

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: 2022

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 11 ngày 15/11/2022).
- **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;
- Thay đổi lần thứ XI vào ngày 15 tháng 11 năm 2022.

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:

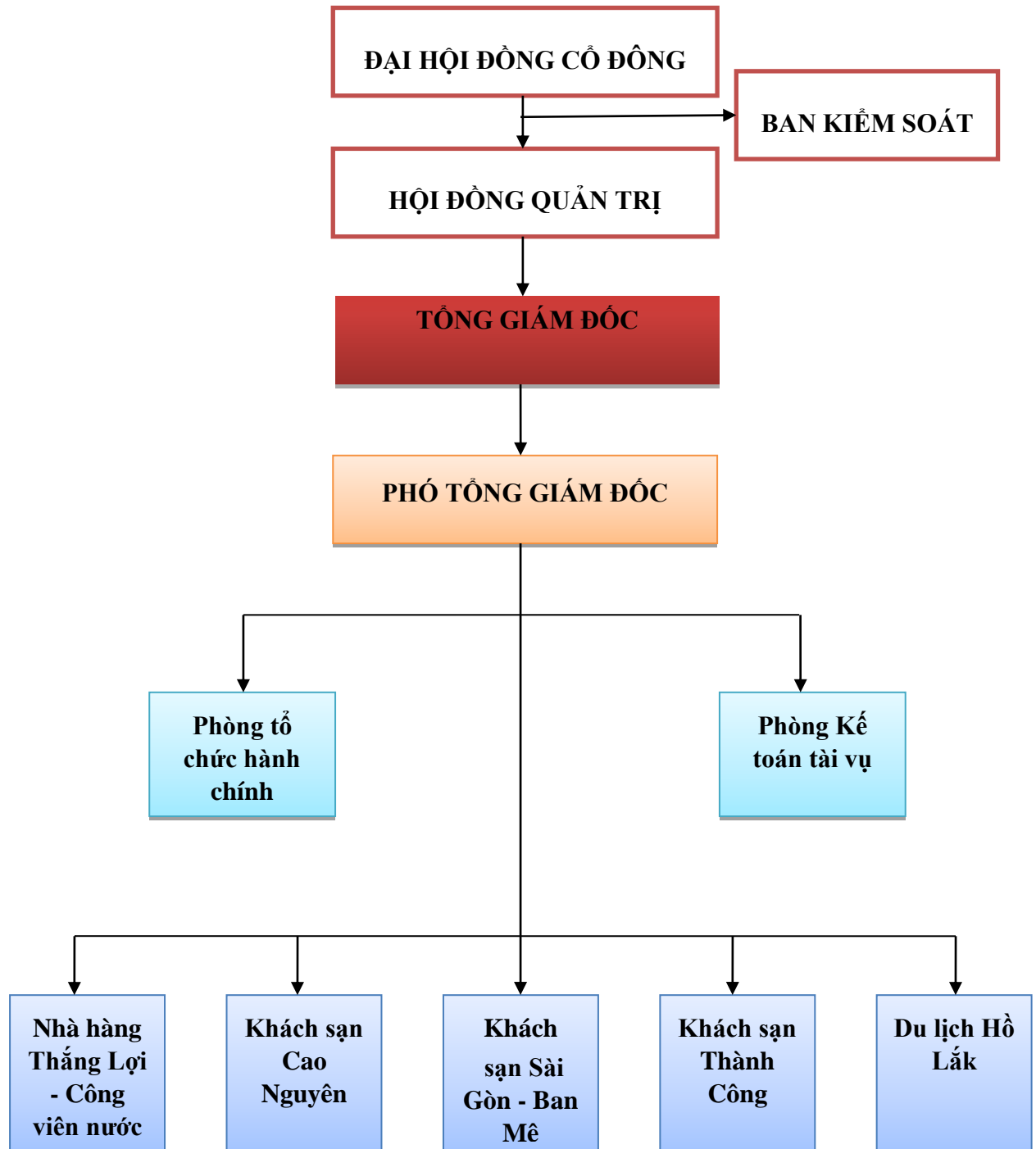
STT	Tên ngành	Mã ngành
1	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải. Chi tiết: Đại lý bán vé máy bay	5229
2	Vận tải hàng hóa bằng đường bộ	4933
3	Dịch vụ lưu trú ngắn ngày	5510
4	Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động Chi tiết: Kinh doanh dịch vụ nhà hàng ăn uống.	5610
5	Dịch vụ tắm 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, 02 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 31/12/2022: 74 người (65 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 31/12/2022: 27 người (27 dài hạn) trong đó có 01 Giám đốc (kiêm nhiệm) 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 31/12/2022: 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 rựơ cần, lửa trại.... Toạ lạc tại Thị trấn Liên Sơn, huyện Lắk, tỉnh Đắk Lắk. Tổng số lao động có mặt đến 31/12/2022: 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, rựơ, 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.

• Phân 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	:	47.193.487.183 đ
- Trong đó: - Giá vốn bán hàng	:	40.561.926.637 đ
- Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	:	6.631.560.546 đ
- Tiền lãi vay ngân hàng năm 2021	:	8.384.662.173 đ
- Lợi nhuận trước thuế năm 2021	:	(9.779.695.694) đ
- Thuế TNDN phải nộp 2021	:	0 đ
- Lợi nhuận sau thuế TNDN	:	(9.779.695.694) đ
- Tổng số phải nộp ngân sách	:	4.527.959.047 đ
- Tổng quỹ lương thực hiện	:	11.621.889.000 đ
- Số lao động bình quân năm 2021	:	176 người
- Tiền lương b/quân (người/tháng)	:	5.502.788 đ
- Phụ cấp HĐQT - BKS năm 2022	:	259.816.000 đ

1.2. Tình hình thực hiện so với kế hoạch:

STT	CHỈ TIÊU	Năm 2021	NĂM 2022		% HT KH 2022	TH2022 SO VỚI TH2021	Ghi chú
			KH	TH			
I	Tổng cộng doanh thu	19.102.641.269	40.628.163.320	47.553.430.713	117%	249%	
1	Doanh thu HĐKD chính	18.901.706.072	40.325.700.000	47.193.487.183	117%	250%	
1.1	DT phòng ngủ	7.561.492.547	18.429.858.000	21.596.964.306	117%	286%	
1.2	DT hàng ăn, GK	6.574.606.539	12.573.056.000	15.321.050.854	122%	233%	
1.3	DT hàng chuyên bán	941.928.500	1.770.925.000	2.043.881.581	115%	217%	
1.5	DT khác (Đthoại, giữ xe, giặt ủi,)	736.228.187	2.012.874.500	1.371.732.059	68%	186%	
1.6	DT dịch vụ du lịch, vé công CVN	1.012.236.366	2.534.115.500	3.369.475.250	133%	333%	
1.7	DT mặt bằng	1.658.754.546	2.112.360.000	2.342.446.968	111%	141%	
1.8	Phí phục vụ	416.459.387	892.511.000	1.147.936.165	129%	276%	
2	Doanh thu HĐTC và TN khác	200.935.197	302.463.320	359.943.530	119%	179%	
II	Tổng LN chưa PB CPQLDN, KHCB VÀ Lãi vay	477.633.527	7.622.586.499	11.748.944.646	154%	2460%	
III	Phân bổ chi phí QLDN	2.022.070.465	2.980.644.000	3.872.542.219	130%	192%	
IV	Trừ KHCB	8.100.874.737	9.284.611.000	9.271.435.949	100%	114%	
V	Trừ lãi vay ngân hàng	6.169.911.592	4.000.000.000	8.384.662.173	210%	136%	
VI	Tổng lợi nhuận trước thuế (Lỗ)	(15.815.223.267)	(8.642.668.501)	(9.779.695.694)	113%	62%	

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	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 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
2	Nguyễn Thị Mười	1966	Nữ	476 Phan Chu Trinh, BMT	0,00%	Đại học tài chính	TV Ban Ksoát PGĐ Nhân sự
3	Nguyễn Thanh Hằng	1985	Nữ	P1401-C2, Ngõ 212 Nghi Tâm, Tây Hồ, Hà Nội	0,00%	Thạc sỹ QTKD	TV Ban kiểm soát
4	Hoàng Vân Thủy	1975	Nữ	05 Lê Quang Sung, P. Tân Lợi, BMT	0,00%	Cử nhân Kế toán	TV Ban kiểm soát

- 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	Phạm Thị Nguyệt	1987	Nữ	Eayông B, Eayông B, KrôngPăk, Đắk Lắk	0,00%	Thạc sỹ Quản trị Du lịch	P. TGD
3	Nguyễn Thị Sáu	1969	Nữ	Nghệ An 134 Lê Thánh Tôn, Tp.BMT	0,11%	Đại học kinh tế	Thư ký HĐQT Kế toán trưởng

2.2. Những thay đổi trong ban điều hành:
- Hội đồng quản trị

Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Ngày miễn nhiệm
• Ông Trương Đức Hùng	Chủ tịch	18/06/2022	-
• Ông Nguyễn Kim Châu	Thành viên	18/06/2022	-
• Ông Nguyễn Anh Tuấn	Thành viên	18/06/2022	-
• Ông Phạm Thành Đô	Thành viên	18/06/2022	-
• Ông Nguyễn Hữu Phúc	Thành viên	18/06/2022	-

- Ban Kiểm soát

Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Ngày miễn nhiệm
• Ông Nguyễn Quốc Tuệ	Trưởng ban	18/06/2022	-
• Bà Nguyễn Thanh Hằng	Thành viên	18/06/2022	-
• Bà Hoàng Vân Thủy	Thành viên	18/06/2022	-
• Bà Nguyễn Thị Mười	Thành viên	21/06/2019	18/06/2022

- Ban Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng

Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Ngày miễn nhiệm
• Ông Nguyễn Anh Tuấn	Tổng Giám đốc	01/07/2018	-
• Bà Phạm Thị Nguyệt	P. Tổng Giám đốc	01/01/2021	18/07/2022
• 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 31/12/2022 là 162 người. Trong đó, Nhân viên quản lý là 14 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.

- Chi tiền hỗ trợ xăng xe hàng tháng cho Cán bộ công nhân viên, với mức chi 500.000 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 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 2022:

TT	CHỈ TIÊU	MÃ SỐ	CUỐI KỲ	CUỐI KỲ
A	TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH			
I	Tài sản ngắn hạn	100 BCĐKT	222.237.776.745	176.556.476.562
1	Tiền và các khoản tương đương tiền	110 BCĐKT	12.006.071.087	10.719.718.176
2	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120 BCĐKT	0	0

3	Các khoản phải thu ngắn hạn	130 BCĐKT	144.874.051.534	109.470.061.306
4	Hàng tồn kho	140 BCĐKT	63.512.919.329	55.459.139.137
5	Tài sản ngắn hạn khác	150 BCĐKT	1.844.734.795	907.557.943
II	Tài sản dài hạn	200 BCĐKT	28.244.967.933	30.471.871.488
1	Các khoản phải thu dài hạn	210 BCĐKT	304.500.000	99.324.000
2	Tài sản cố định	220 BCĐKT	15.047.611.708	17.474.735.885
	- Tài sản cố định hữu hình	221 BCĐKT	6.457.247.522	8.530.654.551
	- Tài sản cố định vô hình	227 BCĐKT	8.590.364.186	8.944.081.334
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	70.129.079	0
5	Đầu tư tài chính dài hạn	250 BCĐKT	750.000.000	750.000.000
6	Tài sản dài hạn khác	260 BCĐKT	4.120.578.169	4.195.662.626
TỔNG TÀI SẢN		270 BCĐKT	250.482.744.678	207.028.348.050
III	Nợ phải trả	300 BCĐKT	126.371.134.091	119.468.551.187
1	Nợ ngắn hạn	310 BCĐKT	125.372.851.485	118.746.109.211
2	Nợ dài hạn	330 BCĐKT	998.282.606	722.441.976
IV	Vốn sở hữu	400 BCĐKT	124.111.610.587	87.559.796.863
1	Vốn chủ sở hữu	410 BCĐKT	124.111.610.587	87.559.796.863
	- 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	69.857.036.024	33.305.222.300
TỔNG NGUỒN VỐN		440 BCĐKT	250.482.744.678	207.028.348.050
B	KẾT QUẢ KINH DOANH			NĂM 2021
1	Tổng doanh thu	01+21+31 KQKD	3.180.318.242.500	2.345.372.822.420
2	Lợi nhuận trước thuế	50 BCKQKD	93.222.564.214	51.024.829.720
3	Lợi nhuận sau thuế	60 BCKQKD	74.098.303.846	40.482.368.612

4. Tình hình tài chính

4.1. Tình hình tài chính

(Giá trị sổ sách tại thời điểm 31 tháng 12 năm 2022)

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	133.273.396.519	125.713.403.402	-6%
Doanh thu thuần	18.901.706.072	47.193.487.183	150%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	(13.989.892.830)	(9.850.956.029)	-30%

Lợi nhuận khác	3.313.255	181.527.547	5379%
Lợi nhuận trước thuế	(15.815.223.267)	(9.779.695.694)	-38%
Lợi nhuận sau thuế	(15.815.223.267)	(9.779.695.694)	-38%
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	(1.699)	(1.051)	-38%

4.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Ghi chú
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn:			
Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn			
+ Hệ số thanh toán nhanh:	0,1	0,08	
Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho			
Nợ ngắn hạn	0,1	0,07	
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,7	0,8	
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	1,9	4,1	
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
+ Vòng quay hàng tồn kho:			
Giá vốn hàng bán	46,3	49,3	
Hàng tồn kho bình quân			
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	0,3	0,3	
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	(0,347)	(0,2)	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	(0,253)	(0,3)	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	(0,088)	(0,07)	
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/ Doanh thu thuần	(0,346)	0,14	

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 31/12/2022:

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	3	15.554	155.540.000	0,17%
6	Cổ đông ngoài Công ty	125	1.398.194	13.981.940.000	15,02%
	Tổng cộng	133	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 có 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, chuyển 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 tiêu 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, tiêu 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, khiếu nại; 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 bên 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 gởi 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 Trục	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 phân 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:***** Thuận lợi:**

Sự bùng nổ nhu cầu du lịch trong những tháng đầu và giữa năm 2022, trong khi các điều kiện mở cửa để du lịch quốc tế chưa được thông qua thì du lịch nội địa và những điểm đến mới hơn như Đắk Lắk được du khách nội địa ưu tiên lựa chọn. Trong năm 2022, khi dịch COVID-19 đã được kiểm soát, ngành du lịch Đắk Lắk ổn định và lượng khách du lịch đã trở lại bình thường, tổng số khách đón tiếp ước đạt 999.500 lượt khách, đạt 110,44% so

với Kế hoạch, tăng 141,16% so cùng kỳ 2021. Tổng thu từ du lịch toàn tỉnh năm 2022 ước đạt 837 tỷ đồng, đạt 108,7% so với Kế hoạch, tăng 136,03% so với cùng kỳ 2021.

Bên cạnh đó, ngành du lịch Đắk Lắk đang tập trung thu hút các nguồn lực đầu tư để Buôn Ma Thuột trở thành trung tâm trung chuyển dịch vụ du lịch, hình thành và tạo sự kết nối giữa các điểm, tuyến du lịch của tỉnh cũng như với các khu, điểm du lịch của các tỉnh trong khu vực. Sau thời gian ảnh hưởng của dịch bệnh, Sở Văn hóa, Thể thao và Du lịch tỉnh Đắk Lắk cũng đã có những nỗ lực, những hoạt động kích cầu hết sức mạnh mẽ để giúp cho thị trường du lịch tại địa phương, các đơn vị kinh doanh du lịch phục hồi một cách nhanh chóng. Sản phẩm du lịch đã có sự đầu tư, đổi mới; công tác tuyên truyền, quảng bá và kết nối phát triển du lịch với các tỉnh, thành trong cả nước được tổ chức thường xuyên và chặt chẽ hơn. Tỉnh Đắk Lắk thường xuyên tổ chức các sự kiện văn hóa, thể thao và du lịch mang tầm cỡ quốc gia; chất lượng dịch vụ phục vụ khách du lịch ngày càng cao; môi trường du lịch ngày càng được quan tâm, cải thiện...

