

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

(Ban hành kèm theo Thông tư 96/2020/TT-BTC ngày 16 tháng 11 năm 2020 của Bộ Tài chính hướng dẫn công bố thông tin trên thị trường chứng khoán)

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

Công ty Cổ phần Du lịch Đắk Lắk

Năm báo cáo: 2021

I. THÔNG TIN CHUNG

1. Thông tin khái quát

- Tên giao dịch: Công ty Cổ phần Du lịch Đắk Lắk (Daklak Tourist Joint Stock).
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: **6000177738** (Cấp lần đầu số: 4003000058 do Sở kế hoạch và đầu tư cấp ngày 31/03/2005; thay đổi lần thứ 10 ngày 26/08/2019).
- **Vốn điều lệ:** 93.074.150.000 VND;
- **Vốn đầu tư của chủ sở hữu:** 93.074.150.000 VND;
- **Địa chỉ:** 03 Phan Chu Trinh, P. Thống Nhất, Tp. Buôn Ma Thuột, tỉnh Đắk Lắk;
- **Số điện thoại:** (084) 262 3852 322 - **Số fax:** (084) 262 3842 115
- **Website:** <http://www.daklaktourist.com.vn>
- **Mã cổ phiếu:** DLD

2. Quá trình hình thành và phát triển

- Quá trình hình thành và phát triển:

Công ty Cổ phần Du lịch Đắk Lắk được thành lập theo Quyết định số 302/QĐ-UB ngày 21/02/2005 do Ủy Ban nhân dân tỉnh Đắk Lắk cấp. Giấy phép đăng ký kinh doanh số 40.03.000058 do Sở Kế hoạch đầu tư cấp ngày 31/03/2005. Từ ngày thành lập đến nay, Công ty đã 10 lần điều chỉnh Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh:

- Thay đổi lần thứ I vào ngày 21 tháng 04 năm 2006;
- Thay đổi lần thứ II vào ngày 21 tháng 12 năm 2009;
- Thay đổi lần thứ III vào ngày 22/04/2010 số 6000177738;
- Thay đổi lần thứ IV vào ngày 05 tháng 06 năm 2012;
- Thay đổi lần thứ V vào ngày 16 tháng 09 năm 2013;
- Thay đổi lần thứ VI vào ngày 29 tháng 04 năm 2014;
- Thay đổi lần thứ VII vào ngày 07 tháng 03 năm 2017;
- Thay đổi lần thứ VIII vào ngày 20 tháng 03 năm 2017
- Thay đổi lần thứ IX vào ngày 12 tháng 07 năm 2018;
- Thay đổi lần thứ X vào ngày 26 tháng 08 năm 2019;

Trụ sở chính của Công ty đặt tại số 03 Phan Chu Trinh, phường Thống Nhất, Thành phố Buôn Ma Thuột, tỉnh Đắk Lắk. Công ty có các đơn vị trực thuộc sau:

- Khách sạn Sài Gòn - Ban Mê : 03 Phan Chu Trinh, TP. Buôn Ma Thuột
- Khách sạn Cao Nguyên : 65 Phan Chu Trinh, TP. Buôn Ma Thuột
- Khách sạn Thành Công : 51 Lý Thường Kiệt, TP. Buôn Ma Thuột
- Khu Du lịch Hồ Lắk : Buôn Jun, thị trấn Liên Sơn, Huyện Lắk
- Nhà hàng Thăng Lợi - Công viên nước : Km 4, Quốc lộ 14, TP. Buôn Ma Thuột

- Quá trình tăng vốn điều lệ:

Công ty Cổ phần Du lịch Đắk Lắk khi mới thành lập có vốn điều lệ là 22.571.420.000 đồng, vốn điều lệ hiện nay là 93.074.150.000. Quá trình tăng vốn điều lệ của Công ty như sau:

- **Năm 2005:** Vốn Điều lệ là 22.571.420.000 đồng (theo Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh lần đầu số 40.03.000058 do Sở Kế hoạch Đầu tư tỉnh Đắk Lắk cấp ngày 31/03/2005).

- **Năm 2006:** Vốn điều lệ Công ty tăng thêm 67.714.260.000 đồng. Theo Nghị quyết ĐHCĐ bất thường thông qua ngày 30/11/2006, Công ty phát hành thêm 6.771.426 cổ phần (tương đương 67.714.260.000 đồng) cho cổ đông hiện hữu với tỷ lệ 3:1; giá phát hành 10.000 đồng/cổ phiếu. Số lượng cổ phần phát hành thêm được phân phối qua nhiều giai đoạn như sau:

- **Năm 2008:** Vốn Điều lệ Công ty tăng thêm 2.593.950.000 đồng. Vốn Điều lệ Công ty tăng thêm 2.593.950.000 đồng từ nguồn thuế thu nhập doanh nghiệp được miễn từ năm 2005 đến năm 2007. (Theo Nghị quyết Đại hội cổ đông bất thường ngày 26 tháng 09 năm 2008). Số lượng cổ phần tăng thêm được phân phối cho cổ đông hiện hữu tương ứng với tỉ lệ cổ phần đang sở hữu.

- **Năm 2009:** Vốn Điều lệ Công ty tăng thêm 194.520.000 đồng. Vốn Điều lệ Công ty tăng thêm 194.520.000 đồng từ nguồn thuế thu nhập doanh nghiệp được miễn năm 2008 (Theo Nghị quyết ĐHCĐ thường niên ngày 25 tháng 03 năm 2009). Số lượng cổ phần tăng thêm được phân phối cho cổ đông hiện hữu tương ứng với tỷ lệ cổ phần đang sở hữu.

- **Năm 2010:** Đến ngày 31 tháng 03 năm 2010 Công ty đã hoàn tất các thủ tục đăng ký tăng vốn điều lệ lên 93.074.150.000 đồng.

- Các sự kiện khác:

- Công ty đã duy trì tốt việc áp dụng hệ thống quản lý chất lượng quốc tế theo tiêu chuẩn ISO 9001:2015 với mục tiêu “Uy tín - chất lượng - hiệu quả”;

- Hệ thống nhận diện thương hiệu riêng của Công ty đã được Cục Sở hữu trí tuệ Việt Nam đăng ký bảo hộ theo quy định;

- Bổ nhiệm mới một số chức danh quản lý trong Công ty và thực hiện luân chuyển cán bộ theo nghị quyết của Hội đồng quản trị;

- Phối hợp với bên Công ty tư vấn đã hoàn thành việc đăng ký lưu ký cổ phiếu của Công ty tại Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam, đăng ký giao dịch cổ phiếu tại Sở giao dịch Chứng khoán Hà Nội (UpCom) theo Giấy chứng nhận số 12/GCN-SGDHN ngày

19/01/2011 với mã chứng khoán là DLD vào thứ 6, ngày 08 tháng 04 năm 2011 cổ phiếu của Công ty chính thức được giao dịch trên thị trường.

• Ngày 16 tháng 05 năm 2012, Công ty chính thức mở cửa đưa vào khai thác kinh doanh khách sạn 4 sao Sài Gòn - Ban Mê tại thành phố Buôn Ma Thuột, tỉnh Đắk Lắk.

3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

- Ngành, nghề kinh doanh:

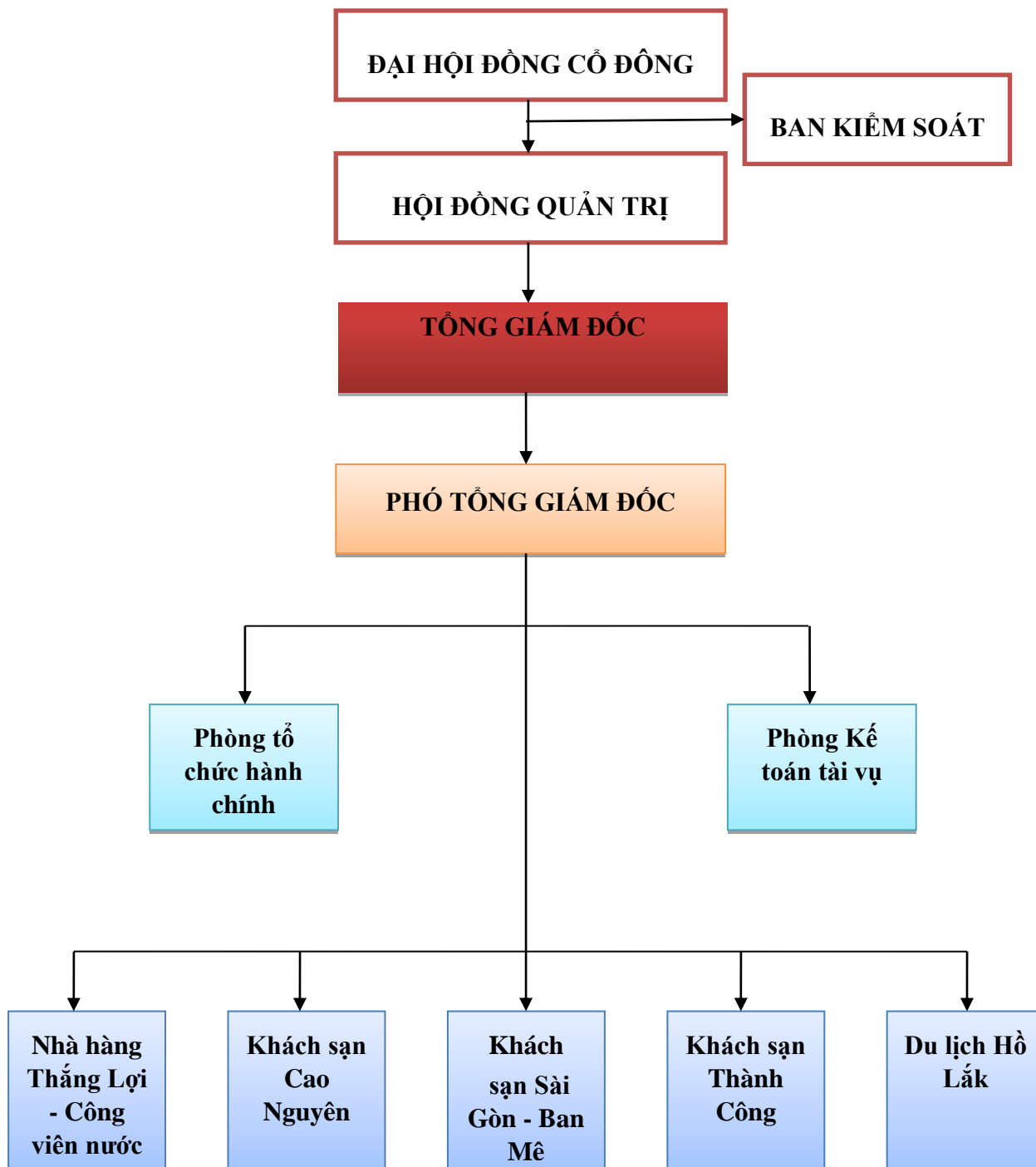
STT	Tên ngành	Mã ngành
1	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải. Chi tiết: Đại lý bán vé máy bay	5229
2	Vận tải hàng hóa bằng đường bộ	4933
3	Dịch vụ lưu trú ngắn ngày	5510
4	Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động Chi tiết: Kinh doanh dịch vụ nhà hàng ăn uống.	5610
5	Dịch vụ tắm hơi, massage và các dịch vụ tăng cường sức khỏe tương tự (trừ hoạt động thể thao) Chi tiết: Dịch vụ tầm quất, xông hơi, xoa bóp	9610
6	Hoạt động vui chơi giải trí khác chưa được phân vào đâu Chi tiết: Kinh doanh vũ trường (dancing), phòng karaoke	9329
7	Hoạt động của các cơ sở thể thao Chi tiết: Kinh doanh dịch vụ vui chơi giải trí, công viên nước	9311
8	Vận tải hành khách đường bộ khác Chi tiết: Hướng dẫn, kinh doanh vận tải khách bằng ô tô theo hợp đồng	4932
9	Điều hành tua du lịch Chi tiết: Kinh doanh du lịch lữ hành quốc tế và nội địa	7912
10	Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu Chi tiết: Mua bán phân bón	4669
11	Bán buôn thực phẩm Chi tiết: Mua bán hàng hóa công nghệ thực phẩm (bia, rượu, nước giải khát, bánh kẹo, hàng hóa mỹ nghệ), cà phê, hàng hải sản đông lạnh.	4632
12	Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng Chi tiết: Mua bán vật liệu xây dựng, hàng trang trí nội thất	4663
13	Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống Chi tiết: Mua bán nông sản	4620
14	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê	6810

- **Địa bàn kinh doanh:** Toàn bộ hoạt động của Công ty chỉ diễn ra trên địa bàn tỉnh Đắk Lắk, Việt Nam

4. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý:

- **Mô hình quản trị:** Mô hình quản trị của Công ty tuân theo mô hình quản trị của Công ty đại chúng niên yết trên thị trường chứng khoán.

- **Cơ cấu bộ máy quản lý:**



- **Hội đồng quản trị:**

Hội đồng quản trị Công ty gồm 05 thành viên. Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý Công ty. Có quyền quyết định chiến lược, kế hoạch phát triển trung hạn và kế hoạch kinh doanh hàng năm của Công ty, xác định các mục tiêu hoạt động và mục tiêu chiến lược trên cơ sở Đại hội cổ đông thông qua. Đề xuất mức chi trả cổ tức hàng năm. Hội đồng quản trị có quyền bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức Tổng Giám đốc điều hành; các Phó Tổng Giám đốc; Kế toán trưởng. Quyết định mức lương và lợi ích khác của những người quản lý đó, cử người đại diện theo ủy quyền thực hiện quyền sở hữu cổ phần hoặc phần vốn góp ở công ty khác.

- **Ban Kiểm soát:**

Ban kiểm soát Công ty gồm 03 thành viên. Thực hiện giám sát Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc trong quản lý và điều hành Công ty, kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp, tính trung thực và mức độ cẩn trọng trong quản lý điều hành hoạt động kinh doanh, trong công tác kế toán thống kê và lập báo tài chính, thẩm định báo cáo tài chính hàng năm và 6 tháng.

- **Ban Tổng Giám đốc:**

Gồm 01 Tổng Giám đốc và 01 Phó Tổng giám đốc.

- **Phòng Kế toán - Tài vụ:**

Là phòng chức năng tham mưu tổng hợp về công tác kế toán Doanh nghiệp, phân tích tài chính, phân tích các nguyên nhân và nhân tố ảnh hưởng tích cực, tiêu cực ảnh hưởng đến tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty, tổ chức quản lý vốn mang lại hiệu quả, xác định nhu cầu vốn nhằm đáp ứng nhu cầu vốn kinh doanh trong từng thời điểm, thực hiện đúng đắn chế độ tài chính hiện hành. Cơ cấu gồm 06 nhân sự: 01 Kế toán Trưởng kiêm Trưởng phòng, 01 Phó phòng và 04 kế toán viên.

- **Phòng tổ chức hành chính:**

Là phòng chức năng tham mưu về công tác tổ chức cán bộ và quản lý hành chính, quản trị mạng thông tin nội bộ trong toàn công ty, theo dõi việc duy trì áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2015. Cơ cấu gồm 05 nhân sự: 01 Trưởng phòng, 01 Phó phòng, 02 nhân viên và 01 lái xe.

- **Khách sạn Sài Gòn - Ban Mê:**

Tọa lạc tại số 01-03 Phan Chu Trinh, P. Thống Nhất, Tp. Buôn Ma Thuột. Khách sạn cao 17 tầng, với 131 phòng ngủ đạt tiêu chuẩn quốc tế 4 sao: 01 phòng hội nghị lớn sức chứa 400 khách, 01 phòng họp VIP sức chứa 100 khách. Nhà hàng tiệc cưới bao gồm 2 sảnh; Sảnh lớn có sức chứa từ 450 đến 750 khách, sảnh nhỏ có sức chứa từ 300 - 450 khách và một số dịch vụ giải trí gồm massage & sauna với 27 phòng massage VIP, phòng Gym, hồ bơi...v.v. Tổng số lao động có mặt đến 31/12/2021: 72 người (70 dài hạn) có 01 Giám đốc và 01 Phó Giám đốc.

• **Khách sạn Cao Nguyên:**

Khách sạn 2 sao, có 35 phòng ngủ, nhà hàng 800 chỗ, dịch vụ Massage. Toạ lạc tại 65 Phan Chu Trinh, phường Thắng Lợi, Tp. Buôn Ma Thuột. Tổng số lao động có mặt đến 31/12/2021: 30 người (30 dài hạn) trong đó có 01 Giám đốc kiêm nhiệm.

• **Nhà hàng Thắng Lợi - Công viên nước Daklak:**

Tổ chức các loại hình trò chơi (đặc biệt là trò chơi dưới nước), nhà hàng ẩm thực, quầy bán hàng lưu niệm, nhà hàng 700 chỗ. Toạ lạc tại km 4 số 11 đường Nguyễn Chí Thanh, Phường Tân An, TP. Buôn Ma Thuột. Tổng số lao động có mặt đến 31/12/2021: 35 người (35 dài hạn) trong đó có 01 Giám đốc và 01 Phó Giám đốc.

• **Khách sạn Thành Công:**

Khách sạn 2 sao, có 31 phòng ngủ, nhà hàng 100 chỗ. Toạ lạc tại số 51 Lý Thường Kiệt, Phường Thống Nhất, TP. Buôn Ma Thuột. Tổng số lao động có mặt đến ngày 31/12/2021: 10 người (10 người dài hạn) trong đó có 01 Phó Giám đốc.

• **Du lịch Hồ Lắk:**

Nhà nghỉ Vua Bảo Đại 6 phòng ngủ, Khu resort 32 phòng ngủ, nhà dài dân tộc (02 nhà) khách ngủ 40 người, nhà hàng 300 chỗ ngồi, dịch vụ cưỡi voi, thuyền độc mộc, văn nghệ công chiêng rựơu cần, lửa trại.... Toạ lạc tại Thị trấn Liên Sơn, huyện Lắk, tỉnh Đắk Lắk. Tổng số lao động có mặt đến 31/12/2021: 15 người (15 người dài hạn) trong đó có 02 Phó Giám đốc.

- **Các công ty con, công ty liên kết:**

• **Công ty Cổ phần Thương mại Sabeco Tây Nguyên**

Địa chỉ	Km7 Nguyễn Chí Thanh, TP. Buôn Ma Thuột, Tỉnh Đắk Lắk
Ngành nghề kinh doanh	Kinh doanh bia, rựơu, nước giải khát
Số lượng cổ phần	18.351 cổ phần
Mệnh giá 1 cổ phần	10.000 đ/CP
Tỷ lệ vốn góp	0,46%
Giá trị cổ phần	183.510.000 đồng

5. Định hướng phát triển

- **Các mục tiêu chủ yếu của Công ty.**

• Đầu tư mua sắm mới các trang thiết bị thay thế cho các đơn vị trong hệ thống Công ty nhằm phục vụ nhu cầu kinh doanh của Công ty.

• Phấn đấu hoàn thành các chỉ tiêu theo nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thông qua hàng năm đã đề ra như: Doanh thu - Lợi nhuận - Nộp ngân sách và thu nhập của người lao động.

- **Chiến lược phát triển trung và dài hạn.**

• Quy hoạch thiết kế xây dựng: Khu Lắk Resort hoàn chỉnh đạt tiêu chuẩn du lịch cao cấp theo định hướng du lịch sinh thái - Nghỉ dưỡng - Văn hóa - Mạo hiểm thể thao.

- Cải tạo hoặc xây dựng lại quy mô Khách sạn Cao Nguyên đạt tiêu chuẩn 4 sao.
- Đẩy mạnh kinh doanh dịch vụ lữ hành - hoàn thiện và nâng cao chất lượng phục vụ các dịch vụ du lịch: Lưu trú- Ẩm thực - Dã ngoại - Cưỡi voi - Thuyền độc mộc - Văn nghệ công chiêng.

- Khai thác khách địa phương đi du lịch nước ngoài.

- Các mục tiêu đối với môi trường, xã hội và cộng đồng của Công ty

- Đối với môi trường: Đảm bảo thực hiện đúng quy định về bảo vệ môi trường theo pháp luật của Nhà nước Việt Nam và quy định quốc tế.

- Đối với xã hội và cộng đồng: Thực hiện tốt công tác an ninh xã hội đem lại lợi ích thiết thực không những cho công ty mà cả cộng đồng và xã hội.

6. Các rủi ro:

Rủi ro tài chính bao gồm rủi ro thị trường, rủi ro tín dụng và rủi ro thanh khoản.

- Rủi ro thị trường

Hoạt động kinh doanh của Công ty sẽ chủ yếu chịu rủi ro khi có sự biến động lớn về lãi suất, giá cả hàng hóa, nguyên vật liệu và giá cổ phiếu.

- Rủi ro về lãi suất

Rủi ro lãi suất của Công ty phát sinh chủ yếu từ các khoản vay đã ký kết. Để giảm thiểu rủi ro này, Công ty đã ước tính ảnh hưởng của chi phí lãi vay đến kết quả kinh doanh từng thời kỳ cũng như phân tích, dự báo để lựa chọn các thời điểm trả nợ thích hợp. Ban Tổng Giám đốc cho rằng rủi ro về biến động lãi suất ngoài dự tính của Công ty ở mức rất thấp.

- Rủi ro về giá nguyên vật liệu, hàng hóa

Công ty mua nguyên vật liệu, hàng hóa từ các nhà cung cấp trong nước để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Do vậy, Công ty sẽ chịu rủi ro từ việc thay đổi giá bán của nguyên vật liệu, hàng hóa. Nhằm đảm bảo ổn định giá thành thành phẩm, bộ phận quản lý sản xuất của Công ty thường xuyên theo dõi tình hình biến động của giá cả nguyên vật liệu, hàng hóa và đề xuất với Ban Tổng Giám đốc để có phương án dự trữ nguyên vật liệu cũng như phương án sản xuất kinh doanh phù hợp.

- Rủi ro về giá cổ phiếu

Các cổ phiếu chưa niêm yết do Công ty nắm giữ bị ảnh hưởng bởi các rủi ro thị trường phát sinh từ tính không chắc chắn về giá trị tương lai của cổ phiếu đầu tư. Các khoản đầu tư vào cổ phiếu nắm giữ không phải cho mục đích kinh doanh mà cho mục đích chiến lược lâu dài. Do đó, Công ty không có ý định bán các khoản đầu tư này.

- Rủi ro tín dụng

Rủi ro tín dụng là rủi ro phát sinh do một bên tham gia trong một công cụ tài chính hoặc hợp đồng khách hàng không thực hiện các nghĩa vụ của mình, dẫn đến tổn thất tài

chính. Công ty có rủi ro tín dụng từ các hoạt động sản xuất kinh doanh của mình (chủ yếu đối với các khoản phải thu khách hàng) và từ hoạt động tài chính của mình, bao gồm số dư tiền gửi ngân hàng và các công cụ tài chính khác

- Phải thu khách hàng

Mức độ rủi ro tín dụng của Công ty bị ảnh hưởng chủ yếu bởi các đặc điểm riêng biệt của từng khách hàng.

Ban Tổng Giám đốc Công ty đã thiết lập chính sách tín dụng riêng biệt cho từng loại khách hàng. Công ty thường xuyên theo dõi các khoản phải thu khách hàng chưa thu được. Đối với các khách hàng lớn, Công ty thực hiện xem xét sự suy giảm trong chất lượng tín dụng của từng khách hàng tại ngày lập báo cáo. Công ty tìm cách duy trì kiểm soát chặt chẽ đối với các khoản phải thu tồn đọng và bố trí nhân sự kiểm soát tín dụng để giảm thiểu rủi ro tín dụng.

- Số dư tiền gửi ngân hàng

Công ty chủ yếu duy trì số dư tiền gửi tại các ngân hàng lớn (Ngân hàng Công Thương Chi nhánh Đắk Lắk và Ngân hàng TMCP Ngoại thương Chi nhánh Đắk Lắk). Rủi ro tín dụng đối với các số dư tiền gửi tại các ngân hàng được quản lý bởi bộ phận ngân quỹ theo chính sách của Công ty. Rủi ro tín dụng tối đa của Công ty đối với số dư tiền gửi ngân hàng là giá trị ghi sổ như đã trình bày tại Thuyết minh số 5 của Báo cáo tài chính năm 2019. Công ty nhận thấy mức độ rủi ro tín dụng đối với số dư tiền gửi ngân hàng là rất thấp.

- Các công cụ tài chính khác

Ban Tổng Giám đốc Công ty đánh giá rằng tất cả các tài sản tài chính đều trong hạn và không bị suy giảm vì các tài sản tài chính này đều liên quan đến khách hàng có uy tín và có khả năng thanh toán tốt.

- Rủi ro thanh khoản

Rủi ro thanh khoản là rủi ro Công ty gặp khó khăn khi thực hiện các nghĩa vụ tài chính do thiếu vốn. Rủi ro thanh khoản của Công ty chủ yếu phát sinh từ việc các tài sản tài chính và nợ phải trả tài chính có thời điểm đến hạn lệch nhau.

Để quản lý rủi ro thanh khoản, đáp ứng các nhu cầu về vốn, nghĩa vụ tài chính hiện tại và trong tương lai, Công ty thường xuyên theo dõi và duy trì đủ mức dự phòng tiền, tối ưu hóa các dòng tiền nhàn rỗi, tận dụng được tín dụng từ khách hàng và đối tác, chủ động kiểm soát các khoản nợ đến hạn, sắp đến hạn trong sự tương quan với tài sản đến hạn và nguồn thu có thể tạo ra trong thời kỳ đó,...

Ban Tổng Giám đốc cho rằng Công ty hầu như không có rủi ro thanh khoản và tin tưởng rằng Công ty có thể tạo ra đủ nguồn tiền để đáp ứng các nghĩa vụ tài chính khi đến hạn.

