuyển dụng được nhân sự đứng đầu lãnh đạo Phòng này;

Công ty đã tiến hành đổi mới, sắp xếp tổ chức lại bộ máy nhân sự quản lý trong toàn Công ty tinh gọn hơn, hoạt động hiệu quả hơn, tránh tình trạng kiêm nhiệm nhiều chức danh;

Mặc dù tình hình kinh doanh ngày càng khó khăn, nhưng Công ty phấn đấu tiếp tục xây dựng Kế hoạch kinh doanh năm 2018 ít nhất bằng với Kế hoạch kinh doanh năm 2017 để có dòng tiền hoàn vay vốn ngân hàng theo kế hoạch.

3. Một số nhiệm vụ chủ yếu năm 2018

3.1. Một số chỉ tiêu kế hoạch năm 2018

Tình hình kinh doanh của Công ty vẫn còn gặp rất nhiều khó khăn, do chưa thể tái cơ cấu vốn vay được nên vẫn còn rất nhiều áp lực trả lãi gốc và lãi tiền vay cho ngân hàng. Ngoài những khó khăn nêu trên, năm 2018 sẽ tiếp tục gặp khó khăn thêm về cạnh tranh do khách sạn Mường Thanh 5 sao mới đi vào hoạt động từ giữa tháng 2/2017; Nhà hàng Hoàng Lộc 3 đi vào hoạt động kinh doanh từ tháng 9/2017; và giá tiêu, cà phê sụt giảm

thấp nhất trong vòng 5 năm trở lại đây. Vì vậy, Công ty dự kiến kế hoạch kinh doanh năm 2018, như sau:

- Tổng doanh thu	:	85.247.513.000 đồng
- Lợi nhuận chưa PB CPQL, KHCB và lãi vay	:	22.219.581.943 đồng
- Khấu hao cơ bản	:	9.953.014.050 đồng
- Lãi vay ngân hàng	:	7.084.142.000 đồng
- Chi phí quản lý Doanh nghiệp	:	4.142.763.893 đồng
- Lợi nhuận trước thuế	:	1.039.662.000 đồng
- Tiền lương bình quân (bảng KH 2017)	:	4.750.000 đồng
- Phụ cấp HDQT và BKS: 2% / Tổng quỹ tiền lương thực tế tính vào giá thành.		

(xem Phụ lục 2 kế hoạch chi tiết các đơn vị trực thuộc kèm theo)

3.2. Một số biện pháp để thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch năm 2018 là:

3.2.1. Công tác quảng bá tiếp thị:

Công ty tiếp tục củng cố nâng cao thương hiệu hướng tới thị trường mục tiêu là các đối tượng khách, các doanh nghiệp lữ hành đã xác định và hợp tác. Mở rộng thị trường mới để khai thác đối tượng khách hàng, chăm sóc khách hàng tiềm năng, tạo ra nhiều “Key Account” hàng năm. Đặc biệt, chú trọng khai thác thị trường khách nội địa vì đây là đối tượng khách mang doanh thu lớn nhất cho Công ty;

Hợp tác với các công ty truyền thông, tạp chí du lịch để quảng cáo, PR cho các khách sạn và thông qua trang web để bán phòng trực tuyến cho đối tượng là các doanh nhân, nhà đầu tư các dự án... khai thác thêm các kênh mạng bán phòng như Booking.com; Agoda, My tour, Hotel.com, Expedia, HotelQuickly, ivivu, ...; Quảng cáo trên Tripadvisor để tăng lượng khách đặt phòng qua mạng...;

Thông qua Phòng Kinh doanh & Tiếp thị của Tổng Công ty để đăng báo, bài viết; hỗ trợ công tác quảng bá các dịch vụ của Công ty, tranh thủ sự hỗ trợ của các đơn vị trong hệ thống nhằm tạo cầu nối, liên kết sức mạnh tập thể;

