

CÔNG TY CỔ PHẦN KHÁCH SẠN SÀI GÒN

**VĂN KIỆN
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
THƯỜNG NIÊN NĂM 2019**

Ngày 30 tháng 05 năm 2019

**CHƯƠNG TRÌNH ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN
NĂM 2019**

Thời gian: Ngày 30 tháng 5 năm 2019

Địa điểm: Phòng họp Lotus – Lầu 10, Khách sạn Sài Gòn

TT	Thời gian	Nội dung
I	07:30 – 09:10	THỦ TỤC KHAI MẠC
1	07:30 – 08:30	Cổ đông đăng ký danh sách, nhận tài liệu Đại hội
2	08:30 – 08:40	Tuyên bố lý do, giới thiệu thành phần tham dự
3	08:40 – 08:50	Báo cáo kết quả kiểm tra tư cách cổ đông tham dự Đại hội
4	08:50 – 09:00	Giới thiệu và biểu quyết thông qua: - Chủ tọa đoàn - Đoàn Thư ký - Ban Kiểm phiếu
5	09:00 – 09:10	Giới thiệu và biểu quyết thông qua: - Quy chế làm việc - Chương trình Đại hội
II	09:10 – 10:00	NỘI DUNG ĐẠI HỘI
6	09:10 – 09:20	Phát biểu khai mạc và Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2018
7	09:20 – 09:40	Báo cáo Kết quả kinh doanh năm 2018 và Kế hoạch kinh doanh năm 2019
8	09:40 – 10:00	Báo cáo của Ban Kiểm soát
III	10:00 – 10:20	THÔNG QUA & THẢO LUẬN CÁC TỜ TRÌNH
9	10:00 – 10:10	<ul style="list-style-type: none">Tờ trình số 01/TTr-ĐHĐCĐ, gồm các nội dung: (1) Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2018 (2) Báo cáo thẩm tra tình hình tài chính năm 2018 của Ban Kiểm soát (3) Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2018 bởi Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn UHY – CN tại TP.HCM (4) Báo cáo Kết quả kinh doanh năm 2018 (5) Thông qua việc chi cổ tức năm 2018Tờ trình số 02/TTr-ĐHĐCĐ, gồm các nội dung: (1) Kế hoạch kinh doanh năm 2019 (2) Mức chi thù lao Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát năm 2019 (3) Phương án phân phối lợi nhuận năm 2019Tờ trình số 03/TTr-ĐHĐCĐ, gồm các nội dung: (1) Miễn nhiệm thành viên Ban Kiểm soát giữa nhiệm kỳ (2) Đề cử bầu bổ sung 01 thành viên Ban Kiểm soát (3) Ủy quyền cho HĐQT lựa chọn đơn vị kiểm toán các Báo cáo tài chính trong năm 2019, trong số các Công ty kiểm toán được Bộ Tài chính và UBCK Nhà nước chấp thuận
10	10:10 – 10:20	Đại hội thảo luận các báo cáo và tờ trình
IV	10:20 – 11:10	BIỂU QUYẾT CÁC TỜ TRÌNH
11	10:20 – 10:30	Ban Kiểm phiếu lên đọc Quy chế biểu quyết
12	10:30 – 10:40	Biểu quyết các Tờ trình
13	10:40 – 11:00	Đại hội nghỉ giải lao 20 phút để Ban Kiểm phiếu làm việc
14	11:00 – 11:10	Ban Kiểm phiếu công bố kết quả kiểm phiếu về các nội dung xin ý kiến Đại hội
V	11:10 – 11:30	TỔNG KẾT ĐẠI HỘI
15	11:10 – 11:25	- Ban Thư ký trình bày dự thảo Biên bản Đại hội - Đại hội đồng cổ đông thông qua Biên bản Đại hội thường niên năm 2019
16	11:25 – 11:30	Chủ tịch HĐQT phát biểu bế mạc Đại hội



TP, Hồ Chí Minh ngày 30 tháng 5 năm 2019

QUY CHẾ LÀM VIỆC ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2019

1. Tất cả cổ đông hoặc đại diện được ủy quyền của cổ đông khi đến dự họp Đại hội Đồng Cổ đông thường niên năm 2019 phải thực hiện thủ tục đăng ký tham dự Đại hội. Sau khi đăng ký, mỗi cổ đông hoặc đại diện ủy quyền được phát Phiếu biểu quyết trên đó có ghi mã số của cổ đông và số cổ phần biểu quyết của cổ đông cho từng vấn đề thảo luận trong Đại hội.

2. Đại hội Đồng Cổ đông thường niên năm 2019 của Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn được tiến hành khi có số cổ đông dự họp đại diện cho ít nhất **51%** tổng số cổ phần có quyền biểu quyết và do Chủ tịch Hội đồng Quản trị chủ trì một cách hợp lệ và có trật tự theo quy định của Điều lệ Công ty.

3. Khi tiến hành biểu quyết đối với các vấn đề được đưa ra theo quy định của Điều lệ tại Đại hội, cổ đông hoặc đại diện cổ đông được ủy quyền, thực hiện quyền biểu quyết các nội dung đã được thảo luận trong đại hội bằng “Phiếu biểu quyết chung”. Riêng các tờ trình sẽ được biểu quyết bằng “Phiếu biểu quyết” được phân biệt theo màu sắc dành cho từng nội dung được quy định tại Đại hội và dưới hình thức bỏ phiếu kín.

4. Ban Kiểm phiếu được chọn ra tại Đại hội sẽ tiến hành kiểm phiếu biểu quyết ngay sau khi bỏ phiếu biểu quyết theo trình tự chương trình. Kết quả kiểm phiếu sẽ được Ban kiểm phiếu báo cáo tại Đại hội ngay sau đó.

5. Các quyết định của Đại hội Đồng Cổ đông thường niên năm 2019 về các vấn đề sau đây sẽ được thông qua theo quy định của Điều lệ Công ty và Luật Doanh nghiệp gồm:

a. Thông qua các báo cáo:

- Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2018;
- Báo cáo Kết quả kinh doanh năm 2018; Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2018; Kế hoạch kinh doanh năm 2019 và Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2019;
- Báo cáo thẩm tra tình hình tài chính năm 2018 và Báo cáo tài chính năm 2018 được thực hiện bởi Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn UHY – CN tại TP.HCM.

b. Biểu quyết các tờ trình:

- Tờ trình 01/TTr-ĐHĐCĐ, thông qua:

- (1) Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2018
- (2) Báo cáo thẩm tra tình hình tài chính năm 2018 của Ban Kiểm soát
- (3) Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2018 bởi Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn UHY – CN tại TP.HCM
- (4) Báo cáo Kết quả kinh doanh năm 2018
- (5) Thông qua việc chi cổ tức năm 2018

- Tờ trình 02/TTr-ĐHĐCĐ, thông qua:

- (1) Kế hoạch kinh doanh năm 2019
- (2) Mức chi thù lao Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát năm 2019
- (3) Phương án phân phối lợi nhuận năm 2019

- Tờ trình 03/TTr-ĐHĐCĐ, thông qua:

- (1) Miễn nhiệm thành viên Ban Kiểm soát giữa nhiệm kỳ
- (2) Đề cử bầu bổ sung 01 thành viên Ban Kiểm soát
- (3) Ủy quyền cho HĐQT lựa chọn đơn vị kiểm toán các Báo cáo tài chính trong năm 2019s, trong số các Công ty kiểm toán được Bộ Tài chính và UBCK Nhà nước chấp thuận

6. Biên bản cuộc họp Đại hội Đồng Cổ đông thường niên năm 2019 của Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn sẽ được thư ký Đại hội ghi chép đầy đủ, là cơ sở để soạn thảo Nghị quyết của Đại hội Đồng Cổ đông thường niên của Công ty và được Đại hội thông qua trước khi bế mạc. Biên bản và Nghị quyết Đại hội này sẽ được gửi báo cáo cho Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước, Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội và Trung Tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam (Chi nhánh TP.Hồ Chí Minh) và tất cả cổ đông trong vòng 15 ngày sau Đại hội kết thúc.

BAN TỔ CHỨC ĐẠI HỘI

TP. Hồ Chí Minh, ngày 30 tháng 5 năm 2019

QUY CHẾ BIỂU QUYẾT TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2019

1. Điều kiện tham gia biểu quyết:

- Cổ đông thực hiện quyền biểu quyết trực tiếp tại Đại hội.
- Để có thể thực hiện quyền biểu quyết, Cổ đông phải đáp ứng các điều kiện: Hoàn tất khâu đăng ký và kiểm tra tư cách hợp lệ tại Đại hội và có mặt tại thời điểm thực hiện quyền biểu quyết.

2. Cách thức biểu quyết: Tất cả các nội dung thuộc thẩm quyền quyết định của cổ đông được biểu quyết công khai bằng hình thức giơ cao “Phiếu Biểu quyết” chung khi được Chủ tọa lần lượt hỏi lần lượt các tình trạng biểu quyết (Đồng ý, Không đồng ý, Không có ý kiến) và biểu quyết kín bằng hình thức ghi ý kiến vào “Phiếu Biểu quyết” gửi về cho Ban Kiểm phiếu.

3. Xác định tính hợp lệ của “Phiếu biểu quyết”:

3.1. Với mỗi nội dung biểu quyết, cổ đông đánh dấu “X” vào một (01) trong ba (03) tình trạng biểu quyết (Đồng ý, Không đồng ý, Không có ý kiến).

3.2. Nội dung biểu quyết không hợp lệ là nội dung không có hoặc có nhiều hơn một (01) tình trạng biểu quyết được đánh dấu. Khi đó, các nội dung biểu quyết còn lại vẫn hợp lệ và vẫn được tính vào kết quả biểu quyết.

3.3. “Phiếu biểu quyết” hợp lệ phải thỏa mãn tất cả các điều kiện sau:

- ✓ Phiếu do Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn phát hành (theo mẫu do Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn và có dấu treo của Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn trên phiếu).
- ✓ Phiếu không được tẩy xóa, cạo sửa nội dung biểu quyết.
- ✓ Phiếu không được ghi bằng bút chì hoặc mực màu đỏ.
- ✓ Phiếu không ghi thêm nội dung ngoài các nội dung biểu quyết do Đại hội Đồng Cổ đông đưa ra.

3.4. Phiếu được phát ra nhưng không gửi về cho Ban Kiểm phiếu được xem là Phiếu trắng. Phiếu trắng được coi là phiếu chọn tình trạng “Không có ý kiến” đối với tất cả các nội dung biểu quyết.

4. Ghi nhận và tổng hợp kết quả biểu quyết:

4.1. Đối với hình thức biểu quyết công khai thông qua “Phiếu Biểu quyết chung”:

Sau khi Chủ tọa hỏi ý kiến của Đại hội về từng nội dung biểu quyết, Ban kiểm phiếu sẽ đếm, ghi nhận, và tổng hợp trình trạng biểu quyết (Đồng ý, Không đồng ý, Không có ý kiến) và tỷ lệ biểu quyết theo từng tình trạng so với tổng số cổ phần có quyền biểu quyết có mặt tại Đại hội. Kết quả ghi nhận sẽ được báo cáo Đại hội Đồng Cổ đông ngay sau khi tổng hợp và Ban Thư ký ghi nhận lại để đưa vào Biên bản Đại hội Đồng Cổ đông.

4.2. Đối với hình thức biểu quyết kín thông qua “Phiếu Biểu quyết”:

- ✓ Sau khi Cổ đông hoàn tất việc biểu quyết, Ban Kiểm phiếu thu thập “Phiếu Biểu quyết” từ thùng phiếu đã được niêm phong và dán nhãn tương ứng.
- ✓ Ban Kiểm phiếu tiến hành kiểm tra tính hợp lệ của các Phiếu Biểu quyết và kiểm phiếu.
- ✓ Kết quả biểu quyết sẽ được xác định cho từng nội dung biểu quyết, và được tính theo tỷ lệ phần trăm (%) làm tròn đến 02 số thập phân.
- ✓ Ban Kiểm phiếu có trách nhiệm in Biên bản Kiểm phiếu ra cho các thành viên Ban Kiểm phiếu ký xác nhận về tính chính xác, minh bạch và đúng các nguyên tắc, trình tự kiểm phiếu.
- ✓ Biên bản Kiểm phiếu cần có các nội dung sau:
 - + Số cổ phần biểu quyết cho từng nội dung biểu quyết, bao gồm tỷ lệ biểu quyết cho từng tình trạng biểu quyết: “Đồng ý”, “Không đồng ý”, “Không có ý kiến”.
 - + Tổng số cổ phần có quyền biểu quyết có mặt tại Đại hội.
 - + Trưởng Ban kiểm phiếu báo cáo kết quả kiểm phiếu tại Đại hội.

5. Điều kiện để Đại hội Đồng Cổ đông thông qua các nội dung biểu quyết:

- 5.1.** Các quyết định của Đại hội Đồng Cổ đông sẽ được thông qua khi được số cổ đông đại diện cho ít nhất **65%** tổng số phiếu của tất cả cổ đông dự họp đồng ý. (căn cứ theo Khoản 1 Điều 20 Điều lệ Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn).
- 5.2.** Các quyết định của Đại hội đồng cổ đông sẽ được thông qua khi được số cổ đông đại diện cho ít nhất **75%** tổng số phiếu của tất cả cổ đông dự họp đồng ý. (căn cứ theo Khoản 2 Điều 20 Điều lệ Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn).

BAN TỔ CHỨC ĐẠI HỘI



BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

“Về hoạt động Công ty năm 2018, định hướng phát triển năm 2019”

Trình Đại hội Đồng cổ đông thường niên năm 2019.

