

GIẤY MỜI
DỰ ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2015

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH ĐẮK LẮK, trân trọng kính mời Quý cổ đông :.....

Địa chỉ :

Tham dự Đại hội cổ đông thường niên năm 2015 được tổ chức như sau:

1/ Nội dung Đại hội:

1.1/ Báo cáo Tổng kết tình hình hoạt động kinh doanh năm 2014 và phương hướng nhiệm vụ kinh doanh năm 2015;

1.2/ Báo cáo phương án về việc UBND huyện Lắk mua lại toàn bộ tài sản, trang thiết bị của Công ty CP Du lịch Daklak tại Khu Biệt Điện Bảo Đại huyện Lắk theo chủ trương của UBND tỉnh Đắk Lắk;

1.3/ Báo cáo xin chủ trương về việc lập phương án tái cơ cấu lại vốn vay Ngân hàng bằng phương án bán bớt tài sản (bán khách sạn Thành Công; Khu du lịch Hồ Lắk);

1.4/ Một số nội dung khác có liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

2/ Thời gian và địa điểm tổ chức Đại hội:

Khai mạc vào lúc: 7 giờ 30 phút, ngày 25 tháng 6 năm 2015; tại hội trường Khách sạn Sài Gòn – Ban Mê, số 01- 03 Phan Chu Trinh - TP Buôn Ma Thuột - tỉnh Đắk Lắk.

3/ Thời gian đăng ký tham dự Đại hội:

Bắt đầu từ ngày 20 tháng 6 năm 2015 đến 16 giờ 30 ngày 24 tháng 6 năm 2015, tại Phòng Kế toán Công ty, Tầng 3 khách sạn Sài Gòn – Ban Mê, số 03 Phan Chu Trinh - TP Buôn Ma Thuột. Điện thoại 05003.853921 (Chị Sáu kế toán trưởng).

Rất hân hạnh được đón tiếp Quý cổ đông.

TM/HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc Lập - Tự Do - Hạnh Phúc
-----o0o-----

GIẤY ỦY QUYỀN
“V/v tham dự Đại hội đồng cổ đông”

Kính gửi: HĐQT Công ty cổ phần Du lịch ĐăkLăk

Căn cứ giấy mời họp Đại hội cổ đông tổ chức vào ngày 25 tháng 06 năm 2015, của HĐQT Công ty Cổ phần Du lịch ĐăkLăk.

Họ và tên người ủy quyền:.....CMND số

Ngày cấp..... Nơi cấp.....

Địa chỉ thường trú:.....

Hiện sở hữu số cổ phần là:.....cổ phần, loại cổ phần.....

Họ tên người được ủy quyềnsố CMND.....

Ngày cấp nơi cấp

Địa chỉ thường trú:.....

Số cổ phần được ủy quyền là:.....cổ phần;.....

Thời hạn ủy quyền từ ngày.....đến ngày.....

Tham gia Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015 do Công ty tổ chức và biểu quyết các vấn đề có liên quan trong Đại hội.

NGƯỜI ĐƯỢC ỦY QUYỀN
(Ký, ghi rõ họ tên)

NGƯỜI ỦY QUYỀN
(Ký, ghi rõ họ tên)

CHƯƠNG TRÌNH
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2015
CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH ĐẮK LẮK

TT	Nội dung	Thời gian	Người thực hiện
1	Tiếp đón đại biểu, khách mời, chốt danh sách cổ đông tham dự Đại hội.	7h30 đến 7h45	Ban tổ chức Đại hội
2	Ôn định tổ chức, kiểm tra tư cách cổ đông, giới thiệu chủ tọa, bầu thư ký Đại hội và tổ kiểm phiếu.	7h45 đến 8h00	Ông Ninh Văn Hiền TP TCLĐ
3	Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2014.	8h đến 8h30	Ông Lê Ngọc Cơ CTHĐQT
4	Báo cáo tổng kết tình hình hoạt động kinh doanh năm 2014 và phương hướng nhiệm vụ kinh doanh năm 2015.	8h30 đến 9h00	Ông Trương Đức Hùng – TGĐ
5	Báo cáo của BKS về thẩm tra báo cáo tài chính và tình hình hoạt động của Công ty năm 2014.	9h00 đến 9h30	Bà Lê Thị Hoàng Mai TBKS
6	Báo cáo phương án việc UBND huyện Lắk mua lại toàn bộ tài sản, trang thiết bị của Công ty tại Khu Biệt Điện Bảo Đại huyện Lắk.	9h30 đến 9h40	Ông Lê Ngọc Cơ CT HĐQT
7	Báo cáo xin chủ trương về việc lập phương án bán bớt tài sản để tái cơ cấu lại vốn vay Ngân hàng	9h40 đến 9h50	Ông Lê Ngọc Cơ CT HĐQT
8	Tờ trình ĐHCĐ uỷ quyền cho Hội đồng quản trị lựa chọn đơn vị kiểm toán độc lập để kiểm toán báo cáo tài chính năm 2015.	9h50 đến 10h	Ông Lê Ngọc Cơ CT HĐQT
9	Cổ đông tham gia thảo luận, đóng góp ý kiến.	10h đến 10h30	Đoàn chủ tịch

TT	Nội dung	Thời gian	Người thực hiện
10	Biểu quyết thông qua từng nội dung: -Thông qua kết quả kinh doanh năm 2014. -Thông qua phương hướng nhiệm vụ kinh doanh năm 2015. -Thông qua báo cáo Ban kiểm soát năm 2014. -Thông qua phương án việc UBND huyện Lắc mua lại toàn bộ tài sản, trang thiết bị của Công ty tại Khu Biệt Điện Bảo Đại huyện Lắc. -Thông qua chủ trương cho lập phương án tái cơ cấu vốn vay NH bằng hình thức bán bớt tài sản. -Thông qua uỷ quyền cho Hội đồng quản trị lựa chọn đơn vị kiểm toán độc lập để kiểm toán báo cáo tài chính năm 2015.	10h30 đến 11h	Đoàn chủ tịch
11	Thông qua biên bản Đại hội.	11h đến 11h20	Thư ký Đại hội
12	Bế mạc Đại hội.	11h20 đến 11h30	Đoàn chủ tịch

BAN TỔ CHỨC ĐẠI HỘI

TP.BMT, ngày 25 tháng 6 năm 2015

BÁO CÁO
HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH ĐẮK LẮK
NĂM 2014

- Căn cứ điều lệ Công ty Cổ phần Du lịch Đắk Lắk;
- Căn cứ vào nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2014;

Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Du lịch Đắk Lắk đã tổ chức các phiên họp định kỳ, đột xuất để triển khai một số chủ trương và định hướng phát triển Công ty.

Kết quả hoạt động trong năm qua như sau:

I/ Về công tác tổ chức nhân sự:

Đã làm việc với Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn TNHH MTV để đề cử đầu bếp có năng lực tay nghề đến làm bếp trưởng tại khách sạn Sài Gòn Ban Mê để củng cố và nâng cao chất lượng hàng ăn, đến nay chất lượng hàng ăn tại khách sạn đang dần dần đi vào ổn định.

Đã kết nối với Công ty CP Yasaka Sài Gòn Nha Trang để Công ty thực hiện ký kết với Trung tâm đào tạo nghiệp vụ của khách sạn Sài Gòn – Yasaka để đào tạo nghiệp vụ cho đội ngũ cán bộ quản lý và nhân viên phục vụ của các bộ phận trong khách sạn theo tiêu chuẩn của khách sạn 4 sao.

