

CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH
ĐẮK LẮK

☎☎☎☎☎

Số: 13 /NQ-HĐQT

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

TP. Buôn Ma Thuột, ngày 02 tháng 11 năm 2018

NGHỊ QUYẾT HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH ĐẮK LẮK

- 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 họp Hội đồng quản trị ngày 2/11/2018 đã được thảo luận và thống nhất thông qua các nội dung.

QUYẾT NGHỊ

Điều 1. Thông qua nội dung, chương trình và công tác tổ chức Đại hội đồng cổ đông bất thường năm 2018 (ĐHĐCĐ bất thường);

Điều 2. Thông qua một số chủ trương để Công ty tổ chức triển khai thực hiện cụ thể, như sau:

1/ Dự kiến tổ chức Đại hội đồng cổ đông bất thường năm 2018 vào giữa tháng 12 năm 2018. Yêu cầu Công ty chuẩn bị hồ sơ tài liệu và chốt danh danh sách cổ đông theo đúng quy định của Luật chứng khoán;

2/ Chuẩn bị các điều kiện để bầu bổ sung thành viên Hội đồng quản trị - Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2017 – 2022.

Điều 3. Thông qua phương án phát hành cổ phiếu tăng vốn Điều lệ để tái cơ cấu vốn vay ngân hàng và một phần để đầu tư nâng cấp sửa chữa các tài sản hiện có nhằm phục vụ nhu cầu kinh doanh Công ty trong thời gian tới để trình ĐHĐCĐ bất thường;

Điều 4. Thông qua việc sửa đổi Điều lệ lần thứ V để trình ĐHĐCĐ bất thường;

Điều 5. Nghị quyết Hội đồng quản trị thông qua và có hiệu lực kể từ ngày ký. Các thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc và các phòng ban có trách nhiệm thi hành Nghị quyết này./.

Nơi nhận:

- Như Điều 5;
- Lưu VT, VP HĐQT.



LÊ TRUNG CHÂU

BIÊN BẢN HỌP HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

I. THÔNG TIN CÔNG TY

Công ty cổ phần du lịch Đắk Lắk, địa chỉ số 03 Phan Chu Trinh, phường Thống Nhất – Thành phố Buôn Ma Thuột, tỉnh Đắk Lắk. Đăng ký kinh doanh số 4003000058 cấp lần đầu 31/5/2005, đăng ký thay đổi lần thứ nhất ngày 21/4/2006, lần thứ hai ngày 21/12/2009 số 6000177738, thay đổi lần thứ chín ngày 12/7/2018.

II. THỜI GIAN, ĐỊA ĐIỂM, THÀNH PHẦN THAM DỰ

- Thời gian: 09 giờ 00, ngày 02 tháng 11 năm 2018
- Địa điểm: Phòng họp tầng 1, Khách sạn Grand, số 08 Đồng Khởi, Quận I, Thành phố Hồ Chí Minh.
- Thành phần tham dự: Hội đồng quản trị (“**HĐQT**”), Ban kiểm soát (“**BKS**”), Ban điều hành (“**BĐH**”) và Đại diện nhóm cổ đông lớn (“**ĐDNCĐ**”).

1. Hội đồng quản trị

- | | |
|------------------------|-------------------|
| 1. Ông Trương Tấn Sơn | Chủ tịch HĐQT |
| 2. Ông Lê Trung Châu | Phó Chủ tịch HĐQT |
| 3. Bà Nguyễn Thị Sáu | Thành viên |
| 4. Ông Nguyễn Kim Châu | Thành viên |
| 5. Ông Trịnh Chí Thông | Thành viên |

2. Ban kiểm soát

- | | | |
|------------------------|------------|-------------------------------|
| 1. Bà Lê Thị Hoàng Mai | Trưởng BKS | Vắng (đi công tác nước ngoài) |
| 2. Bà Nguyễn Thị Mười | Thành viên | |
| 3. Bà Huỳnh Thị Ngọc | Thành viên | |

3. Ban điều hành

- | | |
|------------------------|-------------------|
| 1. Ông Nguyễn Anh Tuấn | Tổng Giám đốc |
| 2. Ông Đỗ Minh Tuấn | Phó Tổng Giám đốc |
| 3. Bà Nguyễn Thị Sáu | Kế Toán trưởng |

4. Đại diện nhóm cổ đông lớn

1. Ông Phạm Thành Đô
2. Ông Nguyễn Hữu Phúc

3. Bà Nguyễn Thanh Hằng

Chủ trì cuộc họp: Ông Trương Tấn Sơn; Thư ký cuộc họp: Bà Nguyễn Thị Sáu

III. NỘI DUNG CUỘC HỌP

1. Đánh giá tình hình kinh doanh 9 tháng đầu năm 2018 và phương hướng kinh doanh 3 tháng cuối năm 2018;
2. Thông tin về việc Ngân hàng HDBank yêu cầu Công ty thanh toán toàn bộ nợ gốc và lãi;
3. Xem xét lựa chọn sử dụng phần mềm quản lý Khách sạn của nhóm cổ đông lớn giới thiệu;
4. Thống nhất mẫu báo cáo cho Hội đồng quản trị định kỳ hàng tháng;
5. Thông tin về chủ trương của UBND Thành phố Hồ Chí Minh có liên quan đến việc tăng vốn Điều lệ;
6. Một số nội dung khác có liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

IV. DIỄN BIẾN CUỘC HỌP

1. Đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh 9 tháng đầu năm 2018 và phương hướng hoạt động kinh doanh 3 tháng cuối năm 2018

Ông Nguyễn Anh Tuấn – Tổng Giám đốc Công ty Báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh 9 tháng đầu năm 2018 và phương hướng hoạt động kinh doanh 3 tháng cuối năm 2018 trước Hội đồng quản trị (có báo cáo kèm theo)

1.1 Tổng doanh thu thực hiện: 47.844.944.834đ

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

So với kế hoạch 9 tháng	61.333.300.000đ;	đạt 78,0% (không HTKH);
So với kế hoạch năm 2018	85.247.513.000đ;	đạt 56% (đạt thấp)
So với TH cùng kỳ năm trước	53.468.428.913đ;	đạt 89,5% (giảm 10,5%).

