

BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

BÁN ĐẤU GIÁ PHẦN VỐN NHÀ NƯỚC CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH NÚI TÀ CÚ

Để đảm bảo quyền lợi của các nhà đầu tư, Ban đấu giá bán cổ phần Công ty cổ phần Du lịch Núi Tà Cú khuyến cáo các nhà đầu tư tiềm năng nên tham khảo Tài liệu này trước khi quyết định đăng ký tham dự đấu giá



VISecurities

CHỨNG KHOÁN QUỐC TẾ

TỔ CHỨC THỰC HIỆN ĐẤU GIÁ

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP HCM

45-47 Bến Chương Dương, Q.1, TP.HCM

ĐT: (84-8) 38 21 77 13, Fax: (84-8) 38 21 74 52

TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN QUỐC TẾ VIỆT NAM

Địa chỉ: Số 59 – Quang Trung – Quận Hai Bà Trưng – Hà Nội

Điện thoại: (84.4) 39 44 58 88 Fax: (84.4) 39 44 64 76/ 39 44 58 89

THÔNG TIN TÓM TẮT VỀ ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ

Cổ phần bán	: Cổ phần của Công ty cổ phần Du lịch Núi Tà Cú
Loại cổ phần bán	: Cổ phần phổ thông
Mệnh giá một cổ phần	: 10.000 đồng
Vốn điều lệ	: 34.119.000.000 đồng (<i>bằng chữ: Ba mươi tư tỷ một trăm mười chín triệu đồng</i>)
Tổng số cổ phần chào bán	: Bán đấu giá công khai tại Sở Giao dịch Chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh (HOSE) là: 1.000.000 cổ phần
Giá khởi điểm đấu giá	: 20.900 đồng/cổ phần
Đối tượng được mua cổ phần	: Nhà đầu tư là tổ chức kinh tế và cá nhân trong, ngoài nước theo quy định tại điều 6 Nghị định 109/2007/NĐ-CP ngày 26/06/2007 của Chính Phủ về việc chuyển công ty Nhà nước thành công ty cổ phần và văn bản hướng dẫn có liên quan.
Hình thức phát hành	: Bán bớt phần vốn Nhà nước thông qua đấu giá
Giới hạn số lượng cổ phần trong bán đấu giá	: Mỗi nhà đầu tư được phép mua với khối lượng tối thiểu 100 cổ phần và khối lượng đặt mua tương ứng là bội số của 100. Nhà đầu tư trong nước và nước ngoài được phép mua tối đa bằng số lượng cổ phần bán đấu giá.
Bước giá trong đấu giá	: 100 đồng
Mức giá trong đấu giá	: Mỗi nhà đầu tư được đăng ký hai (02) mức giá, tổng khối lượng đặt mua của các mức giá đúng bằng số cổ phần đã đăng ký và đặt cọc
Địa điểm tổ chức bán đấu giá	: Sở giao dịch chứng khoán Tp HCM
Phương thức thanh toán	: Bằng tiền mặt/chuyển khoản vào tài khoản cho Đại lý đấu giá

MỤC LỤC

NỘI DUNG	6
I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	6
1. Rủi ro về kinh tế	6
2. Rủi ro luật pháp	6
3. Rủi ro về đặc thù của ngành	7
4. Rủi ro của đợt chào bán	7
5. Rủi ro khác	7
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN	7
1. Tổ chức chào bán cổ phần	7
2. Tổ chức tư vấn	7
III. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ	8
1. Tổ chức tư vấn bán đấu giá cổ phần	8
3. Tổ chức thực hiện bán đấu giá cổ phần	8
IV. CÁC TỪ VIẾT TẮT	8
V. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC CHÀO BÁN CỔ PHẦN	8
1. Giới thiệu chung về tổ chức chào bán cổ phần.....	8
2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	9
3. Cơ cấu tổ chức công ty	10
4. Cơ cấu bộ máy quản lý công ty	11
4.1 Đại hội đồng cổ đông	12
4.2 Hội Đồng Quản Trị.....	12
4.3 Ban Kiểm soát.....	12
4.4 Ban Giám đốc	12
5. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông.	12
6. Danh sách những công ty mẹ và công ty con	14
6.1. Danh sách công ty mẹ.....	14
6.2. Danh sách các công ty con	14
7. Tình hình quản lý, sử dụng đất đai của doanh nghiệp.....	14

8.	Hoạt động kinh doanh:	15
8.1.	Tình hình hoạt động kinh doanh:	15
8.1.1	Giá trị dịch vụ qua các năm	15
8.1.2.	Chi phí kinh doanh	16
8.1.4.	Trình độ công nghệ.....	16
8.1.5.	Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết	17
8.2.	Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh từ năm 2005 - Quý III/2008	17
8.3.	Những nhân tố ảnh hưởng đến đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm báo cáo	21
8.3.1.	Thuận lợi.....	21
8.3.2.	Khó khăn.....	21
9.	Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	22
9.1.	Vị thế của công ty trong ngành:	22
9.2.	Triển vọng phát triển của ngành:	23
10.	Chính sách đối với người lao động.....	23
11.	Chính sách cổ tức	24
12.	Tình hình tài chính.....	25
12.1.	Các chỉ tiêu tài chính cơ bản	25
12.2.	Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu	28
13.	Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, kế toán trưởng.....	29
13.1	Hội đồng quản trị	29
13.2	Ban kiểm soát.....	31
13.3	Ban giám đốc	34
13.4	Kế toán trưởng.....	35
14.	Tài sản	36
15.	Kế hoạch kinh doanh những năm tiếp theo	36
15.1	Định hướng chiến lược kinh doanh	36
15.2	Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo	37
15.2	Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	37
16.	Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	38
17.	Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành	38

18.	Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu phát hành.....	38
VII.	CỔ PHIẾU CHÀO BÁN.....	38
1.	Loại cổ phiếu	38
2.	Mệnh giá.....	38
3.	Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán	38
4.	Giá chào bán dự kiến	38
5.	Phương pháp tính giá.....	39
6.	Phương thức phân phối.....	39
7.	Thời gian phân phối cổ phiếu	39
8.	Đăng ký mua cổ phiếu	39
9.	Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài.....	39
10.	Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng.....	39
11.	Các loại thuế có liên quan.....	39
12.	Mục đích chào bán.....	39
13.	Kế hoạch sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán.....	40
VIII.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN	40
IX	PHỤ LỤC	40

NỘI DUNG

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

Kinh tế tăng trưởng là nhân tố quan trọng thúc đẩy tốc độ phát triển của các ngành nghề, đặc biệt là ngành du lịch.

Trong giai đoạn các năm 2002-2007, Việt Nam có tốc độ tăng trưởng kinh tế khá cao và ổn định với mức tăng trưởng GDP trung bình trong các năm từ 2002-2007 là từ 7,7 – 8,48%/năm. Tuy nhiên trong năm 2008, nền kinh tế thế giới và kinh tế Việt Nam đã bộc lộ những khó khăn nhất định. Kinh tế thế giới trong năm 2008 đang chứng kiến các dấu hiệu suy thoái của nền kinh tế Mỹ, sự biến động trong hệ thống tài chính toàn cầu, sự bất ổn của giá dầu và dấu hiệu của cuộc khủng hoảng lương thực trên toàn cầu... Đối với Việt Nam, nền kinh tế đã có độ mở nhất định đối với nền kinh tế thế giới. Vì vậy, những biến động kinh tế mạnh trong hệ thống toàn cầu đã và đang tác động đến sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam, từ đó cũng gây những tác động tiêu cực đến kết quả kinh doanh của phần lớn các doanh nghiệp.

Theo Tổng cục trưởng Tổng cục Thống kê Việt Nam, mặc dù tốc độ tăng GDP năm 2008 là 6,23%, thấp hơn 2,25% so với năm 2007 và thấp hơn 0,77% so với kế hoạch điều chỉnh nhưng trong bối cảnh khủng hoảng tài chính toàn cầu, Việt Nam đạt được tốc độ tăng như vậy cũng là một thành tựu lớn, tạo điều kiện thuận lợi để giữ vững ổn định chính trị, bảo đảm trật tự an toàn xã hội¹. Trong năm 2009, dự báo nền kinh tế thế giới và kinh tế trong nước vẫn còn nhiều khó khăn, tuy nhiên sẽ từng bước phục hồi. Mục tiêu tăng trưởng GDP đề ra cho năm 2009 là 6,5%². Trong bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế thế giới, Việt Nam vẫn đạt mức tăng trưởng ở mức 6,23% trong năm 2008, và mục tiêu tăng trưởng GDP cho năm 2009 là 5%³.

Mặc dù còn nhiều khó khăn trong ngắn hạn, tuy nhiên về dài hạn, kinh tế Việt Nam vẫn hứa hẹn có những bước tiến mạnh mẽ.

2. Rủi ro luật pháp

Việt Nam đang trong quá trình mở cửa và hội nhập với nền kinh tế thế giới. Do vậy, hệ thống pháp luật của Nhà nước không ngừng được chỉnh sửa, bổ sung và ban hành mới. Các văn bản pháp luật của Việt Nam chưa thật sự hoàn chỉnh và có nhiều quy định chồng chéo. Các thay đổi về luật pháp sẽ ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty.

Là doanh nghiệp được tổ chức theo hình thức công ty cổ phần, hoạt động của Công ty cổ phần Du lịch núi Tà Cú chịu ảnh hưởng của Luật doanh nghiệp, Luật chứng khoán. Các văn bản hướng dẫn thi hành các luật này còn đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra và khi xảy ra thì sẽ ít nhiều ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của Công ty.

¹ Nguồn: <http://www.laodong.com.vn> ngày 31/12/2008

² Nguồn: www.gso.gov.vn

³ Nguồn: <http://vietbao.vn/Kinh-te/> ngày 20/05/2009

3. Rủi ro về đặc thù của ngành

Với xu thế phát triển du lịch như hiện nay, ngày càng nhiều các công ty du lịch được thành lập đặc biệt là các Công ty du lịch tư nhân với số bộ máy lao động tinh giản gọn nhẹ, hiệu quả hoạt động kinh doanh cao nên khả năng bị cạnh tranh của Công ty là khá mạnh. Nhưng với kinh nghiệm sẵn có cùng với Công ty luôn tích cực lên kế hoạch và thực hiện các phương án nâng cao khả năng cạnh tranh nên sẽ góp phần giảm thiểu rủi ro này với Công ty.

4. Rủi ro của đợt chào bán

Quan hệ cung cầu của thị trường ảnh hưởng rất lớn đến giá cổ phiếu, mối quan hệ cung cầu này lại phụ thuộc vào yếu tố mang tính kinh tế và cả yếu tố tâm lý của nhà đầu tư vì vậy có thể xảy ra khả năng không bán hết số lượng cổ phần chào bán đầu giá. Tuy nhiên với mức giá khởi điểm chào bán hợp lý nên doanh nghiệp tin tưởng vào sự thành công của đợt chào bán.

5. Rủi ro khác

Những rủi ro đó có thể xuất phát từ phía thiên nhiên (lũ lụt, hạn hán...), rủi ro, tai nạn (cháy, nổ,...). Đây là các rủi ro do biến cố bất ngờ, bất khả kháng, ngoài tầm kiểm soát của tổ chức phát hành, ảnh hưởng mang tính khu vực, ngành nghề và bất kỳ doanh nghiệp nào cũng có thể gặp phải. Song các rủi ro này rất hiếm khi xảy ra.