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

Công ty Cổ phần Du lịch Đắk Lắk nằm 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 và thương hiệu. Đây là yếu tố rất thuận lợi trong việc cạnh tranh với các Nhà hàng, Khách sạn có cùng đẳng cấp trên địa bàn. Dựa vào hệ thống các đơn vị của Tổng công ty Du lịch Sài Gòn TNHH MTV nên quảng cáo tiếp thị các sản phẩm dịch vụ của khách sạn rộng hơn, tốt hơn và nhanh hơn;

Được sự quan tâm chỉ đạo sâu sát của Hội đồng quản trị, cùng sự nỗ lực của Ban Tổng Giám đốc Công ty cùng tập thể CBCNV trong việc hoàn thiện quy trình dịch vụ, chính chu trong quá trình phục vụ khách hàng, năng động hơn trong công tác tiếp thị và bán hàng nên bước đầu có tạo được hiệu ứng và sự tin tưởng, thu hút khách hàng tổ chức các sự kiện, chương trình. Các chính sách điều hành Kinh doanh của Ban Tổng Giám đốc ngày càng linh hoạt hơn để nâng cao tính cạnh tranh trong dịch vụ tại địa bàn, nhất là trong điều kiện khó khăn về mặt tài chính, tái đầu tư, giá thành...;

Tập thể CBCNV Người lao động của Công ty nhiệt tình trong công việc và có tinh thần đoàn kết nội bộ;

Các Khách sạn, Nhà hàng trong toàn Công ty hoạt động lâu năm đã trở nên thân thuộc với nhiều đối tượng khách hàng trong và ngoài nước, đặc biệt là thị phần khách MICE, onlines, lữ hành inbound, cơ quan ban ngành trong và ngoài tỉnh, đặc biệt là thị phần từ thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội, Đà Nẵng...

*** Khó khăn:**

Bên cạnh các kết quả đã đạt được, quá trình phát triển du lịch trên địa bàn tỉnh Đắk Lắk còn gặp nhiều hạn chế như: trong 02 năm (2020 – 2021), do ảnh hưởng của dịch bệnh COVID-19, hoạt động kinh doanh du lịch bị suy giảm đáng kể; nhiều doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ du lịch hoạt động cầm chừng hoặc đóng cửa, ngưng hoạt động; lượng khách và doanh thu du lịch giảm mạnh; tài nguyên du lịch ở Đắk Lắk đang chịu ảnh hưởng không

nhỏ từ việc ưu tiên phát triển các ngành KT-XH khác; việc khai thác và thu hút khách du lịch là người nước ngoài còn hạn chế do địa phương chưa có cửa khẩu và sân bay quốc tế; thủ tục đầu tư và chính sách đất đai, thuế đối với việc kêu gọi đầu tư chưa hấp dẫn để thu hút các nhà đầu tư; việc kêu gọi, thu hút đầu tư vào lĩnh vực du lịch của tỉnh gặp nhiều khó khăn, trong khi các doanh nghiệp trong tỉnh chủ yếu là các doanh nghiệp nhỏ và vừa, tiềm lực tài chính hạn chế; sản phẩm du lịch chất lượng chưa cao, chưa thật sự hấp dẫn để thu hút khách; chất lượng nguồn nhân lực phục vụ du lịch còn yếu, chưa chuyên nghiệp... Hơn nữa trong những năm qua, 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.

Tình hình cạnh tranh trong cùng lĩnh vực Du lịch, nhà hàng, khách sạn và vui chơi giải trí ngày càng khốc liệt. Các cá nhân, đơn vị đua nhau mở các dịch vụ cùng ngành nghề với Công ty, tranh giành thị phần bằng nhiều chiêu thức không lành mạnh. Họ lợi dụng kẽ hở từ chính sách thuế nên có sự không bình đẳng trong thu nộp thuế để cạnh tranh. Vì vậy, đã làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty trong thời gian qua.

Bị áp lực vốn vay ngân hàng lớn, việc kinh doanh chưa có hiệu quả, thường xuyên bị thiếu hụt tài chính nên chưa có nguồn để đầu tư trang thiết bị mới phục vụ công tác kinh doanh;

Trang thiết bị cơ sở vật chất đã xuống cấp. 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.

Mức lương còn thấp so với mặt bằng chung của thành phố do đó chưa đảm bảo được đời sống của người lao động nên dẫn đến tình trạng người lao động xin nghỉ việc nhiều; Tình hình lao động biến động liên tục nên chất lượng phục vụ không ổn định.

2. Đánh giá tình hình thực hiện kinh doanh

Tổng doanh thu năm 2022 của toàn Công ty thực hiện được 47.553.430.713 đồng (đã bao gồm Doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác) so với kế hoạch đề ra là 40.628.163.320 đồng, hoàn thành và vượt 17% kế hoạch, so với thực hiện năm 2021 là 19.102.641.269 đồng, tăng đến 149%, nguyên nhân tăng so với năm 2021 là do hoạt động kinh doanh năm 2021 bị ảnh hưởng nghiêm trọng bởi dịch bệnh Covid-19 (các đơn vị Khách sạn bị ảnh hưởng nghiêm trọng từ đợt bùng dịch cuối tháng 4/2020 cho đến hết năm 2021; Nhà hàng Thắng Lợi – CVN & Du lịch Hồ Lắk 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), trong khi đó năm 2022 thị trường hồi phục khá nhanh, đặc biệt những tháng giữa năm 2022, chỉ bắt đầu giảm nhiệt từ tháng 10/2022. Cụ thể:

Kết quả kinh doanh năm 2022 của toàn Công ty như sau:

- Tổng doanh thu thực hiện năm 2022	:	47.553.430.713 đồng
<i>(đã bao gồm Doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác)</i>		
- Lợi nhuận chưa PB CPQLDN, KH và LV	:	11.748.944.646 đồng

- Phân bổ CPQLDN	:	3.872.542.219 đồng
- Khấu hao cơ bản năm 2022	:	9.271.435.949 đồng
- Tiền lãi vay ngân hàng 2022	:	8.384.662.173 đồng
- Lợi nhuận thực hiện năm 2022 (lỗ)	:	(9.779.695.694) đồng

Như vậy, kết quả kinh doanh năm 2022 đạt 113% so với kế hoạch lợi nhuận đề ra. Sở như vậy là do xây dựng kế hoạch chi phí lãi vay chỉ 4 tỷ đồng; nhưng thực tế lãi vay 2022 là 8,3 tỷ đồng, mặt khác Ngân hàng chưa có quyết định giảm tiền lãi vay 2 tỷ đồng. Tuy nhiên, số tiền lỗ cũng đã giảm bớt so với số lỗ của năm 2021 là 6.035.527.573 đồng (số lỗ của năm 2021 là 15.815.223.263 đồng).

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

3.1. Khách sạn Sài Gòn - Ban Mê

Tổng doanh thực hiện năm 2022 là 29.034.849.952 đồng (đã bao gồm doanh thu hoạt động tài chính và thu khác) so với kế hoạch đề ra là 25.205.957.320 đồng, vượt 15% so với kế hoạch đề ra; so với thực hiện năm 2021 là 11.156.826.453 đồng, vượt 160%, với số tiền doanh thu tăng 17.878.023.499 đồng.

STT	CHỈ TIÊU	Năm 2021	NĂM 2022		% HT KH 2022	TH 2022 SO VỚI TH 2021	SO SÁNH				Ghi chú
			KH	TH			Tăng, giảm KH 2022 với TH 2022		Tăng, giảm TH 2022 với TH 2021		
							Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	
(1)	(2)	3	4	5	6	7	(8) = (5) / (4)	(9) = (5) - (4)	(10) = (5) / (4)	(11) = (5) - (4)	(12)
1	Tổng doanh thu	11.156.826.453	25.205.957.320	29.034.849.952	115%	260%	115%	3.828.892.632	160%	17.878.023.499	
a	<i>Doanh thu HĐKD chính</i>	<i>11.153.119.661</i>	<i>25.205.000.000</i>	<i>29.033.353.616</i>	<i>115%</i>	<i>260%</i>	<i>115%</i>	<i>3.828.353.616</i>	<i>160%</i>	<i>17.880.233.955</i>	
a.1	DT phòng ngủ	5.723.130.539	14.630.000.000	17.163.759.996	117%	300%	117%	2.533.759.996	200%	11.440.629.457	
a.2	DT hàng ăn, GK	3.296.130.894	5.695.000.000	7.514.437.742	132%	228%	132%	1.819.437.742	128%	4.218.306.848	
a.3	DT hàng hoá bán lẻ	530.455.919	1.000.000.000	1.088.566.196	109%	205%	109%	88.566.196	105%	558.110.277	
a.4	DT khác (Đthoại, giữ xe, giặt ủi,)	329.733.753	1.255.000.000	620.940.187	49%	188%	49%	(634.059.813)	88%	291.206.434	
a.5	DT dịch vụ du lịch	59.645.455	715.000.000	347.069.190	49%	582%	49%	(367.930.810)	482%	287.423.735	
a.6	DT mặt bằng	889.481.820	1.215.000.000	1.372.111.953	113%	154%	113%	157.111.953	54%	482.630.133	
a.7	Phí phục vụ	324.541.281	695.000.000	926.468.352	133%	285%	133%	231.468.352	185%	601.927.071	
b	<i>Doanh thu hoạt động tài chính</i>	<i>393.537</i>	<i>957.320,0</i>	<i>1.496.336</i>	<i>156%</i>	<i>380%</i>	<i>156%</i>	<i>539.016</i>	<i>280%</i>	<i>1.102.799</i>	
c	<i>Doanh thu khác</i>	<i>3.313.255</i>	<i>-</i>	<i>0</i>	<i>0%</i>	<i>0%</i>	<i>0%</i>	<i>-</i>	<i>-100%</i>	<i>(3.313.255)</i>	
2	LN chưa PB CPQL; KHCB và Lãi vay	1.911.809.662	8.562.000.290	10.230.715.492	119%	535%	119%	1.668.715.202	435%	8.318.905.830	
3	Trừ KHCB	7.292.486.200	7.974.000.000	7.956.961.895	100%	109%	100%	(17.038.105)	9%	664.475.695	
4	Trừ lãi vay	3.525.468.791	3.000.000.000	5.735.178.758	191%	163%	191%	2.735.178.758	63%	2.209.709.967	
5	Lợi nhuận chưa PB CPQLDN	(8.906.145.329)	(2.411.999.710)	(3.461.425.161)	144%	39%	144%	(1.049.425.451)	-61%	5.444.720.168	
6	Phân bổ chi phí QLDN	937.057.045	1.342.000.000	1.783.716.416	133%	190%	133%	441.716.416	90%	846.659.371	
7	Lợi nhuận trước thuế	(9.843.202.374)	(3.753.999.710)	(5.245.141.577)	140%	53%	140%	(1.491.141.867)	-47%	4.598.060.797	

Kết quả kinh doanh năm 2022 của Khách sạn Sài Gòn Ban Mê như sau:

- Tổng doanh thu thực hiện năm 2022	:	29.034.849.952 đồng
- Lợi nhuận chưa PB CPQLDN, KH và LV	:	10.230.715.492 đồng
- Phân bổ CPQLDN	:	1.783.716.416 đồng
- Khấu hao cơ bản năm 2022	:	7.956.961.895 đồng

- Tiền lãi vay ngân hàng 2022 : 5.735.178.758 đồng
- Lợi nhuận thực hiện năm 2022 (lỗ) : (5.245.141.577) đồng

Như vậy, Kết quả kinh doanh năm 2022 đã giảm lỗ so với năm 2021 là 4.598.060.797 đồng (số lỗ của năm 2021 là 9.843.202.374) đồng (Phụ lục đính kèm).

3.2. Khách sạn Cao Nguyên

Tổng doanh thu trong năm 2022 là 6.229.852.608 đồng so với kế hoạch đề ra là 5.314.000.000 đồng đạt 117%, vượt 17%; so với thực hiện năm 2021 là 3.038.830.954 đồng, vượt 105%, với số tiền doanh thu tăng là 3.191.021.654 đồng.

STT	CHỈ TIÊU	2021	NĂM 2022		% HT KH 2022	TH 2022 SO VỚI TH 2021	SO SÁNH				Ghi chú	
			KH	TH			Tăng, giảm KH 2022 với TH 2022		Tăng, giảm TH 2022 với TH 2021			
							Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền		
(1)	(2)	3	4	5	6	7	(8) = (5) / (4)	(9) = (5) - (4)	(10) = (5) / (4)	(11) = (5) - (4)	(12)	
I	KS CAO NGUYÊN											
1	Tổng doanh thu	3.038.830.954	5.314.000.000	6.229.852.608	117%	205%	117%	915.852.608	105%	3.191.021.654		
1.1	DT phòng ngủ	1341657352	2.828.150.000	3.117.269.515	110%	232%	110%	289.119.515	132%	1.775.612.163		
1.2	DT hàng ăn, GK	775137635	1.259.000.000	1.723.566.603	137%	222%	137%	464.566.603	122%	948.428.968		
1.3	DT hàng hoá bán lẻ	91130050	145.000.000	228.725.637	158%	251%	158%	83.725.637	151%	137.595.587		
1.4	DT khác (Đthoại, giữ xe, giặt ủi,)	195413952	215.000.000	248.410.546	116%	127%	116%	33.410.546	27%	52.996.594		
1.5	DT mặt bằng	568409089	718.000.000	756.016.837	105%	133%	105%	38.016.837	33%	187.607.748		
1.6	Phi phục vụ	67082876	148.850.000	155.863.470	105%	232%	105%	7.013.470	132%	88.780.594		
2	LN chưa PB CPQLDN và KHCB	587214933	1.184.026.200	1.538.188.527	130%	262%	130%	354.162.327	162%	950.973.594		
4	Trừ KHCB	242082523	264.090.000	264.090.014	100%	109%	100%	14	9%	22.007.491		
5	Lợi nhuận chưa PB CPQLDN	345132410	919.936.200	1.274.098.513	138%	369%	138%	354.162.313	269%	928.966.103		
6	Phân bổ chi phí QLDN	315640268	437.924.000	633.688.727	145%	201%	145%	195.764.727	101%	318.048.459		
7	Lợi nhuận trước thuế	29.492.142	482.012.200	640.409.786	133%	2171%	133%	158.397.586	2071%	610.917.644		

Kết quả kinh doanh năm 2022 của Khách sạn Cao Nguyên như sau:

- Tổng doanh thu thực hiện năm 2022 : 6.229.852.608 đồng
- Lợi nhuận chưa PB CPQLDN và KH : 1.538.188.527 đồng
- Phân bổ CPQLDN : 633.688.727 đồng
- Khấu hao cơ bản năm 2022 : 264.090.014 đồng
- Lợi nhuận thực hiện năm 2022 : 640.409.786 đồng

Kết quả kinh doanh năm 2022 lãi trước thuế 640 triệu đồng so với kế hoạch đạt 133%, vượt 33% tương ứng với số lợi nhuận tăng 158,3 triệu đồng, so với năm 2021 đạt 2071%, vượt 2071% tương ứng số lãi tăng 610,9 triệu (Phụ lục đính kèm).

3.3. Khách sạn Thành Công

Tổng doanh thu trong năm 2022 là 1.155.053.542 đồng so với kế hoạch đề ra là 814.710.000 đồng đạt 142%, vượt 42%; so với thực hiện năm 2021 là 420.240.799 đồng, tăng 175%, với số tiền doanh thu tăng là 734.812.743 đồng.

STT	CHỈ TIÊU	2021	NĂM 2022		% HT KH 2022	TH 2022 SO VỚI TH 2021	SO SÁNH				Ghi chú
			KH	TH			Tăng, giảm KH 2022 với TH 2022		Tăng, giảm TH 2022 với TH 2021		
							Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	
(1)	(2)	3	4	5	6	7	(8) = (5) / (4)	(9) = (5) - (4)	(10) = (5) / (4)	(11) = (5) - (4)	(12)
1	Tổng doanh thu	420.240.799	814.710.000	1.155.053.542	142%	275%	142%	340.343.542	175%	734.812.743	
<i>a</i>	<i>Doanh thu HDKD chính</i>	<i>420.240.799</i>	<i>814.710.000</i>	<i>1.155.053.542</i>	<i>142%</i>	<i>275%</i>	<i>142%</i>	<i>340.343.542</i>	<i>175%</i>	<i>734.812.743</i>	
a.1	DT phòng ngủ	327511307	683.000.000	992.645.466	145%	303%	145%	309.645.466	203%	665.134.159	
a.2	DT hàng ăn, GK		-				0%	-	-100%	-	
a.3	DT hàng hoá bán lẻ	11186576	25.800.000	30.874.685	120%	276%	120%	5.074.685	176%	19.688.109	
a.4	DT khác (Đthoai, giữ xe, giặt ủi)	25894627	32.400.000	41.912.960	129%	162%	129%	9.512.960	62%	16.018.333	
a.5	DT mặt bằng	39272727	39.360.000	39.999.996	102%	102%	102%	639.996	2%	727.269	
a.6	Phí phục vụ	16375562	34.150.000	49.620.435	145%	303%	145%	15.470.435	203%	33.244.873	
b	Thu nhập khác		-		0%	0%	0%	-	-100%	-	
3	LN chưa PB CPQLDN và KHCB	-175627639	(303.291.420)	23.110.941	-8%	-13%	-8%	326.402.361	-113%	198.738.580	
4	Trừ KHCB	123245607	131.406.000	134.449.753	102%	109%	102%	3.043.753	9%	11.204.146	
5	Lợi nhuận chưa PB CPQLDN	-298873246	(434.697.420)	(111.338.812)	26%	37%	26%	323.358.608	-63%	187.534.434	
6	Phân bổ chi phí QLDN	78910067	127.140.000	234.699.528	185%	297%	185%	107.559.528	197%	155.789.461	
7	Lợi nhuận trước thuế	(377.783.313)	(561.837.420)	(346.038.340)	62%	92%	62%	215.799.080	-8%	31.744.973	

Kết quả kinh doanh năm 2022 của Khách sạn Thành Công như sau:

- Tổng doanh thu thực hiện năm 2022 : 1.155.053.542 đồng
- Lợi nhuận chưa PB CPQLDN và KH (lỗ) : (111.338.812) đồng
- Phân bổ CPQLDN : 234.699.528 đồng
- Khấu hao cơ bản năm 2022 : 134.449.753 đồng
- Lợi nhuận thực hiện năm 2022 (lỗ) : (346.038.340) đồng

Như vậy, kết quả kinh doanh năm 2022 vẫn lỗ và so với năm 2021 lỗ (377.783.313) đồng, thì số tiền lỗ năm 2022 giảm so với năm 2021 là 8% tương ứng với số lỗ giảm được là 31.744.973 đồng (Phụ lục đính kèm).