1.2. Một số lĩnh vực kinh doanh chủ yếu như sau:

+ Kinh doanh phòng ngủ:

Doanh thu thực hiện 12.777.812.995đ;

So với kế hoạch 9 tháng 19.924.013.000đ; đạt 64% (không HTKH);

So với TH cùng kỳ năm trước 15.063.013.098đ; đạt 84,8% (giảm 15,2%)

- Công suất phòng ngủ KS SG - BM 9 tháng năm 2018 là 38,53% so 9 tháng năm 2017: 45,75%, giảm 7,22%; Giá phòng bình quân 795.939 đồng so với thực hiện 9 tháng năm 2017 là 867.310 đồng, giảm 71.371 đồng;

- Công suất phòng ngủ KSCN 9 tháng năm 2018 là 70,19% so 9 tháng năm 2017: 81,89%, giảm 11,7%; Giá phòng bình quân 9 tháng 2018 là 377.956 đồng so với 9 tháng 2017 là 373.591 đồng, tăng 4.365 đồng;

- Công suất phòng ngủ KSTC 9 tháng năm 2018 là 29,51% so 9 tháng năm 2017 là 32,04%, giảm 2,53%; Giá phòng bình quân 9 tháng năm 2018 là 317.213 đồng so với 9 tháng năm 2017 là 253.001 đồng, tăng 64.212 đồng;

- Công suất phòng ngủ Hồ Lắc 9 tháng năm 2018 là 13,5%; Giá phòng bình quân 9 tháng năm 2018 là 392.459 đồng (Do mới nhận lại từ 15/5/2017 nên chưa đầy đủ số liệu để so sánh năm trước). Có bảng thống kê chi tiết kèm theo.

+ Kinh doanh hàng ăn uống:

Doanh thu thực hiện	15.957.988.030đ	
So với kế hoạch	18.742.500.000đ;	đạt 85% (không HTKH);
So với TH cùng kỳ năm trước	18.792.751.597đ;	đạt 83% (giảm -17%).

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

Doanh thu thực hiện	621.232.850đ	
So với kế hoạch	1.636.300.000đ;	đạt 38% (không HTKH);
So với TH cùng kỳ năm trước	1.295.780.828đ;	đạt 48% (giảm -52%).

Sở dĩ như vậy là do đầu tháng 8 năm 2018 đã sát chuyển phòng kinh doanh hướng dẫn sát nhập vào phòng sale của Khách sạn Sài Gòn Ban Mê theo chủ trương của Hội đồng quản trị.

+ Kinh doanh dịch vụ Công viên Nước:

Doanh thu thực hiện	3.895.934.094đ	
So với kế hoạch	4.350.000.000đ;	đạt 90% (không HTKH);
So với TH cùng kỳ năm trước	3.457.363.636đ;	đạt 113% (tăng 13%)

+ Kinh doanh hàng hoá chuyển bán:

Doanh thu thực hiện	2.004.662.804đ	
So với kế hoạch	2.927.500.000đ;	đạt 68% (không HTKH);
So với TH cùng kỳ năm trước	2.227.137.660đ;	đạt 90% (giảm -10%).

+ Kinh doanh bán buôn hàng hoá:

Doanh thu thực hiện	7.938.470.058đ	
So với kế hoạch	9.380.000.000đ;	đạt 85% (không HTKH);
So với TH cùng kỳ năm trước	7.875.103.513đ;	đạt 101% (tăng 1%)

Như vậy Nhìn chung, kết quả kinh doanh 9 tháng 2018 của toàn công ty đã không đạt được kế hoạch đề ra. Công ty chỉ hoàn thành được 78% kế hoạch 9 tháng 2018, so với 9 tháng năm 2017 đạt 89% và so với kế hoạch cả năm 2018 chỉ mới đạt được 56%. Trong tất cả các dịch vụ kinh doanh của Công ty 9 tháng đầu năm 2018 đều không hoàn thành kế hoạch đề ra và giảm so

với thực hiện 9 tháng năm 2017, riêng kinh doanh Công viên nước tăng được 13% so với năm trước. Việc không thực hiện được kế hoạch đã đề ra do một số nguyên nhân chủ yếu như sau:

+ Xuất hiện một số đối thủ cạnh tranh mới như khách sạn 05 sao Mường Thanh, trung tâm tiệc cưới Diamond center - Hoàng Lộc 3, sự nâng cấp và làm mới của các khách sạn 3 sao như khách sạn Bazan xanh, khách sạn Thống Nhất, ... các nhà hàng có mối quan hệ với lãnh đạo. Ngoài ra, một số nhà hàng và quán cà phê nay bắt đầu đẩy mạnh đánh vào phân khúc ăn uống phục vụ khách đoàn.

+ Khách sạn 05 Sao Mường Thanh ngoài sự vượt trội về hạng sao, sự mới mẻ và hiện đại là sự cạnh tranh về giá. Khách sạn Mường Thanh có 29 phòng Superior bán với giá từ 540,000 đồng/ phòng/ đêm - 690,000 đồng/ phòng/ đêm cho TA và có 88 phòng Deluxe giá từ 800,000 đồng/ phòng/ đêm - 940,000 đồng/ phòng/ đêm cho TA. Khách sạn 05 sao Hai Bà Trưng có 63 phòng có thể bán với giá từ 500,000 đồng/ phòng đến 800,000 đồng/ phòng/ đêm. Với sự cạnh tranh đó, khách sạn Sài Gòn Ban Mê đã phải liên tục điều chỉnh giá bán phòng.

+ Về thị trường tiệc, tiệc cưới cũng giảm sút. Đơn vị Nhà hàng Thăng Lợi đi vào hoạt động đã trên 10 năm nên đã xuống cấp, lạc hậu, lại thiếu sự đầu tư nâng cấp để cạnh tranh trong khi đó thì các đối thủ lại đầu tư làm mới liên tục. Sản phẩm của khách sạn Sài Gòn Ban Mê cũng đã hơn 05 năm chưa được nâng cấp, chất lượng âm thanh không đảm bảo, đèn sân khấu thì dần hư hỏng, sức chứa tiệc cưới tối đa chỉ được 40 bàn tròn (10 khách/ bàn) nên không đáp ứng được nhu cầu phần lớn của khách hàng địa phương. Phụ kiện phục vụ tiệc cũng đơn sơ, nghèo nàn. Giá tiệc, tiệc cưới của khách sạn Mường Thanh là 2,200,000 đồng/ bàn, Trung tâm tiệc cưới Diamond Center có giá 3.500.000 đồng/bàn (10 khách) khi mới khai trương, nay sau chưa đến một năm đã giảm còn 2.700.000 đồng/bàn kèm theo nhiều khuyến mãi hấp dẫn và đáp ứng thị hiếu hiện nay của khách địa phương. Các yếu tố trên đã ảnh hưởng đến giá bán tiệc, lượng tiệc của Nhà hàng Thăng Lợi và khách sạn Sài Gòn Ban Mê.

+ Trang thiết bị phục vụ hội nghị cũng chưa đáp ứng nhu cầu khách hàng. Khách sạn Sài Gòn Ban Mê chỉ có 01 hội trường có màn hình LED còn lại phải sử dụng LCD projector (LCD projector này cũng đã mờ sau một thời gian dài sử dụng). Thảm phòng hội nghị, thảm sân khấu đã không còn đảm bảo chất lượng phục vụ khách.

+ Cơ sở vật chất phòng ngủ của khách sạn Sài Gòn Ban Mê cũng đã xuống cấp, khách sạn Cao Nguyên và khách sạn Thành Công thì cũ kỹ, lạc hậu. Resort Lak thì phát triển được thị trường ăn uống, sinh hoạt lửa trại, team building nhưng công suất phòng còn quá thấp vẫn chưa tăng được do chưa đáp ứng nhu cầu của khách. Lak resort cũng chưa tạo được ấn tượng về cảnh quan của 01 khu resort bên Hồ Lak cũng như chưa phát huy được thế mạnh của Biệt Điện Bảo Đại do thiếu nguồn lực để thực hiện.

