

BAN CHỈ ĐẠO CỔ PHẦN HÓA CỦA CÔNG TY TNHH MTV DU LỊCH DỊCH VỤ HÀ NỘI VÀ CÔNG TY TNHH MTV DU LỊCH DỊCH VỤ HÀ NỘI KHUYẾN CÁO CÁC NHÀ ĐẦU TƯ NÊN ĐỌC KỸ CÁC THÔNG TIN TRONG TÀI LIỆU NÀY VÀ QUY CHẾ ĐẤU GIÁ TRƯỚC KHI ĐĂNG KÝ THAM DỰ ĐẤU GIÁ.

BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐẦU CÔNG TY TNHH MTV DU LỊCH DỊCH VỤ HÀ NỘI

TỔ CHỨC THỰC HIỆN ĐẤU GIÁ



SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI

Địa chỉ: 2 Phan Chu Trinh– Hoàn Kiếm - Hà Nội

Điện thoại: (84.4) 39412626 Fax: (84.4) 3934 7818

TỔ CHỨC PHÁT HÀNH



CÔNG TY TNHH MTV DU LỊCH DỊCH VỤ HÀ NỘI

Địa chỉ: Số 273 Kim Mã, Ba Đình, Hà Nội

Điện thoại: (84.4) 37262626 Fax: (84.4) 37262728

TỔ CHỨC TƯ VẤN



CÔNG TY CỔ PHẦN THẨM ĐỊNH GIÁ VÀ DỊCH VỤ TÀI CHÍNH HÀ NỘI

Địa chỉ: Số 37, Lý Thường Kiệt, phường Hàng Bài, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84.4) 39368424 Fax: (84.4) 39368423

Tổ chức tư vấn: CÔNG TY CỔ PHẦN THẨM ĐỊNH GIÁ VÀ DỊCH VỤ TÀI CHÍNH HÀ NỘI (VFS)

MỤC LỤC

I. TÓM TẮT THÔNG TIN VỀ ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ	4
II. NHỮNG CĂN CỨ PHÁP LÝ VỀ ĐỢT CHÀO BÁN.....	5
III. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG CÔNG BỐ THÔNG TIN.....	6
IV. CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT.....	7
V. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC CHÀO BÁN.....	7
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	7
2. Ngành nghề kinh doanh.....	9
3. Cơ cấu tổ chức và bộ máy điều hành.....	13
4. Công ty mẹ và các đơn vị trực thuộc.....	14
5. Phương án sử dụng lao động.....	16
VI. HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY BA NĂM TRƯỚC CỔ PHẦN HÓA	19
1. Đánh giá tổng quát nền kinh tế.....	19
2. Hoạt động kinh doanh của công ty.....	19
3. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.....	29
4. Vị thế của công ty trong ngành.....	30
VII. GIÁ TRỊ DOANH NGHIỆP TẠI THỜI ĐIỂM XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA.....	32
1. Kết quả xác định giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa.....	32
2. Tài sản cố định của doanh nghiệp.....	41
VIII. PHƯƠNG ÁN ĐẦU TƯ VÀ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CỦA DOANH NGHIỆP SAU CỔ PHẦN HÓA.....	46
1. Thông tin về doanh nghiệp sau cổ phần hóa.....	46
2. Định hướng phát triển kinh doanh.....	54
IX. PHƯƠNG THỨC BÁN VÀ THANH TOÁN TIỀN MUA CỔ PHẦN.....	63
X. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG TIỀN THU TỪ CỔ PHẦN HÓA.....	63
XI. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.....	64
1. Rủi ro về kinh tế.....	64

2. Rủi ro về pháp luật.....	64
3. Rủi ro hoạt động kinh doanh.....	65
4. Rủi ro của đợt chào bán.....	67
5. Rủi ro khác.....	67
XII. CAM KẾT CỦA CÔNG TY TNHH MTV DU LỊCH DỊCH VỤ HÀ NỘI.....	67

I. TÓM TẮT THÔNG TIN VỀ ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ

Số lượng cổ phần bán đấu giá	20.679.800 cổ phần
Loại cổ phần	Cổ phần phổ thông
Mệnh giá	10.000 đồng/cp
Giá khởi điểm	10.000 đồng/cp
Số lượng cổ phần mỗi nhà đầu tư được đăng ký mua tối thiểu	100 cổ phần
Số lượng cổ phần mỗi nhà đầu tư được đăng ký mua tối đa	20.679.800 cổ phần
Tổng số cổ phần tối đa phân phối cho nhà đầu tư cá nhân và tổ chức nước ngoài	20.679.800 cổ phần
Vốn điều lệ Công ty cổ phần	748.000.000.000 đồng

Cơ cấu Vốn điều lệ dự kiến

STT	Cổ đông	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)	Giá trị theo mệnh giá (đồng)
1.	Cổ phần thuộc sở hữu Nhà nước	33.660.000	45%	336.600.000.000
2.	Cổ phần bán ưu đãi cho người lao động trong doanh nghiệp theo năm công tác	278.600	0,37%	2.786.000.000
3.	Cổ phần được mua ưu đãi thêm theo mức 200 cổ phần/1 năm, gồm 104 lao động có cam kết làm việc lâu dài tại doanh nghiệp sau cổ phần hóa	181.600	0,24%	1.816.000.000
4.	Cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược	20.000.000	26,74%	200.000.000.000
5.	Cổ phần bán đấu giá công khai	20.679.800	27,65%	206.798.000.000
	Vốn điều lệ	74.800.000	100%	748.000.000.000

- Phương thức đấu giá: Đấu giá theo mô hình đấu giá hai cấp tại Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội.

- Đối tượng tham gia: Các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước đáp ứng điều kiện theo quy định của Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội.
- Đặt cọc: Bằng 10% giá trị tổng số cổ phần đăng ký mua tính theo giá khởi điểm.
- Thời gian và địa điểm nhận Bản công bố thông tin, đăng ký tham gia đấu giá, nộp tiền đặt cọc, phát phiếu tham dự đấu giá: Theo quy định trong Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội.
- Thời gian đăng ký tại các Đại lý: Theo quy định trong Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội.
- Thời gian các Đại lý nhận phiếu tham dự đấu giá: Theo quy định trong Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội.
- Địa điểm tổ chức đấu giá:

- Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội

- Địa chỉ: Số 2 Phan Chu Trinh, quận Hoàn Kiếm, thành phố Hà Nội

Thời hạn thanh toán tiền mua cổ phần và nhận lại tiền đặt cọc do không mua được cổ phần căn cứ theo kết quả đấu giá: Theo quy định trong Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội.

II. NHỮNG CĂN CỨ PHÁP LÝ VỀ ĐỢT CHÀO BÁN.

- Căn cứ Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ về việc chuyển Công ty 100% vốn nhà nước thành Công ty cổ phần;
- Căn cứ Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ tài chính về việc hướng dẫn bán cổ phần lần đầu và quản lý, sử dụng tiền thu từ cổ phần hóa của các doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thực hiện chuyển đổi thành công ty cổ phần;
- Căn cứ Quyết định 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng chính phủ về tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam;
- Căn cứ văn bản số 2252/TTg-ĐMDN ngày 29/12/2012 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Kế hoạch sắp xếp, đổi mới doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thuộc UBND thành phố Hà Nội giai đoạn 2012 – 2015;
- Căn cứ văn bản số 191/KH-UBND ngày 30/12/2013 của UBND thành phố Hà Nội về việc sắp xếp, đổi mới doanh nghiệp 100% vốn nhà nước trực thuộc UBND Thành phố Hà Nội năm 2014;
- Căn cứ Quyết định số 2771/QĐ-UBND ngày 26/5/2014 của UBND thành phố Hà Nội về việc thành lập Ban chỉ đạo cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội (TOSERCO) thuộc Tổng Công ty Du lịch Hà Nội;

- Căn cứ Quyết định số 2807/QĐ-UBND ngày 27/5/2014 của UBND thành phố Hà Nội về việc giao kế hoạch tiến độ thực hiện cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội thuộc Tổng Công ty Du lịch Hà Nội năm 2014 – 2015;
- Căn cứ Quyết định số 3006/QĐ-STC-BCĐ ngày 03/6/2014 của Ban chỉ đạo cổ phần hóa doanh nghiệp về việc thành lập Tổ giúp việc Ban Chỉ đạo cổ phần hóa Công ty TNHH một thành viên Du lịch Dịch vụ Hà Nội (TOSERCO) thuộc Tổng Công ty Du lịch Hà Nội;
- Căn cứ Quyết định số 7189/QĐ-UBND ngày 29/12/2014 của UBND thành phố Hà Nội về việc phê duyệt giá trị doanh nghiệp và phương án cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội thuộc Tổng công ty Du lịch Hà Nội;
- Căn cứ Hợp đồng số 45-HĐ/2015/VFS-BĐG ngày 15/01/2015 giữa Công ty Cổ phần Thẩm định giá và Dịch vụ Tài chính Hà Nội với Công ty TNHH MTV Du lịch dịch vụ Hà Nội về việc tư vấn bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng tại Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội.

III. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG CÔNG BỐ THÔNG TIN.

1. ĐẠI DIỆN BAN CHỈ ĐẠO CỔ PHẦN HÓA

- Ông PHẠM CÔNG BÌNH Chức vụ: Trưởng ban

Bản công bố thông tin này do Doanh nghiệp cổ phần hoá và Tổ chức tư vấn lập đã được Ban chỉ đạo cổ phần hoá thông qua.

2. ĐẠI DIỆN CÔNG TY TNHH MTV DU LỊCH DỊCH VỤ HÀ NỘI:

- Ông TRẦN NGỌC HIỀN Chức vụ: Chủ tịch Công ty
- Bà NGUYỄN THỊ PHƯƠNG MAI Chức vụ: Tổng giám đốc
- Bà CHU THỊ VY Chức vụ: Kế toán trưởng

Chúng tôi chịu hoàn toàn trách nhiệm về việc đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản công bố thông tin này là hoàn toàn trung thực, phù hợp với thực tế, đầy đủ và cần thiết để người đầu tư có thể đánh giá về tài sản, hoạt động, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng của Công ty.

3. ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN

- Ông NGUYỄN TRỌNG BÌNH Chức vụ: Phó Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Thẩm định giá và Dịch vụ Tài chính Hà Nội.

(Theo giấy ủy quyền số: 02/GUQ-VFS ngày 05 tháng 01 năm 2015)

Các thành viên tham gia:

- Ông NGUYỄN TRƯỜNG GIANG Chức vụ: Phó Trưởng phòng Thẩm định giá 3
- Ông NGUYỄN THẾ CÔNG Chức vụ: Nhân viên phòng Thẩm định giá 3

Chúng tôi đảm bảo rằng việc xây dựng và lựa chọn ngôn từ trong Bản công bố thông tin 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 TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội cung cấp. Chúng tôi đảm bảo rằng các bước thực hiện và nội dung Bản công bố thông tin này đã tuân thủ đúng trình tự bắt buộc theo quy định của Pháp luật nhưng không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán.

IV. CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT.

- Công ty Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội
- VFS Công ty Cổ phần Thẩm định giá và Dịch vụ Tài chính Hà Nội
- ĐKKD Đăng ký kinh doanh
- CBCNV Cán bộ công nhân viên
- CTCP Công ty cổ phần
- MTV Một thành viên
- Hanoi Toserco Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội

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

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.

Năm 1988: Công ty Du Lịch Dịch Vụ Hà Nội (HANOI TOSERCO) được thành lập theo quyết định số 1625/QĐ-UB ngày 14/4/1988 của UBND Thành phố Hà Nội.

Năm 2005, Công ty đã chuyển đổi mô hình hoạt động thành Công ty TNHH NN một thành viên, đơn vị thành viên của Tổng công ty Du lịch Hà Nội, hoạt động thí điểm theo mô hình Công ty mẹ - Công ty con.

Tháng 10/2013, Công ty đổi tên mới là Công ty TNHH Một thành viên Du lịch dịch vụ Hà Nội theo Quyết định số 2760/QĐ-UBND ngày 17/6/2011 của UBND Thành phố Hà Nội, là đơn vị thành viên của Tổng công ty Du lịch Hà Nội.

Công ty có tư cách pháp nhân, được sử dụng con dấu riêng và được mở tài khoản tại các ngân hàng theo quy định hiện hành của Pháp luật. Công ty đăng ký hoạt động theo Luật doanh nghiệp và Điều lệ của Công ty được Tổng Công ty Du lịch Hà nội phê chuẩn.

- Tên công ty viết bằng tiếng Việt:

CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN DU LỊCH DỊCH VỤ HÀ NỘI

- Tên công ty viết bằng tiếng nước ngoài:

HA NOI TOURIST SERVICE COMPANY

7

- Tên viết tắt: HANOI TOSERCO
- Trụ sở chính Công ty: Số 273 Kim Mã - Phường Giảng Võ - Quận Ba Đình - Thành phố Hà Nội- Việt Nam.
- Điện thoại : (04) 37262626 / (04) 37262728
- Fax: (04) 37262571
- E-mail: hanoitoserco@tosercohanoi.com
- Website: www.tosercohanoi.com;
www.hanoitoserco.vn
www.hanoitoserco.com.vn
- Logo:



Màu sắc : Xanh nước biển sẫm, đỏ sẫm, màu trắng.

Logo : Vòng tròn được chia cắt bởi chữ TSC, 3 chữ này được nằm gọn trong vòng tròn.

Chữ **Hanoi Toserco** được viết theo font chữ VN Helvetins

- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên, đăng ký lần đầu ngày 20/10/2005, đăng ký thay đổi lần thứ 2 ngày 06/12/2013. Chuyển đổi từ doanh nghiệp nhà nước theo quyết định số 41/2005/QĐ-UB ngày 05/4/2005 của UBND Thành phố Hà Nội.

2. Ngành nghề kinh doanh:

Theo giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên, đăng ký lần đầu ngày 20/10/2005, đăng ký thay đổi lần thứ 2 ngày 06/12/2013. Chuyển đổi từ doanh nghiệp nhà nước theo quyết định số 41/2005/QĐ-UB ngày 05/4/2005 của UBND Thành phố Hà Nội. Có các ngành, nghề kinh doanh như sau:

STT	Tên ngành	Mã ngành
1	Điều hành tua du lịch Chi tiết: Kinh doanh lữ hành quốc tế và nội địa	7912 (Chính)
2	Đại lý du lịch	7911
3	Dịch vụ hỗ trợ liên quan đến quảng bá và tổ chức tua du lịch	7920
4	Vận tải hành khách đường bộ khác Chi tiết: Kinh doanh vận chuyển khách du lịch	4932
5	Dịch vụ lưu trú ngắn ngày (không bao gồm kinh doanh vũ trường, quán bar, phòng hát karaoke)	5510
6	Cơ sở lưu trú khác (Không bao gồm kinh doanh vũ trường, quán bar, phòng hát karaoke)	5590
7	Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động Chi tiết: Dịch vụ ăn uống (không bao gồm kinh doanh vũ trường, quán bar, phòng hát karaoke);	5610
8	Cung cấp dịch vụ ăn uống theo hợp đồng không thường xuyên với khách hàng (phục vụ tiệc, hội họp, đám cưới...)	5621
9	Dịch vụ ăn uống khác	5629
10	Dịch vụ phục vụ đồ uống	5630
11	Sản xuất món ăn, thức ăn chế biến sẵn	1075
12	Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh	4722
13	Bán lẻ đồ uống trong các cửa hàng chuyên doanh	4723

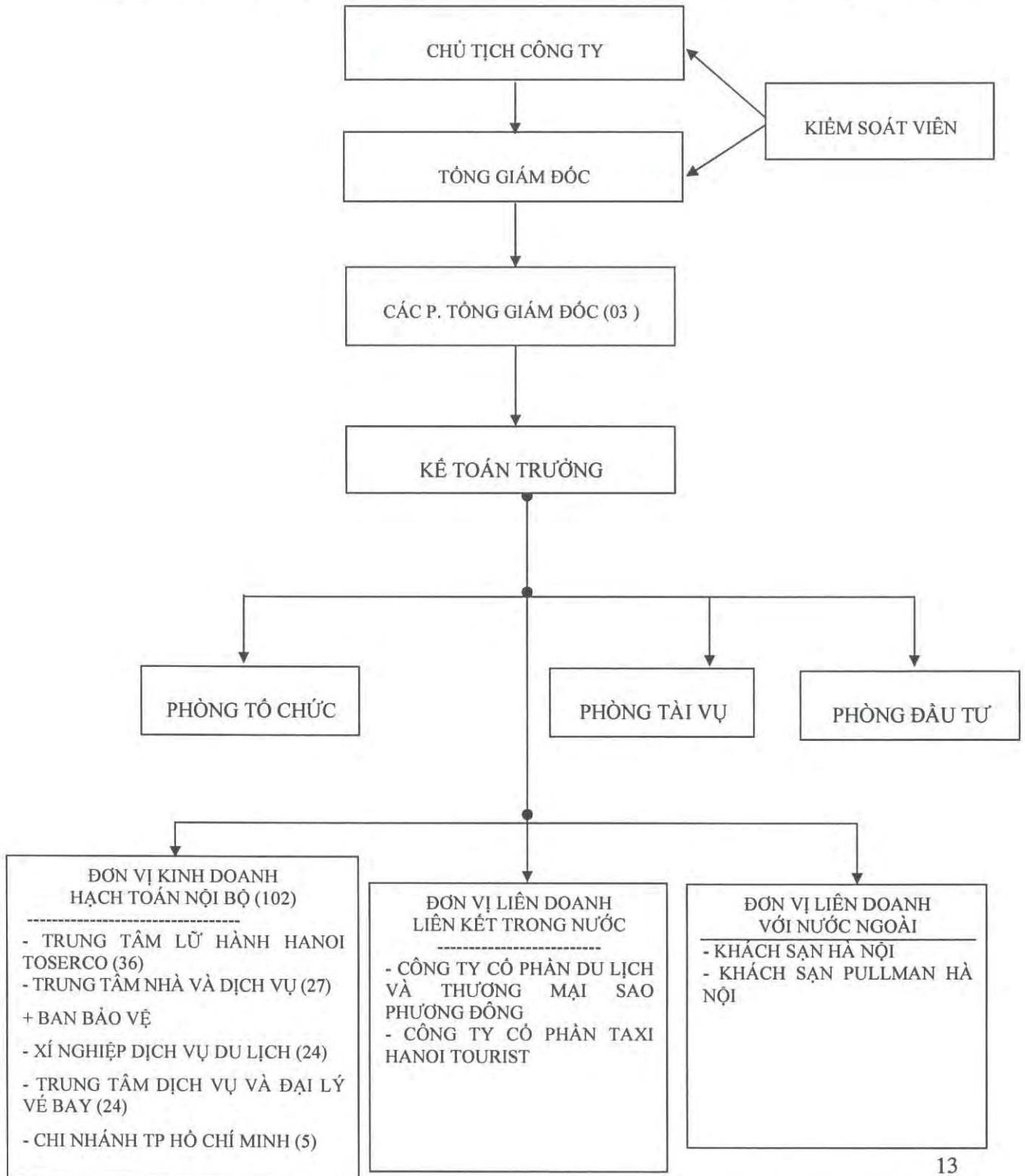
14	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê Chi tiết: Kinh doanh bất động sản	6810
15	Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận (trừ hoạt động điều tra)	7320
16	Cho thuê thiết bị thể thao, vui chơi giải trí	7721
17	Tổ chức giới thiệu và xúc tiến thương mại	8230
18	Hoạt động của các công viên vui chơi và công viên theo chủ đề	9321
19	Dịch vụ tắm hơi, massage và các dịch vụ tăng cường sức khỏe tương tự (trừ hoạt động thể thao)	9610
20	Giặt là, làm sạch các sản phẩm dệt và lông thú	9620
21	Cắt tóc, làm đầu, gội đầu	9631
22	Hoạt động dịch vụ phục vụ hôn lễ	9633
23	Xây dựng nhà các loại	4100
24	Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng khác	4290
25	Phá dỡ	4311
26	Chuẩn bị mặt bằng (không bao gồm dò mìn và các hoạt động tương tự tại mặt bằng xây dựng)	4312
27	Lắp đặt hệ thống điện	4321
28	Lắp đặt hệ thống cấp, thoát nước, lò sưởi và điều hòa không khí	4322
29	Lắp đặt hệ thống xây dựng khác	4329
30	Hoàn thiện công trình xây dựng	4330
31	Hoạt động xây dựng chuyên dụng khác	4390
32	Đại lý, môi giới, đấu giá Chi tiết: Đại lý, môi giới (không bao gồm môi giới bất động sản chứng khoán, bảo hiểm, xuất khẩu lao động và môi giới hôn nhân có yếu tố nước ngoài);	4610
33	Bán lẻ hàng may mặc, giày dép, hàng da và giả da trong các cửa hàng chuyên doanh	4771

