



CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH TỈNH BÀ RỊA - VŨNG TÀU
Số : 15/NQ-ĐHĐCĐ/CPDL-BRVT

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

Vũng Tàu ngày 27 tháng 06 năm 2014

NGHỊ QUYẾT

THÔNG QUA NỘI DUNG ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2014

CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH TỈNH BÀ RỊA – VŨNG TÀU

- Căn cứ Luật doanh nghiệp số 60/2005/QH11 đã được Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam khoá XI kỳ họp thứ 8 thông qua ngày 29 tháng 11 năm 2005 và có hiệu lực từ ngày 01 tháng 07 năm 2006.
- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần du lịch tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu.
- Căn cứ Biên bản họp Đại hội đồng cổ đông số 15/BB-ĐHĐCĐ/CPDL-VT ngày 27 tháng 06 năm 2014 tại Khách sạn Vũng Tàu Sammy.

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2014

QUYẾT NGHỊ

Điều 1 : Thông qua Kế hoạch kinh doanh năm 2014 như sau :

1. Các chỉ tiêu chủ yếu năm 2014 :

STT	Chỉ tiêu	Doanh thu		Lợi nhuận	
		Dự kiến	Tỷ lệ tăng trưởng 2013/2012 (%)	Dự kiến	Tỷ lệ tăng trưởng 2013/2012 (%)
I	CTY CP DU LỊCH TỈNH BR-VT (công ty mẹ)	106,500	17	5,500	397
1	KDL Biển Đông	55,000	17	5,000	422
2	KS Sammy	30,000	17	2,000	485
3	KS Thùy Vân	14,000	6	500	43
4	Văn phòng Cty	7,500	45	-2.000	
II	CÔNG TY CON				
1	CTY TNHH LỮ HÀNH VT		(4)		104

		39,000		330	
2	CÔNG TY CP DL NGHINH PHONG	15,000	77	1.000	227
3	CÔNG TY CP DL THỦY VÂN	2,400	0	1.100	(5)

2. Giải pháp thực hiện :

2.1. Công tác kinh doanh :

- **Khu du lịch Biển Đông** : điều chỉnh quy hoạch tổng thể Khu du lịch Biển Đông (vì đã qua 15 năm kinh doanh, quy hoạch, thực tế đã lạc hậu) theo hướng tăng tỉ lệ phòng lưu trú, theo hai hướng

* Xây dựng 2-3 cụm khách sạn từ 200-300 phòng.

* Điều chỉnh tăng số lượng phòng của các cụm nhà hàng lên khoảng 100 phòng để tăng lượng khách lưu trú, tăng doanh thu.

+ Tận dụng triệt để lợi thế phục vụ ăn uống cho những đoàn khách lớn. Đây là thế mạnh của Khu du lịch Biển Đông trong tình hình khách lẻ giảm sút nghiêm trọng. Đồng thời, xây dựng chương trình ẩm thực cuối tuần tại khu vực Sò Vàng - Hồ bơi nhằm thu hút khách.

+ Đẩy mạnh công tác bán hàng tại bãi biển, xây dựng thực đơn phong phú, khai thác các loại thủy, hải sản đặc sản, nâng cao chất lượng chế biến, chất lượng phục vụ đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của du khách.

+ Thực hiện cơ chế giá cả linh hoạt, chương trình giảm giá khuyến mãi đối với khách lẻ, khách đoàn, chia sẻ khó khăn với các đối tác truyền thống, nâng cao năng lực cạnh tranh trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ biển.

+ Đẩy mạnh dịch vụ tắm nước ngọt, cải tiến hệ thống quản lý, giám sát qua hệ thống camera...

+ Khai thác triệt để dịch vụ phòng nghỉ hiện có nhằm tăng doanh thu cho KDL.

+ Tiếp tục triển khai chương trình bán hàng trọn gói các sản phẩm, dịch vụ trực tuyến, quảng cáo chương trình mùa cưới trên các báo, truyền hình.

+ Thu hút khách tiệc cưới, liên hoan, hội nghị... vào cuối năm thông qua việc cải tạo, trang trí nhà hàng Hương Biển, Sao Biển nhắm vào đối tượng khách có thu nhập trung bình ; nhà hàng Hồ bơi phục vụ đối tượng khách có thu nhập khá nhằm tăng năng suất lao động, tăng hiệu quả kinh doanh.

- **Khách sạn Sammy :**

- + Tiếp tục nâng cấp đồng bộ cơ sở hạ tầng, nâng cao chất lượng phục vụ khách đạt chuẩn 4 sao nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của khách sạn.
- + Đẩy mạnh doanh thu ăn uống và các dịch vụ khác.
- + Khai thác thế mạnh của hồ bơi, tạo sân chơi lành mạnh cho khách lưu trú tại khách sạn.
- + Xây dựng các chương trình giảm giá phòng, giá ăn uống, sử dụng miễn phí các dịch vụ tại hồ bơi... để thu hút khách vào những ngày đầu tuần.
- + Tiếp tục củng cố mối quan hệ với các công ty lữ hành, các khu công nghiệp... nhằm khai thác nguồn khách.
- + Phát triển hình thức bán hàng qua mạng để gia tăng lượt khách đặt phòng.
- + Quảng bá giới thiệu để thu hút đối tượng khách có nhu cầu sử dụng dịch vụ khách sạn 4 sao.
- + Thiết lập lại mạng hợp tác với các du khách Hongkong và Đài Loan.

