

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.



# BẢN CÁO BẠCH

## CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH VÀ THƯƠNG MẠI DIC

(Giấy Chứng nhận Đăng ký kinh doanh số 3500592920 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu cấp lần đầu ngày 27/07/2007 và đăng ký thay đổi lần thứ 4 ngày 01/10/2009)

## CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 75/UBCK-GCN do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 28 tháng 07 năm 2011 )

Bản cáo bạch này và tài liệu bổ sung sẽ được cung cấp tại:

**1. Trụ sở Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC**

- 169 Thùy Vân, Phường 8, TP. Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu

**2. Trụ sở Công ty Chứng khoán Ngân hàng Đông Á**

- 56 - 68 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, TP. HCM

**Chi nhánh Hà Nội**

- Số 57 Quang Trung, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội

**Chi nhánh Chợ Lớn**

- Số 110C Ngô Quyền, Quận 5, TP. HCM

**Chi nhánh Vũng Tàu**

- Số 26-28 Phạm Hồng Thái, TP. Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu

Phụ trách công bố thông tin:

Họ tên: Ông **Đào Thanh Sơn**

Số điện thoại: (064) 3525 275

Chức vụ: **Kế toán trưởng**

# CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH VÀ THƯƠNG MẠI DIC

(Giấy Chứng nhận Đăng ký kinh doanh số 3500592920 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu cấp lần đầu ngày 27/07/2007 và đăng ký thay đổi lần thứ 4 ngày 01/10/2009)

## CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

**Tên cổ phiếu** : Cổ phiếu Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC  
**Loại cổ phiếu** : Cổ phiếu phổ thông  
**Mệnh giá** : 10.000 đồng  
**Tổng số lượng phát hành** : 4.500.000 cổ phiếu

Trong đó:

- Phát hành cổ phiếu để chi trả cổ tức năm 2010: **375.000 cổ phiếu** theo tỷ lệ **5%** tương đương tỷ lệ **20:1**;
- Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu: **4.125.000 cổ phiếu** theo tỷ lệ **20:11** với giá bán **10.000 đồng/cổ phiếu**.

**Tổng giá trị chào bán** : 45.000.000.000 đồng (tính theo mệnh giá)

### TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:


❖ **CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ TƯ VẤN TÀI CHÍNH KẾ TOÁN VÀ KIỂM TOÁN NAM VIỆT (AASCN)**

Địa chỉ : 29 Hoàng Sa, Quận 1, TP.Hồ Chí Minh

Điện thoại: (08) 3910 3908 Fax : (08) 3910 4880

### TỔ CHỨC TƯ VẤN:

❖ **CÔNG TY CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG ĐÔNG Á**

 **Trụ sở chính**

Địa chỉ : 56 – 68 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, TP. HCM

Điện thoại : (08) 3 821 8666 Fax : (08) 3 914 4372

Website : www.dag.vn Email : dag@dag.vn

 **Chi nhánh Hà Nội**

Địa chỉ : 57 Quang Trung, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội

Điện thoại : (04) 3 944 5175 Fax : (04) 3 944 5178

 **Chi nhánh Chợ Lớn**

Địa chỉ : 110C Ngô Quyền, Phường 8, Quận 5, TP. HCM

Điện thoại : (08) 3 853 9623 Fax : (08) 3 853 9624

 **Chi nhánh Vũng Tàu**

Địa chỉ : 26 – 28 Phạm Hồng Thái, TP. Vũng Tàu

Điện thoại : (064) 358 4898 Fax : (064) 358 4899

# MỤC LỤC



<b>I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.....</b>	<b>7</b>
1. Rủi ro về kinh tế .....	7
2. Rủi ro về luật pháp.....	8
3. Rủi ro đặc thù .....	8
3.1 Rủi ro về cạnh tranh giữa du lịch Việt Nam và nước ngoài.....	8
3.2 Rủi ro về môi trường du lịch của Việt Nam.....	9
3.3 Rủi ro cạnh tranh giữa các đơn vị kinh doanh khách sạn và du lịch .....	9
3.4 Rủi ro lãi suất .....	10
4. Rủi ro của đợt chào bán .....	10
5. Rủi ro sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán .....	11
6. Rủi ro pha loãng cổ phiếu .....	11
7. Rủi ro khác .....	13
<b>II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....</b>	<b>14</b>
1. Tổ chức phát hành - Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC .....	14
2. Tổ chức tư vấn - Công ty Chứng khoán Ngân hàng Đông Á .....	14
<b>III. CÁC KHÁI NIỆM.....</b>	<b>15</b>
<b>IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....</b>	<b>16</b>
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	16
1.1 Giới thiệu về Công ty.....	16
1.2 Quá trình hình thành và phát triển .....	16
1.3 Ngành nghề kinh doanh và sản phẩm/ dịch vụ của Công ty .....	18
2. Cơ cấu tổ chức Công ty.....	19
2.1 Trụ sở Công ty.....	19
2.2 Các đơn vị trực thuộc .....	19
3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty .....	20
3.1 Đại hội đồng cổ đông .....	20
3.2 Hội đồng quản trị.....	21
3.3 Ban kiểm soát.....	21
3.4 Giám đốc.....	22
3.5 Các phòng ban trong Công ty.....	23
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty, Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ, Cơ cấu cổ đông .....	28
4.1 Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty .....	28
4.2 Danh sách cổ đông sáng lập của Công ty.....	28

4.3	Cơ cấu vốn cổ phần trước khi chào bán .....	29
5.	Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành .....	30
5.1	Danh sách các Công ty nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC .....	30
5.2	Danh sách các Công ty mà Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối.....	30
5.3	Danh sách các Công ty liên kết .....	30
6.	Hoạt động kinh doanh.....	30
6.1	Sản lượng sản phẩm, giá trị dịch vụ qua các năm.....	30
6.2	Nguyên vật liệu .....	45
6.3	Chi phí sản xuất .....	45
6.4	Trình độ công nghệ .....	46
6.5	Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới .....	47
6.6	Tình hình kiểm tra chất lượng dịch vụ .....	47
6.7	Hoạt động Marketing .....	47
6.8	Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền .....	48
6.9	Một số hợp đồng lớn đã được ký kết.....	49
7.	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2009, 2010 và Quý I năm 2011 .....	49
7.1	Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.....	49
7.2	Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty.....	50
8.	Vị thế Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	52
8.1	Triển vọng phát triển của ngành.....	52
8.2	Vị thế của Công ty trong ngành.....	53
8.3	Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của nhà nước và xu thế chung trên thế giới .....	53
9.	Chính sách đối với người lao động.....	54
9.1	Thực trạng lao động.....	54
9.2	Chế độ làm việc và chính sách lương thưởng, trợ cấp cho người lao động ...	54
10.	Chính sách cổ tức.....	56
11.	Tình hình hoạt động tài chính.....	56
11.1	Các chỉ tiêu cơ bản.....	56
11.2	Thu nhập bình quân của người lao động .....	57
11.3	Thanh toán các khoản nợ đến hạn.....	57
11.4	Các khoản phải nộp theo luật định.....	57
11.5	Trích lập các quỹ.....	57

11.6 Tổng dư nợ vay.....	58
11.7 Tình hình công nợ hiện nay .....	59
11.8 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.....	62
12. Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, Ban kiểm soát và Kế toán trưởng.....	63
13. Tình hình tài sản .....	75
13.1 Tài sản cố định hữu hình.....	75
13.2 Tài sản cố định vô hình .....	76
13.3 Danh sách bất động sản của Công ty.....	76
14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo .....	77
14.1 Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức .....	77
14.2 Kế hoạch kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong năm tiếp theo.....	78
15. Đánh giá của Tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	80
16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức đăng ký phát hành.....	80
17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán chào bán.....	81
<b>V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN .....</b>	<b>82</b>
1. Loại cổ phiếu .....	82
2. Mệnh giá.....	82
3. Tổng số cổ phiếu dự kiến phát hành.....	82
4. Giá chào bán dự kiến .....	82
5. Phương pháp tính giá .....	82
6. Phương thức phân phối .....	83
6.1 Phát hành cổ phiếu để chi trả cổ tức năm 2010:.....	83
6.2 Phát hành cho cổ đông hiện hữu: .....	83
7. Thời gian phân phối cổ phiếu.....	83
8. Đăng ký mua cổ phiếu .....	83
9. Phương thức thực hiện quyền.....	84
9.1 Phát hành cổ phiếu để chi trả cổ tức năm 2010:.....	84
9.2 Phát hành cho cổ đông hiện hữu: .....	84
10. Lộ trình dự kiến thực hiện phân phối cổ phiếu .....	85
11. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài.....	86
12. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng .....	86
13. Các loại thuế liên quan đến cổ phiếu chào bán .....	86
14. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu.....	88
<b>VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN .....</b>	<b>89</b>
1. Mục đích chào bán.....	89
2. Sự cần thiết của việc huy động vốn.....	89

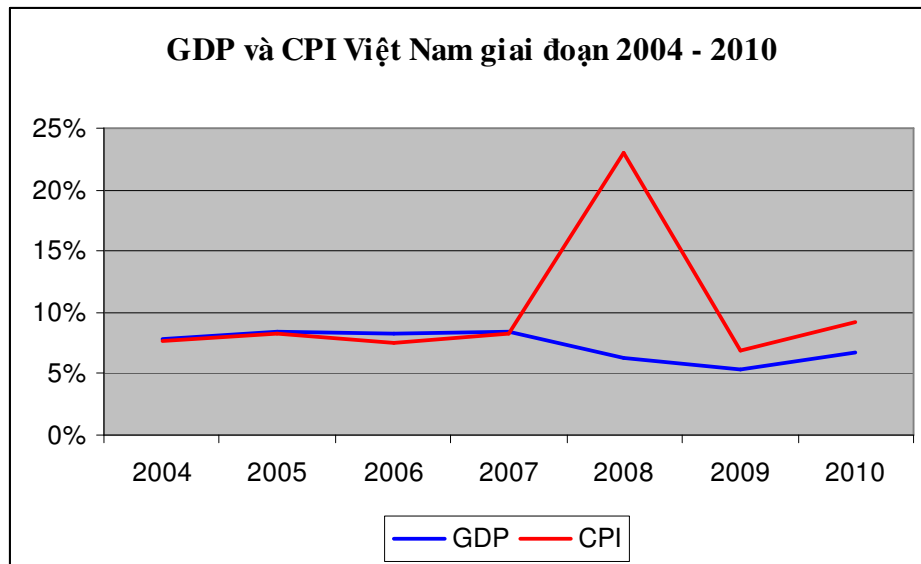
3. Phương án sử dụng tiền thu được từ đợt phát hành.....	90
<b>VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN.....</b>	<b>95</b>
1. Kế hoạch sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán.....	95
2. Phương án xử lý khi đợt chào bán ra công chúng không thành công.....	95
<b>VIII. Ý KIẾN CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN ĐỐI VỚI ĐỢT CHÀO BÁN .....</b>	<b>97</b>
<b>IX. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN .....</b>	<b>98</b>
1. Tổ chức kiểm toán : Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán Nam Việt.....	98
2. Tổ chức tư vấn : Công ty Chứng khoán Ngân hàng Đông Á.....	98
<b>X. PHỤ LỤC.....</b>	<b>99</b>

## I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

### 1. Rủi ro về kinh tế

Du lịch được xem là ngành công nghiệp không khói và là ngành kinh tế chiến lược của các quốc gia có tiềm năng về du lịch. Bên cạnh thuận lợi về điều kiện tự nhiên, tình hình phát triển kinh tế của Việt Nam trong những năm qua đã trở thành động lực quan trọng trong phát triển du lịch. Với những thành tựu trong phát triển kinh tế, hình ảnh Việt Nam ngày càng được quảng bá rộng rãi trong cộng đồng quốc tế. Kể từ sau khi gia nhập WTO lượng khách quốc tế đến Việt Nam tăng đáng kể, nhu cầu tham quan du lịch, vui chơi giải trí với các dịch vụ cao cấp là một nhu cầu tất yếu.

Việt Nam đã đạt được nhiều thành tựu trong phát triển kinh tế, trong đó phải kể đến việc duy trì tốc độ tăng trưởng kinh tế cao và ổn định trong thời gian dài (tốc độ tăng trưởng kinh tế giai đoạn 2000 – 2007 đạt bình quân 7,6%).



Nguồn: Tổng cục Thống kê Việt Nam

Tuy nhiên, với những dấu hiệu của suy giảm kinh tế từ cuối năm 2007 và những tháng đầu năm 2008, tiếp đến khủng hoảng kinh tế toàn cầu bắt nguồn từ cuộc khủng hoảng tài chính ở Mỹ đã ảnh hưởng không nhỏ đến tăng trưởng kinh tế Việt Nam. Tốc độ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam năm 2008 và năm 2009 đã chững lại ở mức 6,18% và 5,32%. Trong tình hình kinh tế thế giới và Việt Nam giảm sút và có nhiều bất ổn, phần lớn người dân có xu hướng tiết kiệm, cắt giảm các chi phí không cần thiết trong đó có nhu cầu du lịch. Ngoài

ra, lạm phát tăng cao cũng làm tăng hàng loạt chi phí đầu vào của các công ty du lịch dẫn đến giá dịch vụ lưu trú và tour du lịch tăng lên. Các nguyên nhân trên đã ảnh hưởng mạnh đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các công ty du lịch và khách sạn trong thời gian vừa qua.

Với sự quyết tâm của Chính phủ nhằm đưa nền kinh tế thoát ra khỏi khủng hoảng, nền kinh tế đã có dấu hiệu phục hồi, cụ thể tăng trưởng GDP năm 2010 đạt 6,78%<sup>1</sup>, trong đó khu vực dịch vụ tăng 7,52%. Năm 2011 được đánh giá vẫn là năm tiếp tục khó khăn cho các doanh nghiệp khi phải đương đầu với lạm phát và lãi suất tăng cao. Chính sách thắt chặt tiền tệ nhằm kiềm chế lạm phát của Chính phủ có thể sẽ gây ra tác động tiêu cực cho hoạt động của doanh nghiệp. Tuy nhiên, các biện pháp này sẽ giúp ổn định kinh tế vĩ mô trong dài hạn, từ đó tạo nền tảng cho sự tăng trưởng bền vững hơn trong thời gian tới.

Khi kinh tế phục hồi, đời sống của người dân liên tục được cải thiện và nâng cao dẫn đến nhu cầu về du lịch nội địa, vui chơi giải trí tăng mạnh sẽ tác động tích cực đến sự phát triển của hoạt động kinh doanh của công ty trong ngành du lịch nói chung và Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC nói riêng.

## **2. Rủi ro về luật pháp**

Hoạt động của Công ty chịu sự chi phối của nhiều bộ luật: Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và các loại luật đặc thù khác của ngành. Luật và các văn bản dưới luật trong lĩnh vực này đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra và khi xảy ra thì sẽ ít nhiều ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của doanh nghiệp.

## **3. Rủi ro đặc thù**

### **3.1 Rủi ro về cạnh tranh giữa du lịch Việt Nam và nước ngoài**

Với phong cảnh thiên nhiên đa dạng, nền văn hoá dân tộc đặc sắc và sự phát triển kinh tế năng động, Đông Nam Á được xem là điểm đến lý tưởng của nhiều du khách quốc tế trong những năm gần đây. Song song với cơ hội được quảng bá hình ảnh, văn hóa của quốc gia ra toàn thế giới, thì ngành du lịch cũng mang lại một nguồn thu không nhỏ. Chính vì

---

<sup>1</sup> Số liệu về tốc độ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam được lấy từ nguồn của Tổng cục Thống kê Việt Nam: [www.gso.gov.vn](http://www.gso.gov.vn)



vậy, các nước trong khu vực luôn có sự cạnh tranh lẫn nhau để thu hút du khách thông qua các mục tiêu rõ ràng và sự trợ giúp của Chính phủ, các hoạt động này đã phần nào làm gia tăng sự cạnh tranh và ảnh hưởng tới nhu cầu của khách ngoại quốc đến Việt Nam.

DIC T&T đang từng bước nâng cấp hệ thống khách sạn, dịch vụ du lịch và tăng cường đào tạo nghiệp vụ cho cán bộ công nhân viên nhằm đẩy mạnh thương hiệu và thu hút du khách trong và ngoài nước. Tỷ trọng lượt khách nước ngoài lưu trú tại DIC T&T hàng năm chiếm từ 30 – 40% tổng lượt khách, điều này cũng cho thấy được nỗ lực của DIC T&T trong mục tiêu gia tăng lượng khách quốc tế và cạnh tranh với các nước trong khu vực.

### **3.2 *Rủi ro về môi trường du lịch của Việt Nam***

Việt Nam là đất nước được thiên nhiên ban tặng rất nhiều cảnh quan đẹp và độc đáo. Với hơn 3.200 km bờ biển tạo thành hàng trăm bãi tắm tuyệt đẹp, trong đó có những vịnh đẹp nhất thế giới như vịnh Hạ Long, vịnh Nha Trang, với 07 di sản thế giới được UNESCO công nhận, hơn 2.740 di tích quốc gia và 06 khu dự trữ sinh quyển, 28 vườn quốc gia...

Trên thực tế, ngành du lịch Việt Nam chưa phát triển xứng tầm với nguồn tài nguyên này. Việc quảng bá hình ảnh đất nước du lịch của Việt Nam vẫn còn hạn chế so với các nước láng giềng lân cận như Thái Lan, Malaysia, Singapore... Sản phẩm du lịch còn nghèo nàn. Lượng khách quốc tế vào Việt Nam còn thấp so với các nước trong khu vực. Nếu không có chiến lược phát triển ngành du lịch một cách đồng bộ, Việt Nam sẽ khó cạnh tranh để gia tăng thị phần khách quốc tế với các quốc gia khác trong khu vực.

### **3.3 *Rủi ro cạnh tranh giữa các đơn vị kinh doanh khách sạn và du lịch***

Quá trình Việt Nam gia nhập các tổ chức kinh tế thế giới như WTO, AFTA... đã tạo ra nhiều cơ hội và thách thức cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực khách sạn, du lịch. Cơ hội đang mở ra trước mắt nhưng khó khăn gặp phải cũng sẽ không ít. Các công ty kinh doanh khách sạn, lữ hành trong nước sẽ phải cạnh tranh quyết liệt với các tập đoàn, công ty nước ngoài có thế mạnh về kinh nghiệm, vốn, marketing và mạng lưới đại lý rộng khắp... Bên cạnh đó, hệ thống khách sạn của DIC T&T còn phải cạnh tranh với các khách sạn cùng cấp trên cùng địa điểm hoạt động. Nhiều dự án khách sạn, resort quy mô lớn của các công ty trong và ngoài nước đang được xây dựng khắp các trung tâm du lịch trong đó có TP.Vũng Tàu. Với mức độ cạnh tranh gay gắt như thế, các đơn vị kinh doanh khách sạn và lữ hành cần chuẩn bị rất nhiều mặt về vốn, nhân lực, marketing để giữ vững thị phần đã có.

### 3.4 Rủi ro lãi suất

Trong bối cảnh lạm phát gia tăng và việc huy động vốn đang gặp nhiều khó khăn đã dẫn đến cuộc chạy đua lãi suất huy động giữa các tổ chức tín dụng và kết quả là làm gia tăng lãi suất cho vay đồng Việt Nam. Việc tăng lãi suất này sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến các doanh nghiệp vay vốn Ngân hàng để duy trì và mở rộng sản xuất kinh doanh, làm cho chi phí lãi vay tăng, theo đó kết quả kinh doanh của doanh nghiệp sẽ bị giảm sút.

Do nhu cầu nâng cấp hệ thống khách sạn, dịch vụ du lịch và đầu tư vào các dự án mới, DIC T&T đang có các khoản vay lớn từ các tổ chức tín dụng. Tuy nhiên, với phương án huy động vốn từ đợt phát hành để thanh toán các khoản nợ vay, DIC T&T sẽ cơ cấu lại nguồn vốn, cải thiện tình hình tài chính và hơn nữa sẽ giảm thiểu được rủi ro do sự biến động của lãi suất gây ra.

### 4. Rủi ro của đợt chào bán

Đợt chào bán được coi là không thành công trong trường hợp số lượng cổ phiếu thực tế bán được thấp hơn số lượng cổ phiếu dự kiến chào bán trong thời hạn được cấp phép chào bán ra công chúng. Đây là đợt chào bán không có đơn vị bảo lãnh phát hành nên nếu trong trường hợp đợt chào bán phát sinh số cổ phần không chào bán hết, số cổ phần này sẽ không được mua lại theo phương thức bảo lãnh.

Bên cạnh đó, sự gia tăng trong giá vàng và giá đô la Mỹ trong thời gian qua đã khiến nhiều nhà đầu tư đã chuyển hướng đầu tư khi nhận thấy thị trường chứng khoán trở nên kém hấp dẫn hơn. Chào bán chứng khoán trong giai đoạn mà tâm lý nhà đầu tư không ổn định và còn nhiều hoài nghi về tính phát triển bền vững của thị trường chứng khoán, Công ty sẽ gặp những khó khăn nhất định trong việc chứng minh về tính hấp dẫn của cổ phiếu trong đợt chào bán này.

Tuy chào bán trong thời điểm có nhiều yếu tố không thuận lợi tác động nhưng Công ty cũng hạn chế phần nào rủi ro của đợt chào bán vì cổ phiếu chào bán trong đợt này được phân phối cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 20:11 (4.125.000 cổ phiếu) với mức giá hợp lý 10.000 đồng/cổ phiếu. Ngoài ra Công ty cũng đồng thời thực hiện chi trả cổ tức năm 2010 bằng cổ phiếu với tỷ lệ 20:1 (375.000 cổ phiếu) cho cổ đông hiện hữu. Phương án chào bán đã được ĐHĐCĐ thống nhất thông qua với tỷ lệ nhất trí cao, đây là cơ sở để đợt chào bán thực hiện thành công. Ngoài ra, trong phương án chào bán, Công ty cũng đưa ra phương án xử lý số cổ phần chào bán không hết (nếu có); theo đó, số cổ phiếu lẻ phát sinh (nếu có) và

số cổ phiếu không chào bán hết cho cổ đông hiện hữu sẽ do Hội đồng quản trị quyết định phân phối cho các đối tượng khác với giá không thấp hơn giá bán cho cổ đông hiện hữu.

### 5. **Rủi ro sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán**

Toàn bộ số tiền thu được từ đợt phát hành sẽ được sử dụng để thanh toán các khoản nợ vay của Công ty. Việc huy động vốn nhưng không dùng cho mục đích đầu tư trong khi số cổ phần tăng thêm 0,6 lần sẽ tạo nhiều áp lực cho Công ty trong việc thực hiện kế hoạch lợi nhuận và chi trả cổ tức cho các năm tiếp theo. Tuy nhiên, với tình hình biến động của lãi suất như hiện nay, nếu giảm bớt các khoản nợ vay thì chi phí hoạt động tài chính cụ thể là chi phí lãi vay của Công ty sẽ giảm đi đáng kể, theo đó sẽ cải thiện tình hình sản xuất kinh doanh và góp phần gia tăng lợi nhuận của Công ty.