II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

1. Tổ chức chào bán cổ phần

CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH NÚI TÀ CÚ

Ông: Nguyễn Phi Long

Chức vụ: Giám đốc.

Ông: Nguyễn Đức Phương

Chức vụ: Phó Giám đốc.

Ông: Võ Minh Dũng

Chức vụ: Kế toán trưởng.

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản công bố thông tin này là khách quan, trung thực, phù hợp với thực tế để nhà đầu tư có thể đánh giá về tài sản, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của Công ty cổ phần Du lịch núi Tà Cú trước khi đăng ký tham dự đấu giá mua cổ phần.

2. Tổ chức tư vấn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN QUỐC TẾ VIỆT NAM (VISecurities)

Đại diện: Ông Phạm Linh

Chức vụ: Tổng Giám đốc

Việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản công bố thông tin này đã được Công ty Cổ phần Chứng khoán Quốc tế Việt Nam thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty cổ phần Du lịch Núi Tà Cú cung cấp. Chúng tôi đảm

bảo rằng các bước thực hiện và nội dung Bản công bố thông tin này đã tuân thủ theo đúng những trình tự bắt buộc nhưng không hàm ý đảm bảo giá trị của chứng khoán.

III. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT BÁN ĐẦU GIÁ

1. Tổ chức tư vấn bán đầu giá cổ phần

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN QUỐC TẾ VIỆT NAM (VISecurities)

- Địa chỉ: Số 59 – Quang Trung – Quận Hai Bà Trưng – Hà nội

- Điện thoại: (84.4) 39 445 888

Fax: (84.4) 39 446 476

2. Tổ chức thực hiện bán đầu giá cổ phần

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HỒ CHÍ MINH

- Địa chỉ: 45-47 Bến Chương Dương, Q.1, TP.HCM

- Điện thoại: (84-8) 38 217 7 13

Fax: (84-8) 38 217 452

IV. CÁC TỪ VIẾT TẮT

Các từ hoặc nhóm từ viết tắt trong bản công bố thông tin này có nội dung như sau:

CNĐKKD : Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh

HĐQT : Hội đồng Quản trị

BKS : Ban Kiểm soát

BGD : Ban Giám Đốc

CBCNV : Cán bộ công nhân viên

ROA : Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ Tổng Tài sản

ROE : Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu

Công ty : Công ty cổ phần Du lịch núi Tà Cú

SGD : Sở giao dịch Chứng khoán Tp HCM

V. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC CHÀO BÁN CỔ PHẦN

1. Giới thiệu chung về tổ chức chào bán cổ phần

Tên tổ chức : CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH NÚI TÀ CÚ

Tên giao dịch : Mount Ta Cu Tourist Joint – Stock Company

Tên viết tắt tiếng Việt : Khu Du lịch Núi Tà Cú

Địa chỉ : Thôn Nam Thành, Thị trấn Thuận Nam, Huyện Hàm Thuận Nam, Tỉnh Bình Thuận .

Điện thoại : (84.62) 3 869109 - (84.62) 3 869337
Fax : (84.62) 3 670754 - (84.62) 3 869337
Vốn điều lệ : 34.119.000.000 đồng
(bằng chữ: Ba mươi tư tỷ một trăm mười chín triệu đồng)
Email : tacuhtn@gmail.com
Giấy CNĐKKD : số 4803000070 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Bình Thuận cấp lần đầu ngày 30/11/2005 và cấp thay đổi gần nhất (lần thứ 1) ngày 30/06/2006.
Ngành nghề kinh doanh : + Kinh doanh dịch vụ nhà nghỉ, ăn uống và các dịch vụ du lịch khác
+ Kinh doanh vận chuyển khách tham quan, du lịch (bằng cáp treo).

2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Thắng cảnh di tích Tà Cú nằm ở vị trí đầu mối các tuyến đường giao thông từ thành phố Hồ Chí Minh và các nẻo đường từ Vũng Tàu đi qua suối nước nóng Bình Châu, Dinh Thầy Thím, Mũi điện Khê Gà,... rất thuận lợi cho lộ trình hành hương và những chuyến lữ hành du lịch sinh thái. Ngoài ra, thắng cảnh Tà Cú còn gắn liền với di tích lịch sử văn hoá Chùa Linh sơn Trường Thọ đậm sắc cổ kính, tượng Phật trầm tư và dấu thiêng của Tổ Sư từ buổi khai sơn cách đây trên trên 130 năm.

Nhằm mục đích bảo tồn và phát triển thắng cảnh Tà Cú, Khu Du lịch Núi Tà Cú được thành lập theo quyết định 160/QĐ/DL-BT ngày 28/12/2001 của giám đốc Công ty du lịch Bình Thuận. Khu du lịch núi Tà Cú được đầu tư và khởi công xây dựng ngày 12/09/2002 trên diện tích khoảng 24 ha với qui mô bao gồm: Hệ thống cáp treo do Châu Âu sản xuất với 25 cabin đóng mở tự động có công suất vận chuyển 700 -1000 khách/giờ, hệ thống nhà hàng, nhà ga trên dưới núi, hệ thống quảng trường, được chính thức đưa vào hoạt động ngày 12/09/2003.

Năm 2005, Ủy ban nhân dân tỉnh Bình Thuận có quyết định số 3996/QĐ-UBND ngày 25/11/2005 về việc điều chỉnh phương án và chuyển doanh nghiệp Khu du lịch núi Tà Cú - đơn vị trực thuộc Công ty Du lịch Bình Thuận thành Công ty du lịch cổ phần Tà Cú. Sau khi tổ chức bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng để cổ phần hóa tại Trung tâm giao dịch Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 01/12/2005, Công ty cổ phần Du lịch Núi Tà Cú chính thức được thành lập.

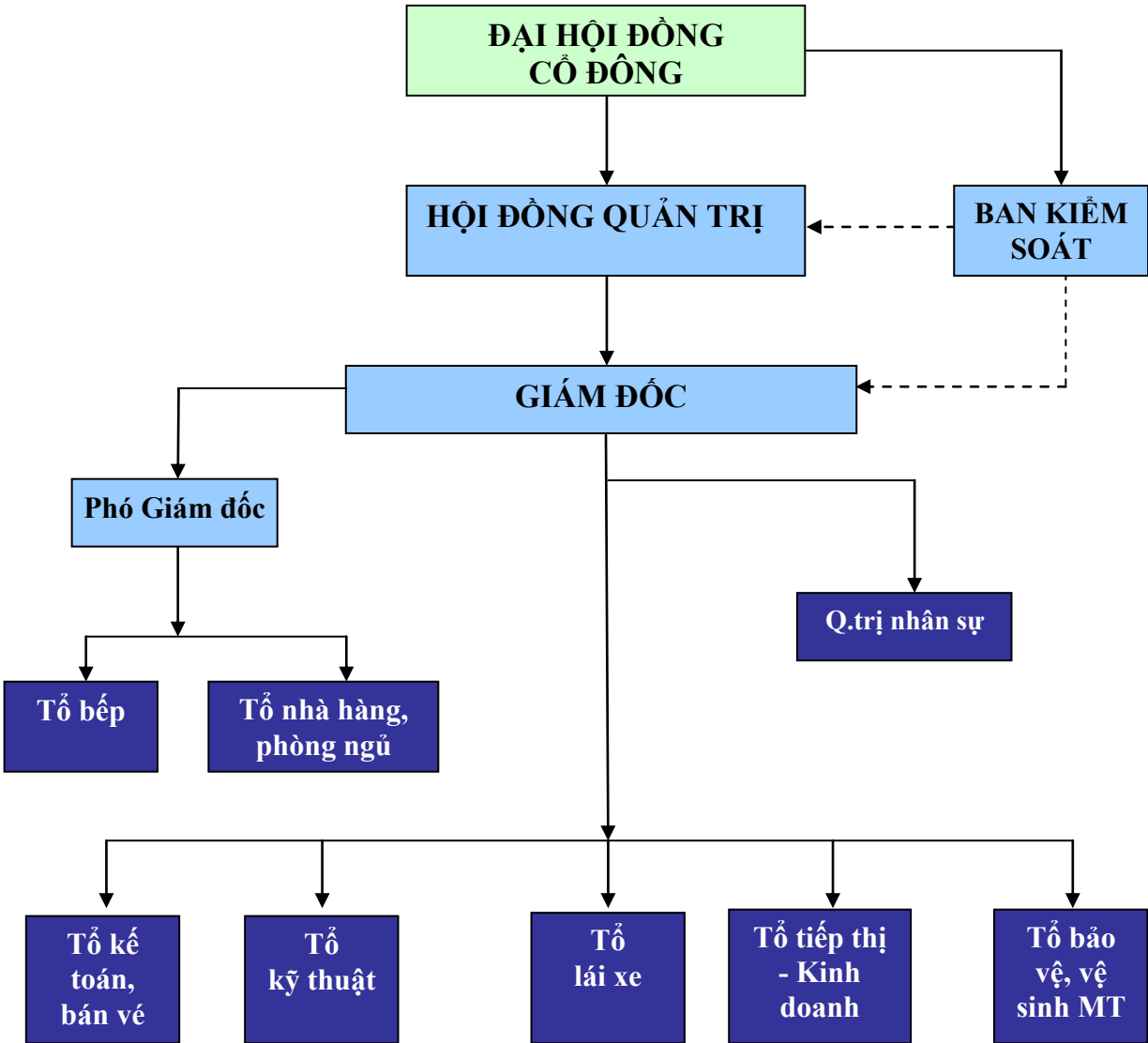
Qua gần 04 năm hình thành và phát triển dưới hình thức công ty cổ phần, Công ty đã trải qua những giai đoạn thăng trầm. Tuy nhiên, với sự cố gắng nỗ lực của cán bộ công nhân viên cộng với sự quan tâm giúp đỡ của lãnh đạo Tỉnh, các cơ quan, ban ngành và các đối tác tin cậy, Công ty luôn vượt qua những khó khăn, trở ngại để tồn tại và tiếp tục phát triển.