- **Khách sạn Thùy Vân :** Tập trung kinh doanh các dịch vụ truyền thống: lưu trú, ăn uống, hội nghị... Đồng thời nghiên cứu mở rộng các dịch vụ khác nhằm thu hút khách.

- **Công ty TNHH Lữ hành Vững Tàu :**

- + Khai thác khách nội địa bằng cách tăng cường mối quan hệ với các cơ quan ban ngành trong tỉnh đối với Văn phòng Vững Tàu.
- + Khai thác khách inbound trên cơ sở hiệu quả và an toàn.
- + Đẩy mạnh khách outbound du lịch sang Campuchia, Thái Lan...
- + Chú trọng đầu tư xây dựng các tour du lịch chuyên đề giới thiệu các điểm đến tại địa bàn BR-VT để thu hút du khách trong và ngoài nước, góp phần đưa khách đến các cơ sở kinh doanh của công ty.

- **Công ty cổ phần DL Nghinh Phong :** Đẩy mạnh khai thác kinh doanh dịch vụ biển (là loại hình có lợi nhuận cao), xây dựng các chương trình thu hút khách đoàn, khách địa phương sử dụng dịch vụ ăn uống và các dịch vụ khác, đồng thời hợp tác để phát triển các loại hình sản phẩm đột phá có tính khác biệt và đẳng cấp quốc tế.

Tiếp tục đầu tư hoàn thiện các dịch vụ để khai thác đồng bộ có hiệu quả.

Thực hiện việc điều chỉnh quy hoạch theo hướng tăng tỉ trọng doanh thu lưu trú theo 2 hướng:

- * Đầu tư khôi phục khách sạn từ 70-100 phòng.
- * Điều chỉnh công năng các cụm nhà hàng để có thêm từ 70-100 phòng lưu trú

2.2. Công tác nghiên cứu, phát triển sản phẩm mới :

- Nghiên cứu hình thành các sản phẩm, tour du lịch mới, xây dựng tour chuyên đề giới thiệu các điểm đến tại địa phương phù hợp với cả khách nước ngoài và khách trong nước để đưa vào khai thác trong thời gian tới.
- Liên kết với các công ty du lịch trong và ngoài tỉnh thực hiện tiêu thụ sản phẩm.
- Giới thiệu quảng bá, hợp tác với các công ty du lịch tại nước ngoài để thu hút khách đến Vũng Tàu.
- Tăng cường các sản phẩm dịch vụ trên biển dưới hình thức tự đầu tư hoặc liên doanh liên kết.
- Triển khai một số mô hình mới tại nhà hàng Con Sò Vàng để thu hút khách lẻ.

2.3. Công tác Marketing :

- Tổ chức, phục vụ các sự kiện để quảng bá các thương hiệu: KDL Biển Đông, khách sạn Sammy, khách sạn Thùy Vân, VTTour, KDL Nghinh Phong...
- Phối hợp với các cơ quan truyền thông quảng bá hình ảnh của công ty: hỗ trợ HTV, VTV thực hiện các phóng sự, phim tài liệu... ; thực hiện phóng sự tự giới thiệu trên đài truyền hình Bình Dương, Cần Thơ ...
- Tham gia triển lãm tại các hội chợ về du lịch để tiếp thị quảng bá hình ảnh của công ty và các đơn vị trực thuộc.
- In đĩa VCD giới thiệu phim tư liệu về Vungtau tourist trong các chương trình gặp gỡ báo chí, truyền thông; thực hiện các ấn phẩm du lịch: tập gấp, tờ rơi, áo, nón, đồ mỹ nghệ...
- Hoàn thiện và tăng cường công tác marketing, bán hàng trực tuyến trên website công ty và các đơn vị trực thuộc.

2.4. Công tác đầu tư, sửa chữa nâng cấp :

- Khu du lịch Biển Đông: Tiếp tục đầu tư nâng cấp cơ sở vật chất nhà hàng, phòng nghỉ... Tiếp tục triển khai thay thế hệ thống nhà bạt tại Đội dịch vụ biển bằng nhà gỗ, mái lợp ngói nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ với cơ sở vật chất sang trọng, tạo vẻ mỹ quan, thu hút du khách.
- Khách sạn: Tiếp tục nâng cấp hệ thống khách sạn đạt tiêu chuẩn sao. Khách sạn Sammy cải tạo sảnh lễ tân, thay thế các trang thiết bị phòng ngủ của tầng 8, chống thấm, cải tạo lại mặt ngoài của khách sạn. Khách sạn Thùy Vân nâng cấp, thay thế các hạng mục, trang thiết bị đã xuống cấp.

- KDL Nghinh Phong: Tiếp tục triển khai đầu tư các hạng mục công trình: xây dựng hệ thống xử lý nước thải, sửa chữa hồ bơi, trồng thêm cây xanh phủ bóng mát...