34	Bán lẻ thuốc, dụng cụ y tế, mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh Chi tiết: - Bán lẻ dụng cụ y tế, mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh	4772
35	Bán lẻ hàng hóa khác mới trong các cửa hàng chuyên doanh	4773
36	Bán lẻ theo yêu cầu đặt hàng qua bưu điện hoặc internet	4791
37	Vận tải hành khách đường bộ trong nội thành, ngoại thành (trừ vận tải bằng xe buýt)	4931
38	Bán lẻ lương thực, thực phẩm, đồ uống, thuốc lá, thuốc lào chiếm tỷ trọng lớn trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp (trừ thuốc lá ngoại)	4711
39	Bán lẻ lương thực, thực phẩm đồ uống, thuốc lá, thuốc lào lưu động hoặc tại chợ	4781
40	Bán lẻ thảm, đệm, chăn, màn, rèm, vật liệu phủ tường và sàn trong các cửa hàng chuyên doanh	4753
41	Bán lẻ hàng hóa đã qua sử dụng trong các cửa hàng chuyên doanh	4774
42	Bán lẻ đồ ngũ kim, sơn, kính và thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng trong các cửa hàng chuyên doanh	4752
43	Bán lẻ trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp	4719
44	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ trực tiếp cho vận tải đường sắt và đường bộ Chi tiết: Hoạt động dịch vụ hỗ trợ trực tiếp cho vận tải đường bộ	5221
45	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ trực tiếp cho vận tải đường thủy	5222
46	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải Chi tiết: Đại lý vé máy bay	5229
47	Tư vấn, môi giới, đấu giá bất động sản, đấu giá quyền sử dụng đất Chi tiết: - Dịch vụ tư vấn bất động sản - Dịch vụ quản lý bất động sản - Dịch vụ quảng cáo bất động sản	6820
48	Quảng cáo (trừ quảng cáo thuốc lá)	7310
49	Cho thuê xe có động cơ	7710

50	Cho thuê máy móc, thiết bị và đồ dùng hữu hình khác (Trừ máy bay và kính khí cầu)	7730
51	Dịch vụ hỗ trợ giáo dục	8560
52	Hoạt động của các cơ sở thể thao	9311
53	Hoạt động của các câu lạc bộ thể thao	9312
54	Hoạt động tư vấn quản lý (không bao gồm tư vấn pháp luật, tài chính, chứng khoán và hôn nhân có yếu tố nước ngoài); (Đối với ngành nghề kinh doanh có điều kiện, doanh nghiệp chỉ kinh doanh khi có đủ điều kiện theo quy định của pháp luật)	7020

3. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý điều hành

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC HIỆN TẠI CỦA CÔNG TY TNHH MTV DU LỊCH DỊCH VỤ HÀ NỘI



Cơ cấu tổ chức quản lý và bộ máy

- **Ban điều hành (07 người):** bao gồm Chủ tịch Công ty, Tổng giám đốc, các phó Tổng giám đốc, Kế toán trưởng, kiểm soát viên.

- **Ban bảo vệ (14 người):** Thực hiện công tác tuần tra, bảo vệ một số địa điểm của Công ty, giữ vững trật tự trị an, ngăn ngừa kẻ gian xâm nhập, giữ gìn tài sản tập thể và cá nhân trong cơ quan.

- **Phòng tổ chức hành chính (12 người):** Tham mưu cho Tổng Giám đốc Công ty về công tác tổ chức cán bộ, tổ chức bộ máy sản xuất kinh doanh, lao động tiền lương, công tác đào tạo và đào tạo lại, công tác thi đua, khen thưởng, kỷ luật, bảo vệ nội bộ; về công tác văn thư, hành chính, quản trị và y tế.

- **Phòng tài vụ kế hoạch (05 người):** Thực hiện chức năng tham mưu giúp việc Chủ tịch, ban Tổng giám đốc về công tác Tài chính - kế toán - kiểm toán - thống kê - kế hoạch kinh doanh của Công ty.

- **Phòng đầu tư và thẩm định (21 người):** Có chức năng tham mưu cho Ban Tổng giám đốc Công ty về công tác quản lý đầu tư và xây dựng bao gồm xây dựng kế hoạch đầu tư, đầu tư, tổ chức thẩm định các dự án đầu tư và các hoạt động khác có liên quan đến ĐTXD của Công ty; kinh doanh cho thuê Văn phòng.

4. Công ty mẹ và các đơn vị trực thuộc**4.1 Công ty mẹ : Tổng Công ty Du lịch Hà Nội**

Địa chỉ : 18 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà nội

Điện thoại : 04.39726292 Fax : 04.9726293

Vốn Điều lệ : 2.616.000.000.000 đồng

Tỷ lệ nắm giữ vốn điều lệ tại Công ty Cổ phần Du lịch Dịch vụ Hà Nội : 45%

Giấy chứng nhận đăng ký KD 0100107500, do Sở Kế hoạch đầu tư Hà Nội cấp ngày 22/11/2010.

Ngành nghề kinh doanh chính : Du lịch, khách sạn, dịch vụ, ăn uống, vận tải, kinh doanh bất động sản,...

4.2 Đơn vị kinh doanh hạch toán nội bộ

+ **Trung tâm nhà và dịch vụ (13 người):** Được thành lập năm 1988. Ngành nghề kinh doanh chính : Kinh doanh cho thuê văn phòng, nhà ở cho các đối tượng trong và ngoài nước, kinh doanh khách sạn, nhà hàng, ăn uống, giải khát; kinh doanh các dịch vụ vui chơi giải trí, vật lý trị liệu, massage

Địa chỉ : Số 2 Núi Trúc, Ba Đình, Hà Nội

14

Tổ chức tư vấn: CÔNG TY CỔ PHẦN THẨM ĐỊNH GIÁ VÀ DỊCH VỤ TÀI CHÍNH HÀ NỘI (VFS)

+ **Trung tâm lữ hành Hanoi Toserco (36 người):** Được thành lập năm 1988. Ngành nghề kinh doanh chính : Kinh doanh lữ hành quốc tế và nội địa, hướng dẫn du lịch, phiên dịch; kinh doanh hợp tác lao động với nước ngoài

Địa chỉ : 273 Kim Mã, Ba Đình, Hà Nội

+ **Chi nhánh Công ty tại TPHCM (05 người):** Được thành lập năm 1988. Ngành nghề kinh doanh chính : Kinh doanh lữ hành quốc tế và nội địa; hướng dẫn du lịch, phiên dịch.

Địa chỉ : 54 Nguyễn Bình Khiêm, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

+ **Trung tâm dịch vụ Đại lý vé máy bay Hanoi Toserco (24 người):** Được thành lập năm 2005. Ngành nghề kinh doanh chính: Thực hiện các dịch vụ bán vé máy bay cho các cá nhân và tổ chức có nhu cầu đi lại trên các chuyến bay của các hãng hàng không trong nước và quốc tế.

Địa chỉ : 102 Hàng Trống, Hoàn Kiếm, Hà Nội

+ **Xí nghiệp dịch vụ du lịch (24 người):** Được thành lập năm 1997. Ngành nghề kinh doanh chính: Kinh doanh dịch vụ du lịch theo kế hoạch và tư cách pháp nhân của Công ty hoặc được Công ty ủy quyền.

Địa chỉ : 98 Hàng Trống, Hoàn Kiếm, Hà Nội

4.3 Đơn vị liên doanh liên kết trong nước

+ **Công ty cổ phần Du lịch và Thương mại Sao Phương Đông**

Địa chỉ : 269 Kim Mã, Ba Đình, Hà Nội

Vốn điều lệ : 44.656.200.000 đồng.

Tỷ lệ góp vốn của Công ty TNHH MTV Du Lịch Dịch vụ Hà nội : 40%

Thời gian bắt đầu liên kết : 2006

Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư : 0103012977 Sở Kế hoạch đầu tư cấp ngày 03/07/2006

Ngành nghề kinh doanh chính : kinh doanh khách sạn, căn hộ, văn phòng cho thuê.

+ **Công ty cổ phần Taxi Hanoi Tourist**

Địa chỉ : 105 Láng Hạ, Đống Đa, Hà Nội

Vốn điều lệ : 25.000.000.000 đồng

Tỷ lệ góp vốn của Công ty TNHH MTV Du Lịch Dịch vụ Hà nội : 5.2%

Thời gian bắt đầu liên kết : 2005

Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư : 0101745739

Ngành nghề kinh doanh chính : vận chuyển khách

4.4 Đơn vị liên doanh với nước ngoài

+ **Công ty Liên doanh khách sạn TNHH Hà Nội Hotel**

Địa chỉ: D8 Giảng Võ, Ba Đình, Hà Nội

Điện thoại : 3.845.2270

Vốn điều lệ : 94.484.736.000 đồng.

Tỷ lệ góp vốn của Công ty TNHH MTV Du Lịch Dịch vụ Hà nội : 29.58%

Thời gian bắt đầu liên kết : 1992

Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư : 011022000154 Sở Kế hoạch đầu tư cấp ngày 28/08/2008.

Ngành nghề kinh doanh chính : khách sạn, dịch vụ

+ Công ty TNHH Global Toserco

Điện thoại : 3.733.0808

Vốn điều lệ : 27.181.600 USD

Tỷ lệ góp vốn của Công ty TNHH MTV Du Lịch Dịch vụ Hà nội : 35%

Thời gian bắt đầu liên kết : 1992

Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư : 011022000199

Ngành nghề kinh doanh chính : Khách sạn, văn phòng cho thuê

5. Phương án sử dụng lao động

Trong những năm qua, công tác tổ chức cán bộ và chính sách đãi ngộ người lao động của Công ty luôn được quan tâm hàng đầu, Công ty luôn chú trọng tới việc rà soát và điều chỉnh với mục tiêu phù hợp cho nhu cầu sản xuất kinh doanh trong từng thời kỳ, đảm bảo mức thu nhập ổn định tối thiểu cho cán bộ công nhân viên.

5.1 Tình hình lao động tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp

Lao động của Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội tại thời điểm dự kiến công bố giá trị doanh nghiệp (tính đến 30/11/2014) là 162 người, được phân tích ở bảng sau đây:

Đơn vị tính: Người

STT	Nội dung	Số lượng
	Tổng số lao động của Công ty:	162
I	Phân theo trình độ:	
+	Trình độ Đại học và trên Đại học	104
+	Trình độ Cao đẳng, trung học	6
+	Công nhân kỹ thuật	15
+	Lao động chưa qua đào tạo	37
II	Phân theo hợp đồng lao động	
+	Không ký HĐLĐ (cán bộ do nhà nước bổ nhiệm)	7
+	Hợp đồng lao động không xác định thời hạn	153
+	Hợp đồng lao động thời hạn từ 1-3 năm	2

+	Hợp đồng lao động thời hạn dưới 1 năm	0
+	Không ký hợp đồng lao động	0
III	Phân loại theo giới tính	
+	Nam	74
+	Nữ	88

(Nguồn: Phương án sử dụng lao động của Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội sau cổ phần hóa)

5.2 Kế hoạch sử dụng lao động sau cổ phần hóa

Kế hoạch tổ chức nhân sự sau khi CPH được xây dựng theo định hướng:

- Bồi dưỡng đội ngũ cán bộ quản lý có đủ năng lực, trình độ chuyên môn để đáp ứng được yêu cầu của Công ty cổ phần;
- Sắp xếp lại nhân sự các phòng ban theo hướng gọn nhẹ;
- Cải thiện chế độ trả lương để tạo động lực thúc đẩy tăng năng suất lao động và hiệu quả công việc

5.3 Phương án sử dụng lao động*Đơn vị tính: người*

Stt	Nội dung	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017
	Tổng số lao động của Công ty:	153	147	158
	Trong đó:			
I	Phân theo giới tính:			
	- Nam	69	74	81
	- Nữ	84	73	77
II	Phân theo trình độ:			
	- Trình độ Đại học và trên Đại học	100	101	116
	- Trình độ Cao đẳng, trung học	4	13	14
	- Công nhân kỹ thuật	15	15	13
	- Lao động khác	34	18	15
III	Phân theo hợp đồng lao động			
	- Hợp đồng lao động không xác định thời hạn	153	147	158
	- Hợp đồng lao động thời hạn từ 1-3 năm	0	0	0
	- Hợp đồng lao động thời hạn dưới 1 năm	0	0	0
	- Không ký hợp đồng lao động	0	0	0
IV	Phân theo các phòng ban, đơn vị			
	- Phòng Tổ chức Hành chính	13	10	10
	- Phòng Kế toán tài vụ	6	7	6
	- Phòng Đầu tư thẩm định	16	15	15

- Phòng Kinh doanh	5	6	8
- Ban bảo vệ	14	10	8
- Trung tâm lễ hành	36	37	39
- Trung tâm nhà và dịch vụ	13	11	13
- Trung tâm dịch vụ, đại lý vé máy bay	24	24	28
- Xí nghiệp dịch vụ du lịch	21	22	24
- Chi nhánh TP HCM	5	5	7

(Nguồn: Phương án sử dụng lao động của Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội sau cổ phần hóa)

VI. HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY TRONG 3 NĂM TRƯỚC KHI CỔ PHẦN HÓA

1 Đánh giá tổng quát nền kinh tế

Bước vào năm 2015, tình hình trong nước và quốc tế đã xuất hiện những khó khăn, thách thức mới. Kinh tế thế giới vẫn còn những diễn biến phức tạp: Tăng trưởng kinh tế chậm lại; giá lương thực, thực phẩm và nguyên vật liệu cơ bản trên thị trường quốc tế tiếp tục tăng cao; thị trường chứng khoán sụt giảm mạnh; nợ công châu Âu lan rộng; lạm phát toàn cầu và các nước trong khu vực tăng cao; bất ổn chính trị ở Trung Đông, Châu Phi, tình hình căng thẳng ở Biển Đông tăng lên.

Trong bối cảnh chung đó, kinh tế Việt Nam không tránh khỏi các ảnh hưởng tiêu cực và gặp rất nhiều khó khăn như lạm phát và giá cả tăng cao do tác động của việc điều chỉnh giá điện theo cơ chế thị trường. Bên cạnh đó, lãi suất vẫn còn cao; tỷ giá, giá vàng biến động bất thường; dự trữ ngoại hối giảm mạnh... đã trở thành thách thức đối với điều hành kinh tế vĩ mô của Việt Nam trong năm 2015. Điều này đã tác động trực tiếp đến các doanh nghiệp nói chung và Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội nói riêng.

2 Hoạt động kinh doanh của Công ty

2.1. Lĩnh vực kinh doanh chính

Các hoạt động kinh doanh chính của Công ty gồm: Du lịch, cho thuê nhà, văn phòng và khách sạn, kinh doanh các lĩnh vực khác..... trong đó hoạt động kinh doanh du lịch và cho thuê nhà văn phòng và khách sạn là hai mảng đem lại nguồn doanh thu chủ yếu cho Công ty.

2.1.1. Kinh doanh du lịch

Kinh doanh du lịch là một trong những mảng kinh doanh truyền thống của Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội đóng góp tỷ trọng doanh thu lớn trong tổng doanh thu của Công ty. Với đội ngũ cán bộ, nhân viên giàu kinh nghiệm trong lĩnh vực du lịch Công ty đã góp phần quan trọng tạo dựng thương hiệu và có chỗ đứng vững chắc trên thị trường du lịch trong nước và quốc tế.

2.1.2. Kinh doanh cho thuê nhà, văn phòng và khách sạn

Đây cũng là mảng kinh doanh chủ lực của Công ty đóng góp rất lớn trong tổng doanh thu của Công ty. Với lợi thế về vị trí kinh doanh và thương hiệu trên thị trường Công ty đã tận dụng rất tốt những lợi thế đó để tạo dựng Công ty ngày càng vững chắc. Kinh doanh cho thuê nhà, văn phòng và khách sạn cũng góp phần thúc đẩy mảng kinh doanh du lịch phát triển mạnh mẽ hơn. Hơn nữa, thị trường cho thuê nhà và văn phòng có tiềm năng rất lớn nắm bắt được thời cơ đó Công ty đã đẩy mạnh đầu tư cơ sở vật chất thu hút được rất nhiều khách hàng. Đây là một trong những lĩnh vực thế mạnh và có tương lai của Công ty.

2.2. Cơ cấu doanh thu 3 năm trước cổ phần hóa

Đơn vị: Đồng

TT	Doanh thu thuần	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013		09 tháng đầu năm 2014	
		Doanh thu	Tỷ trọng	Doanh thu	Tỷ trọng	Doanh thu	Tỷ trọng	Doanh thu	Tỷ trọng
1	Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ	120.899.132.478	66,57%	109.699.096.550	60,63%	124.402.904.464	56,41%	85.608.784.326	55,34%
	Doanh thu lữ hành	75.155.810.262	63,82%	62.637.172.122	57,10%	81.689.636.888	65,67%	56.334.723.638	65,80%
	Doanh thu cho thuê nhà văn phòng	28.526.210.858	23,60%	28.877.581.840	26,32%	24.449.867.652	19,65%	17.108.274.294	19,98%
	Doanh thu khác	17.217.111.358	12,58%	18.184.342.588	16,58%	18.263.399.924	14,68%	12.165.786.394	14,21%
2	Doanh thu hoạt động tài chính	60.419.676.504	33,27%	70.687.340.666	39,07%	95.395.819.924	43,25%	68.451.361.097	44,25%
3	Doanh thu khác	289.070.081	0,16%	547.218.545	0,30%	748.586.825	0,34%	632.028.955	0,41%
	Tổng	181.607.879.063	100%	180.933.655.761	100%	220.547.311.213	100%	154.692.174.378	100%

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2011, năm 2012, năm 2013, báo cáo tài chính quý III/ năm 2014)

Nhìn chung, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội 03 năm trước có phần hóa có chiều hướng phát triển lên. Tổng doanh thu năm 2013 (220.547.311.213 đồng) đã tăng đáng kể so với doanh thu năm 2011 (181.607.879.063 đồng), năm 2012 (180.933.655.761 đồng).

Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ tuy có giảm nhưng vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu qua các năm trung bình đạt 59,74% trên tổng doanh thu.

Một trong những hoạt động mang lại doanh thu cao nhất cho công ty là kinh doanh du lịch lữ hành. Doanh thu hoạt động này trung bình chiếm 63,2% tổng doanh thu từ năm 2011 – 2013 và chỉ trong 9 tháng đầu năm 2014 hoạt động lữ hành đã mang lại 65,80% doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ cho công ty. Ngoài ra Doanh thu cho thuê nhà và văn phòng không thay đổi nhiều trong 3 năm qua. Doanh thu khác của Doanh thu thuần chủ yếu tập trung chủ yếu từ các hoạt động như: Tiền điện, nước tại các văn phòng cho thuê, cắt uốn tóc, ăn uống ... có tính ổn định qua các năm không ảnh hưởng nhiều đến tổng doanh thu của công ty.

Tỷ trọng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trên tổng doanh thu các năm đều chiếm trên 55%. Tỷ trọng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2013 thấp hơn so với các năm trước. Nguyên nhân tỷ trọng giảm do tỷ trọng doanh thu hoạt động tài chính trong tổng doanh thu tăng mạnh. Trong cơ cấu doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2013, doanh thu về cho thuê nhà, văn phòng giảm 15,33% so với năm 2012 doanh thu lữ hành năm 2013 tăng 30,42% so với năm 2012.

Tỷ trọng doanh thu hoạt động tài chính trên tổng doanh thu đều tăng từ năm 2011 đến năm 2013. Nguyên nhân do lãi từ các khoản tiền gửi, tiền lãi, cổ tức nhận được do góp vốn liên doanh liên kết đều tăng.

Doanh thu hoạt động tài chính của công ty bao gồm các khoản thu từ các khoản tiền gửi, tiền lãi và cổ tức nhận được từ phần góp vốn liên doanh liên kết. Khoản doanh thu này tăng dần qua các năm, năm 2013 cao hơn 57,89% so với năm 2011 và chiếm tới 44,25% tổng doanh thu 9 tháng đầu năm 2014.

Doanh thu khác chiếm một phần rất nhỏ trong tổng doanh thu của công ty qua các năm và không ảnh hưởng nhiều đến tổng doanh thu của công ty.

2.3 Cơ cấu lợi nhuận các sản phẩm, dịch vụ 03 năm trước cổ phần hóa :

Đơn vị tính: Đồng

TT	Lợi nhuận	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013		09 tháng đầu năm 2014	
		Lợi nhuận	Tỷ trọng/doanh thu thuần	Lợi nhuận	Tỷ trọng/doanh thu thuần	Lợi nhuận	Tỷ trọng/doanh thu thuần	Lợi nhuận	Tỷ trọng/doanh thu thuần
1	Lợi nhuận gộp về bán hàng và CCDV	5.485.417.616	4,54%	4.707.950.419	4,29%	4.317.485.240	3,47%	4.454.550.936	5,20%
2	Lợi nhuận lữ hành	(588.527.415)	-0,78%	(487.776.087)	-0,78%	192.495.364	0,24%	560.150.698	0,99%
3	lợi nhuận từ cho thuê nhà, văn phòng	5.075.575.858	17,79%	2.426.946.840	8,40%	2.426.753.377	9,93%	585.162.019	3,42%
4	LN khác	998.369.173	5,80%	2.768.779.666	15,23%	1.698.236.499	9,30%	3.309.238.219	27,20%

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội)

Tỷ trọng lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ so với doanh thu thuần tương đối ổn định theo các năm (năm 2011 đạt 4,54%, năm 2012 đạt 4,29%, năm 2013 đạt 3,47%, 9 tháng đầu năm 2014 đạt 5,20%)

Đối với lĩnh vực lữ hành năm 2011, năm 2012 tuy doanh thu lớn nhưng kết quả kinh doanh lại lỗ do tính cạnh tranh khốc liệt của ngành du lịch dẫn đến chi phí giá vốn cao trong khi giá cả của các tour du lịch lại giảm dẫn đến kinh doanh trong lĩnh vực lữ hành không có hiệu quả. Tuy nhiên đến năm 2013 và 09 tháng đầu năm 2014 lĩnh vực lữ hành đã có lãi, tỷ trọng lợi nhuận trên doanh thu thuần lĩnh vực lữ hành năm 2013 đạt 0,24%, 09 tháng đầu năm 2014 đạt 0,99%.

Đối với lĩnh vực cho thuê nhà và văn phòng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty. Tuy nhiên tỷ trọng lợi nhuận so với doanh thu thuần lại giảm qua các năm cụ thể như sau: tỷ trọng so với doanh thu thuần năm 2011 đạt 17,79%, năm 2012 đạt 8,40%, năm 2013 đạt 9,93%, 09 tháng đầu năm 2014 đạt 3,42% lý do giảm do thị trường văn phòng cho thuê quá nhiều, nhu cầu thuê nhà và văn phòng giảm trong những năm qua để thu hút được khách hàng thuê công ty đã phải giảm đơn giá thuê.

Tỷ trọng lợi nhuận khác so với doanh thu thuần qua các năm có sự thay đổi cụ thể: năm 2011 đạt 8,80%, năm 2012 đạt 15,23%, năm 2013 đạt 9,30%, 09 tháng đầu năm 2014 đạt 27,20% . Lợi nhuận khác cao do doanh thu khác (điện , nước, ăn uống, cắt tóc...) tăng trong khi chi phí khác không thay đổi nhiều

2.4 Nguyên vật liệu

Hoạt động của Công ty hiện tại cần sử dụng các nguồn nguyên liệu như: Nguyên liệu phục vụ cho việc xây dựng và sửa chữa (Xi măng, sắt thép, các trang thiết bị khác...) Sự biến động về giá và nguồn cung cấp của các nguyên liệu trên cũng ảnh hưởng tới lợi nhuận của Công ty.

Để hạn chế tối đa sự ảnh hưởng trên tới kết quả kinh doanh của Công ty, Công ty đã tiến hành các biện pháp sau:

+ Đối với hoạt động xây dựng và sửa chữa: Kiểm soát tốt tiến độ dự án nhằm tránh việc kéo dài, chậm tiến độ và gây ảnh hưởng tới việc kinh doanh chung. Kiểm soát chặt chẽ quá trình sử dụng vật liệu trong xây dựng, tránh trường hợp thất thoát, gây lãng phí. Để luôn có nguồn cung cấp vật liệu ổn định, Công ty tiến hành ký hợp đồng cung cấp vật liệu thường xuyên với một số đối tác lớn, có uy tín trên địa bàn thi công.

Với các biện pháp như trên, Công ty sẽ hạn chế tối đa được những ảnh hưởng của nguyên vật liệu trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

2.5 Chi phíĐơn vị: **Đồng**

TT	Chi phí	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013		09 tháng đầu năm 2014	
		Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT
1	Giá vốn	73.956.761.089	61,17%	62.237.897.901	56,74%	80.990.806.384	65,10%	55.057.917.339	64,31%
2	Chi phí tài chính	-						18.740.002	0,02%
3	Chi phí bán hàng	38.744.252.900	32,05%	40.128.942.123	36,58%	36.551.249.195	29,38%	26.096.316.051	30,48%
4	Chi phí QLDN	2.712.700.873	2,24%	2.624.306.107	2,39%	2.543.363.645	2,04%	2.970.591.137	3,47%
Tổng cộng chi phí		115.413.714.862	95,46%	104.991.146.131	95,71%	120.085.419.224	96,53%	84.143.564.529	98,29%
Doanh thu thuần		120.899.132.478		109.699.096.550		124.402.904.464		85.608.784.326	

(Nguồn: BCTC kiểm toán 2011, 2012, 2013 và BCQT Quý III/2014 của Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội)

Do thị trường kinh doanh du lịch và cho thuê văn phòng có tính cạnh tranh cao để cạnh tranh được với các doanh nghiệp tư nhân nhỏ lẻ công ty đã dùng nhiều chính sách để thu hút nguồn nhân lực dẫn đến chi phí cao đặc biệt là chi phí tiền lương nên Giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu chi phí sản xuất của công ty và biến động qua các năm cụ thể như sau năm 2011 chiếm 64,08% tổng chi phí, năm 2012 chiếm 59,28% tổng chi phí, năm 2013 chiếm 67,44% tổng chi phí, 9 tháng đầu năm 2014 chiếm 65,43% tổng chi phí. Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty tương đối ổn định. Riêng 9 tháng đầu năm 2014 công ty có phát sinh chi phí tài chính do chênh lệch tỷ giá tuy nhiên chi chiếm tỷ lệ rất nhỏ (0,02%) trên doanh thu thuần.

2.6 Trình độ công nghệ

Công ty luôn đặt tiêu chuẩn và chất lượng phục vụ khách hàng lên hàng đầu. Với đội ngũ cán bộ giàu kinh nghiệm và giỏi về chuyên môn nghiệp vụ công ty luôn đáp ứng được yêu cầu của khách hàng. Hệ thống văn phòng cho thuê và các khách sạn Công ty luôn chú trọng tìm hiểu áp dụng những công nghệ mới nhằm phục tốt nhất cho nhu cầu của khách hàng trong nước và các du khách quốc tế.

2.7 Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm, dịch vụ mới

Sự hài lòng của khách hàng luôn là chuẩn mực để công ty hướng đến phục vụ. Để đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng, Công ty thường xuyên lấy ý kiến khách hàng để có những điều chỉnh cho phù hợp, ngày càng hoàn thiện hơn, cung cấp nhiều tiện ích cho khách hàng trong quá trình sử dụng các dịch vụ của Công ty.

Công ty luôn chú trọng tìm kiếm những thị trường du lịch mới không những ở trong nước mà còn cả thị trường du lịch quốc tế từ đó xây dựng được các tour du lịch hợp lý thu hút được nhiều khách hàng tham gia.

23

Đối với hoạt động cho thuê văn phòng khách sạn công ty chú trọng nghiên cứu phát triển để nâng cấp dịch vụ và nâng cao cơ sở vật chất đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng.

2.8 Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm/ dịch vụ

Trong giai đoạn xây dựng và sửa chữa tòa nhà cho thuê và các khách sạn, Công ty rất quan tâm tới việc kiểm tra chất lượng các công trình và tiến độ thực hiện các dự án.

Đối với hoạt động du lịch Công ty luôn chú trọng sự hài lòng của khách hàng là mục tiêu hàng đầu của Công ty.

Đối với hoạt động cho thuê văn phòng và khách sạn công ty chú trọng kiểm tra chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách hàng, đảm bảo vệ sinh sạch sẽ tại khu văn phòng và khách sạn cho thuê.

2.9 Hoạt động Marketing

Để đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả, Công ty luôn chú trọng tới hoạt động marketing. Bởi vậy, hoạt động Marketing của Công ty chủ yếu được thực hiện thông qua chất lượng dịch vụ mà công ty cung cấp. Công ty cũng đưa ra các giải pháp thúc đẩy hoạt động marketing cụ thể như sau:

- Xây dựng website với nội dung phong phú, chất lượng.
- Lập chi nhánh, mở văn phòng đại diện tại các Trung tâm kinh tế lớn.
- Giảm chi phí, tăng hiệu quả kinh doanh.
- Thực hiện chính sách giá cả linh hoạt, và hợp lý.
- Đẩy mạnh các hình thức quảng cáo, khuyến mại, thực hiện chiến lược marketing tích cực và có hệ thống.
- Tiếp tục củng cố và giữ chữ tín với khách hàng truyền thống, khai thác những khách hàng mới tiềm năng
- Xây dựng bộ phận marketing có tính chuyên nghiệp với chức năng :
 - + Tổ chức nghiên cứu, phân tích tổng hợp thị trường
 - + Xây dựng chiến lược marketing, quảng cáo, tiếp thị, ...
 - + Xây dựng mạng lưới vệ tinh và đội ngũ cố vấn trên mọi lĩnh vực hoạt động của Công ty.

2.10 Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

- Logo:



Màu sắc : Xanh nước biển sẫm, đỏ sẫm, màu trắng.

Logo : Vòng tròn được chia cắt bởi chữ TSC, 3 chữ này được nằm gọn trong vòng tròn.

Chữ **Hanoi Toserco** được viết theo font chữ VN Helvetins

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

TT	Tên hợp đồng	Trị giá (đồng)	Thời gian thực hiện	Sản phẩm/ dịch vụ	Đối tác ký hợp đồng
1	Hợp đồng cho thuê văn phòng	2.043.518.400	15/11/2014 – 14/11/2016	Cho thuê văn phòng	Quỹ phòng chống tác hại của thuốc lá
2	Hợp đồng cho thuê văn phòng	Diện tích thuê là 332m ² + Đơn giá thuê năm thứ 1 là 30USD/m ² /tháng + Đơn giá thuê năm thứ 2 là 33/USD/m ² /tháng + Đơn giá thuê năm thứ 3 là 35USD/m ² /tháng + Đơn giá thuê năm thứ 4 là 37USD/m ² /tháng + Đơn giá thuê năm thứ 5 là 40USD/m ² /tháng	15/03/2011 – 14/03/2016	Cho thuê văn phòng	Ngân hàng TMCP Quốc Tế Việt Nam
3	Hợp đồng cung cấp dịch vụ	3.296.930.000	09/11/2014- 20/11/2014	Du lịch	Ban xúc tiến và hỗ trợ đầu tư tỉnh Vĩnh Phúc
4	Hợp đồng cung cấp dịch vụ	2.808.600.000	04/9/2014 – 15/9/2014	Du lịch	Ban xúc tiến và hỗ trợ đầu tư tỉnh Vĩnh Phúc
5	Hợp đồng cung cấp dịch vụ đoàn công tác tại vùng TOMSK – Liên Bang Nga	579.000.000	02/09/2014 – 06/09/2014	Du lịch	Sở Ngoại vụ
6	Hợp đồng cung cấp dịch vụ	2.740.073.600	05/2014	Du lịch	Công ty Honda Việt Nam

(Nguồn: Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội)

2.9. Tình hình tài chính và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 03 năm trước cổ phần hóa:

❖ **Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 03 năm trước cổ phần hóa**

Đơn vị tính: Đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
1	Tổng tài sản	532,329,517,078	596,172,654,585	665,745,686,573
1.1	Tài sản ngắn hạn	294,842,461,947	356,992,364,449	429,430,500,147
1.2	Tài sản dài hạn	237,487,055,131	239,180,290,136	236,315,186,426
2	Vốn Nhà nước theo sổ sách kế toán	509,059,238,817	553,447,393,809	572,979,178,532
3	Tổng doanh thu	181,607,879,063	180,933,655,761	220,547,311,213
4	Tổng chi phí	115,441,066,161	105,197,187,535	121,321,373,729
5	Lợi nhuận trước thuế	66,166,812,902	75,736,468,226	99,225,937,484
6	Lợi nhuận sau thuế	58,239,672,567	66,899,703,434	89,331,097,320
7	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn Nhà nước	11,44%	12,09%	15,59%
8	Tổng số lao động	184	178	174
9	Tổng quỹ lương	23.688.0000.000	24.540.000.000	17.961.000.000
10	Thu nhập bình quân đầu người/tháng (triệu đồng)	13,9	12,7	11
11	Nợ phải trả	23,270,278,261	42,725,260,776	90,844,677,647
12	Nợ phải thu	22,083,126,675	14,916,397,312	16,869,074,990
	Trong đó: Nợ phải thu khó đòi			20,805,000

(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2011, năm 2012, năm 2013 đã được kiểm toán độc lập)

Tổng doanh thu và chi phí của Công ty trong năm 2013 đều tăng so với năm 2012 nhưng tỷ lệ tăng của doanh thu cao hơn tỷ lệ tăng của chi phí nên làm cho lợi nhuận sau thuế

27

năm 2013 tăng 22,4 tỷ so với năm 2012, tương ứng 33,53% (năm 2013: 89,3 tỷ, năm 2012: 66,8 tỷ). Tổng doanh thu và lợi nhuận của công ty qua các năm đều tăng do doanh thu của lĩnh vực du lịch tăng lên và lãi của các đơn vị liên doanh chuyển về nhiều hơn và lãi tiền gửi ngân hàng tăng lên do lãi suất ngân hàng tăng lên.

- Các khoản nợ phải trả năm 2013 tăng 112,63% so với năm 2012 nguyên nhân chủ yếu do lợi nhuận phải trả về Tổng Công ty theo phân phối lợi nhuận năm 2013. Năm 2013 nợ phải thu tăng 1,9 tỷ so với năm 2012 tương ứng tỷ lệ 13,09%. Trong năm 2013 Công ty có đánh giá một khoản phải thu là khó đòi nên đã thực hiện trích lập dự phòng 100% với số tiền là 20.805.000 đồng.

- Thu nhập bình quân đầu người/ tháng cao hơn so với tổng quỹ lương đề ra là do công ty có chính sách khen thưởng đối với người lao động và thu nhập bình quân đầu người/tháng tính cả khoản thu nhập từ khen thưởng đó.

*** Kết quả sản xuất kinh doanh 09 tháng đầu năm 2014 so với kế hoạch của Công ty**

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	09 tháng đầu năm 2014	Kế hoạch năm 2014	09 tháng đầu năm/Kế hoạch
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	85.608.784.326	85.000.000.000	100,72%
2. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	85.608.784.326	85.000.000.000	100,72%
3. Giá vốn hàng bán	55.057.917.339	49.200.000.000	111,91%
4. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	30.550.866.987	35.800.000.000	85,34%
5. Doanh thu hoạt động tài chính	68.451.361.097	52.000.000.000	131,64%
6. Chi phí tài chính	18.740.002		
Trong đó: Chi phí lãi vay			
7. Chi phí bán hàng	26.096.316.051	30.400.000.000	85,84%
8. Chi phí quản lý doanh nghiệp	2.970.591.137	3.400.000.000	87,37%
9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	69.916.580.894	54.000.000.000	129,48%
Trong đó: Thu từ hoạt động liên doanh	59.251.799.250		
10. Thu nhập khác	632.028.955	0	
11. Chi phí khác	2.904.150.183	0	
12. Lợi nhuận khác	-2.272.121.228	0	
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	67.644.459.666	54.000.000.000	125,27%

(Nguồn: Báo cáo tài chính quý III/2014 của Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội)

Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 0,72% so với kế hoạch. Giá vốn hàng bán tăng 11,91% so với kế hoạch. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ chỉ

28

đạt 85,34% so với kế hoạch. Doanh thu hoạt động tài chính tăng 31,64% so với kế hoạch. Chi phí bán hàng đạt 85,84% so với kế hoạch. Chi phí quản lý doanh nghiệp đạt 87,37% so với kế hoạch. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh tăng 29,48% so với kế hoạch. Lợi nhuận kế toán trước thuế tăng 25,27% so với kế hoạch. Nhìn chung, kết quả kinh doanh 09 tháng đầu năm 2014 của công ty đã hoàn thành kế hoạch đề ra. Đặc biệt, lợi nhuận kế toán trước thuế của công ty đã vượt kế hoạch đề ra là 25,27%.