Kính thưa Đại hội đồng cổ đông,

Thay mặt Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần khách sạn Sài Gòn, trước tiên xin cảm ơn toàn thể Quý cổ đông đã dành thời gian quý báu của mình về đây tham dự Đại hội. Tôi xin báo cáo trước Đại hội hoạt động của HĐQT năm 2018 như sau:

I. Nhân sự của Hội đồng Quản trị:

Hội đồng Quản trị nhiệm kỳ 2017-2021 hiện nay gồm 5 thành viên như sau:

- | | |
|-----------------------|---------------|
| 1 Ông Phạm Thanh Bình | Chủ tịch HĐQT |
| 2 Bà Lê Thị Hoàng Mai | Thành viên |
| 3 Ông Trương Tấn Sơn | Thành viên |
| 4 Ông Chung Hán Lương | Thành viên |
| 5 Ông Phạm Quang Vũ | Thành viên |

II. Hoạt động của HĐQT trong năm 2018:

1. Các phiên họp của HĐQT trong năm 2018:

Trong năm 2018, HĐQT đã tổ chức 6 buổi họp định kỳ nhằm tăng cường công tác quản trị cũng như bám sát, định hướng tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty. Ngoài ra, HĐQT thường xuyên trao đổi, thảo luận giữa các thành viên và Giám Đốc điều hành để cùng phối hợp giải quyết các vấn đề phát sinh.

Các buổi họp đều được chuẩn bị chu đáo và tiến hành nghiêm túc, đảm bảo các nội dung đều mang tính kịp thời, định hướng hoạt động kinh doanh của Công ty.

Nhằm nâng cao tính minh bạch, định kỳ 6 tháng HĐQT đều có báo cáo Quản trị đăng tải trên hệ thống website Công ty, đồng thời giúp cổ đông nắm rõ được tình hình hoạt động của Công ty.

2. Thù lao HĐQT: Mức chi thù lao HĐQT và BKS năm 2018 như sau:

- | | |
|-----------------------------|-------------------|
| ▪ Chủ tịch HĐQT: | 4.000.000đ/ tháng |
| ▪ Thành viên HĐQT: | 3.000.000đ/ tháng |
| ▪ Trưởng Ban kiểm soát: | 2.500.000đ/ tháng |
| ▪ Thành viên Ban kiểm soát: | 1.500.000đ/ tháng |

- Thư ký HĐQT: 2.000.000đ/ tháng

3. HĐQT với vai trò giám sát trong năm 2018:

a) Giám sát, thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ:

Với vai trò và trách nhiệm tuyệt đối trung thực, cẩn trọng vì quyền lợi của các Cổ đông và của Công ty. Hội đồng Quản trị đã tập trung chỉ đạo, giám sát, định hướng kịp thời hỗ trợ hoạt động của Giám Đốc điều hành thông qua việc ban hành các quyết định nhanh chóng về các hoạt động có liên quan.

Trong năm 2018, HĐQT đã thực hiện đầy đủ các nội dung Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thông qua, trong đó có một số vấn đề quan trọng như sau:

- Tổ chức thành công ĐHĐCĐ năm 2018;
- Chi cổ tức năm 2017 theo nghị quyết ĐHĐCĐ năm 2018;
- Lựa chọn Công ty Dịch vụ Kiểm toán và Tư vấn UHY là đơn vị thực hiện kiểm toán báo cáo tài chính theo ủy quyền cả ĐHĐCĐ;
- Chi thù lao cho HĐQT và BKS trong năm 2018.

b) Giám sát hoạt động kinh doanh năm 2018:

Kết quả kinh doanh 2018 được tóm tắt như sau:

TT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2017	Kế hoạch 2018	Thực hiện 2018
1	DOANH THU	45.055.654.835	49.779.940.000	45.439.591.448
2	CHI PHÍ	25.155.883.439	25.882.568.800	24.235.610.265
3	LỢI NHUẬN trước thuế	19.942.933.603	22.475.266.200	23.985.902.245

Năm 2018 là một năm khó khăn đối với các doanh nghiệp nói chung và hoạt động kinh doanh của Công ty CP Khách sạn Sài Gòn nói riêng.

Chỉ tiêu doanh thu mà ĐHĐCĐ năm 2018 đưa ra đã không đạt kế hoạch. Tuy nhiên HĐQT đã kịp thời đưa ra những quyết sách để tiết kiệm chi phí, nên vẫn đảm bảo được lợi nhuận trước thuế đạt 106,7% so với kế hoạch và cao hơn thực hiện năm 2017 là 120,3%.

Đó là sự cố gắng của HĐQT, BKS, Ban điều hành và tập thể người lao động của Công ty.

c) Chuẩn bị tổ chức ĐHĐCĐ thường niên năm 2019:

- Thời gian: 8h30, thứ Năm ngày 30/5/2019
- Địa điểm: Lầu 10, phòng họp Lotus - Khách sạn Sài Gòn
41 – 47 Đông Du, P. Bến Nghé Quận 1 TP.HCM

d) Công tác chỉ đạo quản trị tài chính, chấp hành pháp luật, Điều lệ công ty:

Thực hiện và chấp hành nghiêm chỉnh công tác quản lý tài chính và tổ chức hạch toán kế toán đúng quy định của pháp luật. Vốn chủ sở hữu được bảo toàn, tình hình tài chính của Công ty lành mạnh, không có nợ xấu.

Trong hoạt động Công ty, HĐQT đã chỉ đạo, giám sát hoạt động của Công ty phải tuân thủ đầy đủ pháp luật của Nhà nước, Điều lệ công ty.

4. Phương hướng nhiệm vụ và công tác chỉ đạo năm 2019:

- Năm 2019, HĐQT tập trung chỉ đạo phát triển kinh doanh, duy trì sự ổn định vốn có để phân đầu hoàn thành kế hoạch kinh doanh năm 2019.
- Chỉ đạo tăng cường chất lượng dịch vụ, quảng bá thương hiệu khách sạn, giữ vững uy tín lâu năm của thương hiệu “Khách sạn Sài Gòn”.
- Tổ chức và giám sát việc thực hiện Nghị quyết của ĐHĐCĐ, các Nghị quyết, quyết định của HĐQT trong năm 2019 nhằm đảm bảo hoạt động của Công ty đạt được mục tiêu, hoàn thành nhiệm vụ và phát triển bền vững.
- Đảm bảo ổn định đời sống việc làm của người lao động và lợi ích hợp pháp chính đáng của toàn bộ cổ đông.

Trên đây là báo cáo của HĐQT Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn về tình hình Công ty năm 2018. HĐQT cam kết sẽ thực hiện nhiệm vụ một cách trung thực, cẩn trọng để đáp ứng sự mong đợi của cổ đông, đem lại lợi ích cao nhất cho Công ty.

Kính trình Đại hội đồng Cổ đông thông qua.

Tp Hồ Chí Minh, ngày 30 tháng 5 năm 2019

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

[Đã ký]

PHẠM THANH BÌNH

BÁO CÁO

KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2018

VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2019

Trình Đại hội Đồng Cổ đông Thường niên năm 2019

Kính thưa Đại hội Đồng Cổ đông,

Thay mặt Ban Điều Hành Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn, Tôi xin báo cáo trước Đại hội Kết quả kinh doanh năm 2018 và Kế hoạch kinh doanh năm 2019 của Công ty như sau:

PHẦN I

KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2018

I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH:

Năm 2018 được coi là năm thành công của du lịch Việt Nam với những kết quả nổi bật. Theo số liệu báo cáo của Tổng Cục Du lịch, du lịch Việt Nam đã đón khoảng 15,5 triệu khách quốc tế (tăng 19,9% so với năm 2017), phục vụ trên 80 triệu lượt khách nội địa (tăng 9,3% so với năm 2017), tổng thu từ du lịch đạt 620.000 tỷ đồng.

Các địa phương là trung tâm du lịch lớn của cả nước có tốc độ tăng trưởng mạnh như: Thành phố HCM đón 36,5 triệu lượt khách (*trong đó có 7,5 triệu lượt khách quốc tế*); Hà Nội đón khoảng 28 triệu lượt khách du lịch (*trong đó có 5,5 triệu khách quốc tế*), Quảng Ninh đón 12,5 triệu lượt khách (*trong đó 5,3 triệu lượt khách quốc tế*); Đà Nẵng đón 7,7 triệu lượt khách du lịch (*trong đó khách quốc tế đạt gần 3 triệu*) ... Nhiều địa phương khác cũng đón lượng khách khá lớn, từ 6 triệu lượt khách trở lên Khánh Hòa, Hải Phòng, Kiên Giang, Lâm Đồng, Quảng Nam, Thanh Hóa...

Tại Thành phố HCM, số lượng khách du lịch đến thành phố đạt khoảng 36,5 triệu lượt người; trong đó, khách du lịch quốc tế đạt 7,5 triệu lượt (*tăng 17,3% so với năm 2017, đạt 100% kế hoạch năm*). Khách du lịch nội địa ước đạt 29 triệu lượt (*tăng 16,07% so với năm 2017 và đạt 100% kế hoạch năm*). Doanh thu du lịch (lữ hành, khách sạn, nhà hàng) năm 2018 đạt khoảng 140.000 tỷ đồng (*tăng 21,55% so với cùng kỳ, đạt 102% kế hoạch năm 2018*).

Theo kết quả điều tra của Tổng cục Du lịch năm 2017, tỷ lệ khách du lịch quốc tế đến Việt Nam từ lần thứ 2 trở lên đạt 40,4%, tăng so với tỷ lệ 33% vào năm 2014.

Việt Nam tiếp tục miễn visa cho 5 nước châu Âu (VQ Anh, Pháp, Đức, Ý, TB Nha), bắt đầu từ ngày 01/7/2018 và nâng thời hạn miễn cấp thị thực từ 1 lên 3 năm. Đồng thời, với việc tạo thuận lợi cho cấp thị thực sẽ tăng số lượng khách đến khoảng 8-10% thì doanh thu trực tiếp tăng thêm 100 triệu đô la Mỹ - cao hơn rất nhiều so với số tiền phí thị thực thất thu là 17 triệu đô la Mỹ. Đồng thời, đã áp dụng chương trình cấp thị thực điện tử thí điểm 2 năm bắt đầu vào ngày 1/2/2017 dành cho du khách từ 40 quốc gia. Thị thực điện tử áp dụng cho nhập cảnh 1 lần và kéo dài trong 30 ngày, tuy nhiên, các vấn đề kỹ thuật với trang web cũng ảnh hưởng đến sự thành công của dự án này cho đến nay.

Lần đầu tiên tổ chức Diễn đàn cấp cao Du lịch Việt Nam 2018 vào ngày 5 & 6/12/2018 tại Hà Nội, với các phiên thảo luận về chủ đề “Sự cần thiết cơ cấu lại ngành và phát triển

du lịch Việt Nam theo hướng chất lượng, bền vững” và chủ đề “Phát triển Du lịch Việt Nam chất lượng, bền vững – tầm nhìn 2030”.

Bên cạnh các thuận lợi từ môi trường kinh doanh du lịch chung trên cả nước nói chung cũng như tại Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng, sự cạnh tranh giữa các khách sạn cung cấp dịch vụ, đặc biệt là dịch vụ phòng ngủ cùng đẳng cấp với khách sạn vẫn rất gay gắt.

II. KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2018:

1. Thực hiện nghị quyết của ĐHĐCĐ và HĐQT năm 2018:

Báo cáo tiến độ thực hiện việc đóng tiền thuê đất một lần: hiện đơn vị tư vấn thẩm định giá được Sở Tài Nguyên - Môi trường chỉ định là Công ty Thẩm Định Giá Hoàng Gia đang thực hiện thủ tục định giá để trình Sở Tài Nguyên - Môi trường và Sở Tài chính thẩm định.

Các nội dung khác: đã được thực hiện hoàn tất theo Nghị quyết của HĐQT trong năm 2018.

2. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh:

DIỄN GIẢI	KẾ HOẠCH 2018	THỰC HIỆN 2018	THỰC HIỆN 2018 / KẾ HOẠCH 2018	
			Số tiền	%
	1	2	(3=2-1)	(4=2/1)
I. DOANH THU	49,779,940,000	45,439,591,448	- 4,340,348,552	91.3%
1. Phòng ngủ	28,878,800,000	26,365,273,816	- 2,513,526,184	91.3%
+ CSP (%)	81.85	73.81	(8.04)	
+ Số ngày trong kỳ	365	365	-	
+ Giá phòng bình quân	1,124,000	1,137,956	13,956	101.2%
2. Ăn uống	8,258,000,000	6,895,297,462	- 1,362,702,538	83.5%
3. Cho thuê phòng hội nghị	2,686,000,000	2,075,943,843	- 610,056,157	77.3%
4. Cho thuê mặt bằng	6,900,000,000	6,954,545,452	54,545,452	100.8%
5. Dịch vụ khác	1,066,000,000	1,380,854,927	314,854,927	129.5%
6. Phí phục vụ	1,991,140,000	1,767,675,948	- 223,464,052	88.8%
II. CHI PHÍ KINH DOANH	25,882,568,800	24,235,610,265	- 1,646,958,535	93.6%
1. Nguyên vật liệu	3,050,000,000	2,989,803,201	- 60,196,799	98.0%
2. Chi phí trực tiếp	22,835,568,800	22,954,527,624	118,958,824	100.5%
2.1 Chi phí nhân công	12,917,100,000	13,005,919,085	88,819,085	100.7%
Trong đó, Chi phí Lương	10,571,100,000	10,571,100,000	-	100.0%
% / Doanh thu	21.2%	23.3%	2.0%	
2.2 Chi phí vật liệu	557,400,000	513,257,900	- 44,142,100	92.1%
2.3 Chi phí CCDC	1,818,000,000	727,658,182	- 1,090,341,818	40.0%
2.4 Chi phí mua ngoài	3,777,000,000	3,706,289,597	- 70,710,403	98.1%
2.5 Chi phí bằng tiền khác	3,763,068,800	3,292,682,300	- 470,386,500	87.5%
III. LÃI GỘP (I-II)	23,897,371,200	21,203,981,183	- 2,693,390,017	88.7%
% / Doanh thu	48.0%	46.7%	-1.3%	
IV. CHI PHÍ CỐ ĐỊNH	5,032,704,000	4,999,652,963	- 33,051,037	99.3%
+ Chi phí Khấu hao TSCĐ	3,360,000,000	3,290,932,403	- 69,067,597	97.9%
+ Thuế	-	-	-	-
+ Thuê đất, tiền thuê đất	1,672,704,000	1,708,720,560	36,016,560	102.2%
V. HOẠT ĐỘNG TÀI	3,613,599,000	7,543,664,388	3,930,065,388	208.8%

