

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

BẢN CÁO BẠCH CÔNG TY CỔ PHẦN KHÁCH SẠN SÀI GÒN

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0300850255 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 12/4/1994, đăng ký thay đổi lần thứ 12 ngày 15/5/2015)



SAI GON hotel Corp.

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số/GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày ... tháng ... năm 2016)

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

▪ **CÔNG TY CỔ PHẦN KHÁCH SẠN SÀI GÒN (SGH)**

Địa chỉ: 41 – 47 Đông Du, P. Bến Nghé Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 3829 9734

Fax: (84-8) 3829 1466

Website: www.saigonhotel.com.vn

▪ **CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN TÂN VIỆT (TVSI)**

Hội sở:

Địa chỉ: Tầng 6, 79 Lý Thường Kiệt, Phường Cửa Nam, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 3728 0921

Fax: (84-4) 3728 0920

Website: www.tvsi.com.vn

Chi nhánh Hồ Chí Minh:

Địa chỉ: 193 – 203 Trần Hưng Đạo, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (08) 3838 6868

- Fax: (08) 3920 7542

▪ **PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN:**

Họ tên: Bà Cao Thị Thúy Vân

Chức vụ: Thư ký Hội đồng Quản trị

Điện thoại: (84-8) 3829 9734

Email: caothuyvan@saigonhotel.com.vn

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

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN KHÁCH SẠN SÀI GÒN

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0300850255 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 12/4/1994, đăng ký thay đổi lần thứ 12 ngày 15/5/2015)



SAIGON hotel Corp.

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số ...50.../GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 29 tháng 3 năm 2016)

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

▪ **CÔNG TY CỔ PHẦN KHÁCH SẠN SÀI GÒN (SGH)**

Địa chỉ: 41 – 47 Đông Du, P. Bến Nghé Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 3829 9734

Fax: (84-8) 3829 1466

Website: www.saigonhotel.com.vn

▪ **CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN TÂN VIỆT (TVSI)**

Hội sở:

Địa chỉ: Tầng 6, 79 Lý Thường Kiệt, Phường Cửa Nam, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 3728 0921

Fax: (84-4) 3728 0920

Website: www.tvsi.com.vn

Chi nhánh Hồ Chí Minh:

Địa chỉ: 193 – 203 Trần Hưng Đạo, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (08) 3838 6868

- Fax: (08) 3920 7542

▪ **PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN:**

Họ tên: Bà Cao Thị Thúy Vân

Chức vụ: Thư ký Hội đồng Quản trị

Điện thoại: (84-8) 3829 9734

Email: caothuyvan@saigonhotel.com.vn

CÔNG TY CỔ PHẦN KHÁCH SẠN SÀI GÒN

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0300850255 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 12/4/1994, đăng ký thay đổi lần thứ 12 ngày 15/5/2015)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

- Tên cổ phiếu : Cổ phiếu Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn
- Loại cổ phiếu : Cổ phiếu phổ thông
- Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Giá chào bán : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Tổng số lượng chào bán : 8.831.500 (Tám triệu tám trăm ba mươi một nghìn năm trăm) cổ phần
- Tổng giá trị chào bán (theo mệnh giá): 88.315.000.000 (Tám mươi tám tỷ ba trăm mười lăm triệu) đồng
- Đối tượng chào bán : Cổ đông hiện hữu

- **TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:**

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN UHY ACA – CHI NHÁNH TẠI TP.HCM

Địa chỉ: 46 Trương Quyền, Phường 6, Quận 3, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 3820 4899 - Fax: (84-8) 3820 4909

Website: www.uhy.vn

- **TỔ CHỨC TƯ VẤN:**

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN TÂN VIỆT (TVSI)

Hội sở:

Địa chỉ: Tầng 6, 79 Lý Thường Kiệt, Phường Cửa Nam, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 3728 0921 - Fax: (84-4) 3728 0920

Website: www.tvsi.com.vn

Chi nhánh Hồ Chí Minh:

Địa chỉ: 193 – 203 Trần Hưng Đạo, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (08) 3838 6868 - Fax: (08) 3920 7542

MỤC LỤC

DANH MỤC BẢNG.....	4
I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	6
1. Rủi ro về kinh tế	6
2. Rủi ro về luật pháp	7
3. Rủi ro đặc thù.....	7
4. Rủi ro của đợt chào bán, của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán.....	9
5. Rủi ro pha loãng.....	10
6. Rủi ro quản trị công ty.....	11
7. Rủi ro khác.....	11
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	12
1. Tổ chức phát hành.....	12
2. Tổ chức tư vấn.....	12
III. CÁC KHÁI NIỆM.....	13
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH	14
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	14
2. Cơ cấu tổ chức công ty.....	15
3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty.....	16
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 tỷ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông tại ngày chốt gần nhất trên mức vốn thực góp hiện tại	19
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	20
6. Giới thiệu về quá trình tăng vốn của Công ty	20
7. Hoạt động kinh doanh.....	21
8. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong 3 năm gần nhất và lũy kế đến quý gần nhất.....	31
9. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	33
10. Chính sách đối với người lao động.....	34
11. Chính sách cổ tức.....	35
12. Tình hình tài chính	35
13. Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban kiểm soát và Kế toán trưởng	39
14. Tài sản (Những nhà xưởng, tài sản thuộc sở hữu của công ty).....	50
15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo.....	50



16.	Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	52
17.	Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành	52
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.....	52
V.	CỔ PHIẾU CHÀO BÁN	53
1.	Loại cổ phiếu : Cổ phiếu phổ thông	53
2.	Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu.....	53
3.	Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán : 8.831.500 cổ phiếu.....	53
4.	Giá chào bán dự kiến : 10.000 đồng/cổ phiếu.....	53
5.	Phương pháp tính giá	53
6.	Phương thức phân phối.....	53
7.	Thời gian phân phối cổ phiếu.....	53
8.	Đăng ký mua cổ phiếu	54
9.	Phương thức thực hiện quyền.....	54
10.	Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài.....	56
11.	Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng	56
12.	Các loại thuế có liên quan.....	57
13.	Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu.....	58
VI.	MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....	59
1.	Mục đích chào bán.....	59
2.	Phương án khả thi	59
VII.	KẾ HOẠCH SỬ DỤNG TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN	60
VIII.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN.....	61
1.	TỔ CHỨC TƯ VẤN.....	61
2.	TỔ CHỨC KIỂM TOÁN.....	61
IX.	NGÀY THÁNG, CHỮ KÝ, ĐÓNG DẤU CỦA ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC PHÁT HÀNH (CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, GIÁM ĐỐC, GIÁM ĐỐC TÀI CHÍNH HOẶC KẾ TOÁN TRƯỞNG), TỔ CHỨC TƯ VẤN, TỔ CHỨC BẢO LÃNH PHÁT HÀNH (NẾU CÓ).....	62
X.	PHỤ LỤC	63



DANH MỤC BẢNG

Bảng 1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần của công ty tại thời điểm 23/3/2016.....	19
Bảng 2. Cơ cấu cổ đông công ty tại thời điểm ngày 23/3/2016.....	20
Bảng 3. Quá trình tăng vốn của Công ty.....	20
Bảng 4. Cơ cấu doanh thu thuần các mảng hoạt động 2013 - 2015.....	25
Bảng 5. Cơ cấu Lợi nhuận gộp các mảng hoạt động 2013 - 2015.....	26
Bảng 6. Cơ cấu các loại chi phí của công ty năm 2013, 2014 và năm 2015.....	27
Bảng 7. Giá trị đầu tư sửa chữa, nâng cấp khách sạn Sài Gòn.....	28
Bảng 8. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết.....	30
Bảng 9. Hoạt động sản xuất kinh doanh 2013 – 2015 và lũy kế đến Quý 2/2016.....	31
Bảng 10. Thống kê khách du lịch đến Việt Nam 2015.....	33
Bảng 11. Tỷ lệ cổ tức trả cho cổ đông năm 2013 - 2015.....	35
Bảng 12. Báo cáo về vốn điều lệ, vốn kinh doanh.....	36
Bảng 13. Khấu hao TSCĐ.....	36
Bảng 14. Các khoản phải nộp theo luật định.....	36
Bảng 15. Trích lập các quỹ theo luật định.....	37
Bảng 16. Tổng dư nợ vay.....	37
Bảng 17. Các khoản phải thu.....	37
Bảng 18. Các khoản phải trả.....	38
Bảng 19. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.....	39
Bảng 20. Danh sách Hội đồng Quản trị.....	39
Bảng 21. Danh sách Ban kiểm soát.....	45
Bảng 22. Danh sách Ban điều hành.....	48
Bảng 23. Tài sản.....	50
Bảng 24. Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức năm 2016.....	50
Bảng 25. Giá trị sổ sách 31/12/2015.....	53
Bảng 26. Kế hoạch phân phối cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu.....	54
Bảng 27. Nhu cầu vốn trả nợ và lãi vay 2016.....	59
Bảng 28. Nhu cầu vốn đầu tư sở hữu QSDĐ lâu dài.....	60

**DANH MỤC BIỂU ĐỒ, HÌNH ẢNH**

Biểu đồ 1. Tốc độ tăng trưởng GDP Việt Nam qua các năm	6
Biểu đồ 2. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty	16
Biểu đồ 3. Cơ cấu doanh thu từ năm 2013 – 2015	25
Biểu đồ 4. Cơ cấu lợi nhuận gộp từ năm 2013 – 2015.....	26
Hình ảnh 1. Nhà hàng Sài Gòn Đông Phương	23
Hình ảnh 2. Phòng Hội nghị.....	23
Hình ảnh 3. Phòng tập thể dục.....	24
Hình ảnh 4. Dịch vụ đưa đón sân bay.....	24

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

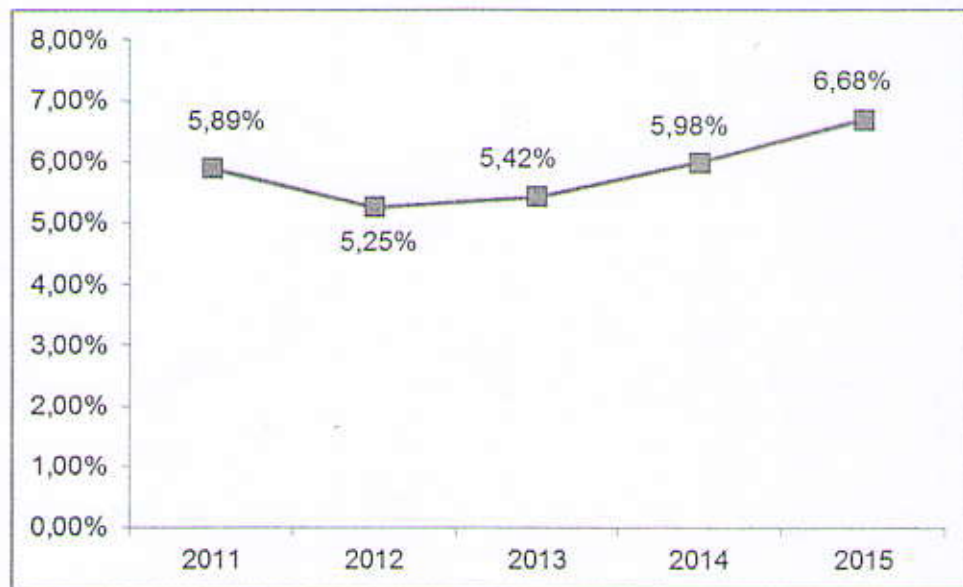
Sự phát triển của nền kinh tế thường được đánh giá thông qua tốc độ tăng trưởng GDP, sự biến động về lạm phát, lãi suất hay tỷ giá hối đoái. Các yếu tố rủi ro mang tính hệ thống này tác động vào mọi chủ thể tham gia vào nền kinh tế, cụ thể là các nhân tố chính: Tốc độ tăng trưởng kinh tế, lạm phát và lãi suất.

Năm 2015, mặc dù tình hình kinh tế thế giới và trong nước còn khó khăn nhưng dưới sự lãnh đạo của Đảng và chỉ đạo quyết liệt của Chính phủ, nền kinh tế Việt Nam đã có những kết quả tích cực như: kinh tế vĩ mô dần được ổn định, lạm phát được kiểm chế, ngân sách được bảo đảm, cân cân thương mại cải thiện, mặt bằng lãi suất giảm dần, dự trữ ngoại tệ tăng, dòng vốn FDI và vốn đầu tư gián tiếp tăng cao.

1.1. Tốc độ tăng trưởng kinh tế

Trong bối cảnh kinh tế thế giới những năm qua có nhiều bất ổn, sản xuất trong nước gặp nhiều khó khăn, các chính sách ban hành trong năm 2014, 2015 đã phát huy tác dụng, tạo điều kiện cho khu vực doanh nghiệp vượt qua khó khăn. Các ngành, lĩnh vực và các địa phương trên cả nước tận dụng cơ hội thuận lợi trong và ngoài nước, triển khai thực hiện tốt các văn bản chỉ đạo, điều hành của Quốc hội và Chính phủ, trọng tâm là Nghị quyết số 01/NQ-CP ngày 03/01/2015 của Chính phủ về những nhiệm vụ, giải pháp chủ yếu chỉ đạo điều hành thực hiện kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội và dự toán ngân sách nhà nước năm 2015. Tổng sản phẩm trong nước (GDP) năm 2015 tăng 6,68% so với năm 2014, mức tăng này cao hơn mục tiêu đề ra 6,2% và mức tăng của các năm 2011 – 2014.

Biểu đồ 1. Tốc độ tăng trưởng GDP Việt Nam qua các năm



Nguồn: Tổng Cục Thống kê

Khi kinh tế phát triển, thu nhập người dân tăng sẽ thúc đẩy nhu cầu khách sạn, du lịch và nghỉ dưỡng và ngược lại khi tốc độ tăng trưởng kinh tế chậm lại sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động kinh doanh khách sạn và du lịch. Do đó, sự phát triển của ngành nói chung và Công ty nói riêng phụ thuộc lớn vào sự tăng trưởng kinh tế của đất nước.

Nền kinh tế hồi phục và tăng trưởng từ năm 2013 đến nay kéo theo nhu cầu du lịch và nghỉ dưỡng của du khách tăng là tín hiệu đáng mừng đối với ngành khách sạn và Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn.



Năm 2015, cùng với sự phát triển chung của nền kinh tế, ngành du lịch Việt Nam đã đón trên 7,94 triệu lượt khách quốc tế đến Việt Nam (tăng 0,9% so với năm 2014), khách nội địa là 57 triệu lượt khách. Riêng đối với Tp. Hồ Chí Minh năm 2015 đã đón hơn 4,7 triệu lượt khách quốc tế (tăng 7% so với năm 2014), phục vụ 19,3 triệu lượt khách nội địa. Đây là tín hiệu tích cực đối với ngành du lịch khách sạn nói chung và khách sạn Sài Gòn nói riêng.

1.2. Lạm phát

Năm 2014 và 2015, chỉ số lạm phát Việt Nam lần lượt ở mức 1,84% và 0,63%, đã hạ nhiệt so với mức 18,13% năm 2011, 6,81% năm 2012 và 6,04% năm 2013. Tuy nhiên các chi phí đầu vào như chi phí lao động, điện, nước... lại có xu hướng tăng cao hơn so với chỉ số lạm phát đã tạo áp lực lớn lên mặt bằng giá cả hàng hóa và các yếu tố đầu vào của Doanh nghiệp nói chung.

Để kiểm soát rủi ro này, SGH luôn quan tâm đến người lao động và tìm kiếm các nguồn cung cấp ổn định nhằm tránh xảy ra biến động không lường trước về chi phí đầu vào.

1.3. Lãi suất

Rủi ro lãi suất là một trong những rủi ro hệ thống, khó hạn chế trong hoạt động kinh doanh. Lãi suất thay đổi sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung và Công ty nói riêng.

Hiện nay, lãi suất cho vay của các ngân hàng đang có xu hướng giảm bởi lãi suất huy động tiền đồng Việt Nam đang tiếp tục giảm nhẹ. Lãi suất huy động kì hạn dưới 6 tháng ở mức 5,5%/năm và 6-6,5%/năm đối với tiền gửi có kỳ hạn 12 tháng và trên 12 tháng. Với mức lãi suất huy động như trên, lãi suất cho vay của các Ngân hàng thương mại chỉ còn ở mức 9-11%/năm đối với vay ngắn hạn và 11,5-12,5% đối với vay trung/dài hạn cho lĩnh vực khác. Bên cạnh đó, mục tiêu của Ngân hàng Nhà nước còn tiếp tục giảm 0,3-0,5% lãi suất trung và dài hạn trong thời gian tới.

Tại thời điểm 31/12/2015, Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn ghi nhận khoản mục vay nợ là 19,9 tỷ đồng, chiếm 26,62% trên tổng tài sản. Như vậy, việc lãi suất có xu hướng giảm sẽ giúp giảm bớt gánh nặng chi phí lãi vay cho Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn.

2. Rủi ro về luật pháp

Các rủi ro về mặt pháp lý sẽ ảnh hưởng rất mạnh đến hoạt động kinh doanh của Công ty, ảnh hưởng đến khả năng điều hành và thực hiện các dự án và ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến dòng tiền cũng như giá trị của công ty, vì vậy nhà đầu tư cần phải lưu ý các rủi ro liên quan đến luật pháp trước khi quyết định đầu tư vào cổ phiếu của Công ty.

Là doanh nghiệp hoạt động theo hình thức công ty cổ phần, hoạt động của Công ty chịu ảnh hưởng của các văn bản pháp luật về công ty cổ phần, chứng khoán và thị trường chứng khoán, bao gồm Luật doanh nghiệp, Luật chứng khoán và các văn bản dưới luật trong lĩnh vực này đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra và khi đó ít nhiều sẽ ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của công ty.

Để hạn chế những rủi ro luật pháp phát sinh trong quá trình hoạt động, Công ty thường xuyên thực hiện cụ thể hóa các quy định của pháp luật thông qua việc ban hành các quy chế, quy định và hướng dẫn thực hiện; cập nhật các quy định của pháp luật, hướng dẫn các văn bản, chính sách mới liên quan đến hoạt động Công ty.

3. Rủi ro đặc thù

3.1. Rủi ro có nguồn gốc ở bên ngoài Việt Nam

Kinh doanh khách sạn và du lịch là một lĩnh vực chịu tác động của những biến động có nguồn gốc từ bên ngoài Việt Nam.

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.

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, khi mà Việt Nam có thể bị loại khỏi sự lựa chọn của du khách hay bị biến thành một điểm phụ trong chương trình.

Nhằm đối phó với các tác động bên ngoài, SGH đã tích cực mở rộng quảng cáo giới thiệu, tìm kiếm xúc tiến các liên kết với bên ngoài để đảm bảo lượng khách thuê phòng.

Các dấu hiệu cải thiện về kinh tế, chính trị, xã hội, như sự phục hồi kinh tế chung, 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. Lượng du khách quốc tế đến Việt Nam cũng đã tăng lên rõ và cho hy vọng vào một tương lai tốt đẹp hơn của kinh doanh khách sạn và du lịch.

3.2. Rủi ro có nguồn gốc bên trong Việt Nam

a. Rủi ro của môi trường du lịch

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.
- Mặc dù Nhà nước đã có những đầu tư đáng kể, nhưng hạ tầng cơ sở của Việt Nam vẫn còn hạn chế. Đường xá chưa được nâng cấp nhiều, phương tiện giao thông lạc hậu và thiếu an toàn. Thường xuyên xảy ra kẹt xe ở các thành phố. Hệ thống xe lửa cũ, chậm và thiếu tiện nghi. Hàng không Việt Nam còn nhiều bất cập về thời gian cũng như chuyến bay, thường xuyên xảy ra tình trạng thay đổi giờ bay và hủy chuyến, đặc biệt đối với các chuyến bay tới các tỉnh lẻ. Những bất lợi đó đã làm giảm thời gian lưu trú cũng như chi tiêu của du khách ở Việt Nam.



- Một số tệ nạn xã hội như ăn-xin, móc túi, cướp giật, đeo bám, nài ép du khách ngoại quốc đã để lại hình ảnh không đẹp về môi trường du lịch của Việt Nam và phần nào ảnh hưởng tới số lượng du khách tới Việt Nam.

b. Rủi ro do cạnh tranh trong kinh doanh khách sạn và du lịch

Cạnh tranh trong kinh doanh khách sạn được thể hiện rõ nhất là giá thuê phòng. Đặc biệt tại thành phố Hồ Chí Minh, các khách sạn và cơ sở lưu trú vẫn đang được xây dựng thêm. Ngoài ra, sự tham gia của các tập đoàn khách sạn đa quốc gia, các khách sạn liên doanh đã làm thu hẹp lại thị phần kinh doanh của các khách sạn trong nước trong đó có SGH. Số lượng phòng cho thuê tăng lên. Phần lớn các khách sạn giảm giá thuê phòng. SGH cũng không tránh khỏi những tác động trên.

Để đối phó với những biến động về giá thuê phòng, Công ty không những đẩy mạnh công tác tiếp thị mà còn không ngừng đa dạng hóa các loại hình kinh doanh, nâng cao chất lượng dịch vụ ngày càng hoàn thiện hơn nhằm nâng cao hiệu suất thuê phòng. Công ty tận dụng tối đa vị trí thuận lợi tại khu trung tâm du lịch thương mại của thành phố và các mối quan hệ trong quá trình hoạt động lâu dài của mình để thu hút du khách nước ngoài.