II/ Về hoạt động kinh doanh:

Tình hình kinh tế trong nước và thế giới còn khó khăn, tiềm ẩn nhiều rủi ro do khủng hoảng kinh tế tài chính đã làm suy yếu lượng khách đến từ các nước Châu Âu, đặc biệt là các nước có sử dụng đồng tiền chung Euro. Lượng khách du lịch Quốc tế đến Việt Nam giảm so với các năm trước và lượng khách du lịch đến tham quan, nghỉ dưỡng tại Đắk Lắk cũng giảm tương ứng. Đặc biệt là nhu cầu chi tiêu của khách du lịch cũng giảm đi đáng kể;

Tình hình kinh tế Việt Nam có những diễn biến bất lợi như lạm phát, giá cả hàng hóa, nguyên liệu đầu vào tăng cao dẫn đến hiệu quả kinh doanh giảm sút, đời sống của

người lao động gặp nhiều khó khăn;

Các dịch vụ du lịch tại Đắk Lắk còn hạn chế, đường quốc lộ 14 hư hỏng và đang làm dang dở làm hạn chế điểm đến tham quan của du khách, các điểm du lịch chưa đầu tư đúng mức còn dựa vào thiên nhiên ...Tình hình cạnh tranh gay gắt trong hoạt động nhà hàng- khách sạn, dịch vụ du lịch tại địa phương đã tác động không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

Khách sạn Sài Gòn – Ban Mê mới đi vào hoạt động nên công suất phòng ngủ của khách sạn thấp, vốn đầu tư chủ yếu là vốn vay ngân hàng cho nên rất áp lực trong việc trả lãi và trả gốc cho ngân hàng;

Đội ngũ quản lý và nhân viên tuy đã được đào tạo huấn luyện nhưng vẫn còn lúng túng, chưa phát huy hết năng lực, tính chuyên nghiệp chưa cao và chưa tạo ra được sự đẳng cấp trong cung cách phục vụ khách.

Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2014 như sau:

1/ Lỗ lũy kế chuyển sang năm 2014	:	(5.081.354.441) đồng
2/ Tổng doanh thu thực hiện	:	69.035.888.345 đồng
<i>(đã bao gồm Doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác)</i>		
Trong đó: Phí phục vụ	:	827.541.634 đồng
3/ Lợi nhuận chưa khấu hao và lãi vay	:	11.457.925.473 đồng
4/ Khấu hao cơ bản năm 2014	:	9.952.906.663 đồng
5/ Tiền lãi vay ngân hàng năm 2014	:	9.117.811.377 đồng
6/ Lỗ năm 2014	:	(7.612.792.567) đồng
7/ Lỗ lũy kế	:	(12.694.147.008) đồng
8/ Tổng số phải nộp ngân sách	:	4.296.942.496 đồng
9/ Tổng quỹ lương thực hiện	:	12.268.611.634 đồng
10/ Số lao động bình quân trong kỳ	:	248 người
11/ Tiền lương b/quân (người/tháng)	:	4.122.000 đồng
12/ Phụ cấp HĐQT-BKS năm 2014	:	248.804.900 đồng
Tương ứng 2%/Tổng quỹ lương (bình quân 2.591.700 đ/người/tháng)		

III/ Về công tác đầu tư xây dựng cơ bản:

1/ Dự án Khách sạn Sài Gòn - Ban Mê:

* Tổng mức đầu tư của dự án đã điều chỉnh theo Quyết định số 311/QĐ-HĐQT, ngày 07/06/2012 là: 197.206.326.789 đồng (Bao gồm thuế VAT).

* Tổng mức đầu tư và tình hình tiến độ giải ngân đến nay:

- Tổng mức đầu tư được duyệt:	197.206.326.789 đồng
- Giá trị đã kiểm toán và ký kết hợp đồng:	198.413.762.539 đồng
+ Giá trị đã thanh toán đến nay:	186.489.679.932 đồng
Trong đó: - Vay ngân hàng:	114.139.809.316 đồng

(VCB Đắc Lắc: 99.623.878.177 đồng; HDB ĐắcLắc 14.515.931.139 đồng)

***Số dư vay ngân hàng đến nay: 100.702.529.793 đồng**

(VCB Đắc Lắc: 87.523.878.177đồng; HDB ĐắcLắc 13.178.651.616 đồng)

*** Số còn phải thanh toán đến nay: 11.924.082.607 đồng**

* Công trình được nghiệm thu bàn giao đưa vào sử dụng hoạt động kinh doanh từ ngày 03/07/2012 và chính thức khai trương khác sạn vào ngày 22/01/2013.

2/ Dự án khác:

Trong năm Công ty chỉ đầu tư bảo trì sửa chữa nhỏ và mua sắm công cụ để đảm bảo hoạt động kinh doanh, không đầu tư dự án lớn.

IV/ Một số công tác khác:

+ Thực hiện chủ trương của Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị đã phê duyệt phương án để Ban Điều hành thực hiện cho thuê mặt bằng Du lịch Hồ Lắc với Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Du lịch Thái Hùng Ban Mê từ ngày 18/07/2013.

+ Đã phê duyệt việc thực hiện Quy chế tổ chức và hoạt động của khách sạn Sài Gòn – Ban Mê theo mô hình là đơn vị hạch toán phụ thuộc.

+ Tìm phương án tài chính để tái cơ cấu vốn vay nhằm giảm tiền lãi vay phải trả.

+ Tìm phương án hợp tác với nhà đầu tư để khai thác tối đa các mặt bằng còn trống của Khách sạn Sài Gòn Ban Mê.

Trong bối cảnh nền kinh tế chung đang gặp khó khăn, tình hình phát triển du lịch tại địa bàn không thuận lợi, cạnh tranh khu vực không lành mạnh, Hội đồng quản trị luôn theo dõi sát và hỗ trợ Ban Điều hành tìm nhiều biện pháp để phát triển hoạt động kinh doanh của Công ty, tuy nhiên kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty trong năm vừa qua vẫn còn hạn chế, rất mong được Quý Cổ đông quan tâm và có ý kiến đề cùng điều hành hoạt động của Công ty hiệu quả hơn.

Thay mặt Hội đồng quản trị xin báo cáo trước Đại hội đồng cổ đông./.

**TM/HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

TỜ TRÌNH

“V/v Thông qua kết quả kinh doanh năm 2014 và phương hướng nhiệm vụ kinh doanh năm 2015 ”

Kính gửi: ĐHĐCĐ Công ty Cổ phần Du lịch Đắk Lắk.

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ban hành ngày 29/11/2005;
- Căn cứ Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 ban hành ngày 29/06/2006;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Du lịch Đắk Lắk;
- Căn cứ vào Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên ngày 10 tháng 06 năm 2014;

Hội đồng quản trị Công ty lập tờ trình về các nội dung biểu quyết tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015, như sau:

I/ Kết quả kinh doanh năm 2014:

1/ Lỗ lũy kế chuyển sang năm 2014	:	(5.081.354.441) đồng
2/ Tổng doanh thu thực hiện	:	69.035.888.345 đồng
<i>(đã bao gồm Doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác)</i>		
Trong đó: Phí phục vụ	:	827.541.634 đồng
3/ Lợi nhuận chưa khấu hao và lãi vay	:	11.457.925.473 đồng
4/ Khấu hao cơ bản năm 2014	:	9.952.906.663 đồng
5/ Tiền lãi vay ngân hàng năm 2014	:	9.117.811.377 đồng
6/ Lỗ năm 2014	:	(7.612.792.567) đồng
7/ Lỗ lũy kế	:	(12.694.147.008) đồng

II/ Phương hướng nhiệm vụ kinh doanh năm 2015

1/ Tổng doanh thu	:	77.660.000.000 đồng
2/ Lợi nhuận gồm KHCB và lãi vay	:	14.871.033.000 đồng
3/ Khấu hao cơ bản	:	11.000.000.000 đồng
4/ Lãi vay ngân hàng	:	9.000.000.000 đồng
6/ Lợi nhuận trước thuế (Lỗ)	:	(5.128.967.000) đồng
7/ Tiền lương bình quân	:	4.200.000 đồng
8/ Phụ cấp HDQT – BKS: 2%/Tổng quỹ tiền lương tính vào giá thành.		

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và biểu quyết thông qua.
Trân trọng!

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu HDQT.

**TM/HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

TỜ TRÌNH

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2015

“V/v Chọn đơn vị kiểm toán độc lập năm 2015 ”

Kính gửi: ĐHĐCĐ Công ty Cổ phần Du lịch Đắk Lắk.

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ban hành ngày 29/11/2005;
- Căn cứ Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 ban hành ngày 29/06/2006;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Du lịch Đắk Lắk;
- Căn cứ phương hướng nhiệm vụ hoạt động kinh doanh năm 2015 đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua.

Hội đồng quản trị Công ty kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua việc uỷ quyền cho Hội đồng quản trị lựa chọn đơn vị kiểm toán độc lập để kiểm toán báo cáo tài chính năm 2015.

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

Trân trọng!

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu HDQT.

