
Hà Nội, ngày 11 tháng 06 năm 2018

**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2017
VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018**

**Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG CÔNG TY CP KHÁCH SẠN VÀ
DỊCH VỤ ĐẠI DƯƠNG (OCH)**

- 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 2017 và Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018 như sau:

I. KẾT QUẢ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ SXKD NĂM 2017

1. Tình hình chung

Năm 2017 tình hình kinh tế - xã hội thế giới có rất nhiều biến động, diễn biến bất thường và đối mặt với nhiều rủi ro lớn như Mỹ rút khỏi hiệp định TPP, chính sách bảo hộ thương mại và thuế biên giới; sự đối đầu giữa Mỹ với các nước Triều Tiên, Iran; trong khi Anh và EU vẫn chưa đàm phán xong tiến trình Brexit. Tuy nhiên Kinh tế và thương mại toàn cầu tiếp tục đà tăng trưởng, GDP ước tăng 3,6% (theo báo cáo của Quỹ Tiền tệ Quốc tế IMF). Khu vực Đông và Nam Á tiếp tục là khu vực tăng trưởng ấn tượng nhất, thu hút nhiều dòng vốn đầu tư.

Theo báo cáo Hội đồng Du lịch & Du lịch Thế giới (WTTC), năm 2017 ngành Du lịch toàn cầu tăng trưởng 3,8% và đóng góp 3,1% vào GDP thế giới. Khu vực Châu Á tiếp tục dẫn đầu về tăng trưởng, trong đó Đông Nam Á tăng 7,3%, Nam Á tăng 6,6%. Khách du lịch toàn cầu đạt 1,29 tỷ lượt khách, tăng 4,5% so với cùng kỳ.

Trong năm 2017, khách du lịch Việt Nam ước cả năm 75 triệu lượt, tăng 12%. Khách quốc tế đến nước ta trong năm ước tính đạt 12,9 triệu lượt khách, tăng 29,1% so với năm trước (tăng 2,9 triệu lượt khách). Xét theo nguồn khách đến trong năm 2017 thì khách đến nước ta từ châu Á tăng 34,4% so với năm trước (khách đến từ Trung Quốc chiếm tỷ trọng cao nhất 31%, tăng so với năm 2016 là 48,6%).

Một số chính sách từ phía chính phủ cũng đã góp phần tạo kết quả khả quan cho ngành du lịch trong năm 2017 như: Việc ban hành Nghị quyết Trung ương 8 về “Phát triển du lịch thành ngành kinh tế mũi nhọn” và việc thông qua luật Du lịch (sửa đổi); Ngành du lịch đã có nhiều chính sách, biện pháp nhằm thu hút khách du lịch, tăng cường xúc tiến quảng bá, giới thiệu du lịch Việt Nam tại những thị trường trọng điểm như Úc, Nhật Bản, các nước châu Âu, ASEAN (Thái Lan, Malaysia, Indonesia). Tiếp tục miễn thị thực cho công dân 5 nước Tây Âu (Anh, Pháp, Đức, Tây Ban Nha và Ý).

Bên cạnh những thuận lợi thì Du Lịch Việt Nam nói chung và các khách sạn trong hệ thống OCH vẫn có những khó khăn:

- Thị trường khách Trung Quốc tăng mạnh nhưng không ổn định, văn hóa du lịch chưa tốt nên gây xáo trộn thị trường, tạo nên góc nhìn tiêu cực từ các thị trường truyền thống như Châu Âu, Châu Mỹ, Nhật Bản, vì vậy các đơn vị điều hành tour lớn từ thị trường truyền thống đã cắt giảm lộ trình tới điểm đến Việt Nam.

- Sự bùng nổ của loại hình voucher kỳ nghỉ đến từ các điểm du lịch mới nổi đang được quảng bá rầm rộ với giá hấp dẫn. Các chuyến bay chuyên cơ từ Trung Quốc và Nga tăng sức ép giảm giá mạnh hơn tới các khách sạn.