+ Việc các Công ty chuyên về thị trường khách Nga không đưa khách lên Buôn Ma Thuột nữa đã ảnh hưởng đáng kể đến doanh thu phòng ngủ, ăn uống của khách sạn Sài Gòn Ban Mê và doanh thu dịch vụ vui, thuyền, ăn uống của Resort Lak.

+ Tốc độ phát triển Du lịch của địa phương chậm. Trong mấy năm qua, địa phương không có sản phẩm du lịch mới đáng kể để thu hút khách du lịch từ các địa phương khác. Các điểm du lịch hiện có thì cũng không có gì mới, cùng với đó là sự xuống cấp của đường sá vào các điểm du lịch như đường vào thác Dray nur, tuyến đường Dray nur - Bản Đôn, hay tuyến Dray nur - Hồ Lak.

+ Tình hình thị trường du lịch lữ hành tại địa phương nhìn chung năm nay các hãng lữ hành đều khó khăn do lượng khách du lịch giảm. Ngoài ra, các đơn vị lữ hành ngoài tỉnh ngày càng có xu hướng tự lo hết dịch vụ khi đưa khách lên Buôn Ma Thuột chứ không còn cộng tác với các đơn vị lữ hành tại địa phương như trước đây. Phòng kinh doanh lữ hành cũng gặp rất nhiều khó khăn với thị trường du lịch ngoại tỉnh, đặc biệt là thị trường outbound khi phải cạnh tranh với các đơn vị lớn như lữ hành Saigontourist, Vietravel.

1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh 9 tháng năm 2018:

+ Lũy kế năm 2017 chuyển sang:	(18.388.830.050) đồng
+ Tổng doanh thu thực hiện:	47.844.944.834 đồng
<i>(đã bao gồm Doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác)</i>	
+ LN chưa PB CPQLDN, khấu hao và lãi vay:	9.668.859.683 đồng
+ Phân bổ chi phí quản lý DN :	2.449.877.697 đồng
+ Khấu hao cơ bản 9 tháng năm 2018 :	7.133.305.914 đồng
+ Tiền lãi vay NH 9 tháng năm 2018 :	5.382.228.434 đồng
+ Lãi (lỗ) 9 tháng năm 2018 :	(5.296.552.362) đồng
+ Lũy kế đến 30/9/2018 :	(23.685.382.412) đồng

(Tiền thuê đất từ năm 2016 đến hết năm 2020 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 cho nên đã bớt phần nào áp lực về nộp tiền thuê đất như các năm trước đây.

+ Tổng số phải nộp ngân sách 9 tháng :	3.980.983.318 đồng
+ Tổng quỹ lương thực hiện 9 tháng :	10.333.258.151 đồng
+ Lao động bình quân 9 tháng năm 2018 :	242 người (Năm 2017: 243 người)
+ Lương b/quân (người/tháng):	4.744.380 đồng (Năm 2017: 4.728.560 đồng)
+ Phụ cấp HDQT-BKS 9 tháng năm 2018:	196.324.915 đồng
Tương ứng 2%/Tổng quỹ lương (bình quân 2.870.350 đ/người/tháng)	

ĐÁNH GIÁ CHUNG

1. Công tác kinh doanh

+ Tổng doanh thu thực hiện 9 tháng năm 2018 là 47.844.944.834 đồng so với kế hoạch 61.333.300.000 đồng, đạt 78% kế hoạch, không hoàn thành kế hoạch đề ra; So với thực hiện 9 tháng năm 2017 là 53.468.428.913 đồng, đạt 89%, giảm -11%. Doanh thu giảm chủ yếu từ dịch vụ ăn uống, hàng chuyển bán tại nhà hàng và dịch vụ du lịch; do năng lực cạnh tranh của công ty trong các dịch vụ này còn yếu.

+ Kết quả kinh doanh 9 tháng năm 2018 lỗ -5.296.552.362 đồng; kế hoạch 9 tháng năm 2018 đề ra lãi 779.746.250 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 xây dựng khách sạn SGBM thì kinh doanh sẽ vẫn tiếp tục gặp khó khăn. Đặc biệt là liên tục phát sinh nợ quá hạn ngân hàng làm ảnh hưởng đến hình ảnh và uy tín của Công ty trong thời gian tới.

+ Thu nhập tiền lương bình quân của người lao động (đồng/người/tháng) 9 tháng năm 2018 là 4.744.380 đồng (Tổng QL TH: 10.333.258.151 đồng; Số LĐ BQ: 253 người), so với kế hoạch là 4.750.000 đồng đạt 99,8%, so với thực hiện 9 tháng năm 2017 là 4.728.560 đồng, tăng 15.820 đồng/người/tháng.

+ 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. 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: Nhà hàng Thắng Lợi – Công Viên Nước nhằm đổi mới đáp ứng với sự phát triển trong kinh doanh.

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 lữ 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 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 trang Website, 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 v.v... 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 của khách. Kể cả khách sạn SGBM 4 sao nhưng sân khấu của các sảnh nhà hàng chưa trang bị được màn hình led, không thu hút khách đặt tiệc, tiệc cưới và hội nghị. Vì vậy, kinh doanh dịch vụ nhà hàng trong tất cả các đơn vị liên tục bị giảm sút qua từng năm.

1.4. Đánh giá KD của các đơn vị trực thuộc Công ty 9 tháng năm 2018:

(xem chi tiết tại bảng tính kèm theo)

1. Khách sạn Sài Gòn Ban Mê

+ Kết quả kinh doanh của khách sạn Sài Gòn – Ban Mê 9 tháng năm 2018

- Doanh thu thực hiện	:	19.227.718.808đ	
(gồm HĐTC và TN khác)			
So với kế hoạch 9 tháng 2018	:	29.079.000.000đ;	đạt 66%
So với thực hiện 9 tháng năm 2017	:	24.698.838.925đ;	đạt 78%
- Lợi nhuận thực hiện	:	5.703.459.127đ;	
(Chưa PB CPQL; khấu hao và lãi vay NH)			
So với kế hoạch 9 tháng 2018	:	12.270.674.250đ;	đạt 46%
So với thực hiện 9 tháng năm 2017	:	9.011.355.651đ;	đạt 63%
- Khấu hao cơ bản	:	5.980.506.705đ;	
- Lãi vay NH	:	4.859.814.149đ;	
- LN chưa phân bổ CP QLDN	:	(5.136.861.727)đ;	
So với kế hoạch	:	1.048.688.250đ;	(không HTKH)
So với thực hiện 9 tháng năm 2017	:	(2.182.567.785)đ;	Lỗ tăng 2.954tr.đ
- Lợi nhuận trước thuế	:	(6.236.584.604)đ;	
So với kế hoạch 9 tháng năm 2018	:	(473.922.000)đ;	(không HTKH)
So với thực hiện 9 tháng năm 2017	:	(3.477.341.751)đ;	Lỗ tăng 2.759tr.đ
- Công suất phòng ngủ	:	38,53%	
So với thực hiện 9 tháng năm 2017	:	45,75%;	giảm: 7,22%

Tổng doanh thu đạt 66% kế hoạch; so với thực hiện 9 tháng năm 2017 giảm -22%; công suất phòng ngủ giảm 7,22%. Kết quả kinh doanh không hoàn thành kế hoạch lợi nhuận đề ra và số lỗ đã tăng so với 9 tháng năm 2017 là 2.759 triệu đồng.

