

T P OÀN CÔNG NGHỊ P THAN - KHOÁNG S N VI T NAM
CÔNG TY TNHH M T THÀNH VIÊN CÔNG NGHỊ P M VI T B C - TKV

B N CÔNG B THÔNG TIN

BÁN U GIÁ C PH N L N U

KHÁCH S N THÁI NGUYÊN - VVMI

**(N V TR C THU C CÔNG TY TNHH M T
THÀNH VIÊN CÔNG NGHỊ P M VI T B C -
TKV)**

*m b o quy n l i c a các nhà u t , Ban u giá bán c ph n Khách s n Thái Nguyên-
VVMI n v tr c thu c Công ty TNHH m t thành viên Công nghi p M Vi t B c- TKV khuy n
cáo các nhà u t t i m n ng nên tham kh o Tài li u này tr c khi quy t nh ng ký tham d
u giá.*

**KHÁCH S N THÁI NGUYÊN - VVMI
N V TR C THU C CÔNG TY TNHH
M T THÀNH VIÊN CÔNG NGHỊ P M
VI T B C- TKV**

VISecurities
CHỨNG KHOÁN QUỐC TẾ

T CH C PHÁT HÀNH

T CH C TH CHI N U GIÁ

Địa chỉ : S 02 - Ng Hoàng V n Th - Ph ng Hoàng V n
Th - Thành ph Thái Nguyên
Điện thoại : (0280) 855 361 Fax: (0280) 754 562

CÔNG TY C PH N CH NG KHOÁN QU C T VI T NAM
Địa chỉ : S 59 - Quang Trung - Qu n Hai Bà Tr ng - Hà n i
Điện thoại : (84.4) 9445888 Fax: (84.4) 9446476/9445889

Hà N i, tháng 09/2007

THÔNG TIN C B N V T B Á N U GI Á C P H N

T ch c phát hành	Khách s n Thái Nguyên – VVMI n v tr c thu c Công ty TNHH 1 thành viên Công nghi p M Vi t B c -TKV
Tên vi t t t	Khách s n Thái Nguyên -VVMI
V n i u l	6.000.000.000 ng (<i>sáu t ng</i>)
Lo i c ph n chào bán	C ph n ph thông
M nh giá m t c ph n	10.000 ng
S l ng c ph n bán u giá <i>Trong ó: S l ng c ph n nhà ut n c ngoài c phép mua t i a</i>	201.200 c ph n 60.000 c ph n (<i>Chi m 10% v n i u l</i>)
Giá kh i i m	10.500 ng
Hình th c phát hành	Bán c ph n l n u ra công chúng c ph n hóa
Gi i h ns l ng c ph n	- M i nhà ut cá nhân, pháp nhân trong n c c phép mua v i kh i l ng t i thi u 100 c ph n và kh i l ng t mua t ng ng là b i s c a 100, t i a b ng t ng s l ng chào bán qua u giá. - M i nhà ut cá nhân, pháp nhân n c ngoài c phép mua v i kh i l ng t i thi u 100 c ph n và kh i l ng t mua t ng ng là b i s c a 100, t i a là 60.000 c ph n.
B c giá	100 ng
M c giá	M i nhà ut c ng ký hai (02) m c giá, t ng kh i l ng t mua c a các m c giá úng b ng s c ph n ã ng ký và t c.
Th i gian, a i m làm th t c ng ký và n p t i n t c c	* Th i gian: t 8h ngày 01/10/2007 n 11h ngày 22/10/2007 * a i m: - Công ty c ph n ch ng khoán Qu c t Vi t Nam – T ng 3, 59 - Quang Trung, Hà N i. - Khách s n Thái Nguyên - S 02, ng Hoàng V n Th , Ph ng Hoàng V n Th , Thành ph Thái Nguyên.
Th i gian, a i m n p phi u tham d u giá	* Th i gian: t 8h ngày 01/10/2007 n 15h ngày 29/10/2007 * a i m: - Công ty c ph n ch ng khoán Qu c t Vi t Nam – T ng 3, 59-Quang Trung, Hà N i. - Khách s n Thái Nguyên S 02, ng Hoàng V n Th , Ph ng Hoàng V n Th , Thành ph Thái Nguyên.
Th i gian, a i m t ch c u giá	* Th i gian: t 10h ngày 30/10/2007 * a i m: Khách s n Thái Nguyên. S 02, ng Hoàng V n Th ,

