

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHỨNG 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 HẠM Y ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP



BẢN CÁO BẠCH



OCEAN HOSPITALITY

CÔNG TY CỔ PHẦN KHÁCH SẠN VÀ DỊCH VỤ ĐẠI DƯƠNG

(Giấy chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp số 0800338870 do Sở kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày 24/7/2006 và thay đổi lần thứ 9 ngày 14/7/2011)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHỨNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số . . 2.3...../GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 11 tháng 07 năm 2013)

Bản cáo bạch này và tài liệu bổ sung sẽ được cung cấp từ ngày: 12/07/2013 tại:

CÔNG TY CỔ PHẦN KHÁCH SẠN VÀ DỊCH VỤ ĐẠI DƯƠNG

Trụ sở chính: Số 4 Láng Hạ, P.Thành Công, Q.Ba Đình, Hà Nội

Điện thoại: 84 – 437726909 Fax: 84-437726908 Website: och.vn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN ĐẠI DƯƠNG

✦ Trụ sở chính:

Địa chỉ: Tầng 1&7 – tòa nhà Trung Yên Plaza Lô O17 – KĐT Trung Yên,
P.Trung Hòa, Q.Cầu Giấy, Hà Nội

Điện thoại: 04 37726699 Fax:04 37726763 Website: ocs.com.vn

✦ Chi nhánh Sài Gòn

Địa chỉ: Tầng M - tòa nhà Central Park - số 117 Nguyễn Du, Bến Thành, Quận 1,
TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại : 08 62906296 Fax:08 62906399

Phụ trách công bố thông tin:

Họ và tên: Nguyễn Phương Thảo Chức vụ: Trưởng Ban Kiểm soát

Điện thoại: 84 – 437726909 Fax: 84-437726908

CÔNG TY CỔ PHẦN KHÁCH SẠN VÀ DỊCH VỤ ĐẠI DƯƠNG

(Giấy chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp số 0800338870 do Sở kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày 24/7/2006 và thay đổi lần thứ 9 ngày 14/7/2011)



CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu	:	Công ty Cổ phần Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương
Mệnh giá	:	10.000 đồng/cổ phần
Giá bán	:	10.000 đồng/cổ phần
Tổng số lượng chào bán	:	100.000.000 cổ phần
Đối tượng chào bán	:	Cổ đông hiện hữu
Tổng giá trị chào bán theo mệnh giá	:	1.000.000.000.000 đồng

TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN ĐẠI DƯƠNG

Trụ sở chính:

Địa chỉ: Tầng 1&7 – tòa nhà Trung Yên Plaza Lô O17 – KĐT Trung Yên,
P.Trung Hòa, Q.Cầu Giấy, Hà Nội

Điện thoại: 04 37726699 Fax:04 37726763

Chi nhánh Sài Gòn

Địa chỉ: Tầng M - tòa nhà Central Park - số 117 Nguyễn Du, Bến Thành, Quận 1,
TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại : 08 62906296 Fax:08 62906399

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

CÔNG TY TNHH DELOITTE VIET NAM

Trụ sở chính: Số 8 Phạm Ngọc Thạch, Quận Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại: 04 3852 4123 Fax: 04 3852 4143/3852 4149

MỤC LỤC

MỤC LỤC	3
NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	6
I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.....	6
1. Rủi ro về kinh tế.....	6
2. Rủi ro về luật pháp	8
3. Rủi ro đặc thù.....	8
4. Rủi ro của đợt chào bán, của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán.....	11
5. Rủi ro pha loãng	11
6. Rủi ro khác.....	13
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH..	13
1. Tổ chức phát hành	13
2. Tổ chức tư vấn	13
III. CÁC KHÁI NIỆM.....	14
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	15
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	15
1.1. Thông tin chung.....	15
1.2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	16
2. Cơ cấu tổ chức công ty	17
3. Cơ cấu bộ máy quản lý của công ty	20
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của công ty và những người có liên quan; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ ; Cơ cấu cổ đông tại ngày chốt gần nhất trên mức vốn thực góp hiện tại	21
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 giữ 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.....	23
5.1 Danh sách Công ty mẹ.....	23
5.2 Danh sách những Công ty con, Công ty liên kết của OCH.....	23
6. Giới thiệu về quá trình tăng vốn của Công ty	23

7.	Hoạt động kinh doanh	25
7.1	Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm	25
7.2	Báo cáo tình hình đầu tư, hiệu quả đầu tư, hiệu quả sản xuất kinh doanh hay cung cấp dịch vụ trong các lĩnh vực đầu tư, sản xuất kinh doanh hay cung cấp dịch vụ chính của tổ chức phát hành	34
7.3	Hoạt động Marketing.....	37
7.4	Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền.....	38
7.5	Các hợp đồng đang được thực hiện hoặc đã được ký kết.....	38
8.	Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 2 năm gần nhất và lũy kế đến quý gần nhất	39
8.1	Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong 2 năm gần nhất và lũy kế đến quý gần nhất.....	39
8.2	Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm báo cáo ...	40
9.	Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	41
10.	Chính sách đối với người lao động	45
11.	Chính sách cổ tức	47
12.	Tình hình tài chính	47
12.1	Các chỉ tiêu cơ bản	48
12.2	Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.....	53
13.	Hội đồng quản trị; Ban Tổng Giám đốc; Ban kiểm soát; Kế toán trưởng.....	55
14.	Tài sản.....	66
15.	Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo.....	66
16.	Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	69
17.	Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành	70
18.	Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu chào bán.....	70
V.	CỔ PHIẾU CHÀO BÁN	71
1.	Loại cổ phiếu:.....	71
2.	Mệnh giá:	71
3.	Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán:	71
4.	Đối tượng chào bán:	71

5.	Tỷ lệ chào bán:	71
6.	Giá chào bán dự kiến:	71
7.	Phương pháp tính giá.....	71
8.	Phương thức phân phối.....	71
9.	Thời gian phân phối cổ phiếu	72
10.	Đăng ký mua cổ phiếu	72
11.	Phương thức thực hiện quyền	73
12.	Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài	73
13.	Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng	74
14.	Các loại thuế có liên quan.....	74
15.	Ngân hàng mở tài khoản phong toả nhận tiền mua cổ phiếu.....	74
VI.	MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....	75
VII.	KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN.....	76
VIII.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN	77
1.	Tổ chức chào bán	77
2.	Tổ chức kiểm toán.....	77
3.	Tổ chức tư vấn	77
4.	Ý kiến của tổ chức tư vấn về đợt chào bán.....	77
IX.	PHỤ LỤC.....	78

NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

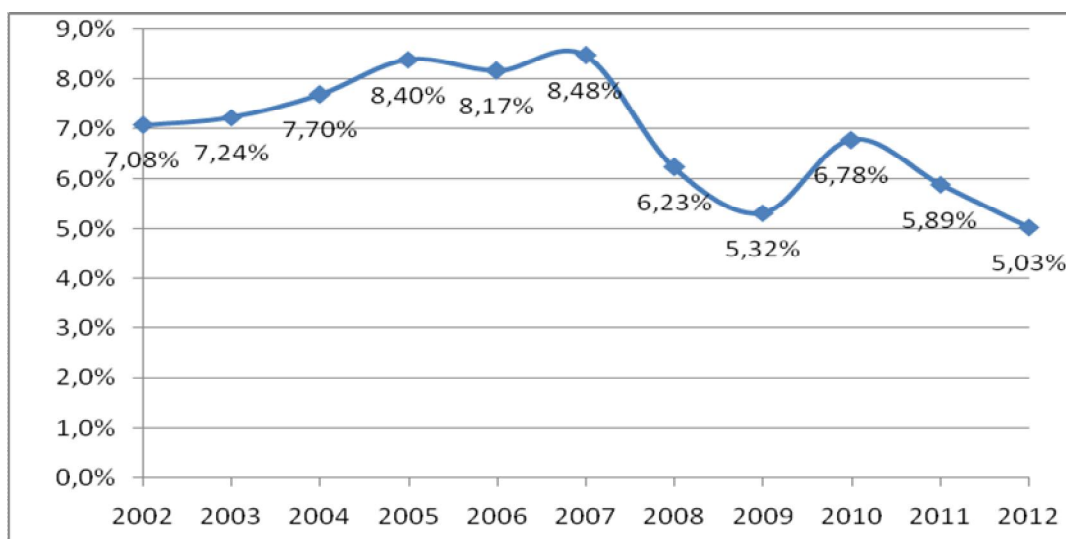
Sự phát triển của nền kinh tế sẽ tác động đến mọi lĩnh vực, ngành nghề, và đối tượng trong nền kinh tế, trong đó có Công ty Cổ phần Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương. Các chỉ số kinh tế vĩ mô chính thường được sử dụng để đánh giá sự phát triển của nền kinh tế một quốc gia bao gồm: tốc độ tăng trưởng GDP, lạm phát, lãi suất, tỷ giá hối đoái,

Tốc độ tăng trưởng kinh tế

Tốc độ tăng trưởng kinh tế là một trong những nguyên nhân quan trọng ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng của hầu hết các ngành, lĩnh vực trong xã hội. Tăng trưởng kinh tế sẽ làm tăng nhu cầu chi tiêu trong xã hội, thúc đẩy gia tăng sản lượng công nghiệp, tăng đầu tư của cá nhân và pháp nhân trong nền kinh tế.

Năm 2008, dưới tác động của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu, kinh tế Việt Nam cũng từng bước bị tác động với biểu hiện sụt giảm đáng kể tốc độ tăng trưởng GDP và hàng loạt nguy cơ bất ổn dần lộ diện. Điều này được thể hiện rõ nhất ở tốc độ tăng trưởng kinh tế trong năm 2012 chỉ đạt 5,03%, thấp nhất trong các năm từ 2009 trở lại đây, và thấp hơn nhiều so với chỉ tiêu 6,5% mà Chính phủ đề ra.

Biểu 1: Tỷ lệ tăng trưởng GDP qua các năm 2002 - 2012



Nguồn: Tổng cục Thống kê

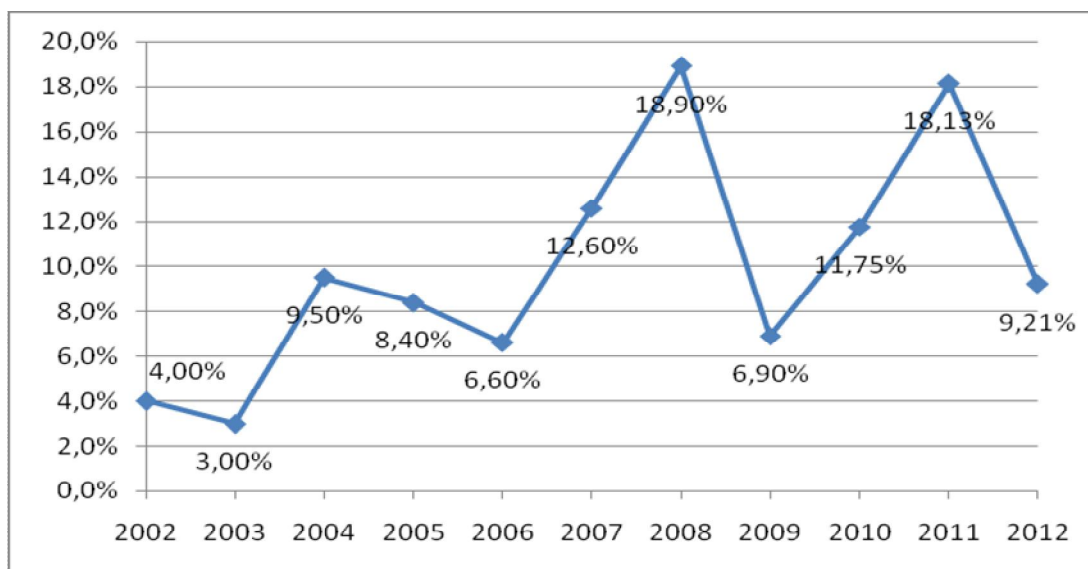
Bước sang năm 2013, các điều kiện kinh tế vĩ mô của Việt Nam đã ổn định đáng kể so với 2012, môi trường kinh tế vĩ mô được cải thiện nhờ lạm phát suy giảm, thâm hụt thương mại và ngân sách được kiểm chế và mục tiêu tăng trưởng 5,5% được cho là khả quan.

Việc điều hành nền kinh tế một cách ổn định và hiệu quả của Chính phủ sẽ giúp giảm thiểu các rủi ro kinh tế cho các doanh nghiệp nói chung và cho Công ty nói riêng.

Lạm phát

Các rủi ro trong tài chính doanh nghiệp thường gắn liền với biến động của lạm phát trong nền kinh tế. Trong những năm gần đây Việt Nam liên tục đứng trước sức ép của lạm phát gia tăng.

Biểu 2: Tỷ lệ lạm phát của Việt Nam qua các năm 2002 – 2012



Nguồn: Tổng cục Thống kê

Tỷ lệ lạm phát không ổn định qua các năm, điển hình năm 2008 lạm phát tăng mức cao nhất trong giai đoạn 2002-2012 lên đến 18,9% gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động của nền kinh tế, giá cả leo thang, các doanh nghiệp huy động vốn với lãi suất cao, chi phí tài chính tăng dẫn đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh suy giảm. Năm 2011 lạm phát tiếp tục lên hai con số và đạt mốc 18,13%. Tuy nhiên năm 2012 với việc ban hành nhiều chính sách tích cực Chính phủ đã kiểm soát được lạm phát dưới mức 2 con số và đạt 9,21%.

Bước sang năm 2013, tính chung 4 tháng đầu năm, chỉ số giá tiêu dùng tăng 2,41% so với cuối năm ngoái - là mức tăng thấp nhất so với cùng kỳ trong vòng 4 năm qua và tăng 6,61% so với cùng kỳ năm 2012. Các điều kiện kinh tế vĩ mô đã đi vào ổn định, Chính phủ điều chỉnh mức tăng giá và lãi suất đầu vào, đầu ra nhằm đảm bảo duy trì ổn định và kìm chế lạm phát ở mức thấp đảm bảo môi trường kinh doanh cho doanh nghiệp.

Lãi suất

Trước các diễn biến khó khăn của nền kinh tế kéo dài từ năm 2011, năm 2012, Ngân hàng Nhà Nước vẫn duy trì chính sách tiền tệ thắt chặt và bước đầu thu được kết quả trong việc kiểm chế lạm phát. Trong 9 tháng đầu năm 2012, Ngân hàng Nhà Nước đã có những động thái tích cực là đưa trần lãi suất cho vay xuống mức 15%/năm, và có những bước đi mạnh mẽ nhằm đưa lãi suất đối với các khoản vay cũ xuống dưới 15%/năm.

Những tháng đầu năm 2013, Ngân hàng Nhà Nước tiếp tục có những chính sách điều chỉnh giảm lãi suất. Ngày 25/3/2013, Ngân hàng Nhà Nước đã quyết định giảm trần lãi suất huy động tiền gửi từ 8%/năm xuống 7,5%/năm được áp dụng cho khoản tiền gửi kỳ hạn ngắn từ 1



tháng đến dưới 12 tháng. Kể từ tháng 8/2011 trần lãi suất huy động tiền gửi kỳ hạn ngắn từ 1 tháng đến dưới 12 tháng đã qua 6 lần điều chỉnh từ 14% xuống còn 7,5%.

Tuy nhiên, việc giảm lãi suất của Ngân hàng Nhà Nước vẫn chưa có những tiến triển khả quan, các doanh nghiệp vẫn không có nhiều động lực sử dụng vốn vay với mức lãi suất hiện tại, và khó có khả năng tiếp cận nguồn vốn lãi suất thấp.

Rủi ro về lãi suất sẽ được Công ty quản lý bằng cách duy trì ở mức độ hợp lý các khoản vay và phân tích tình hình cạnh tranh trên thị trường để có được lãi suất có lợi cho Công ty từ các nguồn vay thích hợp.

Tỷ giá hối đoái

Khi đồng Việt Nam mất giá, hàng hóa và dịch vụ tại Việt Nam sẽ rẻ hơn so với các nước. Điều này sẽ kích thích du khách đến Việt Nam chi tiêu nhiều hơn.

Công ty Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương chuyên về kinh doanh khách sạn cao cấp, do vậy, lượng khách nước ngoài sẽ chiếm tỷ lệ khá lớn trong tổng số khách thuê phòng và doanh thu ngoại tệ cũng chiếm phần lớn doanh thu. Biến động tỷ giá hối đoái sẽ làm thay đổi tổng doanh thu (tính ra đồng Việt Nam) của Công ty, tuy nhiên không gây nhiều tác động cho hoạt động kinh doanh khách sạn và du lịch, bởi vì phần lớn khách nước ngoài đều sử dụng các ngoại tệ mạnh nên giá trị có xu hướng ổn định và tăng lên.

2. Rủi ro về luật pháp

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty chịu sự chi phối bởi hệ thống pháp luật và chính sách của Nhà nước, bao gồm: Luật Doanh nghiệp, các văn bản pháp luật về chứng khoán, các chính sách thuế, các cam kết hội nhập, các luật về đất đai, bất động sản, ... Tuy nhiên, hiện nay hệ thống Pháp luật Việt Nam vẫn đang trong quá trình hoàn thiện nên sự thay đổi về chính sách luôn có thể xảy ra, sự thay đổi có thể mang đến những thuận lợi nhưng cũng có thể tạo ra những bất lợi cho hoạt động kinh doanh của Công ty. Do đó, để hạn chế rủi ro này, Công ty phải thường xuyên theo dõi cập nhật kịp thời những thay đổi trong môi trường pháp luật để định hoạt động kinh doanh cho phù hợp.

3. Rủi ro đặc thù

Các lĩnh vực hoạt động kinh doanh chính của Công ty là: kinh doanh khách sạn và khu nghỉ dưỡng; bất động sản; thực phẩm và quản lý tòa nhà. Do đó, mỗi lĩnh vực kinh doanh sẽ chịu tác động bởi những yếu tố rủi ro đặc thù khác nhau.

Khách sạn và khu nghỉ dưỡng

Rủi ro từ bên ngoài nước: Kinh doanh khách sạn và khu nghỉ dưỡng là một lĩnh vực chịu tác động của những biến động có nguồn gốc cả từ bên ngoài và bên trong nước. Hình ảnh hấp dẫn của khu vực Đông Nam Á, trong đó có Việt Nam, như phong cảnh thiên nhiên riêng biệt, đặc tính dân tộc khác lạ, những con người chân thật, mến khách và sự phát triển kinh tế năng động đã tạo ra một sức thu hút đặc biệt đối với du khách ngoại quốc. Tuy nhiên, chỉ với những tác động xấu từ những biến động, khủng hoảng về chính trị và kinh tế, bạo động, thiên





tai, dịch họa ... của các nước trong khu vực phần nào sẽ làm lu mờ, xấu đi hình ảnh khu vực Đông Nam Á. Các dấu hiệu cải thiện về kinh tế, chính trị, xã hội, như sự ổn định về chính trị và các chính sách nhất quán và đồng bộ nhằm chuyển biến tình hình tại các nước Đông Nam Á trong giai đoạn gần đây, đã dần cải thiện hình ảnh của các nước trong khu vực.

Mặt khác, bản thân mỗi nước trong khu vực luôn có sự cạnh tranh lẫn nhau để thu hút du khách. Cũng như Việt Nam, các nước lân cận trong khu vực luôn có những chương trình quảng cáo khuyến mãi lớn để lôi kéo du khách ngoại quốc. Với mục tiêu, chiến lược rõ ràng và có sự trợ giúp từ phía Chính phủ, các chương trình của họ đã đạt được thành quả đáng kể. Bên cạnh tác động tích cực là xây dựng được những hình ảnh đẹp và hấp dẫn, các hoạt động này đã phần nào ảnh hưởng tới nhu cầu của du khách ngoại quốc.

Rủi ro bên trong nước: Việt Nam có một nền chính trị ổn định, an toàn đã tạo được niềm tin cho nhiều du khách ngoại quốc. Tuy nhiên, du khách ngoại quốc tìm đến Việt Nam không chỉ với mục đích tìm kiếm cơ hội kinh doanh, mà còn mong tìm thấy ở Việt Nam những nét đặc trưng riêng biệt của phong cảnh, con người và dân tộc. Từ khi đất nước chuyển biến từ một cơ chế tập trung sang cơ chế thị trường với những biến đổi để hội nhập quốc tế, nhiều thay đổi đã gây những tác động ngược chiều, ảnh hưởng xấu tới môi trường du lịch và trực tiếp tác động tới các hoạt động kinh doanh khách sạn và du lịch.

Một môi trường thiên nhiên hoang sơ, những địa điểm du lịch đẹp và sạch là một lợi thế ưu đãi cho ngành kinh doanh khách sạn và du lịch. Tuy nhiên, ý thức con người, thái độ và trách nhiệm quản lý đã bị biến đổi trong cơ chế thị trường, như việc gây ra những ô nhiễm cảnh quan môi trường, khai thác thiên nhiên một cách thiếu qui hoạch và nạn phá rừng đã và đang từng ngày tàn phá tài nguyên du lịch tự nhiên của đất nước.

Các di tích lịch sử văn hóa, các di tích khảo cổ, các lễ hội, các làng nghề thủ công truyền thống, các yếu tố gắn bó với phong tục tập quán hay các hoạt động sản xuất đặc trưng của mỗi dân tộc ở Việt Nam đều là những nguồn thu hút du khách trong và ngoài nước. Tuy nhiên, do việc khai thác quá mức mà không tu bổ hay cải tạo kịp thời, các di tích lịch sử văn hóa đang có nguy cơ xuống cấp. Các làng nghề thủ công truyền thống đang thu hẹp dần do không có sự trợ giúp hay định hướng phát triển. Tốc độ đô thị hoá thiếu qui hoạch đã nhanh chóng làm biến đổi các khu phố cổ.

Hiện nay, rất nhiều khu vui chơi giải trí được xây dựng trong cả nước. Tuy nhiên, việc quy hoạch thiếu tổ chức, hệ thống giao thông không thuận tiện đã không thu hút được du khách, đặc biệt là du khách ngoại quốc. Ngoài ra, hoạt động quản lý yếu kém, vệ sinh không bảo đảm đã tạo ra nhiều ấn tượng không tốt cho khách tham quan. Mặt khác, các khu vui chơi giải trí còn quá đơn điệu và nghèo nàn về nội dung và hình thức chưa đáp ứng nhu cầu du khách.

Bất động sản

Năm 2012 thực sự là năm đầy khó khăn đối với doanh nghiệp đầu tư kinh doanh bất động sản nghỉ dưỡng, đặc biệt là các doanh nghiệp kinh doanh bất động sản cao cấp như OCH. Giá nhà đất sụt giảm mạnh mẽ, thị trường đóng băng trong một thời gian dài và trên diện rộng. Lượng hàng





tồn kho ở mức báo động, do nguồn cầu sụt giảm mạnh trong khi nguồn cung mới lại tăng cao. Để giải quyết vấn đề hàng tồn kho, các chủ đầu tư phải chào bán sản phẩm với mức giá thấp hơn. OCH cũng phải điều chỉnh giá bán các căn hộ, việc điều chỉnh giảm giá bán sẽ ảnh hưởng đến tỉ suất sinh lời và chính sách giá bán của các sản phẩm sẽ tung ra thị trường trong tương lai của OCH. Phần lớn dự án của Công ty được chào bán khi chưa hoàn thành việc xây dựng và sử dụng tiền ứng trước từ người mua để hoàn thiện căn hộ. Trường hợp chào bán không thuận lợi, sẽ ảnh hưởng đến việc huy động các nguồn tài chính để triển khai xây dựng dự án, điều này cũng có thể ảnh hưởng đến hiệu quả của dự án. Tuy nhiên với chính sách giá cả hợp lý và việc ủy quyền bán căn hộ của OCH cho sàn Bất động sản Info thì rủi ro này đã được OCH kiểm soát và hạn chế. Tính đến tháng 12/2012, dự án StarCity đã bán được hơn 70% tổng số căn hộ.