Giải pháp thực hiện trong thời gian tới:

+ Công tác tiếp thị, quảng cáo:

Khách sạn 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 khách sạn;

Hợp tác với các công ty truyền thông, tạp chí du lịch để quảng cáo, PR cho khách sạn và thông qua trang web để bán phòng trực tuyến cho đối tượng F.I.T, khai thác thêm các kênh mạng bán phòng như Booking.com; Agoda, ...;

Thông qua phòng Kinh doanh Tiếp thị của Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn TNHH MTV để đăng báo, bài viết;

Quảng cáo trên Tripadvisor để tăng lượng khách đặt phòng qua mạng (xu thế hiện nay là OTA booking);

+ Nâng cao chất lượng sản phẩm:

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;

Đối với phòng ngủ: Thường xuyên chăm sóc, trang trí phòng ngủ lạ mắt, đẹp mang phong cách hiện đại, kiểm tra quy trình dọn phòng chặt chẽ, cắm hoa tươi hàng 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 cho dù là nhỏ nhất để đáp ứng nhu cầu cao của khách hàng;

Đối với việc nâng cao nghiệp vụ chuyên môn: Thường xuyên đào tạo và đào tạo lại nhân viên mang tính chuyên nghiệp vì đa số lực lượng lao động trẻ, mới ra trường có trình độ nhưng tay nghề còn yếu. Đặc biệt, tin học và ngoại ngữ hóa toàn bộ CBCNV trong khách sạn sẽ là một trong những mục tiêu chính để nâng cao trình độ hiểu biết và giao tiếp với khách nhằm nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng;

Công tác tổ chức: Duy trì 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 khách sạn và Công ty phát động;

Tăng cường hoạt động của các tổ chức đoàn thể: Công đoàn, Đoàn thanh niên... để động viên lực lượng này tích cực tham gia phát động các phong trào hoạt động tạo sân chơi lành mạnh mang tính tập thể tạo không khí phấn khởi thúc đẩy kinh doanh phát triển. Áp dụng quy trình chuẩn vào công việc thực tế hàng ngày, đúng theo tiêu chuẩn Saigontourist và ISO 9001:2008;

Quản lý chi phí: Tiết kiệm chi phí điện, nước, nguyên vật liệu trong các dịch vụ và phải giáo dục ý thức sử dụng thang máy, điện, nước đến từng nhân viên và người lao động, sử dụng tiết kiệm các loại nguyên vật liệu nhằm giảm chi phí tăng hiệu quả, nâng cao thu nhập cho người lao động. Đặc biệt là kiểm soát chặt chẽ chi phí đầu vào như hàng chuyên bán, nguyên vật liệu (Ưu tiên mua hàng tại các hệ thống siêu thị, các công ty, cửa hàng lớn có uy tín);

+ Phòng chống cháy nổ và vệ sinh an toàn thực phẩm:

Quản trịet cho CBCNV và người lao động nắm rõ quy trình PCCN, thường xuyên tập huấn và kiểm tra kỹ năng của CBCNV, tổ chức diễn tập và rút ra kinh nghiệm thực tế (có quy chế thưởng phạt rõ ràng) để đề cao cảnh giác trong mọi tình huống. Báo cáo định kỳ cho ban PCCC và lập phương án PCCC trong các sự kiện lớn;

Định kỳ kiểm tra khám sức khỏe các bộ phận trực tiếp, lưu mẫu thức ăn hằng ngày và có kiểm tra thường xuyên mẫu, quản lý chặt chẽ 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.

2. Khách sạn Cao Nguyên

- Doanh thu thực hiện	:	5.628.250.010đ;	
So với kế hoạch 9 tháng 2018	:	5.559.000.000đ;	đạt 101%
So với thực hiện 9 tháng năm 2017	:	5.209.219.329đ;	đạt 108%
- Lợi nhuận thực hiện	:	1.184.870.888đ;	
(Chưa phân bổ chi phí QLDN và khấu hao)			
So với kế hoạch	:	1.473.951.700đ;	đạt 80%
So với thực hiện 9 tháng năm 2017	:	1.375.534.774đ;	đạt 86 %
- Lợi nhuận trước thuế	:	656.266.174đ;	
So với kế hoạch 9 tháng năm 2018	:	799.035.000đ;	đạt 82%
So với thực hiện 9 tháng năm 2017	:	794.394.839đ;	đạt 83%

Doanh thu thực hiện 9 tháng năm 2018 hoàn thành kế hoạch đề ra, đạt 101% KH; So với 9 tháng năm 2017 doanh thu tăng 8% (số tiền tăng 419.303.681 đồng). Tuy nhiên, lợi nhuận trước thuế 9 tháng năm 2018 lại giảm so với 9 tháng năm 2017 là 17% (số tiền giảm là 138.128.665 đồng). Sở dĩ như vậy là do nhiều nguyên nhân: Doanh thu tăng chủ yếu là doanh thu hàng ăn tăng nhưng doanh thu phòng ngủ giảm và một số chi phí tăng hơn năm trước như BHXH, BHYT tăng 12.457.865 đồng, chi phí SCN tăng 24.872.050 đồng.

3. Khách sạn Thành Công:

- Doanh thu thực hiện	:	974.340.948đ;	
So với kế hoạch 9 tháng năm 2018	:	1.221.000.000đ;	đạt 80%
So với thực hiện 9 tháng năm 2017	:	759.525.947đ;	đạt 128%
- Lợi nhuận thực hiện	:	(69.606.714)đ;	
(Chưa trừ khấu hao cơ bản)			
So với kế hoạch 9 tháng 2018	:	366.954.000đ; (không HTKH)	
So với thực hiện 9 tháng năm 2017	:	39.246.636đ; (không HTKH)	
- Lợi nhuận trước thuế (lỗ)	:	(309.719.325)đ;	
So với kế hoạch 9 tháng 2018	:	187.500.000đ; (không HTKH)	
So với thực hiện 9 tháng năm 2017	:	(160.389.891)đ;	giảm 265%

Doanh thu, lợi nhuận khách sạn Thành Công 9 tháng năm 2018 không hoàn thành kế hoạch, 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, nên chi phí tăng làm giảm lợi nhuận.