Kinh doanh khách sạn và du lịch đang toàn cầu hóa qua quá trình liên kết tạo thành mạng lưới giữa các khách sạn, các hãng du lịch đa quốc gia để có thể tổ chức trọn gói từ khâu đón khách, đưa khách đi, chuyển khách đến những khách sạn trong hệ thống tại những quốc gia khác nhằm giảm bớt chi phí đồng thời tăng tính chuyên nghiệp, ổn định được giá thuê phòng và lượng khách. SGH đang xúc tiến tìm hiểu và tham gia liên kết vào hệ thống với các khách sạn và công ty du lịch trong và ngoài nước.

c. Rủi ro do đặc tính tâm lý của khách thuê phòng

Tâm lý sinh hoạt khi thuê phòng của du khách luôn có sự khác biệt mà phụ thuộc vào nhiều đặc tính, như độ tuổi, quốc tịch, giới tính hay mức thu nhập. Ví dụ, du khách trẻ sẽ đơn giản hơn, ít để ý hơn những du khách lớn tuổi hay các doanh nhân; những du khách giàu có quen với các kiến trúc hiện đại, tiện nghi sẽ không thoải mái trong khách sạn nhỏ.

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

4.1. Rủi ro của đợt chào bán

Đợt chào bán cổ phiếu ra công chúng lần này được phân phối cho cổ đông hiện hữu không kèm nghiệp vụ bảo lãnh sẽ có thể xảy ra rủi ro số lượng cổ phiếu không được mua hết. Tuy nhiên, với sự phát triển ổn định và bền vững trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong những năm qua cùng với kế hoạch khả quan trong các năm tới và giá phát hành tương đối thấp so với giá thị trường hiện tại, thì cổ phiếu của Công ty nhận được sự quan tâm của nhiều nhà đầu tư. Do đó rủi ro của đợt chào bán được đánh giá là không lớn. Trong trường hợp vẫn còn số cổ phần không phân phối hết sẽ được xử lý theo hướng:

- Tiếp tục chào bán cho các đối tượng khác theo giá phát hành phù hợp tại thời điểm phát hành nhưng không ưu đãi hơn so với cổ đông hiện hữu.
- Chủ động tìm kiếm các nguồn tài trợ bổ sung khác để đảm bảo duy động đủ nguồn vốn phục vụ kế hoạch kinh doanh nếu phát sinh. Trong suốt quá trình hoạt động, Công ty đã duy trì được mối quan hệ tín dụng tốt với Ngân hàng. Do vậy, trong trường hợp thiếu hụt số vốn cần thiết, Công ty sẽ có giải pháp vay ngân hàng.

4.2. Rủi ro của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán

Số tiền thu được từ đợt phát hành, Công ty sẽ sử dụng để cơ cấu các khoản nợ và đầu tư sở hữu Quyền sử dụng đất lâu dài thay vì trả tiền thuê đất hàng năm qua đó giảm áp lực nợ vay và gia tăng hiệu quả kinh doanh của Công ty. Trong quá trình triển khai, Công ty sẽ cân đối các khoản mục đầu tư để sử dụng số tiền thu được từ đợt phát hành cổ phiếu, đảm bảo lợi ích cao nhất cho Công ty và cổ



đồng, phù hợp với quy định của Pháp luật. Vì vậy, rủi ro của phương án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán đã được giảm đến mức tối thiểu.

5. Rủi ro pha loãng

5.1. Rủi ro biến động giá cổ phiếu niêm yết

Chào bán cổ phiếu ra công chúng là một trong những hình thức huy động vốn hiệu quả đã và đang được nhiều doanh nghiệp sử dụng. Một mặt, chào bán cổ phiếu giúp doanh nghiệp có thể tiếp cận được các nguồn vốn trung, dài hạn để thực hiện các dự án hứa hẹn mang lại hiệu quả kinh tế cao, nó cũng là cơ hội giúp doanh nghiệp liên doanh, liên kết với các doanh nghiệp trong và ngoài nước tiếp cận với nguồn lực tài chính dồi dào, học hỏi kinh nghiệm của các doanh nghiệp đầu ngành trong việc làm chủ các dự án đầu tư và áp dụng kỹ thuật xây dựng tiên tiến. Cổ phiếu của Công ty đã niêm yết và đang giao dịch trên Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội đã đem lại những lợi ích đáng kể cho Công ty và các cổ đông như uy tín và thương hiệu; tăng cường tinh thần thanh khoản cổ phiếu; hướng tới việc chuẩn mực hóa công tác quản trị; điều hành theo mô hình quản trị công ty ưu việt. Tuy nhiên, rủi ro biến động giá cổ phiếu trên thị trường chứng khoán là điều không tránh khỏi. Giá cả chứng khoán trên thị trường được quyết định bởi nhiều yếu tố, trong đó tình hình hoạt động kinh doanh của tổ chức niêm yết chỉ là một yếu tố mang tính tham khảo. Giá cả biến động phụ thuộc rất nhiều vào cung cầu cổ phiếu, yếu tố tâm lý nhà đầu tư, sự thay đổi quy định pháp luật về chứng khoán, tình hình kinh tế - xã hội... Sự biến động giá cả cổ phiếu chung trên thị trường chắc chắn có ảnh hưởng đến cổ phiếu của Công ty đang giao dịch là một rủi ro nhà đầu tư phải theo dõi và cân nhắc trước khi đưa ra quyết định.

5.2. Pha loãng giá cổ phiếu

Công ty chào bán 8.831.500 cổ phần cho cổ đông hiện hữu với giá chào bán là 10.000 đồng/cổ phiếu để tăng vốn điều lệ từ 35.326.000.000.000 đồng lên 123.641.000.000.000 đồng. Số cổ phiếu của Công ty sau khi thực hiện chào bán sẽ tăng thêm 250% so với số cổ phiếu đang lưu hành hiện tại. Vì vậy, giá cổ phiếu sau khi phát hành sẽ được điều chỉnh. Cụ thể, giá cổ phiếu sau khi phát hành được tính theo công thức như sau:

$$\text{Giá cổ phiếu SGH (điều chỉnh)} = \frac{PR(t-1) + I_1 * PR}{(1 + I_1)}$$

Trong đó:

- PR(t-1) : giá giao dịch của cổ phiếu Công ty ngày giao dịch gần nhất trước ngày giao dịch không hưởng quyền.
- PR : giá phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu.
- I_1 : Tỷ lệ vốn tăng

Ví dụ: Giả sử giá giao dịch ngày trước ngày giao dịch không hưởng quyền là 22.000 đồng/cổ phiếu, theo phương án phát hành dự kiến, công ty phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu là 10.000 đồng/cổ phiếu với tỷ lệ 10:25 tương ứng tỷ lệ phát hành thêm là 250%, giá cổ phiếu sẽ bị pha loãng như sau:

$$\begin{aligned} \text{Giá cổ phiếu SGH} &= \frac{1 * 22.000 + 250\% * 10.000}{1 + 250\%} = 13.429 \text{ đồng/cổ phiếu} \\ \text{sau khi điều chỉnh giá} & \end{aligned}$$

Như vậy, việc phát hành thêm lượng cổ phiếu như trên có thể làm pha loãng Giá cổ phiếu của Công ty nếu giá phát hành thấp hơn giá thị trường.

5.3. Pha loãng chỉ số thu nhập trên mỗi cổ phiếu (EPS)

Trong trường hợp phát hành thành công thì số cổ phiếu mới phát hành chính thức được lưu hành, các cổ đông nên lưu ý việc pha loãng về thu nhập cơ bản trên cổ phiếu (EPS)



$$\text{EPS} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế - Cổ tức của cổ phiếu ưu đãi}}{\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành trong kỳ}}$$

Với kế hoạch lợi nhuận sau thuế năm 2016 đã được ĐHĐCĐ thường niên năm 2016 thông qua là 4.767.669.060 đồng thì EPS trường hợp không phát hành thêm cổ phiếu và phát hành thêm cổ phiếu như sau:

- Trường hợp không phát hành thêm cổ phiếu, EPS dự kiến năm 2016 là:

$$\text{EPS} = \frac{4.767.669.060}{3.532.600} = 1.350 \text{ đồng}$$

- Trường hợp phát hành thêm cổ phiếu và giả sử đợt phát hành hoàn tất vào ngày 30/9/2016 thì số lượng cổ phiếu lưu hành bình quân trong năm 2016 là 5.740.475 cổ phiếu (*). Như vậy EPS dự kiến năm 2016 là:

$$\text{EPS} = \frac{4.767.669.060}{5.740.475} = 831 \text{ đồng}$$

$$\text{(*) Số lượng cổ phiếu lưu hành bình quân năm 2016} = \frac{3.532.600 * 3 + 12.364.100 * 1}{4} = 5.740.475 \text{ cổ phiếu}$$

Vì vậy, so với không phát hành thêm cổ phiếu, thì thu nhập trên mỗi cổ phiếu SGH sau khi phát hành (tính trên số lượng cổ phiếu lưu hành bình quân trong năm 2016) giảm 519 đồng.

Những rủi ro từ việc giá cổ phiếu và thu nhập trên mỗi cổ phiếu bị pha loãng sẽ được hạn chế nếu như Công ty sử dụng tối ưu nguồn vốn huy động được và duy trì tốt hoạt động sản xuất kinh doanh sau đợt phát hành.

5.4. Về tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết:

Tỷ lệ nắm giữ cũng như quyền biểu quyết của cổ đông hiện hữu sẽ bị giảm một tỷ lệ tương ứng với tỷ lệ mà cổ đông hiện hữu từ chối quyền mua trong đợt phát hành này (so với thời điểm trước ngày chốt danh sách thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm).

6. Rủi ro quản trị công ty

Rủi ro xuất phát từ quản trị Công ty yếu kém là rủi ro tiềm ẩn, nhưng có thể ảnh hưởng đến sự phát triển lâu dài và bền vững của một doanh nghiệp, gây thiệt hại cho cổ đông. Trong bất kỳ ngành nghề kinh doanh nào, lựa chọn cơ cấu quản trị, cơ cấu tổ chức quản trị rủi ro phù hợp là nền tảng cần thiết đối với chiến lược quản trị rủi ro của doanh nghiệp. Để có thể đạt hiệu quả cao nhất, khung quản trị rủi ro của doanh nghiệp cần được thiết kế phù hợp với văn hóa và chiến lược của Công ty. Đánh giá đúng vai trò của quản trị Công ty và quan tâm đến quản trị Công ty từ những vấn đề cơ bản nhất là giải pháp hữu hiệu để phòng ngừa rủi ro.

7. Rủi ro khác

Ngoài các rủi ro đã trình bày trên, hoạt động của công ty có thể chịu ảnh hưởng của thiên tai như động đất, lũ lụt, dịch bệnh... mà khi xảy ra có thể gây thiệt hại tài sản của công ty cũng như ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của công ty. Đây là những rủi ro ít gặp trong thực tế nhưng khi xảy ra thường gây thiệt hại rất lớn về vật chất và con người cũng như tình hình hoạt động chung của 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 SÀI GÒN (SGH)

Ông : Lý Chánh Đạo - Chức vụ : Chủ tịch Hội đồng Quản trị

Ông : Đỗ Đăng Huy - Chức vụ : Giám đốc

Ông : Trần Doãn Định - Chức vụ : Trưởng Ban Kiểm soát

Bà : Huỳnh Thị Thanh Nhân - Chức vụ : Kế toán trưởng

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 TÂN VIỆT (TVSI)

Ông : Nguyễn Tiến Thành - Chức vụ : Thành viên HĐQT - Tổng Giám đốc

Bản cáo bạch này là một phần của Hồ sơ đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng do Công ty Cổ phần Chứng khoán Tân Việt tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn với Công ty cổ phần Khách sạn Sài Gòn. 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 Sài Gòn cung cấp.




III. CÁC KHÁI NIỆM

- Tổ chức phát hành, SGH : Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn
- Tổ chức tư vấn, TVSI : Công ty Cổ phần Chứng khoán Tân Việt
- Bộ TC : Bộ Tài chính
- Sở KH&ĐT : Sở Kế hoạch và Đầu tư
- UBCKNN : Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
- SGDCK HN, HNX : Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội
- ĐHĐCĐ : Đại hội đồng cổ đông
- HĐQT : Hội đồng quản trị
- Ban GD : Ban giám đốc
- BKS : Ban kiểm soát
- KTT : Kế toán trưởng
- CP : Cổ phiếu, cổ phần
- TTCK : Thị trường chứng khoán
- Giấy CN ĐKDN : Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp
- VDL : Vốn điều lệ
- BCTC : Báo cáo tài chính
- CPPT : Cổ phần phổ thông
- LNST : Lợi nhuận sau thuế
- LNTT : Lợi nhuận trước thuế
- DTT : Doanh thu thuần
- PPV : Phí phục vụ
- TSCĐ : Tài sản cố định
- HCNS : Hành chính nhân sự
- CBCNV : Cán bộ công nhân viên
- CTCP : Công ty Cổ phần
- DN : Doanh nghiệp
- Thuế TNDN : Thuế thu nhập doanh nghiệp

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

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1. Giới thiệu về Công ty

- Tên công ty : CÔNG TY CỔ PHẦN KHÁCH SẠN SÀI GÒN
- Tên tiếng Anh : SAIGON HOTEL CORPORATON
- Tên viết tắt : SAIGON HOTEL
- Tên giao dịch : Saigon hotel
- Trụ sở chính : 41 – 47 Đông Du, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM
- Số điện thoại : (08) 38299 734
- Số Fax : (08) 38291 466
- Email : info@saigonhotel.com.vn/sales@saigonhotel.com.vn
- Website : www.saigonhotel.com.vn
- Biểu tượng (logo) : 
SAIGON Hotel Corp
- Vốn điều lệ : 35.326.000.000 đồng
- Giấy CN ĐKDN : Số 0300850255 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 12/4/1994, đăng ký thay đổi lần thứ 12 ngày 15/5/2015
- Ngành nghề sản xuất kinh doanh theo Giấy CN ĐKDN:
 - Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê. Chi tiết: Kinh doanh phòng nghỉ, văn phòng cho thuê.
 - Vận tải hành khách đường bộ khác. Chi tiết: Dịch vụ vận tải hành khách bằng ô tô theo hợp đồng. Vận chuyển khách du lịch.
 - Hoạt động sáng tác, nghệ thuật và giải trí. Chi tiết: Dịch vụ vui chơi giải trí, bán hàng lưu niệm; Dịch vụ phòng họp cho khách hàng tại khách sạn. Kinh doanh Karaoke. Dịch vụ xoa bóp. Dịch vụ xông hơi.
 - Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động. Chi tiết: Kinh doanh ăn uống và vũ trường. Dịch vụ giặt, ủi, hấp.
 - Hoạt động hỗ trợ và dịch vụ tài chính chưa được phân vào đâu. Chi tiết: Thu đổi ngoại tệ cho khách (theo Giấy phép của cơ quan chức năng).
 - Đại lý du lịch. Chi tiết: Dịch vụ du lịch, lữ hành trong cả nước. Kinh doanh dịch vụ du lịch lữ hành quốc tế.
 - Bán buôn đồ uống. Chi tiết: Mua bán rượu.
 - Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình. Chi tiết: Mua bán thuốc lá điều sản xuất trong nước. Mua bán sách (có nội dung được phép lưu hành).



1.2. Quá trình hình thành và phát triển

Khách sạn Sài Gòn là một trong những khách sạn lâu đời của TP.HCM, được khánh thành từ năm 1968 với tên gọi ban đầu là Peninsula Hotel. Khách sạn nằm tại khu trung tâm thương mại, du lịch của TP.HCM.

Sau ngày giải phóng, khách sạn tiếp tục hoạt động dưới sự quản lý của Nhà nước. Năm 1978, Khách sạn Sài Gòn được cải tạo theo Quyết định số 1322/QĐ – UB ngày 24/6/1978 do Phó Chủ tịch Ủy ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh khi đó Trần Văn Đại ký.

Năm 1979, căn cứ vào quyết định Nhà nước quản lý khách sạn của Hội nghị Liên tịch giữa Thường vụ Thành Ủy và Thường trực Ủy ban Nhân dân Thành phố ngày 02/3/1979, Phó Chủ tịch Trần Văn Đại ký Quyết Định số 998/QĐ – UB ngày 2/4/1979 bàn giao Khách sạn Sài Gòn cho Sở Ăn Uống Khách Sạn quản lý kinh doanh.

Năm 1993, Khách sạn Sài Gòn được thành lập lại theo Quyết định số 88/QĐ-UB ngày 11/3/1993 của Ủy ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh.

Quyết định số 992/TTG của Thủ tướng Chính phủ ban hành ngày 31/12/1996 đã phê duyệt phương án cổ phần hoá Khách sạn Sài Gòn và đến ngày 15/01/1997 UBND TP.HCM đã ra Quyết định số 213/QĐ-UB-KT đồng ý chuyển thể Khách sạn Sài Gòn từ doanh nghiệp Nhà nước thành Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn.

Ngày 15/2/1997, Đại hội đồng cổ đông của Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn đã khai mạc, kể từ đây Công ty chính thức đi vào hoạt động, theo hình thức đa sở hữu về vốn và tài sản, hoạt động theo Luật Doanh nghiệp với tên đầy đủ là Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn. Vốn điều lệ ban đầu theo Giấy CN ĐKDN là 18 tỷ đồng, số vốn thực góp là 17,663 tỷ đồng.

Năm 2013, với mục tiêu phấn đấu trở thành khách sạn xứng tầm của Thành phố Hồ Chí Minh, SGH đã quyết định sửa chữa, nâng cấp toàn diện khách sạn để có thể phục vụ cho nhiều đối tượng khách hàng. Với tiêu chí xây dựng khách sạn Sài Gòn là một khách sạn tiện nghi, sang trọng và một môi trường làm việc an toàn, ấm áp – thân thiện, SGH đã và đang không ngừng nỗ lực tạo dựng thương hiệu và nâng cao chất lượng dịch vụ phục vụ khách.

Năm 2015, khách sạn Sài Gòn vinh dự nhận được nhiều giải thưởng của kênh trực tuyến nước ngoài bình chọn Top khách sạn có chất lượng dịch vụ tốt nhất như: booking.com, Rakuten, hotels.com và Top 10 khách sạn 3 sao tốt nhất tại TP.HCM do Sở Du lịch Thành phố Hồ Chí Minh bình chọn.

Trong thời gian qua, SGH đã đạt được một số thành tựu nổi bật như sau:

- **24/02/2016:** Khách sạn đã được mạng online Rakuten (Nhật Bản) trao cúp là khách sạn 3 sao tại TP.HCM có phát triển tốt nhất và được khách hàng bình chọn chất lượng tốt.
- **25/3/2016:** Khách sạn được Sở Du lịch TP.HCM chứng nhận là "10 khách sạn 3 sao hàng đầu".
- **31/03/2016:** Khách sạn được mạng online Booking.com đánh giá 8,3 điểm.

2. Cơ cấu tổ chức công ty

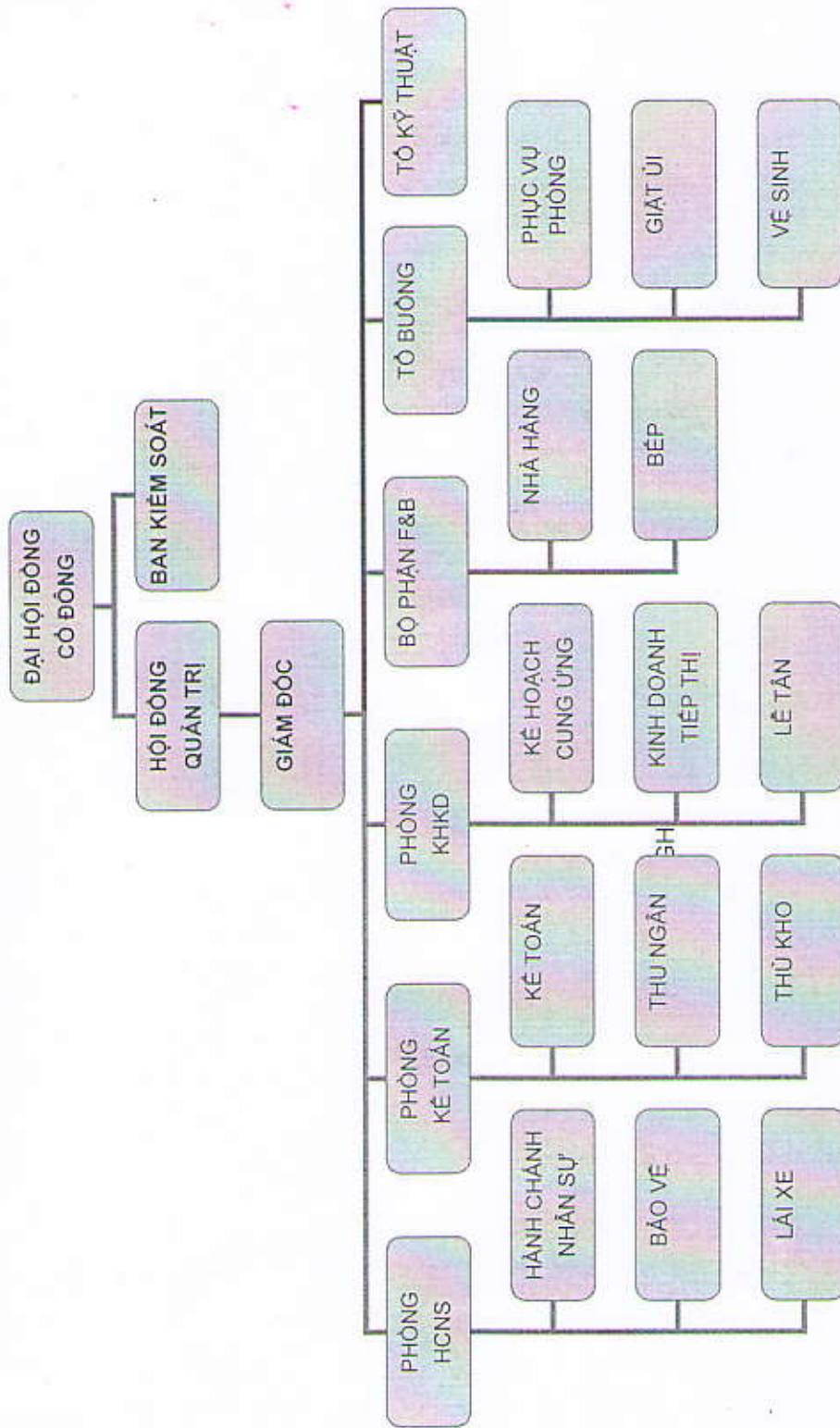
SGH được tổ chức và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp và Điều lệ tổ chức hoạt động của Công ty đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 22/4/2015. Cơ cấu tổ chức của Công ty hiện tại bao gồm: Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và Ban điều hành.