Thực phẩm

Trong lĩnh vực kinh doanh thực phẩm, hiện nay OCH đang sở hữu thương hiệu thực phẩm nổi tiếng là Bánh Givral – một thương hiệu đã đứng vững hơn 60 năm trên thị trường. Do nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng lớn trong giá thành sản phẩm nên biến động giá cả nguyên vật liệu sẽ tác động lớn đến lợi nhuận của lĩnh vực kinh doanh thực phẩm. Tuy nhiên, nếu tình trạng tăng giá nguyên vật liệu diễn ra trong thời gian dài thì thị trường sẽ đồng loạt điều chỉnh giá bán ra sản phẩm, khi đó Công ty có thể tăng giá bán ra, doanh thu tăng và hạn chế rủi ro tăng giá nguyên vật liệu ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty.

Bên cạnh đó, cũng như một số thị trường đang phát triển khác, người tiêu dùng thực phẩm ở thị trường Việt Nam vẫn bị ảnh hưởng nặng nề bởi nạn hàng giả, hàng nhái tràn lan. Rủi ro trên đã được Givral kiểm soát bằng phương thức phân phối sản phẩm tới người tiêu dùng thông qua hệ thống cửa hàng của Givral. Hệ thống cửa hàng của Givral được tọa lạc ở các vị trí trung tâm thành phố, giao thông thuận tiện, khu vực tập trung dân cư – tạo sự tiện lợi cho khách hàng mua sản phẩm.

Quản lý tòa nhà

Năm 2012 đánh dấu bước ngoặt lớn trong việc mở rộng các lĩnh vực kinh doanh của Công ty là Quản lý tòa nhà. Quản lý tòa nhà, bao gồm cao ốc văn phòng, khu thương mại, chung cư, cũng như quản lý bất động sản nói chung là lĩnh vực còn khá mới mẻ ở Việt Nam và đối với Công ty, đội ngũ cán bộ chuyên viên quản lý hiện tại chủ yếu là tự đào tạo thông qua thực tế công việc. Trong khi đó, quản lý tòa nhà theo kinh nghiệm các nước là một lĩnh vực chuyên môn, thậm chí là một ngành nghề kinh doanh dịch vụ có quy trình khoa học nhằm đảm bảo chất lượng dịch vụ của một tòa nhà từ phần cứng (hard services) như kết cấu, kiến trúc, hệ thống PCCC, thang máy, điện, nước cho đến các tiện ích như vệ sinh, cây xanh và các dịch vụ giá trị gia tăng khác.

Quản lý tòa nhà sẽ cung cấp dịch vụ, nhân công, theo dõi họ thực hiện những công việc bảo vệ, vệ sinh, giao dịch với khách hàng thuê, vận hành điện, nước, bảo trì, bảo dưỡng tòa nhà để tòa nhà hoạt động tốt, kinh doanh hiệu quả cao. Vì nhiều mảng như vậy nên việc quản lý và vận hành tòa nhà sẽ trở nên hiệu quả hơn khi các cán bộ quản lý tòa nhà được trang bị những kiến thức nền tảng cơ sở của việc quản lý và vận hành tòa nhà, mỗi người đảm trách



một mảng riêng, theo dõi, hệ thống giúp người quản lý cao nhất biết được chi tiết sửa chữa, nhu cầu của từng khách hàng.

Để hạn chế rủi ro và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh quản lý tòa nhà, Công ty sẽ tiếp tục nâng cao nghiệp vụ chuyên môn cho đội ngũ nhân sự thông qua các buổi tập huấn tại Công ty, cử cán bộ nhân viên đi học và tham lớp đào tạo quản lý tòa nhà chuyên nghiệp, ...

4. **Rủi ro của đợt chào bán, của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán**

Với những kết quả kinh doanh đã đạt được trong những năm qua cùng với tiềm năng, triển vọng phát triển của Công ty trong thời gian tới, cổ phiếu OCH sẽ thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư. Trong trường hợp cổ phiếu không được mua hết, số tiền thu về không đủ để tài trợ cho mục đích chào bán, Công ty sẽ sử dụng nguồn vốn vay để bổ sung. Ngoài ra, Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị thực hiện phân phối số cổ phiếu này cho các đối tượng khác mà Hội đồng quản trị thấy là phù hợp với điều kiện giá bán không thấp hơn giá bán cho cổ đông hiện hữu và đảm bảo tuân thủ đúng các quy định của pháp luật.

5. **Rủi ro pha loãng**

Việc chào bán cổ phần cho cổ đông hiện hữu gây rủi ro pha loãng bao gồm: giá tham chiếu tại ngày giao dịch không hưởng quyền mua cổ phiếu phát hành thêm; thu nhập ròng trên mỗi cổ phần-EPS, giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần.

Giá tham chiếu tại ngày giao dịch không hưởng quyền mua cổ phiếu phát hành thêm:

- Giá tham chiếu tại ngày giao dịch không hưởng quyền mua cổ phiếu phát hành thêm được tính theo công thức:

$$P_{tc} = \frac{PR_{t-1} + (I \times PR)}{1 + I}$$

- Trong đó:

P_{tc} : Là giá tham chiếu cổ phiếu trong ngày giao dịch không hưởng quyền mua cổ phiếu trong đợt phát hành mới để tăng vốn, đây là giá cần xác định

PR_{t-1} : Là giá chứng khoán phiên trước phiên giao dịch không hưởng quyền

I : Tỷ lệ tăng vốn

PR : Là giá cổ phiếu sẽ bán cho người nắm giữ quyền mua cổ phiếu trong đợt phát hành mới

- Tham khảo:

PR_{t-1} : Giá sử giá cổ phiếu OCH tại thời điểm phiên trước phiên giao dịch không hưởng quyền là 20.000 đồng/cổ phần

I : Tỷ lệ tăng vốn 100% (tỷ lệ 1:1)

PR : Giá cổ phiếu mới phát hành cho cổ đông giữ quyền mua trong đợt phát hành mới là 10.000 đồng/cổ phần

P_{tc} : Giá tham chiếu cổ phiếu trong ngày giao dịch không hưởng quyền mua cổ phiếu trong đợt phát hành mới để tăng vốn là:

$$P_{tc} = \frac{PR_{t-1} + (I \times PR)}{1 + I} = \frac{20.000 + (100\% \times 10.000)}{1 + 100\%} = 15.000 \text{ đồng/cổ phần}$$

Thu nhập ròng trên mỗi cổ phần – EPS và Giá trị sổ sách trên một cổ phần:

Công thức tính EPS:

$$\text{EPS (cơ bản)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế TNDN}}{\text{Số lượng cổ phần đang lưu hành}}$$

Công thức tính giá trị sổ sách trên một cổ phần:

$$\text{Giá trị sổ sách trên một cổ phần} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Số lượng cổ phần đang lưu hành}}$$

Giá trị sổ sách trên một cổ phần năm trước khi chào bán (tại thời điểm 31/12/2012):

$$\begin{aligned} \text{Giá trị sổ sách trên một cổ phần} &= \frac{1.115.908.286.572}{100.000.000} \\ &= 11.159 \text{ đồng/cổ phần} \end{aligned}$$

TT	Nội dung	Đơn vị tính	Giá trị
1	Số lượng cổ phần đang lưu hành của OCH	Cổ phần	100.000.000
2	Số lượng cổ phần chào bán của OCH	Cổ phần	100.000.000
3	Số lượng cổ phần lưu hành dự kiến sau khi chào bán {=(1)+(2)}	Cổ phần	200.000.000
4	Tỷ lệ tăng vốn	-	100%
5	Lợi nhuận sau thuế năm 2012	Đồng	96.053.825.370
6	EPS trước khi chào bán {=(5)/(1)}	Đồng/cổ phần	961
7	EPS sau khi chào bán {=(5)/(2)}	Đồng/cổ phần	480
8	Giá bán cổ phần mới phát hành	Đồng/cổ phần	10.000
9	Giá trị sổ sách một cổ phần trước khi chào bán	Đồng/cổ phần	11.159
10	Giá trị sổ sách một cổ phần sau khi chào bán {=[(9)+(8)*(4)]/[1+(4)]}	Đồng/cổ phần	10.580

6. Rủi ro khác

Một số rủi ro mang tính chất bất khả kháng như động đất, hỏa hoạn, chiến tranh, ... đều có thể gây ảnh hưởng ít nhiều đến hoạt động của ngành cũng như hoạt động của Công ty. Những rủi ro này ít có khả năng xảy ra nhưng nếu xảy ra có thể làm chậm tiến độ kinh doanh hoặc gây thiệt hại (phá hủy một phần hoặc hoàn toàn) đến Công ty.

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

1. Tổ chức phát hành

CÔNG TY CỔ PHẦN KHÁCH SẠN VÀ DỊCH VỤ ĐẠI DƯƠNG

Ông Hà Văn Thắm Chức vụ: **Chủ tịch Hội đồng quản trị**

Ông Sven Albert Saebel Chức vụ: **Tổng giám đốc**

Bà Trương Kim Thanh Chức vụ: **Kế toán trưởng**

Bà Nguyễn Thị Phương Thảo Chức vụ: **Trưởng ban kiểm soát**

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là chính xác, trung thực và cam kết chịu trách nhiệm về tính trung thực, chính xác của những thông tin và số liệu này.

2. Tổ chức tư vấn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN ĐẠI DƯƠNG

Đại diện theo pháp luật: Ông **Vũ Hồng Sơn**

Chức vụ: **Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty**

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký chào bán do Công ty Cổ phần Chứng khoán Đại Dương tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương. 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 Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

Các từ hoặc nhóm từ viết tắt trong Bản cáo bạch này có nội dung như sau:

- **UBCK** : Ủy Ban Chứng khoán Nhà Nước
- **HNX** : Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội
- **VSD** : Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam
- **Tổ chức phát hành** : Công ty Cổ phần Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương
- **Công ty** : Công ty Cổ phần Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương
- **OCH** : Công ty Cổ phần Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương
- **OGC** : Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Dương
- **Tập đoàn Đại Dương** : Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Dương
- **DHĐCĐ** : Đại hội đồng cổ đông
- **HDQT** : Hội đồng quản trị
- **BTGD** : Ban Tổng Giám đốc
- **TGD** : Tổng Giám đốc
- **BKS** : Ban Kiểm soát
- **CBCNV** : Cán bộ công nhân viên
- **Điều lệ Công ty** : Điều lệ Công ty Cổ phần Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương
- **CP** : Cổ phần
- **BCTC** : Báo cáo tài chính
- **CTCP** : Công ty Cổ phần
- **Thuế TNDN** : Thuế thu nhập doanh nghiệp
- **Thuế TNCN** : Thuế thu nhập cá nhân
- **BDS** : Bất động sản
- **ĐVT** : Đơn vị tính
- **VNĐ** : Việt Nam Đồng

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

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1. Thông tin chung

- Tên doanh nghiệp: Công ty Cổ phần Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương
- Tên giao dịch: Ocean Hospitality & Service Joint Stock Company
- Trụ sở chính: Số 4 Láng Hạ, P.Thành Công, Q.Ba Đình, TP. Hà Nội
- Điện thoại: 84 – 437726909 Fax: 84 – 437726908
- Website: www.oceanhospitality.vn
- Nơi mở tài khoản: Ngân hàng TMCP Đại Dương – Chi nhánh Hà Nội
- Số hiệu tài khoản: 80000485881100001
- Vốn điều lệ hiện tại: 1.000.000.000.000 (Một nghìn tỷ đồng)
- Ngành nghề kinh doanh của Công ty:
 - + Dịch vụ lưu trú ngắn ngày
Chi tiết: Khách sạn (không bao gồm kinh doanh quán bar, phòng hát karaoke, vũ trường);
 - + Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng khác;
 - + Hoạt động xây dựng chuyên dụng khác;
 - + Hoạt động tư vấn quản lý
(không bao gồm tư vấn pháp luật, tài chính, kế toán, kiểm toán, thuế và chứng khoán);
 - + Dịch vụ ăn uống khác
(không bao gồm kinh doanh quán bar, phòng hát karaoke, vũ trường);
 - + Cung cấp dịch vụ ăn uống theo hợp đồng không thường xuyên với khách hàng (phục vụ tiệc, hội họp, đám cưới ...);
 - + Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động
(không bao gồm kinh doanh quán bar)
 - + Dịch vụ tư vấn, quản lý, quảng cáo bất động sản;
 - + Mua bán lương thực, thực phẩm;
 - + Sản xuất và chế biến thực phẩm;
 - + Kinh doanh bất động sản;
 - + Đại lý ký gửi, mua bán hàng hóa;
 - + Cho thuê nhà xưởng, văn phòng, nhà ở và kho bãi;
 - + Tư vấn lập dự án xây dựng các công trình công nghiệp, nhà ở và công trình công cộng;
 - + Thiết kế kỹ thuật (không bao gồm thiết kế công trình và thiết kế quy hoạch xây dựng);

- + Đầu tư và xây dựng hạ tầng, nhà ở, văn phòng, nhà xưởng, kho bãi;
- + Thiết kế cấp thoát nước – môi trường nước;
- + Giám sát xây dựng và hoàn thiện công trình dân dụng, công nghiệp;
- + Thiết kế kiến trúc công trình.
- Sản phẩm/dịch vụ chính: Kinh doanh khách sạn và khu nghỉ dưỡng; Kinh doanh bất động sản; Kinh doanh thực phẩm; Kinh doanh quản lý tòa nhà.

1.2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Khách sạn & Dịch vụ Đại Dương (gọi tắt là: “Công ty” – “OCH”) được thành lập theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0800338870 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Hải Dương cấp lần đầu ngày 24/07/2006, đăng ký thay đổi lần 9 ngày 14/07/2011 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp.

OCH – 6 năm một chặng đường:

▪ **07/2006**

Công ty Cổ phần Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương được thành lập với tên gọi ban đầu là Công ty Cổ phần Xây dựng – Thương mại Bảo Long, với số vốn điều lệ ban đầu là 10 tỷ đồng. Công ty hoạt động chủ yếu trong các lĩnh vực về bất động sản, thiết kế kỹ thuật, tư vấn lập dự án.

▪ **2006 - 2009**

Trải qua hơn 3 năm kinh doanh và phát triển, Công ty Cổ phần Xây dựng – Thương mại Bảo Long đã được đổi tên thành Công ty Cổ phần Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương và vốn điều lệ của Công ty đã tăng lên 530 tỷ đồng, đồng thời mở rộng hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ khách sạn, ăn uống; kinh doanh bất động sản; sản xuất và chế biến thực phẩm; mua bán lương thực, thực phẩm,...

Trong năm 2009, OCH thực hiện đầu tư và nắm cổ phần chi phối trong Công ty Cổ phần Sài Gòn – Givral, Công ty CP Dịch vụ hỗ trợ và Phát triển đầu tư (IOC).

▪ **12/2009**

OCH được tái cấu trúc và trở thành công ty con của OGC. Đây được xem là bước ngoặt cho sự hình thành và phát triển của OCH.

▪ **Năm 2010**

01/2010: Công ty tăng vốn điều lệ lên 750 tỷ đồng, khẳng định vị thế và sự phát triển lớn mạnh của OCH với nhiều dự án khách sạn, khu nghỉ dưỡng cao cấp.

07/2010: Để chủ động vốn cho việc triển khai các dự án, đến tháng 7/2010, OCH tiếp tục tăng vốn điều lệ lên 1.000 tỷ đồng và niêm yết trên sàn chứng khoán Hà Nội (HNX).

▪ **Năm 2011**

01/2011: Khách sạn StarCity Sài Gòn là một trong những khách sạn đầu tiên trong hệ thống chuỗi khách sạn cao cấp mang thương hiệu StarCity của OCH chính thức đi vào hoạt động, đem lại nguồn thu ổn định cho OCH. StarCity Sài Gòn sẽ là một trong những địa chỉ khách sạn tốt nhất cho du khách tại TP Hồ Chí Minh.

05/2011: OCH nắm cổ giữ cổ phần chi phối tại Công ty CP Tân Việt với tỷ lệ góp vốn là 40,9% – Công ty này hiện đang sở hữu khách sạn Sunrise Nha Trang theo tiêu chuẩn 5 sao tốt nhất tại Việt Nam

07/2011: OCH và Công ty Liên doanh Khách sạn Quốc tế Lào Cai ký kết hợp đồng quản lý khách sạn cho dự án xây dựng khách sạn StarCity Lao Cai Hotel tiêu chuẩn 4 sao và tổ hợp vui chơi giải trí tại TP Lào Cai.

08/2011: OCH mua 7.428.756 cổ phiếu của Công ty Cổ phần Du lịch Dầu khí Phương Đông (mã chứng khoán là PDC) thông qua phương thức giao dịch thỏa thuận và trở thành cổ đông lớn với tỷ lệ cổ phiếu nắm giữ 49,52% vốn điều lệ.

11/2011: OCH mua thêm cổ phần tại Công ty CP Tân Việt, hiện OCH nắm giữ 51,42% vốn điều lệ của Tân Việt.

12/2011: Công ty CP Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương góp vốn vào Công ty CP Bánh Givral thông qua hình thức nhận chuyển nhượng cổ phần của các cổ đông với tổng số cổ phần nắm giữ là 2.940.000 (Hai triệu chín trăm bốn mươi nghìn) cổ phần chiếm 98% vốn điều lệ của Công ty cổ phần Bánh Givral.

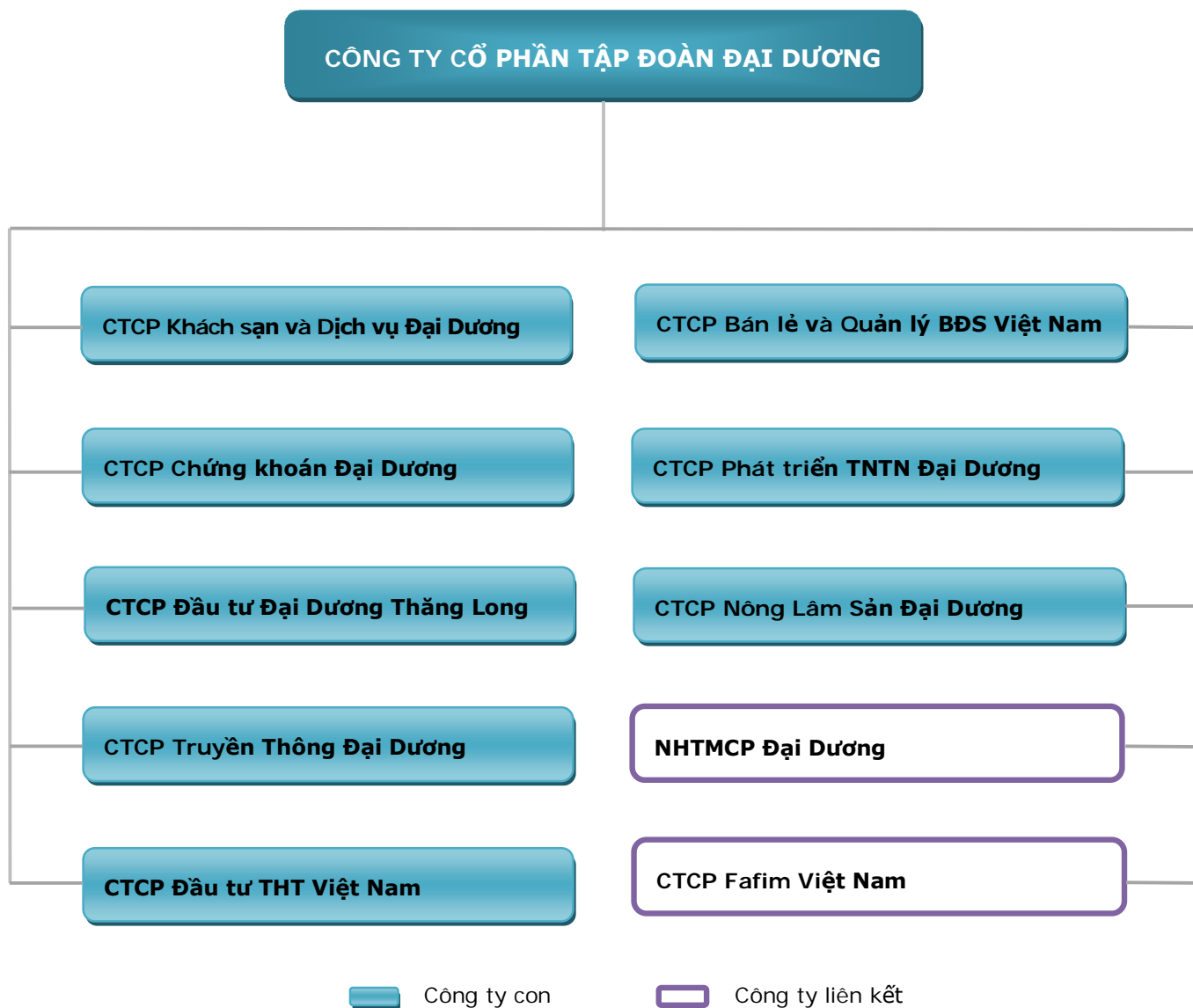
▪ Năm 2012

Công ty Cổ phần Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương (MCK: OCH) đã vinh dự là 1 trong 30 doanh nghiệp niêm yết đầu tiên của Việt Nam được chọn làm thành viên ASEAN Stars. ASEAN Stars là nhóm 180 cổ phiếu bluechips của khối ASEAN, bao gồm 30 cổ phiếu bluechips của mỗi nước thành viên của khối ASEAN. Cổ phiếu được chọn vào ASEAN Star phải đảm bảo các điều kiện về vốn hóa thị trường và tính thanh khoản.