2.5. Công tác nhân sự :

- *Về nhân sự* : Tiếp tục tinh gọn bộ máy nhân sự, giảm định biên, tăng thuê công nhật; tổ chức, sắp xếp, tái cơ cấu lại bộ máy, quy hoạch đội ngũ kế thừa; phân công công việc đúng người đúng việc nhằm tăng năng suất lao động, hiệu quả sử dụng lao động; tuyển dụng nhân sự hợp lý, sử dụng nguồn lao động có tay nghề cao.

- *Về đào tạo* : Có kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ và ngoại ngữ cho CB-NV kinh doanh trực tiếp; khuyến khích đội ngũ cán bộ lãnh đạo tích cực tham gia học sinh ngữ và nghiệp vụ quản lý chuyên môn.

- *Về tiền lương* : Tiếp tục cải cách chế độ tiền lương theo hướng gắn liền với hiệu quả kinh doanh, năng suất lao động, năng lực CB – NV; phấn đấu tăng thu nhập từ 15-20% trở lên; sửa chữa, bổ sung quy chế trả lương, thưởng nhằm thu hút và giữ chân lực lượng lao động chuyên môn, tay nghề cao.

2.6. Công tác tái cấu trúc vốn :

Tiếp tục tái cơ cấu nguồn vốn dưới hình thức chuyển nhượng vốn các dự án không hiệu quả, cụ thể:

- Khách sạn Medicoast : 6,6 tỷ đồng.
- Công ty TNHH dịch vụ thể thao & thi đấu giải trí (SES) : 17,53 tỷ đồng.
- Công ty CP DL sinh thái biển Bình Châu (Sông Lô) : 01 tỷ đồng.

để thu hồi vốn tập trung phát triển ngành nghề chính là dịch vụ du lịch.

2.7. Công tác tài chính - kế toán :

- Tiếp tục công tác nghiên cứu chuyển đổi cơ cấu vốn, tăng hiệu quả đầu tư.
- Củng cố, hoàn thiện và phát triển hệ thống tổ chức tài chính - kế toán toàn Công ty.

Thực hiện công tác tài chính kế toán theo đúng quy định của Luật Kế toán và các chuẩn mực đã ban hành.

- Hoàn thiện thủ tục pháp lý về đất đai, tài sản Công ty đang quản lý. Nhanh chóng thu hồi công nợ tồn đọng, quá hạn thanh toán.

- Huy động các nguồn vốn phục vụ nhu cầu mở rộng kinh doanh, đầu tư các dự án dưới hình thức phát hành cổ phiếu, nhượng bán tài sản, thay đổi cơ cấu vốn đầu tư tại các dự án chưa hiệu quả. Cân đối nguồn vốn trong toàn Công ty để có kế hoạch chủ động sử dụng vốn đúng mục đích, hiệu quả.

Tỷ lệ biểu quyết : 100%.

Điều 2 : Thông qua nội dung chọn mô hình Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm nhiệm Tổng Giám đốc.

Tỷ lệ biểu quyết : 95,5%.

Điều 3 : Thông qua nội dung chọn đơn vị kiểm toán cho năm tài chính 2014 như sau :

Chọn Công ty A&C là đơn vị kiểm toán cho báo cáo tài chính năm 2014, nhưng nếu không thỏa thuận được về giá cả sẽ trình Hội đồng quản trị chọn.

Tỷ lệ biểu quyết : 99,95%.

Điều 4 : Thông qua nội dung miễn nhiệm và đề cử bổ sung thành viên Ban kiểm soát như sau :

- Miễn nhiệm bà Nguyễn Thị Bảo Ngọc thôi làm Kiểm soát viên.
- Đề cử bổ sung bà Nguyễn Thị Lý làm Kiểm soát viên thay bà Nguyễn Thị Bảo Ngọc.

Tỷ lệ biểu quyết : 100%.

Điều 5 : Thông qua nội dung Thù lao cho Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát như sau :

1. Hội đồng quản trị (8 thành viên) :

- Chủ tịch Hội đồng quản trị (1) : 2.500.000 đồng/tháng
- Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị (1) : 2.000.000 đồng/tháng
- Thành viên (6) : 1.500.000 đồng/tháng

2. Ban kiểm soát (3 thành viên) :

- Trưởng Ban kiểm soát (1) : 1.500.000 đồng/tháng
- Thành viên (2) : 1.000.000 đồng/tháng

3. Thư ký Công ty (1) : 1.000.000 đồng/tháng

Tổng mức thù lao chi cho Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và Thư ký Công ty là 216.000.000 đồng, trong đó :

- Thù lao cho Hội đồng quản trị : 162.000.000 đồng
- Thù lao cho Ban kiểm soát : 42.000.000 đồng
- Thù lao cho Thư ký Công ty : 12.000.000 đồng

Tỷ lệ biểu quyết : 98,27%.

Điều 6 : Thông qua nội dung phát hành thêm cổ phiếu để huy động vốn như sau :

Phát hành thêm cổ phiếu dưới hình thức phát hành riêng lẻ với tổng giá trị phát hành thêm từ 50 – 100 tỷ đồng, tương đương 5 – 10 triệu cổ phiếu, mệnh giá 10.000đ/cổ phiếu.