Trụ sở chính Công ty

- Địa chỉ: 41 – 47 Đông Du, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM
- Điện thoại: (08) 3829 9734 - Fax: (08) 3829 1466
- Website: www.saigonhotel.com.vn - Email: Info@saigonhotel.com.vn/sale@saigonhotel.com.vn

3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty

Biểu đồ 2. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty





Bộ máy quản lý của Công ty nhanh nhậy trong khâu tổ chức, chặt chẽ trong quản lý, giám sát, các bộ phận có sự phối hợp nhịp nhàng cùng nhau xây dựng doanh nghiệp phát triển và vững mạnh.

3.1. Đại hội đồng cổ đông

Là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty. Đại hội cổ đông thường niên được tổ chức mỗi năm một lần. Đại hội đồng cổ đông có nhiệm vụ thông qua các vấn đề sau:

- Thông qua các báo cáo tài chính hàng năm;
- Mức cổ tức thanh toán hàng năm cho mỗi loại cổ phần;
- Số lượng thành viên của HĐQT;
- Bầu, bãi miễn và thay thế thành viên HĐQT và Ban kiểm soát;
- Bổ sung và sửa đổi Điều lệ Công ty;
- Các thẩm quyền khác theo Điều lệ Công ty.

3.2. Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị là cơ quan có đầy đủ quyền hạn để thực hiện tất cả các quyền nhân danh Công ty trừ những thẩm quyền thuộc về Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị có các quyền và nhiệm vụ sau:

- Quyết định kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh hàng năm;
- Xác định các mục tiêu hoạt động trên cơ sở các mục tiêu chiến lược được ĐHCĐ thông qua;
- Bổ nhiệm và bãi nhiệm các cán bộ quản lý Công ty theo đề nghị của Giám đốc điều hành và quyết định mức lương của họ;
- Quyết định cơ cấu tổ chức của Công ty;
- Đề xuất các loại cổ phiếu có thể phát hành và số cổ phiếu phát hành theo từng loại;
- Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức Giám đốc điều hành hay cán bộ quản lý hoặc người đại diện của Công ty khi Hội đồng quản trị cho rằng đó là vì lợi ích tối cao của Công ty;
- Đề xuất mức cổ tức hàng năm và xác định mức cổ tức tạm thời; tổ chức chi trả cổ tức;
- Các quyền và nhiệm vụ khác theo Điều lệ Công ty.

3.3. Ban Kiểm soát

Là cơ quan trực thuộc ĐHCĐ, do ĐHCĐ bầu ra. Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Công ty. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với HĐQT và Ban Giám đốc.

3.4. Ban Giám đốc

Ban Giám đốc gồm Giám đốc và kế toán trưởng Công ty, trong đó:

- Giám đốc: là người điều hành công việc kinh doanh hằng ngày của công ty; chịu sự giám sát của Hội đồng quản trị và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Giám đốc do Hội đồng quản trị bổ nhiệm là người đại diện theo pháp luật của công ty.
- Kế toán trưởng: có trách nhiệm quản lý chung, kiểm soát mọi hoạt động có liên quan đến lĩnh vực tài chính kế toán của Công ty. Kế toán trưởng phải chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị, Giám đốc về tất cả các hoạt động của Phòng kế toán do mình phụ trách.

3.5. Phòng Hành chính Nhân sự

- Phòng Hành chính Nhân sự bao gồm quản lý hành chính và quản lý nhân sự trong Công ty.



- Có trách nhiệm thực thi những công việc chủ yếu trong việc xây dựng đội ngũ lao động, thực hiện các quy chế, nội quy khen thưởng, kỷ luật và tìm kiếm, đào tạo nguồn nhân lực.
- Chức năng quản lý nhân sự: Quản lý toàn bộ hợp đồng lao động, hồ sơ CBCNV trong Công ty, định biên nhân sự, lập kế hoạch và quản lý lao động hàng năm cho Công ty. Thực hiện các chế độ chính sách theo quy định của nhà nước cho người lao động.
- Chức năng hành chính: Quản lý toàn bộ văn thư đến và đi của Công ty, hướng dẫn nghiệp vụ hành chính, tổ chức tập huấn nghiệp vụ phòng cháy chữa cháy, quan hệ với các cơ quan chức năng, chính quyền địa phương trong việc đảm bảo an ninh trật tự, an toàn vệ sinh thực phẩm và bảo vệ tài nguyên môi trường theo đúng qui định pháp luật.
- Giữ mối quan hệ với các cổ đông của Công ty.

3.6. Phòng Kế toán

- Tham mưu cho Giám đốc về việc tổ chức công tác hạch toán kế toán, thống kê kế toán theo đúng nguyên tắc, chuẩn mực và quy định của Nhà nước.
- Chức năng quản lý tài chính: Kiểm tra và giám sát các hoạt động tài chính, quản lý tài sản, vật tư, hàng hóa của công ty. Phân tích đánh giá tình hình tài chính và hiệu quả kinh doanh của từng bộ phận, từng tháng, quý, năm... Phổ biến kịp thời các chính sách mới của nhà nước liên quan đến hoạt động của Công ty để thực hiện theo đúng quy định.
- Công bố thông tin về các báo cáo tài chính theo đúng qui định.

3.7. Phòng Kế hoạch kinh doanh

- Bao gồm 2 nhóm bộ phận chính:
 - Nhân sự trực tiếp (Tiếp tân, chăm sóc khách hàng): Liên quan đến việc giao tiếp trực tiếp và thường xuyên với khách hàng.
 - Nhân sự gián tiếp (kinh doanh, IT, cung ứng): Không thường xuyên giao tiếp trực tiếp với khách hàng.
- Có trách nhiệm lập kế hoạch kinh doanh toàn bộ khách sạn, tham mưu chiến lược kinh doanh gồm chiến lược giá, sản phẩm dịch vụ cạnh tranh và xúc tiến tiếp thị kinh doanh ngắn và dài hạn.
- Triển khai hoạt động kinh doanh, tổ chức phân công đội ngũ bán hàng thực thi các mục tiêu kinh doanh để đạt được các chỉ tiêu kế hoạch Ban Giám đốc giao. Giám sát quá trình thực hiện các mục tiêu kinh doanh để có những biện pháp điều chỉnh kịp thời và điều hành hoạt động kinh doanh theo định hướng đã đề ra.
- Thiết lập mối quan hệ đến các khách hàng mới (khách hàng tiềm năng) và duy trì mối quan hệ với các khách hàng cũ (khách hàng thường xuyên). Ghi nhận ý kiến đóng góp và góp ý từ khách hàng để hoàn thiện sản phẩm và nâng cao giá trị dịch vụ bền vững.
- Thiết kế hình ảnh và tiếp cận khách hàng thông qua các kênh trực tuyến, xây dựng hình ảnh khách sạn tiện nghi, sang trọng và chuyên nghiệp.
- Quản lý hệ thống công nghệ thông tin của khách sạn: website, internet, thiết bị viễn thông, tuân thủ việc công bố thông tin theo đúng trình tự.

3.8. Bộ phận F&B

- Chức năng chính của bộ phận Nhà hàng & Quầy uống là cung cấp, phục vụ thức uống và đồ uống cho các thực khách bên trong của khách sạn và phục vụ bên ngoài cho khách khi có yêu cầu. Tổ chức sắp xếp bàn ghế và phối hợp với phòng kỹ thuật để chuẩn bị cho các hội trường hoặc phòng họp theo hợp đồng đã ký kết. Bao gồm 2 tổ trực thuộc sau:



- Tổ "chế biến" hay là Tổ "nhà bếp": Gồm các kỹ thuật bếp và các phụ bếp. Xây dựng thực đơn, bảo quản, lưu trữ và chế biến thực phẩm theo đúng định lượng, đúng chất lượng. Đảm bảo tuân thủ đúng qui trình an toàn vệ sinh thực phẩm.
- Bộ phận "phục vụ bàn": Phân chia theo qui trình công việc cụ thể: Thu ngân, phục vụ tiệc, Tiếp thực, pha chế, phục vụ hội nghị, tổ chức tiệc và nhân viên dọn dẹp.

3.9. Tổ buồng, phòng

- Hoạt động của Tổ buồng, phòng là một phần quan trọng không thể thiếu trong hệ thống hoạt động chung của một khách sạn. Bộ phận này thực hiện những trọng trách hết sức quan trọng là đảm bảo điều kiện vật chất trong việc nghỉ ngơi của khách trong thời gian họ lưu trú tại khách sạn và cung cấp những dịch vụ cần thiết gắn liền với việc nghỉ ngơi để nó diễn ra một cách tốt đẹp.
- Nhiệm vụ chính của Tổ buồng phòng là quản lý làm vệ sinh – bảo dưỡng toàn bộ hệ thống phòng ngủ của khách sạn, sẵn sàng đón nhận và đảm bảo phục vụ thật tốt khi có khách đến nghỉ tạo khách sạn làm cho khách thấy thoải mái thuận lợi như ở nhà mình. Một khác tiêu chuẩn để đánh giá chất lượng buồng tốt hay xấu hoàn toàn phụ thuộc vào cá nhân người phục vụ buồng là cung cấp cho khách buồng theo ý muốn. Điều đó gây ấn tượng tốt đẹp cho khách về khách sạn.
- Chức năng của Tổ buồng là phục vụ khách, cung cấp nơi yên tĩnh, sạch sẽ, văn minh lịch sự trong phạm vi phòng nghỉ, đồng thời phục vụ các nhu cầu sinh hoạt hàng ngày cho khách.
- Quản lý, giao nhận sắp xếp kho hàng vải đảm bảo đáp ứng nhu cầu kinh doanh.

3.10. Tổ kỹ thuật

- Nhiệm vụ chính là vận hành toàn bộ hệ thống kỹ thuật thực hiện công tác bảo trì, bảo dưỡng cơ sở vật chất, máy móc, trang thiết bị của Công ty.
- Giám sát việc thi công, sửa chữa của đơn vị bên ngoài thực hiện trong phạm vi Công ty, hướng dẫn và giám sát các bộ phận vận hành hệ thống theo đúng hướng dẫn, cảnh báo và tư vấn kịp thời cho Giám đốc Công ty về tình trạng thiết bị bao gồm cả việc lập kế hoạch mua sắm trang thiết bị dự phòng.

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 tỷ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông tại ngày chốt gần nhất trên mức vốn thực góp hiện tại

4.1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần của công ty tại thời điểm 23/3/2016

Bảng 1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần của công ty tại thời điểm 23/3/2016

Stt	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số lượng cổ phần	Giá trị cổ phần	Tỷ lệ (%)
1	Lý Thanh Hùng	15 Lô G, Nguyễn Thị Tần, P.2, Q.8, TP.HCM.	662.820	6.628.200.000	18,76%
2	Phạm Ái Quốc	92/20 Bùi Đình Túy, P.24, Q. Bình Thạnh TP.HCM.	617.300	6.173.000.000	17,47%
3	Công ty Cổ phần Bông Sen	117-123 Đồng Khởi, P.Bến Nghé Q.1, TP.HCM.	315.440	3.154.400.000	8,93%
4	Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn – Trách nhiệm hữu hạn một thành viên	23 Lê Lợi, P.Bến Nghé Q.1 TP.HCM	1.372.600	13.726.000.000	38,86%
@	Tổng cộng		2.968.160	29.681.600.000	84,02%

Nguồn: Danh sách cổ đông SGH tại ngày 23/3/2016

**4.2. Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ**

Theo Luật doanh nghiệp số 68/2014/QH13 do Quốc hội ban hành ngày 26/11/2014, các hạn chế đối với cổ phần phổ thông của cổ đông sáng lập được bãi bỏ sau thời hạn 03 năm kể từ ngày công ty được cấp giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp. Từ lúc Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn thành lập đến nay đã quá thời hạn 03 năm nói trên, nên Bản cáo bạch này sẽ không đề cập tới danh sách cổ đông sáng lập nữa.

4.3. Cơ cấu cổ đông công ty tại thời điểm ngày 23/3/2016**Bảng 2. Cơ cấu cổ đông công ty tại thời điểm ngày 23/3/2016**

Stt	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phần	Giá trị cổ phần	Tỷ lệ (%)
I	Trong nước	186	3.499.780	34.997.800.000	99,07%
1	Cổ đông Nhà nước	1	1.372.600	13.726.000.000	38,86%
2	Tổ chức	14	317.960	3.179.600.000	9,00%
3	Cá nhân	171	1.809.220	18.092.200.000	51,21%
II	Nước ngoài	51	32.820	328.200.000	0,93%
1	Tổ chức	4	3.680	36.800.000	0,10%
2	Cá nhân	47	29.140	291.400.000	0,83%
	Tổng cộng	237	3.532.600	35.326.000.000	100%

Nguồn: Danh sách cổ đông SGH tại ngày 23/3/2016

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

Không có.

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

Bảng 3. Quá trình tăng vốn của Công ty

Stt	Thời điểm tăng vốn	Giá trị vốn tăng thêm	Vốn đầu tư của Chủ sở hữu	Hình thức tăng vốn	Đơn vị cấp phép
1	31/12/1996	17.663.000.000	17.663.000.000	Cổ phần hóa DNNN	Thủ tướng chính phủ, UBND TP.HCM
2	05/05/2014	17.663.000.000	35.326.000.000	Phát hành cổ phiếu tăng Vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu	UBCKNN, Sở KH&ĐT TP.HCM

Nguồn: SGH



7. Hoạt động kinh doanh

7.1. Sản phẩm, dịch vụ của công ty

Khách sạn Sài Gòn thuộc Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn tọa lạc vị trí đắc địa ngay trung tâm thương mại và du lịch của Thành phố Hồ Chí Minh.

Chỉ trong một vài phút đi bộ từ Khách sạn Sài Gòn quý khách có thể dễ dàng tìm thấy hầu hết các điểm tham quan du lịch, trung tâm mua sắm cũng như nhiều nhà hàng các nước.

Khách sạn Sài Gòn được công nhận là khách sạn 03 sao quốc tế là sự lựa chọn lý tưởng cho du khách trong và ngoài nước muốn trải nghiệm cuộc sống sôi động của Sài Gòn.

Đến với Khách sạn Sài Gòn, du khách sẽ được phục vụ các dịch vụ như sau:



- **Dịch vụ lưu trú:** Khách sạn với 86 phòng ngủ, được thiết kế sang trọng, với tông màu vàng và màu be nhẹ nhàng dễ chịu, sàn ốp gỗ, tất cả các phòng đều được có cửa sổ thoáng mát, tạo không gian tràn ngập ánh sáng tự nhiên và tầm nhìn rộng, thiết kế mới hiện đại và cầu kỳ đến từng chi tiết, tạo được nét đặc trưng cho từng loại phòng, thu hút sự quan tâm của khách ngay từ lần đến đầu tiên.

Các loại phòng được trang trí và thiết kế riêng biệt với 06 loại phòng phù hợp nhu cầu nghỉ ngơi của mọi đối tượng khách Superior, Deluxe, Senior Deluxe, Executive, Suite và Sài Gòn Suite.

Loại phòng:

Superior	: 28 m ²
Deluxe	: 32 m ²
Senior Deluxe	: 32 - 40 m ²
Executive	: 40 m ²
Suite	: 44 m ²
Saigon Suite	: 50 m ²

Tiện ích gia tăng:

Kênh truyền hình đa ngôn ngữ
Internet
Ấn sáng
Phòng tập thể dục...



Ngoài ra, khi khách có lựa chọn bố trí phòng có hút thuốc hoặc không hút thuốc, hoặc chọn phòng với một giường lớn hoặc hai giường nhỏ, kể cả lựa chọn loại phòng có ban công, phòng cho ba



người có đặt thêm nôi em bé hoặc giường phụ cho khách phát sinh, khách sạn đều đáp ứng đầy đủ và nhanh chóng.

- **Dịch vụ F&B và hội nghị, tiệc cưới:**

Nhà hàng: Tọa lạc ở tầng 9 của Khách Sạn Sài Gòn, Nhà hàng Sài Gòn Đông Phương với không gian yên tĩnh, sang trọng và ấm cúng, decor đẹp mắt kết hợp với khung cảnh lãng mạn của sông Sài Gòn và sức chứa đến 250 khách là địa điểm tuyệt vời cho các buổi gặp mặt, tiệc chiêu đãi, thư giãn khi ăn sáng, ăn trưa hoặc ăn tối. Nhà hàng phục vụ ăn và uống tự chọn cho những khách cần một bữa sáng thịnh soạn trước khi bắt đầu một ngày làm việc bận rộn, tiếp khách doanh nhân, hoặc thư giãn sau một ngày tham quan, làm việc.

Với những món ăn được nấu theo kiểu Âu, Á, đặc biệt là các món ngon đặc trưng của Sài Gòn, Nhà hàng Sài Gòn Đông Phương sẽ thỏa mãn niềm đam mê ẩm thực của bạn.

Tiệc cưới: Với mong muốn mang đến cho các cặp đôi cảm xúc thật ấn tượng trong ngày trọng đại, nhà hàng tiệc cưới Sài Gòn Đông Phương với thiết kế sang trọng, không gian ngập tràn sắc màu tình yêu, đội ngũ phục vụ chuyên nghiệp là nơi lý tưởng để các cặp đôi tổ chức lễ cưới. Pha trộn giữa nghi thức tổ chức lễ cưới truyền thống và thiết kế tiệc hiện đại theo xu hướng mới là đặc trưng riêng cho Nhà hàng tiệc cưới Đông Phương. Ngoài ra, hình thức tiệc cưới trọn gói còn được thiết kế phù hợp với phong cách và sở thích của mỗi cặp đôi. Từ chi tiết trang trí đến việc tổ chức và tư vấn thực đơn ấn tượng, trình bày món ăn đẹp mắt với mức chi phí cạnh tranh, là tất cả yếu tố hình thành buổi tiệc ấm áp mà long trọng.

Hội nghị: Khách sạn có 04 phòng họp có tầm nhìn hướng ra sông Sài Gòn có thể phục vụ nhiều sự kiện như Họp, Hội thảo... Phòng họp hội nghị có sức chứa từ 100 – 150 khách có thể phục vụ từ một cuộc họp riêng cho 20 người cho đến một hội nghị lớn 150 người. Phòng họp được trang thiết bị yển tiệc có thể phù hợp cho nhiều loại sự kiện khác nhau.

Diện tích phòng họp:

- Phòng Lotus : diện tích 198 m²
- Phòng Lotus 1 : diện tích 66 m²
- Phòng Apricot : diện tích 128 m²
- Phòng Apricot : diện tích 80 m²

Phòng họp được trang bị:

- Bảng đón khách;
- Màn hình chiếu;
- Bàn tiếp tân;
- Flipchart;
- Hệ thống âm thanh, micro không dây, micro cổ cò;
- Hoa tươi trang trí;
- Nước suối 330ml/ chai/ khách/ cho mỗi 04 giờ;
- Giấy ghi chú, bút bi;
- Miễn phí kết nối mạng không dây.