2. Cơ cấu tổ chức công ty

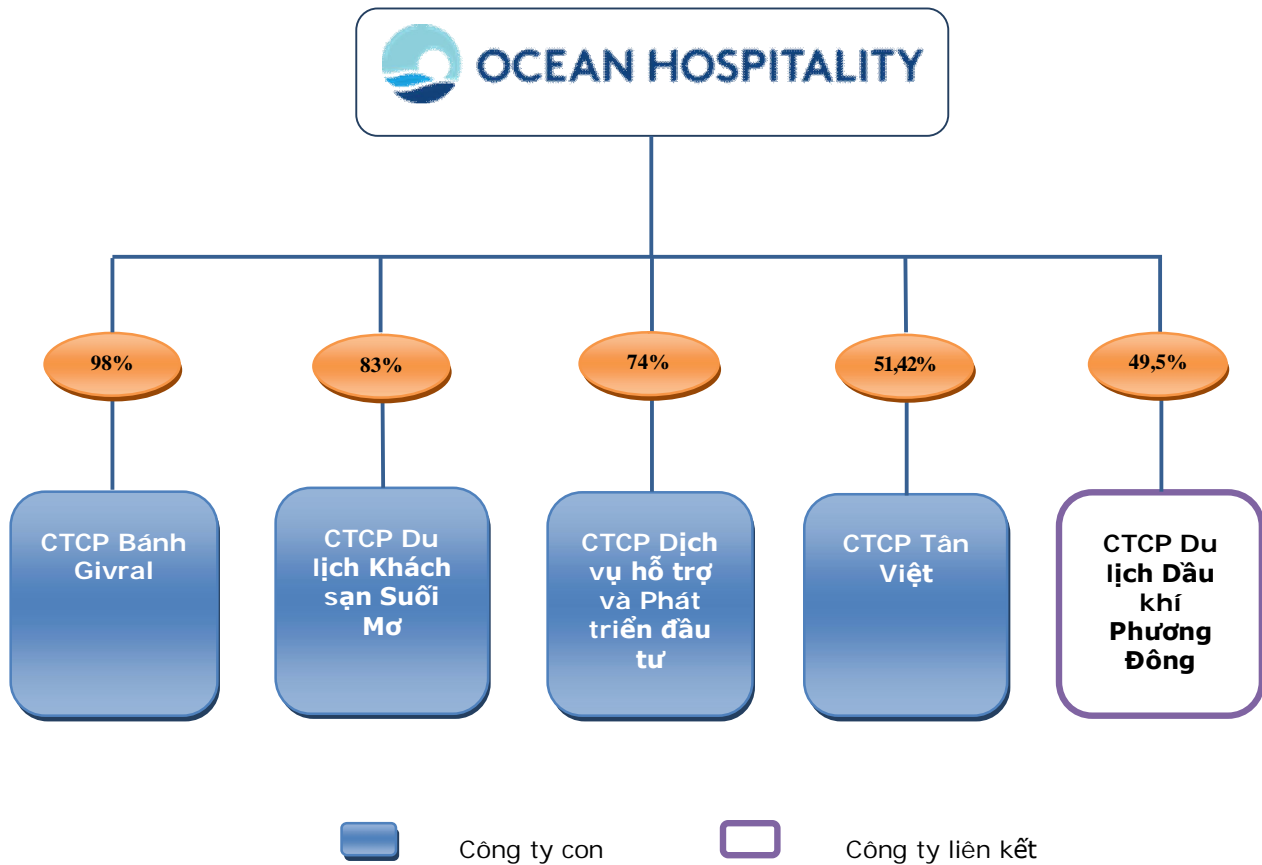
- Tại thời điểm 31/03/2013, Cơ cấu tổ chức của Tập đoàn Đại Dương như sau:

Sơ đồ 1: Cơ cấu tổ chức của Tập đoàn Đại Dương



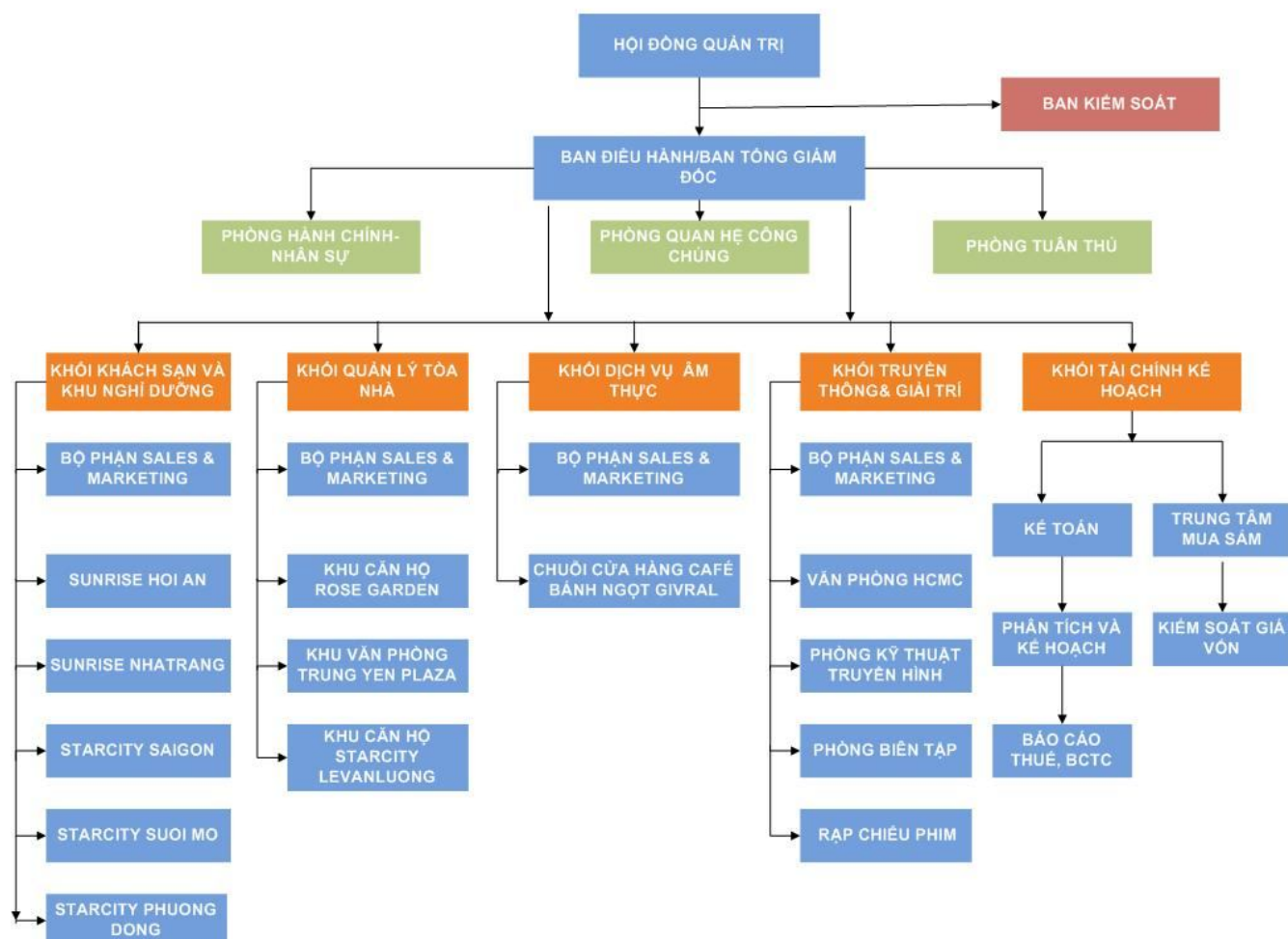
- Tại thời điểm 31/03/2013, Công ty có 04 công ty con (thông tin chi tiết xem tại Mục 5.2/5/IV Danh sách những công ty con, công ty liên kết của OCH trong Bản cáo bạch này). Cơ cấu tổ chức của Công ty theo sơ đồ dưới đây:

Sơ đồ 2: Cơ cấu tổ chức của Công ty



3. Cơ cấu bộ máy quản lý của công ty

Sơ đồ 3: Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty



❖ Đại hội đồng cổ đông

ĐHĐCĐ là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty theo Luật Doanh nghiệp và Điều lệ của Công ty. ĐHĐCĐ có trách nhiệm thảo luận và phê chuẩn những chính sách dài hạn và ngắn hạn về phát triển của Công ty; thông qua báo cáo tài chính hằng năm; phương án phân phối, sử dụng lợi nhuận; chia cổ tức và trích lập, sử dụng các quỹ theo đề nghị của Hội đồng quản trị; bầu và bãi miễn Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát; quyết định loại và số lượng cổ phần phát hành; sửa đổi, bổ sung Điều lệ; tổ chức lại và giải thể Công ty, ...

❖ Hội đồng quản trị

HĐQT là cơ quan quản lý Công ty, bao gồm một số 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. HĐQT có nhiệm vụ quyết định chiến lược, kế hoạch phát triển trung hạn và kế hoạch kinh doanh hàng năm của Công ty; xây dựng các kế hoạch sản xuất kinh doanh; quyết định cơ cấu tổ chức, quy chế quản lý

nội bộ Công ty; đưa ra các biện pháp, các quyết định nhằm đạt được các mục tiêu do ĐHĐCĐ đề ra.

❖ **Ban kiểm soát**

Ban kiểm soát do ĐHĐCĐ bầu ra, có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp pháp, hợp lệ trong quản trị và điều hành hoạt động kinh doanh, các báo cáo tài chính của Công ty. Hiện tại, BKS gồm (03) thành viên, nhiệm kỳ của BKS không quá 5 năm.

❖ **Ban Tổng Giám đốc**

Ban Tổng Giám đốc điều hành toàn bộ hoạt động của Công ty, đề xuất các chính sách, kế hoạch với HĐQT. Tổ chức thực hiện có hiệu quả kế hoạch kinh doanh đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua hàng năm và các nhiệm vụ khác do HĐQT giao.

❖ **Các phòng ban, đơn vị trực thuộc**

Các phòng ban, đơn vị trực thuộc tham mưu, giúp việc cho BTGD trong các mảng công việc chuyên môn do phòng ban mình phụ trách.

4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của công ty và những người có liên quan; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ ; Cơ cấu cổ đông tại ngày chốt gần nhất trên mức vốn thực góp hiện tại

▪ **Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của Công ty:**

TT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Tỷ lệ nắm giữ (%)
1	CTCP Tập đoàn Đại Dương	Số 4 Láng Hạ, Ba Đình, Hà Nội	75,00
2	CTCP Quản lý Quỹ Đầu tư chứng khoán Hapaco	Số 4 Láng Hạ, Ba Đình, Hà Nội	5,97

Nguồn: Theo danh sách cổ đông chốt ngày 21/5/2013 do VSD cung cấp

▪ **Danh sách cổ đông là người có liên quan**

TT	Tên cổ đông	Mối quan hệ	Địa chỉ	Tỷ lệ nắm giữ (%)
1	Lê Thị Ánh Tuyết	Cổ đông nội bộ	37/42/Thành Công, Ba Đình, Hà Nội	0,10
2	Phó Thiên Sơn	Cổ đông nội bộ	70 Nguyễn Du, Hai Bà Trưng, Hà Nội	0,03
Người có liên quan với Ông Hà Văn Thắm - Chủ tịch HĐQT Công ty				
3	Hà Trọng Nam	Anh trai	Số 6 tổ 28A phường Thanh Lương, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội	2,94
4	CTCP Tập Đoàn Đại Dương	Ông Hà Văn Thắm là Chủ tịch HĐQT	Số 4 Láng Hạ, P.Thành Công, Ba Đình, Hà Nội	75,00

Người có liên quan với Bà Lê Thị Ánh Tuyết - Thành viên HĐQT Công ty				
5	Lê Thị Minh Nguyệt	Em gái	P304 V4A Tập thể ĐH Giao Thông, phường Ngọc Khánh, quận Ba Đình, Hà Nội	0,10

Nguồn: Theo danh sách cổ đông chốt ngày 21/5/2013 do VSD cung cấp

▪ **Danh sách cổ đông sáng lập**

TT	Tên cổ đông	Ghi chú	Vốn góp theo mệnh giá (VNĐ)	Số cổ phần (CP)	Tỷ lệ góp (%)
1	Bà Nguyễn Thị Lan Hương	Cổ đông sáng lập	33.254.710.000	3.325.471	3,33
2	Ông Hồ Vĩnh Hoàng	Cổ đông sáng lập	31.777.450.000	3.177.745	3,18
3	Ông Hà Trọng Nam	Cổ đông sáng lập	29.373.590.000	2.937.359	2,94
Tổng cộng			94.405.750.000	9.440.575	9,44

Nguồn: Giấy chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp số 0800338870 do SKHĐT thành phố Hà Nội cấp thay đổi lần thứ 9 ngày 14/7/2011

Theo quy định tại khoản 5 Điều 84 Luật doanh nghiệp: “trong thời hạn ba năm, kể từ ngày Công ty được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, 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 Đại hội đồng cổ đông”.

Doanh nghiệp chính thức đăng ký kinh doanh là Công ty cổ phần vào ngày 24 tháng 7 năm 2006, tính đến thời điểm hiện nay, các hạn chế đối với cổ phần phổ thông của cổ đông sáng lập đã hết hiệu lực.

▪ **Cơ cấu cổ đông tại ngày chốt danh sách gần nhất trên mức vốn thực góp hiện tại**

Nội dung	Số lượng cổ đông (CP)	Số lượng cổ phần sở hữu (CP)	Tỷ lệ (%)
Cổ đông trong nước	83	99.999.900	99,99%
<i>Tổ chức</i>	<i>04</i>	<i>82.430.084</i>	<i>82,43%</i>
<i>Cá nhân</i>	<i>79</i>	<i>17.569.816</i>	<i>17,56%</i>
Cổ đông ngoài nước	01	100	0,01%
<i>Tổ chức</i>	<i>01</i>	<i>100</i>	<i>0,01%</i>
<i>Cá nhân</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
Tổng	84	100.000.000	100%

Nguồn: Theo danh sách cổ đông chốt ngày 21/5/2013 do VSD cung cấp

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 giữ 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 Công ty mẹ

Tên công ty:	Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Dương (OGC)
Địa chỉ:	Số 4 Láng Hạ, phường Thành Công, Ba Đình, Hà Nội
Giấy chứng nhận ĐKKD:	Số 0103017634 do SKHĐT thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 31/5/2007, cấp thay đổi lần thứ 12 ngày 31 tháng 05 năm 2012.
Vốn điều lệ:	3.000.000.000.000 đồng
Số vốn OGC góp tại OCH:	750.000.000.000 đồng

5.2 Danh sách những Công ty con, Công ty liên kết của OCH

TT	Diễn giải	Số cổ phần nắm giữ (CP)	Giá trị vốn góp theo mệnh giá (VND)	Tỷ lệ góp vốn (%)
Công ty Con				
1	CTCP Bánh Givral	2.940.000	29.400.000.000	98 %
2	Công ty cổ phần Du lịch khách sạn Suối Mơ	2.490.000	24.900.000.000	83%
3	CTCP Dịch vụ hỗ trợ và Phát triển đầu tư (IOC)	7.400.000	74.000.000.000	74%
4	Công ty cổ phần Tân Việt	5.142.000	51.420.000.000	51,42%
Công ty liên kết				
1	Công ty cổ phần Du lịch đầu khí Phương Đông	7.428.756	7.287.560.000	49,50%

Nguồn: Công ty Cổ phần Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương

6. Giới thiệu về quá trình tăng vốn của Công ty

Tại ngày 24/7/2006 khi mới thành lập, vốn điều lệ của Công ty là 10.000.000.000 đồng. Đến nay, vốn điều lệ của Công ty là 1.000.000.000.000 đồng. Quá trình tăng vốn của Công ty như sau:

ĐVT: 1.000 đồng

Thời gian	Vốn Điều lệ đăng ký	Vốn thực góp	Giá trị tăng vốn thực góp	Phương thức
Khi thành lập ngày 24/7/2006	10.000.000	10.000.000		Góp vốn ban đầu
Lần 1: 18/12/2009	530.000.000	530.000.000	520.000.000	Phát hành cho cổ đông hiện hữu và cổ đông chiến lược
Lần 2 : 5/01/2010	750.000.000	750.000.000	230.000.000	Phát hành cho cổ đông hiện hữu
Lần 3: 22/7/2010	1.000.000.000	1.000.000.000	250.000.000	Phát hành cho cổ đông hiện hữu

Nguồn: Công ty Cổ phần Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương

- a) **Tăng vốn điều lệ từ 10.000.000.000 đồng (Mười tỷ đồng) lên 530.000.000.000 đồng (Năm trăm ba mươi tỷ đồng) thông qua việc phát hành cho các cổ đông hiện hữu và chào bán cổ phần tăng vốn cho nhà đầu tư khác**
- Căn cứ thực hiện: theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông bất thường ngày 27/12/2009 của Công ty CP Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương
 - Ngày chốt danh sách cổ đông: 14/12/2009
 - Số lượng cổ đông tại ngày chốt: 03 (ba) cổ đông
 - Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông
 - Mệnh giá: 10.000 đồng
 - Tổng số cổ phần phát hành: 52.000.000 cổ phần, trong đó:
 - Cổ đông hiện hữu: 10.000.000 cổ phần
 - Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Dương: 42.000.000 cổ phần
 - Giá phát hành: 10.000 đồng/cổ phần
 - Tổng số tiền thu được từ đợt phát hành: 520.000.000.000 đồng (Năm trăm hai mươi tỷ đồng)
 - Số lượng cổ đông sau đợt phát hành: 04 (bốn) cổ đông
- b) **Tăng vốn điều lệ từ 530.000.000.000 đồng (Năm trăm ba mươi tỷ đồng) lên 750.000.000.000 đồng (Bảy trăm năm mươi tỷ đồng) thông qua việc phát hành riêng lẻ cho các cổ đông hiện hữu**

- Căn cứ thực hiện: Theo Nghị quyết số 051/2010/NQ-ĐHCD ngày 5/1/2010 của Đại hội đồng cổ đông, quyết định tăng vốn lên 750.000.000.000 đồng theo phương thức phát hành riêng lẻ cho các cổ đông hiện hữu và ủy quyền cho Hội đồng Quản trị tổ chức thực hiện phương án tăng vốn.
 - Số lượng cổ đông trước khi tăng: 04 (bốn) cổ đông
 - Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông
 - Mệnh giá: 10.000 đồng
 - Tổng số cổ phần phát hành: 22.000.000 cổ phần
 - Đối tượng chào bán: Cổ đông hiện hữu
 - Giá phát hành: 10.000 đồng/cổ phần
 - Tổng số tiền thu được từ đợt phát hành: 220.000.000.000 đồng (*Hai trăm hai mươi tỷ đồng*)
 - Số lượng cổ đông sau đợt phát hành: 04 (bốn) cổ đông
- c) **Tăng vốn điều lệ từ 750.000.000.000 đồng (Bảy trăm năm mươi tỷ đồng) lên 1.000.000.000.000 đồng (Một nghìn tỷ đồng) theo phương thức chào bán riêng lẻ cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 3:1.**
- Căn cứ thực hiện: theo Nghị quyết số 02/2010/NQ-ĐHCD ngày 12/07/2010
 - Ngày chốt danh sách: 12/7/2010
 - Số lượng cổ đông trước khi tăng: 04 (bốn) cổ đông
 - Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông
 - Mệnh giá: 10.000 đồng
 - Tổng số cổ phần phát hành: 25.000.000 cổ phần
 - Đối tượng chào bán: cổ đông hiện hữu
 - Giá phát hành: 10.000 đồng/cổ phần
 - Tổng số tiền thu được từ đợt phát hành: 250.000.000.000 đồng (*Hai trăm năm mươi tỷ đồng*)
 - Số lượng cổ đông sau đợt phát hành: 04 (bốn) cổ đông
 - Hạn chế chuyển nhượng cổ phần chào bán riêng lẻ: toàn bộ số cổ phần chào bán bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng 1 năm kể từ thời điểm kết thúc đợt phát hành.

OCH chính thức được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước chấp thuận thành công ty đại chúng ngày 25/8/2010.

7. Hoạt động kinh doanh

7.1 Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm

a) Lĩnh vực kinh doanh của Công ty

Hoạt động của Công ty tập trung chủ yếu vào 4 lĩnh vực kinh doanh chính sau:

- Khách sạn & khu nghỉ dưỡng
- Bất động sản nghỉ dưỡng
- Thực phẩm
- Quản lý tòa nhà

❖ **Kinh doanh Khách sạn & Khu nghỉ dưỡng**

Trong hoạt động kinh doanh Khách sạn & Khu nghỉ dưỡng, những năm qua OCH đã thành công trong việc phát triển thương hiệu cao cấp 5 sao Sunrise và chuỗi khách sạn StarCity Hotel. Năm 2011 OCH đã tự tin tiến hành bước đi đầu tiên trong chuỗi khách sạn của mình đó chính là khai trương và vận hành Khách sạn 4 sao tiêu chuẩn quốc tế StarCity Saigon Hotel (đi vào hoạt động tháng 1 năm 2011), đóng góp đáng kể vào doanh thu hoạt động kinh doanh khách sạn năm 2011 của Công ty. Tuy nhiên, hiện tại, OCH đã chấm dứt hoạt động kinh doanh Khách sạn tại StarCity Saigon Hotel.

▪ ***StarCity Suối Mơ Hotel***

Tháng 4/2011 Công ty tiếp tục quản lý và vận hành khách sạn thứ 2 trong hệ thống là StarCity Suối Mơ Hotel tại Hạ Long, một trong những nơi được vinh danh là 1 trong 7 kỳ quan thế giới.

Khách sạn StarCity Suối Mơ tọa lạc tại một vị trí lý tưởng tại trung tâm Thành phố Hạ Long, ngay gần cầu Bãi Cháy và cách bãi biển chỉ vài phút đi bộ.



StarCity Suối Mơ Hotel

Được bao quanh bởi khuôn viên và khung cảnh hấp dẫn của vịnh Hạ Long - một trong các kỳ quan thiên nhiên của thế giới. 167 phòng nghỉ sang trọng được trang bị tiện nghi hiện đại để đem lại cho du khách cảm giác thoải mái và thư giãn nhất.

Với nỗ lực không ngừng của OCH nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ, tháng 10/2012, StarCity Suối Mơ Health Club- dịch vụ chăm sóc sức khỏe chuyên nghiệp đã chính thức mở cửa khai trương. Tại đây, mỗi chương trình trị liệu và chăm sóc sức khỏe đều được thiết kế bởi những chuyên gia giàu kinh nghiệm nhằm mang tới cho khách hàng những giây phút tận hưởng giá trị cuộc sống một cách trọn vẹn và đủ đầy.

▪ ***StarCity Phương Đông Hotel***

Tháng 8/2011 OCH mở rộng chuỗi khách sạn của mình với một thành viên mới là StarCity Phương Đông Hotel tại thành phố Vinh thông qua việc nắm giữ 49,50% cổ phần của Công ty Cổ phần Du lịch Dầu khí Phương Đông.

Khách sạn Phương Đông tọa lạc tại trung tâm Thành phố Vinh, cạnh quốc lộ 1A, là khách sạn quốc tế 4 sao đẹp và hiện đại bậc nhất khu vực Bắc trung Bộ. Đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, tận tụy và hiếu khách.



StarCity Phương Đông Hotel

Khách sạn Phương Đông vinh dự được đón và phục vụ các vị lãnh đạo cao cấp của Đảng, Nhà nước Việt Nam và Quốc tế. Là nơi dừng chân lý tưởng của các nhà khoa học, văn nghệ sỹ nổi tiếng, các doanh nhân có tên tuổi và thành đạt, du khách trong và ngoài nước khi về thăm và làm việc tại Nghệ An – Quê hương Chủ tịch Hồ Chí Minh – Anh hùng giải phóng dân tộc, Danh nhân văn hoá thế giới.

▪ ***Sunrsie Hoi An Beach Resort***

Tháng 2 năm 2012, OCH đã chính thức đưa Khu nghỉ dưỡng cao cấp Sunrsie Hoi An Beach Resort vào khai thác. Ngay trong những tháng đầu tiên với chiến lược Sale&Marketing được chuẩn bị kỹ càng từ trước, khách sạn đã đạt công suất sử dụng phòng cao và được khách hàng tin tưởng lựa chọn.



Sunrsie Hoi An Beach Resort

Sunrise Hội An Beach Resort là một trong những khu nghỉ dưỡng 5 sao hiện đại và sang trọng nhất Hội An. Nằm dọc bên bãi biển duyên dáng Cửa Đại, chỉ cách phố cổ Hội An 10 phút đi xe, Sunrise Hội An Beach Resort đem đến cho du khách cơ hội trải nghiệm “*Nghệ thuật của sự sang trọng*” tại một trong số 222 phòng nghỉ hạng sang, phòng suites và khu biệt thự hướng biển, với những trang thiết bị hiện đại, giàu tiện ích được thiết kế bởi kiến trúc sư nổi tiếng người Anh, David Hobkinson of NOOR.

Chất lượng của Khu nghỉ dưỡng cũng được khẳng định khi chỉ mất 4 tháng kể từ khi khai trương, Sunrise Hoi An đã vinh dự được cấp giấy chứng nhận 5 sao của Bộ VH-TT-DL. Sau 8 tháng chính thức đi vào hoạt động và mở cửa đón khách, Sunrise Hoi An Beach Resort đã vinh dự được lựa chọn là 1 trong số 4 khách sạn và khu nghỉ dưỡng tại Hội An nhận giải thưởng Vàng thường niên – Gold Circle 2012 do trang web đặt phòng quy mô toàn cầu hàng đầu Châu Á Agoda.com trao tặng. Đây chính là minh chứng cho những nỗ lực của Sunrise Hội An Resort nói riêng và OCH nói chung trong việc đem đến cho khách hàng những giá trị tuyệt vời nhất.