DIỄN GIẢI	KẾ HOẠCH 2018	THỰC HIỆN 2018	THỰC HIỆN 2018 / KẾ HOẠCH 2018	
			Số tiền	%
CHÍNH				
1. Thu nhập tài chính	3,613,599,000	7,547,297,586	3,933,698,586	208.9%
+ Cổ phiếu	213,599,000	75,000	- 213,524,000	0.0%
+ Tiền gửi ngân hàng	3,400,000,000	7,534,477,731	4,134,477,731	221.6%
+ Chênh lệch tỉ giá	-	12,744,855	-	-
2. Chi phí tài chính	-	3,633,198	-	-
+ Lãi vay	-	-	-	-
+ Chênh lệch tỉ giá	-	3,633,198	-	-
VI. HOẠT ĐỘNG KHÁC	-	237,909,637	-	-
+ Thu nhập khác	-	243,304,153	-	-
+ Chi phí khác	-	5,394,516	-	-
VII. LÃI TRƯỚC THUẾ (III - IV + V + VI)	22,475,266,200	23,985,902,245	1,510,636,045	106.7%
% / Doanh thu	45.1%	52.8%	7.6%	

Tổng doanh thu khách sạn đạt được là 45,439 tỷ đồng, đạt 91,3% so với kế hoạch năm 2018. Trong đó, mặc dù tình hình cạnh tranh rất gay gắt giữa các khách sạn cùng cấp trong khu vực lân cận, kinh doanh phòng ngủ đạt được kết quả tương đối khả quan là 26,365 tỷ đạt 91,3% so với kế hoạch năm 2018. Bên cạnh đó, kinh doanh ẩm thực trong tình hình khó khăn, khách hàng cắt giảm chi tiêu, kết quả doanh thu ẩm thực đạt được là 6,895 tỷ đồng và đạt 83,5% so với kế hoạch năm 2018. Hoạt động kinh doanh các dịch vụ khác, bao gồm: cho thuê phòng hội nghị, cho thuê mặt bằng, cho thuê xe, giặt ủi, minibar ... đạt 10,411 tỷ đồng và đạt 97,7% so với kế hoạch năm 2018.

Doanh thu Phí phục vụ đạt 1,767 tỷ đồng và đạt 88,8% kế hoạch năm 2018.

Về kết quả chỉ tiêu Lãi trước thuế đạt 23,985 tỷ đồng, đạt 106,7% so với kế hoạch năm 2018.

3. Đánh giá hiệu quả kinh doanh theo từng dịch vụ:

3.1 Kinh doanh phòng ngủ:

Nhờ sự chủ động trong việc duy trì và bảo dưỡng trang thiết bị, tiện nghi tại các phòng ngủ và tập trung chiều sâu vào công tác chăm sóc khách hàng nhằm tạo sự thoải mái nhất cho khách khi ngụ tại khách sạn đã góp phần tạo nên sản phẩm phòng ngủ chất lượng và đáp ứng rất tốt nhu cầu lưu trú của khách. Qua đó, tiếp tục giữ chân được khách hàng đã tín nhiệm và yêu mến thương hiệu cũng như chất lượng sản phẩm, dịch vụ của khách sạn. Từ đó, tạo điều kiện thuận lợi cho công tác bán hàng và chiến lược nâng dần chính sách giá.

Trong năm 2018, Khách sạn đón tiếp và phục vụ được 23.163 ngày phòng, tăng 777 ngày phòng so với năm 2017 (đạt 22.386 ngày phòng), trong đó cơ cấu nguồn khách như sau:

- + Khách công ty: chiếm tỷ lệ 36,8%, giảm -2,2% so với cùng kỳ năm 2017 (đạt 39,0%)
- + Khách du lịch: chiếm tỷ lệ 32,7%, giảm -1,7% so với cùng kỳ năm 2017 (đạt 34,4%)
- + Khách qua mạng: chiếm tỷ lệ 26,2%, tăng +4,3% so với cùng kỳ năm 2017 (đạt 21,9%)
- + Khách vắng lai: chiếm tỷ lệ 4,3%, giảm -0,4% so với cùng kỳ năm 2017 (đạt 4,7%)

Khách theo quốc tịch: (top 5 các quốc tịch đứng đầu)

- + Khách Nhật : 4.635 khách chiếm tỷ lệ 31,1 %
- + Khách Việt Nam : 3.839 khách chiếm tỷ lệ 22,6 %
- + Khách Trung Quốc : 790 khách chiếm tỷ lệ 5,3%
- + Khách Đức : 771 khách chiếm tỷ lệ 5,2%
- + Khách Pháp : 557 khách chiếm tỷ lệ 3,7%

Công suất phòng bình quân đạt 73,8%, giảm 4,3% so với cùng kỳ năm 2017 và thấp hơn 8,1% so với kế hoạch năm 2018. Giá phòng bình quân đạt 1.137.956 VNĐ⁺⁺, tăng 57.9565 VNĐ so với cùng kỳ năm 2017 và tăng 13.956 VNĐ so với kế hoạch năm 2018.

Doanh thu phòng ngủ năm 2018 đạt được 26,365 tỷ, đạt tương đương với cùng kỳ năm 2017 và đạt 91,3% so với kế hoạch năm 2018; chiếm tỷ trọng 58% trên Tổng Doanh thu khách sạn, so với năm 2017 là 58,5% và kế hoạch năm 2018 là 58%.

3.2 Kinh doanh ẩm thực:

Kết quả Doanh thu ăn uống năm 2018 đạt 6,895 tỷ đồng, giảm 8,2% so với cùng kỳ năm 2017 và thấp hơn 16,5% so với kế hoạch năm 2018. Cơ cấu Doanh thu ăn uống chiếm tỷ trọng 15,2% trên Tổng Doanh thu khách sạn, so với năm 2017 là 16,7% và kế hoạch năm 2018 là 15,2%.

3.3 Kinh doanh các dịch vụ khác:

Bao gồm các dịch vụ như: cho thuê phòng hội nghị, cho thuê mặt bằng, dịch vụ giặt ủi, minibar, cho thuê xe ... Doanh thu các dịch vụ khác năm 2018 đạt 10,411 tỷ đồng, tăng 23,3% so với cùng kỳ năm 2017 và thấp hơn 2,3% so với kế hoạch năm 2018, cụ thể như sau:

- + Cho thuê phòng hội nghị: 2,075 tỷ đồng, giảm 18,9% so với cùng kỳ năm 2017 và thấp hơn 22,7% so với kế hoạch năm 2018.
- + Cho thuê mặt bằng: 6,954 tỷ đồng, tăng 20,5% so với cùng kỳ năm 2017 và cao hơn 0,8% so với kế hoạch năm 2018.
- + Dịch vụ khác: 1,380 tỷ đồng, tăng 36,0% so với cùng kỳ năm 2017 và cao hơn 29,5% so với kế hoạch năm 2018.

Theo đó, cơ cấu Doanh thu các dịch vụ khác chiếm tỷ trọng là 22,9% trên Tổng Doanh thu khách sạn, so với năm 2017 là 18,7% và kế hoạch năm 2018 là 21,4%.

4. Đánh giá kết quả thực hiện Chi phí và Lợi nhuận:

4.1 Chi phí:

Tổng chi phí kinh doanh thực hiện là 24,236 tỷ đồng, giảm 3,7% so với cùng kỳ năm 2017 (tương đương giảm 920,3 triệu đồng) và giảm 7,4% so với kế hoạch năm 2018. Tỷ lệ chi phí trên doanh thu thực hiện là 53,3%, giảm được 2,5 điểm % với cùng kỳ năm 2017 và cao hơn 1,3 điểm % so với kế hoạch năm 2018.

Trong năm 2018, khách sạn đã thực hiện nhiều biện pháp nhằm kiểm soát chặt chẽ công tác đầu tư, mua sắm đầu vào và sử dụng hợp lý, tiết kiệm tất cả các khoản chi phí, trong đó, các chi phí mua sắm CCDC, chi phí mua ngoài và các chi phí bằng tiền khác ... đều được giảm đi đáng kể so với cùng kỳ và so với kế hoạch, qua đó đã góp phần vào tăng hiệu quả kinh doanh của toàn khách sạn.

4.2 Lợi nhuận:

Tổng Lợi nhuận gộp (GOP) đạt được là 21,203 tỷ đồng, tăng 6,6% so với cùng kỳ năm 2017 (tương đương tăng 1,304 tỷ đồng) và thấp hơn 11,3% so với kế hoạch năm 2018. Tỷ lệ GOP trên Tổng doanh thu đạt 46,7%, tăng 2,5 điểm % so với cùng kỳ năm 2017 và thấp hơn 1,3 điểm % so với kế hoạch năm 2018.

Tổng Lợi nhuận trước thuế đạt được là 23,985 tỷ đồng, tăng 20,3% so với cùng kỳ năm 2017 (tương đương tăng 4,042 tỷ đồng) và tăng 6,7% so với kế hoạch năm 2018 (tương đương tăng 1,510 tỷ đồng). Tỷ lệ Lợi nhuận trước thuế trên Tổng doanh thu đạt 52,8%, tăng 8,5 điểm % so với cùng kỳ năm 2017 và tăng 7,7 điểm % so với kế hoạch năm 2018. Trong đó, bên cạnh việc tiếp tục kiểm soát tốt tất cả các khoản chi phí kinh doanh thì nhờ vào việc chủ động tính toán nhằm tối ưu khoản thu nhập từ hoạt động tài chính, chủ yếu từ tiền gửi tiết kiệm ngân hàng, năm 2018 đã thực hiện đạt 7,543 tỷ đồng, tăng 41,1% so với cùng kỳ năm 2017 (tương đương tăng 2,196 tỷ đồng) và tăng 108,8% so với kế hoạch năm 2018 (tương đương tăng 3,930 tỷ đồng) nên đã góp phần làm tăng Lợi nhuận trước thuế của khách sạn.

Nhận xét chung, kết quả kinh doanh năm 2018 đạt được tương đối khả quan với Tổng doanh thu tăng nhẹ so với cùng kỳ năm 2017 và đạt 91,3% kế hoạch được giao; tuy nhiên, kết quả Lợi nhuận trước thuế thực hiện lại cho thấy sự tăng trưởng cao khi vượt đến 20,3% so với cùng kỳ năm 2017 và vượt 6,7% so với kế hoạch được giao. Qua đó, cho thấy sự tiếp tục nỗ lực và phấn đấu rất cao của cả tập thể CB.NV trong công tác quản lý, điều hành và tổ chức kinh doanh, phục vụ khách hàng của khách sạn trong suốt năm 2018 vừa qua.

5. Dự kiến phân phối lợi nhuận năm 2018:

✓ Lợi nhuận trước thuế	23.985.902.245 đồng
+ Lợi nhuận PPV	1.767.675.948 đồng
+ Lợi nhuận kinh doanh	22.218.226.297 đồng
✓ Lợi nhuận sau thuế TNDN	19.188.648.027 đồng
+ Lợi nhuận PPV	1.414.141.137 đồng
+ Lợi nhuận kinh doanh	17.774.506.890 đồng
✓ Lợi nhuận phân phối	17.774.506.890 đồng
+ Chi cổ tức 6% theo NQ ĐHCĐ	7.418.460.000 đồng
+ Thù lao HĐQT và BKS	400.000.000 đồng
+ Trích quỹ Khen thưởng (12% lợi nhuận KD)	1.228.803.499 đồng
✓ Lợi nhuận còn lại	8.667.243.391 đồng

PHẦN II

KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2019

I. NHẬN ĐỊNH TÌNH HÌNH:

Năm 2019, bên cạnh những thuận lợi, dự báo kinh tế nói chung và du lịch thế giới nói riêng còn tiềm ẩn nhiều rủi ro từ chiến tranh thương mại giữa một số nước cường quốc lớn, những bất ổn mang tính khó lường từ xung đột, khủng bố, thiên tai, dịch bệnh ... sẽ có tác động không nhỏ đến tình hình du lịch toàn cầu, và nhu cầu du lịch của khách.

Tại Việt Nam, du lịch dự báo tiếp tục là ngành kinh tế tạo nên điểm sáng của nền kinh tế. Đặc biệt, khi du lịch nhận được sự quan tâm chỉ đạo sâu sát từ Đảng, Nhà nước, triển khai nghị quyết 08-NQ/TW của Bộ Chính trị, nghị quyết, chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ,

các chương trình hành động của Bộ VH-TT-DL, của các địa phương, doanh nghiệp, sẽ góp phần mang đến nhiều thể mạnh cho du lịch cả nước.

Hiện ngành du lịch Việt Nam đang tăng trưởng mạnh mẽ với vị thế là điểm đến du lịch hàng đầu trong số các nước Đông Nam Á. Theo Tổ chức Du lịch thế giới (UNWTO), Việt Nam là quốc gia tăng trưởng nhanh thứ 6 thế giới và nhanh nhất châu Á trong vai trò là một điểm đến du lịch. Năm 2019, ngành du lịch Việt Nam đặt mục tiêu đón 103 triệu lượt khách, trong đó có 18 triệu khách quốc tế, phục vụ 85 triệu khách nội địa.

