

Hà Nội, ngày 01 tháng 06 năm 2017

**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016
VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2017**

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông bất thường

Công ty Cổ phần Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc hội thông qua ngày 26/11/2014;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức hoạt động của Công ty CP Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương;

Ban Điều hành Công ty Cổ phần Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương xin báo cáo Đại hội đồng cổ đông về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2016 và Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2017, cụ thể như sau:

PHẦN I:

KẾT QUẢ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ SXKD NĂM 2016

1. Ảnh hưởng của nền kinh tế thế giới và trong nước tới hoạt động SXKD năm 2016 của OCH

1.1. Kinh tế thế giới:

Báo cáo của Ngân hàng Thế giới cho biết kinh tế thế giới năm 2016 có mức tăng trưởng thấp 2,3% do bị ảnh hưởng năng suất lao động chậm cải thiện tại các nước phát triển, tăng trưởng thương mại toàn cầu thấp hơn dự kiến, giá cả hàng hóa cơ bản tiếp tục giảm khá mạnh và những tác động tiêu cực từ Brexit. Trong khi đó, các chính sách nới lỏng tiền tệ (lãi suất thấp hoặc âm, các gói nới lỏng định lượng và định tính...) tại hầu hết các nước không mấy hiệu quả đối với tăng trưởng và lạm phát.

Hoạt động du lịch: Theo Tổ chức Du lịch Thế giới (UNWTO), lượng khách đi thăm quan trên toàn cầu trong năm 2016 đã tăng 4% lên 1,2 tỷ lượt người, với lượng du khách châu Á gia tăng mạnh. UNWTO nhận định ngành "công nghiệp không khói" đóng góp 10% kinh tế toàn cầu, khoảng 7% tổng thương mại quốc tế và 30% tổng giá trị xuất khẩu dịch vụ của thế giới. Lượng khách châu Á đi du lịch trong năm vừa qua tăng 8% so với năm 2015, trong bối cảnh khu vực châu Á - Thái Bình Dương là điểm đến được lựa chọn nhiều thứ hai, sau châu Âu.

1.2. Kinh tế Việt Nam:

Năm 2016, tình hình kinh tế vĩ mô tiếp tục ổn định và có những chuyển biến tích cực: Tăng trưởng kinh tế đạt 6,21% thấp hơn so với kế hoạch (6,7%) và so với năm 2015 (6,68%); (i) Lạm phát năm 2016 đạt 4,74% chủ yếu do giá dịch vụ công được chủ động điều chỉnh; (ii) Niềm tin nhà đầu tư nước ngoài ngày càng được củng cố vào ổn định vĩ mô; (iii) Tỷ giá và thị trường ngoại hối ổn định; (iv) Cán cân thanh toán quốc tế đảo chiều; Bội chi

NSNN đạt thấp hơn so với năm 2015, chi NSNN cũng tăng thấp hơn ở mức 2,7% so với thực hiện năm 2015; Xếp hạng môi trường kinh doanh năm 2016 của Việt Nam tăng 9 bậc (theo WB). Điều này đã tạo điều kiện cho khu vực doanh nghiệp tiếp tục phát triển với số lượng đăng ký và vốn đăng ký tăng nhanh.

1.3. Ngành thực phẩm:

Những năm qua, ngành bánh Việt Nam có tốc độ tăng trưởng ổn định, mức tăng trưởng doanh thu bình quân hằng năm theo dự báo từ 2015 – 2019 khoảng 7 – 8%. Trong năm 2016, bên cạnh việc Kinh Đô - công ty bánh kẹo lớn nhất của Việt Nam vẫn trong thời gian tái cấu trúc nên trong ngắn hạn sẽ giúp Công ty giảm bớt áp lực cạnh tranh từ công ty này nhưng tiếp tục chứng kiến sự cạnh tranh khốc liệt của những công ty bánh, dẫn đến nhiều công ty bánh đã đóng cửa, hay giảm quy mô kinh doanh.

1.4. Ngành du lịch Việt Nam:

Năm 2016, khách quốc tế đến Việt Nam ước tính đạt 10,01 triệu lượt người, tăng hơn 2 triệu lượt khách, tương đương 26% so với năm trước. Tổng cục Thống kê cũng nhận định đây là lần đầu tiên Việt Nam đón trên 10 triệu lượt khách quốc tế, gấp 2 lần con số năm 2010.

Trong năm 2016, khách đến nước ta từ châu Á đạt 7,26 triệu lượt người, chiếm 72,5% và tăng 30,6% so với năm trước. Trong đó riêng khách đến từ Trung Quốc đạt con số kỷ lục mới với gần 2,7 triệu lượt người, tăng hơn 51%, những năm trước, khách du lịch Trung Quốc đến Việt Nam tuy luôn chiếm tỷ trọng cao, song chưa khi nào vượt 2 triệu lượt. Năm 2015, lượng khách từ quốc gia này còn giảm so với 2 năm trước đó, tuy nhiên, bước sang năm 2016 lại tăng mạnh và lập kỷ lục mới. Khách từ thị trường Hàn Quốc trong năm 2016 cũng đạt mức tăng trưởng tốt với 1,5 triệu lượt, tăng 39% so với 2014. Khách đến từ các châu lục đều tăng, song mức biến động chỉ khoảng 5-20%.