### 6. **Rủi ro pha loãng cổ phiếu**

Việc phát hành thêm cổ phần sẽ gây ra rủi ro pha loãng giá cổ phiếu, ngoài ra, chỉ số thu nhập trên mỗi cổ phần (EPS) cũng sẽ sụt giảm do tổng số lượng cổ phiếu lưu hành tăng lên so với hiện tại trong khi doanh thu, lợi nhuận của Công ty có thể chưa tăng tương ứng. Nhà đầu tư cần lưu ý đến rủi ro này, cụ thể như sau:

❖ **Ảnh hưởng của đợt phát hành lên giá trị sổ sách của cổ phiếu:**

Số cổ phiếu lưu hành trên thị trường của Công ty sau khi thực hiện chào bán sẽ tăng thêm gấp 1,6 lần so với số cổ phiếu hiện hành, vì vậy giá trị sổ sách của cổ phiếu sẽ được điều chỉnh và ảnh hưởng đến tình hình giao dịch cổ phiếu của Công ty. Cụ thể giá trị sổ sách của cổ phiếu sau khi pha loãng được tính theo công thức sau:

$$\begin{aligned}
 & \text{Giá cổ phiếu sau khi pha loãng} = \frac{\text{Số lượng cổ phần trước đợt phát hành} \times \text{Giá cổ phiếu trước khi pha loãng} + \text{Số lượng cổ phần chào bán} \times \text{Giá phát hành} + \text{Số lượng cổ phần chi trả cổ tức} \times 0}{\text{Tổng số cổ phần sau khi phát hành}} \quad (1)
 \end{aligned}$$

Theo Báo cáo tài chính 3 tháng đầu năm 2011 của Công ty, giá trị sổ sách của cổ phiếu Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC được tính như sau:

Vốn chủ sở hữu <sup>2</sup> (1)	80.861.100.493	đồng
Số lượng Cổ phần (2)	7.500.000	cổ phần
<b>Giá trị 1 Cổ phần (3) = (1) / (2)</b>	<b>10.781</b>	<b>đồng/cổ phần</b>

Giá trị sổ sách của cổ phiếu Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC sau khi pha loãng tính theo công thức (1):

$$\text{Giá cổ phiếu sau khi pha loãng} = \frac{7.500.000 * 10.781 + 4.125.000 * 10.000 + 375.000 * 0}{12.000.000} = 10.175 \text{ đồng/cổ phần}$$

❖ **Ảnh hưởng của đợt phát hành lên Thu nhập trên mỗi cổ phần (EPS):**

EPS điều chỉnh sau khi phát hành cổ phiếu được xác định theo công thức sau:

$$\text{EPS}_{\text{điều chỉnh}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân trong kỳ}} \quad (2)$$

Trong đó:

- *Lợi nhuận sau thuế*: được xác định bằng lợi nhuận sau thuế dự kiến của năm 2011.
- *Số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân trong kỳ*: là đại lượng bình quân trọng số theo số ngày. Tổng số ngày trong kỳ là số ngày thực tế theo lịch, bao gồm cả ngày nghỉ và ngày lễ.

Tại Đại hội cổ đông thường niên năm 2011, các cổ đông đã thông qua kế hoạch lợi nhuận sau thuế cho năm 2011 là 4.500 triệu đồng. Trước khi phát hành, số cổ phiếu đang lưu hành của Công ty không có biến động. Như vậy, EPS trước khi điều chỉnh là:

$$\text{EPS} = 4.500 \text{ triệu đồng} : 7.500.000 \text{ cổ phiếu} = \mathbf{600 \text{ đồng/cổ phiếu}}$$

EPS điều chỉnh được xác định dựa trên các giả định sau:

- Đợt phát hành kết thúc và cổ phiếu được chuyển giao cho nhà đầu tư vào cuối tháng 8 năm 2011;

<sup>2</sup> Vốn chủ sở hữu không bao gồm quỹ khen thưởng, phúc lợi

- EPS điều chỉnh được tính vào thời điểm 31/12/2011;

Số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân (SLCPĐLHBQ) của Công ty trong năm 2011 được xác định như sau:

Ngày	Sự kiện	Trọng số ngày (A)	Khối lượng đang lưu hành thực tế bình quân (B) (Cổ phiếu)	(C) = (B) x (A)
01/01/2011	Khối lượng đang lưu hành đầu kỳ: 7.500.000 cổ phiếu	243	7.500.000	1.822.500.000
31/08/2011	Phát hành 4.500.000 cổ phiếu	122	12.000.000	1.464.000.000
$SLCPĐLHBQ = \sum [(B) \times (A)] : \sum [(A)] = 9.004.110 \text{ cổ phiếu}$				

Vậy EPS điều chỉnh sau khi phát hành được tính theo công thức (2) là:

$$EPS = 4.500 \text{ triệu đồng} : 9.004.110 \text{ cổ phiếu} = \mathbf{500 \text{ đồng/cổ phiếu}}$$

Kết luận, những rủi ro từ việc cổ phiếu bị pha loãng sẽ được hạn chế nếu Công ty có kế hoạch sử dụng hiệu quả nguồn vốn huy động được từ đợt chào bán này. Bên cạnh đó, Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC cũng tăng cường, phát huy thế mạnh của mình để bảo đảm hoạt động sản xuất kinh doanh tiếp tục tăng trưởng tốt sau đợt chào bán.

## 7. Rủi ro khác

Công ty có thể gặp một số rủi ro khác mang tính bất khả kháng như động đất, hỏa hoạn, dịch bệnh... đều có khả năng gây ảnh hưởng xấu đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Những rủi ro này thường ít xuất hiện, nhưng nếu đã xảy ra sẽ có thể gây nên những tổn thất khó lường cho các hoạt động kinh doanh du lịch, khách sạn... Để hạn chế các thiệt hại khi có rủi ro, Công ty đã tiến hành mua “Bảo hiểm cháy nổ và các rủi ro đặc biệt khác” cho cụm khách sạn Công ty với Công ty cổ phần Bảo hiểm Ngân hàng đầu tư.

## II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

### 1. Tổ chức phát hành - Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC

Ông **PHẠM VĂN THÀNH** Chức vụ: Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc

Ông **ĐÀO THANH SƠN** Chức vụ: Kế toán trưởng

Bà **HOÀNG THỊ HÀ** Chức vụ: Trưởng Ban kiểm soát

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý.

### 2. Tổ chức tư vấn - Công ty Chứng khoán Ngân hàng Đông Á

Ông **BÙI VIỆT** Chức vụ: Tổng Giám đốc

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký chào bán do Công ty TNHH Một thành viên Chứng khoán Ngân hàng Đông Á tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC cung cấp.

### III. CÁC KHÁI NIỆM


Trong bản cáo bạch này, một số từ viết tắt được hiểu như sau:

<b>Từ viết tắt</b>	<b>Giải nghĩa</b>
<i>Tổ chức đăng ký chào bán</i>	Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC
<i>Công ty</i>	Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC
<i>Tổ chức tư vấn</i>	Công ty Chứng khoán Ngân hàng Đông Á (Đông Á)
<i>Tổ chức kiểm toán</i>	Công ty TNHH Dịch vụ tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán Nam Việt
<i>DIC T&amp;T</i>	Tên viết tắt của Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC
<i>DHĐCD</i>	Đại hội đồng cổ đông Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC
<i>HDQT</i>	Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC
<i>BKS</i>	Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC
<i>BGD</i>	Ban Giám đốc Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC
<i>GD</i>	Giám đốc Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC
<i>PGĐ</i>	Phó Giám đốc Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC
<i>CBCNV</i>	Cán bộ công nhân viên
<i>Giấy CNĐKKD</i>	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
<i>Giấy CNQSD</i>	Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất
<i>BCTC</i>	Báo cáo tài chính
<i>CTCP</i>	Công ty cổ phần
<i>WTO</i>	Tổ chức Thương mại Thế giới (World Trade Organization)
<i>AFTA</i>	Khu vực Thương mại tự do ASEAN (Asean Free Trade Area)

## IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

### 1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

#### 1.1 Giới thiệu về Công ty

- ❖ Tên công ty: **CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH VÀ THƯƠNG MẠI DIC**
- ❖ Tên tiếng Anh: **DIC TOURIST AND TRADE JOINT STOCK COMPANY**
- ❖ Tên viết tắt: **DIC T&T**
- ❖ Trụ sở: Số 169 Thùy Vân, P.8, TP. Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu
- ❖ Điện thoại: (064) 3525 275
- ❖ Fax: (064) 3525 274
- ❖ Website: [www.dic-t.com.vn](http://www.dic-t.com.vn)
- ❖ Giấy CNĐKKD: Số 3500592920 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu cấp lần đầu ngày 27/07/2007 và thay đổi lần thứ 04 ngày 01/10/2009
- ❖ Tài khoản: Số 008.1.00.012905.2 mở tại Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam - CN Vũng Tàu
- ❖ Logo: 
- ❖ Vốn điều lệ: 75.000.000.000 đồng (*Bảy mươi lăm tỷ đồng*)

#### 1.2 Quá trình hình thành và phát triển

Tiền thân của Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC là Nhà nghỉ Bộ Xây dựng tại TP. Vũng Tàu. Nhà nghỉ Bộ Xây dựng được thành lập ngày 26/05/1990 với nhiệm vụ ban đầu của Nhà nghỉ là kinh doanh dịch vụ du lịch và làm công tác điều dưỡng theo kế hoạch của Bộ Xây dựng giao.

Trong quá trình hoạt động kinh doanh từ năm 1990 - 2001, Nhà nghỉ Bộ Xây dựng lần lượt được đổi tên thành Khách sạn Thùy Vân, Khách sạn Vũng Tàu Cap Saint Jacques.



Ngày 08/04/2003, Bộ trưởng Bộ Xây dựng ra Quyết định số 390/QĐ-BXD thành lập Công ty DIC Du lịch 100% vốn nhà nước (tiền thân của Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC). Công ty DIC Du lịch thành lập trên cơ sở tổ chức lại 03 đơn vị trực thuộc của Công ty Đầu tư Phát triển – Xây dựng là: Khách sạn Vũng Tàu, Xí nghiệp Kinh doanh Dịch vụ Du lịch và Khách sạn Thủy Tiên.

Ngày 19/01/2006, Bộ trưởng Bộ Xây dựng ra Quyết định số 135/QĐ-BXD quyết định cổ phần hoá Công ty DIC Du lịch thuộc Công ty Đầu tư Phát triển – Xây dựng. Ngày 05/07/2007, trong quyết định số 977/QĐ-BXD, Bộ trưởng Bộ Xây dựng đồng ý điều chỉnh phương án cổ phần hoá và chuyển Công ty DIC Du lịch thuộc Công ty Đầu tư Phát triển – Xây dựng thành công ty cổ phần với tên gọi là: Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC.

Trong chặng đường hơn 20 năm xây dựng và phát triển, DIC Du lịch luôn hoạt động hiệu quả, hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao, đóng góp đáng kể cho ngân sách, được khách hàng trong và ngoài nước tín nhiệm, tin tưởng. Có được những kết quả như trên không phải là một điều đơn giản, đó là thành tựu được kết tinh từ rất nhiều yếu tố và nỗ lực của nhiều phía.

**Các thành tích trong quá trình hoạt động:**

- ❖ Bằng khen của Phòng thương mại và Công nghiệp Việt Nam cho đơn vị có thành tích xuất sắc trong hoạt động sản xuất kinh doanh và góp phần tích cực vào sự phát triển cộng đồng doanh nghiệp năm 2007;
- ❖ Bằng khen tập thể lao động xuất sắc năm 2007, 2008 do Bộ xây dựng trao tặng;
- ❖ Bằng khen đơn vị có thành tích xuất sắc trong hoạt động sản xuất kinh doanh và xây dựng tổ quốc giai đoạn 2005 – 2007 của Thủ tướng chính phủ trao tặng;
- ❖ Giấy khen đơn vị thực hiện đầy đủ việc trích nộp Ngân sách nhà nước do Cục thuế tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu trao tặng;
- ❖ Bằng khen đơn vị hoàn thành tốt nhiệm vụ năm 2009 do Bộ Văn hoá Thông tin Du lịch trao tặng;

- ❖ Bằng khen đơn vị hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ năm 2009 do Ủy ban Nhân dân tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu trao tặng;
- ❖ Cờ thi đua đơn vị tiêu biểu xuất sắc của Bộ xây dựng năm 2009, 2010.

### **1.3 Ngành nghề kinh doanh và sản phẩm/ dịch vụ của Công ty**

Theo Giấy CNĐKKD và ĐKT công ty cổ phần số 3500592920 (số cũ là 4903000405) do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu cấp lần đầu ngày 27/07/2007 và thay đổi lần thứ 4 ngày 01/10/2009, Công ty được phép kinh doanh các lĩnh vực sau:

- Kinh doanh khách sạn, du lịch;
- Vận chuyển hành khách du lịch đường bộ;
- Kinh doanh dịch vụ du lịch lữ hành trong nước và nước ngoài;
- Kinh doanh xăng dầu;
- Kinh doanh các thiết bị, phụ tùng công nghiệp; thiết bị thi công xây dựng, khai thác, chế biến các sản phẩm dầu, khí; thiết bị điện, điện lạnh; thiết bị phụ tùng đo, điều khiển, tự động hóa; thiết bị phụ tùng kỹ thuật hóa dầu, vật liệu chống ăn mòn, an toàn môi trường; thiết bị phụ tùng cho ngành hàng hải; thiết bị dụng cụ ngành y tế; thiết bị phụ tùng cơ khí;
- Kinh doanh gas;
- Kinh doanh các loại xe cơ giới, máy xây dựng, xe máy;
- Kinh doanh sắt, thép và vật liệu xây dựng;
- Kinh doanh phân bón;
- Kinh doanh thương mại, hàng hóa dùng cho sản xuất và tiêu dùng;
- Mua bán thuốc lá điếu sản xuất trong nước;
- Mua bán đồ uống có cồn (rượu, bia);
- Mua bán đồ uống không cồn (nước hoa quả, trà, cà phê, nước khoáng...);
- Sản xuất nước giải khát có gas và chế biến thực phẩm phục vụ du lịch;
- Đại lý bán vé máy bay, tàu hỏa, tàu cánh ngầm;

- Tổ chức xuất khẩu lao động (chỉ được phép hoạt động khi có giấy phép của Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội).

## 2. Cơ cấu tổ chức Công ty

Cơ cấu tổ chức của Công ty được tổ chức theo mô hình đơn giản và hiệu quả, bao gồm Trụ sở làm việc và các Chi nhánh trực thuộc.

### 2.1 Trụ sở Công ty

- Địa chỉ : Số 169 Thùy Vân, Phường 8, TP. Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu
- Điện thoại : (064) 3525 275 Fax: (064) 3525 274
- Website : [www.dicct.com.vn](http://www.dicct.com.vn)
- Email : [info@dicct.com.vn](mailto:info@dicct.com.vn)

### 2.2 Các đơn vị trực thuộc

#### ❖ **Khách sạn Vũng Tàu (Cap Saint Jacques Hotel)**

- Địa chỉ : Số 169 Thùy Vân, Phường 8, TP. Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu
- Điện thoại : (064) 3859 519 Fax: (064) 3818 026

#### ❖ **Khách sạn Ngôi sao DIC (DIC Star Hotel)**

- Địa chỉ : Số 169 Thùy Vân, Phường 8, TP. Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu
- Điện thoại : (064) 3585 538 Fax: (064) 3585 542

#### ❖ **Xí nghiệp DIC Du lịch biển**

- Địa chỉ : Số 02 Thùy Vân, Phường 8, TP. Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu
- Điện thoại : (064) 3816 634 Fax: (064) 3816 634

❖ **Chi nhánh Công ty CP Du lịch và Thương mại DIC (DIC Travel)**

- Địa chỉ : Lầu 9 tòa nhà 13 Bis Kỳ Đồng, Phường 9, Quận 3, TP. HCM
- Điện thoại : (08) 3935 0019 Fax: (08) 3935 0075

**3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty**

Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC được tổ chức và điều hành theo mô hình công ty cổ phần, tuân thủ theo:

- Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam được Quốc hội khóa X thông qua ngày 29 tháng 11 năm 2005 và các văn bản hướng dẫn;
- Luật và các quy định khác có liên quan;
- Điều lệ của Công ty Cổ Phần Du lịch và Thương mại DIC do Đại hội đồng cổ đông thông qua.

**3.1 Đại hội đồng cổ đông**

ĐHĐCĐ là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty theo Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty. ĐHĐCĐ có quyền thảo luận và thông qua:

- Kế hoạch phát triển ngắn hạn và dài hạn của Công ty;
- Báo cáo tài chính hàng năm, phương án phân phối, sử dụng lợi nhuận, chia cổ tức và trích lập, sử dụng các quỹ theo đề nghị của HĐQT;
- Quyết định lựa chọn công ty kiểm toán;
- Quyết định bầu và bãi miễn nhiệm hoặc thay thế thành viên HĐQT, BKS;
- Quyết định sửa đổi, bổ sung Điều lệ Công ty;
- Quyết định chia, tách, hợp nhất, sáp nhập hoặc chuyển đổi Công ty;
- Quyết định giao dịch bán tài sản Công ty hoặc chi nhánh hoặc giao dịch mua bán có giá trị từ 50% trở lên so với tổng giá trị tài sản của Công ty và các chi nhánh của Công ty được ghi trong báo cáo tài chính đã được kiểm toán gần nhất;
- Quyết định việc Công ty mua lại hơn 10% một loại cổ phần đã phát hành;

- Và một số nhiệm vụ khác được quy định trong Điều lệ Công ty.

### **3.2 Hội đồng quản trị**

HĐQT là cơ quan quản lý Công ty, bao gồm 05 thành viên, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ mà không được ủy quyền. Quyền hạn và nhiệm vụ của HĐQT:

- Quyết định kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh và ngân sách hàng năm;
- Quyết định cơ cấu tổ chức của Công ty;
- Quyết định giá chào bán trái phiếu, cổ phiếu và các chứng khoán chuyển đổi;
- Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức Giám đốc hay cán bộ quản lý hoặc người đại diện của Công ty khi Hội đồng quản trị cho rằng đó là vì lợi ích tối cao của Công ty. Việc bãi nhiệm nói trên không được trái với các quyền theo hợp đồng của những người bị bãi nhiệm (nếu có);
- Đề xuất mức cổ tức hàng năm và xác định mức cổ tức tạm thời, tổ chức việc chi trả cổ tức;
- Đề xuất việc tái cơ cấu lại hoặc giải thể Công ty;
- Và một số nhiệm vụ khác được quy định trong Điều lệ Công ty.

#### **HĐQT Công ty nhiệm kỳ 2007 – 2012 gồm 5 thành viên sau:**

- Ông Phạm Văn Thành – Chủ tịch HĐQT
- Ông Nguyễn Văn Hoàn – Thành viên HĐQT
- Ông Phạm Bá Phúc – Thành viên HĐQT
- Ông Trương Vĩnh Tùng – Thành viên HĐQT
- Ông Nguyễn Xuân Hải – Thành viên HĐQT

### **3.3 Ban kiểm soát**

BKS của Công ty gồm 03 thành viên, là cơ quan do ĐHĐCĐ bầu ra, thay mặt cổ đông để kiểm soát một cách độc lập, khách quan và trung thực mọi hoạt động sản xuất, kinh

doanh, quản trị và điều hành của Công ty. Nhiệm kỳ của BKS là 5 năm. Ban kiểm soát có quyền hạn và nhiệm vụ:

- Giám sát HĐQT, Giám đốc trong việc quản lý, điều hành Công ty;
- Kiểm tra tính hợp pháp, hợp lý, tính trung thực và mức độ cần trọng trong quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh;
- Thẩm định báo cáo tình hình kinh doanh, báo cáo tài chính hàng năm và sáu tháng của Công ty, báo cáo đánh giá công tác của HĐQT;
- Và một số nhiệm vụ khác được quy định trong Điều lệ Công ty.

**BKS Công ty nhiệm kỳ 2007 – 2012 gồm 3 thành viên sau:**

- Bà Hoàng Thị Hà – Trưởng BKS
- Bà Dương Hương Giang – Thành viên BKS
- Ông Võ Xuân Thành – Thành viên BKS

### **3.4 Giám đốc**

Giám đốc là người điều hành mọi hoạt động kinh doanh của Công ty, chịu trách nhiệm trước ĐHĐCĐ và HĐQT toàn bộ việc tổ chức sản xuất kinh doanh và thực hiện các biện pháp nhằm đạt được các mục tiêu phát triển của Công ty. Giám đốc có nhiệm vụ:

- Thực hiện các Nghị quyết của HĐQT và ĐHĐCĐ, kế hoạch kinh doanh và kế hoạch đầu tư của Công ty đã được HĐQT và ĐHĐCĐ thông qua;
- Quyết định tất cả các vấn đề không cần phải có Nghị quyết của HĐQT, bao gồm việc thay mặt Công ty ký kết các hợp đồng tài chính và thương mại, tổ chức và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh thường nhật của Công ty theo những thông lệ quản lý tốt nhất;
- Và một số nhiệm vụ khác được quy định trong Điều lệ Công ty.

**Ban Giám đốc bao gồm 02 thành viên sau:**

- Ông Phạm Văn Thành – Giám đốc
- Ông Phạm Bá Phúc – Phó Giám đốc

### 3.5 Các phòng ban trong Công ty

Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC bao gồm 03 Phòng chức năng và 07 đơn vị chuyên môn. Các phòng ban thực hiện các công việc chức năng nhằm đảm bảo cho việc quản lý, tổ chức và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Ban Giám đốc được hiệu quả và đúng pháp luật. Cụ thể:

#### a. Phòng Tổ chức hành chính

Phòng Tổ chức hành chính là bộ phận chức năng giúp việc cho Giám đốc Công ty trong các lĩnh vực tổ chức, cán bộ, quản lý lao động, tiền lương và các chế độ chính sách liên quan đến người lao động theo quy định của pháp luật và các công việc liên quan đến lĩnh vực hành chính quản trị cơ quan trong phạm vi Công ty. Phòng Tổ chức hành chính có nhiệm vụ:

- Xây dựng trình Giám đốc phương án, đề án tổng thể về bộ máy tổ chức, nhân sự của các phòng, ban Công ty, các đơn vị chuyên môn;
- Xây dựng, trình Giám đốc quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn, bộ máy tổ chức, biên chế, quy chế làm việc của các phòng ban Công ty, các đơn vị chuyên môn;
- Xây dựng kế hoạch, phương án tuyển dụng, đào tạo, bồi dưỡng lao động để đảm bảo nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu phát triển của đơn vị;
- Xây dựng đơn giá tiền lương chung và đơn giá tiền lương cho từng đơn vị trình các cấp có thẩm quyền phê duyệt;
- Xây dựng các quy chế, quy định, trong lĩnh vực an toàn vệ sinh lao động, nội quy cơ quan;
- Thực hiện việc quản lý hồ sơ của người lao động, lưu trữ các hồ sơ, tài liệu, công văn đến, đi của Công ty theo đúng quy trình, thủ tục và quy định của Nhà nước;
- Thực hiện các nhiệm vụ khác do Giám đốc Công ty giao.