3. Cơ cấu tổ chức công ty

Cơ cấu tổ chức, quản lý của Công ty bao gồm 08 bộ phận: cụ thể như sau:

- **Tổ kế toán – Bán vé:** Bộ phận kế toán – bán vé bao gồm 12 người, trong đó: chia ra 05 người làm công tác kế toán, 01 thủ quỹ kiêm thủ kho và 06 nhân viên bán vé. Kế toán trưởng công ty được chủ tịch Hội đồng Quản trị công ty bổ nhiệm, còn lại 11 người do Giám đốc công ty ký hợp đồng lao động. Kế toán có chức năng nhiệm vụ quản lý về tài sản, tiền vốn, chế độ và quyền lợi người lao động. Phòng kế toán có một số nhiệm vụ chủ yếu sau:
 - + Theo dõi đối chiếu các khoản thu – chi, xuất - nhập hàng hoá của các bộ phận có liên quan, thanh toán với khách hàng, theo dõi công nợ, nộp thuế....
 - + Đối chiếu thanh toán tiền lương, theo dõi thanh toán Bảo hiểm xã hội với cơ quan BHXH và cho người lao động.
 - + Quản lý tài sản, thực hiện trích khấu hao tài sản cố định và phân bổ khấu hao tài sản cố định vào chi phí.
 - + Lập báo cáo quyết toán và đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh của từng thời điểm, báo cáo giám đốc biết về tình hình hoạt động kinh doanh và có thể đề xuất các biện pháp quản lý, tổ chức hoạt động kinh doanh nhằm đem lại hiệu quả.
 - + Bán vé cho khách tham quan, sử dụng dịch vụ tại Công ty.
- **Tổ Môi trường (Bộ phận vệ sinh – cây cảnh):** Chịu trách nhiệm trong công tác vệ sinh, môi trường (quét dọn vệ sinh sân vườn và các nơi công cộng trong công ty, trồng cây và chăm sóc cây trồng làm cho công ty ngày càng xanh - sạch - đẹp).
- **Tổ Tiếp thị - Kinh doanh:** Bao gồm 04 thành viên, chịu trách nhiệm thực hiện chức năng quảng bá, tiếp thị nhằm thu hút khách đến Công ty; Nhận và thông báo thông tin với các bộ phận có liên quan về lượng khách tham quan, sử dụng dịch vụ)
- **Quản trị nhân sự:** gồm 03 thành viên, chịu trách nhiệm thực hiện chức năng tuyển dụng và đào tạo nhân viên, khen thưởng kỷ luật, văn thư, quản trị nhân sự. Lên kế hoạch lương và đảm bảo chế độ cho người lao động trong toàn công ty.
- **Tổ Bếp và Tổ Nhà hàng, phòng ngủ:** Phục vụ phòng nghỉ cho khách tham quan có nhu cầu ngủ lại qua đêm, phục vụ ăn uống khi khách có nhu cầu.
- **Tổ bảo vệ:** Chịu trách nhiệm trong công tác giữ gìn trật tự, an ninh và quản lý sự ra vào, hướng dẫn dự đi lại của khách, chỗ đậu xe và trông giữ xe, việc hướng dẫn khách lên xuống cáp treo nhằm đảm bảo cho khách được an toàn trong và ngoài công ty.
- **Tổ lái xe:** Chịu trách nhiệm đưa đón cán bộ công nhân viên và vận chuyển khách du lịch.
- **Tổ kỹ thuật:** Chịu trách nhiệm vận hành, sửa chữa bảo trì, bảo dưỡng hệ thống cáp treo và các thiết bị, máy móc, xe cộ phục vụ khách du lịch của Công ty.

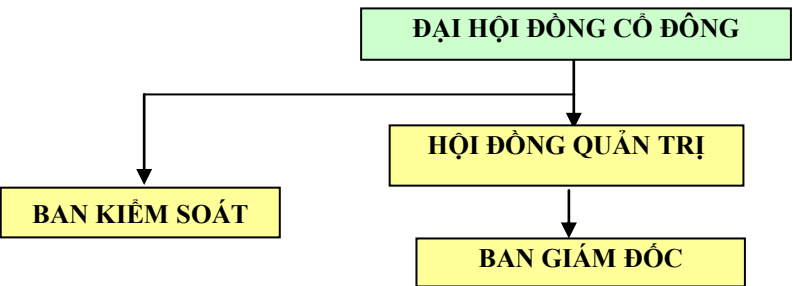
Sơ đồ tổ chức:



4. Cơ cấu bộ máy quản lý công ty

Bộ máy quản lý của Công ty được tổ chức một cách hợp lý nhằm đảm bảo hoạt động của công ty ổn định và đảm bảo quyền lợi cho toàn bộ các cổ đông.

SƠ ĐỒ BỘ MÁY QUẢN LÝ



4.1 Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng Cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty, có quyền quyết định những vấn đề thuộc nhiệm vụ và quyền hạn được Luật pháp và Điều lệ do Công ty quy định.

4.2 Hội đồng Quản trị

Hội đồng Quản trị là cơ quan quản trị của Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định các vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng Quản trị đặt ra các quy định, các chính sách về quản lý một số lĩnh vực kinh doanh quan trọng của công ty. Hội đồng Quản trị còn thường xuyên giám sát hoạt động sản xuất kinh doanh. Hội đồng Quản trị tại Công ty gồm 03 thành viên, giàu kinh nghiệm trong lĩnh vực du lịch.

4.3 Ban Kiểm soát

Ban Kiểm soát của Công ty gồm 03 thành viên, là cơ quan kiểm tra hoạt động tài chính của Công ty, giám sát việc chấp hành chế độ hạch toán, hoạt động của hệ thống kiểm tra và kiểm toán nội bộ của Công ty. Ban Kiểm soát thẩm định báo cáo tài chính hàng năm, kiểm tra từng vấn đề cụ thể liên quan đến hoạt động tài chính khi xét thấy cần thiết hoặc theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông hoặc theo yêu cầu của Cổ đông lớn. Ban Kiểm soát báo cáo Đại hội đồng cổ đông về tính chính xác, trung thực và hợp pháp của chứng từ, sổ sách kế toán, báo cáo tài chính và hoạt động của hệ thống kiểm tra kiểm soát nội bộ.

4.4 Ban Giám đốc

Ban Giám đốc của Công ty gồm Giám Đốc và 01 Phó Giám Đốc do Chủ tịch HĐQT Công ty bổ nhiệm, quản lý điều hành các công việc hàng ngày của Công ty. Ban Giám đốc chịu trách nhiệm trước HĐQT về việc điều hành kinh doanh theo các chỉ tiêu được giao, sử dụng và phân công lao động hợp lý,... Các thành viên Ban Điều hành đều là những người có nhiều kiến thức và kinh nghiệm chuyên sâu trong lĩnh vực du lịch.

- Giám đốc Công ty là người chịu trách nhiệm chung về hoạt động của Công ty, trực tiếp phụ trách công tác tổ chức nhân sự, công tác tài chính và đối ngoại.
- Phó Giám đốc được phân công trực tiếp phụ trách theo từng lĩnh vực kinh doanh như: Kinh doanh nhà hàng, phòng ngủ, chịu trách nhiệm về mỹ quan của Công ty.

5. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông.

5.1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty (tính đến ngày 30/06/2009):

Bản công bố thông tin – Công ty cổ phần Du lịch núi Tà Cú

STT	HỌ VÀ TÊN	ĐỊA CHỈ	SỐ CỔ PHẦN	%/VỐN ĐIỀU LỆ
1	Tổng công ty Đầu tư và Kinh Doanh vốn Nhà Nước	06 Phan Huy Chú-Hà Nội	3.384.500	99,2
Tổng cộng			3.384.500	99,2%

(Nguồn: CTCP Du lịch Núi Tà Cú)

5.2. Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ tại thời điểm thành lập công ty cổ phần ngày 30/11/2005

STT	HỌ VÀ TÊN	ĐỊA CHỈ	SỐ CỔ PHẦN	%/ VỐN ĐIỀU LỆ
1	Tổng công ty Đầu tư và Kinh Doanh vốn Nhà Nước	06 Phan Huy Chú, Hoàn Kiếm, Hà Nội	3.384.500	99,2 %
2	Trần Hữu Thương	Số 04 Hải Thượng Lãn Ông, TP Phan Thiết, Tỉnh Bình Thuận	2.700	0,08 %
3	Nguyễn Phi Long	Khu Phố 2, Phường Phú Tài, Thành phố Phan Thiết, Tỉnh Bình Thuận.	2.700	0,08 %
4	Nguyễn Đức Phương	Số 58B Hoàng Văn Thụ, Thành Phố Phan Thiết, Tỉnh Bình Thuận	1.000	0,029 %
5	Nguyễn Văn Bon	Khu phố 3, Phường Lạc Đạo, Thành phố Phan Thiết, Tỉnh Bình Thuận	1.400	0,041 %
6	Lê Thị Kim Oanh	Thị trấn Thuận Nam, huyện Hàm Thuận Nam, Tỉnh Bình Thuận	1.900	0,06 %
7	Dương Thị Hồng Hạnh	Thị trấn Thuận Nam, huyện Hàm Thuận Nam, Tỉnh Bình Thuận.	1.500	0,044 %
8	Đỗ Văn Đức	Khu phố 3, Phường Hưng Long, Thành phố Phan Thiết, Tỉnh Bình Thuận	2.100	0,061 %
9	Nguyễn Tiến Dũng	Thị trấn Thuận Nam, huyện Hàm Thuận Nam, Tỉnh Bình Thuận	1.900	0,06 %
TỔNG CỘNG			3.399.700	99,64 %

(Nguồn: CTCP Du lịch Núi Tà Cú)

Đến thời điểm 30/06/2009, các hạn chế chuyển nhượng đối với cổ đông sáng lập đã hết hiệu lực.

5.3. Cơ cấu cổ đông (tính đến ngày 30/06/2009)

STT	THÀNH PHẦN	SỐ CỔ PHẦN	% VỐN ĐIỀU LỆ
Phân theo tính chất cổ đông			
1	Nhà nước	3.384.500	99,2 %
2	Cổ đông khác	27.400	0,8%
Tổng cộng		3.411.900	100 %
Phân theo địa bàn trong và ngoài nước			
	Cổ đông trong nước	3.411.900	100%
2	Cổ đông nước ngoài	0	0 %
Tổng		3.411.900	100 %

(Nguồn: CTCP Du lịch Núi Tà Cú)

6. Danh sách những công ty mẹ và công ty con

6.1. Danh sách công ty mẹ

Không có.

6.2. Danh sách các công ty con

Không có.

7. Tình hình quản lý, sử dụng đất đai của doanh nghiệp

Hiện tại Công ty cổ phần Du lịch Núi Tà Cú đang quản lý, sử dụng 249.312 m² đất thuộc huyện Hàm Thuận Nam, thị trấn Thuận Nam, tỉnh Bình Thuận. Đây là đất du lịch có thuận lợi về tự nhiên cùng các thắng cảnh lịch sử, được thuê với thời gian thuê là 50 năm (thời gian đã thuê là 6 năm).

Cụ thể tình hình sử dụng đất đai trong kinh doanh tại Công ty như sau:

TT	Vị trí đất	Thời gian thuê (năm)	Mục đích sử dụng	Diện tích đất thuê (m2)	Loại đất
1	Khu vực dưới chân núi thuộc thị trấn Thuận Nam, huyện Hàm Thuận Nam	50	Xây dựng dự án cáp treo và khu du lịch núi Tà Cú	88.202	Đất du lịch

Bản công bố thông tin – Công ty cổ phần Du lịch núi Tà Cú

2	Khu vùng đệm bảo tồn thiên nhiên Tà Cú, Thị trấn Thuận Nam, huyện Hàm Thuận Nam	50	Xây dựng dự án cáp treo và khu du lịch núi Tà Cú	114.538	Đất du lịch
3	Khu bảo tồn thiên nhiên Tà Cú, Thị trấn Thuận Nam, huyện Hàm Thuận Nam	50	Xây dựng dự án cáp treo và khu du lịch núi Tà Cú	46.572	Đất du lịch
Tổng				249.312	

(Nguồn: CTCP Du lịch Núi Tà Cú)

8. Hoạt động kinh doanh**8.1. Tình hình hoạt động kinh doanh****8.1.1 Giá trị dịch vụ qua các năm**

Doanh thu của Công ty bao gồm hai loại: doanh thu từ trao đổi sản phẩm, hàng hóa và doanh thu từ cung cấp dịch vụ. Doanh thu từ cung cấp dịch vụ chiếm phần lớn trong tổng doanh thu (khoảng 80%/năm) trong đó doanh thu từ dịch vụ cáp treo chiếm tỷ trọng lớn nhất (khoảng 70% trên tổng doanh thu).