Nội dung về dự thảo Luật Du lịch (sửa đổi) được Quốc hội cho phép bổ sung, hoàn thiện và trình Quốc hội thông qua tại Kỳ họp thứ ba Quốc hội khóa XIV. Tháng 8/2016, tại Hội An, lần đầu tiên Chính phủ tổ chức Hội nghị toàn quốc về phát triển du lịch dưới sự chủ trì của Thủ tướng Chính phủ. Chỉ đạo của Thủ tướng về các vấn đề then chốt nhằm tháo gỡ khó khăn là tiền đề để tạo sự chuyển biến cơ bản cho phát triển du lịch trong thời gian tới.

Trong năm, Tổng cục Du lịch đã triển khai chiến dịch nâng cao chất lượng cơ sở lưu trú với việc tổ chức 16 hội nghị quán triệt chủ trương với sự tham gia của 47 tỉnh, thành, tiến hành tổng kiểm tra cơ sở lưu trú tại 22 tỉnh, thành là địa bàn du lịch trọng điểm, nhắc nhở và thu hồi hạng sao một loạt khách sạn từ 3-5 sao.

Ngành Du lịch cũng đẩy mạnh thu hút các nguồn lực đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng, cơ sở vật chất kỹ thuật. Hàng loạt hệ thống cơ sở lưu trú du lịch, khu vui chơi giải trí hiện đại mang tầm quốc tế của nhiều nhà đầu tư như Sun Group, Vin Group, Mường Thanh, Vina Capital... được đưa vào hoạt động nhằm gia tăng giá trị, hiện đại hóa cơ sở vật chất.

2. Tình hình SXKD năm 2016 và những thành tựu đạt được:

Trước những thuận lợi và khó khăn chung của nền kinh tế, ngay từ đầu năm HĐQT Công ty CP Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương đã đề ra nhiệm vụ và các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2016, đồng thời chỉ đạo Ban Tổng giám đốc thực hiện các giải pháp triển khai một cách quyết liệt và đồng bộ: OCH tiếp tục tái cơ cấu lại một số danh mục đầu tư,

các khoản nợ và từng bước vượt qua khó khăn, ổn định hoạt động kinh doanh sản xuất. Nhờ vậy, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh và các mặt khác của Công ty đã đạt được những kết quả quan trọng.

2.1. Hoạt động kinh doanh thực phẩm:

Kinh doanh thực phẩm là một trong những lĩnh vực kinh doanh được OCH chú trọng và ưu tiên. OCH hiện sở hữu thương hiệu thực phẩm nổi tiếng là Bánh Givral và Kem Tráng tiền, các mảng kinh doanh này đều luôn đạt được mức tăng trưởng tốt và hiệu quả cao.

Đặc biệt trong năm 2016, dòng bánh Trung thu của Gival đạt mức tăng trưởng ấn tượng nhờ tận dụng được cơ hội thị trường và giữ được sự ổn định về chất lượng đối với các sản phẩm truyền thống, phát triển những dòng sản phẩm bánh phù hợp với thị hiếu giới trẻ, khác hàng tiếp tục tin tưởng và ủng hộ sản phẩm của công ty. Nhờ vậy giúp doanh thu cả năm của Công ty vượt so với kế hoạch 17% và tăng 23% so với năm 2015, tương ứng lợi nhuận tăng 15% so với kế hoạch và tăng mạnh so với năm 2015.

2.2. Hoạt động Kinh doanh Khách sạn và Khu nghỉ dưỡng

Trước những thuận lợi từ việc gia tăng nguồn khách quốc tế và nội địa mang lại, cùng với các chính sách khuyến khích phát triển du lịch của Nhà nước, hệ thống khách sạn của OCH tận dụng được nhiều lợi thế để gia tăng công suất hoạt động phòng, chất lượng dịch vụ... qua đó nâng cao hiệu quả kinh doanh. Tuy nhiên bên cạnh các thuận lợi, hệ thống khách sạn OCH cũng phải cải thiện nhiều tiêu chí để đáp ứng các tiêu chuẩn ngày càng khắt khe và giám sát chặt chẽ của Nhà nước. Đồng thời với sự phát triển mạnh của các dự án khách sạn, resort từ các tập đoàn kinh tế lớn trong và ngoài nước, OCH cũng chịu nhiều sự cạnh tranh gay gắt.

Năm 2016, Công ty CP Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương tiếp tục duy trì được những lợi thế sẵn có, đưa thương hiệu khách sạn Starcity, Sunrise ngang tầm quốc tế. Trước sự cạnh tranh của các tập đoàn lớn với những dự án quy mô và có tiềm lực tài chính mạnh, OCH và các đơn vị thành viên đã không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ, thực hiện các chính sách bán hàng linh động, đẩy mạnh hoạt động marketing các thị trường mới để nỗ lực tìm kiếm các nguồn khách nhằm ổn định doanh thu, đồng thời thực hiện giảm tối đa các chi phí. Công suất phòng các khách sạn duy trì ở mức cao: Sunrise Hội An công suất phòng đạt mức 78%, giúp tổng doanh thu tăng 6% so với kế hoạch; Sunrise Nha Trang là 73% và hoàn thành kế hoạch doanh thu phòng khách sạn; Starcity Hạ Long là 68% và doanh thu tăng 6%.