3.4. Du lịch Hồ Lắk

Tổng doanh thu thực hiện trong năm 2022 là 2.456.349.962 đồng so với kế hoạch đề ra là 1.835.990.000 đồng đạt 134%, vượt 34%; so với thực hiện năm 2021 là 1.083.382.252 đồng, tăng 127%, với số tiền doanh thu tăng là 1.372.967.710 đồng.

STT	CHỈ TIÊU	2021	NĂM 2022		% HT KH 2022	TH 2022 SO VỚI TH 2021	SO SÁNH				Ghi chú
			KH	TH			Tăng, giảm KH 2022 với TH 2022		Tăng, giảm TH 2022 với TH 2021		
							Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	
(1)	(2)	3	4	5	6	7	(8) = (5) / (4)	(9) = (5) - (4)	10) = (5) / (4)	(11) = (5) - (4)	(12)
1	Tổng doanh thu	1.083.382.252	1.835.990.000	2.456.349.962	134%	227%	134%	620.359.962	127%	1.372.967.710	
1.1	DT phòng ngủ	169.193.349	288.708.000	323.289.329	112%	191%	112%	34.581.329	91%	154.095.980	
1.2	DT hàng ăn, GK	451.466.915	819.056.000	995.330.773	122%	220%	122%	176.274.773	120%	543.863.858	
1.3	DT hàng hoá bán lẻ	120.566.865	160.125.000	211.215.145	132%	175%	132%	51.090.145	75%	90.648.280	
1.4	DT khác (Đthoai, giữ xe, giặt ủi,)	73.222.726	304.474.500	208.513.637	68%	285%	68%	(95.960.863)	185%	135.290.911	
1.5	DT dịch vụ du lịch, vé công CVN	260.472.729	249.115.500	702.017.170	282%	270%	282%	452.901.670	170%	441.544.441	
1.6	Phí phục vụ	8.459.668	14.511.000	15.983.908	110%	189%	110%	1.472.908	89%	7.524.240	
2	LN chưa PB CPQLDN và KHCB	(456.395.802)	(770.328.071)	(77.023.304)	10%	17%	10%	693.304.767	-83%	379.372.498	
3	Trừ KHCB	294.355.654	321.115.000	321.115.277	100%	109%	100%	277	9%	26.759.623	
4	Lợi nhuận chưa PB CPQLDN	(750.751.456)	(1.091.443.071)	(398.138.581)	36%	53%	36%	693.304.490	-47%	352.612.875	
5	Phân bổ chi phí QLDN	217.002.684	339.000.000	469.399.057	138%	216%	138%	130.399.057	116%	252.396.373	
6	Lợi nhuận trước thuế	(967.754.140)	(1.430.443.071)	(867.537.638)	61%	90%	61%	562.905.433	-10%	100.216.502	

Kết quả kinh doanh năm 2022 của Du lịch Hồ Lắk như sau:

- Tổng doanh thu thực hiện năm 2022 : 2.456.349.962 đồng
- Lợi nhuận chưa PB CPQLDN và KH (lỗ) : (77.023.304) đồng
- Phân bổ CPQLDN : 469.399.057 đồng
- Khấu hao cơ bản năm 2022 : 321.115.277 đồng
- Lợi nhuận thực hiện năm 2022 (lỗ) : (867.537.638) đồng

Như vậy, kết quả kinh doanh năm 2022 tiếp tục lỗ, tuy nhiên so với năm 2021 lỗ (967.754.140) đồng, thì năm 2022 lỗ giảm so với năm 2021 là 100.216.502 đồng, tương đương giảm lỗ 10% so với cùng kỳ và giảm được 39% so với kế hoạch (Phụ lục đính kèm).

3.5. Nhà hàng Thăng Lợi – Công Viên nước:

Tổng doanh thu thực hiện năm 2022 là 8.318.877.455 đồng so với kế hoạch đề ra là 7.156.000.000 đồng đạt 116%, vượt 16% kế hoạch; so với thực hiện năm 2021 là 3.206.132.406 đồng, tăng 159%, tương ứng doanh thu tăng 5.112.745.049 đồng.

STT	CHỈ TIÊU	Năm 2021	NĂM 2022		% HFKH 2022	TH 2022 SO VỚI TH 2021	SO SÁNH				Ghi chú
			KH	TH			Tăng, giảm KH 2022 với TH 2022		Tăng, giảm TH 2022 với TH 2021		
							Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	
(1)	(2)	3	4	5	6	7	(8) = (5) / (4)	(9) = (5) - (4)	(10) = (5) / (4)	(11) = (5) - (4)	(12)
1	Tổng doanh thu	3.206.132.406	7.156.000.000	8.318.877.455	116%	259%	116%	1.162.877.455	159%	5.112.745.049	
1.1	DT hàng ăn, GK	2.051.871.095	4.800.000.000	5.087.715.736	106%	248%	106%	287.715.736	148%	3.035.844.641	
1.2	DT bán lẻ hàng hóa	188.589.090	440.000.000	484.499.918	110%	257%	110%	44.499.918	157%	295.910.828	
1.3	DT khác (Đthoại, gửi xe, giặt ủi, ...)	111.963.129	206.000.000	251.954.729	122%	225%	122%	45.954.729	125%	139.991.600	
1.4	DT dịch vụ du lịch, vé công CVN	692.118.182	1.570.000.000	2.320.388.890	148%	335%	148%	750.388.890	235%	1.628.270.708	
1.5	DT mặt bằng	161.590.910	140.000.000	174.318.182	125%	108%	125%	34.318.182	8%	12.727.272	
2	LN chưa PB CPQLDN và KHCB	(1.392.270.743)	(1.351.326.500)	(255.859.194)	19%	18%	19%	1.095.467.306	-82%	1.136.411.549	
3	Trừ KHCB	148.704.753	594.000.000	594.819.010	100%	400%	100%	819.010	300%	446.114.257	
4	Lợi nhuận chưa PB CPQLDN	(1.540.975.496)	(1.945.326.500)	(850.678.204)	44%	55%	44%	1.094.648.296	-45%	690.297.292	
5	Phân bổ chi phí QLDN	473.460.402	734.580.000	751.038.491	102%	159%	102%	16.458.491	59%	277.578.089	
6	Lợi nhuận trước thuế	(2.014.435.898)	(2.679.906.500)	(1.601.716.695)	60%	80%	60%	1.078.189.805	-20%	412.719.203	

Kết quả kinh doanh năm 2022 của Nhà Hàng Thăng Lợi – CVN như sau:

- Tổng doanh thu thực hiện năm 2022 : 8.318.877.455 đồng
- Lợi nhuận chưa PB CPQLDN và KH (lỗ) : (255.859.194) đồng
- Phân bổ CPQLDN : 751.038.491 đồng
- Khấu hao cơ bản năm 2022 : 594.819.010 đồng
- Lợi nhuận thực hiện năm 2022 (lỗ) : (1.601.716.695) đồng

Như vậy, kết quả kinh doanh năm 2022 lỗ (1.601.716.695) đồng so với kế hoạch lỗ (2.679.906.500) đồng, giảm 40%, tương ứng với số tiền giảm lỗ là 1.078.189.805 đồng; và so với năm 2021 lỗ (2.014.435.500 đồng) giảm 20%, tương ứng với số tiền lỗ, giảm 412.719.203 đồng.

3.6. Văn phòng Công ty: Tổng doanh thu thực hiện năm 2022 là 358.447.194 đồng so với thực hiện năm 2021 là 197.228.405 đồng, chủ yếu là từ doanh thu từ Hoạt động tài chính.

- Kết quả kinh doanh năm 2022 của Văn phòng Công ty:
- Tổng doanh thu thực hiện năm 2022 : 358.447.194 đồng
- Lợi nhuận chưa PB CPQLDN, KH và LV : 289.812.184 đồng
- Phân bổ CPQLDN : đồng
- Tiền lãi vay ngân hàng 2022 : 2.649.483.415 đồng
- Khấu hao cơ bản năm 2022 : đồng
- Lợi nhuận thực hiện năm 2022 (lỗ) : (2.359.671.231) đồng

Như vậy, kết quả kinh doanh năm 2022 lỗ chủ yếu là do trả lãi vay ngân hàng.

4. Giải pháp thực hiện trong thời gian tới:

4.1. Phân tích tình hình thị trường:

Đối với thị trường dịch vụ lưu trú

Đại dịch COVID-19 khiến tâm lý và thói quen du lịch của khách thay đổi, đòi hỏi sản phẩm, dịch vụ cũng nhanh chóng thay đổi để đáp ứng.

Đối với xu hướng điểm đến được khách hàng ưu tiên lựa chọn sẽ là du lịch sinh tồn, du lịch “rời khỏi vùng an toàn”, du lịch một mình, du lịch xanh, du lịch chữa lành, du lịch Mice, du lịch khám phá địa phương,... Du khách sẽ ưu tiên đi những nhóm nhỏ và du lịch tự do sẽ chiếm xu thế hơn du lịch theo tour định sẵn.

Đối với xu hướng lựa chọn các điểm lưu trú thì các yếu tố liên quan đến hoàn hủy, giá cả và điều kiện vệ sinh là mối quan tâm của khách hàng. Với lưu trú du lịch, một số xu hướng mới của du lịch toàn cầu yêu cầu các cơ sở có giải pháp, dự án, cách vận hành phù hợp. Cơ sở lưu trú đón đầu xu hướng với những giải pháp phù hợp sẽ có cơ hội chiến thắng trong cạnh tranh, đạt hiệu quả cao. Theo đó, các chuyên gia cũng cho rằng các cơ sở lưu trú cần chú trọng tăng cường trải nghiệm của khách hàng, cải thiện chất lượng dịch vụ, chú trọng duy tu bảo dưỡng cơ sở vật chất.

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 đối 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,

tiktok và các mạng xã hội khác).

Thị trường lưu trú tại Đắk Lắk năm 2023:

Với xu hướng gia tăng khách nội địa tiếp tục sẽ là tiềm năng cho dịch vụ du lịch, lưu trú tại Đắk Lắk 2023, với đặc điểm thiên nhiên kỳ thú đã tạo cho Đắk Lắk có được một tiềm năng du lịch sinh thái hấp dẫn, độc đáo với những ngọn thác hùng vĩ như thác Gia Long (thác Dray Sáp thượng), thác Krông Kmar, thác Thủy Tiên, thác Bảy Nhánh, thác Dray Nur, thác Dray Nao, thác Suối Mơ... nhiều hồ lớn thơ mộng như hồ Lắk, hồ Ea Kao, hồ Ea Đôn, hồ Đắk Minh, hồ Ea Nhái..., các khu rừng nguyên sinh : vườn quốc gia Yok Đôn, vườn quốc gia Chư Yang Sin, khu lâm viên Ea Kao... Thêm vào đó, Đắk Lắk còn là nơi lưu giữ nhiều nét đặc thù về giá trị văn hóa dân gian, phong tục tập quán của cộng đồng các dân tộc anh em cùng chung sống, với những di tích kiến trúc cổ ghi lại dấu ấn của lịch sử và phong trào hoạt động cách mạng của thế hệ cha anh. Hệ thống giao thông, đường hàng không đến Đắk Lắk, đường bộ đến các điểm du lịch được đầu tư khá hoàn chỉnh, hầu hết những khu du lịch trọng điểm đã được trải nhựa đến tận chân hàng rào khu du lịch.. Với 36 di tích được xếp hạng, trong đó có 2 di tích quốc gia đặc biệt, 17 di tích quốc gia và 17 di tích cấp tỉnh. Bên cạnh đó, Đắk Lắk còn được biết đến với một cái tên rất đặc thù, chứa đựng nhiều bản sắc văn hoá dân tộc, đó chính là: “ thủ phủ cà phê Việt Nam” và cũng là điểm đến của cà phê thế giới, đây là điều kiện để hình thành các sản phẩm cà phê độc đáo hấp dẫn du khách, là những động lực không nhỏ để du khách lưu luyến. Góp phần phát triển du lịch của tỉnh trong tương lai.

Theo thống kê của Sở Văn hóa, Thể thao và Du lịch, lượng khách đến Đắk Lắk du xuân, tham quan, trải nghiệm từ ngày 21 đến 26/1/2023 (tức ngày 30 tháng Chạp đến ngày mùng 5 Tết) ước đạt 130.000 lượt người, tăng hơn 9%; tổng doanh thu từ du lịch trong dịp này ước đạt 14 tỷ đồng, tăng 51,4% so với Tết Nhâm Dần 2022; trong đó, khách quốc tế ước đón 350 lượt người, tăng 61,29%. Có thể nói đây là một bước khởi đầu mạnh mẽ cho ngành du lịch địa phương trong năm mới. Đặc biệt tỉnh đã đón tới 90.000 lượt khách du lịch (trong đó có 600 lượt khách quốc tế) đến với lễ hội cà phê Buôn Ma Thuột lần thứ 8 năm 2023.

Tuy nhiên, những sản phẩm du lịch tại Đắk Lắk chủ yếu dựa trên những nguồn tài nguyên sẵn có như cảnh đẹp thiên nhiên, lối sống tự nhiên của đồng bào dân tộc mà chưa có sự đầu tư, khai thác và phát triển để chúng trở nên phong phú, đặc sắc và cuốn hút du khách, khả năng khai thác, mở rộng thị trường ra nước ngoài của các công ty lữ hành còn thấp, chưa tương xứng với tiềm năng to lớn về du lịch của địa phương. Giữa các điểm du

lịch cũng chưa có sự liên kết chặt chẽ cũng như, các sản phẩm du lịch trong mỗi điểm còn rời rạc, tách biệt nhau. Hơn nữa, không ít người cảm thấy hụt hẫng vì chất lượng không được như trong quảng bá.

Cùng với sự phát triển của du lịch, số cơ sở lưu trú và chất lượng dịch vụ cũng tăng lên. Các khách sạn chú trọng vào việc nâng cao chất lượng phòng ở, dịch vụ ăn uống, đi lại. Đội ngũ lao động của một số khách sạn lớn được huấn luyện nghiệp vụ, phục vụ tốt. Các khách sạn và nhà nghỉ thường có phục vụ ăn uống và các món ăn đặc sản theo yêu cầu của khách. Tuy nhiên, đa số các khách sạn và nhà nghỉ chỉ tập trung trong phạm vi TP. Buôn Mê Thuột. Các khách sạn ở huyện thường có quy mô nhỏ, phục vụ chưa chuyên nghiệp, chưa đáp ứng được nhu cầu của du khách...

Riêng giai đoạn 2018-2022, tổng lượt khách đến Đắk Lắk ước đạt gần 4 triệu người, trong đó khách quốc tế đạt hơn 186.000 lượt người; tốc độ tăng trưởng khách du lịch bình quân đạt 5,33%; tổng doanh thu từ hoạt động du lịch ước đạt 3.668 tỷ đồng. Tỉnh hiện có 234 cơ sở lưu trú du lịch với hơn 5.000 buồng phòng; 28 khu, điểm tham quan du lịch.

Nhằm phục hồi mức tăng trưởng cho ngành du lịch trong năm 2023, Sở Văn hóa, Thể thao và Du lịch đã đề ra những giải pháp: ngoài duy trì chính sách giảm giá cho các gói sản phẩm du lịch khép kín từ lễ hành, lưu trú, tham quan, giải trí và vui chơi... tại hầu hết các điểm đến, nhà hàng, khách sạn, ngành Du lịch Đắk Lắk còn nỗ lực xúc tiến công tác liên kết, hợp tác phát triển du lịch với các tỉnh, thành phố ở khu vực Tây Nguyên - Duyên hải miền Trung và Nam bộ đã ký kết trước đây. Đồng thời tiếp tục kết nối lại công tác giới thiệu, quảng bá hình ảnh, sản phẩm du lịch Đắk Lắk thông qua các kỳ hội chợ và triển lãm du lịch được tổ chức thường kỳ ở trong nước, quốc tế nhằm thu hút du khách đến tham quan, du lịch tại tỉnh...