Tỷ lệ biểu quyết : 100%.

Điều 7 : Thông qua nội dung phê chuẩn Quy chế tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần du lịch tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu

Tỷ lệ biểu quyết : 100%.

Nghị quyết này đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên 2014 Công ty cổ phần du lịch tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu thông qua trong phiên họp ngày 27 tháng 06 năm 2014 tại Khách sạn Vũng Tàu Sammy.

CHỦ TỌA

**ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2014
CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH TỈNH BÀ RIJA-VŨNG TÀU**

Nơi nhân :

- Niêm yết tại VP Công ty.
- Công bố trên Website Công ty.
- Công bố trên Website của UBCK Nhà nước.
- Ủy ban chứng khoán Nhà nước.
- Hội đồng quản trị.
- Ban kiểm soát.
- Ban Tổng Giám đốc.
- Thư ký Công ty.
- Các Trưởng Phòng.
- Giám đốc các Chi nhánh và Công ty con.
- Lưu văn thư.



CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH TỈNH BÀ RỊA - VŨNG TÀU
Số : 15/BB-ĐHĐCĐ/CPDL-BRVT

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

Vũng Tàu, ngày 27 tháng 06 năm 2014

BIÊN BẢN

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2014 CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH TỈNH BÀ RỊA – VŨNG TÀU

Tên Doanh nghiệp	Công ty cổ phần du lịch tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu
Địa chỉ	207 Võ Thị Sáu – phường Thắng Tam – TP. Vũng Tàu
Giấy chứng nhận ĐKKD	Số 3500101812 do Sở Kế hoạch Đầu tư tỉnh Bà Rịa–Vũng Tàu cấp, đăng ký lần đầu ngày 05/01/2007, đăng ký thay đổi lần thứ 12 ngày 19/01/2012
Thời gian họp	Bắt đầu hồi 09g00 ngày 27/06/2014 Kết thúc hồi 12g00 ngày 27/06/2014
Địa điểm họp	Khách sạn Vũng Tàu Sammy 157 đường Thùy Vân – Phường Thắng Tam – TP. Vũng Tàu
Chương trình và nội dung	Theo Chương trình Đại hội đồng cổ đông thường niên 2014 đã được đính kèm trong tài liệu Đại hội.
Chủ tọa đại hội	Ông TRẦN TUẤN VIỆT – Chủ tịch Hội đồng quản trị
Thư ký đại hội	Ông NGUYỄN MỸ PHI HÙNG – Thư ký Công ty
Số cổ đông tham dự	61 cổ đông và người được ủy quyền đại diện cho 17.578.875 cổ phần trên tổng số 18.644.500 cổ phần; chiếm tỷ lệ 94,28% tổng số cổ phần của Công ty. Vượt tỷ lệ triệu tập Đại hội đồng cổ đông theo Luật doanh nghiệp và Điều lệ Công ty quy định.

DIỄN BIẾN ĐẠI HỘI

1. Thủ tục khai mạc Đại hội :

- Ban Kiểm tra tư cách cổ đông tiến hành đăng ký cổ đông tham dự Đại hội.
- Ông BÙI MINH PHÚC tuyên bố lý do và công bố chương trình Đại hội.
- Ông BÙI MINH PHÚC giới thiệu Chủ tọa và Thư ký Đại hội :
 - Giới thiệu Ông TRẦN TUẤN VIỆT – Chủ tịch Hội đồng quản trị, làm Chủ tọa Đại hội.
 - Giới thiệu ông NGUYỄN MỸ PHI HÙNG – Thư ký Công ty, làm Thư ký Đại hội.
- Bà ĐỖ THỊ VÂN KHÁNH – Thay mặt Ban Kiểm tra tư cách cổ đông báo cáo kết quả kiểm tra tư cách cổ đông tham dự Đại hội.
- Chủ tọa tuyên bố khai mạc Đại hội đồng cổ đông thường niên 2014.

2. Các báo cáo và tờ trình trước Đại hội (theo tài liệu Đại hội đính kèm) :

- Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2013 và kế hoạch kinh doanh năm 2014 (ông Trần Tuấn Việt – Chủ tịch Hội đồng quản trị – Tổng Giám đốc).
- Báo cáo hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2013 (ông Trần Tuấn Việt – Chủ tịch Hội đồng quản trị)
- Báo cáo tài chính tóm tắt năm 2013 đã được kiểm toán (ông Nguyễn Tấn Đạt – Kế toán trưởng).
- Báo cáo của Ban kiểm soát (ông Lê Tấn Dũng – Trưởng Ban kiểm soát).
- Tờ trình về việc chọn mô hình Chủ tịch Hội đồng quản trị có hoặc không kiêm nhiệm Tổng Giám đốc (ông Trần Tuấn Việt – Chủ tịch Hội đồng quản trị).
- Tờ trình về việc chọn đơn vị kiểm toán cho năm tài chính 2014 (ông Lê Tấn Dũng – Trưởng Ban kiểm soát).
- Tờ trình về việc miễn nhiệm và bầu bổ sung thành viên Ban kiểm soát (ông Lê Tấn Dũng – Trưởng Ban kiểm soát).
- Tờ trình về thù lao của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và Thư ký Công ty (ông Nguyễn Tấn Đạt – Kế toán trưởng).
- Tờ trình về việc phát hành thêm cổ phiếu để huy động vốn (ông Nguyễn Tấn Đạt – Kế toán trưởng).
- Dự thảo Quy chế tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần du lịch tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu (ông Nguyễn Hữu Trung – Trưởng Phòng hành chính-nhân sự).