- Trong năm 2017, chịu ảnh hưởng nặng nề bởi cơn bão Damrey (cơn bão số 12), khu nghỉ dưỡng Sunrise Premium Resort Hội An, Sunrise Nha Trang và khách sạn StarCity Nha Trang đã chịu những tổn thất khá lớn không chỉ về cơ sở vật chất mà còn ảnh hưởng đến đời sống người lao động. Mặt khác, tại Hội An thường xuyên xuất hiện các đợt triều cường do áp thấp kéo dài, phá hủy những kè mềm, kè cứng bằng đá bảo vệ các villa và bể bơi của khu nghỉ dưỡng khiến hàng năm mức chi phí sửa chữa ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của Công ty.

- Nguồn cung phòng đang có xu hướng tăng và nhiều dự án dự kiến ra mắt trong tương lai gần dẫn đến cạnh tranh trên thị trường khách sạn cao cấp 4 đến 5 sao rất khốc liệt. Dự kiến sẽ có hàng trăm khách sạn, khu du lịch cao cấp được xây mới, hình thành hàng loạt cơ sở lưu trú (khách sạn và tổ hợp resort) cao cấp như: Intercontinental, JW Marriott, VinGroup, SunGroup, hệ thống khách sạn Mường Thanh, FLC, ...

Ngành thực phẩm: Số liệu thống kê từ Tổ chức BMI (là một trong những hãng nghiên cứu thị trường hàng đầu thế giới) cho thấy, thời gian qua, mức tăng trưởng doanh số của ngành bánh kẹo tại Việt Nam ổn định ở mức 10 -12%, cao hơn nhiều so với mức trung bình 3% của khu vực ASEAN và mức trung bình 1 - 1,5% của thế giới. Điều đó cũng tạo nên sức hút với nhiều thương hiệu nước ngoài gia nhập thị trường bánh ngọt Việt Nam như: Le Castella (Đài Loan), Krafood (Mỹ), Euro Cake (Thái Lan) ... tạo nên một sự cạnh tranh rất mạnh mẽ, gây nên áp lực lớn cho các thương hiệu truyền thống trong nước.

2. Kết quả SXKD năm 2017 của OCH và các đơn vị thành viên

Trước những thuận lợi và khó khăn chung của nền kinh tế cũng như những khó khăn riêng nội tại của Công ty nhưng ngay từ đầu năm 2017, HĐQT Công ty Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương đã đề ra nhiệm vụ và các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh đồng thời chỉ đạo Ban Tổng giám đốc tích cực thực hiện các giải pháp triển khai một cách quyết liệt và đồng bộ, phối hợp chặt chẽ với Ban lãnh đạo các đơn vị thành viên, nhờ vậy, Công ty từng bước vượt qua khó khăn, chất lượng sản phẩm, dịch vụ được nâng cao, toàn Công ty đã đạt được một số kết quả đáng ghi nhận trong năm 2017.

2.1 Hoạt động kinh doanh thực phẩm

Kinh doanh thực phẩm luôn 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 Tràng tiên, các mảng kinh doanh này đều luôn đạt được mức tăng trưởng tốt và hiệu quả cao.

Đặc biệt mùa vụ Trung Thu 2017, nhờ nhanh nhạy nắm bắt thị hiếu người tiêu dùng, Công ty đã đầu tư thiết kế mẫu mã bao bì đẹp mắt và ấn tượng, kết hợp với giữ ổn định chất lượng sản phẩm, nên đã chiếm được niềm tin của khách hàng. Nhờ vậy doanh thu cả năm của Công ty vượt chỉ tiêu kế hoạch 8%, và tăng 16% so với năm 2016, tương ứng lợi nhuận năm 2017 vượt 111% kế hoạch và tăng mạnh so với năm 2016.

2.2 Hoạt động Kinh doanh Khách sạn và Khu nghỉ dưỡng

Năm 2017, 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. Cụ thể:

- Khách sạn Sunrise Nha Trang của Công ty Tân Việt: công suất phòng đạt mức 81,16%, doanh thu thực hiện 2017 vượt chỉ tiêu kế hoạch 5% và tăng 15% so với 2016;

- Khách sạn Sunrise Hội An của Công ty IOC: công suất phòng đạt mức 78,8%, doanh thu thực hiện 2017 vượt chỉ tiêu kế hoạch 10,6%;

- Khách sạn StarCity Hạ Long của Công ty Suối Mơ: công suất phòng đạt mức 75%, doanh thu thực hiện 2017 vượt chỉ tiêu kế hoạch 8,2%;

- Khách sạn StarCity Nha Trang của Công ty Sao Hôm Nha Trang: công suất phòng đạt mức 91,3%, doanh thu thực hiện 2017 vượt chỉ tiêu kế hoạch 29,6%.