<p>Th i gian, a i m tr ti n t c c cho nhà u t không trúg u giá</p>	<p>Ph ng Hoàng V n Th , Thành ph Thái Nguyên. * Th i gian: t 8h ngày 01/11/2007 n 16h ngày 08/11/2007 * a i m: - Công ty c ph n ch ng khoán Qu c t Vi t Nam – T ng 3, 59-Quang Trung, Hà N i. - Khách s n Thái Nguyên S 02, ng Hoàng V n Th , Ph ng Hoàng V n Th , Thành ph Thái Nguyên.</p>
<p>Th i gian, a i m thanh toán ti n mua c ph n c mua theo k t qu u giá</p>	<p>* Th i gian: t 8h ngày 05/11/2007 n 16h ngày 12/11/2007 * a i m: - Công ty c ph n ch ng khoán Qu c t Vi t Nam – T ng 3, 59-Quang Trung, Hà N i - Khách s n Thái Nguyên S 02, ng Hoàng V n Th , Ph ng Hoàng V n Th , Thành ph Thái Nguyên. Ho c chuy n kho n n: Công ty c ph n ch ng khoán Qu c t Vi t Nam s Tài kho n 0047. 0406. 0017769 t i Ngân hàng Qu c T (VIB), chi nhánh Hai Bà Tr ng – Hà N i.</p>
<p><i>Th t c ng ký tham gia u giá, n p ti n t c c, thanh toán ti n mua c ph n c h ng d n c th trong b n “Quy ch bán u giá c ph n l n u ra b ên ngoài c a Khách s n Thái Nguyên – VVMI n v tr c thu c Công ty TNHH m t thành viên Công nghi p m Vi t B c – TKV” (ính kèm)</i></p>	

M C L C

N I DUNG	6
I. NH NG C N C PHÁP LÝ V T PHÁT HÀNH.....	6
II. NH NG NG I CH U TRÁCH NHI M CHÍNH I V I B N CÔNG B THÔNG TIN.....	6
1. T ch c phát hành.....	6
2. T ch c t v n.....	6
III. CÁC I TÁC LIÊN QUAN N T PHÁT HÀNH.....	7
1. T ch c phát hành.....	7
2. T ch c t v n bán u giá.....	7
3. T ch c th c hi n bán u giá c ph n.....	7
IV. CÁC KHÁI NI M.....	7
V. TÌNH HÌNH VÀ C I M C AT CH C PHÁT HÀNH.....	8
1. Gi i thi u chung v t ch c phát hành.....	8
2. Tóm t t quá trình hình thành và phát tri n.....	9
3. C c u t ch c, qu n lý.....	9
5. Giá tr doanh nghi p và m t s v n liên quan n tài chính t i th i i m xác nh giá tr doanh nghi p c ph n hóa (31/12/2006)	11
5.1. V n kinh doanh t i th i i m xác nh giá tr doanh nghi p CPH	11
5.2. Giá tr th c t c a doanh nghi p và giá tr th c t ph n v n Nhà n c t i doanh nghi p t i th i i m xác nh giá tr doanh nghi p CPH	11
5.3. Các v n khác liên quan n tài chính c n xem xét, gi i quy t t i th i i m xác nh giá tr doanh nghi p CPH (31/12/2006)	12
6. Tình hình s d ng t ai.....	12
VI. TÌNH HÌNH KINH DOANH TR C KHI C PH N HÓA	12
1. Thu n l i.....	12
2. Khó kh n.....	14
3. Tình hình ho t ng kinh doanh t n m 2005 n n m 2007	14
3.1 C c u s n ph m d ch v trong t ng doanh thu	14
3.2 M t s ch tiêu t ng h p t 2005 n 2007:	16
3.3 Tình hình tài chính công ty:	17
VII. PH NG H NG HO T NG S N XU T KINH DOANH SAU C PH N HÓA	18