**b. Phòng Kế toán tài chính**

Phòng Kế toán tài chính là bộ phận chức năng giúp việc cho Giám đốc Công ty trong việc tổ chức thực hiện công tác kế toán, tài chính, thống kê của đơn vị đúng theo quy định hiện hành của Nhà nước, Điều lệ và Quy chế quản lý tài chính của Công ty. Phòng Kế toán tài chính có nhiệm vụ:

- Xây dựng kế hoạch tài chính phù hợp với kế hoạch sản xuất, kinh doanh hàng năm của Công ty;
- Tổ chức xây dựng bộ máy kế toán, thống kê phù hợp với mô hình, cơ cấu tổ chức sản xuất, kinh doanh của Công ty;
- Tổ chức kiểm tra, xét duyệt các báo cáo kế toán, thống kê, các báo cáo quyết toán của các đơn vị cấp dưới gửi lên; lập và gửi đầy đủ, đúng hạn các báo cáo thống kê, báo cáo quyết toán cho cấp trên và các cơ quan của Nhà nước theo quy định của pháp luật;
- Kiểm kê tài sản, đánh giá lại tài sản, giải quyết và xử lý các khoản thiếu hụt, mất mát, hư hỏng, các khoản nợ khó đòi và các khoản thiếu hụt khác theo quy định của Nhà nước.
- Tổ chức thu thập thông tin kinh tế, thống kê, phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh trong Công ty thường xuyên, nhằm đánh giá đúng tình hình kết quả và hiệu quả thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh của đơn vị;
- Thực hiện các nhiệm vụ khác do Giám đốc Công ty giao.

**c. Phòng Kế hoạch kinh doanh**

Phòng Kế hoạch kinh doanh là bộ phận chức năng giúp việc cho Giám đốc Công ty trong các lĩnh vực xây dựng chiến lược phát triển, xây dựng kế hoạch kinh doanh, đề ra các phương án tổ chức thực hiện các chiến lược, kế hoạch đã được phê duyệt. Lập các dự án đầu tư, các hợp đồng kinh tế trong phạm vi Công ty. Phòng Kế hoạch kinh doanh tổng hợp có nhiệm vụ:

- Lập các phương án đổi mới phương thức kinh doanh, mở rộng thị trường, đa dạng hóa các sản phẩm, dịch vụ, tham mưu giúp Giám đốc đề ra các biện pháp và tổ chức thực hiện nhằm tăng nhanh số lượng và nâng cao chất lượng các sản phẩm, dịch vụ;



- Kiểm tra, giám sát việc tổ chức thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh, đánh giá chính xác công tác quản lý, tiêu chuẩn chuyên môn nghiệp vụ, chất lượng phục vụ tại các đơn vị;
- Tổ chức điều tra, nghiên cứu, phân tích, đánh giá tình hình thị trường; xây dựng các chiến lược quảng cáo, tiếp thị nhằm mở rộng thị trường, đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ;
- Đàm phán, thiết lập các hợp đồng kinh doanh, dịch vụ;
- Xây dựng chiến lược phát triển theo từng thời kỳ, cho từng lĩnh vực kinh doanh của toàn Công ty. Xây dựng các kế hoạch kinh doanh ngắn hạn, dài hạn cho từng đơn vị, cho từng sản phẩm;
- Xây dựng và lập các phương án, đề án liên doanh, liên kết phát triển kinh doanh các sản phẩm, dịch vụ của Công ty;
- Nghiên cứu lập các dự án và thẩm định các dự án đầu tư trình Giám đốc và Hội đồng quản trị Công ty xem xét, quyết định;
- Tổ chức quản lý dự án trước, trong và sau khi đầu tư;
- Thực hiện các nhiệm vụ khác do Giám đốc Công ty giao.

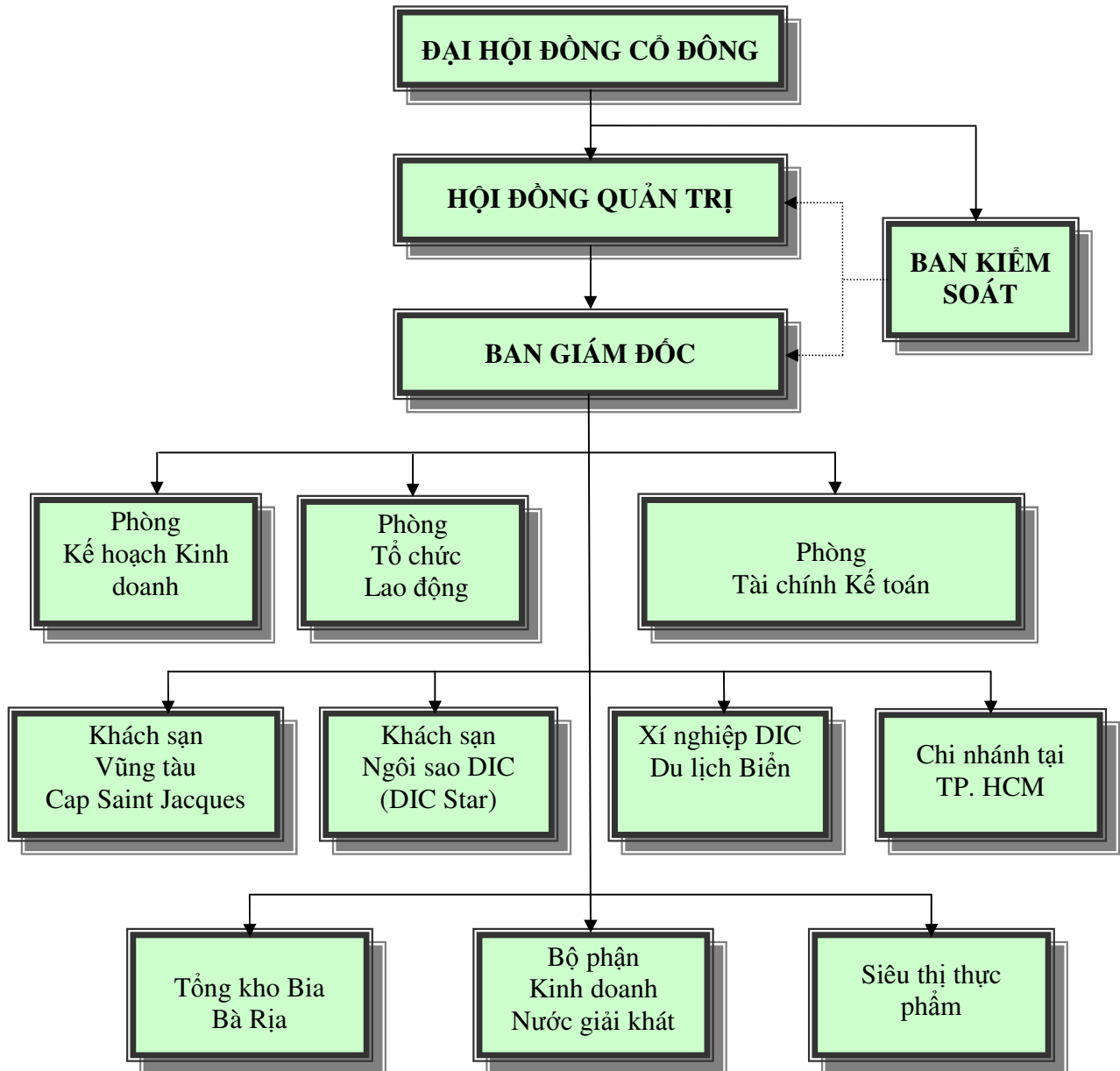
**d. Trách nhiệm và quyền hạn của các Trưởng đơn vị**

Mỗi một đơn vị chuyên môn có một Trưởng đơn vị. Trưởng đơn vị có chức năng nhiệm vụ:

- Chịu trách nhiệm trước Giám đốc về kết quả các mặt công tác tại đơn vị mình quản lý;
- Quyết định, hoặc đề nghị Công ty quyết định bổ nhiệm, miễn nhiệm, khen thưởng, kỷ luật, tuyển dụng lao động, chấm dứt hợp đồng lao động, phân phối tiền lương, đối với CBCNV tại đơn vị trong phạm vi thẩm quyền theo Quy chế tuyển dụng và quản lý lao động của Công ty;
- Đề nghị Công ty thành lập mới, chia tách, giải thể, sát nhập các bộ phận trực thuộc, nhằm đảm bảo ổn định sản xuất, nâng cao chất lượng phục vụ, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh;

- Chủ động phân công công việc cho nhân viên thuộc quyền quản lý; xem xét, kiểm tra và đánh giá việc thực hiện các công việc đã giao;
- Quản lý và sử dụng có hiệu quả nguồn lực được giao;
- Trực tiếp báo cáo với Giám đốc về các công việc được giao và chủ động phối hợp với các đơn vị khác để thực hiện nhiệm vụ;
- Đình chỉ công tác của nhân viên đơn vị mình trong trường hợp cần thiết, nhằm đảm bảo an toàn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị, nhưng phải báo cáo cho Giám đốc không quá 24 giờ sau đó và chịu trách nhiệm về quyết định của mình;
- Thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ của mình trong phạm vi trách nhiệm và quyền hạn được quy định tại Điều lệ Công ty.

### SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CÔNG TY



**4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty, Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ, Cơ cấu cổ đông**

**4.1 Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty**

Tính đến thời điểm 31/03/2011, danh sách cổ đông của DIC T&T không thay đổi so với danh sách cổ đông chốt ngày 20/11/2009 để đăng ký chứng khoán tập trung. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty như sau:

TT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số ĐKKD & CMND	Số cổ phần nắm giữ	Tỷ trọng
1	Tổng Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Xây dựng	Số 265 Lê Hồng Phong, Phường 8, TP. Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu	3500101107	4.129.477	55,06
2	Công ty TNHH MTV Thương mại SABECO	Số 12 Đông Du, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP. HCM	4104000153	762.619	10,17
	<b>Tổng cộng</b>			<b>4.892.096</b>	<b>65,23</b>

Nguồn: DIC T&T

**4.2 Danh sách cổ đông sáng lập của Công ty**

Theo Giấy CNĐKKD số 3500592920 đăng ký lần đầu ngày 27/07/2007 và đăng ký thay đổi lần thứ 04 ngày 01/10/2009, danh sách cổ đông sáng lập của Công ty bao gồm:

TT	Tên cổ đông sáng lập	Địa chỉ	Số CMND/ Giấy CNĐKKD	Số cổ phần
1	Tổng Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Xây dựng.	Số 265 Lê Hồng Phong, Phường 8, TP. Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu	3500101107	4.129.477
2	Công ty TNHH MTV Thương mại SABECO.	Số 12 Đông Du, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh	4104000153	762.619
3	Công ty Cổ phần Bia Sài Gòn Miền Tây.	Khu công nghiệp Trà Nóc, Phường Trà Nóc, Quận Bình Thủy, TP. Cần Thơ	5703000144	138.153
	<b>Tổng cộng</b>			<b>5.030.249</b>

Nguồn: DIC T&T

Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC đã đi vào hoạt động từ ngày 27/07/2007 và căn cứ vào quy định tại Điều 84, Khoản 5, Luật Doanh nghiệp 2005 và Điều 13, Điều lệ Công ty: “Trong vòng ba năm, kể từ ngày Công ty được cấp Giấy CNĐKKD, các cổ đông sáng lập có quyền tự do chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho cổ đông sáng lập khác, nhưng chỉ được chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho người không phải là cổ đông sáng lập nếu được sự chấp thuận của ĐHĐCĐ. Trong trường hợp này, cổ đông dự định chuyển nhượng cổ phần không có quyền biểu quyết về việc chuyển nhượng các cổ phần đó và người nhận chuyển nhượng đương nhiên trở thành cổ đông sáng lập của Công ty. Sau thời hạn ba năm quy định ở trên, các hạn chế đối với cổ phần phổ thông của cổ đông sáng lập đều bãi bỏ” và thời hạn hiệu lực của việc hạn chế chuyển nhượng đối với cổ đông sáng lập là đến ngày 27/07/2010. Như vậy, đến thời điểm hiện nay mọi hạn chế chuyển nhượng đối với cổ đông sáng lập là hết hiệu lực.

#### 4.3 Cơ cấu vốn cổ phần trước khi chào bán

Tính đến thời điểm 31/03/2011, danh sách cổ đông của DIC T&T không thay đổi so với danh sách cổ đông chốt ngày 20/11/2009 để đăng ký chứng khoán tập trung. Cơ cấu vốn điều lệ của DIC T&T như sau:

TT	Cổ đông	Số cổ phần sở hữu	Tổng mệnh giá	Tỷ lệ (%)
1	Nhà nước	-	-	-
2	Cổ đông trong nước	7.495.000	74.950.000.000	99,93%
	- Cổ đông cá nhân	2.389.513	23.895.130.000	31,86%
	- Cổ đông tổ chức	5.105.487	51.054.870.000	68,07%
3	Cổ đông ngoài nước	5.000	50.000.000	0,07%
	- Cổ đông cá nhân	5.000	50.000.000	0,07%
	- Cổ đông tổ chức	-	-	-
	<b>Tổng cộng</b>	<b>7.500.000</b>	<b>75.000.000.000</b>	<b>100,00%</b>

Nguồn: DIC T&T

**5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành**

**5.1 Danh sách các Công ty nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC**

- Tên Công ty: **Tổng Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Xây dựng**
- Địa chỉ: Số 265 Lê Hồng Phong, Phường 8, TP. Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu
- Giấy CNĐKKD: Số 3500101107 do Sở Kế hoạch Đầu tư Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu cấp ngày 24/06/2008
- Điện thoại : (064) 3859 248 Fax: (064) 3560 712
- Website: [www.dic.vn](http://www.dic.vn); [www.dicgroup.com.vn](http://www.dicgroup.com.vn)
- Vốn điều lệ: 1.000.000.000.000 đồng (Một ngàn tỷ đồng)
- Tỷ lệ nắm giữ: 55,06%

**5.2 Danh sách các Công ty mà Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối**

Không có.

**5.3 Danh sách các Công ty liên kết**

Không có.

**6. Hoạt động kinh doanh**

**6.1 Sản lượng sản phẩm, giá trị dịch vụ qua các năm**

Các lĩnh vực hoạt động kinh doanh chủ yếu của DIC T&T bao gồm:

- Dịch vụ phòng ngủ khách sạn tiêu chuẩn 4 sao;
- Dịch vụ hàng ăn, uống, giải khát, nhà hàng;
- Dịch vụ du lịch, hồ bơi, dịch vụ bãi biển;
- Cho thuê mặt bằng, phòng họp, tổ chức hội nghị, hội thảo khách hàng;
- Kinh doanh thương mại bia rượu nước giải khát, lương thực, thực phẩm;
- Kinh doanh du lịch lữ hành trong và ngoài nước;

### 6.1.1 Hoạt động kinh doanh khách sạn

Hiện tại Công ty đang sở hữu và điều hành hệ thống 2 khách sạn: Khách sạn Cap Saint Jacques và Khách sạn DIC Star.

Công suất sử dụng phòng bình quân của các khách sạn qua các năm như sau:

Khoản mục	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
Công suất sử dụng phòng bình quân/năm	54,9%	54,0%	52,3%	53,0%

Nguồn: DIC T&T

Đối tượng khách lưu trú của DIC T&T rất đa dạng: Khách nước ngoài chiếm từ 30% – 40% tổng lượt khách, tập trung chủ yếu là khách đến từ: Hồng Kông, Trung Quốc, Đài Loan, Malaysia, Thái Lan. Khách trong nước chủ yếu đến từ TP.Hồ Chí Minh, Bình Dương, Đồng Nai, Bà Rịa – Vũng Tàu, các tỉnh Miền Tây Nam Bộ, Hà Nội, Hải Phòng.

#### Thống kê số lượt khách lưu trú tại các khách sạn qua các năm

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Quý I năm 2011	
	Số lượt khách	Tỷ trọng	Số lượt khách	Tỷ trọng	Số lượt khách	Tỷ trọng
Số lượt khách Quốc tế	18.360	30,8%	25.498	40,1%	5.992	31,2%
Số lượt khách trong nước	41.218	69,2%	38.594	59,9%	13.210	68,8%
<b>Tổng cộng</b>	<b>59.578</b>	<b>100%</b>	<b>64.452</b>	<b>100%</b>	<b>19.202</b>	<b>100%</b>

Nguồn: DIC T&T

Tổng số lượt khách lưu trú tại Công ty năm 2010 là 64.452 lượt, đạt 103,1% so với kế hoạch đề ra. Trong đó, số lượt khách quốc tế năm 2010 là 25.498 lượt, đạt 141,7% kế hoạch và tăng 38,87% so với năm 2009.

❖ Khách sạn Cap Saint Jacques: 168 Thù Vân, Phường 8, TP.Vũng Tàu



Khách sạn Cap Saint Jacques đi vào hoạt động từ tháng 05/1990 tọa lạc tại vị trí thuận lợi nhất của Bãi Sau, cách bến tàu cao tốc Sài Gòn – Vũng Tàu chỉ 10 phút chạy xe, và cách sân golf Paradise 200m về phía Đông Bắc. Bên cạnh đó, khách sạn có khu du lịch biển riêng lịch sự, sạch đẹp và giữ an toàn tuyệt đối cho khách du lịch.

Với tiêu chuẩn của một khách sạn 4 sao, Cap Saint Jacques có khuôn viên 9.300m<sup>2</sup> với 7 tầng bao gồm 133 phòng ngủ, 03 nhà hàng và 05 phòng hội nghị với sức chứa 500 khách.

Các loại phòng ở Cap Saint Jacques gồm: CAP Family Suite, CAP Suite, Deluxe Family, Deluxe Seaview, Superior; hệ thống phòng ngủ được trang bị hiện đại và đầy đủ tiện nghi như: bếp gia đình, máy lạnh, truyền hình cáp, điện thoại quốc tế, hệ thống báo cháy, tủ lạnh, bồn tắm nóng lạnh, Internet không dây, phòng trải thảm, sử dụng nước nóng năng lượng mặt trời ...

CAP Family Suite



CAP Suite





Deluxe Family



Deluxe Seaview



Superior Family



Superior Triple



## BẢNG GIÁ PHÒNG

(Áp dụng từ ngày: 01/01/2011 đến 31/12/2011)

STT	Loại Phòng	Diễn giải	Số lượng phòng (phòng)	Giá phòng (USD)
1	CAP Family Suite	02 Dbl - Family	06	154
2	CAP Suite	01 Double	08	114
3	Deluxe Family	02 Double	10	124
4	Deluxe Seaview	Dbl/Twn	16	84
5	Superior	Family	05	104
		Triple	42	94
		Dbl / Sgl / Twn	46	74

Hệ thống nhà hàng của khách sạn Cap Saint Jacques được thiết kế hài hòa và ấm cúng với sức chứa lên tới gần 1.000 khách và nhiều phòng ăn VIP dành cho các buổi tiệc thân mật.



Ngoài ra, Khách sạn còn có hệ thống dịch vụ hoàn hảo khép kín gồm: Sân quần vợt, hồ bơi, vũ trường, Karaoke – xông hơi – xoa bóp, Bar sân vườn ...

Karaoke



Vũ trường



Sân tennis



Phòng thể thao đa năng



Hồ bơi



Massage và Spa



Phòng hội nghị của Cap Saint Jacques có công suất từ 10 đến 250 chỗ và được trang bị đầy đủ các thiết bị hội nghị như: màn hình tinh thể lỏng, máy chiếu, hệ thống loa, bảng viết ...



Với những ưu thế kinh doanh nổi bật trên, Cap Saint Jacques luôn là một trong những điểm đến du lịch tin cậy được bình chọn của tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu.

❖ Khách sạn DIC Star



Khách sạn DIC Star đạt tiêu chuẩn 4 sao được xây dựng vào cuối năm 2005 và tháng 01/2006 bắt đầu được đưa vào sử dụng. DIC Star có 9 tầng bao gồm 90 phòng ngủ và 3 nhà hàng với sức chứa 700 thực khách, phòng hội nghị lớn với sức chứa từ 500-600 khách.

Khách sạn DIC Star có hệ thống phòng ngủ được trang bị hiện đại như: Mini bar, két an toàn, truyền hình vệ tinh, điện thoại quốc tế, hệ thống Internet không dây ...

**Phòng D.I.C Suite****Phòng Deluxe****Phòng Superior**

## BẢNG GIÁ PHÒNG

(Áp dụng từ ngày: 01/01/2011 đến 31/12/2011- Không áp dụng ngày Lễ, Tết)

STT	Loại Phòng	Số lượng phòng (phòng)	Giá phòng (USD)
1	Superior	50	92
2	Deluxe	32	105
3	D.I.C Suite	08	170

Hệ thống 3 nhà hàng bao gồm: nhà hàng sân vườn Yellow Dragon, Nhà hàng Lotus, nhà hàng Babylon (lầu 9) luôn đáp ứng được nhu cầu ẩm thực của khách hàng. Ngoài ra, nhà hàng còn có quầy bar với các loại rượu ngoại nhập, thức ăn được chế biến đa dạng theo phong cách Âu – Á.

**Nhà hàng LOTUS****Nhà hàng BABYLON****Nhà hàng YELLOW DRAGON**

Khách sạn có 4 phòng họp thuận tiện cho các cuộc hội họp trong nước cũng như quốc tế, với sức chứa lên đến 400 khách và đầy đủ các trang thiết bị phục vụ hội họp như: máy lạnh âm trần, hệ thống âm thanh thiết kế chuẩn cho phòng hội nghị, micro không dây, micro cầm tay, hệ thống Internet không dây phục vụ miễn phí, máy phát điện dự phòng, hoa tươi, thảm đỏ... Ngoài ra còn có các trang thiết bị và dịch vụ phụ trợ phục vụ theo yêu cầu như: hệ thống nghe nhìn, máy chiếu LCD, máy tính xách tay, nhân viên kỹ thuật phục vụ việc trình chiếu v.v...



Các dịch vụ giải trí, thư giãn được đầu tư hiện đại tại DIC Star như: phòng thể thao đa năng, massage, karaoke, tennis... Bên cạnh đó, với bãi biển riêng kéo dài hơn 320m bờ biển cũng là ưu thế lớn của doanh nghiệp so với các đơn vị cạnh tranh khác cùng ngành.