4. Du lịch Hồ Lắk

- Doanh thu thực hiện	:	2.680.576.311đ;	
So với kế hoạch 9 tháng năm 2018	:	3.143.000.000đ;	đạt 85%
So với thực hiện 9 tháng năm 2017	:	1.467.737.202đ;	đạt 183%
- Lợi nhuận thực hiện	:	190.293.824đ;	
(Chưa trừ khấu hao cơ bản)			
So với kế hoạch 9 tháng năm 2018	:	454.566.000đ;	đạt 42%
So với thực hiện 9 tháng năm 2017	:	451.733.899đ;	đạt 42%
- Lợi nhuận trước thuế (lỗ)	:	(368.135.634)đ;	
So với kế hoạch 9 tháng năm 2018	:	38.550.000đ;	(không HTKH)
So với thực hiện 9 tháng năm 2017	:	90.258.639đ;	giảm 508%

Du lịch Hồ Lắk đã chấm dứt việc 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 9 tháng 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.

5. Nhà hàng Thăng Lợi - Công viên nước

- Doanh thu thực hiện	:	10.326.760.684đ;	
So với kế hoạch 9 tháng 2018	:	11.315.000.000đ;	đạt 91%
So với thực hiện 9 tháng năm 2017	:	11.700.909.546đ;	đạt 88%
- Lợi nhuận thực hiện	:	2.399.176.864đ;	
(Chưa phân bổ chi phí QLDN và khấu hao)			
So với kế hoạch 9 tháng năm 2018	:	1.825.485.750đ;	đạt 131%
So với thực hiện 9 tháng năm 2017	:	2.234.889.277đ;	đạt 107%
- Lợi nhuận trước thuế	:	1.332.253.072đ;	
Kế hoạch lợi nhuận 9 tháng năm 2018	:	99.462.000đ;	đạt 1339%
Thực hiện 9 tháng năm 2017	:	601.986.193đ;	

Tình hình kinh doanh của NHTL – CVN 9 tháng năm 2018 tiếp tục gặp rất nhiều khó khăn không hoàn thành kế hoạch doanh thu, giảm sút -12% so với doanh thu 9 tháng năm 2017 với số tiền giảm -1.374.148.862 đồng. Tuy nhiên, lợi nhuận trước thuế tăng 730.266.879 đồng so với năm trước là do một số tài sản cố định đã hết khấu hao cho nên KHCB 9 tháng 2018 giảm 463.948.217 đồng.

6. Phòng hướng dẫn du lịch

- Doanh thu thực hiện	:	621.232.850đ;
-----------------------	---	---------------

So với kế hoạch 9 tháng năm 2018	:	1.636.300.000đ;	đạt 38%
So với thực hiện 9 tháng năm 2017	:	1.295.780.828đ;	đạt 48%
- Lợi nhuận thực hiện	:	(79.951.964)đ;	

(Chưa phân bổ chi phí QLDN và khấu hao)

So với kế hoạch 9 tháng năm 2018	:	80.306.250đ;	(không HTKH)
So với thực hiện 9 tháng năm 2017	:	21.161.257đ;	giảm 478%
- Lợi nhuận trước thuế (lỗ)	:	(156.170.381)đ;	
Kế hoạch lợi nhuận 9 tháng năm 2018	:	4.084.250đ;	
Thực hiện 9 tháng năm 2017	:	(58.342.408)đ;	

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 ảnh hưởng đến doanh thu, hiệu quả. Sở dĩ như vậy là do đầu tháng 8 năm 2018 đã sát chuyển phòng kinh doanh hướng dẫn sát nhập vào phòng sale của Khách sạn Sài Gòn Ban Mê theo chủ trương của Hội đồng quản trị.

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

- Doanh thu thực hiện	:	8.386.065.215đ;	
So với kế hoạch 9 tháng năm 2018	:	9.380.000.000đ;	đạt 89%
So với thực hiện 9 tháng năm 2017	:	8.336.417.136đ;	đạt 101%
- Lợi nhuận thực hiện	:	340.617.658đ;	

(Chưa phân bổ chi phí QLDN và khấu hao)

So với kế hoạch 9 tháng năm 2018	:	192.748.500đ;	đạt 177%
So với thực hiện 9 tháng năm 2017	:	393.352.507đ;	đạt 87%
- Lợi nhuận trước thuế	:	(214.461.663)đ;	
So với kế hoạch 9 tháng năm 2018	:	151.287.000đ;	(không HTKH)
So với thực hiện 9 tháng năm 2017	:	359.279.508đ;	

Bán buôn cũng đã hoàn thành được mục đích của Công ty đề ra là duy trì để cung cấp hàng hóa cho các nhà hàng khách sạn trực thuộc Công ty là chính không mở rộng thêm mạng lưới bán hàng. Lỗ là do lãi vay ngắn hạn tăng 285.733.208 đồng so với 9 tháng năm 2017.

1.5. Ý kiến tham gia của các thành viên dự họp

Sau khi nghe Tổng giám đốc Báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh 9 tháng đầu năm 2018 và phương hướng hoạt động kinh doanh 3 tháng cuối năm 2018 của Công ty. Các thành viên dự họp đã có ý kiến và Chủ tịch Hội đồng quản trị kết luận, cụ thể như sau:

+ Về bố cục, nội dung và hình thức trình bày của báo cáo:

- Ban điều hành đã rất cố gắng trong việc viết báo cáo, đã nhận định tình hình đánh giá các thuận lợi, khó khăn. Tuy nhiên, báo cáo vẫn còn chung chung chưa đề cập đến những khó khăn thực tế mà lâu nay chưa giải quyết được đó là Phương án phát hành cổ phiếu tăng vốn Điều lệ đề

tái cơ cấu vốn vay chưa được thông qua dẫn đến tình hình tài chính của Công ty gặp rất nhiều khó khăn. Thời gian qua Công ty liên tục phát sinh nợ quá hạn ngân hàng, nợ nhà cung cấp và nợ BHXH. Đặc biệt là nợ lương người lao động kéo dài;

- Nhập phần II.2. vào II. bên dưới phần Tổng doanh thu (số liệu tổng thể chung của cả Công ty) và thể hiện doanh thu lưu trú chung và doanh thu ẩm thực chung ở phần này, sáp nhập phần II.3. và II.4. vào II.1. trong đó thể hiện số liệu và phân tích cụ thể lý do vì sao kinh doanh tăng/giảm của từng đơn vị (sắp xếp theo thứ tự Sài Gòn - Ban Mê đầu tiên, rồi mới đến các đơn vị/lĩnh vực kinh doanh khác). Chỉnh lại một số câu chữ: “So với kế hoạch” thành “So với kế hoạch 9 tháng”, “So với thực hiện năm trước” thành “So với cùng kỳ năm trước”, “Công suất phòng ngủ” thành “Công suất phòng trung bình”. Bổ sung các chỉ tiêu doanh thu thực hiện “So với kế hoạch cả năm” đạt bao nhiêu phần trăm (bên cạnh hiện tại đã có so sánh với kế hoạch 9 tháng đầu năm và so với 9 tháng cùng kỳ năm trước).