Ngày 15/01/2016, Công ty Cổ phần Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương (Ocean Hospitality), chính thức khai trương khách sạn Starcity Nha Trang tiêu chuẩn 4 sao quốc tế tọa lạc tại số 72 -74, đường Trần Phú, Thành phố Nha Trang. Khách sạn Starcity Nha Trang là nơi gặp gỡ giữa phong cách kiến trúc đương đại và dịch vụ đẳng cấp quốc tế mang đến những trải nghiệm đáng nhớ tại thành phố biển Nha Trang. Sở hữu địa thế trung tâm trên đường Trần Phú, Starcity Nha Trang có 204 phòng nghỉ và 93 căn condotel: gồm các loại phòng như Superior King, Deluxe, Premier Deluxe với hướng nhìn ra vịnh Nha Trang. Khách sạn còn giới thiệu ẩm thực cao cấp tại 02 nhà hàng, 03 quầy bar cùng các dịch vụ khác như hồ bơi, Spa, phòng Gym... Tuy mới đi vào sử dụng bước đầu còn nhiều khó khăn nhưng với sự nỗ lực cố gắng và đoàn kết của toàn thể công ty năm 2016 công suất phòng là 68%.

2.3. Hoạt động đầu tư, tài chính:

Trong năm 2016, Công ty đã chuyển nhượng thành công toàn bộ số cổ phiếu Công ty Cổ phần Đầu tư THT mà Công ty đang nắm giữ với mục đích cơ cấu lại nguồn vốn đầu tư. Công ty cũng gia tăng tỉ lệ đầu tư vào Công ty Cổ phần Fafilm, nâng tỉ lệ sở hữu tại Fafilm từ 19% lên 21,17% và trở thành công ty liên kết của OCH.

Trong năm 2016, Công ty đã bàn giao 58 căn hộ Condotel tại dự án Starcity Nha Trang cho khách hàng và ghi nhận lợi nhuận vào kết quả kinh doanh trong kỳ.

Đối với dự án Sài Gòn Airport, do phía đối tác có tỷ lệ góp vốn 60% gặp khó khăn về tài chính và đề xuất chuyển nhượng, trong năm 2016 Công ty đã tích cực làm việc với các nhà đầu tư để có thể thu về lợi ích cao nhất cho Công ty. Hiện tại việc thực hiện giao dịch với đối tác chờ ý kiến cơ quan có thẩm quyền cho phép thực hiện.

Về mảng tài chính, trong năm 2016 OCH và Sao Hôm Nha Trang đã tích cực làm việc với ngân hàng và cơ cấu thành công khoản nợ của Sao Hôm Nha Trang tại OceanBank trị giá 242 tỷ đồng, đưa khoản vay từ nợ nhóm 5 về nhóm 1, từ đó, giúp đơn vị ổn định lại tình hình tài chính, giảm chi phí tài chính do bị phạt chậm trả lãi, gốc, yên tâm tập trung nguồn lực vào hoạt động kinh doanh.

Công ty cũng mở rộng hợp tác với hàng loạt ngân hàng, có uy tín như: Vietcombank TPBank, MBBank...

2.4. Hoạt động quản lý tòa nhà, cho thuê văn phòng, nhà xưởng:

Năm 2016, OCH tiếp tục duy trì cung cấp dịch vụ quản lý tòa nhà VNT bằng việc ký lại được hợp đồng cung cấp dịch vụ với ban quản trị tòa nhà VNT. Duy trì và lấp đầy 100% diện tích cho thuê của tòa nhà Fafim, nhà xưởng tại KCN Quang Minh. Công ty thực hiện việc tiết giảm chi phí và nâng cao chất lượng dịch vụ bằng việc kiểm soát, thay đổi các nhà cung cấp phụ, thay đổi thái độ phục vụ của nhân viên. Đồng thời, tăng cường công tác thu hồi công nợ, hướng tới mục tiêu chấm dứt tình trạng tồn đọng tiền phải thu của khách hàng, đảm bảo kinh doanh có lãi đối với mảng hoạt động này.

3. Một số kết quả nổi bật năm 2016:

3.1. Sunrise Nha Trang:

Trong năm 2016, nhờ sự phấn đấu nỗ lực của tập thể cán bộ nhân viên, khách sạn Sunrise Nha Trang đã nhận được đánh giá cao từ khách hàng và các tổ chức hiệp hội có uy tín trong ngành, đạt được những giải thưởng sau:

Giải thưởng khách sạn sang trọng thế giới 2016, hạng mục khách sạn dành cho tuần trăng mật: Vào ngày 29/10/2016, tại The St. Regis Doha, Qatar – Sunrise Nha Trang đã vinh dự đón nhận giải thưởng này do tổ chức Khách Sạn Sang Trọng Thế Giới trao tặng. Đây là tổ chức chuyên đánh giá, vinh danh các khách sạn sang trọng đã đạt được những chuẩn mực về cơ sở vật chất, dịch vụ xuất sắc.

Giải thưởng khách sạn xanh Asean 2016 – 2018: Sunrise Nha Trang Beach Hotel & Spa, đơn vị duy nhất của Tỉnh Khánh Hòa đã vinh dự đón nhận giải thưởng Khách sạn Xanh

ASEAN giai đoạn 2016 - 2018 vào ngày 22 tháng 01 năm 2016 tại Manila, Philippines. Được tổ chức lần đầu tiên vào năm 2008 tại Thái Lan, giải thưởng Khách sạn Xanh ASEAN tôn vinh những khách sạn, khu nghỉ dưỡng trong khu vực áp dụng tốt bộ tiêu chuẩn khách sạn xanh ASEAN. Bộ tiêu chuẩn bao gồm 11 tiêu chí hướng đến việc công tác bảo vệ môi trường, sử dụng năng lượng hiệu quả và phát triển bền vững.