3. Ý kiến đóng góp của các cổ đông :

- Số liệu báo cáo kinh doanh cho thấy có những đơn vị năm 2013 lỗ như KS Sammy, KDL Biển Đông nhưng kế hoạch năm 2014 lại tăng lên Sammy 2 tỷ và KDL Biển Đông 5 tỷ. Như vậy căn cứ vào đâu để Công ty đề ra chỉ tiêu kế hoạch cho năm 2014.
- Đối với kinh doanh lữ hành tại Vũng Tàu có nguồn khách Úc đi Long Tân nhiều thì không thể lỗ được, còn tại Đà Nẵng hiện nay dịch vụ rất phát triển nên doanh thu lữ hành phải tăng. Đề nghị Công ty phải quản lý chặt chẽ hơn đối với Công ty lữ hành.
- Mong rằng Ban lãnh đạo Công ty cố gắng đạt được 50% kế hoạch đề ra thì cổ đông đã vui rồi.
- Năm vừa rồi Công ty kinh doanh lỗ nên không có cổ tức chia cho cổ đông, đề nghị Công ty phải nêu rõ nguyên nhân tại sao chứ không nói chung chung, nêu rõ năm 2014 cổ đông sẽ được chia cổ tức như thế nào.
- Chi phí quản lý doanh nghiệp quá cao, cho thấy công tác quản lý của Ban điều hành chưa theo dõi sát sao để phát sinh chi phí quá cao cần phải quan tâm điều chỉnh.
- Trước tình hình Công ty thua lỗ như thế này đề nghị phải có sự thay đổi từ Ban điều hành, phương pháp quản lý... để Công ty phải phát triển.
- Công ty cần phải phát hành thêm cổ phiếu, nếu không sẽ không thể phát triển được vì không có nguồn vốn để đầu tư, qua đó sẽ giảm phần vốn Nhà nước để tăng động lực phát triển.
- Cần có chủ trương tiến hành niêm yết trên thị trường chứng khoán để tạo tính thanh khoản cho cổ phiếu.
- Các dự án nào không triển khai được hoặc không hiệu quả cần có chủ trương chuyển nhượng càng sớm càng tốt.

➤ Vũng Tàu hiện nay đang có cơ hội thu hút khách châu Âu về, nhất là sau tình hình đảo chính ở Thái Lan. Vấn đề này đã có đề cập trong phiên họp Hội đồng quản trị nhưng Ban điều hành chưa năng động để tiếp cận, ngay trong bản kế hoạch kinh doanh cũng nêu rất chung chung.

➤ Đề nghị tổ chức đi tham quan Bocaray – Philippines, VungTauTourist tham gia góp vốn đầu tư vào chuyến tàu hiện đại đi Côn Đảo, bán bớt cổ phần trong Công ty cổ phần du lịch Bình Châu.

❖ Ông Trần Tuấn Việt giải trình các vấn đề mà cổ đông chất vấn.

❖ Cô Nguyễn Thị Mai – Giám đốc Công ty TNHH lữ hành Vũng Tàu giải trình về hoạt động của Công ty lữ hành.

❖ Ông Nguyễn Tấn Đạt giải trình về chí phí quản lý doanh nghiệp.

4. Kết quả biểu quyết về các vấn đề :

A. Nội dung 1 : Kế hoạch kinh doanh năm 2014

1. Các chỉ tiêu chủ yếu năm 2014 :

STT	Chỉ tiêu	Doanh thu		Lợi nhuận	
		Dự kiến	Tỷ lệ tăng trưởng (%)	Dự kiến	Tỷ lệ tăng trưởng (%)
I	CTY CP DU LỊCH TỈNH BR-VT (công ty mẹ)	106,500	17	5,500	397
1	KDL Biển Đông	55,000	17	5,000	422
2	KS Sammy	30,000	17	2,000	485
3	KS Thùy Vân	14,000	6	500	43
4	Văn phòng Cty	7,500	45	-2.000	
II	CÔNG TY CON				
1	CTY TNHH LỮ HÀNH VT	39,000	(4)	330	104
2	CÔNG TY CP DL NGHINH PHONG	15,000	77	1.000	227
3	CÔNG TY CP DL THÙY VÂN	2,400	0	1.100	(5)

2. Giải pháp thực hiện :

2.1. Công tác kinh doanh :

- **Khu du lịch Biển Đông** : điều chỉnh quy hoạch tổng thể Khu du lịch Biển Đông (vì đã qua 15 năm kinh doanh, quy hoạch, thực tế đã lạc hậu) theo hướng tăng tỉ lệ phòng lưu trú, theo hai hướng

* Xây dựng 2-3 cụm khách sạn từ 200-300 phòng.

* Điều chỉnh tăng số lượng phòng của các cụm nhà hàng lên khoảng 100 phòng để tăng lượng khách lưu trú, tăng doanh thu.