Bảng chi tiết cơ cấu doanh thu

Đơn vị tính: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	2006		2007		2008		Lũy kế quý II/09	
		Giá trị	%/Tổng DT	Giá trị	%/Tổng DT	Giá trị	%/Tổng DT	Giá trị	%/Tổng DT
I/	DT trao đổi sản phẩm, hàng hóa	1.945	17,6%	2.281	18,9%	3.746	22,9%	2.547	23,3%
1	DT chuyển bán	293	2,7%	305,8	2,5%	751	4,6%	495	4,5%
2	DT tự chế	1.604	14,5%	1.860	15,4%	2.807	17,1%	1.913	17,5%
3	DT kinh doanh thương nghiệp	0	0,0%	79,8	0,7%	120,3	0,7%	88	0,8%
4	DT hàng Shop	47,9	0,4%	35,5	0,3%	66,8	0,4%	51	0,5%
II	DT cung cấp dịch vụ	9.104	82,4%	9.774	81,1%	1.2628	77,1%	8.395	76,7%
1	DT khách sạn	45,1	0,4%	37,5	0,3%	61,4	0,4%	50	0,5%
2	DT cáp treo	8.122	73,5%	8.683	72,0%	11.196	68,4%	7.648	69,9%

Bản công bố thông tin – Công ty cổ phần Du lịch núi Tà Cú

TT	Chỉ tiêu	2006		2007		2008		Lũy kế quý II/09	
		Giá trị	%/Tổng DT	Giá trị	%/Tổng DT	Giá trị	%/Tổng DT	Giá trị	%/Tổng DT
3	DT vé vào cổng	158	1,4%	170,9	1,4%	289	1,8%	0	0,0%
4	DT xe điện	531,3	4,8%	585,8	4,9%	749,6	4,6%	461	4,2%
5	DT cho thuê mặt bằng	34,1	0,3%	77,6	0,6%	155,3	0,9%	84	0,8%
6	DT điện thoại	3,7	0,0%	1	0,0%	2,4	0,0%	1	0,0%
7	DT dịch vụ khác	209,5	1,9%	218	1,8%	174,53	1,1%	152	1,4%
	Tổng	11.049	100%	12.055	100%	1.6374	100%	10.943	100%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2006, 2007, 2008 và BCTC Quý II/2009 của CTCP Du lịch Núi Tà Cú

8.1.2. Chi phí kinh doanh

Từ sau cổ phần hóa, Công ty thực hành chính sách tiết kiệm chi phí khá hiệu quả. Tỷ trọng các loại chi phí chiếm trong tổng doanh thu có chiều hướng giảm qua các năm.

Bảng chi tiết tỷ lệ các loại chi phí trên tổng doanh thu

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2006		2007		2008		30/06/2009	
	Giá trị	%/Tổng DT	Giá trị	%/Tổng DT	Giá trị	%/Tổng DT	Giá trị	%/Tổng DT
Tổng doanh thu	11.049	100%	12.055	100%	16.374	100%	10.943	100%
Giá vốn hàng bán	7.434,2	67,3%	8.644,2	71,7%	12.241	74.8%	6.728	61,5%
Chi phí tài chính	2.423,2	21,9%	1.825,1	15,1%	1.537	9.4%	367,3	3,4%
Chi phí bán hàng	908,9	8,2%	1.026,8	8,5%	1.054.6	6.4%	825,1	7,5%
Chi phí quản lý DN	819,9	7,4%	769,0	6,4%	1.184.8	7.2%	757,4	6,9%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2006, 2007, 2008 và BCTC quý II/ 2009 của CTCP Du lịch Núi Tà Cú

8.1.4. Trình độ công nghệ

Khu du lịch Núi Tà Cú với diện tích rộng gần 250.000 m² có bãi đậu xe rộng rãi có thể chứa tới 200 xe các loại. Khu du lịch có vị trí giao thông thuận tiện, nằm sát quốc lộ 1A, cách Thành phố Hồ Chí Minh 170km, cách Thành phố Phan Thiết 30km. Năm 2003, Nhằm mục tiêu thu hút khách du lịch, Công ty đã đầu tư hệ thống cáp treo hiện đại được sản xuất năm

2002 tại Châu Âu, với tổng chiều dài tuyến cáp 1.600m, độ cao 505m được trang bị từ 25 đến 35 cabin đóng mở tự động, có công suất từ 700 đến 1.000 khách/giờ. Ngoài ra, công ty cũng đầu tư hệ thống xe vận chuyển khách du lịch từ bến đậu xe lên khu cáp treo chạy bằng điện năng nhằm nâng cao công tác phục vụ khách du lịch.

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

Không có

8.2. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh từ năm 2006 - Quý II/2009

Trong 3 năm qua cùng với sự phát triển của ngành du lịch, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty luôn tăng trưởng đều đặn, trở thành một trong những đơn vị tích cực trong công tác đổi mới công nghệ, đạt hiệu suất khai thác cao, đảm bảo an toàn, tiết kiệm, hiệu quả, hoàn thành kế hoạch hàng tháng, quý.

Một số chỉ tiêu cơ bản trong bảng cân đối kế toán (2006-quý II/2009)

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2006		2007		2008		30/06/2009
	Giá trị	Tăng trưởng	Giá trị	Tăng trưởng	Giá trị	Tăng trưởng	Giá trị
Tổng tài sản	54.052	-8%	49.617	-8%	45.156	-9%	42.980,5
A. Tài sản ngắn hạn	1.034	-13%	657	-36%	1.057	61%	1.039,6
I. Vốn bằng tiền	118,4	34%	174,4	47%	61,9	-64%	210,9
II. Đầu tư ngắn hạn	0		-		-	-	0,0
III. Các khoản phải thu	59	-24%	114	93%	573,9	403%	185,6
IV. Hàng tồn kho	221	124%	295	33%	363,2	23%	480,6
V. TS ngắn hạn khác	635	-31%	74	-88%	57,7	-22%	162,4
B. Tài sản dài hạn	53.018	-8%	48.959	-8%	44.100	-10%	41.941,0
I. Phải thu dài hạn	-		-		-	-	-
II.TSCĐ	53.018	-8%	48.196	-9%	42.978	-11%	40.388,1
1. TSCĐ hữu hình	51.991	-8%	47.130	-9%	41.683	-12%	39.458,5
- Nguyên giá	67.271,7		67.535		67.905		68.271,8
- Khấu hao (*)	15.280,9		20.404,7		26.222		28.813,2
2. TSCĐ thuê tài chính	-		-		-	-	0,0

Bản công bố thông tin – Công ty cổ phần Du lịch núi Tà Cú

Chỉ tiêu	2006		2007		2008		30/06/2009
	Giá trị	Tăng trưởng	Giá trị	Tăng trưởng	Giá trị	Tăng trưởng	Giá trị
3. TSCĐ vô hình	1.027	0%	1.066	4%	1.064	0%	892,4
- Nguyên giá	1.033,5		1.074		1.074		903,4
- Khấu hao (*)	6,1		8,1		10.022		11,0
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	-		-		231,1	-	37,1
III. Bất động sản đầu tư	-		-		-	-	-
II. Đầu tư tài chính dài hạn	-		-		-	-	-
III. Các tài sản dài hạn khác	-		763		1.121	47%	1.552,9
Tổng Nguồn vốn	54.052	-8%	49.617	-8%	45.156	-9%	42.980,5
A. Nợ phải trả	20.522	-29%	15.528	-24%	9.725	-37%	6.289,4
I. Nợ ngắn hạn	7.011	-30%	2.004	-71%	2.185	9%	2.318,7
II. Nợ dài hạn	13.512	-29%	13.525	0%	7.540	-44%	3.970,7
B. Nguồn vốn chủ sở hữu	33.530	13%	34.088	2%	35.431	4%	36.691,2
I. Vốn chủ sở hữu	33.530	13%	34.088	2%	35.300	4%	36.575,8
1.Vốn đầu tư của chủ sở hữu	34.119	13%	34.119	0%	34.119	0%	34.119,0
2. Thặng dư vốn cổ phần	-		-		-		0,0
3. Quỹ đầu tư phát triển	-		-		39,4		39,4
4. LNST chưa phân phối	(589)		(31)		1.141		2.417,4
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	-		-		131,2	-	115,4

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2006, 2007, 2008 và BCTC quý II/2009 của CTCP Du lịch Núi Tà Cú

Báo cáo kết quả kinh doanh (2006-quý II/2009)

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2006		2007		2008		30/06/2009
	Giá trị	Tăng trưởng	Giá trị	Tăng trưởng	Giá trị	Tăng trưởng	Giá trị
Tổng doanh thu	11.050	19%	12.054	9%	16.374	36%	10.943
Các khoản giảm trừ	-		-		-		0,0
Doanh thu thuần	11.050	19%	12.054	9%	16.374	36%	10.943
Giá vốn hàng bán	7.434	-7%	8.644	16%	12.241	42%	6.727,6
Lợi nhuận gộp từ HĐKD	3.615	169%	3.410	-6%	4.133	21%	4.215,2
Doanh thu hoạt động tài chính	546	149%	725	33%	984,8	36%	34,1
Chi phí hoạt động tài chính	2.423	-17%	1.825	-25%	1.537	-16%	367,3
Trong đó: chi phí lãi vay	2.423	-17%	1.825	-25%	1.537	-16%	367,3
Lợi nhuận hoạt động tài chính	(1.877)		(1.100)		(552,5)	-	-333,2
Chi phí bán hàng	909	9%	1.027	13%	1.055	3%	825,1
Chi phí qly DN	820	26%	769	-6%	1.185	54%	757,4
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	9,77		514	5.163%	1.341	161%	2.299,6
Thu nhập khác	0,24	-99%	44,3	18.380%	2,2	-95%	0,0
Chi phí khác	-	-	-		-	-	0,0
Lợi nhuận khác	0,24	-	44,3	18.380%	2,2	-95%	0,0
LN trước thuế	10	-	558	5.480%	1.343	140%	2.299,6
Thuế thu nhập DN	-	-	-		-	-	0,0
LN sau thuế	10	-	558	5.480%	1.343	140%	2.299,6

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2006, 2007, 2008 và BCTC quý II/2009 của CTCP Du lịch Núi Tà Cú

Nhận xét:

- **Tài sản:** Quy mô kinh doanh của Công ty từ khi cổ phần hóa đến nay giữ theo hướng ổn định, chính vì vậy tổng tài sản của Công ty thay đổi không lớn qua các năm. 98% tổng tài sản là tài sản cố định – đây chủ yếu là hệ thống cáp treo do Châu Âu sản xuất với thời gian khấu hao ước tính là 10 năm. Nguyên giá tài sản cố định tăng không đáng kể trong khi khấu hao tăng dần khiến cho khoản mục “Tài sản cố định” giảm 8%-9% so với năm trước trong các năm 2006-2007. Do đó, tổng tài sản cũng giảm một mức tương tự trong giai đoạn này (8%/năm).

Tài sản cố định vô hình của Công ty được định giá với nguyên giá (tại ngày 30/6/2009) là 903,4 tỷ đồng, trong đó chủ yếu là quyền sử dụng đất.

- **Nguồn vốn chủ sở hữu:** Nguồn vốn chủ sở hữu cũng không có sự thay đổi lớn trong những năm gần đây, chủ yếu tạo nên bởi vốn đầu tư của chủ sở hữu. Từ giữa năm 2006 đến thời điểm hiện tại, vốn điều lệ của công ty không đổi và đạt 34,119 tỷ đồng.