II. Tình hình hoạt động trong năm

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

1.1. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm:

- Tổng doanh thu thực hiện	:	18.901.706.072 đ
- Trong đó: - Giá vốn bán hàng	:	22.090.164.531 đ
- Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	:	(3.188.458.459) đ
- Tiền lãi vay ngân hàng năm 2021	:	6.168.953.542 đ
- Lợi nhuận trước thuế năm 2021	:	(15.815.223.267) đ
- Thuế TNDN phải nộp 2021	:	0 đ
- Lợi nhuận sau thuế TNDN	:	(15.815.223.267) đ
- Tổng số phải nộp ngân sách	:	0 đ
- Tổng quỹ lương thực hiện	:	6.138.000.000 đ
- Số lao động bình quân năm 2021	:	175 người
- Tiền lương b/quân (người/tháng)	:	2.922.000 đ
- Phụ cấp HĐQT - BKS năm 2021	:	206.544.000 đ

1.2. Tình hình thực hiện so với kế hoạch:

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện 2020	Kế hoạch 2021	Thực hiện 2021	% TH/KH	% Tăng giảm	Số tiền
1	Tổng doanh thu	Tr.đ	36.450	49.472	18.902	38%	-62%	30.500
2	Tổng lợi nhuận	“	-12.662	-9.549	-15.815	125%	25%	6.266
3	Tỷ lệ cổ tức	%	0	0	0	0%	0%	0
4	Thu nhập BQ (người/tháng)	Đồng	5.200.000	5.000.000	2.922.000	58%	-42%	-2.078.000

- Tổng doanh thu thực hiện năm 2021 là 18.902 triệu đồng so với kế hoạch 49.472 triệu đồng; đạt 38% kế hoạch, tương ứng giảm 62%; giảm 30.500 triệu đồng/KH.

- Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế năm 2021 là lỗ 15.815 triệu đồng so với kế hoạch là lỗ 9.549 triệu đồng, tương ứng số lỗ tăng 6.266 triệu đồng;

- Thu nhập bình quân của người lao động (đồng/người/tháng) 2021 là 2.922.000 đồng, so với kế hoạch là 5.000.000 đồng đạt 58%, giảm 42%, tương ứng giảm 2.078.000 đồng.

2. Tổ chức và nhân sự

2.1. Danh sách Ban điều hành:

- Hội đồng quản trị

TT	Họ và tên	Năm sinh	Giới tính	Nơi ở hiện nay	Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu	Trình độ Chuyên môn	Chức vụ
1	Trương Đức Hùng	1970	Nam	TP. HCM	50,8% (Đại diện TCT Du lịch Sài Gòn)	Thạc sỹ quản trị kinh doanh	CT HĐQT GD P,KD&TT TCT Du Lịch Sài Gòn
2	Nguyễn Kim Châu	1959	Nam	285/74A CMT8, P.12, Q.10, Tp.HCM	0,00% (Đại diện TCT Du lịch Sài Gòn)	ĐH TC Kế toán	TV HĐQT PGĐ Nhân sự TCT DLSG
3	Nguyễn Anh Tuấn	1976	Nam	Quận 9, Thành Phố Hồ Chí Minh	0,00% (Đại diện TCT Du lịch Sài Gòn)	Cử nhân Luật, Cử nhân Anh văn	TV HĐQT
4	Phạm Thành Đô	1978	Nam	Phòng 2301, tòa nhà Golden Westlake,151 Thụy Khê, Hà Nội	Đại diện nhóm cổ đông lớn	Đại học QTKD Thạc sỹ Chuyên ngành Tài chính	TV HĐQT
5	Phạm Hữu Bắc	1972	Nam	Tổ 7 cụm 6 tập thể viện chống lao Trung ương, Công Vị, Ba Đình, Hà Nội	9,67% Đại diện nhóm cổ đông lớn	Cử nhân Kinh tế	TV HĐQT
6	Nguyễn Hữu Phúc	1977	Nam	Trung Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội	Đại diện nhóm cổ đông lớn	Thạc sỹ QTKD	TV HĐQT

- Ban Kiểm soát

TT	Họ và tên	Năm sinh	Giới tính	Nơi ở hiện nay	Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu	Trình độ Chuyên môn	Chức vụ
1	Nguyễn Thị Thu Tâm	1974	Nữ	P14, Quận Bình Thạnh, Tp. HCM	(Đại diện TCT Du lịch Sài Gòn)	Thạc sỹ QTKD	Trưởng BKS P.GĐTC Tổng Cty DL Sài Gòn
2	Nguyễn Thị Mười	1966	Nữ	476 Phan Chu Trinh, BMT	0,00%	Đại học tài chính	TV Ban Ksoát PGĐ Nhân sự
4	Nguyễn Thanh Hằng	1985	Nữ	P1401-C2, Ngõ 212 Nghi Tâm, Tây Hồ, Hà Nội	0,00%	Thạc sỹ QTKD	TV Ban kiểm soát
5	Nguyễn Quốc Tuệ	1979	Nam	P. An Lạc, Q. Bình Tân, Tp.HCM	(Đại diện TCT Du lịch Sài Gòn)	Thạc sỹ QTDL Khách sạn Quốc tế	Trưởng BKS P.GĐTC Tổng Cty DL Sài Gòn

- Ban điều hành

TT	Họ và tên	Năm sinh	Giới tính	Nơi ở hiện nay	Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu	Trình độ Chuyên môn	Chức vụ
1	Nguyễn Anh Tuấn	1976	Nam	Quận 9, Thành Phố Hồ Chí Minh	0%	Cử nhân Luật, Cử nhân Anh văn	TGD
2	Đỗ Minh Tuấn	1961	Nam	Bình Định 100 Hai Bà Trưng, Tp.BMT	0,04%	ĐH Kinh tế	P. TGD
3	Phạm Thị Nguyệt	1987	Nữ	Eayông B, Eayông B, KrôngPăk, Đắk Lắk	0,00%	Thạc sỹ Quản trị Du lịch	P. TGD
4	Nguyễn Thị Sáu	1969	Nữ	Nghệ An 134 Lê Thánh Tôn, Tp.BMT	0,11%	Đại học kinh tế	TV HĐQT KTT

2.2. Những thay đổi trong ban điều hành:

- Hội đồng quản trị

<i>Họ và tên</i>	<i>Chức vụ</i>	<i>Ngày bổ nhiệm</i>	<i>Ngày miễn nhiệm</i>
• Ông Trương Đức Hùng	Chủ tịch	30/06/2020	-
• Ông Nguyễn Kim Châu	Thành viên	21/06/2019	-
• Ông Nguyễn Anh Tuấn	Thành viên	21/06/2019	-
• Ông Phạm Thành Đô	Thành viên	21/06/2019	-
• Ông Phạm Hữu Bắc	Thành viên	21/06/2019	18/12/2021
• Ông Nguyễn Hữu Phúc	Thành viên	18/12/2021	-

- Ban Kiểm soát

<i>Họ và tên</i>	<i>Chức vụ</i>	<i>Ngày bổ nhiệm</i>	<i>Ngày miễn nhiệm</i>
• Bà Nguyễn Thị Thu Tâm	Trưởng ban	30/06/2020	18/12/2021
• Ông Nguyễn Quốc Tuệ	Trưởng ban	18/12/2021	-
• Bà Nguyễn Thị Mươi	Thành viên	21/06/2019	-
• Bà Nguyễn Thanh Hằng	Thành viên	21/06/2019	-

- Ban Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng

<i>Họ và tên</i>	<i>Chức vụ</i>	<i>Ngày bổ nhiệm</i>	<i>Ngày miễn nhiệm</i>
• Ông Nguyễn Anh Tuấn	Tổng Giám đốc	01/07/2018	
• Ông Đỗ Minh Tuấn	P. Tổng Giám đốc	26/04/2017	01/8/2021
• Bà Phạm Thị Nguyệt	P. Tổng Giám đốc	01/01/2021	
• Bà Nguyễn Thị Sáu	Kế toán trưởng	26/04/2017	-

2.3. Số lượng cán bộ, nhân viên:

2.3.1. Tổng số cán bộ nhân viên:

- Tổng số công nhân viên hiện có đến ngày 31/12/2021 là 175 người. Trong đó, Nhân viên quản lý là 13 người (Bao gồm Giám đốc, Phó Giám đốc, Trưởng phòng, Phó trưởng phòng).

2.3.2. Chính sách đối với người lao động:

- Chế độ làm việc:

• Thời gian làm việc: Công ty đang thực hiện chế độ làm việc 44 giờ/tuần, các nhân viên tại văn phòng làm việc theo giờ hành chính, tại các đơn vị của Công ty được tổ chức làm việc theo ca, nhưng vẫn đảm bảo tuần làm việc 44 giờ.

• Nghỉ phép, nghỉ lễ, tết: Thực hiện theo Luật lao động, nhân viên Công ty làm việc với thời gian 12 tháng được nghỉ phép 12 ngày và thời gian không làm việc đủ 12 tháng được tính theo tỷ lệ thời gian làm việc. Ngoài ra cứ 05 năm làm việc tại Công ty, được cộng thêm 01 ngày phép trong năm. Nhân viên được nghỉ lễ, tết... theo quy định của bộ Luật lao động.

• Nghỉ ốm, thai sản: Người lao động ốm đau, thai sản (có giấy xác nhận của cơ sở y tế) được nghỉ ngơi và được thanh toán chế độ bảo hiểm xã hội theo Luật bảo hiểm hiện hành.

• Các chế độ, phúc lợi: Công ty thực hiện đầy đủ các chế độ, quyền lợi cho người lao động theo quy định của pháp luật lao động.

• Trang bị trang phục, đồng phục, phương tiện lao động cho CBCNV.

• Chi tiền ăn tiền ăn ca hàng tháng cho cán bộ công nhân viên, với mức chi 700.000 đồng/người/tháng.

• Ngoài ra, công tác an toàn - vệ sinh lao động được cấp lãnh đạo Công ty quan tâm hàng đầu, quán triệt cho CBCNV nắm vững tầm quan trọng của công tác an toàn - vệ sinh lao động.

• Hoạt động của tổ chức Đảng, Công đoàn và Đoàn thanh niên đều được tạo điều kiện thuận lợi.

• Chính sách tuyển dụng, đào tạo.

- Tuyển dụng: Mục tiêu tuyển dụng của Công ty là thu hút người lao động có kinh nghiệm, năng lực chuyên môn đáp ứng được yêu cầu công việc. Công ty thường xuyên quan tâm tuyển dụng sắp xếp, bố trí và kiện toàn đội ngũ cán bộ phù hợp với năng lực, trình độ chuyên môn đáp ứng với yêu cầu, nhiệm vụ kinh doanh.

- Đào tạo: Công ty chú trọng việc đẩy mạnh công tác đào tạo, bồi dưỡng, đặc biệt là trình độ chuyên môn nghiệp vụ. Công ty kết hợp chặt chẽ giữa vấn đề đào tạo và phát triển nhân viên, luôn tạo điều kiện cho nhân viên tham gia các khoá huấn luyện, đào tạo

nội bộ và bên ngoài để nâng cao nghiệp vụ chuyên môn, học tập những kỹ năng mới cần thiết cho nhân viên để phát triển năng lực công tác nhằm đáp ứng yêu cầu công việc hiện tại cũng như trong tương lai của Công ty. Công ty có tổ chức cho cán bộ quản lý theo học các lớp đào tạo ngắn hạn hoặc dài hạn theo yêu cầu của công tác tổ chức quản lý, kinh doanh tại Công ty và đài thọ 100% chi phí học tập cũng như chế độ lương trong thời gian học tập.

- Chính sách lương, thưởng, phúc lợi.

- Chính sách lương: Công ty xây dựng quy chế về quản lý và phân phối tiền lương áp dụng thống nhất trong toàn Công ty.

- Tuỳ thuộc vào đặc điểm của từng đơn vị Công ty giao đơn giá tiền lương và đưa ra các phương án trả lương khác nhau như: Lương cố định theo chức danh có trách nhiệm, lương kinh doanh với mục tiêu thu hút nhân tài, khuyến khích người tài, không ngừng nâng cao năng suất, chất lượng và hiệu quả lao động.

- Công ty thực hiện việc chi trả lương cho nhân viên dựa vào cấp công việc của nhân viên, năng lực, chức vụ, thang bảng lương của nhà nước và điều kiện kinh doanh của Công ty. Công ty thực hiện chế độ nâng lương cho cán bộ công nhân viên hàng năm và có sự quan tâm thường xuyên đến thu nhập, đời sống cán bộ công nhân viên.

- Chính sách thưởng: Nhằm khuyến khích động viên cán bộ công nhân viên trong Công ty gia tăng hiệu quả đóng góp, Công ty có chính sách thưởng dựa trên nguyên tắc gắn với kết quả và hiệu quả lao động đạt được, việc xét thưởng sẽ thực hiện vào cuối năm căn cứ vào quá trình đạt được thành tích của cá nhân hoặc tập thể trong thực hiện công việc.

- Phúc lợi: Hàng năm Công ty tổ chức khám sức khoẻ định kỳ cho toàn bộ người lao động, tổ chức đi nghỉ mát, Du lịch, duy trì thường xuyên phong trào Văn - Thể - Mỹ.

3. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án

3.1. Các khoản đầu tư lớn:

- Dự án xây dựng Khách sạn Sài Gòn - Ban Mê đã hoàn thành và đưa vào hoạt động kinh doanh vào tháng 5 năm 2012.

- Nhà hàng tiệc cưới 700 chỗ tại Công viên nước đã khẳng định được vị thế - thương hiệu - Uy tín trên thị trường.

3.2. Các công ty con, công ty liên kết:

Công ty Cổ phần TM Sabeco Tây Nguyên:

- Ngành nghề hoạt động: Kinh doanh bia, rượu, nước giải khát.

- Tình hình tài chính Công ty năm 2021:

TT	CHỈ TIÊU	MÃ SỐ	CUỐI KỲ	ĐẦU KỲ
A	TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH			
I	Tài sản ngắn hạn	100 BCĐKT	176.556.476.562	118.544.900.041
1	Tiền và các khoản tương đương tiền	110 BCĐKT	10.719.718.176	4.204.565.458
2	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120 BCĐKT	0	0
3	Các khoản phải thu ngắn hạn	130 BCĐKT	109.470.061.306	65.869.141.069
4	Hàng tồn kho	140 BCĐKT	55.459.139.137	46.050.135.252
5	Tài sản ngắn hạn khác	150 BCĐKT	907.557.943	2.421.058.262
II	Tài sản dài hạn	200 BCĐKT	30.471.871.488	36.724.710.698
1	Các khoản phải thu dài hạn	210 BCĐKT	99.324.000	99.324.000
2	Tài sản cố định	220 BCĐKT	17.474.735.885	19.760.406.592
	- Tài sản cố định hữu hình	221 BCĐKT	8.530.654.551	10.554.274.774
	- Tài sản cố định vô hình	227 BCĐKT	8.944.081.334	9.206.131.818
3	Bất động sản đầu tư	230 BCĐKT	7.952.148.977	7.952.148.977
4	Tài sản dở dang dài hạn	240 BCĐKT	0	0
5	Đầu tư tài chính dài hạn	250 BCĐKT	750.000.000	750.000.000
6	Tài sản dài hạn khác	260 BCĐKT	4.195.662.626	8.162.831.129
TỔNG TÀI SẢN		270 BCĐKT	207.028.348.050	155.269.610.739
III	Nợ phải trả	300 BCĐKT	119.468.551.187	58.188.523.222
1	Nợ ngắn hạn	310 BCĐKT	118.746.109.211	57.554.086.722
2	Nợ dài hạn	330 BCĐKT	722.441.976	634.436.500
IV	Vốn sở hữu	400 BCĐKT	87.559.796.863	97.081.087.517
1	Vốn chủ sở hữu	410 BCĐKT	87.559.796.863	97.081.087.517
	- Vốn góp của chủ sở hữu	411 BCĐKT	39.761.600.000	39.761.600.000
	- Quỹ đầu tư phát triển	418 BCĐKT	14.492.974.563	14.492.974.563
2	Lợi nhuận chưa phân phối	421 BCĐKT	33.305.222.300	42.826.512.954
TỔNG NGUỒN VỐN		440 BCĐKT	207.028.348.050	155.269.610.739
B	KẾT QUẢ KINH DOANH		NĂM 2021	NĂM 2020
1	Tổng doanh thu	01+21+31 KQKD	2.345.372.822.420	2.413.258.586.810
2	Lợi nhuận trước thuế	50 BCKQKD	51.024.829.720	62.807.572.186
3	Lợi nhuận sau thuế	60 BCKQKD	40.482.368.612	49.628.512.954

4. Tình hình tài chính

4.1. Tình hình tài chính

(Giá trị sổ sách tại thời điểm 31 tháng 12 năm 2021)

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	154.069.733.464	133.273.396.519	-13,50%
Doanh thu thuần	36.450.593.136	18.901.706.072	-48,14%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	-12.608.652.743	-13.989.892.830	10,95%
Lợi nhuận khác	59.855.424	3.313.255	-94,46%
Lợi nhuận trước thuế	-12.662.403.681	-15.815.223.267	24,90%
Lợi nhuận sau thuế	-12.662.403.681	-15.815.223.267	24,90%
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	-1.360	-1.699	24,93%

4.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Ghi chú
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn:			
Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn	0,1	0,1	
+ Hệ số thanh toán nhanh:			
Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho	0,1	0,1	
Nợ ngắn hạn			
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,6	0,7	
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	1,4	1,9	
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
+ Vòng quay hàng tồn kho:			
Giá vốn hàng bán	61,9	46,3	
Hàng tồn kho bình quân			
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	0,4	0,3	
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	(0,113)	(0,347)	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	(0,108)	(0,253)	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	(0,044)	(0,088)	
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/ Doanh thu thuần	(0,116)	(0,346)	

5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

5.1. Cổ phần: số lượng cổ phần : 93.974.150 cổ phần

5.2. Cơ cấu cổ đông:

5.2.1. Thông tin chi tiết về cơ cấu cổ đông đến ngày 31/12/2021:

TT	Tên cổ đông	Số lượng Cổ đông	Số lượng Cổ phần	Tổng giá trị	Tỷ lệ
1	Tổng Cty Du lịch Sài Gòn	1	4.729.401	47.294.010.000	50,81%
2	Tổng Cty Bến Thành	1	740.856	7.408.560.000	7,96%
3	Công ty TNHH Quốc tế DP	1	842.000	8.420.000.000	9,05%
4	Cty CP Kim loại màu Nghệ Tĩnh	1	800.000	8.000.000.000	8,60%
2	Đỗ Văn Anh	1	781.410	7.814.100.000	8,40%
5	Cổ đông trong Công ty	7	30.519	305.190.000	0,33%
6	Cổ đông ngoài Công ty	112	1.383.229	13.832.290.000	14,86%
	Tổng cộng	121	9.307.415	93.074.150.000	100,00%

5.2.2. Thông tin chi tiết về từng cổ đông lớn:

❖ Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn:

- Địa chỉ: 23 Lê Lợi, Phường Bến Nghé, Quận I, TP. Hồ Chí Minh
- Ngành nghề hoạt động:
 - Kinh doanh khách sạn, nhà hàng (kể cả dịch vụ quản lý thuê khách sạn, nhà hàng, cơ sở lữ hành, khu nghỉ dưỡng), tổ chức các cuộc hội thảo, hội nghị quốc tế;
 - Dịch vụ vũ trường, sauna-massage, karaoke, nhà hàng có ca nhạc, business center, đại lý bán vé, giữ chỗ máy bay quốc nội và quốc ngoại, salon de beauty, cắt tóc, uốn tóc, cho thuê xe, giữ xe hồ bơi, du thuyền trên sông Sài Gòn, giặt ủi, wash hàng may công nghiệp, may trang bị và trang phục cho khách sạn, các mặt hàng khăn dệt, nhuộm một số mặt hàng may công nghiệp, gia công chế biến các mặt hàng inox phục vụ cho các nhà hàng, khách sạn;
 - Dịch vụ ăn uống cố định, lưu động và theo hợp đồng;
 - Kinh doanh vui chơi, giải trí, bãi tắm biển;
 - Dịch vụ cảng và bến cảng;
 - Cung cấp nước ngọt, xăng dầu cho tàu thuyền;
 - Dịch vụ vận tải đường thủy, đại lý tàu biển và môi giới hàng hải;
 - Kinh doanh trò chơi điện tử có thưởng dành cho người nước ngoài (tại Khách Sạn Cửu Long, Quận 1 và Khách Sạn Đồng Khởi, Quận 1, Khách Sạn Rex, Q.1 và Khách Sạn Đệ Nhất, Q. Tân Bình) thuộc hệ thống Khách Sạn của Tổng Công Ty.

- Các dịch vụ cung ứng theo nhu cầu khách hàng: Thông tin, giao dịch, thương mại, bán hàng miễn thuế, tiếp thị, văn hóa thể thao, chuyên tiền kiều hối, tư vấn đầu tư;
 - Đại lý ký gửi hàng hóa, thu đổi ngoại tệ;
 - Đại lý kinh doanh xăng dầu; Kinh doanh taxi;
 - Dịch vụ quảng cáo trưng bày giới thiệu hàng hóa;
 - Lữ hành nội địa, quốc tế, vận chuyển khách du lịch;
 - Vận chuyển khách du lịch bằng đường thủy;
 - Vận tải hàng hóa và hành khách đường thủy;
 - Kinh doanh vận tải hành khách theo hợp đồng;
 - Kinh doanh địa ốc - Dịch vụ nhà đất;
 - Cho thuê kho bãi, nhà, ki-ốt, quầy sạp, cửa hàng kinh doanh, căn hộ, văn phòng (chỉ thực hiện với các dự án, công trình đầu tư xây dựng được cấp có thẩm quyền phê duyệt);
 - Mua bán phụ tùng xe ô tô các loại, xe hơi với hình thức làm đại lý cho các hãng nước ngoài;
 - Sửa chữa, bảo trì ô tô, tàu du lịch;
 - Sản xuất nước đá - Sản xuất, chế biến thực phẩm bánh kem, bánh trung thu, bánh mì, Bánh ngọt, kẹo, thực phẩm khô các loại;
 - Sản xuất nước tinh khiết;
 - Mở trường đào tạo về chuyên ngành du lịch, dạy lái xe, dạy nghề về xuất khẩu lao động và xuất khẩu lao động;
 - Thiết kế thi công, sửa chữa trang trí nội, ngoại thất, khách sạn, nhà hàng;
 - Mua bán rau quả, hải sản chế biến, hàng thủ công mỹ nghệ, thiết bị vật tư, hàng hóa tiêu dùng, hóa chất (các hóa chất sử dụng cho công nghiệp giặt ủi, tẩy rửa hồ bơi trong khách sạn, các hóa chất dùng trong công nghiệp chế biến cao su);
 - Mua bán thức ăn gia súc, tôm cá, nông sản các loại (trừ gạo), gas các loại, điện thoại, máy fax, điện thoại di động, mobicard, các loại hoa, lá, cây cảnh, các loại gạch, ngói xây dựng, các sản phẩm dệt và may mặc, túi xách, cặp, vali bằng các loại vải, da, giả da, giày dép các loại, các sản phẩm bằng gỗ đã chế biến;
 - Mua bán các mặt hàng công nghệ phẩm tiêu dùng, rượu, bia các loại (kể cả làm đại lý), chế biến bia tươi, thuốc lá điếu sản xuất trong nước;
 - Mua bán hàng thủ công mỹ nghệ, vàng bạc, đá quý;
 - Bổ sung: đại lý bảo hiểm;
 - Đại lý bán vé tàu hỏa;
- Số lượng cổ phần sở hữu : 4.729.401 cổ phần
- Tỷ lệ cổ phần sở hữu : 50,80%

❖ Tổng Công ty Bến Thành:

- Địa chỉ: 27 Nguyễn Trung Trực - Quận I TP Hồ Chí Minh.

- Ngành nghề hoạt động:

• Mua bán: nông lâm thủy hải sản, lương thực, thực phẩm, hàng thủ công mỹ nghệ, tiểu thủ công nghiệp, hàng công nghiệp, máy móc thiết bị và phụ tùng, vật tư, hóa chất (trừ hóa chất có tính độc hại mạnh).

• Nguyên phụ liệu, vật liệu xây dựng, trang trí nội thất, văn hóa phẩm, văn phòng phẩm, quần áo, mỹ phẩm, hương liệu, ô tô, xe gắn máy và phụ tùng các loại.

• Nữ trang, vàng bạc, đá quý, gas, máy vi tính, thiết bị ngoại vi và linh kiện phụ tùng, hàng kim khí điện máy, điện, điện tử, thiết bị viễn thông, rượu, bia, nước giải khát.

• Dịch vụ: Du lịch lữ hành quốc tế và nội địa, Khách Sạn, ăn uống, vũ trường, vui chơi giải trí, vận chuyển khách trong và ngoài nước, vận tải hàng hóa đường bộ, khai thuê hải quan, giao nhận hàng hóa, kiều hối; cho thuê nhà, xưởng, văn phòng, căn hộ, kho bãi (chỉ thực hiện khi có dự án đầu tư được cấp có thẩm quyền phê duyệt), thiết kế tạo mẫu, tin học, mạng internet, photocopy, sửa chữa bảo trì máy vi tính, thiết bị viễn thông, ô tô, xe gắn máy;

• Xuất khẩu lao động, đại lý bảo hiểm, tư vấn, thiết kế, thi công các công trình kết cấu hạ tầng khu công nghiệp, nhà xưởng, kho bến bãi, dịch vụ khu công nghiệp và cảng;

• Sản xuất, gia công: Các sản phẩm cơ khí, phụ tùng xe, giày da, sản phẩm may, thêu, đan, thủ công mỹ nghệ, sản phẩm gỗ, bao bì giấy, in ấn, văn hóa phẩm, văn phòng phẩm, băng đĩa được phép lưu hành, phần mềm tin học, sản phẩm điện, điện tử, bản mạch âm thanh, bản mạch điều, dây tín hiệu, sản xuất lắp ráp máy vi tính, loa máy vi tính, chế biến lương thực, thực phẩm, rượu, bia, nước giải khát, lắp ráp xe các loại, chiết nạp gas;

• Đại lý ký gửi hàng hóa, dịch vụ, hoa tươi, đầu tư tài chính vào doanh nghiệp khác;
Bổ sung: Karaoke (hoạt động tại Nhà hàng Maxim's, số 13 – 15 - 17 Đồng Khởi, Phường Bến Nghé, Quận I- TP Hồ Chí Minh.