**TM/HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

TỜ TRÌNH

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2015

“Thông qua chủ trương cho lập phương án tái cơ cấu vốn vay bằng hình thức bán bớt tài sản”

Kính gửi: ĐHĐCĐ Công ty Cổ phần Du lịch ĐắKLắk.

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ban hành ngày 29/11/2005;
- Căn cứ Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 ban hành ngày 29/06/2006;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Du lịch ĐắKLắk;
- Căn cứ các văn bản pháp luật có liên quan khác.

Nhằm nâng cao năng lực tài chính và tính hiệu quả của Công ty theo phương châm giảm thiểu vốn vay từ Ngân hàng.

Hội đồng Quản trị Công ty kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua chủ trương cho phép nghiên cứu để lập phương án bán bớt tài sản của Công ty để tái cơ cấu lại vốn vay ngân hàng.

1/ Mục đích:

Tìm nguồn vốn để trả bớt nợ vay Ngân hàng và thanh toán phần công nợ còn lại phải trả cho các nhà thầu.

2/ Tài sản dự kiến bán:

- Khách sạn Thành Công;
- Khu du lịch Hồ Lắc.

3/ Phương pháp thực hiện:

- Ủy quyền Hội đồng quản trị Công ty phê duyệt chọn đơn vị tư vấn thẩm định giá của các tài sản dự kiến bán.

- Giao Hội đồng quản trị tổ chức xây dựng phương án bán tài sản của Công ty trong đó về thủ tục pháp lý việc bán tài sản phải đảm bảo theo quy định của pháp luật hiện hành và phương án tái cơ cấu vốn phải đảm bảo tính khả thi hơn so với việc kinh doanh tài sản hiện tại.

- Sau khi phương án được xây dựng hoàn chỉnh, tổ chức báo cáo Đại hội cổ đông hoặc xin ý kiến biểu quyết bằng văn bản trước khi thực hiện.

- Chi phí thuê thẩm định giá tài sản và các chi phí hợp lý liên quan đến nghiên cứu xây dựng và thực hiện phương án được ghi vào chi phí của Công ty.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua chủ trương cho phép nghiên cứu để lập phương án bán bớt tài sản của Công ty để tái cơ cấu lại vốn vay ngân hàng như trình bày trên.

Trân trọng kính trình./.

Nơi nhận:

- Như trên.
- Lưu HĐQT

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

TỜ TRÌNH

(V/v: Thông qua phương án bán toàn bộ tài sản, trang thiết bị của Công ty tại Khu Biệt Điện Bảo Đại huyện Lắk)

Kính gửi: ĐHĐCĐ - Công ty Cổ phần Du lịch Đắk Lắk

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khoá 11, kỳ họp thứ 8 thông qua ngày 29/1/2005;
- Căn cứ Điều lệ Tổ chức và Hoạt động của Công ty cổ phần Du lịch Đắk Lắk;
- Căn cứ tờ trình của Tổng giám đốc về việc thông qua phương án bán toàn bộ tài sản, trang thiết bị của Công ty tại Khu Biệt Điện Bảo Đại huyện Lắk.

Theo chủ trương của UBND tỉnh Đắk Lắk và UBND huyện Lắk về mua lại toàn bộ tài sản, trang thiết bị của Công ty tại khu Biệt Điện Bảo Đại huyện Lắk và để Công ty tập trung nguồn lực trong phát triển kinh doanh.

Hội đồng quản trị Công ty cổ phần du lịch Đắk Lắk kính trình Đại hội cổ đông xem xét thông qua phương án bán tài sản của Công ty tại khu Biệt Điện Bảo Đại huyện Lắk.

1/ Mục đích sử dụng vốn từ việc bán tài sản nhà nghỉ Vua Bảo Đại Hồ Lắk:
Sau khi bán được số tiền này dùng để trả bớt nợ Ngân hàng.

2/ Ủy quyền cho Hội đồng quản trị thực hiện các nội dung sau:

- Đàm phán và quyết định giá bán, không thấp hơn giá thẩm định.
- Tổ chức thực hiện đảm bảo thủ tục pháp lý về bán tài sản theo quy định của pháp luật hiện hành.

Kính trình Đại hội cổ đông xem xét biểu quyết thông qua.

Nơi nhân:

- Như trên
- Văn phòng HĐQT

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

Số:/PA-DL

Buôn Ma Thuột, ngày tháng 6 năm 2015

PHƯƠNG ÁN

“V/v UBND huyện Lắk mua lại toàn bộ tài sản, trang thiết bị của Công ty tại Khu Biệt Điện Bảo Đại huyện Lắk theo chủ trương của UBND tỉnh Đắk Lắk”

Kính gửi: ĐHCĐ - CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH ĐẮK LẮK

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp được Quốc hội thông qua ngày 29/11/2005;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần du lịch Đắk Lắk;
- Căn cứ vào Công văn số 7166/UBND-NC, ngày 11/10/2013 của UBND tỉnh Đắk Lắk về việc bàn giao nhà nghỉ Vua Bảo Đại Hồ Lắk cho UBND huyện Lắk quản lý;
- Căn cứ Chứng thư thẩm định giá số 299/TS/2014/CT-TTA, ngày 27/8/2014 của Công ty cổ phần tư vấn thẩm định giá Trung Tín

Công ty cổ phần du lịch Đắk Lắk lập phương án bán toàn bộ tài sản nhà nghỉ Vua Bảo Đại Hồ Lắk cụ thể, như sau:

I/ Thông tin tóm tắt về nhà nghỉ Khu Biệt Điện Bảo Đại huyện Lắk

1/ Về quy mô đầu tư xây dựng: Khu Biệt Điện Bảo Đại huyện Lắk được trùng tu cải tạo lại Biệt điện của Vua Bảo Đại. Bao gồm 2 tầng lầu và 1 tầng trệt, đạt tiêu chuẩn 2 sao, trên diện tích đất 400 m², với khối chức năng kinh doanh như sau:

- Sân đậu xe bao quanh khu nhà;
- Tầng trệt: 02 phòng ngủ, nhà hàng 50 chỗ ngồi, quầy bar, bếp và khu giặt ủi;
- Tầng 1: 02 phòng ngủ, quầy lễ tân và nhà hàng (sức chứa 50 chỗ ngồi);
- Tầng 2: 02 phòng ngủ (Trong đó: 01 phòng vua)

Địa điểm xây dựng: Thị trấn Liên Sơn – Huyện Lắk – tỉnh Đắk Lắk

2/ Về tình hình vốn tài sản đến ngày 30/06/2015:

- | | |
|-------------------------|--------------------|
| - Nguyên giá TSCĐ: | 1.254.789.732 đồng |
| - Giá trị còn lại TSCĐ: | 537.181.210 đồng |
| - Nguyên giá CCDC: | 234.790.717 đồng |
| - Giá trị còn lại CCDC: | 0 đồng |

II/ Dự kiến phương án bán:

1/ Bán nguyên trạng toàn bộ tài sản hiện có tại Khu Biệt Điện Bảo Đại huyện Lăk
2/ Giá bán dự kiến theo chứng thư thẩm định giá là 1.505.002.000 đồng (chưa bao gồm thuế GTGT)

3/ Đối tượng mua: Ủy ban nhân huyện Lăk

III/ Kết quả tài chính sau khi bán:

1/ Kết quả tài chính:

+ Tổng số tiền thu được giá bán dự kiến : 1.655.502.200 đồng
Trong đó: - Doanh thu : 1.505.002.000 đồng (1)
 - Thuế VAT phải nộp : 150.500.200 đồng

+ Giá trị còn lại : 537.181.210 đồng (2)

+ Kết quả tài chính sau khi bán (1)-(2) = 967.820.790 đồng

+ Tổng tiền thu được theo giá cho thuê 1 năm của Khu Biệt Điện Bảo Đại huyện Lăk là 120.000.000 đồng

Trong đó: - Doanh thu : 109.090.909 đồng (1)
 - Thuế VAT phải nộp : 10.909.091 đồng

+ Chi phí khấu hao cơ bản 1 năm : 56.545.391 đồng (2)

+ Chi phí tiền thuê đất 1 năm : 2.688.000 đồng (3)

+ Kết quả kinh doanh cho thuê 1 năm (1)-(2)-(3) = 49.857.518 đồng

2/ So sánh kết quả sau khi bán với kết quả kinh doanh cho thuê năm 2015 thì thời gian thu là 19,4 năm (967.820.790 đồng/49.857.518 đồng = 19,4 năm)

Trên đây là một số nội dung cơ bản dự kiến của phương án bán. Kính đề nghị Hội đồng quản trị xem xét cho ý kiến.