Do đối tượng khách của Công ty đa phần đến từ miền Bắc và miền Nam, nên Ban điều hành cần nhắc đặt Văn phòng kinh doanh đại diện tại Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh để bán các sản phẩm và dịch vụ của Công ty cho các đơn vị trong hệ thống và cho cả hai thị trường tiềm năng ở hai đầu cầu đất nước;

Thiết lập tài khoản Facebook cho từng đơn vị trong hệ thống Công ty, yêu cầu các đơn vị cung cấp thông tin, hình ảnh thường xuyên, định kỳ và tiến hành quảng bá trên các phương tiện truyền thông xã hội này;

Đẩy mạnh hơn nữa công tác quảng bá, tiếp thị, khai thác thị trường khách nội địa. Đồng thời xây dựng các chương trình du lịch nội địa đặc thù với giá cả cạnh tranh nhưng phải đảm bảo chất lượng để chào bán cho các đối tác trong nước, các công ty, cơ quan ban, ngành trong tỉnh; Liên kết với các công ty lữ hành (đặc biệt là Công ty lữ hành

Saigontourist) để xây dựng lại các chương trình tour đi nước ngoài đặc trưng, có lịch khởi hành hàng tháng;

Xây dựng các chương trình tham quan các tuyến điểm du lịch trong Tỉnh và trong thành phố Buôn Ma Thuột để phong phú thêm các dịch vụ nhằm kéo dài thời gian lưu trú du khách;

Rà soát lại các chính sách hoa hồng, khuyến mãi và các ưu đãi đối với khách hàng. Đồng thời cho Nhân viên kinh doanh đi khảo sát thực tế để điều chỉnh lại các sản phẩm và dịch vụ của Công ty đang cung cấp cho phù hợp với xu thế cạnh tranh hiện nay của các nhà hàng, khách sạn trên bàn thành phố Buôn Ma Thuột, đặc biệt là các trung tâm hội nghị tiệc cưới lớn như Thanh Lịch, Victory, Hoàng Lộc 3, Mường Thanh...

3.2.2. Công tác nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ:

Đối với phòng ngủ: Thường xuyên chăm sóc, trang trí phòng ngủ mới lạ, đẹp mắt, mang phong cách hiện đại, kiểm tra quy trình dọn phòng chặt chẽ, cắm hoa tươi hằng ngày để nâng chất lượng dịch vụ của phòng ngủ, welcome drink và đặt hoa trái cây từ loại phòng deluxe trở lên. Khắc phục những sai sót, dù là nhỏ nhất để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng;

Đối với tiệc, tiệc cưới: Đẩy mạnh dịch vụ tiệc cưới với mức giá bình quân từ 2,3 triệu đồng/bàn; hoàn thiện quy trình tiệc cưới theo phong cách đổi mới, khác biệt so với các đơn vị kinh doanh tiệc cưới trên địa bàn nhằm khai thác thêm nhiều đối tượng khách hàng chi trả mức giá cao;

Tiếp tục ổn định và nâng cao chất lượng phục vụ, chất lượng món ăn. Xây dựng bộ thực đơn đa dạng, phong phú để thoả mãn sự lựa chọn của khách hàng. Phải đảm bảo tuyệt đối an toàn vệ sinh thực phẩm trong khâu chế biến hàng ăn;

Lựa chọn các nhà cung ứng thực phẩm, đầu thầu để cung ứng cho tất cả các nhà hàng trong Công ty. Nhằm đảm bảo về nguồn hàng, ổn định giá, ổn định chất lượng từ đó đảm bảo được vệ sinh an toàn thực phẩm, giảm được giá thành là cơ sở giảm giá bán để thu hút khách nâng cao hiệu quả kinh doanh dịch vụ nhà hàng.