2.3 Hoạt động đầu tư, tài chính

Tính đến cuối năm 2017, Công ty đã bàn giao 79 căn hộ Condotel tại dự án Star City Nha Trang cho khách hàng và ghi nhận lợi nhuận vào kết quả kinh doanh trong kỳ.

Các khách sạn, khu nghỉ dưỡng của OCH đều cải tạo, sửa chữa, nâng cấp: Nhà hàng, hệ thống bể bơi, phòng Tập Gym, sàn gỗ, thảm hành lang... nhằm nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng được tốt hơn, xứng tầm với hạng sao của mình cũng như cạnh tranh với các đối thủ để tăng doanh thu của Công ty.

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 2017 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.

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

Năm 2017, 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 90% diện tích cho thuê của tòa nhà Fafim và 100% diện tích nhà xưởng tại KCN Quang Minh. Công ty thực hiện việc thay đổi phương thức quản lý, tiết giảm chi phí, vào 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, giảm và tiến tới chấm dứt tình trạng tồn đọng tiền phải thu của khách hàng, đảm bảo hoạt động kinh doanh có hiệu quả.

3. Một số kết quả nổi bật năm 2017

3.1. Sunrise Nha Trang:

Năm 2017, Sunrise Nha Trang vinh dự đón nhận 3 hạng mục giải thưởng danh giá từ World Luxury Hotel Awards (Khách sạn sang trọng thế giới). Cụ thể: Giải thưởng Khách sạn sang trọng lãng mạn – Phạm vi Việt Nam; Khách sạn dành cho tuần trăng mật – Phạm vi Việt Nam; Khách sạn sang trọng – Phạm vi vùng. Giải thưởng của World Luxury Hotel Awards nhằm tôn vinh những khách sạn đạt yêu cầu về chất lượng, dịch vụ hoàn hảo, vượt bậc theo

kết quả bầu chọn từ du khách, đây là một trong những giải thưởng tiên phong và rất uy tín trong ngành du lịch – khách sạn của thế giới.

Cũng trong thời gian này, Sunrise Nha Trang đón nhận giải thưởng khách sạn xuất sắc 2017 của Tripadvisor trao tặng, đặc biệt được ghi nhận và đạt giải thưởng là khách sạn số 1 dành cho doanh nhân tại Nha Trang.

Tháng 10.2017, Sunrise Nha Trang tiếp tục được vinh danh tại giải thưởng The Guide awards lần thứ 18 do bạn đọc tạp chí The Guide – The Vietnam Economic Times (Thời báo Kinh tế Việt Nam) bình chọn và trao tặng, hạng mục Green Tourism economy.

Cũng trong năm 2017, khách sạn Sunrise Nha Trang được đánh giá cao khi liên tục duy trì mức độ hài lòng cao của khách thông qua chất lượng dịch vụ và thiết bị hoàn hảo trên Booking.com (giải thưởng Guest Review Award với tổng điểm 8.9/10).

3.2. Sunrise Hội An

Trong năm 2017, Sunrise Premium Resort & Spa Hội An tiếp tục được ghi nhận là một trong những khu nghỉ dưỡng cao cấp, vinh dự đón nhận Giải thưởng World Luxury Hotel Awards. Trong đó, khu nghỉ dưỡng xuất sắc đạt giải thưởng toàn cầu (Global Winner) World Luxury Hotel Awards ở hạng mục Luxury All Inclusive Family Hotel (Khách sạn sang trọng trọn gói dành cho gia đình) và Giải thưởng vùng Đông Nam Á tại hai hạng mục: Luxury Beachfront Villa (Biệt thự sang trọng hướng biển) & Luxury Family Beach Resort (Khách sạn sang trọng hướng biển dành cho gia đình). World Luxury Hotel Awards là giải thưởng quốc tế uy tín hàng đầu trong ngành dịch vụ khách sạn. Giải thưởng được đánh giá là đỉnh cao thành tựu của các khách sạn và khu nghỉ dưỡng sang trọng bậc nhất trên toàn thế giới.