Theo đó, tiếp nối những thành công năm 2018, trong năm 2019 ngành du lịch Thành phố Hồ Chí Minh đặt mục tiêu đón 8,5 triệu lượt khách quốc tế (tăng khoảng 14% so với năm 2018); khách du lịch nội địa đến thành phố phần đầu đạt 32,7 triệu lượt (tăng khoảng 13% so với năm 2018). Tổng doanh thu du lịch phần đầu đạt 150.000 tỷ đồng (tăng khoảng 14,5% so với năm 2018).

Theo thống kê của Sở Du lịch TP.HCM, hiện nay trên địa bàn thành phố có 1.799 cơ sở lưu trú du lịch với 46.257 phòng. Trong đó, có 190 nhà nghỉ đạt chuẩn phục vụ khách du lịch, 1.224 khách sạn 1 sao, 261 khách sạn 2 sao, 76 khách sạn 3 sao, 26 khách sạn 4 sao, 20 khách sạn 5 sao, 2 khu căn hộ cao cấp.

Bên cạnh chính sách tiếp tục miễn visa cho 5 nước châu Âu (VQ Anh, Pháp, Đức, Ý, TB Nha) bắt đầu từ ngày 01/7/2018 và nâng thời hạn miễn cấp thị thực từ 1 lên 3 năm, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 07/2019/NĐ-CP vào ngày 01/2/2019, bổ sung các cập nhật của Nghị định số 07/2017/NĐ-CP, quy định về thủ tục thực hiện thí điểm thị thực điện tử cho du khách nước ngoài sang Việt Nam. Giai đoạn thứ hai của chương trình thị thực điện tử thí điểm sẽ cho phép du khách từ 35 quốc gia nộp đơn xin và nhận thị thực Việt Nam qua Internet trong thời gian hai năm của chương trình.

Bên cạnh những thuận lợi khách quan và chủ quan trong năm 2019, sự cạnh tranh giữa các khách sạn ở phân khúc 3 sao, 4 sao với số lượng phòng ngủ chiếm đa số trên thị trường vẫn tiếp tục rất gay gắt, trong khi cơ sở vật chất, tiện nghi của khách sạn mặc dù đã được nâng cấp, cải tạo lớn nhưng cũng đã được khai thác kinh doanh trong thời gian 05 năm qua. Tuy vẫn được duy trì và giữ gìn tốt, diện tích phòng ốc khá thoáng đãng nhưng xét về mức độ tiện nghi và xứng tầm với tiêu chuẩn khách sạn 03 sao quốc tế thì vẫn chưa thể so sánh được với một số các khách sạn khác do tư nhân đầu tư trong khu vực lân cận tại trung tâm thành phố.

II. XÂY DỰNG KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2019:

1. Kế hoạch doanh thu:

Nhằm đảm bảo khai thác tối đa cơ sở vật chất hiện có, tận dụng mọi lợi thế và phát huy tiềm năng của một khách sạn tọa lạc ngay vị trí trung tâm thành phố, trong năm 2019 Khách sạn dự kiến xây dựng Kế hoạch Doanh thu là **50 tỷ đồng**. Cơ cấu doanh thu cụ thể như sau:

DVT: triệu đồng

Diễn giải	Thực hiện 2018	Kế hoạch 2019	So sánh KH 2019 / TH 2018
Tổng doanh thu:	45,439	50,000	110,0%
- DT Kinh doanh:	43,672	48,000	110,9%
+ Doanh thu Phòng ngủ:	26,365	29,000	110,0%
+ Doanh thu Ăn uống:	6,895	8,400	121,8%
+ Doanh thu Dịch vụ khác:	10,412	10,600	101,8%

- DT Phí phục vụ:	1,767	2,000	113,2%
--------------------------	--------------	--------------	---------------

1.1 Kinh doanh phòng ngủ:

Kế hoạch Doanh thu phòng ngủ năm 2019 là 29 tỷ đồng, tăng 10% so với thực hiện năm 2018:

- + Công suất phòng BQ là 81,76%.
- + Giá phòng BQ đạt 1.130.000⁺⁺ đồng.
- + Chiếm tỷ trọng 58% trên Tổng doanh thu khách sạn, tương đương so với cùng kỳ năm 2018.

1.2 Kinh doanh ẩm thực:

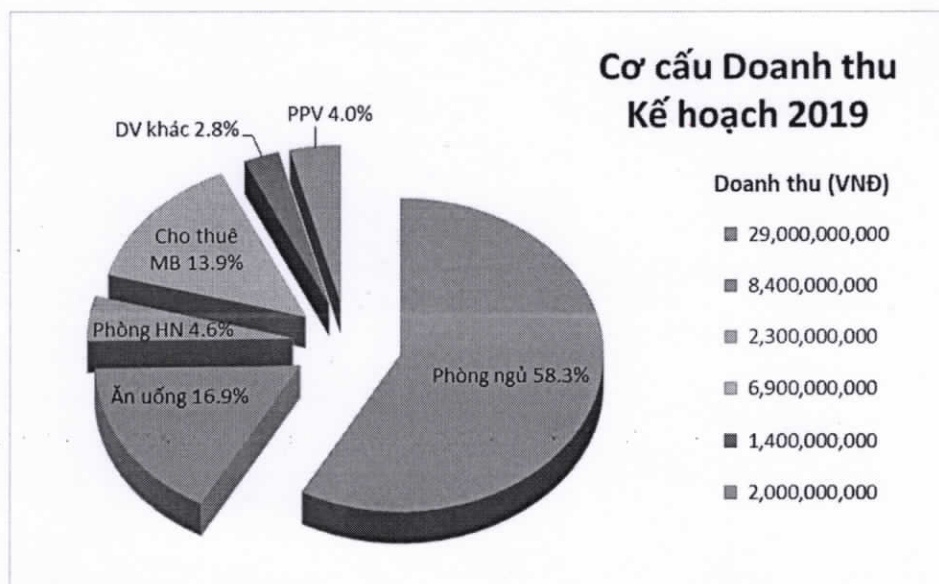
Năm 2019, khách sạn tận dụng khai thác thêm mặt bằng phía trước mặt tiền để kinh doanh quầy cà phê kết hợp thức ăn nhanh, song song với đây mạnh khai thác nhà hàng và dịch vụ phục vụ tiệc – hội nghị hiện hữu. Do đó, Khách sạn dự kiến xây dựng Kế hoạch doanh thu ăn uống năm 2019 là 8,7 tỷ đồng, tăng 21,8% so với thực hiện cùng kỳ năm 2018, chiếm tỷ trọng 16,8% trên Tổng doanh thu khách sạn, so với năm 2018 chiếm trọng 15,2%.

1.3 Kinh doanh dịch vụ khác:

Bao gồm các dịch vụ như: cho thuê phòng hội nghị, cho thuê mặt bằng, dịch vụ giặt ủi, minibar, cho thuê xe ... Kế hoạch doanh thu các dịch vụ khác năm 2019 là 10,6 tỷ đồng, tăng 1,8% so với thực hiện cùng kỳ năm 2018, chiếm tỷ trọng 21,2% trên Tổng doanh thu khách sạn. Cụ thể:

- + Cho thuê phòng hội nghị: kế hoạch doanh thu là 2,3 tỷ đồng, tăng 10,8% so với thực hiện cùng kỳ năm 2018.
- + Cho thuê mặt bằng: kế hoạch doanh thu là 6,9 tỷ đồng, giảm 0,8% so với thực hiện cùng kỳ năm 2018, do trong năm 2019 khách sạn vẫn phải tiếp tục áp dụng hỗ trợ giảm giá thuê các mặt bằng cho đối tác do tình hình khó khăn kinh doanh ẩm thực trên thị trường tại TP.HCM.
- + Dịch vụ khác: kế hoạch doanh thu là 1,4 tỷ đồng, tăng 1,4% so với thực hiện cùng kỳ năm 2018.

Kế hoạch Doanh thu Phí phục vụ là 2 tỷ đồng, tăng 13,2% so với thực hiện cùng kỳ năm 2018, chiếm tỷ trọng 4,0% trên Tổng doanh thu khách sạn.



2. Kế hoạch chi phí:

Kế hoạch Tổng chi phí kinh doanh là 27,199 tỷ đồng, tăng 12,2% so với cùng kỳ năm 2018. Tỷ lệ chi phí trên doanh thu là 54,4%, tăng 1 điểm % với cùng kỳ năm 2018.

Trong năm 2019, Khách sạn tiếp tục kiểm soát chặt chẽ việc mua sắm và sử dụng hợp lý, hiệu quả tất cả các khoản chi phí kinh doanh như: chi phí nguyên vật liệu, mua sắm CCDC và các chi phí mua ngoài; ngoại trừ các nguyên nhân chính sau đây sẽ ảnh hưởng đến tăng khoản chi phí bằng tiền khác với mức tăng 23,1% so với cùng kỳ năm 2018:

+ Tăng khoản mục chi phí bảo trì cho một số hạng mục lớn như: touch up toàn bộ đồ gỗ phòng ngủ và bảo dưỡng sàn gỗ phòng ngủ, thay mới thảm hành lang phòng ngủ, thảm cầu thang bộ, dán mới tấm trang trí vách tường 2 phòng hội nghị, thay mới cửa kính 2 lớp chống ồn phòng ngủ tại các tầng thấp lầu 2 và lầu 3 và một số hạng mục cần thiết khác ... nhằm giữ tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm, dịch vụ để giữ khách hàng và qua đó sẽ tăng Doanh thu cho năm 2019 cũng như sẽ được tiếp tục khai thác phục vụ kinh doanh trong các năm tiếp theo.

+ Tình hình vật giá tăng cao trên thị trường (điện, nước, nhiên liệu, thực phẩm ...).

3. Kế hoạch lợi nhuận:

ĐVT: triệu đồng

Diễn giải	Thực hiện 2018	Kế hoạch 2019	So sánh KH 2019 / TH 2018
Lợi nhuận gộp (GOP):	21,203	22,800	107,8%
Lợi nhuận trước thuế:	23,985	25,000	104,2%
+ LN Kinh doanh:	22,218	23,000	110,9%
+ LN Phí phục vụ:	1,767	2,000	113,2%
Khấu hao cơ bản:	3,245	3,155	97,2%
Hoạt động tài chính:	7,543	7,013	93,0%

Kế hoạch Lợi nhuận gộp năm 2019 là 22,8 tỷ đồng, tăng 7,5% so với cùng kỳ năm 2018. Tỷ lệ Lợi nhuận gộp trên Tổng doanh thu đạt 45,6%, giảm 0,9 điểm % so với thực hiện năm 2018, có nguyên nhân phát sinh từ tăng khoản Chi phí bằng tiền khác do cần thiết nâng cấp, bảo trì bảo dưỡng tiện nghi, CSVC, trang thiết bị tại khách sạn.

Kế hoạch Lợi nhuận trước thuế năm 2019 là 25 tỷ đồng, tăng 4,2% so với cùng kỳ năm 2018. Tỷ lệ Lợi nhuận trước thuế trên Tổng doanh thu đạt 50,0%, giảm 2,8 điểm % so với thực hiện năm 2018. Trong đó:

+ *Khấu hao cơ bản dự kiến là 3,155 tỷ đồng, giảm 4,1% so với thực hiện năm 2018.*

+ *Thu nhập từ Hoạt động tài chính (chủ yếu từ lãi suất tiền gửi ngân hàng) dự kiến là 7,013 tỷ đồng, giảm 7,0% so với thực hiện năm 2018.*

4. Đề xuất các hạng mục bảo trì, nâng cấp:

Tổng chi phí dự kiến cho các hạng mục bảo trì, nâng cấp CSVC và mua sắm máy móc năm 2019 là 917,290 triệu đồng.

5. Bảng tổng hợp các chỉ tiêu kinh doanh năm 2019:

DIỄN GIẢI	THỰC HIỆN 2018	KẾ HOẠCH 2019	KẾ HOẠCH 2019 / THỰC HIỆN 2018	
			Số tiền	%

DIỄN GIẢI	THỰC HIỆN 2018	KẾ HOẠCH 2019	KẾ HOẠCH 2019 / THỰC HIỆN 2018	
			Số tiền	%
	2	2	(3=2-1)	(4=2/1)
I. DOANH THU	45,439,591,448	50,000,000,000	4,560,408,552	110.0%
1. Phòng ngủ	26,365,273,816	29,000,000,000	2,634,726,184	110.0%
+ CSP (%)	73.81	81.76	7.95	
+ Số ngày trong kỳ	365	365	-	
+ Giá phòng bình quân (VNĐ)	1,137,956	1,130,000	- 7,956	99.3%
2. Ăn uống	6,895,297,462	8,400,000,000	1,504,702,538	121.8%
3. Cho thuê phòng hội nghị	2,075,943,843	2,300,000,000	224,056,157	110.8%
4. Cho thuê mặt bằng	6,954,545,452	6,900,000,000	- 54,545,452	99.2%
5. Dịch vụ khác	1,380,854,927	1,400,000,000	19,145,073	101.4%
6. Phí phục vụ	1,767,675,948	2,000,000,000	232,324,052	113.1%
II. CHI PHÍ KINH DOANH	24,235,610,265	27,199,767,000	2,964,156,735	112.2%
1. Nguyên vật liệu	2,989,803,201	3,301,842,000	312,038,799	110.4%
2. Chi phí trực tiếp	22,954,527,624	23,897,925,000	943,397,376	104.1%
2.1 Chi phí nhân công	13,005,919,085	14,240,129,000	1,234,209,915	109.5%
Trong đó, Chi phí Lương	10,571,100,000	11,508,000,000	936,900,000	108.9%
% / Doanh thu	23.3%	23.0%	-0.2%	
2.2 Chi phí vật liệu	513,257,900	586,582,000	73,324,100	114.3%
2.3 Chi phí CCDC	727,658,182	232,000,000	- 495,658,182	31.9%
2.4 Chi phí mua ngoài	3,706,289,597	3,890,406,000	184,116,403	105.0%
2.5 Chi phí bằng tiền khác	3,292,682,300	4,052,808,000	760,125,700	123.1%
III. LÃI GỘP (I-II)	21,203,981,183	22,800,000,000	1,596,018,817	107.5%
% / Doanh thu	46.7%	45.6%	-1.1%	
IV. CHI PHÍ CỐ ĐỊNH	4,999,652,963	4,828,233,000	- 171,419,963	96.6%
+ Chi phí Khấu hao TSCĐ	3,290,932,403	3,155,529,000	- 135,403,403	95.9%
+ Thuế	-	-	-	-
+ Thuê đất, tiền thuê đất	1,708,720,560	1,672,704,000	- 36,016,560	97.9%
V. HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH	7,543,664,388	7,013,000,000	- 530,664,388	93.0%
1. Thu nhập tài chính	7,547,297,586	7,000,000,000	- 547,297,586	92.7%
+ Cổ phiếu	75,000	-	-	-
+ Tiền gửi ngân hàng	7,534,477,731	7,000,000,000	- 534,477,731	92.9%
+ Chênh lệch tỉ giá	12,744,855	13,000,000	-	-
2. Chi phí tài chính	3,633,198	-	-	-
+ Lãi vay	-	-	-	-
+ Chênh lệch tỉ giá	3,633,198	-	-	-
VI. HOẠT ĐỘNG KHÁC	237,909,637	15,000,000	-	-
+ Thu nhập khác	243,304,153	15,000,000	-	-
+ Chi phí khác	5,394,516	-	-	-
VII. LÃI TRƯỚC THUẾ (III - IV + V + VI)	23,985,902,245	25,000,000,000	1,014,097,755	104.2%
% / Doanh thu	52.8%	50.0%	-2.8%	-