3.2.3. Công tác tổ chức nhân sự, thực hiện nội quy và quy chế:

Duy trì việc thực hiện nội quy, quy chế chặt chẽ, thường xuyên nắm bắt tình hình tư tưởng của người lao động và phát huy sáng kiến cải tiến kỹ thuật theo từng giai đoạn để đề ra nhiệm vụ, biện pháp và phương hướng cho từng bộ phận, nhằm phát huy các thế mạnh, để kinh doanh đạt hiệu quả như mong muốn, cũng như việc thúc đẩy các phong trào thi đua, khen thưởng do Công ty phát động. Tiếp tục ổn định nguồn nhân lực về cả số lượng và chất lượng;

Tăng cường hoạt động của hai tổ chức đoàn thể: chỉ đạo Công đoàn, Đoàn thanh niên phát động các phong trào tạo sân chơi lành mạnh mang tính tập thể, tạo không khí phấn khởi thúc đẩy kinh doanh phát triển, áp dụng slogan “Mỗi nhân viên là một tiếp thị viên”;

Tính toán, rà soát lại khâu tổ chức nhân sự của từng đơn vị, của từng phòng ban để sắp xếp lại bộ máy thật hợp lý nhằm tăng tính hiệu quả trong việc điều hành và kinh

doanh. Áp dụng quy trình chuẩn vào công việc thực tế hàng ngày, đúng theo tiêu chuẩn Saigontourist và ISO 9001:2015;

Tiếp tục ổn định lao động về số lượng và chất lượng trong toàn Công ty. Chú trọng công tác đào tạo bồi dưỡng nghiệp vụ chuyên môn bằng nhiều hình thức: Đào tạo mới và đào tạo lại; cử đi đào tạo và đào tạo tại chỗ. Liên kết với các khách sạn trong hệ thống Tổng Công ty để gửi đi trao đổi kinh nghiệm thực tế để người lao động nắm bắt nhanh nghiệp vụ và tiết kiệm được chi phí;

Củng cố hoạt động kinh doanh của Sài Gòn – Ban Mê, Thành Công, Khu du lịch Hồ Lắc về ổn định tổ chức bộ máy người lao động; sửa chữa, tu bổ, mua sắm trang thiết bị, công cụ lao động; tăng cường chất lượng phục vụ để phục hồi và thu hút đối tượng khách bình dân.

3.2.4. Công tác mua sắm tập trung, quản lý chi phí:

Liên tục thăm dò và kiểm tra giá cả, chất lượng, vệ sinh an toàn thực phẩm... đầu vào của tất cả các loại mặt hàng. Thường xuyên theo sát Ban kiểm tra các nhà cung cấp để chỉnh đốn, nhắc nhở kịp thời khi có vấn đề ảnh hưởng đến chất lượng của sản phẩm... Tìm kiếm các nhà cung cấp có năng lực tài chính tốt để đàm phán mua hàng và nới rộng thời gian thanh toán;

Tiết kiệm chi phí điện, nước, nguyên vật liệu trong các dịch vụ và giáo dục ý thức sử dụng thang máy, điện, nước đến từng nhân viên. Sử dụng, tiết kiệm các loại nguyên vật liệu một cách hợp lý nhất nhằm giảm chi phí tăng hiệu quả. Đặc biệt là kiểm soát chặt chẽ chi phí đầu vào như hàng chuyển bán, nguyên vật liệu (Ưu tiên mua hàng tại các hệ thống siêu thị, các công ty, cửa hàng lớn có uy tín);

Quy định giờ giấc hoạt động của nhà giặt, tranh thủ giặt ngoài giờ cao điểm nhằm tiết kiệm chi phí điện; nghiêm cấm việc sử dụng giặt, ủi đồ cá nhân của nhân viên tại nhà giặt...