Đặc biệt, phối hợp với các cơ quan, ban, ngành liên quan nghiên cứu, khảo sát và xây dựng các sản phẩm du lịch đặc thù, có lợi thế như du lịch mạo hiểm tại khu vực thác Dray Nur, Vườn Quốc gia Chư Yang Sin, Vườn Quốc gia Yok Đôn và du lịch cộng đồng trong vùng đồng bào các dân tộc thiểu số tại chỗ; tăng cường và đẩy mạnh việc liên kết, hợp tác với các tỉnh, thành trong cả nước, nhất là khu vực Duyên hải miền Trung - Tây Nguyên và đồng bằng Nam Bộ để hình thành hệ thống tour - tuyến du lịch liên hoàn nhằm thu hút du khách đến Đắk Lắk và ngược lại.

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.

4.1.1. KHÁCH SẠN SÀI GÒN BAN MÊ

Phân khúc thị trường khách lẻ (FIT + Walk-in):

Sau đại dịch, thói quen tiêu dùng của khách hàng được dự báo sẽ thay đổi lớn, đặc biệt là đối với các ngành dịch vụ như khách sạn, lữ hành. Du khách có xu hướng lựa chọn những điểm đến nội địa nhiều hơn, các gói sản phẩm có tính linh động, có thể hoàn hủy, thay đổi.

Quan tâm đến việc duy trì và nâng cao hiệu quả kinh doanh lưu trú là nhiệm vụ quan trọng đầu tiên, đây là dịch vụ cơ bản, quyết định tới hầu hết các dịch vụ và sự trung thành của khách hàng trong hiện tại và tương lai. Đối với đối tượng khách hàng này có đặc điểm không thường xuyên lưu trú (có thể chỉ sử dụng 1 lần), không quá quan tâm đến giá thành, tuy nhiên điều họ quan tâm là chất lượng dịch vụ và nguồn thông tin về dịch vụ vì vậy các giải pháp tập trung vào là chiến lược sản phẩm và chiến lược phân phối. Nhược điểm của thị trường khách này là phụ thuộc một phần vào các đặc điểm các sự kiện văn hoá du lịch trong năm của địa phương.

Chiến lược sản phẩm:

Triển khai chương trình Last Minute để đẩy mạnh bán phòng còn trống vào cuối ngày.

Linh động về thời gian nhận trả phòng, đưa chương trình khuyến mãi như cho nhận phòng sớm hoặc cho trả phòng trễ vào các ngày thấp điểm trong tuần, các tháng thấp điểm trong năm.

Nâng cấp chất lượng, làm mới phòng. Nhanh chóng thay thế bổ sung đồ vải mới.

Thường xuyên kiểm tra ra soát lại các quy trình nội bộ liên quan đến trải nghiệm của khách hàng.

Liên kết marketing với các đối tác để nâng cao dịch vụ cộng thêm cho khách hàng, tạo sự khác biệt về dịch vụ giữa các hạng phòng (đặc biệt là Hạng phòng Suite).

Lấy dữ liệu khách hàng VIP và thường xuyên gửi email marketing vào những dịp quan trọng, khuyến khích khách hàng quay trở lại sử dụng dịch vụ.

Chiến lược kênh phân phối:

Nâng cấp chất lượng website và thường xuyên được cập nhật.

Đẩy mạnh công tác truyền thông trên các kênh online như fanpage, google, tặng voucher gift, kết hợp hợp tác với các đối tác bán dịch vụ trong các ứng dụng apps,...

Xây dựng khuyến mãi giá phòng cho khách hàng vào các ngày lễ, sự kiện theo từng tháng.

Bổ trí nhân sự kinh doanh chuyên về mảng dịch vụ online, tham gia các diễn đàn du lịch để giới thiệu dịch vụ Khách sạn, các group trên facebook, đẩy mạnh mở rộng thêm các mối quan hệ liên doanh liên kết trên cơ sở đôi bên cùng có lợi.

Xây dựng chính sách hoa hồng cho các đại lý bán lẻ, CTV giới thiệu dịch vụ

Phân khúc thị trường công ty lữ hành (TA/TO):

Đối với thị trường dịch vụ lưu trú năm 2022 tại Đắk Lắk, thị phần đối tượng khách từ các công ty lữ hành vẫn chiếm tỉ trọng cao. Dự báo sau khi thị trường dần phục hồi, các công ty lữ hành sẽ đưa ra các gói dịch vụ đa dạng cho khách hàng với chi phí và cơ chế linh động hơn cho khách hàng, vì vậy cần:

Giữ mối liên hệ chặt chẽ với các công ty lữ hành trong nước, cùng nhau đồng hành trong việc xây dựng chính sách giá chào bán cho các nhóm khách lớn.

Xây dựng các chính sách giá kích cầu du lịch, giá dịch vụ dành riêng cho Hiệp hội Du lịch Đắk Lắk, Công ty Lữ hành Saigontourist,...

Có chính sách giá linh hoạt theo từng giai đoạn; xây dựng chương trình khuyến mãi cho mùa thấp điểm như tặng thêm dịch vụ giặt ủi /welcome drink/ early check-in/ late check-out,... cung cấp sớm các chương trình đến các công ty lữ hành.

Bên cạnh thị trường truyền thống như Hà Nội, Sài Gòn, Nha Trang, Đà Nẵng, Quy Nhơn, Hạ Long, cần tiếp cận các công ty lữ hành tại các thị trường tiềm năng mới như Tây Nam Bộ, Bắc Trung Bộ, Miền Tây. Tích cực tham gia các hội chợ du lịch, các đoàn Famtrip.

Chủ động liên hệ làm việc với các công ty lữ hành lớn nước ngoài để giới thiệu sản phẩm du lịch tại địa phương và các sản phẩm & dịch vụ của Công ty; duy trì những series booking hiện có và tìm thêm nhiều series mới để có lượng đặt phòng nền trong năm; định kỳ khảo sát các đối thủ cạnh tranh được xây mới/nâng cấp để hiểu rõ hơn đối thủ, điểm mạnh & điểm yếu, cũng như các chương trình khuyến mãi và giá bán, để kịp thời đưa ra chiến lược giá bán đặc biệt.

Phân khúc thị trường thương nhân (CORPORATE):

Xây dựng bảng giá cạnh tranh với các đối thủ cùng phân khúc tương đương trên thị trường như Mường Thanh, Hai Bà Trưng, Elephant Hotel..

Tiếp tục giữ vững và củng cố mối quan hệ tốt với khách hàng hiện tại qua việc thường xuyên thăm hỏi, chúc mừng vào những dịp, lễ.

Tạo dựng mối quan hệ thân thiết với sở ban ngành, cơ quan, tổ chức trên địa bàn tỉnh Đắk Lắk.

Nhanh chóng phát hiện và tiếp cận các công ty, văn phòng đại diện, chi nhánh mới thành lập trên địa bàn để thiết lập mối quan hệ, tạo nguồn khách hàng tiềm năng.

Rà soát lại các khách hàng lớn trước đây không còn sử dụng sản phẩm & dịch vụ của Khách sạn để tiến hành thăm hỏi và chào mời; tiếp tục chăm sóc và giữ mối quan hệ tốt với các công ty / khách hàng hiện tại.

Chào đón và thăm hỏi khách hàng khi đến sử dụng sản phẩm & dịch vụ của Khách sạn để tăng cường mối quan hệ và tạo sự trung thành hơn ở khách hàng; tiếp cận và xây dựng mối quan hệ với các tổ chức kinh tế xã hội, các hiệp hội... nhằm nắm bắt sớm thông tin và đón đầu nhu cầu sự kiện; tham gia các sự kiện kết nối (networking) được tổ chức bởi các hiệp hội, phòng thương mại, quỹ đầu tư... nhằm xây dựng mối quan hệ tiềm năng; chọn lọc và tham gia các hội chợ trong nước để tối đa cơ hội tìm kiếm khách hàng mới có tiềm năng; nắm được thời gian diễn ra các sự kiện trong năm tại địa phương, chủ động tham gia để tiếp cận các khách hàng tiềm năng.

Khách MICE: tìm kiếm và thiết lập mối quan hệ với các công ty chuyên tổ chức hội nghị hội thảo, các công ty sự kiện, các Công ty thường tổ chức hội nghị, hội thảo như bất động sản, dược phẩm, thuốc thú y, thức ăn gia súc, phân bón, thuốc trừ sâu, điện tử, điện lạnh...

Phân khúc thị trường lữ hành trên mạng (OTA):

Thường xuyên theo dõi giá của các đối thủ và kịp cập nhật giá cả thật sự cạnh tranh và kịp thời để thúc đẩy nhu cầu khách hàng.

Sử dụng thủ thuật đẩy các chỉ tiêu đánh giá độ uy tín của khách sạn trên trang, cập nhật những hình ảnh mới nhất về khách sạn.

Xây dựng các chính sách giá ngày đầu tuần, ngày cuối tuần, giá cả theo mùa, các chương trình khuyến mãi theo mùa.

Đưa ra các gói combo phòng ngủ kèm 01 bữa ăn, chính sách khuyến mãi cho khách ở dài ngày.

Thường xuyên thống kê, cập nhật và dự đoán tình hình phòng để đưa ra những giá hợp lý để gia tăng công suất phòng.

Đẩy mạnh tính tương tác của Website khách sạn để lấy thêm booking Engine.

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 /giai đoạn; liên tục cập nhật các chương trình khuyến mãi (promotion) về Early Bird, Last Minute... để thúc đẩy nhu cầu thị trường; xây dựng các gói sản phẩm kèm dịch vụ cho từng phân khúc thị trường căn cứ theo nhu cầu thực tế của thị trường mục tiêu; tham gia các chiến dịch tiếp thị của các trang mạng xã hội để nâng thứ hạng của từng đơn vị trên các trang mạng này.

Chú trọng công tác phản hồi cho đánh giá của khách hàng trên các trang OTA, website để nâng cao chất lượng dịch vụ của khách sạn. Thái độ tốt cùng với sự phản hồi nhanh của khách sạn trên các kênh OTA cũng giúp khách sạn trở nên chuyên nghiệp hơn. Những đánh giá không tốt, nếu có sự phản hồi hợp lý từ phía khách sạn cũng sẽ khiến những khách hàng khác thông cảm và vẫn lựa chọn khách sạn để lưu trú.

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 suất hiển thị của Khách sạn trong kết quả tìm kiếm của khách. Không chỉ về giá mà 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.

Phân khúc thị trường đặt qua trang mạng Khách sạn (HW):

Từ khi khách sạn Sài Gòn Ban Mê áp dụng phần mềm quản lý mới thì các booking của khách hàng thông qua website của khách sạn đã có những tín hiệu hiệu quả, mặc dù số lượng chưa nhiều. Tuy nhiên, do ảnh hưởng của dịch bệnh nên trong năm 2021 kênh bán hàng này chưa thực sự hiệu quả, vì vậy trong năm 2022 cần đẩy mạnh các hoạt động Marketing sử dụng công cụ SEO để tăng hiệu quả tìm kiếm của khách hàng trên các công cụ Google, Cốc Cốc, Bing...

4.1.2. KHÁCH SẠN CAO NGUYÊN

Nắm bắt các sự kiện trong tỉnh sẽ tổ chức để tìm hiểu thông tin, kết nối với các đoàn về tham dự sự kiện tại Tp. Buôn Ma Thuột.

Duy trì tốt dịch vụ đối với các đoàn khách từ thiện, thông qua những đoàn từ thiện truyền thống hỏi thêm thông tin giới thiệu, để kết nối với các đoàn từ thiện khác.

Liên kết với các Công ty xe khách tại Buôn Ma Thuột và áp dụng chính sách giá ưu đãi khi giới thiệu khách đến khách sạn và có chính sách hoa hồng cho người

giới thiệu.

Hợp đồng với các Công ty lữ hành về giá cả, kết nối với các bộ phận kinh doanh của các hãng Lữ hành để trao đổi thông tin cần thiết về dịch vụ của Khách sạn.

Đã hợp đồng với các Công ty lữ hành: My tour, Vietraval, Traveloka, Buffalow... Kết hợp với Phòng Kinh doanh – Tiếp thị của Công ty để bán phòng ngủ.

Duy trì tốt dịch vụ đối với các khách hàng truyền thống, tìm kiếm thêm các khách công tác khác, thông qua sự giới thiệu của khách hàng truyền thống.

Tham gia các hội chợ trong nước để tối đa cơ hội tìm kiếm khách hàng mới.

Xây dựng đa dạng các giá đặt phòng trọn gói để đáp ứng tối đa yêu cầu của khách cũng như đảm bảo mục tiêu tối đa doanh thu (như phòng ngủ & xe đón / tiễn sân bay, phòng ngủ & ăn trưa / ăn tối, phòng ngủ & city tour / giặt ủi / mát xa...);

Sáng tạo các chương trình khuyến mãi trọn gói hấp dẫn dành riêng cho đối tượng khách, bao gồm lưu trú, ẩm thực, hội họp và trang trí theo chủ đề sự kiện để tối ưu cơ sở vật chất hiện hữu.

Đẩy mạnh hoạt động bán hàng trên 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 của đơn vị.

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.

4.1.3. KHÁCH SẠN THÀNH CÔNG

Ký kết với công ty Mai Linh Taxi đặt thông tin quảng cáo trong xe Taxi nhằm khai thác khách sử dụng dịch vụ taxi Mai Linh. Công ty dịch vụ taxi Mai Linh có mối quan hệ tốt với sân bay, vì vậy đây là điều kiện thuận lợi để khai thác đối tượng khách đi bằng đường hàng không.

Xây dựng các gói sản phẩm kèm dịch vụ cho từng phân khúc thị trường căn cứ theo nhu cầu thực tế của thị trường mục tiêu.

Xác định đối tượng khách chính là khách tham quan du lịch, khách đến làm ăn, khách hành hương, cứu trợ, khách tại các huyện lên hợp và công việc tại Buôn Ma Thuột, từ đó xây dựng các sản phẩm, dịch vụ, giá cả phù hợp.

Đẩy mạnh công tác tiếp thị theo đối tượng khách, theo thời gian cụ thể cùng các

sự kiện của địa phương. Tập trung cho công tác bán hàng, đặc biệt là bán hàng trên mạng.

Tiếp cận các nguồn khách thông qua các Công ty lữ hành trên địa bàn thành phố Buôn Ma Thuột, ngoài ra tiếp cận thêm các Công ty lữ hành ở các tỉnh khác.

Ký kết với các Công ty lữ hành như My Tour, Vietravel,... nhằm kéo thêm nguồn khách đến khách sạn.

Tăng cường công tác quảng bá tiếp thị, đổi mới chính sách bán phòng, các dịch vụ mới lạ, các chương trình khuyến mãi cho phù hợp với thị trường khách lưu trú.

Luôn quan tâm chào mời khách quen sử dụng dịch vụ của khách sạn, đồng thời gửi các tờ rơi khi có hội chợ du lịch mà Công ty tham gia. Tiếp tục quan hệ với một số đơn vị ban ngành trong tỉnh.

Thường xuyên thăm hỏi, chúc mừng vào các ngày lễ trong năm đối với khách hàng thân thiết nhằm tăng cường mối quan hệ. Thay đổi các chính sách về phòng ngủ, hoa hồng khuyến mãi khi giới thiệu khách đến tới Khách sạn.

4.1.4. DU LỊCH HỒ LẮK

Định hướng dòng khách Fit –Walk in; Ngoài trang web chính của Công ty được liên tục cập nhật trên hệ thống thay đổi các hình ảnh mới lạ, các dịch vụ trải nghiệm và thưởng thức, thường xuyên kết hợp phòng Kinh doanh của Công ty tham gia các hội chợ xúc tiến về thương mại Du lịch trên toàn quốc, tiếp xúc qua các kênh như Facebook, Zalo, Viber đến các cá nhân có nhu cầu về nghỉ dưỡng, khám phá trải nghiệm cho gia đình, bạn bè, người thân và nhóm hội ...; Cập nhật tin tức theo mùa của khách nội địa và quốc tế theo lễ hội, theo ngày lễ theo dạng Mice mà có nhu cầu đi thêm ...;

Liên kết cầu nối với các Công ty xe khách, hoặc các hãng taxi tại Buôn Ma Thuột; áp dụng các chính sách hoa hồng ưu đãi khi giới thiệu khách đến đơn vị. Chia sẻ thông tin lên các diễn đàn du lịch, đưa ra các gói sản phẩm nghỉ dưỡng phù hợp để đáp ứng được nhu cầu của thị trường.

Nhắm đến thị trường khách nội địa trên toàn quốc thông qua các Công ty lữ hành khai thác tại Du lịch Hồ Lắk và Tây nguyên (ví dụ: CHD travel, Quang Trung Ban Mê, Ban mê XanhTravel, Lữ hành Việt, Bazan xanh, Lữ hành Cao Nguyên, Dak Việt, Du lịch bốn mùa, Lữ hành Biệt Điện, Dak Tour, Saigontourist, Vietravel, Chu du 24...; liên kết các đơn vị trong tỉnh và các tỉnh thành khác) cung cấp chương trình năm các dịch vụ mới lạ các chương trình khuyến mãi giảm giá nhằm vào

nhiều đối tượng khác nhau: Mice, Galla, tour trải nghiệm khám phá, thăm quan... mà các Công ty lữ hành cung cấp.