#### ❖ Khu du lịch biển DIC



Khu du lịch biển DIC trải dài theo chiều dài bãi biển dọc theo đường Thùy Vân, Bãi Sau Thành phố Vũng Tàu. Đây là một trong những bãi biển an toàn, sạch đẹp nhất Vũng Tàu. Hơn nữa, đứng ở mọi vị trí của khu du lịch du khách đều có thể nhìn ra biển, đối diện khu du lịch là cụm khách sạn uy nghi và hiện đại đã được Tổng cục du lịch xếp hạng là cụm khách sạn 4 sao.

Khu du lịch biển DIC được đầu tư quy mô về vốn, cơ sở hạ tầng, tiện nghi hiện đại, dịch vụ phong phú, đã trở thành nơi tắm biển, nghỉ ngơi, vui chơi giải trí lý tưởng của du khách.

**Nhà hàng DIC Lotus** là một phần hạng mục trong dự án khu du lịch biển quốc tế tiêu chuẩn 5 sao do DIC T&T làm chủ đầu tư. Dự án có diện tích khoảng 1,9ha, tổng vốn đầu tư dự kiến ban đầu là 40 tỷ đồng, được điều chỉnh lên 80 tỷ đồng với các hạng mục: nhà tắm bùn, khoáng – spa, hồ tắm nước nóng, nhà hàng DIC Lotus (trên cơ sở nâng cấp nhà hàng Vũng Tàu 1), khu vui chơi thiếu nhi, khu vui chơi dưới nước (du thuyền, lướt ván), khu giải trí ngoài trời tại bờ biển (đốt lửa trại, thả diều, thể dục thể thao), hồ ngâm nước biển nóng bằng năng lượng mặt trời... Được thiết kế theo tiêu chuẩn của một nhà hàng cao cấp, DIC Lotus mô phỏng hình bông sen 12 cánh, có mái hình vòm, tạo nên nét đặc trưng riêng ở Bãi Sau. Nhà hàng gồm 3 tầng: tầng trệt khu dịch vụ dù, ghế, tắm nước ngọt, bán hàng mỹ nghệ và 20 phòng tắm biển nước nóng sử dụng năng lượng mặt trời. Tầng 1 của nhà hàng phục vụ tiệc cưới hoặc các buổi hội nghị, hội thảo với sức chứa từ 500-700 khách. Tầng 2 của nhà hàng là 6 phòng ăn VIP.



**Nhà hàng Seaview** có cơ sở vật chất hiện đại, tiện nghi và hài hòa với phong cảnh biển. Với sức chứa trên 450 khách, hệ thống 6 phòng VIP tạo cảm giác riêng tư cho du khách. Đặc biệt, nhà hàng Seaview chuyên cung cấp đặc sản Cá Tầm, Cá Hồi tươi sống với các cách chế biến món ăn phong phú mới lạ do đội ngũ đầu bếp hàng đầu thực hiện. Ngoài ra, Seaview còn được mệnh danh là thế giới bia của Vũng Tàu với hơn 1.000 loại bia các loại, giá cả cạnh tranh để phục vụ du khách.



**Hệ thống hồ bơi, thác tràn:** hồ bơi đạt tiêu chuẩn của khách sạn 4 sao và là một trong những hồ bơi lớn nhất tại Vũng Tàu thiết kế độc đáo với hệ thống thác tràn giúp du khách có cảm giác vừa hiện đại vừa gần gũi với thiên nhiên như đang ngâm mình trong con thác, con suối của tự nhiên.



Ngoài ra Trung tâm còn phục vụ các loại đồ uống phong phú, hấp dẫn; dịch vụ khác bao gồm: dù, ghế, tắm nước ngọt, sân khu du lịch, quầy lưu niệm v.v...



## ❖ Trung tâm thương mại DIC



Trung tâm kinh doanh thương mại của Công ty được thành lập và hoạt động từ tháng 07/2003. Hoạt động của trung tâm do Công ty trực tiếp quản lý và điều hành. Bộ phận thương mại của Công ty hiện đang quản lý và kinh doanh tại 04 kho hàng với 18 xe vận tải chuyên dùng cùng 120 nhân viên kinh doanh, bán hàng trải rộng khắp địa bàn TP.Vũng Tàu, thị xã Bà Rịa và các huyện Tân Thành, Châu Đức, Long Điền, Đất Đỏ, Xuyên Mộc, Côn Đảo. Hệ thống kho bãi của Công ty có tổng diện tích trên 7.000m<sup>2</sup> có sức chứa từ 7.000 – 10.000 tấn hàng hóa. Hàng hóa kinh doanh của đơn vị tập trung chủ yếu ở các nhóm hàng sau: Sắt, thép, phân bón, dầu nhờn, bia rượu nước giải khát, lương thực thực phẩm, hàng thủ công mỹ nghệ ...

Một số bộ phận kinh doanh chính của Trung tâm thương mại: Bộ phận kinh doanh đầu thầu cung cấp vật tư thiết bị công nghiệp, xây dựng; Siêu thị thực phẩm; Tổng kho và hệ thống phân phối bia rượu, nước giải khát nhãn hiệu Sài Gòn; Tổng kho và hệ thống phân phối nước giải khát, thực phẩm của Công ty Pepsi, Tribeco, Vinamilk, Milkmax,....

## ❖ Trung tâm lữ hành DIC (DIC Travel)

Trung tâm lữ hành DIC được thành lập vào ngày 01/09/2007 với các chức năng chính như sau:

- Kinh doanh dịch vụ du lịch;
- Vận chuyển hành khách du lịch đường thủy, đường bộ;
- Kinh doanh dịch vụ lữ hành trong và ngoài nước;
- Kinh doanh thương mại;

- Đại lý bán vé máy bay, tàu hỏa, tàu cánh ngầm.

Với sự đa dạng, phong phú trong các chương trình du lịch trong và ngoài nước, du lịch kết hợp hội nghị (MICE), du lịch kết hợp sự kiện, du lịch dã ngoại, du lịch tuần trăng mật ... cùng sự nhiệt tình, thân thiện của đội ngũ nhân viên, hướng dẫn viên trẻ trung, năng động, DIC Travel đã tạo được dấu ấn đặc sắc trong lòng hành khách, làm hài lòng và thỏa mãn mọi yêu cầu của khách hàng.

### 6.1.2 Tỷ lệ doanh thu, lợi nhuận của các sản phẩm, dịch vụ qua các năm

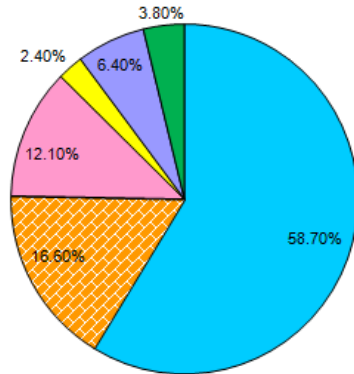
#### Cơ cấu doanh thu hoạt động kinh doanh qua các năm

TT	Nhóm sản phẩm	Năm 2009		Năm 2010		Quý I năm 2011	
		Giá trị (tr.đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (tr.đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (tr.đồng)	Tỷ trọng (%)
1	Kinh doanh thương mại bia rượu nước giải khát, lương thực, thực phẩm	110.951	58,7%	122.106	57,6%	36.128	60,0%
2	Kinh doanh dịch vụ phòng ngủ khách sạn tiêu chuẩn 4 sao	31.383	16,6%	33.970	16,0%	7.449	12,4%
3	Kinh doanh dịch vụ hàng ăn, uống, giải khát, nhà hàng	22.779	12,1%	27.720	13,1%	9.129	15,2%
4	Kinh doanh dịch vụ dù ghê, hồ bơi, dịch vụ bãi biển	4.475	2,4%	5.189	2,4%	1.556	2,6%
5	Kinh doanh du lịch lữ hành trong và ngoài nước	12.103	6,4%	15.673	7,4%	3.596	6,0%
6	Kinh doanh cho thuê mặt bằng, phòng họp, tổ chức hội nghị, hội thảo khách hàng và các dịch vụ du lịch phục vụ du khách khác	7.255	3,8%	7.262	3,4%	2.313	3,8%
<b>Tổng cộng</b>		<b>188.946</b>	<b>100%</b>	<b>211.920</b>	<b>100%</b>	<b>60.171</b>	<b>100%</b>

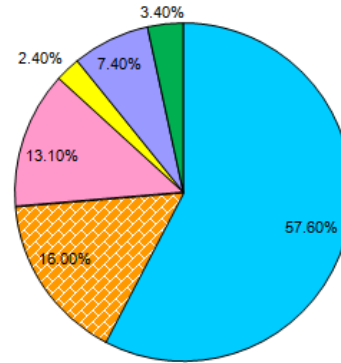
Nguồn: DIC T&T

**BIỂU ĐỒ CƠ CẤU DOANH THU CỦA CÔNG TY**

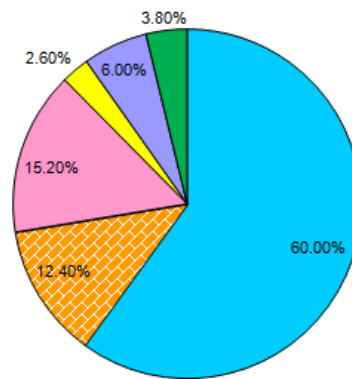
**Năm 2009**



**Năm 2010**



**Quý I/2011**



- Kinh doanh thương mại bia rượu nước giải khát, lương thực, thực phẩm
- Kinh doanh dịch vụ phòng ngủ khách sạn tiêu chuẩn 4 sao
- Kinh doanh dịch vụ hàng ăn, uống, giải khát, nhà hàng
- Kinh doanh dịch vụ dù ghế, hồ bơi, dịch vụ bãi biển
- Kinh doanh du lịch lữ hành trong và ngoài nước
- Kinh doanh cho thuê mặt bằng, phòng họp, tổ chức hội nghị, hội thảo khách hàng và các dịch vụ du lịch phục vụ du khách khác

Năm 2010 hoạt động kinh doanh du lịch trên địa bàn tỉnh gặp nhiều khó khăn như: tình trạng cúp điện thường xuyên diễn ra; việc thi công nâng cấp, mở rộng Quốc lộ 51 đã làm giảm lượng khách du lịch đến tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu trong những tháng cuối năm. Song song đó, giá điện, nước, thực phẩm, rau xanh tăng cao... cũng đã ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí hoạt động của ngành du lịch.

Tuy nhiên, nhìn chung cơ cấu doanh thu của Công ty qua các năm tương đối ổn định, doanh thu từ kinh doanh thương mại bia rượu và nước giải khát, lương thực, thực phẩm

chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu doanh thu của Công ty (chiếm từ 57% đến 60% tổng doanh thu). Doanh thu khối kinh doanh thương mại của Công ty vẫn giữ được tốc độ tăng trưởng ổn định. Tổng doanh thu kinh doanh thương mại năm 2010 là: 122.106 triệu đồng, đạt 103,6% kế hoạch đề ra. Các mặt hàng kinh doanh của Công ty tập trung chủ yếu ở ngành hàng bia rượu, nước giải khát và lương thực thực phẩm. Trong đó:

- Doanh thu kinh doanh bia rượu nước giải khát nhãn hiệu Sài Gòn là: 76.753 triệu đồng, chiếm 62,86% tổng doanh thu thương mại, giảm tỷ trọng 5% trong cơ cấu Tổng doanh thu kinh doanh thương mại so với năm 2009.
- Doanh thu kinh doanh phân phối nước ngọt, nước suối đóng chai, rượu, sữa, thực phẩm ăn liền là: 39.409 triệu đồng, chiếm 32,27% tổng doanh thu thương mại, tăng tỷ trọng 5% trong cơ cấu Tổng doanh thu kinh doanh thương mại so với năm 2009.
- Doanh thu kinh doanh siêu thị thực phẩm, thương mại, dịch vụ khác là: 5.944 triệu đồng, chiếm 4,87 % tổng doanh thu thương mại.

Doanh thu khối kinh doanh dịch vụ phòng ngủ khách sạn tiêu chuẩn 4 sao của toàn Công ty năm 2010 là: 33.970 triệu đồng, đạt 98,6% so với kế hoạch và 108,2% so với thực hiện năm 2009. Doanh thu khối kinh doanh phòng ngủ năm 2010 không đạt kế hoạch đề ra là do một số nguyên nhân sau:

- Nhóm đối tượng khách lẻ năm 2010 giảm mạnh về số lượng và doanh số thu được.
- Tỷ lệ phòng ngủ bán cho nhóm khách kinh doanh, khách công ty lữ hành chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số lượng phòng bán được.
- Do tình hình cạnh tranh, Công ty phải giữ giá bán dịch vụ phòng ngủ năm 2010 đối với nhóm khách lữ hành và khách công ty tương đương giá bán của năm 2009. Trong khi đó, thuế suất thuế giá trị gia tăng hoạt động kinh doanh du lịch khách sạn năm 2010 được điều chỉnh từ 5% trở về mức 10% như trước đây dẫn đến cùng một khoản thu như năm 2009 nhưng doanh thu của đơn vị năm 2010 bị giảm 5%.

Doanh thu khối kinh doanh dịch vụ hàng ăn, uống, giải khát, nhà hàng năm 2010 là 27.720 triệu đồng tăng 4.941 triệu đồng tương đương đạt 121,7% so với năm 2009.

Doanh thu khối dịch vụ du lịch, hồ bơi, dịch vụ bãi biển năm 2010 đạt 5.189 triệu đồng và đạt 104,8% kế hoạch đề ra.

Trong năm 2010, doanh thu từ khối kinh doanh dịch vụ lữ hành trong và ngoài nước

đạt 15.673 triệu đồng và đạt 171,65% so với kế hoạch. Song song đó, Chi nhánh cũng đã tổ chức được nhiều tour du lịch trong và ngoài nước cho nhiều khách hàng lớn như: Tour Mỹ – Nhật Tafico Tây Ninh, Tour Thượng Hải DIC Corp, Tour Hàn Quốc DIC Corp, Tour Vũng Tàu Vina Star, Tour Về nguồn SA BE CO, Tour hội nghị Đà Lạt PTSC, Tour Long Hải PTSC MC... Sự thành công trong việc phục vụ các khách hàng lớn như trên là tiền đề cho sự ổn định, phát triển của Chi nhánh; từng bước tạo lập thương hiệu và niềm tin đối với khách hàng.

Ngoài ra, doanh thu từ khối kinh doanh phòng họp, cho thuê mặt bằng, ki ốt, kinh doanh tạp hoá, giữ xe và các hoạt động kinh doanh khác của Công ty trong năm 2010 là: 7.262 triệu đồng, đạt 100,73% so với kế hoạch.

## **6.2 Nguyên vật liệu**

Với hoạt động đặc thù của doanh nghiệp là kinh doanh hệ thống khách sạn, nguồn nguyên vật liệu của Công ty chủ yếu là các loại thực phẩm sử dụng tại nhà hàng (rau quả, hải sản, thịt, cá...) và các loại vật tư trong phòng nghỉ. Nguồn cung cấp các nguyên vật liệu này chủ yếu ở trong nước và tại địa phương. Nhìn chung, nguồn cung cấp các nguyên vật liệu này rất dồi dào, phong phú. Chi phí nguyên vật liệu chiếm một tỷ trọng tương đối từ 30% đến 60% trong giá vốn hàng bán về dịch vụ ăn uống của Công ty.

Đối với hoạt động thương mại (kinh doanh bia, thực phẩm) thì nguồn cung cấp chủ yếu từ:

- Bia Sài Gòn: ký hợp đồng hàng năm, chiếm 60% trong khối thương mại của Công ty;
- Pepsi: Công ty phân phối độc quyền và chiếm khoản 35%;
- Các công ty khác cung cấp thực phẩm, hàng hoá thiết yếu chiếm khoản 5%.

## **6.3 Chi phí sản xuất**

Chi phí sản xuất là vấn đề mà tất cả các công ty phải quan tâm nhất trong quá trình hoạt động của mình. Cơ cấu các khoản mục chi phí chính của DIC T&T được trình bày trong bảng dưới đây:

**Cơ cấu các khoản mục chi phí chính của DIC T&T**

YẾU TỐ CHI PHÍ	Năm 2009		Năm 2010		Quý I năm 2011	
	Giá trị (tr.đồng)	% Tổng DT	Giá trị (tr.đồng)	% Tổng DT	Giá trị (tr.đồng)	% Tổng DT
Giá vốn hàng bán	135.960	71,45%	153.053	71,67%	45.863	75,79%
Chi phí bán hàng	35.443	18,63%	39.038	18,28%	10.945	18,09%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	6.199	3,26%	7.190	3,37%	1.183	1,95%
Chi phí hoạt động tài chính	5.819	3,06%	8.203	3,84%	2.492	4,12%
Chi phí khác	237	0,12%	370	0,17%	0,4	0,001%
<b>TỔNG</b>	<b>183.657</b>	<b>96,52%</b>	<b>207.854</b>	<b>97,34%</b>	<b>60.482</b>	<b>99,95%</b>

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2009, 2010 và BCTC Quý I/2011 của DIC T&T

Nhìn chung, cơ cấu các khoản mục chi phí của DIC T&T trong các năm không có nhiều biến động. Tỷ trọng chi phí sản xuất so với doanh thu thuần trong năm 2010 có tăng so với năm 2009 nhưng không đáng kể, khoản tăng này chủ yếu từ chi phí hoạt động tài chính của Công ty (trong đó chi phí từ lãi vay là 8.189 triệu đồng).

#### 6.4 Trình độ công nghệ

##### 6.4.1 Năng lực quản lý khách sạn, nhà hàng

Công ty luôn đặt tiêu chuẩn và chất lượng dịch vụ lên hàng đầu, đảm bảo theo quy chuẩn của Khách sạn 4 sao từ trang thiết bị, đầu tư đến trình độ ngoại ngữ và tay nghề của CBCNV v.v...

Đầu năm 2010, Công ty đầu tư hệ thống kết sắt tự động trong phòng ngủ khách sạn với hệ thống khóa từ hiện đại. Trong thời gian này Công ty cũng đầu tư hệ thống năng lượng mặt trời, công nghệ sạch cho hệ thống cụm khách sạn với chi phí lên đến 1,7 tỷ đồng.

##### 6.4.2 Năng lực quản lý Công ty

**Về công nghệ thông tin, phần mềm quản lý, kinh doanh:** Hệ thống máy vi tính của Công ty được nối mạng nội bộ và nối mạng Internet băng thông rộng ADSL.

**Trong công tác quản lý:** Các khách sạn của Công ty thực hiện quản lý bằng phần mềm **Sigma.soft** liên kết tất cả các bộ phận như lễ tân, buồng, bàn, bếp, kinh doanh, kế toán

nên đã giảm thiểu công việc thủ công, bớt sai sót và phục vụ khách nhanh chóng, kịp thời, chất lượng cao. Phần mềm **Sigma.soft** còn được liên kết để lãnh đạo Công ty cập nhật tình hình kinh doanh và có những chỉ đạo sát sao, hợp lý.

Ngoài ra, Công ty còn sử dụng phần mềm **KTVN** trong công tác Kế toán nhằm quản lý hệ thống kế toán của toàn Công ty, nâng cao hiệu quả hoạt động kế toán của Công ty.

### **6.5 Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới**

Trong quá trình hoạt động, DIC T&T luôn tiếp thu ý kiến khách hàng để có những điều chỉnh phù hợp, ngày càng hoàn thiện hơn và cung cấp nhiều tiện ích cho khách hàng hơn trong quá trình lưu trú tại khách sạn.

Sản phẩm và dịch vụ mới tiêu biểu của Công ty:

- Thành lập bộ phận chăm sóc, hỗ trợ khách hàng ngay tại khu vực tiền sảnh của khách sạn.
- Đầu tư hoàn thành và đưa vào khai thác Nhà hàng DIC Lotus với hệ thống cơ sở vật chất kỹ thuật khang trang, trang thiết bị hiện đại và nhiều dịch vụ nhà hàng hấp dẫn.
- Triển khai hoạt động kinh doanh du lịch lữ hành quốc tế ra nhiều thị trường mới như: Đông Âu, Úc, Nhật, Mỹ.

### **6.6 Tình hình kiểm tra chất lượng dịch vụ**

Công ty luôn có đội kiểm tra định kỳ hàng tháng nhằm đánh giá vệ sinh và chất lượng dịch vụ v.v...Ngoài ra, Công ty cũng đã đăng ký với Sở Y tế về chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm, cũng như đã ký hợp đồng mua bảo hiểm cháy nổ cho cụm khách sạn với Công ty Bảo hiểm Ngân hàng đầu tư (BIC).

### **6.7 Hoạt động Marketing**

Nhận thức sâu sắc về vấn đề thương hiệu, Công ty đã nỗ lực xây dựng và quảng bá thương hiệu của mình đối với khách hàng. Trong những năm qua, thương hiệu của Công ty đã được biết đến rộng rãi và tạo niềm tin với du khách trong nước cũng như du khách quốc tế. Với mục tiêu mở rộng và phát triển thị trường để tìm kiếm các hợp đồng mới có giá trị, phát triển các hoạt động kinh doanh, hàng năm Ban lãnh đạo Công ty Cổ phần Du lịch và

Thương mại DIC luôn thực hiện chủ trương đẩy mạnh hoạt động marketing, xây dựng các chiến lược nhằm duy trì khách hàng cũ và mở rộng được mạng lưới khách hàng mới như: phát hành thẻ VIP, giảm giá dịch vụ, tặng sản phẩm cho khách hàng truyền thống và khách hàng tiềm năng.

Đối khách lẻ hành, khách công ty và khách hàng lẻ, DIC T&T luôn có những chính sách riêng như:

- Khách lẻ hành: có thư ngỏ, thư thăm hỏi, trao đổi trực tiếp, tặng quà v.v...
- Khách Công ty: Giới thiệu sản phẩm hàng năm thông qua email, điện thoại, thư ngỏ v.v...

Ngoài ra, Công ty luôn luôn chú trọng quảng bá sản phẩm của đơn vị thông qua các phương tiện thông tin đại chúng như: các bài viết chuyên đề được đăng trên báo Bà Rịa – Vũng Tàu, Tạp chí Du lịch... Song song đó, Công ty còn tài trợ cho các hoạt động văn hoá, lễ hội được tổ chức hàng năm tại Vũng Tàu như: Cuộc thi Hoa hậu Quý bà, Lễ hội ẩm thực, Cuộc thi cờ vua... Qua đó đã quảng bá rộng rãi hình ảnh của DIC T&T với du khách trong nước cũng như khách nước ngoài.

Hiện tại Công ty đang liên kết với các trang web đặt chỗ qua mạng như: [www.agoda.vn](http://www.agoda.vn), [www.booking.com](http://www.booking.com), [www.genaresasia.com](http://www.genaresasia.com) ... Thông qua các trang web này đã làm tăng một lượng đáng kể khách du lịch đến nghỉ tại cụm khách sạn DIC. Công ty cũng đang chủ động xây dựng hệ thống đặt phòng trực tuyến trên website của Công ty và dự kiến sẽ đưa vào hoạt động trong thời gian sớm nhất.