1.	Tên công ty và trụ sở giao dịch	18
2.	Địa chỉ pháp nhân của công ty	19
3.	Ngành nghề kinh doanh.....	19
4.	Vn i ul và c c u v n i ul	19
5.	Tổ chức bộ máy quản lý công ty cấp	20
5.1	i h i ng c ông	20
5.2	H i ng Qu n Tr	20
5.3	Ban Ki m soát	21
5.4	Ban i u hành.....	21
6.	K ho ch s n xu t kinh doanh giai o n 2008 - 2010	21
6.1.	Nh ng nhâ n t nh h ng n ho t ng kinh doanh c a Công ty c p h n	21
6.2.	Ph ng h ng s n xu t kinh doanh	22
6.3.	K ho ch u t giai o n 2008 - 2010.....	24
6.4.	Các ch tiêu kinh t k thu t ch y u giai o n 2008 – 2010	25
7.	Bi n pháp t ch c th c hi n	25
7.1.	V công tác qu n lý và t ch c kinh doanh.....	25
7.2.	V lao ng.....	26
8.	R i ro c a t phát hành	27
8.1.	R i ro kinh t	27
8.2.	R i ro v lu t pháp, chính sách	27
8.3.	R i ro c nh tranh	27
8.4.	R i ro khác	27
VIII.	PH L C.....	28

NỘI DUNG

I. NH NG C N C PHÁP LÝ VÀ T PHÁT HÀNH

- Luật Doanh nghiệp và Bộ Quy định chi tiết và Hướng dẫn của CHXHCN Việt Nam thông qua ngày 29 tháng 11 năm 2005 tại kỳ họp khóa XI, kỳ họp thứ 8;
- Nghị định số 109/2007/NĐ-CP ngày 26/06/2007 của Chính phủ về việc chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần;
- Quyết định số 3677/QĐ-BCN ngày 18/12/2006 của Bộ Công nghiệp về việc cấp phép nhân hóa Khách sạn Thái Nguyên, nhân viên kế toán phụ thu của Công ty TNHH MTV thành viên công nghiệp phẩm Việt Bắc – TKV thu của Tập đoàn công nghiệp phẩm Than – Khoáng sản Việt Nam;
- Quyết định số 51/QĐ-HQT ngày 09/01/2007 và Quyết định số 52/QĐ-HQT ngày 09/01/2007 của Hội đồng quản trị Tập đoàn công nghiệp phẩm Than - Khoáng sản Việt Nam về thành lập Ban chấp hành và thành lập tập chuyên viên giúp việc Ban chấp hành nhân hóa Khách sạn Thái Nguyên.
- Quyết định số 1968/QĐ-HQT ngày 17/08/2007 của Tập đoàn công nghiệp phẩm Than – Khoáng sản Việt Nam về việc xác định giá trị doanh nghiệp Chi nhánh Khách sạn Thái Nguyên – VVMI thuộc Công ty TNHH MTV thành viên công nghiệp phẩm Việt Bắc – TKV;
- Quyết định số 2229/QĐ-HQT ngày 19/09/2007 của Hội đồng quản trị Tập đoàn công nghiệp phẩm Than – Khoáng sản Việt Nam về việc phê duyệt phương án cấp phép nhân hóa chuyển Chi nhánh Khách sạn Thái Nguyên - VVMI thành Công ty cổ phần Khách sạn Thái Nguyên.

II. NH NG NG I CH U TRÁCH NHI M CHÍNH I V I B N CÔNG B THÔNG TIN

1. T chức phát hành

Ông : NGUYỄN VĂN QU

Chức vụ : Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty TNHH MTV thành viên Công nghiệp phẩm Việt Bắc – TKV; Ủy viên Ban chấp hành nhân hóa Khách sạn Thái Nguyên.