- **Doanh thu, chi phí, lợi nhuận:** Hệ thống cáp treo của công ty chính thức đi vào hoạt động năm 2003 nhưng phải đến năm 2006 Công ty mới có lợi nhuận do chi phí đầu tư và khấu hao lớn. Từ năm 2006, với nỗ lực tiết kiệm các khoản chi phí rất hiệu quả (giá vốn, chi phí bán hàng,...) và đặc biệt là giảm chi phí tài chính, lợi nhuận của công ty đạt tốc độ tăng rất mạnh qua từng năm.

Năm 2006, doanh thu tăng 19% so với năm 2005 trong khi tiết kiệm giá vốn (giảm 7%) nên lợi nhuận gộp năm này tăng tới 169% so với năm 2005.

Năm 2007, mặc dù lợi nhuận gộp giảm 6% so với năm 2006 (do tốc độ tăng của chi phí giá vốn nhanh hơn so với tốc độ tăng của doanh thu thuần) nhưng lợi nhuận sau thuế vẫn tăng mạnh so với năm 2006 (xấp xỉ 5,5 lần) là do tiết kiệm được chi phí tài chính (chi phí lãi vay) và chi phí quản lý doanh nghiệp và lợi nhuận khác tăng đột biến.

Năm 2008, lợi nhuận sau thuế tăng gấp 2,4 lần so với năm 2007 nhờ chi phí tài chính giảm đến 16% trong khi tổng doanh thu tăng 36%. 6 tháng đầu năm 2009, kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty cũng rất khả quan thể hiện ở lợi nhuận sau thuế lũy kế quý II/2009 đã tăng 71,2% so với tổng lợi nhuận của cả năm 2008.

Trong các năm sắp tới, dự kiến hoạt động kinh doanh của Công ty còn hứa hẹn đạt được kết quả khả quan hơn nữa khi khấu hao của hệ thống cáp treo đã hết (dự kiến năm 2013) trong khi vẫn có thể tiếp tục khai thác được nhiều năm nữa. Đặc biệt, hệ thống cáp treo được thanh toán bằng đồng Euro, trong khi việc đầu tư lại thông qua việc vay ngân hàng bằng Việt Nam đồng. Đây cũng là lợi thế cho Công ty khi trong thời gian gần đây, tỷ giá đồng Euro trên Việt Nam đồng ngày càng có xu hướng tăng lên, chính vì vậy, giá trị của hệ thống cáp treo cũng tăng lên đáng kể.

Đặc biệt hiện nay Công ty còn đang được hưởng chế độ ưu đãi về thuế thu nhập doanh nghiệp: Theo Giấy chứng nhận ưu đãi đầu tư số 2048/UBBT-PPLT ngày 15/7/2002 của UBND tỉnh Bình Thuận, Công ty có nghĩa vụ nộp thuế thu nhập doanh nghiệp hàng năm với

thuế suất là 20%. Công ty được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong 03 năm (2008-2010) và giảm 50% số thuế phải nộp cho 05 năm tiếp (2011-2015) theo cho phần thu nhập tăng thêm do đầu tư cấp treo mang lại.

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

8.3.1. Thuận lợi

- *Hỗ trợ của các cấp, ngành:* Ngành du lịch tỉnh Bình Thuận nói chung và Công ty luôn nhận được sự quan tâm, tạo điều kiện hỗ trợ lớn từ ban lãnh đạo của Tỉnh Bình Thuận và các đơn vị liên quan.
- *Sự thống nhất cao trong nội bộ:* tập thể lãnh đạo, cán bộ công nhân viên của Công ty luôn đoàn kết, gắn bó lâu dài với Công ty cũng như luôn chung sức, chung lòng, kiên trì thực hiện các mục tiêu Công ty đã đề ra.
- *Đội ngũ lao động:* Lực lượng cán bộ của Công ty không ngừng được trẻ hóa, có năng lực và nghiệp vụ quản lý, phát huy tốt nghiệp vụ quản lý trong hoạt động kinh doanh.
- *Trang thiết bị hiện đại:* Vừa qua hệ thống cáp treo hiện đại theo tiêu chuẩn Châu Âu do tập đoàn Doppelmayr (Áo) thi công và đưa vào hoạt động cuối năm 2003. Tuyến cáp có chiều dài 1.600m, cao 505m với 35 ca-bin đóng mở tự động có thể phục vụ 1.000 khách/giờ. Có hai nhà ga: nhà ga cáp dưới, nhà ga cáp trên, một quảng trường và những khu phụ trợ rộng rãi, khang trang cùng lúc có thể phục vụ hàng nghìn khách du lịch...
- *Phong cảnh thiên nhiên phong phú:* Khu Du lịch Núi Tà Cú có ngoài phong cảnh thiên nhiên là khu rừng già nguyên sinh với 178 loài động vật đang sinh sống và 77 loài thảo dược quý hiếm mọc rải rác trên núi thì khu du lịch còn có quần thể kiến trúc lịch sử: Chùa núi xây dựng vào năm 1880 trên độ cao 475m giữa lưng chừng núi. Toàn bộ khu gồm 2 ngôi chùa: Linh Sơn Trường Thọ và Long Đoàn Trường Thọ và nhóm tượng Phật phía sau lưng nhà Tổ mà nét độc đáo nhất là pho tượng Thích Ca nhập niết bàn dài 49m. Đây là một trong những điểm du lịch quan trọng có nhiều tiềm năng khai thác phát triển, và đây cũng chính là lợi thế đặc biệt của Khu Du lịch Núi Tà Cú.

Chính vì các thuận lợi về tự nhiên cùng các thắng cảnh lịch sử, đã thu hút được du khách gần xa đến với Thuận Nam, là một trong những điểm lý tưởng cho du khách đến tỉnh Bình Thuận để mở rộng quan hệ giao thương, tham quan và cũng là một điểm nghỉ ngơi an toàn cho du khách. Tại đây du khách có thể nghỉ dưỡng dài hạn, dự tiệc nhà hàng, mua sắm đặc sản của vùng. Đây cũng là địa điểm dành cho lãnh đạo cấp Tỉnh, huyện và các Công ty trong và ngoài nước đến hội họp, tìm cơ hội kinh doanh với các đối tác.

8.3.2. Khó khăn

- *Hạn chế trong quảng bá hình ảnh:* Hiện nay, hệ thống cáp treo hiện đại được sản xuất năm 2002 tại châu Âu, với chiều dài tuyến cáp 1.600m, độ cao 505m được trang bị từ 25 đến 35 cabin đóng mở tự động, có công suất từ 700 đến 1.000 khách/giờ tuy nhiên nhu cầu sử dụng tối đa công suất khai thác còn hạn chế do du khách chưa thực sự biết đến khu

du lịch, đồng thời các thông tin quảng bá về khu du lịch trên các phương tiện đại chúng còn thiếu.

- *Rủi ro trong vấn đề khai thác dịch vụ:* So với các khu khai thác du lịch tự nhiên khác, khai thác du lịch tại vùng núi cao thường có những bất lợi: Các biến động về tự nhiên làm tăng chu kỳ bảo dưỡng đường vận chuyển; yếu tố kiến tạo và địa hình có thể dẫn đến những khó khăn về khai thác và xây dựng và bảo trì đường cáp vận chuyển... Những rủi ro trên đều làm tăng chi phí cho công tác an toàn bảo hộ, ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của công ty.

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

9.1. Vị thế của công ty trong ngành

Công ty cổ phần Du lịch Núi Tà Cú, tiền thân là đơn vị trực thuộc công ty du lịch Bình Thuận, được giao quản lý khu Du lịch Núi Tà Cú với tổng diện tích khu du lịch trên 227.000 m². Công ty cũng tiến hành đầu tư xây dựng và đưa vào khai thác hệ thống cáp treo hiện đại với tiêu chuẩn Châu Âu do tập đoàn Doppelmayr (Áo) thi công. Cuối năm 2003, Với việc độc quyền khai thác khu du lịch hàng năm đóng góp vào ngân sách nhà nước trên 700 triệu đồng, tạo việc làm ổn định cho 92 cán bộ, công nhân viên. Khu du lịch sinh thái Núi Tà Cú phát triển đã thúc đẩy các mặt kinh tế - xã hội khu vực thị trấn Thuận Nam phát triển, biến nơi đây trở thành điểm đến lý tưởng của du khách.

Hiện nay Công ty đang sở hữu hệ thống cáp treo duy nhất tại các tỉnh lân cận Bình Thuận thuộc miền Đông Nam Bộ và là hệ thống cáp treo hiện đại do Châu Âu sản xuất, tuổi thọ dự kiến trên 20 năm, tuy nhiên công ty trích khấu hao nhanh theo thời hạn đi vay để đầu tư hệ thống này là dưới 10 năm, do đó dự kiến lợi nhuận các năm sau khi hết khấu hao hệ thống cáp treo này sẽ tăng đột biến.

Bên cạnh đó, sự trượt giá của đồng euro và trượt giá của tài sản là hệ thống cáp treo cũng là một lợi thế của Công ty, do để đầu tư một hệ thống cáp treo tương đương như của Công ty thì tổng mức đầu tư vào năm 2007 phải gấp hơn 1,2 lần tổng mức đầu tư của hệ thống cáp treo của Công ty (tổng mức đầu tư tính theo đồng euro, chưa kể trượt giá của tỷ giá).

Căn cứ theo Giấy chứng nhận ưu đãi đầu tư số 2048/UBBT-PPLT ngày 15/7/2002 của UBND tỉnh Bình Thuận:

- Công ty được miễn tiền thuê đất 13 năm kể từ khi ký hợp đồng thuê đất,
- Thuế nhập doanh nghiệp hàng năm được áp dụng là 20%. Công ty được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong 03 năm và giảm 50% số thuế phải nộp cho 05 năm tiếp theo cho phần thu nhập tăng thêm do đầu tư cáp treo mang lại..

Ngoài ra, với đội ngũ cán bộ lành nghề, có kinh nghiệm trong hoạt động kinh doanh du lịch cũng mang lại những lợi ích rất thiết thực cho Công ty.

9.2. Triển vọng phát triển của ngành

Việt Nam là đất nước có nguồn tài nguyên du lịch phong phú, bên cạnh đó là chính sách thông thoáng nhằm khai thác tiềm năng và lợi thế để phát triển dịch vụ du lịch. Theo quyết định số 97/2002/QĐ-TTg của Thủ tướng chính phủ về chiến lược phát triển 10 năm ngành du lịch đã xác định phát triển du lịch trở thành một ngành kinh tế mũi nhọn trên cơ sở khai thác có hiệu quả lợi thế về điều kiện tự nhiên, sinh thái, truyền thống văn hoá lịch sử, huy động tối đa nguồn lực trong nước và tranh thủ sự hợp tác, hỗ trợ quốc tế, góp phần thực hiện công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Từng bước đưa nước ta trở thành một trung tâm du lịch trong khu vực, phấn đấu sau năm 2010 du lịch Việt Nam được xếp vào nhóm quốc gia có ngành du lịch phát triển trong khu vực. Trong đó, chủ trương xã hội hóa du lịch đang được bắt đầu thực hiện nhằm tranh thủ các nguồn lực của xã hội để đầu tư xây dựng và phát triển cơ sở hạ tầng, các loại hình dịch vụ vui chơi giải trí..., phân chia thành các khu du lịch trọng điểm như:

Vùng du lịch Bắc Bộ: Gồm các tỉnh từ Hà Giang đến Hà Tĩnh. Hà Nội là trung tâm của vùng và của địa bàn động lực tăng trưởng du lịch Hà Nội - Hải Phòng - Hạ Long. Sản phẩm du lịch đặc trưng của vùng là du lịch văn hóa, sinh thái kết hợp với du lịch tham quan, nghiên cứu, nghỉ dưỡng.