### **6.8 Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền**

Du lịch và Thương mại DIC đang sử dụng logo sau cho các hoạt động của Công ty:





### 6.9 Một số hợp đồng lớn đã được ký kết

Đơn vị tính: Đồng

TT	Nội dung hợp đồng	Khách hàng	Hợp đồng		Thời gian thực hiện
			Số- Ngày/tháng	Giá trị hợp đồng / năm	
1	Hợp đồng bia Sài Gòn	CTCP Thương mại Sabeco Miền Đông	Số 03/HĐ.2011 ngày 11/04/2011	180.071.100.000	Từ 04/2011 đến 03/2012
2	Hợp đồng Pepsi	Công ty Pepsico Việt Nam	Số 0212BD/UNIT3-2008 ngày 15/12/2008	43.866.358.584	Từ 12/2008 đến 12/2012
3	Hợp đồng Tribeco	CTCP nước giải khát Sài Gòn	Số 001-VT ngày 16/09/2009	756.003.600	Từ 09/2009 đến 09/2011
4	Hợp đồng dịch vụ	Cty MAP PACIFIC Việt Nam	Số 212/2011/HĐDV ngày 02/01/2011	955.700.000	Từ 11/04/2011 đến 15/04/2011

Nguồn: DIC T&T

## 7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2009, 2010 và Quý I năm 2011

### 7.1 Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	CHỈ TIÊU	Năm 2009	Năm 2010	% tăng giảm 2010/2009	Quý I năm 2011	% đạt được Quý I/2011 so với 2010
1	Tổng giá trị tài sản	154.943	167.715	8,24	171.679	102,36
2	Doanh thu thuần	188.946	211.920	12,16	60.171	28,39
3	Giá vốn hàng bán	135.960	153.053	12,57	45.863	29,97
4	Lợi nhuận thuần từ HĐKD	5.657	4.831	(14,60)	(278)	(5,75)
5	Lợi nhuận khác	970	855	(11,84)	309	36,11
6	Lợi nhuận trước thuế	6.626	5.685	(14,20)	31	0,55
7	Lợi nhuận sau thuế	4.970	4.255	(14,39)	23	0,55
8	Tỷ lệ chi trả cổ tức <sup>3</sup>	5%	5%	-	-	-

Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2009, 2010 và BCTC Quý I năm 2011 của DIC T&T

<sup>3</sup> Tỷ lệ chia cổ tức trên vốn điều lệ

Trong năm 2010, lạm phát và lãi suất tăng cao đã kéo theo giá vốn hàng bán, chi phí sản xuất của Công ty gia tăng đáng kể. Chính vì thế mặc dù doanh thu năm 2010 của Công ty tăng 12,16% nhưng lợi nhuận sau thuế giảm 14,39% so với năm 2009.

Tình hình kinh tế ba tháng đầu năm 2011 tiếp tục khó khăn (lạm phát tăng 6,12% so với năm 2010) đã ảnh hưởng đến hoạt động của DIC T&T trong Quý I năm 2011. Cụ thể, doanh thu Quý I năm 2011 tăng 36,28% so với cùng kỳ năm trước nhưng các chi phí lại tiếp tục tăng cao (giá vốn hàng bán, chi phí lãi vay, chi phí bán hàng) dẫn đến kết quả kinh doanh của Quý I năm 2011 đạt thấp.

Tuy vậy, doanh thu khách sạn, nhà hàng, du lịch của Việt Nam Quý I hết sức khả quan tăng lần lượt là 24,7%<sup>4</sup> và 23,2% so với cùng kỳ. Do đó, khi các biện pháp kiềm chế lạm phát của Chính phủ phát huy tác dụng (thường có độ trễ nhất định) sẽ tác động tích cực đến lợi nhuận của Công ty trong các quý tới.

## **7.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty**

Trong thời gian vừa qua, có một số yếu tố đã ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty như sau:

### **a. Thuận lợi**

- Công ty cổ phần Du lịch và Thương mại DIC hoàn tất tiến trình cổ phần hoá và chính thức hoạt động theo hình thức công ty cổ phần. Bên cạnh đó, Công ty có thuận lợi là có đội ngũ cán bộ quản lý, nhân viên nghiệp vụ có nhiều năm kinh nghiệm, hệ thống cơ sở vật chất kỹ thuật khang trang hiện đại;
- Với lợi thế Vũng Tàu là khu du lịch biển gần khu vực Nam Bộ, đặc biệt chỉ cách Thành phố Hồ Chí Minh khoảng 120km, nên sẽ thu hút được một lượng lớn khách du lịch vào những dịp cuối tuần hay ngày lễ, Tết. Hơn nữa các khách sạn, nhà hàng và trung tâm lữ hành của Công ty nằm ở Trung tâm Bãi Sau của Thành phố Vũng Tàu, trên trục lộ chính là đường Thùy Vân nên rất thuận lợi cho Công ty phát triển các hoạt động kinh doanh đã đề ra.

---

<sup>4</sup> Nguồn từ Thông cáo báo chí tình hình kinh tế - xã hội Quý I/2011 của Tổng cục Thống kê Việt Nam

- Uy tín và thương hiệu của khách sạn Cap Saint Jacques, khách sạn DIC Star được nhiều khách hàng biết đến và tín nhiệm trong nhiều năm qua đã đặt nền móng và niềm tin với du khách trong và ngoài nước.
- Công ty đã hòa nhập tốt với thị trường du lịch của cả nước và khu vực Đông Nam Á. Với ngành du lịch tại Vũng Tàu, Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC là đơn vị hàng đầu về chuyên môn và nghiệp vụ.
- Cùng với những thuận lợi trên thì trong những năm gần đây ngành du lịch Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu cũng đã chú trọng việc đầu tư quảng bá hình ảnh du lịch của tỉnh nhà để lấy lại niềm tin trong lòng du khách về một điểm đến “an toàn, ấn tượng và thân thiện” và công bố “Những địa chỉ tin cậy của du lịch Bà Rịa - Vũng Tàu”. Với sự đầu tư đó đã giúp đỡ rất nhiều cho các doanh nghiệp kinh doanh du lịch tại tỉnh, góp phần quảng bá và gia tăng lượt khách du lịch đến Bà Rịa – Vũng Tàu.

**b. Khó khăn**

- Tình hình kinh tế - xã hội có nhiều biến động: Kinh tế cả nước gặp nhiều khó khăn; giá cả các mặt hàng chủ yếu tăng cao, thị trường tài chính - tiền tệ - ngân hàng biến động phức tạp, lãi suất ngân hàng tăng đột biến.
- Sự cố tràn dầu ảnh hưởng đến môi trường du lịch và tình trạng thiếu điện xảy ra thường xuyên trong năm đã gây ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh du lịch.
- Hiện tượng mất điện vào mùa khô liên tục buộc doanh nghiệp phải sử dụng hệ thống máy phát điện làm chi phí tăng lên gấp 3 - 4 lần so với sử dụng điện lưới và ảnh hưởng phần nào đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.
- Sự cạnh tranh gay gắt giữa các đơn vị kinh doanh du lịch trong tỉnh và du lịch ở những địa phương khác.
- Tình hình dịch bệnh trên thế ngày càng gia tăng trong những năm gần đây như: dịch SARS, dịch cúm A/H1N1, cúm A/H5N1... gây ảnh hưởng lớn đến các doanh nghiệp trong lĩnh vực du lịch.
- Nhu cầu của khách hàng ngày càng cao, đa dạng và thường xuyên thay đổi.

## 8. Vị thế Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

### 8.1 Triển vọng phát triển của ngành

Ngành du lịch đang từng bước trở thành một trong những ngành kinh tế mũi nhọn của Việt Nam với tiềm năng phát triển rất lớn như các địa danh, ẩm thực nổi tiếng,... có sức hấp dẫn du khách cao. Lượng khách du lịch nước ngoài đến Việt Nam ngày càng tăng, đặc biệt nhu cầu du lịch nước ngoài của người dân các nước châu Á là rất lớn.

Định hướng phát triển của ngành du lịch Việt Nam trong thời gian tới là phát triển du lịch trở thành một ngành kinh tế mũi nhọn trên cơ sở khai thác có hiệu quả lợi thế về điều kiện tự nhiên, sinh thái, truyền thống văn hóa lịch sử, huy động tối đa nguồn nhân lực trong nước và tranh thủ sự hợp tác, hỗ trợ quốc tế, góp phần thực hiện công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Từng bước đưa nước ta trở thành một trung tâm du lịch có tầm cỡ khu vực, phấn đấu đưa du lịch Việt Nam được xếp vào nhóm quốc gia có ngành du lịch phát triển trong khu vực.

Tại Diễn đàn du lịch ASEAN (ATF 2009) tháng 1/2009 tại Hà Nội, Việt Nam nhận được những cam kết của các nước như Thái Lan, Singapore, Malaysia nhằm tăng dòng khách trao đổi giữa các nước. Cũng tại Diễn đàn này, đại biểu các nước ASEAN đã chia sẻ kinh nghiệm và đi đến sự đồng thuận cao về việc xây dựng ASEAN trở thành điểm đến chung và xây dựng ngành du lịch ASEAN năng động. Diễn đàn này hứa hẹn một năm du lịch đầy triển vọng và thành công đối với các nước ASEAN nói chung và Việt Nam nói riêng. Đối với ngành du lịch Việt Nam, đây là điểm nhân tạo được mối liên kết khu vực chặt chẽ. Nếu ngành du lịch tiếp tục cải thiện một số chính sách thì Việt Nam có thể tạo dựng được một thị trường du lịch hấp dẫn, trước hết cho các “khách hàng phụ cận” là các nước ASEAN<sup>(5)</sup>.

Bà Rịa - Vũng Tàu là một trong những tỉnh có cửa ngõ giao lưu giữa Việt Nam và thế giới, có hệ thống đường biển, đường sông và đường hàng không rất thuận tiện. Bên cạnh những tiềm năng to lớn về dầu khí, Bà Rịa - Vũng Tàu đang từng bước khẳng định thế mạnh du lịch của mình, nhờ lợi thế về tiềm năng thiên nhiên và nhân văn phong phú. Bà Rịa - Vũng Tàu là một quần thể thiên nhiên hài hòa, sơn thủy hữu tình, có những dãy Núi

---

<sup>(5)</sup> Nguồn: Tổng cục du lịch Việt Nam

Lớn - Núi Nhỏ - Minh Đạm, Núi Dinh che chắn, xa xa biển Đông có Côn Đảo bao bọc, ở gần có Long Sơn quy tụ.

Với những lợi thế và tiềm năng to lớn nói trên, thời gian qua du lịch Bà Rịa - Vũng Tàu đã có những bước phát triển mạnh mẽ, hàng loạt dự án đầu tư nước ngoài vào các lĩnh vực khách sạn, khu vui chơi giải trí, các tuyến, điểm du lịch với tổng số vốn đầu tư lên đến hàng trăm triệu USD đang hoạt động hết sức nhộn nhịp.

Theo quy hoạch tổng thể phát triển du lịch Bà Rịa - Vũng Tàu (1995 - 2010) với 5 trung tâm kinh tế - du lịch, trong tương lai không xa, Bà Rịa - Vũng Tàu sẽ phát triển mạnh mẽ, tương xứng với vị thế và tiềm năng của một trung tâm du lịch quan trọng của cả nước.

## **8.2 Vị thế của Công ty trong ngành**

Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC được công nhận là khách sạn có nhiều phòng nhất tại thành phố Vũng Tàu và là một trong những đơn vị kinh doanh du lịch và dịch vụ du lịch dẫn đầu của Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu về chất lượng cũng như về doanh số kinh doanh. Bên cạnh đó, là một trong những đơn vị dẫn đầu ngành du lịch, khách sạn của tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu, DIC T&T có nhiều triển vọng phát triển trong tương lai. Với vị trí kinh doanh thuận lợi, diện tích mặt bằng kinh doanh khách sạn rộng rãi (hơn 10.000 m<sup>2</sup>) và khu vực bãi biển dài hơn 320m, diện tích hơn 20.000 m<sup>2</sup> là cơ hội tốt để DIC T&T phát triển về chiều rộng lẫn chiều sâu. Thời gian tới DIC T&T sẽ tập trung phát triển theo chiều sâu, nâng cao đẳng cấp và chất lượng sản phẩm dịch vụ và coi đây là điều kiện tiên quyết để nâng cao hiệu quả và cải tiến lợi nhuận cho doanh nghiệp.

## **8.3 Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của nhà nước và xu thế chung trên thế giới**

Xã hội ngày càng phát triển, nhu cầu về du lịch vui chơi, giải trí ngày càng cao. Việt Nam có bờ biển dài và đẹp, thiên nhiên phong phú; giao thông, khí hậu thuận lợi nên tiềm năng phát triển du lịch của Việt Nam là rất lớn. Định hướng phát triển du lịch và dịch vụ du lịch của Công ty rất phù hợp với xu thế phát triển của đất nước và kinh tế thế giới.

## 9. Chính sách đối với người lao động

### 9.1 Thực trạng lao động

Tổng số cán bộ, công nhân viên Công ty tính đến ngày 31/03/2011 là **396** người, trong đó:

STT	Phân loại lao động	Số người	Tỷ trọng (%)
<b>I</b>	<b>Phân theo thời hạn hợp đồng</b>		
1	Hợp đồng lao động không xác định thời hạn	396	100%
2	Hợp đồng lao động theo mùa vụ	-	-
<b>Tổng cộng</b>		<b>396</b>	<b>100%</b>
<b>II</b>	<b>Phân theo giới tính</b>		
1	Lao động nam	171	43,2%
2	Lao động nữ	225	56,8%
<b>Tổng cộng</b>		<b>396</b>	<b>100%</b>
<b>III</b>	<b>Phân theo trình độ</b>		
1	Đại học, cao đẳng	46	11,6%
2	Trung học chuyên nghiệp	65	16,4%
3	Công nhân kỹ thuật và trình độ khác	-	-
4	Lao động phổ thông	131	33,0%
<b>Tổng cộng</b>		<b>396</b>	<b>100%</b>

Nguồn: DIC T&T

### 9.2 Chế độ làm việc và chính sách lương thưởng, trợ cấp cho người lao động

#### a. Chế độ làm việc

Công ty thực hiện chế độ làm việc cho người lao động là 8 giờ trong một ngày, mỗi tuần làm việc 6 ngày từ thứ 2 đến thứ 7. Các chế độ nghỉ lễ, Tết được Công ty giải quyết theo đúng quy định Nhà nước.

Ngoài ra, do đặc thù của từng loại công việc, các đơn vị trực thuộc Công ty có thể tự sắp xếp thời giờ làm việc theo ca, khoán doanh thu và nghỉ ngơi phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh của đơn vị nhưng không trái với quy định của Bộ Luật Lao động và các quy định khác của pháp luật hiện hành.

Người lao động làm việc đủ 12 tháng tại Công ty được nghỉ phép năm theo quy định và được Công ty thanh toán tiền lương nghỉ phép theo chế độ.

**b. Chính sách lương, thưởng, trợ cấp**

Công ty thực hiện chính sách trả lương theo chức danh công việc đảm nhiệm cho người lao động. Thu hút và khuyến khích người tài giỏi mang hết khả năng để phục vụ Công ty.

Công ty đưa ra chính sách thưởng định kỳ, thưởng đột xuất cho cá nhân và tập thể. Việc xét thưởng căn cứ vào thành tích của cá nhân hoặc tập thể trong việc thực hiện tiết kiệm, hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao, đạt được hiệu quả cao trong kinh doanh.

Công ty luôn thực hiện tốt chế độ chính sách đối với người lao động về tiền lương, tiền thưởng, bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội, chế độ hưu trí, các công tác xã hội, từ thiện và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với ngân sách Nhà nước.

**c. Chế độ phúc lợi**

Công ty thực hiện các chế độ bảo hiểm xã hội cho người lao động theo Luật lao động, Nội quy lao động và Thỏa ước lao động tập thể. Công ty luôn quan tâm đến đời sống và cải thiện điều kiện cho cán bộ, nhân viên; quan tâm đến CB – CNV trong các ngày lễ tết.

**d. Chính sách đào tạo**

Công ty luôn đề cao và coi trọng con người, đó là nhân tố hàng đầu để quyết định mọi thành công trong các hoạt động của đơn vị. Công ty có các chính sách đào tạo tiêu biểu như:

- Hàng năm Công ty đều cử người đi học tại các trường nghiệp vụ du lịch với các chuyên môn như: nghiệp vụ bàn, lễ tân, nấu ăn, trang trí, các quy tắc ứng xử trong du lịch v.v...
- Việc đào tạo lao động được thực hiện theo kế hoạch. Công ty coi trọng công tác đào tạo và huấn luyện nâng cao nghiệp vụ chuyên môn và ngoại ngữ.
- Huy động hợp lý nguồn lực để thực hiện kế hoạch đào tạo.
- Khuyến khích và tạo mọi điều kiện thuận lợi cho những người tài giỏi phát huy khả năng của mình để đảm nhiệm những chức vụ, chức danh cao hơn.

## 10. Chính sách cổ tức

Kết thúc niên độ tài chính, HĐQT có trách nhiệm xây dựng phương án phân phối lợi nhuận và trích lập các quỹ để trình ĐHĐCĐ. Phương án này được xây dựng trên cơ sở lợi nhuận sau thuế mà Công ty thu được từ hoạt động kinh doanh trong năm tài chính vừa qua sau khi đã thực hiện nghĩa vụ nộp thuế và tài chính khác theo quy định của pháp luật hiện hành. Bên cạnh đó, Công ty cũng xét tới kế hoạch và định hướng kinh doanh, chiến lược đầu tư mở rộng hoạt động kinh doanh trong năm tới để đưa ra mức cổ tức dự kiến hợp lý.

Năm	Tỷ lệ cổ tức
2009	5%
2010	5%
2011 (Dự kiến)	5%

Nguồn: DIC T&T

## 11. Tình hình hoạt động tài chính

### 11.1 Các chỉ tiêu cơ bản

Công ty áp dụng chế độ kế toán Việt Nam theo Quyết định số 15/2006/QĐ-BTC của Bộ Tài Chính ban hành ngày 20/03/2006 và các văn bản sửa đổi bổ sung.

#### a. Niên độ kế toán

Niên độ kế toán của Công ty bắt đầu từ ngày 01/01 và kết thúc ngày 31/12 hàng năm.

#### b. Khấu hao tài sản cố định

Công ty thực hiện khấu hao tài sản cố định theo hướng dẫn của Thông tư số 203/2009/TT-BTC ban hành ngày 20/10/2009 của Bộ Tài chính về việc hướng dẫn chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định. Theo đó, tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình ghi nhận theo giá gốc và thể hiện theo hình thức nguyên giá, hao mòn lũy kế và giá trị còn lại. Khấu hao tài sản cố định được trích theo phương pháp đường thẳng. Thời gian khấu hao như sau:

TT	Loại tài sản	Số năm khấu hao
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	Từ 05 đến 50 năm
2	Máy móc, thiết bị	Từ 05 đến 10 năm
3	Phương tiện vận tải	Từ 06 đến 10 năm
4	Thiết bị văn phòng	Từ 03 đến 05 năm
5	Tài sản cố định khác	05 năm



### 11.2 Thu nhập bình quân của người lao động

Thu nhập bình quân của CBCNV Công ty được thể hiện qua bảng sau:

Khoản mục	Năm 2009	Năm 2010
Mức lương bình quân (đồng/người/tháng)	2.950.000	3.520.000

Nguồn: DIC T&T

Mức lương bình quân của Công ty năm 2010 là 3.520.000 đồng/người/tháng tương đương 42.240.000 đồng/người/năm. Đây là mức lương bình quân khá so với các công ty khác trong ngành và so với thu nhập bình quân của người dân địa phương.

### 11.3 Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Công ty luôn thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản nợ và khoản vay, không có nợ quá hạn.

### 11.4 Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty luôn thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế: thuế VAT, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế thu nhập cá nhân, thuế nhà đất và các khoản phải nộp Nhà nước khác theo luật định.

### 11.5 Trích lập các quỹ

Theo Điều 42 Chương XIV Điều lệ Công ty có quy định Lợi nhuận sau thuế sau khi trừ các khoản lỗ, các khoản phí chưa tính vào lợi nhuận, lợi nhuận còn lại được trích lập các quỹ như sau:

- Quỹ dự phòng tài chính: Hàng năm, Công ty sẽ phải trích từ lợi nhuận sau thuế của mình một khoản vào quỹ dự trữ để bổ sung vốn điều lệ theo quy định của pháp luật. Khoản trích này không được vượt quá 5% lợi nhuận sau thuế của Công ty và được trích cho đến khi quỹ dự trữ bằng 10% vốn điều lệ của Công ty.
- Quỹ đầu tư phát triển: Trích từ 5% đến 15% lợi nhuận sau thuế.
- Quỹ khen thưởng, phúc lợi: Trích tối đa 10% lợi nhuận sau thuế.