• Các chỉ tiêu chính:	
✓ Doanh thu:	50,0 tỷ đồng
+ Doanh thu kinh doanh:	48,0 tỷ đồng
+ Doanh thu phí phục vụ:	2,00 tỷ đồng
✓ Lợi nhuận trước thuế:	25,0 tỷ đồng
+ Lợi nhuận kinh doanh:	23,0 tỷ đồng
+ Lợi nhuận phí phục vụ:	2,00 tỷ đồng
✓ Lợi nhuận sau thuế:	20,00 tỷ đồng
+ Lợi nhuận kinh doanh:	18,00 tỷ đồng
+ Lợi nhuận phí phục vụ:	2,00 tỷ đồng
✓ Chi phí tiền lương:	11.508.000.000 đồng
✓ Chi phí hoạt động HĐQT, BKS:	400.000.000 đồng
✓ Cổ tức 6%:	7.418.460.000 đồng

III. BIỆN PHÁP TỔ CHỨC THỰC HIỆN:

1. Chính sách giá:

- Hết sức linh động theo từng thời điểm và phân khúc thị trường để gia tăng tối đa giá bán, công suất khai thác phòng ngủ, phòng hội nghị nhằm tăng doanh thu. Đồng thời, tạo sự “công bằng” giữa các khách hàng khi khách hàng đặt sớm hơn thì sẽ được hưởng chính sách giá bán tốt hơn.
- Ngoài các thị trường và lượng khách thân thiết đã ổn định, trong năm 2019 khách sạn tập trung khai thác mạnh các kênh “trực tiếp” để chủ động xây dựng thêm lượng khách hàng mới, đồng thời tiết kiệm chi phí phải trả cho bên trung gian.
- Xây dựng chính sách “giá trọn gói” và ưu tiên giới thiệu, chào bán để cùng lúc bán được nhiều dịch vụ của khách sạn.
- Linh động các gói ưu đãi đi kèm đối với kinh doanh phòng ngủ và tiệc – hội nghị để lấy khách hàng, đồng thời bù đắp cho hạn chế không có chỗ đậu xe tại chỗ và không gian giới hạn của phòng hội nghị.

2. Xây dựng thương hiệu – quảng bá – tiếp thị:

- Chú trọng tăng chỉ số hài lòng của khách hàng nhằm góp phần nâng cao uy tín thương hiệu, qua đó sẽ gia tăng lượng khách hàng trung thành, tăng giá bán và tăng doanh thu từ đối tượng khách này.
- Duy trì thường xuyên các hoạt động marketing nhằm làm mới hình ảnh khách sạn trong mắt khách hàng, đối tác và cộng đồng.
- Triển khai các chiến lược marketing cùng với xây dựng và thực hiện cập nhật bộ hướng dẫn nhận diện thương hiệu và duy trì sự hiện diện thông qua các kênh truyền thông bao gồm online, offline, e-commerce, và các hoạt động PR.
- Tiếp tục tìm kiếm và thực hiện các hoạt động nhằm gia tăng doanh thu như chuyển đổi dần dần từ các khách đặt phòng trên OTA sang đặt phòng trực tiếp qua trang mạng của khách sạn; giữ mối quan hệ với khách hàng ngụ dài hạn để tiếp tục theo dõi và khuyến khích đặt phòng song song với phát triển mạnh thị phần khách công ty.

- Tiếp tục xây dựng các sản phẩm và dịch vụ mới nhằm mang đến những trải nghiệm khác biệt hơn cho khách hàng. Chú trọng khai thác thị trường trong nước đối với kinh doanh ẩm thực như hội nghị, các loại hình tiệc và phục vụ tiệc bên ngoài ...; đồng thời, đẩy mạnh các chương trình khuyến mãi a-la-carte cho nhà hàng và quầy cà phê để tăng doanh thu ẩm thực.
- Xây dựng và thực hiện các hoạt động PR nhằm tăng cường sự nhận dạng thương hiệu trong và ngoài nước, đặc biệt tham gia các hoạt động mang tính xã hội và cộng đồng phù hợp.

3. Phát triển sản phẩm và nâng cao chất lượng phục vụ:

3.1 Sản phẩm phòng ngủ:

- Nhạy bén và chủ động trong kinh doanh, mạnh dạn đưa ra các chính sách bán hàng phù hợp, linh động và kịp thời tùy vào tình hình công suất phòng của khách sạn và thị trường nhằm tối đa doanh thu và lợi nhuận kinh doanh phòng. Theo đó, ưu tiên bán các sản phẩm tốt nhất cho khách bằng cách tăng cường khai thác tối đa công suất từ các phòng suite, phòng tiêu chuẩn cao hơn nhằm mang lại doanh thu cao và sự hài lòng cho khách hàng.
- Xây dựng mới lại cách thức kinh doanh trên các kênh online, linh động và cập nhật nhanh chóng chính sách giá bán hàng ngày nhằm tận dụng tối đa kênh bán hàng cho các booking vào giờ cuối và tối đa số lượng phòng bán được.
- Triển khai việc gửi email liên lạc trực tiếp với khách hàng từ khi khách đặt phòng, đến ngủ tại khách sạn đến khi ra về nhằm xây dựng mối quan hệ tốt với khách hàng, qua đó duy trì lượng khách hàng trung thành, khách ở dài hạn và gia tăng lượng khách vắng lai đặt phòng trực tiếp về khách sạn.
- Liên tục cập nhật các chính sách ưu đãi phù hợp với nhu cầu cần thiết sử dụng của khách hàng để giữ vững lượng khách hàng công ty hiện có, khách ở dài hạn và đẩy mạnh khai thác thêm lượng khách hàng của các thị phần này bằng cách chào bán, tiếp cận trực tiếp đến khách hàng để lấy hợp đồng.
- Vẫn tiếp tục duy trì lượng khách du lịch nhưng chọn lọc các công ty lữ hành lớn, thị trường khách tiềm năng, ổn định và có khả năng bán giá cao để hợp tác vì số lượng phòng của khách sạn không nhiều.
- Vừa khai thác kinh doanh, vừa kết hợp duy tu bảo dưỡng nhằm duy trì CSVC, tiện nghi, trang thiết bị phục vụ khách luôn ở tình trạng tốt nhất. Bên cạnh đó, tính toán cân đối chi phí kinh doanh hàng năm để nâng cấp dần các tiện nghi, dịch vụ cộng thêm nhằm làm tăng sự thoải mái của khách hàng như:
 - + Trang bị thêm tấm lót nệm, ruột chăn bông, gối nằm, thay cửa kính 2 lớp chống ồn các phòng ngủ ở tầng thấp để đảm bảo giấc ngủ ngon của khách;
 - + Touch up lại toàn bộ đồ gỗ trong phòng đã bị trầy, xuống cấp sau 05 năm khai thác phục vụ khách;
 - + Thay đổi nhằm tạo hình ảnh mới cho trang trí nội thất bên trong phòng ngủ như: thay giấy dán tường đầu giường và tranh treo tường khi bị hư hỏng, xuống cấp, đặt thêm ghế ngồi cho các phòng có ban công;
 - + Duy trì tốt tình trạng cơ sở vật chất: thay mới thảm hành lang, treo tranh và tăng cường đèn chiếu sáng cho khu vực hành lang và cầu thang bộ.

- Kết hợp chào bán thêm các sản phẩm, dịch vụ khác trong phòng ngủ như: room service, minibar, giặt ủi, các gói package nhân kỷ niệm các dịp đặc biệt của khách ... để tăng doanh thu và bổ sung thêm dịch vụ đi kèm cho khách hàng.
- Bố trí nhân sự phụ trách công tác vệ sinh khu vực công cộng nhằm nâng cao tiêu chuẩn vệ sinh toàn khách sạn, đặc biệt tại các khu vực công cộng, chú trọng đến tính chi tiết để giữ hình ảnh chẵn chu, tươm tất và duy trì tiêu chuẩn phục vụ khách của khách sạn.

3.2 Sản phẩm ẩm thực:

- Củng cố và đẩy mạnh khai thác các sản phẩm ẩm thực có tiềm năng hiện hữu nhằm duy trì và tăng doanh thu. Bên cạnh đó, xây dựng các sản phẩm mới nhằm đa dạng hóa, đáp ứng tốt hơn các nhu cầu ẩm thực của khách hàng và khai thác tối đa tiềm năng và CSVC, tận dụng đã được đầu tư để tăng doanh thu.
- Xây dựng các chương trình ẩm thực cho cả năm để chủ động chào bán. Cụ thể, đổi mới và nâng dần chất lượng sản phẩm ẩm thực từ lựa chọn lại món ăn cho các menu mới, chất lượng thức ăn, đảm bảo vệ sinh ATTP, bày trí món ăn ... để tạo sự mới lạ và thu hút khách hàng. Ngoài ra, khách sạn cũng đã tự tổ chức làm bánh tại chỗ để phục vụ khách tea-break, khách ăn sáng thay vì phải mua hàng chợ.
- Tăng cường khai thác kinh doanh nhà hàng Saigon Oriental trong khung giờ trưa và xế chiều (11g00–18g00) bằng các chương trình như: *Combo lunch, Healthy Combo lunch, chương trình khuyến mãi Happy Hour “Beer & Snack”, “Lựa chọn của bếp trưởng” (Chef’s selection)*; khung giờ tối (18g00–23g00) bằng các chương trình như: *“Buffet Ốc” cuối tuần từ thứ Sáu đến Chủ nhật, nhận tổ chức event theo phong cách tiệc đứng cocktail, tiệc họp mặt; tổ chức hoạt động ẩm thực nhân sự kiện lớn trong nước & tại TP.HCM ...* với mục tiêu là tăng trưởng doanh thu từ kinh doanh a-la-carte của nhà hàng, bên cạnh việc sử dụng để phục vụ ăn sáng cho khách phòng ngủ và ăn trưa / ăn tối cho khách hội nghị.
- Phát triển sản phẩm tại quầy café TC41 mới đưa vào kinh doanh từ đầu năm 2019 bằng cách duy trì chất lượng thức uống đồng nhất, đa dạng và thường xuyên đổi mới, bổ sung các loại thức uống mới, thức uống dinh dưỡng phù hợp với thị hiếu khách hàng, chạy các chương trình khuyến mãi Happy hour, vào các ngày cuối tuần để khuyến khích khách mua hàng. Ngoài ra, đây cũng là dịch vụ phục vụ cộng thêm cho khách phòng ngủ và khách vắng lai.
- Đẩy mạnh kinh doanh dịch vụ phục vụ tiệc bên ngoài để tăng thêm doanh thu, bù đắp cho hoạt động kinh doanh tiệc, hội nghị ngày càng khó khăn do tình hình cạnh tranh trên thị trường và bất tiện của khách sạn do không có bãi giữ xe tại chỗ. Tiếp tục duy trì chương trình event compulsory Gala Dinner cho khách phòng ngủ vào dịp cuối năm. Song song, rà soát và đổi mới thực đơn từ chủng loại, chất lượng đến hình thức trang trí nhằm tạo sự mới mẻ và nâng dần giá bán.
- Nâng cấp và làm mới hình ảnh các phòng hội nghị như dán giấy dán tường và trần trang trí, chú trọng hơn vào tiêu chuẩn vệ sinh và giữ tình trạng CSVC, tận dụng luôn ở điều kiện tốt nhất để phục vụ khách.

3.3 Các dịch vụ khác:

- Đẩy mạnh kinh doanh 01 xe 16 chỗ của khách sạn đã đầu tư để khai thác tối đa hiệu quả, bên cạnh việc chỉ sử dụng để đón tiễn sân bay, khách sạn còn cho khách có nhu cầu thuê xe đi trong nội thành và đi các tỉnh.

- Cập nhật chính sách giá bán minibar, giặt ủi ... song song với việc đảm bảo chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách để gia tăng thêm lượng khách sử dụng và tăng doanh thu cho phòng ngủ.