- Số lượng cổ phần sở hữu : 740.856 cổ phần

- Tỷ lệ cổ phần sở hữu : 7,96%

❖ Công ty TNHH Quốc tế DP: Cổ đông lớn.

- Địa chỉ: Hà Nội.

- Cổ đông lớn cá nhân.

- Số lượng cổ phần sở hữu : 842.000 cổ phần

- Tỷ lệ cổ phần sở hữu : 9,0%

❖ Bà Đỗ Vân Anh: Cổ đông lớn.

- Địa chỉ: phòng 1401, tòa nhà Deaha, 360 Kim Mã, Ba Đình, Hà Nội.

- Cổ đông lớn cá nhân.
- Số lượng cổ phần sở hữu : 781.410 cổ phần
- Tỷ lệ cổ phần sở hữu : 8,4%

❖ Công ty CP Kim loại màu Nghệ Tĩnh: Cổ đông lớn

- Địa chỉ: Khối Hợp Xuân, thị trấn Quỳnh Hợp, huyện Quỳnh Hợp, tỉnh Nghệ An
- Cổ đông cá nhân.
- Số lượng cổ phần sở hữu : 800.000 cổ phần
- Tỷ lệ cổ phần sở hữu : 8,6%

5.2.3. Cổ đông/thành viên góp vốn sáng lập:

Thông tin chi tiết về cổ đông sáng lập:

STT	Họ tên cổ đông	Năm sinh	Địa chỉ liên lạc	Nghề nghiệp/ngành nghề hoạt động	Tỷ lệ sở hữu ban đầu (%)	Tỷ lệ sở hữu 31/12/2022 (%)
1	Cổ đông nhà nước (TCT đầu tư và KD vốn nhà nước)		Số 15A Trần Khánh Dư – Hà Nội	(đã trình bày ở phần II mục 5.2.2)	81,16	0%
2	Lê Trung Châu	1954	Số 52 Đào Tấn, TP. Buôn Ma Thuột	Quản lý doanh nghiệp	1,86	0,05%
3	Nguyễn Danh Ngọc	1962	Số 09 Trần Cao Vân, TP. Buôn Ma Thuột	Quản lý doanh nghiệp	1,14	0
4	Nguyễn Thị Sáu	1969	Số 134 Lê Thánh Tông, TP. Buôn Ma Thuột	Kế toán	1,02	0,107
5	Trần Duy Khương An	1958	Số 82 Xô Viết Nghệ Tĩnh, TP. Buôn Ma Thuột	Quản lý lữ hành	1,77	0,42
6	Dương Ngọc Trúc	1957	Số 134 Nguyễn Công Trứ, TP. Buôn Ma Thuột	Quản lý khách sạn	1,52	0
7	Nguyễn Khắc Long	1957	Số 10 Đinh Tiên Hoàng, TP. BMT	Quản lý Nhà hàng	3,79	0
8	Nguyễn Ngọc Lợi	1960	Số 14/2 Nguyễn Văn Trỗi, TP. Buôn Ma Thuột	Quản lý Công viên nước	2,14	0,21
9	Hoàng Đình Chương	1963	Số 09 Bà Triệu, TP. Buôn Ma Thuột	Quản lý doanh nghiệp tư nhân	1,01	0
10	Trần Tấn Hiền	1957	Số 46 Nguyễn Hồng Đào, Tân Bình, TP. Hồ Chí Minh	Kiến trúc sư	2,03	0
11	Võ Văn Châu	1953	18/4 Thích Quảng Đức, Quận Phú Nhuận, TP. Hồ Chí Minh	Cố vấn cho Ngân hàng Đại Tín	2,54	0

5.3. Cổ đông/ thành viên góp vốn nước ngoài: Không có cổ đông nước ngoài.

5.4. Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu: Không có thay đổi

5.5. Giao dịch cổ phiếu quỹ:

5.6. Các chứng khoán khác: Không có.

6. Báo cáo tác động liên quan đến môi trường và xã hội của công ty:

6.1. Quản lý nguồn nguyên vật liệu:

a) Tổng lượng nguyên vật liệu được sử dụng để sản xuất và đóng gói các sản phẩm và dịch vụ chính của tổ chức trong năm.

b) Báo cáo tỉ lệ phần trăm nguyên vật liệu được tái chế được sử dụng để sản xuất sản phẩm và dịch vụ chính của tổ chức.

6.2. Tiêu thụ năng lượng:

a) Năng lượng tiêu thụ trực tiếp và gián tiếp

b) Năng lượng tiết kiệm được thông qua các sáng kiến sử dụng năng lượng hiệu quả

c) Các báo cáo sáng kiến tiết kiệm năng lượng (cung cấp các sản phẩm và dịch vụ tiết kiệm năng lượng hoặc sử dụng năng lượng tái tạo); báo cáo kết quả của các sáng kiến này

6.3. Tiêu thụ nước:

a) Nguồn cung cấp nước và lượng nước sử dụng

b) Tỷ lệ phần trăm và tổng lượng nước tái chế và tái sử dụng

6.4. Tuân thủ pháp luật về bảo vệ môi trường

a) Số lần bị xử phạt vi phạm do không tuân thủ luật pháp và các quy định về môi trường

b) Tổng số tiền do bị xử phạt vi phạm do không tuân thủ luật pháp và các quy định về môi trường

6.5. Chính sách liên quan đến người lao động:

a) Số lượng lao động, mức lương trung bình đối với người lao động

b) Chính sách lao động nhằm đảm bảo sức khỏe, an toàn và phúc lợi của người lao động

c) Hoạt động đào tạo người lao động

- Số giờ đào tạo trung bình mỗi năm, theo nhân viên và theo phân loại nhân viên

- Các chương trình phát triển kỹ năng và học tập liên tục để hỗ trợ người lao động đảm bảo có việc làm và phát triển sự nghiệp

6.6. Báo cáo liên quan đến trách nhiệm đối với cộng đồng địa phương

Các hoạt động đầu tư cộng đồng và hoạt động phát triển cộng đồng khác, bao gồm hỗ trợ tài chính nhằm phục vụ cộng đồng

6.7. Báo cáo liên quan đến hoạt động thị trường vốn xanh theo hướng dẫn của UBCKNN

III. BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

1. Đặc điểm tình hình:

1.1. Thuận lợi:

Việc đóng cửa du lịch nước ngoài từ tháng 2/2020 đã kích cầu du lịch nội địa, năm 2021 Đắk Lắk là điểm đến được lựa chọn của nhiều du khách trong nước, đặc biệt là những tháng đầu năm 2021.

Vị trí các nhà hàng khách sạn trực thuộc Công ty đều ở trung tâm thành phố Buôn Ma Thuột nên rất thuận lợi.

Công ty Cổ phần Du lịch Đắk Lắk là đơn vị thành viên trong hệ thống Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn TNHH MTV nên tạo được giá trị ổn định về mặt chất lượng dịch vụ, sự chuyên nghiệp giữa các đơn vị thành viên trong hệ thống và thương hiệu mang lại, góp phần không nhỏ vào yếu tố thuận lợi cạnh tranh trong việc mang lại nguồn khách. Đặc biệt trong năm 2021, sự hỗ trợ của Phòng Kinh doanh – Tiếp thị Tổng công ty đã đem lại sự hợp tác cùng các đối tác lớn như Vietnam Airline, các hoạt động Marketing dịch vụ đơn vị trên fanpage Tổng công ty, các chương trình Voucher kích cầu du lịch nội bộ,...

Được sự quan tâm và chỉ đạo sâu sát của Hội đồng quản trị.

1.2. Khó khăn:

Trong một nghiên cứu về tác động của đại dịch lên ngành Du lịch tại Việt Nam, nhóm tác giả Đinh Thị Tuyết và cộng sự (2021), Đại học Quốc gia Hà Nội đã thống kê: Tổng số lượt du khách do các cơ sở lưu trú phục vụ trong năm 2020 chỉ đạt 97,3 triệu lượt khách, giảm 44% so với năm 2019; số lượt du khách do các công ty lữ hành phục vụ chỉ đạt khoảng 3,7 triệu lượt khách, giảm 80,1%.

Khách quốc tế đến Việt Nam giảm 78,7% so với năm 2019, chỉ đạt 3,8 triệu lượt người. Số lượng khách du lịch nội địa và quốc tế giảm mạnh, kéo theo doanh thu của các cơ sở lưu trú và lữ hành sụt giảm nghiêm trọng, năm 2020 chỉ đạt khoảng 61,8 nghìn tỷ đồng, giảm khoảng 43,2% so với năm 2019. Khảo sát của Hiệp hội Du lịch Việt Nam cho thấy, trong năm 2020, cả nước có 3.339 doanh nghiệp (DN) lữ hành, trong đó 2.519 DN lữ hành quốc tế, 820 DN lữ hành nội địa, nhưng trong số đó có trên 95% DN du lịch tạm dừng hoạt động, khoảng 20-30% DN du lịch có nguy cơ phá sản. Năm 2020, có 201 công ty lữ hành xin cấp giấy phép mới, song có tới 338 công ty xin thu hồi giấy phép. Phần đa các công ty lữ hành quốc tế chuyển sang kinh doanh lữ hành nội địa. 26.721 hướng dẫn viên, với 16.965 cũng chuyển sang hướng dẫn nội địa hoặc chuyển nghề.

Trên cả nước có hơn 30.000 cơ sở lưu trú, với 650.000 phòng, nhưng công suất phòng ở các tỉnh, thành phố chỉ đạt 20 - 25%; một số địa bàn du lịch trọng điểm, nhiều khách sạn phải đóng cửa hoặc chuyển đổi mục đích sử dụng, vì không cầm cự nổi.

Số lượng nhân viên nghỉ việc tại các công ty du lịch ngày càng tăng. Qua khảo sát của Hội đồng Tư vấn du lịch Việt Nam, có tới 18% số DN đã phải cho toàn bộ nhân viên nghỉ việc; 48% DN cho từ 50-80% nhân viên nghỉ việc; 75% DN có các hình thức hỗ trợ tài chính khác nhau đối với lao động bị mất việc làm.

Năm 2021 được xem là một năm hết sức khó khăn đối với ngành dịch vụ nói chung

và ngành du lịch nói riêng. Ảnh hưởng của dịch bệnh tác động lên ngành du lịch nói chung và ngành kinh doanh khách sạn nói riêng hết sức nghiêm trọng. Nếu như năm 2019, 2020 doanh thu tại các điểm đến tại Đắk Lắk gần như không bị ảnh hưởng bởi dịch bệnh nhờ vào các chính sách kích cầu du lịch nội địa, du khách không đi du lịch nước ngoài thì sẵn sàng chọn các điểm đến trong nước để nghỉ dưỡng. Thế nhưng, qua năm 2021, ngay từ tháng 2/2021 và đợt dịch thứ 4 ngay sau kỳ nghỉ lễ 30/4 & 1/5 dịch bệnh bùng phát tại nhiều địa phương trong cả nước, Chính phủ buộc phải ban hành các chính sách hạn chế đi lại, tụ tập đông người để đảm bảo công tác phòng chống dịch bệnh thì cũng như các địa phương khác, Đắk Lắk buộc trải qua giai đoạn khó khăn chưa từng có do ảnh hưởng của dịch bệnh Covid – 19. Lượng khách đến với địa phương này tụt giảm 98% so với cùng kỳ năm 2020. Đến cuối năm 2021, hạn chế dịch bùng phát, các nhà quản lý tại địa phương vẫn hết sức dè dặt trong việc mở cửa kinh doanh lại các loại hình dịch vụ, các cơ sở lưu trú được khai thác lại nhưng quy trình đảm bảo an toàn phòng chống dịch bệnh được thực hiện nghiêm ngặt, hoạt động kinh doanh âm thầm gần như đứng yên, không được phép phục vụ khách hàng tại chỗ.

Bên cạnh đó, cũng như những năm trước đây, ngành du lịch Đắk Lắk chưa có định hướng đầu tư chiến lược hoàn thiện sản phẩm Du lịch xứng tầm và đa dạng để hấp dẫn du khách. Sản phẩm Du lịch của tỉnh Đắk Lắk còn đơn điệu, manh mún không đủ sức thu hút du khách.

Vốn đầu tư Khách sạn Sài Gòn – Ban Mê chủ yếu là nguồn vốn vay ngân hàng cho nên rất áp lực trong việc trả lãi và trả nợ gốc cho ngân hàng.

Trang thiết bị cơ sở vật chất đã xuống cấp ở hầu hết các đơn vị của công ty. Việc tái đầu tư, nâng cấp, trang bị mới hầu như không đáng kể; không đáp ứng kịp các nhu cầu của khách hàng. Công ty đang đứng trước nhiều khó khăn, thách thức về vốn kinh doanh và cạnh tranh thị phần, phá giá, lôi kéo nguồn nhân lực,... của các cơ sở xung quanh. Đặc biệt trong việc cạnh tranh từ các doanh nghiệp kinh doanh cùng ngành nghề và các dịch vụ vui chơi giải trí có tiềm lực tại địa phương.

Ngoài ra, do ảnh hưởng của dịch bệnh nên việc đảm bảo thu nhập và công việc đối với người lao động bị ảnh hưởng nghiêm trọng, ảnh hưởng đến chất lượng công việc và sự gắn bó với doanh nghiệp.

2. Đánh giá tình hình thực hiện kinh doanh

Tổng doanh thu năm 2021 của toàn Công ty thực hiện được 19.102.641.269 đồng (đã bao gồm Doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác) so với kế hoạch đề ra là 49.472.750.000 đồng, chỉ hoàn thành được 39% kế hoạch, so với thực hiện năm 2020 là 37.078.387.122 đồng, giảm 61%, với số tiền doanh thu giảm 17.975.745.853 đồng, nguyên nhân giảm so với năm 2021 là do hoạt động kinh doanh bị ảnh hưởng nghiêm trọng bởi dịch bệnh Covid-19 (các đơn vị Khách sạn bị ảnh hưởng nghiêm trọng đợt giãn cách xã hội tháng 4/2021 đến tháng 10/2021; hầu hết các đơn vị trong Công ty bị ảnh hưởng nghiêm trọng hơn do không được tụ tập đông người và ảnh hưởng của các công ty lữ hành nên không phục vụ kinh doanh được trong thời gian dài). Cụ thể:

Kết quả kinh doanh năm 2021 của toàn Công ty như sau:

- Tổng doanh thu thực hiện năm 2021	:	19.102.641.269 đồng
<i>(đã bao gồm Doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác)</i>		
- Lợi nhuận chưa PB CPQLDN, KH và LV	:	477.633.527 đồng
- Phân bổ CPQLDN	:	2.022.070.466 đồng
- Khấu hao cơ bản năm 2021	:	8.100.874.737 đồng
- Tiền lãi vay ngân hàng 2021	:	6.169.911.592 đồng
- Lợi nhuận thực hiện năm 2021 (lỗ)	:	(15.815.223.267) đồng

Như vậy, tình hình kinh doanh năm 2021 mức lỗ cao hơn so với năm 2020 (12.662.403.681) đồng, kinh doanh tiếp tục lỗ 3.152.819.586 đồng (Phụ lục đính kèm).

3. Đánh giá tình hình kinh doanh từng đơn vị:

3.1. Khách sạn Sài Gòn - Ban Mê: Tổng doanh thu thực hiện năm 2021 là 11.156.826.453 đồng *(đã bao gồm doanh thu hoạt động tài chính và thu khác)* so với kế hoạch đề ra là 25.200.000.000 đồng, đạt 44% kế hoạch đề ra; so với thực hiện năm 2020 là 21.337.674.937 đồng, giảm 56%, với số tiền doanh thu giảm: 10.180.848.484 đồng.

Kết quả kinh doanh năm 2021 của Khách sạn Sài Gòn Ban Mê như sau:

- Tổng doanh thu thực hiện năm 2021	:	11.156.826.453 đồng
- Lợi nhuận chưa PB CPQLDN, KH và LV	:	1.911.809.662 đồng
- Phân bổ CPQLDN	:	937.057.045 đồng
- Khấu hao cơ bản năm 2021	:	7.292.486.200 đồng
- Tiền lãi vay ngân hàng 2021	:	3.525.468.791 đồng
- Lợi nhuận thực hiện năm 2021 (lỗ)	:	(9.843.202.374) đồng

Như vậy, tình hình kinh doanh năm 2021 tăng hơn so với mức lỗ năm 2020 (7.430.075.463) đồng, mức tăng lỗ là 2.413.126.911 đồng.

3.2. Khách sạn Cao Nguyên: Tổng doanh thu trong năm 2021 là 3.038.830.954 đồng so với kế hoạch đề ra là 6.520.000.000 đồng, chỉ đạt 47%; so với thực hiện năm 2020 là 5.313.026.379 đồng, giảm 53%, với số tiền là 2.274.195.425 đồng.

Kết quả kinh doanh năm 2021 của Khách sạn Cao Nguyên như sau:

- Tổng doanh thu thực hiện năm 2021	:	3.038.830.954 đồng
- Lợi nhuận chưa PB CPQLDN và KH	:	587.214.933 đồng
- Phân bổ CPQLDN	:	315.640.268 đồng

- Khấu hao cơ bản năm 2021	:	242.082.523 đồng
- Lợi nhuận thực hiện năm 2021	:	29.492.143 đồng

Tình hình kinh doanh năm 2021 không hoàn thành kế hoạch đề ra và sụt giảm so với năm 2020 do ảnh hưởng nghiêm trọng của dịch bệnh Covid-19, nên lợi nhuận năm 2021 giảm so với năm 2020 là 28.919.038 đồng.

3.3. Khách sạn Thành Công:

Tổng doanh thu trong năm 2021 là 420.240.799 đồng so với kế hoạch đề ra là 1.343.250.000 đồng, chỉ đạt 31%; so với thực hiện năm 2020 là 814.697.016 đồng giảm 69%, với số tiền là 394.456.217 đồng.

Kết quả kinh doanh năm 2021 của Khách sạn Thành Công như sau:

- Tổng doanh thu thực hiện năm 2021	:	420.240.799 đồng
- Lợi nhuận chưa PB CPQLDN và KH (lỗ)	:	(175627639) đồng
- Phân bổ CPQLDN	:	78.910.067 đồng
- Khấu hao cơ bản năm 2021	:	123.245.607 đồng
- Lợi nhuận thực hiện năm 2021 (lỗ)	:	(377.783.313) đồng

Như vậy, tình hình kinh doanh năm 2021 vẫn lỗ và so với năm 2020 lỗ (273.417.383) đồng, thì số tiền lỗ năm 2021 tăng so với năm 2020 là 104.365.930 đồng

3.4. Du lịch Hồ Lắk:

Tổng doanh thu thực hiện trong năm 2021 là 1.083.382.252 đồng so với kế hoạch đề ra là 3.169.500.000 đồng, chỉ đạt 34% kế hoạch; so với thực hiện năm 2020 là 1.835.826.366 đồng, giảm 66%, với số tiền giảm là 1.849.879.087 đồng.

Kết quả kinh doanh năm 2021 của Du lịch Hồ Lắk như sau:

- Tổng doanh thu thực hiện năm 2021	:	1.083.382.252 đồng
- Lợi nhuận chưa PB CPQLDN và KH (lỗ)	:	(456.395.802) đồng
- Phân bổ CPQLDN	:	217.002.684 đồng
- Khấu hao cơ bản năm 2021	:	294.355.654 đồng
- Lợi nhuận thực hiện năm 2021 (lỗ)	:	(967.754.140) đồng

Như vậy, tình hình kinh doanh năm 2021 tiếp tục lỗ, so với năm 2020 lỗ (1.333.661.000) đồng, thì năm 2021 lỗ giảm so với năm 2020 là 365.906.860 đồng.

3.5. Nhà hàng Thắng Lợi - Công viên nước:

Tổng doanh thu thực hiện năm 2021 là 3.206.132.406 đồng so với kế hoạch đề ra là 13.240.000.000 đồng, chỉ đạt 24% kế hoạch; so với thực hiện năm 2020 là 7.155.890.912 đồng, giảm 76%, với số tiền giảm là 3.949.758.506 đồng.

Kết quả kinh doanh năm 2021 của Nhà Hàng Thắng Lợi – CVN như sau:

- Tổng doanh thu thực hiện năm 2021	:	3.206.132.406 đồng
-------------------------------------	---	--------------------

- Lợi nhuận chưa PB CPQLDN và KH (lỗ)	:	(1.392.270.743) đồng
- Phân bổ CPQLDN	:	473.460.402 đồng
- Khấu hao cơ bản năm 2021	:	148.704.753 đồng
- Lợi nhuận thực hiện năm 2021 (lỗ)	:	(2.014.435.898) đồng

Như vậy, tình hình kinh doanh năm 2021 lỗ (2.014.435.898 đồng) so với năm 2020 lỗ (2.119.885.242) đồng, tương ứng với số tiền giảm là 105.449.344 đồng.

3.6. Văn phòng Công ty:

- Kết quả kinh doanh năm 2021 của Văn phòng Công ty:		
- Tổng doanh thu thực hiện năm 2021	:	197.228.405 đồng
- Lợi nhuận chưa PB CPQLDN, KH và LV	:	2.903.116 đồng
- Phân bổ CPQLDN	:	- đồng
- Tiền lãi vay ngân hàng 2021	:	2.644.442.801 đồng
- Khấu hao cơ bản năm 2021	:	0 đồng
- Lợi nhuận thực hiện năm 2021 (lỗ)	:	(2.641.539.685) đồng

Như vậy, tình hình kinh doanh năm 2021 lỗ và mức lỗ so với năm 2020 lỗ tăng 1.077.763.911 đồng.

4. Giải pháp thực hiện trong thời gian tới:

4.1. Đối với thị trường dịch vụ lưu trú

Khách sạn ngày càng trở thành một ngành dịch vụ theo xu hướng tiêu dùng và khách hàng là người quyết định. Giống như các ngành khác, công nghệ kỹ thuật số đang thay đổi tầm ảnh hưởng đối với khách hàng, trong khi đó khách hàng tiêu dùng liên tục thay đổi.

Theo dự báo trong vài năm nữa chúng ta sẽ chứng kiến “thế hệ Millennials”, hay thế hệ trẻ – là thế hệ lớn lên với kỹ thuật số, luôn khao khát có được những trải nghiệm ‘đích thực’, sẽ trở thành đối tượng tiêu dùng chính. Những tín đồ công nghệ mong đợi ngành khách sạn cung cấp nhiều dịch vụ mang tính cá nhân hơn, từ việc đặt phòng, cho đến các sở thích đối với tiện nghi trong phòng như ánh sáng, nhiệt độ và đồ ăn nhẹ, hay đơn giản nhất là thủ tục checkin, check out tự động thông qua thiết bị điện tử (điện thoại, Ipad, máy tính).

Hơn nữa, ảnh hưởng của dịch bệnh đã làm thay đổi phương thức tiêu dùng của khách hàng. Khách du lịch và khách doanh nghiệp đặt phòng hiện đã phụ thuộc rất nhiều vào các công ty du lịch trực tuyến (OTA) và những công cụ tìm kiếm trực tuyến. Thương hiệu của khách sạn do đó trở nên ít được quan tâm hơn trong quá trình đặt phòng so với trước đây. Vì vậy khách sạn cần có các công cụ kết nối phân khúc khách hàng cá nhân, họ cần thấu hiểu điều mà khách hàng tìm kiếm. Sau đó, họ cần điều chỉnh hoạt động kinh doanh để đáp ứng những nhu cầu đó.

Sự thay đổi thói quen tiêu dùng và cách thức tiếp cận thông tin, ngày nay đòi hỏi với việc marketing và phân khúc thị trường, người ta thường sử dụng digital marketing thông qua việc sử dụng internet và các thiết bị di động, website khách sạn là kênh quan trọng để truyền tải thông điệp về thương hiệu để làm phương tiện hoạt động cho marketing và truyền thông. Việc sử dụng những công cụ mới trong marketing sẽ giúp các điểm đến thu hút được nhiều khách hàng tiềm năng đến tiêu thụ sản phẩm. Tất cả các công cụ digital marketing và hoạt động marketing truyền thống đều tập trung để thu hút khách hàng và truy cập vào Website. Đây sẽ là nơi khách hàng có thể tìm hiểu những thông tin về doanh nghiệp, các sản phẩm, dịch vụ và thực hiện hành động để mua hàng. Mặt khác, người tiêu dùng đã và đang tìm kiếm lời khuyên từ người tiêu dùng khác thông qua Internet (ví dụ: Facebook, blog và các mạng xã hội khác).

Tình hình thị trường cạnh tranh rất quyết liệt, đặc biệt là giữa các khách sạn 04, 05 sao, các nhà hàng với quy mô lớn, trang thiết bị hiện đại. Chính vì vậy các nhà hàng, Khách sạn trong hệ thống Công ty đang mất lợi thế cạnh tranh đối với chiến lược về sản phẩm vì vậy Công ty cần phải tu sửa nhằm tạo ra một hình ảnh mới, sang trọng trong mắt khách hàng.