Vùng du lịch Bắc Trung Bộ: Gồm các tỉnh, thành phố từ Quảng Bình đến Quảng Ngãi. Huế và Đà Nẵng là trung tâm của vùng và địa bàn động lực tăng trưởng du lịch Quảng Trị - Huế - Đà Nẵng - Quảng Nam. Sản phẩm du lịch đặc trưng của vùng là du lịch thể thao, giải trí, nghỉ dưỡng biển, tham quan các di tích lịch sử văn hoá, cách mạng, di sản văn hoá thế giới.

Vùng du lịch Nam Trung Bộ và Nam Bộ: Gồm các tỉnh từ Kon Tum đến Cà Mau với hai vùng du lịch Nam Trung Bộ và Nam Bộ. Trung tâm của vùng là thành phố Hồ Chí Minh và các địa bàn tăng trưởng du lịch là: thành phố Hồ Chí Minh - Nha Trang - Đà Lạt, thành phố Hồ Chí Minh - Cần Thơ - Hà Tiên - Phú Quốc, thành phố Hồ Chí Minh - Vũng Tàu - Phan Thiết. Sản phẩm du lịch đặc trưng của vùng là du lịch tham quan, nghỉ dưỡng biển và núi để khai thác thế mạnh du lịch của dải ven biển Nam Trung Bộ và Tây Nguyên, du lịch sông nước, du lịch sinh thái đồng bằng châu thổ sông Cửu Long.

10. Chính sách đối với người lao động

Tính đến tháng 06/2009, tổng số nhân viên tại Công ty là 92 người, trong đó cơ cấu lao động phân theo tính chất lao động như sau:

- Theo giới tính

+ Nam : 47 người (chiếm 51,08 %)

+ Nữ : 45 người (chiếm 48,92 %)

- Theo trình độ:

+ Đại học và cao đẳng : 11 người (chiếm 11,96 %)

+ Trung cấp : 14 người (chiếm 15,21 %)

- + Sơ cấp : 03 người (chiếm 3,26 %)
- + Phổ thông trung học : 64 người (chiếm 69,57 %)
- Theo tính chất hợp đồng lao động:
 - + Hợp không xác định thời hạn: 16 người (chiếm 17,39 %)
 - + Hợp đồng xác định thời hạn : 76 người (chiếm 82,61 %)
 - + Hợp đồng thời vụ : 0 người

Nhìn chung cán bộ công nhân viên đã được đào tạo và có kinh nghiệm chuyên môn cao nhằm phục vụ tốt khách du lịch. Để tăng cường sức mạnh đội ngũ nhân lực của toàn Công ty, công tác nhân sự tại Công ty luôn được đặt lên hàng đầu, bao gồm cả việc tuyển dụng, đào tạo, sắp xếp công việc. Công ty luôn xây dựng một môi trường làm việc cho phép khuyến khích mọi cán bộ công nhân viên phát huy khả năng sáng tạo của mình, tăng cường tinh thần đoàn kết trong Công ty và nâng cao đời sống tinh thần của CBCNV, giúp họ yên tâm làm việc và cống hiến cho Công ty. Đặc biệt, công tác khen thưởng được đánh giá hàng năm, khuyến khích các cá nhân và đơn vị có kết quả làm việc xuất sắc và nâng cao ý chí phấn đấu của các cán bộ nhân viên khác.

Công tác đào tạo của Công ty đóng vai trò quan trọng trong việc phát triển nguồn nhân lực. Các chương trình đào tạo nội bộ luôn bám sát yêu cầu nâng cao trình độ tay nghề đồng thời hoàn thiện văn hóa làm việc cũng như đạo đức nghề nghiệp.

11. Chính sách cổ tức

Tỷ lệ trả cổ tức

Đơn vị tính giá trị: triệu VND

Chỉ tiêu	2005	2006		2007		2008	
	Giá trị	Giá trị	% ± so với 2005	Giá trị	% ± so với 2006	Giá trị	% ± so với 2007
Lợi nhuận sau thuế	(2.851)	10	-	558	5.480%	1.343	141%
Tỷ lệ trả cổ tức	0%	0%		0%		3%	

Nguồn: CTCP Du lịch núi Tà Cú

Mặc dù sau khi cổ phần hóa, kết quả hoạt động kinh doanh của công ty đã được cải thiện, lợi nhuận đạt được là số dương và tăng mạnh qua từng năm, tuy nhiên tính đến 31/12/2007, lợi nhuận lũy kế của Công ty vẫn âm nên công ty không thực hiện trả cổ tức. Trong năm 2008, hoạt động của Công ty có nhiều khởi sắc, lợi nhuận sau thuế tăng 141% so với năm 2007, tỷ lệ cổ tức chi trả là 3%.

12. Tình hình tài chính

12.1. Các chỉ tiêu tài chính cơ bản

- *Trích khấu hao TSCĐ*: Công ty tiến hành trích khấu hao TSCĐ theo phương pháp đường thẳng.

Số năm khấu hao của các loại tài sản cố định được ước tính như sau:

STT	Nhóm tài sản cố định	Số năm khấu hao	Thời gian trích xong khấu hao
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	07-50 năm	2034
2	Máy móc thiết bị	05-12 năm	2009
3	Phương tiện vận tải	06-10 năm	2013
4	Thiết bị văn phòng	05-08 năm	2013
5	Các tài sản khác	05-10 năm	2010
6	Phần mềm quản lý	08 năm	2011
7	Quyền sử dụng đất	Không trích khấu hao	Không trích khấu hao

Nguồn: CTCP Du lịch núi Tà Cú

- *Mức lương bình quân*:

Thu nhập bình quân của người lao động năm 2007: 1.346.512 VND/người/tháng

Thu nhập bình quân của người lao động năm 2008: 1.900.344 VND/người/tháng

- *Thanh toán các khoản nợ đến hạn*:

Việc thanh toán các khoản nợ đến hạn được Công ty thực hiện đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ. Tính đến 31/03/2009, Công ty không có các khoản nợ quá hạn.

- *Các khoản phải nộp theo luật định*:

Công ty thực hiện việc nộp thuế hàng năm theo đúng quy định của Nhà nước.

- *Trích lập các quỹ theo luật định*:

Công ty tiến hành trích quỹ theo quy định của pháp luật và Điều lệ của Công ty. Tuy nhiên trong giai đoạn từ năm 2005-2007, lợi nhuận sau thuế chưa phân phối của công ty vẫn là số âm nên Công ty không trích quỹ thuộc vốn chủ sở hữu.

- *Tổng dư nợ vay*:

- *Tình hình dư nợ vay*:

Bản công bố thông tin – Công ty cổ phần Du lịch núi Tà Cú

STT	Chỉ tiêu	Số dư tại 30/06/2009
1	Nợ quá hạn	0 VND
2	Dư nợ bảo lãnh	0 VND
3	Nợ quá hạn ngắn hạn, trung hạn, dài hạn	0 VND

Nguồn: CTCP Du lịch núi Tà Cú

- Tình hình công nợ hiện nay:

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	2006		2007		2008		30/06/09
	Giá trị	Tăng trưởng	Giá trị	Tăng trưởng	Giá trị	Tăng trưởng	Giá trị
A. Các khoản phải thu	59	-24%	114	93%	573,9	403%	185,6
I. Các khoản phải thu ngắn hạn	59	-24%	114	93%	573,9	403%	185,6
1. Phải thu của khách hàng	8,1	-69%	9,5	17%	25,7	171%	171,1
2. Trả trước cho người bán	-	-100%	80,8		532,4	559%	0,0
3. Phải thu nội bộ	-		-		-	-	0,0
4. Phải thu theo tiến độ KH hợp đồng xây dựng	-		-		-	-	0,0
4. Phải thu khác	50,9	255%	23,8	-53%	15,8	-34%	14,5
5. Dự phòng phải thu khó đòi (*)	-		-		-	-	-
II. Các khoản phải thu dài hạn	0		0		0		0
B. Nợ phải trả	20.522	-29%	15.528	-24%	9.725	-37%	6.289,4
I. Nợ ngắn hạn	7.011	-30%	2.004	-71%	2.185	9%	2.318,7
1. Vay và nợ ngắn hạn	6.000	0%	-	-100%	-	-	0,0
2. Phải trả người bán	200,3	446%	421,2	110%	395	-6%	433,0
3. Người mua trả tiền trước	3,3	-53%	10,4	213%	16	53%	33,3

Bản công bố thông tin – Công ty cổ phần Du lịch núi Tà Cú

Chỉ tiêu	2006		2007		2008		30/06/09
	Giá trị	Tăng trưởng	Giá trị	Tăng trưởng	Giá trị	Tăng trưởng	Giá trị
4. Thuế và các khoản phải nộp NS	5,1	-59%	11,1	116%	6	-41%	121,4
5. Phải trả CNV	150,1		142,9	-5%	618	333%	471,2
6. Chi phí phải trả	-		-		-	-	0,0
7. Phải trả nội bộ	-		-		-	-	0,0
8. Thanh toán theo tiến độ kế hoạch HĐXD	-		-		-	-	0,0
9. Phải trả, phải nộp khác	651,9	-83%	1.418	118%	1.150	-19%	1.259,8
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	-		-		-	-	0,0
II. Nợ dài hạn	13.512	-29%	13.525	0.1%	7.540	-44%	3.970,7
1. Phải trả dài hạn người bán	-		-		-	-	0,0
2. Phải trả dài hạn nội bộ	-		-		-	-	0,0
3. Phải trả dài hạn khác	-		-		-	-	0,0
4. Vay và nợ dài hạn	13.498	-29%	13.498	0%	7.498	-44%	3.948,1
5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	-		-		-	-	0,0
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	13,6		26,5	95%	42	60%	22,6

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2006, 2007, 2008 và BCTC quý II/2009 của CTCP Du lịch Núi Tà Cú

Nhận xét:

- Các khoản phải thu: các khoản phải thu của Công ty đều là các khoản phải thu ngắn hạn, chiếm 6%-18% trong tổng tài sản ngắn hạn giai đoạn từ 2005- 2007 và tại thời điểm 30/6/2009. Riêng năm 2008, các khoản phải thu chiếm tới 54% trong tổng tài sản ngắn hạn do phải thu của khách hàng và trả trước cho người bán tăng vọt.

- Các khoản phải trả: nợ phải trả chiếm trung bình khoảng 35% trên tổng nguồn vốn và có xu hướng giảm dần qua các năm. Xu hướng giảm dần này đặc biệt là do nợ ngắn hạn giảm mạnh. Trong năm 2007, Công ty thanh toán khoản nợ ngắn hạn 6 tỷ đồng dẫn đến khoản mục nợ

ngắn hạn giảm đáng kể. Tại các thời điểm cuối năm 2005, 2006, nợ ngắn hạn chiếm 34% trong tổng nợ phải trả, đến thời điểm cuối năm 2007, 2008 thì nợ ngắn hạn chỉ còn chiếm 13%-22% nợ phải trả. Ngược lại, nợ dài hạn có xu hướng chiếm tỷ trọng tăng dần trong tổng nợ. Hầu hết nợ dài hạn là vay ngân hàng để đầu tư cho hệ thống cáp treo.