3 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

➤ Những nhân tố thuận lợi

Công ty TNHH MTV Du lịch dịch vụ Hà Nội là doanh nghiệp 100% vốn nhà nước, trực thuộc Tổng công ty Du lịch Hà Nội, đóng góp một phần trong việc phát triển kinh doanh du lịch và dịch vụ của Thành phố. Do được nhà nước giao vốn bằng các địa điểm đất và cho thuê nhà đất tại các vị trí có lợi thế về thương mại nên từ nhiều năm qua công ty đã thực hiện việc khai thác và kinh doanh có hiệu quả, các chỉ tiêu như doanh thu, nộp ngân sách nhà nước năm sau cao hơn năm trước. Ngoài ra, công ty còn liên doanh liên kết với các đối tác nước ngoài để thành lập khách sạn Hà Nội, khách sạn Pullman Hà Nội; góp vốn thành lập Công ty CP Taxi Tourist, công ty CP Thương mại Sao Phương Đông để xây dựng dự án Tổ hợp khách sạn 5 sao, văn phòng cho thuê cao cấp,....

➤ Những nhân tố khó khăn

Hoạt động kinh doanh du lịch dịch vụ của công ty trong những năm gần đây đang gặp rất nhiều khó khăn. Sau thời kỳ tăng trưởng nhanh, toàn ngành du lịch dịch vụ phải đương đầu với nhiều khó khăn, các chi phí cấu thành giá cả đầu vào tăng cao... đã làm ảnh hưởng lớn đến kết quả kinh doanh lữ hành và dịch vụ du lịch của công ty. Với tình hình trên, đòi hỏi công ty phải có nhiều biện pháp hữu hiệu để nâng cao năng lực cạnh tranh, trong đó có giải pháp sắp xếp, bố trí lại lao động cho phù hợp với yêu cầu kinh doanh mới, đặc biệt là khi công ty chuyển đổi sang mô hình hoạt động mới – Công ty Cổ phần.

Thực trạng bộ máy tổ chức và cơ chế quản lý điều hành công ty chưa gọn nhẹ, hợp lý và chưa thực sự chuyên nghiệp. Hiện tại công ty vừa thừa, vừa thiếu lao động: thừa lao động giản đơn, trình độ chuyên môn yếu, thậm chí có người chưa được đào tạo chuyên môn nghiệp vụ; mặt khác lại thiếu những cán bộ, nhân viên có trình độ chuyên môn cao, phù hợp với quá trình phát triển của doanh nghiệp sau cổ phần hóa.

4 Vị thế của Công ty trong ngành

4.1. Triển vọng phát triển của ngành

Trong những năm qua, du lịch Việt Nam đang trên đà phát triển, lượng khách quốc tế đến cũng như khách du lịch nội địa ngày càng tăng. Du lịch Việt Nam ngày càng được biết đến nhiều hơn trên thế giới, nhiều điểm đến trong nước được bình chọn là địa chỉ yêu thích của du khách quốc tế. Du lịch đang ngày càng nhận được sự quan tâm của toàn xã hội. Chất lượng và tính cạnh tranh của du lịch là những vấn đề nhận được nhiều sự chú ý và thảo luận rộng rãi. Một cách tiếp cận đa chiều về đánh giá chất lượng du lịch sẽ góp phần hình thành các giải pháp đúng đắn nâng cao chất lượng và tính cạnh tranh của du lịch Việt Nam.

Một số ý kiến cho rằng tỷ lệ khách quay trở lại cho thấy tính cạnh tranh của du lịch. Tuy nhiên, do du lịch là một ngành kinh tế tổng hợp, có tính liên ngành, liên vùng và xã hội hóa cao, nên tính cạnh tranh của du lịch phụ thuộc vào nhiều yếu tố. Dưới góc độ kinh tế du lịch, tỷ lệ khách quay trở lại không phải là chỉ tiêu nghiên cứu phục vụ xây dựng chính sách phát triển ngành. Hiệu quả của ngành Du lịch thường được đánh giá qua các chỉ số chính như: tốc độ tăng trưởng khách, độ dài lưu trú bình quân của khách, chi tiêu bình quân của khách, đóng góp của du lịch vào cơ cấu GDP.

Nhìn từ kinh nghiệm bên ngoài, theo Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế (OECD), các chỉ số cơ bản đo lường tính cạnh tranh của ngành du lịch một quốc gia gồm có: đóng góp của du lịch vào GDP, thu nhập từ khách du lịch inbound theo từng thị trường, thời gian lưu trú qua đêm, giá trị xuất khẩu dịch vụ du lịch, năng suất lao động, sức mua và giá cả dịch vụ du lịch, thủ tục thị thực nhập cảnh, tài nguyên thiên nhiên và đa dạng sinh học, tài nguyên văn hóa, mức độ thỏa mãn của du khách, và chương trình hành động của ngành Du lịch. Ngoài ra còn có một số chỉ số phụ như: mức độ đa dạng hóa thị trường, nguồn nhân lực, mức độ kết nối hàng không và các phương tiện khác, phân bổ ngân sách chính phủ dành cho ngành Du lịch, mức độ ứng dụng công nghệ thông tin trong du lịch... Tham khảo những chỉ số này có thể thấy tỷ lệ khách quay trở lại không nằm trong các tiêu chí đánh giá tính cạnh tranh của ngành du lịch.

Mặt khác, về bản chất hoạt động du lịch là sự khám phá, trải nghiệm. Nhìn chung, khách du lịch luôn muốn đi đến những vùng đất mới lạ, tìm hiểu những nền văn hóa độc đáo, trải nghiệm những lối sống khác nhau. Đối với khách du lịch ở nhiều nền kinh tế phát triển, du lịch là một phần thiết yếu trong cuộc sống bên cạnh quá trình lao động, làm việc. Họ có điều kiện dành thời gian và nguồn tài chính để thực hiện nhiều chuyến du lịch trong đời và coi đây là cơ hội vừa để nghỉ ngơi, tái tạo sức lao động, vừa để khám phá những nền văn hóa mới và bồi đắp kiến thức cho mình. Việc lựa chọn một điểm đến cũ có thể sẽ không phải là ưu tiên của họ nếu không có một nhu cầu đặc biệt nào đó hoặc sự cảm mến, gắn kết đặc biệt.

Theo số liệu điều tra của Tổng cục Thống kê, tỷ lệ khách quốc tế đến Việt Nam lần đầu và khách đến từ hai lần trở lên lần lượt là 72% và 28% (năm 2003); 65,3% và 24,7% (năm 2004).

2005), 56,3% và 43,7% (năm 2006); 60,4% và 39,6% (năm 2009); 61,1% và 38,9% (năm 2011); 66,1% và 33,9% (năm 2013). Có thể thấy tỷ lệ này không biến động lớn qua các năm và duy trì ở mức độ khá hài hòa.

Xét về tổng thể, điều quan trọng là các chỉ số về lượng khách và tổng thu của Du lịch Việt Nam đạt tăng trưởng tốt qua các năm. Nếu năm 2000, Việt Nam mới đón được 2,1 triệu lượt khách quốc tế thì năm 2005 đón được 3,4 triệu lượt, năm 2010 đón được 5 triệu lượt và năm 2013 vừa qua là 7,5 triệu lượt. Đồng thời, lượng khách du lịch nội địa cũng ngày càng tăng: năm 2000 là 11,2 triệu lượt, 2005 là 16,1 triệu lượt, năm 2010 là 28 triệu lượt và năm 2013 là 35 triệu lượt. Đặc biệt, tổng thu từ du lịch những năm gần đây có sự tăng trưởng vượt bậc khi năm 2013 đạt tới 200 nghìn tỷ đồng, trong khi năm 2010 mới đạt 96 nghìn tỷ, năm 2005 đạt 30 nghìn tỷ và năm 2000 chỉ đạt 17,4 nghìn tỷ. Tốc độ tăng trưởng của tổng thu từ khách du lịch đang tăng nhanh hơn tốc độ tăng trưởng khách du lịch, đóng góp của ngành Du lịch vào cơ cấu GDP đất nước ngày càng lớn trong bối cảnh tình hình kinh tế trong nước còn nhiều khó khăn.

Ngành Du lịch cũng đang góp phần tạo công ăn việc làm, giải quyết an sinh xã hội. Đến năm 2013, ước tính đã có trên 1,7 triệu lao động làm việc trong lĩnh vực du lịch, trong đó 550 nghìn lao động trực tiếp và 1,2 triệu lao động gián tiếp.

Cùng với đó, hình ảnh du lịch quốc gia ngày càng được nâng cao. Hệ thống di sản văn hóa và thiên nhiên thế giới của Việt Nam được UNESCO công nhận ngày càng phong phú. Nhiều điểm du lịch được các tổ chức uy tín bình chọn là địa chỉ yêu thích của đông đảo du khách quốc tế. Trong đó, điển hình như Vịnh Hạ Long được trang web BuzzFeed của Mỹ bình chọn là 1 trong 25 địa danh có vẻ đẹp khó tin nhất trên thế giới; Hà Nội được TripAdvisor bình chọn là 1 trong 10 thành phố thu hút khách du lịch hàng đầu trên thế giới năm 2014; Việt Nam được Tạp chí du lịch Travel & Leisure của Mỹ bình chọn đứng thứ 6 trong số 20 điểm đến tốt nhất dựa trên độ an toàn và thân thiện của người dân dành cho khách du lịch lẻ; Hang Sơn Đoòng được Tạp chí du lịch Business Insider của Mỹ bình chọn là 1 trong 12 hang động ấn tượng nhất thế giới và Tạp chí National Geographic phiên bản tiếng Nga bình chọn là tour du lịch mạo hiểm đẳng cấp nhất thế giới của năm 2014; Tuyến du lịch trên sông Mê Kông (đoạn Việt Nam-Campuchia) được báo Telegraph (Anh) xếp thứ 4/5 tuyến du lịch trên sông hàng đầu châu Á... Ngoài ra, nhiều doanh nghiệp lữ hành, khách sạn của Việt Nam cũng đã được các tổ chức, website tiêu dùng vinh danh do chất lượng dịch vụ xuất sắc của mình.

Điều này cho thấy chất lượng du lịch Việt Nam đang dần tốt lên, đi vào chiều sâu thay vì chiều rộng theo đúng định hướng trong Chiến lược phát triển du lịch Việt Nam “Phát triển du lịch trở thành ngành kinh tế mũi nhọn, du lịch chiếm tỷ trọng ngày càng cao trong cơ cấu GDP, tạo động lực thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội. Phát triển du lịch theo hướng chuyên nghiệp, hiện đại, có trọng tâm, trọng điểm; chú trọng phát triển theo chiều sâu đảm bảo chất lượng và hiệu quả, khẳng định thương hiệu và khả năng cạnh tranh”.

31

Nâng cao chất lượng du lịch để thu hút khách, thỏa mãn nhu cầu ngày càng cao của khách là một định hướng quan trọng trong chiến lược phát triển du lịch nước ta. Một điều tất nhiên, trong quá trình phát triển ngành du lịch nói riêng và kinh tế - xã hội đất nước nói chung, sẽ phát sinh nhiều vấn đề bất cập cần giải quyết. Mâu thuẫn và việc giải quyết mâu thuẫn nội tại trong bản thân mỗi sự vật, hiện tượng là nguồn gốc và động lực của quá trình vận động, phát triển.

Sự phát triển của du lịch phụ thuộc rất nhiều vào quyết tâm chính trị của chính quyền các cấp từ Trung ương đến địa phương, sự phối kết hợp chặt chẽ của các bộ, ngành liên quan, sự quan tâm hỗ trợ của các tổ chức trong nước và quốc tế, sự năng động tích cực của các doanh nghiệp kinh doanh du lịch, sự đồng cảm và tham gia của cộng đồng dân cư, du khách và sự quan tâm khích lệ của các cơ quan thông tin truyền thông – một kênh quan trọng tuyên truyền, quảng bá hình ảnh du lịch đất nước cũng như phát hiện những bất cập cần khắc phục để du lịch Việt Nam trở thành một thương hiệu được mỗi người chúng ta cũng như bạn bè quốc tế ngày càng quý mến.

4.2. Vị thế của Công ty trong ngành

Với bề dày lịch sử phát triển, Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội là một trong những đơn vị đóng góp một phần nhỏ trong sự phát triển du lịch của thành phố Hà Nội để có được điều này công ty luôn chú trọng phát triển nguồn nhân lực có chất lượng cao góp phần tăng năng suất lao động và nâng cao chất lượng dịch vụ mà công ty cung cấp tạo nên một thương hiệu mạnh trên thị trường.

4.3 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 của thế giới

Với sự khó khăn chung của nền kinh tế thế giới cũng như của Việt Nam thì hiện tại, đây vẫn là giai đoạn khó khăn của ngành du lịch. Tuy nhiên, nhìn nhận được những cơ hội từ thị trường mang lại, Công ty đã xây dựng kế hoạch và định hướng phát triển phù hợp, tích cực nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, học tập nghiên cứu áp dụng các giải pháp mới nâng cao chất lượng dịch vụ ... nhằm tranh thủ tối đa những cơ hội từ thị trường đem lại trong tương lai.

Như vậy, định hướng phát triển của Công ty hoàn toàn phù hợp với định hướng phát triển của ngành, chính sách của Nhà nước.

VII. GIÁ TRỊ DOANH NGHIỆP TẠI THỜI ĐIỂM XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA

1. Kết quả xác định giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa

Căn cứ Quyết định số 7189/QĐ-UBND ngày 29/12/2014 của Ủy ban nhân dân thành phố Hà Nội về việc phê duyệt giá trị doanh nghiệp và phương án cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội thuộc Tổng công ty Du lịch Hà Nội và Biên bản xác định giá trị doanh

ng nghiệp của Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội tại thời điểm 31/3/2014. Giá trị thực tế của Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội để cổ phần hóa như sau:

“ 1. Giá trị thực tế doanh nghiệp và giá trị thực tế vốn Nhà nước:

1.1 Giá trị thực tế doanh nghiệp:

- Giá trị doanh nghiệp theo sổ sách kế toán: 666.979.730.589 đồng
- Giá trị doanh nghiệp theo xác định lại: 835.205.036.010 đồng

1.2 Giá trị thực tế vốn nhà nước:

- Giá trị vốn nhà nước theo sổ sách kế toán: 573.834.869.425 đồng
- Giá trị vốn nhà nước theo xác định lại: 742.060.175.446 đồng “

Bảng kết quả xác định giá trị doanh nghiệp của Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Số liệu sổ kế toán	Số liệu xác định lại	Chênh lệch
1	2	3	4=3-2
A. Tài sản đang dùng (I+II+III+IV)	666.979.730.589	835.205.036.010	168.225.305.421
I. TSCĐ và đầu tư dài hạn	235.746.110.301	362.194.478.218	126.448.367.917
1. Tài sản cố định	31.973.904.472	75.385.335.305	43.411.430.833
a. TSCĐ hữu hình	31.973.904.472	75.385.335.305	43.411.430.833
b. TSCĐ thuê tài chính	-	-	-
c. TSCĐ vô hình	-	-	-
2. Bất động sản đầu tư	-	-	-
3. Các khoản đầu tư TC dài hạn	202.114.873.189	284.153.930.789	82.039.057.600
4. Chi phí XD/CB dở dang	541.701.273	541.701.273	-
5. Phải thu dài hạn (gồm cả KC, KQ)	709.980.250	709.980.250	-
6. Chi phí trả trước dài hạn	405.651.117	1.403.530.601	997.879.484
II. TSLĐ và đầu tư ngắn hạn	431.233.620.288	431.233.591.588	(28.700)
1. Tiền và tương đương tiền	185.609.398.368	185.609.398.368	-
+ Tiền mặt tồn quỹ	750.603.000	750.603.000	-
+ Tiền gửi ngân hàng	18.858.795.368	18.858.795.368	-
+ Các khoản tương đương tiền	166.000.000.000	166.000.000.000	-
2. Đầu tư tài chính ngắn hạn	225.309.627.335	225.309.627.335	-
3. Các khoản phải thu	16.473.854.542	16.473.825.842	(28.700)
4. Vật tư hàng hoá tồn kho	224.816.887	224.816.887	-
5. Tài sản lưu động khác	3.615.923.156	3.615.923.156	-
6. Chi phí sự nghiệp	-	-	-
III. Giá trị lợi thế kinh doanh của doanh nghiệp	-	41.776.966.204	41.776.966.204
IV. Giá trị quyền sử dụng đất	-	-	-
B. Tài sản gắn liền với đất chờ bàn giao	-	-	-
C. Tài sản chờ thanh lý và chờ xử lý	-	-	-
D. Tài sản hình thành từ quỹ phúc lợi, khen thưởng	-	-	-
TỔNG GIÁ TRỊ TÀI SẢN CỦA DOANH NGHIỆP (A + B + C + D)	666.979.730.589	835.205.036.010	168.225.305.421
Trong đó:			
TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ DOANH NGHIỆP (Mục A)	666.979.730.589	835.205.036.010	168.225.305.421
E1. Nợ thực tế phải trả	93.144.861.164	93.144.860.564	(600)
TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ PHÂN VỐN NHÀ NƯỚC TẠI DOANH NGHIỆP (A-E1)	573.834.869.425	742.060.175.446	168.225.306.021

(Nguồn: Biên bản xác định giá trị doanh nghiệp của Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội)

Theo điều 1 Quyết định 7189/QĐ-UBND ngày 29/12/2014 của Ủy ban nhân dân thành phố Hà Nội về việc phê duyệt giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội thuộc Tổng công ty Du lịch Hà Nội tại thời điểm 0h ngày 01/4/2014 với các nội dung sau:

“ 2. Về xử lý về tài chính (Tài sản không tính trong giá trị doanh nghiệp)**2.1 Cơ sở nhà đất thuộc diện phải bàn giao thu hồi, xử lý tại 03 địa điểm:**

- Số 117 Phố Lê Duẩn: Bàn giao nguyên trạng cho công ty TNHH MTV Quản lý và Phát triển nhà Hà Nội để tiếp tục thực hiện bán đấu giá theo Quyết định số 6492/QĐ-UBND ngày 29/10/2013 của UBND thành phố.

- Số 10 Chợ Nhân Chính, Thanh Xuân: Chuyển giao về Sở Xây dựng để xử lý theo Quyết định số 5984/QĐ-UBND ngày 13/11/2009 của UBND Thành phố Hà Nội.

- Số 77 Phố Nguyễn An Ninh: Chuyển giao UBND quận Hoàng Mai để sắp xếp xử lý theo quy hoạch sử dụng đất theo Quyết định số 5984/QĐ-UBND ngày 13/11/2009 của UBND thành phố Hà Nội:

- *Giao Tổng công ty Du lịch Hà Nội chỉ đạo Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội phối hợp với các đơn vị nêu trên lập hồ sơ bàn giao xong trước thời điểm chuyển doanh nghiệp Nhà nước sang Công ty cổ phần.*

- *Sở xây dựng Hà Nội, UBND quận Hoàng Mai và Công ty TNHH MTV quản lý và phát triển nhà Hà Nội có trách nhiệm tiếp nhận và xử lý các địa điểm nêu trên, báo cáo khó khăn vướng mắc (nếu có) về UBND Thành phố để xem xét xử lý.*

2.2 Cơ sở nhà đất nằm trong quy hoạch, không được phép xây dựng công trình: Cửa hàng chợ Nguyễn Công Trứ tạm giao cho Công ty quản lý sử dụng, trả tiền thuê đất hàng năm, khi thành phố thu hồi phải hoàn trả ngay không được bồi hoàn và chịu trách nhiệm trước thành phố không để tranh chấp, công nợ không thu hồi được.