Trân trọng cảm ơn!

Nơi nhận:

- Như trên;

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

TP.BMT, ngày tháng năm 2015

DỰ THẢO
NGHỊ QUYẾT ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN
NĂM 2015

- Căn cứ vào Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên ngày 10 tháng 06 năm 2014.

- Căn cứ vào tình hình hoạt động kinh doanh năm 2014 và dự kiến kế hoạch kinh doanh năm 2015 của Công ty.

- Căn cứ vào ý kiến và biểu quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên ngày 25 tháng 06 năm 2015

HDQT Công ty Cổ phần Du lịch Đắc Lắc dự thảo Nghị quyết thông qua Đại hội đồng cổ đông thường niên với các nội dung sau:

I/ Thông qua kết quả kinh doanh năm 2014:

1/ Lỗ lũy kế chuyển sang năm 2014	:	(5.081.354.441) đồng
2/ Tổng doanh thu thực hiện	:	69.035.888.345 đồng
<i>(đã bao gồm Doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác)</i>		
Trong đó: Phí phục vụ	:	827.541.634 đồng
3/ Lợi nhuận chưa khấu hao và lãi vay	:	11.457.925.473 đồng
4/ Khấu hao cơ bản năm 2014	:	9.952.906.663 đồng
5/ Tiền lãi vay ngân hàng năm 2014	:	9.117.811.377 đồng
6/ Lỗ năm 2014	:	(7.612.792.567) đồng
7/ Lỗ lũy kế	:	(12.694.147.008) đồng

II/ Thông qua phương hướng nhiệm vụ kinh doanh năm 2015:

1/ Tổng doanh thu	:	77.660.000.000 đồng
2/ Lợi nhuận KHCB và lãi vay	:	14.871.033.000 đồng
3/ Khấu hao cơ bản	:	11.000.000.000 đồng
4/ Lãi vay ngân hàng	:	9.000.000.000 đồng
6/ Lợi nhuận trước thuế (Lỗ)	:	(5.128.967.000) đồng
7/ Tiền lương bình quân	:	4.200.000 đồng
8/ Phụ cấp HDQT – BKS: 2%/Tổng quỹ tiền lương tính vào giá thành.		

III/ Thông qua báo cáo của Ban Kiểm soát về thẩm định báo cáo tài chính và hoạt động năm 2014 và thông qua báo cáo tài chính năm 2014 của Công ty.

IV/ Thông qua phương án về việc UBND huyện Lắc mua lại toàn bộ tài sản,

trang thiết bị của Công tyCP Du lịch Daklak tại Khu Biệt Điện Bảo Đại huyện Lăk theo chủ trương của UBND tỉnh Đăk Lăk.

V/ Thông qua chủ trương về việc lập phương án tái cơ cấu lại vốn vay Ngân hàng bằng phương án bán bớt tài sản (bán khách sạn Thành Công; Khu du lịch Hồ Lăk).

IV/ Thông qua Ủy quyền cho Hội đồng quản trị lựa chọn đơn vị kiểm toán độc lập để kiểm toán báo cáo tài chính năm 2015.

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

Trân trọng!

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY

BÁO CÁO
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2014
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2015

A- KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2014

I - ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH:

1/ Thuận lợi:

- Được sự quan tâm, hỗ trợ của các cổ đông chiến lược. Đặc biệt là Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn TNHH MTV;

- Ủy ban nhân tỉnh Đắk Lắk đã thực hiện điều chỉnh tỷ lệ thu tiền thuê đất theo Nghị định số 142/2005/NĐ-CP và Nghị định số 69/2009/NĐ-CP cho các Doanh nghiệp có kỳ điều chỉnh tiền thuê đất từ ngày 01/01/2011 (tỷ lệ 1,5% xuống 0,5%);

- Nhằm tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp. Thủ tướng Chính phủ đã có Quyết định 1851/QĐ-TTg ngày 14/10/2013, về việc giảm 50% tiền thuê đất năm 2013 và năm 2014 đối với các doanh nghiệp có mức nộp tiền thuê đất cao hơn 2 lần 2010;

- Có sự đoàn kết, nỗ lực cao của HĐQT, Ban Tổng giám đốc trong chỉ đạo, điều hành và tổ chức thực hiện kinh doanh;

- Công tác đào tạo bồi dưỡng người lao động trong Công ty được quan tâm đúng mức. Do vậy phong cách phục vụ ngày càng được nâng cao và mang tính chuyên nghiệp đáp ứng được nhu cầu của khách hàng.

2/ Khó khăn:

- Tình hình kinh tế trong nước và thế giới còn khó khăn, tiềm ẩn nhiều rủi ro do khủng hoảng kinh tế tài chính toàn cầu hiện nay đã làm suy yếu lượng khách đến từ các nước Châu Âu, đặc biệt là các nước có sử dụng đồng tiền chung Euro. Lượng khách du lịch Quốc tế đến Việt Nam giảm so với các năm trước và lượng khách du lịch đến tham quan, nghỉ dưỡng tại Đắk Lắk cũng giảm tương ứng. Đặc biệt là nhu cầu chi tiêu của khách du lịch cũng giảm đi đáng kể;

- Tình hình kinh tế Việt Nam có những diễn biến bất lợi như lạm phát, giá cả hàng hóa, nguyên liệu đầu vào tăng cao dẫn đến hiệu quả kinh doanh giảm sút, đời sống của người lao động gặp nhiều khó khăn;

- Hệ thống đường bộ nối liền giữa tỉnh Đắk Lắk với các tỉnh, đặc biệt là quốc lộ

14 trong những năm qua đã xuống cấp đang tiến hành cải tạo nâng cấp lại nên đã ảnh hưởng rất lớn đến lượng khách du lịch Từ sài Gòn và các tỉnh phía nam lên Đắk Lắk;

- Khách sạn Sài Gòn – Ban Mê mới đi vào hoạt động nên công suất phòng ngủ của khách sạn thấp, vốn đầu tư chủ yếu là vốn vay ngân hàng cho nên rất áp lực trong việc trả lãi và trả gốc cho ngân hàng;

- Tình hình cạnh tranh gay gắt trong hoạt động nhà hàng- khách sạn, dịch vụ du lịch tại địa phương đã tác động không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

II- KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2014:

- Tổng doanh thu thực hiện	:	69.035.888.345đ	
<i>(đã bao gồm Doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác)</i>			
So với kế hoạch	:	77.244.191.000đ	Đạt 89,4%
So với thực hiện năm trước	:	72.935.931.191đ	Đạt 94,7%

II.1- Một số lĩnh vực kinh doanh chủ yếu như sau:

1/ Kinh doanh phòng ngủ:

- Doanh thu thực hiện	:	13.900.380.954đ	
So với kế hoạch	:	13.735.000.000đ	Đạt 101,2%
So với thực hiện năm trước	:	13.809.046.926đ	Đạt 100,7%
<i>(Công suất sử dụng phòng ngủ KS SG- BM: 34%; KSCN: 72%)</i>			

2/ Kinh doanh hàng ăn uống:

- Doanh thu thực hiện	:	28.012.058.416đ	
So với kế hoạch	:	33.020.000.000đ	Đạt 84,8%
So với thực hiện năm trước	:	29.892.731.644đ	Đạt 96,7%

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

- Doanh thu thực hiện	:	4.380.183.544đ	
So với kế hoạch	:	4.610.000.000đ	Đạt 95,0%
So với thực hiện năm trước	:	4.322.876.835đ	Đạt 101,3%

4/ Kinh doanh dịch vụ Công viên Nước:

- Doanh thu thực hiện	:	3.613.721.360đ	
So với kế hoạch	:	3.590.000.000đ	Đạt 100,7%
So với thực hiện năm trước	:	3.177.094.000đ	Đạt 113,7%

5/ Kinh doanh hàng hoá chuyển bán:

- Doanh thu thực hiện	:	3.471.807.392đ	
So với kế hoạch	:	6.254.000.000đ	Đạt 55,5%
So với thực hiện năm trước	:	5.048.029.237đ	Đạt 68,8%

6/ Kinh doanh bán buôn hàng hoá:

- Doanh thu thực hiện	:	8.878.593.140đ	
So với kế hoạch	:	10.726.833.000đ	Đạt 82,8%

So với thực hiện năm trước : 10.646.804.426đ Đạt 83,4%

II.2- Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2014:

1/ Lỗ lũy kế chuyển sang năm 2014 : 5.081.354.441) đồng

2/ Tổng doanh thu thực hiện : 69.035.888.345 đồng

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

Trong đó: Phí phục vụ : 827.541.634 đồng

3/ Lợi nhuận chưa khấu hao và lãi vay : 11.457.925.473 đồng

4/ Khấu hao cơ bản năm 2014 : 9.952.906.663 đồng

5/ Tiền lãi vay ngân hàng năm 2014 : 9.117.811.377 đồng

6/ Lỗ năm 2014 : (7.612.792.567) đồng

7/ Lỗ lũy kế : (12.694.147.008) đồng

8/ Tổng số phải nộp ngân sách : 4.296.942.496 đồng

9/ Tổng quỹ lương thực hiện : 12.268.611.634 đồng

10/ Số lao động bình quân trong kỳ : 248 người

11/ Tiền lương b/quân (người/tháng) : 4.122.000 đồng

12/ Phụ cấp HĐQT-BKS năm 2014 : 248.804.900 đồng

Tương ứng 2%/Tổng quỹ lương (bình quân 2.591.700 đ/người/tháng)

II.3/ Đánh giá tình hình kinh doanh của các đơn vị trực thuộc Công ty năm 2014 (xem bảng phụ lục 1)

1/ Khách sạn Cao Nguyên:

- Doanh thu thực hiện : 6.684.307.208đ

So với kế hoạch : 7.450.000.000đ Đạt 89,7%

So với thực hiện năm trước : 7.273.458.582đ Đạt 91,9%

- Lợi nhuận thực hiện : 1.694.107.865đ

(Chưa phân bổ chi phí QLDN và khấu hao)

So với kế hoạch : 1.852.188.725đ Đạt 91,5%

So với thực hiện năm trước : 1.763.989.262đ Đạt 96,0%

2/ Khách sạn Thành Công:

- Doanh thu thực hiện : 614.511.445đ

So với kế hoạch : 549.273.000đ Đạt 111,9%

So với thực hiện năm trước : 503.500.000đ Đạt 122,0%

- Lợi nhuận thực hiện : 598.880.445đ

(Chưa phân bổ chi phí QLDN và khấu hao)

So với kế hoạch : 504.767.666đ Đạt 118,6%

So với thực hiện năm trước : 458.994.366đ Đạt 130,5%

Thực hiện chủ trương Hội đồng quản trị về việc cho thuê mặt bằng khách sạn Thành Công. Công ty đã ký Hợp đồng cho thuê mặt bằng với Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Toàn Lâm kể từ ngày 28/11/2012.

3/ Du lịch Hồ Lắk:

- Doanh thu thực hiện : 592.137.050đ

So với kế hoạch	:	669.086.000đ	Đạt 88,5%
So với thực hiện năm trước	:	2.818.417.867đ	Đạt 21,0%
- Lợi nhuận thực hiện	:	535.186.965đ	
(Chưa phân bổ chi phí QLDN và khấu hao)			
So với kế hoạch	:	606.662.956đ	Đạt 88,2%
So với thực hiện năm trước	:	64.799.452đ	Đạt 324,8%

Doanh thu Du lịch Hồ Lắc chỉ đạt 21% so với thực hiện năm trước. Sở dĩ như vậy là thực hiện chủ trương ĐHĐCĐ ngày 24/04/2013 và Hội đồng quản trị về việc cho thuê mặt bằng Du lịch Hồ Lắc. Công ty đã ký Hợp đồng cho thuê mặt bằng với Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Du lịch Thái Hùng Ban Mê kể từ ngày 18/07/2013.

4/ Nhà hàng Thăng Lợi Công viên nước:

- Doanh thu thực hiện	:	20.380.519.633đ	
So với kế hoạch	:	23.590.000.000đ	Đạt 86,4%
So với thực hiện năm trước	:	22.457.310.946đ	Đạt 90,8%
- Lợi nhuận thực hiện	:	3.805.803.585đ	
(Chưa phân bổ chi phí QLDN và khấu hao)			
So với kế hoạch	:	4.121.151.180đ	Đạt 92,3%
So với thực hiện năm trước	:	3.924.905.886đ	Đạt 97,0%

+ Tình hình cạnh tranh gay gắt của các Nhà hàng trên địa bàn nên lượng khách đặt tiệc, tiệc cưới giảm hẳn so với các năm trước cho nên làm cho doanh thu, hiệu quả cũng giảm theo.

5/ Phòng hướng dẫn du lịch:

- Doanh thu thực hiện	:	4.380.183.544đ	
So với kế hoạch	:	4.610.000.000đ	Đạt 95,0%
So với thực hiện năm trước	:	4.332.876.835đ	Đạt 101,3%
- Lợi nhuận thực hiện	:	372.286.861đ	
(Chưa phân bổ chi phí QLDN và khấu hao)			
So với kế hoạch	:	337.529.973đ	Đạt 110,3%
So với thực hiện năm trước	:	321.457.117đ	Đạt 115,8%

6/ Văn phòng Công ty (bán buôn bia Sài Gòn, vận chuyển)

- Doanh thu thực hiện	:	9.842.898.253đ	
So với kế hoạch	:	10.926.833.000đ	Đạt 90,1%
So với thực hiện năm trước	:	11.630.948.700đ	Đạt 84,6%
- Lợi nhuận thực hiện	:	291.713đ	
(Chưa phân bổ chi phí QLDN và khấu hao)			
So với kế hoạch	:	363.197.225đ	
So với thực hiện năm trước	:	155.425.929đ	

Bán buôn bia Sài Gòn những năm gần đây gặp rất nhiều khó khăn, không có sự biến động giá như các năm trước, nên kinh doanh không có hiệu quả. Mặc dù vậy, Công ty vẫn phải duy trì để chủ động được nguồn hàng nhằm phục vụ đám cưới và bán lẻ trong các nhà hàng - khách sạn trực thuộc.

II.4/ Đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh của khách sạn Sài Gòn – Ban Mê:

1/ Đánh giá tình hình hoạt động của khách sạn năm 2014:

+ Thuận lợi:

- Khách sạn Sài Gòn – Ban Mê được toạ lạc tại ngã sáu trung tâm thành phố, đây là vị trí đặc địa trong lĩnh vực kinh doanh khách sạn – Nhà hàng tại Buôn Ma Thuột, với mặt tiền nhìn ra ngã sáu trung tâm; mặt bên trái nhìn ra đường Hai Bà Trưng; mặt bên phải nhìn ra đường Phan Chu Trinh. Đây là nơi mà bất kỳ du khách nào đến Buôn Ma Thuột đều có thể trông thấy.

- Được sự quan tâm hỗ trợ của Tổng công ty Du lịch Sài Gòn, về việc thu xếp nguồn vốn để ngân hàng Vietcombank chi nhánh Đắk Lắk cho Công ty vay lại với lãi suất thấp nhằm giảm bớt một phần áp lực về tiền chi phí lãi vay. Đồng thời cử các chuyên gia có kinh nghiệm để cài đặt phần mềm kế toán, tiếp tân, nhà hàng và buồng phòng của khách sạn theo quy trình quản lý của Tổng công ty.

- Công ty đã thực hiện ký hợp đồng với Trung tâm đào tạo nghiệp vụ của khách sạn Sài Gòn – Yasaka để đào tạo lại cho đội ngũ cán bộ quản lý và nhân viên phục vụ của các bộ phận trong khách sạn theo tiêu chuẩn của khách sạn 4 sao.

- Khách sạn được đầu tư xây dựng đạt tiêu chuẩn 4 sao với trang thiết bị mới và sang trọng.

- Được sự quan tâm chỉ đạo sâu sát của Ban tổng giám đốc Công ty cùng sự hỗ trợ giúp đỡ của Nhà hàng Thắng Lợi – Công viên nước về mặt kỹ thuật chế biến, quy trình tổ chức phục vụ trong thời gian đầu đi vào hoạt động.