Riêng thời điểm 30/6/2009, nợ ngắn hạn mặc dù không thay đổi nhiều so với 31/12/2008 tuy nhiên chiếm tới 37% nợ phải trả là do nợ dài hạn giảm mạnh dẫn đến tổng nợ giảm theo.

Chi tiết các khoản vay dài hạn trong khoản mục “Vay dài hạn và nợ dài hạn” thuộc “Nợ dài hạn”:

Đơn vị tính: triệu đồng

Khoản mục	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	30/06/2009
Nợ dài hạn	13.512	13.525	7.540	3.948
Trong đó: Vay dài hạn	13.498	13.498	7.498	3.948
- Vay Ngân hàng ĐT&PT Việt Nam – CN tỉnh Bình Thuận	13.498	13.498	7.498	3.948

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2007, 2008 và BCTC quý II/2009 của CTCP Du lịch Núi Tà Cú

12.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008
Khả năng sinh lời			
Tốc độ tăng trưởng doanh thu	19%	9%	36%
Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận	-	5.480%	140%
Lợi nhuận ST / Doanh thu thuần	0,09%	4,63%	8,2%
Lợi nhuận ST / Vốn chủ sở hữu (ROE)	0%	2%	4%
Lợi nhuận ST/ Tổng tài sản (ROA)	0,02%	1,13%	2,97%
Khả năng thanh toán			
Khả năng thanh toán ngắn hạn (lần)	0,15	0,33	0.48
Khả năng thanh toán nhanh tương đối (lần)	0,03	0,14	0.29
Khả năng thanh toán bằng tiền (lần)	0,02	0,09	0.03
Cơ cấu vốn			
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu (lần)	0,6	0,5	0.3

Chỉ tiêu	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008
Hệ số Nợ/Tổng tài sản (lần)	0,38	0,31	0.22
Năng lực hoạt động			
Vòng quay hàng tồn kho (vòng)	46	34	37
Vòng quay vốn lưu động (vòng)	9,95	14,25	19,11
Doanh thu thuần/Tổng tài sản (%)	20,4%	24,3%	36,3%

13. Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng**13.1 Hội đồng Quản trị**

Hiện nay, Hội đồng Quản trị bao gồm 03 thành viên, danh sách như sau:

1. Ông Nguyễn Hữu Ba - Chủ tịch HĐQT

- Họ và tên: Nguyễn Hữu Ba
- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 01/01/1964
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: 68 Lâm Đình Trúc, Thành Phố Phan Thiết, Tỉnh Bình Thuận
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Đại học kinh tế
- Tổng số cổ phần nắm giữ đến ngày 30/06/2009: 3.384.500 cổ phần
 - + Số cổ phần nhà nước uỷ quyền đại diện tại doanh nghiệp: 3.384.500 cổ phần
 - + Số cổ phần cá nhân nắm giữ: 0 cổ phần
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu CTCP Du lịch Núi Tà Cú: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của CTCP Du lịch Núi Tà Cú: Không

- Vi phạm pháp luật:	Không
- Các khoản nợ đối với CTCP Du lịch Núi Tà Cú:	Không
Quyết định giao quyền đại diện vốn Nhà nước tại doanh nghiệp	- Số 3780/UBND-KT, ngày 19/9/2005 của UBND tỉnh Bình Thuận
Chức vụ hiện đang nắm giữ tại các tổ chức khác	- Phó giám đốc sở tài chính Tỉnh Bình Thuận.

2. Bà Lê Thị Thanh Liên- Ủy viên HĐQT

- Họ và tên:	Lê Thị Thanh Liên
- Giới tính:	Nữ
- Ngày sinh:	28/12/1956
- Quốc tịch:	Việt Nam
- Dân tộc:	Kinh
- Địa chỉ thường trú:	35 Nguyễn Tương, Tp Phan Thiết, Tỉnh Bình Thuận
- Trình độ văn hóa:	12/12
- Trình độ chuyên môn:	Đại học kinh tế
- Tổng số cổ phần nắm giữ đến ngày 30/06/2009:	3.384.500 cổ phần
+ Số cổ phần nhà nước uỷ quyền đại diện tại doanh nghiệp:	3.384.500 cổ phần
+ Số cổ phần cá nhân nắm giữ:	0 cổ phần
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu CTCP Du lịch Núi Tà Cú:	Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của CTCP Du lịch Núi Tà Cú:	Không
- Vi phạm pháp luật:	Không
- Các khoản nợ đối với CTCP Du lịch Núi Tà Cú:	Không
Quyết định giao quyền đại diện vốn Nhà nước tại	- Số 3780/UBND-KT, ngày

doanh nghiệp	19/9/2005 của UBND tỉnh Bình Thuận
Chức vụ hiện đang nắm giữ tại các tổ chức khác	- Phó giám đốc sở Văn hoá - Thể thao & Du lịch Tỉnh Bình Thuận.

3. Ông Nguyễn Phi Long- Ủy viên HĐQT Kiểm Giám đốc

- Họ và tên:	Nguyễn Phi Long
- Giới tính:	Nam
- Ngày sinh:	26/09/1959
- Quốc tịch:	Việt Nam
- Dân tộc:	Kinh
- Địa chỉ thường trú:	Khu KP2, Phường Phú Tài, Tp Phan Thiết, Tỉnh Bình Thuận.
- Trình độ văn hóa:	12/12
- Trình độ chuyên môn:	Đại học kinh tế du lịch
- Tổng số cổ phần nắm giữ đến ngày 30/06/2009:	2.700 cổ phần
+ Số cổ phần nhà nước uỷ quyền đại diện tại doanh nghiệp:	0 cổ phần
+ Số cổ phần cá nhân nắm giữ:	2.700 cổ phần
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu CTCP Du lịch Núi Tà Cú:	Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của CTCP Du lịch Núi Tà Cú:	Không
- Vi phạm pháp luật:	Không
- Các khoản nợ đối với CTCP Du lịch Núi Tà Cú:	Không
Chức vụ hiện đang nắm giữ tại các tổ chức khác	- Không.

13.2 Ban Kiểm soát

1. Ông Nguyễn Văn Dũng - Trưởng ban

- Họ và tên:	Nguyễn Văn Dũng
- Giới tính:	Nam
- Ngày sinh:	16/02/1976
- Quốc tịch:	Việt Nam
- Dân tộc:	Kinh
- Địa chỉ thường trú:	13 Nguyễn Tất Thành, Tp Phan Thiết, Tỉnh Bình Thuận
- Trình độ văn hóa:	12/12
- Trình độ chuyên môn:	Đại học kinh tế
- Tổng số cổ phần nắm giữ đến ngày 30/06/2009:	3.384.500 cổ phần
+ Số cổ phần nhà nước uỷ quyền đại diện tại doanh nghiệp:	3.384.500 cổ phần
+ Số cổ phần cá nhân nắm giữ:	0 cổ phần
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu CTCP Du lịch Núi Tà Cú:	Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của CTCP Du lịch Núi Tà Cú:	Không
- Vi phạm pháp luật:	Không
- Các khoản nợ đối với CTCP Du lịch Núi Tà Cú:	Không
Quyết định giao quyền đại diện vốn Nhà nước tại doanh nghiệp	- Số 3780/UBND-KT, ngày 19/9/2005 của UBND tỉnh Bình Thuận
Chức vụ hiện đang nắm giữ tại các tổ chức khác	- Chuyên viên phòng tài chính doanh nghiệp Sở tài chính tỉnh Bình Thuận.

2. Ông Ngô Công Phú – Thành viên Ban Kiểm soát

- Họ và tên:	Ngô Công Phú
- Giới tính:	Nam
- Ngày sinh:	15/08/1969

- Quốc tịch:	Việt Nam
- Dân tộc:	Kinh
- Địa chỉ thường trú:	Nam Thành, Thuận Nam, Hàm Thuận Nam, Bình Thuận
- Trình độ văn hóa:	12/12
- Trình độ chuyên môn:	Đại học quản trị kinh doanh
- Tổng số cổ phần nắm giữ đến ngày 30/06/2009:	700 cổ phần
+ Số cổ phần nhà nước uỷ quyền đại diện tại doanh nghiệp:	700 cổ phần
+ Số cổ phần cá nhân nắm giữ:	0 cổ phần
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu CTCP Du lịch Núi Tà Cú:	Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của CTCP Du lịch Núi Tà Cú:	Không
- Vi phạm pháp luật:	Không
- Các khoản nợ đối với CTCP Du lịch Núi Tà Cú:	Không
Quyết định giao quyền đại diện vốn Nhà nước tại doanh nghiệp	Không
Chức vụ hiện đang nắm giữ tại các tổ chức khác	Không

3. Bà Phạm Thị Ngân Hà – Thành viên Ban Kiểm soát

- Họ và tên:	Phạm Thị Ngân Hà
- Giới tính:	Nam
- Ngày sinh:	26/12/1974
- Quốc tịch:	Việt Nam
- Dân tộc:	Kinh
- Địa chỉ thường trú:	30 Trần Bình Trọng, LaGi, Bình Thuận

- Trình độ văn hóa:	12/12
- Trình độ chuyên môn:	Đại học ngoại ngữ
- Tổng số cổ phần nắm giữ đến ngày 30/06/2009:	100 cổ phần
+ Số cổ phần nhà nước uỷ quyền đại diện tại doanh nghiệp:	0 cổ phần
+ Số cổ phần cá nhân nắm giữ:	100 cổ phần
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu CTCP Du lịch Núi Tà Cú:	Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của CTCP Du lịch Núi Tà Cú:	Không
- Vi phạm pháp luật:	Không
- Các khoản nợ đối với CTCP Du lịch Núi Tà Cú:	Không
Quyết định giao quyền đại diện vốn Nhà nước tại doanh nghiệp	Không
Chức vụ hiện đang nắm giữ tại các tổ chức khác	- Không

13.3 Ban giám đốc

1. Ông Nguyễn Đức Phương – Phó Giám đốc

- Họ và tên:	Nguyễn Đức Phương
- Giới tính:	Nam
- Ngày sinh:	22/08/1972
- Quốc tịch:	Việt Nam
- Dân tộc:	Kinh
- Địa chỉ thường trú:	60 – 62 Võ Văn Tần, TP Phan Thiết, Tỉnh Bình Thuận.
- Trình độ văn hóa:	12/12
- Trình độ chuyên môn:	Đại Học Thủy Sản
- Tổng số cổ phần nắm giữ đến ngày 30/06/2009:	1.000 cổ phần
+ Số cổ phần nhà nước uỷ quyền đại diện tại	

doanh nghiệp:	0 cổ phần
+ Số cổ phần cá nhân nắm giữ:	1.000 cổ phần
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu CTCP Du lịch Núi Tà Cú:	Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của CTCP Du lịch Núi Tà Cú:	Không
- Vi phạm pháp luật:	Không
- Các khoản nợ đối với CTCP Du lịch Núi Tà Cú:	Không
Chức vụ hiện đang nắm giữ tại các tổ chức khác	- Không

13.4 Kế toán trưởng

1. Ông Võ Minh Dũng – Kế toán trưởng

- Họ và tên:	Võ Minh Dũng
- Giới tính:	Nam
- Ngày sinh:	20/11/1977
- Quốc tịch:	Việt Nam
- Dân tộc:	Kinh
- Địa chỉ thường trú:	Thôn Phong Hoà, xã Phong Nẫm, Phan Thiết, Bình Thuận.
- Trình độ văn hóa:	12/12
- Trình độ chuyên môn:	Đại học kế toán kiểm toán
- Tổng số cổ phần nắm giữ đến ngày 30/06/2009:	400 cổ phần
+ Số cổ phần nhà nước uỷ quyền đại diện tại doanh nghiệp:	0 cổ phần
+ Số cổ phần cá nhân nắm giữ:	400 cổ phần
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu CTCP Du lịch Núi Tà Cú:	Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của CTCP Du lịch Núi Tà Cú:	Không
- Vi phạm pháp luật:	Không

- Các khoản nợ đối với CTCP Du lịch Núi Tà Cú: Không

Chức vụ hiện đang nắm giữ tại các tổ chức khác Không

14. Tài sản

Danh mục tài sản tính đến ngày 30/06/2009

Đơn vị tính: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Nguyên giá	Giá trị còn lại	% Giá trị còn lại/Nguyên giá
I	Tài sản cố định hữu hình	68,272	39,459	59.61%
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	25,591	21,185	83.54%
2	Máy móc thiết bị	1,586	674	45.21%
3	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	40,584	17,430	45.46%
4	Thiết bị dụng cụ quản lý	76	42	58.07%
5	Cây lâu năm	83	28	37.48%
6	Tài sản cố định khác	353	101	30.90%
II/	Tài sản cố định thuê tài chính	0	0	-
III/	Tài sản cố định vô hình	903	892	98.84%
	Tổng cộng	69,022	41,495	

Nguồn: BCTC quý II năm 2009 của CTCP Du lịch Núi Tà Cú.