Hình ảnh 1. Nhà hàng Sài Gòn Đông Phương



Hình ảnh 2. Phòng Hội nghị



Dịch vụ khác:

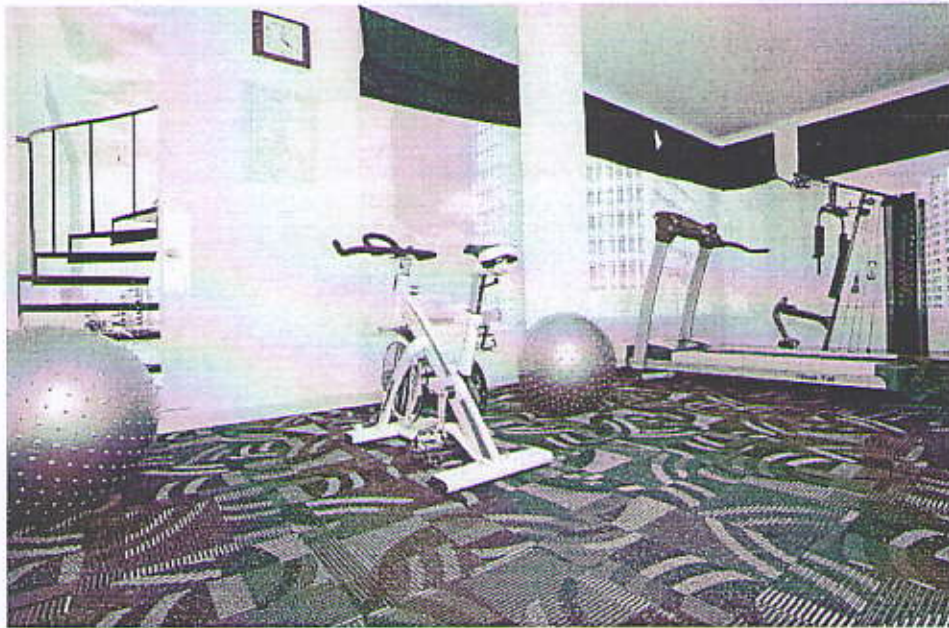
Trong thời gian khách hàng lưu trú tại khách sạn, tùy theo yêu cầu của khách hoặc theo yêu cầu đối tác mà các các dịch vụ bổ sung khác sẽ được bổ sung nhằm thỏa mãn nhu cầu của khách hàng như tham quan:

- Business centre;
- Phòng tập thể dục miễn phí tầng 10;
- Đưa đón sân bay, dịch vụ vận chuyển khách;
- Dịch vụ giặt ủi;
- Hỗ trợ visa, hướng dẫn thu đổi ngoại tệ;
- Dịch vụ giữ hành lý;
- Dịch vụ đặt tour;



- Gửi thư, bưu thiếp;
- Xác nhận chuyến bay, đổi vé máy bay;
- Bản đồ hướng dẫn du lịch trong thành phố Hồ Chí Minh.

Hình ảnh 3. Phòng tập thể dục



Hình ảnh 4. Dịch vụ đưa đón sân bay





7.2. Cơ cấu doanh thu thuần và Lợi nhuận gộp các mảng hoạt động qua các năm

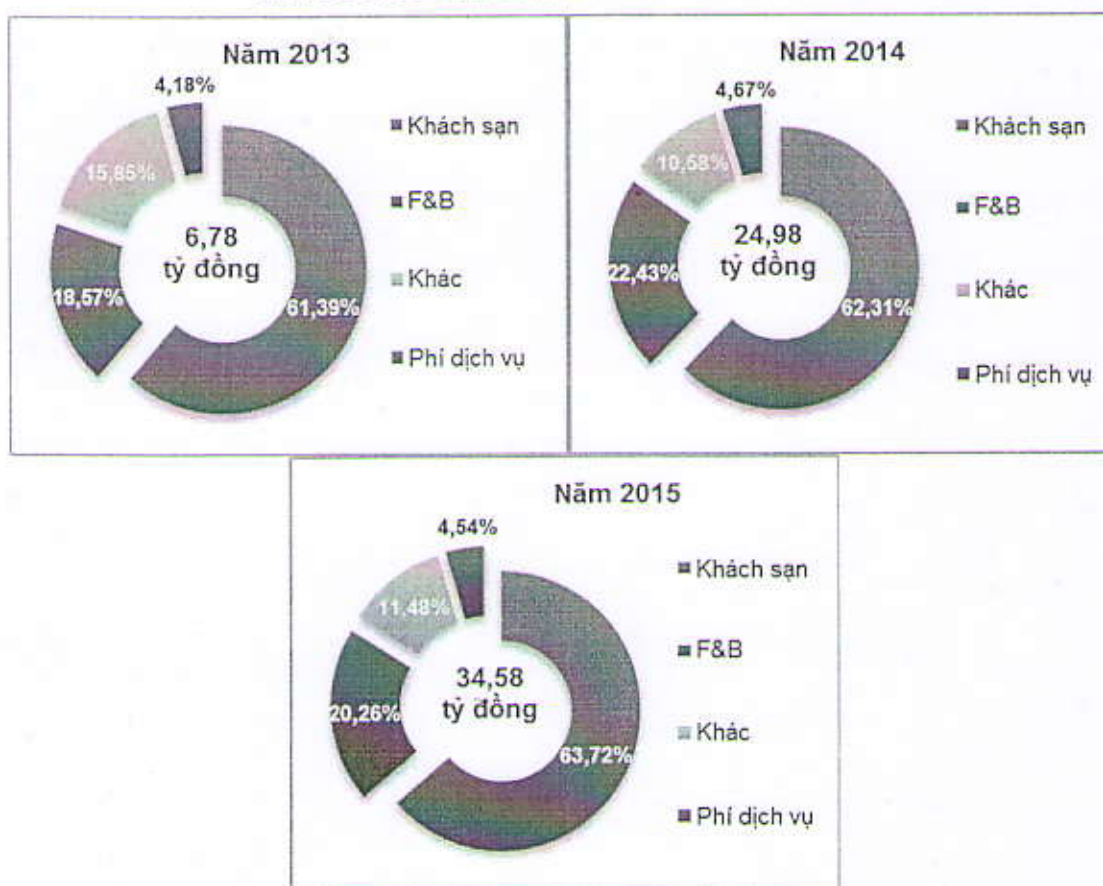
Bảng 4. Cơ cấu doanh thu thuần các mảng hoạt động 2013 - 2015

Đơn vị tính: Triệu Đồng

Stt	Doanh thu thuần	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
		Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT
I	Doanh thu kinh doanh	6.485	95,82%	23.820	95,33%	33.015	95,46%
1	Doanh thu lưu trú khách sạn	4.155	61,39%	15.571	62,32%	22.038	63,72%
2	Doanh thu dịch vụ F&B	1.257	18,58%	5.605	22,43%	7.008	20,26%
3	Doanh thu dịch vụ khác	1.073	15,85%	2.644	10,58%	3.969	11,48%
II	Doanh thu thu phí dịch vụ	283	4,18%	1.168	4,67%	1.571	4,54%
	Tổng cộng	6.768	100%	24.988	100%	34.586	100%

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2013, 2014, 2015 của SGH

Biểu đồ 3. Cơ cấu doanh thu từ năm 2013 – 2015



Bảng 5. Cơ cấu Lợi nhuận gộp các mảng hoạt động 2013 - 2015

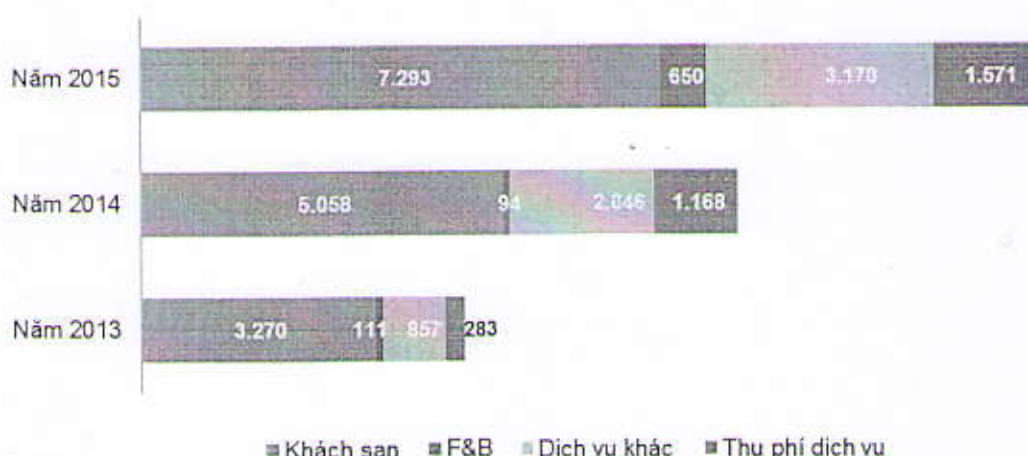
Đơn vị tính: Triệu Đồng

Stt	Lợi nhuận gộp	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
		Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT
1	Lưu trú Khách sạn	3.270	48,31%	5.058	20,24%	7.293	21,09%
2	Dịch vụ F&B	111	1,64%	94	0,38%	650	1,88%
3	Dịch vụ khác	857	12,66%	2.046	8,19%	3.170	9,17%
4	Thu phí dịch vụ	283	4,18%	1.168	4,67%	1.571	4,54%
5	Chi phí chung (*)	(2.535)	-	-	-	-	-
	Tổng cộng	1.986	29,34%	8.366	33,48%	12.685	36,68%

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2013, 2014, 2015 của SGH

(*) Chi phí chung năm 2013 là chi phí trong giai đoạn Khách sạn tạm ngừng hoạt động để xây dựng, nâng cấp. Khoản chi phí chung này là 2,5 tỷ đồng, làm lợi nhuận gộp năm 2013 của Công ty bị giảm.

Biểu đồ 4. Cơ cấu lợi nhuận gộp từ năm 2013 – 2015



SGH kinh doanh trong lĩnh vực khách sạn vì vậy doanh thu lưu trú khách sạn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu tổng doanh thu thuần của SGH, trên 60% tổng doanh thu thuần của SGH. Bên cạnh đó, hoạt động F&B cũng mang lại doanh số cho SGH, doanh số này chiếm 18 – 23% tổng doanh thu thuần. Phần còn lại là doanh thu dịch vụ khác như hội nghị, tiệc cưới và doanh thu thu phí dịch vụ như đặt tour, vận chuyển hành khách, giặt ủi...

Lợi nhuận gộp của SGH đạt 33% - 37% tổng doanh thu thuần. Riêng năm 2013, do sửa chữa và nâng cấp khách sạn nên phát sinh khoản chi phí chung là 2,5 tỷ đồng trong thời gian tạm ngừng hoạt động làm lợi nhuận gộp Công ty bị giảm, tỷ lệ lợi nhuận gộp trên tổng doanh thu thuần năm 2013 chỉ đạt 29%. Tỷ lệ lợi nhuận gộp trên tổng doanh thu thuần các mảng kinh doanh của SGH cụ thể như sau:

- Dịch vụ lưu trú khách sạn: tỷ lệ lợi nhuận gộp trên tổng doanh thu thuần đạt 20 - 21%, riêng năm 2013 đạt 48,31%;
- Dịch vụ F&B: tỷ lệ lợi nhuận gộp trên tổng doanh thu thuần đạt 01 - 02%;
- Dịch vụ khác: tỷ lệ lợi nhuận gộp trên tổng doanh thu thuần đạt 08 - 09%, riêng năm 2013 đạt 12,66%;
- Thu phí dịch vụ: tỷ lệ lợi nhuận gộp trên tổng doanh thu thuần đạt 04%



7.3. Nguyên vật liệu

7.3.1. Nguồn nguyên vật liệu

- Nguồn nguyên vật liệu chính của SGH là các thực phẩm tươi sống bao gồm thịt, cá, rau, củ quả và các loại hàng khác liên quan đến thực phẩm.
- Nhập hàng hóa là một giai đoạn quan trọng trong tổ chức kinh doanh ăn uống. Chất lượng của mặt hàng nhập vào sẽ quyết định đến chất lượng của món ăn. Thông qua việc nhập hàng có thể xác định những hàng hóa, nguyên vật liệu có đúng theo yêu cầu hay không.
- Không những vậy, những người tham gia trực tiếp vào quá trình này luôn được Công ty đào tạo về kỹ năng xác định hàng hóa, nguyên vật liệu, được tham gia nhiều khóa học về an toàn thực phẩm và lưu trữ hàng hóa, có kiến thức nhận biết về các mặt hàng, hiểu biết về tiêu chuẩn chất lượng, có kiến thức về kinh tế để kiểm soát chi phí.
- Nguyên liệu được nhập vào Công ty phải tuân thủ qui định về an toàn vệ sinh thực phẩm, xuất xứ rõ ràng, có giấy chứng nhận kiểm dịch (nếu là thực phẩm tươi sống), giấy xét nghiệm đạt tiêu chuẩn (hóa mỹ phẩm, nước đá...).
- Ngoài việc lựa chọn nhà cung cấp thì việc quản lý tốt quá trình nhập hàng hóa là biện pháp giúp Công ty tiết kiệm chi phí, nâng cao hiệu quả kinh tế, chất lượng dịch vụ và giá bán sản phẩm cạnh tranh.
- Tuân thủ nguyên tắc "nhập trước – xuất trước", đảm bảo chắc chắn không có hàng hóa tồn kho quá lâu, đảm bảo kho lưu trữ an toàn không làm thay đổi chất lượng hàng hóa.

7.3.2. Sự ổn định của các nguồn cung cấp

Các nguyên vật liệu chính phục vụ cho hoạt động kinh doanh của Công ty phong phú, đa dạng về chủng loại, mẫu mã, chất lượng và giá cả. Do đó, Công ty có điều kiện lựa chọn nhà cung cấp với mức giá và điều kiện giao nhận hợp lý.

Trong quá trình hoạt động, Công ty luôn chọn các nhà cung cấp có uy tín, có thương hiệu nên nguồn cung cấp luôn đảm bảo về chất lượng. Bên cạnh đó, để hạn chế những ảnh hưởng do biến động giá cả nguyên vật liệu, Công ty duy trì mối quan hệ tốt với nhà cung cấp nhằm đảm bảo nguồn nguyên liệu được cung cấp với giá cả hợp lý.

7.3.3. Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu tới doanh thu, lợi nhuận

Nhìn chung giá cả nguyên vật liệu là yếu tố ảnh hưởng trực tiếp tới doanh thu và lợi nhuận Công ty, đặc biệt là hoạt động kinh doanh F&B.

Các yếu tố đến từ thiên nhiên (nắng nóng, bệnh dịch...) làm cho nguồn nguyên vật liệu biến động làm ảnh hưởng trực tiếp giá thành nguyên vật liệu và ảnh hưởng đến doanh thu cũng như lợi nhuận công ty.

7.4. Chi phí sản xuất kinh doanh

Bảng 6. Cơ cấu các loại chi phí của công ty năm 2013, 2014 và năm 2015 như sau:

Đơn vị tính: Triệu đồng

Stt	Chi phí	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
		Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT
1	Giá vốn hàng bán	4.782	70,66%	16.622	66,52%	21.901	63,32%
2	Chi phí bán hàng	-	-	-	-	-	-
3	Chi phí QLDN	7.231	106,83%	4.326	17,31%	7.009	20,26%
4	Chi phí tài chính	(59)	-0,87%	1.636	6,55%	1.378	3,98%
	Tổng cộng	11.954	176,62%	22.584	90,38%	30.288	87,57%

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2013, 2014, 2015 của SGH



Tổng chi phí chiếm từ 85% - 90% tổng doanh thu thuần, riêng năm 2013, do khách sạn tạm ngưng để sửa chữa, nâng cấp nên tổng chi phí vượt tổng doanh thu thuần. Cơ cấu chi phí của SGH cụ thể như sau:

- Chi phí giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng lớn nhất, trên 60% tổng doanh thu thuần;
- Chi phí quản lý doanh nghiệp chiếm trên 17% tổng doanh thu thuần;
- Phần còn lại là chi phí tài chính.
- Công ty không phát sinh chi phí bán hàng.

7.5. Chính sách quản lý chi phí

Nhìn chung chi phí của Công ty ở mức tương đối hợp lý và mang tính cạnh tranh so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành. Quy trình quản lý của Công ty tương đối hợp lý và khá chặt chẽ. Tuy nhiên hiện nay Công ty vẫn tiếp tục nghiên cứu các biện pháp nhằm giảm chi phí hơn nữa để gia tăng lợi nhuận như:

- Tăng cường quản lý, cải tiến quy trình nhằm nâng cao năng suất, chất lượng hiệu quả hoạt động;
- Nâng cao chất lượng nhân viên để giảm thiểu lãng phí;
- Tiết kiệm chi phí quản lý doanh nghiệp như điện, nước, văn phòng phẩm...
- Xác định nhu cầu nguyên vật liệu trong tương lai gần để có kế hoạch dự trữ hàng tồn kho phù hợp, tiết kiệm chi phí tài chính.

7.6. 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

Từ năm 2013 đến 03/2014, Công ty đã thực hiện đầu tư sửa chữa, nâng cấp khách sạn Sài Gòn với tổng giá trị đầu tư là 63.272 triệu đồng, chi tiết như sau:

Bảng 7. Giá trị đầu tư sửa chữa, nâng cấp khách sạn Sài Gòn

Stt	Nội dung	Đơn vị tính	Giá trị đầu tư
1	Xây dựng	Triệu đồng	40.219
2	Thiết bị	Triệu đồng	17.894
3	Khác	Triệu đồng	5.159
	Tổng cộng	Triệu đồng	63.272

Nguồn: SGH

Việc đầu tư sửa chữa, nâng cấp khách sạn đã mang lại hiệu quả kinh doanh cho SGH, cụ thể như sau:

- Tổng doanh thu thuần năm 2014 đạt 24,99 tỷ đồng, tăng 269,19% so với năm 2013.
- Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh năm 2014 đạt 2,8 tỷ đồng, tăng 19,89% so với năm 2013.

7.7. Trình độ công nghệ

SGH luôn chú trọng tới việc áp dụng công nghệ thông tin trong việc quản lý nhằm nâng cao công tác quản lý cũng như hiệu quả công việc. Công ty đã đầu tư công nghệ thông tin để quản lý các mảng hoạt động kinh doanh của mình, cụ thể như sau:

- Hệ thống phần mềm quản lý Tiếp tân, Nhà hàng: Phần mềm Saigontourist Software.
- Hệ thống phần mềm quản lý đặt phòng, quản lý khách hàng, quản lý buồng phòng phục vụ cho khách sạn.



- Hệ thống phần mềm dùng trong quản trị hành chính nhân sự như báo cáo công việc, quản lý nhân sự, lịch công tác cán bộ...

Chính sự quan tâm và đầu tư có chiều sâu vào công nghệ thông tin mà Công ty đã và đang áp dụng mang lại những hiệu quả tích cực trong công việc. Đồng thời, Công ty sẽ tiếp tục nâng cấp, hoàn thiện, đồng bộ quy trình công việc, hệ thống công nghệ thông tin nhằm đáp ứng tốt hơn những thay đổi trong môi trường kinh doanh.

7.8. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Đối với sản phẩm phòng khách sạn: Xu hướng từ nay đến năm 2020, thị trường khách sạn sẽ thay đổi hình thức đặt phòng, hình thức đặt phòng thông qua Internet trong thời gian tới sẽ chiếm một tỷ lệ cao hơn, việc các khách hàng có thể dễ dàng đặt một khách sạn mà không cần các đại lý du lịch tư vấn hoặc người trung gian. Khách hàng sẽ dễ dàng so sánh để có thể khám phá cho họ một khách sạn 3 sao phù hợp giá rẻ hơn. Do đó, chiến lược Công ty trong thời gian này là tạo dựng hình ảnh website ấn tượng, cập nhật hình ảnh mới về dịch vụ của khách sạn, công cụ đặt phòng trực tuyến sẽ thay đổi phù hợp mọi thiết bị (điện thoại, máy tính bảng...).

Đối với sản phẩm Nhà hàng, tiệc cưới, hội nghị: Đa dạng hóa thực đơn, trình bày đẹp mắt và món ăn độc đáo. Duy trì cách thức xây dựng thực đơn với thành phần tự nhiên, bảo vệ sức khỏe, cân bằng cuộc sống...

Đào tạo đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, có thái độ phục vụ tốt nhất, am hiểu rõ sản phẩm dịch vụ mới tạo được niềm tin cho khách, tạo được ấn tượng tốt trong lòng khách hàng.

7.9. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm/dịch vụ

Tiêu chí kiểm tra chất lượng sản phẩm dịch vụ của Công ty đảm bảo tính nhất quán cao là sự thống nhất và thông suốt trong nhận thức và hành động của tất cả các bộ phận. Vì chỉ có như thế thì chất lượng dịch vụ của khách sạn mới được nâng cao đồng bộ, giảm chi phí sửa chữa và đền bù... Do đó ngoài việc đầu tư vào thiết bị hỗ trợ thì đầu tư vào con người để nâng cao chất lượng dịch vụ là hoạt động đầu tư trực tiếp để hoàn thiện chất lượng sản phẩm.

Quá trình cung cấp dịch vụ của khách sạn bao giờ cũng được thực hiện dựa trên hai nhân tố cơ bản: cơ sở vật chất của khách sạn và nhân viên tham gia trực tiếp vào quá trình cung cấp dịch vụ. Chính vì thế khi đánh giá chất lượng dịch vụ của khách sạn, khách hàng có xu hướng dựa vào chất lượng kỹ thuật (bao gồm chất lượng của trang thiết bị, tiện nghi, mức độ thẩm mỹ, mức độ vệ sinh và mức độ an toàn) và chất lượng chức năng (là những yếu tố liên quan đến con người, đặc biệt là nhân viên phục vụ trực tiếp, đó là thái độ, hình thức, chuyên nghiệp...) Cả hai thành phần chất lượng kỹ thuật và chất lượng chức năng đều tác động đến hình ảnh của khách sạn và quyết định chất lượng dịch vụ được cảm nhận của khách sạn.

Kiểm tra đều đặn thường xuyên qui trình cung cấp dịch vụ của các bộ phận, giám sát việc thực hiện qui trình đảm bảo theo đúng qui định và đúng thời gian. Các bước kiểm tra chất lượng như sau:

- Nhân viên thực hiện nhiệm vụ thường nhật, ca trưởng trực tiếp kiểm tra, quản lý giám sát.
- Tổ kiểm tra chất lượng dịch vụ giám sát việc tuân thủ qui định chất lượng dịch vụ.