2.3 Tài sản hư hỏng không sử dụng được, không cần dùng, chờ thanh lý:

- Tài sản cố định hư hỏng, không sử dụng được, chờ thanh lý với nguyên giá là 116.830.305 đồng, giá trị còn lại bằng 0 bao gồm: 01 Ti vi Sam sung 50 inch, Cửa cuốn Trung tâm Lữ hành (01 cửa chính + 03 cửa phụ);

- Công cụ dụng cụ đã phân bổ hết giá trị, hư hỏng không thể sử dụng được, không cần dùng, chờ thanh lý (bao gồm có 35 danh mục). Nguyên giá là 159.277.344 đồng, giá trị còn lại bằng 0.

Giao Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội có trách nhiệm tổ chức bán thanh lý các

tài sản, công cụ dụng cụ nêu trên theo quy định hiện hành, đến thời điểm công bố Quyết định giá trị doanh nghiệp mà chưa xử lý được phải bàn giao về Tổng công ty Du lịch Hà Nội để tiếp tục xử lý.

3. Cho phép công ty đưa tài sản trên đất tại 14 địa điểm vào xác định giá trị doanh nghiệp thực hiện cổ phần hóa như sau:

3.1 Nhà đất thuê của Nhà nước: 09 địa điểm (Không đánh giá phần diện tích nhà, đất thuê của nhà nước, chỉ đánh giá phần diện tích công ty tự đầu tư xây dựng), cụ thể:

- Địa điểm số 8 Tô Hiến Thành, phường Bùi Thị Xuân:

Diện tích đất thực tế: 123,43m²; Tổng diện tích xây dựng: 329,81m² (nhà 3 tầng), trong đó: diện tích nhà thuê của Nhà nước là 281,7m²; Do nhu cầu sử dụng năm 1992 công ty cải tạo, mở rộng diện tích tăng thêm là 48,11m² (Theo giấy phép xây dựng số 2611192 GP/KTST).

Phần diện tích do công ty đầu tư xây dựng mở rộng tăng thêm 48,11 m² được tính khi xác định GTDN.

- Địa điểm số 157 Phố Huế, phường phố Huế:

Diện tích đất thực tế: 50,2 m²; Tổng diện tích xây dựng: 233,96 m²; trong đó: Diện tích nhà thuê của Nhà nước: 50,2 m² (nguyên nhà 1 tầng, cấp 4), diện tích sàn tăng thêm sau khi công ty đầu tư xây dựng mở rộng thành nhà 3 tầng với diện tích 183,26 m².

Phần diện tích do công ty đầu tư xây dựng mở rộng 183,26 m² được tính khi xác định GTDN.

- Địa điểm số 18 Lương Văn Can, phường Hàng Đào:

Diện tích đất thực tế: 34,16m² (Tầng 1); Tổng diện tích xây dựng 34,16m²

- Địa điểm số 102 Hàng Trống, phường Hàng Trống:

Diện tích đất thực tế: 63,04 m² (Tầng 1); Tổng diện tích xây dựng 63,04m²

- Địa điểm số 6B Tràng Thi, phường Hàng Trống:

Diện tích đất thực tế: 79,44m² (Tầng 1); Tổng diện tích xây dựng 79,44m²

- Địa điểm số 54 Triệu Việt Vương, Bùi Thị Xuân:

Diện tích đất thực tế: 72,74m² (Tầng 1); Tổng diện tích xây dựng 72,74m²

- Địa điểm số 36 Lê Thái Tổ, phường Hàng Trống

Diện tích đất thực tế: 141,4m² (Tầng 1); Tổng diện tích xây dựng 141,4m²

- Địa điểm số 15 Hàng Khay, phường Tràng Tiền:

Diện tích đất thực tế: 54,8m² (Tầng 1); Tổng diện tích xây dựng 54,8m²

- Địa điểm số 33 Hàng Khay, phường Tràng Tiền:

Diện tích đất thực tế: 58,72m² (Tầng 1); Tổng diện tích xây dựng 58,72m².

Đối với các địa điểm công ty đang cho thuê, công ty có trách nhiệm thực hiện theo đúng Quyết định số 32/2012/QĐ-UBND ngày 12/11/2012 về việc ban hành quy định về quản lý, sử dụng quỹ nhà thuộc sở hữu nhà nước sử dụng vào mục đích kinh doanh, dịch vụ trên địa bàn thành phố Hà Nội.

3.2 Tài sản trên đất tại 05 địa điểm (Không xác định giá trị đất) cụ thể:

- Địa điểm số 273 Kim Mã, Giảng Võ, Ba Đình, Hà Nội:

Diện tích đất thực tế: 1.852 m², nhà 7 tầng kết cấu bê tông cốt thép, tổng diện tích xây dựng 9.322 m², trong đó diện tích: sàn xây dựng 8.268 m², sân 844m², tường rào 210 m².

- Địa điểm số 2 Núi Trúc, Kim Mã, Ba Đình, Hà Nội:

Diện tích đất thực tế: 1.667 m², tổng diện tích xây dựng (nhà 6 tầng bê tông lắp ghép) 4.295 m², trong đó diện tích: sàn xây dựng 2.968,35 m²; Nhà cấp 4 và bể nước nửa nổi nửa chìm 39,7m², sân 1.189,3 m², tường rào 97,8m².

- Địa điểm số 53A Hàng Chuối, phường Phạm Đình Hồ:

Diện tích đất thực tế: 264,5 m² (nhà 3 tầng), tổng diện tích xây dựng 581,11 m², trong đó diện tích: sàn xây dựng 460,11 m², sân 121 m².

- Địa điểm số 98 Hàng Trống, phường Hàng Trống:

Diện tích đất thực tế: 161,3 m² (nhà 3 tầng); Tổng diện tích xây dựng 413,66 m².

- Địa điểm số 18 (315) Lương Đình Cửa, phường Kim Liên:

Diện tích đất thực tế: 71,6 m² (tầng 1); Tổng diện tích xây dựng 71,6 m².

4. Cho phép Công ty kế thừa các khoản đầu tư tài chính dài hạn tính vào giá trị doanh nghiệp để thực hiện cổ phần hóa theo quy định tại điều 33 Nghị định 59/2011/NĐ-CP ngày 18 tháng 07 năm 2011 về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần, bao gồm

37

04 công ty: Công ty Liên doanh khách sạn TNHH Hà Nội Hotel, Công ty TNHH Global Toserco, Công ty cổ phần du lịch và thương mại Sao Phương Đông, Công ty cổ phần Taxi Hanoi Tourist, kết quả như sau:

- Tổng giá trị đầu tư tài chính dài hạn theo sổ sách: 202.114.873.189 đồng
- Tổng giá trị đầu tư tài chính dài hạn xác định lại: 284.153.930.789 đồng
- Chênh lệch tăng: 82.039.057.600 đồng.

*** Về xử lý tài sản của Công ty TNHH GLOBAL TOSERCO có vốn đầu tư nước ngoài chuyển giao cho Nhà nước Việt Nam theo cam kết:**

- Công ty cổ phần có trách nhiệm kế thừa quyền lợi và nghĩa vụ tại Công ty TNHH Global Toserco kể từ ngày công ty cổ phần được cấp đăng ký kinh doanh đến hết thời hạn ghi trong hợp đồng liên doanh và Giấy phép đầu tư cấp cho công ty liên doanh là 02/11/2042 (tức còn khoảng 28 năm). Sau ngày 02/11/2042 toàn bộ tài sản của công ty liên doanh thuộc quyền quản lý và sử dụng của Nhà nước Việt Nam là UBND Thành phố Hà Nội.

- Giao Cục Thuế Hà Nội có trách nhiệm theo dõi và thu hồi khoản tiền thu sử dụng vốn từ năm 1992 đến năm 2001 là 1.795.939.385 đồng về ngân sách nhà nước theo quy định.

*** Về Công ty liên doanh khách sạn TNHH Hà Nội Hotel sẽ thực hiện chuyển đổi thành công ty cổ phần:**

Công ty TNHH MTV Du lịch dịch vụ Hà Nội có trách nhiệm phối hợp với đối tác nước ngoài có vốn góp tại công ty liên doanh xây dựng phương án cụ thể chuyển đổi công ty liên doanh khách sạn TNHH Hà Nội Hotel sang công ty cổ phần theo quy định của pháp luật, báo cáo UBND Thành phố trình Thủ tướng Chính phủ chấp thuận. Đến thời điểm chuyển DNNN sang công ty cổ phần nếu chưa thực hiện xong thì Công ty cổ phần kế thừa và tiếp tục chuyển đổi công ty liên doanh sang công ty cổ phần.

- Sau khi xác định giá trị doanh nghiệp của Công ty liên doanh khách sạn TNHH Hà Nội Hotel để chuyển đổi sang công ty cổ phần nếu có phát sinh chênh lệch tăng (đối với phần vốn đầu tư của Công ty TNHH MTV Du lịch dịch vụ Hà Nội tại công ty liên doanh) sẽ thực hiện nộp vào ngân sách Nhà nước.

- Trường hợp nếu không được Thủ tướng Chính phủ chấp thuận thì Công ty cổ phần được kế thừa quyền lợi và nghĩa vụ tại công ty liên doanh đến hết thời hạn ghi trong giấy chứng nhận đầu

tư cấp cho công ty liên doanh là 27/8/2032 (tức còn 18 năm). Sau ngày 27/8/2032 toàn bộ tài sản của Công ty liên doanh phải bàn giao cho Bên Việt Nam là UBND Thành phố Hà Nội xử lý theo quy định tại Nghị định 29/2014/NĐ-CP ngày 10/4/2014 của Chính Phủ.

5. Về công nợ phải thu, phải trả:

5.1 Đối với khoản phải nộp lợi nhuận sau thuế quý I/2014 là: 58.013.164.882 đồng là khoản lợi nhuận còn lại sau khi đã phân phối vào Quỹ đầu tư phát triển, Quỹ khen thưởng phúc lợi, Trích quỹ thưởng Viên chức quản lý doanh nghiệp theo Nghị định số 71/NĐ-CP.

Tổng công ty Du lịch Hà Nội phối hợp với Công ty TNHH MTV Du lịch dịch vụ Hà Nội để thực hiện theo quy định tại Thông tư số 187/2013/TT-BTC ngày 5/12/2013 hướng dẫn thực hiện Nghị định số 204/2013/NĐ-CP ngày 05 tháng 12 năm 2013 của Chính phủ và các quy định hiện hành.

5.2 Đối với Quỹ khen thưởng và Quỹ phúc lợi: 3.913.797.749 đồng, Chủ tịch, Giám đốc Công ty TNHH MTV Du lịch dịch vụ Hà Nội phối hợp với tổ chức công đoàn tại doanh nghiệp, xây dựng phương án và quyết định việc phân chia cho người lao động đang làm việc tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp theo số năm công tác.

Riêng đối với Quỹ thưởng Viên chức quản lý: 690.033.478 đồng, doanh nghiệp báo cáo cấp có thẩm quyền quyết định thưởng cho đối tượng theo quy định hiện hành trước thời điểm chuyển DNNN sang công ty cổ phần.

6. Về đất đai và nhà cửa:

Công ty cổ phần tiếp tục quản lý, sử dụng 14 địa điểm cơ sở nhà đất quy định tại khoản 3 điều 1 quyết định này.

Đối với đất đai tại các địa điểm nêu trên, Công ty cổ phần có trách nhiệm:

- Liên hệ với Sở xây dựng, Công ty TNHH một thành viên Quản lý và Phát triển nhà Hà Nội để tiếp tục ký hợp đồng thuê nhà đất của Nhà nước.

- Liên hệ với Sở Tài nguyên và Môi trường để thực hiện thủ tục ký hợp đồng thuê đất với nhà nước theo quy định:

+ Đối với 03 địa điểm (Số 273 Kim Mã, số 2 Núi Trúc và số 98 Hàng Trống) tiếp tục thực

hiện theo quyết định của UBND Thành phố và ký hợp đồng thuê đất với Sở Tài nguyên và Môi trường theo quy định.

+ Đối với 02 địa điểm (số 53A Hàng Chuối và 18 Lương Đình Cửa) Công ty chưa hoàn thành thủ tục pháp lý về đất (chưa được UBND Thành phố có quyết định cho thuê, cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất theo quy định luật đất đai), công ty tiếp tục làm thủ tục thuê đất của nhà nước theo quy định hiện hành.

Công ty cổ phần có trách nhiệm kế thừa và thực hiện mọi nghĩa vụ về quản lý, sử dụng đất theo quy định của Pháp luật. Việc chuyển nhượng, chuyển đổi, cho thuê, thay đổi mục đích sử dụng đất phải được sự chấp thuận bằng văn bản của UBND Thành phố Hà Nội. Công ty cổ phần có trách nhiệm sử dụng đất đúng mục đích ghi trong hợp đồng, nếu sử dụng đất sai mục đích, không hiệu quả, UBND Thành phố sẽ thu hồi theo quy định hiện hành của Luật đất đai.”

2. Tài sản cố định của doanh nghiệp

2.1. Tài sản cố định :

Bảng tổng hợp tài sản cố định tại ngày 31/3/2014

Đơn vị tính : Đồng

STT	Loại tài sản	Giá trị số kế toán		Đánh giá lại		Chênh lệch		
		Nguyên giá	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Giá trị còn lại	
1	2	3	4	5	6	7	8 = 6-3	9 = 7 - 5
A.	TSCĐ đang sử dụng	57.138.695.848	25.164.791.376	31.973.904.472	98.494.187.538	75.385.335.305	41.355.491.690	43.411.430.833
1.	TSCĐ hữu hình	57.138.695.848	25.164.791.376	31.973.904.472	98.494.187.538	75.385.335.305	41.355.491.690	43.411.430.833
1.1	Nhà cửa, vật kiến trúc	38.058.556.670	12.262.049.234	25.796.507.436	79.355.967.713	65.289.292.928	41.297.411.043	39.492.785.492
1.2	Phương tiện vận tải	2.000.159.364	1.891.145.383	109.013.981	2.000.159.364	722.795.456	-	613.781.475
1.3	Máy móc, thiết bị và TSCĐ khác	17.079.979.814	11.011.596.759	6.068.383.055	17.138.060.461	9.373.246.921	58.080.647	3.304.863.866
2.	TSCĐ thuê tài chính	-	-	-	-	-	-	-
3.	TSCĐ vô hình	-	-	-	-	-	-	-
4.	Bất động sản đầu tư	-	-	-	-	-	-	-
B.	Tài sản gắn liền với đất chờ bàn giao	-	-	-	-	-	-	-
C.	TSCĐ chờ thanh lý	116.830.305	116.830.305	-	-	-	(116.830.305)	-
1.	TSCĐ hữu hình	-	-	-	-	-	-	-
D.	TS hình thành từ Quỹ KTPL	-	-	-	-	-	-	-
	Tổng cộng	57.255.526.153	25.281.621.681	31.973.904.472	98.494.187.538	75.385.335.305	41.238.661.385	43.411.430.833

(Nguồn: Biên bản xác định giá trị doanh nghiệp của Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội)

2.2 Tình hình sử dụng đất đai, nhà xưởng

Việc quản lý sử dụng các cơ sở nhà đất của đơn vị được UBND Thành phố phê duyệt tại Quyết định số 5964/QĐ-UBND về việc phê duyệt phương án sắp xếp lại, xử lý nhà, đất thuộc sở hữu nhà nước của Công ty TNHH Nhà nước một thành viên Du lịch Dịch vụ Hà Nội theo Quyết định số 09/2007/QĐ-TTg ngày 19/01/2007 của Thủ tướng Chính phủ:

TT	Địa điểm	Năm sử dụng	Diện tích đất (M ²)	Diện tích sàn XD (M ²)	Hồ sơ pháp lý	Mục đích sử dụng
I Nhà đất Công ty quản lý (đã ký HĐ thuê đất): 5 cơ sở						
1	273 Kim Mã (B3b Giảng Võ)	Năm 1988	1.852	8.268	- Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất BM 666092 ngày 06/06/2013 do Sở Tài nguyên và Môi trường cấp - Đã ký hợp đồng thuê đất 30 năm với Sở Tài nguyên và Môi trường	Làm văn phòng và kinh doanh
2	2 Núi Trúc (Vạn Phúc)	Năm 1985	1.667	2.968,35	- Hợp đồng thuê nhà đất số 90-2006/TNMTNĐ-HĐTĐTN ngày 19/7/2006 với Sở tài nguyên MT-NĐ, thời hạn thuê 30 năm kể từ ngày 15/10/1993. Diện tích đất thuê là 1.667 m ²	Làm văn phòng và kinh doanh
3	98 Hàng Trống	Năm 1988	161,3	413,66	-Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất số BS 762333 ngày 11/12/2014. -Hợp đồng thuê đất số 432/HĐTĐ ngày 29/07/2014 với UBND thành phố Hà Nội, thời hạn thuê 50 năm từ ngày 15/10/1993. Diện tích đất thuê là 161,3 m ²	Làm kinh doanh
4	53A Hàng Chuối	Năm 1988	264,5	460,11	Nhà mua của tư nhân: Văn tự bán nhà, Tờ khai nộp lệ phí trước bạ ngày 21/10/1993. Diện tích đất đã mua là 246,24 m ²	Kinh doanh
5	18 Lương Định Của	Năm 1988	71,6	71,6	- Không có hồ sơ - Thông báo thu tiền thuê đất kỳ 1/2014 số 71/1-2014/TB-CCT ngày 28/04/2014	Kinh doanh
II Địa điểm thuê nhà của Nhà nước: (9 cơ sở)						
1	8 Tô Hiến Thành	Năm 1960	123,43	329,81	Hợp đồng thuê nhà đất số 63/HĐTN26/XD ngày 15/01/2009	-Kinh doanh