3.2.5. Công tác phòng chống cháy nổ, an ninh trật tự và vệ sinh an toàn thực phẩm:

Quản triệt toàn thể CBNV nắm rõ quy trình PCCC. Thường xuyên tập huấn và kiểm tra kỹ năng xử lý tình huống khi có sự cố xảy ra. Tổ chức diễn tập và rút ra kinh nghiệm thực tế để đề cao cảnh giác trong mọi tình huống. Ban PCCC báo cáo định kỳ và lập phương án PCCC trong các ngày lễ tết và có sự kiện lớn;

Thường xuyên nhắc nhở lãnh đạo các đơn vị kiểm tra, đôn đốc, giám sát chặt chẽ Bộ phận bảo vệ an ninh trật tự, cập nhật thông tin trên báo chí để học tập, rút kinh nghiệm qua các sự việc xảy ra trên cả nước. Bảo đảm tốt an ninh trật tự trong khu vực kinh doanh;

Định kỳ kiểm tra khám sức khỏe các bộ phận trực tiếp, lưu mẫu thức ăn hàng ngày và kiểm tra thường xuyên mẫu thức ăn, quản lý chặt chẽ về giá, nguồn gốc thực phẩm, nguyên vật liệu đầu vào. Đề cao cảnh giác về hành vi phá hoại gây thiệt hại về vệ sinh an toàn thực phẩm trong khâu chế biến.

3.2.6. Công tác chăm sóc và lắng nghe ý kiến khách hàng:

Đẩy mạnh việc thăm hỏi, lấy ý kiến và khuyến khích khách hàng để lại các phản hồi tốt cho từng đơn vị trên mạng, nhằm đẩy mạnh hơn công tác quảng bá thương hiệu. Đồng thời, đây cũng là kênh để lãnh đạo các đơn vị lắng nghe và nhìn lại các sản phẩm và dịch vụ đang cung cấp có phù hợp với thị hiếu của khách hàng chưa nhằm hoàn thiện và nâng cao để góp phần tăng tính cạnh tranh;

Thực hiện tốt Quy chế dân chủ cơ sở bằng các hoạt động tổ chức Hội nghị đối thoại định kỳ giữa Người sử dụng lao động và Người lao động để lắng nghe các ý kiến đóng góp, góp ý của khách hàng nội bộ (là CBNV của Công ty) nhằm phát huy tính dân chủ và thu hút các sáng kiến đóng góp tích cực của người lao động;

Ban điều hành mạnh dạn đưa ra Chính sách huê hồng để tăng tính kích cầu nhằm “tối đa doanh thu & tối ưu lợi nhuận”, tất cả trên tinh thần đoàn kết, gắn bó với nhau hơn giữa lãnh đạo và người lao động, khai thác tối đa sức mạnh tập thể.

3.2.7. Công tác đào tạo và đào tạo lại

Với xu thế ngành du lịch đang phát triển không ngừng, còn rất nhiều kiến thức cần phải cập nhật, học hỏi. Ban điều hành Công ty giao cho lãnh đạo các đơn vị trực thuộc, các trưởng phó phòng ban trực tiếp huấn luyện, đào tạo và tái đào tạo tại chỗ cho nhân viên. Đồng thời, gửi CBNV đi thực tế đến các khách sạn trong hệ thống Tổng Công ty để trao đổi kinh nghiệm nhằm nâng cao trình độ, kỹ năng nghề, kỹ năng ứng xử và xử lý tình huống, kỹ năng ngoại ngữ... nhằm đáp ứng tốt cho nhu cầu phục vụ. Chỉ đạo Phòng Nhân sự Công ty tích cực hơn trong việc tham mưu đẩy mạnh mảng đào tạo trong toàn Công ty.

3.2.8. Chế độ sinh hoạt của các tổ chức trong Công ty

Trong Ban điều hành hầu hết là Bí thư các Chi bộ nên rất thuận lợi trong việc chỉ đạo và điều hành. Đồng chí Bí thư Đảng ủy Công ty cũng là Giám đốc Nhân sự nên nắm rất sát tình hình tư tưởng, thái độ, tư cách của từng đảng viên. Mạnh dạn “phê và tự phê”. Nhắc nhở tất cả các đảng viên nêu cao tinh thần tự chủ, dám nghĩ, dám làm, phát huy tính tiên phong của người đảng viên, làm gương cho quần chúng noi theo. Quán triệt và học tập nghị quyết, nhất là nghị quyết 08 của Ban Chấp hành Trung ương Đảng;