- Thị trường khách quốc tế, theo mùa đặc trưng hoặc các đơn vị lữ hành xuyên Việt phượt (Nha Trang, Đà Lạt, Hội An...) các đơn vị lữ hành lớn như Images travel, Vidotour, Anex, Focus...

Ngoài quảng bá cho lượng khách Fit –Walkin tự tìm tới hoặc tự do, thì đưa thêm nhiều các dịch vụ đa dạng phong phú thông qua nhiều kênh khác nhau từ: Website, xúc tiến thương mại, ký kết của tỉnh về du lịch, các mối quan hệ trong đối tác nhằm đến lượng khách sẵn sàng sử dụng dịch vụ trong Tỉnh hoặc các tỉnh khác về dịch vụ (Cuối voi, thuyền độc mộc, Hồ Lắk) mà không nơi nào có được trên cả nước.

Kết hợp với Lữ hành xây dựng các tour kết hợp dịch vụ của Du lịch Hồ Lắk để giới thiệu với khách hàng lưu trú tại các đơn vị thuộc Công ty như Khách sạn Sài Gòn Ban Mê, Khách sạn Cao Nguyên, Khách sạn Thành Công.

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.

4.2. Doanh thu ẩm thực:

4.2.1. Phân tích tác động môi trường kinh doanh:

+ Đối với thị trường dịch vụ Tiệc cưới – Hội nghị

Cũng như dịch vụ lưu trú, dịch vụ Tiệc cưới – Hội nghị bị ảnh hưởng nghiêm trọng bởi dịch bệnh Covid-19, ngoài bị ảnh hưởng bởi các quy định về giãn cách xã hội, quy mô tổ chức thì hầu hết các doanh nghiệp đều thực hiện chính sách “thắt lưng buộc bụng” trong thời gian vừa qua nên ngân sách hoặc kế hoạch tổ chức hội nghị, sự kiện cũng bị ảnh hưởng theo.

Tuy nhiên, một số các doanh nghiệp vẫn nỗ lực đầu tư cho các hoạt động sự kiện, yến tiệc chiêu đãi để thúc đẩy tăng trưởng, khẳng định sự ổn định của doanh nghiệp trước những khó khăn chung của nền kinh tế. Tuy nhiên, ảnh hưởng của dịch bệnh cũng đã thay đổi nhiều thói quen tổ chức sự kiện hội nghị, tiệc cưới của khách hàng, cụ thể:

Đối với dịch vụ tiệc cưới: Xu hướng tổ chức những buổi tiệc nhỏ, số lượng khách mời được giới hạn và địa điểm tổ chức cũng sẽ được ưu tiên lựa chọn những điểm có quy mô nhỏ, ấm cúng và mang tính đặc biệt hơn. 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.

Ngoài ra, xu hướng 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.

Đối với dịch vụ Hội nghị: Sau 2 năm đóng băng, khách hàng lựa chọn tổ chức hội nghị 2023 gia tăng, tuy nhiên sau thời gian bùng nổ ở giữa năm 2022 thì cũng có thể nhận thấy các doanh nghiệp bắt đầu giảm tiêu dùng trong những tháng cuối năm 2022 và dự kiến ở trong năm 2023. Các địa điểm tổ chức sẽ được ưu tiên cho phân khúc khách sạn 4* - 5*, hình thức tổ chức cũng sẽ thay đổi theo hướng trải nghiệm cho khách hàng nhiều hơn khi ứng dụng các thành tựu công nghệ đi kèm.

Thị trường dịch vụ Hội nghị - Tiệc cưới tại Đắk Lắk và của Công ty:

+ Những yếu tố tích cực:

Phát triển du lịch theo hướng phát huy mạnh mẽ, đồng bộ các tiềm năng du lịch của tỉnh; tập trung đầu tư để thành phố Buôn Ma Thuột trở thành trung tâm trung chuyên dịch vụ, du lịch chính của tỉnh; hình thành và tạo sự kết nối giữa các điểm, tuyến du lịch của tỉnh, cũng như các khu, điểm du lịch của các tỉnh trong khu vực. Phấn đấu sớm đưa du lịch là một trong những động lực thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh.

Các đơn vị trong Công ty ra đời và có hoạt động lâu năm, có mối quan hệ tốt với các ban ngành trong tỉnh nên đây cũng là một lợi thế trong phát triển kinh doanh, đặc biệt là về mảng kinh doanh ẩm thực;

Nhìn chung trong các sản phẩm dịch vụ về ẩm thực tại Công ty thì trong đó có đơn vị nhà hàng Thăng Lợi nổi bật và thu hút số lượng khách sử dụng dịch vụ ẩm thực tiệc cưới cao nhất do có không gian sức chứa lớn, ngoài ra có khu để xe rộng rãi, thoáng mát và cách trung tâm thành phố Buôn Ma Thuột không xa nên cũng thuận lợi về di chuyển, do đó tạo điều kiện thu hút khách hàng sử dụng dịch vụ ẩm thực nói chung và tiệc cưới nói riêng.

Khách sạn Sài Gòn Ban Mê: tầng 16 khách sạn có vị trí đẹp, cao, khách hàng có thể ngắm nhìn toàn cảnh thành phố Buôn Ma Thuột đó là điều kiện thuận lợi để thu hút được nguồn khách ăn uống, tiệc liên hoan, sinh nhật,... Các phòng họp hội nghị có sức chứa từ

50-400 khách đây là điều kiện thuận lợi để tổ chức hội nghị, tiệc cưới nhỏ...

Du lịch Hồ Lắk có khuôn viên cây xanh đẹp, ngoài ra bên cạnh nhà hàng là hồ Lắk du khách có thể vừa thưởng thức vừa ngắm quan cảnh thiên nhiên nơi đây, chính vì vậy đây cũng là điều kiện thuận lợi cho kinh doanh ẩm thực.

Năm 2023 cùng với các sự kiện lớn của địa phương như Lễ hội cà phê Buôn Ma Thuột lần thứ 8 sẽ là điểm nhấn để thu hút lượng khách đến với địa phương.

+ Những yếu tố tiêu cực:

Sau ảnh hưởng của dịch bệnh là ảnh hưởng của chuỗi suy thoái kinh tế trên toàn cầu nên các tổ chức, doanh nghiệp tiếp tục tiết giảm hoặc cắt bỏ các chi phí không cần thiết trong năm 2023.

Đắk Lắk vẫn đang là một tỉnh với cơ cấu ngành nông lâm nghiệp chiếm tỷ trọng lớn nhất. Trong những năm qua, bên cạnh thiên tai, dịch bệnh, ngành nông nghiệp phải đối mặt với sự mất giá của các mặt hàng nông sản chủ lực như cà phê, tiêu, cao su, ... từ đó ảnh hưởng đến chi tiêu của người dân.

Khó khăn về nguồn tài chính đã ảnh hưởng rất nhiều đến hoạt động kinh doanh ẩm thực như: do phải thanh toán trễ hạn cho các nhà cung cấp và dẫn đến đơn vị phải chấp nhận mua một số mặt hàng với mức giá chưa hợp lý lắm, dẫn đến chi phí đầu vào tăng; trang thiết bị, công cụ dụng cụ phục vụ & trang trí tiệc rất thiếu, thật sự không theo kịp với sự đầu tư, trang bị của các đối thủ cạnh tranh, đây là một nguyên nhân làm giảm doanh thu tiệc.

Bên cạnh sự cạnh tranh quyết liệt của khách sạn Mường Thanh, khách sạn Hai Bà Trưng, khách sạn Elephant trong khi Khách sạn Sài Gòn Ban Mê không có sảnh lớn để chứa được lượng khách lớn, Nhà hàng Thắng Lợi lại không nằm trong cùng phân khúc khách hàng. Trong những năm vừa qua, thị trường tiệc sinh nhật, họp mặt, liên hoan còn có sự cạnh tranh rất lớn từ các nhà hàng, quán nhậu, phần lớn các nhà hàng, quán nhậu, các khu ẩm thực đều chú trọng và đẩy mạnh quan tâm đầu tư vào thị trường này.

Sảnh tiệc cưới chỉ phục vụ được 400 khách nên không đáp ứng nhu cầu của đa phần khách hàng, bên cạnh đó là sự xuống cấp của cơ sở vật chất, sự lạc hậu của âm thanh ánh sáng, sự nghèo nàn của phụ kiện trang trí.

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, mặc dù đã có những tín hiệu hết sức khả quan tuy nhiên tình hình kinh doanh sẽ còn nhiều khó khăn 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 trong năm 2023.

5. Đánh giá chung hoạt động kinh doanh năm 2022 và việc thực hiện nghị quyết của ĐHCĐ- HĐQT:

5.1. Công tác kinh doanh:

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 đã tạo được giá trị ổn định về mặt chất lượng dịch vụ, sự chuyển giao nghiệp vụ 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 2022, 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 của Tổng công ty, các chương trình Voucher kích cầu du lịch nội bộ,...

Công tác tiếp thị và bán hàng năng động hơn nên bước đầu có tạo được hiệu ứng và sự tin tưởng, thu hút khách hàng tổ chức các sự kiện, chương trình. Các chính sách điều hành Kinh doanh của Ban Tổng Giám đốc ngày càng linh hoạt hơn để nâng cao tính cạnh tranh trong dịch vụ trên địa bàn, nhất là trong điều kiện khó khăn về mặt tài chính, tái đầu tư;

Tập thể CBCNV Người lao động của Công ty nhiệt tình trong công việc và có tinh thần đoàn kết nội bộ;

Các Khách sạn, Nhà hàng trong toàn Công ty hoạt động lâu năm đã trở nên thân thuộc với nhiều đối tượng khách hàng trong và ngoài nước, đặc biệt là thị phần khách

MICE, onlines, lữ hành inbound, cơ quan ban ngành trong và ngoài tỉnh, đặc biệt là thị phần từ thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội, Đà Nẵng...

Khó khăn

Nguồn vốn đầu tư Khách sạn Sài Gòn - Ban Mê chủ yếu là vốn vay ngân hàng, cho nên hoạt động kinh doanh của Công ty gặp rất nhiều khó khăn, dòng tiền chủ yếu để trả lãi vay và trả nợ gốc cho ngân hàng. Vì vậy, việc đầu tư mua sắm trang thiết bị để phục vụ khách hàng rất hạn chế (nếu có chỉ mua sắm những trang thiết bị cần thiết). Trang thiết bị cơ sở vật chất đã xuống cấp. 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.

Chưa có sự đầu tư chuẩn bị đội ngũ nhân sự để đào tạo cán bộ quản lý kế thừa có đủ phẩm chất, trình độ năng lực chuyên môn quản lý điều hành, do đó thiếu nhân lực quản lý trầm trọng dẫn đến việc bổ nhiệm các chức danh quản lý điều hành tại các đơn vị trực thuộc Công ty chưa đạt yêu cầu như mong muốn phần nào cũng đã làm ảnh hưởng đến công tác tổ chức hoạt động kinh doanh tại các đơn vị trong thời gian qua;

Bên cạnh đó cơ sở vật chất trong các đơn vị trực thuộc Công ty được đầu tư xây dựng và đưa vào sử dụng hoạt động kinh doanh nhiều năm. Hiện nay nhà cửa vật kiến trúc và các trang thiết bị đều bị xuống cấp, cho nên muốn đáp ứng được nhu cầu của khách hàng phải tốn nhiều chi phí để nâng cấp sửa chữa. Do đó cũng ảnh hưởng đến công tác chỉ đạo của Hội đồng quản trị Công ty trong năm qua;

Lãi vay năm 2022 của các Ngân hàng tăng cao làm ảnh hưởng nặng nề đến hoạt động kinh doanh của Công ty, khi kinh doanh trong thời gian qua chưa thật sự phục hồi và chưa được ổn định;

Mức lương còn thấp so với mặt bằng chung của các khách sạn trên địa thành phố Buôn Ma Thuột, do đó chưa đảm bảo được đời sống của người lao động nên dẫn đến tình trạng người lao động xin nghỉ việc nhiều; Tình hình lao động biến động liên tục nên chất lượng phục vụ không ổn định.

Qua những khó khăn và thuận lợi nêu trên, kết quả kinh doanh toàn Công ty trong năm 2022 đạt được như sau:

- Tổng doanh thu thực hiện năm 2022	:	47.553.430.713 đồng
<i>(đã bao gồm Doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác)</i>		
- Lợi nhuận chưa PB CPQLDN, KH và LV	:	11.748.944.646 đồng
- Phân bổ CPQLDN	:	3.872.542.219 đồng
- Khấu hao cơ bản năm 2022	:	9.271.435.949 đồng
- Tiền lãi vay ngân hàng 2022	:	8.384.662.173 đồng
- Lợi nhuận thực hiện năm 2022 (lỗ)	:	(9.779.695.694) đồng

Mặc dù, tình hình kinh doanh năm 2022 vẫn còn lỗ nhưng số tiền lỗ cũng đã giảm được 6.035.527.572 đồng so với năm 2021 lỗ (15.815.223.267) đồng.

5.2. Công tác tổ chức - đào tạo:

Ổn định công tác tổ chức lao động: Do tình hình kinh doanh trong quý I năm 2022 vẫn còn bị ảnh hưởng của dịch bệnh, doanh thu thấp do đó dẫn đến thu nhập của người lao động thấp nên dẫn đến tình hình lao động biến động trong các đơn vị tương đối nhiều. 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.

5.3. 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.

6. Tình hình tài chính

6.1. Tình hình tài sản

TT	Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022
1	Tổng tài sản	133.273.396.519	125.713.403.402
1.1	Tài sản ngắn hạn	3.567.182.516	5.173.420.575
1.2	Tài sản dài hạn	129.706.214.003	120.539.982.827

2	Doanh thu thuần	18.901.706.072	47.193.487.183
3	Lợi nhuận trước thuế	(15.815.223.267)	(9.779.695.694)
4	Lợi nhuận sau thuế	(12.662.403.681)	(15.815.223.267)

6.2. Tình hình nợ phải trả

TT	Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022
1	Nợ ngắn hạn	52.448.027.065	60.267.729.642
1.1	Vay và nợ ngắn hạn	35.034.801.116	31.675.970.873
1.2	Phải trả người bán	1.912.472.764	4.780.011.337
2	Nợ dài hạn	46.504.783.177	40.904.783.177
2.1	Vay và nợ dài hạn	46.148.878.177	40.548.878.177
3	Tổng nợ phải trả	98.952.810.212	101.172.512.819

7. 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.

8. 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, đầu thầu để cung ứng cho tất cả các nhà hàng trong Công ty. Nhằm đảm bảo về nguồn hàng, ổn định giá, ổn định chất lượng từ đó đảm bảo được 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;

- Củng 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 2022 nền kinh tế cả nước tiếp tục gặp nhiều khó khăn, kinh tế hồi phục chậm sau dịch bệnh Covid 19, 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 2021 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 2022, xét duyệt kế hoạch SXKD năm 2023 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. Do điều kiện khó khăn cho nên trong năm Công ty đã cử một số CB-CNV

người lao động tham dự các lớp tập huấn tại các bộ phận kinh doanh trực tiếp như Lễ tân, nhà hàng, buồng phòng... 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; 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. Mặt bằng tại đơn vị Nhà hàng Thắng Lợi hiện đang để trống chưa có nguồn vốn để thực hiện việc đầu tư kinh doanh.

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 **khai kế hoạch SXKD năm 2023 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 đẩy mạnh 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 thoả 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 2022, Hội đồng quản trị Công ty đã thực hiện 06 phiên họp tập trung là:

- Phiên họp ngày 12 tháng 5 năm 2022:

“V/v Thông qua báo cáo tổng kết tình hình hoạt động kinh doanh năm 2021 và dự kiến kế hoạch kinh doanh năm 2022”;

“V/v Thông qua việc bầu Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2022 – 2027”

“V/v Thông qua dự kiến tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên trong tháng 06 năm 2022, yêu cầu Công ty chuẩn bị hồ sơ tài liệu và chốt danh sách cổ đông thường niên theo đúng quy định của Luật chứng khoán”.