Tổng mức trích lập các quỹ trên không được vượt quá 30% tổng mức lợi nhuận còn lại. Tỷ lệ trích cụ thể hàng năm do HĐQT trình ĐHCĐ quyết định. Số dư các quỹ tại mỗi thời điểm như sau:

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2010	31/03/2011
Quỹ đầu tư phát triển	304	549	549
Quỹ dự phòng tài chính	289	533	533
Quỹ khen thưởng phúc lợi	50	179	(51)

Nguồn: BCTC kiểm toán 2009, 2010, BCTC Quý I năm 2011 của DIC T&T

### 11.6 Tổng dư nợ vay

Doanh thu của Công ty chủ yếu là từ hoạt động kinh doanh khách sạn, nhà hàng, thương mại và dịch vụ du lịch biển. Hoạt động kinh doanh khách sạn là ngành chiến lược của Công ty. Cả hai ngành này đều đòi hỏi vốn khá lớn. Do vậy, Công ty đã sử dụng đòn bẩy tài chính để nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty. Dư nợ tín dụng của Công ty tại thời điểm cuối mỗi năm như sau:

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Tên tổ chức tín dụng	31/12/2009	31/12/2010	31/03/2011
<b>I</b>	<b>Vay ngắn hạn</b>	<b>11.754</b>	<b>16.150</b>	<b>14.768</b>
1	Ngân hàng TMCP Hàng Hải - CN Vũng Tàu	3.034	6.200	5.258
2	Ngân hàng Đầu tư và Phát triển - CN Vũng Tàu	8.100	9.500	8.700
3	Hà Ngọc Trà My	620	250	250
4	Nguyễn Việt Cường	-	200	-
5	Nguyễn Mạnh Tiến	-	-	560
<b>II</b>	<b>Nợ dài hạn đến hạn trả</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>III</b>	<b>Vay dài hạn</b>	<b>7.942</b>	<b>12.454</b>	<b>11.824</b>
1	Ngân hàng Đầu tư và Phát triển - CN Vũng Tàu	4.906	10.305	9.897
2	Ngân hàng TMCP Hàng Hải - CN Vũng Tàu	2.723	1.943	1.748
3	Ngân hàng TMCP Quốc tế - CN Bình Dương	314	206	179
<b>IV</b>	<b>Nợ dài hạn</b>	<b>42.902</b>	<b>44.294</b>	<b>44.905</b>

STT	Tên tổ chức tín dụng	31/12/2009	31/12/2010	31/03/2011
1	Tổng Công ty CP Đầu tư phát triển xây dựng	42.614	44.069	44.712
2	Công ty PEPSICO	287	225	193
	<b>Tổng cộng</b>	<b>62.598</b>	<b>72.898</b>	<b>71.497</b>

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2009, 2010 và BCTC Quý I năm 2011 của DIC T&T

## 11.7 Tình hình công nợ hiện nay

### Các khoản phải thu

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Các khoản phải thu	31/12/2009	31/12/2010	31/03/2011
<b>I</b>	<b>Phải thu ngắn hạn</b>	<b>8.907</b>	<b>8.399</b>	<b>9.204</b>
1	Phải thu của khách hàng	6.797	6.571	7.699
2	Trả trước cho người bán	1.458	1.013	534
3	Các khoản phải thu khác	652	815	971
<b>II</b>	<b>Phải thu dài hạn</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	<b>Tổng cộng</b>	<b>8.907</b>	<b>8.399</b>	<b>9.204</b>

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2009, 2010 và BCTC Quý I năm 2011 của DIC T&T

### Các khoản phải trả

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Các khoản phải trả	31/12/2009	31/12/2010	31/03/2011
<b>I</b>	<b>Phải trả ngắn hạn</b>	<b>22.966</b>	<b>29.564</b>	<b>33.299</b>
1	Vay và nợ ngắn hạn	11.754	16.150	14.768
2	Phải trả cho người bán	4.456	6.485	5.918
3	Người mua trả tiền trước	162	2.482	4.315
4	Thuế và khoản phải nộp Nhà nước	1.860	1.549	955
5	Phải trả người lao động	2.416	1.657	1.186
6	Chi phí phải trả	376	179	1.564

TT	Các khoản phải trả	31/12/2009	31/12/2010	31/03/2011
7	Phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	1.891	883	4.643
8	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	50	179	(51)
<b>II</b>	<b>Phải trả dài hạn</b>	<b>51.400</b>	<b>57.313</b>	<b>57.519</b>
1	Phải trả dài hạn khác	335	315	315
2	Vay và nợ dài hạn	50.844	56.747	56.729
3	Dự phòng trợ cấp mất việc làm	174	251	225
4	Doanh thu chưa thực hiện	47	-	250
	<b>Tổng cộng</b>	<b>74.366</b>	<b>86.877</b>	<b>90.818</b>

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2009, 2010 và BCTC Quý I năm 2011 của DIC T&T

Công ty hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực khách sạn du lịch nên đòi hỏi nguồn vốn đầu tư cao. Nguồn vốn này được tài trợ chủ yếu bởi các khoản vay nợ dài hạn (huy động từ ngân hàng, cá nhân). Đó là lý do các khoản vay nợ dài hạn chiếm tỷ trọng cao trong nợ phải trả của Công ty.

**Giải trình về sự chênh lệch giữa số liệu đầu kỳ Báo cáo kiểm toán 2010 và số liệu cuối kỳ Báo cáo kiểm toán 2009 của các khoản mục Nợ phải trả (Nợ ngắn hạn, Nợ dài hạn) và Vốn chủ sở hữu**

Tổng cộng nguồn vốn tại thời điểm 31/12/2009 trong Báo cáo kiểm toán năm 2009 so với tổng cộng nguồn vốn tại thời điểm 01/01/2010 trong Báo cáo kiểm toán năm 2010 là bằng nhau (154.943.145.447 đồng), tuy nhiên Phần Nợ phải trả và Phần Vốn chủ sở hữu có số dư khác nhau. Nguyên nhân: DIC T&T sắp xếp lại số liệu của Báo cáo kiểm toán năm 2009 theo hướng dẫn tại Thông tư số 244/2009/TT-BTC ngày 31/12/2009 của Bộ Tài chính về việc Hướng dẫn sửa đổi, bổ sung Chế độ kế toán doanh nghiệp<sup>6</sup>.

Cụ thể như sau:

<sup>6</sup> Xem mục số 2 Phần VII Những thông tin khác trên Bản Thuyết minh Báo cáo tài chính kiểm toán 2010 (trang 27)

➤ **Nợ phải trả**

- Nợ phải trả theo số liệu kiểm toán cuối năm 2009 là: 74.315.663.095 đồng.
- Nợ phải trả theo số liệu kiểm toán đầu năm 2010 là: 74.365.747.220 đồng, **tăng 50.084.125 đồng** so với số liệu kiểm toán cuối năm 2009. Nguyên nhân là do:
  - Chuyển Khoản mục **Quỹ khen thưởng phúc lợi (50.084.125 đồng)** trong mục Nguồn kinh phí và quỹ khác thuộc Vốn chủ sở hữu sang Mục Nợ ngắn hạn thuộc Nợ phải trả.
- **Nợ ngắn hạn:**
  - Nợ ngắn hạn theo số liệu kiểm toán cuối năm 2009 là 22.963.041.630 đồng.
  - Nợ ngắn hạn theo số liệu kiểm toán đầu năm 2010 là 22.965.697.184 đồng, **tăng 2.655.554 đồng** so với số liệu kiểm toán cuối năm 2009. Nguyên nhân là do:
    - + Chuyển tài khoản **Doanh thu chưa thực hiện (47.428.571 đồng)** trong Khoản mục Các khoản phải trả, phải nộp khác thuộc Mục Nợ ngắn hạn sang Mục Nợ dài hạn.
    - + Chuyển Khoản mục **Quỹ khen thưởng phúc lợi (50.084.125 đồng)** trong mục Nguồn kinh phí và quỹ khác thuộc Vốn chủ sở hữu sang Mục Nợ ngắn hạn.
- **Nợ dài hạn:**
  - Nợ dài hạn theo số liệu kiểm toán cuối năm 2009 là 51.352.621.465 đồng.
  - Nợ dài hạn theo số liệu kiểm toán đầu năm 2010 là 51.400.050.036 đồng, **tăng 47.428.571 đồng** so với số liệu kiểm toán cuối năm 2009. Nguyên nhân:
    - + Chuyển tài khoản **Doanh thu chưa thực hiện (47.428.571 đồng)** trong Khoản mục Các khoản phải trả, phải nộp khác thuộc Mục Nợ ngắn hạn sang Mục Nợ dài hạn.

➤ **Vốn chủ sở hữu**

- Vốn chủ sở hữu theo số liệu kiểm toán cuối năm 2009 là: 80.627.482.352 đồng.
- Vốn chủ sở hữu theo số liệu kiểm toán đầu năm 2010 là: 80.577.398.227 đồng, **giảm 50.084.125 đồng** so với số liệu kiểm toán cuối năm 2009. Nguyên nhân là do:
  - Chuyển Khoản mục **Quỹ khen thưởng phúc lợi (50.084.125 đồng)** trong mục Nguồn kinh phí và quỹ khác thuộc Vốn chủ sở hữu sang Mục Nợ ngắn hạn thuộc Nợ phải trả.

Tóm lại, việc thay đổi số dư cuối kỳ năm 2009 và số dư đầu kỳ năm 2010 của khoản mục Nợ phải trả và Vốn chủ sở hữu trên Bảng Cân đối kế toán là do cách trình bày Báo cáo tài chính thay đổi theo hướng dẫn của Bộ Tài chính và không làm ảnh hưởng đến tình hình tài chính của Công ty.

**11.8 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu**

TT	Khoản mục	Đơn vị	Năm 2009	Năm 2010	Quý I năm 2011
<b>I</b>	<b>Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>				
1	Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	1,12	0,93	0,99
2	Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0,87	0,63	0,64
<b>II</b>	<b>Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>				
1	Hệ số nợ/Tổng tài sản	Lần	0,48	0,52	0,53
2	Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	0,92	1,07	1,12
<b>III</b>	<b>Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>				
1	Vòng quay hàng tồn kho (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân)	Lần	18,58	20,50	4,49
2	Vòng quay tổng tài sản (Doanh thu thuần/Tổng tài sản)	Lần	1,22	1,26	0,35

TT	Khoản mục	Đơn vị	Năm 2009	Năm 2010	Quý I năm 2011
<b>IV</b>	<b>Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>				
1	Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	2,63	2,01	0,04
2	Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	6,17	5,26	0,03
3	Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	3,21	2,54	0,01
4	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	2,99	2,28	(0,46)

Nguồn: DIC T&T

## 12. Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, Ban kiểm soát và Kế toán trưởng

### 12.1 Danh sách thành viên Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng

TT	Họ và tên	Chức vụ
<b>I. Hội đồng quản trị</b>		
1	<b>Ông Phạm Văn Thành</b>	Chủ tịch HĐQT
2	<b>Ông Nguyễn Văn Hoàn</b>	Thành viên HĐQT
3	<b>Ông Phạm Bá Phúc</b>	Thành viên HĐQT
4	<b>Ông Trương Vĩnh Tùng</b>	Thành viên HĐQT
5	<b>Ông Nguyễn Xuân Hải</b>	Thành viên HĐQT
<b>II. Ban Giám đốc</b>		
1	<b>Ông Phạm Văn Thành</b>	Giám đốc
2	<b>Ông Phạm Bá Phúc</b>	Phó Giám đốc
<b>III. Ban kiểm soát</b>		
1	<b>Bà Hoàng Thị Hà</b>	Trưởng Ban kiểm soát
2	<b>Bà Dương Hương Giang</b>	Thành viên Ban kiểm soát

TT	Họ và tên	Chức vụ
3	Ông Võ Văn Thành	Thành viên Ban kiểm soát
<b>IV. Kế toán trưởng</b>		
1	Ông Đào Thanh Sơn	Kế toán trưởng

## 12.2 Các thành viên Hội đồng quản trị

### a. Ông Phạm Văn Thành – Chủ tịch HĐQT

- Họ và tên : **PHẠM VĂN THÀNH**
- Số CMND : 273284468 do CA Bà Rịa – Vũng Tàu cấp ngày 22/03/2005
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh: 02/08/1958
- Nơi sinh : Thanh Hoá
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Đa Lộc, Hậu Lộc, Thanh Hoá
- Địa chỉ thường trú : Số 205 Hoàng Văn Thụ, P. 7, TP. Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu
- Số điện thoại liên lạc : (064) 3859 519
- Trình độ văn hóa : 10/10
- Trình độ chuyên môn:
  - + Cử nhân kinh tế Trường đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh
- Quá trình công tác:
  - + Năm 1986 – năm 2000 : Giám đốc xí nghiệp Công ty Xây dựng Dầu khí – Bộ Xây dựng;
  - + Năm 2000 – năm 2007 : Giám đốc Công ty DIC Du lịch thuộc Công ty Đầu tư Phát triển Xây dựng – Bộ Xây dựng;



- + Năm 2007 – nay : Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC.
- Chức vụ công tác hiện nay: Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC.
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần DIC Đồng Tiến.
- Số cổ phần nắm giữ và được ủy quyền: 2.091.555 cổ phần, trong đó:
  - + Cá nhân : 26.555 cổ phần
  - + Ủy quyền : 2.065.000 cổ phần (Tổng Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Xây dựng)
- Số cổ phần của những người có liên quan: Không có
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có.
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông
- Lợi ích liên quan: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

**b. Ông Nguyễn Văn Hoàn – Thành viên HĐQT**

- Họ và tên : **NGUYỄN VĂN HOÀNH**
- Số CMND : 273353672 do Công an Bà Rịa – Vũng Tàu cấp ngày 08/06/2006
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh: 10/09/1965
- Nơi sinh : Yên Tân, Ý Yên, Nam Định
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Yên Tân, Ý Yên, Nam Định
- Địa chỉ thường trú : 65 Lương Thế Vinh, P. 9, TP. Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu
- Số điện thoại liên lạc : (064) 3859 248

- Trình độ văn hoá : 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế Trường Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội
- Quá trình công tác:
  - + Năm 1993 – năm 1999 : Kiểm soát viên thuế Cục Thuế Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu;
  - + Năm 1999 – năm 2005 : Trưởng phòng Tài chính kế toán Xí nghiệp Xây dựng số 1 kiêm Phó Phòng Tài chính kế toán Công ty Thiết kế Xây dựng Dầu khí;
  - + Năm 2005 – năm 2007 : Trưởng Ban kiểm soát Công ty Đầu tư Phát triển Xây dựng;
  - + Năm 2007 – năm 2008 : Trưởng Ban kiểm soát Công ty Đầu tư Phát triển Xây dựng; Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC;
  - + Năm 2008 – nay : Trưởng Ban kiểm soát Tổng Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Xây dựng; Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC;
- Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC.
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Trưởng Ban kiểm soát Tổng Công ty CP Đầu tư Phát triển Xây dựng.
- Số lượng cổ phiếu nắm giữ: 1.239.000 cổ phiếu, trong đó:
  - + Cá nhân : 0 cổ phiếu
  - + Ủy quyền : 1.239.000 cổ phiếu (Tổng Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Xây dựng)
- Những người có liên quan: Không có
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông
- Lợi ích liên quan: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

**c. Ông Phạm Bá Phúc – Thành viên HĐQT**

- Họ và tên : **PHẠM BÁ PHÚC**
- Số CMND : 273016850 do Công an Bà Rịa – Vũng Tàu cấp ngày 11/09/1998
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh: 05/01/1976
- Nơi sinh : Hải Phòng
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Bắc Sơn, An Hải, Hải Phòng
- Địa chỉ thường trú : 705 Chung cư SEAVIEW4, P. 10, TP. Vũng Tàu, T. Bà Rịa – Vũng Tàu
- Số điện thoại liên lạc : (064) 3859 519
- Trình độ văn hoá : 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Anh văn Du lịch Trường Đại học HUFLIT Thành phố Hồ Chí Minh
- Quá trình công tác:
  - + Năm 2003 – năm 2005 : Trưởng phòng Kế hoạch Kinh doanh Công ty DIC Du lịch
  - + Năm 2006 – năm 2007 : Phó Giám đốc Công ty DIC Du lịch
  - + Năm 2007 – nay : Thành viên HĐQT kiêm Phó Giám đốc Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC
- Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT kiêm Phó Giám đốc Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có
- Số lượng cổ phiếu nắm giữ: 835.477 cổ phiếu. Trong đó:
  - + Cá nhân : 10.000 cổ phiếu

+ Ủy quyền : 825.477 cổ phiếu (Tổng Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Xây dựng)

- Những người có liên quan: Không có
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông
- Lợi ích liên quan: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

**d. Ông Trương Vĩnh Tùng – Thành viên HĐQT**

- Họ và tên : **TRƯƠNG VĨNH TÙNG**
- Số CMND : 022790645 do Công an TP. HCM cấp ngày 24/12/2009
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh: 15/08/1975
- Nơi sinh : Bến Tre
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Bến Tre
- Địa chỉ thường trú : 28-30 Lầu 1, Nguyễn Cư Trinh, P. Phạm Ngũ Lão, Quận 1, TP.HCM
- Số điện thoại liên lạc : (08) 38237301
- Trình độ văn hoá : 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế Đối ngoại Trường Đại học Ngoại thương
- Quá trình công tác:
  - + Năm 2000 – năm 2003 : Hạ sỹ quan Nhà tạm giữ Công an Quận 1
  - + Năm 2003 – năm 2007 : Nhân viên Hải quan TP.Hồ Chí Minh
  - + Năm 2007 – năm 2008 : Nhân viên Công ty TNHH MTV Thương mại SA BE CO
  - + Năm 2008 – tháng 04/2011: Trưởng phòng Tổng hợp Tổ chức Hành chính Công ty TNHH MTV Thương mại SA BE CO
  - + Tháng 04/2011 – nay : Trưởng phòng Tổng hợp Tổ chức Hành chính Công ty TNHH MTV Thương mại SA BE CO; Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC.

- Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Trưởng phòng Tổng hợp Tổ chức Hành chính Công ty TNHH MTV Thương mại SA BE CO.
- Số lượng cổ phiếu nắm giữ: 762.619 cổ phiếu. Trong đó:
  - + Cá nhân : 0 cổ phiếu
  - + Ủy quyền : 762.619 cổ phiếu (Công ty TNHH MTV Thương mại SA BE CO)
- Những người có liên quan: Không có
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông
- Lợi ích liên quan: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

**e. Ông Nguyễn Xuân Hải – Thành viên HĐQT**

- Họ và tên : **NGUYỄN XUÂN HẢI**
- Số CMND : 023980524 do Công an TP.HCM cấp ngày 17/10/2001
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh: 01/08/1958
- Nơi sinh : Hiệp Hòa, Kinh Môn, Hải Dương
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Hiệp Hòa, Kinh Môn, Hải Dương
- Địa chỉ thường trú : 43 Tiền Giang, P. 2, Q. Tân Bình, TP. HCM
- Số điện thoại liên lạc : (064) 3859 519
- Trình độ văn hoá : 10/10
- Trình độ chuyên môn:
  - + Kỹ sư Hóa học.
  - + Thạc sỹ Quản trị kinh doanh Chương trình liên kết Việt – Bỉ tại Trường Đại học Mở TP. HCM
- Quá trình công tác:

- + Năm 1975 – năm 1986 : Chiến sỹ, Bộ đội Hải quân; Trưởng ban Kế hoạch, Giáo viên Trường Sĩ quan phòng hóa;
- + Năm 1986 – năm 1992 : Học viên Học viện phòng hóa Liên Xô, trợ lý hóa học Quân khu 7;
- + Năm 1992 – năm 2002 : Giám đốc Xuất nhập khẩu, Phó giám đốc Công ty Tecapro Bộ Quốc Phòng;
- + Năm 2002 – năm 2005 : Giám đốc Công ty Cổ phần Thương mại và Kinh doanh Nhà H & F;
- + Năm 2005 – năm 2007 : Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Bia Sài Gòn Bình Tây;
- + Năm 2007 – nay : Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Bia Sài Gòn Bình Tây; Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC.
- Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Bia Sài Gòn Bình Tây
- Số lượng cổ phiếu nắm giữ: 30.000 cổ phiếu. Trong đó:
  - + Cá nhân : 30.000 cổ phiếu
  - + Ủy quyền : 0 cổ phiếu
- Những người có liên quan: Không có
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông
- Lợi ích liên quan: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

### **13.3 Thành viên Ban giám đốc**

#### **a. Ông Phạm Văn Thành – Giám đốc**

(Sơ yếu lý lịch được trình bày tại Mục a, Phần 12.2)

#### **b. Ông Phạm Bá Phúc – Phó Giám đốc**

(Sơ yếu lý lịch được trình bày tại Mục c, Phần 12.2)

### **13.4 Thành viên ban kiểm soát**

**a. Bà Hoàng Thị Hà – Trưởng Ban kiểm soát**

- Họ và tên : **HOÀNG THỊ HÀ**
- Số CMND : 024214841 do Công an TP. HCM cấp ngày 10/02/2004
- Giới tính : Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 02/02/1976
- Nơi sinh : Hải Dương
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Hưng Yên
- Địa chỉ thường trú : 79 Huỳnh Khương Ninh, P. 3, TP. Vũng Tàu, T. Bà Rịa – Vũng Tàu
- Số điện thoại liên lạc : (064) 3859 248
- Trình độ văn hoá : 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế Chuyên ngành Quản trị Kinh doanh Trường Đại học Mở Thành phố Hồ Chí Minh
- Quá trình công tác:
  - + Năm 1999 – năm 2007 : Chuyên viên Phòng Tài chính kế toán Tổng Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Xây dựng;
  - + Năm 2007 – nay : Chuyên viên Phòng Tài chính kế toán Tổng Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Xây dựng; Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC.
- Chức vụ công tác hiện nay : Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC.
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Chuyên viên Phòng Tài chính kế toán Tổng Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Xây dựng
- Số lượng cổ phiếu nắm giữ: 0 cổ phiếu
- Những người có liên quan: Không có
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông
- Lợi ích liên quan: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

**b. Bà Dương Hương Giang – Thành viên Ban kiểm soát**

- Họ và tên : **DƯƠNG HƯƠNG GIANG**
- Số CMND : 273519263 do CA.Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu cấp ngày 23/02/2010
- Giới tính : Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 31/10/1976
- Nơi sinh : Vĩnh Phúc
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Vĩnh Phúc
- Địa chỉ thường trú : 105/38/17 Ngô Đức Kế, P. 7, TP. Vũng Tàu, T. Bà Rịa – Vũng Tàu
- Số điện thoại liên lạc : (064) 3525 275
- Trình độ văn hoá : 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế Chuyên ngành Tài chính tín dụng Trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh
- Quá trình công tác:
  - + Năm 1999 – năm 2000 : Nhân viên kế toán Ngân hàng TMCP Vũng Tàu;
  - + Năm 2001 – năm 2007 : Chuyên viên Phòng Tài chính kế toán Công ty DIC Du lịch;
  - + Năm 2007 – 24/06/2011 : Chuyên viên Phòng Tài chính kế toán Công ty DIC Du lịch, Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC;
  - + Tháng 25/06/2011 – nay : Chuyên viên Phòng Kế hoạch Kinh doanh, Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC.
- Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC.
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có
- Số lượng cổ phiếu nắm giữ: 550 cổ phiếu. Trong đó:
  - + Cá nhân : 550 cổ phiếu
  - + Ủy quyền : 0 cổ phiếu



- Những người có liên quan: Không có
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông
- Lợi ích liên quan: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

**c. Ông Võ Văn Thành – Thành viên Ban kiểm soát**

- Họ và tên : **VÕ VĂN THÀNH**
- Số CMND : 025149438 do Công an TP. HCM cấp ngày 15/06/2009
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh: 27/03/1973
- Nơi sinh : Hà Nội
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Quảng Ngãi
- Địa chỉ thường trú : 753/2/1 Tỉnh lộ 10, Khu phố 1, P. Bình Trị Đông B, Q. Bình Tân, TP. HCM
- Số điện thoại liên lạc : (064) 3525 275
- Trình độ văn hoá : 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế chuyên ngành Quản trị kinh doanh Trường Đại học Kinh tế Đà Nẵng
- Quá trình công tác:
  - + Năm 1995 – năm 1998 : Nhân viên kế toán Công ty Cẩm Thành;
  - + Năm 1998 – năm 2007 : Giám đốc Công ty TNHH Thiết kế Tư vấn Xây dựng và Thương mại DQ;
  - + Năm 2007 – nay : Giám đốc Công ty TNHH Thiết kế Tư vấn Xây dựng và Thương mại DQ; Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC.
- Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC.
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Giám đốc Công ty TNHH Thiết kế Tư vấn Xây dựng và Thương mại DQ

- Số lượng cổ phiếu nắm giữ: 17.949 cổ phiếu. Trong đó:
  - + Cá nhân : 17.949 cổ phiếu
  - + Ủy quyền : 0 cổ phiếu
- Những người có liên quan: Không có
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông
- Lợi ích liên quan: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