Cùng trong tháng 10, khu nghỉ dưỡng Sunrise Premium Resort & Spa Hội An tự hào được vinh danh là Khu nghỉ dưỡng trọn gói xuất sắc nhất (Best Luxury All-Inclusive Resort) do Thời báo kinh tế Việt Nam trao tặng dựa trên các khảo sát và đánh giá của giới chuyên môn và độc giả.

Ngoài ra, khu nghỉ dưỡng cũng đón nhận giải thưởng Guest Review Award 2017 từ trang web du lịch hàng đầu thế giới là Booking.com và Agoda.com. Đây là giải thưởng 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.

3.3. Starcity Nha Trang:

StarCity Nha Trang là một trong số 57 khách sạn nhận được giải thưởng từ Golden Circle Award 2017 của Agoda - trang web đặt phòng trực tuyến phát triển nhanh nhất trên thế giới. Giải thưởng dựa trên các tiêu chí: Nằm trong top 1% khách sạn/ resort tốt nhất trên Agoda; Thường xuyên nhận được các đánh giá của khách lưu trú; Mức giá cạnh tranh; Sự cam kết cung cấp những trải nghiệm tuyệt vời cho khách lưu trú.

Cũng trong năm 2017, StarCity Nha Trang vinh dự nhận được chứng chỉ xuất sắc 2017 của TripAdvisor- Certificate of Excellence 2017 và tiếp tục đón nhận giải thưởng Guest Review Award 2017 từ Booking.com. Giải thưởng này được dành tặng cho các cơ sở có số lượng lớn các đánh giá tốt về chất lượng dịch vụ cũng như nhận được nhiều đánh giá tốt từ khách lưu trú với mức điểm 8.0 trở lên.

4. Kết quả thực hiện sản xuất kinh doanh năm 2017

4.1 Kết quả một số chỉ tiêu chính năm 2017 tại công ty mẹ OCH

Đơn vị VNĐ

| STT | Chỉ tiêu | Thực hiện 2017 (đã kiểm toán) | Kế hoạch 2017 | % thực hiện / KH |
|-----|--------------------------|----------------------------------|-----------------|------------------------|
| 1 | Tổng doanh thu | 170.754.394.613 | 299.295.534.290 | 57% |
| 2 | Tổng chi phí hoạt động | 52.911.060.166 | 162.692.899.963 | 33% |
| 3 | Lợi nhuận trước dự phòng | 117.843.334.447 | 136.602.634.328 | 86% |
| 4 | Chi phí dự phòng | 98.938.158.525 | 118.418.592.435 | 84% |
| 5 | Lợi nhuận trước thuế | 18.905.175.922 | 18.184.041.892 | 104% |
| 6 | Lợi nhuận sau thuế | 17.102.543.429 | | |

4.2 Kết quả một số chỉ tiêu chính hợp nhất

Đơn vị VNĐ

| STT | Chỉ tiêu | Thực hiện 2017 (đã kiểm toán) | Kế hoạch 2017 | % thực hiện / KH |
|-----|--------------------------|----------------------------------|-------------------|------------------------|
| 1 | Tổng doanh thu | 1.106.866.147.969 | 1.150.168.473.406 | 96% |
| 2 | Tổng chi phí | 991.593.650.776 | 1.052.769.571.826 | 94% |
| 3 | Lợi nhuận trước dự phòng | 115.272.497.193 | 97.398.901.581 | 118% |
| 4 | Chi phí dự phòng | 78.879.661.903 | 68.670.847.875 | 115% |
| 5 | Lợi nhuận trước thuế | 36.392.835.290 | 28.728.053.706 | 127% |
| 6 | Lợi nhuận sau thuế | -3.717.338.082 | | |

Doanh thu tại Công ty mẹ và hợp nhất OCH không đạt so với kế hoạch đề ra, chủ yếu do các nguyên nhân sau:

Trong năm 2017 Công ty chưa thực hiện chuyển nhượng dự án Sài Gòn Airport do chưa được cơ quan chức năng cho phép; việc bàn giao Condotel chậm hơn kế hoạch đầu năm do khách hàng không bố trí được nguồn vốn, Công ty phải thực hiện thủ tục thu hồi lại các condotel không được thanh toán và tiến hành chào bán lại, dẫn đến thực tế thời gian Công ty bán và ghi nhận doanh thu trong năm 2017 ngắn. Tính hết quý 1/2018, Công ty đã chuyển nhượng và bàn giao 15/24 căn condotel phải thu hồi.

Dự phòng Công ty mẹ thực tế năm 2017 giảm so với kế hoạch chủ yếu là nhờ hoạt động công ty con, công ty liên kết vượt kế hoạch, giúp giảm lỗ hơn so với dự kiến, nhờ vậy, chi phí trích lập dự phòng đầu tư của OCH cũng giảm tương ứng.

Dự phòng Công ty hợp nhất thực tế năm 2017 tăng so với kế hoạch do phát sinh thêm chi phí dự phòng tại một số khoản đầu tư vào các Doanh nghiệp khác mà OCH không nắm tỷ lệ chi phối và OCH không nhận được kế hoạch kinh doanh 2017 của các doanh nghiệp này nên OCH chưa dự kiến được chi phí dự phòng khi lập kế hoạch kinh doanh năm 2017.

II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018

1. Đánh giá khó khăn và thuận lợi trong năm 2018

Dự báo nền Kinh tế toàn cầu năm 2018 tiếp tục duy trì xu hướng hồi phục, lạm phát ở khu vực châu Á được tiếp tục duy trì ổn định, thương mại và đầu tư nước ngoài tăng

trường. Tuy nhiên, chủ nghĩa bảo hộ lên ngôi tại một số nước phát triển, đặc biệt tại Mỹ sẽ khiến hoạt động thương mại của các nền kinh tế liên quan dự báo sụt giảm trong thời gian tới.

Dự báo kinh tế Việt Nam năm 2018, Tổng sản phẩm trong nước (GDP) tăng 6,5 - 6,7%; Mặc dù dự báo tiếp tục đạt mức tăng trưởng khả quan nhưng tình hình kinh tế trong nước cũng dự báo có thể phải đối mặt với một số khó khăn do kinh tế Thế giới vẫn chứa đựng rất nhiều bất ổn cả kinh tế và chính trị; tác động không thuận lợi của hội nhập quốc tế, ngân sách Nhà nước tiếp tục gặp khó khăn do hụt thu các nguồn thu chính; lợi thế về lao động giá rẻ đang mất đi nhanh chóng do tác động của cách mạng công nghiệp 4.0.

Theo dự báo, năm 2018, Du lịch Việt nam sẽ tiếp tục tăng trưởng. Năm 2018, theo Tổng cục Du lịch, du lịch Việt nam dự kiến đón 15,5 đến 16 triệu lượt khách quốc tế, trong đó, thị phần khách đến từ các nước Châu Á vẫn tiếp tục tăng.

Nghị định 141/2018/NĐ-CP của Chính phủ về việc tăng mức tối thiểu vùng cùng lộ trình thay đổi mức đóng BHXH của Luật Bảo hiểm xã hội 2014 là áp lực làm tăng chi phí nhân viên cho doanh nghiệp.

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 sẽ khai trương năm 2018 làm tăng nguồn cung phòng ảnh hưởng tiêu cực đến công suất phòng gây sức ép về giá. Cạnh tranh khốc liệt về giá sẽ xảy ra do tăng đối thủ cạnh tranh, nguồn cung phòng tăng cao hơn tăng của cầu.