+ Tận dụng triệt để lợi thế phục vụ ăn uống cho những đoàn khách lớn. Đây là thế mạnh của Khu du lịch Biển Đông trong tình hình khách lẻ giảm sút nghiêm trọng. Đồng thời, xây dựng chương trình ẩm thực cuối tuần tại khu vực Sò Vàng - Hồ bơi nhằm thu hút khách.

+ Đẩy mạnh công tác bán hàng tại bãi biển, xây dựng thực đơn phong phú, khai thác các loại thủy, hải sản đặc sản, nâng cao chất lượng chế biến, chất lượng phục vụ đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của du khách.

+ Thực hiện cơ chế giá cả linh hoạt, chương trình giảm giá khuyến mãi đối với khách lẻ, khách đoàn, chia sẻ khó khăn với các đối tác truyền thống, nâng cao năng lực cạnh tranh trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ biển.

+ Đẩy mạnh dịch vụ tắm nước ngọt, cải tiến hệ thống quản lý, giám sát qua hệ thống camera...

+ Khai thác triệt để dịch vụ phòng nghỉ hiện có nhằm tăng doanh thu cho KDL.

+ Tiếp tục triển khai chương trình bán hàng trọn gói các sản phẩm, dịch vụ trực tuyến, quảng cáo chương trình mùa cưới trên các báo, truyền hình.

+ Thu hút khách tiệc cưới, liên hoan, hội nghị... vào cuối năm thông qua việc cải tạo, trang trí nhà hàng Hương Biển, Sao Biển nhằm vào đối tượng khách có thu nhập trung bình; nhà hàng Hồ bơi phục vụ đối tượng khách có thu nhập khá nhằm tăng năng suất lao động, tăng hiệu quả kinh doanh.

- **Khách sạn Sammy :**

+ Tiếp tục nâng cấp đồng bộ cơ sở hạ tầng, nâng cao chất lượng phục vụ khách đạt chuẩn 4 sao nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của khách sạn.

+ Đẩy mạnh doanh thu ăn uống và các dịch vụ khác.

+ Khai thác thế mạnh của hồ bơi, tạo sân chơi lành mạnh cho khách lưu trú tại khách sạn.

+ Xây dựng các chương trình giảm giá phòng, giá ăn uống, sử dụng miễn phí các dịch vụ tại hồ bơi... để thu hút khách vào những ngày đầu tuần.

+ Tiếp tục củng cố mối quan hệ với các công ty lữ hành, các khu công nghiệp... nhằm khai thác nguồn khách.

+ Phát triển hình thức bán hàng qua mạng để gia tăng lượt khách đặt phòng.

+ Quảng bá giới thiệu để thu hút đối tượng khách có nhu cầu sử dụng dịch vụ khách sạn 4 sao.

+ Thiết lập lại mạng hợp tác với các du khách Hongkong và Đài Loan.

- **Khách sạn Thùy Vân :** Tập trung kinh doanh các dịch vụ truyền thống: lưu trú, ăn uống, hội nghị... Đồng thời nghiên cứu mở rộng các dịch vụ khác nhằm thu hút khách.

- **Công ty TNHH Lữ hành Vững Tàu :**

+ Khai thác khách nội địa bằng cách tăng cường mối quan hệ với các cơ quan ban ngành trong tỉnh đối với Văn phòng Vững Tàu.

+ Khai thác khách inbound trên cơ sở hiệu quả và an toàn.

+ Đẩy mạnh khách outbound du lịch sang Campuchia, Thái Lan...

+ Chú trọng đầu tư xây dựng các tour du lịch chuyên đề giới thiệu các điểm đến tại địa bàn BR-VT để thu hút du khách trong và ngoài nước, góp phần đưa khách đến các cơ sở kinh doanh của công ty.

- **Công ty cổ phần DL Nghinh Phong :** Đẩy mạnh khai thác kinh doanh dịch vụ biển (là loại hình có lợi nhuận cao), xây dựng các chương trình thu hút khách đoàn, khách địa phương sử dụng dịch vụ ăn uống và các dịch vụ khác, đồng thời hợp tác để phát triển các loại hình sản phẩm đột phá có tính khác biệt và đăng cấp quốc tế.

Tiếp tục đầu tư hoàn thiện các dịch vụ để khai thác đồng bộ có hiệu quả.

Thực hiện việc điều chỉnh quy hoạch theo hướng tăng tỉ trọng doanh thu lưu trú theo 2 hướng:

- * Đầu tư khối khách sạn từ 70-100 phòng.
- * Điều chỉnh công năng các cụm nhà hàng để có thêm từ 70-100 phòng lưu trú

2.2. Công tác nghiên cứu, phát triển sản phẩm mới :

- Nghiên cứu hình thành các sản phẩm, tour du lịch mới, xây dựng tour chuyên đề giới thiệu các điểm đến tại địa phương phù hợp với cả khách nước ngoài và khách trong nước để đưa vào khai thác trong thời gian tới.