+ Khó khăn:

- Tình hình kinh tế trong nước và thế giới còn khó khăn, tiềm ẩn nhiều rủi ro do khủng hoảng kinh tế tài chính toàn cầu hiện nay đã làm suy yếu lượng khách đến từ các nước Châu Âu, đặc biệt là các nước có sử dụng đồng tiền chung Euro. Lượng khách du lịch Quốc tế đến Việt Nam giảm so với các năm trước và lượng khách du lịch đến tham quan, nghỉ dưỡng tại Đắk Lắk cũng giảm tương ứng. Đặc biệt là nhu cầu chi tiêu của khách du lịch cũng giảm đi đáng kể;

- Tình hình kinh tế Việt Nam có những diễn biến bất lợi như lạm phát, giá cả hàng hóa, nguyên liệu đầu vào tăng cao dẫn đến hiệu quả kinh doanh giảm sút, đời sống của người lao động gặp nhiều khó khăn;

- Khách sạn Sài Gòn – Ban Mê mới đi vào hoạt động nên công suất phòng ngủ của khách sạn thấp, vốn đầu tư chủ yếu là vốn vay ngân hàng cho nên rất áp lực trong việc trả lãi và trả gốc cho ngân hàng;

- Tình hình cạnh tranh gay gắt trong hoạt động nhà hàng- khách sạn, dịch vụ du lịch tại địa phương đã tác động không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

- Một số trang thiết bị của phòng ngủ còn thiếu phải bổ sung thêm để đáp ứng nhu cầu phục vụ kinh doanh trước mắt cũng lâu dài.

- Đội ngũ quản lý và nhân viên tuy đã được đào tạo huấn luyện nhưng vẫn còn lúng túng, chưa phát huy hết năng lực, tính chuyên nghiệp chưa cao và chưa tạo ra được sự đẳng cấp trong cung cách phục vụ khách.

- Các dịch vụ du lịch tại Đăk Lăk còn hạn chế, đường quốc lộ 14 hư hỏng và đang làm dang dở, các điểm du lịch chưa đầu tư đúng mức còn dựa vào thiên nhiên, các dịch vụ được đầu tư na ná giống nhau...

+ Kết quả kinh doanh của khách sạn Sài Gòn – Ban Mê năm 2014:

- Doanh thu thực hiện (đã bao gồm HĐTC và TN khác): 26.541.331.212đ

Trong đó: Phí phục vụ : 672.464.787đ

So với kế hoạch năm 2014 : 29.449.000.000đ Đạt 90,1%

So với thực hiện năm trước : 23.929.418.261đ Đạt 110,9%

(đã bao gồm HĐTC và TN khác)

- Lợi nhuận thực hiện : 8.012.833.111đ

(Chưa PB CPQL; khấu hao và lãi vay NH)

So với kế hoạch : 10.195.258.842đ Đạt 78,6%

So với thực hiện năm trước : 6.796.839.228đ Đạt 117,9%

- Khấu hao cơ bản năm 2014 : 7.435.271.785đ

- Lãi vay NH năm 2014 : 9.117.811.377đ

- Lỗ năm 2014 (đã trừ KH +Lãi vay) : (8.540.250.051đ)

So với năm trước : (9.110.626.242đ) Đạt 93,7%

- Công suất phòng ngủ : 34%

2/ NGUYÊN NHÂN KINH DOANH KHÔNG ĐẠT KẾ HOẠCH – GIẢI PHÁP THỰC HIỆN TRONG THỜI GIAN TỚI.

+ Nguyên nhân:

- Do khách sạn hoàn thành đi vào hoạt động kinh doanh trong bối cảnh nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng bị suy thoái. Cơ sở hạ tầng xuống cấp trầm trọng không đáp ứng được nhu cầu đi lại của du khách.

- Khách sạn ngừng hoạt động kinh doanh để đầu tư xây dựng mới với thời gian dài cho nên khách hàng truyền thống của khách sạn đã chuyển sang các khách sạn khác. Vì vậy việc lấy lại khách hàng truyền thống này và khai thác nguồn khách mới cần phải có thời gian.

- Trình độ năng lực – tay nghề của đội ngũ nhân viên bếp còn hạn chế. Do đó, chế biến món ăn với chất lượng chưa ổn định lúc ngon, lúc dở, món ăn chưa phong phú đa dạng và chưa thật sự hấp dẫn đối với khách.

- Với diện tích đất có hạn nên thiết kế sảnh tiệc cưới chỉ phục vụ được 400 khách/sảnh, trường hợp nhận tiệc từ 700 – 800 khách thì phải tổ chức 2 sảnh thông tầng (tầng 1 và tầng lửng) nên rất khó khăn cho việc đón tiếp khách của chủ tiệc. Vì vậy có một số khách hàng đã đặt chỗ tổ chức tiệc, tiệc cưới với số lượng khách đông (từ 700 – 800 khách) đều đến huỷ để chuyển sang các địa điểm khác đây là một hạn chế rất lớn cho việc nhận và phục vụ tiệc, tiệc cưới trong thời gian qua của khách sạn.

+ Giải pháp thực hiện trong thời gian tới:

- Đã củng cố và kiện toàn lại đội ngũ nhân viên bếp có trình độ năng lực tay nghề. Đặc biệt bếp trưởng nhằm đáp ứng được các yêu cầu của khách hàng trước mắt cũng như lâu dài.

- Đầu tư bổ sung một số trang thiết bị còn thiếu nhằm đáp ứng nhu cầu phục vụ khách. Tôn tạo cảnh quan trong và ngoài khách sạn ngày một khang trang hơn.

- Tìm kiếm đối tác để cho thuê mặt bằng tầng trệt, tầng 17 và một số khu vực khác nhằm tận dụng để tăng doanh thu - hiệu quả cho khách sạn.

- Được sự hỗ trợ về nguồn khách của Saigontourist và các Công ty cùng hệ thống cùng hệ thống mang lại nhằm tạo nguồn cung lớn cho khách sạn.

- Khách du lịch: Khách sạn tìm kiếm và chào hàng với các công ty lữ hành trong nước như Saigontourist, Vietravel, Fiditourist, Exotissimo, Vidotour, Transviet, ITS, HG ...

- Khách thương nhân, cơ quan chính phủ: Khách sạn cố gắng tìm hiểu các dự án mới mở trong địa bàn để quảng bá và thu hút các chuyên gia và chủ đầu tư đến lưu trú cũng như các cơ quan chính phủ, hành chính nhà nước trong toàn quốc.

- Khách MICE: Bộ phận sales đã tìm kiếm và lập mối quan hệ với các Công ty chuyên tổ chức hội nghị hội thảo như dược phẩm (Imexpharm, GSK, Bayer, Alcon...), thuốc thú y, thức ăn gia súc, phân bón, nông sản thực phẩm, các doanh nghiệp tổ chức khen thưởng tri ân khách hàng....

- Khách qua mạng: Đã cung cấp nội dung, hình ảnh và cập nhật các sự kiện mới trên website khách sạn và Daklaktourist. Thực hiện việc kết nối website khách sạn với các website có uy tín như Tổng Công ty du lịch Sài Gòn thông qua bản tin chạy chương trình khuyến mãi. Ký hợp đồng với các công ty chuyên book phòng qua mạng bằng hình thức chi hoa hồng: Booking.com, Agoda, Link solution, Chudu 24, Ivivu, Checkin vietnam..... Ngoài ra, khách sạn cũng sẽ chú ý quảng bá tên tuổi và địa chỉ website của khách sạn qua hình thức gửi email đến các công ty nước ngoài nhằm tạo lượng khách book qua mạng.

- Khách lẻ: Khách sạn đã có các chính sách để tiếp thị khách hàng nhằm thu hút lượng khách thương gia chuyên đi làm ăn buôn bán với thị trường Đắc Lắc sau khi đường quốc lộ 14 nối giữa các tỉnh Tây Nguyên với TP. Hồ Chí Minh và các tỉnh miền tây nam bộ hoàn thành.

Đánh giá chung:

- Đã thực hiện xây dựng định lượng các món ăn của tiệc, tiệc cưới, ăn alacarte và chính sách giá bán phòng ngủ.

- Thực hiện quy trình nhập xuất hàng hoá, nguyên vật liệu theo đúng yêu cầu quản lý của Công ty.

- Đã củng cố và duy trì chất lượng hàng ăn và nâng cao chất lượng phục vụ nhằm tăng doanh thu bù đắp chi phí để giảm lỗ.