4. Chính sách nhân sự và đào tạo phát triển nguồn nhân lực:

- Đưa cách thức quản lý theo hệ thống, tiêu chuẩn, chính sách và quy trình chuẩn nhằm hệ thống hóa và tạo sự đổi mới trước tiên từ quy trình làm việc nội bộ đến xây dựng hình ảnh khách sạn mới mẻ hơn trên thị trường, đặc biệt là tạo ra sự thay đổi tích cực đối với nhóm khách hàng trung thành, thường xuyên quay lại sử dụng sản phẩm, dịch vụ của khách sạn luôn luôn mong muốn tìm thấy những sự thay đổi, cải tiến của khách sạn sau một khoảng thời gian.
- Cấu trúc lại bộ máy nhân sự hoạt động theo đúng chức năng, nhiệm vụ nhằm phát huy tối đa hiệu quả của từng bộ phận chuyên môn. Theo đó, việc tuyển dụng bổ sung vào đội ngũ Ban Quản lý các Trưởng Bộ phận đã từng có kinh nghiệm làm việc tại các khách sạn 4-5 sao thương hiệu quốc tế, thương hiệu mạnh trong nước đã đóng vai trò dẫn dắt sự thay đổi trong việc củng cố hệ thống quản lý nội bộ, xây dựng các tiêu chuẩn phục vụ, quy trình hoạt động chuẩn, triển khai hoạt động đào tạo nội bộ kết hợp với đào tạo bên ngoài, triển khai xây dựng các tiêu chí đánh giá và đánh giá hiệu quả làm việc làm việc của cấp quản lý và nhân viên.
- Giúp cho từng Trưởng Bộ phận hiểu rõ ràng chức năng, nhiệm vụ đảm trách để chủ động phối hợp làm việc và nâng cao tính trách nhiệm, cam kết hơn trong công việc được giao, cũng như trong phối kết hợp làm việc với các bộ phận có liên quan, qua đó sẽ nâng cao hiệu quả và hiệu suất làm việc.
- Thay đổi tư duy về phục vụ (service mindset): “Khách hàng là trên hết” (“Guest first”) và không phải ai khác mà chính khách hàng là người chi phối mọi hoạt động, quyết định của khách sạn nhằm đảm bảo khách hàng được chăm sóc chu đáo như những người thân và nâng tầm trải nghiệm của khách hàng đối với khách sạn Sài Gòn. Đồng thời, truyền thông cho tất cả nhân viên để mọi người cùng hiểu được “chúng ta đang ở đâu” & “mục tiêu chúng ta cần đạt được là gì” nhằm tạo nên sự hưởng ứng và cộng hưởng trong toàn khách sạn. Slogan của khách sạn đối với tiêu chuẩn phục vụ đó là, “Khách sạn tiêu chuẩn 3 sao nhưng cam kết chất lượng phục vụ tiêu chuẩn 4 sao”.
- Thay đổi thái độ phục vụ (service attitude): văn minh, lịch sự, tôn trọng khách hàng và ý muốn của khách hàng, “không bao giờ nói không với khách” với mục tiêu nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ và phục vụ chuyên nghiệp để hướng đến đối tượng khách hàng sẵn sàng trả tiền cao hơn nhưng đòi hỏi tiêu chuẩn phục vụ đẳng cấp hơn và chất lượng sản phẩm được chăm sóc chi tiết hơn.
- Thay đổi nếp suy nghĩ mang tính “cục bộ” để nâng cao tinh thần gắn kết, làm việc nhóm (teamwork’s spirit), hợp tác và hỗ trợ hiệu quả lẫn nhau, xóa bỏ ranh giới giữa bộ phận với bộ phận mà tất cả chúng ta đều cùng một tập thể Khách sạn Sài Gòn và sản phẩm, dịch vụ phục vụ khách hàng là sản phẩm chung để mang đến cho khách hàng trải nghiệm tuyệt vời, trọn vẹn xuyên suốt ngay từ khi mới đặt chân đến khách sạn cho khi rời đi.
- Xây dựng Chính sách và quy trình đánh giá hiệu quả làm việc nhằm tạo cơ sở cho việc đánh giá đúng năng lực, tiềm năng phát triển và kết quả hoàn thành công việc được giao của mỗi nhân viên.

- Xây dựng kế hoạch và chương trình đào tạo hàng năm và từng tháng, bao gồm: đào tạo chuyên môn, nghiệp vụ, huấn luyện các kỹ năng mềm, đào tạo nâng cao trình độ ngoại ngữ chuyên ngành và tham gia các lớp tập huấn, đào tạo bắt buộc theo quy định.
- Duy trì đảm bảo tất cả các chế độ, chính sách cho người lao động theo quy định nhà nước. Phần đầu giữ ổn định và tăng dần thu nhập cho người lao động qua việc sử dụng hiệu quả và tối ưu nguồn nhân lực, nâng cao năng suất lao động, áp dụng các chính sách tuyển dụng lao động thời vụ và sinh tập thực tập để giảm chi phí nhân công chính thức.

5. Quản lý Tài chính – Kế toán:

- Tăng cường các biện pháp kiểm soát chi phí để nâng cao hiệu quả kinh doanh:
 - + Lập kế hoạch chi phí từng tháng cho các bộ phận và giao trách nhiệm kiểm soát chi phí cho từng Trưởng Bộ phận, bên cạnh kiểm soát và tăng cường doanh thu để đảm bảo tỷ lệ Lãi Bộ phận được giao hàng tháng và cả năm 2019.
 - + Tổ chức họp P&L định kỳ hàng tháng nhằm rà soát tỷ lệ Lãi Bộ phận đạt được và các khoản mục chi phí hoạt động, trường hợp tăng hoặc giảm so với kế hoạch tháng thì phải biết được nguyên nhân và có biện pháp kiểm soát lại ngay hoặc duy trì tiếp tục nếu đang theo hướng kiểm soát tốt. Bên cạnh đó, nhằm minh bạch hóa thông tin các chỉ tiêu kinh doanh như doanh thu, chi phí, giá mua đầu vào, nguyên vật liệu, CCDC, vật dụng nhập vào, quản lý và xuất sử dụng đã đảm bảo hợp lý và tối ưu nhất để Ban Quản lý cùng phối hợp kiểm soát và kiểm tra chéo lẫn nhau.
 - + Rà soát các khoản mục chi phí chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí kinh doanh để có kế hoạch kiểm soát việc sử dụng hiệu quả như: điện năng, nước cấp, giảm bớt in các ấn phẩm quảng cáo và các mặt hàng sử dụng một lần (ưu tiên sử dụng file mềm), giảm bớt lượng hàng vải giặt ủi tại phòng và F&B để giảm chi phí và thân thiện với môi trường.
 - + Cập nhật danh mục giá thị trường thường xuyên để chọn được giá đầu vào tốt nhất và minh bạch quy trình mua hàng để các bộ cùng tham gia, biết thông tin và cùng kiểm tra chéo.
 - + Phòng Kế toán ưu tiên giải quyết hàng hiện còn tồn kho (hàng hóa, CCDC, vật dụng), sau đó sẽ không tồn kho tổng thực tế do Phòng Kế toán quản lý mà giao hàng thẳng cho từng Bộ phận sử dụng, theo dõi và lập định mức hàng tồn kho cho từng bộ phận để kiểm soát số lượng hàng nhập tối thiểu nhưng luôn đảm bảo phục vụ đầy đủ cho kinh doanh
- Tiếp tục hoàn thiện và khai thác tối đa hiệu quả phần mềm quản lý khách sạn FO và BO đã đầu tư. Kết nối dữ liệu tự động giữa 02 phân hệ với nhau để tiết kiệm thời gian nhập liệu bằng tay, theo dõi và khắc phục triệt để các sai sót số liệu thống kê của phần mềm để dần xây dựng được cơ sở dữ liệu chính xác, sử dụng thống nhất trong toàn khách sạn phục vụ cho công tác quản lý, điều hành và quản trị nội bộ.
- Nâng cấp hệ thống mạng cáp mạng nội bộ, hệ thống mạng Wifi sử dụng theo hướng quản lý tập trung nhằm đảm bảo thuận tiện cho khách hàng sử dụng và cho nội bộ khách sạn trong việc sử dụng, lưu trữ và chia sẻ dữ liệu một cách nhanh chóng, đồng thời dễ dàng trong công tác quản lý và bảo trì trong quá trình hoạt động.

Trên đây là báo cáo kết quả kinh doanh năm 2018 và kế hoạch kinh doanh năm 2019 của Khách sạn Sài Gòn. Ban Điều hành kính trình Đại hội Đồng Cổ đông xem xét, thông qua để tổ chức thực hiện.

Trân trọng,

TP. Hồ Chí Minh, ngày 30 tháng 5 năm 2019



GIÁM ĐỐC

NGUYỄN THỊ XUÂN ĐÀO



CÔNG TY CỔ PHẦN KHÁCH SẠN SÀI GÒN
41-47 Đông Du, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM
ĐT: (84) 028 38299 734 – Fax: (84) 028 38291 466
Website: www.saigonhotel.com.vn

Số: 01/TT-ĐHĐCĐ

TP, Hồ Chí Minh ngày 30 tháng 5 năm 2019

TỜ TRÌNH
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2019
Kính trình: Đại hội Đồng Cổ đông Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn

Kính thưa Đại hội,

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp Nước Cộng hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam năm 2014;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn;
- Căn cứ kết quả kinh doanh của công ty năm 2018,

Hội đồng Quản trị trình Đại hội Đồng Cổ đông xem xét đề thông qua các vấn đề sau:

1. Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2018.
2. Báo cáo thẩm tra tình hình tài chính năm 2018 của Ban Kiểm soát.
3. Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2018 bởi Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn UHY – CN tại TP.HCM.
4. Báo cáo Kết quả kinh doanh năm 2018:

4.1 Kết quả kinh doanh năm 2018:

- Doanh thu thuần : 45.439.591.448 đồng, đạt 91,28% so với Kế hoạch năm 2018.
- Lợi nhuận trước thuế : 23.985.902.245 đồng, đạt 106,72% so với Kế hoạch năm 2018.
- Lợi nhuận sau thuế (không bao gồm PPV): 17.774.506.890 đồng, đạt 111,17% so với Kế hoạch năm 2018.
- Phân bổ CCDC : 727.658.182 đồng.
- Khấu hao TSCĐ : 3.290.934.403 đồng.

4.2 Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2018:

Căn cứ kết quả kinh doanh năm 2018, HĐQT kính đề nghị Quý Cổ đông thông qua mức phân phối lợi nhuận năm 2018 như sau:

- Chi cổ tức 6% / cổ phần bằng tiền mặt : 7.418.460.000 đồng
- Trích thù lao HĐQT và BKS : 400.000.000 đồng
- Trích quỹ khen thưởng (12% trên lợi nhuận kinh doanh) : 1.228.803.499 đồng
- Lợi nhuận còn lại sau phân phối : 8.727.243.391 đồng

5. Thông qua việc chi cổ tức năm 2018:

- Chi cổ tức 6% / cổ phần bằng tiền mặt : 7.418.460.000 đồng
- Ngày chi trả cổ tức: Thứ hai, ngày 17/6/2019

Trân trọng kính trình Đại hội Đồng Cổ đông thông qua.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH

[Đã ký]

PHẠM THANH BÌNH



CÔNG TY CỔ PHẦN KHÁCH SẠN SÀI GÒN
41-47 Đông Du, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM
ĐT: (84) 028 38299 734 – Fax: (84) 028 38291 466
Website: www.saigonhotel.com.vn

Số: 02/TT-ĐHĐCĐ

TP. Hồ Chí Minh ngày 30 tháng 5 năm 2019.

TỜ TRÌNH
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2019
Kính trình: Đại hội Đồng Cổ đông Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn

Kính thưa Đại hội,

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp Nước Cộng hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam năm 2014;
- Căn cứ Điều lệ Tổ chức và Hoạt động Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn;
- Căn cứ kế hoạch kinh doanh của công ty năm 2019,

Hội đồng Quản trị trình Đại hội Đồng Cổ đông xem xét đề thông qua các vấn đề sau:

1. Kế hoạch kinh doanh năm 2019:

- Doanh thu thuần : 50,00 tỷ đồng, tăng 10% so với thực hiện năm 2018.
- Lợi nhuận trước thuế : 25,00 tỷ đồng, tăng 4,2% so với thực hiện 2018.
- Lợi nhuận sau thuế (không bao gồm PPV): 18,00 tỷ đồng.

trong đó:

- Tổng Quỹ lương được trích : 11,508 tỷ đồng.
- Khấu hao TSCĐ : 3,201 tỷ đồng.

2. Mức chi thù lao Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát năm 2019:

Căn cứ kế hoạch kinh doanh năm 2019, Hội đồng Quản trị kính trình Đại hội Đồng Cổ đông thông qua thù lao hoạt động của Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát năm 2019 với mức chi là 400.000.000 đồng.

3. Phương án phân phối lợi nhuận năm 2019:

Trên cơ sở kế hoạch kinh doanh và lợi nhuận năm 2019, Hội đồng Quản trị kính trình Đại hội Đồng Cổ đông thông qua phương án phân phối lợi nhuận năm 2019 như sau:

- Chia cổ tức 6% / cổ phần bằng tiền mặt : 7.418.460.000 đồng.
- Trích thù lao HĐQT và BKS : 400.000.000 đồng.
- Trích quỹ khen thưởng (12% trên lợi nhuận kinh doanh) : 1.320.000.000 đồng.

Sau khi có kết quả kinh doanh thực tế năm 2019, Hội đồng Quản trị sẽ trình Đại Hội Đồng Cổ đông quyết định kế hoạch phân phối cụ thể.