7.10. Hoạt động Marketing

Công ty sử dụng chính sách Marketing khá linh hoạt tùy vào đối tượng khách hàng (tổ chức, cá nhân) hay thời vụ mà Công ty có chính sách sản phẩm, giá cả, phân phối và hậu mãi hợp lý. Các chính sách Marketing của Công ty bao gồm:

- Chính sách sản phẩm: Chất lượng dịch vụ là một trong những tiêu chí hàng đầu tạo nên thương hiệu của Công ty. Công ty luôn nghiên cứu đa dạng hóa các gói dịch vụ sản phẩm của mình để phục vụ đầy đủ mọi đối tượng khách hàng từ khách lẻ đến khách đoàn. Mọi ý kiến phản hồi từ



phía khách hàng về sản phẩm của Công ty đều được Công ty tiếp thu và có biện pháp khắc phục kịp thời.

- Chính sách giá: Giá cả các gói dịch vụ của SGH luôn ở mức cạnh tranh so với các khách sạn khác tại TP.HCM. Bên cạnh đó, Công ty có chính sách ưu đãi cho các khách hàng truyền thống. Ngoài ra, đối với những khách hàng mới, Công ty cũng có chính sách khuyến mãi hấp dẫn để thu hút.
- Chính sách quảng bá hình ảnh:
 - Đối với đối nội: Quảng bá hình ảnh, sản phẩm dịch vụ trong nước thông qua chiến lược tiếp xúc: Tiếp xúc trực tiếp Công ty, hãng lữ hành, các tổ chức, tiếp xúc thông qua báo chí, website, truyền thông, các diễn đàn...
 - Đối với đối ngoại: Quảng bá hình ảnh, sản phẩm dịch vụ ra nước ngoài thông qua dịch vụ hỗ trợ khách hàng, thông tin các mạng đặt phòng trực tuyến, các đại lý du lịch uy tín như Agoda, Tripadvisor...

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

Ban lãnh đạo SGH nhận thức rõ thương hiệu là tài sản quý giá của SGH, vì vậy việc xây dựng và phát triển thương hiệu luôn được quan tâm.

Nhãn hiệu SGH được Cục sở hữu trí tuệ cấp giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hóa số 31947 & 31948 và được gia hạn theo Quyết định số 19002/QĐ-SHTT.

Logo:



SAIGON hotel Corp.

7.12. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết

Bảng 8. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết

Stt	Ngày tháng	Số Hợp đồng	Đối tác trong hợp đồng	Tổng Giá trị hợp đồng	Thời gian thực hiện	Nội dung
1	16/6/2016	152/HĐ-SGH	Công ty TNHH MTV Đa Niêm Tin	260.000.000 đồng/ tháng (gồm VAT)	4,5 năm	Công ty cho Đa Niêm Tin thuê 200m ² mặt bằng tầng trệt của Khách sạn
2	19/01/2016	27/HĐ-SGH PLHĐ 27/HĐ-SGT	Công ty TNHH Thời Trang Ngọc Trai Đỏ	35.000.000 đồng/ tháng (gồm VAT)	01 năm	Công ty cho Ngọc Trai Đỏ thuê phần sảnh của Khách sạn

Nguồn: SGH



8. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong 3 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 3 năm gần nhất và lũy kế đến quý gần nhất

Bảng 9. Hoạt động sản xuất kinh doanh 2013 – 2015 và lũy kế đến Quý 2/2016

Đơn vị tính: Triệu Đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	% tăng/giảm		Lũy kế đến Quý 2/2016
					2014 /2013	2015 /2014	
1	Tổng giá trị tài sản	50.472	82.061	74.773	62,59%	-8,88%	72.298
2	Doanh thu thuần	6.768	24.988	34.586	269,19%	38,41%	18.442
3	Lợi nhuận từ HĐKD	2.403	2.880	4.697	19,89%	63,05%	3.573
4	Lợi nhuận khác	2.391	964	485	-59,66%	-49,66%	58
5	Lợi nhuận trước thuế	4.793	3.845	5.182	-19,79%	34,78%	3.631
6	Lợi nhuận sau thuế	3.235	3.036	4.017	-6,15%	32,28%	2.905
7	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	-	-	44%	-	-	-

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2013, 2014, 2015 và BCTC soát xét giai đoạn 01/01/2016 đến 30/6/2016 của SGH.

Mặc dù phải đối diện với những khó khăn và thách thức sau thời gian cải tạo, nâng cấp khách sạn và tái định vị thương hiệu nhưng bằng những giải pháp đúng đắn, chủ động, quyết liệt, linh hoạt trong công tác chỉ đạo, điều hành của Hội đồng quản trị và Ban điều hành, cùng với sự sáng tạo, đoàn kết thống nhất trên dưới một lòng của toàn thể CBCNV là sức mạnh nội lực to lớn giúp SGH vượt qua khó khăn để thực hiện nhiệm vụ kinh doanh.

Năm 2014 và 2015, SGH đã đạt một số kết quả thành công bước đầu, cụ thể như sau:

- Tổng giá trị tài sản SGH năm 2014 đạt 82,06 tỷ đồng, tăng 62,59% so với năm 2013. Năm 2015, tổng tài sản của SGH đạt 74,77 tỷ đồng, giảm 8,88% so với năm 2014.
- Doanh thu thuần năm 2015, 2014 lần lượt đạt 34,58 tỷ đồng và 24,98 tỷ đồng, tăng 269,19% và 38,41% so với năm 2014 và năm 2013.
- Lợi nhuận sau thuế năm 2015 đạt 4,01 tỷ đồng, tăng 32,28% so với năm 2014.

Năm 2014, lợi nhuận sau thuế đạt 3,84 tỷ đồng, giảm 6,15% so với năm 2013. Là do, trong năm 2013, SGH có ghi nhận khoản lãi đầu tư chứng khoán từ việc thoái vốn đầu tư tài chính và thu nhập khác từ việc nhượng bán Tài sản cố định và hoàn thuế trích thừa của năm trước.

Doanh thu và hiệu quả hoạt động khai thác phòng, hoạt động F&B và các dịch vụ gia tăng khác trong năm 2015 đều tăng so với năm 2014. Đây là những kết quả bước đầu thể hiện nỗ lực, quyết tâm của Ban Điều hành và chiến lược hợp lý của Hội đồng quản trị SGH trong việc tái định vị thương hiệu Khách sạn Sài Gòn.

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

8.2.1. Những nhân tố thuận lợi

- Thị trường ngành du lịch
 - Năm 2015 chứng kiến những dấu ấn, chuyển biến tích cực của ngành Du lịch. Mặc dù phải đối mặt với nhiều khó khăn và thách thức, ngành Du lịch đã đạt được những kết quả đáng chú



ý. Việt Nam đã đón hơn 7,94 triệu lượt khách quốc tế (tăng 0,9% so với năm 2014), phục vụ 57 triệu lượt khách du lịch nội địa. Tổng thu từ khách du lịch đạt 337.830 tỷ đồng.

- Vượt khó thành công đến từ sự cộng hưởng những nỗ lực của toàn ngành với sự quan tâm chỉ đạo sát sao của Chính phủ dành cho ngành Du lịch thông qua những chính sách quan trọng tạo điều kiện thuận lợi cho phát triển du lịch: Nghị quyết 92/NQ-CP ngày 08/12/2014 của Chính phủ về một số giải pháp đẩy mạnh phát triển du lịch Việt Nam trong thời kỳ mới; Nghị quyết số 39/NQ-CP ngày 01/6/2015 về việc miễn thị thực cho công dân Cộng hòa Belarus; Nghị quyết số 46/NQ-CP ngày 18/6/2015 về việc miễn thị thực đối với công dân các nước Anh, Pháp, Đức, Tây Ban Nha và I-ta-li-a; Chỉ thị số 14/CT-TTg của Thủ tướng Chính phủ ban hành ngày 02/7/2015 về tăng cường hiệu lực quản lý nhà nước, khắc phục yếu kém, thúc đẩy phát triển du lịch. Cùng với đó, ngành Du lịch đã chủ động triển khai các hoạt động một cách nhanh chóng và quyết liệt với sự tham gia, phối hợp của các Bộ, ban ngành liên quan giúp cho ngành Du lịch vượt qua được khó khăn.
- Năm 2015 cũng là năm bùng nổ của hệ thống cơ sở vật chất kỹ thuật du lịch cao cấp, tạo nền tảng cho việc đón khách du lịch nghỉ dưỡng có chỉ tiêu cao và lưu trú dài ngày. Đến năm 2015, cả nước có 18.850 cơ sở lưu trú với 360.000 buồng, trong đó có 94 khách sạn 5 sao với 24.966 buồng, 220 khách sạn 4 sao với 28.355 buồng, 442 khách sạn 3 sao với 30.830 buồng. Đặc biệt, nhiều dự án đầu tư có quy mô lớn của các nhà đầu tư chiến lược vào lĩnh vực du lịch như VinGroup, SunGroup, FLC, Tuần Châu, Mường Thanh... được đưa vào hoạt động góp phần hình thành hệ thống cơ sở vật chất kỹ thuật du lịch hiện đại và cao cấp tại nhiều địa phương như Đà Nẵng, Nha Trang, Phú Quốc... tạo động lực cho phát triển du lịch của địa phương nói riêng và của cả nước nói chung, góp phần thúc đẩy tăng trưởng khách quốc tế đến Việt Nam.
- Đặc biệt, công tác xúc tiến quảng bá du lịch được tăng cường mạnh mẽ và đổi mới cả về nội dung và hình thức. Cùng với các phương thức truyền thống như tham gia hội chợ, đón các đoàn famtrip/presstrip, tổ chức phát động thị trường tại nước ngoài, ngành Du lịch đã chú trọng đẩy mạnh ứng dụng e-marketing trong xúc tiến quảng bá. Hợp tác công - tư trong xúc tiến quảng bá du lịch được thúc đẩy và phát huy hiệu quả.
- Công tác liên kết phát triển sản phẩm du lịch được chú trọng, hình thành các nhóm sản phẩm du lịch chuyên đề như du lịch golf, du lịch mạo hiểm, du lịch đường sông, du lịch tàu biển, du lịch MICE... và liên kết vùng ngày càng được đẩy mạnh, phát huy hiệu quả.
- Khách sạn tọa lạc vị trí trung tâm và vừa được cải tạo toàn diện, hệ thống trang thiết bị tiện nghi, thiết kế hài hòa, thu hút khách.
- Được sự quan tâm, chỉ đạo sâu sát đầy trách nhiệm và sự hỗ trợ hiệu quả của Hội đồng quản trị.
- Được sự ủng hộ nhiệt tình của các khách hàng truyền thống, đối tác, bạn bè, cổ đông, nhà đầu tư, cộng đồng địa phương, cơ quan quản lý Nhà nước các cấp, đơn vị truyền thông...
- Có được một đội ngũ cán bộ quản lý, CBCNV nhiều kinh nghiệm, tâm huyết, đoàn kết, trung thành.

8.2.2. Những nhân tố khó khăn

- Tình hình biến động về quan hệ quốc tế (biển Đông), khủng bố và dịch bệnh.
- Du lịch Việt Nam vẫn còn những hạn chế theo hướng bền vững; nguồn lực, quy mô và tính chuyên nghiệp trong hoạt động quảng bá xúc tiến; chất lượng nguồn nhân lực du lịch; sự bài bản, chuyên nghiệp trong công tác thống kê, dự báo.
- Tình hình cạnh tranh ngày càng khốc liệt trong hệ thống khách sạn tại TP.HCM khi số lượng khách sạn mới có thương hiệu và chuyên nghiệp ngày càng nhiều.



- Hạn chế số liệu trong việc tìm kiếm thông tin dự báo thị trường khách từ các nguồn chính thống.
- Hạn chế khu vực để xe khách Hội nghị, tiệc...
- Một số chi phí dự báo sẽ tăng như chi phí tiền lương, bảo hiểm, điện, nước, bảo vệ môi trường.

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

9.1. Vị thế của công ty trong ngành

Sau khi gia nhập WTO, ngành du lịch Việt Nam nói chung và hoạt động đầu tư, kinh doanh khách sạn và các dịch vụ liên quan 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 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, SGH cũng không nằm ngoài sự cạnh tranh khốc liệt này.

Tuy vậy, với một thương hiệu khách sạn lâu đời của TP.HCM và tọa lạc tại vị trí đắc địa ngay trung tâm thành phố thuận tiện cho du khách muốn trải nghiệm cuộc sống sôi động của Sài Gòn. SGH vẫn có những vị thế tạo nên sự khác biệt và nâng cao sức cạnh tranh của SGH so với các khách sạn khác.

Bên cạnh đó, SGH được thừa hưởng hệ thống khách hàng của Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn (Saigontourist), một Tổng Công ty lớn, nhiều uy tín tại TP.HCM. Là do, SGH đã từng là Công ty con của Saigontourist và hiện nay Saigontourist là cổ đông lớn của SGH vì vậy SGH luôn được sự quan tâm và hỗ trợ tích cực từ Saigontourist.

9.2. Triển vọng phát triển của ngành

Năm 2015, khách du lịch đến Việt Nam đạt 7.943.651 lượt, tăng 0,9% so với cùng kỳ 2014, cụ thể:

Bảng 10. Thống kê khách du lịch đến Việt Nam 2015

Stt	Quốc gia	Số lượng khách	Tỷ lệ so với 2014
1	Trung Quốc	1.780.918	91,5%
2	Hàn Quốc	1.112.978	131,3%
3	Nhật	671.379	103,6%
4	Mỹ	491.249	110,7%
5	Nga	338.843	92,9%
6	Úc	303.721	94,6%
7	Singapore	236.547	116,9%
8	Anh	212.798	105,2%
9	Pháp	211.636	99,0%
10	Đức	149.079	104,7%

Nguồn: Tổng Cục Du lịch Việt Nam

Năm 2015 được đánh giá là một năm đầy khó khăn thách thức nhưng cũng chứng kiến những nỗ lực to lớn của các doanh nghiệp du lịch, phát triển cả về chất lượng và số lượng. Nhiều doanh nghiệp đã có những bứt phá trong đầu tư nâng cấp cơ sở vật chất, mở rộng quy mô và phạm vi hoạt động, kiểm soát chất lượng dịch vụ, khẳng định thương hiệu, nâng cao chất lượng nhân lực, tăng cường liên kết, kịp thời chuyển hướng thị trường trước những tác động bất lợi của thị trường.

Năm 2015 cũng là năm cuối cùng trong thực hiện kế hoạch 5 năm phát triển kinh tế - xã hội giai đoạn 2011 - 2015 và bước vào thực hiện kế hoạch giai đoạn 2016 - 2020. Vì vậy, tin tưởng rằng, qua một



năm vượt cam go thành công cùng với những nỗ lực không ngừng nghỉ trong suốt những năm qua, du lịch Việt Nam sẽ bước vào thời kỳ mới với niềm tin và nghị lực để tiếp tục khắc phục những khó khăn, hạn chế, kiên trì đi theo con đường phát triển bền vững và chất lượng.

Bên cạnh đó, với mục tiêu cụ thể theo Chiến lược phát triển du lịch Việt Nam đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030 đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt trong Quyết định số 2473/QĐ-TTg là:

- Đến năm 2020: Việt Nam đón 10 - 10,5 triệu lượt khách du lịch quốc tế và 47 - 48 triệu lượt khách du lịch nội địa; tổng thu từ khách du lịch đạt 18 - 19 tỷ USD, đóng góp 6,5 - 7% GDP cả nước; có tổng số 580.000 buồng lưu trú với 35 - 40% đạt chuẩn từ 3 đến 5; tạo ra 3 triệu việc làm trong đó có 870.000 lao động trực tiếp du lịch.
- Đến năm 2030: Tổng thu từ khách du lịch tăng gấp 2 lần năm 2020.

Cùng với việc hội nhập ngày càng sâu rộng trong cộng đồng ASEAN và các nước trên thế giới thì ngành du lịch, khách sạn Việt Nam sẽ trở thành ngành kinh tế mũi nhọn trong tương lai.

9.3. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung trên thế giới

Định hướng phát triển của SGH là trở thành khách sạn ấm áp và thân thiện với du khách, đây là chiến lược phù hợp với định hướng phát triển chung của ngành du lịch, khách sạn của Việt Nam, chính sách của Nhà nước và xu hướng chung trên thế giới.

10. Chính sách đối với người lao động

10.1. Số lượng và cơ cấu (theo trình độ) người lao động trong công ty

Tại thời điểm 31/12/2015, tổng số cán bộ công nhân viên của Công ty (bao gồm ký hợp đồng chính thức và thời vụ) là 81 người.

- Phân loại theo trình độ:
 - Trên Đại học : 01 người.
 - Đại học : 19 người.
 - Cao đẳng, trung cấp : 30 người.
 - Sơ cấp : 31 người.
- Phân loại theo hoạt động:
 - Trực tiếp : 67 người.
 - Gián tiếp : 14 người.

10.2. Chính sách đào tạo, lương thưởng, trợ cấp

10.2.1. Về tiền lương:

Tính lương thời gian: bằng mức lương trên hợp đồng lao động chia cho số ngày công chuẩn của tháng nhân với số ngày làm việc trong tháng.

Tính lương khoán: bằng mức lương khoán nhân với khối lượng công việc hoàn thành.

Công ty áp dụng lương theo ngạch, bậc và đảm bảo tiền lương tháng không thấp hơn tiền lương tối thiểu vùng do Nhà nước quy định ở mỗi thời kỳ. Lương của người lao động được chia làm 02 ngạch: ngạch quản lý và ngạch nhân viên, với số bậc tương ứng.

10.2.2. Về công tác đào tạo:



Đào tạo tại chỗ: Áp dụng cho nhân sự mới được tuyển dụng, cơ bản gồm hai nội dung chính. Phổ biến nội quy, qui định Công ty và nghiệp vụ chuyên môn của bộ phận tuyển dụng. Chương trình đào tạo trực tiếp bằng hình ảnh, văn bản và thao tác trên hệ thống, thời gian đào tạo theo qui định từng bộ phận, quản lý trực tiếp của bộ phận là người đào tạo các kỹ năng nghiệp vụ liên quan đến công việc cho từng ứng viên.

Các chương trình đào tạo gửi ra bên ngoài (nâng cao tay nghề, nghiệp vụ, kỹ năng bán hàng, kỹ năng marketing...) và đào tạo từ việc thuê giáo viên đến hướng dẫn tại chỗ (chuyên đề ngành nghề, thao tác hệ thống PCCC, an toàn phòng chống cháy nổ...). Tùy vị trí công việc, thời gian đào tạo có thể ngắn hạn hoặc dài hạn phù hợp nội dung chương trình.

10.2.3. Về chế độ làm việc:

- Thời gian làm việc:

Do tính chất của ngành dịch vụ nên nhân viên phục vụ phải làm việc theo ca liên tục 24/24 dưới sự phân công cụ thể của Trưởng Bộ phận và đảm bảo mỗi ca không quá 8 giờ.

Thông thường thì sẽ có 3 ca làm việc: 06 giờ 00 đến 14 giờ 00; 14 giờ 00 đến 22 giờ 00; 22 giờ 00 đến 06 giờ 00. Giờ bắt đầu làm việc của mỗi ca có thể được thay đổi phù hợp với tính chất công việc của bộ phận và thời điểm kinh doanh và do Giám đốc quyết định. Ca hành chính có thời gian làm việc từ 07 giờ 30 đến 16 giờ 30 và được áp dụng đối với các bộ phận Hành chính - Nhân sự, Kế toán.

- Thời gian nghỉ ngơi

Ngày nghỉ hàng tuần: Tùy theo công việc mà Trưởng bộ phận sẽ bố trí cho nhân viên nghỉ 01 ngày/tuần, không nhất thiết là ngày chủ nhật (kể cả bộ phận văn phòng).

- Nghỉ lễ

Áp dụng theo quy định hiện hành của Nhà nước và được hưởng nguyên lương vào 10 ngày nghỉ lễ bao gồm: Tết dương lịch, Tết âm lịch, Giỗ Tổ Hùng Vương, 30/4, 01/5, Quốc khánh (02/9).

11. Chính sách cổ tức

Theo Nghị quyết số 27/NQ-ĐHĐCĐ 2016 ngày 20/4/2016 của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016 của SGH đã thông qua mức cổ tức năm 2015 là 5%.

Bảng 11. Tỷ lệ cổ tức trả cho cổ đông năm 2013 - 2015

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
1	Vốn điều lệ	Triệu Đồng	17.663	35.326	35.326
2	Tỷ lệ cổ tức/vốn điều lệ	%	-	-	5%
3	Hình thức trả cổ tức		-	-	Tiền mặt

Nguồn: SGH

12. Tình hình tài chính

Các hoạt động tài chính luôn được SGH thực hiện một cách trung thực về tình hình tài chính cũng như kết quả hoạt động kinh doanh của công ty, đồng thời tuân thủ quy tắc, chuẩn mực, chế độ kế toán và các quy định pháp lý có liên quan. SGH luôn xem việc hoạt động đúng các quy định pháp luật là trách nhiệm cũng như nghĩa vụ của một tổ chức hoạt động kinh doanh chân chính.

**12.1. Các chỉ tiêu cơ bản****12.1.1. Báo cáo về vốn điều lệ, vốn kinh doanh và tình hình sử dụng vốn điều lệ, vốn kinh doanh****Bảng 12. Báo cáo về vốn điều lệ, vốn kinh doanh**

Đơn vị tính: Triệu Đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015
1	Vốn điều lệ	17.663	35.326	35.326
2	Vốn chủ sở hữu	45.761	47.295	49.731
3	Tổng nguồn vốn kinh doanh (*)	50.472	82.061	74.773

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2013, 2014, 2015 của SGH

(*) Tổng nguồn vốn kinh doanh hàng năm của SGH là nguồn vốn chủ sở hữu của Công ty.