Động viên, khích lệ tinh thần tự chủ, dân chủ của CBNV. Đẩy mạnh việc thực hiện khẩu hiệu “Mỗi nhân viên là một tiếp thị viên”, khuyến khích CBNV tăng cường quảng bá các sản phẩm và dịch vụ của Công ty, mạnh dạn áp dụng chính sách hoa hồng cho CBNV nhằm tăng thu nhập cho từng cá nhân và tăng doanh số cho Công ty;

II. Báo cáo hoạt động Hội đồng quản trị năm 2017

Ông Trương Tấn Sơn – Chủ tịch Hội đồng quản trị đã Báo cáo hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2017 trước Đại hội đồng cổ đông (có báo cáo kèm theo).

III. Phương án phát hành cổ phiếu tăng vốn Điều lệ để tái cơ cấu vốn vay ngân hàng

Ông Trương Tấn Sơn – Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty trình bày phương án phát hành cổ phiếu tăng vốn Điều lệ để tái cơ cấu vốn vay ngân hàng trước Đại hội đồng cổ đông và đã nêu rõ lý do sự cần thiết của việc phát hành, mục đích sử dụng vốn sau khi phát hành (có phương án kèm theo)

IV. Lựa chọn đơn vị kiểm toán độc lập để kiểm toán báo cáo tài chính năm 2018

Ông Trương Tấn Sơn - Chủ tịch Hội đồng quản trị đã đọc tờ trình về việc ủy quyền cho HĐQT lựa chọn đơn vị kiểm toán độc lập để kiểm toán báo cáo tài chính năm 2018

trước Đại hội đồng cổ đông theo đúng quy định của Luật Chứng khoán hiện hành (có tờ trình kèm theo).

V. Báo cáo hoạt động của Ban kiểm soát năm 2017

Bà Lê Thị Hoàng Mai - Trưởng ban kiểm soát Công ty báo cáo hoạt động của ban kiểm soát năm 2017 và Báo cáo kết quả thẩm định báo cáo tài chính năm 2017 của Công ty (có báo cáo kèm theo).

VI. Một số ý kiến tham gia tại Đại hội

1. Ý kiến tham gia của các cổ đông

Hầu hết các cổ đông tham dự Đại hội cơ bản nhất trí với các báo cáo của HĐQT, Ban kiểm soát và Ban điều hành, tuy nhiên cổ đông cũng có một số ý kiến đóng góp và đề xuất với Công ty cụ thể, như sau:

1.1. Ý kiến của Ông Phạm Hồng Thịnh, đại diện cho nhóm cổ đông mua lại phần vốn của SCIC là cổ đông lớn, có số cổ phần sở hữu chiếm trên 30% vốn Điều lệ của Công ty. Vì vậy, đề xuất được tham gia vào Hội đồng quản trị, khi đã là thành viên HĐQT sẵn sàng ủng hộ việc phát hành cổ phiếu tăng vốn Điều lệ để tái cơ cấu vốn vay ngân hàng nhằm chung tay với HĐQT - Ban Điều hành tháo gỡ khó khăn cho Công ty trong giai đoạn hiện nay.

1.2. Ý kiến của cổ đông đại diện vốn của Tổng Công ty Bến Thành (TCT Bến Thành)

- Thông qua Báo cáo của BKS, đồng ý với các nội dung trong báo cáo BKS đưa ra, tuy nhiên có một số ý kiến như sau:

+ Trong báo cáo của BKS chưa nêu rõ những khó khăn hiện nay của Công ty như các chỉ số về tài chính, khả năng thanh toán hiện hành để các cổ đông biết được tình hình hiện nay của Công ty nhằm giảm thiểu rủi ro cho cổ đông, trong báo cáo chỉ mới thẩm định Báo cáo tài chính.