Tổ chức tư vấn: CÔNG TY CỔ PHẦN THẨM ĐỊNH GIÁ VÀ DỊCH VỤ TÀI CHÍNH HÀ NỘI (VFS)

					với Công ty Quản lý và Phát triển nhà Hà Nội, thời hạn thuê 5 năm từ ngày 01/01/2009 đến 01/01/2014. Diện tích nhà thuê là 281,7 m ² , diện tích đất thuê là 123,43 m ²	-Tháng 11/2014 CT đã ký HĐ thuê nhà đất, hiện đang chờ Sở XD xác nhận
2	157 Phố Huế	Năm 1960	50,2	233,96	Hợp đồng thuê nhà đất số 65/HĐTN26/XD ngày 18/06/2009 với Công ty Quản lý và Phát triển nhà Hà Nội, thời hạn thuê 5 năm từ ngày 01/01/2009 đến 01/01/2014. Diện tích nhà thuê là 50,2 m ² , diện tích đất thuê là 50,2 m ²	- K doanh -Tháng 11/2014 CT đã ký HĐ thuê nhà đất, hiện đang chờ Sở XD xác nhận
3	36 Lê Thái Tổ	Năm 1960	141,4	141,4	Hợp đồng thuê nhà đất số 15/XNHK/HĐTNCD ngày 13/01/2014 với Công ty TNHH MTV Quản lý và Phát triển nhà Hà Nội, thời hạn thuê 3 năm từ ngày 01/01/2014 đến 31/12/2016. Diện tích nhà thuê là 141,4 m ² , diện tích đất thuê là 141,4 m ²	Kinh doanh
4	6B Tràng Thi	Năm 1960	79,44	79,44	Hợp đồng thuê nhà đất số 14/XNHK/HĐTNCD ngày 13/01/2014 với Công ty TNHH MTV Quản lý và Phát triển nhà Hà Nội, thời hạn thuê 3 năm từ ngày 01/01/2014 đến 31/12/2016. Diện tích nhà thuê là 79,44 m ² , diện tích đất thuê là 79,44 m ²	Kinh doanh
5	15 Hàng Khay	Năm 1960	54,8	54,8	Hợp đồng thuê nhà đất số 27/XNHK/HĐTNCD ngày 14/01/2014 với Công ty TNHH MTV Quản lý và Phát triển nhà Hà Nội, thời hạn thuê 3 năm từ ngày 01/01/2014 đến 31/12/2016. Diện tích nhà thuê là 54,8 m ² , diện tích đất thuê là 54,8 m ²	Kinh doanh

6	33 Hàng Khay	Năm 1960	58,72	58,72	Hợp đồng thuê nhà đất số 26/XNHK/HĐTNCĐ ngày 14/01/2014 với Công ty TNHH MTV Quản lý và Phát triển nhà Hà Nội, thời hạn thuê 3 năm từ ngày 01/01/2014 đến 31/12/2016. Diện tích nhà thuê là 58,72 m ² , diện tích đất thuê là 58,72 m ²	Kinh doanh
7	54 Triệu Việt Vương (Bao gồm cả điểm 29 Trần nhân tông)	Năm 1960	72,74	72,74	Hợp đồng thuê nhà đất số 64/XN4/HĐTNCĐ ngày 12/05/2009 với Công ty Quản lý và Phát triển nhà Hà Nội, thời hạn thuê 5 năm từ ngày 01/01/2009 đến 01/01/2014. Diện tích nhà thuê là 72,74 m ² , diện tích đất thuê là 72,74 m ²	Kinh doanh
8	18 Lương Văn Can	Năm 1960	34,16	34,16	Hợp đồng thuê nhà đất số 28/XNHK/HĐTNCĐ ngày 16/01/2014 với Công ty TNHH MTV Quản lý và Phát triển nhà Hà Nội, thời hạn thuê 3 năm từ ngày 01/01/2014 đến 31/12/2016. Diện tích nhà thuê là 34,16 m ² , diện tích đất thuê là 34,16 m ²	Kinh doanh tour du lịch và đại lý vé máy bay
9	102 Hàng Trống	Năm 1960	63,04	63,04	Hợp đồng thuê nhà đất số 25/XNHK/HĐTNCĐ ngày 16/01/2014 với Công ty TNHH MTV Quản lý và Phát triển nhà Hà Nội, thời hạn thuê 3 năm từ ngày 01/01/2014 đến 31/12/2016. Diện tích nhà thuê là 63,04 m ² , diện tích đất thuê là 63,04 m ²	Kinh doanh đại lý vé máy bay
III Cơ sở nằm trong quy hoạch: (01 cơ sở)						
1	Cửa hàng cắt tóc tại chợ Nguyễn Công Trứ	Năm 1960	60,5	60,5	Nhà tự quản: Trả tiền thuê đất hàng năm	Kinh doanh
IV Cơ sở chuyển giao Sở Xây dựng, UBND quận Hoàng Mai: (02 cơ sở)						
1	Tổ 10- Chợ Nhân Chính, Thanh Xuân	Năm 1960	87,8	87,8	Nhà tự quản: Công ty đã có văn bản số 153/TSC-ĐTTĐ ngày 14/6/2013 đề nghị; Sở Xây dựng chưa thu hồi	Đang bị chiếm dụng

2	Số 77 Nguyễn An Ninh, Hoàng Mai	Năm 1960	58,7	45	Nhà tự quản: Công ty đã có văn bản số 154/TSC-ĐTTĐ ngày 14/6/2013; UBND quận Hoàng Mai chưa thu hồi	Đang bị chiếm dụng
V Cơ sở Công ty góp vốn tham gia Công ty cổ phần, liên doanh: (03 cơ sở)						
1	Công ty Liên doanh Khách sạn TNHH Hà Nội Hotel- D8, Giảng Võ, phường Giảng Võ, quận Ba Đình, Hà Nội		5.016 m ²		Đã ký hợp đồng thuê đất	
2	Công ty TNHH Global Toserco-Khách sạn Pullman Hanoi (40 Cát Linh, phường Cát Linh, quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội)		14.760 m ²			
3	269 Kim Mã (B4b G.võ)	Năm 1985	3.644		Đã ký hợp đồng thuê đất	Góp vốn liên doanh
V Cơ sở bàn giao lại UBND TP Hà Nội: (02 cơ sở)						
1	7A Phó Huế	Năm 1960	34,74	24,75	Thuê nhà của XNQL nhà Q.Hoàn Kiếm: Đã bàn giao theo quyết định số 6494/QĐ-UBND ngày 29/10/2013 của UBND Thành phố Hà Nội	Đã bàn giao
2	117 Lê Duẩn	Năm 1960	52,16	52,16	Quyết định số 6492/QĐ-UBND ngày 29/10/2013 của UBND Thành phố Hà Nội về việc thu hồi, chuyển công năng sử dụng địa điểm nhà đất là nhà chuyên dùng thuộc sở hữu nhà nước	Chưa bàn giao được do vướng mắc về giải phóng mặt bằng phần diện tích sử dụng chung 15,76m ²

Nguồn : Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội

- Địa điểm 273 Kim Mã : Diện tích đất 1.852 m², đất thuê của Sở Tài nguyên môi trường và Nhà đất. Là toà nhà 6 tầng và 1 tầng hầm có tổng diện tích sàn xây dựng : 8.268 m² được xây dựng bằng nguồn vốn tự có và vay Ngân hàng, hiện đang kinh doanh cho thuê văn

45

phòng (Chủ yếu các công ty lớn lựa chọn làm nơi đặt trụ sở như : Ngân hàng VIBank, Ngân hàng G.Bank,...) Một nửa tầng 2 làm trụ sở Công ty.

- *Địa điểm Số 2 Núi Trúc* : Diện tích đất 1.667 m², diện tích sàn xây dựng 2.968,35 m². Đất thuê của Sở Tài nguyên môi trường và Nhà đất. Là toà nhà 6 tầng xây dựng bằng nguồn vốn ngân sách cấp, hiện đang cho khách hàng trong và ngoài nước thuê làm văn phòng và nhà ở với mức giá bình quân 12 – 14 USD/m². Công suất đạt 80%. Một nửa tầng 2 làm văn phòng Trung tâm nhà và dịch vụ. Toà nhà này được xây dựng từ năm 1988, xây thấp tầng hiệu quả không cao nay đã xuống cấp. Doanh thu năm 2013 đạt 6,5 tỷ. Dự kiến sau cổ phần sẽ xây dựng toà cao ốc văn phòng cho thuê. Hiệu quả phân tích ở phần đầu tư dự án sau cổ phần.

- *Địa điểm 98 Hàng Trống* : Diện tích đất 161,3 m², diện tích sàn xây dựng 413,66 m². Nhà 3 tầng, ký hợp đồng thuê đất với Sở Tài nguyên môi trường và Nhà đất. Tầng 3 làm văn phòng của Xí nghiệp dịch vụ Du lịch. Tầng 1 và 2 hợp tác kinh doanh với nhà hàng ăn Ý, hiện sử dụng 5 lao động của Công ty... Năm 2013 doanh thu đạt 1,3 tỷ, lợi nhuận đạt 360 triệu. Dự kiến sau cổ phần Công ty sẽ đầu tư xây dựng khách sạn mini với 35 phòng. Hiệu quả phân tích ở phần phương án sau cổ phần.

- *Địa điểm 53 Hàng Chuối* : Diện tích đất 264,5 m², diện tích sàn xây dựng 460,11 m². Năm 1988, Công ty dùng vốn kinh doanh để mua nhà của tư nhân, hàng năm vẫn nộp tiền thuê đất theo quy định. Hiện đang kinh doanh nhà hàng. Ước tính doanh thu năm 2014 đạt 1 tỷ, lợi nhuận đạt 300 triệu

- *Địa điểm 18 Lương Đình Cửa* : Diện tích đất 71,6 m², diện tích sàn xây dựng 71,6 m². Không có hồ sơ giấy tờ (chỉ có tờ khai 245, 196). Hiện đang kinh doanh dịch vụ sửa chữa điện. Ước tính doanh thu năm 2014 : 144 triệu, lợi nhuận : 40 triệu.

VIII. PHƯƠNG ÁN ĐẦU TƯ VÀ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP SAU CỔ PHẦN HÓA

1. Thông tin về doanh nghiệp sau cổ phần hóa

1.1. Thông tin cơ bản

- Tên đầy đủ tiếng Việt:

CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH DỊCH VỤ HÀ NỘI

- Tên viết tắt tiếng Việt:

CÔNG TY DU LỊCH DỊCH VỤ HÀ NỘI

46

- Tên viết bằng tiếng Anh:

HANOI TOURIST SERVICE JOINT-STOCK COMPANY

- Tên thương hiệu và viết tắt tiếng Anh:

HANOI TOSERCO

- Trụ sở chính Công ty: Số 273 Kim Mã - Phường Giảng Võ - Quận Ba Đình - Thành phố Hà Nội- Việt Nam.

- Điện thoại : (04) 37262626 / (04) 37262728

- Fax: (04) 37262571

- E-mail: hanoitoserco@tosercohanoi.com

- Website: www.tosercohanoi.com;

www.hanoitoserco.vn

www.hanoitoserco.com.vn

- Biểu tượng:



Màu sắc : Xanh nước biển sẫm, đỏ sẫm, màu trắng.

Logo : Vòng tròn được chia cắt bởi chữ TSC, 3 chữ này được nằm gọn trong vòng tròn.

Chữ **Hanoi Toserco** được viết theo font chữ VN Helvetins

1.2. Ngành nghề kinh doanh

STT	Tên ngành	Mã ngành
1	Điều hành tua du lịch Chi tiết: Kinh doanh lữ hành quốc tế và nội địa	7912 (Chính)
2	Đại lý du lịch	7911
3	Dịch vụ hỗ trợ liên quan đến quảng bá và tổ chức tua du lịch	7920
4	Vận tải hành khách đường bộ khác Chi tiết: Kinh doanh vận chuyển khách du lịch	4932

5	Dịch vụ lưu trú ngắn ngày (không bao gồm kinh doanh vũ trường, quán bar, phòng hát karaoke)	5510
6	Cơ sở lưu trú khác Chi tiết: - Dịch vụ cung cấp cơ sở lưu trú tạm thời hoặc dài hạn là các phòng đơn, phòng ở chung hoặc nhà ở tập thể cho người lao động nước ngoài và các đối tượng khác, chỗ nghỉ trọ trên xe lưu động, lều trại du lịch. - Dịch vụ cung cấp cơ sở lưu trú ngắn hạn là phương tiện lưu trú làm bằng vải, bạt được sử dụng cho khách du lịch trong bãi cắm trại, du lịch dã ngoại.	5590
7	Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động Chi tiết: Dịch vụ ăn uống (không bao gồm kinh doanh vũ trường, quán bar, phòng hát karaoke);	5610
8	Cung cấp dịch vụ ăn uống theo hợp đồng không thường xuyên với khách hàng (phục vụ tiệc, hội họp, đám cưới...)	5621
9	Dịch vụ phục vụ đồ uống	5630
10	Sản xuất món ăn, thức ăn chế biến sẵn	1075
11	Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh	4722
12	Bán lẻ đồ uống trong các cửa hàng chuyên doanh	4723
13	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê Chi tiết: Kinh doanh bất động sản	6810
14	Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận (trừ hoạt động điều tra)	7320
15	Cho thuê thiết bị thể thao, vui chơi giải trí	7721
16	Tổ chức giới thiệu và xúc tiến thương mại	8230
17	Hoạt động của các công viên vui chơi và công viên theo chủ đề	9321
18	Dịch vụ tắm hơi, massage và các dịch vụ tăng cường sức khỏe tương tự (trừ hoạt động thể thao) Chi tiết: Nhóm này gồm: Dịch vụ tắm hơi, massage, tắm nắng, thẩm mỹ không dùng phẫu thuật (đánh mỡ bụng, làm thon thả thân hình...)	9610
19	Giặt là, làm sạch các sản phẩm dệt và lông thú	9620
20	Cắt tóc, làm đầu, gội đầu	9631
21	Hoạt động dịch vụ phục vụ hôn lễ	9633
22	Xây dựng nhà các loại	4100

23	Phá dỡ	4311
24	Chuẩn bị mặt bằng (không bao gồm dò mìn và các hoạt động tương tự tại mặt bằng xây dựng)	4312
25	Lắp đặt hệ thống điện	4321
26	Lắp đặt hệ thống cấp, thoát nước, lò sưởi và điều hòa không khí	4322
27	Lắp đặt hệ thống xây dựng khác Chi tiết nhóm này gồm: - Lắp đặt hệ thống thiết bị công nghiệp trong ngành xây dựng và xây dựng dân dụng như : + Thang máy, cầu thang tự động, + Các loại cửa tự động, + Hệ thống đèn chiếu sáng, + Hệ thống hút bụi, + Hệ thống âm thanh, + Hệ thống thiết bị dùng cho vui chơi giải trí. Loại trừ: Lắp đặt hệ thống nung điện ván gỗ ghép chân tường được phân vào nhóm 43210 (Lắp đặt hệ thống điện).	4329
28	Hoàn thiện công trình xây dựng	4330
29	Hoạt động xây dựng chuyên dụng khác	4390
30	Đại lý, môi giới, đấu giá Chi tiết: Đại lý, môi giới (không bao gồm môi giới bất động sản chứng khoán, bảo hiểm, xuất khẩu lao động và môi giới hôn nhân có yếu tố nước ngoài);	4610
31	Bán lẻ hàng may mặc, giày dép, hàng da và giả da trong các cửa hàng chuyên doanh	4771
32	Bán lẻ thuốc, dụng cụ y tế, mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh Chi tiết: - Bán lẻ dụng cụ y tế, mỹ phẩm và vật phẩm vệ sinh trong các cửa hàng chuyên doanh	4772
33	Bán lẻ hàng hóa khác mới trong các cửa hàng chuyên doanh	4773
34	Bán lẻ theo yêu cầu đặt hàng qua bưu điện hoặc internet	4791
35	Vận tải hành khách đường bộ trong nội thành, ngoại thành (trừ vận tải bằng xe buýt)	4931

36	Bán lẻ lương thực, thực phẩm, đồ uống, thuốc lá, thuốc Lào chiếm tỷ trọng lớn trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp (trừ thuốc lá ngoại)	4711
37	Bán lẻ lương thực, thực phẩm đồ uống, thuốc lá, thuốc Lào lưu động hoặc tại chợ	4781
38	Bán lẻ thảm, đệm, chăn, màn, rèm, vật liệu phủ tường và sàn trong các cửa hàng chuyên doanh	4753
39	Bán lẻ hàng hóa đã qua sử dụng trong các cửa hàng chuyên doanh	4774
40	Bán lẻ đồ ngũ kim, sơn, kính và thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng trong các cửa hàng chuyên doanh	4752
41	Bán lẻ trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp	4719
42	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ trực tiếp cho vận tải đường sắt và đường bộ Chi tiết: Hoạt động dịch vụ hỗ trợ trực tiếp cho vận tải đường bộ	5221
43	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ trực tiếp cho vận tải đường thủy	5222
44	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải Chi tiết: Đại lý vé máy bay	5229
45	Tư vấn, môi giới, đấu giá bất động sản, đấu giá quyền sử dụng đất Chi tiết: - Dịch vụ tư vấn bất động sản - Dịch vụ quản lý bất động sản - Dịch vụ quảng cáo bất động sản	6820
46	Quảng cáo (trừ quảng cáo thuốc lá)	7310
47	Cho thuê xe có động cơ	7710

48	<p>Cho thuê máy móc, thiết bị và đồ dùng hữu hình khác</p> <p>Chi tiết:</p> <p>*Cho thuê máy móc, thiết bị xây dựng</p> <p>Nhóm này gồm: Cho thuê máy móc và thiết bị xây dựng và kỹ thuật dân dụng không kèm người điều khiển:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dàn giáo, bệ, không phải lắp ghép hoặc tháo dỡ. <p>*Cho thuê máy móc, thiết bị văn phòng (kể cả máy vi tính)</p> <p>Nhóm này gồm: Cho thuê máy móc và thiết bị văn phòng không kèm người điều khiển:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Máy tính và thiết bị ngoại vi; - Máy nhân bản, máy đánh chữ và máy tạo từ; - Máy và thiết bị kế toán: máy đếm tiền, máy tính điện tử...; - Đồ văn phòng. <p>* Cho thuê máy móc, thiết bị và đồ dùng hữu hình khác chưa được phân vào đâu</p> <p>Nhóm này gồm:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cho thuê thiết bị vận tải đường bộ (trừ xe có động cơ) không có người điều khiển: <ul style="list-style-type: none"> + Mô tô, xe lưu động, cắm trại..., - Cho thuê thiết bị vận tải đường thủy không kèm người điều khiển: <ul style="list-style-type: none"> + Thuyền và tàu thương mại; - Cho thuê thiết bị vận tải hàng không không kèm người điều khiển: <ul style="list-style-type: none"> + Máy bay, + Khinh khí cầu. <p>Nhóm này cũng gồm:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cho thuê palet; 	7730
49	Dịch vụ hỗ trợ giáo dục	8560
50	Hoạt động của các cơ sở thể thao	9311
51	Hoạt động của các câu lạc bộ thể thao	9312
52	<p>Hoạt động tư vấn quản lý</p> <p>(không bao gồm tư vấn pháp luật, tài chính, chứng khoán và hôn nhân có yếu tố nước ngoài);</p> <p>(Đối với ngành nghề kinh doanh có điều kiện, doanh nghiệp chỉ kinh doanh khi có đủ điều kiện theo quy định của pháp luật)</p>	7020

(Nguồn: Phương án sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội sau cổ phần hóa)