12.1.2. Trích khấu hao TSCĐ

Tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình được ghi nhận theo giá gốc. Trong quá trình sử dụng, tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình được ghi nhận theo nguyên giá, hao mòn lũy kế và giá trị còn lại.

Khấu hao được trích theo phương pháp đường thẳng. Thời gian khấu hao được ước tính như sau:

Bảng 13. Khấu hao TSCĐ

Stt	Loại tài sản	Thời gian khấu hao
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	06 – 25 năm
2	Máy móc thiết bị	07 – 12 năm
3	Phương tiện vận tải	06 – 08 năm
4	Thiết bị quản lý	05 năm

12.1.3. Mức lương bình quân

Hiện nay, bình quân thu nhập hàng tháng của người lao động của Công ty là 9,33 đồng/người/tháng. Đây là mức thu nhập khá so với các doanh nghiệp khác trong ngành.

12.1.4. Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Công ty luôn thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản nợ và khoản vay, không có nợ quá hạn. Hiện nay, công ty đang được các ngân hàng đánh giá rất cao về khả năng thanh toán lãi và vốn vay của mình. Đây cũng là một lợi thế của công ty trong việc tiếp cận các nguồn vốn vay từ các ngân hàng cho các dự án của mình một cách dễ dàng.

12.1.5. Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty thực hiện nghiêm túc nghĩa vụ nộp thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp và các khoản phải nộp Nhà nước khác theo đúng quy định hiện hành. Số dư các khoản thuế và phải nộp cho nhà nước tại ngày 31/12/2013, 31/12/2014 và 31/12/2015 như sau:

Bảng 14. Các khoản phải nộp theo luật định

Đơn vị tính: Triệu Đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015
1	Thuế GTGT	338	-	2.610
2	Thuế TTĐB	21	-	-
3	Thuế xuất - nhập khẩu	-	-	-
4	Thuế TNDN	1.606	800	1.165
5	Thuế TNCN	153	119	126



Stt	Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015
6	Thuế tái nguyên	-	-	-
7	Thuế nhà đất	-	-	-
8	Tiền thuê đất	467	755	2.964
9	Các loại thuế khác	3	5	69
Tổng cộng		2.588	1.679	6.934

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2013, 2014, 2015 của SGH

12.1.6. Trích lập các quỹ theo luật định

Bảng 15. Trích lập các quỹ theo luật định

Đơn vị tính: Triệu Đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015
1	Quỹ đầu tư phát triển	1.537	3.303	3.303
2	Quỹ dự phòng tài chính	1.766	-	-
3	Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	-	-	-
4	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	232	212	357
Tổng cộng		3.535	3.515	3.660

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2013, 2014, 2015 của SGH

12.1.7. Tổng dư nợ vay

Bảng 16. Tổng dư nợ vay

Đơn vị tính: Triệu Đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015
1	Vay và nợ ngắn hạn	-	-	4.000
2	Vay và nợ dài hạn	-	27.905	15.905
Tổng cộng		-	27.905	19.905

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2013, 2014, 2015 của SGH

12.1.8. Tình hình công nợ hiện nay

- Các khoản phải thu

Bảng 17. Các khoản phải thu

Đơn vị tính: Triệu Đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015
I	Các khoản phải thu ngắn hạn	10.547	2.989	3.146
1	Phải thu ngắn hạn của khách hàng	-	2.858	3.017
2	Trả trước cho người bán ngắn hạn	10.512	62	71
3	Phải thu nội bộ ngắn hạn	-	-	-
4	Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	-	-	-
5	Phải thu về cho vay ngắn hạn	-	-	-
6	Phải thu ngắn hạn khác	35	69	59
7	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	-	-	-
II	Các khoản phải thu dài hạn	-	300	300
1	Phải thu dài hạn của khách hàng	-	-	-



Stt	Chi tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015
2	Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	-	-	-
3	Phải thu nội bộ dài hạn	-	-	-
4	Phải thu về cho vay dài hạn	-	-	-
5	Phải thu dài hạn khác	-	300	300
6	Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	-	-	-
	Tổng cộng	10.547	3.289	3.446

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2013, 2014, 2015 của SGH

Các khoản phải trả

Bảng 18. Các khoản phải trả

Đơn vị tính: Triệu Đồng

Stt	Chi tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015
I	Nợ ngắn hạn	4.711	6.112	7.712
1	Phải trả người bán ngắn hạn	1.477	3.365	645
2	Người mua trả tiền trước ngắn hạn	14	277	109
3	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	1.019	389	493
4	Phải trả người lao động	351	854	1.814
5	Chi phí phải trả ngắn hạn	1.357	569	77
6	Phải trả nội bộ	-	-	-
7	Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	-	-	-
8	Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	-	-	-
9	Phải trả ngắn hạn khác	261	445	217
10	Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	-	-	4.000
11	Dự phòng phải trả ngắn hạn	-	-	-
12	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	232	212	357
13	Quỹ bình ổn giá	-	-	-
14	Giao dịch mua bán trái phiếu chính phủ	-	-	-
II	Nợ dài hạn	-	28.655	17.330
1	Phải trả dài hạn người bán	-	-	-
2	Người mua trả tiền trước hạn	-	-	-
3	Chi phí phải trả dài hạn	-	-	-
4	Phải trả nội bộ về vốn kinh doanh	-	-	-
5	Phải trả dài hạn nội bộ	-	-	-
6	Doanh thu chưa thực hiện dài hạn	-	-	-
7	Phải trả dài hạn khác	-	750	1.425
8	Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	-	27.905	15.905
9	Trái phiếu chuyển đổi	-	-	-
10	Cổ phiếu ưu đãi	-	-	-
11	Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	-	-	-
12	Dự phòng phải trả dài hạn	-	-	-
13	Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	-	-	-
	Nợ phải trả	4.711	34.766	25.042

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2013, 2014, 2015 của SGH



12.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 19. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
- Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	5,03	3,29	2,48
- Hệ số thanh toán nhanh	Lần	4,80	3,19	2,40
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
- Hệ số Nợ/Tổng tài sản	Lần	0,09	0,42	0,33
- Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	0,10	0,74	0,50
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
- Vòng quay hàng tồn kho	Lần	6,60	19,15	35,57
- Hệ số Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Lần	0,14	0,38	0,44
Chỉ tiêu về khả năng sinh lợi				
- Hệ số LNST/Doanh thu thuần	%	47,80%	12,15%	11,61%
- Hệ số LNST/Vốn chủ sở hữu	%	7,06%	6,53%	8,28%
- Hệ số LNST/ Tổng tài sản	%	6,54%	4,58%	5,12%
- Hệ số Lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	35,50%	11,53%	13,58%
- Thu nhập trên mỗi cổ phần (EPS)	đồng/cp	856	542	711

Nguồn: SGH

13. Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban kiểm soát và Kế toán trưởng

13.1. Danh sách và sơ yếu lý lịch Hội đồng quản trị

Bảng 20. Danh sách Hội đồng Quản trị

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Số cổ phần nắm giữ			Tỷ lệ sở hữu (%)
			Đại diện sở hữu	Cá nhân sở hữu	Tổng cộng sở hữu	
1	Lý Chánh Đạo	Chủ tịch HĐQT	315.440	-	315.440	8,93%
2	Lê Thị Hoàng Mai	Thành viên HĐQT	686.300	-	686.300	19,43%
3	Trương Tấn Sơn	Thành viên HĐQT	686.300	-	686.300	19,43%
4	Chung Hán Lương	Thành viên HĐQT	617.300	-	617.300	17,47%
5	Phạm Quang Vũ	Thành viên HĐQT	662.820	-	662.820	18,76%

a. Ông Lý Chánh Đạo

Họ và tên	: LÝ CHÁNH ĐẠO
Giới tính	: Nam
Ngày/tháng/năm sinh	: 20/04/1964
Nơi sinh	: TP.HCM
Chứng minh nhân dân	: Số 021896676 do CA TP.HCM cấp ngày 5/12/2003



Quốc tịch	: Việt Nam
Dân tộc	: Hoa
Quê quán	: Triều Châu, Trung Quốc
Địa chỉ thường trú	: 333/1 An Dương Vương, P. 11, Q. 5 TP.HCM
Số điện thoại liên lạc	: (08) 3823 8016
Trình độ văn hóa	: 12/12
Trình độ chuyên môn	: Đại học
Quá trình công tác:	
▪ Từ năm 2004 – 2006	: Giám đốc – Công ty Song Nghi
▪ Từ năm 2007 – 2010	: Giám đốc – Công ty DNNY, Inc
▪ Từ 2010 đến nay	: Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc – Công ty Cổ phần Bông Sen
▪ Từ 2016 đến nay	: Chủ tịch HĐQT Công ty CP Khách sạn Sài Gòn
Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành	: Chủ tịch Hội đồng quản trị (Nhiệm kỳ 2013-2017)
Chức vụ hiện đang nắm giữ tại các tổ chức khác	: Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc – Công ty Cổ phần Bông Sen
Số CP nắm giữ (thời điểm 23/03/2016):	: 315.440 cổ phần, chiếm 8,93% vốn điều lệ
▪ Đại diện sở hữu	: 315.440 cổ phần, chiếm 8,93% vốn điều lệ
▪ Cá nhân sở hữu	: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành	:
Tên người có liên quan	: Công ty Cổ phần Bông Sen
Mối quan hệ	: Đại diện vốn – Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
Số lượng cổ phần do người có liên quan nắm giữ	: 315.440 Cổ phần, chiếm 8,93% vốn điều lệ
Hành vi phạm pháp luật	: Không có
Những khoản nợ đối với Công ty	: Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty	: Không có

b. Bà Lê Thị Hoàng Mai

Họ và tên	: LÊ THỊ HOÀNG MAI
Giới tính	: Nữ
Ngày/tháng/năm sinh	: 19/9/1965
Nơi sinh	: Sài Gòn
Chứng minh nhân dân	: Số 021723563 do CA TP.HCM cấp ngày 17/3/1998



Quốc tịch	: Việt Nam
Dân tộc	: Kinh
Quê quán	: Xã Đức Trung, Huyện Đức Thọ, Tỉnh Hà Tĩnh
Địa chỉ thường trú	: 162/20 Phan Đăng Lưu, P. 3 Q. Phú Nhuận TP.HCM
Số điện thoại liên lạc	: (84-8) 3829 9734
Trình độ văn hóa	: 12/12
Trình độ chuyên môn	: Cử nhân Tài chính Kế toán, Business Management
Quá trình công tác:	
▪ Từ 1986 – 1989	: Kế toán viên Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn
▪ Từ 1989 – 1998	: Kế toán tổng hợp Tổng công ty Du lịch Sài Gòn
▪ Từ 1998 - 2008	: Phó trưởng phòng Kế toán Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn
▪ Từ 2008 - 2015	: Trưởng Ban kiểm soát Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn
▪ Từ 2015 đến nay	: Giám đốc Tài chính Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn
Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành	: Thành viên Hội đồng quản trị (nhiệm kỳ 2013 – 2017)
Chức vụ hiện đang nắm giữ tại các tổ chức khác:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Thành viên HĐQT Công ty cổ phần DL Khách sạn Sài Gòn Hạ Long ▪ Ban Kiểm soát Công ty cổ phần dịch vụ DL Mekong ▪ Ban Kiểm soát Công ty cổ phần YASAKA Sài Gòn Nha Trang
Số CP nắm giữ (thời điểm 23/03/2016)	: 686.300 cổ phần, chiếm 19,43% vốn điều lệ
▪ Đại diện sở hữu	: 686.300 cổ phần, chiếm 19,43% vốn điều lệ
▪ Cá nhân sở hữu	: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành	: Không có
Hành vi phạm pháp luật	: Không có
Những khoản nợ đối với Công ty	: Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty	: Không có

c. Ông Trương Tấn Sơn

Họ và tên	: TRƯƠNG TẤN SƠN
Giới tính	: Nam
Ngày/tháng/năm sinh	: 22/12/1984
Nơi sinh	: TP.HCM
Chứng minh nhân dân	: Số 023740157 do CA TP.HCM cấp ngày 10/01/2009



Quốc tịch	: Việt Nam
Dân tộc	: Kinh
Quê quán	: Thành phố Hồ Chí Minh
Địa chỉ thường trú	: 60 Thạch Thị Thanh, P. Tân Định, Q.1, TP.HCM
Số điện thoại liên lạc	: 0983 44 55 66
Trình độ văn hóa	: 12/12
Trình độ chuyên môn	: Thạc sĩ
Quá trình công tác:	
▪ Từ 3/2008 – 11/2009	: Chuyên viên Ban quản lý Dự án Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn
▪ Từ 12/2009 – 09/2012	: Học Chương trình Thạc sĩ tại Đại học Metropolitan (Anh)
▪ Từ 10/2012 – 07/2015	: Phó Giám đốc Khách sạn Cửu Long
▪ Từ 8/2015 – 06/2016	: Giám đốc Khách sạn Cửu Long (Majestic Hotel)
▪ Từ 7/2016 đến nay	: Giám đốc Kinh doanh Tiếp thị Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn
▪ Từ 7/2016 đến nay	: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn
Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành	: Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Khách sạn Sài Gòn
Chức vụ hiện đang nắm giữ tại các tổ chức khác	: Giám đốc phòng kinh doanh và tiếp thị Tổng công ty Du lịch Sài Gòn TNHH MTV
Số CP nắm giữ (thời điểm 23/03/2016):	: 686.300 cổ phần, chiếm 19,43% vốn điều lệ
▪ Đại diện sở hữu	: 686.300 cổ phần, chiếm 19,43% vốn điều lệ
▪ Cá nhân sở hữu	: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành	: Không có
Hành vi phạm pháp luật	: Không có
Những khoản nợ đối với Công ty	: Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty	: Không có

d. Ông Chung Hán Lương

Họ và tên	: CHUNG HÁN LƯƠNG
Giới tính	: Nam
Ngày/tháng/năm sinh	: 15/05/1978
Nơi sinh	: Thành phố Hồ Chí Minh
Chứng minh nhân dân	: Số 023520266 do CA TP.HCM cấp ngày 09/12/2011
Quốc tịch	: Việt Nam
Dân tộc	: Hoa



Quê quán	: Thành phố Hồ Chí Minh
Địa chỉ thường trú	: 54 Phạm Phú Thứ, P. 3, Q. 6, TP.HCM
Số điện thoại liên lạc	: (84-8) 3829 9734
Trình độ văn hóa	: 12/12
Trình độ chuyên môn	: Cử nhân Kinh tế - Tài Chính – Đại học California thành phố Los Angeles
Quá trình công tác:	
▪ Từ năm 2008 – 2010	: Chuyên viên phân tích đầu tư – Công ty Cổ phần Chứng khoán Tân Việt – CN TPHCM
▪ Từ năm 2011-2014	: Chuyên viên phân tích đầu tư và thẩm định dự án đầu tư – Công ty Cổ phần đầu tư Sài Gòn An Phát
▪ Từ 2014 đến nay	: Thành viên HĐQT kiêm Phó TGD Công ty CP Bông Sen
▪ Từ tháng 4/2016 đến nay	: Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Khách sạn Sài Gòn
Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành	: Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Khách sạn Sài Gòn
Chức vụ hiện đang nắm giữ tại các tổ chức khác	: Thành viên HĐQT kiêm Phó TGD Công ty Cổ phần Bông Sen
Số CP nắm giữ (thời điểm 23/03/2016)	: 617.300 cổ phần, chiếm 17,47 % vốn điều lệ
▪ Đại diện sở hữu	: 617.300 cổ phần, chiếm 17,47% vốn điều lệ
▪ Cá nhân sở hữu	: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành	:
Tên người có liên quan	: Công ty Cổ phần Bông Sen
Mối quan hệ	: Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc
Số lượng cổ phần do người có liên quan nắm giữ	: 315.440 Cổ phần, chiếm 8,93% vốn điều lệ
Hành vi phạm pháp luật	: Không có
Những khoản nợ đối với Công ty	: Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty	: Không có

e. Ông Phạm Quang Vũ

Họ và tên	: PHẠM QUANG VŨ
Giới tính	: Nam
Ngày/tháng/năm sinh	: 05/01/1976
Nơi sinh	: Thành phố Hồ Chí Minh



Chứng minh nhân dân	: Số 022994200 do CA TP.HCM cấp ngày 11/5/2015
Quốc tịch	: Việt Nam
Dân tộc	: Kinh
Quê quán	: Hưng Yên
Địa chỉ thường trú	: 351/56 Lê Văn Sỹ, P. 13 Q. 3, TP.HCM
Số điện thoại liên lạc:	: (84-8) 3829 9734
Trình độ văn hóa	: 12/12
Trình độ chuyên môn	: Cử nhân Tài chính Kế toán; Cử nhân Ngoại Thương; Thạc sỹ Quản trị kinh doanh
Quá trình công tác:	
▪ Từ 1/2000 – 4/2000	: Trợ lý, văn phòng đại diện LG Việt Nam
▪ Từ 5/2000 – 10/2000	: Kế toán tiền, Citi bank Vietnam
▪ Từ 2001 – 2007	: Phó Giám đốc Kinh doanh, Công ty TNHH TM Việt Lâm
▪ Từ 2008 đến nay	: Giảng viên Đại học văn bằng 2, trường Đại học Hùng Vương, phụ trách môn Quản trị nguồn Nhân lực, Quản trị học; Giám đốc, Công ty TNHH Thương mại Việt Lâm
Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành	: Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Khách sạn Sài Gòn
Chức vụ hiện đang nắm giữ tại các tổ chức khác	: Tổng giám đốc Công ty cổ phần Vạn Vạn An; Giám đốc Công ty TNHH TM Việt Lâm; Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần An Phú.
Số CP nắm giữ (thời điểm 23/03/2016)	: 662.820 cổ phần, chiếm 18,76% vốn điều lệ
▪ Đại diện sở hữu	: 662.820 cổ phần, chiếm 18,76% vốn điều lệ
▪ Cá nhân sở hữu	: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành	: Không có
Hành vi phạm pháp luật	: Không có
Những khoản nợ đối với Công ty	: Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty	: Không có



13.2. Danh sách và sơ yếu lý lịch Ban kiểm soát

Bảng 21. Danh sách Ban kiểm soát

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Số cổ phần nắm giữ			Tỷ lệ sở hữu (%)
			Đại diện sở hữu	Cá nhân sở hữu	Tổng cộng sở hữu	
1	Trần Doãn Định	Trưởng BKS	-	-	-	-
2	Nguyễn Hồng Vinh	Thành viên BKS	-	-	-	-
3	Huỳnh Thị Minh Nguyệt	Thành viên BKS	-	-	-	-

a. Ông Trần Doãn Định

Họ và tên	: TRẦN DOÃN ĐỊNH
Giới tính	: Nam
Ngày/tháng/năm sinh	: 13/01/1978
Nơi sinh	: Nam Định
Chứng minh nhân dân	: Số 024959485 do CA TP.HCM cấp ngày 22/10/2008
Quốc tịch	: Việt Nam
Dân tộc	: Kinh
Quê quán	: Nam Định
Địa chỉ thường trú	: 1050/4/10 Quang Trung, P8 Gò Vấp, TP.HCM
Số điện thoại liên lạc	: (84-8) 3829 9734
Trình độ văn hóa	: 12/12
Trình độ chuyên môn	: Cử nhân Kế toán Kiểm toán
Quá trình công tác:	
▪ Từ 8/2002 – 8/2003	: Kế toán tổng hợp Xí nghiệp bao bì thuộc TCty Bến Thành
▪ Từ 9/2003 - 12/2003	: Chuyên viên Kế toán – P. Kế toán Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn
▪ Từ 1/2004 - 3/2004	: Chuyên viên Kế toán – P. Kế toán Cụm Khách sạn Quê Hương
▪ Từ 3/2004 - 9/2004	: Tư vấn Kế toán Khu du lịch 4 sao Pandanus, Phan Thiết
▪ Từ 10/2004 - 9/2008	: Kế toán Trưởng Công ty Cổ phần Du lịch Sài Gòn Madagui
▪ Từ 12/2008 - 12/2012	: Kế toán Tổng hợp – P. Kế toán Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn
▪ Từ 1/2013 đến nay	: Phó Giám đốc tài chính, Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn
Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành	: Trưởng Ban kiểm soát Công ty CP Khách sạn Sài Gòn
Chức vụ hiện đang nắm giữ tại các tổ chức khác	: Phó Giám đốc tài chính, Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn Trưởng BKS Công ty Cổ phần DL KS Sài Gòn Hạ Long Trưởng BKS Công ty CP TM DV Du lịch Phú Thọ
Số CP nắm giữ	: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ (tại thời điểm 23/3/2016)



Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành	: Không có
Hành vi phạm pháp luật	: Không có
Những khoản nợ đối với Công ty	: Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty	: Không có

b. Ông Nguyễn Hồng Vinh

Họ và tên	: NGUYỄN HỒNG VINH
Giới tính	: Nam
Ngày/tháng/năm sinh	: 21/09/1985
Nơi sinh	: Đà Lạt – Lâm Đồng
Chứng minh nhân dân	: Số 250644893 do CA Lâm Đồng cấp ngày 24/07/2014
Quốc tịch	: Việt Nam
Dân tộc	: Kinh
Quê quán	: Đà Lạt – Lâm Đồng
Địa chỉ thường trú	: W0801 Chung cư 4S Riverside Garden, Đường số 17, P. Hiệp Bình Chánh, Q. Thủ Đức, TP.HCM
Số điện thoại liên lạc	: 0908 82 88 79
Trình độ văn hóa	: 12/12
Trình độ chuyên môn	: Cử nhân Đại học Kinh tế
Quá trình công tác:	
▪ Từ 2008 – 2009	: Công ty Cổ phần VIFINFO
▪ Từ 2009 – 2012	: Công ty Cổ phần Chứng khoán Tân Việt
▪ Từ 2012 – 2013	: Công ty Cổ phần Quản lý quỹ An Phát
▪ Từ 2013 – 2016	: Công ty Cổ phần Bất động sản Sunny World
▪ Từ 2016 đến nay	: Công ty Cổ phần Bông Sen
▪ Từ 2016 đến nay	: Thành viên Ban kiểm soát Công ty CP Khách sạn Sài Gòn
Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành	: Thành viên Ban kiểm soát
Chức vụ hiện đang nắm giữ tại các tổ chức khác	: Không có
Số CP nắm giữ (thời điểm 23/03/2016)	: Không có



Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành	: Không có
Hành vi phạm pháp luật	: Không có
Những khoản nợ đối với Công ty	: Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty	: Không có

c. Bà Huỳnh Thị Minh Nguyệt

Họ và tên	: HUỖNH THỊ MINH NGUYỆT
Giới tính	: Nữ
Ngày/tháng/năm sinh	: 24/3/1973
Nơi sinh	: Bến Tre
Chứng minh nhân dân	: Số 025050051 do CA TP.HCM cấp ngày 24/2/2009
Quốc tịch	: Việt Nam
Dân tộc	: Kinh
Quê quán	: An Khánh, Châu Thành, Bến Tre
Địa chỉ thường trú	: 803/23/10/23A Huỳnh Tấn Phát, Q. 7, TP.HCM
Số điện thoại liên lạc	: (84-8) 3829 9734
Trình độ văn hóa	: 12/12
Trình độ chuyên môn	: Cử nhân Ngoại Ngữ
Quá trình công tác:	
▪ Từ 2001 - 2013	: Làm việc tại Khách sạn Sài Gòn
▪ Từ 2013 - 2015	: Phó phòng HCNS, Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn
▪ Từ 1/2016 đến nay	: Trưởng phòng HCNS, Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn
Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành	: Thành viên Ban kiểm soát Công ty CP Khách sạn Sài Gòn
Chức vụ hiện đang nắm giữ tại các tổ chức khác	: Không có
Số CP nắm giữ (thời điểm 23/03/2016)	: Không có
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành	: Không có
Hành vi phạm pháp luật	: Không có
Những khoản nợ đối với Công ty	: Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty	: Không có



13.3. Danh sách và sơ yếu lý lịch Ban điều hành

Bảng 22. Danh sách Ban điều hành

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Số cổ phần nắm giữ			Tỷ lệ sở hữu (%)
			Đại diện sở hữu	Cá nhân sở hữu	Tổng cộng sở hữu	
1	Đỗ Đăng Huy	Giám đốc	-	-	-	-
2	Huỳnh Thị Thanh Nhân	Kế toán trưởng	-	-	-	-

a. Ông Đỗ Đăng Huy

Họ và tên	: ĐỖ ĐĂNG HUY
Giới tính	: Nam
Ngày/tháng/năm sinh	: 09/9/1965
Nơi sinh	: Hà Nội
Chứng minh nhân dân	: Số 021722646 do CA TP.HCM cấp ngày 27/12/2008
Quốc tịch	: Việt Nam
Dân tộc	: Kinh
Quê quán	: Nam Định
Địa chỉ thường trú	: 119 Trần Hữu Trang, P. 10, Q. Phú Nhuận TP.HCM
Số điện thoại liên lạc	: (84-8) 3829 9734
Trình độ văn hóa	: 12/12
Trình độ chuyên môn	: Kỹ sư Viễn Thông, Cử nhân Tài Chính, Cử nhân Luật
Quá trình công tác:	
▪ Từ 1993 – 2001	: Chuyên viên vi tính văn phòng Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn
▪ Từ 2001 – 2007	: Phó phòng Kế toán; Thư ký HĐQT Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn
▪ Từ 2007 – 2013	: Phó Giám đốc Làng Du lịch Bình Quới
▪ Từ 2013 đến nay	: Giám đốc Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn
Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành	: Giám đốc
Chức vụ hiện đang nắm giữ tại các tổ chức khác	: Không có
Số CP nắm giữ (thời điểm 23/03/2016)	: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành	: Không có
Hành vi phạm pháp luật	: Không có
Những khoản nợ đối với	: Không có



Công ty
Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có

b. Bà Huỳnh Thị Thanh Nhân

Họ và tên	: HUỲNH THỊ THANH NHÂN
Giới tính	: Nữ
Ngày/ tháng/năm sinh	: 08/01/1977
Nơi sinh	: Thành phố Hồ Chí Minh
Chứng minh nhân dân	: Số 023068261 do CA TP.HCM cấp ngày 02/04/2009
Quốc tịch	: Việt Nam
Dân tộc	: Kinh
Quê quán	: Thành phố Hồ Chí Minh
Địa chỉ thường trú	: 05, Tầng 17, Cao ốc 86 Tân Đà, P. 11, Q. 5, TP.HCM
Số điện thoại liên lạc	: 0908 05 90 72
Trình độ văn hóa	: 12/12
Trình độ chuyên môn	: Đại học
Quá trình công tác:	
▪ Từ 1999 – 2000	: Tiếp tân nhà hàng Vietnam House
▪ Từ 2001 – 2004	: Kế toán tổng hợp Nhà hàng Mực Đồng
▪ Từ 2005 – 2006	: Kế toán tổng hợp Công ty VC Thái Bình Dương
▪ Từ 2006 – 2010	: Kế toán khách sạn Bông Sen Annex
▪ Từ 2006 – 2016	: Kế toán trưởng CN Công ty Cổ phần Bông Sen
▪ Từ T7/ 2016 đến nay	: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn
Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành	: Kế toán trưởng
Chức vụ hiện đang nắm giữ tại các tổ chức khác:	: Không có
Số CP nắm giữ (thời điểm 23/03/2016)	: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành	: Không có
Hành vi phạm pháp luật	: Không có
Những khoản nợ đối với Công ty	: Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty	: Không có



14. Tài sản (Những nhà xưởng, tài sản thuộc sở hữu của công ty)

Bảng 23. Tài sản

Đơn vị tính: Triệu Đồng

Stt	Tài sản	Nguyên giá	Giá trị hao mòn	Giá trị còn lại
I	Tài sản cố định hữu hình	84.954	32.508	52.446
1	Nhà cửa vật kiến trúc	70.790	28.730	42.060
2	Máy móc và thiết bị	11.597	2.858	8.739
3	Phương tiện vận chuyển	2.567	920	1.647
4	Thiết bị dụng cụ quản lý	-	-	-
5	Tài sản khác	-	-	-
II	Tài sản cố định thuê tài chính	-	-	-
III	Tài sản cố định vô hình	149	50	99
1	Quyền sử dụng đất	-	-	-
2	Nhãn hiệu hàng hóa	-	-	-
3	Phần mềm máy tính	149	50	99

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2015 của SGH

15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo

15.1. Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo

Bảng 24. Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức năm 2016

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2016	
			Kế hoạch	% tăng giảm so với năm 2015
1	Doanh thu thuần	Triệu đồng	37.190	7,53%
	- Doanh thu kinh doanh	Triệu đồng	35.542	7,66%
	▪ Lưu trú khách sạn	Triệu đồng	22.475	1,98%
	▪ F&B	Triệu đồng	7.850	12,02%
	▪ Phòng hội nghị	Triệu đồng	2.150	8,40%
	▪ Cho thuê mặt bằng	Triệu đồng	2.347	58,97%
	▪ Khác	Triệu đồng	720	41,47%
	- Thu phí dịch vụ	Triệu đồng	1.648	4,87%
2	Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	4.767	18,68%
	- Lợi nhuận kinh doanh	Triệu đồng	3.482	24,76%
	- Lợi nhuận PPV	Triệu đồng	1.285	4,84%
3	Tỷ lệ LNST/Doanh thu thuần	%	12,82%	10,37%
4	Tỷ lệ LNST/Vốn chủ sở hữu (*)	%	4,95%	-40,22%
5	Tỷ lệ cổ tức (%/Vốn điều lệ/năm) (**)	%	5%	-

Nguồn: SGH

(*) Mức vốn chủ sở hữu bình quân năm 2016 dự kiến là 96.272 triệu đồng.

(**) Căn cứ Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2016 thì ĐHĐCĐ đã thông qua mức chi trả cổ tức năm 2016 là 1.766.300.000 đồng, tương đương tỷ lệ cổ tức 5% trên mức vốn điều lệ là 35.326.000.000 đồng.



15.2. Cơ sở thực hiện kế hoạch

15.2.1. Phân tích thuận lợi, khó khăn

a. Thuận lợi

- Khách sạn từng bước đã có thương hiệu ổn định, khách hàng đánh giá tốt về khách sạn: cơ sở vật chất, thái độ phục vụ.
- Được sự ủng hộ của HĐQT, các cổ đông trong việc điều hành hoạt động, doanh nghiệp.

b. Khó khăn

- Lượng khách quốc tế đến TP.HCM dự báo không tăng và số lượng phòng khách sạn 3-5 sao trong năm tăng nhiều so với lượng khách.
- Cạnh tranh giá của các khách sạn trung tâm.
- Khách hàng ngày càng yêu cầu, quan tâm nhiều về chất lượng dịch vụ, giá cả, luôn đòi hỏi dịch vụ đi kèm được trọn gói như: miễn phí giặt ủi, spa, bơi, đón sân bay...
- Hạn chế khu vực để xe khách cho Hội nghị, tiệc...
- Hạn chế số liệu trong việc tìm kiếm thông tin dự báo thị trường khách từ các nguồn chính thống.
- Một số chi phí trong năm dự báo sẽ tăng: chi phí tiền lương, bảo hiểm, bảo hiểm, điện, nước, bảo vệ môi trường.
- Tình hình biến động về quan hệ quốc tế (biển Đông), khủng bố và dịch bệnh.
- Các mặt bằng cho đối tác thuê tại tầng trệt: việc kinh doanh của đối tác cũng gặp nhiều khó khăn, vì vậy việc cho thuê cũng dự trù các trường hợp đối tác trả lại mặt bằng.

15.2.2. Các giải pháp kinh doanh

a. Lưu trú khách sạn:

- Bổ sung, nâng cao chất lượng phòng ngủ, cụ thể: đảm bảo tiêu chuẩn chất lượng phòng ngủ; bổ sung các trang thiết bị cho các loại phòng ngủ.
- Tăng cường các dịch vụ đối với khách ở dài hạn như: dịch vụ giặt ủi, ăn uống, kết nối ưu tiên mạng internet.
- Ưu tiên phát triển khách Corporate, khách ở dài hạn. Duy trì, tăng cường phát triển thị trường khách online. Tiếp tục phát triển thị trường khách online và khách Corporate.
- Duy trì mối quan hệ với các hãng lữ hành có nguồn khách ổn định.
- Chiến lược đầu tư chiều sâu (bổ sung dịch vụ, thiết bị phù hợp...)
- Một số thị trường có khả năng tăng trưởng như mong muốn nhưng thiếu khả năng sinh lời, do vậy chính sách linh động là yếu tố then chốt để cạnh tranh của Công ty cho từng giai đoạn và từng thời điểm.
- Chiến lược tạo dựng danh tiếng với khách hàng, đây là thế mạnh giúp Công ty nhận được nhiều booking hơn so với các khách sạn cùng tiêu chuẩn trong khu vực. Tuy nhiên, khả năng thay thế cũng rất cao vì chính sách giá các khách sạn trong khu vực cạnh tranh rất lớn.

b. F&B

- Lập kế hoạch và theo dõi có mức độ hài lòng của khách hàng khi sử dụng sản phẩm F&B từ đó có phương án điều chỉnh giá thành, chất lượng hợp lý.
- Tăng cường dịch vụ ăn uống, khai thác tối đa dịch vụ ăn uống đối với khách họp, hội nghị.



- Khai thác dịch vụ tiệc ngoài trời (outside catering), tận dụng lợi thế vị trí trung tâm, nhà hàng sang trọng, không gian âm áp để tiếp cận khách gia đình, công ty có nhu cầu đặt tiệc họp mặt, cưới hỏi...

- Tạo sự khác biệt hóa trong sản phẩm dịch vụ ăn uống để thu hút khách.

c. Quản lý tài chính – kiểm soát chi phí

- Thực hiện đúng các quy định của Nhà nước, của Công ty về công tác tài chính: quản lý vốn và tiền mặt.

- Thường xuyên rà soát và quản lý tốt các chi phí, đảm bảo quyền lợi cho cổ đông.

d. Công tác nhân sự, xã hội, môi trường, an ninh trật tự, nhân sự

- Đảm bảo an ninh trật tự, phòng chống cháy nổ trong khách sạn.

- Thực hiện công tác vệ sinh môi trường: phân loại rác từ đầu ra, định kỳ kiểm tra mẫu nước thải, các hóa chất tẩy rửa đạt tiêu chuẩn qui định.

- Tăng cường xây dựng lực lượng tự vệ tại đơn vị.

- Nhân sự là yếu tố then chốt để tạo và duy trì được giá trị sản phẩm, là yếu tố quyết định sự phát triển công ty. Vì vậy tập trung đào tạo, bồi dưỡng và nâng cao nghiệp vụ cụ thể và kịp thời. Đặc biệt là chính sách tiền lương, thu nhập để ổn định và thu hút nhân sự có chuyên môn.

- Định kỳ kiểm tra, huấn luyện nghiệp vụ chuyên môn.

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

Với góc độ là một tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần Chứng khoán Tân Việt đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích và đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Khách sạn Sài Gòn.

Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức năm 2016 được Công ty xây dựng nguyên tắc thận trọng. Cơ cấu doanh thu, chi phí được xây dựng trên nền tảng kết quả thực tế các năm hoạt động trong các năm qua kết hợp với dự báo các yếu tố biến động trong điều kiện bình thường của thị trường nguyên vật liệu, thị trường tiêu thụ, quy mô hoạt động của Công ty trong tương lai. Trong năm 2016, SGH hoạt động với nhiều tiêu chí, trong đó tiêu chí về lợi nhuận là một trong những ưu tiên vì thế kế hoạch mà SGH xây dựng là hoàn toàn khả thi nếu không có những biến động bất thường ảnh hưởng đến hoạt động của SGH.

Chúng tôi xin lưu ý rằng, mọi ý kiến đánh giá trên đây được đưa ra dưới góc độ tư vấn, trên cơ sở nghiên cứu về chứng khoán và thị trường chứng khoán, triển vọng của nền kinh tế, ngành và Công ty. Những đánh giá trên đây của Tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của Công ty chỉ có ý nghĩa tham khảo cho các nhà đầu tư.

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

Không có.

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

Không có.

**V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN**

1. Loại cổ phiếu : Cổ phiếu phổ thông
2. Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán : 8.831.500 cổ phiếu

Chào bán cho cổ đông hiện hữu là 8.831.500 cổ phiếu

4. Giá chào bán dự kiến : 10.000 đồng/cổ phiếu

Giá chào bán cho cổ đông hiện hữu được thực hiện theo Tờ trình số 03/TTr-ĐHĐCĐ của Hội đồng quản trị về Phương án chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu và phương án sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán trình ĐHĐCĐ thường niên năm 2016 và Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2016 ngày 20/04/2016 thông qua Phương án chào bán cho cổ đông hiện hữu tăng vốn điều lệ.

5. Phương pháp tính giá

Giá phát hành được SGH xác định 10.000 đồng/cổ phiếu, dựa trên 02 nguyên tắc: (1) Giá trị sổ sách tại thời điểm 31/12/2015 và giá trị trường đóng cửa bình quân 60 phiên gần nhất (từ ngày 30/12/2015 đến ngày 30/03/2016).

- Giá trị sổ sách của cổ phiếu SGH theo Báo cáo tài chính kiểm toán tại ngày 31/12/2015 là 14.078 đồng/cổ phiếu. Cụ thể như sau:

Bảng 25. Giá trị sổ sách 31/12/2015

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	31/12/2015
1	Nguồn vốn chủ sở hữu	Đồng	49.731.110.054
2	Tổng số cổ phiếu đang lưu hành	Cổ phiếu	3.532.600
3	Giá trị sổ sách mỗi cổ phần (3) =(1)/(2)	Đồng/cổ phiếu	14.078

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2015 của SGH

- Giá trị thị trường đóng cửa bình quân 60 phiên gần nhất (từ ngày 30/12/2015 đến ngày 30/03/2016) của cổ phiếu SGH là 20.618 đồng/cổ phiếu.

Trên cơ sở giá trị sổ sách tại thời điểm 31/12/2015 và giá trị thị trường của cổ phiếu SGH, ĐHĐCĐ thường niên năm 2016 đã thông qua việc chào bán 8.831.500 cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu, theo tỷ lệ quyền mua 10:25 với giá phát hành là 10.000 đồng/cổ phiếu để tăng vốn điều lệ lên 123.641.000.000 đồng.

6. Phương thức phân phối

- Đối với các cổ đông đã lưu ký chứng khoán: Phân phối thông qua các thành viên lưu ký.
- Đối với các cổ đông chưa lưu ký chứng khoán: Phân phối tại trụ sở của SGH.
- Thời điểm cụ thể chốt danh sách cổ đông được quyền mua cổ phiếu phát hành thêm sẽ được Công ty công bố tới tất cả các cổ đông trong vòng 07 ngày kể từ ngày Công ty nhận được Giấy chứng nhận đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng của Ủy Ban Chứng khoán Nhà Nước.

7. Thời gian phân phối cổ phiếu

Thời gian phân phối cổ phiếu dự kiến được thực hiện sau khi UBCKNN cấp Giấy chứng nhận chào bán chứng khoán ra công chúng, nhưng không được vượt quá 90 ngày kể từ ngày Giấy chứng nhận chào bán ra công chúng có hiệu lực. Thời gian phân phối dự kiến quý II và III/2016.

**Bảng 26. Kế hoạch phân phối cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu: Ngày nhận giấy phép là ngày D**

Stt	Nội dung Công việc	Thời gian
1	Nhận giấy phép phát hành cổ phiếu ra công chúng	D
2	Công bố thông tin theo quy định	D+5
3	Thông báo chốt danh sách cổ đông thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm	D+1 đến D+5
4	VSD chốt danh sách cổ đông được nhận quyền mua cổ phần	D+20
5	Cổ đông hiện hữu đăng ký, chuyển nhượng quyền mua và nộp tiền mua cổ phần	D+20 đến D+50
6	Xử lý số cổ phần không bán hết	D+50 đến D+60
7	Báo cáo kết quả chào bán	D+60 đến D+67
8	Nộp hồ sơ lưu ký bổ sung và đăng ký niêm yết bổ sung	D+67
9	Nhận giấy phép lưu ký bổ sung và đăng ký niêm yết bổ sung	D+77
10	Công bố thông tin về việc niêm yết bổ sung	D+77
11	Trao trả giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông chưa lưu ký	D+68 đến D+78
12	Cổ phiếu chào bán chính thức giao dịch	D+80

Lịch trình phân phối cổ phiếu sẽ được công bố chính thức khi Công ty nhận được Giấy chứng nhận đăng ký chào bán của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.

8. Đăng ký mua cổ phiếu

Thời gian đăng ký mua cổ phiếu sẽ phụ thuộc vào thời gian phân phối cổ phiếu. SGH sẽ thông báo thời gian đăng ký cụ thể tại Thông báo phát hành và đảm bảo thời hạn đăng ký mua chứng khoán cho nhà đầu tư tối thiểu là 20 (hai mươi) ngày theo đúng quy định. Danh sách cổ đông tại thời điểm chốt danh sách là cơ sở đăng ký thực hiện quyền mua cổ phần mới chào bán theo tỷ lệ được mua đã quy định. Các cổ đông mở tài khoản và lưu ký cổ phiếu ở thành viên lưu ký nào sẽ đăng ký thực hiện quyền tại thành viên lưu ký đó. Cổ đông chưa thực hiện lưu ký thì đăng ký thực hiện quyền tại Công ty SGH.

9. Phương thức thực hiện quyền

9.1. Điều kiện và tỷ lệ thực hiện quyền

- Điều kiện thực hiện quyền

Là các cổ đông hiện hữu thuộc Danh sách người sở hữu cuối cùng tại ngày chốt danh sách phân bổ quyền mua.

- Tỷ lệ thực hiện quyền

Quyền mua cổ phiếu sẽ được phân phối cho cổ đông hiện hữu theo danh sách sở hữu cổ phiếu của công ty vào ngày chốt danh sách để thực hiện quyền mua cổ phiếu chào bán theo tỷ lệ 10:25 (Cổ đông sở hữu 01 cổ phiếu sẽ được 01 quyền mua, cứ mỗi 10 quyền mua được mua thêm 25 cổ phiếu mới).

9.2. Thời gian thực hiện quyền

Theo thời gian nêu trong lịch trình phân phối dự kiến tại mục 7.



9.3. Phương thức thanh toán tiền mua cổ phần

- Đối với cổ đông đã lưu ký cổ phần tại các Công ty chứng khoán: việc đăng ký mua cổ phần, chuyển nhượng quyền mua cổ phần, thanh toán tiền mua và chuyển giao cổ phần được thực hiện tại các Công ty chứng khoán nơi cổ đông mở tài khoản.
- Đối với cổ đông chưa lưu ký cổ phần tại các Công ty chứng khoán: việc đăng ký mua cổ phần, chuyển nhượng quyền mua cổ phần, thanh toán tiền mua và chuyển giao cổ phần được thực hiện tại SGH.