+ Về phương án phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ để tái cơ cấu vốn vay ngân hàng: TCT Bến Thành đã nhận được công văn về việc tạm dừng việc tăng vốn đối với các Công ty có 100% vốn của nhà nước theo chủ trương của UBND thành phố Hồ Chí Minh. Cho nên TCT Bến Thành đề nghị dời sang một thời điểm khác phù hợp hơn.

1.3. Ý kiến của cổ đông khác

+ Ban điều hành Công ty cần phải xác định được đâu là khách hàng tiềm năng của Công ty. Trong công tác kinh doanh phải chủ động tương tác hai chiều với khách hàng;

+ Sản phẩm dịch vụ của Công ty cần phải được đổi mới để thu hút khách hàng đến sử dụng dịch vụ của Công ty. Đồng thời, sản phẩm dịch vụ phải có tính cạnh tranh với các đơn vị khác. Vì hiện nay trên địa bàn tỉnh Đắk Lắk có quá nhiều đơn vị hoạt động cùng lĩnh vực với Công ty.

2. Ý kiến của Ban Kiểm soát

Trong báo cáo của Ban kiểm soát đã nêu tình hình thực hiện Nghị quyết HĐQT của Ban Điều hành; Đã cung cấp số liệu về các chỉ số thanh toán của Công ty hiện nay. Nhìn

vào các chỉ số trong báo cáo các cổ đông có thể thấy được tình hình tài chính hiện nay của Công ty đang gặp rất nhiều khó khăn.

3. Ý kiến của Hội đồng quản trị

- Ông Trương Tấn Sơn - Chủ tịch HĐQT Công ty cảm ơn sự chia sẻ chân thành của các cổ đông tham dự Đại hội thường niên năm 2018 và nghiêm túc tiếp thu ý kiến đóng góp của các cổ đông tại Đại hội.

- Tình hình kinh doanh của Công ty hiện nay gặp rất nhiều khó khăn, việc phát hành cổ phiếu để tái cơ cấu vốn đã đưa ra tại các Đại hội lần trước (tháng 6 năm 2014, tháng 4 năm 2016 và tháng 4 năm 2017), Tuy nhiên, do từ năm 2011 SCIC đã có chủ trương bán hết vốn tại Công ty theo chỉ đạo của Chính phủ nên việc đầu tư thêm vốn vào doanh nghiệp là khó thực hiện. Tại Đại hội lần này, phần vốn của SCIC đã được một nhóm cổ đông cá nhân mua lại nên rất mong được sự ủng hộ của các cổ đông chấp thuận việc phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ để tái cơ cấu vốn vay ngân hàng nhằm trả bớt nợ ngân hàng và một phần để tái đầu tư nâng cấp tài sản trang thiết bị hiện có.

- Nhóm cổ đông mua lại phần vốn của SCIC đề xuất được tham gia vào HĐQT Công ty. Tuy nhiên, tại Khoản 2, Điều 23 của Điều lệ Công ty quy định cổ đông hoặc nhóm cổ đông sở hữu từ 10% tổng cổ phần phổ thông trở lên trong thời gian liên tục ít nhất sáu tháng có quyền đề cử người vào Hội đồng quản trị. Do đó khi đủ thời gian HĐQT sẽ tổ chức họp để bầu bổ sung thành viên HĐQT. Rất mong nhóm cổ đông mua lại phần vốn của SCIC ủng hộ để Công ty vượt qua thời gian khó khăn trong giai đoạn này.

- Hội đồng quản trị sẽ hỗ trợ, góp ý cho Ban điều hành để điều hành Công ty tốt hơn.

VII. Đại hội đã biểu quyết thông qua các nội dung như sau:

1. Kết quả kinh doanh năm 2017

Số phiếu phát ra 125 phiếu năm giữ và đại diện năm giữ: 9.056.264 cổ phần, số phiếu thu vào 122 phiếu năm giữ và đại diện năm giữ: 9.026.790 cổ phần, đạt tỷ lệ 96,98%.