#### **13.4 Kế toán trưởng**

- **Ông Đào Thanh Sơn – Kế toán trưởng**

- Họ và tên : **ĐÀO THANH SƠN**
- Số CMND : 271496241 do Công an Bà Rịa – Vũng Tàu cấp ngày 07/09/2004
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh: 20/07/1975
- Nơi sinh : Thái Nguyên
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Huyện Từ Sơn, Tỉnh Bắc Ninh
- Địa chỉ thường trú : 51B Hoàng Việt, P. 6, TP. Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu
- Số điện thoại liên lạc : (064) 3525 275
- Trình độ văn hoá : 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế Chuyên ngành Tài chính kế toán Trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh
- Quá trình công tác:

- + Năm 1996 – năm 1997 : Phụ trách Kế toán sản xuất Công ty TNHH GUNZE Việt Nam;
  - + Năm 1997 – năm 1999 : Kiểm soát viên thuế Chi cục Quản lý Thị trường Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu;
  - + Năm 1999 – năm 2001 : Kế toán tổng hợp Công ty Liên doanh Máy Xây dựng Việt Nam – Uraltrac;
  - + Năm 2001 – năm 2003 : Kế toán ngân hàng Công ty Đầu tư Phát triển Xây dựng;
  - + Năm 2003 – năm 2007 : Kế toán trưởng Công ty DIC Du lịch;
  - + Năm 2007 – nay : Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC.
- Chức vụ công tác hiện nay: Kế toán trưởng
  - Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không có
  - Số lượng cổ phiếu nắm giữ: 10.023 cổ phiếu. Trong đó:
    - Cá nhân : 10.023 cổ phiếu
    - Ủy quyền : 0 cổ phiếu
  - Những người có liên quan: Không có
  - Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
  - Thù lao và các khoản lợi ích khác: Theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông
  - Lợi ích liên quan: Không có
  - Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

### 13. Tình hình tài sản

#### 13.1 Tài sản cố định hữu hình

Giá trị tài sản cố định hữu hình của Công ty tại thời điểm 31/03/2011 như sau:

TT	Khoản mục	Nguyên giá (triệu đồng)	Giá trị còn lại (triệu đồng)	Tỷ lệ còn lại (%)
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	119.344	97.566	81,75

TT	Khoản mục	Nguyên giá (triệu đồng)	Giá trị còn lại (triệu đồng)	Tỷ lệ còn lại (%)
2	Máy móc thiết bị	11.191	5.468	48,86
3	Phương tiện vận tải truyền dẫn	5.843	2.225	38,08
4	Thiết bị dụng cụ quản lý	7.668	1.880	24,52
5	Tài sản khác	3.411	1.572	46,09
	<b>Tổng cộng</b>	<b>147.457</b>	<b>108.711</b>	<b>73,72</b>

Nguồn: Báo cáo tài chính Quý I/2011 của DIC T&T

### 13.2 Tài sản cố định vô hình

Giá trị tài sản cố định vô hình của Công ty tại thời điểm 31/03/2011 như sau:

TT	Khoản mục	Nguyên giá (triệu đồng)	Giá trị còn lại (triệu đồng)	Tỷ lệ còn lại (%)
1	Quyền sử dụng đất	8.535	8.535	100
2	Phần mềm máy vi tính	86	39	45,35
3	Tài sản khác	0	0	0
	<b>Tổng cộng</b>	<b>8.621</b>	<b>8.574</b>	<b>99,45</b>

Nguồn: Báo cáo tài chính Quý I/2011 của DIC T&T

### 13.3 Danh sách bất động sản của Công ty

TT	Danh mục	Địa chỉ	Diện tích (m <sup>2</sup> )	Ghi chú
1	Khu đất chuyên dùng tại đường Lê Hồng Phong (nổi dài)	Đường Lê Hồng Phong (nổi dài), Phường 8, Thành phố Vũng Tàu	1.707,00	Đất chuyên dùng
2	Khu đất thuê thuộc dự án Bãi tắm Thùy Dương	Phường 8, Phường Thắng Tam, Thành phố Vũng Tàu	19.471,54	Hợp đồng thuê đất 50 năm từ 1997
3	Khu đất thuê tại đường Thùy Vân, Lê Hồng Phong	Đường Lê Hồng Phong (nổi dài), Phường 8, Thành phố Vũng Tàu	8.185,30	Hợp đồng thuê đất 50 năm từ 1996

Nguồn: DIC T&T

## 14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo

### 14.1 Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Mục tiêu kinh doanh của Công ty là trở thành một trong những doanh nghiệp hàng đầu của khu vực Miền Đông Nam Bộ trong lĩnh vực kinh doanh du lịch và thương mại, đồng thời, xây dựng thương hiệu DIC T&T, DIC STAR, CAP SAINT JACQUES, DIC TRAVEL trở thành những thương hiệu hàng đầu về du lịch và dịch vụ du lịch. Do đó, thời gian tới, Công ty sẽ tập trung vào phát triển du lịch và dịch vụ du lịch là ngành nghề kinh doanh chính và nền tảng cơ bản cho mọi hoạt động kinh doanh khác. Đối với hoạt động kinh doanh thương mại, Công ty sẽ tập trung phát triển một cách có hệ thống và từng bước chuyên nghiệp hóa hoạt động kinh doanh này. Ngoài ra, Công ty sẽ đẩy mạnh hoạt động liên doanh, liên kết, hợp tác khai thác kinh doanh các dự án khách sạn, khu du lịch cao cấp với thế mạnh là đội ngũ cán bộ quản lý, nhân viên giàu kinh nghiệm, giỏi chuyên môn nghiệp vụ và am hiểu quy trình quản lý điều hành công việc.

Dựa vào tỷ lệ lợi nhuận gộp bình quân của từng lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong các năm qua và doanh thu kế hoạch hàng năm; kết hợp với kế hoạch phát hành thêm cổ phiếu để cơ cấu lại nguồn vốn hoạt động, giảm chi phí lãi vay và tăng thêm lợi nhuận, Công ty đã xây dựng kế hoạch kinh doanh cho giai đoạn 2011-2013 như sau:

Khoản mục	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Giá trị (triệu đồng)	% so với năm 2010	Giá trị (triệu đồng)	% so với năm 2011	Giá trị (triệu đồng)	% so với năm 2012
Doanh thu thuần	230.000	108,5%	260.000	113,0%	300.000	115,4%
Lợi nhuận sau thuế	4.500	104,7%	12.500	277,8%	15.000	120,0%
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	1,96%	96,5%	4,8%	245,7%	5,0%	104,0%
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/ Vốn điều lệ	6,0%	104,7%	10,4%	173,6%	12,5%	120,0%
Cổ tức	5,0%	100,0%	8,0%	160,0%	10,0%	125,0%

Nguồn: DIC T&T

## **14.2 Kế hoạch kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong năm tiếp theo**

Để đạt được các định hướng đã đề ra cho giai đoạn 2011 – 2013, Công ty sẽ triển khai các biện pháp sau:

### **14.2.1 Về hoạt động kinh doanh**


- Tập trung phát triển du lịch và dịch vụ du lịch là ngành nghề kinh doanh chính và nền tảng cơ bản cho mọi hoạt động kinh doanh khác.
- Giữ vững và phát triển quan hệ với các khách hàng lớn và ổn định tại các thị trường truyền thống sẵn có của Công ty.
- Phát triển vững chắc, gia tăng thị phần của đơn vị trong khu vực đối với tất cả hoạt động sản xuất kinh doanh đã có như: Dịch vụ cho thuê phòng ngủ, các nhà hàng ăn uống, dịch vụ cho thuê phòng họp, hội thảo, ... Ngoài ra, Công ty sẽ mở rộng thêm một số dịch vụ trong hệ thống khách sạn nhằm đa dạng hóa dịch vụ giá trị gia tăng cho du khách khi đến với khu du lịch của Công ty.
- Thực hiện chuyên nghiệp hóa từng khâu cung cấp sản phẩm, dịch vụ nhằm gia tăng năng lực cạnh tranh trên thị trường, tăng năng suất và hiệu quả trong kinh doanh.
- Đẩy mạnh hoạt động liên doanh, liên kết, hợp tác khai thác kinh doanh các dự án khách sạn, khu du lịch cao cấp với thế mạnh là đội ngũ cán bộ quản lý, nhân viên giàu kinh nghiệm, giỏi chuyên môn nghiệp vụ và am hiểu quy trình quản lý điều hành công việc.
- Chú trọng công tác đào tạo, tuyển dụng và sử dụng nhân sự. Coi đó là nhân tố hàng đầu để quyết định mọi thành công trong các hoạt động của đơn vị. Khuyến khích và tạo mọi điều kiện thuận lợi cho CBNV Công ty phát huy được những khả năng của mình trong công việc.
- Kiện toàn bộ máy tổ chức quản lý, giám sát chất lượng dịch vụ nhằm đáp ứng được các yêu cầu đặt ra ngày càng cao về chất lượng dịch vụ, thoả mãn nhu cầu của khách hàng.

### **14.2.2 Về hoạt động tiếp thị**

- Tăng cường quảng bá rộng rãi thương hiệu DIC T&T trên thị trường thông qua

việc tài trợ và trực tiếp tổ chức một số chương trình, sự kiện trong tỉnh và khu vực.


- Tập trung nguồn nhân lực cho hoạt động tiếp thị – mảng hoạt động chưa được chú trọng nhiều trong thời gian vừa qua.
- Công ty định hướng chiến lược tiếp thị cho từng lĩnh vực, cụ thể:

 **Đối với hoạt động kinh doanh du lịch, khách sạn tại Vũng Tàu:**

- *Nhóm khách nội địa:* Tập trung tiếp thị và khai thác các đối tượng khách hàng trong khu vực TP.HCM và các tỉnh Miền Đông, Miền Tây Nam Bộ.
- *Nhóm khách quốc tế:* Tập trung khai thác các khách hàng truyền thống gồm Trung Quốc, Hồng Kông, Đài Loan, Hàn Quốc, Nhật Bản, Malaysia, Nga, Canada, Mỹ, Úc,...

 **Đối với hoạt động kinh doanh du lịch lữ hành:**

- *Nhóm khách nội địa:* Tập trung tiếp thị và khai thác các đối tượng khách hàng trong ngành dầu khí, cơ khí, xây dựng, vật liệu xây dựng, thuốc bảo vệ thực vật, ... trong khu vực TP.HCM và các tỉnh Miền Đông, Miền Tây Nam Bộ.
- *Nhóm khách quốc tế:* Tập trung khai thác các khách hàng truyền thống gồm Capuchia, Lào, Trung Quốc, Hàn Quốc, Nga, Úc,...
- *Thị trường khai thác Tour:* Đẩy mạnh khai thác phục vụ khách hàng tại các thị trường mà Công ty có lợi thế gồm:
  - + Tour Quốc tế: Trung Quốc, Hàn Quốc, Singapore, Malaysia, Thái Lan, Lào, Campuchia, ...
  - + Tour trong nước: Vũng Tàu, Đà Lạt, Nha Trang, Hà Nội, Bình Thuận, Phan Thiết, Huế, Hội An, Đà Nẵng, Cần Thơ, Tây Ninh,...

 **Đối với hoạt động kinh doanh thương mại:** Công ty chú trọng phát triển mở rộng hoạt động kinh doanh thương mại thông qua việc mở rộng hệ thống phân phối hàng hóa theo định hướng như sau:

- Hoạt động phân phối hàng hóa Pepsi, bánh Poca: Tập trung phát triển và mở rộng thị phần bán lẻ rộng khắp trong toàn khu vực thành phố Vũng

tàu. Phần đầu đến hết năm 2015 chiếm khoản 75% thị phần tại khu vực này.

- Hoạt động phân phối hàng hóa bia Sài Gòn: Khu vực Bà Rịa, Tân Thành, Đất Đỏ, Long Điền, Châu Đức, Xuyên Mộc, Long Đất tập trung phát triển và mở rộng hoạt động kinh doanh Tổng đại lý bán sỉ hàng hóa. Phần đầu đến hết năm 2015 chiếm khoản 65% thị phần tại khu vực này. Khu vực TP.Vũng Tàu chú trọng phát triển và mở rộng thị phần đối với nhóm khách hàng kinh doanh thương mại, nhóm khách hàng là các nhà hàng, khách sạn cao cấp.

### **15. Đánh giá của Tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức**

Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC được tính toán dựa trên vị thế, thương hiệu của Công ty trong lĩnh vực đang hoạt động, khả năng phát triển của ngành và sự ổn định của nền kinh tế Việt Nam. Kế hoạch này phụ thuộc vào chính khả năng cạnh tranh của Công ty cũng như sự phát triển của nền kinh tế nói chung, nhu cầu vận chuyển hành khách và hàng hóa nói riêng trong bối cảnh Việt Nam đã là thành viên của WTO.

Trên cơ sở thu thập thông tin, phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính hiện nay của Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC, cùng với việc phân tích thị trường, Công ty chứng khoán Ngân hàng Đông Á cho rằng kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC dự kiến trong giai đoạn 2011 – 2013 là có thể đạt được nếu không gặp phải những rủi ro không lường trước được và những yếu tố bất khả kháng.

Chúng tôi lưu ý rằng nhận xét trên của chúng tôi chỉ có tính chất tham khảo cho các nhà đầu tư. Chúng tôi không hàm ý đảm bảo giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo.

### **16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức đăng ký phát hành**

Không có.



**17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán chào bán**

Không có.

## V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

### 1. Loại cổ phiếu

Tất cả các cổ phiếu chào bán là cổ phiếu phổ thông.

### 2. Mệnh giá

Mệnh giá cổ phiếu là 10.000 đồng/cổ phiếu.

### 3. Tổng số cổ phiếu dự kiến phát hành

Tổng số cổ phiếu dự kiến phát hành là **4.500.000 cổ phiếu**. Trong đó:

- Chi trả cổ tức năm 2010: **375.000 cổ phiếu**
- Chào bán cho cổ đông hiện hữu: **4.125.000 cổ phiếu**

### 4. Giá chào bán dự kiến

Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2011, giá chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu là **10.000 đồng/cổ phiếu**.

### 5. Phương pháp tính giá

Phương pháp tính giá được tính theo giá trị sổ sách, dựa trên Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2009, 2010 và BCTC Quý I/2011 của Công ty, Giá sổ sách một cổ phiếu của Công ty vào thời điểm 31/12/2009; 31/12/2010 và 31/03/2011 được tính như sau:

$$\text{Giá trị 1 cổ phần} = \text{Vốn chủ sở hữu}^7 / \text{Tổng số cổ phần}$$

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	31/12/2009	31/12/2010	31/03/2011
Vốn chủ sở hữu (1)	Đồng	80.577.398.227	80.837.802.768	80.861.100.493
Số lượng Cổ phần (2)	Cổ phần	7.500.000	7.500.000	7.500.000
Giá trị 1 Cổ phần (3) = (1) / (2)	Đồng/Cổ phần	<b>10.744</b>	<b>10.778</b>	<b>10.781</b>

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2009, 2010 và BCTC Quý I/2011 của DIC T&T

<sup>7</sup> Vốn chủ sở hữu không bao gồm Quỹ khen thưởng, phúc lợi

Vậy giá trị sổ sách của cổ phiếu tại thời điểm 31/03/2011 là **10.781 đồng/cổ phiếu**.

Căn cứ theo tình hình thị trường chứng khoán hiện nay, nhu cầu vốn cần huy động cũng như đảm bảo đợt phát hành thành công, ĐHĐCĐ của Công ty đã thông qua phương án phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ theo nghị quyết Đại hội cổ đông ngày 22/04/2011 với giá phát hành cho cổ đông hiện hữu là **10.000 đồng/cổ phiếu**.

## **6. Phương thức phân phối**

### **6.1 Phát hành cổ phiếu để chi trả cổ tức năm 2010:**

- Số lượng cổ phiếu phát hành: 375.000 cổ phiếu
- Tỷ lệ chi trả: 5% tương đương với tỷ lệ 20:1
- Toàn bộ số cổ phiếu lẻ phát sinh (nếu có) mà cổ đông không được nhận sẽ được bán theo mệnh giá (10.000 đồng/cổ phần) cho Công đoàn Công ty hoặc Công ty sẽ mua lại làm cổ phiếu quỹ. Công ty sẽ thanh toán cho cổ đông có cổ phiếu lẻ bằng tiền mặt với giá bằng mệnh giá (10.000 đồng/cổ phần).

### **6.2 Phát hành cho cổ đông hiện hữu:**

- Số lượng cổ phiếu phát hành: 4.125.000 cổ phiếu
- Tỷ lệ phân bổ quyền: 20:11
- Giá bán: 10.000 đồng/cổ phiếu
- Tổng giá trị cổ phiếu phát hành theo mệnh giá: 41.125.000.000 đồng
- Số cổ phiếu được quyền mua thêm của mỗi cổ đông sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị. Số cổ phiếu lẻ phát sinh (nếu có) và số cổ phiếu không chào bán hết cho cổ đông hiện hữu sẽ do Hội đồng quản trị quyết định phân phối cho các đối tượng khác với giá không thấp hơn giá bán cho cổ đông hiện hữu.

## **7. Thời gian phân phối cổ phiếu**

Cổ phiếu dự kiến được phân phối trong vòng 90 ngày kể từ ngày nhận được Giấy chứng nhận chào bán chứng khoán ra công chúng của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.

## **8. Đăng ký mua cổ phiếu**

Các cổ đông có tên trong danh sách vào ngày chốt danh sách cổ đông tiến hành đăng ký mua cổ phiếu và nộp tiền mua cổ phần trong vòng 20 ngày làm việc kể từ ngày được

phép thực hiện quyền tại Công ty hoặc chuyển nhượng quyền mua theo thời gian đã công bố.

## **9. Phương thức thực hiện quyền**

### **9.1 Phát hành cổ phiếu để chi trả cổ tức năm 2010:**

Cổ phiếu phát hành để chi trả cổ tức năm 2010 theo tỷ lệ 5% tương đương tỷ lệ 20:1. Tại ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền, cổ đông sở hữu 01 cổ phiếu sẽ được 01 quyền nhận cổ tức bằng cổ phiếu; cứ 20 quyền nhận cổ tức bằng cổ phiếu sẽ được nhận thêm 01 cổ phiếu mới. Ngày chốt danh sách cổ đông hưởng quyền nhận cổ tức bằng cổ phiếu cũng là ngày chốt danh sách cổ đông hưởng quyền mua cổ phiếu phát hành thêm.

Nguyên tắc làm tròn cổ phiếu: Số cổ phiếu trả cổ tức sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị.

#### Ví dụ:

*Cổ đông Nguyễn Văn A sở hữu 435 cổ phiếu tại ngày chốt danh sách hưởng quyền trả cổ tức bằng cổ phiếu. Với tỷ lệ thực hiện quyền 20:1, ông A sẽ nhận được:  $(435:20) \times 1 = 21,75$  cổ phiếu mới.*

*Như vậy:*

- Ông A được nhận 21 cổ phiếu mới.
- Số cổ phiếu lẻ 0,75 cổ phiếu được thanh toán bằng tiền mặt là: 0,75 cổ phiếu x 10.000 đồng = 7.500 đồng.

### **9.2 Phát hành cho cổ đông hiện hữu:**

Cổ phiếu chào bán được phân phối cho cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền mua cổ phiếu với tỷ lệ thực hiện quyền là 20:11. Nghĩa là tại ngày chốt danh sách cổ đông thực hiện quyền, cổ đông sở hữu 01 cổ phiếu sẽ được nhận 01 quyền mua; cứ 20 quyền mua sẽ được mua 11 cổ phiếu mới với giá 10.000 đồng/cổ phiếu. Ngày không hưởng quyền mua cổ phiếu chào bán cũng là ngày không hưởng quyền trả cổ tức bằng cổ phiếu.

Cụ thể:

- Công ty sẽ thông báo tới các cổ đông về việc thực hiện quyền mua cổ phiếu và ngày chốt danh sách cổ đông hưởng quyền mua dự kiến trong vòng 05 ngày làm việc kể từ ngày nhận được Giấy chứng nhận chào bán chứng khoán ra công chúng.
- Các cổ đông có tên trong danh sách vào ngày chốt danh sách cổ đông hưởng quyền mua sẽ đăng ký thực hiện quyền mua cổ phiếu mới theo tỷ lệ được mua đã quy định. Thời gian thực hiện trong vòng 20 ngày làm việc kể từ ngày được phép thực hiện quyền.
- Người sở hữu quyền mua có thể chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu của mình cho người khác theo giá thỏa thuận giữa hai bên và chỉ được chuyển nhượng một lần (không được chuyển nhượng cho người thứ ba). Sau thời hạn quy định, các quyền mua chưa đăng ký thực hiện đương nhiên hết hiệu lực.

Nguyên tắc làm tròn cổ phiếu: Số cổ phiếu được quyền mua thêm của mỗi cổ đông sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị.

Ví dụ:

*Cổ đông Nguyễn Văn A sở hữu 435 cổ phiếu tại ngày chốt danh sách hưởng quyền mua cổ phiếu. Với tỷ lệ thực hiện quyền 20:11, ông A sẽ được mua:  $(435 : 20) \times 11 = 239,2$  cổ phiếu mới.*

*Như vậy:*

- Ông A được mua 239 cổ phiếu mới;
- Số cổ phiếu lẻ 0,2 cổ phiếu được Hội đồng quản trị phân phối cho đối tượng khác.

## 10. Lộ trình dự kiến thực hiện phân phối cổ phiếu

TT	Công việc	Thời gian
1	Nhận giấy phép chào bán cổ phiếu	G
2	Công bố trên các phương tiện thông tin đại chúng theo quy định về việc phát hành cổ phiếu ra công chúng	G + 1--->G + 5
3	Chốt danh sách cổ đông được hưởng quyền mua cổ phiếu và quyền nhận cổ tức năm 2010 bằng cổ phiếu	G + 10

TT	Công việc	Thời gian
4	Cổ đông hiện hữu chuyển nhượng quyền mua (nếu có), đăng ký và nộp tiền mua cổ phiếu	G + 15 ---> G + 35
5	Tổng kết thu tiền của cổ đông hiện hữu	G + 36 ---> G + 40
6	Xử lý cổ phiếu không chào bán hết (nếu có)	G + 41 ---> G + 45
7	Tổng hợp kết quả chào bán và báo cáo UBCK	G + 46 ---> G + 50

Ghi chú:

- *G là ngày nhận giấy phép chào bán của UBCKNN*
- *Ngày được tính là ngày làm việc*

**11. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài**

Điều lệ Công ty không quy định cụ thể giới hạn tỷ lệ nắm giữ đối với cổ đông là người nước ngoài. Vì vậy cổ đông là người nước ngoài có thể tham gia mua bán cổ phiếu của Công ty theo quy định của Pháp luật Việt Nam hiện hành. Theo quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam quy định: mức góp vốn, mua cổ phần của các nhà đầu tư nước ngoài ở doanh nghiệp Việt Nam tối đa bằng 49% vốn điều lệ của doanh nghiệp Việt Nam.