Trân trọng kính trình Đại hội Đồng cổ đông thông qua.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH

[Đã ký]

PHAM THANH BÌNH



Số: 03 / TTr-ĐHDCĐ

TP, Hồ Chí Minh ngày 30 tháng 5 năm 2019

TỜ TRÌNH ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2019

Kính trình: Đại hội Đồng Cổ đông Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn

Kính thưa Đại hội,

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp Nước Cộng hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam năm 2014;
- Căn cứ Điều 32 Mục 2, Điều lệ Tổ chức và Hoạt động Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn về việc đề cử ứng viên Ban Kiểm Soát;
- Căn cứ đơn từ nhiệm thành viên Ban Kiểm Soát theo nguyện vọng cá nhân của bà Huỳnh Thị Minh Nguyệt từ ngày 1/4/2019;
- Căn cứ Đơn đề cử bà Nguyễn Việt Hằng Nga – trưởng phòng nhân sự Công ty CP Khách sạn Sài Gòn tham gia thành viên Ban Kiểm Soát Công ty, của cổ đông Công ty Cổ phần Bông Sen ngày 6/5/2019.

Hội đồng Quản trị trình Đại hội Đồng Cổ đông xem xét để thông qua các vấn đề sau:

1. Miễn nhiệm thành viên Ban Kiểm soát giữa nhiệm kỳ:

Ngày 17/4/2019 Hội đồng Quản trị có Nghị quyết số 04/2019/NQ-HĐQT về việc thông qua đơn từ nhiệm thành viên Ban Kiểm soát theo nguyện vọng cá nhân của bà Huỳnh Thị Minh Nguyệt từ ngày 1/4/2019.

Để đảm bảo việc miễn nhiệm thành viên Ban kiểm soát đúng quy định của Pháp luật và Điều lệ Công ty, Hội đồng quản trị thống nhất kính trình Đại hội đồng cổ đông thường niên 2019 chấp thuận việc miễn nhiệm chức danh thành viên Ban Kiểm soát đối với bà Huỳnh Thị Minh Nguyệt.

2. Đề cử bầu bổ sung 01 thành viên Ban Kiểm soát:

Để đảm bảo số lượng thành viên Ban kiểm soát theo Điều lệ Công ty, Hội đồng Quản trị kính trình Đại hội Đồng Cổ đông Thường niên 2019 bầu bổ sung thành viên Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2017 – 2021 để đảm bảo túc số theo quy định.

Thông tin ứng viên:

- Họ và tên: Nguyễn Việt Hằng Nga
- Sinh ngày: 21/1/1990
- CMND số: 225445192 Cấp ngày: 27/8/2007 Tại: CA Khánh Hòa
- Trình độ: Cử nhân Quản trị kinh doanh & Luật tổng hợp
- Chức vụ: Trưởng phòng nhân sự Công ty Cổ phần KS. Sài Gòn

3. Ủy quyền cho HĐQT lựa chọn đơn vị kiểm toán các Báo cáo tài chính trong năm 2019, trong số các Công ty kiểm toán được Bộ Tài chính và UBCK Nhà nước chấp thuận.

Trân trọng kính trình Đại hội Đồng Cổ đông thông qua.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH

[Đã ký]
PHẠM THANH BÌNH

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

-----***-----

ĐƠN ĐỀ CỬ THÀNH VIÊN BAN KIỂM SOÁT
Nhiệm kỳ 2017 – 2021

Kính gửi: BAN TỔ CHỨC ĐHĐCĐ THƯỜNG NIÊN NĂM 2019
CÔNG TY CỔ PHẦN KHÁCH SẠN SÀI GÒN

Tên Công ty: Công ty Cổ phần Bông Sen

Giấy đăng ký kinh doanh số: 0303609880 cấp ngày: 24/7/2017 nơi cấp: Sở KH&ĐT TP. HCM

Người đại diện theo pháp luật: Ông Phạm Thanh Bình

Hiện đang sở hữu: 1.104.040 cổ phần (bằng chữ: một triệu một trăm lẻ bốn ngàn bốn mươi cổ phần).

Căn cứ quy định của Luật doanh nghiệp và Điều lệ Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn. Nay Công ty Cổ phần Bông Sen đề cử bà Nguyễn Việt Hằng Nga hiện là trưởng phòng nhân sự Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn, là ứng cử viên tham gia vào Ban kiểm soát của Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn nhiệm kỳ 2017 – 2021.

Chúng tôi cam kết chịu trách nhiệm về tính chính xác trung thực của nội dung văn bản và hồ sơ kèm theo đồng thời cam kết tuân thủ đầy đủ theo quy định Điều lệ Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn.

Trân trọng.

TP. Hồ Chí Minh, ngày 6 tháng 5 năm 2019

Công ty Cổ phần Bông Sen

Tổng Giám Đốc



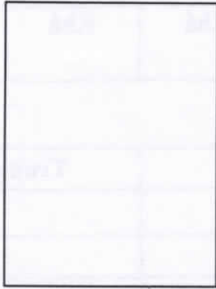
PHẠM THANH BÌNH

Hồ sơ đính kèm:

- Sơ yếu lý lịch do ứng viên tự khai
- Bản sao hợp lệ CMND
- Bản sao hợp lệ bằng cấp liên quan

CÔNG TY CỔ PHẦN
KHÁCH SẠN SÀI GÒN

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc



SƠ YẾU LÝ LỊCH CÁN BỘ-NHÂN VIÊN

- Họ và tên khai sinh (viết chữ in hoa): NGUYỄN VIỆT HẰNG NGA
- Tên gọi khác:
- Sinh ngày...21.... tháng...01.. năm...1990...., Giới tính (nam, nữ):.....Nữ.....
- Nơi sinh: Xã Vạn Hưng, Huyện Vạn Ninh., Tỉnh Khánh Hòa
- Dân tộc: Kinh, Tôn giáo: Không
- Số CMND: số 225445192 Ngày cấp: 27/08/2007 Nơi cấp: Ca Khánh Hòa
- Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú: ...Xuân Vinh, Vạn Hưng, Vạn Ninh, Khánh Hòa
.....
- Nơi ở hiện nay: 19 N2 khu Mega Village Khang Điền, Phường Phú Hữu, Quận 9
.....
- Điện thoại: Nhà riêng :..... Di động: 0973933443 Email: hrm@saigonhotel.com.vn

Chức vụ (chức danh) hiện tại: Trưởng phòng Nhân sự

Trình độ giáo dục phổ thông (đã tốt nghiệp lớp mấy): 12/12

- Tình trạng sức khỏe: ...Tốt.... Chiều cao: ...1m58.... Cân nặng: ...50kg
- Các bệnh mãn tính, bẩm sinh:Không.....

QUÁ TRÌNH ĐÀO TẠO, BỒI DƯỠNG:

1/ Chuyên môn:

Tên trường	Từ tháng ... đến tháng	Chuyên ngành	Văn bằng, chứng chỉ
Đại Học Nha Trang	08/2008 đến 08/2012	Quản trị Kinh doanh	Cử nhân
Đại Học Trà Vinh	2017 đến 2019	Luật tổng hợp	Cử nhân (học online)

2/ Ngoại ngữ:

Các ngoại ngữ có thể sử dụng	Bằng/ Chứng chỉ	Xếp loại/ Điểm	Ngày cấp	Chi tiết (Tốt, khá, trung bình, yếu)			
				Nghe	Nói	Đọc	Viết
Tiếng Anh	B			Khá	Khá	Khá	Khá

3/ *Vi tính:*

Tên phần mềm	Tốt	Khá	Trung bình
Word	x		
Excel	x		
Power Point	x		
Phần mềm khác			

4/ Chuyên môn, kỹ năng khác

.....

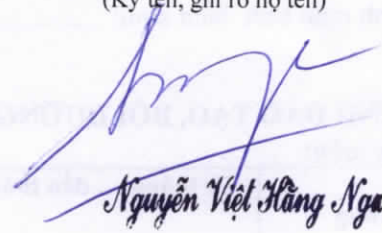
TÓM TẮT QUÁ TRÌNH LÀM VIỆC, CÔNG TÁC

Từ tháng, năm đến tháng, năm	Chức danh, chức vụ, đơn vị công tác (đảng, chính quyền, đoàn thể, tổ chức xã hội), kể cả thời gian được đào tạo, bồi dưỡng về chuyên môn, nghiệp vụ,...
08/2012-03/2014	Chuyên viên nhân sự - Khách sạn Diamond Bay resort & Spa
03/2014-02/2019	Giám sát nhân sự - Khách sạn InterContinental Sài Gòn
25/02/2019- đến nay	Trưởng phòng nhân sự - Khách sạn Sài Gòn

Tp Hồ Chí Minh, Ngày 6...tháng 05..năm 2019

Người khai

Tôi xin cam đoan những lời khai trên đây là đúng sự thật
(Ký tên, ghi rõ họ tên)



Nguyễn Việt Hằng Nga

SAI GON hotel

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2019
CÔNG TY CỔ PHẦN KHÁCH SẠN SÀI GÒN
NGÀY 30/5/2019

PHIẾU BIỂU QUYẾT

MÃ SỐ CỔ ĐÔNG

.....

SỐ CỔ PHẦN BIỂU QUYẾT

.....

Tờ trình số 02/TTr-ĐHĐCĐ ngày 30 tháng 5 năm 2019

1. Thông qua Kế hoạch kinh doanh năm 2019.

- Doanh thu thuần : 50,00 tỷ đồng, tăng 10% so với thực hiện năm 2018.
- Lợi nhuận trước thuế : 25,00 tỷ đồng, tăng 4,2% so với thực hiện 2018.
- Lợi nhuận sau thuế (không bao gồm PPV): 18,00 tỷ đồng.

Trong đó:

- Tổng Quỹ lương được trích : 11,508 tỷ đồng.
- Khấu hao TSCĐ : 3,201 tỷ đồng.

Tán thành

Không tán thành

Không ý kiến

2. Thông qua mức chi thù lao Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát năm 2019.

Tán thành

Không tán thành

Không ý kiến

3. Thông qua phương án phân phối lợi nhuận năm 2019.

- Chia cổ tức 6% / cổ phần bằng tiền mặt : 7.418.460.000 đồng.
- Trích thù lao HĐQT và BKS : 400.000.000 đồng.
- Trích quỹ khen thưởng (12% trên lợi nhuận kinh doanh): 1.320.000.000 đồng.
- Sau khi có kết quả kinh doanh thực tế năm 2019, Hội đồng Quản trị sẽ trình Đại Hội Đồng Cổ đông quyết định kế hoạch phân phối cụ thể.

Tán thành

Không tán thành

Không ý kiến

Tờ trình số 03/TTr-ĐHĐCĐ ngày 30 tháng 5 năm 2019

1. Thông qua việc miễn nhiệm chức danh thành viên Ban Kiểm soát đối với bà Huỳnh Thị Minh Nguyệt theo nguyện vọng cá nhân.

Tán thành

Không tán thành

Không ý kiến

2. Thông qua việc bầu bổ sung bà Nguyễn Việt Hằng Nga tham gia thành viên Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2017 – 2021.

Tán thành

Không tán thành

Không ý kiến

3. Thông qua việc ủy quyền cho HĐQT lựa chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2019 trong số các Công ty kiểm toán được Bộ Tài chính và UBCK chấp nhận.

Tán thành

Không tán thành

Không ý kiến

*Lưu ý: Quý Cổ đông biểu quyết bằng cách lựa chọn **MỘT** trong các phương án: “Tán thành”, “Không tán thành”, “Không ý kiến” cho từng nội dung biểu quyết.*

TP. Hồ Chí Minh, ngày 30 tháng 5 năm 2019

Cổ đông ký xác nhận

(Ghi rõ họ tên)

Dự thảo

BIÊN BẢN

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2019

Tên Doanh nghiệp : Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn
Địa chỉ : 41-47 Đông Du, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM
Giấy CN ĐKDN : Số 0300850255 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.Hồ Chí Minh cấp ngày 12/04/1994, thay đổi lần thứ 14 ngày 17/10/2018
Thời gian họp : Bắt đầu lúc 08 giờ 30 phút ngày 30 tháng 05 năm 2019
Địa điểm họp : Lầu 10, Khách sạn Sài Gòn
Chương trình : Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2019
Thành phần tham dự : Hội đồng Quản Trị, Ban Kiểm soát, Ban Giám đốc cùng Quý cổ đông theo danh sách chốt ngày 09/05/2019.
Chủ tọa Đại hội : Ông Phạm Thanh Bình, Chủ tịch HĐQT
Thư ký Đại hội : Ông Trần Tiến, Thư ký HĐQT

DIỄN BIẾN ĐẠI HỘI

I. THỦ TỤC KHAI MẠC ĐẠI HỘI

- Bắt đầu từ 8 giờ 30, tất cả các Quý cổ đông theo danh sách chốt ngày 09/05/2019 đến tham dự Đại hội đều được hướng dẫn đến bàn lễ tân, hoàn tất thủ tục đăng ký tham dự và nhận tài liệu.
- Ban tổ chức Đại hội báo cáo kiểm tra tính hợp lệ của Đại hội, nội dung báo cáo như sau:
Tổng số cổ đông và người được ủy quyền tham dự là ... cổ đông, đại diện cho ... cổ phần, chiếm ...% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của Công ty.
Căn cứ **Khoản 1 Điều 141** của **Luật Doanh Nghiệp năm 2014** và Căn cứ **Khoản 1, Điều 18 Điều lệ Công ty** Cổ phần khách sạn Sài Gòn, Công ty đủ điều kiện để tiến hành Đại hội.
- Ông **Phạm Thanh Bình** – Chủ trì cuộc họp đề xuất và lấy ý kiến Đại hội đồng Cổ đông biểu quyết để bầu Đoàn Chủ tịch, Đoàn Thư ký và Ban Kiểm soát như sau:
 - Thành phần Đoàn Chủ tịch:
 - Ông Phạm Thanh Bình Chủ tịch HĐQT, Chủ tọa
 - Bà Nguyễn Thị Xuân Đào Giám đốc Công ty
 - Ông Trần Doãn Định Trưởng ban Kiểm soát

3.2. Thành phần Đoàn Thư Ký:

- | | |
|----------------------|------------|
| 1/ Ông Trần Tiến | Trưởng Ban |
| 2/ Bà Trần Thị Ý Nhi | Thành viên |

3.3. Thành phần Ban Kiểm phiếu:

- | | |
|----------------------------|------------|
| 1/ Ông Huỳnh Sĩ Tuyên | Trưởng Ban |
| 2/ Ông Nguyễn Quốc Dũng | Thành viên |
| 3/ Bà Lương Thị Hồng Nhung | Thành viên |

Quý cổ đông hiện diện đã nhất trí 100% biểu quyết đồng ý cho Đoàn Chủ tịch, Đoàn thư ký và Ban kiểm phiếu.