▪ ***Sunrise Nha Trang Beach Hotel & Spa***

Một thương hiệu Sunrise của OCH khác là Sunrise Nha Trang Beach Hotel and Spa trong năm 2012 cũng đã hoạt động rất thành công và có tăng trưởng mạnh về doanh thu cũng như lượng khách với GOP tăng 128% và doanh thu tăng 122%.

Sunrise Nha Trang Beach Hotel & Spa là khách sạn duy nhất có lối kiến trúc cổ điển tại trung tâm thành phố Nha Trang, cách biển, trung tâm du lịch và trung tâm mua sắm chỉ vài bước chân.

Tọa lạc bên một trong những vịnh biển đẹp nhất thế giới, khách sạn Sunrise Nha Trang sở hữu một không gian lý tưởng với 120 phòng nghỉ sang trọng, tiện nghi.



Sunrise Nha Trang Beach Hotel & Spa

Các phòng đều có ban công riêng hướng biển, bao quát toàn cảnh vịnh Nha Trang xinh đẹp. Du khách và khách doanh nhân sẽ tìm được tất cả những gì mình cần từ phòng nghỉ, ẩm thực, phòng hội nghị, thông tin tham quan du lịch và trung tâm chăm sóc sức khỏe.

Ngày 24/5/2013, Sunrise Nha Trang Beach Hotel & Spa đã vinh dự được đón nhận giải thưởng Khách sạn Xuất Sắc 2013 do website TripAdvisor trao tặng. Đây là lần thứ ba liên tiếp Sunrise Nha Trang vinh dự nhận giải thưởng Khách Sạn Xuất Sắc theo kết quả bầu chọn của du khách toàn thế giới trên trang web TripAdvisor.



TripAdvisor là trang website 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.

Tuy nền kinh tế còn nhiều khó khăn, cùng với thương hiệu Sunrise 5 sao, OCH vẫn tiếp tục duy trì tiến độ phát triển chuỗi khách sạn 4 sao StarCity của mình với các dự án như StarCity Nha Trang Hotel đang khẩn trương hoàn thiện phần thô. StarCity Airport Hotel đã hoàn thiện tầng hầm và chuẩn bị xây phần thân. StarCity Westlake Hanoi Hotel hoàn thiện phần thủ tục và chuẩn bị xây dựng.

Đối với các dự án đã đi vào hoạt động như StarCity Suoi Mo Hotel và StarCity Phuong Dong, công suất phòng và doanh thu đều duy trì và tăng so với năm trước. Đặc biệt khách sạn StarCity Saigon Hotel sau 2 năm hoạt động đã đi vào ổn định và tăng trưởng về doanh thu rất tốt mặc dù có sự cạnh tranh rất lớn từ các thương hiệu nước ngoài trong cùng địa bàn.

❖ **Kinh doanh bất động sản nghỉ dưỡng**

Những năm gần đây, giá nhà đất sụt giảm mạnh mẽ, thị trường bất động sản đóng băng trong một thời gian dài và trên diện rộng. Lượng hàng tồn kho ở mức báo động do nguồn cầu sụt giảm mạnh trong khi nguồn cung mới lại tăng cao. Trước thực trạng trên thực sự khó khăn với các doanh nghiệp đầu tư kinh doanh BĐS nghỉ dưỡng, đặc biệt là các doanh nghiệp kinh doanh BĐS nghỉ dưỡng cao cấp như OCH. Tuy nhiên, với sự chỉ đạo sát sao và nỗ lực không ngừng nghỉ của Ban lãnh đạo và tập thể cán bộ nhân viên, hoạt động kinh doanh BĐS nghỉ dưỡng của công ty vẫn tiếp tục được duy trì và có những bước phát triển nhất định.

Năm 2011, OCH đã tổ chức lễ ra mắt dự án Condotel tại StarCity Nha Trang Hotel tại Thành phố Hồ Chí Minh. Tại sự kiện này, OCH đã công bố bán các căn hộ khách sạn tiêu chuẩn 4 sao quốc tế, và đã nhận được sự quan tâm lớn và đặt mua từ khách hàng. Tính đến tháng 12 năm 2012, sản Bất động sản Info – đơn vị được OCH ủy quyền bán căn hộ StarCity Nha Trang đã bán được hơn 70% tổng số căn hộ.

❖ **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 – một thương hiệu

bánh đã đứng vững hơn 60 năm trên thị trường. Ra đời vào đầu những năm thập niên 50 bởi một ông chủ người Pháp tên là Alain Portier, Givral thực sự mang nét tao nhã, tinh tế của nền văn hóa ẩm thực Pháp, làm đắm say biết bao thế hệ những người tiêu dùng Việt.

- **Sản phẩm:** Sản phẩm của Givral là các loại bánh tươi cao cấp như bánh kem, bánh sinh nhật, bánh Noel, bánh cưới, bánh trung thu, các loại bánh mì và bánh nướng... với mẫu đẹp, sang trọng, chủng loại đa dạng. Bánh Givral nổi bật trên thị trường là thương hiệu bánh vì sức khỏe người tiêu dùng. Nói đến Givral là nói đến dòng bánh tươi, hoàn toàn không có các chất bảo quản hay phụ gia có hại cho sức khỏe. Được chất lọc từ nguồn nguyên liệu tinh khiết và tuyệt hảo nhất, những chiếc bánh Givral luôn mang đến cho bạn không chỉ cảm giác thơm ngon, tươi mới, hương vị tinh tế, dịu dàng, mà còn đảm bảo cho bạn nguồn năng lượng và sức khỏe mà bạn hằng mong ước.



Bread



Doughnuts



Pan bread



Cookies



Birthday Cake



Wedding Cake



TeaBreakBuffet



Buche Chocolate



Trio Chocolate



Moon Cake



Moon Cake



Hampers-Xuân thịnh vượng

- **Hệ thống của hàng:** Hiện nay, tổng số cửa hàng trên toàn quốc của Givral lên con số 27 cửa hàng tại TP. Hồ Chí Minh và Hà Nội. Hệ thống cửa hàng của Givral được trang trí xinh xắn, sang trọng với đèn vàng, cửa kính, các tủ bánh được xếp ngay ngắn, đơn giản, thanh nhã. Tất cả đều tọa lạc ở vị trí trung tâm thành phố, giao thông thuận tiện - tạo sự

tiện lợi cho khách hàng mua sản phẩm, không chỉ tập trung ở những vĩ trí trung tâm, hướng sắp tới sẽ đến các khu vực tập trung khu dân cư và giao thông thuận lợi.

- *Phương thức quản lý:* Với Givral, việc duy trì một đội ngũ nghệ nhân làm bánh hàng đầu là một trong những công việc trọng tâm của công ty. Givral thường xuyên tổ chức các khóa huấn luyện nâng cao kỹ năng, mời các chuyên gia làm bánh nước ngoài về huấn luyện cho nhân viên. Ngoài ra, các khóa huấn luyện kỹ năng bán hàng, khóa huấn luyện quản lý cấp trung...cũng thường xuyên được tổ chức.

Cuối năm 2012, được sự chỉ đạo sâu sắc và định hướng chính xác của Hội đồng quản trị và Ban lãnh đạo OCH, Công ty CP Bánh Givral đã bước đầu thành công trong việc tạo lập một hướng phát triển kinh doanh mới là mở chuỗi Café Givral tại các Trung tâm thương mại, sảnh khách sạn và chuỗi siêu thị của Ocean Mart.

❖ **Kinh doanh quản lý tòa nhà**

2012 đánh dấu 1 bước ngoặt lớn trong việc mở rộng các lĩnh vực kinh doanh của công ty- đó là Quản lý tòa nhà. Công ty cổ phần Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương (OCH) đã và đang đàm phán, ký kết hợp đồng để tiếp nhận quản lý nhiều tòa nhà và trung tâm thương mại lớn nhỏ tại Hà Nội nói riêng và trên cả nước nói chung.

Tháng 01/2013, OCH chính thức cung cấp dịch vụ quản lý tòa nhà cho tòa nhà sang trọng Rose Garden (17 tầng), tọa lạc tại 170 Ngọc Khánh, Giảng Võ, Ba Đình, Hà Nội. OCH đã đạt được tin tưởng của khách hàng và sẽ quản lý các dự án sau trong năm 2013: Tòa nhà Trung Yên Plaza (25 tầng, OCH quản lý 07 tầng), tòa nhà VNT Tower Nguyễn Trãi (27 tầng) cùng tổ hợp chiếu phim giải trí Fafilm, tòa nhà StarCity Lê Văn Lương (29 tầng),...

Với kinh nghiệm trong lĩnh vực quản lý chuỗi khách sạn cao cấp và đội ngũ nhân sự giàu kinh nghiệm, OCH tin tưởng sẽ làm hài lòng các nhà đầu tư cũng như các công ty và cá nhân sử dụng dịch vụ quản lý tòa nhà do OCH cung cấp với phương châm “Mang sự sang trọng tiện nghi của khách sạn vào trong cuộc sống hàng ngày của bạn” . Trong tương lai, quản lý tòa nhà sẽ là một trong những mảng đầu tư được chú trọng và phát triển mạnh mẽ trong định hướng phát triển của công ty.

b) **Cơ cấu doanh thu và lợi nhuận gộp của Công ty**

- ❖ *Cơ cấu doanh thu và lợi nhuận gộp của Công ty (Hợp nhất)*

Bảng 1: Cơ cấu Doanh thu của Công ty (Hợp nhất)
ĐVT: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Quý I/2013	
		Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
1	Khách sạn	106.261	34,19%	255.427	50,47%	77.849	65,17%
2	Dịch vụ	8.988	2,89%	26.028	5,14%	8.195	6,86%
3	Nhượng quyền kinh doanh bất động sản	0	0,00%	21.050	4,16%	2.028	1,70%
4	Bánh kẹo và đồ uống	195.581	62,92%	203.607	40,23%	31.377	26,27%
Tổng cộng		310.830	100,00%	506.112	100,00%	119.449	100,00%

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2011, 2012 và BCTC hợp nhất Quý I/2013
Bảng 2: Cơ cấu Lợi nhuận gộp của Công ty (Hợp nhất)
ĐVT: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Quý I/2013	
		Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
1	Khách sạn	62.243	49,46%	78.100	41,26%	33.249	62,55%
2	Dịch vụ	4.355	3,46%	13.784	7,28%	7.360	13,85%
3	Nhượng quyền kinh doanh bất động sản	0	0,00%	11.267	5,95%	858	1,61%
4	Bánh kẹo và đồ uống	59.247	47,08%	86.114	45,50%	11.692	21,99%
Tổng cộng		125.845	100,00%	189.265	100,00%	53.159	100,00%

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2011, 2012 và BCTC hợp nhất Quý I/2013

Hoạt động kinh doanh của OCH qua các năm có những bước tiến đáng kể, tổng doanh thu về bán hàng và cung cấp dịch vụ, cũng như doanh thu từng lĩnh vực kinh doanh năm 2012 tăng so với năm 2011. Tổng doanh thu về bán hàng và cung cấp dịch vụ 2012 đạt 506.112 triệu đồng, tăng 63% so với cùng kỳ năm trước.

Năm 2011, kinh doanh thực phẩm là hoạt động đóng góp chủ yếu vào doanh thu hợp nhất của Công ty với tỷ trọng 62,92%, tiếp đó là kinh doanh khách sạn với tỷ trọng 34,19%. Tuy nhiên kinh doanh khách sạn lại đóng góp nhiều hơn vào lợi nhuận gộp hợp nhất của Công ty so với hoạt động kinh doanh thực phẩm.

Bước sang năm 2012, với việc phát triển thành công thương hiệu cao cấp 5 sao Sunrise và đẩy mạnh hiệu quả hoạt động của chuỗi khách sạn StrarCity Hotel đã giúp doanh thu kinh doanh khách sạn hợp nhất tăng trưởng mạnh. Doanh thu kinh doanh khách sạn năm 2012 đạt 255.427 triệu đồng, tăng 140% so với cùng kỳ năm trước, chiếm 50,57% tỷ trọng tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2012. Cơ cấu doanh thu hợp nhất đã có sự dịch chuyển, từ kinh doanh thực phẩm sang khách sạn trong năm 2012. Tuy nhiên trong năm 2012, hoạt động kinh doanh thực phẩm lại đóng góp lớn hơn vào lợi nhuận gộp hợp nhất của Công ty. Những tháng đầu năm 2013, hoạt động kinh doanh khách sạn dần đi vào ổn định, đóng góp chủ yếu vào cơ cấu doanh thu và lợi nhuận gộp của Công ty.

❖ **Cơ cấu doanh thu và lợi nhuận gộp của Công ty mẹ**

Bảng 3: Cơ cấu Doanh thu của Công ty mẹ

ĐVT: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Quý I/2013	
		Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
1	Khách sạn	57.224	86,43%	0	0,00%	0	0,00%
2	Bán hàng hóa và Cung cấp dịch vụ	8.988	13,57%	28.900	57,86%	8.195	80,16%
3	Nhượng quyền kinh doanh bất động sản	0	0,00%	21.050	42,14%	2.028	19,84%
Tổng cộng		66.212	100,00%	49.950	100,00%	10.223	100,00%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2011, 2012 và BCTC Quý I/2013 của Công ty mẹ

Bảng 4: Cơ cấu Lợi nhuận gộp của Công ty mẹ

ĐVT: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Quý I/2013	
		Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
1	Khách sạn	33.231	88,41%	0	0,00%	0	0,00%
2	Bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ	4.355	11,59%	16.656	62,11%	7.360	89,55%
3	Nhượng quyền kinh doanh bất động sản	0	0,00%	10.159	37,89%	859	10,45%
Tổng cộng		37.586	100,00%	26.815	100,00%	8.219	100,00%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2011, 2012 và BCTC Quý I/2013 của Công ty mẹ

Tổng doanh thu và lợi nhuận gộp của Công ty mẹ năm 2012 giảm so với năm 2011, do năm 2012 doanh thu và lợi nhuận gộp kinh doanh khách sạn từ Công ty mẹ không có. Do đó dẫn đến sự dịch chuyển cơ cấu doanh thu và lợi nhuận gộp bán hàng và cung cấp dịch vụ từ khách sạn sang bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ. Năm 2012 và những tháng đầu năm 2013, doanh thu kinh doanh khách sạn bằng 0 là do Công ty mẹ đã chấm dứt hoạt động kinh doanh khách sạn trực tiếp tại StarCity Saigon Hotel. Năm 2012 và quý I/2013, doanh thu hoạt động nhượng quyền kinh doanh bất động sản đến từ việc bán căn hộ StarCity Nha Trang.

7.2 Báo cáo tình hình đầu tư, hiệu quả đầu tư, hiệu quả sản xuất kinh doanh hay cung cấp dịch vụ trong các lĩnh vực đầu tư, sản xuất kinh doanh hay cung cấp dịch vụ chính của tổ chức phát hành

Với mục tiêu trở thành Công ty hàng đầu trong lĩnh vực kinh doanh khách sạn, thời gian qua, OCH đã tập trung đầu tư xây dựng các chuỗi khách sạn trên khắp mọi miền của tổ quốc với 2 thương hiệu: StarCity đạt tiêu chuẩn 4 sao quốc tế và Sunrise đạt tiêu chuẩn 5 sao quốc tế. Tiêu biểu cho 2 thương hiệu này là các dự án xây dựng Sunrise Hội An Beach Resort, Sunrise Nha Trang Beach Hotel & Spa và cải tạo khách sạn StarCity Suối Mơ.

Hiện nay, cùng với các khách sạn đang hoạt động, OCH tiếp tục triển khai thực hiện thêm 3 dự án lớn về khách sạn và khu nghỉ dưỡng tiêu chuẩn 4 và 5 sao quốc tế: StarCity Nha Trang, StarCity Airport, StarCity West Lake.

Thông tin sơ bộ về các dự án OCH đang tiến hành triển khai

TT	Tên dự án	Vị trí	Công năng	Tổng mức đầu tư dự án (tỷ đồng)	Diện tích đất (m ²)	Thời gian dự kiến hoàn thành
1	Khách sạn StarCity Westlake Hanoi	Số 10 phố Trần Vũ, quận Tây Hồ, Hà Nội	Khách sạn 5 sao tiêu chuẩn quốc tế	250	2.336 m ²	2015
2	Khách sạn StarCity Nha Trang	Số 72 – 74 đường Trần Phú, Nha Trang	Khách sạn 4 sao tiêu chuẩn quốc tế	193	2.431 m ²	2014
3	Khách sạn StarCity Airport	Số 1 đường Bạch Đằng, phường 2, quận Tân Bình, TP.HCM	Khách sạn 4 sao đạt tiêu chuẩn quốc tế	362	3.500 m ²	2014

❖ Khách sạn StarCity Westlake Hanoi

- Tên dự án: Khách sạn StarCity Westlake Hanoi
- Địa điểm: Phố Trần Vũ, Hà Nội.

- *Quy mô dự án:* Khu đất có diện tích 2.336 m² và tổng diện tích sàn là 209.040m². Dự án khách sạn bao gồm 234 phòng, các nhà hàng có tổng diện tích 422m², một casino rộng 381 m², phòng hội thảo lớn rộng 534 m² và phòng chức năng rộng 322 m².

Khách sạn StarCity Westlake Hanoi tọa lạc tại một vị trí lý tưởng, nằm trên phố Trần Vũ nhìn ra hai hồ đẹp nhất nhì Hà Nội là Hồ Tây và hồ Trúc Bạch. StarCity Westlake Hanoi Hotel tạo ra một vị thế riêng biệt với kiến trúc hiện đại nhưng vẫn mang nét đặc trưng riêng của thủ đô Hà Nội.

Từ khách sạn chỉ mất chưa đầy 10 phút là có thể đến khu trung tâm phố cổ Hà Nội và Hồ Hoàn Kiếm, do đó rất tiện cho các đoàn khách du lịch hoặc khách thập phương về nghỉ ngơi và làm việc tại Hà Nội. Phía sau của khách sạn trong bán kính 300m là khu Văn phòng Chính phủ, Lăng Hồ Chí Minh, Tòa nhà Quốc hội. Mang đầy đủ những tiêu chuẩn khắt khe của một khách sạn 4 sao sang trọng, StarCity Westlake Hanoi Hotel tự tin có thể làm thoãn mãn mọi nhu cầu từ hội thảo, tổ chức sự kiện đến du lịch nghỉ dưỡng.



StarCity Westlake Hanoi

- *Tính pháp lý*

Chủ đầu tư: CTCP VIPTOUR - TOGI – theo giấy chứng nhận đầu tư số 01132000122 do Ủy ban Nhân dân TP.Hà Nội cấp ngày 26/03/2009.

OCH đã tiến hành mua lại 10% phần vốn góp của Công ty TNHH TOGI Việt Nam (thành viên sáng lập của Công ty CP VIPTOUR – TOGI) theo hợp đồng chuyển nhượng cổ phần số 01/HDCN/TOGIVN – OCH ngày 20/12/2009.

OCH đã tiến hành mua lại 70% phần vốn góp của Công ty TNHH EURO METAL CANS HOLDING CO., PTE., LTD (thành viên sáng lập của Công ty CP VIPTOUR – TOGI) theo hợp đồng chuyển nhượng cổ phần số ngày 19/12/2009.

Tính đến thời điểm hiện tại số vốn góp của OCH thực hiện dự án Khách sạn Starcity Westlake Hanoi chiếm 80%.

❖ **Khách sạn StarCity Nha Trang**

- *Tên dự án:* Khách sạn StarCity Nha Trang
- *Địa điểm:* 72 – 74 đường Trần Phú – Nha Trang
- *Quy mô dự án:*

Tổng diện tích sàn là 20.230 m² trên diện tích đất rộng 2.432 m², khách sạn sẽ bao gồm 130 phòng và 81 condotels. StarCity Nha Trang Hotel mang một dáng vẻ hiện đại phù hợp với nhịp sống năng động của đô thị loại I Nha Trang.

Nằm trên Trần Phú, tuyến phố kim cương của Nha Trang, ngay đối diện bờ biển tuyệt đẹp, StarCity Nha Trang mang đến cơ hội được ngắm nhìn một trong những bờ biển đẹp nhất thế giới.

Khu đất nằm trên tuyến phố thuận lợi, nằm đối diện với bờ biển, tại góc giao nhau của tuyến phố Trần Phú và Trần Quang Khải, khu đất nằm liền kề với đài truyền hình tỉnh Khánh Hòa, cách sân bay Cam Ranh khoảng 40 phút lái xe. Khách nghỉ tại StarCity Nha Trang có thể dễ dàng đến những địa danh du lịch nổi tiếng của thành phố biển như Tháp Bà Ponagar, chùa Long Sơn, Thác Yangbay hay qua đảo Hòn Tre bằng tuyến cáp treo vượt biển dài nhất thế giới nối liền khu du lịch Vinpearl với cảng Cầu Đá...



StarCity Nha Trang giới thiệu các Condotel cho các nhà đầu tư là tổ chức và cá nhân. Với mức đầu tư hợp lý, nhà đầu tư có thể là chủ sở hữu các Condotel tại StarCity Nha Trang thơ mộng. Không chỉ có vậy, khi không sử dụng đến Condotel của mình, nhà đầu tư có thể giao lại cho ban quản lý khách sạn StarCity để hoạt động kinh doanh khách sạn bình thường và hưởng lợi nhuận hàng năm.

Với các điều kiện của OCH, khi là chủ sở hữu Condotel tại StarCity Nha Trang nhà đầu tư không chỉ sở hữu một nơi ở lý tưởng mà còn được hưởng lợi nhuận từ việc kinh doanh khách sạn và có thể chuyển nhượng quyền sở hữu của mình bất cứ lúc nào.

- *Tính pháp lý:*

Chủ đầu tư: Công ty TNHH Thương mại Du lịch và Đầu tư Phát triển. Theo hợp đồng kinh tế số 01/HĐKT/2009 giữa Công ty TNHH Thương mại Du lịch và Đầu tư Phát triển và Công ty CP Tập đoàn Đại Dương ngày 03/9/2009 thì hai bên thống nhất thành

lập Công ty TNHH T&T Đại Dương để quản lý vận hành dự án và Công ty TNHH Thương mại Du lịch và Đầu tư phát triển chuyển giao 90% vốn của Công ty TNHH T&T Đại Dương cho OGC.

Theo hợp đồng kinh tế số 01/BL-OGC ngày 12/12/2009 về việc chuyển nhượng quyền thực hiện hợp đồng thực hiện Dự án Khách sạn Sao Hôm tại 72 – 74 Trần Phú, Nha Trang, Khánh Hòa giữa Công ty CP Tập đoàn Đại Dương (OGC) với Công ty CP Xây dựng thương mại Bảo Long (tiền thân của OCH) thì OGC chuyển giao toàn bộ quyền thực hiện dự án cho OCH. (OCH nắm giữ 90% số vốn góp trên).

❖ Khách sạn StarCity Airport Hotel

- *Tên dự án:* Khách sạn StarCity Airport Hotel
- *Địa điểm:* Số 1 đường Bạch Đằng, phường 2, quận Tân Bình, TP.HCM
- *Quy mô dự án:* Khách sạn 4 sao, gồm 14 tầng và 1 tầng hầm, 240 phòng

Tận hưởng cách đi lại tiện nghi và dễ dàng đến sân bay Tân Sơn Nhất với khách sạn 4 sao StarCity Airport Hotel. Du khách và khách doanh nhân đến Sài Gòn có thể thư giãn và nhìn bao quát thành phố ở một trong 200 phòng nghỉ sang trọng. Khách có thể thưởng thức rượu vang trong wine bar và piano lounge của khách sạn và sử dụng phòng hội nghị sang trọng.