**12. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng**

Cổ đông sở hữu quyền mua có thể chuyển nhượng quyền mua chứng khoán của mình cho người khác nhưng chỉ được chuyển nhượng một lần (người nhận chuyển nhượng không được chuyển nhượng cho người thứ ba) trong thời gian quy định.

**13. Các loại thuế liên quan đến cổ phiếu chào bán**

▪ **Thuế Thu nhập doanh nghiệp:**

Mức thuế suất thuế Thu nhập doanh nghiệp của Công ty hiện nay là 25%.

▪ **Thuế Giá trị gia tăng:**

Thuế giá trị gia tăng đối với hoạt động kinh doanh khách sạn, du lịch lữ hành là 10%.

▪ **Thuế Thu nhập cá nhân**

Các nhà đầu tư khi tham gia thị trường chứng khoán chịu thuế Thu nhập cá nhân theo quy định của Luật Thuế thu nhập cá nhân số 04/2007/QH12 ngày 21/11/2007. Theo quy định, nhà đầu tư có thể áp dụng một trong hai cách sau để xác định mức thuế phải nộp:

- ✓ 0,1% trên tổng giá trị giao dịch;
  - ✓ 20% trên tổng lợi nhuận từ đầu tư chứng khoán.
- Các loại thuế khác và lệ phí nộp theo quy định hiện hành.

**14. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu**

Toàn bộ số tiền thu được từ đợt chào bán sẽ được chuyển vào tài khoản phong tỏa của Công ty, chi tiết như sau:

- Chủ tài khoản : Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại DIC
- Số hiệu tài khoản : **080.01.01.004958.8**
- Ngân hàng : Ngân hàng Thương mại Cổ phần Hàng Hải Việt Nam – Chi nhánh Vũng Tàu
- Địa chỉ : 55-57 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Phường 3, TP. Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu
- Số điện thoại : (064) 3859904 – (064) 3855907
- Fax : (064) 3859903
- Website : [www.msb.com.vn](http://www.msb.com.vn)



## VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

### 1. Mục đích chào bán

Toàn bộ số tiền thu được từ đợt phát hành là 41.125.000.000 đồng sẽ được sử dụng để thanh toán các khoản nợ vay của Công ty, nhằm mục đích cơ cấu lại nguồn vốn, giảm bớt nợ vay và chi phí tài chính của Công ty. Cụ thể như sau:

- Sử dụng 11,125 tỷ đồng để thanh toán nợ vay ngắn hạn cho Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam và Ngân hàng Đầu tư Phát triển (Công ty đã vay để bổ sung vốn lưu động).
- Sử dụng 30 tỷ đồng để thanh toán nợ cho Tổng Công ty cổ phần Đầu tư Phát triển xây dựng (theo hợp đồng đầu tư xây dựng khách sạn DIC Star).

### 2. Sự cần thiết của việc huy động vốn

Việc tăng vốn nhằm mục đích cơ cấu lại nguồn vốn (giảm vốn vay ngắn hạn và dài hạn) sẽ cải thiện tình hình tài chính của Công ty, các chỉ tiêu về thanh toán và chỉ tiêu về cơ cấu nguồn vốn của Công ty dự kiến như sau:

TT	Khoản mục	Đơn vị	Năm 2010	Dự kiến sau khi cơ cấu vốn	% tăng/giảm so với năm 2010
<b>I</b>	<b>Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>				
1	Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	0,93	1,48	58,62%
2	Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0,63	0,97	54,54%
<b>II</b>	<b>Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>				
1	Hệ số nợ/Tổng tài sản	Lần	0,52	0,29	(44,12)%
2	Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	1,07	0,41	(62,10)%

Sau khi thanh toán các khoản nợ vay, các chỉ tiêu tài chính của Công ty được cải thiện đáng kể. Hơn nữa, việc giảm các khoản vay ngắn hạn và dài hạn cũng sẽ làm giảm chi phí lãi vay hàng năm và góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

### 3. Phương án sử dụng tiền thu được từ đợt phát hành

Mục đích của đợt phát hành thêm cổ phiếu đợt này của DIC T&T là nhằm cơ cấu lại nguồn vốn hoạt động của doanh nghiệp, giảm tỷ trọng các khoản nợ vay, tăng tỷ trọng vốn chủ sở hữu trên tổng nguồn vốn hoạt động. Các khoản nợ vay DIC T&T dự kiến chi trả bằng nguồn tiền thu từ đợt phát hành này đều là nợ trong hạn.

#### ❖ Số tiền thu được từ đợt phát hành được dùng để chi trả:

- Thanh toán các khoản vay cho Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam - Chi nhánh Vũng Tàu (3 tỷ đồng) và Ngân hàng Đầu tư Phát triển chi nhánh Bà Rịa – Vũng Tàu (8,125 tỷ đồng): Đây là các khoản nợ vay ngắn hạn mức nhằm đáp ứng nhu cầu vốn lưu động phục vụ sản xuất kinh doanh. DIC T&T được chủ động trả nợ trong hạn mức tín dụng đã ký với các ngân hàng. Việc trả nợ không dựa vào kế hoạch và thời hạn trả nợ cụ thể mà phụ thuộc vào thời điểm DIC T&T có nguồn thu để trả nợ. Ngay sau khi nhận được tiền thu từ việc phát hành thêm cổ phiếu, DIC T&T sẽ chủ động trả bớt nợ vay trong hạn mức (**trả một lần**) nhằm giảm bớt số dư nợ vay, giảm chi phí lãi vay phát sinh.

- Các khoản công nợ vay Tổng Công ty cổ phần Đầu tư Phát triển Xây dựng (DIC Corp): Đây là các khoản công nợ giữa DIC T&T (công ty con) và DIC Corp (công ty mẹ) từ trước khi cổ phần hóa DIC T&T. Do tính chất của khoản nợ này là nợ vốn đầu tư, có tính lãi vay của DIC Corp đối với DIC T&T. Thời hạn trả nợ căn cứ vào khả năng tài chính của DIC T&T nên việc trả nợ không cần dựa vào kế hoạch thu nợ, thời hạn trả nợ cụ thể mà phụ thuộc vào thời điểm DIC T&T có nguồn thu để trả nợ. Ngay sau khi nhận được tiền thu từ việc phát hành thêm cổ phiếu, DIC T&T sẽ chủ động trả bớt các nợ vay này (**trả một lần**) với số tiền là: 30.000.000.000 đồng (Ba mươi tỷ đồng) nhằm giảm bớt số dư nợ vay, giảm chi phí lãi vay.

#### ❖ Chi tiết việc các khoản nợ vay của Công ty như sau:

##### **✚ Thanh toán nợ vay ngắn hạn cho Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam (MSB):**

Công ty sẽ sử dụng 3.000.000.000 đồng để thanh toán một phần vốn vay theo hợp đồng tín dụng hạn mức số 619/11/VT với Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam ngày 20/01/2011. Cụ thể như sau:

- Hạn mức vay: 6.200.000.000 đồng
- Dư nợ tới 31/03/2011: 5.258.015.769 đồng

- Thời hạn vay: 12 tháng
- Lãi suất vay: theo quy định tại thời điểm giải ngân, lãi suất quá hạn bằng 150% lãi suất trong hạn. Phương thức áp dụng: lãi suất thả nổi, định kỳ thay đổi 1 tháng/lần = lãi suất tiết kiệm 13 tháng trả lãi sau của MSB tại thời điểm điều chỉnh + biên độ 4,5%/năm và được điều chỉnh theo chính sách lãi suất của MSB tại từng thời kỳ.
- Mục đích vay: bổ sung vốn lưu động dịch vụ khách sạn và kinh doanh hàng hóa (bia, rượu, nước giải khát các loại của Công ty)
- Biện pháp đảm bảo tiền vay: thế chấp
  - + Phương tiện vận tải gồm xe 4 ô tô có biển số: 72N – 7304; 72N – 7331; 72N – 4624; 72M – 8711 theo Hợp đồng thế chấp số 619OTO/11/BĐ ngày 20/01/2011. Tổng giá trị tài sản thế chấp do DIC T&T và MSB thỏa thuận xác định là **590.000.000 đồng**. Với giá trị tài sản này, MSB đồng ý cho DIC T&T vay tổng số tiền (nợ gốc) cao nhất là **354.000.000 đồng**.
  - + Máy phát điện 715KVA theo Hợp đồng thế chấp số 619MMTB/11/BĐ ngày 20/01/2011. Tổng giá trị tài sản thế chấp do DIC T&T và MSB thỏa thuận xác định là **532.000.000 đồng**. Với giá trị tài sản này, MSB đồng ý cho DIC T&T vay tổng số tiền (nợ gốc) cao nhất là **319.000.000 đồng**.
  - + Hàng tồn kho luân chuyển theo Hợp đồng thế chấp số 619HHLC/11/BĐ ngày 20/01/2011. Tổng giá trị tài sản thế chấp do DIC T&T và MSB thỏa thuận xác định là **12.200.000.000 đồng**. Với giá trị tài sản này, MSB đồng ý cho DIC T&T vay tổng số tiền (nợ gốc) cao nhất là **7.320.000.000 đồng**.
- Tổng giá trị tài sản đảm bảo: 13.322.000.000 đồng

**Thanh toán nợ vay ngắn hạn cho Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Chi nhánh Bà Rịa - Vũng Tàu**

Công ty sẽ sử dụng 8.125.000.000 đồng để thanh toán một phần vốn vay theo hợp đồng tín dụng hạn mức ngày 28/01/2011 với Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Chi nhánh Bà Rịa Vũng Tàu. Cụ thể như sau:

- Hạn mức vay: 13.500.000.000 đồng
- Dư nợ tới 31/03/2011: 8.700.000.000 đồng

- Thời hạn vay: 12 tháng
- Lãi suất vay: theo chế độ lãi suất của Ngân hàng trong từng thời kỳ
- Mục đích vay: bổ sung vốn lưu động
- Hình thức bảo đảm tiền vay:
  - + Thế chấp, cầm cố tài sản 85.770 triệu đồng bao gồm:
    - Nhà cửa, vật kiến trúc khách sạn DIC Star
    - Nhà cửa, vật kiến trúc khách sạn Cap Saint Jacques
    - Nhà hàng chính Khách sạn Vũng Tàu
    - Phương tiện vận tải
    - Hàng hóa tồn kho
  - + Toàn bộ số dư tài khoản tiền gửi sản xuất kinh doanh bằng VNĐ và ngoại tệ tại Ngân hàng và tại các Tổ chức tín dụng khác;
  - + Các khoản thu theo các Hợp đồng kinh tế được ký kết với đối tác khác mà DIC T&T là người thụ hưởng.

Trước khi cổ phần hóa DIC T&T, DIC Corp đã ký hợp đồng vay vốn đầu tư xây dựng Khách sạn DIC Star với Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu theo hình thức đảm bảo tiền vay là thế chấp toàn bộ khách sạn DIC Star và thế chấp, cầm cố các tài sản hiện có của chủ đầu tư đảm bảo mức tối thiểu 50% dư nợ cho vay đối với dự án. Tuy nhiên, tổng giá trị tài sản đảm bảo lớn hơn rất nhiều so với khoản vay của DIC Corp, do đó trong hợp đồng tín dụng hạn mức giữa DIC T&T với Ngân hàng Đầu tư và Phát triển chi nhánh Bà Rịa – Vũng Tàu vào ngày 28/01/2011 đã sử dụng lại các tài sản thế chấp này làm hình thức đảm bảo tiền vay mà không ký thêm bất kỳ Hợp đồng thế chấp nào nữa.

**✚ Thanh toán nợ vay cho Tổng Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Xây dựng (trước đây là Công ty Đầu tư Phát triển Xây dựng – Bộ Xây dựng)**

Công ty sẽ sử dụng 30.000.000.000 đồng để thanh toán một phần nợ dài hạn cho Tổng Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Xây dựng (trong tổng số dư nợ dài hạn là 44.712.143.035 đồng). Cụ thể như sau:

Khách sạn DIC Star của DIC T&T hiện nay, trước đây là do công ty mẹ, Công ty Đầu tư Phát triển – Xây dựng làm chủ đầu tư xây dựng. Công ty mẹ đã bàn giao cho DIC T&T theo:

- Quyết định số 133/QĐ-DIC Corp-TCKT ngày 06/02/2006 của Tổng Giám đốc Công ty Đầu tư Phát triển Xây dựng về việc phê duyệt quyết toán vốn đầu tư: Dự án xây dựng DIC Star.
- Biên bản bàn giao vốn bằng tài sản hình thành sau đầu tư số 03/BB-DIC Corp-TCKT ngày 07/02/2006 giữa Công ty Đầu tư Phát triển Xây dựng và Công ty DIC Du lịch.

**Chi tiết tài sản và nguồn vốn bàn giao như sau:**

**Giá trị tài sản bàn giao: 53.992.590.511 đồng, trong đó:**

- Tài sản cố định hữu hình: 43.987.054.468 đồng
- Tài sản cố định thuê mua tài chính: 5.620.301.644 đồng
- Tài sản lưu động: 4.385.234.399 đồng

**Nguồn vốn hình thành tài sản: 53.992.590.511 đồng, trong đó:**

- Vốn vay Ngân hàng BIDV: 35.000.000.000 đồng
- Thuê mua tài chính Công ty Cho thuê Tài chính II: 4.938.756.808 đồng
- Vốn DIC Corp: 14.053.833.703 đồng

Theo đó, DIC T&T sẽ tiếp nhận, quản lý, sử dụng, bảo toàn tài sản và phát triển vốn được giao theo điều lệ và theo quy chế quản lý tài chính của Công ty Đầu tư Phát triển Xây dựng. Bên cạnh đó, DIC T&T phải hoàn trả vốn và lãi vay đúng hạn cho Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Chi nhánh tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu, Công ty Cho thuê Tài chính II, và hoàn trả vốn, lãi trên phần vốn đầu tư của DIC Corp đúng hạn.

Tính đến 31/03/2011, DIC T&T còn nợ Tổng Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Xây dựng là 44.712.143.035 đồng. Công ty sẽ sử dụng 30.000.000.000 đồng từ phát hành thêm để thanh toán một phần nợ dài hạn cho Tổng Công ty.

Cụ thể hợp đồng vay ngày 07/05/2004 và Biên bản sửa đổi, bổ sung hợp đồng tín dụng ngày 02/02/2005 giữa Tổng Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Xây dựng với Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu như sau:

- Hạn mức vay: 35.000.000.000 đồng
- Thời hạn vay: 120 tháng kể từ ngày Bên vay rút khoản vốn vay đầu tiên
- Lãi suất vay: theo lãi suất huy động tiết kiệm dân cư kỳ hạn 12 tháng loại trả lãi cuối kỳ hiện hành của BIDV Vũng Tàu + 2,4% năm.
- Mục đích vay: Đầu tư xây dựng khách sạn DIC Star.
- Hình thức bảo đảm tiền vay:

Bên vay cam kết:

- + Thế chấp toàn bộ khách sạn DIC Star (bao gồm cả phần tài sản hình thành từ vốn vay và vốn tự có của chủ đầu tư);
- + Thế chấp, cầm cố các tài sản hiện có của chủ đầu tư đảm bảo mức tối thiểu 50% dư nợ cho vay đối với dự án.

## VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN

### 1. Kế hoạch sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán

Số tiền thu được từ đợt phát hành, Công ty dự kiến thanh toán các khoản nợ vay sau đây:

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Nội dung	Số dư nợ vay tính đến 31/03/2011	Số tiền dự kiến sẽ thanh toán	Thời gian dự kiến thanh toán
1	Thanh toán nợ dài hạn Tổng Công ty CP Đầu tư Phát triển Xây dựng (DIC Corp) (theo hợp đồng đầu tư xây dựng khách sạn DIC Star)	44.712	30.000	Quý IV năm 2011
2	Thanh toán nợ vay ngắn hạn (đã vay để bổ sung vốn lưu động)	13.958	11.125	
	Ngân hàng TMCP Hàng Hải - CN Vũng Tàu	5.258	3.000	Quý IV năm 2011
	Ngân hàng Đầu tư và Phát triển - CN Vũng Tàu	8.700	8.125	Quý IV năm 2011
	<b>Tổng cộng</b>	<b>68.567</b>	<b>41.125</b>	

Với tình hình nợ vay hiện tại, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty sẽ chịu ảnh hưởng nhiều từ sự thay đổi của chính sách tiền tệ và lãi suất vay. Do đó, việc giảm các khoản nợ vay sẽ giúp Công ty tự chủ về mặt tài chính, tăng sức mạnh của Công ty khi nền kinh tế có biến động.

### 2. Phương án xử lý khi đợt chào bán ra công chúng không thành công

Trong trường hợp đợt chào bán không thành công dẫn đến nguồn vốn huy động không đủ để trả nợ vay thì Công ty sẽ thanh toán trước khoản nợ vay dài hạn của Tổng Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Xây dựng, nếu còn nguồn vốn thì sẽ tiếp tục thanh toán nợ vay ngắn hạn của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Hàng Hải – Chi nhánh Vũng Tàu và Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Chi nhánh tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu.

Tính đến thời điểm 31/03/2011 thì dư số nợ vay của DIC T&T đối với Ngân hàng Thương mại Cổ phần Hàng Hải và Ngân hàng đầu tư Phát triển Chi nhánh Vũng Tàu lần lượt là: **5.258.015.769 đồng** và **8.700.000.000 đồng**. Đây là các khoản nợ vay ngắn hạn hạn mức nhằm đáp ứng nhu cầu thiếu hụt tạm thời vốn lưu động trong sản xuất kinh doanh (kinh doanh hàng hóa, nước giải khát). Khi các đại lý, khách hàng thanh toán tiền hàng, Công ty sẽ trả lại cho ngân hàng. Các khoản vay này đều không lớn, do đó, trong trường hợp đợt chào bán không thành công, nguồn vốn huy động không đủ để thanh toán nợ vay thì DIC T&T vẫn có khả năng thanh toán đúng hạn nên các khoản vay này không bị xem là quá hạn và các tài sản thế chấp sẽ không bị xử lý.

Ngoài ra, khoản nợ vay dài hạn giữa DIC T&T và Tổng Công ty Đầu tư Phát triển Xây dựng (DIC Corp) phát sinh từ trước khi cổ phần hóa DIC T&T. Thời hạn trả nợ sẽ căn cứ vào khả năng tài chính của DIC T&T. Tổng Công ty Đầu tư Phát triển Xây dựng sẽ thanh toán các khoản nợ vay với Ngân hàng Đầu tư Phát triển Chi nhánh Bà Rịa – Vũng Tàu (nợ gốc 35 tỷ đồng) theo lịch trả nợ hàng tháng. Do đó, trong trường hợp nguồn vốn huy động không đủ để thanh toán nợ vay cho Tổng Công ty Đầu tư Phát triển Xây dựng thì khoản nợ này sẽ không bị xem là quá hạn và các tài sản thế chấp sẽ không bị xử lý.



## VIII. Ý KIẾN CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN ĐỐI VỚI ĐỢT CHÀO BÁN

Mặc dù chịu ảnh hưởng từ những khó khăn chung của nền kinh tế, nhưng với nỗ lực của Ban điều hành và cán bộ công nhân viên DIC T&T nên hoạt động sản xuất kinh doanh của DIC T&T vẫn được duy trì ổn định, tỷ lệ chi trả cổ tức hàng năm ở mức 5%. Ngoài ra, Công ty còn mạnh dạn tiến hành đầu tư, trang bị kỹ thuật công nghệ hiện đại, xây dựng thương hiệu và từng bước hoàn thiện sản phẩm dịch vụ du lịch cũng như các sản phẩm dịch vụ chính khác của Công ty.

Phương án sử dụng vốn từ đợt phát hành để thanh toán các khoản nợ vay sẽ làm cải thiện đáng kể tình hình tài chính của Công ty. Đợt phát hành thêm cổ phiếu này không nhằm mục đích để chi trả các khoản nợ vay quá hạn; do đó, các tài sản thế chấp của Công ty sẽ không bị xử lý nếu việc phát hành thêm cổ phiếu không thành công. Bên cạnh đó, kế hoạch lợi nhuận đạt được từ các dự án của Công ty hoàn toàn khả thi nếu không chịu sự ảnh hưởng bất thường nào đáng kể.

Dựa trên cơ sở các thông tin mà Công ty chứng khoán Ngân hàng Đông Á thu thập được về Công ty cổ phần Du lịch và Thương mại DIC và đợt chào bán cổ phiếu, kết hợp với việc phương án chào bán đã được ĐHĐCĐ thống nhất thông qua với tỷ lệ nhất trí cao, Đông Á cho rằng khả năng đợt chào bán được thực hiện thành công là hoàn toàn khả thi.


## IX. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN

**1. Tổ chức kiểm toán : Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán Nam Việt**

Địa chỉ : 29 Hoàng Sa, Quận 1, TP.Hồ Chí Minh

Điện thoại : (08) 3910 3908 Fax: (08) 3910 4880

**2. Tổ chức tư vấn : Công ty Chứng khoán Ngân hàng Đông Á**

 **Trụ sở chính** : 56 – 68 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, TP. HCM

Điện thoại : (84-8) 3 821 8666 Fax: (84-8) 3 914 4372


Website : [www.dag.vn](http://www.dag.vn) Email : [dag@dag.vn](mailto:dag@dag.vn)

 **Chi nhánh Hà Nội** : 57 Quang Trung, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội

Điện thoại : (84-4) 3 944 5175 Fax: (84-4) 3 944 5178

 **Chi nhánh Chợ Lớn** : 110C Ngô Quyền, Phường 8, Quận 5, TP. HCM

Điện thoại : (84-8) 3 853 9623 Fax: (84-8) 3 853 9624

 **Chi nhánh Vũng Tàu** : 26 – 28 Phạm Hồng Thái, TP.Vũng Tàu

Điện thoại : (84-64) 358 4898 Fax: (84-64) 358 4899

## X. PHỤ LỤC

*Phụ lục I* : Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh của Công ty

*Phụ lục II* : Bản sao Điều lệ Công ty

*Phụ lục III* : Báo cáo kiểm toán năm 2009, 2010 và Báo cáo tài chính Quý I/2011

*Phụ lục IV* : Sơ yếu lý lịch các thành viên HĐQT, BGD, BKS và Kế toán trưởng

*Phụ lục V* : Tài liệu khác

TP. Vũng Tàu, ngày 25 tháng 06 năm 2011

**TỔ CHỨC PHÁT HÀNH - CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH VÀ THƯƠNG MẠI DIC**

**CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ KIỂM GIÁM ĐỐC**



**PHẠM VĂN THÀNH**

**TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT**



A handwritten signature in blue ink.

**HOÀNG THỊ HÀ**

**KẾ TOÁN TRƯỞNG**



A handwritten signature in blue ink.

**ĐÀO THANH SƠN**