Doanh thu bánh kẹo của thị trường Việt Nam được chia làm 2 nhóm: bánh công nghiệp và bánh ngọt tươi. Trong đó, nhóm bánh công nghiệp chiếm hầu hết phần doanh thu của ngành với một số doanh nghiệp lớn như Kinh Đô Mondelez, Lotte (Hàn Quốc), Bibica, Hữu Nghị, Hải Hà ... và 70% sản lượng bánh sản xuất trong nước được tiêu thụ ở thị trường nội địa. Và nhóm bánh ngọt tươi tuy chiếm tỷ trọng nhỏ trong thị trường ngành bánh nhưng mức độ cạnh tranh rất khốc liệt. Các gương mặt bánh ngoại xuất hiện ngày càng nhiều và nhanh chóng ở các thành phố lớn, có thể kể đến như: Tour Les Jours, Paris Baguette (Hàn Quốc), Auntie Anne's, Mondelez, Mars, KrafFood (Mỹ), Breadtalk (Singapore), Euro Cake (Thái Lan), và đặc biệt trong năm nay có rất nhiều thương hiệu mới đến từ Đài Loan ồ ạt xâm nhập thị trường Việt Nam và nổi bật là Le Castella với dòng bánh bông lan nổi tiếng với nhân trứng muối, sô cô la, vani ... đang rất thu hút khách hàng trẻ tuổi. Các hãng bánh với tiềm lực tài chính dồi dào và công nghệ sản xuất hiện đại. Do đó các doanh nghiệp nội địa đang đứng trước áp lực cạnh tranh mạnh mẽ từ các doanh nghiệp nước ngoài.

Khó khăn lớn nhất trong ngành bánh ngọt tươi là các nguyên liệu đầu vào chính muốn tốt thì đa phần là phải nhập khẩu như bột mì (gần như nhập khẩu toàn bộ), đường (nhập một phần), hương liệu, bơ sữa ... chiếm tỷ trọng khá lớn trong giá thành. Khi tỷ giá hay giá cả của các nguyên liệu này biến động sẽ tác động nhất định đến giá thành của bánh.

2. Mục tiêu – nhiệm vụ trọng tâm năm 2018

Nắm bắt được những cơ hội và thách thức trong năm 2018, Công ty CP Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương, Ban lãnh đạo OCH đặt mục tiêu 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. Các mục tiêu cụ thể như sau:

- OCH dự kiến sẽ bổ sung hoạt động thương mại là cung cấp nguyên vật liệu, bao bì để chủ động đầu vào cho Bánh Givarl và một số khách sạn.

- 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 2018 là 12% về doanh thu và 15% 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, Doanh thu các khách sạn từ 10 đến 12% và mức GOP tối thiểu của các khách sạn là 36%.

- Tiếp tục tập trung nâng cấp cơ sở vật chất, hạ tầng cho các khách sạn, khu nghỉ dưỡng của OCH.

- 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.

- Giải quyết các tồn tại tại các Dự Án đầu tư hiện tại của Công ty;

- Tìm kiếm các dự án đầu tư mới phù hợp với nguồn tài chính hiện tại và trong lĩnh vực hoạt động chủ chốt của Công ty là dịch vụ khách sạn và bánh kẹo.

3. Chỉ tiêu kế hoạch năm 2018

3.1 Chỉ tiêu kế hoạch năm 2018 của Công ty mẹ

Đơn vị: VNĐ

| Chỉ tiêu | Thực hiện 2017 (đã kiểm toán) | Kế hoạch 2018 | Kế hoạch 2018/ Thực hiện 2017 |
|----------------------|----------------------------------|-----------------|----------------------------------|
| Tổng doanh thu | 170.754.394.613 | 210.286.976.684 | 123% |
| Tổng chi phí | 151.849.218.691 | 180.700.900.760 | 119% |
| Lợi nhuận trước thuế | 18.905.175.922 | 29.586.075.924 | 156% |
| Lợi nhuận sau thuế | 17.102.543.429 | 23.577.596.843 | 138% |

3.2 Chỉ tiêu kế hoạch năm 2018 của Công ty hợp nhất

Đơn vị: VNĐ

| Chỉ tiêu | Thực hiện 2017 (đã kiểm toán) | Kế hoạch 2018 | Kế hoạch 2018/ Thực hiện 2017 |
|----------------------|----------------------------------|-------------------|----------------------------------|
| Tổng doanh thu | 1.070.473.312.679 | 1.195.271.937.644 | 112% |
| Tổng chi phí | 1.070.473.312.679 | 1.105.921.796.734 | 103% |
| Lợi nhuận trước thuế | 36.392.835.290 | 89.350.140.910 | 246% |
| Lợi nhuận sau thuế | -3.717.338.082 | 35.842.579.869 | |