StarCity Airport Hotel

- *Tính pháp lý*

Chủ đầu tư: CTCP Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương. Theo hợp đồng nguyên tắc chuyển nhượng khu đất khách sạn thuộc dự án Sài Gòn Airport Plaza số 0407/2010 giữa Công ty CP Đầu tư Việt Liên Á – Phú Hưng Gia với Công ty CP Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương. Công ty CP Đầu tư Việt Liên Á – Phú Hưng Gia chuyển nhượng khu đất xây dựng khách sạn 4 sao thuộc Dự án khu phức hợp Sài Gòn thực hiện theo quyết định số 145/QĐ-SXD-PTN ngày 28/8/2009 của UBND TP.HCM.

7.3 Hoạt động Marketing

Nhận thức rõ rằng thương hiệu tạo ra giá trị, niềm tin của khách hàng, cổ đông và chủ đầu tư, từ nhiều năm qua, OCH luôn tập trung vào công tác xây dựng thương hiệu nhằm duy trì và phát triển nhận thức về “Công ty hàng đầu Việt Nam trong lĩnh vực kinh doanh khách sạn” đồng thời nâng cao hiểu biết về “Chuỗi khách sạn đầu tiên của Việt Nam đạt đẳng cấp quốc tế”.

OCH thực hiện duy trì và tăng cường mối quan hệ với các khách hàng tổ chức/công ty lớn như: OceanGroup, OceanBank, OceanMedia, OceanSecurities, Petro Vietnam, các hãng hàng không, ... Để hợp tác và cùng phát triển giữa 2 bên.

Quảng cáo trực tuyến và thương mại điện tử: đẩy mạnh hơn nữa việc sử dụng kênh bán hàng trực tuyến/điện tử vào các chương trình bán hàng của các khách sạn. Nhận thấy sự phát triển ngày càng mạnh mẽ của mô hình thương mại điện tử và trực tuyến, OCH quyết tâm đầu tư vào công nghệ và con người để tận dụng tốt nhất các cơ hội từ thị trường.

Phát triển và định vị thương hiệu: thực hiện kế hoạch thương hiệu cho StarCity/Sunrise và làm việc với các chương trình phát triển thị trường ngách. Chuẩn hóa các phương tiện truyền thông quảng bá khác nhau để nhận được sự nhận thức đồng nhất về sản phẩm và phát triển nhất quán hình ảnh thương hiệu.

Trong năm tới, OCH sẽ thực hiện việc tái cấu trúc thương hiệu StarCity và Sunrise để tối ưu hóa thương hiệu các Công ty con cũng như thương hiệu của Công ty mẹ - OCH. Chiến lược về thương hiệu sẽ được hoạch định chuyên nghiệp hơn với sự phối hợp nhịp nhàng giữa các phòng ban khác nhau của Công ty như phòng Thiết kế, phòng PR, phòng Bán hàng. Bên cạnh việc tăng cường quảng bá thông qua những kênh Marketing hiệu quả như quảng cáo trên truyền hình, quảng cáo trên báo và tạp chí, quảng cáo tương tác trên mạng Internet... , OCH sẽ tiếp tục phối hợp chặt chẽ với Tổng cục du lịch Việt Nam trong các hoạt động xúc tiến du lịch, quảng bá tiềm năng du lịch Việt Nam qua đó góp phần nâng tầm thương hiệu StarCity và Sunrise so với các thương hiệu nước ngoài, hướng tới mục tiêu khẳng định vị thế một doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực khai thác và kinh doanh dịch vụ khách sạn.

7.4 Nhân hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

- Logo của Công ty:



- Phát minh sáng chế và bản quyền: Chưa có

7.5 Các hợp đồng đang được thực hiện hoặc đã được ký kết

Bảng 5: Danh sách các hợp đồng lớn đã ký kết

TT	Số hiệu và ngày tháng HĐ	Khách hàng/Nhà cung cấp	Sản phẩm	Giá trị HĐ	Thời gian thực hiện HĐ
1	Hợp đồng quản lý khách sạn ký ngày 11/7/2011	CTCP Khách sạn Quốc tế Lào Cai	Quản lý khách sạn	1.5% trên tổng doanh thu	05 năm kể từ ngày ký
2	03/2013/HĐQL/OCH-Sunrise Hoi An ngày 01/01/2013	CTCP dịch vụ hỗ trợ và phát triển đầu tư	Quản lý khách sạn	5% trên tổng doanh thu	03 năm kể từ ngày ký

3	04/2013/HĐQL/OCH-Suoi mo ngày 01/01/2013	CTCP du lịch khách sạn Suối Mơ	Quản lý khách sạn	5% trên tổng doanh thu	03 năm kể từ ngày ký
4	01/2013/HĐQL/OCH-GG ký ngày 14/1/2013	Công ty TNHH phát triển Giảng Võ	Cung cấp dịch vụ quản lý	84.000.000/t háng	01 năm kể từ 14/1/2013 và HĐ sẽ được tự động gia hạn thêm 1 năm nếu các Bên không có thỏa thuận nào khác
5	28/HĐ-VPTM ngày 25/2/2013	CTCP Tập đoàn Đại Dương	Thuê văn phòng dịch vụ thương mại	1.777.430.050/tháng	03/2013-03/2023
6	Thỏa thuận hợp tác kinh doanh giữa CTCP Bánh Givral và OCH ký ngày 1/4/2013	CT CP bánh Givral	Quản lý và mở rộng thương hiệu Givral	189.000.000 / tháng	01/04/2013 - 01/04/2018

Nguồn: OCH

8. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 2 năm gần nhất và lũy kế đến quý gần nhất

8.1 Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong 2 năm gần nhất và lũy kế đến quý gần nhất

❖ **Kết quả hoạt động kinh doanh**

Bảng 6: Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty (Công ty mẹ)

ĐVT: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Quý I/2013	% thay đổi 2012 so với 2011
1	Tổng giá trị tài sản	2.076.280	2.463.971	2.629.431	18,67%
2	Doanh thu thuần	66.144	49.950	10.233	-24,48%
3	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	81.432	167.755	18.238	106,01%
4	Lợi nhuận khác	3.678	-491	48	-113,35%
5	Lợi nhuận trước thuế	85.110	167.264	18.286	96,53%
6	Lợi nhuận sau thuế	66.990	128.370	16.089	91,63%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2011, 2012 và BCTC Quý I/2013 của Công ty mẹ

Bảng 7: Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty (Hợp nhất)
DVT: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Quý I/2013	% thay đổi 2012 so với 2011
1	Tổng giá trị tài sản	3.278.620	3.570.487	3.735.827	8,90%
2	Doanh thu thuần	310.686	505.888	119.422	62,83%
3	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	83.868	131.699	9.147	57,03%
4	Lợi nhuận khác	24.424	-2.622	159	-110,74%
5	Lợi nhuận trước thuế	108.454	131.839	9.981	21,56%
6	Lợi nhuận sau thuế	73.973	77.054	4.620	4,17%
7	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	8%	8%		

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2011, 2012 và BCTC hợp nhất Quý I/2013

Lợi nhuận trước thuế hợp nhất năm 2012 đạt 131.839 triệu đồng, tăng 22,22% so với lợi nhuận trước thuế hợp nhất năm 2011, chủ yếu là do sự đóng góp từ hoạt động kinh doanh chính của Công ty. Lợi nhuận trước thuế Công ty mẹ năm 2012 đạt 167 tỷ đồng, tăng 96% so với lợi nhuận trước thuế năm 2011, nhờ sự đóng góp của doanh thu hoạt động tài chính và việc kiểm soát hiệu quả chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng của Công ty. Doanh thu hoạt động tài chính biên tăng mạnh do tiền lãi phát sinh từ việc chuyển nhượng 7.701.359 cổ phần của Công ty Cổ phần Sài Gòn –Givral. Tại ngày 30/6/2012 Ban Giám đốc tin tưởng rằng đã chuyển giao toàn bộ quyền, nghĩa vụ và rủi ro liên quan đến số lượng cổ phần này cho bên nhận chuyển nhượng.

8.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm báo cáo

❖ Những thuận lợi

- Đời sống của người dân được cải thiện đáng kể, bởi vậy nhu cầu du lịch, nghỉ dưỡng có chất lượng cao ngày càng tăng.
- Ngành du lịch nước ta có tốc độ phát triển nhanh trong những năm gần đây, điều này được biểu hiện thông qua lượng khách du lịch gia tăng qua các năm, đây chính là triển vọng cho hoạt động của hệ thống khách sạn từ Bắc đến Nam của OCH.
- Khách sạn OCH đang sở hữu cổ phần hiện đang nằm trên các vị trí đẹp nhất tại các trung tâm hành chính, chính trị và du lịch nổi tiếng của cả nước như: Hà Nội, Hội An, Nha Trang và Sài Gòn, Đây chính là yếu tố hết sức thuận lợi cho OCH cạnh tranh với các khách sạn lớn khác trong cùng địa bàn.

- Là công ty con trong Tập đoàn Đại Dương (OGC), OCH sẽ tận dụng được các lợi thế của trong Tập đoàn và sự hỗ trợ của các Công ty thành viên.
- Đội ngũ cán bộ quản trị, điều hành của OCH có trình độ và nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực khách sạn, bất động sản, tài chính. Đội ngũ lãnh đạo và CBCNV luôn được quan tâm đào tạo, đào tạo lại để có khả năng thích ứng linh hoạt với nền kinh tế thị trường trong bối cảnh hội nhập.

❖ Những khó khăn

- Tình hình kinh tế thế giới năm 2012 tiếp tục khó khăn. Trong nước lạm phát tuy đã được khống chế nhưng việc đóng băng thị trường bất động sản và thâm trọng trong tăng trưởng tín dụng của các ngân hàng đã khiến cho tăng trưởng kinh tế chậm lại và nhiều doanh nghiệp khó khăn, tỷ lệ thất nghiệp tăng cao. Nhưng yếu tố này dẫn tới sức tiêu dùng đối với các dịch vụ do OCH cung cấp như khách sạn, thực phẩm, bất động sản nghỉ dưỡng bị sụt giảm nghiêm trọng.
- Chính phủ áp dụng các biện pháp thắt chặt chi tiêu để chống lạm phát dẫn tới các hoạt động du lịch, hội nghị, bị hạn chế, ảnh hưởng đến lượng khách du lịch tại Việt Nam.
- Các đối thủ cạnh tranh từ cả trong và ngoài nước ngày càng nhiều và cạnh tranh ngày càng tăng: Khách sạn 5 sao mới mở như: InterContinental Sun Peninsula Da Nang, Hyatt Da Nang, Melia Da Nang, Nikko Saigon Hotel, Sheraton Nha Trang,...
- Chi phí vốn vay vẫn ở mức cao khiến cho lợi nhuận của công ty bị ảnh hưởng.
- Ngành du lịch nước ta mặc dù có nhiều thuận lợi về thiên nhiên nhưng tốc độ tăng trưởng quá nóng và thiếu quy hoạch dẫn đến môi trường bị ô nhiễm tại các điểm du lịch, nhiều di tích không được bảo quản đúng mức, gây hư hỏng nghiêm trọng hay bị sửa lại khác xa mẫu cổ và luôn thu phí vào cửa, tình trạng chèo kéo, bắt chẹt khách, chất lượng hạ tầng cơ sở và giao thông thấp, dịch vụ kém, trong khi đó công tác quản lý của các cơ quan chức năng chưa đạt hiệu quả... Theo đánh giá của ngành du lịch, từ năm 2006 đến nay hơn 70% du khách quốc tế sau khi đến Việt Nam đều có ý “một đi không trở lại”, và tác động xấu tới hoạt động kinh doanh của OCH.

9. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

❖ Vị thế của công ty trong ngành

Sau khi gia nhập WTO, ngành du lịch ở Việt Nam nói chung và hoạt động đầu tư, kinh doanh khách sạn và các dịch vụ liên quan nói riêng đã có những bước phát triển mạnh mẽ với những điều kiện hội nhập sâu rộng hơn so với các ngành khác. Ngành kinh doanh du lịch và dịch vụ khách sạn hoạt động trong một môi trường cạnh tranh khốc liệt với số lượng lớn các công ty, doanh nghiệp làm du lịch kể cả thị trường du lịch nội địa và thị trường du lịch nước ngoài. OCH cũng không nằm ngoài sự cạnh tranh khốc liệt này.

Với chức năng chuyên biệt về kinh doanh khách sạn và khu nghỉ dưỡng, bất động sản nghỉ dưỡng, CTCP Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương đã đầu tư vào dự án các chuỗi khách sạn tốt



nhất ở các thành phố lớn tại 3 miền của Việt Nam với 2 thương hiệu: StarCity tiêu chuẩn 4 sao quốc tế và Sunrise tiêu chuẩn 5 sao quốc tế. Các khách sạn đều được tọa lạc ở các vị trí đẹp và thuận lợi nhất tại Hà Nội, Hội An, Nha Trang, TP Hồ Chí Minh, ... đây chính là yếu tố hết sức thuận lợi cho OCH cạnh tranh với các khách sạn lớn khác trong cùng địa bàn. Các khách sạn OCH sẽ đáp ứng và thỏa mãn nhu cầu của các cá nhân cũng như doanh nghiệp đến du lịch hay thăm quan, công tác, hoặc tổ chức hội nghị, sự kiện (MICE tourism) tại Việt Nam.

Đối với lĩnh vực sản xuất và kinh doanh thực phẩm, OCH nổi tiếng với thương hiệu Givral. Công ty Cổ phần Bánh Givral là công ty con của OCH, hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, kinh doanh bánh kẹo và hoạt động này hỗ trợ và tương quan với hoạt động kinh doanh của OCH. Givral không phải là một cái tên lạ trong ngành bánh tươi cao cấp ở Sài Gòn bởi bề dày lịch sử hơn 60 năm, kế thừa nhiều kỹ thuật và công nghệ sản xuất bánh tươi tiên tiến của Pháp, đến nay Givral đã phát triển thành chuỗi cửa hàng và đang thực hiện những chuẩn hóa đặc biệt. Givral là nơi hai nền văn hoá Đông, Tây gặp nhau. Sự kết hợp hài hoà giữa hai nền ẩm thực khác nhau tạo nên sự độc đáo mới lạ rất riêng của Givral. Đây cũng là nơi lựa chọn tốt nhất cho quý khách và gia đình. Song song đó là sự đổi mới về phong cách phục vụ. Khách hàng sẽ nhận ra một Givral hoàn toàn mới, rất cá tính, hiện đại và chất lượng. Đây chính là 3 đặc tính mà thương hiệu Givral lựa chọn để tạo sự khác biệt so với các thương hiệu nhà hàng và sản phẩm bánh ngọt khác. Việc chuẩn hóa quy trình sản xuất, chế biến được Givral áp dụng để kiểm soát chất lượng sản phẩm. Hiện tại, OCH đã có kế hoạch phát triển thương hiệu bánh Givral ra thị trường Hà Nội và khu vực phía Bắc, đồng thời với việc mở chuỗi Cafe Givral tại các Trung tâm thương mại, sảnh khách sạn và chuỗi siêu thị của Ocean Mart – chuỗi siêu thị của công ty con trong Tập Đoàn Đại Dương.

OCH là một thành viên của Tập đoàn Đại Dương (Ocean Group), Công ty Cổ phần Tập đoàn Đại Dương là một công ty đại chúng niêm yết trên sàn chứng khoán với số vốn điều lệ 3000 tỷ đồng. Hiện nay OGC nắm giữ cổ phần chi phối tại các công ty con trong lĩnh vực bất động sản, tài chính và truyền thông. Với tiềm lực tài chính vững mạnh và bề dày kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản, OGC sẽ hỗ trợ cho OCH rất nhiều trong việc triển khai thực hiện các dự án với tổng mức đầu tư lớn.

Không chỉ có vậy, hệ thống quản trị và điều hành của riêng OCH được cải tiến liên tục theo hướng đáp ứng nhu cầu quản trị và điều hành Công ty trong quá trình phát triển và hội nhập theo các chuẩn mực quốc tế. Ban điều hành của OCH (bao gồm Hội Đồng quản trị và Ban Tổng giám đốc) đều có kiến thức tốt và kinh nghiệm lâu năm trong lĩnh vực đầu tư kinh doanh khách sạn và các dịch vụ liên quan. OCH đang xây dựng đội ngũ các chuyên gia đẳng cấp Quốc tế để mở rộng đầu tư và quản lý các khách sạn ở Việt Nam và cả ở các nước trên thế giới. Tất cả khách sạn của OCH đều có những nét đặc trưng riêng và khác biệt về kiến trúc; các sản phẩm, dịch vụ của OCH cung cấp ngày càng đa dạng và hấp dẫn.

Với những điểm mạnh nói trên đã tạo nên sự khác biệt và nâng cao sức cạnh tranh của OCH so với các công ty trong cùng ngành. OCH cam kết là ngôi nhà ấm cúng chào đón các ứng cử



viên vào làm việc và trở thành chuyên viên chuyên nghiệp trong lĩnh vực khách sạn và khu nghỉ dưỡng, và bất động sản nghỉ dưỡng. OCH là địa chỉ đầu tư tin cậy và hiệu quả của các nhà đầu tư.

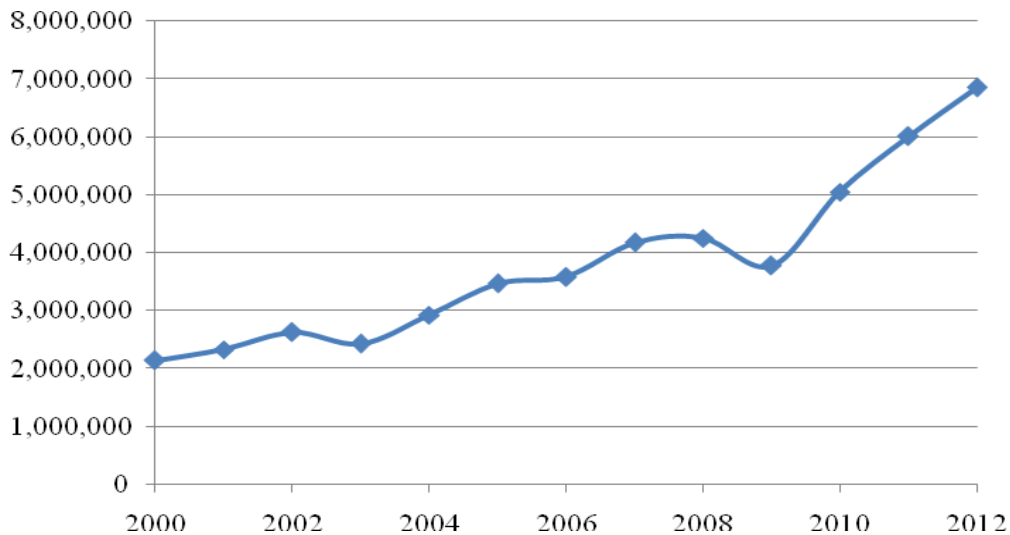
❖ **Triển vọng phát triển của ngành**

▪ ***Kinh doanh khách sạn, khu nghỉ dưỡng và bất động sản nghỉ dưỡng***

Kinh doanh khách sạn, bất động sản nghỉ dưỡng và các dịch vụ liên quan đang được kỳ vọng là ngành có tiềm năng tăng trưởng tốt tại Việt Nam do được hội đủ những điều kiện có thể phát triển ngành này bởi những lý do sau:

- Du lịch là ngành công nghiệp dịch vụ không khói, đã thực sự trở thành ngành kinh tế mũi nhọn đóng góp tỷ trọng đáng kể vào GDP của cả nước. Việt Nam đã được biết đến như một điểm du lịch hòa bình, ổn định và thân thiện trong lòng du khách thế giới. Ngành du lịch nước ta có tốc độ phát triển rất nhanh trong những năm gần đây, điều này được biểu hiện thông qua lượng khách du lịch gia tăng qua các năm.

Biểu đồ 1: Khách quốc tế đến Việt Nam trong những năm qua



Nguồn: Tổng cục du lịch Việt Nam

- Bên cạnh đó, Tài nguyên du lịch của Việt Nam phong phú với việc sở hữu một đường bờ biển trải dài hơn 3.200 km từ Bắc tới Nam, 125 bãi biển và vịnh đẹp và hàng nghìn các đảo lớn nhỏ, 2.741 di tích, thắng cảnh được xếp hạng di tích quốc gia, 5 di sản được UNESCO công nhận là di sản thế giới tại Việt Nam,... đồng thời với khí hậu ôn đới gió mùa đặc biệt là từ miền Nam Trung bộ đổ vào khí hậu ẩm áp, nắng quanh năm.
- Việc gia nhập vào WTO vào ngày 1/11/2007 giúp tiến trình hội nhập quốc tế của Việt Nam ngày càng mở rộng và rõ nét. Ngành du lịch là một trong những ngành được cam kết mở rộng nhất. Một số các điều kiện thủ tục đối với khách du lịch được giảm nhẹ như việc miễn visa đối với khách du lịch các nước Đông Nam Á cũng như việc mở rộng

tăng cường quảng bá du lịch Việt Nam ra thế giới thông qua các sự kiện kinh tế và văn hóa. Do đó số lượng khách du lịch quốc tế đến Việt Nam đang ngày một gia tăng.

- Nền kinh tế Việt Nam đang chuyển đổi từ nông nghiệp sang nền kinh tế dịch vụ. Hơn một phần ba của tổng sản phẩm trong nước được tạo ra bởi các dịch vụ, trong đó bao gồm khách sạn và phục vụ công nghiệp và giao thông vận tải. Nhà sản xuất và xây dựng (28 %) nông nghiệp, và thủy sản (20 %) và khai thác mỏ (10 %).
 - Các chính sách luật pháp liên quan đến ngành này càng được hoàn thiện. Chính sách cho phép người nước được phép sở hữu nhà ở trong vòng 50 năm, chính sách cho phép người Việt kiều được phép mua nhà tại Việt Nam, chính sách phát triển du lịch biển cũng như quy hoạch chiến lược tổng thể phát triển ngành du lịch và quy hoạch phát triển du lịch từng vùng miền của Tổng cục du lịch là tín hiệu tốt cho sự phát triển của ngành.
 - Cùng với sự phát triển của ngành du lịch thì kinh doanh dịch vụ lưu trú cũng đang phát triển mạnh mẽ. Trong các loại hình cơ sở lưu trú, khách sạn là loại hình phổ biến nhất phục vụ nhu cầu của du khách. Đây là hoạt động kinh doanh có hiệu quả, hàng năm, doanh thu và nộp ngân sách từ hoạt động kinh doanh khách sạn chiếm một tỷ trọng lớn xấp xỉ 2/3 trong tổng doanh thu của toàn ngành du lịch. Sự thành công đó có được là do sự nỗ lực phấn đấu của ngành khách sạn trong đó có đóng góp của hoạt động kinh doanh ăn uống. Hoạt động kinh doanh dịch vụ ăn uống, và các dịch vụ liên quan khác trong các khách sạn có vai trò quan trọng góp phần quyết định sự thành bại trong kinh doanh của khách sạn.
- **Sản xuất kinh doanh thực phẩm**

Ngày nay, khi chất lượng cuộc sống đã được cải thiện rất nhiều, nhu cầu về thực phẩm có giá trị cao dần tăng cao. Đáp ứng được mối lo về an toàn thực phẩm lại đa dạng, tiện dụng, phù hợp với lối sống hiện đại, thực phẩm bổ sung đang ngày càng được người tiêu dùng sử dụng và ưa chuộng nhiều hơn. Ngành công nghiệp bánh kẹo Việt Nam cũng được dự báo sẽ tăng trưởng mạnh cho đến năm 2014. Theo dự báo của BMI, mức tăng trưởng của ngành này đạt trên 17% về doanh số bán hàng và 44,7% về giá trị doanh số bán hàng. Việc tăng các khoản thu nhập sau thuế (thu nhập khả dụng) sẽ kích thích người tiêu dùng chi tiêu vào loại hàng hoá không thiết yếu này, đồng thời việc quảng cáo các nhãn hiệu phương Tây ngày càng tăng và thói quen tiêu dùng cũng đẩy mạnh sự tăng trưởng của ngành này. Trong đó, thói quen mua sắm của người tiêu dùng là yếu tố chính ảnh hưởng đến doanh số bán hàng khi thị hiếu người tiêu dùng hướng vào những nhãn hiệu có giá trị gia tăng này, kéo theo giá bán tăng lên. Dưới đây là biểu đồ doanh số bán hàng bánh kẹo những năm vừa qua và dự báo trong tương lai.