Ông : VĨNH LÊN

Chức vụ : Kế toán trưởng Công ty TNHH MTV thành viên Công nghiệp phẩm Việt Bắc - TKV

Chúng tôi mời báo các thông tin và số liệu trong Bản công bố thông tin này là khách quan, trung thực, phù hợp với thực tế nhà đầu tư có thể đánh giá về tài sản, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của Khách sạn Thái Nguyên - VVMI trước khi ký tham dự giá mua cổ phần.

2. T chức thẩm vấn

Địa chỉ theo quy định : Ông NGUYỄN VĂN CHI U

Chức vụ : Phó Tổng Giám đốc

Việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản công bố thông tin này của Công ty Cổ phần Chứng khoán Quốc tế Việt Nam thể hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên các thông tin và số liệu do Khách sạn Thái Nguyên - VVMI cung cấp. Chúng tôi mong rằng các báo cáo thể hiện và nội dung Bản công bố thông tin này đã tuân thủ theo đúng những trình bày thực tế không hàm ý mô phỏng giá trị các chứng khoán.

III. CÁC TÁC LIÊN QUAN CHÍNH PHÁT HÀNH

1. Tổ chức phát hành

KHÁCH SẠN THÁI NGUYÊN – VVMI NHÀ TRƯỞNG CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN CÔNG NGHỆ PHẦN MỀM VIỆT BẮC - TKV

- địa chỉ: Số 2 Đường Hoàng Văn Thụ, Phường Hoàng Văn Thụ, Thành phố Thái Nguyên, tỉnh Thái Nguyên

- điện thoại: (84.0280) 855 361

Fax: (84.0280) 754 562

2. Tổ chức vận bán đầu giá

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN QUỐC TẾ VIỆT NAM

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

- điện thoại: (84.4) 9445888

Fax: (84.4) 9446476/9445889

3. Tổ chức thẩm định đầu giá cổ phiếu

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN QUỐC TẾ VIỆT NAM

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

- điện thoại: (84.4) 9445888

Fax: (84.4) 9446476/9445889

IV. CÁC KHÁI NIỆM

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

TNHH : Trách nhiệm hữu hạn

CPH : Cổ phần hóa

HQT : Hội đồng Quản trị

BKS : Ban Kiểm Soát

BH : Ban điều hành

CNKKD : Công nghệ kinh doanh

CBCNV : Cán bộ công nhân viên

TSC : Tài sản cố định

VN : ng Vi t Nam

PH : Phát hành

CP : C phi u

VVMI : Công ty TNHH m t thành viên Công nghi p M Vi t B c – TKV

Khách s n Thái Nguyên – VVMI: Khách s n Thái Nguyên – VVMI n v tr c thu c công ty TNHH m t thành viên công nghi p m Vi t B c – TKV :

V. TÌNH HÌNH VÀ C I M C A T C H C PHÁT HÀNH

1. Gi i thi u chung v t ch c phát hành

Tên t ch c : KHÁCH S N THÁI NGUYÊN – VVMI N V TR C THU C CÔNG TY TNHH M T THÀNH VIÊN CÔNG NGHI P M VI T B C – TKV.

Tên vi t t t : KHÁCH S N THÁI NGUYÊN - VVMI

a ch : S 02 ng Hoàng V n Th , Ph ng Hoàng V n Th , Thành ph Thái Nguyên, t nh Thái Nguyên

i n tho i : (84.280) 855361

Fax: : (84.280) 754562

Email : thainguyenhotel@yahoo.com

Gi y CN KKD : S 1714000007 do S K ho ch và u t t nh Thái Nguyên c p ng ký l n u ngày 19/03/2007

Ngành ngh kinh doanh bao g m:

- o Kinh doanh khách s n, d ch v n u ng, xông h i, xoa bóp;
- o V n t i hành khách và hàng hoá b ng ô tô;
- o D ch v l hành qu c t và n i a;
- o Mua bán v t t , thi t b , ph tùng, hàng hoá ph c v s n xu t và kinh doanh: R u, bia, ng, s a, bánh, k o, thu c lá, n c gi i khát, l u ni m, b o h lao ng, thi t b i n n c, thi t b , ph tùng và các b ph n phù tr c a xe ô tô và máy khai thác công trình;
- o Cho thuê a i m kinh doanh;

2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Khách sạn Thái Nguyên – VVMI tiền thân thuộc Sở Thương Mại và Du lịch tỉnh Thái Nguyên, sau đó chuyển giao cho Công ty dịch vụ khách sạn Thái Nguyên theo Quyết định số 1819/QĐ – TCCB ngày 04/11/2003 của Tổng giám đốc Công ty Than Việt Nam (nay là Tập đoàn Than - Khoáng sản Việt Nam) và làm nhiệm vụ hạch toán phụ thuộc Công ty than Nội Bài (nay là Công ty công nghiệp mỏ Việt Bắc – TKV). Theo Quyết định số 300/QĐ-HQT ngày 25/12/2006 của Hội đồng quản trị Công ty TNHH MTV thành viên công nghiệp mỏ Việt Bắc – TKV với việc đổi tên Khách sạn Thái Nguyên thành Khách sạn Thái Nguyên – VVMI và trực thuộc Công ty TNHH MTV thành viên công nghiệp mỏ Việt Bắc – TKV sau đây gọi là Khách sạn Thái Nguyên – VVMI.

Trong khoảng thời gian Khách sạn Thái Nguyên trực thuộc Sở Thương Mại và Du lịch tỉnh Thái Nguyên, hoạt động kinh doanh của khách sạn chưa hiệu quả, không đạt tiêu chuẩn xếp sao theo quy định của Tổng cục Du lịch, chi phí sinh hoạt của CBCNV khó khăn, kinh doanh thua lỗ kéo dài, nên bị không hoàn kết... Sau khi chuyển về Công ty công nghiệp mỏ Việt Bắc – TKV và qua hơn ba năm nỗ lực nâng cấp thì khách sạn đã đạt tiêu chuẩn 2 sao. Mục tiêu phấn đấu của khách sạn là đạt tiêu chuẩn khách sạn 3 sao vào năm 2010 đón khách trong nước và quốc tế.

3. Chức năng, nhiệm vụ

Chức năng, nhiệm vụ của Khách sạn hiện nay gồm Ban Giám đốc (Giám đốc, Phó Giám đốc) và các phòng ban chức năng:

❖ **Giám đốc:** Là người đi đầu của Khách sạn Thái Nguyên - VVMI, chịu trách nhiệm điều hành chung các hoạt động kinh tế, xã hội, hoạt động kinh doanh dịch vụ của khách sạn và trực tiếp chịu trách nhiệm trước Tổng giám đốc Công ty Công nghiệp mỏ Việt Bắc - TKV.

Giám đốc trực tiếp phụ trách phòng nghiệp vụ tổng hợp, phòng kế toán thống kê tài chính, lễ tân, nhà hàng, buồng, hàng hóa bán sẵn, giặt là.

❖ **Phó giám đốc:** là người trợ giúp cho Giám đốc và thay thế quyền khi Giám đốc đi công tác vắng.