4.2. Đối với thị trường dịch vụ Tiệc cưới – Hội nghị

Ảnh hưởng của dịch bệnh nên trong 2 năm qua, các doanh nghiệp tổ chức, các sự kiện lễ cưới buộc phải hủy hoặc tạm hoãn vì vậy trong tình hình kinh doanh “bình thường mới” sẽ là cơ hội cho tất cả các đơn vị kinh doanh dịch vụ ẩm thực.

Thế nhưng, cũng như dịch vụ lưu trú, dịch vụ Tiệc cưới – Hội nghị đang dần bị ảnh hưởng bởi Internet, sự thay đổi thói quen tiêu dùng và cách thức tiếp cận thông tin. Theo dữ liệu của Econsultancy và Adobe, 54% chi tiêu của các doanh nghiệp được dành cho quảng cáo tìm kiếm, 40% dành cho quảng cáo hiển thị và 6% còn lại được phân chia giữa các kênh khác. Khách hàng có nhu cầu tìm kiếm thông tin thông qua các kênh online như website, fanpage, google,...trước khi quyết định đặt dịch vụ.

Trong năm 2022 tình hình kinh doanh vừa có những cơ hội nhưng cũng sẽ nhiều thách thức cho các đơn vị thuộc công ty, sẽ còn nhiều khó khăn khi dịch bệnh vẫn chưa được kiểm soát, ngoài ra với cơ sở vật chất như hiện nay thì rất khó để cạnh tranh cả về phòng ngủ lẫn nhà hàng tiệc cưới, các đối thủ cạnh tranh trực tiếp thường xuyên nâng cấp cải tạo cơ sở vật chất và giá các dịch vụ cũng rẻ hơn, linh hoạt hơn do đó chắc chắn ảnh hưởng rất lớn đến tình hình kinh doanh của đơn vị.

Đánh giá tổng quan:

Từ những nhận định trên, Công ty cần phải nhanh chóng khắc phục những hạn chế về cơ sở vật chất, những thua kém về trang thiết bị, dụng cụ, âm thanh ánh sáng để từ đó dần lấy lại sự ủng hộ của khách hàng, đồng thời phát huy thế mạnh các thế mạnh của đơn vị như: vị trí trung tâm, thương hiệu gắn liền với Saigontourist, quản lý chuyên nghiệp, nhân viên phục vụ có chuyên môn nghiệp vụ, nhân viên bếp lành nghề.

Phải duy trì chất lượng món ăn, chất lượng phục vụ thật tốt và nhất quán. Không ngừng đưa ra các món ăn mới để làm hài lòng nhu cầu thưởng thức và trải nghiệm của cả

thực khách.

Luôn đảm bảo nguồn nguyên liệu thực phẩm an toàn, đạt chất lượng, giá cả đầu vào hợp lý, kiểm soát tiêu hao chặt chẽ để từ đó có được giá bán thật sự cạnh tranh.

Xem việc chăm sóc khách hàng là ưu tiên hàng đầu, trong tình hình cạnh tranh quyết liệt như hiện nay, để khách hàng trở thành khách hàng trung thành, không bị mất về tay đối thủ cạnh tranh.

Trong năm 2022 tình hình kinh doanh sẽ còn nhiều khó khăn hơn nữa so với năm 2021 với cơ sở vật chất như hiện nay thì rất khó để cạnh tranh cả về phòng ngủ lẫn nhà hàng tiệc cưới, các đối thủ cạnh tranh trực tiếp thường xuyên nâng cấp cải tạo cơ sở vật chất và giá các dịch vụ cũng rẻ hơn, linh hoạt hơn do đó chắc chắn ảnh hưởng rất lớn đến tình hình kinh doanh của đơn vị.

5. Mục tiêu & Giải pháp:

5.1. Khách sạn Sài Gòn Ban Mê:

Xây dựng các chương trình chăm sóc khách hàng, hậu mãi,... để cảm ơn và duy trì mối quan hệ gắn kết với khách hàng, phù hợp điều kiện khả năng tài chính của đơn vị.

Duy trì chính sách chúc mừng sinh nhật (thiệp chúc mừng và bánh kem/hoa...) đối với khách phòng.

Thường xuyên cập nhật các hoạt động, các sự kiện lên Website, Fanpage.

Đưa ra các gói sản phẩm phòng bao gồm các dịch vụ cộng thêm theo nhu cầu của thị trường như 01 bữa ăn, dịch vụ đưa đón sân bay...

Trong tình hình thực tế hiện tại để nâng cao năng lực cạnh tranh chất lượng dịch vụ so với các đối thủ cạnh tranh cần tập trung khai thác thế mạnh hiện có của Công ty như: thương hiệu, khách hàng từ hệ thống Saigontourist, vị trí,..

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, Expedia, Chudu, Mytour, Traveloka...

Tiếp tục quảng cáo trên trang Tripadvisor để tăng lượng khách đặt phòng qua mạng. Cập nhật liên tục hình ảnh sinh động, chương trình khuyến mại, trả lời feedback cho khách hàng...trên hệ thống.

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 các đối tượng F.I.T, khai thác thêm các kênh mạng bán phòng khác ngoài booking.com; agoda....

Tăng cường công tác tiếp thị quảng cáo hình ảnh khách sạn bằng việc làm hài lòng những khách hàng khi sử dụng các sản phẩm của khách sạn. Bộ phận Nhà hàng & Bếp thường xuyên gặp gỡ khách hàng, lắng nghe ý kiến đóng góp của khách để cải tiến dịch vụ, chất lượng món ăn, tăng sự hài lòng của khách. Tận dụng tối đa các mối quan hệ cá nhân, gia đình để quảng bá về các sản phẩm của khách sạn.

Bên cạnh các kênh quảng bá truyền thống, đầu tư đẩy mạnh truyền thông trực tuyến qua trang mạng chính thức của Công ty, qua mạng lưới OTAs, qua các kênh truyền thông xã hội như Facebook, Twitter, Instagram, Youtube, Zalo...; hàng tuần rà soát dữ liệu danh sách các khách hàng để gửi các bản tin (e-newsletter) về các sản phẩm & dịch vụ mới của các đơn vị trong hệ thống Công ty, cũng nhằm tạo mối quan hệ với các khách hàng tiềm năng.

Nghiên cứu thiết kế các ấn phẩm và quà tặng phù hợp khi đi thăm hỏi khách hàng và để tặng cho khách hàng tại các hội chợ; tham gia các hội chợ lớn trong năm như VITM tại Hà Nội và ITE tại TP.HCM để quảng bá hình ảnh du lịch địa phương và giới thiệu các sản phẩm & dịch vụ của Công ty; tham gia một số giải thưởng uy tín trong & ngoài nước để phục vụ cho công tác PR quảng cáo.

Chọn lọc và liên hệ thuê một số bloggers / vloggers nổi tiếng chuyên viết về du lịch đến trải nghiệm thực tế tại địa phương và lồng ghép sử dụng các sản phẩm & dịch vụ của Công ty; liên hệ với các báo chuyên đề về du lịch để trao đổi sản phẩm (barter) viết bài giới thiệu về các sản phẩm & dịch vụ của Công ty.

Nghiên cứu phối hợp với bộ phận ẩm thực xây dựng các chương trình giải trí, lễ hội; đội ngũ nhân viên tiếp thị bám sát các hoạt động của bộ phận ẩm thực các đơn vị trong hệ thống Công ty, có kế hoạch truyền thông quảng bá cho từng sự kiện / sản phẩm một cách đại trà thông qua các công cụ online và offline; tổ chức sự kiện hưởng ứng tắt điện Giờ Trái Đất để thể hiện sự chung tay vì môi trường một mặt tiết giảm chi phí mặt khác có thể tiếp cận đến các khách hàng tiềm năng quan tâm bảo vệ môi trường.

Đề cao vai trò của việc đánh giá các ý kiến khách hàng, định kỳ theo dõi báo cáo hàng tháng và xử lý than phiền nhanh chóng kịp thời để ngày một nâng cao chất lượng, và đổi mới sản phẩm & dịch vụ tốt hơn; lưu ý các chỉ số đánh giá từ các trang web và đưa ra các biện pháp chế tài cụ thể để xử lý từng trường hợp nếu lặp lại hai lần hay nhiều lần thì quản lý bộ phận sẽ bị trừ điểm thi đua trong tháng, hoặc bất kỳ chế tài, hình thức kỷ luật nào đó để hạn chế tối đa than phiền của khách. Tham gia những chương trình đề xuất của OTA để thu hút khách hàng và tăng sự cạnh tranh đối với các đối thủ khác. Một số OTA có cho thông tin về hiệu suất giá, điểm chất lượng về giá thể hiện độ cạnh tranh của các khách sạn. Điểm càng cao thì tỉ lệ chuyển đổi càng cao. Điều này có thể ảnh hưởng rất lớn tới tần xuất hiển thị của Khách sạn trong kết quả tìm kiếm của khách. Không chỉ về giá mà những chính sách khác của khách sạn cũng ảnh hưởng tới điểm xếp hạng. Khách sạn có thoải mái trong chính sách hủy phòng hay các giới hạn hay không?... Để tiếp cận tới nhiều khách hàng tiềm năng hơn cần xây dựng và sát sao linh hoạt trong chính sách theo từng giai đoạn.

5.2. Khách sạn Cao Nguyên

Thiết kế lại bộ Brochure sản phẩm dịch vụ của Khách sạn, phù hợp với các kênh digital Marketing.

Với lợi thế không gian thoáng đãng, lại ở ngay trung tâm TP Buôn Ma Thuột nên công suất phòng của Khách sạn tương đối ổn định, tuy nhiên dịch vụ ăn uống lại chưa cạnh

tranh được so với thị trường vì vậy cần thúc đẩy truyền thông dịch vụ này thông qua các kênh online, fanpage, email marketing, ...

Khách sạn lập trang Facebook để khách hàng có thể tham khảo thông tin, và có thể đặt phòng Cung cấp các thông tin dịch vụ tại Khách sạn, kết hợp với bộ phận kinh Công ty để bán dịch vụ phòng ngủ qua trang Facebook, Website Công ty. Ngoài ra cần tăng cường đẩy mạnh đổi mới hình ảnh dịch vụ trên website của Công ty để nhằm thu hút khách hàng hơn với mảng dịch vụ này.

Nhanh chóng liên hệ làm việc với các hãng lữ hành trên mạng để mở rộng thêm kênh bán hàng, không chỉ phụ thuộc vào một nguồn khách đến từ các Công ty lữ hành như hiện nay; thường xuyên cập nhật hình ảnh mới nhất của từng đơn vị; áp dụng nhiều chính sách giá linh hoạt theo từng thời điểm, từng giai đoạn.

Quảng bá Khu vực nhà hàng - dịch vụ tiệc trên các trang web, ứng dụng đặt bàn, địa điểm ăn uống, đưa khách sạn lên google map, quảng cáo google,...

5.3. Khách sạn Thành Công

Dịch vụ của khách sạn là lưu trú vì vậy thiết kế lại bộ Brochure sản phẩm dịch vụ của Khách sạn, phù hợp với các kênh Digital Marketing.

Gửi thông tin lưu trú cho các công ty Lữ hành, group du lịch giá rẻ, phượt,... để khách hàng dễ dàng tìm thấy thông tin dịch vụ.

Đưa khách sạn lên Google map, tối ưu hóa các công cụ tìm kiếm.

5.4. Nhà hàng Thắng Lợi – Công viên Nước

Xây dựng các kịch bản đám cưới phù hợp với nhiều loại lễ, tiệc khác nhau như: tân hôn, tiệc vu quy, tiệc báo hỷ, lễ cưới theo phong cách truyền thống, lễ cưới theo phong cách hiện đại,... với phần nghi thức cưới được xây dựng cô đọng nhưng luôn đảm bảo sang trọng, ấm cúng, ấn tượng.

Quảng bá Khu vực nhà hàng – dịch vụ tiệc trên các trang web, ứng dụng đặt bàn, địa điểm ăn uống, đưa khách sạn lên google map, quảng cáo google,...

Lên chương trình quảng bá cho dịch vụ tiệc cưới trong năm, tận dụng khai thác các kênh digital marketing như facebook, instagram, zalo; nghiên cứu phối hợp cùng với công ty tổ chức sự kiện chuyên nghiệp tại địa phương tổ chức sự kiện Wedding Fair để thu hút nhiều đối tượng tham quan và đặt tiệc cưới trước; cộng tác viết các bài về tiệc cưới với các báo – đài, phương tiện truyền thông chuyên về tiệc cưới, bằng hình thức trao đổi sản phẩm để giới thiệu sản phẩm tiệc cưới tại các đơn vị trong hệ thống Công ty. Thiết lập trang Fanpage trên Facebook và Website chuyên đề về tiệc cưới, tạo tài khoản gian hàng trực tuyến trên các trang mạng chuyên tiệc cưới như codauchure.com, marry.vn... để thu hút thêm nguồn khách tiềm năng.

Tổ chức dịch vụ nhà hàng tiệc cưới quan trọng nhất là phần ẩm thực, thời gian đầu có thể tạo uy tín bằng việc mời đầu bếp có tiếng tại Sài Gòn giám sát, PR cho thực đơn tiệc cưới tại đơn vị.

Tìm kiếm một số đối tác có thể hợp tác kinh doanh tận dụng mặt bằng hiện có,

đồng thời tích hợp các dịch vụ nhằm thu hút khách hàng hơn như khu vui chơi nhà banh, café,...

Xây dựng lại chính sách giá bán cho khách hàng mua vé tháng, khách hàng là doanh nghiệp mua số lượng lớn. Kết hợp một số trung tâm dạy kỹ năng cho trẻ để tổ chức các khóa học về kỹ năng tại đơn vị.

5.5. Du lịch Hồ Lắk

Du lịch Hồ Lắk là điểm mạnh và là nét độc đáo riêng khó có doanh nghiệp nào có thể cạnh tranh vì vậy cần biết cách khai thác, hoàn thiện dịch vụ, đẩy mạnh các công tác truyền thông để đạt hiệu quả tối đa. Tuy nhiên cần tăng cường số lượng các dịch vụ của resort, làm phong phú hơn thực đơn cho nhà hàng, cách thức quảng cáo chưa linh hoạt, hệ thống bán hàng trực tiếp chưa hiệu quả, các nhân viên phụ trách tiếp thị không được đào tạo chuyên về lĩnh vực này, và cơ sở vật chất không đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

Cũng như các đơn vị khác trong hệ thống, Du lịch Hồ Lắk cần thiết kế lại bộ Brochure sản phẩm dịch vụ để dễ dàng tiếp cận khách hàng thông qua các kênh digital marketing hơn.

Hiện tại thì vẫn duy trì và cung cấp tốt các dịch vụ cho các đối tác thị trường lữ hành trên mạng như (Agoda, chudu24, tripadvisor, Fiditour, exotissimo) ngoài ra vẫn luôn cập nhật các thông dịch vụ hình ảnh giới thiệu tới các đơn vị khác khai thác thị trường Tây Nguyên.

Định vị đơn vị trên google map, đẩy mạnh truyền thông thông qua các kênh digital marketing như facebook, instagram, zalo,... email marketing.

Thường xuyên động viên CB.CNV tích cực bán phòng, ẩm thực, tour dựa trên giá sàn cho phép để được hưởng hoa hồng, tăng thu nhập.

Công ty tiếp tục củng cố nâng cao thương hiệu hướng tới thị trường mục tiêu là các doanh nghiệp lữ hành đã xác định và hợp tác.

6. 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 hằng ngày để nâng chất lượng dịch vụ của phòng ngủ, welcome drink và đặt hoa trái cây từ loại phòng deluxe trở lên. Khắc phục những sai sót 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 9001:2015;

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);

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

Quản trịet cho CBCNV và người lao động nắm rõ quy trình PCCC, thường xuyên tập huấn và kiểm tra kỹ năng của CB-CNV, 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.

8. Đánh giá chung hoạt động kinh doanh năm 2020 và việc thực hiện nghị quyết của ĐHĐCĐ- HĐQT:

8.1. Công tác kinh doanh:

Tổng doanh thu năm 2021 của toàn Công ty thực hiện được 19.102.641.269 đồng (đã bao gồm Doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác) so với kế hoạch đề ra là 49.472.750.000 đồng, chỉ hoàn thành được 39% kế hoạch, so với thực hiện năm 2020 là 37.078.387.122 đồng, giảm 61%, với số tiền doanh thu giảm 17.975.745.853 đồng, nguyên nhân giảm so với năm 2021 là do hoạt động kinh doanh bị ảnh hưởng nghiêm trọng bởi dịch bệnh Covid-19 (các đơn vị Khách sạn bị ảnh hưởng nghiêm trọng đợt giãn cách xã hội tháng 4/2021 đến tháng 10/2021; hầu hết các đơn vị trong Công ty bị ảnh hưởng nghiêm trọng hơn do không được tụ tập đông người và ảnh hưởng của các công ty lữ hành nên không phục vụ kinh doanh được trong thời gian dài)

- Kết quả kinh doanh năm 2021 lỗ (15.815.223.267) đồng; kế hoạch đề ra lãi (9.549.722.484) đồng, tương ứng lỗ tăng 66%, và tiếp tục thua lỗ, làm tăng thêm lỗ lũy kế của công ty.

- Thu nhập bình quân của người lao động (đồng/người/tháng) 2021 là 2.922.000 đồng, so với kế hoạch là 5.000.000 đồng đạt 58%, giảm 42%, tương ứng giảm 2.078.000 đồng.

- Công ty đã duy trì tốt việc áp dụng hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2015 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.

8.2. Công tác tổ chức - đào tạo:

- Ổn định công tác tổ chức lao động: Trong năm do ảnh hưởng của dịch bệnh Covid – 19 ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh, do đó thu nhập của người lao động thấp nên dẫn đến 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 (nghỉ việc 40 người, tuyển mới 24 người) 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 và khách sạn Cao nguyên, nhằm đổi mới đáp ứng với sự phát triển trong kinh doanh.

8.3. Một số tồn tại:

- Việc bán Tour nội địa chưa chủ động được nguồn khách, vẫn còn hạn chế so với các đối thủ cạnh tranh là các Công ty 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, 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 Sài Gòn - Ban Mê 4 sao nhưng sân khấu của một số sảnh nhà hàng, sảnh hội nghị chưa trang bị được màn hình led, do đó 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.

9. Tình hình tài chính

9.1. Tình hình tài sản

TT	Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021
1	Tổng tài sản	144.621.712.472	133.273.396.519
1.1	<i>Tài sản ngắn hạn</i>	5.041.207.669	3.567.182.516
1.2	<i>Tài sản dài hạn</i>	139.580.504.803	129.706.214.003
2	Doanh thu thuần	36.450.593.136	18.901.706.072
3	Lợi nhuận trước thuế	(12.662.403.681)	(15.815.223.267)
4	Lợi nhuận sau thuế	(12.662.403.681)	(15.815.223.267)

9.2. Tình hình nợ phải trả

TT	Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021
1	Nợ ngắn hạn	41.545.144.890	52.448.027.065
1.1	<i>Vay và nợ ngắn hạn</i>	28.439.797.644	35.034.801.116
1.2	<i>Phải trả người bán</i>	2.569.984.216	1.912.472.764
2	Nợ dài hạn	52.940.758.038	46.504.783.177
2.1	<i>Vay và nợ dài hạn</i>	52.584.853.038	46.148.878.177
3	Tổng nợ phải trả	94.485.902.928	98.952.810.212

10. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý

- Công tác tổ chức được sắp xếp theo hướng chuyên môn hóa và trẻ hóa đội ngũ lãnh đạo.

- Công ty đã áp dụng chính sách khoán tiền lương trên hiệu quả kinh doanh cho các đơn vị trực thuộc, tạo tính chủ động và tiết kiệm chi phí nhằm kinh doanh có hiệu quả cao hơn.

- Các biện pháp kiểm soát: Ban hành Quy định chi tiêu hành chính áp dụng nội bộ Công ty, các định mức kinh tế kỹ thuật áp dụng trong các dịch vụ kinh doanh. Nhằm kiểm soát chặt chẽ trong việc thanh toán chi phí của từng bộ phận, đơn vị trực thuộc.

11. Kế hoạch phát triển trong tương lai

- Đẩy mạnh hơn nữa công tác quảng bá, tiếp thị, khai thác tour outbound và nội địa. Đồng thời xây dựng các chương trình nội địa đặc thù với giá cả cạnh tranh nhưng phải đảm bảo chất lượng để chào bán cho các đối tác trong nước, các công ty, cơ quan ban, ngành trong tỉnh; Liên kết với các công ty lữ hành (đặc biệt là Saigon tourist) để xây dựng lại các chương trình tour đi nước ngoài đặc trưng, có lịch khởi hành hàng tháng;

- Xây dựng các chương trình tham quan các điểm du lịch trong tỉnh và trong thành phố Buôn Ma Thuột để làm phong phú các dịch vụ nhằm để kéo dài thời gian lưu trú của các đoàn khách;

- Tập trung các nguồn tài chính sau khi trả nợ gốc và lãi cho ngân hàng xong, thì ưu tiên hàng đầu là trang bị thêm màn hình LED cho khách sạn Sài Gòn Ban Mê (trước đây

đã có kế hoạch trang bị nhưng chưa thực hiện được) nhằm thu hút thêm khách đặt tiệc, tiệc cưới và tiệc hội nghị;

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

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

- Rà soát lại các chính sách hoa hồng, khuyến mãi và các ưu đãi đối với khách hàng. Đồng thời cho nhân viên sales đi khảo sát thực tế để điều chỉnh lại cho phù hợp với xu thế cạnh tranh hiện nay của các nhà hàng khách sạn trên bàn thành phố Buôn Ma Thuột. Đặc biệt là các trung tâm hội nghị tiệc cưới lớn như Đại Hùng, Victory, Hoàng Lộc 2, Mường Thanh, Hoàng Lộc 3...

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

- Cùng cố hoạt động kinh doanh của khách sạn Thành Công và khu du lịch Hồ Lắk về việc ổn định tổ chức bộ máy người lao động; sửa chữa, tu bổ, mua sắm trang thiết bị, công cụ lao động; tăng cường chất lượng phục vụ để phục hồi và thu hút đối tượng khách bình dân;

- Đi đôi với công tác quảng cáo tiếp thị là việc nâng cao chất lượng dịch vụ và phục vụ mang tính chuyên nghiệp để chiếm lĩnh thị trường trong các lĩnh vực kinh doanh Lữ hành - Khách sạn - Nhà hàng.

IV. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty

1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động của Công ty

Trong năm 2021 nền kinh tế cả nước tiếp tục gặp nhiều khó khăn, kinh tế hồi phục chậm, HĐQT đã theo dõi diễn biến tình hình kinh tế trong nước, chính sách của chính phủ, bám sát nhiệm vụ theo nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2020 và chủ trương, định hướng đã đề ra để duy trì, tăng cường công tác chỉ đạo, giám sát đối với Ban Tổng Giám đốc thông qua chế độ báo cáo thực hiện nhiệm vụ SXKD tại các cuộc họp HĐQT thường kỳ, họp mở rộng hoặc báo cáo theo yêu cầu.

1.1. Công tác kinh doanh:

Hội đồng quản trị đã đánh giá kết quả SXKD năm 2021, xét duyệt kế hoạch SXKD năm 2022 chuẩn bị trình Đại hội cổ đông thường niên xem xét và thông qua.

1.2. Công tác tổ chức - đào tạo:

Công tác tổ chức: để tăng cường công tác quản lý và nâng cao hiệu quả kinh doanh. Công ty đã thực hiện luân chuyển cán bộ theo nghị quyết của HĐQT.

Thực hiện điều động và luân chuyển cán bộ theo hướng trẻ hóa.

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 ký hợp đồng đào tạo với Trung đào tạo của khách sạn Yasaka Nha Trang và gửi một số nhân viên 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.

1.3. Một số công tác khác:

Đã xây dựng và ban hành Quy chế hoạt động của Ban cố vấn. Trên cơ sở đó HĐQT quyết định thành lập Ban cố vấn theo nghị quyết Đại hội đồng cổ đông gồm 5 người; trong đó có một trưởng ban là thành viên HĐQT, một phó ban là chủ tịch công đoàn cơ sở Công ty. Ban cố vấn chính thức hoạt động kể từ ngày 24/11/2015, với chức năng nhiệm vụ đã được chủ tịch HĐQT phê duyệt ban hành theo quyết số 103/QĐ – HĐQT ngày 17/10/2015.

1.4. Một số tồn tại:

Chưa có biện pháp để đa dạng hóa các dịch vụ vui chơi giải trí ở Công viên nước dẫn đến công tác kinh doanh mới chỉ theo mùa vụ, chưa phát huy được hiệu quả diện tích mặt bằng hiện có.

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.

2. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Tổng giám đốc Công ty

Mặc dù gặp nhiều khó khăn, thách thức nhưng dưới sự lãnh đạo điều hành của Ban Tổng Giám đốc hoạt động kinh doanh đã đạt được những kết quả nhất định và thực hiện đúng theo Nghị quyết của HĐQT đề ra.

3. Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị

Tổ chức triển khai kế hoạch SXKD năm 2022 trình được đại hội cổ đông thông qua. Tiếp tục thực hiện chính sách tiết kiệm, giảm chi phí không phù hợp. Tiếp tục hoàn thiện nội quy, quy chế quản lý phù hợp với điều lệ, luật định và tình hình thực tiễn tại công ty, nâng cao hiệu quả năng lực quản lý

Tăng cường công tác quảng bá tiếp thị để thu hút khách hàng. Đào tạo đội ngũ nhân viên phục vụ mang tính chuyên nghiệp bằng cách duy trì việc áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2015.

Tăng cường khai thác tour du lịch nội địa và tour ngoài nước

Tiếp tục ổn định chất lượng món ăn, xây dựng thực đơn đa dạng, phong phú để thỏa mãn sự lựa chọn của khách hàng tăng uy tín của Công ty.