Giải thưởng khách sạn xuất sắc do TripAdvisor trao tặng: Đạt 4.5 trên 5 điểm và được đánh giá là “Xuất sắc” theo kết quả tổng hợp từ nhận xét của du khách trên trang TripAdvisor, Sunrise Nha Trang nằm trong top 10 khách sạn hàng đầu của Nha Trang trong tổng số 172 khách sạn của thành phố tham gia vào TripAdvisor. TripAdvisor là trang web du lịch lớn nhất thế giới, cho phép du khách lên kế hoạch và có chuyến đi hoàn hảo. TripAdvisor cung cấp dịch vụ tư vấn đáng tin cậy từ khách du lịch thực sự và rất nhiều sự lựa chọn du lịch và các tính năng lập kế hoạch với các liên kết liền mạch với công cụ đặt phòng. TripAdvisor mang nhãn hiệu các trang web làm cho cộng đồng du lịch lớn nhất thế giới, với hơn 200 triệu lượt người truy cập hàng tháng và hơn 100 triệu nhận xét từ người đi du lịch thực tế.

Giải thưởng khách sạn xuất sắc do Hotels.com trao tặng: Sunrise Nha Trang Beach Hotel & Spa đã đạt 4.5 điểm trong thang điểm 5 đo lường mức độ hài lòng của du khách trên toàn thế giới trên Hotels.com. Đây là nhà cung cấp dịch vụ đặt phòng hàng đầu thế giới mang đến cho khách hàng những lựa chọn lưu trú đa dạng, bao gồm cả những khách sạn độc lập lẫn những chuỗi khách sạn lớn, hay các khu nhà nghỉ tự phục vụ từ hơn hàng trăm ngàn khách sạn trên toàn cầu.

Khách sạn có doanh số hàng đầu trên thiết bị di động do Expedia trao tặng: vào ngày 23/3/2016, Sunrise Nha Trang đã vinh dự đón nhận giải thưởng này. Expedia là một trong những công thông tin du lịch trực tuyến hàng đầu cung cấp cho hàng triệu du khách nhiều lựa chọn đa dạng về khách sạn, các hoạt động và dịch vụ du lịch nhằm đáp ứng mọi khả năng tài chính và hoạt động của tất cả các loại hình du lịch với giá cả cạnh tranh.

3.2. Sunrise Hội An

Sunrise Hội An tiếp tục phát huy được lợi thế về vị trí địa lý, phong cách kiến trúc và phục vụ, đạt được doanh số cao trong năm 2016 và tiếp tục được khách hàng, thị trường ghi nhận vị thế thông qua việc đạt một loạt các giải thưởng sau:

Giải thưởng khách sạn xuất sắc do TripAdvisor trao tặng: Khu nghỉ dưỡng Sunrise Hội An Beach Resort đón nhận giải thưởng 2016 TripAdvisor’s Certificate of Excellence – giải thưởng thường niên do trang web du lịch lớn nhất thế giới TripAdvisor.com (Mỹ) trao tặng. Đây là giải thưởng được đánh giá dựa trên số lượng bình chọn của du khách và được trao cho các doanh nghiệp liên tục nhận được những đánh giá nổi bật của khách hàng. Sunrise Hội An tự hào là một trong số 10% các khách sạn tốt nhất Hội An giành được giải thưởng uy tín này.

Chúng chỉ dịch vụ xuất sắc của TripAdvisor thể hiện lòng tin cũng như sự ủng hộ của khách hàng đối với doanh nghiệp đồng thời là cam kết về dịch vụ xuất sắc của doanh nghiệp đối với khách hàng. Để nhận được giải thưởng, các khách sạn cần đạt chỉ số đánh giá từ 4

sao trở lên trên tổng mức đánh giá 5 sao dựa trên các nhận xét của du khách trên trang TripAdvisor cũng như số lượng bình luận nhận được trong vòng 12 tháng.

Giải thưởng khách sạn xuất sắc do Hotels.com trao tặng: Sunrise Hội An Beach Resort đã đạt 4.4 điểm trong thang điểm 5 đo lường mức độ hài lòng của du khách trên toàn thế giới trên Hotels.com.

Giải thưởng du lịch toàn cầu năm 2016 do GTA trao tặng. Giải thưởng này được tổ chức vào năm 2016 bởi GTA, một trong những nhà phân phối dịch vụ du lịch trực tuyến hàng đầu thế giới. Giải thưởng này vinh danh các khách sạn và nhà cung ứng dịch vụ du lịch trong năm vừa qua đã mang những dịch vụ xuất sắc đến cho khách hàng.

Giải thưởng “Top performing hotel” năm 2016 do Expedia trao tặng. Expedia là Công ty du lịch trực tuyến hàng đầu thế giới Expedia, hiện điều hành các trang web tại thị trường Mỹ, Canada, Pháp, Đức, Ý, Đan Mạch, Áo, Bỉ, Ireland, Hà Lan, Na Uy, Tây Ban Nha, Thụy Điển, Anh, Úc, New Zealand, Nhật Bản, Ấn Độ, Trung Quốc, Singapore và Việt Nam.

Giải thưởng đánh giá từ khách hàng do trang web Booking.com trao tặng, Giải thưởng này tôn vinh những khách sạn và nhà cung cấp dịch vụ có chất lượng tốt nhất dựa trên những đánh giá của khách hàng trên Booking.com.

3.3. Starcity Nha Trang:

Là một khách sạn mới được chính thức đưa vào hoạt động từ tháng 1 năm 2016, đến cuối năm, Starcity Nha Trang đã dành được giải “Guest Review Award 2016” với điểm số 9/10.