- Đã thu hút được khách thuê phòng Hội nghị - hội thảo, bán ăn sáng tại Nhà hàng -khách sạn và đang dần dần khẳng định được vị trí thương hiệu với khách hàng.

III- ĐÁNH GIÁ CHUNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2014 VÀ VIỆC THỰC HIỆN NGHỊ QUYẾT CỦA ĐHĐCĐ- HĐQT.

1. Công tác kinh doanh:

+ Tổng doanh thu thực hiện năm 2014 là 69.035.888.345 đồng so với kế hoạch 77.244.191.000 đồng; đạt 89,4% kế hoạch, giảm 10,6% và so với thực hiện năm 2013 là 72.935.931.191 đồng; đạt 94,7%, giảm 5,3%.

+ Kết quả kinh doanh năm 2014 lỗ (7.612.792.567 đồng). Sở dĩ như vậy là do nhiều nguyên nhân:

Khách sạn Sài Gòn – Ban Mê mới đi vào hoạt động hơn 2 năm nên lượng khách đến ăn, ngủ còn ít do khách sạn ngưng hoạt động một thời gian dài để đầu tư xây dựng vì vậy các khách hàng truyền thống và khách của cũ hành trước đây chưa lấy lại được nhiều. Mặt khác, năng lực, tay nghề các trưởng phó bộ phận còn yếu, đội ngũ nhân viên còn hạn chế dẫn đến công tác quản lý điều không được như mong muốn. Các món ăn chế biến với chất lượng chưa ổn định lúc ngon, lúc dở, món ăn chưa phong phú đa dạng và chưa thật sự hấp dẫn đối với khách. Công tác phục vụ, chất lượng chưa thực sự như chất lượng khách sạn 4 sao. Vì vậy doanh thu chỉ được 36,9% kế hoạch dự án (kế hoạch dự án là 72.023.639.000 đồng) và so với kế hoạch Đại hội đồng cổ đông đề ra đạt 90,1% nên khách sạn đã lỗ (8.540.626.242 đồng); so với kết quả kinh doanh năm 2013 lỗ (9.110.626.242 đồng) thì đã giảm lỗ được 6,3%.

- Kinh doanh nhà hàng hàng tiệc cưới trên địa bàn cạnh tranh gay gắt cho nên kinh doanh năm 2014 chỉ đạt 84,8% kế hoạch, giảm 15,2% và so với năm 2013 giảm 3,3% .

Từ những nguyên nhân nêu trên đã làm ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của Công ty năm 2014.

+ Lỗ lũy kế chuyển sang năm 2014	:	(5.081.354.441) đồng
+ Lỗ năm 2014	:	(7.612.792.567) đồng
+ Lỗ lũy kế đến hết năm 2014	:	(12.694.147.008) đồng

+ Thu nhập bình quân của người lao động (đồng/người/tháng) 2014 là 4.122.000 đồng, so với kế hoạch là 3.670.000 đồng đạt 112,3%, tăng 12,3% và so với thực hiện cùng kỳ năm trước là 3.664.700 đồng, tăng 12,4%.

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

+ Thực hiện tốt chủ trương tiết kiệm, chống lãng phí, nâng cao trách nhiệm cá nhân trong việc quản lý tài sản, hàng hóa của Công ty đối với lãnh đạo cũng như cá nhân người lao động.

2/ Công tác tổ chức - đào tạo:

+ Công tác đào tạo: Ban Tổng giám đốc rất quan tâm chú trọng đến công tác đào tạo và đào tạo lại. Trong năm đã gửi một số nhân viên bấp đi đào tạo tại các khách sạn trong hệ thống TCT Du lịch Sài Gòn nhằm để nâng cao trình độ quản lý, nghiệp vụ chuyên môn và tay nghề cho đội ngũ cán bộ lãnh đạo, người lao động trong toàn Công ty.

3/ Công tác xây dựng cơ bản:

* Dự án khách sạn Sài Gòn – Ban Mê:

+ Công tác thanh quyết toán của các gói thầu Ban quản lý dự án và tư vấn giám sát đã thực hiện cơ bản xong, đã kiểm toán cơ bản xong các gói thầu của dự án.

4/ Một số công tác khác:

+ Đã giải quyết xong việc tranh chấp tiền thuê đất tại Công viên nước năm 2006, 2007 và 10 tháng năm 2008 với Chi cục thuế TP. Buon Ma Thuột (tại phiên tòa xét xử phúc thẩm của Tòa Án tỉnh Đắk Lắk đã tuyên hủy Thông báo về nộp tiền thuê đất tại Công viên nước năm 2006, 2007 và 10 tháng năm 2008 của Chi cục thuế).

+ Thực hiện chủ trương của HĐQT. Công ty đã ký Hợp đồng cho thuê mặt bằng Du lịch Hồ Lắk với Công ty TNHH Thương mại và dịch vụ Du lịch Thái Hùng Ban Mê, kể từ ngày 18/07/2013.

+ Công ty đã hoàn tất các thủ tục để cấp quyền sở hữu tài sản của Khách sạn Cao Nguyên.

MỘT SỐ TỒN TẠI:

+ Công tác tiếp thị quảng cáo trong lĩnh vực tổ chức tiệc cưới ở một số đơn vị chưa được chú trọng, chất lượng món ăn có lúc chưa thỏa mãn được yêu cầu của khách hàng.

+ Các chương trình tour du lịch mới xây dựng quảng cáo chưa rộng rãi đến với khách hàng. Đặc biệt là các cơ quan, doanh nghiệp trong và ngoài tỉnh.

B- MỘT SỐ NHIỆM VỤ CHỦ YẾU NĂM 2015:

1/ Tình hình kinh doanh của Công ty gặp rất nhiều khó khăn, hoạt động của Khách sạn Sài Gòn – Ban Mê chưa có gì khả quan cho nên Công ty dự kiến kế hoạch kinh doanh năm 2015 cụ thể như sau:

+ Tổng doanh thu	: 77.660.000.000 đồng
+ Lợi nhuận chưa PB CPQL, KHCB và lãi vay	: 19.369.088.000 đồng
+ Khấu hao cơ bản	: 11.000.000.000 đồng
+ Lãi vay ngân hàng	: 9.000.000.000 đồng
+ Chi phí quản lý Doanh nghiệp	: 4.498.055.000 đồng
+ Lợi nhuận trước thuế (Lỗ)	: (5.128.967.000) đồng
+ Tiền lương bình quân	: 4.200.000 đồng
+ Phụ cấp HĐQT – BKS: 2%/Tổng quỹ tiền lương tính vào giá thành.	

2/ Trên cơ sở kế hoạch kinh doanh chung. Công ty đã ra chỉ tiêu phấn đấu cho các đơn vị trực thuộc cụ thể, như sau: (xem bảng phụ lục 2)

+ Khách sạn Cao Nguyên:

- Tổng doanh thu : 7.450.000.000 đồng
- Lợi nhuận chưa PB chi phí QLDN và khấu hao : 1.778.813.000 đồng

+ Khách sạn Thành Công:

- Tổng doanh thu : 5.492.273.000 đồng
- Lợi nhuận chưa PB chi phí QLDN và khấu hao : 504.767.000 đồng

+ Du lịch Hồ Lắk:

- Tổng doanh thu : 669.086.000 đồng
- Lợi nhuận chưa PB chi phí QLDN và khấu hao : 606.663.000 đồng

+ Nhà hàng Thăng Lợi – Công viên nước:

- Tổng doanh thu : 24.100.000.000 đồng
- Lợi nhuận chưa PB chi phí QLDN và khấu hao : 3.996.093.000 đồng

+ Phòng Hướng Dẫn Du lịch:

- Tổng doanh thu : 4.610.000.000 đồng
- Lợi nhuận chưa PB chi phí QLDN và khấu hao : 390.901.000 đồng

+ Khách sạn Sài Gòn – Ban Mê:

- Tổng doanh thu : 30.000.000.000 đồng
- LN chưa PB CPQLDN, khấu hao và lãi vay : 12.019.249.000 đồng

+ Văn phòng Công ty:

- Tổng doanh thu : 10.281.641.000 đồng
- Lợi nhuận chưa PB chi phí QLDN và khấu hao : 105.000.000 đồng

3/ Công tác xây dựng cơ bản:

- Hoàn thành công tác quyết toán và kiểm toán dự án hoàn thành theo quy định.
- Cân đối nguồn vốn của dự án khách sạn Sài Gòn – Ban Mê và tiếp tục làm việc với ngân hàng để vay vốn thanh toán cho các nhà thầu.