Dự án Sài Gòn Airport thì OCH đang sở hữu 40% dự án và Pegasus Thăng Long sở hữu 60% dự án nhưng dự án đang được thế chấp tại OJB. HĐQT quản trị đã có nghị quyết về việc chuyển nhượng dự án này nhưng chưa thực hiện bán được do chưa được cơ quan chức năng cho phép và Công ty không chủ động được trong vấn đề này, vì vậy, kế hoạch năm 2018 chưa tính đến doanh thu và lợi nhuận từ việc chuyển nhượng Dự Án Sài Gòn Airport.

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 để kịp thời nắm bắt, tháo gỡ khó khăn, tìm giải pháp, hỗ trợ đơn vị hoạt động;

- Công ty thường xuyên bám sát kế hoạch kinh doanh đã được phê duyệt, triển khai đồng bộ các biện pháp tăng doanh thu, kiểm soát chi phí, tăng cường công tác tiết kiệm, chú trọng chất lượng dịch vụ, đảm bảo đạt chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận kế hoạch. .

- Tiếp tục theo đuổi mục tiêu chính là chỉ tập trung vào hoạt động kinh doanh cốt lõi của doanh nghiệp: sản xuất và kinh doanh các sản phẩm bánh, củng cố chất lượng sản phẩm và luôn đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm khi sản phẩm đến tay người tiêu dùng và cung cấp dịch vụ nghỉ dưỡng đẳng cấp quốc tế.

- Tăng cường hoạt động của ban kiểm soát tại từng Công ty 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. Ban điều hành giám sát hoạt động kinh doanh thông qua việc tiếp nhận và đánh giá báo cáo định kỳ hàng tháng, quý, bán niên, năm.

- 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. Kịp thời cập nhật các văn bản, chính sách của nhà nước liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

- 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. Tăng cường chiến lược xây dựng thương hiệu, chất lượng dịch vụ

Nhận thức rõ rằng chất lượng tạo nên thương hiệu, thương hiệu tạo ra giá trị, niềm tin của khách hàng, cổ đông và nhà 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.

Đối với hoạt động thực phẩm: Tiếp tục phát huy những thành công trong việc quảng bá hình ảnh thương hiệu thông qua sử dụng digital marketing. Đây là công cụ quảng cáo rất hiệu quả hiện nay để tiếp cận khách hàng và rất được nhiều khách hàng đón nhận. Vào mùa vụ lớn như Trung Thu, công ty sẽ đẩy mạnh quảng cáo trên công cụ tìm kiếm Google, quảng cáo trên Google Ads (trên các trang báo điện tử lớn, có nhiều độc giả), Youtube, Facebook, các trang tin tức điện tử ... những công cụ này sẽ giúp hình ảnh công ty tiếp cận nhanh đến khách hàng cũng như khách hàng dễ tìm kiếm và tương tác với công ty. Thường xuyên đổi mới trang web, hình ảnh để quảng bá, giới thiệu sản phẩm, thu hút khách hàng và tạo thuận lợi cho khách hàng trong việc đặt hàng trực tuyến.

Hoạt động khách sạn trong năm 2018, 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. Đẩy mạnh các hoạt động truyền thông Online để tăng mức độ nhận biết thương hiệu và tăng doanh số cho các outlet, đánh mạnh vào nhóm đối tượng khách hàng tiềm năng của từng hạng mục kinh doanh của từng đơn vị địa phương. Triển khai các công tác marketing online: Facebook ads, tăng độ nhận diện thương hiệu trên kênh OTAs: Tripadvisor, Agoda, Mytour và qua Website của từng khách sạn.

Tăng cường chất lượng từng dịch vụ, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của du khách: Nghiên cứu văn hoá du khách các nước được dự báo đến Việt Nam ngày càng tăng, nhất là

năm 2018. Tăng cường kiểm soát, giám sát thường xuyên việc tuân thủ tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm, dịch vụ trong từng hoạt động, đồng thời đánh giá và xử lý, khắc phục các trường hợp vi phạm tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm, dịch vụ.