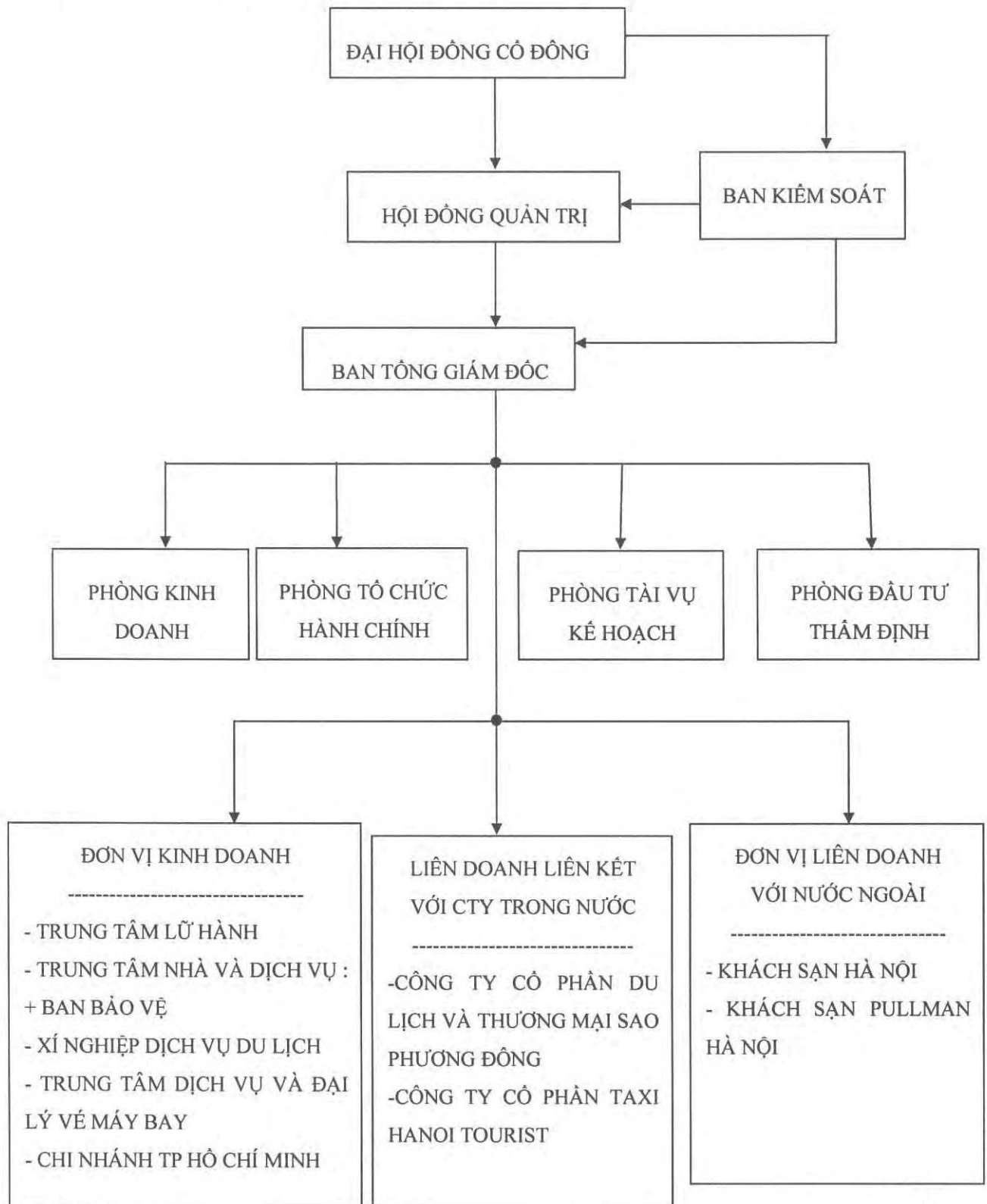
1.3. Cơ cấu vốn điều lệ

Theo Quyết định số 7189/QĐ-UBND ngày 29/12/2014 của Ủy ban nhân dân thành phố Hà Nội về việc phê duyệt giá trị doanh nghiệp và phương án cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội thuộc Tổng công ty Du lịch Hà Nội, cơ cấu Vốn điều lệ của Công ty Cổ phần dự kiến như sau:

Cơ cấu vốn điều lệ: Cổ phần phát hành lần đầu: 74.800.000 cổ phần, mệnh giá một cổ phần là: 10.000 đồng, trong đó:

- Cổ phần thuộc sở hữu Nhà nước: 33.660.000 cổ phần, tương đương 336.600.000.000 đồng chiếm tỷ lệ 45% vốn điều lệ, giao Tổng công ty Du lịch Hà Nội làm đại diện quản lý;
- Cổ phần bán ưu đãi cho người lao động trong doanh nghiệp theo năm công tác: 278.600 cổ phần, tương đương 2.786.000.000 đồng, chiếm tỷ lệ 0,37% vốn điều lệ; *(Giá bán cổ phần cho người lao động được xác định bằng 60% giá đấu thành công thấp nhất của cuộc đấu giá.)*
- Cổ phần được mua ưu đãi thêm theo mức 200 cổ phần/1 năm, gồm 104 lao động có cam kết làm việc lâu dài tại doanh nghiệp sau cổ phần hóa là 181.600 cổ phần tương đương 1.816.000.000 đồng, chiếm tỷ lệ 0,24% vốn điều lệ. *(Giá bán cổ phần cho người lao động mua thêm theo quy định tại điểm a khoản 2 Điều 48 Nghị định số 59/2011/NĐ-CP là giá đấu thành công thấp nhất của cuộc đấu giá.)*
- Cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược: 20.000.000 cổ phần, tương đương 200.000.000.000 đồng, chiếm 26,74% vốn điều lệ. *(Theo giá thỏa thuận sau khi thực hiện bán đấu giá công khai cổ phần lần đầu ra ngoài doanh nghiệp theo quy định hiện hành).*
- Cổ phần bán đấu giá công khai: 20.679.800 cổ phần, tương đương 206.798.000.000 đồng, chiếm tỷ lệ: 27,65% vốn điều lệ. *(Giá khởi điểm là: 10.000 đồng/cổ phần)*

1.4. Mô hình tổ chức hoạt động sau cổ phần hóa



Cơ cấu tổ chức quản lý và bộ máy

- Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban kiểm soát điều hành hoạt động của công ty
- Phòng tổ chức hành chính: Tham mưu về công tác tổ chức cán bộ, tổ chức bộ máy sản xuất kinh doanh, lao động tiền lương, công tác đào tạo và đào tạo lại, công tác thi đua, khen thưởng, kỷ luật, bảo vệ nội bộ; về công tác văn thư, hành chính, quản trị và y tế.
- Phòng tài vụ kế hoạch: Thực hiện chức năng tham mưu giúp việc về công tác Tài chính - kế toán - kiểm toán - thống kê - kế hoạch kinh doanh của Công ty.
- Phòng đầu tư và thẩm định: Có chức năng tham mưu về công tác quản lý đầu tư và xây dựng bao gồm xây dựng kế hoạch đầu tư, đầu tư, tổ chức thẩm định các dự án đầu tư và các hoạt động khác có liên quan đến ĐTXD của Công ty; kinh doanh cho thuê Văn phòng.
- Phòng Kinh doanh: Có chức năng tham mưu về công tác kinh doanh trong các lĩnh vực mà công ty tham gia đầu tư.

2. Định hướng phát triển kinh doanh**2.1. Mục tiêu phát triển của Công ty sau khi cổ phần hóa**

Xây dựng Công ty thành một Công ty mạnh ở Việt Nam về kinh doanh, dịch vụ du lịch; có phương pháp quản lý tiên tiến, nâng cao năng lực cạnh tranh và hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

Phát triển Công ty về mọi mặt nhằm nâng cao giá trị cổ phần, tạo việc làm ổn định và nâng cao thu nhập cho người lao động cũng như lợi tức của các cổ đông và tăng nguồn thu cho ngân sách Nhà nước góp phần tăng trưởng nền kinh tế đất nước.

2.2. Định hướng giai đoạn ổn định (2015 -2016)

Năm 2015 là năm đầu của Công ty Cổ phần phải sắp xếp ổn định tổ chức, giải quyết chế độ đời sống cho người lao động nên chi phí tăng cao, kinh doanh gặp nhiều khó khăn, đồng thời phải chuyển bớt vốn nhà nước nộp ngân sách nên lãi tài chính giảm.

Tuy nhiên bước sang năm 2016 Công ty sẽ cố gắng tập trung chỉ đạo và điều hành kinh doanh toàn diện trên các mảng, đồng thời có kế hoạch, chủ trương kinh doanh cho thuê nhà, du lịch, chuẩn bị triển khai các dự án đầu tư nên kết quả kinh doanh sẽ tốt hơn.

2.3. Định hướng giai đoạn phát triển bền vững (Sau năm 2016)

Phấn đấu tăng trưởng từ 8%-15%. Đẩy mạnh đầu tư mới và cải tạo, nâng cấp lại hệ thống văn phòng cho thuê, điểm kinh doanh tour du lịch làm cơ sở cho việc đẩy mạnh mở rộng hệ thống kinh doanh dịch vụ. Mở rộng thêm một số lĩnh vực kinh doanh mới như hợp tác liên doanh, liên kết với các đối tác trong và ngoài nước để góp vốn liên doanh, cổ phần đầu tư phát triển SXKD với nguyên tắc có định hướng, có chọn lọc, hiệu quả đầu tư cao, phù hợp với năng lực, trình độ, cơ sở vật chất và tài chính của Công ty.

2.4 Một số chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh sau 03 năm cổ phần hóa

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Tỷ lệ tăng 2016/2015	Năm 2017	Tỷ lệ tăng 2017/2016
1	Tổng Doanh thu	165,000	170,000	103.03%	175,000	102.94%
1.1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	105,500	114,450	108.48%	124,400	108.69%
	- Doanh thu du lịch	70,000	75,000	107.14%	80,000	106.67%
	- Doanh thu cho thuê nhà, văn phòng & khách sạn	22,000	23,000	104.55%	24,000	104.35%
	- Doanh thu khác	13,500	16,450	121.85%	20,400	124.01%
1.2	Doanh thu hoạt động tài chính	59,000	55,000	93.22%	50,000	90.91%
	<i>Trong đó: Lãi liên doanh</i>	50,000	50,000		50,000	
1.3	- Doanh thu khác	500	550	110.00%	600	109.09%
2	Tổng Chi phí	108,000	113,000	104.63%	114,500	101.33%
3	Lợi nhuận từ SXKD trước thuế	57,000	57,000	100.00%	60,500	106.14%

4	Lợi nhuận sau thuế (bao gồm lợi nhuận liên doanh)	55,460	55,460	100.00%	58,190	104.92%
5	Nguồn vốn chủ sở hữu	610,847	627,485	102.72%	702,783	112.00%
6	Nộp ngân sách	12,200	12,300	100.82%	13,776	112.00%
7	Lao động bình quân (Người)	153	147		158	
8	Thu nhập bình quân/tháng (Triệu đồng)	6,5	7		7,5	
9	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn (%/năm)	9.08%	8.84%		8.28%	
10	Tổng quỹ lương	15.000	16.000	106,67%	17.000	106,25%
11	Vốn điều lệ	748.000	748.000	100%	748.000	100%
12	Tỷ suất cổ tức (% năm)	7.25%	7.25%		7.50%	

(Nguồn: Phương án sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội)

Thu nhập bình quân của người lao động sau có phần hóa được xây dựng thấp hơn so với trước cổ phần hóa là tình hình cạnh tranh trên thị trường ngày các khốc liệt để cạnh tranh được với các doanh nghiệp khác công ty phải giảm lương của người lao động để tiết kiệm chi phí. Mặt khác những nguồn thu của công ty sau cổ phần hóa có xu hướng giảm do giá cả cho thuê văn phòng có xu hướng giảm theo xu hướng của thị trường do đó công ty đã xây dựng kế hoạch thu nhập bình quân của người lao động thấp hơn so với trước cổ phần hóa.

2.5. Một số giải pháp thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh

Công tác quản lý, điều hành

- Thực hiện chuyển đổi từ Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước sang Công ty cổ phần. Đảm bảo thực hiện tốt các qui định của Nhà nước về Công ty đại chúng, Công ty cổ phần trong quản lý điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh, công tác kiểm tra, kiểm soát, công tác tài chính, công bố thông tin

- Nâng cao kỷ luật trong hoạt động công việc, mọi chỉ thị của Công ty phải được thực thi triệt để trong thời gian nhất định, tạo phong cách mới trong lãnh đạo, quản lý.

- Sắp xếp tổ chức lại các phòng, ban theo chức năng, nhiệm vụ mới phù hợp với định hướng phát triển kinh doanh của Công ty cổ phần.

- Công tác tổ chức, cán bộ, khen thưởng, kỷ luật đối với người lao động phải phát huy cao độ hơn nữa, duy trì tính kỷ luật lao động, tính chuyên nghiệp trong kinh doanh đó sẽ là động lực cho sự phát triển.

- Các đơn vị kinh doanh được tổ chức sắp xếp lại cần cụ thể hoá công việc bằng các phương án kinh doanh và đồng thời phải xây dựng được các biện pháp thực hiện nhằm mở rộng và thúc đẩy hoạt động kinh doanh.

Công tác đầu tư phát triển các dự án

TT	Dự án	Địa điểm Diện tích (m2)	Tổng mức đầu tư	Nguồn vốn	Số LĐ sử dụng (người)	Thời gian		Dự kiến hiệu quả kinh doanh/năm (đồng)
						Khởi công	Hoàn thành	
1	Xây dựng khách sạn 8 tầng, 1 tầng hầm để xe. - Tầng 1 : Đại lý vé tour và đồ ăn nhanh. - Tầng 2 : Văn phòng Xí nghiệp dịch vụ du lịch. - Tầng 3-8 : Khách sạn	98 Hàng Trống 161,3 m2 đất	14 tỷ	Vốn kinh doanh 70%, vay ngân hàng 30%	30	Quý 1/2016	Quý 3/2017	Giá phòng khách sạn : 800.000đ/phòng/ngày Doanh thu KS : 35 phòng x 800.000đ x 360 ngày x 60% = 6.048 triệu Doanh thu khác : 30 triệu x 12 tháng = 360 triệu Tổng DT/năm : 6.408 triệu
2	Nhà cho thuê văn phòng 17 tầng + 2 tầng hầm để xe - Tầng 1 : Văn phòng Trung tâm dịch vụ Nhà - Tầng 2 trở lên : văn phòng cho thuê	Số 2 Núi Trúc 1667 m2	255 tỷ	Phát hành thêm cổ phiếu và vay ngân hàng	50	Quý 1/2017	Quý 4/2020	Giá thuê văn phòng : 25\$/m2 1667 m2 x 45% x 25\$ x 12 tháng x 75% x 21000đ x 17 tầng = 60.256 triệu
3	- Mua lại nhà của Nhà nước, thuê đất trả tiền 1 lần thời hạn 50 năm. - Xây dựng nhà văn phòng cho thuê 6 tầng.	Số 157 Phố Huế 50,2m2	- Mua nhà 15 tỷ - Xây mới : 5 tỷ	Vốn kinh doanh 70%, vay ngân hàng 30%	10	Quý 1/2016	Quý 4/2017	Giá thuê văn phòng : 25\$/m2/tháng 50,2m x 25\$ x 12 tháng x 75% x 21.000 đ x 6 tầng = 1.423 triệu

4	<ul style="list-style-type: none"> - Mua lại nhà của Nhà nước, thuê đất trả tiền 1 lần thời hạn 50 năm - Xây dựng khách sạn mini 8 tầng, 1 tầng hầm để xe - Tầng 1 : Đại lý vé tour và đồ ăn nhanh. - Tầng 2 : Văn phòng Ban quản lý khách sạn. - Tầng 3-8 : Khách sạn 	Số 8 Tô Hiến Thành 123,43 m2	<ul style="list-style-type: none"> - Mua nhà 37 tỷ - Xây mới 11 tỷ 	Vốn kinh doanh 70%, vay ngân hàng 30%	15	Quý 3/2016	Quý 1/2018	Giá phòng khách sạn : 800.000đ/phòng/ngày Doanh thu KS : 30 phòng x 800.000đ x 360 ngày x 60% = 5.184 triệu Doanh thu khác : 30 triệu x 12 tháng = 360 triệu Tổng DT/năm : 5.544 triệu
---	---	---------------------------------	--	---------------------------------------	----	------------	------------	---

(Nguồn : Phương án sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội sau cổ phần hóa)

Ngoài ra Công ty tìm kiếm các dự án có tính khả thi để hợp tác kinh doanh, đầu tư xây dựng khách sạn, dịch vụ nhằm phát triển mở rộng hoạt động kinh doanh

Công tác tiếp thị

- Xây dựng website với nội dung phong phú, chất lượng.
- Lập chi nhánh, mở văn phòng đại diện tại các Trung tâm kinh tế lớn.
- Giảm chi phí, tăng hiệu quả kinh doanh.
- Thực hiện chính sách giá cả linh hoạt, và hợp lý.
- Đẩy mạnh các hình thức quảng cáo, khuyến mại, thực hiện chiến lược marketing tích cực và có hệ thống.
- Tiếp tục củng cố và giữ chữ tín với khách hàng truyền thống, khai thác những khách hàng mới tiềm năng
- Xây dựng bộ phận marketing có tính chuyên nghiệp với chức năng :
 - + Tổ chức nghiên cứu, phân tích tổng hợp thị trường
 - + Xây dựng chiến lược marketing, quảng cáo, tiếp thị, ...
 - + Xây dựng mạng lưới vệ tinh và đội ngũ cố vấn trên mọi lĩnh vực hoạt động của Công ty.

Công tác tài chính

- Phân cấp giao quyền tự chủ tương đối độc lập về kinh doanh, quản lý tài chính tại các đơn vị kinh doanh.
- Tăng cường kiểm tra, kiểm soát và đánh giá hiệu quả kinh doanh đơn vị phụ thuộc.
- Nâng cao hiệu quả sử dụng đồng vốn, tăng vòng quay. Công tác tài chính kế toán phải bảo đảm tính minh bạch, đồng thời phải nâng cao chuyên môn, xây dựng quy định nhằm bảo toàn và phát triển cũng như tận dụng mọi khả năng sử dụng đồng vốn một cách có hiệu quả nhất.
- Phát triển kinh doanh đầu tư tài chính, tham gia thị trường chứng khoán nhằm mục đích thu hút vốn cho sự phát triển Công ty.

Công tác tổ chức hành chính, sử dụng nguồn nhân lực

- Sửa đổi, hoàn thiện quy chế, chức năng, nhiệm vụ của các phòng, đơn vị trong Công ty. Xây dựng mối quan hệ giữa các bộ phận trong Công ty nhằm phối hợp nhịp nhàng trong công việc hướng tới mục tiêu phát triển Công ty.

- Xây dựng quy chế trả lương gắn với hiệu quả và chức danh nhằm khuyến khích nâng cao năng lực của từng CBCNV. Cải tiến chế độ lương, thưởng làm đòn bẩy kinh tế thúc đẩy nâng cao hiệu suất lao động và thu hút chất xám cho Công ty bằng việc giao khoán kế hoạch doanh thu, lợi nhuận, đơn giá tiền lương gắn với hiệu quả kinh doanh cho từng đơn vị ...

- Xây dựng kế hoạch đào tạo, tuyển dụng nguồn nhân lực trẻ tuổi, năng động, nhiệt tình, có trình độ, trách nhiệm gắn bó với công việc, áp dụng hình thức thi tuyển chọn người lao động có tri thức, tăng cường các hoạt động vệ tinh đầu mối chuyên gia tư vấn có năng lực phù hợp với điều kiện của Công ty cổ phần. Đồng thời xây dựng quy hoạch cán bộ để làm động lực cho người lao động phấn đấu.

- Có kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng đội ngũ cán bộ quản lý cũng như công nhân viên nhằm nâng cao chuyên môn, kiến thức trong hoạt động kinh doanh.