V. Quản trị công ty

1. Hội đồng quản trị

1.1.1. Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị:

TT	Họ và tên	Chức vụ	Số lượng cổ phiếu nắm giữ (CP)	
			Đại diện	Cá nhân
1	Ông Trương Đức Hùng	Chủ tịch	2.364.700	0
2	Ông Nguyễn Kim Châu	Thành viên	0	0
3	Ông Nguyễn Anh Tuấn	Thành viên	0	0
4	Ông Nguyễn Hữu Phúc	Thành viên	0	0
5	Phạm Thành Đô	Thành viên	0	0

1.1.2. Các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị: Ban cố vấn

TT	Họ và tên	Chức vụ	Số lượng cổ phiếu nắm giữ (CP)
1	Ông Lê Trung Châu	Trưởng ban	5.000
2	Ông Ninh Văn Hiền	Phó ban	5.000
3	Ông Lương Văn Lục	Thành viên	0
4	Bà Nguyễn Thị Bê	Thành viên	28.364
5	Ông Trần Duy Khương An	Thành viên	38.856

1.1. Hoạt động của Hội đồng quản trị:

Trong năm 2021, Hội đồng quản trị Công ty đã thực hiện 07 phiên họp tập trung và họp online là:

- Phiên họp ngày 01 tháng 01 năm 2021:

“V/v Thống nhất chủ trương bổ nhiệm Bà Phạm Thị Nguyệt - Giữ chức vụ Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Du lịch Đắk Lắk kiêm Phó Giám đốc Khách sạn Sài Gòn - Ban Mê”

- Phiên họp ngày 26 tháng 4 năm 2021:

“V/v Thông qua báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh năm 2020 và kế hoạch kinh doanh năm 2021 của Công ty”;

“V/v Thống nhất chủ trương gia hạn tiền vay Nhóm Cổ đông đến ngày 31/12/2021 và giao Tổng Giám đốc làm việc với Nhóm cổ đông để ký hợp đồng và phụ lục hợp đồng”;

“V/v Thông qua Quyết toán tiền lương năm 2020 và kế hoạch tiền lương năm 2021”;

“V/v Yêu cầu Ban điều hành triển khai việc thực hiện các ý kiến tham gia của các thành viên Hội đồng quản trị tạo cuộc họp ngày 26/4/2021, gửi lại các thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát trước ngày 29/4/2021”.

- Phiên họp ngày 25 tháng 5 năm 2021:

“V/v Thông qua báo cáo tổng kết tình hình hoạt động kinh doanh năm 2020 và dự kiến kế hoạch kinh doanh năm 2021”;

“V/v Thông qua việc sửa đổi Điều lệ Công ty theo luật doanh nghiệp năm 2020”;

“V/v Thông qua Dự kiến tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên cuối tháng 6 năm 2021. Yêu cầu Công ty chuẩn bị hồ sơ tài liệu và chốt danh sách cổ đông theo đúng quy định của Luật chứng khoán”.

- Phiên họp ngày 17 tháng 6 năm 2021:

“V/v Thông qua việc hoãn tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên cuối tháng 6 năm 2021 theo dự kiến (vì điều kiện bất khả kháng) và sẽ triệu tập tổ chức Đại hội đồng cổ đông khi dịch bệnh Covid - 19 đã được kiểm soát hoàn toàn”;

- Phiên họp ngày 27 tháng 10 năm 2021:

“V/v Thông qua việc hủy ngày đăng ký cuối cùng để thực hiện quyền tham dự Đại hội cổ đông thường niên năm 2021, lý do hủy là tình hình dịch bệnh Covid-19 bùng phát vào cuối tháng 4 năm 2021 và chưa có kiểm soát được. Đặc biệt dịch bệnh Covid-19 đang bùng phát mạnh mẽ tại Hà Nội, Tp. Hồ Chí Minh và thực hiện giãn cách xã hội toàn thành phố. Vì vậy Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2021 không thể tổ chức được vào ngày 30/6/2021 theo dự kiến cũng như theo quy định hiện hành nhằm thực hiện nghiêm chỉ thị của Thủ tướng chính phủ và của UBND tỉnh Đắk Lắk để đảm bảo công tác phòng chống dịch bệnh Covid - 19”.

- Phiên họp ngày 27 tháng 10 năm 2021:

“V/v Thông qua báo cáo tổng kết tình hình hoạt động kinh doanh năm 2020 và dự kiến kế hoạch kinh doanh năm 2021”;

“V/v Thông qua dự kiến tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên tháng 12 năm 2021 Yêu cầu Công ty chuẩn bị hồ sơ tài liệu và chốt danh sách cổ đông theo đúng quy định của Luật chứng khoán”.

- Phiên họp ngày 18 tháng 12 năm 2021:

“V/v Thông qua nội dung chương trình và công tác tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2021”;

“V/v Thông qua Báo cáo ước thực hiện kinh doanh năm 2021 của Tổng Giám đốc Công ty”;

“V/v Thông qua Báo cáo của Ban kiểm soát Công ty năm 2020 để trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2021”;

“V/v Thông qua nội dung sửa đổi Điều lệ tổ chức và Hoạt động của Công ty lần thứ VI-2021 để trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2021”;

“V/v Thông qua tờ trình số 05/TTr-ĐHCĐ ngày 18 tháng 12 năm 2021, về việc xin tiếp tục gia hạn cho thuê 12.190m² đất tại Thị trấn Liên Sơn, huyện Lắc, tỉnh Đắk Lắk để sử dụng vào mục đích kinh doanh Du lịch”;

“V/v Thông qua chủ trương về việc cho Công ty hợp đồng hợp tác kinh doanh đối với các mặt bằng của Công ty nhằm để khai thác sử dụng có hiệu quả các mặt bằng hiện có”.

TT	Thành viên HĐQT	Chức vụ	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ	Lý do không tham dự
2	Ông Trương Đức Hùng	Chủ tịch	7/7	100%	
3	Ông Nguyễn Kim Châu	Thành viên	7/7	100%	
4	Ông Phạm Hữu Bắc	Thành viên	7/7	100%	
5	Ông Phạm Thành Đô	Thành viên	7/7	100%	
6	Ông Nguyễn Anh Tuấn	Thành viên	7/7	100%	
7	Ông Nguyễn Hữu Phúc	Thành viên	0/7	0%	Bỏ nhiệm kể từ ngày 18/12/2021

1.2. Hoạt động giám sát của HĐQT đối với Tổng Giám đốc:

- Hội đồng quản trị đã thường xuyên giám sát Ban điều hành Công ty trong việc thực hiện các Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên, Nghị quyết của Hội đồng quản trị.

- Giám sát, chủ trì thành công Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2021.

- Giám sát việc triển khai thực hiện kế hoạch kinh doanh năm 2021 của Công ty đã được Hội đồng quản trị - Đại hội đồng cổ đông thông qua.

- Ngoài các cuộc họp định kỳ các thành viên của Hội đồng quản trị cũng thường xuyên trao đổi thông tin về các vấn đề liên quan đến việc điều hành hoạt động của Công ty thông qua email và điện thoại.

2. Ban kiểm soát

2.1. Danh sách Ban kiểm soát:

TT	Thành viên BKS	Chức vụ	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ	Lý do không tham dự
1	Bà Nguyễn Thị Thu Tâm	Trưởng BKS	7/7	100%	
2	Bà Nguyễn Thị Mươi	TV BKS	7/7	100%	
3	Bà Nguyễn Thanh Hằng	TV BKS	7/7	100%	
4	Ông Nguyễn Quốc Tuệ	TBKS	0/7	0%	Bỏ nhiệm kể từ ngày 18/12/2021

2.2. Hoạt động của Ban kiểm soát:

- Ban kiểm soát đã họp phân công nhiệm vụ cụ thể cho từng thành viên kiểm soát trên các lĩnh vực hoạt động của Công ty, thống nhất kế hoạch kiểm soát năm 2021 và đưa ra những tồn tại cần khắc phục trong công tác điều hành sản xuất kinh doanh, công tác quản lý tài chính của Công ty góp phần đảm bảo sản xuất kinh doanh của Công ty đạt hiệu quả.

- Giám sát việc tuân thủ nghị quyết Đại hội đồng cổ đông và pháp luật trong quản lý điều hành hoạt động kinh doanh của Hội đồng quản trị, Ban tổng giám đốc công ty. Xem xét tính phù hợp của các quyết định của Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc trong công tác quản lý.

- Kiểm soát các báo cáo tài chính nhằm đánh giá tính trung thực của các số liệu tài chính, phù hợp với các chuẩn mực kế toán Việt Nam.

- Qua công tác giám sát, Ban Kiểm soát đánh giá hoạt động của các thành viên HĐQT, thành viên BGD trong kỳ báo cáo là phù hợp với nhiệm vụ và quyền hạn được quy định trong điều lệ Công ty và tuân thủ quy định của pháp luật.

3. Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc và Ban kiểm soát :

3.1. Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích:

Thu nhập của các thành viên quản lý chủ chốt:

STT	Thành viên Ban lãnh đạo	Chức danh	Năm 2021			
			Lương	Phụ cấp kiêm nhiệm	Thù lao	Cộng
1	Trương Đức Hùng	Chủ tịch HĐQT	-	-	36.960.000	36.960.000
2	Nguyễn Kim Châu	Thành viên HĐQT	-	-	27.216.000	27.216.000
3	Nguyễn Anh Tuấn	Thành viên HĐQT/ Tổng Giám đốc	194.646.545	14.730.026	27.216.000	236.592.571
4	Phạm Hữu Bắc	Thành viên HĐQT	-	-	27.216.000	27.216.000
5	Phạm Thành Đô	Thành viên HĐQT	-	-	27.216.000	27.216.000
6	Đỗ Minh Tuấn	Phó Tổng Giám đốc	84.385.177	-	-	84.385.177
7	Phạm Thị Nguyệt	Phó Tổng Giám đốc	50.837.604	5.595.750	-	-
8	Nguyễn Thị Sáu	Kế toán trưởng	145.635.177	10.164.806	-	-
9	Nguyễn Thị Thu Tâm	Trưởng Ban kiểm soát	-	-	31.920.000	31.920.000
10	Nguyễn Thanh Hằng	Thành viên BKS	-	-	27.216.000	27.216.000
11	Nguyễn Thị Mười	Thành viên BKS	58.734.557	-	27.216.000	85.950.557
	Tổng cộng		534.239.060	30.490.582	232.176.000	584.672.305

STT	Thành viên Ban lãnh đạo	Chức danh	Năm 2020		
			Lương	Thù lao	Cộng
1	Trương Đức Hùng	Chủ tịch HĐQT		36.960.000	36.960.000
2	Nguyễn Kim Châu	Thành viên HĐQT		27.216.000	27.216.000
3	Nguyễn Anh Tuấn	Thành viên HĐQT/ Tổng Giám đốc	218.820.000	27.216.000	246.036.000
4	Phạm Hữu Bắc	Thành viên HĐQT		27.216.000	27.216.000
5	Phạm Thành Đô	Thành viên HĐQT		27.216.000	27.216.000
6	Đỗ Minh Tuấn	Phó Tổng Giám đốc	164.640.000	27.216.000	191.856.000
8	Nguyễn Thị Sáu	Kế toán trưởng	164.640.000	27.566.000	192.206.000
9	Nguyễn Thị Thu Tâm	Trưởng Ban kiểm soát			-
10	Nguyễn Thanh Hằng	Thành viên BKS			-
11	Nguyễn Thị Mười	Thành viên BKS	95.001.308	27.216.000	122.217.308
	Tổng cộng		643.101.308	227.822.000	870.923.308

4. Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ:

TT	Người thực hiện giao dịch	Quan hệ với người nội bộ	Số cổ phiếu sở hữu đầu kỳ		Số cổ phiếu sở hữu cuối kỳ		Lý do tăng, giảm (mua, bán, chuyển đổi, thưởng...)
			Số cổ phiếu	Tỷ lệ	Số cổ phiếu	Tỷ lệ	
1	Đỗ Văn Anh	Cổ đông lớn	1.343.610	14,4%	781.410	8,4%	Bán

2	Công ty TNHH Quốc tế DP	Cổ đông	282.000	3,03%	842.000	9,0%	Mua của bà Đỗ Vân Anh 560.000 CP
2	Phạm Hữu Bắc	Thành viên HĐQT	900.000	9,67%	0	0%	Bán

5. Hợp đồng hoặc giao dịch với cổ đông nội bộ: Không có.

6. Việc thực hiện các quy định về quản trị công ty: Không có.

VI. BÁO CÁO TÀI CHÍNH

1. Ý kiến kiểm toán:

Chúng tôi đã kiểm toán Báo cáo tài chính kèm theo của Công ty Cổ phần Du Lịch Đak Lak (sau đây gọi tắt là “Công ty”) được lập ngày 16/3/2022, từ trang 08 đến trang 41, bao gồm Bảng cân đối kế toán ngày 31 tháng 12 năm 2021, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ và Thuyết minh báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc cùng ngày và Bản thuyết minh Báo cáo tài chính.

Trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm về việc lập và trình bày trung thực và hợp lý Báo cáo tài chính của Công ty theo chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày Báo cáo tài chính và chịu trách nhiệm về kiểm soát nội bộ mà Ban Tổng Giám đốc xác định là cần thiết để đảm bảo cho việc lập và trình bày báo cáo tài chính không có sai sót trọng yếu do gian lận hoặc nhầm lẫn.

Trách nhiệm của kiểm toán viên

Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về báo cáo tài chính dựa trên kết quả của cuộc kiểm toán. Chúng tôi đã tiến hành kiểm toán theo các chuẩn mực kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi tuân thủ chuẩn mực và các quy định về đạo đức nghề nghiệp, lập kế hoạch và thực hiện cuộc kiểm toán để đạt được sự đảm bảo hợp lý về việc liệu Báo cáo tài chính của Công ty có còn sai sót trọng yếu hay không.

Công việc kiểm toán bao gồm thực hiện các thủ tục nhằm thu thập các bằng chứng kiểm toán về các số liệu và thuyết minh trên Báo cáo tài chính. Các thủ tục kiểm toán được lựa chọn dựa trên xét đoán của kiểm toán viên, bao gồm đánh giá rủi ro có sai sót trọng yếu trong Báo cáo tài chính do gian lận hoặc nhầm lẫn. Khi thực hiện đánh giá các rủi ro này, kiểm toán viên đã xem xét kiểm soát nội bộ của Công ty liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính trung thực, hợp lý nhằm thiết kế các thủ tục kiểm toán phù hợp với tình hình thực tế, tuy nhiên không nhằm mục đích đưa ra ý kiến về hiệu quả của kiểm soát nội bộ của Công ty. Công việc kiểm toán cũng bao gồm đánh giá tính thích hợp của các chính sách kế toán được áp dụng và tính hợp lý của các ước tính kế toán của Ban Tổng

Giám đốc cũng như đánh giá việc trình bày tổng thể Báo cáo tài chính.

Chúng tôi tin tưởng rằng các bằng chứng kiểm toán mà chúng tôi đã thu thập được là đầy đủ và thích hợp làm cơ sở cho ý kiến kiểm toán của chúng tôi.

Ý kiến của kiểm toán viên

Theo ý kiến chúng tôi, Báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2021, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày phù hợp với chuẩn mực, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam hiện hành và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.

Vấn đề cần nhấn mạnh

Chúng tôi xin lưu ý đến thuyết minh số VIII.3 của Báo cáo tài chính, Công ty đã phát sinh khoản lỗ thuần là (15.815.223.267) đồng, dẫn đến số lỗ lũy kế đến ngày 31/12/2021 là (60.280.411.447) đồng tương đương 65% so với vốn góp của chủ sở hữu, nợ ngắn hạn của Công ty vượt quá tài sản ngắn hạn là 49.698.844.549 đồng. Ngoài ra, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2021 bị gián đoạn do ảnh hưởng của dịch bệnh Covid 19. Các điều kiện này cho thấy sự tồn tại của yếu tố không chắc chắn trọng yếu có thể dẫn đến nghi ngờ đáng kể về khả năng hoạt động liên tục của Công ty.

2. Báo cáo của Ban điều hành

Ban Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Du lịch Đak Lak (sau đây gọi tắt là “Công ty”) đệ trình Báo cáo này cùng với Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2021 đã được kiểm toán của Công ty.

2.1. Khái quát chung về Công ty

Công ty Cổ phần Du lịch Đak Lak (sau đây gọi tắt là “Công ty”) được thành lập trên cơ sở cổ phần hóa Công ty Du lịch Đak Lak theo Quyết định số 302/QĐ-UB ngày 21/02/2005 của Ủy ban Nhân dân Tỉnh Đak Lak. Công ty là đơn vị hạch toán độc lập, hoạt động sản xuất kinh doanh theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 6000177738 ngày 31/03/2005 của Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Đak Lak, Luật Doanh nghiệp, Điều lệ Công ty và các quy định pháp lý hiện hành có liên quan. Từ ngày thành lập đến nay, Công ty đã 10 lần điều chỉnh Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp và lần điều chỉnh gần nhất vào ngày 26/8/2019.

Công ty đã đăng ký niêm yết cổ phiếu phổ thông trên thị trường UpCoM tại Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội theo Quyết định số 32/QĐ - SGDHN ngày 19/01/2011 của Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội với mã chứng khoán là DLD. Ngày giao dịch chính thức là 08/04/2011.

Vốn điều lệ: 93.074.150.000 đồng.

Vốn góp thực tế đến thời điểm 31/12/2019: 93.074.150.000 đồng.

2.2. Trụ sở hoạt động

Trụ sở chính

Địa chỉ : 03 Phan Chu Trinh, P. Thống Nhất, Tp. Buôn Ma Thuột, tỉnh Đắk Lắk

Điện thoại : +84 (262) 3 852 322

Fax : +84 (262) 3 852 115

Email : daklaktourist@daklaktourist.com.vn

Website : www.daklaktourist.com.vn

Mã số thuế : 6000177738

Đơn vị trực thuộc: Công ty có 05 đơn vị trực thuộc (hạch toán phụ thuộc):

- Chi nhánh Khách sạn Sài Gòn – Ban Mê;

Địa chỉ: Số 03 Phan Chu Trinh, thành phố Buôn Ma Thuột, tỉnh Đắk Lắk.

- Khách sạn Cao Nguyên;

Địa chỉ: Số 65 Phan Chu Trinh, thành phố Buôn Ma Thuột, tỉnh Đắk Lắk.

- Khách sạn Thành Công;

Địa chỉ: Số 51 Lý Thường Kiệt, thành phố Buôn Ma Thuột, tỉnh Đắk Lắk.

- Khu du lịch Hồ Lắk;

Địa chỉ: Số 30 Âu Cơ, thị trấn Liên Sơn, huyện Lắk, tỉnh Đắk Lắk.

- Nhà hàng Thăng Lợi – Công viên nước;

Địa chỉ: Số 11 Nguyễn Chí Thanh, thành phố Buôn Ma Thuột, tỉnh Đắk Lắk.

2.3. Ngành nghề hoạt động

- Đại lý bán vé máy bay;

- Vận tải hàng hóa bằng đường bộ;

- Kinh doanh dịch vụ khách sạn;

- Kinh doanh dịch vụ nhà hàng, ăn uống;

- Dịch vụ tắm quất, xông hơi, xoa bóp;

- Kinh doanh vũ trường (dancing), phòng hát karaoke;

- Kinh doanh dịch vụ vui chơi, giải trí, công viên nước;

- Hướng dẫn, kinh doanh vận tải hành khách bằng ô tô theo hợp đồng;

- Kinh doanh du lịch lữ hành quốc tế và nội địa;

- Mua bán phân bón;

- Mua bán hàng hóa công nghệ thực phẩm (rượu, bia, nước giải khát, bánh kẹo, hàng hóa mỹ nghệ), cà phê, nông sản, hàng hải sản đông lạnh;

- Mua bán vật liệu xây dựng, hàng trang trí nội thất;
- Mua bán nông sản, ...

2.4. Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và Ban điều hành

Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị của Công ty cho đến thời điểm lập Báo cáo này bao gồm:

<i>Họ và tên</i>	<i>Chức vụ</i>	<i>Ngày bổ nhiệm</i>	<i>Ngày miễn nhiệm</i>
Ông Trương Đức Hùng	Chủ tịch	30/06/2020	-
Ông Nguyễn Kim Châu	Thành viên	21/06/2019	-
Ông Phạm Thành Đô	Thành viên	21/06/2019	-
Ông Phạm Hữu Bắc	Thành viên	21/06/2019	18/12/2021
Ông Nguyễn Anh Tuấn	Thành viên	21/06/2019	-
Ông Nguyễn Hữu Phúc	Thành viên	18/12/2021	-

Ban Kiểm soát

<i>Họ và tên</i>	<i>Chức vụ</i>	<i>Ngày bổ nhiệm</i>	<i>Ngày miễn nhiệm</i>
Bà Nguyễn Thị Thu Tâm	Trưởng ban	30/06/2020	18/12/2021
Bà Nguyễn Thanh Hằng	Thành viên	21/06/2019	-
Bà Nguyễn Thị Mười	Thành viên	21/06/2019	-
Ông Nguyễn Quốc Tuệ	Trưởng ban	18/12/2021	-

Ban điều hành

Ban điều hành của Công ty cho đến thời điểm lập Báo cáo này bao gồm:

<i>Họ và tên</i>	<i>Chức vụ</i>	<i>Ngày bổ nhiệm</i>	<i>Ngày miễn nhiệm</i>
Ông Nguyễn Anh Tuấn	Tổng Giám đốc	01/07/2018	-
Ông Đỗ Minh Tuấn	P. Tổng Giám đốc	26/04/2017	01/8/2021
Bà Phạm Thị Nguyệt	P. Tổng Giám đốc	01/01/2021	-
Bà Nguyễn Thị Sáu	Kế toán trưởng	26/04/2017	-

Người đại diện theo pháp luật

<i>Họ và tên</i>	<i>Chức vụ</i>
Ông Nguyễn Anh Tuấn	Tổng Giám đốc

2.5. Đánh giá tình hình kinh doanh

Kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính của Công ty cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2021 được thể hiện trong Báo cáo tài chính từ trang 08 đến trang 40.

2.6. Sự kiện sau ngày kết thúc niên độ

Theo ý kiến của Ban Tổng Giám đốc, Báo cáo tài chính của Công ty cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2021 sẽ không bị ảnh hưởng nghiêm trọng bởi bất kỳ khoản mục, nghiệp vụ hay sự kiện quan trọng hoặc có bản chất bất thường nào phát sinh

từ ngày kết thúc năm tài chính cho đến ngày lập Báo cáo này cần thiết phải có các điều chỉnh số liệu hoặc công bố trong Báo cáo tài chính.

2.7. Kiểm toán viên

Chi nhánh Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn Chuẩn Việt tại Đà Nẵng - **VIETVALUES** được chỉ định thực hiện kiểm toán Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2021 của Công ty. Chi nhánh Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn Chuẩn Việt tại Đà Nẵng - **VIETVALUES** bày tỏ nguyện vọng tiếp tục được chỉ định là kiểm toán viên độc lập của Công ty.

2.8. Xác nhận của Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm lập các Báo cáo tài chính phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ của Công ty cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2021. Trong việc lập các Báo cáo tài chính này, Ban điều hành đã:

- Chọn lựa các chính sách kế toán thích hợp và áp dụng các chính sách này một cách nhất quán;
- Thực hiện các phán đoán và các ước tính một cách thận trọng;
- Công bố các chuẩn mực kế toán phải tuân theo trong các vấn đề trọng yếu được công bố và giải trình trong các Báo cáo tài chính;
- Lập Báo cáo tài chính trên cơ sở hoạt động liên tục trừ trường hợp không thể cho rằng Công ty sẽ tiếp tục hoạt động kinh doanh;
- Thiết kế và thực hiện hệ thống kiểm soát nội bộ một cách hữu hiệu cho mục đích lập và trình bày báo cáo tài chính hợp lý nhằm hạn chế rủi ro và gian lận.

Ban điều hành đảm bảo rằng, Công ty đã tuân thủ các yêu cầu nêu trên khi lập các Báo cáo tài chính; các sổ kế toán thích hợp được lưu giữ đầy đủ để phản ánh tại bất kỳ thời điểm nào, với mức độ chính xác hợp lý tình hình tài chính của Công ty và các Báo cáo tài chính được lập tuân thủ các Chuẩn mực và Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam hiện hành

Ban điều hành Công ty cũng chịu trách nhiệm bảo vệ an toàn tài sản của Công ty và do đó đã thực hiện các biện pháp thích hợp để ngăn chặn và phát hiện các hành vi gian lận và các vi phạm khác

Vào ngày lập báo cáo này, các thành viên Hội đồng quản trị và Ban điều hành cho rằng không có bất kỳ tình huống nào có thể làm sai lệch các số liệu được phản ánh trên Báo cáo tài chính của Công ty. Không một thành viên nào của Ban Tổng Giám đốc hoặc Ban điều hành có bất cứ khoản lợi nào từ một hợp đồng được ký kết với các công ty hay các bên liên quan.

2.9. Phê duyệt các Báo cáo tài chính

Chúng tôi, các thành viên của Ban Tổng Giám đốc Công ty phê duyệt các Báo cáo tài chính kèm theo. Các báo cáo này đã được lập một cách đúng đắn, phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính tại ngày 31 tháng 12 năm 2021, kết quả hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày của Công ty, đồng thời phù hợp

với các Chuẩn mực, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam hiện hành và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.