- Liên kết với các công ty du lịch trong và ngoài tỉnh thực hiện tiêu thụ sản phẩm.
- Giới thiệu quảng bá, hợp tác với các công ty du lịch tại nước ngoài để thu hút khách đến Vũng Tàu.
- Tăng cường các sản phẩm dịch vụ trên biển dưới hình thức tự đầu tư hoặc liên doanh liên kết.

- Triển khai một số mô hình mới tại nhà hàng Sò Vàng để thu hút khách lẻ.

2.3. Công tác Marketing :

- Tổ chức, phục vụ các sự kiện để quảng bá các thương hiệu: KDL Biển Đông, khách sạn Sammy, khách sạn Thùy Vân, VTTour, KDL Nghinh Phong...

- Phối hợp với các cơ quan truyền thông quảng bá hình ảnh của công ty: hỗ trợ HTV, VTV thực hiện các phóng sự, phim tài liệu...; thực hiện phóng sự tự giới thiệu trên đài truyền hình Bình Dương, Cần Thơ...

- Tham gia triển lãm tại các hội chợ về du lịch để tiếp thị quảng bá hình ảnh của công ty và các đơn vị trực thuộc.

- In đĩa VCD giới thiệu phim tư liệu về Vungtau tourist trong các chương trình gặp gỡ báo chí, truyền thông; thực hiện các ấn phẩm du lịch: tập gấp, tờ rơi, áo, nón, đồ mỹ nghệ...

- Hoàn thiện và tăng cường công tác marketing, bán hàng trực tuyến trên website công ty và các đơn vị trực thuộc.

2.4. Công tác đầu tư, sửa chữa nâng cấp :

- Khu du lịch Biển Đông: Tiếp tục đầu tư nâng cấp cơ sở vật chất nhà hàng, phòng nghỉ... Tiếp tục triển khai thay thế hệ thống nhà bạt tại Đội dịch vụ biển bằng nhà gỗ, mái lợp ngói nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ với cơ sở vật chất sang trọng, tạo vẻ mỹ quan, thu hút du khách.

- Khách sạn: Tiếp tục nâng cấp hệ thống khách sạn đạt tiêu chuẩn sao. Khách sạn Sammy cải tạo sảnh lễ tân, thay thế các trang thiết bị phòng ngủ của tầng 8, chống thấm, cải tạo lại mặt ngoài của khách sạn. Khách sạn Thùy Vân nâng cấp, thay thế các hạng mục, trang thiết bị đã xuống cấp.

- KDL Nghinh Phong: Tiếp tục triển khai đầu tư các hạng mục công trình: xây dựng hệ thống xử lý nước thải, sửa chữa hồ bơi, trồng thêm cây xanh phủ bóng mát...

2.5. Công tác nhân sự :

- Về nhân sự : Tiếp tục tinh gọn bộ máy nhân sự, giảm định biên, tăng thuê công nhật; tổ chức, sắp xếp, tái cơ cấu lại bộ máy, quy hoạch đội ngũ kế thừa; phân công công việc đúng người đúng việc nhằm tăng năng suất lao động, hiệu quả sử dụng lao động; tuyển dụng nhân sự hợp lý, sử dụng nguồn lao động có tay nghề cao.

- Về đào tạo : Có kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ và ngoại ngữ cho CB-NV kinh doanh trực tiếp; khuyến khích đội ngũ cán bộ lãnh đạo tích cực tham gia học sinh ngữ và nghiệp vụ quản lý chuyên môn.

- Về tiền lương : Tiếp tục cải cách chế độ tiền lương theo hướng gắn liền với hiệu quả kinh doanh, năng suất lao động, năng lực CB – NV; phấn đấu tăng thu nhập từ 15-20% trở lên; sửa chữa, bổ sung quy chế trả lương, thưởng nhằm thu hút và giữ chân lực lượng lao động chuyên môn, tay nghề cao.

2.6. Công tác tái cấu trúc vốn :

Tiếp tục tái cơ cấu nguồn vốn dưới hình thức chuyển nhượng vốn các dự án không hiệu quả, cụ thể:

- Khách sạn Medicoast: 6,6 tỷ đồng.
 - Công ty TNHH dịch vụ thể thao & thi đấu giải trí (SES): 17,53 tỷ đồng.
 - Công ty CP DL sinh thái biển Bình Châu (Sông Lô): 1 tỷ đồng.
- để thu hồi vốn tập trung phát triển ngành nghề chính là dịch vụ du lịch.

2.7. Công tác tài chính - kế toán :

- Tiếp tục công tác nghiên cứu chuyên đổi cơ cấu vốn, tăng hiệu quả đầu tư.
- Củng cố, hoàn thiện và phát triển hệ thống tổ chức tài chính - kế toán toàn Công ty. Thực hiện công tác tài chính kế toán theo đúng quy định của Luật Kế toán và các chuẩn mực đã ban hành.

- Hoàn thiện thủ tục pháp lý về đất đai, tài sản Công ty đang quản lý. Nhanh chóng thu hồi công nợ tồn đọng, quá hạn thanh toán.

- Huy động các nguồn vốn phục vụ nhu cầu mở rộng kinh doanh, đầu tư các dự án dưới hình thức phát hành cổ phiếu, nhượng bán tài sản, thay đổi cơ cấu vốn đầu tư tại các dự án chưa hiệu quả. Cân đối nguồn vốn trong toàn Công ty để có kế hoạch chủ động sử dụng vốn đúng mục đích, hiệu quả.