Đây là giải thưởng uy tín từ trang web Booking.com, trang web đặt phòng khách sạn trực tuyến đứng đầu thế giới. Trung bình mỗi ngày có đến hơn một triệu đêm nghỉ được đặt qua Booking.com. Giải thưởng “Guest Review Award” ra đời nhằm tôn vinh những khách sạn và nhà cung cấp dịch vụ có chất lượng tốt nhất dựa trên những đánh giá của khách hàng trên Booking.com. Giải thưởng này phản ánh mức độ hài lòng của khách hàng khi trải nghiệm dịch vụ của các nhà cung cấp và mức điểm trung bình để đạt được giải thưởng này là từ 8 trở lên.

“Guest Review Award 2016” là một sự công nhận cho những nỗ lực không ngừng của Starcity Nha Trang trong việc cung cấp chất lượng dịch vụ hoàn hảo cho khách lưu trú tại đây.

3.4. Công ty bánh Givral:

Công ty đã nhận được chứng chỉ HACCP về hệ thống quản lý quy trình sản xuất, qua đó nhiều tập đoàn thực phẩm lớn đã đề xuất hợp tác sản xuất theo phương thức OEM cũng như xuất khẩu sản phẩm.

4. Kết quả thực hiện sản xuất kinh doanh năm 2016:

4.1. Thực hiện một số chỉ tiêu kế hoạch chủ yếu (công ty mẹ OCH):

Đơn vị: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2016	Thực hiện 2016 (đã kiểm toán)	Thực hiện / kế hoạch (%)
1	Vốn điều lệ	2.000.000	2.000.000	100%
2	Tổng doanh thu	372.377	232.390	62%
3	Tổng chi phí hoạt động	208.014	84.944	41%
4	Chi phí dự phòng	117.704	207.488	176%
5	Lợi nhuận trước thuế	46.657	(60.043)	-129%

Lợi nhuận tại Công ty mẹ OCH không đạt so với kế hoạch đề ra, chủ yếu do các nguyên nhân sau:

- Phát sinh chi phí trích lập dự phòng đầu tư tài chính tại các công ty con trong hệ thống và trích lập dự phòng các khoản nợ phải thu khó đòi ngoài kế hoạch ban đầu.
- Kế hoạch chuyển nhượng dự án Sài Gòn Airport chưa thực hiện được do Công ty đang chờ ý kiến của cơ quan có thẩm quyền đối với vấn đề này.

4.2. Thực hiện một số chỉ tiêu kế hoạch chủ yếu (hợp nhất):

Đơn vị: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2016	Thực hiện 2016	Tỷ lệ Thực hiện/ kế hoạch 2016
1	Vốn điều lệ	2.000.000	2.000.000	100%
2	Tổng doanh thu	1.153.805	1.005.421	87%
3	Tổng chi phí	1.030.780	971.436	94%
4	Chi phí dự phòng	63.188	114.912	182%
5	Lợi nhuận trước thuế	59.836	(80.927)	-135%

Chi tiết BCTC kiểm toán 2016 của OCH và Báo cáo hợp nhất đã được công bố trên website của công ty.

Lợi nhuận trước thuế hợp nhất giảm mạnh so với kế hoạch đề ra, do các nguyên nhân chủ yếu sau:

- Một số công ty con phát sinh các khoản chi phí trích lập dự phòng đầu tư tài chính, trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi ảnh hưởng chung tới KQKD hợp nhất.
- Tại công ty mẹ việc chuyển nhượng dự án Sài Gòn Airport chưa thực hiện được nên ảnh hưởng tới chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận. Bên cạnh đó việc phát sinh thêm chi phí trích lập dự phòng phải thu khó đòi cũng ảnh hưởng trực tiếp tới chỉ tiêu lợi nhuận của Công ty hợp nhất.
- Khách sạn Starcity Nha Trang thuộc công ty con Sao Hôm Nha Trang sau khi đi vào hoạt động từ đầu năm 2016 phải thực hiện trích khấu hao lớn, bên cạnh đó do Ngân

hàng phê duyệt phương án cơ cấu nợ chậm hơn dự kiến, Công ty đã trình phương án cơ cấu từ đầu năm 2016, đến cuối 8/2016 mới phê duyệt phương án cơ cấu nợ cho Sao Hôm Nha Trang đã làm chi phí tài chính tăng cao do công ty phải chịu lãi suất chậm trả.

PHẦN II:

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2017

1. Đánh giá khó khăn và thuận lợi trong năm 2017

1.1. Về tình hình kinh tế vĩ mô:

Năm 2017, tăng trưởng kinh tế thế giới được dự báo cải thiện so với năm 2016 nhờ giá hàng hóa phục hồi, nhưng sẽ đối mặt với nhiều yếu tố bất định như: (i) bất ổn chính trị (trong đó có bất ổn do sự kiện Brexit và những thay đổi chính sách của Tổng thống Mỹ mới đắc cử Donald Trump); (ii) các nền kinh tế phát triển rơi vào bẫy lạm phát thấp; (iii) Trung Quốc tăng trưởng chậm lại, nợ và nợ xấu tăng cao; (iv) thiên tai, dịch bệnh, xung đột vũ trang khu vực; (v) theo IFM và WB, rủi ro từ hệ thống NHTM châu Âu (nợ xấu gia tăng, cho vay vào nhiều khu vực có rủi ro cao). Chính sách tiền tệ của các nền kinh tế phát triển sẽ giảm mức độ nới lỏng, đặc biệt là Mỹ.