Kết quả kiểm phiếu của ban kiểm phiếu có 115 phiếu chấp thuận, năm giữ và đại diện năm giữ: 5.835.386 cổ phần, đạt tỷ lệ 64,43%; Phiếu không chấp thuận và không ý kiến có 07 phiếu tương ứng năm giữ và đại diện năm giữ 3.191.404 cổ phần, đạt tỷ lệ 35,23%.

2. Phương hướng kế hoạch kinh doanh năm 2018

Số phiếu phát ra 125 phiếu năm giữ và đại diện năm giữ: 9.056.264 cổ phần, số phiếu thu vào 122 phiếu năm giữ và đại diện năm giữ: 9.026.790 cổ phần, đạt tỷ lệ 96,98%.

Kết quả kiểm phiếu của ban kiểm phiếu có 117 phiếu chấp thuận, năm giữ và đại diện năm giữ: 5.837.161 cổ phần, đạt tỷ lệ 64,45%; Phiếu không chấp thuận và không ý kiến có 05 phiếu tương ứng năm giữ và đại diện năm giữ 3.189.629 cổ phần, đạt tỷ lệ 35,22%.

4. Thông qua báo cáo Ban kiểm soát năm 2017

Số phiếu phát ra 125 phiếu năm giữ và đại diện năm giữ: 9.056.264 cổ phần, số phiếu thu vào 122 phiếu năm giữ và đại diện năm giữ: 9.026.790 cổ phần, đạt tỷ lệ 96,98%.

Kết quả kiểm phiếu của ban kiểm phiếu có 111 phiếu chấp thuận, năm giữ và đại diện năm giữ: 5.077.905 cổ phần, đạt tỷ lệ 56,07%; Phiếu không chấp thuận và không ý kiến có 05 phiếu tương ứng năm giữ và đại diện năm giữ 3.948.885 cổ phần, đạt tỷ lệ 43,60%.

5. Phương án phát hành cổ phiếu tăng vốn Điều lệ tái cơ cấu vốn vay ngân hàng

Số phiếu phát ra 125 phiếu năm giữ và đại diện năm giữ: 9.056.264 cổ phần, số phiếu thu vào 122 phiếu năm giữ và đại diện năm giữ: 9.026.790 cổ phần, đạt tỷ lệ 96,98%.

Kết quả kiểm phiếu của ban kiểm phiếu có 110 phiếu chấp thuận, năm giữ và đại diện năm giữ: 5.076.794 cổ phần, đạt tỷ lệ 56,05%; Phiếu không chấp thuận và không ý kiến có 12 phiếu tương ứng năm giữ và đại diện năm giữ 3.949.996 cổ phần, đạt tỷ lệ 43,61%.

6. Ủy quyền cho HĐQT lựa chọn đơn vị kiểm toán độc lập để kiểm toán báo cáo tài chính năm 2018


Số phiếu phát ra 125 phiếu năm giữ và đại diện năm giữ: 9.056.264 cổ phần, số phiếu thu vào 122 phiếu năm giữ và đại diện năm giữ: 9.026.790 cổ phần, đạt tỷ lệ 96,98%.

Kết quả kiểm phiếu của ban kiểm phiếu có 117 phiếu chấp thuận, năm giữ và đại diện năm giữ: 5.837.161 cổ phần, đạt tỷ lệ 64,45%; Phiếu không chấp thuận và không ý kiến có 05 phiếu tương ứng năm giữ và đại diện năm giữ 3.189.629 cổ phần, đạt tỷ lệ 35,22%.

VIII. Bế mạc Đại hội

Đại hội kết thúc vào hồi 17 giờ 30 phút, ngày 29 tháng 06 năm 2018. Biên bản Đại hội đã được thông qua cho tất cả các cổ đông dự Đại hội cùng nghe và nhất trí với nội dung của biên bản; không có ý kiến khác./.

BAN THƯ KÝ


Nguyễn Thị Sặc

TM. ĐOÀN CHỦ TỊCH




Trương Tuấn Sơn