Trong khi đó, Việt Nam hiện đang đầu tư mạnh vào ngành công nghiệp cacao, điều này rất có lợi cho ngành bánh kẹo. Nhiều nước trong khu vực có mức tăng trưởng GDP từ trung bình đến cao dẫn đến nhu cầu về các sản phẩm thượng hạng tăng theo cấp số nhân. Nhìn chung việc đáp ứng những nhu cầu đối với những loại hàng hóa có giá trị cao này không chỉ cho thấy đà tăng trưởng

kinh tế mạnh mà còn góp phần cải thiện các mối quan hệ thương mại trong khu vực và thu hút đầu tư nhiều hơn. Do đó sẽ thúc đẩy sự phát triển của hoạt động sản xuất kinh doanh thực phẩm của Việt Nam nói chung và OCH nói riêng.

▪ **Quản lý tòa nhà**

Trước sự phát triển của nền kinh tế, do tốc độ đô thị hóa cao, nhu cầu xây dựng đường sá, cao ốc... phát triển mạnh, các tòa nhà mọc lên với thiết kế kiến trúc, trang thiết bị hiện đại cộng với các chủ đầu tư hay các đơn vị có hợp đồng thuê dài hạn đòi hỏi công việc vận hành, quản lý một tòa nhà chuyên nghiệp trở nên cấp thiết. Muốn vậy, phải có nhân sự vận hành, quản lý tòa nhà một cách có hiệu quả. Tại Việt Nam, quản lý tòa nhà mới được biết đến, trong khi các nước có cơ cấu hạ tầng phát triển đã trở thành chuyên ngành đào tạo trong lĩnh vực này. Dịch vụ quản lý bất động sản tại Việt Nam chưa mang tính chuyên nghiệp cao; dịch vụ quản lý các cao ốc tại Việt Nam vẫn chưa được xem là một nghề, trong khi ngành công nghiệp bất động sản chuyên nghiệp đòi hỏi nhu cầu cao hơn về kiến thức và dịch vụ.

Với kinh nghiệm trong lĩnh vực quản lý chuỗi khách sạn cao cấp và đội ngũ nhân sự giàu kinh nghiệm, OCH tin tưởng sẽ làm hài lòng các nhà đầu tư cũng như các công ty và cá nhân sử dụng dịch vụ quản lý tòa nhà do OCH cung cấp với phương châm “Mang sự sang trọng tiện nghi của khách sạn vào trong cuộc sống hàng ngày của bạn”. Trong tương lai, quản lý tòa nhà sẽ là một trong những mảng đầu tư được chú trọng và phát triển mạnh mẽ trong định hướng phát triển của công ty.

❖ **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.**

Định hướng phát triển của Công ty là trở thành Công ty hàng đầu Việt Nam về kinh doanh khách sạn và dịch vụ với ngành nghề chính là: kinh doanh khách sạn và khu nghỉ dưỡng, kinh doanh bất động sản nghỉ dưỡng, kinh doanh thực phẩm và quản lý tòa nhà. Đây đều là những mảng kinh doanh đầy tiềm năng, thể hiện khả năng nắm bắt cơ hội của Công ty trước triển vọng ngành du lịch, bất động sản nghỉ dưỡng và nhu cầu thực phẩm giá trị cao tại Việt Nam ngày càng lớn, phù hợp với định hướng chính sách của Nhà Nước và xu thế chung trên thế giới.

10. Chính sách đối với người lao động

- ❖ Tổng số lượng lao động của Công ty đến thời điểm 31/3/2013 là 988 người
- ❖ Cơ cấu trình độ lao động tại Công ty

Bảng 8: Cơ cấu lao động tại Công ty

TT	Tiêu chí	Số lượng	Tỷ trọng %
Theo trình độ			
1	Trên đại học	8	0,81%
2	Đại học và Cao đẳng	248	25,10%
3	Trung + Sơ cấp	732	74,09%
Tổng cộng		988	100%
Theo giới tính			
1	Nam	500	50,6%
2	Nữ	488	49,4%
Tổng cộng		988	100%

Nguồn: OCH

❖ **Chế độ làm việc, chính sách đãi ngộ người lao động**

- Công ty tổ chức làm việc 8 giờ/ngày, 44 giờ/tuần tùy theo tình hình kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty. Ngoài ra, khi có yêu cầu về tiến độ dự án, Công ty có thể yêu cầu cán bộ nhân viên làm thêm giờ và thực hiện các chế độ đãi ngộ thỏa đáng cho người lao động, ngoài việc đảm bảo quyền lợi cho người lao động theo quy định của Nhà nước.
- Tất cả CBCNV đều được nghỉ phép năm phù hợp chế độ của Nhà nước hiện hành và được xét nâng bậc lương khi đến kỳ hạn.
- Điều kiện làm việc: công ty cung cấp đầy đủ trang thiết bị làm việc cho CBCNV của Công ty. Đối với lực lượng lao động trực tiếp, công ty trang bị đầy đủ phương tiện bảo hộ lao động và luôn tuân thủ nghiêm ngặt các nguyên tắc về an toàn lao động.
- Tất cả CBCNV của công ty đều được ký hợp đồng lao động, được đóng bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp theo quy định.
- Tùy thuộc vào kết quả kinh doanh, công ty còn có thưởng thêm cho CBCNV vào các dịp lễ, tết và hết năm tài chính.
- Ngoài ra, hàng năm Công ty trích một phần lợi nhuận để giúp đỡ những cán bộ công nhân viên gặp hoàn cảnh khó khăn và chính sách mua cổ phần với giá ưu đãi hoặc chính sách thưởng cổ phiếu cho CBCNV chủ chốt hoặc có hiệu quả kinh doanh và đóng góp lớn cho Công ty, chế độ thăm quan, nghỉ mát hàng năm,... Những chính sách khen thưởng đãi ngộ đó có ảnh hưởng tích cực giúp người lao động hăng say làm việc và có tinh thần gắn bó lâu dài với Công ty.

- Với mục tiêu xây dựng đội ngũ cán bộ nhân viên chuyên nghiệp, giỏi quản lý, năng động trong kinh doanh, hàng năm Công ty thường xuyên tuyển dụng, tìm kiếm và mời các chuyên gia, nhân sự giỏi về chuyên môn để bổ sung và xây dựng đội ngũ đáp ứng với mục tiêu và định hướng phát triển của Công ty. Tổ chức định kỳ các lớp đào tạo hoặc cử đi đào tạo dài hạn, ngắn hạn về chuyên môn nghiệp vụ, kỹ năng mềm, kỹ năng quản lý đối với đội ngũ nhân viên của Công ty. Kinh phí cho việc đào tạo không cố định ở một mức cụ thể mà thay đổi theo tình hình và yêu cầu công việc.

11. Chính sách cổ tức

- ❖ Căn cứ theo Điều lệ của Công ty, tỷ lệ cổ tức hàng năm do Hội đồng quản trị đề xuất và do Đại hội đồng cổ đông quyết định như sau:
 - Công ty chỉ được trả cổ tức cho các cổ đông khi kinh doanh có lãi và đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và nghĩa vụ tài chính theo quy định của pháp luật.
 - Cổ đông được chia cổ tức theo tỷ lệ vốn góp.
 - Tỷ lệ cổ tức sẽ được Đại hội đồng cổ đông quyết định dựa trên đề xuất của Hội đồng quản trị căn cứ trên kết quả hoạt động kinh doanh của năm tài chính và kế hoạch kinh doanh của các năm tới.
 - Tùy theo tình hình thực tế, Hội đồng quản trị có thể tạm ứng cổ tức cho các cổ đông vào giữa năm nếu Hội đồng quản trị cho rằng khả năng lợi nhuận của Công ty có thể đáp ứng.
- ❖ Tình hình chi trả cổ tức tại OCH trong năm 2011-2012 và kế hoạch 2013 như sau:

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013E
Tỷ lệ chi trả cổ tức (theo mệnh giá)	8 %(*)	8 %(**)	8 %

Nguồn: OCH

(*) HĐQT đã thực hiện tạm ứng cổ tức theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2011 và Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2012; tỷ lệ 8% vốn điều lệ. Ngày đăng ký cuối cùng là ngày 17/4/2012;

(**) Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2013, ĐHĐCĐ đã quyết định tỷ lệ chia cổ tức năm 2012 là 8% vốn điều lệ đồng thời ủy quyền cho HĐQT quyết định thời điểm chi trả cổ tức. Tính tới thời điểm có hiệu lực của Bản cáo bạch này, HĐQT chưa quyết định thời điểm chi trả cổ tức năm 2012.

12. Tình hình tài chính

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Báo cáo tài chính của Công ty trình bày phù hợp với các chuẩn mực kế toán Việt Nam do Bộ Tài Chính ban hành.

Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán: Việt Nam đồng.

12.1 Các chỉ tiêu cơ bản

❖ **Vốn điều lệ, vốn kinh doanh và tình hình sử dụng vốn điều lệ, vốn kinh doanh**

Trong năm 2012, vốn điều lệ của Công ty không thay đổi, là 1.000.000 triệu đồng.

Ngoài vốn điều lệ 1.000 nghìn tỷ đồng, vốn kinh doanh của Công ty tại 31/12/2012 là 2.570.487 triệu đồng, gồm:

Vốn kinh doanh	Số tiền (triệu đồng)
Vốn vay	1.436.866
Nợ ngắn hạn khác	803.840
Nợ dài hạn khác	111.936
Lợi nhuận chưa phân phối	109.746
Các khoản khác: quỹ dự phòng, quỹ đầu tư phát triển, quỹ khác, lợi ích cổ đông thiểu số	108.099
Vốn kinh doanh	2.570.487

Tại ngày 31/12/2012 tổng nguồn vốn của Công ty là 3.570.487 triệu đồng được sử dụng đầu tư vào các hạng mục sau:

Nguồn vốn	Số tiền (triệu đồng)
Tài sản cố định hữu hình, tài sản vô hình	889.684
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	236
Đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư dài hạn khác	227.893
Hàng tồn kho	231.994
Tiền và các khoản tương đương tiền	131.904
Phải thu ngắn hạn	342.964
Phải thu dài hạn	846.832
Tài sản khác	898.980
Tổng nguồn vốn	3.570.487

❖ **Trích khấu hao TSCĐ**

Tài sản cố định hữu hình được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính, cụ thể:

- Nhà cửa, vật kiến trúc: 05 - 50 (năm)

- Máy móc, thiết bị: 03 - 10 (năm)
- Thiết bị văn phòng: 03 - 08 (năm)
- Phương tiện vận tải: 04 - 10 (năm)
- Tài sản khác: 04 - 10 (năm)

Tài sản cố định vô hình:

- Quyền thuê đất được phân bổ theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian sử dụng lô đất.
- Phần mềm kế toán được phân bổ theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian sử dụng ước tính.

Hiện chính sách trích khấu hao không có gì thay đổi.

❖ **Mức lương bình quân**

Mức lương bình quân của CBCNV Công ty trong năm 2012 là 6.000.000 đồng/người/tháng. Đây là mức lương có tính cạnh tranh tương đối cao so với các doanh nghiệp khác trong ngành.

❖ **Thanh toán các khoản nợ đến hạn**

Tính đến thời điểm 31/03/2013, việc thanh toán các khoản nợ đến hạn được thực hiện đúng hạn và đầy đủ, không có nợ quá hạn. Các khoản phải nộp được thực hiện theo đúng luật định.

❖ **Các khoản phải nộp theo luật định**

Công ty thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Nhà nước.

❖ **Trích lập các quỹ theo luật định**

Công ty trích lập và sử dụng các quỹ theo quy định áp dụng cho các doanh nghiệp là công ty cổ phần, theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty, mức trích lập hàng năm sẽ do Đại hội đồng cổ đông quyết định dựa trên đề xuất của Hội đồng quản trị.

Bảng 9: Trích lập các quỹ của Công ty qua các năm

DVT: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	31/12/2011	31/12/2012	31/03/2013
1	Quỹ đầu tư phát triển	2.187	215	215
2	Quỹ dự phòng tài chính	392	901	901
3	Quỹ khen thưởng phúc lợi	1.595	2.119	2.067

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2011, 2012 và BCTC hợp nhất Quý I/2013

❖ **Tổng dư nợ vay**

Tình hình dư nợ vay của Công ty trong thời gian vừa qua như sau:

Bảng 10: Tổng dư nợ vay (Hợp nhất)

ĐVT: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	31/12/2011	31/12/2012	31/03/2013
Vay và nợ ngắn hạn		143.357	626.774	716.635
1	NHTMCP Đại Dương	61.191	61.410	68.191
2	CTCP Viptour-Togi	67.000	40.000	40.000
3	CTCP Tập đoàn Đại Dương	0	0	90000
4	NHTMCP Ngoại thương Việt Nam	0	0	16720
5	Vay dài hạn đến hạn trả	15.166	525.364	501.724
	<i>Vay dài hạn đến hạn trả NHTMCP Đại Dương</i>	<i>15.166</i>	<i>25.364</i>	<i>1.724</i>
	<i>Trái phiếu NHTMCP Phương Nam</i>	<i>0</i>	<i>500.000</i>	<i>500.000</i>
Vay và nợ dài hạn		1.444.449	810.093	809.662
1	Trái phiếu NHTMCP Phương Nam	500.000	0	0
2	NHTMCP Đại Dương	413.207	310.093	309.662
3	NHTMCP Ngoại thương Việt Nam	31.242	0	0
4	NHTMCP Hàng Hải Việt Nam	500.000	500.000	500.000
Tổng cộng		1.587.806	1.436.867	1.526.297

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2011, 2012 và BCTC hợp nhất Quý I/2013

Bảng 11: Tổng dư nợ vay (Công ty mẹ)

ĐVT: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	31/12/2011	31/12/2012	31/03/2013
Vay và nợ ngắn hạn		128.191	668.091	749.253
1	NHTMCP Đại Dương	61.191	61.191	61.191
2	CTCP Viptour-Togi	67.000	40.000	40.000
3	CTCP Dịch vụ Hỗ trợ và Phát triển đầu tư	0	66.900	58.062
4	CTCP Tập đoàn Đại Dương	0	0	90.000
5	Vay dài hạn đến hạn trả	0	500.000	500.000
	<i>Trái phiếu NHTMCP Phương Nam</i>	<i>0</i>	<i>500.000</i>	<i>500.000</i>

Vay và nợ dài hạn		500.000	0	0
1	Trái phiếu NHTMCP Phương Nam	500.000	0	0
Tổng cộng		628.191	668.091	749.253

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2011, 2012 và BCTC Quý I/2013 của Công ty mẹ

❖ **Tình hình công nợ hiện nay:**

▪ **Các khoản phải thu**

Bảng 12: Chi tiết các khoản phải thu của Công ty (Hợp nhất)

ĐVT: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	31/12/2011	31/12/2012	31/03/2013
Các khoản phải thu ngắn hạn		308.382	342.964	411.506
1	Phải thu khách hàng	23.319	39.581	35.070
2	Trả trước cho người bán	237.919	23.712	54.138
3	Các khoản phải thu khác	47.486	281.277	323.904
4	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	-342	-1.606	-1.606
Các khoản phải thu dài hạn		846.832	846.832	852.749
1	Phải thu dài hạn khác	846.832	846.832	852.749
Tổng cộng		1.155.214	1.189.796	1.264.255

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2011, 2012 và BCTC hợp nhất Quý I/2013

Bảng 13: Chi tiết các khoản phải thu của Công ty (Công ty mẹ)

ĐVT: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	31/12/2011	31/12/2012	31/03/2013
Các khoản phải thu ngắn hạn		44.314	116.060	177.479
1	Phải thu khách hàng	15.938	18.759	15.771
2	Trả trước cho người bán	1.095	20.330	49.010
3	Các khoản phải thu khác	27.281	76.971	112.698
Các khoản phải thu dài hạn		846.832	846.832	846.832

1	Phải thu dài hạn khác	846.832	846.832	846.832
Tổng cộng		891.146	962.892	1.024.311

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2011, 2012 và BCTC Quý I/2013

▪ **Các khoản phải trả**

Bảng 14: Chi tiết các khoản phải trả của Công ty (Hợp nhất)

DVT: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	31/12/2011	31/12/2012	31/03/2013
Nợ ngắn hạn		605.650	1.430.613	1.592.412
1	Vay và nợ ngắn hạn	143.357	626.774	716.635
2	Phải trả người bán	52.389	37.276	24.713
3	Người mua trả tiền trước	1.885	249.401	272.372
4	Thuế và các khoản phải nộp Nhà Nước	5.105	7.987	6.121
5	Phải trả người lao động	1.928	5.631	4.381
6	Chi phí phải trả	93.298	222.427	291.465
7	Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	23	199	124
8	Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	306.070	278.799	274.535
9	Quỹ khen thưởng phúc lợi	1.595	2.119	2.066
Nợ dài hạn		1.469.253	922.029	920.951
1	Phải trả dài hạn khác	12.222	97.003	96.086
2	Vay và nợ dài hạn	1.444.449	810.093	809.662
3	Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	11.998	14.496	14.733
4	Dự phòng trợ cấp mất việc làm	584	0	470
5	Dự phòng phải trả dài hạn	0	437	
Tổng cộng		2.074.903	2.352.642	2.513.363

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2011, 2012 và BCTC hợp nhất Quý I/2013

Bảng 15: Chi tiết các khoản phải trả của Công ty (Công ty mẹ)

ĐVT: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	31/12/2011	31/12/2012	31/03/2013
Nợ ngắn hạn		470.548	1.225.680	1.375.969
1	Vay và nợ ngắn hạn	128.191	668.091	749.253
2	Phải trả người bán	7.534	15.259	3.484
3	Người mua trả tiền trước	280	233.080	257.020
4	Thuế và các khoản phải nộp Nhà Nước	2.568	4.528	407
5	Phải trả người lao động	4	138	768
6	Chi phí phải trả	26.783	30.295	94.031
7	Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	304.326	273.175	269.944
8	Quỹ khen thưởng phúc lợi	862	1.114	1.062
Nợ dài hạn		512.148	96.928	96.011
1	Phải trả dài hạn khác	12.148	96.928	96.011
2	Vay và nợ dài hạn	500.000	0	
Tổng cộng		982.696	1.322.608	1.471.980

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2011, 2012 và BCTC Quý I/2013

12.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 16: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu (Hợp nhất)

Các chỉ tiêu tài chính cơ bản	ĐVT	Năm 2011	Năm 2012	Quý 1/2013
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn: (<i>Tổng tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn</i>)	lần	1,89	1,06	1,07
+ Hệ số thanh toán nhanh: (<i>Tài sản ngắn hạn- Hàng tồn kho</i>)/Nợ ngắn hạn	lần	1,85	0,90	0,90
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	lần	0,63	0,66	0,67
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	lần	1,92	2,11	2,24
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
+ Vòng quay hàng tồn kho:	vòng	75,21	9,32	0,26

(Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân)				
+ Vòng quay tổng tài sản	vòng	0,12	0,15	0,03
(Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân)				
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời				
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	23,80%	15,22%	3,87%
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu BQ	%	6,87%	7,01%	0,41%
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản BQ	%	2,85%	2,25%	0,13%
+ Hệ số Lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	26,98%	26,02%	7,66%
+ Thu nhập trên cổ phần (EPS)	VNĐ/CP	739	961	

Bảng17: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu (Công ty mẹ)

Các chỉ tiêu tài chính cơ bản	ĐVT	Năm 2011	Năm 2012	Quý 1/2013
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn:	lần	1,01	0,98	0,99
(Tổng tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn)				
+ Hệ số thanh toán nhanh:	lần	1,01	0,80	0,80
(Tài sản ngắn hạn- Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn				
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	lần	0,47	0,54	0,56
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	lần	0,90	1,16	1,27
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
+ Vòng quay hàng tồn kho:	vòng	9,19	0,21	0,01
(Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân)				
+ Vòng quay tổng tài sản	vòng	0,04	0,02	0,004
(Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân)				
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời				
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	101,28%	257,00%	157,38%
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu BQ	%	6,14%	11,49%	1,40%
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản BQ	%	3,59%	5,65%	0,63%
+ Hệ số Lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	123,12%	335,84%	178,40%

13. Hội đồng quản trị; Ban Tổng Giám đốc; Ban kiểm soát; Kế toán trưởng
❖ Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị	
Ông Hà Văn Thắm	Chủ tịch HĐQT
Ông Sven Albert Saebel	Thành viên HĐQT
Bà Lê Thị Ánh Tuyết	Thành viên HĐQT
Ông Phó Thiên Sơn	Thành viên HĐQT
Ông Huỳnh Trung Nam	Thành viên HĐQT

▪ Ông Hà Văn Thắm – Chủ tịch HĐQT

Số CMND	012345310 cấp ngày 6/5/2007 tại Hà Nội
Giới tính	Nam
Ngày sinh	11/12/1972
Nơi sinh	Xã An Hà, huyện Lạng Giang, Bắc Giang
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Địa chỉ thường trú	Số 29, ngõ Âu Cơ, phường Quảng An, quận Tây Hồ, thành phố Hà Nội
Trình độ văn hóa	12/12
Trình độ chuyên môn	Tiến sỹ chuyên ngành Quản trị Kinh doanh
Quá trình công tác	<ul style="list-style-type: none"> + 1993 – 1997: Giám đốc Doanh nghiệp tư nhân Bình Minh + 1997 – 2001: Tổng Giám đốc Công ty TNHH VNT + 2001 – 2003: Tổng Giám đốc Công ty Liên doanh VietCans + 2004 – 2007: Chủ tịch HĐQT Ngân hàng TMCP Nông thôn Hải Dương + 2007 – nay: Chủ tịch HĐQT Công ty CP Tập đoàn Đại Dương
Chức vụ hiện nay ở công ty	Chủ tịch HĐQT

Chức vụ tại các tổ chức khác :	+ Chủ tịch HĐQT Ngân hàng thương mại CP Đại Dương + Chủ tịch HĐQT Công ty CP Tập đoàn Đại Dương + Chủ tịch HĐQT CTCP Truyền thông TV Shopping + Chủ tịch HĐQT CTCP Bán lẻ và Quản lý Bất động sản Đại Dương + Thành viên HĐQT CTCP Sữa Việt Nam + Chủ doanh nghiệp tư nhân Hà Bảo
Số lượng cổ phần sở hữu	0 cổ phần cá nhân, chiếm 0% Vốn điều lệ Đại diện cho Công ty CP Tập đoàn Đại Dương 75.000.000 cổ phiếu, chiếm 75% vốn điều lệ
Các khoản nợ với Công ty	Không
Khen thưởng	+ Bằng khen và cúp “Vì sự nghiệp Văn hóa Doanh nhân Việt Nam” năm 2008 do Trung tâm Văn hóa Doanh nhân Việt Nam trao tặng; + Bằng khen Doanh nghiệp trẻ xuất sắc năm 2008 của Hiệp hội các nhà Doanh nghiệp trẻ Việt Nam trao tặng; + Bằng khen Cá nhân xuất sắc năm 2008 của UBND tỉnh Hải Dương.
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Quyền lợi mâu thuẫn	Không
Những đối tượng liên quan có sở hữu cổ phần của Công ty	+ Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Dương (Công ty mà Ông Hà Văn Thắm giữ chức vụ chủ tịch HĐQT) sở hữu 75.000.000 cổ phần, chiếm 75% Vốn Điều lệ Công ty. + Ông Hà Trọng Nam là anh trai ông Hà Văn Thắm sở hữu 2.937.359 cổ phần, chiếm 2,94% vốn điều lệ.