3. Báo cáo tài chính

3.1. Bản cân đối kế toán

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2021

ĐVT: VND

Mã số	TÀI SẢN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
1	2	3	4	5
100	A. TÀI SẢN NGẮN HẠN		3.567.182.516	5.041.207.669
110	I. Tiền và các khoản tương đương tiền	V.1	910.920.768	1.246.960.432
111	1. Tiền		910.920.768	1.246.960.432
112	2. Các khoản tương đương tiền		-	-
120	II. Đầu tư tài chính ngắn hạn		-	300.000.000
123	1. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	V.2a	-	300.000.000
130	III. Các khoản phải thu ngắn hạn		1.995.495.892	2.721.013.600
131	1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	V.3	1.312.539.211	1.765.383.423
132	2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	V.4	43.116.687	279.910.522
136	3. Phải thu ngắn hạn khác	V.5	654.919.994	690.799.655
137	4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi		(15.080.000)	(15.080.000)
140	IV. Hàng tồn kho		660.454.145	773.233.637
141	1. Hàng tồn kho	V.6	660.454.145	773.233.637
142	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)		-	-
150	V. Tài sản ngắn hạn khác		311.711	-
153	1. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	V.11	311.711	-
200	B. TÀI SẢN DÀI HẠN		129.706.214.003	139.580.504.803
210	I. Các khoản phải thu dài hạn		-	500.183.579
216	1. Phải thu dài hạn khác		-	500.183.579
219	2. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi		-	-
220	II. Tài sản cố định		129.252.638.863	138.526.986.126
221	1. Tài sản cố định hữu hình	V.7	129.149.816.863	138.383.035.326
222	- Nguyên giá		239.651.747.549	239.651.747.549
223	- Giá trị hao mòn lũy kế		(110.501.930.686)	(101.268.712.223)
227	2. Tài sản cố định vô hình	V.8	102.822.000	143.950.800
228	- Nguyên giá		288.923.000	288.923.000
229	- Giá trị hao mòn lũy kế		(186.101.000)	(144.972.200)
230	III. Bất động sản đầu tư		-	-
240	IV. Tài sản dở dang dài hạn		-	-
250	V. Đầu tư tài chính dài hạn	V.2b	183.510.000	183.510.000
253	1. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác		183.510.000	183.510.000
260	VI. Tài sản dài hạn khác		270.065.140	369.825.098
261	1. Chi phí trả trước dài hạn	V.9	270.065.140	369.825.098
270	TỔNG CỘNG TÀI SẢN		133.273.396.519	144.621.712.472

Mã số	NGUỒN VỐN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
1	2	3	4	5
300	C. NỢ PHẢI TRẢ		98.952.810.242	94.485.902.928
310	I. Nợ ngắn hạn		52.448.027.065	41.545.144.890
311	1. Phải trả người bán ngắn hạn	V.10	1.912.472.764	2.569.984.216
312	2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn		570.274.200	41.924.200
313	3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	V.11	2.155.191.993	1.159.783.375
314	4. Phải trả người lao động	V.12	880.615.513	2.009.608.819
315	5. Chi phí phải trả ngắn hạn		-	364.553.851
319	6. Phải trả ngắn hạn khác	V.13a	11.993.338.996	7.058.160.302
320	7. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	V.14a	35.034.801.116	28.439.797.644
322	8. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	V.15	(98.667.517)	(98.667.517)
330	II. Nợ dài hạn		46.504.783.177	52.940.758.038
337	1. Phải trả dài hạn khác	V.13b	355.905.000	355.905.000
338	2. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	V.14b	46.148.878.177	52.584.853.038
400	D. VỐN CHỦ SỞ HỮU		34.320.586.277	50.135.809.544
410	I. Vốn chủ sở hữu	V.16	34.320.586.277	50.135.809.544
411	1. Vốn góp của chủ sở hữu		93.074.150.000	93.074.150.000
411a	- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết		93.074.150.000	93.074.150.000
411b	- Cổ phiếu ưu đãi		-	-
418	2. Quỹ đầu tư phát triển		1.526.847.724	1.526.847.724
421	3. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối		(60.280.411.447)	(44.465.188.180)
421a	- LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước		(44.465.188.180)	(31.802.784.499)
421b	- LNST chưa phân phối kỳ này		(15.815.223.267)	(12.662.403.681)
430	II. Nguồn kinh phí và quỹ khác		-	-
440	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN		133.273.396.519	144.621.712.472

2.10. Báo cáo kết quả kinh doanh
BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH
Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2021
DVT: VND

Mã số	CHỈ TIÊU	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1	2	3	4	5
01	1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	VI.1	18.901.706.072	36.450.593.136
02	2. Các khoản giảm trừ doanh thu		-	-
10	3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ		18.901.706.072	36.450.593.136
11	4. Giá vốn hàng bán	VI.2	22.090.164.531	35.805.248.105
20	5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ		(3.188.458.459)	645.345.031
21	6. Doanh thu hoạt động tài chính	VI.3	197.621.942	567.938.562
22	7. Chi phí tài chính	VI.4	6.170.140.742	6.717.717.067
23	- Trong đó: Chi phí lãi vay		6.168.953.542	6.717.457.346
25	8. Chi phí bán hàng	VI.5	340.856.973	551.677.068
26	9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	VI.6	4.488.058.598	6.552.542.201
30	10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh		(13.989.892.830)	(12.608.652.743)
31	11. Thu nhập khác	VI.7	3.313.255	59.855.424
32	12. Chi phí khác	VI.8	1.828.643.692	113.606.362
40	13. Lợi nhuận khác		(1.825.330.437)	(53.750.938)
50	14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế		(15.815.223.267)	(12.662.403.681)
51	15. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	V.11	-	-
52	16. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại		-	-
60	17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp		(15.815.223.267)	(12.662.403.681)
70	18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	VI.9	(1.699)	(1.360)
71	19. Lãi suy giảm trên cổ phiếu	VI.10	(1.699)	(1.360)

2.11. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ
(Theo phương pháp gián tiếp)
Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2021

Mã số	Chi tiêu	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1	2	3	4	5
	I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH			
01	1. Lợi nhuận trước thuế		(15.815.223.267)	(12.662.403.681)
	2. Điều chỉnh cho các khoản			
02	- Khấu hao tài sản cố định và BĐS đầu tư		9.274.347.263	9.428.748.190
03	- Các khoản dự phòng		-	-
04	- Lãi, lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ		1.187.200	259.721
05	- Lãi, lỗ từ hoạt động đầu tư		(197.621.942)	(567.938.562)
06	- Chi phí lãi vay	VI.4	6.168.953.542	6.717.457.346
07	- Các khoản điều chỉnh khác		-	-
08	3. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động		(568.357.204)	2.916.123.014
09	- Tăng, giảm các khoản phải thu		1.225.389.576	(133.759.467)
10	- Tăng, giảm hàng tồn kho		112.779.492	65.763.021
11	- Tăng, giảm các khoản phải trả (không kể lãi vay phải trả, thuế thu nhập phải nộp)		884.086.427	1.971.946.469
12	- Tăng, giảm chi phí trả trước		99.759.958	286.490.518
13	- Tăng giảm chứng khoán kinh doanh		-	-
14	- Tiền lãi vay đã trả		(2.745.161.266)	(3.193.151.238)
15	- Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp		-	-
16	- Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh		-	-
17	- Tiền chi khác từ hoạt động kinh doanh		-	-
20	<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh</i>		<i>(991.503.017)</i>	<i>1.913.412.317</i>
	II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ			
21	1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ và các tài sản dài hạn khác		-	(122.126.963)
24	2. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác		300.000.000	-
25	3. Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác		-	-
26	4. Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác		-	-
27	5. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia		197.621.942	578.408.510
30	<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư</i>		<i>497.621.942</i>	<i>456.281.547</i>
	III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH			
31	1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của chủ sở hữu		-	-
32	2. Tiền trả lại vốn góp cho các chủ sở hữu, mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp đã phát hành		-	-
33	3. Tiền thu từ đi vay	VII.1	10.308.839.289	24.481.087.972
34	4. Tiền trả nợ gốc vay	VII.2	(10.149.810.678)	(26.762.957.860)
40	<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính</i>		<i>159.028.611</i>	<i>(2.281.869.888)</i>
50	<i>Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ</i>		<i>(334.852.464)</i>	<i>87.823.976</i>
60	Tiền và tương đương tiền đầu kỳ		1.246.960.432	1.159.396.177
61	Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ		(1.187.200)	(259.721)
70	Tiền và tương đương tiền cuối kỳ	V.1	910.920.768	1.246.960.432

2.12. Thuyết minh báo cáo tài chính

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2021

I. ĐẶC ĐIỂM HOẠT ĐỘNG

1. Hình thức sở hữu vốn

Công ty Cổ phần Du lịch Đak Lak (sau đây gọi tắt là “Công ty”) là công ty cổ phần.

2. Lĩnh vực kinh doanh

Lĩnh vực kinh doanh của Công ty là Khách sạn, nhà hàng, tham quan du lịch, lữ hành.

3. Ngành nghề kinh doanh

- Vận tải hàng hóa bằng đường bộ;
- Kinh doanh dịch vụ khách sạn;
- Kinh doanh dịch vụ nhà hàng, ăn uống;
- Dịch vụ tắm quất, xông hơi, xoa bóp;
- Kinh doanh dịch vụ vui chơi, giải trí, công viên nước;
- Hướng dẫn, kinh doanh vận tải hành khách bằng ô tô theo hợp đồng;
- Kinh doanh du lịch lữ hành quốc tế và nội địa;
- Mua bán hàng hóa công nghệ thực phẩm (rượu, bia, nước giải khát, bánh kẹo, hàng hóa mỹ nghệ), cà phê, nông sản, hàng hải sản đông lạnh.

4. Chu kỳ sản xuất, kinh doanh thông thường

Chu kỳ sản xuất kinh doanh thông thường của Công ty không quá 12 tháng.

5. Đặc điểm hoạt động của Công ty trong kỳ có ảnh hưởng đến báo cáo tài chính

Đại dịch COVID – 19 đã và đang tiếp tục ảnh hưởng tiêu cực đến tình hình tài chính và hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, khi nhu cầu khách lưu trú, ăn uống, đặt tiệc giảm mạnh. Điều này làm cho doanh thu giảm mạnh hơn năm trước, dẫn đến lợi nhuận trước thuế giảm mạnh.

Ngoài ra, không có sự kiện về môi trường pháp lý, quản lý, tài chính, các sự kiện sáp nhập, chia tách, thay đổi quy mô... có ảnh hưởng đến báo cáo tài chính của Công ty trong năm.

6. Cấu trúc công ty

Công ty có các đơn vị trực thuộc hạch toán phụ thuộc:

- Chi nhánh Khách sạn Sài Gòn – Ban Mê;

Địa chỉ: Số 01-03 Phan Chu Trinh, thành phố Buôn Ma Thuột, tỉnh Đắk Lắk.

- Khách sạn Cao Nguyên;

Địa chỉ: Số 65 Phan Chu Trinh, thành phố Buôn Ma Thuột, tỉnh Đắk Lắk.

- Khách sạn Thành Công;

Địa chỉ: Số 51 Lý Thường Kiệt, thành phố Buôn Ma Thuột, tỉnh Đắk Lắk.

- Khu du lịch Hồ Lắk;

Địa chỉ: Số 30 Âu Cơ, thị trấn Liên Sơn, huyện Lắk, tỉnh Đắk Lắk.

- Nhà hàng Thăng Lợi – Công viên nước;

Địa chỉ: Số 11 Nguyễn Chí Thanh, thành phố Buôn Ma Thuột, tỉnh Đắk Lắk.

7. Nhân viên

Tại ngày kết thúc năm tài chính Công ty có 175 nhân viên đang làm việc (số đầu năm là 208 nhân viên).

II. NĂM TÀI CHÍNH, ĐƠN VỊ TIỀN TỆ SỬ DỤNG TRONG KẾ TOÁN

1. Năm tài chính

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm.

2. Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán

Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán là Đồng Việt Nam (VND) do việc thu, chi chủ yếu được thực hiện bằng đơn vị tiền tệ VND.

III. CHUẨN MỰC VÀ CHẾ ĐỘ KẾ TOÁN ÁP DỤNG

1. Chuẩn mực và chế độ kế toán áp dụng

Công ty áp dụng chuẩn mực kế toán Việt Nam và Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam được ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22 tháng 12 năm 2014 và các thông tư hướng dẫn thực hiện chuẩn mực kế toán của Bộ Tài chính trong việc lập và trình bày Báo cáo tài chính.

Theo đó, bảng cân đối kế toán tại ngày kết thúc niên độ, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ và các thuyết minh báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc cùng ngày được trình bày kèm theo và việc sử dụng các báo cáo này không dành cho các đối tượng không được cung cấp các thông tin về các thủ tục và nguyên tắc và thông lệ kế toán tại Việt Nam và hơn nữa không được chủ định trình bày tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ theo các nguyên tắc và thông lệ kế toán được chấp nhận rộng rãi ở các nước và lãnh thổ khác ngoài Việt Nam.

2. Tuyên bố về việc tuân thủ chuẩn mực kế toán và chế độ kế toán

Ban Điều hành đảm bảo đã tuân thủ yêu cầu của các chuẩn mực kế toán, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam được ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22 tháng 12 năm 2014 cũng như các thông tư hướng dẫn thực hiện chuẩn mực kế toán của Bộ Tài chính trong việc lập Báo cáo tài chính.

Hình thức kế toán áp dụng: Nhật ký chứng từ.

IV. CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN ÁP DỤNG

1. Cơ sở lập Báo cáo tài chính

Báo cáo tài chính được lập trên cơ sở kế toán dồn tích (trừ các thông tin liên quan đến các luồng tiền).

2. Tiền và các khoản tương đương tiền

Tiền bao gồm tiền mặt, tiền gửi ngân hàng không có kỳ hạn và tiền đang chuyển, vàng tiền tệ.

Các khoản tương đương tiền là các khoản đầu tư ngắn hạn có thời hạn thu hồi không quá 3 tháng kể từ ngày mua, dễ dàng chuyển đổi thành một lượng tiền xác định cũng như không có nhiều rủi ro trong việc chuyển đổi thành tiền.

3. Các khoản đầu tư tài chính

Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn

Khoản đầu tư được phân loại là nắm giữ đến ngày đáo hạn khi Công ty có ý định và khả năng giữ đến ngày đáo hạn. Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn bao gồm: các khoản tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn (bao gồm cả các loại tín phiếu, kỳ phiếu), trái phiếu, cổ phiếu ưu đãi bên phát hành bắt buộc phải mua lại tại một thời điểm nhất định trong tương lai và các khoản cho vay nắm giữ đến ngày đáo hạn với mục đích thu lãi hàng kỳ và các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn khác.

Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn được ghi nhận ban đầu theo giá gốc bao gồm giá mua và các chi phí liên quan đến giao dịch mua các khoản đầu tư. Sau khi nhận ban đầu, các khoản đầu tư này được ghi nhận theo giá trị có thể thu hồi. Thu nhập lãi từ các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn sau ngày mua được ghi nhận trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trên cơ sở dự thu. Lãi được hưởng trước Công ty nắm giữ được ghi giảm trừ vào giá gốc tại thời điểm mua.

Khi có các bằng chứng chắc chắn cho thấy một phần hoặc toàn bộ khoản đầu tư có thể không thu hồi được và số tổn thất được xác định một cách đáng tin cậy thì tổn thất được ghi nhận vào chi phí tài chính trong năm và giảm trừ trực tiếp giá trị đầu tư.

Các khoản đầu tư vào công cụ vốn của đơn vị khác

Đầu tư vào công cụ vốn của đơn vị khác bao gồm các khoản đầu tư công cụ vốn nhưng Công ty không có quyền kiểm soát, đồng kiểm soát hoặc có ảnh hưởng đáng kể đối với bên được đầu tư.

Các khoản đầu tư vào công cụ vốn của đơn vị khác được ghi nhận ban đầu theo giá gốc, bao gồm giá mua hoặc khoản góp vốn cộng các chi phí trực tiếp liên quan đến hoạt động đầu tư. Cổ tức và lợi nhuận của các kỳ trước khi khoản đầu tư được mua được hạch toán giảm giá trị của chính khoản đầu tư đó. Cổ tức và lợi nhuận của các kỳ sau khi khoản đầu tư được mua được ghi nhận doanh thu. Cổ tức được nhận bằng cổ phiếu chỉ được theo dõi số lượng cổ phiếu tăng thêm, không ghi nhận giá trị cổ phiếu nhận được/được ghi nhận theo mệnh giá (trừ công ty nhà nước thực hiện theo quy định hiện hành của pháp luật).

Dự phòng tổn thất cho các khoản đầu tư vào công cụ vốn của đơn vị khác được trích lập như sau:

- Đối với khoản đầu tư vào cổ phiếu niêm yết hoặc giá trị hợp lý khoản đầu tư được xác định tin cậy, việc lập dự phòng dựa trên giá trị thị trường của cổ phiếu;

- Đối với khoản đầu tư không xác định được giá trị hợp lý tại thời điểm báo cáo, việc lập dự phòng được thực hiện căn cứ vào khoản lỗ của bên được đầu tư với mức trích lập bằng chênh lệch giữa vốn góp thực tế của các bên tại đơn vị khác và vốn chủ sở hữu thực có nhân với tỷ lệ góp vốn của Công ty so với tổng số vốn góp thực tế của các bên tại đơn vị khác (hoặc thuyết minh theo chế độ tài chính hiện hành như TT 48/2019/TT-BTC).

Tăng, giảm số dự phòng tổn thất đầu tư vào công cụ vốn của đơn vị khác cần phải trích lập tại ngày kết thúc năm tài chính được ghi nhận vào chi phí tài chính.

4. Các khoản phải thu

Các khoản nợ phải thu được trình bày theo giá trị ghi sổ trừ đi các khoản dự phòng phải thu khó đòi.

Việc phân loại các khoản phải thu là phải thu khách hàng và phải thu khác được thực hiện theo nguyên tắc sau:

- Phải thu của khách hàng phản ánh các khoản phải thu mang tính chất thương mại phát sinh từ giao dịch có tính chất mua – bán giữa Công ty và người mua là đơn vị độc lập với Công ty, bao gồm cả các khoản phải thu về tiền bán hàng xuất khẩu ủy thác cho đơn vị khác.

- Phải thu khác phản ánh các khoản phải thu không có tính thương mại, không liên quan đến giao dịch mua – bán.

- Dự phòng phải thu khó đòi được lập cho từng khoản nợ phải thu khó đòi căn cứ vào tuổi nợ quá hạn của các khoản nợ hoặc dự kiến mức tổn thất có thể xảy ra, cụ thể như sau:

• Đối với nợ phải thu quá hạn thanh toán:

- 30% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ trên 6 tháng đến dưới 1 năm.

- 50% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 1 năm đến dưới 2 năm.

- 70% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 2 năm đến dưới 3 năm.

- 100% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 3 năm trở lên.

• Dự phòng phải thu khó đòi được lập cho từng khoản nợ phải thu khó đòi căn cứ vào dự kiến mức tổn thất có thể xảy ra.

Tăng, giảm số dư dự phòng nợ phải thu khó đòi cần phải trích lập tại ngày kết thúc năm tài chính được ghi nhận vào chi phí quản lý doanh nghiệp.

5. Hàng tồn kho

Hàng tồn kho được ghi nhận theo giá thấp hơn giữa giá gốc và giá trị thuần có thể thực hiện được.

Giá gốc hàng tồn kho được xác định như sau:

- Nguyên vật liệu, hàng hóa: bao gồm chi phí mua và các chi phí liên quan trực tiếp khác phát sinh để có được hàng tồn kho ở địa điểm và trạng thái hiện tại.

- Dịch vụ hoàn thành: bao gồm chi phí nguyên vật liệu, nhân công trực tiếp và chi phí sản xuất chung có liên quan trực tiếp đến dịch vụ.

- Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang: chỉ bao gồm chi phí nguyên vật liệu chính (hoặc yếu tố chi phí khác cho phù hợp).

Giá trị thuần có thể thực hiện được là giá bán ước tính của hàng tồn kho trong kỳ sản xuất, kinh doanh bình thường trừ chi phí ước tính để hoàn thành và chi phí ước tính cần thiết cho việc tiêu thụ chúng.

Giá trị hàng tồn kho được tính theo phương pháp bình quân gia quyền và được hạch toán theo phương pháp kê khai thường xuyên.

6. Chi phí trả trước

Chi phí trả trước bao gồm các chi phí trả trước ngắn hạn hoặc chi phí trả trước dài hạn trên bảng cân đối kế toán giữa niên độ và được phân bổ trong khoảng thời gian trả trước hoặc thời gian các lợi ích kinh tế tương ứng được tạo ra từ các chi phí này.

Chi phí trả trước bao gồm các chi phí thực tế đã phát sinh nhưng có liên quan đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của nhiều kỳ kế toán. Chi phí trả trước của Công ty bao gồm các chi phí sau:

Công cụ, dụng cụ

Các công cụ, dụng cụ đã đưa vào sử dụng được phân bổ vào chi phí theo phương pháp đường thẳng với thời gian phân bổ không quá 36 tháng.

Chi phí sửa chữa tài sản cố định

Chi phí sửa chữa tài sản phát sinh một lần có giá trị lớn được phân bổ vào chi phí theo phương pháp đường thẳng trong 36 tháng.

7. Tài sản cố định hữu hình

Tài sản cố định hữu hình được thể hiện theo nguyên giá trừ hao mòn lũy kế. Nguyên giá tài sản cố định hữu hình bao gồm toàn bộ các chi phí mà Công ty phải bỏ ra để có được tài sản cố định tính đến thời điểm đưa tài sản đó vào trạng thái sẵn sàng sử dụng. Các chi phí phát sinh sau ghi nhận ban đầu chỉ được ghi tăng nguyên giá tài sản cố định nếu các chi phí này chắc chắn làm tăng lợi ích kinh tế trong tương lai do sử dụng tài sản đó. Các chi phí phát sinh không thỏa mãn điều kiện trên được ghi nhận là chi phí sản xuất, kinh doanh trong kỳ.

Khi tài sản cố định hữu hình được bán hay thanh lý, nguyên giá và giá trị hao mòn lũy kế được xóa sổ và lãi, lỗ phát sinh do thanh lý được ghi nhận vào thu nhập hay chi phí trong kỳ.

Tài sản cố định hữu hình được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính phù hợp theo Thông tư số 45/2013/TT-BTC ngày 25 tháng 4 năm 2013 của Bộ Tài chính. Số năm khấu hao của các loại tài sản cố định hữu hình như sau:

<u>Loại tài sản cố định</u>	<u>Số năm</u>
Nhà cửa, vật kiến trúc	05 - 50 năm
Máy móc và thiết bị	05 - 20 năm
Phương tiện vận tải, truyền dẫn	Hết khấu hao
Vườn cây lâu năm	10 năm

8. Tài sản cố định vô hình

Tài sản cố định vô hình được thể hiện theo nguyên giá trừ hao mòn lũy kế.

Nguyên giá tài sản cố định vô hình bao gồm toàn bộ các chi phí mà Công ty phải bỏ ra để có được tài sản cố định tính đến thời điểm đưa tài sản đó vào trạng thái sẵn sàng sử dụng. Chi phí liên quan đến tài sản cố định vô hình phát sinh sau khi ghi nhận ban đầu được ghi nhận là chi phí sản xuất, kinh doanh trong kỳ trừ khi các chi phí này gắn liền với một tài sản cố định vô hình cụ thể và làm tăng lợi ích kinh tế từ các tài sản này.

Khi tài sản cố định vô hình được bán hay thanh lý, nguyên giá và giá trị hao mòn lũy kế được xóa sổ và lãi, lỗ phát sinh do thanh lý được ghi nhận vào thu nhập hay chi phí trong kỳ.

Tài sản cố định vô hình của Công ty bao gồm:

Chương trình phần mềm

Chi phí liên quan đến các chương trình phần mềm máy tính không phải là một bộ phận gắn kết với phần cứng có liên quan được vốn hoá. Nguyên giá của phần mềm máy tính là toàn bộ các chi phí mà Công ty đã chi ra tính đến thời điểm đưa phần mềm vào sử dụng. Phần mềm máy tính được khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong 05 năm.

9. Các khoản nợ phải trả và chi phí phải trả

Các khoản nợ phải trả và chi phí phải trả được ghi nhận cho số tiền phải trả trong tương lai liên quan đến hàng hóa và dịch vụ đã nhận được. Chi phí phải trả được ghi nhận dựa trên các ước tính hợp lý về số tiền phải trả.

Việc phân loại các khoản phải trả là phải trả người bán, chi phí phải trả và phải trả khác được thực hiện theo nguyên tắc sau:

- Phải trả người bán phản ánh các khoản phải trả mang tính chất thương mại phát sinh từ giao dịch mua hàng hóa, dịch vụ, tài sản và người bán là đơn vị độc lập với Công ty, bao gồm cả các khoản phải trả khi nhập khẩu thông qua người nhận ủy thác.

- Chi phí phải trả phản ánh các khoản phải trả cho hàng hóa, dịch vụ đã nhận được từ người bán hoặc đã cung cấp cho người mua nhưng chưa chi trả do chưa có hóa đơn hoặc chưa đủ hồ sơ, tài liệu kế toán và các khoản phải trả cho người lao động về tiền lương nghỉ phép, các khoản chi phí sản xuất, kinh doanh phải trích trước.

- Phải trả khác phản ánh các khoản phải trả không có tính thương mại, không liên quan đến giao dịch mua, bán, cung cấp hàng hóa dịch vụ.

10. Vốn chủ sở hữu

Vốn góp của chủ sở hữu

Vốn góp của chủ sở hữu được ghi nhận theo số vốn thực tế đã góp của các cổ đông.

Phân phối lợi nhuận

Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp được phân phối cho các cổ đông sau khi đã trích lập các quỹ theo Điều lệ của Công ty cũng như các qui định của pháp luật và đã được Đại hội đồng cổ đông phê duyệt.

Việc phân phối lợi nhuận cho các cổ đông được cân nhắc đến các khoản mục phi tiền tệ nằm trong lợi nhuận sau thuế chưa phân phối có thể ảnh hưởng đến luồng tiền và khả năng chi trả cổ tức như lãi do đánh giá lại tài sản mang đi góp vốn, lãi do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ, các công cụ tài chính và các khoản mục phi tiền tệ khác.