Kinh tế Việt Nam: Mức tăng trưởng tiềm năng (xu thế dài hạn) tiếp tục đã cải thiện kể từ năm 2013 nhờ quá trình tái cơ cấu nền kinh tế phát huy tác dụng, môi trường đầu tư kinh doanh được cải thiện, đầu tư tư nhân gia tăng và hội nhập kinh tế ngày càng sâu rộng; Ủy ban Giám sát Tài chính Quốc gia dự báo mức tăng trưởng tiềm năng sẽ tăng từ 6,2% trong năm 2016 lên 6,5% trong năm 2017. Yếu tố giá thế giới dự báo lạm phát năm 2017 tăng thêm khoảng 2,5 điểm % so với năm 2016. Ngoài ra, lạm phát năm 2017 còn phụ thuộc vào mức độ điều chỉnh giá dịch vụ công.

1.2. Những khó khăn và thuận lợi:

Do ảnh hưởng của biến đổi khí hậu toàn cầu tạo ra thời tiết khắc nghiệt, khách sạn nằm trong môi trường sát biển, sau thời gian hoạt động các kết cấu làm trang trí, các trang thiết bị điện lạnh, điện tử, đến nay hầu như cần phải thay thế mới và các hạng mục sân bãi, đường bê tông giao thông bên trong khách sạn đã bị hư hỏng. Tại Hội An thường xuất hiện các đợt triều cường do áp thấp kéo dài, phá hủy toàn bộ kê mềm, kê cứng bằng đá bảo vệ các villa và bể bơi, do vậy sẽ làm tăng chi phí sửa chữa một cách đáng kể, ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của công ty.

Với việc tốc độ phát triển nhiều dự án khách sạn, resort từ các tập đoàn lớn trong và ngoài nước thời gian qua, cùng với việc kiểm soát ngày càng chặt chẽ từ sự quản lý của Nhà nước đối với hoạt động du lịch, OCH sẽ phải không ngừng đầu tư, đổi mới và nâng cao chất lượng dịch vụ cũng như cơ sở vật chất, hạ tầng để đáp ứng được tính cạnh tranh của thị trường.

Tuy có những khó khăn như trên, Ban Điều hành cũng nhận định một số điều kiện thuận lợi cho OCH trong năm 2017 như:

Ngành du lịch tiếp tục nhận được sự quan tâm từ các chính sách khuyến khích phát triển của Nhà nước. Tiếp tục đà tăng trưởng từ năm 2016, ngay từ đầu năm 2017, ước tính lượng khách quốc tế đến Việt Nam trong tháng 3/2017 đạt 1.005.821 lượt, tăng 21,1% so

với cùng kỳ năm 2016. Như vậy, đây là tháng thứ 3 liên tiếp trong năm 2017 Việt Nam đón trên 1 triệu lượt khách mỗi tháng, nâng tổng số khách quốc tế đến Việt Nam trong 3 tháng đầu năm lên 3.212.480 lượt khách, tăng 29% so với cùng kỳ năm 2016. Với nhiều địa điểm du lịch, danh lam thắng cảnh đẹp và nhiều bãi biển được quốc tế đánh giá cao, khách sạn trong nước đang có nhiều lợi thế. Cùng với việc Việt Nam ra nhập nhiều tổ chức quốc tế là điều kiện thuận lợi để tăng nguồn khách du lịch hội thảo, nghỉ dưỡng, tham quan.

OCH luôn có được sự chỉ đạo sát sao của Hội đồng quản trị, sự nhiệt huyết, năng động của đội ngũ cán bộ nhân viên trẻ và đặc biệt, thương hiệu của Công ty dần dần được khôi phục và được khách hàng đánh giá tốt.

2. Mục tiêu – nhiệm vụ trọng tâm năm 2017:

Nắm bắt được những cơ hội và thách thức trong năm 2017, Ban lãnh đạo OCH đặt mục tiêu chú trọng đặc biệt vào tiếp tục phát triển các sản phẩm đang là thế mạnh của Công ty, nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ, xác định “chất lượng làm nên thương hiệu” và sự phát triển bền vững cho toàn Công ty. Toàn thể Ban lãnh đạo và cán bộ nhân viên OCH cam kết thực hiện những mục tiêu và nhiệm vụ trọng tâm do Đại hội đồng Cổ đông đề ra, góp phần đưa OCH hoạt động bền vững trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ khách sạn, kinh doanh bất động sản, quản lý tòa nhà, kinh doanh thực phẩm. Các mục tiêu cụ thể như sau:

- Đối với lĩnh vực kinh doanh thực phẩm tiếp tục giữ vững thị phần đã đạt được, duy trì chất lượng sản phẩm đã làm nên thương hiệu cho Công ty và đặc biệt quan tâm đến việc nghiên cứu phát triển các dòng bánh mới theo xu thế của thị trường, tiếp cận và chiếm lĩnh nhóm khách hàng trẻ. Công ty đặt mục tiêu tăng trưởng năm 2017 là 11% về lợi nhuận.
- Hỗ trợ các công ty con hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ khách sạn nâng cao chất lượng dịch vụ, khai thác tối đa công suất sử dụng phòng, đưa tỷ lệ lấp đầy phòng lên mức cao nhằm đạt tăng trưởng về doanh thu cho nhóm ngành kinh doanh dịch vụ khách sạn - một trong những nhóm ngành kinh doanh cốt lõi của công ty. Công ty đặt mục tiêu năm 2017, mức GOP tối thiểu của các khách sạn là 35%.
- Hỗ trợ các công ty con cơ cấu thành công lại tình hình tài chính, đảm bảo có khả năng tự kinh doanh, tự trả nợ các khoản đến hạn;
- Tiếp tục tái cơ cấu nhân sự theo hướng “gọn, nhẹ, chuyên sâu” nhằm tăng năng suất lao động, kỷ luật lao động, nâng cao hiệu quả SXKD, nâng cao thu nhập cho người lao động nhằm đảm bảo sự phát triển bền vững của Công ty;
- Khẳng định là một doanh nghiệp kinh doanh có trách nhiệm, luôn hướng tới phát triển bền vững vì lợi ích của cộng đồng.