▪ **Ông Sven Albert Saebel – Thành viên HĐQT**

Số hộ chiếu	C4KP6PKHP Cấp ngày: 15/9/2008 tại: Munchen – Đức
Giới tính	Nam
Ngày sinh	26/07/1974
Nơi sinh	Đức
Quốc tịch	Đức
Địa chỉ thường trú	Pollnstrasse 8, 85221 Dachau, Đức

Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Cử nhân Quản trị Khách sạn
Quá trình công tác	<ul style="list-style-type: none"> + 2000 – 2002: Giám đốc Quan hệ Khách hàng và Trục ca Kempinski Hotel Airport Munich, Germany 5-star Airport & Conference Hotel, 389 rooms, 4 F&B outlets + 2002 – 2004: Giám đốc Quan hệ Khách hàng và Trục ca The Empire Hotel & Country Club, Brunei Five-star deluxe, 423 rooms, 7 F&B outlets + 2005: Trợ lý Giám đốc Cao cấp The Caravelle Hotel, Ho Chi Minh City 5-star deluxe, 325 rooms, 5 F&B outlets + 2005 – 2007: Giám đốc – Khối Phòng The Empire Hotel & Country Club, Brunei 5-star deluxe resort, 420 rooms, 7 F&B outlets + 2007 – 2009: Giám đốc Quản lý chung/ Quyền Tổng Giám đốc Hanoi Daewoo Hotel 5-star Hotel, 411 rooms 197 Apartments, + 2009 – 2011: Tổng quản lý The Imperial Hotel & Apartments 5-star Hotel, 144 rooms 132 Apartments, 7 F&B outlets + 2011: Tổng quản lý Hanoi Lake View Sport 5-star Residence Building + Tháng 10/2011- Tháng2/2013: Tổng quản lý Sunrise Hoi An + Từ 2/2013 – Nay: Tổng Giám đốc OCH
Chức vụ hiện nay ở công ty	Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty
Chức vụ tại các tổ chức khác:	Không có
Số lượng cổ phần sở hữu	0 cổ phần
Các khoản nợ với Công ty	Không
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Quyền lợi mâu thuẫn	Không
Những đối tượng liên quan có sở hữu cổ phần của Công ty	Không
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bà Lê Thị Ánh Tuyết - Thành viên HĐQT 	
Số CMND	011819093 cấp ngày 24/02/2004 tại Hà Nội

Giới tính	Nữ
Ngày sinh	08/03/1973
Nơi sinh	Tuyên Quang
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Địa chỉ thường trú	Khu TT Công ty 56 Tổ 7 Thịnh Liệt – Hoàng Mai – Hà Nội
Trình độ chuyên môn	Cử nhân Tài chính – Ngân hàng
Quá trình công tác	<ul style="list-style-type: none"> + 1996 – 2000: Chuyên viên dự án Công ty 56 BĐ11. + 2001-2006: Chuyên viên Công ty Tư vấn Châu Á Thái Bình Dương + 2006 – 2007: Nhân viên nguồn vốn Ngân hàng TMCP Đại Dương. + Tháng 12/2007 – Tháng 3/2011: Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Chứng khoán Đại Dương. + Tháng 4/2011-Tháng 10/2012: Phó Tổng Giám đốc CTCP Tập đoàn Đại Dương + 2010- Nay: Thành viên HĐQT Công ty CP Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương.
Chức vụ hiện nay ở Công ty	Thành viên HĐQT
Chức vụ tại các tổ chức khác	<ul style="list-style-type: none"> + Chủ tịch HĐQT Công ty CP Fafim Việt Nam + Thành viên Hội đồng QT Công ty CP Máy tính và truyền thông Việt Nam + Chủ tịch HĐQT Công ty CP Tân Việt
Số lượng cổ phần sở hữu	100.000 cổ phần, chiếm 0.1% Vốn điều lệ.
Các khoản nợ với Công ty	Không
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Quyền lợi mâu thuẫn	Không
Những đối tượng liên quan có sở hữu cổ phần của Công ty:	Bà Lê Thị Minh Nguyệt là em gái bà Lê Thị Ánh Tuyết nắm giữ 100.000 cổ phần, chiếm 0,1% vốn điều lệ.

▪ Ông Phó Thiên Sơn - Thành viên HĐQT

Số CMND	012222167 Ngày cấp 14/04/1999 Nơi cấp: Hà Nội
Giới tính	Nam
Ngày sinh	18/11/1984
Nơi sinh	Hà Nội
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Địa chỉ thường trú	70 Nguyễn Du, Hai Bà Trưng, Hà Nội
Trình độ văn hóa	12/12
Trình độ chuyên môn	Thạc sỹ
Quá trình công tác	<ul style="list-style-type: none"> + Từ 2006 – 2007 : Chuyên viên tại Ngân hàng TMCP Đại Dương (OceanBank) + Từ 2009 – 2010 : Phó phòng đầu tư Công ty cổ phần Chứng khoán Đại Dương + Từ 2010 – 4/2011: Phó Tổng giám đốc Công ty cổ phần Khách sạn và dịch vụ Đại Dương + Từ 5/2011 – 6/2012 : Quyền Tổng giám đốc CTCP Khách sạn và dịch vụ Đại Dương + Từ 7/2012-2/2013 : Tổng giám đốc CTCP Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương + Hiện nay: Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Khách sạn và dịch vụ Đại Dương kiêm Trưởng ban đầu tư tài chính và M&A của Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Dương
Chức vụ hiện nay ở Công ty	Thành viên HĐQT
Chức vụ tại các tổ chức khác	<ul style="list-style-type: none"> + Phó Ban Kế hoạch – Đầu tư của Công ty CP Tập Đoàn Đại Dương + Phó Giám đốc CTCP Dịch vụ hỗ trợ và phát triển đầu tư + Giám đốc chi nhánh Hà Nội – CTCP Bánh Givral + Thành viên HĐQT CTCP Du lịch Dầu khí Phương Đông + Tổng Giám đốc Công ty TNHH Phát triển Giảng Võ + Thành viên HĐQT CTCP Tân Việt
Số lượng cổ phần sở hữu	30.000 cổ phần, chiếm 0.03% Vốn điều lệ.
Các khoản nợ với Công ty	Không
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Quyền lợi mâu thuẫn	Không
Những đối tượng liên quan có sở hữu cổ phần của Công ty	Không

▪ Ông Huỳnh Trung Nam – Thành viên HĐQT

Số CMND	023325149 cấp ngày 03/11/2005 tại Tp.Hồ Chí Minh
Giới tính	Nam
Ngày sinh	25/02/1964
Nơi sinh	Bình Định
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Địa chỉ thường trú	96 Cộng Hòa, phường 4, Quận Tân Bình, Tp. Hồ Chí Minh.
Trình độ văn hóa	10/10
Trình độ chuyên môn	Cử nhân Quản Trị Kinh Doanh
Quá trình công tác	<ul style="list-style-type: none"> + 1982-1986: Nhân viên trung tâm công nghệ máy than dầu – Braunkohle, ZW, Regis, Leipzig – Cộng hòa dân chủ Đức + 1987-1988: Quản lý xưởng công nghệ vỏ máy nhà máy ZW , Regis, Leipzig – Cộng hòa dân chủ Đức + 1989-1992: Trợ lý Tổng Giám đốc-Xí nghiệp ống và hệ thống tàu biển-Xí nghiệp Liên Hiệp Ba Sơn-TP.Hồ Chí Minh + 1993-1999: Giám đốc Bộ phận tiếp thị & Kinh doanh của Xí nghiệp liên hiệp Ba Sơn – CN Vũng Tàu + 1999-2002: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Chủ tịch Công ty TNHH Nhật Minh Anh ▪ Chủ tịch Công ty TNHH Thương mại – Xây dựng & Dịch vụ Hồ Gươm ▪ Giám đốc khu vực Công ty Công nghiệp Koastal + 2003- Nay: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Lạc Việt ▪ Chủ tịch HĐQT Công ty CP Imperial ▪ Chủ tịch HĐQT CTCP Đầu tư và Thương mại Kim Việt ▪ Chủ tịch HĐQT Công ty CP Toyota Vũng Tàu ▪ Chủ tịch HĐQT Công ty CP Shifu + Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH Thương mại – Xây dựng – Dịch vụ Hồ Gươm
Chức vụ hiện nay ở công ty	Thành viên HĐQT
Chức vụ tại các tổ chức khác	Tổng Giám đốc kiêm Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Lạc Việt
Số lượng cổ phần sở hữu	Không
Các khoản nợ với Công ty	Không
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Quyền lợi mâu thuẫn	Không

Những đối tượng liên quan có
sở hữu cổ phần của Công ty Không

❖ **Ban Tổng Giám đốc**

Ban Tổng Giám đốc	
Ông Sven Albert Saebel	Tổng Giám đốc
Bà Trương Kim Thanh	Kế toán trưởng

- **Ông Sven Albert Saebel – Tổng Giám đốc**
(Như thông tin đã trình bày phần Hội đồng quản trị)

- **Bà Trương Kim Thanh – Kế toán trưởng**

Số CMND	011835902 cấp ngày 06/08/2010 tại Hà Nội
Giới tính	Nữ
Ngày sinh	04/06/1979
Nơi sinh	Hà Nội
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Địa chỉ thường trú	Số 7 An Thành, Yên Phụ, Tây Hồ, Hà Nội
Trình độ văn hóa	12/12
Trình độ chuyên môn	Cử nhân Kinh tế – Kế toán
Quá trình công tác	<ul style="list-style-type: none"> + Từ 2000 - 2002: Kế toán Công ty TNHH Phụ tùng vận tải + Từ 2002 - 2003: Kế toán CTCP Xây dựng công trình giao thông 1 + Từ 2003 - 2004: Kế toán CTCP Đầu tư phát triển xây dựng + Từ 2004 - 2006: Kế toán trưởng Công ty TNHH Đức Nam Long + Từ 2006 – 2007: Kế toán tổng hợp CTCP Xây dựng công trình 1 + Từ 2007 – 2010: Kế toán tổng hợp, Phó phòng Kế toán CTCP Cavico Xây dựng Cầu hầm + Từ 2010 - 2011: Trưởng Ban Kiểm soát Công ty CP Cavico XD Nhân lực và dịch vụ + Từ 2010 – 2011: Thành viên BKS Công ty CP Cavico Khoáng sản và Công nghiệp + Từ 2010 - nay: Kế toán, Kế toán trưởng Công ty CP

Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương

Chức vụ hiện nay ở Công ty	Kế toán trưởng
Chức vụ tại các tổ chức khác	Không
Số lượng cổ phần sở hữu	0 cổ phần.
Các khoản nợ với Công ty	Không
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Quyền lợi mâu thuẫn	Không
Những đối tượng liên quan có sở hữu cổ phần của Công ty:	Không

Ban Kiểm soát

Ban kiểm soát	
Bà Nguyễn Thị Phương Thảo	Trưởng Ban kiểm soát
Bà Vũ Thị Ngọc Lan	Thành viên
Ông Quách Tuấn Anh	Thành viên

▪ Bà Nguyễn Thị Phương Thảo – Trưởng Ban kiểm soát

Số CMND	031190543 do Công An Hải Phòng cấp ngày 29/12/1998.
Giới tính	Nữ
Ngày sinh	06/08/1981
Nơi sinh	Hải Phòng
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Địa chỉ thường trú	Khu dân cư số 4 Đường Thuyết, phường Dư Hàng Kênh, quận Lê Chân, Thành phố Hải Phòng
Trình độ văn hóa	12/12
Trình độ chuyên môn	Thạc sỹ Luật học
Quá trình công tác	<ul style="list-style-type: none"> + 2007 – T3/2011: Phụ trách pháp chế, thành viên Ban Kiểm soát Công ty CP Chứng khoán Đại Dương. + Tháng 3/2010 – Nay: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty CP Tập đoàn Đại Dương. + Tháng 7/2010 – Nay: Trưởng Ban Kiểm soát Công ty CP Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương. + T4/2011-Nay: Phó Tổng giám đốc CTCP Chứng khoán Đại Dương
Chức vụ hiện nay ở Công ty	Trưởng Ban kiểm soát
Chức vụ tại các tổ chức khác	<ul style="list-style-type: none"> + Phó Tổng giám đốc CTCP Chứng khoán Đại Dương kiêm Thành viên HĐQT + Thành viên Ban kiểm soát CTCP Tập đoàn Đại Dương
Số lượng cổ phần sở hữu	0 cổ phần.
Các khoản nợ với Công ty	Không
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Quyền lợi mâu thuẫn	Không
Những đối tượng liên quan có sở hữu cổ phần của Công ty	Công ty cổ phần Tập đoàn Đại Dương (Công ty mà bà Nguyễn Thị Phương Thảo giữ chức vụ thành viên BKS) sở hữu 75.000.000 cổ phần, chiếm 75% Vốn điều lệ Công ty.

▪ **Bà Vũ Thị Ngọc Lan – Thành Viên Ban kiểm soát**

Số CMND	011956707 cấp ngày 20/04/2007 tại Hà Nội
Giới tính	Nữ
Ngày sinh	10/05/1979
Nơi sinh	Bắc Ninh
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Địa chỉ thường trú	Phòng 502B1 KTT Thành Công, Quận Ba Đình, Hà Nội
Trình độ văn hóa	12/12
Trình độ chuyên môn	Cử nhân Kinh tế
Quá trình công tác	+ 2002-2003 : Kế toán – Công ty Cổ phần Đầu tư Công nghiệp - Kỹ nghệ - Thương mại FINTEC. + 2003 –Nay: Kế toán Công ty TNHH VNT. + 2004 –Nay: Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Bảo Linh.
Chức vụ hiện nay ở Công ty	Thành viên Ban kiểm soát
Chức vụ tại các tổ chức khác :	+ Chủ tịch hội đồng quản trị - Công ty cổ phần Bảo Linh. + Phó Tổng Giám đốc CTCP Đầu tư và XD Sông Đà
Số lượng cổ phần sở hữu	0 cổ phần, chiếm 0% Vốn điều lệ.
Các khoản nợ với Công ty	Không
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Quyền lợi mâu thuẫn	Không
Những đối tượng liên quan có sở hữu cổ phần của Công ty	Công ty cổ phần Đầu tư và xây dựng Sông Đà (Công ty mà Bà Vũ Thị Ngọc Lan giữ chức vụ Phó TGD) sở hữu 618000 cổ phần, chiếm 0,6% Vốn điều lệ công ty

▪ **Ông Quách Tuấn Anh – Thành viên**

Số CMND	011300770 cấp ngày 04/01/2008 tại Hà Nội
Giới tính	Nam
Ngày sinh	22/01/1966
Nơi sinh	Hà Nội
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Địa chỉ thường trú	51 ngõ D, phường Bưởi, quận Tây Hồ, thành phố Hà Nội Số mới: nhà 27/7 ngõ 460 phố Thụy Khuê - Tây Hồ - Hà Nội
Trình độ văn hóa	12/12
Trình độ chuyên môn	Cử nhân kinh tế
Quá trình công tác	+ 1985 – 1987: Trung cấp nghề tại Liên Xô + 1988 – 1998: Công ty cơ khí 120 - Bộ giao thông vận tải + 2000 – 2004: Công ty TNHH Hàn Việt + 2004 – 2007: Công ty TNHH Vật liệu Xây dựng Thịnh Hậu + 2007 – 2009: Công ty TNHH VNT + 2009 đến nay: Công ty CP tập đoàn Đại Dương
Chức vụ hiện nay ở Công ty	Thành viên Ban kiểm soát
Chức vụ tại các tổ chức khác :	Không
Số lượng cổ phần sở hữu	0 cổ phần, chiếm 0% Vốn điều lệ.
Các khoản nợ với Công ty	Không
Hành vi vi phạm pháp luật	Không
Quyền lợi mâu thuẫn	Không
Những đối tượng liên quan có sở hữu cổ phần của Công ty	Không

14. Tài sản
Bảng 17: Tài sản cố định của Công ty tại 31/3/2013 (Hợp nhất)
ĐVT: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
I	Tài sản cố định hữu hình	996.715	123.484	873.231
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	775.495	65.696	709.799
2	Máy móc, thiết bị	197.120	47.824	149.296
3	Phương tiện vận tải	9.686	5.178	4.508
4	Thiết bị văn phòng	1.231	563	668
5	Tài sản cố định khác	13.183	4.223	8.960
II	Tài sản cố định vô hình	3.412	833	2.579
1	Quyền thuê đất	2.220	222	1.998
2	Phần mềm kế toán	1.192	611	581
	Tổng cộng	1.000.127	124.317	875.810

Nguồn: BCTC hợp nhất Quý I/2013
Bảng 18: Tài sản cố định của Công ty tại 31/3/2013 (Công ty mẹ)
ĐVT: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
I	Tài sản cố định hữu hình	120	79	41
1	Thiết bị văn phòng	120	79	41
II	Tài sản cố định vô hình	21	21	0
1	Phần mềm kế toán	21	21	0
	Tổng cộng	141	100	41

Nguồn: BCTC Quý I/2013
15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo
❖ Mục tiêu – định hướng phát triển

Nhận định 2013 là năm bản lề cho sự phát triển bền vững, toàn thể Ban điều hành và cán bộ nhân viên OCH quyết tâm thực hiện những mục tiêu và nhiệm vụ trọng tâm cụ thể như sau:

- Khẳng định vị thế của OCH là doanh nghiệp dẫn đầu trong lĩnh vực kinh doanh Dịch vụ: Bao gồm dịch vụ khách sạn và khu nghỉ dưỡng, dịch vụ quản lý tòa nhà, dịch vụ ăn uống, dịch vụ truyền thông, và dịch vụ giải trí.
- Nâng cao chất lượng dịch vụ, khai thác tối đa công suất sử dụng phòng các khách sạn thành viên, 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 nhóm ngành kinh doanh cốt lõi của Công ty.

- Tiếp tục đầu tư, khai thác các dự án khách sạn và bất động sản nghỉ dưỡng cao cấp có tiềm năng, tại các địa điểm đặc địa, góp phần tăng trưởng lợi nhuận cho Công ty và các cổ đông.
- Đa dạng hóa lĩnh vực sản xuất kinh doanh bằng việc mở rộng đầu tư kinh doanh lĩnh vực dịch vụ ăn uống, quản lý tòa nhà và truyền thông.
- Đầu tư phát triển nguồn nhân lực đặc biệt là nhân sự chất lượng cao, chăm lo cho đời sống của cán bộ nhân viên 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.

❖ **Chỉ tiêu kế hoạch năm 2013**

Bảng 19: Kế hoạch sản xuất kinh doanh (Hợp nhất)

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2012 (Kiểm toán)	Năm 2013 (Kế hoạch)	Tỷ lệ so với 2012
2	Tổng doanh thu	847.222	1.052.605	124,24%
3	Tổng chi phí	718.145	907.664	126,39%
4	Lợi nhuận từ công ty liên kết	2.762	1.489	53,89%
5	Lợi nhuận trước thuế	131.839	146.429	111,07%
6	Chi phí thuế TNDN	54.785	53.264	97,22%
7	Lợi nhuận sau thuế	77.054	93.165	120,91%
8	Lợi nhuận sau thuế/Tổng doanh thu	9,1%	9,2%	
9	Lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	7,7%	9,7%	

Nguồn: Theo nghị quyết số 02/2013/NQ-DHĐCĐ thường niên năm 2013 của OCH

Bảng 20: Kế hoạch sản xuất kinh doanh (Công ty mẹ)

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Tỷ lệ so với 2012
		(Kiểm toán)	(Kế hoạch)	
1	Tổng doanh thu	318.068	370.178	116,38%
2	Tổng chi phí	150.804	217.833	144,45%
3	Lợi nhuận trước thuế	167.264	152.345	91,08%
4	Chi phí thuế TNDN	38.893	38.086	97,93%

5	Lợi nhuận sau thuế	128.370	114.259	89,01%
6	Lợi nhuận sau thuế/Tổng doanh thu	40,4%	30,9%	
8	Lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	12,8%	11,4%	
9	Cổ tức (% vốn điều lệ)	8%	dự kiến 8%	

Nguồn: Theo nghị quyết số 02/2013/NQ-ĐHĐCĐ thường niên năm 2013 của OCH

❖ **Giải pháp thực hiện để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức nói trên**

Tăng cường chiến lược xây dựng thương hiệu

Nhận thức rõ rằng thương hiệu tạo ra giá trị, niềm tin của khách hàng, cổ đông và chủ đầu tư, từ nhiều năm qua, OCH luôn tập trung vào công tác xây dựng thương hiệu nhằm duy trì và phát triển nhận thức về “Công ty hàng đầu Việt Nam trong lĩnh vực kinh doanh khách sạn” đồng thời nâng cao hiểu biết về “Chuỗi khách sạn đầu tiên của Việt Nam đạt đẳng cấp quốc tế”.

Trong năm 2013, OCH sẽ thực hiện việc tái cấu trúc thương hiệu StarCity và Sunrise để tối ưu hóa thương hiệu con cũng như thương hiệu mẹ - OCH. Chiến lược về thương hiệu sẽ được hoạch định chuyên nghiệp hơn với sự phối hợp nhịp nhàng giữa các phòng ban khác nhau của Công ty như phòng Thiết kế, phòng PR, phòng Bán hàng. Bên cạnh việc tăng cường quảng bá thông qua những kênh Marketing hiệu quả như quảng cáo trên truyền hình, quảng cáo trên báo và tạp chí, quảng cáo tương tác trên mạng Internet... , OCH sẽ tiếp tục phối hợp chặt chẽ với Tổng cục du lịch Việt Nam trong các hoạt động xúc tiến du lịch, quảng bá tiềm năng du lịch Việt Nam qua đó góp phần nâng tầm thương hiệu StarCity và Sunrise so với các thương hiệu nước ngoài, hướng tới mục tiêu khẳng định vị thế một doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực khai thác và kinh doanh dịch vụ khách sạn.

Hợp tác cùng phát triển

Năm 2012 là một năm đánh dấu sự ra đời của những bản thỏa thuận hợp tác toàn diện của OCH với các công ty trong lĩnh vực hàng không như JetStar, Air Mekong, Vietjetair,... Điều này thể hiện nhận thức sâu sắc và quyết tâm hợp tác cùng phát triển trên tinh thần đôi bên cùng có lợi của OCH. Đánh giá 2013 là năm bản lề cho những vận hội, thời cơ mới, OCH sẽ tăng cường quan hệ đối tác chiến lược với các doanh nghiệp ở những lĩnh vực khác nhau, góp phần tăng trưởng về doanh thu cho công ty cũng như đem đến nhiều hơn những lợi ích và giá trị cho khách hàng.