Cổ tức được ghi nhận là nợ phải trả khi được Đại hội đồng cổ đông phê duyệt.

Nguyên tắc trích lập các quỹ từ lợi nhuận sau thuế: Theo điều lệ Công ty.

11. Ghi nhận doanh thu và thu nhập

Doanh thu được ghi nhận khi Công ty có khả năng nhận được các lợi ích kinh tế có thể xác định được một cách chắc chắn. Doanh thu được xác định theo giá trị hợp lý của các

khoản đã thu hoặc sẽ thu được sau khi trừ đi các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại.

Doanh thu bán hàng hoá

Doanh thu bán hàng hóa được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn các điều kiện sau:

- Công ty đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua.
- Công ty không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa.
- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.
- Công ty đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng.
- Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

Doanh thu cung cấp dịch vụ khách sạn, du lịch

Doanh thu cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;
- Đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch cung cấp dịch vụ đó;
- Xác định được phần công việc đã hoàn thành vào ngày lập Bảng Cân đối kế toán;
- Xác định được chi phí phát sinh cho giao dịch và chi phí để hoàn thành giao dịch cung cấp dịch vụ đó.

Doanh thu cho thuê tài sản hoạt động

Doanh thu cho thuê tài sản hoạt động được ghi nhận theo phương pháp đường thẳng trong suốt thời gian cho thuê. Tiền cho thuê nhận trước của nhiều kỳ được phân bổ vào doanh thu phù hợp với thời gian cho thuê.

Trường hợp thời gian cho thuê chiếm trên 90% thời gian sử dụng hữu ích của tài sản, doanh thu được ghi nhận một lần đối với toàn bộ số tiền cho thuê nhận trước nếu thỏa mãn đồng thời các điều kiện sau:

- Bên đi thuê không có quyền hủy ngang hợp đồng thuê và Công ty không có nghĩa vụ phải trả lại số tiền đã nhận trước trong mọi trường hợp và dưới mọi hình thức.
- Số tiền nhận trước từ việc cho thuê không nhỏ hơn 90% tổng số tiền cho thuê dự kiến thu được theo hợp đồng trong suốt thời hạn cho thuê và bên đi thuê phải thanh toán toàn bộ số tiền thuê trong vòng 12 tháng kể từ thời điểm khởi đầu thuê tài sản.
- Hầu như toàn bộ rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu tài sản thuê đã chuyển giao cho bên đi thuê.
- Giá vốn của hoạt động cho thuê được ước tính tương đối đầy đủ.

Tiền lãi

- Tiền lãi được ghi nhận trên cơ sở dồn tích, được xác định trên số dư các tài khoản tiền gửi và lãi suất thực tế từng kỳ.

Cổ tức và lợi nhuận được chia

Cổ tức và lợi nhuận được chia được ghi nhận khi Công ty được quyền nhận cổ tức hoặc lợi nhuận từ việc góp vốn. Cổ tức được nhận bằng cổ phiếu chỉ được theo dõi số lượng cổ phiếu tăng thêm, không ghi nhận giá trị cổ phiếu nhận được.

12. Các khoản giảm trừ doanh thu

Các khoản giảm trừ doanh thu là các khoản được điều chỉnh giảm trừ vào tổng doanh thu trong năm bao gồm các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại.

13. Giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán là tổng giá vốn của hàng hóa, chi phí trực tiếp của khối lượng dịch vụ đã cung cấp, chi phí khác được tính vào giá vốn hoặc ghi giảm giá vốn hàng bán.

Giá vốn hàng bán là tổng giá vốn của hàng hóa chi phí khác được tính vào giá vốn hoặc ghi giảm giá vốn hàng bán.

14. Chi phí tài chính

Chi phí tài chính là những chi phí liên quan đến hoạt động tài chính gồm các khoản chi phí hoặc lỗ liên quan đến hoạt động đầu tư tài chính, chi phí đi vay vốn.

15. Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp là toàn bộ các chi phí phát sinh đến quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ và các chi phí quản lý chung của Công ty.

16. Chi phí đi vay

Chi phí đi vay bao gồm lãi tiền vay và các chi phí khác phát sinh liên quan trực tiếp đến các khoản vay.

Chi phí đi vay được ghi nhận vào chi phí khi phát sinh. Trường hợp chi phí đi vay liên quan trực tiếp đến việc đầu tư xây dựng hoặc sản xuất tài sản dở dang cần có một thời gian đủ dài (trên 12 tháng) để có thể đưa vào sử dụng theo mục đích định trước hoặc bán thì chi phí đi vay này được vốn hóa. Đối với khoản vay riêng phục vụ việc xây dựng tài sản cố định, bất động sản đầu tư, lãi vay được vốn hóa kể cả khi thời gian xây dựng dưới 12 tháng. Các khoản thu nhập phát sinh từ việc đầu tư tạm thời các khoản vay được ghi giảm nguyên giá tài sản cố liên quan.

Đối với các khoản vốn vay chung trong đó có sử dụng cho mục đích đầu tư xây dựng hoặc sản xuất tài sản dở dang thì chi phí đi vay vốn hóa được xác định theo tỷ lệ vốn hóa đối với chi phí lũy kế bình quân gia quyền phát sinh cho việc đầu tư xây dựng cơ bản hoặc sản xuất tài sản đó. Tỷ lệ vốn hóa được tính theo tỷ lệ lãi suất bình quân gia quyền của các khoản vay chưa trả trong năm, ngoại trừ các khoản vay riêng biệt phục vụ cho mục đích hình thành một tài sản cụ thể.

17. Các giao dịch bằng ngoại tệ

Các giao dịch phát sinh bằng ngoại tệ được chuyển đổi theo tỷ giá tại ngày phát sinh giao dịch. Số dư các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ tại ngày kết thúc năm tài chính được qui đổi theo tỷ giá tại ngày này.

Chênh lệch tỷ giá phát sinh trong năm từ các giao dịch bằng ngoại tệ được ghi nhận vào doanh thu hoạt động tài chính hoặc chi phí tài chính. Chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ tại ngày kết thúc năm tài chính sau khi bù trừ chênh

lệch tăng và chênh lệch giảm được ghi nhận vào doanh thu hoạt động tài chính hoặc chi phí tài chính.

Tỷ giá sử dụng để qui đổi các giao dịch phát sinh bằng ngoại tệ là tỷ giá giao dịch thực tế tại thời điểm phát sinh giao dịch. Tỷ giá giao dịch thực tế đối với các giao dịch bằng ngoại tệ được xác định như sau:

- Tỷ giá giao dịch thực tế khi mua bán ngoại tệ (hợp đồng mua bán ngoại tệ giao ngay, hợp đồng kỳ hạn, hợp đồng tương lai, hợp đồng quyền chọn, hợp đồng hoán đổi): tỷ giá ký kết trong hợp đồng mua, bán ngoại tệ giữa Công ty và ngân hàng.

Nếu hợp đồng không qui định tỷ giá thanh toán:

- Đối với các khoản góp vốn hoặc nhận vốn góp: tỷ giá mua ngoại tệ của ngân hàng nơi Công ty mở tài khoản để nhận vốn của nhà đầu tư tại ngày góp vốn.

- Đối với nợ phải thu: tỷ giá mua của ngân hàng thương mại nơi Công ty chỉ định khách hàng thanh toán tại thời điểm giao dịch phát sinh.

- Đối với nợ phải trả: tỷ giá bán của ngân hàng thương mại nơi Công ty dự kiến giao dịch tại thời điểm giao dịch phát sinh.

- Đối với các giao dịch mua sắm tài sản hoặc các khoản chi phí được thanh toán ngay bằng ngoại tệ (không qua các tài khoản phải trả): tỷ giá mua của ngân hàng thương mại nơi Công ty thực hiện thanh toán.

- Tỷ giá sử dụng để đánh giá lại số dư các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ tại ngày kết thúc năm tài chính đối với các khoản ngoại tệ gửi ngân hàng là tỷ giá mua ngoại tệ của ngân hàng nơi Công ty mở tài khoản ngoại tệ.

18. Thuế thu nhập doanh nghiệp

Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp bao gồm thuế thu nhập DN hiện hành và thuế thu nhập DN hoãn lại.

Thuế thu nhập hiện hành

Thuế thu nhập hiện hành là khoản thuế được tính dựa trên thu nhập tính thuế. Thu nhập tính thuế chênh lệch so với lợi nhuận kế toán là do điều chỉnh các khoản chênh lệch tạm thời giữa thuế và kế toán, các chi phí không được trừ cũng như điều chỉnh các khoản thu nhập không phải chịu thuế và các khoản lỗ được chuyển.

Thuế thu nhập hoãn lại

Thuế thu nhập hoãn lại là khoản thuế thu nhập doanh nghiệp sẽ phải nộp hoặc sẽ được hoàn lại do chênh lệch tạm thời giữa giá trị ghi sổ của tài sản và nợ phải trả cho mục đích lập Báo cáo tài chính và cơ sở tính thuế thu nhập. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả được ghi nhận cho tất cả các khoản chênh lệch tạm thời chịu thuế. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại chỉ được ghi nhận khi chắc chắn trong tương lai sẽ có lợi nhuận tính thuế để sử dụng những chênh lệch tạm thời được khấu trừ này.

Giá trị ghi sổ của tài sản thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại được xem xét lại vào ngày kết thúc kỳ kế toán và sẽ được ghi giảm đến mức đảm bảo chắc chắn có đủ lợi nhuận tính thuế cho phép lợi ích của một phần hoặc toàn bộ tài sản thuế thu nhập hoãn lại được sử dụng. Các tài sản thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại chưa được ghi nhận trước đây được xem xét lại vào ngày kết thúc năm tài chính và được ghi nhận khi chắc chắn có đủ lợi nhuận tính thuế để có thể sử dụng các tài sản thuế thu nhập hoãn lại chưa ghi nhận này.

Tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải trả được xác định theo thuế suất dự tính sẽ áp dụng cho năm tài sản được thu hồi hay nợ phải trả được thanh toán dựa trên các mức thuế suất có hiệu lực tại ngày kết thúc năm tài chính. Thuế thu nhập hoãn lại được ghi nhận vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và chỉ ghi trực tiếp vào vốn chủ sở hữu khi khoản thuế đó liên quan đến các khoản mục được ghi thẳng vào vốn chủ sở hữu.

Tài sản thuế thu nhập hoãn lại và nợ thuế thu nhập hoãn lại phải trả được bù trừ khi:

- Công ty có quyền hợp pháp được bù trừ giữa tài sản thuế thu nhập hiện hành với thuế thu nhập hiện hành phải nộp; và
- Các tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải trả này liên quan đến thuế thu nhập doanh nghiệp được quản lý bởi cùng một cơ quan thuế:
- Đối với cùng một đơn vị chịu thuế; hoặc
- Công ty dự định thanh toán thuế thu nhập hiện hành phải trả và tài sản thuế thu nhập hiện hành trên cơ sở thuần hoặc thu hồi tài sản đồng thời với việc thanh toán nợ phải trả trong từng kỳ tương lai khi các khoản trọng yếu của thuế thu nhập hoãn lại phải trả hoặc tài sản thuế thu nhập hoãn lại được thanh toán hoặc thu hồi.

19. Bên liên quan

Các bên được coi là liên quan nếu một bên có khả năng kiểm soát hoặc có ảnh hưởng đáng kể đối với bên kia trong việc ra quyết định các chính sách tài chính và hoạt động. Các bên cũng được xem là bên liên quan nếu cùng chịu sự kiểm soát chung hay chịu ảnh hưởng đáng kể chung.

Trong việc xem xét mối quan hệ của các bên liên quan, bản chất của mối quan hệ được chú trọng nhiều hơn hình thức pháp lý.

V. THÔNG TIN BỔ SUNG CHO CÁC KHOẢN MỤC TRÌNH BÀY TRONG BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (ĐVT: VNĐ)

1. Tiền và các khoản tương đương tiền

	Số cuối năm	Số đầu năm
Tiền mặt	58.560.030	410.611.587
Tiền gửi ngân hàng (*)	837.759.770	832.556.345
Tiền đang chuyển	14.600.968	3.792.500
Cộng	910.920.768	1.246.960.432

(*) Số dư Tiền gửi ngân hàng tại ngày 31/12/2021:

	Số cuối năm		Số đầu năm	
Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Tp Buôn Ma Thuột		30.869.041		16.074.427
Ngân hàng TMCP Phát triển Tp Hồ Chí Minh - Chi nhánh Đắk Lắk		-		2.855.833
Ngân hàng TMCP Quân đội - CN Đắk Lắk		9.982.870		18.426.377
Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Đắk Lắk		620.808.558		435.601.252
- VND		604.272.302		418.468.708
- USD	730,4	16.536.256	756,80	17.132.544
Ngân hàng TMCP Quốc Tế Việt Nam - Chi nhánh Đắk Lắk		9.020.083		9.274.925
Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - Chi nhánh Đắk Lắk		167.079.218		350.323.531
- VND		124.738.441		307.214.115
- USD	1.874,73	42.340.777	1.874,73	43.109.416
Cộng	2.605,13	837.759.770	2.631,53	832.556.345

2. Đầu tư tài chính ngắn/dài hạn

2a. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn

	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Giá gốc	Giá trị ghi sổ	Giá gốc	Giá trị ghi sổ
<i>Ngắn hạn</i>	-	-	300.000.000	300.000.000
Tiền gửi có kỳ hạn	-	-	300.000.000	300.000.000
Các khoản đầu tư khác	-	-	-	-
<i>Dài hạn</i>	-	-	-	-
Cộng	-	-	300.000.000	300.000.000

2b. Đầu tư tài chính dài hạn

	Số cuối năm			Số đầu năm		
	Giá gốc	Giá trị hợp lý	Dự phòng	Giá gốc	Giá trị hợp lý	Dự phòng
<i>Đầu tư vào Công ty con</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Đầu tư dài hạn khác</i>	183.510.000	-	-	183.510.000	-	-
Công ty CP Thương mại Sabeco Tây Nguyên	183.510.000	-	-	183.510.000	-	-
Cộng	183.510.000	-	-	183.510.000	-	-

(*) Theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 6000514616 ngày 02 tháng 02 năm 2016 do Sở Kế hoạch Đầu tư tỉnh Đắk Lắk cấp, Công ty đầu tư vào Công ty CP Thương mại Sabeco Tây Nguyên với số tiền 183.510.000 VND (số lượng cổ phiếu 18.351, mệnh giá 10.000đ/cổ phần), tương đương 0,46% vốn điều lệ. Khoản đầu tư này không xác định được giá trị hợp lý do không có giá giao dịch. Trong năm Công ty đã nhận được cổ tức được chia từ lợi nhuận năm 2020 số tiền: 195.923.964 đồng

3. Phải thu ngắn hạn của khách hàng

	Số cuối năm	Số đầu năm
<i>Phải thu các bên liên quan</i>	-	530.896.000
- Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn	-	530.896.000
<i>Phải thu các khách hàng khác</i>	1.312.539.211	1.234.487.423
- Nguyễn Thị Thanh Thảo	161.800.000	-
- Công ty Bảo Hiểm Nhân Thọ DAI ICHI Việt Nam	87.957.560	129.417.000
- Các khách hàng khác	1.062.781.651	1.105.070.423
Cộng	1.312.539.211	1.765.383.423

4. Trả trước cho người bán ngắn hạn

	Số cuối năm	Số đầu năm
<i>Trả trước cho các bên liên quan</i>	-	-
<i>Trả trước cho người bán khác</i>	43.116.687	279.910.522
- CN Công ty TNHH Metro Cash & Carry VN tại Đắk Lắk	15.754.220	-
- Công ty CP Sài Gòn Miền Trung	5.758.750	-
- Công ty TNHH Hoàn Hào	5.500.000	5.500.000
- Các đối tượng người bán khác	16.103.717	274.410.522
Cộng	43.116.687	279.910.522

5. Phải thu ngắn và dài hạn khác

	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
<i>Phải thu các bên liên quan</i>	-	-	-	-
<i>Phải thu các tổ chức và cá nhân khác</i>	153.882.800	-	267.973.581	-
- Nguyễn Thị Phường	140.000.000	-	250.000.000	-
- Tiền bảo hiểm	10.615.000	-	17.676.986	-
- Các đối tượng phải thu khác	3.267.800	-	296.595	-
<i>Cầm cố, ký cược, ký quỹ ngắn hạn</i>	3.700.000	-	3.700.000	-
<i>Tạm ứng CBCNV</i>	497.337.194	-	419.126.074	-
Cộng	654.919.994	-	690.799.655	-

6. Hàng tồn kho

	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Giá gốc	Dự phòng	Giá gốc	Dự phòng
Nguyên liệu, vật liệu	405.850.972	-	436.984.121	-
Công cụ, dụng cụ	132.263.204	-	133.363.204	-
Hàng hóa	122.339.969	-	202.886.312	-
Cộng	660.454.145	-	773.233.637	-

7. Tài sản cố định hữu hình:

	Nhà cửa, vật kiến trúc	Máy móc, thiết bị	P.tiện vận tải truyền dẫn	Vườn cây lâu năm	Tổng cộng
Nguyên giá					
Số đầu năm	187.958.241.204	49.165.262.406	1.276.408.725	1.251.835.214	239.651.747.549
Tăng trong năm	-	-	-	-	-
Giảm khác	-	-	-	-	-
Số cuối năm	187.958.241.204	49.165.262.406	1.276.408.725	1.251.835.214	239.651.747.549
<i>Trong đó:</i>					
- Đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng	8.426.958.197	7.082.212.440	1.276.408.725	1.107.481.900	17.893.061.262
- Chờ thanh lý	-	-	-	-	-
Giá trị hao mòn					
Số đầu năm	58.123.163.337	40.645.935.022	1.276.408.725	1.223.205.139	101.268.712.223
Khấu hao trong năm	4.990.151.947	4.228.751.471	-	14.315.045	9.233.218.463
Giảm khác	-	-	-	-	-
Số cuối năm	63.113.315.284	44.874.686.493	1.276.408.725	1.237.520.184	110.501.930.686
Giá trị còn lại					
Số đầu năm	129.835.077.867	8.519.327.384	-	28.630.075	138.383.035.326
Số cuối năm	124.844.925.920	4.290.575.913	-	14.315.030	129.149.816.863
<i>Trong đó:</i>					
- Tạm thời chưa sử dụng	-	-	-	-	-
- Đang chờ thanh lý	-	-	-	-	-

Trong đó: Giá trị còn lại của tài sản thế chấp tại ngày 31/12/2019 là 147.648.527.753 đồng (Chi tiết xem thuyết minh mục V.15).

8. Tài sản cố định vô hình

	Phần mềm máy tính	Tổng cộng
Nguyên giá		
Số đầu năm	288.923.000	288.923.000
Mua trong năm	-	-
Thanh lý, nhượng bán	-	-
Số cuối năm	288.923.000	288.923.000
<i>Trong đó:</i>		
- Đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng	83.279.000	83.279.000
- Chờ thanh lý	-	-
Giá trị hao mòn		
Số đầu năm	144.972.200	144.972.200
Khấu hao trong năm	41.128.800	41.128.800
Thanh lý, nhượng bán	-	-
Số cuối năm	186.101.000	186.101.000
Giá trị còn lại		
Số đầu năm	143.950.800	143.950.800
Số cuối năm	102.822.000	102.822.000
<i>Trong đó:</i>		
- Tạm thời chưa sử dụng	-	-
- Đang chờ thanh lý	-	-

9. Chi phí trả trước dài hạn

	Số cuối năm	Số đầu năm
Chi phí công cụ dụng cụ chờ phân bổ	270.065.140	369.825.098
Cộng	270.065.140	369.825.098

Tình hình biến động chi phí trả trước trong năm như sau:

	Năm nay	Năm trước
Số dư đầu năm	369.825.098	656.315.616
Phát sinh tăng trong năm	521.961.267	454.353.125
Phân bổ trong năm	(621.721.225)	(740.843.643)
	270.065.140	369.825.098

10. Phải trả người bán ngắn hạn

	Số cuối năm	Số đầu năm
<i>Phải trả các bên liên quan</i>	-	-
<i>Phải trả các người bán khác</i>	1.912.472.764	2.569.984.216
- Nguyễn Thị Yến	131.210.000	130.485.000
- Trần Thị Trúc	110.381.000	177.579.000
- Các đối tượng người bán khác	1.670.881.764	2.261.920.216
Cộng	1.912.472.764	2.569.984.216

11. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước

	Số đầu năm	Số phát sinh trong năm		Số cuối năm	
	Phải nộp	Số phải nộp	Số đã nộp	Phải nộp	Phải thu
Thuế GTGT hàng bán nội địa	317.186.247	1.366.925.610	(806.815.805)	877.296.052	-
Thuế thu nhập doanh nghiệp	-	-	-	-	-
Thuế thu nhập cá nhân	-	49.935.000	-	49.935.000	-
Thuế tài nguyên	182.210	3.378.720	(3.511.200)	49.730	-
Thuế nhà đất, tiền thuê đất	838.901.619	1.148.884.106	(759.874.514)	1.227.911.211	-
Các loại thuế khác	3.513.299	10.624.670	(14.449.680)	-	311.711
Cộng	1.159.783.375	2.579.748.106	(1.584.651.199)	2.155.191.993	311.711

Thuế giá trị gia tăng

Công ty nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ với thuế suất 10%.

Thuế thu nhập doanh nghiệp

Thu nhập từ các hoạt động khác phải nộp thuế thu nhập doanh nghiệp với thuế suất 20%.

Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp trong năm được xác định như sau:

	Năm nay	Năm trước
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	(15.815.223.267)	(12.662.403.681)
Các khoản điều chỉnh tăng, giảm lợi nhuận kế toán để xác	6.308.729.467	5.380.808.140
- Các khoản điều chỉnh tăng	6.504.653.431	5.926.970.602
+ Các thù lao HĐQT và BKS không chuyên trách	145.110.000	206.544.000
+ Các khoản phạt vi phạm hành chính	191.100.667	79.218.643
+ Chi phí lãi vay loại trừ theo Nghị định 132 (*)	6.167.255.564	5.640.948.238
+ Các khoản chi phí không hợp lý	1.187.200	259.721
- Các khoản điều chỉnh giảm	195.923.964	546.162.462
+ Cổ tức, lợi nhuận được chia	195.923.964	546.162.462
Thu nhập chịu thuế	(9.506.493.800)	(7.281.595.541)
Thu nhập được miễn thuế	-	-
Lỗi các năm trước được chuyển	-	-
Thu nhập tính thuế	(9.506.493.800)	(7.281.595.541)
Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp	20%	20%
Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp	-	-

(*) Theo khoản 3, điều 16 Nghị định 132/2020/NĐ-CP thì “Tổng chi phí lãi vay phát sinh trong kỳ của người nộp thuế được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế thu nhập doanh nghiệp không vượt quá 30% của tổng lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh cộng với chi phí lãi vay sau khi trừ lãi tiền gửi và lãi cho vay phát sinh trong kỳ cộng chi phí khấu hao phát sinh trong kỳ của người nộp thuế”. Theo đó, phần chi phí lãi vay loại trừ theo nghị định 132/2020/NĐ-CP được tính toán như sau:

Chỉ tiêu	Số liệu
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	(15.556.707.400)
Chi phí lãi vay (-) Lãi tiền gửi	6.167.255.564
+ Chi phí lãi vay	6.168.953.542
+ Lãi tiền gửi	1.697.978
Chi phí khấu hao	9.274.347.263
Tổng lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh cộng với chi phí lãi vay sau khi trừ lãi tiền gửi, chi phí khấu hao	(115.104.573)
Chi phí lãi vay được trừ theo ND132/2020/NĐ-CP	-
Chi phí lãi vay vượt quá 30% theo ND132/2020/NĐ-CP	6.167.255.564

Các loại thuế khác

Công ty kê khai và nộp theo qui định.

12. Phải trả người lao động

	Số cuối năm	Số đầu năm
Tiền lương phải trả	880.615.513	2.009.608.819
Cộng	880.615.513	2.009.608.819

13. Phải trả ngắn hạn và dài hạn khác

13a. Phải trả ngắn hạn khác

	Số cuối năm	Số đầu năm
<i>Phải trả các bên liên quan</i>	<i>767.000.688</i>	<i>711.045.478</i>
- Tổng Công ty Du lịch Bến Thành - Phụ cấp HDQT	77.413.308	77.413.308
- Phụ cấp HDQT và BKS - Đối tượng khác	689.587.380	633.632.170
<i>Phải trả các đơn vị và cá nhân khác</i>	<i>11.226.338.308</i>	<i>6.347.114.824</i>
Kinh phí công đoàn	219.481.084	247.046.844
Bảo hiểm xã hội, BHYT, BHTN	2.262.416.997	1.098.726.724
Tiền lãi vay phải trả	8.306.764.467	4.518.418.340
Quỹ công đoàn	120.000.000	-
Đang ủy tại Công ty	25.212.000	-
Phải trả các đối tượng khác	292.463.760	482.922.916
Cộng	11.993.338.996	7.058.160.302

1bb. Phải trả dài hạn khác

Là khoản ký quỹ, ký cược có thời gian trên 12 tháng.