3. Chỉ tiêu kế hoạch năm 2017:

3.1. Chỉ tiêu kế hoạch năm 2017 (Công ty mẹ OCH):

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2016 (báo cáo đã kiểm toán)	Kế hoạch 2017	Kế hoạch 2017/ Thực hiện 2016 (%)
1	Vốn điều lệ	2,000,000	2,000,000	100%
2	Tổng doanh thu	232.390	299.296	129%
3	Tổng chi phí	292.433	281.111	96%
4	Lợi nhuận trước thuế	(60.043)	18.184	130%

3.2. Chỉ tiêu kế hoạch năm 2017 (hợp nhất):

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2016 (báo cáo đã kiểm toán)	Kế hoạch 2017	Kế hoạch 2017/ Thực hiện 2016 (%)
1	Vốn điều lệ	2.000.000	2.000.000	100%
2	Tổng doanh thu	1.005.421	1.150.168	114%
3	Tổng chi phí	1.086.348	1.121.440	103%
4	Lợi nhuận trước thuế	(80.927)	28.728	135%

4. Giải pháp thực hiện:

4.1. Nhóm giải pháp quản trị điều hành:

- Ban lãnh đạo tăng cường mối liên kết, hỗ trợ cũng như giám sát tại các đơn vị thành viên thông qua các đại diện vốn tại các đơn vị OCH có vốn đầu tư;
- Thường xuyên liên hệ thông qua các công cụ như thư điện tử, điện thoại cũng như trực tiếp đến làm việc tại đơn vị để kịp thời nắm bắt, tháo gỡ khó khăn, tìm giải pháp, hỗ trợ đơn vị hoạt động;
- Tiếp tục tăng cường kiểm soát hoạt động kinh doanh thông qua việc tiếp nhận và đánh giá báo cáo định kỳ hàng tháng, quý, bán niên, năm và thực hiện nghiệp vụ kiểm soát trực tiếp tại đơn vị;
- Bổ sung nhân sự cho kiểm soát nội bộ và pháp lý nhằm hạn chế rủi ro trong quá trình hoạt động, sớm phát hiện và xử lý các sai phạm kịp thời, tránh gây thiệt hại về tài chính;
- Tiếp tục kiện toàn hệ thống văn bản, quy chế, quy định... trình cấp có thẩm quyền ban hành và tổ chức thực hiện trong Công ty tạo sự thống nhất, chặt chẽ theo quy chuẩn.
- Đổi mới phương thức lãnh đạo, điều hành trong hàng ngũ nhân sự cao cấp của Công ty; phân công lại, điều động, điều chuyển giữa các nhân sự cấp cao để tạo ra sự thay đổi linh hoạt hơn, tránh sự trì trệ, thụ động và sức ì của bộ máy.

4.2. Nhóm giải pháp nguồn vốn, quản lý tài chính:

Trong thời gian qua với sự nỗ lực của toàn thể công ty, niềm tin nơi đối tác và bạn hàng đã dần được khôi phục, tuy nhiên việc huy động vốn vẫn gặp rất nhiều khó khăn. Để triển khai KHSXKD năm 2017, giải pháp về nguồn vốn như sau:

- Tập trung tái cơ cấu danh mục đầu tư theo hướng tinh gọn hiệu quả, thoái vốn ở các công ty mà OCH không giữ cổ phần chi phối, hoặc không trong lĩnh vực chủ chốt (thực phẩm, khách sạn) nhằm bổ sung vốn lưu động hoàn thiện các dự án còn dở dang và thanh toán một số khoản vay và các khoản phải trả các công ty đã tới hạn.
- Đẩy mạnh công tác thu tiền bán hàng, thu hồi công nợ/ tái cơ cấu các khoản công nợ phải trả đến hạn;
- Hoàn thiện các thủ tục pháp lý đối với các dự án đầu tư của Công ty làm cơ sở huy động vốn của các tổ chức tín dụng, các nhà đầu tư trong và ngoài nước để triển khai các dự án mới cũng như nâng cấp các tài sản hiện có nhằm mang đến lợi ích tốt nhất cho Công ty trên nguyên tắc đảm bảo được quyền tự chủ của công ty.

4.3. Tăng cường chiến lược xây dựng thương hiệu:

Nhận thức rõ rằng chất lượng tạo nên thương hiệu, thương hiệu tạo ra giá trị, niềm tin của khách hàng, cổ đông và chủ đầu tư, Ban Điều hành định hướng cho các đơn vị thành viên tập trung nâng cao chất lượng sản phẩm và chất lượng phục vụ, đặc biệt, với nhóm ngành thực phẩm và dịch vụ nghỉ dưỡng, chất lượng của sản phẩm dịch vụ là yếu tố quan trọng hàng đầu trong việc tồn tại, phát triển của thương hiệu và doanh nghiệp. Vì vậy, việc đào tạo trình độ chuyên môn cũng như đạo đức nghề nghiệp cho nhân viên, chăm lo đến quyền lợi của khách hàng luôn được chú trọng quan tâm và được xác định là phương pháp lâu dài để tạo niềm tin và xây dựng thương hiệu.