4/ Tiếp tục ổn định chất lượng món ăn, xây dựng 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. Đặc biệt là phải củng cố kịp thời chất lượng ăn uống tại khách sạn Sài Gòn – Ban Mê.

Trên đây là một số mặt đã làm được, những hạn chế còn tồn tại trong năm 2014 và nhiệm vụ công tác năm 2015. Rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến và sự quan tâm chỉ đạo của Hội đồng quản trị, Đại hội cổ đông./.

CÔNG TY CP DU LỊCH ĐẮK LẮK

**BẢNG ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH KINH DOANH CÁC ĐƠN VỊ TRỰC THUỘC
NĂM 2014**

(Phụ lục 1)

STT	CHỈ TIÊU	TH 2013	KH 2014	TH 2014	% HT KH	TH 2014 SO VỚI TH 2013	SO SÁNH				GHI CHÚ	
							Tăng, giảm TH với KH 2014		Tăng, giảm TH 2014 với TH 2013			
							Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6) = (5)/(4)	(7) = (5)/(3)	(8) = (6)-100	(9) = (5) -(4)	(10) = (7)-100	(11) = (5) -(3)	12	
I	KS CAO NGUYỄN											
1	Tổng doanh thu	7.273.458.582	7.450.000.000	6.684.307.208	89,7%	91,9%	-10,3%	-765.692.792	-8,1%	-589.151.374		
2	LN chưa PB CPQLDN và KHC	1.763.989.262	1.852.188.725	1.694.107.865	91,5%	96,0%	-8,5%	-158.080.860	-4,0%	-69.881.397		
II	KS THÀNH CÔNG											
1	Tổng doanh thu	503.500.000	549.273.000	614.511.445	111,9%	122,0%	11,9%	65.238.445	22,0%	111.011.445		
2	LN chưa PB CPQLDN và KHC	458.994.366	504.767.666	598.880.445	118,6%	130,5%	18,6%	94.112.779	30,5%	139.886.079		
III	DU LỊCH HỒ LẮK											
1	Tổng doanh thu	2.818.417.867	669.085.964	592.137.050	88,5%	21,0%	-11,5%	-76.948.914	-79,0%	-2.226.280.817		
2	LN chưa PB CPQLDN và KHC	164.799.452	606.662.956	535.186.965	88,2%	324,8%	-11,8%	-71.475.991	224,8%	370.387.513		
IV	NH THẮNG LỢI - CVN											
1	Tổng doanh thu	22.457.310.946	23.590.000.000	20.380.519.633	86,4%	90,8%	-13,6%	-3.209.480.367	-9,2%	-2.076.791.313		
2	LN chưa PB CPQLDN và KHC	3.924.905.886	4.121.151.180	3.805.803.585	92,3%	97,0%	-7,7%	-315.347.595	-3,0%	-119.102.301		
V	PHÒNG HƯỚNG DẪN DL											
1	Tổng doanh thu	4.322.876.835	4.610.000.000	4.380.183.544	95,0%	101,3%	-5,0%	-229.816.456	1,3%	57.306.709		
2	LN chưa PB CPQLDN và KHC	321.457.117	337.529.973	372.286.861	110,3%	115,8%	10,3%	34.756.888	15,8%	50.829.744		
VI	VP CÔNG TY											
1	Tổng doanh thu	11.630.948.700	10.926.833.034	9.842.898.253	90,1%	84,6%	-9,9%	-1.083.934.781	-15,4%	-1.788.050.447		
a	Doanh thu bán buôn	10.216.031.461	10.726.833.034	9.591.790.663	89,4%	93,9%	-10,6%	-1.135.042.371	-6,1%	-624.240.798		
b	Doanh thu HĐTC	265.978.875	200.000.000	129.031.625	64,5%	48,5%	-35,5%	-70.968.375	-51,5%	-136.947.250		
c	Doanh thu khác	1.148.938.364	0	122.075.965								
2	LN chưa PB CPQLDN và KHC	1.528.933.244	363.197.225	291.713	0,1%	0,0%	-99,9%	-362.905.512	-100,0%	-1.528.641.531		
a	LN kinh doanh bán buôn	155.425.929	163.197.225	(155.383.261)	-95,2%	-100,0%	-195,2%	-318.580.486	-200,0%	-310.809.190		
b	Thu nhập HĐTC	265.978.875	200.000.000	129.031.625	64,5%	48,5%	-35,5%	-70.968.375	-51,5%	-136.947.250		
c	Thu nhập khác	1.107.528.440	0	26.643.349								
VII	KHÁCH SẠN SG-BM											
1	Tổng doanh thu	23.929.418.261	29.449.000.000	26.541.331.212	90,1%	110,9%	-9,9%	-2.907.668.788	10,9%	2.611.912.951		
a	Doanh thu hoạt động KD chính	23.909.668.988	29.449.000.000	26.519.423.898	90,1%	110,9%	-9,9%	-2.929.576.102	10,9%	2.609.754.910		
b	Doanh thu HĐTC	5.872.585	0	8.655.749		147,4%	-100,0%	8.655.749	47,4%	2.783.164		
c	Doanh thu khác	13.876.688	0	13.251.565								
2	LN chưa PB CPQLDN; KHC và lãi vay	6.796.839.228	10.195.258.842	8.012.833.111	78,6%	117,9%	-21,4%	-2.182.425.731	17,9%	1.215.993.883		
a	LN hoạt động KD chính	6.821.976.089	0	8.021.149.918		117,6%	-100,0%	8.021.149.918	17,6%	1.199.173.829		
b	Thu nhập HĐTC	5.872.585	0	8.655.749		147,4%	-100,0%	8.655.749	47,4%	2.783.164		
c	Thu nhập khác	(31.009.446)	0	(16.972.556)								
	TỔNG DOANH THU	72.935.931.191	77.244.191.998	69.035.888.345	89,4%	94,7%	-10,6%	-8.208.303.653	-5,3%	-3.900.042.846		
	TỔNG LN CHƯA PB CP QLDN KHC VÀ LÃI VAY	14.959.918.555	17.980.756.568	15.019.390.545	83,5%	100,4%	-16,5%	-2.961.366.023	0,4%	59.471.990		

NGƯỜI LẬP BIỂU

KẾ TOÁN TRƯỞNG

TỔNG GIÁM ĐỐC

KẾ HOẠCH KINH DOANH CÁC ĐƠN VỊ NĂM 2015

ĐVT: 1000đ

(Phụ lục 2)

STT	CHỈ TIÊU	SGÒN - BMÊ	NHTL - CVN	KS CAO NGUYÊN	KS THÀNH CÔNG	DL HỒ LẮK	P. KD HD	BBUÔN HH	TỔNG CỘNG	GHI CHÚ
1	Tổng doanh thu	30.000.000	24.100.000	7.450.000	549.273	669.086	4.610.000	10.281.641	77.660.000	
	DT hàng hóa CB	2.720.000	1.480.000	335.000	0	0	0	0	4.535.000	
	DT bán buôn	0	0	0	0	0	0	10.281.641	10.281.641	
	DT dịch vụ DL	0	4.038.000	0	0	0	2.950.000	0	6.988.000	
	DT vchuyển DL	0	0	0	0	0	1.624.000	0	1.624.000	
	DT phòng ngủ	13.850.000	0	3.260.000	0	0	0	0	17.110.000	
	DT hàng ăn, GK	11.160.000	18.160.000	3.005.000	0	0	0	0	32.325.000	
	DT phí phục vụ	0	0	0	0	0	0	0	0	
	DT khác (GK,MB...)	2.270.000	422.000	850.000	549.273	669.086	36.000	0	4.796.359	
2	Lãi gộp (chưa trừ KH và Lãi vay)	9.706.138	2.656.700	1.050.000	504.767	606.662	241.766	105.000	14.871.033	
3	Khấu hao	8.549.333	1.276.700	406.531	116.901	578.049	64.707	7.779	11.000.000	
4	Lãi vay	9.000.000	0	0	0	0	0	0	9.000.000	
5	LN trước thuế	(7.843.195)	1.380.000	643.469	387.866	28.613	177.059	97.221	(5.128.967)	
	(6 = 2-3-4)									