15. Kế hoạch kinh doanh những năm tiếp theo

15.1 Định hướng chiến lược kinh doanh

Khu Du lịch Núi Tà Cú có tổng diện tích trên 249.312 m² với giao thông thuận tiện, nằm ngay cạnh Quốc lộ 1 A cách Thành phố Hồ Chí Minh hơn 4h đi ô tô. Việc đẩy mạnh dịch vụ du lịch tại trung tâm Thị xã Thuận Nam là nhu cầu thiết thực nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của du khách gần xa.

Công ty sẽ duy trì các dịch vụ sẵn có làm nòng cốt, đa dạng thêm các sản phẩm du lịch đặc thù tạo phát triển thêm các dịch vụ mới, phương thức kinh doanh mới. Trong kinh doanh dịch vụ du lịch thực hiện chiến lược phát triển thị trường, phát triển sản phẩm, gia tăng thị phần khách du lịch, đặc biệt là khách du lịch nước ngoài, tăng cường quảng bá và xây dựng thương hiệu, xây dựng những chương trình phục vụ du khách khép kín, kéo dài sự lưu trú của du khách đến Bình Thuận bằng nhiều chương trình du lịch hấp dẫn kết hợp tham quan các di tích

lich sử văn hoá; du lịch sinh thái... Khai thác sử dụng tối đa diện tích đất hiện có để phục vụ tốt nhất cho du khách, thông qua việc đầu tư mở rộng qui mô hoạt động kinh doanh.

Dịch vụ lưu trú: Hiện nay, Công ty đang đầu tư nâng cấp mở rộng hệ thống khách sạn nhà hàng hiện đại với sức chứa trên 300 khách. Trong tương lai cần gia tăng thêm dịch vụ lưu trú, đã tiến hành qui hoạch chi tiết để xây dựng và nâng cấp khách sạn nhằm đáp ứng nhu cầu của du khách đến nghỉ tại địa phương.

Dịch vụ lữ hành: Tiếp tục duy trì, nâng cấp và đẩy mạnh hoạt động lữ hành, thị trường mục tiêu là khách trong nước. Kết hợp các tour du lịch về các vùng lân cận ..., cho du khách nước ngoài.

Thị trường khách nội địa: Tiếp tục khai thác các chương trình hiện có, phối hợp với các đơn vị lữ hành khác để tăng năng lực cạnh tranh và thu hút khách về Bình Thuận, xây dựng tour du lịch văn hóa, các tour du lịch độc đáo có tính chất đột phá như du lịch mạo hiểm để hấp dẫn du khách trong và ngoài nước...

Về chương trình tour- tuyến cần đa dạng hóa, phát triển các chương trình du lịch sinh thái, về nguồn, tham quan danh lam thắng cảnh, du lịch kết hợp với văn hoá như đi du lịch kết hợp dạy nấu ăn, kết hợp với các chương trình ẩm thực trong nước,...

Về nhân lực: Đội ngũ hướng dẫn viên cần được đào tạo bài bản, chuyên nghiệp, nâng cao khả năng ngoại ngữ để phục vụ khách nước ngoài.

Đẩy mạnh công tác marketing, chào và bán tour qua mạng, đầu tư thêm phương tiện vận chuyển để tăng cường khả năng cạnh tranh và khai thác tốt mảng lữ hành.

Dịch vụ ăn uống: Vẫn duy trì các nhà hàng như hiện nay, đa dạng thêm nhiều món mới là đặc sản của vùng, hợp lý hoá nguồn cung ứng, với mục tiêu phục vụ khách du lịch và tiến tới phục vụ khách địa phương, kéo dài thêm thời gian phục vụ khách, phục vụ về đêm đặc biệt chú trọng nâng cao việc kiểm soát vệ sinh an toàn thực phẩm.

15.2 Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009
Doanh thu thuần	17.000
Lãi sau thuế	2.500

Nguồn: CTCP Du lịch Núi Tà Cú

15.3 Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Sau 3 năm hoạt động và phát triển, Công ty đã không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ và đẩy mạnh quảng bá hình ảnh khu Du lịch Núi Tà Cú với các thắng cảnh lịch sử đã kéo du khách đến với Khu Du lịch Núi Tà Cú ngày một tăng. Ngoài ra, Công ty đang tăng cường các dịch vụ gia tăng nhằm làm phục vụ nhu cầu ngày một tăng của khách tham quan. Chính vì

vậy, Công ty có thể đạt được kế hoạch lợi nhuận và doanh thu theo kế hoạch các năm tiếp theo.

Đơn vị: Lượt khách

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
Lượng khách du lịch qua từng năm	170.000	200.000	210.000	250.000

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

Trên cơ sở thu thập thông tin, phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính của Công ty cổ phần Du lịch Núi Tà Cú, với việc phân tích triển vọng phát triển của ngành du lịch, Công ty Cổ phần Chứng khoán Quốc Tế Việt Nam cho rằng, kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của Công ty dự kiến trong giai đoạn 2009-2012 là có thể đạt được nếu không ảnh hưởng bởi các yếu tố rủi ro bất khả kháng.

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 phát hành.

- Không có..

VII. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

1. Loại cổ phiếu

Cổ phần chào bán là cổ phần phổ thông

2. Mệnh giá

Cổ phần chào bán có mệnh giá là: 10.000 VNĐ (mười nghìn đồng)

3. Tổng số cổ phiếu chào bán

Tổng số cổ phần chào bán thông qua Sở giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh: 1.000.000 cổ phần (Một triệu cổ phần)

- Đối tượng được mua cổ phần: Nhà đầu tư là tổ chức kinh tế và cá nhân trong, ngoài nước theo quy định tại điều 6 Nghị định 109/2007/NĐ-CP ngày 26/06/2007 của Chính Phủ về việc chuyển công ty Nhà nước thành công ty cổ phần và văn bản hướng dẫn có liên quan.

4. Giá chào bán dự kiến

Giá khởi điểm chào bán thông qua hình thức đấu giá là: 20.900 đồng/cổ phần.

5. Phương pháp tính giá

Xác định theo mức giá đặt từ cao xuống thấp, nhà đầu tư đặt mua theo giá nào thì được cổ phần theo giá đó.

6. Phương thức phân phối

Cổ phần được chào bán thông qua đấu giá công khai ra công chúng trên Sở Giao dịch Chứng khoán Hồ Chí Minh.

7. Thời gian phân phối cổ phiếu

Thời gian phân phối cổ phiếu là sau khi đấu giá thành công.

8. Đăng ký mua cổ phiếu

Thời gian đăng ký mua cổ phiếu dự kiến từ **8h00 ngày 22/09/2009 đến 16h00 ngày 02/10/2009** tại các đại lý đấu giá (quy định cụ thể trong Quy chế đấu giá bán đấu giá cổ phần Nhà nước của Công ty cổ phần Du lịch Núi Tà Cú do Sở Giao dịch Chứng khoán Hồ Chí Minh ban hành)

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

Số lượng cổ phần tối đa nhà đầu tư nước ngoài được phép nắm giữ tại Công ty là 1.023.570 cổ phần (tối đa 30% Vốn điều lệ), vượt quá tổng số cổ phần được đem ra đấu giá đợt này. Do vậy, số lượng cổ phần tối đa nhà đầu tư nước ngoài được phép mua trong đợt đấu giá này bằng với tổng số lượng cổ phần đem ra đấu giá và bằng 1.000.000 cổ phần.

10. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Cổ phần được chào bán không bị hạn chế chuyển nhượng

11. Các loại thuế có liên quan

Theo quy định các loại thuế hiện hành đang áp dụng hiện nay:

- Thuế thu nhập doanh nghiệp: Theo Giấy chứng nhận ưu đãi đầu tư số 2048/UBBT-PPLT ngày 15/7/2002 của UBND tỉnh Bình Thuận, Công ty có nghĩa vụ nộp thuế thu nhập doanh nghiệp hàng năm với thuế suất là 20%. Công ty được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong 03 năm và giảm 50% số thuế phải nộp cho 05 năm tiếp theo cho phần thu nhập tăng thêm do đầu tư cấp treo mang lại.
- Các loại thuế có liên quan đến người mua bán chứng khoán: thực hiện theo Quy định của Pháp luật hiện hành.

12. Mục đích chào bán

Mục đích chào bán: bán bớt phần vốn nhà nước để thay đổi cơ cấu vốn cổ phần tại công ty theo chủ trương của Nhà nước về việc bán bớt hoặc bán hết phần vốn Nhà nước tại các doanh nghiệp Nhà nước không cần giữ cổ phần chi phối.

13. Kế hoạch sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán

Sau khi tiến hành đầu giá bán bớt phần vốn Nhà nước thì toàn bộ số tiền thu được từ đợt bán đầu giá bao gồm giá trị và thặng dư từ phần vốn nhà nước được chuyển về Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước quản lý.

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN QUỐC TẾ VIỆT NAM

Lầu 3, số 59 Quang Trung, Hai Bà Trưng, Hà Nội

Tel: (84-4) 944 5888

Fax: (84-4) 944 5999

CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN QUỐC TẾ VIỆT NAM TẠI TP. HỒ CHÍ MINH

Lầu 2, tòa nhà ITAXA 126 Nguyễn Thị Minh Khai , Quận 3, TP. Hồ Chí Minh

Tel : (84-8) 3930 2320

Fax : (84-8) 3930 2325

IX PHỤ LỤC

1. Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh Doanh, Điều lệ
2. Phụ lục II: Các báo cáo tài chính năm 2007, 2008, quý II/2009

Bình Thuận, ngày ... tháng ... năm 2009.

ĐẠI DIỆN

CTCP CK QUỐC TẾ VIỆT NAM

TỔNG GIÁM ĐỐC

(đã ký)

ĐẠI DIỆN

CTCP DU LỊCH NÚI TÀ CÚ

GIÁM ĐỐC

(đã ký)

PHẠM LINH

NGUYỄN PHI LONG