- Phiên họp ngày 17 tháng 6 năm 2022:

“V/v Thông qua nội dung chương trình và công tác tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022”;

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

“V/v Thông qua dự kiến nhân sự đề bầu thành viên HĐQT – BKS nhiệm kỳ 2022 - 2027”;

“V/v Thông qua phương án sử dụng đất, kế hoạch đầu tư kinh doanh đối với diện tích đất thuê 12.146 m² tại Du lịch Hồ Lắk; thiết kế lại mặt bằng tổng thể phù hợp với diện tích đất hiện tại (trừ hành lang bảo vệ Hồ Lắk) và khái toán mức đầu tư dự kiến 6,4 tỷ đồng

(có hồ sơ gửi kèm). Tuy nhiên, Hội đồng quản trị giao cho Tổng Giám đốc Công ty xem xét mức đầu tư dự kiến nêu trên nếu không thuyết phục để tiếp tục ký gia hạn cho thuê 12.146m² đất tại Du lịch Hồ Lắk, thì Tổng Giám đốc xem xét điều chỉnh mức đầu tư cho phù hợp và báo cáo lại Hội đồng quản trị sớm nhất”;

“V/v Xem xét thông qua việc Hợp đồng hợp tác kinh doanh tại Nhà hàng Thăng Lợi – CVN với Công ty TNHH Gia đình Việt.com”;

“V/v Thông qua quyết toán tiền lương năm 2021 và Kế hoạch tiền lương năm 2022 của Công ty”;

“V/v Thông qua tờ trình của Công ty Cổ phần Du lịch Đắk Lắk, về việc xin bán thanh lý xe Fortransit 16 chỗ, biển kiểm soát 47L - 5567”.

- Phiên họp ngày 17 tháng 6 năm 2022:

“V/v Thông qua việc phát hành phiếu voucher phòng ngủ (gọi tắt là Voucher) để sử dụng dịch vụ lưu trú hoặc có thể thanh toán âm thực tại Khách sạn Sài Gòn – Ban Mê”;

“V/v Thông qua số lượng Voucher phòng ngủ được phát hành là 4.700 voucher có mệnh giá 550.000 đồng/voucher (thành tiền bằng chữ: Hai tỷ năm trăm tám trăm triệu đồng”;

“V/v thông qua phạm vi; đối tượng và thời hạn voucher”;

+ Voucher áp dụng cho khách hàng của Saigontourist Group có nhu cầu sử dụng các dịch vụ của Khách sạn Sài Gòn – Ban Mê;

+ Voucher được sử dụng tại Khách sạn Sài Gòn – Ban Mê, địa chỉ số 01-03 Phan Chu Trinh, P. Thống Nhất, Tp. Buôn Ma Thuột, Đắk Lắk;

+ Voucher phát hành có thời hạn là 02 năm, dự kiến hạn sử dụng đến hết ngày 31/12/2023, sau thời hạn 02 năm, tùy theo tình hình thực tế và căn cứ số lượng voucher còn lại để xem xét để gia hạn tiếp (thời hạn gia hạn tối đa là 12 tháng, kể từ ngày phát hành) hoặc mua lại số lượng voucher còn lại (nếu có);

“V/v thông qua chính sách chiết khấu dành cho bên mua voucher số lượng lớn là 50.000 đồng/voucher”;

“V/v Thông qua điều kiện áp dụng Voucher có giá trị sử dụng một lần không hoàn không hủy, không có giá trị quy đổi thành tiền mặt, voucher không có giá trị xuất hoá đơn GTGT khi sử dụng dịch vụ, phụ thu người lớn thứ ba hoặc trẻ em từ 4 đến dưới 12 tuổi áp dụng theo chính sách giá của Khách sạn; không áp dụng đồng thời với các chương trình khuyến mãi khác của khách sạn. Còn các điều kiện khác sẽ được nêu rõ trong hợp đồng mua bán voucher (nếu có). Yêu cầu Ban Tổng Giám đốc thực hiện các thủ tục đăng ký với Sở Công thương về việc phát hành phiếu Voucher phòng ngủ tại Khách sạn Sài Gòn Ban Mê”.

- Phiên họp ngày 18 tháng 7 năm 2022:

“V/v Thống nhất chủ trương điều động cán bộ quản lý đối với Bà Phạm Thị Nguyệt – Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Du lịch Đắk Lắk về phòng Nhân sự TCT Du lịch Sài Gòn TNHH MTV”.

- Phiên họp ngày 30 tháng 10 năm 2022:

“V/v Thông qua báo cáo kết quả kinh doanh 9 tháng đầu năm và phương hướng kinh doanh 3 tháng cuối năm 2022 của Công ty”;

“V/v Không thông qua việc Hợp đồng hợp tác kinh doanh tại Nhà hàng Thăng Lợi – CVN với Công ty TNHH Giadinhviet.com và yêu cầu Ban điều hành lên phương án đầu tư làm sân tập Golf và phòng chơi Golf 3D để doanh thu hiệu quả cho Công ty thời gian tới”;

“V/v Không đồng ý việc chuyển giao nhà nghỉ Bảo Đại cho UBND huyện Lắk quản lý theo kiến nghị của UBND huyện Lắk. Giữ lại để kinh doanh và xây dựng phương án trùng tu sửa chữa gửi về UBND tỉnh Đắk Lắk và Cục Bảo tồn di tích lịch sử văn hóa của Bộ văn hóa thể thao và du lịch xem xét. Sau khi có phê duyệt phương án trùng tu sửa chữa của các cơ quan ban ngành Công ty sẽ thực hiện theo đúng phương án đã được phê duyệt”;

“V/v Thống nhất giao cho Ban điều hành ký hợp đồng kiểm toán với Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn Chuẩn Việt (Vietvalues) – chi nhánh tại Đà Nẵng; địa chỉ: Số 3/5 Trần Quốc Toản, phường Phước Ninh, Quận Hải Châu, Đà Nẵng (hiện đang kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2021 của Công ty)”;

“V/v Sau khi Quyết toán tài chính năm 2022 mà kết quả kinh doanh có lãi, thì cần xem xét trích thưởng cho Ban điều hành đã nỗ lực cố gắng trong năm qua để hoàn thành kế hoạch kinh doanh năm 2022”;

“V/v Hội đồng quản trị đồng ý cho Công ty trích lương tháng 13 vào chi phí để trả cho người lao động nhằm động viên tinh thần cho người lao động phấn khởi yên tâm công tác”;

“V/v Đề nghị Ban Điều hành xây dựng kế hoạch năm 2023, bao gồm Kế hoạch kinh doanh năm 2023; Kế hoạch sửa chữa lớn năm 2023 và kế hoạch dòng tiền hai tháng cuối năm 2022 và năm 2023 của Công ty để trình Hội đồng quản trị Công ty xem xét quyết định”;

“V/v Sau khi xem xét thực tế giá trị sử dụng của xe Ô tô Ford Escape 5 chỗ. Hội đồng quản trị thống nhất cho Công ty bán thanh lý”;

“V/v Đề nghị Ban điều hành năm 2023 triển khai làm quyền sở hữu tài sản trên đất của khu Công viên nước và Khu du lịch Hồ Lắk. Công ty thông báo cho các Công ty tư vấn Báo giá chi phí đo vẽ, trích lục để trình Hội đồng quản trị xem xét quyết định và Thống nhất cho Ban điều hành Công ty lên phương án làm phòng chơi Golf 3D tại Khách sạn Sài Gòn Ban Mê. Đồng thời làm các thủ tục xin bổ sung ngành nghề kinh doanh theo đúng quy định của pháp luật hiện hành”.

- Phiên họp ngày 29 tháng 12 năm 2022:

“V/v Hội đồng quản trị đồng ý cho phép Công ty vay ngắn hạn nhóm cổ đông; vay CBCNV và Tổng Công ty hỗ trợ mua Voucher phòng ngủ khách sạn Sài Gòn Ban Mê với mục đích để trả dứt điểm nợ quá hạn cho Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Đắk Lắk (VCB) nhằm được giảm tiền lãi vay năm 2022, cụ thể số tiền vay như sau:

Nhóm cổ đông hỗ trợ cho Công ty vay 2 tỷ đồng; Bà Hoàng Vân Thùy hiện Phó Giám đốc Nhân sự, hỗ trợ cho Công ty vay 886 triệu đồng, với lãi suất 10,5%/năm”;

“V/v Thông qua việc phát hành 9.000 phiếu Voucher phòng ngủ (gọi tắt là Voucher) để sử dụng dịch vụ lưu trú tại Khách sạn Sài Gòn Ban Mê; với giá 550.000 đồng/Voucher; thời hạn sử dụng Voucher đến hết năm 2024. Nếu đến hết năm 2024 Tổng Công ty chưa bán hết số lượng Voucher nêu trên thì Công ty Cổ phần Du lịch Đắk Lắk mua lại toàn bộ số chưa bán hết”.

TT	Thành viên HĐQT	Chức vụ	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ	Lý do không tham dự
1	Ông Trương Đức Hùng	Chủ tịch	6/6	100%	
2	Ông Nguyễn Kim Châu	Thành viên	6/6	100%	
3	Ông Nguyễn Anh Tuấn	Thành viên	6/6	100%	
4	Ông Phạm Thành Đô	Thành viên	6/6	100%	
5	Ông Nguyễn Hữu Phúc	Thành viên	6/6	100%	

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 2022.

- Giám sát việc triển khai thực hiện kế hoạch kinh doanh năm 2022 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:

STT	Thành viên BKS	Chức vụ	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ	Lý do không tham dự
1	Ông Nguyễn Quốc Tuệ	TBKS	6/6	100%	
2	Bà Nguyễn Thanh Hằng	TV BKS	6/6	100%	
3	Bà Nguyễn Thị Mười	TV BKS	3/6	50%	Miễn nhiệm kể từ ngày 18/6/2022
4	Hoàng Vân Thùy	TV BKS	3/6	50%	Bỏ nhiệm kể từ ngày 18/6/2022

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 2022			
			Lương, thưởng	Thù lao	Cổ tức	Cộng
1	Trương Đức Hùng	Chủ tịch HĐQT	-	41.360.000	-	41.360.000
2	Nguyễn Anh Tuấn	Thành viên HĐQT/ Tổng Giám đốc	281.353.900	30.456.000	-	311.809.900
3	Nguyễn Hữu Phúc	Thành viên HĐQT	-	30.456.000	-	30.456.000
4	Phạm Thành Đô	Thành viên HĐQT	-	30.456.000	-	30.456.000
5	Nguyễn Kim Châu	Thành viên HĐQT	-	30.456.000	-	30.456.000
6	Phạm Thị Nguyệt	Phó Tổng Giám đốc	67.861.000	-	-	67.861.000
7	Nguyễn Thị Sáu	Kế toán trưởng	208.612.000	-	-	208.612.000
8	Nguyễn Quốc Tuệ	Trưởng Ban kiểm soát	-	35.720.000	-	35.720.000
9	Nguyễn Thanh Hằng	Thành viên BKS	-	30.456.000	-	30.456.000
10	Hoàng Văn Thùy	Thành viên BKS	59.716.650	22.680.000	-	82.396.650
11	Nguyễn Thị Mười	Thành viên BKS	-	7.776.000	-	7.776.000
	Tổng cộng		617.543.550	259.816.000	-	877.359.550

STT	Thành viên Ban lãnh đạo	Chức danh	Năm 2021			
			Lương, thưởng	Thù lao	Cổ tức	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	209.376.571	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	56.433.354	-	-	-
8	Nguyễn Thị Sáu	Kế toán trưởng	155.799.983	-	-	-
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		564.729.642	232.176.000	-	584.672.305

4. **Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ:** Không có.
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 17/3/2022, từ trang 07 đến trang 37, bao gồm Bảng cân đối kế toán ngày 31 tháng 12 năm 2022, 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 2022, 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 (70.060.107.141) đồng, dẫn đến số lỗ lũy kế đến ngày 31/12/2022 và nợ ngắn hạn của Công ty vượt quá tài sản ngắn hạn là 55.094.309.063 đồng, Ngoài ra, lượng khách lưu trú trong năm có tăng so với năm trước nhưng vẫn chưa đủ bù đắp các chi phí khấu hao, chi phí lãi vay, do đó Công ty vẫn chưa có lãi. 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. Tuy nhiên, Công ty mẹ và các cổ đông khác cam kết sẽ hỗ trợ tài chính cho Công ty để Công ty có đủ nguồn lực thanh toán các khoản nợ đến hạn, thực hiện các chương trình thu hút khách du lịch, phục hồi sản xuất kinh doanh. Do đó, báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2022 vẫn được lập dựa trên giả thiết Công ty hoạt động kinh doanh liên tục.

2. Báo cáo của Ban điều hành

Hội đồng quản trị 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 2022 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 Đắk Lắk, 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 11 lần điều chỉnh Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp và lần điều chỉnh gần nhất vào ngày 15/11/2022.

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

- Kinh doanh dịch vụ khách sạn;

- Kinh doanh dịch vụ nhà hàng, ăn uống;

- 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;

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	18/06/2022	-
Ông Nguyễn Kim Châu	Thành viên	18/06/2022	-
Ông Phạm Thành Đô	Thành viên	18/06/2022	-
Ông Nguyễn Anh Tuấn	Thành viên	18/06/2022	-
Ông Nguyễn Hữu Phúc	Thành viên	18/06/2022	-

Ban Kiểm soát

Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Ngày miễn nhiệm
Ông Nguyễn Quốc Tuệ	Trưởng ban	18/06/2022	
Bà Nguyễn Thanh Hằng	Thành viên	18/06/2022	-
Bà Hoàng Vân Thuỳ	Thành viên	18/06/2022	
Bà Nguyễn Thị Mươi	Thành viên	21/06/2019	18/06/2022

Ban điều hành

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

Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Ngày miễn nhiệm
Ông Nguyễn Anh Tuấn	Tổng Giám đốc	01/07/2018	-
Bà Phạm Thị Nguyệt	P. Tổng Giám đốc	01/01/2021	18/07/2022
Bà Nguyễn Thị Sáu	Kế toán trưởng	01/01/2021	-

Người đại diện theo pháp luật

Họ và tên	Chức vụ
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 2022 được thể hiện trong Báo cáo tài chính từ trang 07 đến trang 37.

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 2022 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 2022 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 2022. 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 2022, 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 2022
DVT: VND

Mã số	TÀI SẢN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
1	2	3	4	5
100	A. TÀI SẢN NGẮN HẠN		5.173.420.575	3.567.182.516
110	I. Tiền và các khoản tương đương tiền		667.184.556	910.920.768
111	1. Tiền	V.1	667.184.556	910.920.768
112	2. Các khoản tương đương tiền		-	-
120	II. Đầu tư tài chính ngắn hạn		-	-
130	III. Các khoản phải thu ngắn hạn		2.919.809.984	1.995.495.892
131	1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	V.2	2.307.138.575	1.312.539.211
132	2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	V.3	97.104.140	43.116.687
136	3. Phải thu ngắn hạn khác	V.4a	530.647.269	654.919.994
137	4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi		(15.080.000)	(15.080.000)
140	IV. Hàng tồn kho		822.097.066	660.454.145
141	1. Hàng tồn kho	V.5	822.097.066	660.454.145
149	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)		-	-
150	V. Tài sản ngắn hạn khác		764.328.969	311.711
151	1. Chi phí trả trước ngắn hạn	V.6a	628.455.909	-
152	2. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ		135.873.060	-
153	3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	V.7	-	311.711
200	B. TÀI SẢN DÀI HẠN		120.539.982.827	129.706.214.003
210	I. Các khoản phải thu dài hạn		20.000.000	-
216	1. Phải thu dài hạn khác	V.4b	20.000.000	-
219	2. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi		-	-
220	II. Tài sản cố định		120.068.114.821	129.252.638.863
221	1. Tài sản cố định hữu hình	V.8	120.006.421.621	129.149.816.863
222	- Nguyên giá		238.666.875.498	239.651.747.549
223	- Giá trị hao mòn lũy kế		(118.660.453.877)	(110.501.930.686)
227	2. Tài sản cố định vô hình	V.9	61.693.200	102.822.000
228	- Nguyên giá		288.923.000	288.923.000
229	- Giá trị hao mòn lũy kế		(227.229.800)	(186.101.000)
230	III. Bất động sản đầu tư		-	-
231	- Nguyên giá		-	-
232	- Giá trị hao mòn lũy kế		-	-
240	IV. Tài sản dở dang dài hạn		-	-
250	V. Đầu tư tài chính dài hạn		183.510.000	183.510.000
253	1. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	V.10	183.510.000	183.510.000
254	2. Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn		-	-
260	VI. Tài sản dài hạn khác		268.358.006	270.065.140
261	1. Chi phí trả trước dài hạn	V.6b	268.358.006	270.065.140
262	2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại		-	-
270	TỔNG CỘNG TÀI SẢN		125.713.403.402	133.273.396.519

Mã số	NGUỒN VỐN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
1	2	3	4	5
300	C. NỢ PHẢI TRẢ		101.172.512.819	98.952.810.242
310	I. Nợ ngắn hạn		60.267.729.642	52.448.027.065
311	1. Phải trả người bán ngắn hạn	V.11	4.780.011.337	1.912.472.764
312	2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	V.12	1.939.240.496	570.274.200
313	3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	V.7	3.441.605.322	2.155.191.993
314	4. Phải trả người lao động	V.13	2.616.377.748	880.615.513
315	5. Chi phí phải trả ngắn hạn	V.14	27.668.000	-
319	6. Phải trả ngắn hạn khác	V.15a	15.885.523.383	11.993.338.996
320	7. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	V.16a	31.675.970.873	35.034.801.116
322	8. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	V.17	(98.667.517)	(98.667.517)
330	II. Nợ dài hạn		40.904.783.177	46.504.783.177
337	1. Phải trả dài hạn khác	V.15b	355.905.000	355.905.000
338	2. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	V.16b	40.548.878.177	46.148.878.177
400	D. VỐN CHỦ SỞ HỮU		24.540.890.583	34.320.586.277
410	I. Vốn chủ sở hữu	V.18	24.540.890.583	34.320.586.277
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		(70.060.107.141)	(60.280.411.447)
421a	- LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước		(60.280.411.447)	(44.465.188.180)
421b	- LNST chưa phân phối kỳ này		(9.779.695.694)	(15.815.223.267)
430	II. Nguồn kinh phí và quỹ khác		-	-
440	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN		125.713.403.402	133.273.396.519