4.3 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.

- Đối với hoạt động thực phẩm:

+ Tiếp tục phát triển mạnh R&D để tạo ra các dòng sản phẩm mới, đặc biệt liên quan đến thực phẩm sạch, xanh, bổ sung sức khỏe phù hợp với nhu cầu khách hàng. Tiếp tục duy trì và phát triển các sản phẩm bánh mùa hè và bánh mùa thu đã có những thành công nhất định từ năm trước. Luôn cập nhật những xu hướng bánh mới nhất để tạo ra những sản phẩm mới nhằm đa dạng hóa sản phẩm công ty.

+ Phát triển những kênh bán Bánh si như hệ thống nhà hàng – khách sạn lớn, trường học và cửa hàng cà phê trong thành phố.

+ Kết hợp kinh doanh với các đối tác nước ngoài thông qua việc gia công bánh cho họ để nâng cao hình ảnh thương hiệu cũng như cập nhật những kỹ thuật sản xuất bánh mới.

- Đối với hoạt động Khách sạn:

+ Đầu tư nguồn lực và cử nhân sự tham gia các hội chợ, triển lãm trong và ngoài nước nhằm tìm kiếm thêm khách hàng mới có tiềm năng bên cạnh việc duy trì mối quan hệ thường xuyên đối với các công ty truyền thống.

+ Tận dụng ưu thế của các kênh bán hàng online trực tiếp từ trang web của các công ty như Sunrise, Starcity cùng các kênh OTA đang phổ biến và tiện dụng như Ctrip, expedia, agoda, booking.com..., để giảm chi phí trung gian (phí giao dịch, hoa hồng);

+ Làm mới hình ảnh của các khách sạn bằng cách thay đổi toàn bộ hình ảnh đang quảng cáo đã chụp rất lâu và bằng công nghệ thấp nên hình ảnh không phù hợp với thị hiếu nên thiếu sức hấp dẫn đối với người tiêu dùng online, xây dựng thương hiệu (thiết kế lại hình ảnh, bộ sales kit, các bộ ảnh và thông tin quảng cáo cho phòng ốc, sự kiện, hội nghị, ẩm thực...).

+ Bộ phận nhà hàng, ẩm thực: lập kế hoạch tổ chức các sự kiện ẩm thực đặc biệt để thu hút khách địa phương, kết hợp quảng bá cho khách du lịch; thay đổi các thực đơn phong phú hơn phục vụ khách theo quốc tịch, phục vụ khách đoàn, khách hội nghị.

4.4 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. Ngoài nguồn vốn đã tích lũy, để triển khai KHSXKD năm 2018, 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.

- Xây dựng kế hoạch đầu tư hiệu quả từ nguồn vốn tích lũy tại các công ty thành viên/liên kết.

- Triển khai xây dựng mục tiêu và kế hoạch ngân sách của đơn vị, công ty theo quy trình xây dựng kế hoạch, thiết lập cơ sở dữ liệu từ các báo cáo của đơn vị, công ty.

- 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 huy động vốn 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.

4.5. 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. OCH đã cố gắng duy trì, bổ sung đội ngũ cán bộ nhân viên nòng cốt trong thời gian vừa qua. Trong năm 2018, Công ty tiếp tục 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. Đồng thời, 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.

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.

Chú trọng đến công tác đào tạo tại chỗ và đào tạo nâng cao cho nhân viên và đội ngũ quản lý, chú trọng đến công tác đào tạo ngoại ngữ, kỹ năng ứng xử và quy trình phục vụ khách nhằm đáp ứng yêu cầu dịch vụ ngang tầm với tiêu chuẩn .

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 2017 và kế hoạch kinh doanh năm 2018. 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 đối với OCH, để chúng tôi có thể hoàn thành nhiệm vụ kinh doanh của năm 2018.

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

Trân trọng!

Nơi nhận:

- Như trên;

- HDQT, BKS;

- Lưu VP.

TM. BAN ĐIỀU HÀNH

TỔNG GIÁM ĐỐC

(đã ký)

Nguyễn Thị Lan Hương