+ Về công tác nhân sự trọng yếu:

- Đến nay đã hơn một năm, Công ty vẫn còn để khuyết vị trí Trưởng phòng Kinh doanh & Tiếp thị; đây là vị trí sống còn của Công ty, đề nghị Ban điều hành Công ty nghiêm túc kiểm điểm và trách nhiệm chính vẫn là Giám đốc nhân sự; đề nghị ra hạn chót cho Giám đốc Nhân sự Công ty nếu vẫn không tuyển dụng được, đề nghị tự giác xin thôi vị trí Giám đốc Nhân sự.

- Đề nghị Tổng Giám đốc chỉ đạo Phòng Nhân sự liên hệ một số công ty sẵn đầu người để yêu cầu hỗ trợ tìm kiếm vị trí Trưởng phòng Kinh doanh & Tiếp thị phụ trách toàn bộ hoạt động kinh doanh & tiếp thị cho cả Công ty; Tổng Giám đốc đề xuất Hội đồng quản trị mức lương phù hợp & hấp dẫn để có thể thu hút được vị trí này.

+ Về tình hình hoạt động kinh doanh Công ty:

- Tình hình kinh doanh của Công ty 9 tháng đầu năm 2018: Tổng doanh thu thực hiện 47,8 tỷ đồng so với kế hoạch 61,3 tỷ đồng chỉ mới đạt 78% kế hoạch; so với cùng kỳ năm trước đạt 89,5%; giảm 10,5% và so với kế hoạch năm 2018 mới chỉ đạt 56%. Nhìn chung hầu hết tất cả các dịch vụ cũng như các đơn vị trực thuộc Công ty đều không hoàn thành kế hoạch đề ra và giảm sút so với cùng kỳ năm trước (giảm mạnh là hai đơn vị chủ lực đó là Nhà hàng Thăng Lợi và Khách sạn Sài Gòn - Ban Mê);

- Cần phải có biện pháp tích cực để đẩy mạnh hoạt động kinh doanh; tình hình tài chính gặp rất nhiều khó khăn ai cũng thấy, thì cần phải có biện pháp tháo gỡ kịp thời nhằm khôi phục kinh doanh sắp tới;

- Cần rà soát lại các công việc đề ra trong các cuộc họp Hội đồng quản trị lần trước đến nay đã làm được cái gì và cái gì chưa làm được;

- Cần phải chuẩn bị các điều kiện về nâng cấp tài sản trang thiết bị để phục vụ kinh doanh sắp tới. Đặc biệt là năm 2019 có nhiều lễ hội như Festival cà phê Buôn Ma Thuột;

- Phải đa dạng các kênh bán hàng, nên sử dụng công nghệ thông tin vào công tác bán hàng cho Công ty để nâng công suất phòng lên vì hiện tại vẫn còn rất thấp và giảm so với năm trước;

- Để hoàn thành kế hoạch năm 2018 thì còn phải hoàn thành một số chỉ số chi tiêu kế hoạch trong 3 tháng năm 2018 là: Tổng doanh thu: 37,4 tỷ đồng; Lợi nhuận trước thuế là 6,3 tỷ đồng. Với kế hoạch doanh thu và lợi nhuận còn lại của 3 tháng cuối năm 2018 như trên là rất khó thực hiện được. Tuy nhiên, theo tình hình thực tế kinh doanh của Công ty hiện nay, thì khả năng phấn đấu đạt được ở mức Doanh thu 17,24 tỷ đồng và giữ nguyên mức lỗ như 9 tháng đầu năm 2018.

- Công ty đang trong giai đoạn khó khăn về mặt tài chính cho nên Ban điều hành cần phải nỗ lực để tìm kiếm thêm nguồn khách nhằm tăng Doanh thu, tăng hiệu quả để có dòng tiền trang trải;

- Nhận thấy các đối thủ cạnh tranh có chính sách giá rất linh hoạt. Vì vậy, yêu cầu Ban điều hành cũng cần phải có chính sách giá thật sự linh hoạt theo từng mùa vụ, theo sự kiện lễ hội và các ngày trong tuần...luôn theo sát đối thủ để có điều chỉnh phù hợp và kịp thời; lưu ý nguồn khách chính của các khách sạn ở các tỉnh là từ nguồn khách TA (khách đoàn) và cần phải chú trọng khách hàng đi du lịch theo nhóm gia đình.

- Khách sạn Cao Nguyên: doanh thu 9 tháng có tăng nhẹ 1% so với kế hoạch 9 tháng và tăng 8% so với cùng kỳ, tuy nhiên lợi nhuận trước thuế chỉ đạt 82% so với kế hoạch 9 tháng và giảm 17% so với cùng kỳ; Công ty giải thích nguyên nhân giảm lãi là không thể chấp nhận, vì cho rằng doanh thu tăng chủ yếu là doanh thu ẩm thực và doanh thu lưu trú giảm, thực tế cho thấy chi phí mảng lưu trú luôn rất bé so với mảng ẩm thực và doanh thu ẩm thực tăng mạnh thì đồng nghĩa chi phí ẩm thực tiết giảm nhiều hơn. Ngoài ra, chưa thấy Công ty giải thích rõ vì sao công suất phòng trung bình của 9 tháng chỉ đạt 70,2% giảm nhiều so với 81,9% cùng kỳ (giá phòng bình quân thì vẫn duy trì); nếu giải thích là do các khách sạn 3 sao khác nâng cấp thì không chấp nhận. Đề nghị Tổng Giám đốc chỉ đạo rà soát lại chi phí của đơn vị và trong báo cáo cuối năm 2018 Công ty phải phân tích và giải thích rõ về các khoản chi phí và lý do vì sao công suất phòng sụt giảm trầm trọng!

- Khách sạn Thành Công: không chấp nhận lý do Công ty lấy lại tự kinh doanh và đầu tư sửa chữa, vì lấy lại từ ngày 28/11/2016, đến nay đã gần 2 năm. Đề nghị Tổng Giám đốc chỉ đạo rà soát lại kế hoạch chi phí sửa chữa của khách sạn Thành Công đã được xây dựng từ đầu năm, so sánh với các chi phí sửa chữa đã thực hiện 9 tháng, và có báo cáo trong phiên họp HĐQT vào cuối năm nay (các chi phí này phải đảm bảo được thực hiện đúng như đã được duyệt).

- Nhà hàng Thăng Lợi và Công viên nước: đã có yêu cầu đề nghị tách riêng hai mô hình kinh doanh ra, nhưng vẫn chưa thực hiện, báo cáo như hiện nay không thể đánh giá được việc không hoàn thành kế hoạch doanh thu và lợi nhuận hiện nay là do Nhà hàng Thăng Lợi hay do Công viên nước; cần thể hiện so sánh số liệu lợi nhuận trước thuế khi loại trừ yếu tố khấu hao, để có thể đánh giá việc kinh doanh năm nay hiệu quả hay không hiệu quả so với năm trước và so với kế hoạch được giao. Đề nghị Tổng Giám đốc chỉ đạo rà soát và bổ sung vào báo cáo cuối năm.