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 2022
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	47.193.487.183	18.901.706.072
02	2. Các khoản giảm trừ doanh thu		-	-
10	3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ		47.193.487.183	18.901.706.072
11	4. Giá vốn hàng bán	VI.2	40.561.926.637	22.090.164.531
20	5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ		6.631.560.546	(3.188.458.459)
21	6. Doanh thu hoạt động tài chính	VI.3	178.415.983	197.621.942
22	7. Chi phí tài chính	VI.4	8.384.662.173	6.170.140.742
23	- Trong đó: Chi phí lãi vay		8.384.662.173	6.168.953.542
25	8. Chi phí bán hàng	VI.5	590.453.994	340.856.973
26	9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	VI.6	7.685.816.391	4.488.058.598
30	10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh		(9.850.956.029)	(13.989.892.830)
31	11. Thu nhập khác	VI.7	181.527.547	3.313.255
32	12. Chi phí khác	VI.8	110.267.212	1.828.643.692
40	13. Lợi nhuận khác		71.260.335	(1.825.330.437)
50	14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế		(9.779.695.694)	(15.815.223.267)
51	15. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	V.7	-	-
52	16. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại		-	-
60	17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp		(9.779.695.694)	(15.815.223.267)
70	18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	VI.9	(1.051)	(1.699)
71	19. Lãi suy giảm trên cổ phiếu	VI.10	(1.051)	(1.699)

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 2022

DVT: VND

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		(9.779.695.694)	(15.815.223.267)
02	2. Điều chỉnh cho các khoản			
	- Khấu hao tài sản cố định và BĐS đầu tư	V.8; V.9	9.275.869.664	9.274.347.263
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	VI.3	(2.238.012)	1.187.200
05	- Lãi, lỗ từ hoạt động đầu tư	VI.3	(170.985.196)	(197.621.942)
06	- Chi phí lãi vay	VI.4	8.384.662.173	6.168.953.542
07	- Các khoản điều chỉnh khác		-	-
08	3. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động		7.707.612.935	(568.357.204)
09	- Tăng, giảm các khoản phải thu		(1.079.875.441)	1.225.389.576
10	- Tăng, giảm hàng tồn kho	V.5	(161.642.921)	112.779.492
11	- Tăng, giảm các khoản phải trả (không kể lãi vay phải trả, thuế thu nhập phải nộp)		6.852.478.207	884.086.427
12	- Tăng, giảm chi phí trả trước	V.6	(626.748.775)	99.759.958
13	- Tăng giảm chứng khoán kinh doanh			
14	- Tiền lãi vay đã trả		(4.058.607.556)	(2.745.161.266)
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>8.633.216.449</i>	<i>(991.503.017)</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		(91.345.622)	-
24	2. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác		-	300.000.000
27	3. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	VI.3	170.985.196	197.621.942
30	<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư</i>		<i>79.639.574</i>	<i>497.621.942</i>
	III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH			
33	1. Tiền thu từ đi vay	VII.1	6.780.927.000	10.308.839.289
34	2. Tiền trả nợ gốc vay	VII.2	(15.739.757.247)	(10.149.810.678)
40	<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính</i>		<i>(8.958.830.247)</i>	<i>159.028.611</i>
50	Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ		(245.974.224)	(334.852.464)
60	Tiền và tương đương tiền đầu kỳ		910.920.768	1.246.960.432
61	Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ		2.238.012	(1.187.200)
70	Tiền và tương đương tiền cuối kỳ	V.1	667.184.556	910.920.768

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 2022

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

Dịch COVID – 19 đã được kiểm soát, nền kinh tế đã được mở cửa trở lại, lượng khách du lịch trong và ngoài nước tăng, dẫn đến doanh thu của Công ty tăng 2,5 lần so với năm trước. Tuy nhiên doanh thu vẫn chưa đạt được mức kỳ vọng, lợi nhuận trước thuế tăng so với năm trước nhưng Công ty vẫn chưa có lãi.

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 162 nhân viên đang làm việc (số đầu năm là 175 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.

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.

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 gi 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 có 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

	<u>Số cuối năm</u>	<u>Số đầu năm</u>
Tiền mặt	303.558.696	58.560.030
Tiền gửi ngân hàng	353.735.860	837.759.770
Tiền đang chuyển	9.890.000	14.600.968
Cộng	<u>667.184.556</u>	<u>910.920.768</u>

2. Phải thu ngắn hạn của khách hàng

	<u>Số cuối năm</u>	<u>Số đầu năm</u>
<i>Phải thu các bên liên quan</i>	<i>21.873.000</i>	<i>-</i>
Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn - TNHH Một thành viên	21.873.000	-
<i>Phải thu khách hàng là các đối tượng khác</i>	<i>2.285.265.575</i>	<i>1.312.539.211</i>
Công ty TNHH MTV Thuốc lá Sài Gòn	238.740.000	-
Văn phòng Ủy ban nhân dân Tỉnh Đắk Lắk	169.645.000	20.185.481
Bà Nguyễn Thị Thanh Thảo	133.300.000	161.800.000
Các đối tượng khác	1.743.580.575	1.130.553.730
Cộng	<u>2.307.138.575</u>	<u>1.312.539.211</u>

3. Trả trước cho người bán ngắn hạn

	<u>Số cuối năm</u>	<u>Số đầu năm</u>
<i>Trả trước cho các bên liên quan</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Trả trước cho người bán là các đối tượng khác</i>	<i>97.104.140</i>	<i>43.116.687</i>
Công ty Cổ phần TM và DV Nam Quỳnh	47.000.000	-
Công ty TNHH TM DV Bùi Việt Đô	25.000.000	-
Công ty Cổ phần Misa	12.630.000	-
Các đối tượng người bán khác	12.474.140	43.116.687
Cộng	<u>97.104.140</u>	<u>43.116.687</u>

4. Phải thu khác

a. Ngắn hạn

	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 đối tượng khác</i>	530.647.269	-	654.919.994	-
Nguyễn Thị Phường	114.506.000	-	140.000.000	-
Nguyễn Đăng Khoa	50.000.000	-	-	-
Tiền bảo hiểm	10.615.000	-	10.615.000	-
Các đối tượng phải thu khác	30.035.536	-	3.267.800	-
Cầm cố, ký cược, ký quỹ ngắn hạn	3.700.000	-	3.700.000	-
Tạm ứng CBCNV	321.790.733	-	497.337.194	-
Cộng	530.647.269	-	654.919.994	-

b. Dài hạn

	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 đối tượng khác</i>	20.000.000	-	-	-
Cầm cố, ký cược, ký quỹ dài hạn	20.000.000	-	-	-
Cộng	20.000.000	-	-	-

5. Hàng tồn kho

	Số cuối năm		Số đầu năm	
	Giá gốc	Dự phòng	Giá gốc	Dự phòng
Nguyên liệu, vật liệu	499.659.955	-	405.850.972	-
Công cụ, dụng cụ	128.563.204	-	132.263.204	-
Hàng hóa	193.873.907	-	122.339.969	-
Cộng	822.097.066	-	660.454.145	-

6. Chi phí trả trước

a. Ngắn hạn

	Số cuối năm	Số đầu năm
Chi phí công cụ dụng cụ chờ phân bổ	431.614.155	-
Chi phí sửa chữa, kiểm định, bảo trì tài sản	196.841.754	-
Cộng	628.455.909	-

Tình hình biến động chi phí trả trước ngắn hạn

	Năm nay	Năm trước
Số dư đầu năm	-	-
Phát sinh tăng trong năm	1.112.486.780	-
Phân bổ trong năm	(484.030.871)	-
Số dư cuối năm	628.455.909	-

b. Dài hạn

	Số cuối năm	Số đầu năm
Chi phí công cụ dụng cụ chờ phân bổ	205.756.331	270.065.140
Chi phí sửa chữa, kiểm định, bảo trì tài sản	62.601.675	-
Cộng	268.358.006	270.065.140

Tình hình biến động chi phí trả trước dài hạn

	Năm nay	Năm trước
Số dư đầu năm	270.065.140	369.825.098
Phát sinh tăng trong năm	169.521.811	521.961.267
Phân bổ trong năm	(171.228.945)	(621.721.225)
Số dư cuối năm	268.358.006	270.065.140

7. Thuế và các khoản phải thu/phải nộp Nhà nước

	Số đầu năm		Số phát sinh trong năm		Số cuối năm	
	Phải nộp	Phải thu	Số phải nộp	Số đã nộp	Phải nộp	Phải thu
Thuế GTGT hàng bán nội địa	877.296.052	-	3.105.737.544	2.295.754.638	1.687.278.958	-
Thuế thu nhập cá nhân	49.935.000	-	649.034	50.584.034	-	-
Thuế tài nguyên	49.730	-	7.506.430	7.052.160	504.000	-
Thuế nhà đất, tiền thuê đất	1.227.911.211	-	1.352.629.924	826.975.021	1.753.566.114	-
Các loại thuế khác	-	311.711	4.136.115	3.568.154	256.250	-
Phí, lệ phí và các khoản phải nộp khác	-	-	57.300.000	57.300.000	-	-
Cộng	2.155.191.993	311.711	4.527.959.047	3.241.234.007	3.441.605.322	-

Các báo cáo thuế của Công ty sẽ chịu sự kiểm tra của Cơ quan thuế, số thuế được trình bày trên các báo cáo tài chính này có thể sẽ thay đổi theo quyết định của Cơ quan thuế.

Thuế giá trị gia tăng

Công ty nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ. Đối với hoạt động kinh doanh dịch vụ khách sạn, du lịch: Áp dụng thuế suất thuế GTGT là 10%. Từ ngày 01/02/2022 đến ngày 31/12/2022, hoạt động kinh doanh dịch vụ khách sạn, du lịch được áp dụng thuế suất thuế GTGT là 8% theo quy định tại Nghị định số 15/2022/NĐ-CP ngày 28/01/2022 của Chính phủ, quy định chính sách miễn, giảm thuế theo Nghị quyết số 43/2022/QH15 của Quốc hội về chính sách tài khóa, tiền tệ hỗ trợ Chương trình phục hồi và phát triển kinh tế - xã hội. Các hoạt động khác áp dụng thuế suất theo quy định hiện hành.

Thuế thu nhập doanh nghiệp

Công ty áp dụng thuế suất thuế TNDN là 20%.

Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp trong năm được xác định như sau:

	<u>Năm nay</u>	<u>Năm trước</u>
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	(9.779.695.694)	(15.815.223.267)
Các khoản điều chỉnh tăng, giảm lợi nhuận kế toán để xác	6.185.923.505	6.308.729.467
- Các khoản điều chỉnh tăng	6.357.779.810	6.504.653.431
+ Thù lao HDQT và BKS không chuyên trách	206.680.000	145.110.000
+ Phạt vi phạm hành chính, truy thu thuế	86.127.888	191.100.667
+ Chi phí lãi vay theo Nghị định 132/2020/NĐ-CP	6.040.832.598	6.167.255.564
+ Các khoản chi phí không hợp lệ khác	24.139.324	1.187.200
- Các khoản điều chỉnh giảm	171.856.305	195.923.964
+ Cổ tức, lợi nhuận được chia	169.618.293	195.923.964
+ Lãi chênh lệch tỷ giá cuối kỳ của tiền	2.238.012	-
Thu nhập chịu thuế	(3.593.772.189)	(9.506.493.800)
Thu nhập được miễn thuế	-	-
Thu nhập tính thuế	(3.593.772.189)	(9.506.493.800)
Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp	20%	20%
Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp	-	-

Các loại thuế khác và lệ phí

Công ty kê khai và nộp theo quy định.

8. 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
Phân loại lại					-
Tăng trong năm	-	91.345.622	-	-	91.345.622
Thanh lý, nhượng bán	-	-	(1.076.217.673)	-	(1.076.217.673)
Số cuối năm	187.958.241.204	49.256.608.028	200.191.052	1.251.835.214	238.666.875.498
<i>Trong đó:</i>					
- Đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng	8.776.553.871	48.358.974.406	200.191.052	1.251.835.214	58.587.554.543
- Chờ thanh lý	-	-	-	-	-
Giá trị hao mòn					
Số đầu năm	63.113.315.284	44.874.686.493	1.276.408.725	1.237.520.184	110.501.930.686
Khấu hao trong năm	5.006.506.496	4.213.919.338	-	14.315.030	9.234.740.864
Tỷ, nhượng bán	-	-	(1.076.217.673)	-	(1.076.217.673)
Số cuối năm	68.119.821.780	49.088.605.831	200.191.052	1.251.835.214	118.660.453.877
Giá trị còn lại					
Số đầu năm	124.844.925.920	4.290.575.913	-	14.315.030	129.149.816.863
Số cuối năm	119.838.419.424	168.002.197	-	-	120.006.421.621
<i>Trong đó:</i>					
- Tạm thời chưa sử dụng	-	-	-	-	-
- Đang chờ thanh lý	-	-	-	-	-

Giá trị còn lại của tài sản cố định dùng để cầm cố, thế chấp cho các khoản vay tại ngày 31/12/2022 là 120.006.421.621 đồng (Chi tiết xem Thuyết minh số V.16).

9. Tài sản cố định vô hình

	<u>Phần mềm máy tính</u>	<u>Tổng cộng</u>
Nguyên giá		
Số đầu năm	288.923.000	288.923.000
Mua trong năm	-	-
Thanh lý, nhượng bán	-	-
Số cuối năm	<u>288.923.000</u>	<u>288.923.000</u>
<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	186.101.000	186.101.000
Khấu hao trong năm	41.128.800	41.128.800
Thanh lý, nhượng bán	-	-
Số cuối năm	<u>227.229.800</u>	<u>227.229.800</u>
Giá trị còn lại		
Số đầu năm	102.822.000	102.822.000
Số cuối năm	<u>61.693.200</u>	<u>61.693.200</u>
<i>Trong đó:</i>		
- Tạm thời chưa sử dụng	-	-
- Đang chờ thanh lý	-	-

10. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác

	<u>Số cuối năm</u>			<u>Số đầu năm</u>		
	Giá gốc	Giá trị hợp lý	Dự phòng	Giá gốc	Giá trị hợp lý	Dự phòng
Đầu tư dài hạn khác	183.510.000	-	-	183.510.000	-	-
Công ty CP Thương mại Sabeco Tây Nguyên	183.510.000	-	-	183.510.000	-	-
Cộng	<u>183.510.000</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>183.510.000</u>	<u>-</u>	<u>-</u>

(*) 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 (tương ứng với 18.351 cổ phiếu, mệnh giá 10.000đ/cổ phiếu), với tỷ lệ vốn góp 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 2021 số tiền: 169.618.293 đồng

Căn cứ theo Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2022 được lập bởi Công ty đầu tư thì tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty CP Thương mại Sabeco Tây Nguyên trong năm 2022 có lãi, vốn đầu tư được bảo toàn.

11. Phải trả người bán ngắn hạn

	<u>Số cuối năm</u>	<u>Số đầu năm</u>
<i>Phải trả các bên liên quan</i>	-	-
<i>Phải trả các đối tượng khác</i>	4.780.011.337	1.912.472.764
Công ty CP Thực phẩm sạch Núi Xanh	730.736.405	376.915.243
Hoàng Thị Hiền	377.973.050	139.910.050
Cao Thị Thanh Hương	314.851.000	57.752.000
Các đối tượng khác	3.356.450.882	1.337.895.471
Cộng	<u>4.780.011.337</u>	<u>1.912.472.764</u>

Công ty không có nợ quá hạn thanh toán tại ngày 31/12/2022.