9.4. Chuyển giao cổ phiếu

Trong vòng 30 ngày sau khi hoàn tất đợt phát hành, Công ty SGH sẽ chuyển giao Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông chưa lưu ký tại Trụ sở chính của SGH.

9.5. Quyền lợi người mua cổ phiếu

Cổ đông hiện hữu được quyền mua cổ phiếu có quyền từ chối quyền mua hoặc chuyển nhượng quyền mua của mình trong thời gian quy định. Các cổ đông có quyền chuyển nhượng quyền mua cổ phần của mình (nhưng chỉ được chuyển nhượng một lần – không chuyển cho người thứ ba) cho người khác theo giá thỏa thuận giữa bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng. Bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng tự thỏa thuận mức giá chuyển nhượng và thanh toán tiền chuyển nhượng quyền.

9.6. Phương án xử lý cổ phiếu lẻ và số cổ phần không bán hết

Số cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu sẽ được làm tròn xuống hàng đơn vị.

Ví dụ: Cổ đông Nguyễn Văn A, tại ngày chốt danh sách cổ đông sở hữu 1.257 cổ phiếu, số lượng cổ phiếu được thực hiện quyền trong đợt chào bán này là 3.142 cổ phiếu ($1.257 \times 25/10 = 3.142,50$ được làm tròn đến hàng đơn vị là 3.142 cổ phiếu).

Số cổ phiếu lẻ phát sinh do làm tròn xuống đến hàng đơn vị và số cổ phiếu không được cổ đông và người nhận chuyển quyền ưu tiên mua đăng ký mua hết, Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng Quản trị thực hiện bán số cổ phiếu được quyền chào bán còn lại đó cho các đối tượng khác theo cách thức hợp lý với điều kiện không thuận lợi hơn so với những điều kiện đã chào bán cho các cổ đông hiện hữu.

Công ty cam kết thực hiện xử lý số lượng cổ phiếu không chào bán hết cho cổ đông hiện hữu theo quy định tại khoản 3 Điều 9 Nghị định 58/2012/NĐ-CP ngày 20/7/2012 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán được sửa đổi, bổ sung bởi khoản 7, Điều 1 Nghị định số 60/2015/NĐ-CP ngày 26/6/2015 và quy định tại Điều 189 Luật Doanh nghiệp năm 2014.

Đồng thời, Công ty cũng cam kết đáp ứng điều kiện chào bán cổ phiếu riêng lẻ theo quy định tại Khoản 3 Điều 1 Nghị định 60/2015 trong trường hợp chào bán cổ phiếu còn dư do cổ đông hiện hữu không đăng ký mua cho các đối tượng khác. Cụ thể như sau:

Điều kiện chào bán cổ phiếu riêng lẻ của công ty đại chúng như sau:

- a) Có quyết định của Đại hội đồng cổ đông thông qua phương án chào bán và sử dụng vốn. Phương án này phải xác định rõ mục đích, nhà đầu tư được chào bán hoặc tiêu chí lựa chọn nhà đầu tư chào bán, số lượng nhà đầu tư và quy mô dự kiến chào bán.*

Trong các trường hợp dưới đây, phương án phải xác định rõ nhà đầu tư được chào bán để Đại hội đồng cổ đông thông qua và chỉ được thay đổi sau khi được Đại hội đồng cổ đông chấp thuận:



- Chào bán cho một tổ chức, cá nhân hoặc một nhóm tổ chức, cá nhân và người có liên quan dẫn đến tỷ lệ sở hữu của các đối tượng này vượt mức sở hữu được quy định tại Khoản 11 Điều 1 Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán;
 - Chào bán cho một tổ chức, cá nhân hoặc một nhóm tổ chức, cá nhân và người có liên quan từ 10% trở lên vốn điều lệ của tổ chức phát hành trong một đợt chào bán hoặc trong các đợt chào bán trong 12 tháng gần nhất;
- b) Tuân thủ về thời gian hạn chế chuyển nhượng và khoảng cách giữa các đợt chào bán theo quy định tại Khoản 6 Điều 1 Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán;
- c) Đáp ứng các điều kiện khác theo quy định pháp luật có liên quan trong trường hợp tổ chức phát hành là doanh nghiệp thuộc ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện;
- d) Tổ chức phát hành không phải là công ty mẹ của tổ chức được chào bán cổ phiếu; hoặc cả hai tổ chức này không phải là các công ty con của cùng một công ty mẹ.

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

Theo Nghị định 60/2015/NĐ-CP ban hành ngày 26/6/2015 của Thủ tướng Chính phủ về việc sửa đổi bổ sung một số điều của Nghị định 58/2012/NĐ-CP và Thông tư số 123/2015/TT-BTC ngày 18/8/2015 của Bộ Tài chính về hướng dẫn hoạt động đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam "Trường hợp công ty đại chúng hoạt động trong ngành, nghề đầu tư kinh doanh mà pháp luật về đầu tư, pháp luật liên quan có quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài thì thực hiện theo quy định tại pháp luật đó. Đối với công ty đại chúng hoạt động trong ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện áp dụng đối với nhà đầu tư nước ngoài mà chưa có quy định cụ thể về sở hữu nước ngoài, thì tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa là 49%".

Hiện tại Công ty đang kinh doanh một số ngành nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện như: bất động sản,... Tuy nhiên do hiện nay chưa có quy định cụ thể về tỷ lệ sở hữu nước ngoài đối với các ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện. Vì vậy giới hạn tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài của Công ty tối đa theo quy định là 49%.

Ngoài ra, Điều lệ Tổ chức và hoạt động của Công ty không quy định cụ thể giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài. Tỷ lệ nắm giữ cổ phần của các cổ đông nước ngoài tại Công ty đến ngày 23/03/2016 là 0,93%.

Công ty cam kết một số vấn đề liên quan đến việc đăng ký chào bán theo Nghị quyết số 48/HĐQT-NQ ngày 15/8/2016 của Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn:

- Hội đồng Quản trị cam kết tuân thủ và chịu trách nhiệm trước pháp luật về mọi khiếu nại, khiếu kiện (nếu có) đối với tỷ lệ sở hữu nhà đầu tư nước ngoài theo quy định tại Thông tư 34/2013/TT-BCT ngày 24/12/2013 của Bộ trưởng Bộ Công thương.
- Hội đồng quản trị cam kết sẽ trình Đại hội đồng cổ đông gần nhất để thông qua bỏ đăng ký kinh doanh mã ngành 4649 – Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình. Chi tiết: Mua bán thuốc lá điều lệ sản xuất trong nước; Mua bán sách (có nội dung được phép lưu hành).
- Hội đồng quản trị cam kết việc phát hành đảm bảo tuân thủ quy định về tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài quy định tại khoản 2 Điều 1 Nghị định 60/2015/NĐ-CP.

11. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

- Cổ phiếu phát hành cho các cổ đông hiện hữu được tự do chuyển nhượng.
- Cổ phiếu chào bán cho các đối tượng khác khi cổ đông hiện hữu không thực hiện quyền mua bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng 01 năm kể từ ngày kết thúc đợt chào bán theo quy định tại khoản 7 Điều 1 Nghị định 60/2015/NĐ-CP của Chính phủ sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định



58/2012/NĐ-CP ngày 20/7/2012 của Chính phủ quy định và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chứng khoán.

12. Các loại thuế có liên quan

Các loại thuế liên quan tới Công ty:

- Thuế GTGT của Công ty hạch toán theo phương pháp khấu trừ với mức thuế suất 10% trên giá tính thuế.
- Thuế Thu nhập doanh nghiệp: theo Luật Thuế Thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12, Nghị định số 218/2013/NĐ-CP ngày 26/12/2013 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Thuế Thu nhập doanh nghiệp, Thông tư số 78/2014/TT-BTC ngày 18 tháng 6 năm 2014 hướng dẫn thi hành nghị định số 218/2013/NĐ-CP ngày 26 tháng 12 năm 2013 của Chính phủ quy định và hướng dẫn thi hành luật thuế thu nhập doanh nghiệp, kể từ ngày 01/01/2014 mức thuế suất Thu nhập doanh nghiệp hiện đang áp dụng cho Công ty là 22% trên thu nhập chịu thuế.
- Thuế thu nhập cá nhân: hiện Công ty đang trích và nộp thuế thu nhập cá nhân theo quy định tại Luật Thuế thu nhập cá nhân số 04/2007/QH12, Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế thu nhập cá nhân số 26/2013/QH13 ngày 20/11/2012; Nghị định số 65/2013/NĐ-CP ngày 27/6/2013 quy định chi tiết một số điều của Luật Thuế thu nhập cá nhân, Thông tư số 111/2013/TT-BTC hướng dẫn thực hiện Luật Thuế Thu nhập cá nhân, Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế thu nhập cá nhân và Nghị định số 65/2013/NĐ-CP quy định chi tiết một số điều của Luật Thuế thu nhập cá nhân và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế Thu nhập cá nhân.
- Các loại thuế khác theo quy định hiện hành tại Việt Nam.

Các loại thuế liên quan đối với nhà đầu tư cá nhân:

- Thuế thu nhập cá nhân: Theo hướng dẫn của Luật Thuế thu nhập cá nhân số 04/2007/QH12 và Luật số 26/2012/QH13 sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế thu nhập cá nhân ("Luật Thuế thu nhập cá nhân") và các văn bản hướng dẫn thi hành (Nghị định 65/2013/NĐ-CP ngày 27/6/2013; Thông tư số 111/2013/TT-BTC ngày 15/8/2013 và các văn bản sửa đổi, bổ sung), thu nhập từ đầu tư vốn của nhà đầu tư cá nhân là đối tượng chịu thuế. Cụ thể, cổ tức của các cổ đông sẽ chịu mức thuế suất 5% tính trên số tiền cổ tức cổ đông nhận được, áp dụng đối với cả cá nhân cư trú tại Việt Nam và cá nhân không cư trú tại Việt Nam
- Luật Thuế thu nhập cá nhân cũng quy định mức thuế suất áp dụng đối với thu nhập từ chuyển nhượng cổ phiếu, tùy từng trường hợp được áp dụng một trong 2 hình thức: áp dụng thuế suất 20% trên thu nhập tính thuế của mỗi lần chuyển nhượng hoặc áp dụng thuế suất 0,1% trên giá chuyển nhượng chứng khoán từng lần.

Các loại thuế liên quan đối với nhà đầu tư tổ chức:

Nhà đầu tư tổ chức đăng ký kinh doanh tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế đóng trên phần chênh lệch giá khi bán cổ phiếu như sau: Thuế thu nhập từ chênh lệch giá do bán cổ phiếu = thu nhập chịu thuế x Thuế suất.

Trong đó:

+ Thu nhập chịu thuế = Tổng giá trị chứng khoán bán ra trong kỳ - Tổng giá mua chứng khoán được bán ra trong kỳ - Chi phí mua bán chứng khoán

+ Thuế suất = Thuế suất thuế Thu nhập doanh nghiệp của tổ chức đầu tư.



Nhà đầu tư là tổ chức nước ngoài không có đăng ký kinh doanh tại Việt Nam, chỉ mở tài khoản giao dịch chứng khoán tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế khi bán cổ phiếu như sau: Thuế khoán từ việc bán cổ phiếu = Tổng giá trị cổ phiếu bán ra của từng giao dịch chuyển nhượng x 0,1%.

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

Toàn bộ số tiền thu được từ đợt chào bán sẽ được chuyển vào tài khoản phong tỏa do công ty mở tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh 7 TP.HCM như sau:

- Chủ tài khoản : Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn
- Số tài khoản : 177010000028448
- Tại : Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh 7 TP.HCM



VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

1. Mục đích chào bán

Đợt phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu để tăng vốn điều lệ Công ty từ 35,326 tỷ đồng lên 123,641 tỷ đồng nhằm mục đích cụ thể như sau:

- Đảm bảo khả năng tài chính để chuyển đổi việc niêm yết cổ phiếu tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (HNX) sang Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HSX);
- Cơ cấu các khoản nợ của Công ty;
- Đầu tư sở hữu quyền sử dụng đất lâu dài thay vì trả tiền thuê đất mỗi năm.

2. Phương án khả thi

Trước những cơ hội kể từ năm 2016, SGH chuẩn bị nguồn lực song hành nhằm tạo cho Công ty một năng lực cạnh tranh cao nhất, tối đa hóa lợi nhuận. Cụ thể như sau:

- Chuyển đổi niêm yết cổ phiếu từ HNX sang HSX

Hiện nay, khách sạn Sài Gòn tọa lạc tại trung tâm của TP.HCM vì vậy nhằm đón đầu các chính sách về cơ chế đặc thù của TP.HCM và nâng cao vị thế khách sạn Sài Gòn tại TP.HCM thì SGH chuyển niêm yết cổ phiếu từ HNX sang HSX là điều cần thiết.

Theo quy định tại Điều 53 của Nghị định 58/2012/NĐ-CP và Nghị định 60/2015/NĐ-CP hướng dẫn thi hành một số điều luật của Luật Chứng Khoán, Công ty đáp ứng các điều kiện cơ bản nhưng chưa đạt mức vốn tối thiểu 120 tỷ để đủ điều kiện niêm yết tại HSX. Vì vậy Công ty phải tăng vốn để đáp ứng điều kiện này.

- Cơ cấu dư nợ vay và lãi vay

Tổng dư nợ đến cuối năm 2015 là 19,9 tỷ đồng. Trong năm 2016, Công ty dự kiến sẽ tiếp tục vay 4 tỷ cho việc sửa chữa tầng 1 của khách sạn để kinh doanh tiệc hội nghị hoặc cho thuê, việc sửa chữa này sẽ giúp cho doanh thu thuê mặt bằng tầng 1 của SGH sẽ đạt 1 tỷ đồng/năm. Như vậy, tổng nợ và lãi vay trong năm 2016 dự kiến là 25 tỷ đồng.

Bảng 27. Nhu cầu vốn trả nợ và lãi vay 2016

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	Giá trị
1	Tổng dư nợ vay tại 31/12/2015	Triệu đồng	19.905
2	Nợ vay phát sinh năm 2016 (để sửa chữa tầng 1)	Triệu đồng	4.000
3	Chi phí lãi vay và dự phòng phi	Triệu đồng	1.000
Tổng nhu cầu vốn		Triệu đồng	24.905

Để giảm gánh nặng nợ và lãi vay, phòng tránh rủi ro về việc tăng lãi suất cũng như tối ưu hóa lợi nhuận hoạt động kinh doanh. Công ty sẽ sử dụng 25 tỷ đồng để thanh lý các khoản nợ và lãi vay.

- Đầu tư sở hữu Quyền sử dụng đất lâu dài

Theo Hợp đồng thuê đất số 4789/HĐ-QLSDĐ ngày 16/02/2012 thì SGH đang phải trả tiền thuê đất hàng năm là khoản 3 tỷ đồng cho diện tích quyền sử dụng đất của khách sạn tại 41 – 47 Đông Du, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh. Nhà nước sẽ đánh giá tiền thuê đất sau mỗi 5 năm. Nhằm tạo tiền để phát triển bền vững và lâu dài, SGH sẽ đầu tư sở hữu Quyền sử dụng đất lâu dài thay vì trả tiền thuê đất hàng năm. Nhu cầu vốn cho việc đầu tư sở hữu Quyền sử dụng đất lâu dài là 63.494 triệu đồng. Chi tiết như sau:

**Bảng 28. Nhu cầu vốn đầu tư sở hữu QSDĐ lâu dài**

Stt	Nội dung	ĐVT	Giá trị đầu tư
1	Chi phí đầu tư sở hữu QSDĐ tại 41 – 47 Đông Du, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh	Triệu đồng	51.744
	- Diện tích sử dụng đất	m ²	586
	- Giá trị đầu tư/m ²	Triệu đồng/m ²	88
2	Chi phí dự phòng	Triệu đồng	11.750
	Tổng nhu cầu vốn	Triệu đồng	63.494

Nguồn: SGH

Như vậy, Công ty sẽ sử dụng 63.315 triệu đồng từ đợt phát hành để đáp ứng nhu cầu vốn trên. Phần còn lại Công ty sẽ sử dụng nguồn vốn tự có và nguồn vốn tài trợ khác.

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

Tổng số tiền dự kiến thu được từ đợt chào bán là 88.315.000.000 đồng được sử dụng để đảm bảo khả năng tài chính để chuyển đổi việc niêm yết cổ phiếu tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (HNX) sang Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HSX), cơ cấu các khoản nợ của Công ty và đầu tư sở hữu quyền sử dụng đất lâu dài thay vì trả tiền thuê đất mỗi năm. Chi tiết cụ thể như sau:

Bảng 29. Kế hoạch sử dụng tiền từ đợt chào bán

Stt	Kế hoạch sử dụng tiền	Đơn vị tính: Triệu đồng	
		Giá trị	Năm thực hiện dự kiến
1	Cơ cấu khoản nợ và lãi vay	25.000	Năm 2016
2	Đầu tư sở hữu Quyền sử dụng đất lâu dài	63.315	Năm 2016
@	Tổng cộng	88.315	

Trường hợp số tiền thu được từ đợt chào bán không đủ thì Công ty sẽ xử lý theo hướng:

- Tiếp tục chào bán cho các đối tượng khác theo giá phát hành phù hợp tại thời điểm phát hành nhưng không ưu đãi hơn so với cổ đông hiện hữu.
- Chủ động tìm kiếm các nguồn tài trợ bổ sung khác để đảm bảo huy động đủ nguồn vốn.
- Cân đối và sử dụng nguồn vốn huy động hiệu quả nhằm mang lại lợi nhuận cao nhất cho cổ đông.



VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN

1. TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN TÂN VIỆT (TVSI)

- **Hội sở:**

Địa chỉ: Lầu 6 số 79 Lý Thường Kiệt, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Điện thoại: (04) 3728 0921

- Fax: (04) 3728 0920

Website: www.tvsi.com.vn

- Email: contact@tvsi.com.vn

- **Chi nhánh Hồ Chí Minh:**

Địa chỉ: 193 – 203 Trần Hưng Đạo, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (08) 3838 6868

- Fax: (08) 3920 7542

2. TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN UHY ACA – CHI NHÁNH TẠI TP.HCM

Địa chỉ: 46 Trương Quyền - P6 - Q3 – Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 3820 4899

- Fax: (84.8) 3820 4909

Email: infohcm@uhyvietnam.com.vn - Website: www.uhy.vn



X. PHỤ LỤC

1. **Phụ lục I** : Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp;
2. **Phụ lục II** : Nghị quyết ĐHĐCĐ 27/NQ-ĐHĐCĐ 2016 ngày 20/4/2016 của ĐHĐCĐ thường niên năm 2016 thông qua Phương án chào bán cổ phiếu và Phương án sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán;
3. **Phụ lục III** : Nghị quyết số 29/NQ-HĐQT ngày 13/5/2016 của Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn về việc triển khai phương án chào bán cổ phiếu và phương án sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán;
4. **Phụ lục IV** : Nghị quyết số 33/NQ-HĐQT ngày 15/7/2016 của Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn thông qua Phương án chi tiết sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán và một số vấn đề liên quan đến hồ sơ đăng chào bán cổ phiếu ra công chúng;
5. **Phụ lục V** : Bản sao hợp lệ Điều lệ Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn;
6. **Phụ lục VI** : Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2014, 2015 và Báo cáo tài chính soát xét giai đoạn từ ngày 01/01/2016 đến 30/6/2016 của Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn.



IX. NGÀY THÁNG, CHỮ KÝ, ĐÓNG DẤU CỦA ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC PHÁT HÀNH (CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, GIÁM ĐỐC, GIÁM ĐỐC TÀI CHÍNH HOẶC KẾ TOÁN TRƯỞNG), TỔ CHỨC TƯ VẤN, TỔ CHỨC BẢO LÃNH PHÁT HÀNH (NẾU CÓ)

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 24 tháng 8 năm 2016

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC PHÁT HÀNH
CÔNG TY CỔ PHẦN KHÁCH SẠN SÀI GÒN**



GIÁM ĐỐC

ĐỖ ĐĂNG HUY

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

LÝ CHÁNH ĐẠO

KẾ TOÁN TRƯỞNG

HUỲNH THỊ THANH NHÂN

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

TRẦN DOÃN ĐỊNH

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN TÂN VIỆT**



TỔNG GIÁM ĐỐC

NGUYỄN TIẾN THÀNH

**X. PHỤ LỤC**

1. **Phụ lục I** : Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp;
2. **Phụ lục II** : Nghị quyết ĐHĐCĐ 27/NQ-ĐHĐCĐ 2016 ngày 20/4/2016 của ĐHĐCĐ thường niên năm 2016 thông qua Phương án chào bán cổ phiếu và Phương án sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán;
3. **Phụ lục III** : Nghị quyết số 29/NQ-HĐQT ngày 13/5/2016 của Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn về việc triển khai phương án chào bán cổ phiếu và phương án sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán;
4. **Phụ lục IV** : Nghị quyết số 33/NQ-HĐQT ngày 15/7/2016 của Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn thông qua Phương án chi tiết sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán và một số vấn đề liên quan đến hồ sơ đăng chào bán cổ phiếu ra công chúng;
5. **Phụ lục V** : Bản sao hợp lệ Điều lệ Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn;
6. **Phụ lục VI** : Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2014, 2015 và Báo cáo tài chính soát xét giai đoạn từ ngày 01/01/2016 đến 30/6/2016 của Công ty Cổ phần Khách sạn Sài Gòn.