- KDL Hồ Lắc: không chấp nhận khoảng lỗ quá lớn như báo cáo, đề nghị Tổng Giám đốc chỉ đạo thực hiện rà soát chi phí sửa chữa như khách sạn Thành Công.

- Phòng hướng dẫn du lịch: đã có chủ trương của HĐQT về việc sát nhập chung vào Phòng Kinh doanh & Tiếp thị của Khách sạn Sài Gòn - Ban Mê; đề nghị không tiếp tục báo cáo riêng lẻ, mà đây là một phần dịch vụ cộng thêm của riêng Khách sạn Sài Gòn - Ban Mê chứ không phải của Công ty; đề nghị Tổng Giám đốc chỉ đạo không tập trung kinh doanh vào mảng này, vì đã đôi lần phân tích tính không hiệu quả nên phải sát nhập, và qua báo cáo này một lần nữa thể hiện sự không hiệu quả (lỗ) khi tiếp tục kinh doanh loại hình này. Một lần nữa đề nghị Ban điều hành chỉ đạo tập trung nguồn lực bán sản phẩm lưu trú và ẩm thực của toàn Công ty.

- Bán buôn: qua vài năm gần đây thể hiện sự không hiệu quả (lỗ) của loại hình kinh doanh này; đề nghị Tổng Giám đốc chỉ đạo vạch ra lộ trình ngưng loại hình kinh doanh này để outsource (bên ngoài làm thay vì tự kinh doanh) nhằm giảm lỗ cho Công ty, và báo cáo HĐQT vào cuối năm.

- Nhìn chung tình hình kinh doanh của Công ty đang lao xuống rất mạnh so với cùng kỳ và chắc chắn năm 2018 không hoàn thành kế hoạch kinh doanh mà ĐHCĐ đã giao; nhận thấy Ban điều hành Công ty chưa mạnh dạn nhìn nhận và nêu lên thực chất những điểm yếu/những lý do chủ quan của mình trong việc điều hành kinh doanh không hoàn thành kế hoạch, vì qua báo cáo chỉ nêu chung chung những lý do khách quan; ngoài ra, nhận thấy các giải pháp trong phân phương hướng 3 tháng cuối năm 2018, Ban điều hành đang đưa ra là quá chung chung, không cụ thể, không thể hiện sự đột phá trong tình hình kinh doanh hiện nay đang quá bết bát, và có nêu một số tồn tại nhưng lại không có nêu giải pháp để khắc phục các tồn tại đó.

- Trong kiến nghị của Ban điều hành, chủ yếu vẫn là đang trông chờ vào việc tăng vốn điều lệ; tuy nhiên nhận thấy cho dù Công ty có thể tăng vốn điều lệ để tái cơ cấu nợ vay ngân hàng, thì với tình hình kinh doanh như hiện nay cũng sẽ tiếp tục đà kinh doanh đi xuống; nhất là đơn vị chủ lực là Khách sạn Sài Gòn - Ban Mê, là đơn vị chủ lực của Công ty, đang kinh doanh sụt giảm một cách nghiêm trọng là không thể chấp nhận được; điều đó không chỉ ảnh hưởng đến uy tín thương hiệu của Công ty, của cá nhân ban lãnh đạo điều hành, mà còn ảnh hưởng đến uy tín các cổ đông của Công ty. HĐQT đề nghị Tổng Giám đốc có phương án chế tài các cá nhân phụ trách có liên quan, được giao chỉ tiêu, mà không hoàn thành nhiệm vụ, báo cáo HĐQT vào cuối năm, bao gồm đề xuất phương án xử lý đối với các cá nhân trong thẩm quyền của HĐQT.

+ Về tình hình tài chính

Trong giai đoạn chờ tổ chức Đại hội cổ đông bất thường nhằm thông qua phương án phát hành cổ phiếu tăng vốn Điều lệ để tái cơ cấu vốn vay Ngân hàng. Đề nghị nhóm cổ đông lớn hỗ trợ cho Công ty vay để trả lương cho người lao động tháng 9 và tháng 10 năm 2018 (dự kiến 2 tỷ) và trả bớt nợ cho nhà cung cấp nhằm ổn định tư tưởng cho người lao động tập trung làm việc.

2. Thông tin về việc Ngân hàng HDBank yêu cầu Công ty thanh toán toàn bộ nợ gốc và lãi

Ngày 02/10/2018, HDBank phát hành Thư mời, mời Chủ tịch HĐQT Công ty, đến làm việc liên quan đến khoản vay của Công ty tại HDBank; và thông báo Công ty đang có nợ gốc là

1.000.000.000 đồng, nợ lãi trong hạn (tạm tính đến 25/9/2018) là 17.344.383 đồng, và nợ lãi quá hạn (tạm tính đến 25/9/2018) là 209.969 đồng; tổng cộng 12.425.242.553 đồng.

Ngày 09/10/2018, Chủ tịch HĐQT Công ty đến làm việc và được thông báo khoản vay của Công ty đã chuyển sang nợ xấu (Nhóm 3), và được yêu cầu Công ty phải tắt toán hết toàn bộ khoản vay tại HDBank là 12.425.242.533 đồng ngay sau khi Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn TNHH MTV nhận được chủ trương cho tăng vốn của Ủy ban Nhân dân thành phố; trong trường hợp việc tắt toán kéo dài, HDBank sẽ yêu cầu bàn giao tài sản và khởi kiện Công ty.

3. Xem xét lựa chọn sử dụng phần mềm quản lý Khách sạn của nhóm cổ đông lớn giới thiệu

Ngày 10/10/2018, Nhóm cổ đông lớn có giới thiệu hai phần mềm quản lý khách sạn là Cloudbeds và Ezcloud để Công ty lựa chọn sử dụng. Qua đó, do Công ty còn đang khó khăn nên Nhóm cổ đông lớn hứa hỗ trợ Công ty toàn bộ chi phí trong năm đầu tiên.

Qua trao đổi, thấy rằng nếu Công ty đầu tư phần mềm Smile, hay NewWay,... thì cũng là phương án tốt, tuy nhiên phải tốn chi phí đầu tư ban đầu khá lớn, chưa phù hợp với tình hình tài chính rất khó khăn hiện nay của Công ty, nên trước mắt đề nghị sử dụng phần mềm Cloud khoảng một năm; sau một năm, nếu Công ty nhận thấy việc sử dụng này không phù hợp thì chuyển sang sử dụng phần mềm khác, mà Công ty không bị tổn thất gì; đây cũng là cơ hội để Công ty trải nghiệm thử công nghệ quản lý trên Cloud.

Nhận thấy việc áp dụng công nghệ một mặt để tăng cường hiệu quả kinh doanh, mặt khác cũng giúp ích cho công tác quản trị khách sạn. Qua phân tích nhận thấy Cloudbeds phù hợp hơn đối với Công ty, vì:

- Đây là phần mềm 100% Cloud Software as a services (SaaS), số 1 thế giới hiện tại, được trang Capterra chuyên đánh giá phần mềm xếp hạng top thế giới năm 2018.