	Số cuối năm	Số đầu năm
<i>Phải trả các bên liên quan</i>	<i>66.000.000</i>	<i>66.000.000</i>
Nhận ký cược, ký quỹ dài hạn	66.000.000	66.000.000
- Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn	66.000.000	66.000.000
<i>Phải trả các đơn vị và cá nhân khác</i>	<i>289.905.000</i>	<i>289.905.000</i>
Nhận ký cược, ký quỹ dài hạn	289.905.000	289.905.000
- Công ty TNHH Bảo hiểm cuộc sống	81.000.000	81.000.000
- Đỗ Xuân Nam	60.000.000	60.000.000
- Tô Đức Duy	60.000.000	60.000.000
- Nguyễn Thị Phúc	30.000.000	30.000.000
- Các đối tượng phải trả khác	58.905.000	58.905.000
Cộng	355.905.000	355.905.000

14. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn/ dài hạn
14a. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn

	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Giá trị	Số có khả năng trả nợ	Giá trị	Số có khả năng trả nợ
<i>Vay ngắn hạn</i>	<i>25.690.656.431</i>	<i>25.690.656.431</i>	<i>24.035.014.020</i>	<i>24.035.014.020</i>
- Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Đắk Lắk	4.706.052.383	4.706.052.383	4.499.109.972	4.499.109.972
- Ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh	4.404.604.048	4.404.604.048	4.404.604.048	4.404.604.048
- Cá nhân Đỗ Văn Anh	8.744.000.000	8.744.000.000	8.744.000.000	8.744.000.000
- Cá nhân Phạm Hữu Bắc	-	-	3.756.000.000	3.756.000.000
- Cá nhân Nguyễn Thanh Hằng	6.786.000.000	6.786.000.000	2.031.300.000	2.031.300.000
- Cá nhân Nguyễn Thị Hồng Vân	600.000.000	600.000.000	600.000.000	600.000.000
- Cá nhân Ninh Văn Hiền	200.000.000	200.000.000	-	-
- Cá nhân Trần Mạnh Sùng	250.000.000	250.000.000	-	-
<i>Vay dài hạn đến hạn trả</i>	<i>9.344.144.685</i>	<i>9.344.144.685</i>	<i>4.404.783.624</i>	<i>4.404.783.624</i>
- Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Đắk Lắk	6.123.386.200	6.123.386.200	2.400.000.000	2.400.000.000
- Ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh	3.220.758.485	3.220.758.485	2.004.783.624	2.004.783.624
Cộng	35.034.801.116	35.034.801.116	28.439.797.644	28.439.797.644

(1) Vay ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Đắk Lắk theo Hợp đồng tín dụng hạn mức số 120520/276935/HĐHM ngày 12/5/2020. Cụ thể:

- Mục đích vay vốn: Bổ sung vốn lưu động phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Hạn mức vốn vay: 6.000.000.000 đồng.
- Thời hạn cho vay của mỗi khoản nợ tối đa là: 02 tháng kể từ ngày tiếp theo của ngày giải ngân vốn vay và được ghi trên từng giấy nhận nợ.
- Lãi suất cho vay: được xác định tại thời điểm giải ngân theo công bố lãi suất của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Đắk Lắk trong từng thời kỳ và được ghi trên từng giấy nhận nợ.
- Tài sản thế chấp:
 - + Tài sản hình thành trong tương lai của dự án Sài Gòn Ban Mê tại số 03 Phan Chu Trinh, phường Thống Nhất, Tp Buôn Ma Thuột, tỉnh Đắk Lắk.
 - + Công viên nước tại phường Tân An, Tp Buôn Ma Thuột.

(2) Vay ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh - Chi nhánh Đắk Lắk theo Hợp đồng tín dụng hạn mức số 26613/19MN/HĐTD. Cụ thể:

- Mục đích vay vốn: Bổ sung vốn lưu động phục vụ kinh doanh nhà hàng, khách sạn, bia và nước giải khát.
- Thời hạn vay 12 tháng.

- Lãi suất cho vay: được xác định tại thời điểm giải ngân theo công bố lãi suất của Ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh - Chi nhánh Đắk Lắk trong từng thời kỳ và được ghi trên từng giấy nhận nợ.

- Tài sản thế chấp: Công trình xây dựng trên đất và tài sản gắn liền với đất của Khách sạn Thành Công; Công trình xây dựng và tài sản gắn liền với đất của Khách sạn Thành Công.

(3) Vay ngắn hạn các cá nhân Đỗ Văn Anh và Phạm Hữu Bắc nhằm mục đích trả nợ vay ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam, thời hạn vay 3 tháng, lãi suất vay: 7,5%/năm.

(4) Vay ngắn hạn các cá nhân Nguyễn Thanh Hằng và Nguyễn Thị Hồng Vân, Ninh Văn Hiền, Trần Mạnh Sùng nhằm mục đích bổ sung vốn lưu động, thời hạn vay 6 tháng, lãi suất vay: 7,5%/năm.

14b. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn

	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Giá trị	Số có khả năng trả nợ	Giá trị	Số có khả năng trả nợ
<i>Vay trung hạn ngân hàng</i>				
- Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Đắk Lắk	46.148.878.177	46.148.878.177	51.368.878.177	51.368.878.177
- Ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh	-	-	1.215.974.861	1.215.974.861
Cộng	46.148.878.177	46.148.878.177	52.584.853.038	52.584.853.038

(5) Vay dài hạn tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Đắk Lắk theo Hợp đồng tín dụng dự án đầu tư phát triển số 68/09/NH/SGBM/NHNT ngày 12/10/2009 và Phụ lục hợp đồng tín dụng số 020715/SGBM/PLHĐ ngày 02/07/2015. Cụ thể:

- Mục đích vay vốn: Đầu tư xây dựng dự án Khách sạn Sài Gòn Ban Mê.

- Hạn mức vốn vay: 90.000.000.000 đồng.

- Thời hạn vay 239 tháng.

- Lãi suất cho vay: 10%/năm tại thời điểm ký hợp đồng và thay đổi theo Thông báo của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam Chi nhánh Đắk Lắk. Lãi suất trong năm áp dụng 7%/năm.

- Tài sản thế chấp:

+ Quyền sử dụng đất thuê tại Phường Thống Nhất, Thành phố Buôn Ma Thuột, tỉnh Đắk Lắk (thuộc quyền sử dụng của Công ty) và toàn bộ được hình thành từ vốn vay dự án Khách sạn Sài Gòn Ban Mê theo Hợp đồng thế chấp số 68/09/NH/SGBM/HĐTC.1 ngày 12/10/2009 (Chi tiết xem thuyết minh mục V5.9).

+ Quyền sử dụng đất thuê tại Phường Tân An, Thành phố Buôn Ma Thuột, tỉnh Đắk Lắk (thuộc quyền sử dụng của Công ty) và tài sản trên đất theo Hợp đồng thế chấp số 68/09/NH/SGBM/HĐTC.2 ngày 12/10/2009 (Chi tiết xem thuyết minh mục V5.9).

(6) Vay dài hạn tại Ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh - Chi nhánh Đắk Lắk theo Hợp đồng tín dụng trung dài hạn số 0212/2014/HĐTTDH-DN ngày

28/04/2014 và Phụ lục hợp đồng tín dụng số 0212/2014/HĐTDTDH-DN/HUNN 05 ngày 13/07/2015. Cụ thể:

- Mục đích vay vốn: Bổ đắp chi phí xây dựng dự án khách sạn Sài Gòn Ban Mê và/hoặc được quy định cụ thể trong từng Khế ước nhận nợ.

- Hạn mức vốn vay: 16.000.000.000 đồng.

- Thời hạn vay: 84 tháng.

- Lãi suất cho vay: 8,05%/năm tại thời điểm ký hợp đồng và thay đổi 03 tháng/lần theo Thông báo của Ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh Chi nhánh Đắk Lắk. Lãi suất trong năm áp dụng 8%/năm.

- Tài sản thế chấp: Tài sản gắn liền với đất thuê tại Phường Thắng Lợi, Thành phố Buôn Ma Thuột, tỉnh Đắk Lắk theo Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất số BE 925390 do UBND Tỉnh Đắk Lắk cấp ngày 26/03/2014 (*Chi tiết xem thuyết minh mục V5.9*).

15. Quỹ khen thưởng, phúc lợi

	Số đầu năm	Tăng do trích lập từ lợi nhuận	Chi quỹ trong năm	Giảm khác	Số cuối năm
Quỹ khen thưởng	(152.290.060)	-	-	-	(152.290.060)
Quỹ phúc lợi	53.622.543	-	-	-	53.622.543
Quỹ thưởng Ban quản lý, điều hành	-	-	-	-	-
Cộng	(98.667.517)	-	-	-	(98.667.517)

16. Vốn chủ sở hữu

16a. Bảng đối chiếu biến động của vốn chủ sở hữu

	Vốn góp của chủ sở hữu	Quỹ đầu tư phát triển	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	Cộng
Số đầu năm trước	93.074.150.000	1.526.847.724	(31.802.784.499)	62.798.213.225
Lợi nhuận trong năm trước	-	-	(12.662.403.681)	(12.662.403.681)
Số dư cuối năm trước	93.074.150.000	1.526.847.724	(44.465.188.180)	50.135.809.544
Số dư đầu năm nay	93.074.150.000	1.526.847.724	(44.465.188.180)	50.135.809.544
Lợi nhuận trong năm	-	-	(15.815.223.267)	(15.815.223.267)
Số dư cuối năm nay	93.074.150.000	1.526.847.724	(60.280.411.447)	34.320.586.277

16b. Chi tiết vốn góp của chủ sở hữu

	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Tỷ lệ vốn góp (%)	Vốn góp	Tỷ lệ vốn góp (%)	Vốn góp
Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn	50,81%	47.294.010.000	50,81%	47.294.010.000
Tổng Công ty Bến Thành	7,96%	7.408.560.000	7,96%	7.408.560.000
Vốn góp của các cổ đông khác	41,23%	38.371.580.000	41,23%	38.371.580.000
Cộng	100,00%	93.074.150.000	100,00%	93.074.150.000

16c. Các giao dịch về vốn với các chủ sở hữu và phân phối cổ tức, chia lợi nhuận

	Năm nay	Năm trước
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu		
+ Vốn góp đầu năm	93.074.150.000	93.074.150.000
+ Vốn góp tăng trong năm	-	-
+ Vốn góp giảm trong năm	-	-
+ Vốn góp cuối năm	93.074.150.000	93.074.150.000
- Cổ tức, lợi nhuận đã chia	-	-

16d. Cổ phiếu

	Số cuối năm	Số đầu năm
Số lượng cổ phiếu đăng ký phát hành	9.307.415	9.307.415
Số lượng cổ phiếu đã bán ra công chúng	9.307.415	9.307.415
- Cổ phiếu thường	9.307.415	9.307.415
- Cổ phiếu ưu đãi	-	-
Số lượng cổ phiếu được mua lại	-	-
- Cổ phiếu thường	-	-
- Cổ phiếu ưu đãi	-	-
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	9.307.415	9.307.415
- Cổ phiếu thường	9.307.415	9.307.415
- Cổ phiếu ưu đãi	-	-
Mệnh giá cổ phiếu đang lưu hành (đồng/cổ phiếu)	10.000	10.000

**VI. THÔNG TIN BỔ SUNG CHO CÁC KHOẢN MỤC TRÌNH BÀY TRONG
 BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH (ĐVT: VNĐ)**
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
Doanh thu bán hàng hóa	902.437.130	1.562.613.473
Doanh thu cung cấp dịch vụ	17.999.268.942	34.887.979.663
- Tham quan, hướng dẫn du lịch	1.012.236.366	2.613.497.269
- Phòng ngủ	7.561.492.547	15.388.990.248
- Hàng ăn, giải khát	6.486.616.074	12.746.269.277
- Phí dịch vụ	416.459.387	843.629.897
- Các dịch vụ cung cấp khác	2.522.464.568	3.295.592.972
Cộng	<u><u>18.901.706.072</u></u>	<u><u>36.450.593.136</u></u>

2. Giá vốn hàng bán

	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
Giá vốn của hàng hóa đã bán	580.234.430	1.045.736.152
Giá vốn dịch vụ đã cung cấp	21.509.930.101	34.759.511.953
- Tham quan, hướng dẫn du lịch	1.031.737.649	2.105.100.596
- Phòng ngủ	9.697.820.739	13.088.111.565
- Hàng ăn, giải khát	9.141.768.253	17.535.451.999
- Các dịch vụ cung cấp khác	1.638.603.460	2.030.847.793
Cộng	<u><u>22.090.164.531</u></u>	<u><u>35.805.248.105</u></u>

3. Doanh thu hoạt động tài chính

	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
Lãi tiền gửi, tiền cho vay	1.697.978	21.776.100
Cổ tức, lợi nhuận được chia	195.923.964	546.162.462
Cộng	<u><u>197.621.942</u></u>	<u><u>567.938.562</u></u>

4. Chi phí tài chính

	Năm nay	Năm trước
Tiền lãi vay	6.168.953.542	6.717.457.346
Chênh lệch tỷ giá	1.187.200	259.721
Cộng	6.170.140.742	6.717.717.067

5. Chi phí bán hàng

	Năm nay	Năm trước
Chi phí cho nhân viên	284.976.405	450.175.587
Chi phí dịch vụ mua ngoài	55.880.568	101.501.481
Cộng	340.856.973	551.677.068

6. Chi phí quản lý doanh nghiệp

	Năm nay	Năm trước
Chi phí nhân viên quản lý	1.930.487.909	3.337.167.197
Chi phí đồ dùng văn phòng	56.787.808	56.156.006
Chi phí khấu hao TSCĐ	243.096.912	244.647.910
Thuế, phí lệ phí	1.288.487.220	1.283.166.009
Chi phí dịch vụ mua ngoài	204.125.044	390.351.703
Chi phí bằng tiền khác	765.073.705	1.241.053.376
Cộng	4.488.058.598	6.552.542.201

7. Thu nhập khác

	Năm nay	Năm trước
Tiền thuê đất còn thừa năm trước	-	52.003.224
Thu tiền hỗ trợ bán hàng	-	1.953.000
Điều chỉnh công nợ	45.455	-
Thu từ bồi thường	3.267.800	-
Thu nhập khác	-	5.899.200
Cộng	3.313.255	59.855.424

8. Chi phí khác

	Năm nay	Năm trước
Hoàn nhập lãi dự thu do rút trước hạn	17.860.565	-
Điều chỉnh công nợ	1.200.000	-
Phạt chậm nộp bảo hiểm	143.547.517	-
Phạt chậm nộp tiền thuê đất	47.348.150	-
Hỗ trợ BHYT cho nhân viên	38.430.500	-
Vật tư hư hỏng không dùng được	7.680.000	-
Chi phí hao hụt, bể vỡ	600.000	6.399.311
Tiền phạt vi phạm hành chính	-	79.218.643
Chi phí trong thời gian ngừng hoạt động do dịch Covid	1.566.814.570	-
Chi phí khác	5.162.390	27.988.408
Cộng	1.828.643.692	113.606.362

9. Lãi cơ bản trên cổ phiếu

	Năm nay	Năm trước
- Lợi nhuận kế toán sau thuế thu nhập doanh nghiệp	(15.815.223.267)	(12.662.403.681)
- Các khoản điều chỉnh tăng, giảm lợi nhuận kế toán để xác định lợi nhuận phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông:	-	-
+ Khoản chênh lệch lớn hơn giữa giá trị ghi sổ của cổ phiếu ưu đãi với giá trị hợp lý của khoản thanh toán cho người sở hữu	-	-
+ Cổ tức của cổ phiếu ưu đãi	-	-
+ Khoản chênh lệch lớn hơn giữa giá trị hợp lý của khoản thanh toán cho người sở hữu với giá trị ghi sổ của cổ phiếu ưu đãi	-	-
+ Khoản chênh lệch lớn hơn giữa giá trị hợp lý của cổ phiếu phổ thông hoặc các khoản thanh toán khác thực hiện theo điều kiện chuyển đổi có lợi	-	-
+ Trích quỹ khen thưởng, phúc lợi	-	-
- LN hoặc lỗ phân bổ cho cổ đông sở hữu CP phổ thông	(15.815.223.267)	(12.662.403.681)
- Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong kỳ (cổ phiếu)	9.307.415	9.307.415
Lãi cơ bản trên cổ phiếu (đồng /cổ phiếu)	(1.699)	(1.360)

Cổ phiếu lưu hành bình quân trong năm được xác định như sau:

	Năm nay	Năm trước
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành đầu năm	9.307.415	9.307.415
Ảnh hưởng của cổ phiếu phổ thông mua lại	-	-
Ảnh hưởng của cổ phiếu phổ thông phát hành	-	-
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong năm (cổ phiếu)	9.307.415	9.307.415

10. Lãi suy giảm trên cổ phiếu

	Năm nay	Năm trước
- Lợi nhuận phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông dùng tính lãi cơ bản trên cổ phiếu	(15.815.223.267)	(12.662.403.681)
Các khoản điều chỉnh tăng, giảm lợi nhuận:	-	-
+ Ảnh hưởng sau thuế của lãi trái phiếu có thể chuyển đổi	-	-
+ Cổ tức của cổ phiếu ưu đãi có quyền chuyển đổi	-	-
- Lợi nhuận để tính lãi suy giảm trên cổ phiếu	9.307.415	9.307.415
Số lượng cổ phiếu phổ thông sử dụng để tính lãi suy giảm trên cổ phiếu	9.307.415	9.307.415
Lãi suy giảm trên cổ phiếu (đồng/cổ phiếu)	(1.699)	(1.360)

11. Chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố

	Năm nay	Năm trước
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	4.198.090.591	8.127.287.778
Chi phí nhân công	7.571.649.341	13.463.988.112
Chi phí khấu hao tài sản cố định	9.274.347.263	9.428.748.190
Chi phí dịch vụ mua ngoài	2.430.551.794	3.907.547.448
Chi phí khác	2.864.206.683	7.300.915.212
Cộng	26.338.845.672	42.228.486.740

VII. THÔNG TIN BỔ SUNG CHO CÁC KHOẢN MỤC TRÌNH BÀY TRONG BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ (Đơn vị tính: VNĐ)
1. Tiền thu từ đi vay

	Năm nay	Năm trước
Tiền thu từ đi vay theo kế ước thông thường	10.308.839.289	24.481.087.972
Cộng	10.308.839.289	24.481.087.972

2. Tiền trả nợ gốc vay

	Năm nay	Năm trước
Tiền chi các khoản đi vay theo kế ước thông thường	10.149.810.678	26.762.957.860
Cộng	10.149.810.678	26.762.957.860

II. NHỮNG THÔNG TIN KHÁC (Đơn vị tính: VNĐ)
1. Giao dịch và số dư với các bên liên quan

Các bên liên quan với Công ty bao gồm: các thành viên quản lý chủ chốt, các cá nhân có liên quan với các thành viên quản lý chủ chốt và các bên liên quan khác.

1a. Giao dịch và số dư với các thành viên quản lý chủ chốt và các cá nhân có liên quan với các thành viên quản lý chủ chốt

Các thành viên quản lý chủ chốt gồm: các thành viên Hội đồng quản trị và các thành viên Ban điều hành (Ban Tổng Giám đốc, Giám đốc tài chính, kế toán trưởng). Các cá nhân có liên quan với các thành viên quản lý chủ chốt là các thành viên mật thiết trong gia đình các thành viên quản lý chủ chốt.

Thu nhập của các thành viên quản lý chủ chốt:

STT	Thành viên Ban lãnh đạo	Chức danh	Năm 2021			
			Lương	Phụ cấp kiêm nhiệm	Thù lao	Cộng
1	Trương Đức Hùng	Chủ tịch HĐQT	-	-	36.960.000	36.960.000
2	Nguyễn Kim Châu	Thành viên HĐQT	-	-	27.216.000	27.216.000
3	Nguyễn Anh Tuấn	Thành viên HĐQT/ Tổng Giám đốc	194.646.545	14.730.026	27.216.000	236.592.571
4	Phạm Hữu Bắc	Thành viên HĐQT	-	-	27.216.000	27.216.000
5	Phạm Thành Đô	Thành viên HĐQT	-	-	27.216.000	27.216.000
6	Đỗ Minh Tuấn	Phó Tổng Giám đốc	84.385.177	-	-	84.385.177
7	Phạm Thị Nguyệt	Phó Tổng Giám đốc	50.837.604	5.595.750	-	-
8	Nguyễn Thị Sáu	Kế toán trưởng	145.635.177	10.164.806	-	-
9	Nguyễn Thị Thu Tâm	Trưởng Ban kiểm soát	-	-	31.920.000	31.920.000
10	Nguyễn Thanh Hằng	Thành viên BKS	-	-	27.216.000	27.216.000
11	Nguyễn Thị Mười	Thành viên BKS	58.734.557	-	27.216.000	85.950.557
	Tổng cộng		534.239.060	30.490.582	232.176.000	584.672.305

STT	Thành viên Ban lãnh đạo	Chức danh	Năm 2020		
			Lương	Thù lao	Cộng
1	Trương Đức Hùng	Chủ tịch HĐQT		36.960.000	36.960.000
2	Nguyễn Kim Châu	Thành viên HĐQT		27.216.000	27.216.000
3	Nguyễn Anh Tuấn	Thành viên HĐQT/ Tổng Giám đốc	218.820.000	27.216.000	246.036.000
4	Phạm Hữu Bắc	Thành viên HĐQT		27.216.000	27.216.000
5	Phạm Thành Đô	Thành viên HĐQT		27.216.000	27.216.000
6	Đỗ Minh Tuấn	Phó Tổng Giám đốc	164.640.000	27.216.000	191.856.000
8	Nguyễn Thị Sáu	Kế toán trưởng	164.640.000	27.566.000	192.206.000
9	Nguyễn Thị Thu Tâm	Trưởng Ban kiểm soát			-
10	Nguyễn Thanh Hằng	Thành viên BKS			-
11	Nguyễn Thị Mười	Thành viên BKS	95.001.308	27.216.000	122.217.308
	Tổng cộng		643.101.308	227.822.000	870.923.308

1b. Giao dịch và số dư với các bên liên quan khác

Các bên liên quan khác với Công ty gồm:

Bên liên quan khác với Công ty chỉ có Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn là công ty mẹ, chiếm 50,81% vốn điều lệ.

Bên liên quan khác

Tổng Công ty Bến Thành
Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn

Mối quan hệ

Cổ đông góp vốn
Công ty mẹ

Giao dịch với các bên liên quan phát sinh trong năm

	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn		
Cung cấp dịch vụ	-	449.101.000

Công nợ với các bên liên quan khác tại ngày kết thúc năm tài chính

	<u>Số cuối năm</u>	<u>Số đầu năm</u>
Phải thu khách hàng		
Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn	-	530.896.000

Các khoản công nợ phải thu các bên liên quan khác không có bảo đảm và sẽ được thanh toán bằng tiền. Không có khoản dự phòng phải thu khó đòi nào được lập cho các khoản nợ phải thu các bên liên quan khác.

2. Báo cáo bộ phận

Trình bày báo cáo bộ phận theo lĩnh vực kinh doanh

Trong năm, Công ty có các lĩnh vực kinh doanh chính như sau: Bán hàng hóa, Cung cấp dịch vụ

Thông tin về kết quả kinh doanh của bộ phận theo lĩnh vực kinh doanh của Công ty như sau:

	<u>Dịch vụ khách sạn, du lịch</u>	<u>Bán hàng hóa</u>	<u>Các khoản loại trừ</u>	<u>Cộng</u>
Năm nay				
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ ra bên ngoài	17.999.268.942	902.437.130		18.901.706.072
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ giữa các bộ phận	-	-	-	-
Tổng doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	17.999.268.942	902.437.130	-	18.901.706.072
Giá vốn bộ phận	21.509.930.101	580.234.430	-	22.090.164.531
Lợi nhuận gộp bộ phận	(3.510.661.159)	322.202.700	-	(3.188.458.459)
Năm trước				
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ ra bên ngoài	34.887.979.663	1.562.613.473	-	36.450.593.136
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ giữa các bộ phận	-	-	-	-
Tổng doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	34.887.979.663	1.562.613.473	-	36.450.593.136
Giá vốn bộ phận	34.759.511.953	1.045.736.152	-	35.805.248.105
Lợi nhuận gộp bộ phận	128.467.710	516.877.321	-	645.345.031

Trình bày báo cáo bộ phận theo khu vực địa lý

Trong năm, toàn bộ hoạt động của Công ty là toàn bộ trên lãnh thổ Việt Nam.

3. Khả năng hoạt động kinh doanh liên tục

Chúng tôi xin lưu ý đến thuyết minh số VIII.3 của Báo cáo tài chính, Công ty đã phát sinh khoản lỗ thuần là (15.815.223.267) đồng, dẫn đến số lỗ lũy kế đến ngày 31/12/2021 là (60.280.411.447) đồng tương đương 65% so với vốn góp của chủ sở hữu, nợ ngắn hạn của Công ty vượt quá tài sản ngắn hạn là 49.698.844.549 đồng. Ngoài ra, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2021 bị gián đoạn do ảnh hưởng của dịch bệnh Covid 19. Các điều kiện này cho thấy sự tồn tại của yếu tố không chắc chắn trọng yếu có thể dẫn đến nghi ngờ đáng kể về khả năng hoạt động liên tục của Công ty.

4. Các sự kiện phát sinh sau ngày kết thúc năm tài chính

Năm 2022 dịch Covid 19 tiếp tục diễn biến phức tạp trên quy mô toàn cầu. Do ảnh hưởng của dịch bệnh lượng khách du lịch quốc tế và nội địa đến Đắk Lắk suy giảm nghiêm trọng, điều này ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động kinh doanh của ngành dịch vụ du lịch, khách sạn nói chung và Công ty nói riêng. Ngoài ra, không có sự kiện nào khác phát sinh sau ngày kết thúc kỳ kế toán yêu cầu phải điều chỉnh số liệu hoặc công bố trong báo cáo tài chính

5. Số liệu so sánh

Là số liệu trên báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2020 đã được kiểm toán bởi chi nhánh TNHH Kiểm toán và Tư vấn Chuẩn Việt tại Đà Nẵng.

Trên đây là bản Báo cáo thường niên năm 2021 được lập bởi Công ty Cổ phần Du lịch Đắk Lắk.

Buôn Ma Thuột, ngày 05 tháng 4 năm 2022

CÔNG TY CP DU LỊCH ĐẮK LẮK



NGUYỄN ANH TUẤN

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu vt.