Tập trung phát triển nguồn lực nhân sự chất lượng cao

Bộ máy nhân sự chất lượng cao là chìa khóa để công ty phát triển bền vững. Đặc biệt, với tư cách một doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ, nhân sự là yếu tố cốt lõi quyết định hình ảnh của công ty. Vì vậy, trong năm 2013, OCH sẽ xây dựng lại cơ cấu tổ chức nhân sự các phòng ban của công ty nói chung và các khách sạn nói riêng. Công ty sẽ đầu tư vào công tác phát triển nhân sự, hoàn thiện chính sách lương, thưởng và chế độ nhân sự, để mỗi thành viên trong đại



gia đình OCH sẽ là những người xuất sắc, giỏi về chuyên môn, giàu đam mê và nhiệt huyết cho công việc.

Thành công của các chương trình hợp tác, giao lưu trao đổi kinh nghiệm giữa OCH và các cơ sở đào tạo chuyên ngành du lịch khách sạn như ĐH Thương Mại, Trường Cao đẳng du lịch là tiền đề vững chắc để OCH tiếp tục duy trì và tăng cường các chương trình tương tự trong năm 2013. OCH tin tưởng đây là việc làm rất có ý nghĩa, không chỉ góp phần giúp các bạn sinh viên trang bị những kinh nghiệm thực tế mà còn giúp OCH sẵn sàng nguồn nhân lực chất lượng cao, chuẩn bị cho sự mở rộng quy mô trong tương lai.

Tập trung mọi nguồn lực để hoàn thành đúng kế hoạch các dự án

Trong năm 2013, OCH sẽ tập trung mọi nguồn lực hiện có, quyết tâm giữ vững chiến lược kinh doanh và phát triển khách sạn theo đúng tiến độ đã đề ra, đồng thời giữ vững và tăng cường tỷ lệ nắm giữ các công ty con.

Cụ thể kế hoạch thực hiện các dự án như sau:

- Khách sạn StarCity Nha Trang tiêu chuẩn 4 sao hoàn thành vào năm 2014
- Khách sạn StarCity Airport tiêu chuẩn 5 sao hoàn thành vào năm 2014
- Khách sạn StarCity Westlake Hà Nội tiêu chuẩn 5 sao hoàn thành vào năm 2015.

Mua bán sáp nhập doanh nghiệp (M&A)

Phân tích và nhận định rõ năm 2012 là một năm tiếp tục khó khăn của nền kinh tế Việt Nam và thế giới. Ảnh hưởng bởi cuộc khủng hoảng về nợ công tại Châu Âu và chính sách thắt chặt tiền tệ ở Việt Nam, sẽ có nhiều doanh nghiệp, nhiều dự án sẽ bị ảnh hưởng. Tuy vậy, đây lại là thời điểm thích hợp để triển khai hoạt động M&A vì sẽ có nhiều cơ hội mở rộng và phát triển thương hiệu của OCH trên khắp cả nước và ra quốc tế.

16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Dưới góc độ của tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần Chứng khoán Đại Dương đã thu thập các thông tin, tiến hành các nghiên cứu phân tích và đánh giá cần thiết về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương cũng như lĩnh vực kinh doanh mà Công ty đang hoạt động. Chúng tôi nhận thấy Công ty Cổ phần Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương luôn phát huy thế mạnh là Công ty hàng đầu trong lĩnh vực kinh doanh khách sạn, khu nghỉ dưỡng, kinh doanh bất động sản nghỉ dưỡng và thực phẩm. Nếu không có những diễn biến bất thường gây ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp, thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đã đề ra trong năm 2013 là có tính khả thi và Công ty cũng đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức cho cổ đông như kế hoạch hàng năm.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn, dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính chứng khoán mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng



như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

17. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành

Theo Điều 19 thông tư số 121/2012/TT-BTC của Bộ Tài Chính ban hành ngày 26 tháng 7 năm 2012 quy định về quản trị công ty áp dụng cho các công ty đại chúng: Trưởng ban kiểm soát của Công ty phải là người có chuyên môn về kế toán.

Hiện nay, Trưởng ban kiểm soát của Công ty là bà Nguyễn Thị Phương Thảo chưa đáp ứng được tiêu chí này. Do đó, Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương cam kết sẽ thực hiện bầu lại chức vụ Trưởng ban kiểm soát chậm nhất trong kỳ họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2014 đáp ứng điều kiện theo quy định tại Điều 19 Theo thông tư số 121/2012/TT-BTC của Bộ Tài Chính ban hành ngày 26 tháng 7 năm 2012 quy định về quản trị công ty áp dụng cho các công ty đại chúng.

18. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu chào bán

Tại ngày 24 tháng 10 năm 2012, Công ty có tiến hành ký kết Hợp đồng đại lý phân phối vé biểu diễn số 19/2012/HĐĐL/OCH-VK với Công ty Cổ phần VK Media “VK Media” về việc nhận làm đại lý phân phối vé biểu diễn xem Chương trình K-pop Festival 2012 được tổ chức tại Sân vận động Quốc gia Mỹ Đình ngày 29/11/2012 do Đài truyền hình MBC, 9M Art Company Hàn Quốc và VK Media phối hợp tổ chức. Theo đó, Công ty được hưởng mức hoa hồng 20% trên giá bán trước thuế giá trị gia tăng của các vé bán được. Tổng số vé Công ty cam kết phân phối là 20.000 vé với tổng giá trị theo giá vé niêm yết là 24.720.450.000 đồng (giá bán chưa bao gồm thuế giá trị gia tăng 5% là 23.543.285.714 đồng). Trong năm 2012, Công ty đã tiến hành thanh toán cho VK Media 50% số tiền tương đương với giá trị của 20.000 vé (đã trừ đi chiết khấu) mà Công ty cam kết phân phối cho VK Media. Do VK Media vi phạm một số điều khoản cam kết trên Hợp đồng này, theo đó Công ty chưa ghi nhận 50% giá trị hợp đồng còn lại vào Báo cáo tài chính năm 2012 cũng như chưa thống nhất được giá trị thanh lý của Hợp đồng và đồng thời tiến hành các thủ tục để khởi kiện VK Media.

Công ty cam kết sau khi có kết luận của Tòa án về tranh chấp của Hợp đồng nói trên, Công ty sẽ thực hiện điều chỉnh các khoản mục trên báo cáo tài chính và thực hiện thanh toán theo đúng luật định nếu có. Ban Lãnh đạo Công ty tin tưởng rằng những điều chỉnh (nếu có) liên quan đến giao dịch này không ảnh hưởng trọng yếu đến báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2012.

V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

1. **Loại cổ phiếu:** Cổ phiếu phổ thông
2. **Mệnh giá:** 10.000 đồng/cổ phần
3. **Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán:** 100.000.000 cổ phần (Một trăm triệu cổ phần)
4. **Đối tượng chào bán:** Cổ đông hiện hữu
5. **Tỷ lệ chào bán:** tỷ lệ 1:1, theo đó Cổ đông sở hữu 01 Cổ phần tại ngày hưởng quyền sẽ được 01 quyền mua, mỗi quyền mua sẽ được mua 01 Cổ phần tăng vốn. Tổng số cổ phần cổ đông được mua sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị.
6. **Giá chào bán dự kiến:** 10.000 đồng/cổ phiếu

7. Phương pháp tính giá

- Giá trị sổ sách một cổ phiếu của OCH tại thời điểm 31/12/2012:

$$\begin{aligned}
 \text{Giá trị sổ sách trên một cổ phần} &= \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Số lượng cổ phần đang lưu hành}} \\
 &= \frac{1.115.908.286.572}{100.000.000} \\
 &= 11.159 \text{ đồng/cổ phần}
 \end{aligned}$$

- Nhằm đảm bảo lợi ích cao nhất của cổ đông cũng như sự thành công của đợt chào bán, Đại hội đồng cổ đông đã nhất trí phát hành thêm cổ phiếu với giá 10.000 đồng/cổ phần theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông lấy ý kiến bằng văn bản số 06/2013/NQ-ĐHĐCĐ ngày 10 tháng 6 năm 2013.

8. Phương thức phân phối

- ❖ Phương thức phân phối: theo phương thức thực hiện quyền mua cổ phiếu, cụ thể như sau:
 - Cổ đông sở hữu 01 Cổ phần tại ngày hưởng quyền sẽ được 01 quyền mua, mỗi quyền mua sẽ được mua 01 Cổ phần tăng vốn. Tổng số cổ phần Cổ đông được mua sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị.
 - Công ty sẽ phối hợp với Trung tâm lưu ký Chứng khoán Việt Nam (VSD) phân phối và thông báo quyền mua cho các cổ đông thông qua các Công ty Chứng khoán - Thành viên lưu ký của VSD.
 - Trường hợp cổ đông chưa lưu ký, Công ty sẽ thông báo và phân bổ quyền mua trực tiếp đến từng cổ đông.
- ❖ Chuyển nhượng quyền mua cổ phần
 - Cổ đông sở hữu quyền mua cổ phần có thể chuyển nhượng quyền mua của mình cho người khác trong thời gian quy định trong thông báo phát hành gửi đến các cổ đông hiện hữu và chỉ chuyển nhượng 01 (một) lần (không được chuyển nhượng cho bên thứ ba).

- Bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng tự thỏa thuận giá chuyển nhượng quyền mua và tự thanh toán tiền chuyển nhượng.

9. Thời gian phân phối cổ phiếu

Thời gian chào bán và phân phối cổ phần cho cổ đông hiện hữu dự kiến sẽ được thực hiện trong vòng 90 ngày kể từ ngày được Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước cấp phép chào bán.

10. Đăng ký mua cổ phiếu

❖ Công bố báo chí:

Trong thời hạn 07 ngày, kể từ ngày Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu của UBCKNN có hiệu lực, tổ chức phát hành sẽ công bố việc phát hành trên các phương tiện thông tin đại chúng theo quy định hiện hành của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán; đồng thời công bố ngày chốt danh sách cổ đông, ngày giao dịch không hưởng quyền và ngày thực hiện quyền.

❖ Đăng ký mua cổ phiếu:

- *Xác định Danh sách sở hữu cuối cùng*

Công ty sẽ phối hợp với VSD lập Danh sách sở hữu cuối cùng. Dự kiến thực hiện xong trong vòng 13 ngày làm việc kể từ ngày công bố thông tin về ngày chốt danh sách.

- *Phân bổ và thông báo quyền mua*

Trong thời hạn 08 ngày làm việc kể từ ngày đăng ký cuối cùng: VSD gửi văn bản thông báo cho Thành viên xác nhận việc phân bổ quyền mua cho nhà đầu tư tại Danh sách người sở hữu chứng khoán lưu ký thực hiện quyền trên.

Trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày đăng ký cuối cùng:

- + *Đối với các cổ đông đã lưu ký:* Thành viên lưu ký gửi cho người sở hữu chứng khoán lưu ký Thông báo về việc sở hữu quyền mua chứng khoán
- + *Đối với các cổ đông chưa lưu ký:* Tổ chức phát hành gửi cho người sở hữu chứng khoán lưu ký Thông báo về việc sở hữu quyền mua chứng khoán.

- *Đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phần*

Trên cơ sở Danh sách phân bổ quyền mua cổ phần do VSD cung cấp, các thành viên lưu ký tổ chức cho các cổ đông đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phiếu mới phát hành; đối với trường hợp cổ đông chưa lưu ký thì sẽ đăng ký và nộp tiền tại tổ chức phát hành.

Thời gian đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phần trong vòng tối thiểu 20 ngày kể từ ngày có thông báo tới các đối tượng mua. Sau thời hạn quy định, các quyền mua chưa đăng ký thực hiện đương nhiên hết hiệu lực.

- *Chuyển nhượng quyền mua cổ phần*

Quyền mua được thực hiện chuyển nhượng trong vòng 18 ngày kể từ ngày thông báo. Danh sách phân bổ quyền thông qua thành viên lưu ký.

Việc chuyển nhượng quyền mua cho các cổ đông chưa lưu ký được thực hiện tại tổ chức phát hành.

- *Tổng hợp thực hiện quyền*

Trong vòng 07 ngày làm việc sau ngày hết hạn đăng ký thực hiện quyền, VSD gửi Danh sách tổng hợp thực hiện quyền cho tổ chức phát hành.

❖ **Xử lý cổ phần không phân phối hết:**

- Đối với cổ phiếu còn thừa do cổ đông hiện hữu từ chối mua: Hội đồng quản trị thực hiện phân phối số cổ phiếu này cho các đối tượng khác mà Hội đồng quản trị thấy là phù hợp với điều kiện giá bán không thấp hơn giá bán cho cổ đông hiện hữu và đảm bảo tuân thủ đúng các quy định của pháp luật.

- Trong trường hợp hết thời hạn phân phối cổ phiếu theo quy định của pháp luật (bao gồm cả thời gian được gia hạn, nếu có), nếu vẫn còn cổ phần chưa được phân phối hết thì số cổ phần chưa phân phối hết này được hủy phát hành và Hội đồng quản trị ra quyết định kết thúc đợt phát hành.

❖ **Báo cáo kết quả phát hành:**

Toàn bộ số tiền mua cổ phần của đợt phát hành thêm sẽ được nộp vào tài khoản phong toả được mở cho đợt phát hành (Ngân hàng mở tài khoản và số tài khoản được nêu trong mục “15 - Ngân hàng mở tài khoản phong toả nhận tiền mua cổ phiếu” của Bản cáo bạch này). Trong vòng 10 ngày sau khi kết thúc đợt chào bán, tổ chức phát hành sẽ lập báo cáo chào bán cổ phiếu gửi UBCKNN.

❖ **Trao trả Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần:**

Trong thời gian 20 ngày làm việc kể từ ngày kết thúc thời gian phân phối, tổ chức phát hành hoàn tất thủ tục trao trả Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông.

11. Phương thức thực hiện quyền

Đây là trường hợp Công ty thực hiện phát hành thêm cổ phần phổ thông và chào bán số cổ phần đó cho tất cả cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ cổ phần hiện có của cổ đông tại Công ty.

Cổ đông sau khi nhận được thông báo về việc sở hữu quyền mua cổ phiếu, thực hiện quyền mua (chuyển nhượng quyền mua và đăng ký mua cổ phiếu) theo hướng dẫn tại mục V.6, V.7 và V.8 của Bản cáo bạch này.

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

Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty không giới hạn tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của Công ty đối với người nước ngoài. Theo Nghị định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 về tỷ lệ

tham gia của nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam, nhà đầu tư nước ngoài được nắm giữ “tối đa 49% tổng số cổ phiếu của công ty cổ phần đại chúng”. Như vậy, tổ chức, cá nhân nước ngoài mua, bán chứng khoán trên thị trường chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu niêm yết của Công ty.

13. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Quyền mua của cổ đông hiện hữu được phép chuyển nhượng trong thời gian quy định, và chỉ được chuyển nhượng 01 lần. Nghĩa là người nhận chuyển nhượng không được phép chuyển nhượng lại cho người thứ 02.

14. Các loại thuế có liên quan

Công ty có nghĩa vụ nộp những loại thuế sau đây:

- Theo Luật thuế Thu nhập Doanh nghiệp số 14/2008/QH12 ngày 03/06/2008, thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 25%.
- Các loại thuế khác theo quy định hiện hành tại Việt nam.
- Quyết toán thuế của Công ty sẽ chịu sự kiểm tra của cơ quan thuế. Do việc áp dụng luật và các quy định về thuế đối với nhiều loại giao dịch khác nhau có thể được giải thích theo nhiều cách khác nhau, số thuế được trình bày trên báo cáo tài chính có thể bị thay đổi theo quyết định của cơ quan thuế.
- Theo Luật Thuế Thu nhập cá nhân số 04/2007/QH12 ngày 21/11/2007 và Nghị định số 100/2008/NĐ-CP ngày 08/09/2008 hướng dẫn chi tiết một số điều của Luật Thuế Thu nhập cá nhân của Chính phủ thì nhà đầu tư cá nhân phải nộp thuế thu nhập cá nhân đối với các thu nhập phát sinh từ đầu tư chứng khoán như sau:
 - Thu nhập từ đầu tư vốn: lợi tức cổ phần và các thu nhập đầu tư vốn dưới các hình thức khác không bao gồm đầu tư vào trái phiếu Chính phủ;
 - Thu nhập từ chuyển nhượng vốn: thu nhập từ chuyển nhượng phần vốn trong các tổ chức kinh tế, thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán, thu nhập từ chuyển nhượng vốn dưới hình thức khác;
 - Thu nhập từ thừa kế là chứng khoán, phần vốn trong các doanh nghiệp, ...;
 - Thu nhập từ nhận quà tặng là chứng khoán, phần vốn trong các doanh nghiệp...

Các quy định về thuế thu nhập cá nhân có hiệu lực từ ngày 01/01/2009.

15. Ngân hàng mở tài khoản phong toả nhận tiền mua cổ phiếu

Tên Tài khoản: Công ty Cổ phần Khách sạn và Dịch vụ Đại Dương

Số tài khoản: 353800 485 881 00020

Mở tại: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Dương – Chi nhánh Thăng Long

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

1. Mục đích chào bán

Để đảm bảo cơ cấu vốn và tăng tính tự chủ, giảm bớt tính rủi ro về tài chính do phụ thuộc vào nguồn vốn vay ngân hàng, nâng cao hình ảnh, vị thế của Công ty với các đối tác, nâng cao năng lực cạnh tranh trong hoạt động sản xuất kinh doanh, Công ty sẽ thực hiện chào bán 100.000.000 cổ phần cho cổ đông hiện hữu được sử dụng để bổ sung vốn lưu động nhằm nâng cao năng lực hoạt động kinh doanh, tập trung nguồn lực phát triển các lĩnh vực kinh doanh chính của Công ty.

Bảng 21: Một số chỉ tiêu tài chính Công ty mẹ

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2012	31/3/2013
Tổng tài sản	1.659.934	2.076.280	2.463.971	2.629.431
Nợ phải trả	572.374	982.696	1.322.609	1.471.980
Nợ ngắn hạn	73.374	470.548	1.225.681	1.375.968
Nợ dài hạn	500.000	512.147	96.928	96.011
Vốn chủ sở hữu	1.087.560	1.093.584	1.141.362	1.157.451

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2011, 2012 và BCTC Quý I/2013

Bảng 22: Một số chỉ tiêu tài chính Hợp nhất

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2012	31/3/2013
Tổng tài sản	1.659.934	3.278.620	3.570.487	3.735.827
Nợ phải trả	573.374	2.074.903	2.352.643	2.513.363
<i>Nợ ngắn hạn</i>	<i>73.374</i>	<i>605.650</i>	<i>1.430.613</i>	<i>1.592.412</i>
<i>Nợ dài hạn</i>	<i>500.000</i>	<i>1.469.253</i>	<i>922.030</i>	<i>920.951</i>
Vốn chủ sở hữu	1.086.560	1.081.810	1.115.908	1.121.917

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2011, 2012 và BCTC hợp nhất Quý I/2013

Với kế hoạch sản xuất kinh doanh năm tiếp theo như trên, nhu cầu vốn lưu động phục vụ cho sản xuất kinh doanh dự báo sẽ tiếp tục gia tăng. Việc phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu sẽ giúp Công ty bổ sung vốn kinh doanh từ nguồn vốn chủ sở hữu sẽ giảm áp lực về vốn và chi phí lãi vay cũng như đảm bảo an toàn tài chính của công ty.

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

- ❖ Tổng số tiền thu được từ đợt chào bán dự kiến là 1.000.000.000.000 đồng

TT	Nội dung	Số lượng CP	Giá trị theo mệnh giá (triệu đồng)	Giá phát hành dự kiến (đồng/CP)	Số tiền thu được (triệu đồng)
1	Trước phát hành	100.000.000	1.000.000		
2	Dự kiến phát hành	100.000.000	1.000.000	10.000	1.000.000
3	Vốn điều lệ sau phát hành	200.000.000	2.000.000		
4	Tổng vốn dự kiến huy động được từ đợt phát hành				1.000.000

- ❖ Kế hoạch sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán

Trong trường hợp đợt chào bán cổ phần thành công, số tiền dự kiến thu được là 1.000 tỷ đồng Công ty sẽ sử dụng số tiền trên để bổ sung vốn lưu động, trả nợ vay, và dự trữ đầu tư vào lĩnh vực mua bán sáp nhập (M&A).

Đối tượng sử dụng	Giá trị (tỷ đồng)
Bổ sung vốn lưu động	200
Trả nợ vay	600
Đầu tư lĩnh vực mua bán và sáp nhập (M&A)	200
Tổng cộng	1.000

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN

1. Tổ chức chào bán

CÔNG TY CỔ PHẦN KHÁCH SẠN VÀ DỊCH VỤ ĐẠI DƯƠNG

Trụ sở chính: Số 4 Láng Hạ, P.Thành Công, Q.Ba Đình, Hà Nội

Điện thoại: 84 – 437726909 Fax: 84-437726908 Website: och.vn

2. Tổ chức kiểm toán

CÔNG TY TNHH DELOITTE VIET NAM

Trụ sở chính: Số 8 Phạm Ngọc Thạch, Quận Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại: 04 3852 4123 Fax: 04 3852 4143/3852 4149

Website: deloitte.com/vietnam

3. Tổ chức tư vấn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN ĐẠI DƯƠNG

Trụ sở chính:

Địa chỉ: Tầng 1&7 – tòa nhà Trung Yên Plaza Lô O17 – KDTM Trung Yên,
P.Trung Hòa, Q.Cầu Giấy, Hà Nội

Điện thoại: 04 37726699 Fax:04 37726763 Website: ocs.com.vn

Chi nhánh Sài Gòn

Địa chỉ: Tầng M - tòa nhà Central Park - số 117 Nguyễn Du, Bến Thành, Quận 1,
TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại : 08 62906296 Fax:08 62906399

4. Ý kiến của tổ chức tư vấn về đợt chào bán

Năm 2013, Công ty xây dựng kế hoạch doanh thu cho năm 2013 là 1.052 tỷ đồng, tăng 24,24% so với năm 2012. Với kế hoạch kinh doanh đã đề ra nhu cầu vốn lưu động là cần thiết nhằm nâng cao năng lực hoạt động kinh doanh, tập trung nguồn lực phát triển các lĩnh vực kinh doanh chính của Công ty..

Theo phương án phát hành đã được đại hội đồng cổ đông thông qua, Công ty dự kiến sẽ chào bán 100.000.000 cổ phần cho cổ đông hiện hữu với giá chào bán là 10.000 đồng/cổ phần. Sau khi đánh giá khả năng thành công của đợt phát hành, chúng tôi cho rằng khối lượng cổ phần chào bán và mức giá chào bán là hợp lý đảm bảo hài hòa lợi ích của cổ đông và lợi ích của doanh nghiệp.

Với những đánh giá trên, dưới góc độ đơn vị tư vấn, chúng tôi cho rằng kế hoạch chào bán cổ phần trên là khả thi và phù hợp với nhu cầu phát triển của Công ty.

IX. PHỤ LỤC

- 1. Phụ lục I:** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
- 2. Phụ lục II:** Bản sao hợp lệ Điều lệ công ty
- 3. Phụ lục III:** Bản sao hợp lệ Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2011, 2012 và Báo cáo tài chính quý I/2013
- 4. Phụ lục IV:** Các giấy tờ pháp lý có liên quan

Hà Nội, ngày 9 tháng 7 năm 2013

CÔNG TY CỔ PHẦN KHÁCH SẠN VÀ DỊCH VỤ ĐẠI DƯƠNG

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

TỔNG GIÁM ĐỐC



HÀ VĂN THẨM

SVEN ALBERT SAEBEL

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

KẾ TOÁN TRƯỞNG

NGUYỄN THỊ PHƯƠNG THẢO

TRƯƠNG KIM THANH

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN ĐẠI DƯƠNG

TỔNG GIÁM ĐỐC



VŨ HỒNG SƠN