- Không cần phải tốn chi phí đầu tư ban đầu, chỉ trả chi phí hàng tháng hoặc hàng năm, với chi phí hợp lý, và có thể dừng sử dụng phần mềm bất cứ lúc nào.

- Là phần mềm cloud-based, nên có thể truy cập mọi lúc, mọi nơi.

- Là phần mềm 4 trong 1, bao gồm và được tích hợp hoàn toàn với hệ thống booking online (Channel Manager/OTAs, Booking Engine) và công cụ Pricing Intelligent Engine / Revenue Management Tool.

- Đào tạo và triển khai trong vòng 7 ngày bởi người Việt.

- Có module quản lý công nợ - Account Receivable.

Hiện nay, Phòng Kinh doanh & Tiếp thị Tổng Công ty đang có Chuyên viên phụ trách phần mềm, nhiều năm kinh nghiệm, và sẵn sàng lên Buôn Ma Thuật để hỗ trợ triển khai. Đề nghị Tổng Giám đốc chỉ đạo liên hệ phía Cloudbeds, xúc tiến ký kết Hợp đồng sử dụng 1 năm, và thông báo Phòng Kinh doanh & Tiếp thị Tổng Công ty lên hỗ trợ trong khoảng thời gian từ 12 đến 18/11/2018.

4. Thống nhất mẫu báo cáo hàng tháng cho HĐQT (có mẫu đính kèm)

- Về tình hình kinh doanh, trong đó bao gồm:
 - Doanh thu của từng đơn vị, gồm công suất phòng bình quân và giá phòng bình quân nếu là khách sạn, so sánh các chỉ số này với tháng cùng kỳ năm trước, so sánh các chỉ số này với kế hoạch đã vạch ra từ đầu năm.
 - Tổng doanh thu của tháng báo cáo, so sánh với tháng cùng kỳ năm trước, so sánh với kế hoạch đã vạch ra từ đầu năm;
 - Tổng doanh thu lũy kế từ đầu năm đến nay, so sánh với tháng cùng kỳ năm trước, so sánh với kế hoạch đã vạch ra từ đầu năm;
 - Diễn giải lý do kinh doanh tăng/giảm, và phân tích tóm tắt tình hình kinh doanh trong tháng báo cáo;
- Về tình hình nhân sự, kê bảng số nhân viên của từng đơn vị thuộc Công ty, và tổng số cán bộ nhân viên hiện có của Công ty trong tháng báo cáo (số lượng có tăng/giảm không); tình hình huấn luyện nhân viên như thế nào, đào tạo về các chủ đề gì, vào ngày mấy; trong tháng có tổ chức buổi đối thoại, gặp mặt, sinh nhật... gì hay không.
- Về tình hình an ninh trật tự và phòng chống cháy nổ.
- Về tình hình triển khai thực hiện Nghị quyết HĐQT.
- Báo cáo này phải được gửi đến HĐQT trước ngày 15 của tháng tiếp theo.

5. Thông tin về chủ trương của UBND thành phố Hồ Chí Minh có liên quan đến việc tăng vốn Điều lệ

Ngày 07/02/2018, Sở Tài chính thành phố Hồ Chí Minh phát hành văn bản số 916/STC-TCDN yêu cầu các Tổng Công ty 100% vốn nhà nước thuộc Thành phố quản lý tạm dừng việc thoái vốn và điều chỉnh vốn điều lệ tại các doanh nghiệp có vốn góp.

Trải qua hơn 9 tháng kể từ khi chủ trương này được ban hành, lãnh đạo Thành phố nhận được nhiều ý kiến phản hồi trái chiều đề nghị sớm tháo gỡ cho doanh nghiệp, trong đó có Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn TNHH MTV.

Ngày 11/10/2018, Ủy ban Nhân dân thành phố Hồ Chí Minh phát hành văn bản số 914/UBND-KT thông báo bãi bỏ văn bản trên, tuy nhiên yêu cầu các Tổng Công ty phải xây dựng Phương án cơ cấu lại doanh nghiệp giai đoạn 2018-2020, gửi Ban đổi mới quản lý doanh nghiệp, sau đó trình Ủy ban Nhân dân thành phố phê duyệt Phương án này; sau khi đã có Phương án, Sở Tài chính & Chi cục Tài chính doanh nghiệp sẽ xem xét và tham mưu Ủy ban Nhân dân thành phố phê duyệt chủ trương tăng, giảm vốn.

Ngày 31/10/2018, Tổng Công ty đã làm văn bản gửi cho UBND TP Hồ Chí Minh và Cục Tài chính Doanh nghiệp để xin chủ trương, đến nay cơ bản đã sắp hoàn thành và dự kiến sang tuần sau sẽ có phê duyệt chính thức của UBND TP Hồ Chí Minh.

6. Để giải quyết sớm vấn đề tài chính cho Công ty, Hội đồng quản trị đã bàn bạc với nhóm cổ đông lớn và đi đến thống nhất

- Dự kiến Đại hội đồng cổ đông bất thường năm 2018 vào ngày 08/12/2018;

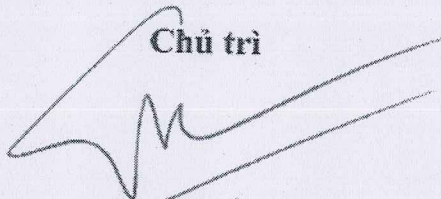
- Nội dung đại hội: Sửa đổi điều lệ Công ty, Phát hành cổ phiếu tăng vốn Điều lệ và Bầu thành viên HĐQT – BKS (nhiệm kỳ 2017 – 2022);

- Công ty làm văn bản gửi Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam chốt danh sách cổ đông theo đúng quy định hiện hành;

- Chuẩn bị hồ sơ tài liệu để gửi cho cổ đông theo nội dung nêu trên.

Cuộc họp kết thúc vào lúc 12g00 cùng ngày. Biên bản họp gồm mười tám (17) trang, được lập thành bảy (7) bản. Mỗi thành viên HĐQT giữ một (01) bản, BKS lưu một (01) bản và Công ty lưu một (01) bản để thực hiện. Biên bản được tất cả các thành viên HĐQT tham dự phiên họp nhất trí thông qua, không có ý kiến khác, và cùng ký tên.

Chủ trì



Trương Tấn Sơn

Thành viên HĐQT

Ông Trương Tấn Sơn

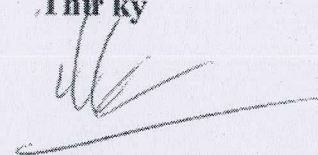
Ông Lê Trung Châu

Ông Trịnh Chí Thông

Ông Nguyễn Kim Châu

Bà Nguyễn Thị Sáu

Thư ký



Nguyễn Thị Sáu

Ký tên