12. Người mua trả tiền trước ngắn hạn

	<u>Số cuối năm</u>	<u>Số đầu năm</u>
<i>Trả trước của các bên liên quan</i>	1.371.296.296	-
Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn - TNIII Một thành viên	1.371.296.296	-
<i>Trả trước của các đối tượng khác</i>	567.944.200	570.274.200
Bà Nguyễn Thanh Hằng	513.450.000	525.000.000
Các đối tượng khác	54.494.200	45.274.200
Cộng	<u>1.939.240.496</u>	<u>570.274.200</u>

13. Phải trả người lao động

	<u>Số cuối năm</u>	<u>Số đầu năm</u>
Tiền lương phải trả	2.616.377.748	880.615.513
Cộng	<u>2.616.377.748</u>	<u>880.615.513</u>

14. Chi phí phải trả ngắn hạn

	<u>Số cuối năm</u>	<u>Số đầu năm</u>
Chi phí mua nguyên vật liệu chưa có hóa đơn	27.668.000	-
Cộng	<u>27.668.000</u>	<u>-</u>

15. Phải trả khác

a. Ngắn hạn

	Số cuối năm	Số đầu năm
<i>Phải trả các bên liên quan</i>	<i>1.393.390.688</i>	<i>767.000.688</i>
Tổng Công ty Du lịch Bến Thành - Phụ cấp HDQT	77.413.308	77.413.308
Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn - TNHH Một thành viên	528.000.000	-
Phụ cấp HDQT và BKS - Đối tượng khác	787.977.380	689.587.380
<i>Phải trả các đối tượng khác</i>	<i>14.492.132.695</i>	<i>11.226.338.308</i>
Kinh phí công đoàn	199.603.892	219.481.084
Bảo hiểm xã hội, BHYT, BHTN	1.195.204.774	2.262.416.997
Tiền lãi vay phải trả	12.632.819.084	8.306.764.467
Phải trả các đối tượng khác	464.504.945	437.675.760
Cộng	15.885.523.383	11.993.338.996

b. Dài hạn

	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 - TNHH Một thành viên	66.000.000	66.000.000
<i>Phải trả các đối tượng 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 khác	58.905.000	58.905.000
Cộng	355.905.000	355.905.000

16. Vay và nợ thuê tài chính
a. 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 các bên liên quan</i>	16.710.927.000	16.710.927.000	15.730.000.000	15.730.000.000
- Bà Đỗ Văn Anh	9.408.908.000	9.408.908.000	8.744.000.000	8.744.000.000
- Bà Nguyễn Thanh Hằng	7.302.019.000	7.302.019.000	6.786.000.000	6.786.000.000
- Ông Ninh Văn Hiền	-	-	200.000.000	200.000.000
<i>Vay ngắn hạn các đối tượng khác</i>	4.404.604.048	4.404.604.048	9.960.656.431	9.960.656.431
- Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Đắk Lắk	-	-	4.706.052.383	4.706.052.383
- 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
- Ông Phạm Hữu Bắc	-	-	-	-
- Bà Nguyễn Thị Hồng Vân	-	-	600.000.000	600.000.000
- Ông Trần Mạnh Sùng	-	-	250.000.000	250.000.000
<i>Vay dài hạn đến hạn trả</i>	10.560.439.825	10.560.439.825	9.344.144.685	9.344.144.685
- Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Đắk Lắk	8.809.681.333	8.809.681.333	6.123.386.200	6.123.386.200
- Ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh	1.750.758.492	1.750.758.492	3.220.758.485	3.220.758.485
Cộng	31.675.970.873	31.675.970.873	35.034.801.116	35.034.801.116

(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/HDHM ngày 12/05/2020. 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/HĐTĐ. 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.

(3) Vay ngắn hạn các cá nhân Nguyễn Thanh Hằng, Nguyễn Thị Hồng Vân nhằm mục đích bổ sung vốn lưu động, thời hạn vay 12 tháng, lãi suất vay: 7,5%/năm.

b. 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 dài hạn ngân hàng</i>				
- Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Đắk Lắk	40.548.878.177	40.548.878.177	46.148.878.177	46.148.878.177
Cộng	40.548.878.177	40.548.878.177	46.148.878.177	46.148.878.177

(1) 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/NIINT ngày 12/10/2009, Phụ lục hợp đồng tín dụng số 020715/SGBM/PLHD ngày 02/07/2015 và Hợp đồng sửa đổi bổ sung ký ngày 29/04/2020. 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 tài sản 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 số V.8).
 - + 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 số V.8).

(2) 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/HĐTDDH-DN/HUNN 05 ngày 13/07/2015. Cụ thể:

- Mục đích vay vốn: Bù đắp chi phí xây dựng dự án khách sạn Sài Gòn Ban Mê và/hoặc được quy định cụ thể trong từng Kế 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 số V.8).

17. Quỹ khen thưởng, phúc lợi

	Số đầu năm	Tăng do trích lập từ lợi nhuận	Chi quỹ trong năm	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)

18. Vốn chủ sở hữu

a. 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 dư tại 01/01/2021	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 tại 31/12/2021	93.074.150.000	1.526.847.724	(60.280.411.447)	34.320.586.277
Số dư tại 01/01/2022	93.074.150.000	1.526.847.724	(60.280.411.447)	34.320.586.277
Lợi nhuận trong năm	-	-	(9.779.695.694)	(9.779.695.694)
Số dư tại 31/12/2022	93.074.150.000	1.526.847.724	(70.060.107.141)	24.540.890.583

b. 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
Công ty TNHH Quốc tế DP	9,05%	8.420.000.000	9,05%	8.420.000.000
Công ty CP Kim loại màu Nghệ Tĩnh	8,60%	8.000.000.000	8,60%	8.000.000.000
Vốn góp của các cổ đông khác	31,54%	29.360.140.000	31,54%	29.360.140.000
Cộng	100,00%	93.074.150.000	100,00%	93.074.150.000

c. 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		
+ <i>Vốn góp đầu năm</i>	93.074.150.000	93.074.150.000
+ <i>Vốn góp tăng trong năm</i>	-	-
+ <i>Vốn góp giảm trong năm</i>	-	-
+ <i>Vốn góp cuối năm</i>	93.074.150.000	93.074.150.000
- Cổ tức, lợi nhuận đã chia	-	-

d. 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
- <i>Cổ phiếu thường</i>	9.307.415	9.307.415
- <i>Cổ phiếu ưu đãi</i>	-	-
Số lượng cổ phiếu được mua lại	-	-
- <i>Cổ phiếu thường</i>	-	-
- <i>Cổ phiếu ưu đãi</i>	-	-
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	9.307.415	9.307.415
- <i>Cổ phiếu thường</i>	9.307.415	9.307.415
- <i>Cổ phiếu ưu đãi</i>	-	-
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: VND)
I. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ
a. Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

	Năm nay	Năm trước
Doanh thu bán hàng hóa	2.043.881.582	902.437.130
Doanh thu cung cấp dịch vụ	45.149.605.601	17.999.268.942
- <i>Tham quan, hướng dẫn du lịch</i>	3.369.475.250	1.012.236.366
- <i>Phòng ngủ</i>	18.044.944.923	7.561.492.547
- <i>Hàng ăn, giải khát</i>	18.873.070.236	6.486.616.074
- <i>Phí dịch vụ</i>	1.147.936.165	416.459.387
- <i>Các dịch vụ cung cấp khác</i>	3.714.179.027	2.522.464.568
Cộng	47.193.487.183	18.901.706.072

b. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ cho các bên liên quan

Công ty không phát sinh giao dịch bán hàng và cung cấp dịch vụ cho các công ty con, công ty liên doanh, liên kết. Giao dịch về bán hàng và cung cấp dịch vụ cho các bên liên quan không phải là

công ty con, công ty liên doanh, liên kết như sau:

	Năm nay	Năm trước
Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn - TNHH Một thành viên	20.252.778	-
Cộng	20.252.778	-

2. Giá vốn hàng bán

	Năm nay	Năm trước
Giá vốn của hàng hóa đã bán	1.352.855.661	580.234.430
Giá vốn dịch vụ đã cung cấp	39.209.070.976	21.509.930.101
- Tham quan, hướng dẫn du lịch	2.293.319.148	1.031.737.649
- Phòng nghỉ	14.054.343.732	9.697.820.739
- Hàng ăn, giải khát	20.843.907.060	9.141.768.253
- Các dịch vụ cung cấp khác	2.017.501.036	1.638.603.460
Cộng	40.561.926.637	22.090.164.531

3. Doanh thu hoạt động tài chính

	Năm nay	Năm trước
Lãi tiền gửi, tiền cho vay	1.366.903	1.697.978
Chiết khấu thanh toán	5.192.775	-
Lãi chênh lệch tỷ giá cuối kỳ	2.238.012	-
Cổ tức, lợi nhuận được chia	169.618.293	195.923.964
Cộng	178.415.983	197.621.942

4. Chi phí tài chính

	Năm nay	Năm trước
Chi phí lãi vay	8.384.662.173	6.168.953.542
Lỗ chênh lệch tỷ giá cuối kỳ	-	1.187.200
Cộng	8.384.662.173	6.170.140.742

5. Chi phí bán hàng

	Năm nay	Năm trước
Chi phí cho nhân viên	583.248.964	284.976.405
Chi phí dịch vụ mua ngoài	7.205.030	55.880.568
Cộng	590.453.994	340.856.973

6. Chi phí quản lý doanh nghiệp

	Năm nay	Năm trước
Chi phí nhân viên quản lý	3.751.483.572	1.930.487.909
Chi phí đồ dùng văn phòng	25.244.498	56.787.808
Chi phí khấu hao TSCĐ	243.141.941	243.096.912
Thuế, phí lệ phí	1.641.032.531	1.288.487.220
Chi phí dịch vụ mua ngoài	339.771.751	204.125.044
Chi phí bằng tiền khác	1.685.142.098	765.073.705
Cộng	7.685.816.391	4.488.058.598

7. Thu nhập khác

	Năm nay	Năm trước
Thu thanh lý Tài sản cố định	165.454.546	-
Thu từ bồi thường	16.000.000	3.267.800
Thu nhập khác	73.001	45.455
Cộng	181.527.547	3.313.255

8. Chi phí khác

	Năm nay	Năm trước
Phạt chậm nộp bảo hiểm, thuế	86.127.888	143.547.517
Xử lý công nợ	4.967.194	1.200.000
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
Chi phí trong thời gian ngừng hoạt động do dịch Covid	-	1.566.814.570
Chi phí khác	19.172.130	23.022.955
Cộng	110.267.212	1.828.643.692

9. Lãi cơ bản trên cổ phiếu

	Năm nay	Năm trước
- Lợi nhuận kế toán sau thuế thu nhập doanh nghiệp	(9.779.695.694)	(15.815.223.267)
- 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	-	-
- LN hoặc lỗ phân bổ cho cổ đông sở hữu CP phổ thông	(9.779.695.694)	(15.815.223.267)
- 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)	(1.051)	(1.699)

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	(9.779.695.694)	(15.815.223.267)
- Các khoản điều chỉnh tăng, giảm lợi nhuận:	-	-
- 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)	(1.051)	(1.699)

11. Chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố

	Năm nay	Năm trước
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	9.614.223.350	4.198.090.591
Chi phí nhân công	14.271.150.902	7.571.649.341
Chi phí khấu hao tài sản cố định	9.275.869.664	9.274.347.263
Chi phí dịch vụ mua ngoài	4.361.554.880	2.430.551.794
Chi phí khác	9.962.542.565	2.864.206.683
Cộng	47.485.341.361	26.338.845.672

VII. THÔNG TIN BỔ SUNG CHO CÁC KHOẢN MỤC TRÌNH BÀY TRONG BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ (Đơn vị tính: VND)

1. Tiền thu từ đi vay

	Năm nay	Năm trước
Tiền thu từ đi vay theo kế ước thông thường	6.780.927.000	24.481.087.972
Cộng	6.780.927.000	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	15.739.757.247	26.762.957.860
Cộng	15.739.757.247	26.762.957.860

VIII. NHỮNG THÔNG TIN KHÁC (Đơn vị tính: VND)

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 2022			
			Lương, thưởng	Thù lao	Cổ tức	Cộng
1	Trương Đức Hùng	Chủ tịch HĐQT	-	41.360.000	-	41.360.000
2	Nguyễn Anh Tuấn	Thành viên HĐQT/ Tổng Giám đốc	281.353.900	30.456.000	-	311.809.900
3	Nguyễn Hữu Phúc	Thành viên HĐQT	-	30.456.000	-	30.456.000
4	Phạm Thành Đồ	Thành viên HĐQT	-	30.456.000	-	30.456.000
5	Nguyễn Kim Châu	Thành viên HĐQT	-	30.456.000	-	30.456.000
6	Phạm Thị Nguyệt	Phó Tổng Giám đốc	67.861.000	-	-	67.861.000
7	Nguyễn Thị Sáu	Kế toán trưởng	208.612.000	-	-	208.612.000
8	Nguyễn Quốc Tuệ	Trưởng Ban kiểm soát	-	35.720.000	-	35.720.000
9	Nguyễn Thanh Hằng	Thành viên BKS	-	30.456.000	-	30.456.000
10	Hoàng Văn Thủy	Thành viên BKS	59.716.650	22.680.000	-	82.396.650
11	Nguyễn Thị Mười	Thành viên BKS	-	7.776.000	-	7.776.000
	Tổng cộng		617.543.550	259.816.000	-	877.359.550

STT	Thành viên Ban lãnh đạo	Chức danh	Năm 2021			
			Lương, thưởng	Thù lao	Cổ tức	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	209.376.571	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	56.433.354	-	-	-
8	Nguyễn Thị Sáu	Kế toán trưởng	155.799.983	-	-	-
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		564.729.642	232.176.000	-	584.672.305

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

Các bên liên quan khác với Công ty gồm:

Tên Công ty	Mối quan hệ
Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn - TNHH Một thành viên Bà Đỗ Văn Anh Bà Nguyễn Thanh Hằng Ông Ninh Văn Hiến	Công ty mẹ Cổ đông Cổ đông Cổ đông

Giao dịch với các bên liên quan phát sinh trong năm

Tên Công ty	Giao dịch	Năm nay	Năm trước
Bán hàng và cung cấp dịch vụ			
Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn - TNHH Một thành viên	Cung cấp dịch vụ	20.252.778	-
Giao dịch khác			
Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn - TNHH Một thành viên	Thu hộ tiền bán voucher	528.000.000	-
Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn - TNHH Một thành viên	Bán voucher phòng ngủ	2.350.000.000	-
Bà Đỗ Văn Anh	Vay	664.908.000	-
Bà Nguyễn Thanh Hằng	Vay	516.019.000	4.754.700.000
Ông Ninh Văn Hiến	Vay	-	200.000.000

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

Tên Công ty	Nội dung	31/12/2022	01/01/2022
Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn - TNHH Một thành viên	Phải thu khách hàng	21.873.000	-
Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn - TNHH Một thành viên	Người mua trả tiền trước	1.371.296.296	-
Bà Đỗ Văn Anh	Vay ngắn hạn	9.408.908.000	8.744.000.000
Bà Nguyễn Thanh Hằng	Vay ngắn hạn	7.302.019.000	6.786.000.000
Ông Ninh Văn Hiến	Vay ngắn hạn	-	200.000.000

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:

	Dịch vụ khách sản, du lịch	Bán hàng hóa	Các khoản loại trừ	Cộng
Năm nay				
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ ra bên ngoài	45.149.605.601	2.043.881.582		47.193.487.183
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	45.149.605.601	2.043.881.582	-	47.193.487.183
Giá vốn bộ phận	39.209.070.976	1.352.855.661	-	40.561.926.637
Lợi nhuận gộp bộ phận	5.940.534.625	691.025.921	-	6.631.560.546
Năm trước				
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)

Trình bày báo cáo bộ phận theo khu vực địa lý

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

3. Khả năng hoạt động kinh doanh liên tục

Như trình bày trong Báo cáo tài chính, Công ty đã phát sinh khoản lỗ thuần là (70.060.107.141) đồng trong năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2022 và nợ ngắn hạn của Công ty vượt quá tài sản ngắn hạn là 55.094.309.067 đồng. Ngoài ra, lượng khách lưu trú trong năm có tăng so với năm trước nhưng vẫn chưa đủ bù đắp các chi phí như chi phí khấu hao, chi phí lãi vay, do đó Công ty vẫn chưa có lãi. 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. Tuy nhiên, Công ty mẹ và các cổ đông khác cam kết sẽ hỗ trợ tài chính cho Công ty để Công ty có đủ nguồn lực thanh toán các khoản nợ đến hạn, thực hiện các chương trình thu hút khách du lịch, phục hồi sản xuất kinh doanh. Do đó, báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2022 vẫn được lập dựa trên giả thiết Công ty hoạt động kinh doanh liên tục.

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

Không có sự kiện nào khác phát sinh sau ngày kết thúc năm tài chính yêu cầu phải điều chỉnh số liệu hoặc công bố trong Báo cáo tài chính.

	Số cuối năm			Số đầu năm		
	Giá gốc	Giá trị hợp lý	Dự phòng	Giá gốc	Giá trị hợp lý	Dự phòng
Đầu tư vào Công ty con	-	-	-	-	-	-
Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết	-	-	-	-	-	-
Đầu tư dài hạn khác	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	-	-

5. Số liệu so sánh

Là số liệu trên báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2022 đã được kiểm toán bởi chi nhánh TNHH Kiểm toán và Tư vấn Chuẩn Việt tại Đà Nẵng.

Buôn Ma Thuột, ngày 07 tháng 4 năm 2023

CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH ĐẮK LẮK

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu vt.



NGUYỄN ANH TUẤN