➢ Tỷ lệ biểu quyết : 100% cổ đông (61 cổ đông) đại diện cho 100% tổng số phiếu biểu quyết của tất cả các cổ đông dự họp (94,28% tổng số cổ phần) đồng ý thông qua.

B. Nội dung 2 : Chọn mô hình Chủ tịch Hội đồng quản trị có hoặc không kiêm nhiệm Tổng Giám đốc

Chọn mô hình Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm nhiệm Tổng Giám đốc.

➢ Tỷ lệ biểu quyết : 95,5% cổ đông đại diện cho 95,5% tổng số phiếu biểu quyết của tất cả các cổ đông dự họp (94,28% tổng số cổ phần) đồng ý thông qua.

C. Nội dung 3 : Chọn đơn vị kiểm toán cho năm tài chính 2014

Chọn Công ty A&C là Công ty kiểm toán cho báo cáo tài chính năm 2014, nhưng nếu không thỏa thuận được về giá cả sẽ trình Hội đồng quản trị chọn.

➢ Tỷ lệ biểu quyết : 99,95% cổ đông đại diện cho 99,95% tổng số phiếu biểu quyết của tất cả các cổ đông dự họp (94,28% tổng số cổ phần) đồng ý thông qua.

D. Nội dung 4 : Miễn nhiệm và đề cử bổ sung thành viên Ban kiểm soát

- Miễn nhiệm bà Nguyễn Thị Bảo Ngọc thôi làm Kiểm soát viên.

- Đề cử bà Nguyễn Thị Lý làm Kiểm soát viên thay bà Nguyễn Thị Bảo Ngọc.

➢ Tỷ lệ biểu quyết : 100% cổ đông (61 cổ đông) đại diện cho 100% tổng số phiếu biểu quyết của tất cả các cổ đông dự họp (94,28% tổng số cổ phần) đồng ý thông qua.

E. Nội dung 5 : Thù lao cho Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và Thư ký Công ty

1) Hội đồng quản trị (8 thành viên) :

- Chủ tịch Hội đồng quản trị (1) : 2.500.000 đồng/tháng
 - Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị (1) : 2.000.000 đồng/tháng
 - Thành viên (6) : 1.500.000 đồng/tháng
- 2) Ban kiểm soát (3 thành viên) :
- Trưởng Ban kiểm soát (1) : 1.500.000 đồng/tháng
 - Thành viên (2) : 1.000.000 đồng/tháng
- 3) Thư ký Công ty (1) : 1.000.000 đồng/tháng
- Tổng mức thù lao chi cho Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và Thư ký Công ty là 216.000.000 đồng, trong đó :
- Thù lao cho Hội đồng quản trị : 162.000.000 đồng
 - Thù lao cho Ban kiểm soát : 42.000.000 đồng
 - Thù lao cho Thư ký Công ty : 12.000.000 đồng
- Tỷ lệ biểu quyết : 98,27% cổ đông đại diện cho 98,27% tổng số phiếu biểu quyết của tất cả các cổ đông dự họp đồng ý thông qua.

F. Nội dung 6 : Phát hành thêm cổ phiếu để huy động vốn

Phát hành thêm cổ phiếu dưới hình thức phát hành riêng lẻ với tổng giá trị phát hành thêm từ 50 – 100 tỷ đồng, tương đương 5 – 10 triệu cổ phiếu, mệnh giá 10.000đ/cổ phiếu.

➤ Tỷ lệ biểu quyết : 100% cổ đông (61 cổ đông) đại diện cho 100% tổng số phiếu biểu quyết của tất cả các cổ đông dự họp (94,28% tổng số cổ phần) đồng ý thông qua.

G. Nội dung 7 : Thông qua Quy chế tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần du lịch tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu

➤ Tỷ lệ biểu quyết : 100% cổ đông (61 cổ đông) đại diện cho 100% tổng số phiếu biểu quyết của tất cả các cổ đông dự họp (94,28% tổng số cổ phần) đồng ý thông qua.

5. Thủ tục bế mạc đại hội :

- Ông NGUYỄN MỸ PHI HÙNG, Thư ký đại hội, đọc dự thảo Biên bản Đại hội để Đại hội thông qua.
- Ông NGUYỄN MỸ PHI HÙNG, Thư ký đại hội, đọc dự thảo Nghị quyết Đại hội để Đại hội thông qua.
- Đại hội đồng cổ đông đã nhất trí thông qua toàn văn Biên bản Đại hội và Nghị quyết Đại hội với tỷ lệ 100% cổ đông (54 cổ đông) đại diện cho 100% tổng số phiếu biểu quyết của tất cả các cổ đông dự họp (93% tổng số cổ phần) đồng ý thông qua ngay tại phiên họp.
- Chủ tịch Hội đồng quản trị tuyên bố bế mạc Đại hội.

THƯ KÝ ĐẠI HỘI

CHỦ TỌA ĐẠI HỘI

NGUYỄN MỸ PHI HÙNG

TRẦN TUẤN VIỆT