- Qua sắp xếp lại lao động trong quá trình cổ phần hoá sẽ định biên lại nhân sự theo hướng gọn nhẹ, có lựa chọn và xây dựng tiêu chuẩn chuyên môn cho từng chức danh, từng công việc phù hợp với mô hình và qui mô trong tương lai.

Công tác nâng cấp cơ sở vật chất

- Tiếp tục nâng cấp, đổi mới cơ sở vật chất, trang thiết bị khối văn phòng cho thuê để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách.

- Tiếp tục sử dụng đất theo phương án đã được Sở Tài nguyên Môi trường Hà Nội xác định tại công văn số 5034/STNMT-ĐKTK ngày 10/9/1014.

- Tổ chức mạng lưới kinh doanh tại các địa điểm thuê nhà của Nhà nước. Theo đó, Công ty có phương án như sau:

+ *Địa điểm Số 8 Tô Hiến Thành*: Diện tích đất 123,43 m², diện tích sàn xây dựng 329,81 m². Nhà thuê của Nhà nước, hiện đang hợp tác kinh doanh bán bánh pizza hiệu Domino, doanh thu 1,3 tỷ/năm. Do chi phí nhà đất tăng cao nên lợi nhuận chỉ đạt 300tr/năm. Dự kiến sau cổ phần, Công ty sẽ mua lại địa điểm này, do đó chi phí thuê nhà sẽ giảm, lợi nhuận sẽ đạt khoảng 500tr/năm.

+ *Địa điểm 157 Phố Huế*: Công ty thuê nhà của Nhà nước là nhà 1 tầng diện tích 50,2 m² trên 50,2 m² đất. Sau đó Công ty nâng cấp xây thêm thành nhà 3 tầng bằng nguồn vốn tự có. Tổng diện tích sàn 233,96 m². Hiện công ty đang kinh doanh thực phẩm chế biến ăn uống. Doanh thu 2013: 0,75 tỷ, lợi nhuận: 150 triệu.

+ *Địa điểm 18 Lương Văn Can*: Diện tích 34,16 m² sàn tầng 1 trên diện tích 34,16 m² đất, thuê nhà của Nhà nước. Hiện đang sử dụng làm văn phòng bán tour và bán vé máy bay cho khách du lịch (chủ yếu là Tây balô). Với vị trí ở phố cổ, trung tâm mua sắm nên điểm này là nơi thu hút ngày càng nhiều khách du lịch đi du lịch theo loại hình du lịch mở (Open tour). Ở đây bố trí 6 lao động, doanh thu năm 2013 đạt 1 tỷ. Khi cổ phần, Công ty sẽ sửa chữa, chỉnh trang thêm kết hợp với khuyến khích trưng quảng cáo, dự kiến doanh thu sẽ đạt 1,5 tỷ/năm.

+ *Địa điểm 102 Hàng Trống*: Diện tích 63,04 m² sàn tầng 1 trên diện tích 63,04 m² đất, thuê nhà của Nhà nước. Hiện đang sử dụng làm văn phòng đại lý bán vé máy bay cho các hãng hàng không. Với bộ máy gọn nhẹ 12 lao động có chuyên môn vững vàng đã ngày càng thu hút nhiều khách hàng lớn. Doanh thu hoa hồng năm 2013 đạt 3,3 tỷ, lợi nhuận đạt 300 triệu.

+ *Địa điểm 36 Lê Thái Tổ*: Diện tích 141,42 m² sàn tầng 1 trên 141,42 m² đất. Công ty ký hợp đồng thuê nhà của Nhà nước. Hiện đang sử dụng 8 lao động hợp tác kinh doanh hàng thời trang, giày dép, phụ kiện rất hiệu quả. Doanh thu năm 2013 đạt 3 tỷ, lợi nhuận đạt 1,5 tỷ.

+ *Địa điểm 6B Tràng Thi*: Diện tích 79,44 m² sàn tầng 1 trên diện tích 79,44 m² đất, thuê nhà của Nhà nước. Hiện đang sử dụng 12 lao động kinh doanh dịch vụ cắt tóc nam. Với đội ngũ nhân viên tay nghề cao, nhiều kinh nghiệm đã trở thành địa chỉ tin cậy thường xuyên phục vụ các đồng chí lãnh đạo cấp cao của Thành phố. Doanh thu năm 2013 đạt 1,8 tỷ, lợi

nhuận đạt 100 triệu. Dự kiến sau cổ phần Công ty sẽ nâng cấp, sửa chữa, trang bị nội thất, dụng cụ cho thợ nên giá dịch vụ sẽ được nâng lên. Doanh thu dự kiến đạt 2,5 tỷ, lợi nhuận đạt 150 triệu.

+ *Địa điểm 15 Hàng Khay*: Diện tích 54,8 m² sàn tầng 1 trên 54,8 m² đất. Nhà thuê của Nhà nước, hiện đang sử dụng 5 lao động kinh doanh ăn uống. Doanh thu 650 triệu, lợi nhuận 105 triệu. Sau cổ phần sẽ sửa chữa, chỉnh trang lại, kết hợp quảng cáo, kinh doanh sẽ hiệu quả hơn. Dự kiến doanh thu 800 triệu, lợi nhuận 170 triệu.

+ *Địa điểm 33 Hàng Khay*: Diện tích 58,72 m² sàn tầng 1 trên diện tích 58,72 m² đất, thuê nhà của Nhà nước. Hiện đang sử dụng hợp tác may trang phục cao cấp. Năm 2014 ước thực hiện doanh thu 850 triệu, lợi nhuận 200 triệu.

+ *Địa điểm 54 Triệu Việt Vương*: Diện tích 72,74 m² sàn tầng 1 trên diện tích 72,74 m² đất, thuê nhà của Nhà nước. Hiện đang sử dụng 3 lao động kinh doanh hàng giải khát. Doanh thu năm 2013 đạt 250 triệu, lợi nhuận : 50 triệu.

+ *Địa điểm Cửa hàng cắt tóc tại chợ Nguyễn Công Trứ*: Diện tích 60,5 m² sàn tầng 1, là nhà tự quản kinh doanh dịch vụ ăn uống, sử dụng 2 lao động. Doanh thu năm 2013 đạt 60 triệu, lợi nhuận đạt 20 triệu.

Công tác phát triển du lịch

Ngoài thị trường truyền thống sẵn có của Hanoi Tosercos như: Du lịch nội địa, Open tour, City tour, Out bound, ... Công ty cần tập trung:

- Xúc tiến với các Công ty lữ hành, tập đoàn Quốc tế cũng như mở các văn phòng để phát triển hoạt động In bound (kinh doanh du lịch nội địa cho khách nước ngoài tới Việt Nam).

- Liên doanh, liên kết về du lịch với các tỉnh bạn và lân cận để đầu tư, phối hợp, xây dựng và khai thác tiềm năng sẵn có những sản phẩm du lịch, chú trọng những tuyến tour như : Đảo Phú Quốc, Trường Sa, làng nghề truyền thống,...

- Củng cố và tăng cường hợp tác với các hãng lữ hành có kinh nghiệm trong và ngoài nước để mở rộng thị phần du lịch.

- Tập trung mảng thị trường khách Việt Nam đi du lịch nước ngoài và nội địa, xây dựng sản phẩm đặc trưng. Tăng cường mở rộng cung cấp dịch vụ phục vụ hội nghị, hội thảo trong và ngoài nước.

IX. PHƯƠNG THỨC BÁN VÀ THANH TOÁN TIỀN MUA CỔ PHẦN

Đối tượng mua cổ phần : Đối tượng mua cổ phần bao gồm người lao động hiện có tại doanh nghiệp, các nhà đầu tư trong và ngoài nước thông qua đấu giá (Theo điều 6 và điều 48 Nghị định 59/2011/NĐ-CP).

Đối với cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược : Theo giá thỏa thuận sau khi thực hiện bán đấu giá công khai cổ phần lần đầu ra ngoài doanh nghiệp theo quy định hiện hành. Nhà đầu tư chiến lược phải đặt cọc ngay 10% giá trị cổ phần được mua tính theo giá khởi điểm, cùng với thời điểm bán đấu giá công khai. Trường hợp từ bỏ quyền mua, nhà đầu tư không được nhận lại tiền đặt cọc. Nhà đầu tư không được chuyển nhượng số cổ phần được mua trong thời gian tối thiểu 5 năm, kể từ ngày công ty cổ phần được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần đầu hoạt động theo Luật Doanh nghiệp.

Đối với cổ phần ưu đãi cho người lao động theo năm làm việc trong khu vực nhà nước tại doanh nghiệp : Giá bán bằng 60% giá đấu giá thành công thấp nhất theo quy định tại khoản 1 Điều 48 Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành Công ty cổ phần.

Thời gian thực hiện : Theo thông báo của Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội sau khi có kết quả bán đấu giá cổ phần lần đầu.

Đối với cổ phần bán cho người lao động theo cam kết làm việc lâu dài tại Công ty cổ phần : Giá bán là giá đấu thành công thấp nhất trong đợt đấu giá công khai.

Thời gian thực hiện : Theo thông báo của Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội sau khi có kết quả bán đấu giá cổ phần lần đầu.

Cổ phần bán đấu giá công khai : Phương thức bán và thời gian thanh toán tiền mua cổ phần được quy định chi tiết tại quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội do Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội ban hành.

X. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG TIỀN THU TỪ CỔ PHẦN HÓA

Việc quản lý, sử dụng tiền thu từ cổ phần hóa được thực hiện căn cứ theo quy định tại mục III thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ Tài chính về việc Hướng dẫn bán cổ phần lần đầu và quản lý, sử dụng tiền thu từ cổ phần hóa của các doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thực hiện chuyển đổi thành công ty cổ phần.

XI. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

- Việt Nam đã chính thức trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) từ năm 2007, do đó những biến động của kinh tế toàn cầu sẽ có ảnh hưởng đến nền kinh tế Việt Nam.

- Năm 2014 kết thúc với những dấu hiệu được cải thiện khá hơn so với năm 2013. Tuy nhiên nền kinh tế còn tồn tại nhiều khó khăn, bất cập chưa được giải quyết gây áp lực lớn cho sản xuất kinh doanh như: hàng tồn kho ở mức cao, sức mua yếu, tỷ lệ nợ xấu ngân hàng ở mức đáng lo ngại, nhiều doanh nghiệp phải thu hẹp sản xuất, dừng hoạt động hoặc giải thể...

- Theo các chuyên gia dự báo, năm 2015 sẽ là năm kinh tế phục hồi dựa trên những tín hiệu lạc quan từ thị trường cuối năm 2014.

- Nền kinh tế nước ta trải qua giai đoạn dài từ 2007 – 2014 với nhiều các vấn đề thách thức đặt ra như lạm phát, cắt giảm đầu tư công, tăng trưởng tín dụng, nợ xấu trong lĩnh vực ngân hàng, tỷ giá và giá vàng nhiều biến động... Tuy nhiên sau nhiều giải pháp và nỗ lực quyết liệt của Chính phủ đặc biệt là quá trình tái cơ cấu nền kinh tế, dấu hiệu khả quan về sự phục hồi của nền kinh tế đã dần xuất hiện từ năm 2014.

- Tiến trình cơ cấu lại nền kinh tế sẽ gắn với đổi mới mô hình tăng trưởng theo hướng nâng cao chất lượng, hiệu quả và sức cạnh tranh; được thực hiện đồng bộ trong tất cả các ngành, lĩnh vực trên phạm vi cả nước và từng địa phương, đơn vị cơ sở trong nhiều năm. Trong đó, tập trung vào 3 lĩnh vực quan trọng nhất: Tái cơ cấu đầu tư với trọng tâm là đầu tư công; cơ cấu lại thị trường tài chính với trọng tâm là tái cơ cấu hệ thống ngân hàng thương mại và các tổ chức tài chính; tái cơ cấu doanh nghiệp nhà nước mà trọng tâm là các tập đoàn kinh tế và tổng công ty nhà nước. Dự báo nền kinh tế duy trì đà tăng trưởng đem lại kỳ vọng trong các lĩnh vực kinh doanh của Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội trong các năm tiếp theo.

2. Rủi ro pháp luật

Hệ thống luật pháp Việt Nam hiện nay vẫn đang trong giai đoạn hoàn thiện, việc vận dụng pháp luật vào thực tế hoạt động kinh doanh còn khó khăn, không kịp thời và thiếu nhất quán; thêm vào đó vẫn còn tồn tại nhiều quy định phức tạp, chồng chéo nhau trong vấn đề đất đai nói riêng và hệ thống văn bản pháp quy nói chung. Hoạt động kinh doanh của Công ty chịu sự điều chỉnh của nhiều văn bản pháp luật khác nhau như luật Doanh nghiệp, Luật Đất đai, Luật Thương mại... Theo dự kiến, các sắc luật này vẫn cần có sự sửa đổi cho phù hợp hơn, chặt chẽ hơn trong thời gian tới, do đó cũng phần nào tác động hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Tuy nhiên, có thể thấy được mặt tích cực từ những thay đổi này đó là tạo ra hành lang pháp lý ngày càng chặt chẽ và khoa học, phù hợp với hệ thống pháp luật và thông lệ quốc tế.⁶⁴

tạo điều kiện thu hút nguồn vốn đầu tư nước ngoài cũng như giúp cho các hoạt động sản xuất kinh doanh trong nước tiến hành thuận lợi hơn. Là doanh nghiệp Nhà nước đang chuyển đổi sang hoạt động theo loại hình Công ty cổ phần, hoạt động của Công ty được điều chỉnh bởi hệ thống văn bản pháp luật liên quan đến cổ phần hóa, Luật doanh nghiệp, luật thuế, quy định về Công ty cổ phần....Sau khi chuyển đổi, Công ty sẽ hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần do vậy sẽ chịu sự điều chỉnh của Luật Chứng khoán và các văn bản hướng dẫn. Tuy nhiên, do hệ thống luật pháp đang trong giai đoạn hoàn thiện nên tính ổn định cũng chưa cao nên sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra, điều đó có khả năng ảnh hưởng ít nhiều đến hoạt động của doanh nghiệp.

Rủi ro pháp lý liên quan đến các thay đổi, bổ sung các chính sách, các văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến quản lý đất đai, bảo vệ môi trường, hay luật thuế. Những thay đổi trong chính sách quản lý, điều hành từ các cơ quan chủ quản sẽ tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

3. Rủi ro hoạt động kinh doanh

*** 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 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 rất yếu kém. 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.

Luật đầu tư của Việt Nam được đánh giá là có nhiều điểm thuận lợi cho các doanh nhân ngoại quốc. Tuy nhiên, thực tế trong thời gian qua nguồn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam đã giảm sút, kéo theo sự giảm sút lượng doanh nhân nước ngoài vào Việt Nam. Gần đây, Chính phủ Việt Nam đã có nhiều cam kết cải thiện tình hình nhằm đem lại nhiều thuận lợi và cơ hội cho các doanh nhân ngoại quốc. Điều này hứa hẹn sẽ tăng số lượng du khách là các doanh nhân trở lại Việt Nam trong thời gian tới. Một yếu tố khác phần nào gây tác động tới môi trường du lịch đó là các dịch vụ kèm theo như chính sách giá cước điện thoại, e-mail ở Việt Nam hiện nay còn quá cao so với các nước khác trong khu vực. 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.

*** 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 và Hà Nội, 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. Số lượng phòng cho thuê tăng lên. Phần lớn các khách sạn giảm giá thuê phòng. Để đối phó với những biến động về giá thuê phòng, khi Công ty đưa vào khai thác các khách sạn do Công ty sở hữu, quản lý phải đẩy mạnh công tác tiếp thị, 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 sẽ tận dụng tối đa vị trí thuận lợi tại khu trung tâm du lịch thương mại của các thành phố lớn 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. Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội 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.

Bên cạnh đó, Việc cạnh tranh không lành mạnh của các công ty tư nhân trong lĩnh vực du lịch họ tìm đủ mọi cách để có được khách hàng, điều đó tạo lên những rủi ro và khó khăn cho hoạt động du lịch của công ty.

4. Rủi ro của đợt chào bán

Thị trường chứng khoán Việt Nam có dấu hiệu khởi sắc nhưng chưa hồi phục hoàn toàn, dòng tiền vào thị trường còn hạn chế. Nguồn cung cổ phiếu giá rẻ trên thị trường khá nhiều, nhà đầu tư cũng ít quan tâm hơn đến hoạt động IPO, do đó việc bán đấu giá cổ phần lần đầu của Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội sẽ gặp một số ảnh hưởng không nhỏ từ tình hình chung của thị trường. Đây là đợt chào bán không có bảo lãnh phát hành nên có thể rủi ro không bán hết số cổ phiếu chào bán. Trong trường hợp đó Tổ chức chào bán sẽ quyết định phương án phân phối số cổ phần chưa chào bán hết theo các quy định hiện hành.

5. Rủi ro khác

Ngoài những rủi ro nêu trên, các rủi ro khác như thiên tai, dịch họa, v.v... là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại lớn cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty.

XIII. CAM KẾT CỦA CÔNG TY TNHH MTV DU LỊCH DỊCH VỤ HÀ NỘI

Theo quy định tại Khoản 1, Điều 14, Quyết định số 51/2014/ QĐ-TTg của Thủ tướng chính phủ quy định một số nội dung về thoái vốn, bán cổ phần và đăng ký giao dịch, niêm yết trên thị trường chứng khoán của doanh nghiệp nhà nước. Công ty có nghĩa vụ:

“a) Trong thời hạn chín mươi (90) ngày kể từ ngày được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp cổ phần hóa phải hoàn tất thủ tục đăng ký công ty đại chúng, đăng ký cổ phiếu để lưu ký tập trung tại Trung tâm lưu ký chứng khoán và đăng ký giao dịch trên hệ thống giao dịch upcom theo quy định của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán.

b) Trường hợp doanh nghiệp cổ phần hóa đáp ứng đầy đủ các điều kiện niêm yết tại sở giao dịch chứng khoán, sau khi thực hiện các thủ tục để đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường chứng khoán theo quy định tại Điểm a khoản 1 Điều này, trong thời hạn tối đa một (01) năm kể từ ngày được cấp giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, doanh nghiệp cổ phần hóa phải bổ sung hồ sơ để hoàn tất thủ tục niêm yết tại các sở giao dịch chứng khoán theo quy định của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán.”

Sau khi thực hiện xong quá trình cổ phần hóa, Công ty TNHH MTV Du lịch Dịch vụ Hà Nội cam kết sẽ thực hiện đúng các quy định nêu trên.

Hà Nội, ngày 13 tháng 02 năm 2015

ĐẠI DIỆN BAN CHỈ ĐẠO CỔ PHẦN HÓA

TRƯỞNG BAN



PHẠM CÔNG BÌNH

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC CHÀO BÁN

CÔNG TY TNHH MTV DU LỊCH DỊCH VỤ HÀ NỘI

CHỦ TỊCH CÔNG TY

TỔNG GIÁM ĐỐC



TRẦN NGỌC HIỀN

NGUYỄN THỊ PHƯƠNG MAI

KẾ TOÁN TRƯỞNG

CHU THỊ VY

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN THẨM ĐỊNH GIÁ VÀ DỊCH VỤ TÀI CHÍNH HÀ NỘI

PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC



NGUYỄN TRỌNG BÌNH