Bên cạnh việc tập trung vào nâng cấp chất lượng sản phẩm, dịch vụ, Ban Điều hành xác định cần liên tục duy trì mở rộng thêm các kênh PR, Marketing. Cụ thể:

- Đối với hoạt động thực phẩm: Bộ phận kinh doanh của Công ty tiếp tục được phát triển mạnh để quản lý tốt hệ thống bán hàng, phát triển thêm hệ thống phân phối, quảng bá tiếp thị thương hiệu đến với người tiêu dùng kết hợp với việc quảng bá hình ảnh thương hiệu của công ty thông qua hàng loạt các hoạt động marketing như luôn xây dựng mới website công ty, quảng cáo trên các phương tiện truyền thông như HTV7, quảng cáo trong các thang máy của các trung tâm thương mại và tòa nhà lớn tại HCM và Hà Nội.
- Hoạt động khách sạn trong năm 2017, công ty sẽ tập trung tối đa vào khai thác hai thương hiệu Sunrise và Starcity để mang lại nguồn doanh thu cho công ty. Chiến lược về thương hiệu sẽ được hoạch định chuyên nghiệp hơn với việc tăng cường quảng bá thông tin qua những kênh marketing hiệu quả thông qua phòng Marketing, phòng bán hàng của công ty kết hợp với các khách sạn.

4.4. Giải pháp về thị trường:

- Tập trung đầu tư đẩy mạnh công tác nghiên cứu, khảo sát, đánh giá nhu cầu thị trường để có những sản phẩm, dịch vụ mới đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.
- Đầu tư nguồn lực và cử nhân sự tham gia các hội chợ, triển lãm trong và ngoài nước

để tìm hiểu sản phẩm, tìm kiếm đối tác và quảng bá thương hiệu.

- Cùng cố, duy trì, phát triển quan hệ với các đối tác truyền thống ở trong và ngoài nước để thông qua đó khai thác thị trường, sản phẩm, thông tin về hàng hóa, dịch vụ.
- Mở rộng mảng gia công bánh (OEM) cho các đối tác nước ngoài.

4.5. Tập trung phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao:

- Bộ máy nhân sự chất lượng cao là chìa khóa để công ty phát triển bền vững. Năm 2016, trước khó khăn chung của nền kinh tế và khó khăn riêng của công ty, OCH đã cố gắng duy trì, bổ sung đội ngũ cán bộ nhân viên nòng cốt. Trong năm 2017, OCH sẽ đầu tư vào chất lượng nguồn nhân sự hiện có và cơ cấu lại bộ máy nhân sự cho phù hợp với chiến lược và sự phát triển của công ty, hoàn thiện chính sách lương, thưởng và chế độ nhân sự để mỗi thành viên trong gia đình OCH là những người giỏi về chuyên môn, giàu đam mê và nhiệt huyết gắn bó với công ty, cùng công ty tiếp tục vượt qua khó khăn và hướng tới sự phát triển trong tương lai.
- Công ty tiếp tục mời chuyên gia nước ngoài về làm việc để giúp tạo ra các dòng sản phẩm theo phong cách Tây, đây là mục đích mà công ty đang theo đuổi.
- Công ty đã thành lập bộ phận đào tạo nội bộ để huấn luyện trực tiếp đội ngũ bán hàng, nâng cao trình độ chuyên môn và duy trì phong cách phục vụ chuyên nghiệp và thường xuyên cử cán bộ tham gia các chương trình huấn luyện hay tham gia cách hội thảo để nâng cao chuyên môn, nghiệp vụ.
- Hàng năm tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho CBCNV toàn công ty, chăm lo, hỗ trợ cho CBCNV có hoàn cảnh khó khăn.

4.6. Thực hiện các hoạt động bảo vệ môi trường, hướng tới phát triển bền vững:

Để xứng đáng với sự tin tưởng của khách hàng, cổ đông và cộng đồng, OCH cam kết tiếp tục đầu tư vào các hoạt động bảo vệ môi trường, tiếp tục sử dụng có hiệu quả nguồn năng lượng xanh, tăng cường bảo vệ bãi biển Cửa Đại - nguồn tài nguyên vô giá mà thiên nhiên ban tặng. OCH xác định thực hiện các hoạt động bảo vệ môi trường là một việc làm cần thiết, thể hiện quyết tâm trở thành doanh nghiệp kinh doanh có trách nhiệm.

Trên đây là Báo cáo của Ban Điều Hành OCH về kết quả kinh doanh năm 2016 và kế hoạch kinh doanh năm 2017. Chúng tôi luôn ý thức được trách nhiệm của mình đối với Quý vị cổ đông và Công ty, luôn nỗ lực tối đa vì lợi ích của OCH và của mỗi cổ đông. Chúng tôi rất mong tiếp tục nhận được sự tin tưởng và ủng hộ của Quý cổ đông để chúng tôi có thể hoàn thành tốt nhiệm vụ kinh doanh của năm 2017.

Cuối cùng chúc toàn thể Quý vị sức khỏe. Chúc Đại hội thành công tốt đẹp.

Trân trọng!

Nơi nhận:

- Như trên;
- HĐQT, BKS;
- Lưu VP.

TM. BAN ĐIỀU HÀNH
TỔNG GIÁM ĐỐC



Nguyễn Thị Lan Hương