4. Thông qua Quy chế làm việc và Chương trình Đại hội

Ông Phạm Thanh Bình, thay mặt Đoàn Chủ tịch thông qua Quy chế và Chương trình Đại hội, Cổ đông hiện diện đã biểu quyết nhất trí 100% đồng ý.

II. CÁC BÁO CÁO TRÌNH BÀY TẠI ĐẠI HỘI.

1. Ông Phạm Thanh Bình, Chủ tịch HĐQT, thay mặt HĐQT Báo cáo hoạt động của Hội đồng Quản trị trong năm 2018.
2. Bà Nguyễn Thị Xuân Đào, Giám đốc Công ty, báo cáo về việc thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ năm 2018; kết quả kinh doanh năm 2018 và Kế hoạch kinh doanh năm 2019.
3. Ông Trần Doãn Định, Trưởng Ban Kiểm soát Báo cáo hoạt động của Ban Kiểm soát trong năm 2018.
4. Bà Nguyễn Thị Xuân Đào, Giám đốc Công ty, trình bày trước Đại hội nội dung Tờ trình Đại hội đồng cổ đông số 01-02-03/TTr-ĐHĐCĐ.

III. THẢO LUẬN CÁC TỜ TRÌNH.

- Sau khi lắng nghe các Báo cáo và Tờ trình được trình bày tại Đại hội, Ông Phạm Thanh Bình tiếp tục chủ trì thảo luận các nội dung liên quan đến các Tờ trình.
- Đại hội cũng đã được nghe và ghi nhận nhiều ý kiến đóng góp tích cực của các cổ đông, cụ thể:
 - ✓ ...
 - ✓ ...
 - ✓ ...
- Đoàn chủ tịch có phản hồi các ý kiến đóng góp của cổ đông, cụ thể:
 - ✓ ...
 - ✓ ...
 - ✓ ...

IV. BIỂU QUYẾT CÁC TỜ TRÌNH.

1. Biểu quyết Tờ trình số 01/TTr-ĐHĐCĐ:

1.1. Thông qua Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2018:

❖ Đại hội biểu quyết:

- + Tán thành: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.
- + Không tán thành: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.
- + Không ý kiến: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.

1.2. Thông qua Báo cáo thẩm tra tình hình tài chính năm 2018 của Ban Kiểm soát:

❖ Đại hội biểu quyết:

- + Tán thành: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.
- + Không tán thành: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.
- + Không ý kiến: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.

1.3. Thông qua báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2018 bởi Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn UHY – CN tại TP.HCM:

❖ Đại hội biểu quyết:

- + Tán thành: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.
- + Không tán thành: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.
- + Không ý kiến: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.

1.4. Thông qua Kết quả kinh doanh năm 2018:

- Doanh thu thuần: 45.439.591.448 đồng, đạt 91,2% so với Kế hoạch năm 2018.
- Lợi nhuận trước thuế: 23.985.902.245 đồng, đạt 106,7% so với Kế hoạch năm 2018.
- Lợi nhuận sau thuế (không bao gồm PPV): 17.774.506.890 đồng, đạt 111,17% so với Kế hoạch năm 2018.
- Phân bổ CCDC: 727.658.182 đồng.
- Khấu hao TSCĐ: 3.290.934.403 đồng.

❖ Đại hội biểu quyết:

- + Tán thành: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.
- + Không tán thành: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.
- + Không ý kiến: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.

1.5. Thông qua Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2018:

- Chi cổ tức 6%/ cổ phần: 7.418.460.000 đồng (01 Cổ phiếu nhận được 600 đồng).
- Trích thù lao HĐQT và BKS: 400.000.000 đồng;
- Trích quỹ khen thưởng (12% trên lợi nhuận kinh doanh): 1.228.803.499 đồng;
- Lợi nhuận còn lại sau phân phối: 8.727.243.391 đồng.

❖ Đại hội biểu quyết:

- + Tán thành: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.

- + *Không tán thành: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.*
- + *Không ý kiến: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.*

1.6. Thông qua việc chi cổ tức năm 2018:

- Chi cổ tức 6% / cổ phần bằng tiền mặt : 7.418.460.000 đồng
- Ngày chi trả cổ tức: Thứ hai, ngày 17/6/2019

❖ *Đại hội biểu quyết:*

- + *Tán thành: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.*
- + *Không tán thành: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.*
- + *Không ý kiến: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.*

2. Biểu quyết Tờ trình số 02/TTr-ĐHĐCĐ:

2.1. Kế hoạch kinh doanh năm 2019:

- Doanh thu thuần: 50,00 tỷ đồng, tăng 10% so với thực hiện 2018.
- Lợi nhuận trước thuế: 25,00 tỷ đồng, tăng 4,2% so với thực hiện 2018.
- Lợi nhuận sau thuế (không bao gồm PPV): 18,00 tỷ đồng.

Trong đó:

- Tổng Quỹ lương được trích: 11,508 tỷ đồng.
- Khấu hao TSCĐ: 3,201 tỷ đồng.

❖ *Đại hội biểu quyết:*

- + *Tán thành: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.*
- + *Không tán thành: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.*
- + *Không ý kiến: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.*

2.2. Thông qua mức chi Thù lao Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát năm 2019:

Căn cứ Kế hoạch kinh doanh năm 2019, Đại hội Đồng cổ đông thông qua mức chi thù lao hoạt động Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát năm 2019 là 400.000.000 đồng.

❖ *Đại hội biểu quyết:*

- + *Tán thành: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.*
- + *Không tán thành: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.*
- + *Không ý kiến: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.*

2.3. Thông qua phương án phân phối lợi nhuận năm 2019:

- Chia cổ tức 6% / cổ phần bằng tiền : 7.418.460.000 đồng.
 - Trích thù lao HĐQT và BKS : 400.000.000 đồng.
 - Trích quỹ khen thưởng (12% trên lợi nhuận kinh doanh): 1.320.000.000 đồng.
- Sau khi có kết quả kinh doanh thực tế năm 2019, Hội đồng Quản trị sẽ trình Đại Hội Đồng Cổ đông quyết định kế hoạch phân phối cụ thể.*

❖ *Đại hội biểu quyết:*

- + *Tán thành: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.*
- + *Không tán thành: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.*
- + *Không ý kiến: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.*

3. Biểu quyết Tờ trình số 03/TTr-DHĐCĐ:

3.1. Thông qua việc miễn nhiệm chức danh thành viên Ban Kiểm soát đối với bà Huỳnh Thị Minh Nguyệt theo nguyện vọng cá nhân.

❖ *Đại hội biểu quyết:*

- + *Tán thành: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.*
- + *Không tán thành: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.*
- + *Không ý kiến: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.*

3.2. Thông qua việc bầu bổ sung bà Nguyễn Việt Hằng Nga tham gia thành viên Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2017 – 2021.

❖ *Đại hội biểu quyết:*

- + *Tán thành: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.*
- + *Không tán thành: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.*
- + *Không ý kiến: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.*

3.3. Thông qua việc ủy quyền cho HĐQT lựa chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2019 trong số các Công ty kiểm toán được Bộ Tài chính và UBCK chấp nhận.

❖ *Đại hội biểu quyết:*

- + *Tán thành: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.*
- + *Không tán thành: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.*
- + *Không ý kiến: ... cổ phần, chiếm ...% số cổ phần biểu quyết thu về.*

V. THỦ TỤC BẾ MẠC ĐẠI HỘI

Đại hội đồng Cổ đông đã tán thành 100% thông qua Biên bản họp Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2019.

Phiên họp Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2019 của Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn đã kết thúc vào hồi 11 giờ 00 phút, ngày 30 tháng 05 năm 2019.

Biên bản này gồm ... trang, được lập thành 03 bản chính, Chủ tọa phiên họp và Trưởng Ban thư ký cùng liên đới chịu trách nhiệm về tính trung thực, chính xác của nội dung Biên bản này.

TM. ĐOÀN THƯ KÝ

TRƯỞNG ĐOÀN

TM. ĐOÀN CHỦ TỊCH

CHỦ TỌA

TRẦN TIẾN

PHẠM THANH BÌNH

ĐẠI DIỆN CỔ ĐÔNG:

ĐẠI DIỆN BAN KIỂM SOÁT:

Số: 02/NQ-ĐHĐCĐ 2018

TP. Hồ Chí Minh, ngày 30 tháng 05 năm 2019

Dự thảo

NGHỊ QUYẾT

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2019

*Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0300850255
do Sở Kế hoạch và đầu tư TP. Hồ Chí Minh cấp ngày 12/4/1994
thay đổi lần thứ 14 cấp ngày 17/10/2018.*

Căn cứ:

- Luật Doanh nghiệp Nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam năm 2014;
- Điều lệ Tổ chức và Hoạt động Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn;
- Biên bản Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2019 của Công ty Cổ phần khách sạn Sài Gòn ngày 30 tháng 05 năm 2019;
- Biên bản kiểm phiếu Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2018 của Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn ngày 30 tháng 05 năm 2019.

Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2019 của Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn ngày 30 tháng 05 năm 2019 với ... cổ đông và người được ủy quyền dự họp, đại diện cho ... cổ phần tương đương ...% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết đã thảo luận và biểu quyết thông qua các Điều sau đây:

Điều 1: Thông qua các báo cáo năm 2018:

- Báo cáo hoạt động của Hội đồng Quản trị năm 2018;
- Báo cáo thẩm tra tình hình tài chính năm 2018 của Ban Kiểm soát;
- Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2018 bởi Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn UHY – CN tại TP.HCM.

Điều 2: Thông qua kết quả kinh doanh năm 2018.

- Doanh thu thuần: 45.439.591.448 đồng, đạt 91,28% so với Kế hoạch năm 2018.
- Lợi nhuận trước thuế: 23.985.902.245 đồng, đạt 106,72% so với Kế hoạch năm 2018.
- Lợi nhuận sau thuế (không bao gồm PPV): 17.774.506.890 đồng, đạt 111,17% so với Kế hoạch năm 2018.
- Phân bổ CCDC: 727.658.182 đồng.
- Khấu hao TSCĐ: 3.290.934.403 đồng.

Điều 3: Thông qua kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2018:

- Chi cổ tức 6%/ cổ phần: 7.418.460.000 đồng (01 Cổ phiếu nhận được 600 đồng).
- Trích thù lao HĐQT và BKS: 400.000.000 đồng;
- Trích quỹ khen thưởng (12% trên lợi nhuận kinh doanh): 1.228.803.499 đồng;

- Lợi nhuận còn lại sau phân phối: 8.727.243.391 đồng.

Điều 4: Thông qua việc chi cổ tức năm 2018:

- Chi cổ tức 6% / cổ phần bằng tiền mặt : 7.418.460.000 đồng
- Ngày chi trả cổ tức: Thứ hai, ngày 17/6/2019

Điều 5: Thông qua kế hoạch kinh doanh năm 2019:

- Doanh thu thuần: 50,00 tỷ đồng, tăng 10% so với thực hiện 2018.
- Lợi nhuận trước thuế: 25,00 tỷ đồng, tăng 4,2% so với thực hiện 2018.
- Lợi nhuận sau thuế (không bao gồm PPV): 18,00 tỷ đồng.
- Trong đó:
- Tổng Quỹ lương được trích: 11,508 tỷ đồng.
- Khấu hao TSCĐ: 3,201 tỷ đồng.

Điều 6: Thông qua mức chi Thù lao Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát năm 2019:

Căn cứ Kế hoạch kinh doanh năm 2019, Đại hội Đồng cổ đông thông qua mức chi thù lao hoạt động Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát năm 2019 là 400.000.000 đồng.

Điều 7: Thông qua phương án phân phối lợi nhuận năm 2019:

- Chia cổ tức 6% / cổ phần bằng tiền : 7.418.460.000 đồng.
- Trích thù lao HĐQT và BKS : 400.000.000 đồng.
- Trích quỹ khen thưởng (12% trên lợi nhuận kinh doanh): 1.320.000.000 đồng.

Sau khi có kết quả kinh doanh thực tế năm 2019, Hội đồng Quản trị sẽ trình Đại Hội Đồng Cổ đông quyết định kế hoạch phân phối cụ thể.

Điều 8: Thông qua việc miễn nhiệm chức danh thành viên Ban Kiểm soát đối với bà Huỳnh Thị Minh Nguyệt theo nguyện vọng cá nhân.

Điều 9: Thông qua việc bầu bổ sung bà Nguyễn Việt Hằng Nga tham gia thành viên Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2017 – 2021.

Điều 10: Thông qua việc ủy quyền cho HĐQT lựa chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2019 trong số các Công ty kiểm toán được Bộ Tài chính và UBCK chấp nhận.

Điều 11: Triển khai thực hiện Nghị quyết

- Nghị quyết này có hiệu lực kể từ ngày ký. Các thành viên HĐQT, Ban kiểm soát, Ban điều hành có trách nhiệm chỉ đạo triển khai thực hiện Nghị quyết này.

**TM ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
CHỦ TỌA**

PHẠM THANH BÌNH