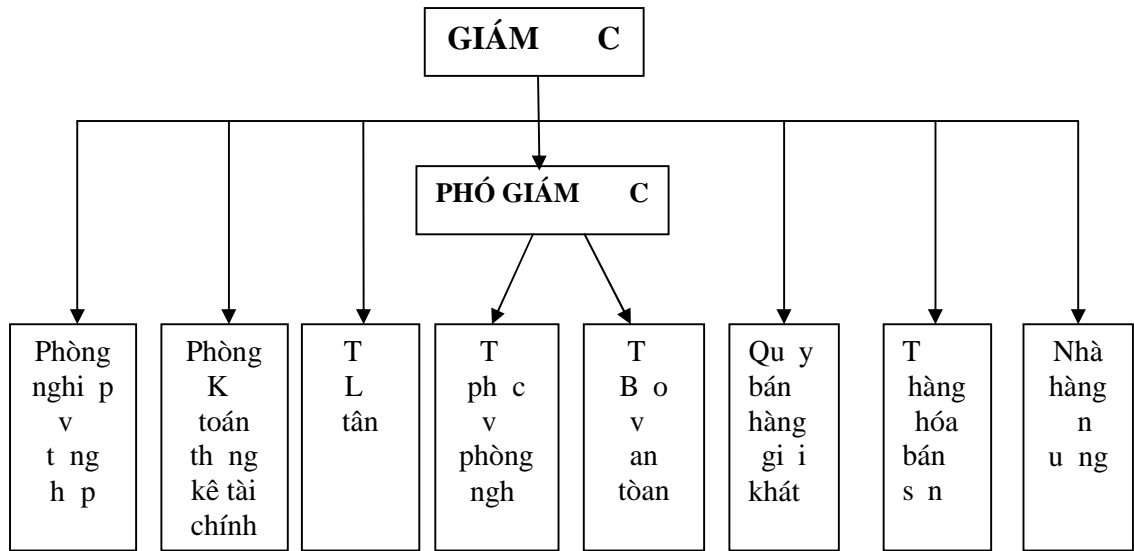
Phó giám đốc trực tiếp phụ trách tổng hợp văn phòng, công tác an toàn, ngành thi công xây dựng công tác ngành, Công tác nhân công.

❖ **Các phòng ban chức năng:** Khách sạn Thái Nguyên - VVMI có 02 phòng nghiệp vụ:

- ✓ Phòng Nghiệp vụ tổng hợp: Thực hiện nhiệm vụ Giám đốc giao và công tác hành chính, kinh doanh, kế hoạch, tài chính, lao động, văn thư, sổ sách báo cáo, vệ sinh môi trường.
- ✓ Phòng Kế toán - Thống kê - Tài chính: Thực hiện và công tác kế toán, thống kê, tài chính theo đúng qui định và chức năng của nhà nước và cấp trên ban hành.

Sơ lược kinh doanh: (xem trang bên)

S T CH C



4. C c ulao ng t i th i i m c ph n hóa

T ng s lao ng c a Khách s n Thái Nguyên - VVMI t i th i i m c ph n hóa: 66 ng i, trong ó:

- *Phân theo trình* :

- + Cán b có trình i h c và trên i h c : 14 ng i
- + Cán b có trình trung c p : 13 ng i
- + Cán b có trình s c p : 0 ng i
- + Công nhân k thu t : 39 ng i
- + Lao ng ph thông : 0 ng i
- T ng s : 66 ng i**

- *Phân theo lo i h p ng lao ng:*

- + H p ng không xác nh th i h n : 58 ng i
- + H p ng có th i h n t 1 n m – 3 n m : 06 ng i
- + H p ng th i v : 0 ng i
- + Không ph i ký h p ng: : 02 ng i
- T ng s : 66 ng i**

Khách s n Thái Nguyên – VVMI không có lao ng đôi d c n gi i quy t khi CPH.

5. Giá trị doanh nghiệp và mối liên quan tài chính thị trường xác định giá trị doanh nghiệp công ty TNHH (31/12/2006)

5.1. Giá trị kinh doanh thị trường xác định giá trị doanh nghiệp Công ty TNHH CPH

Giá trị kinh doanh của Khách sạn Thái Nguyên - VVMI thị trường xác định giá trị doanh nghiệp (ngày 31/12/2006) là 550.304.714 đồng, trong đó:

- Phân theo cấu trúc:

+ Giá trị cổ phiếu	: 127.796.408	đồng.
+ Giá trị lợi nhuận	: 422.508.306	đồng.
Tổng	: 550.304.714	đồng

- Phân theo nguồn vốn:

+ Giá trị nhà cầm (vốn ngân sách)	: 527.796.408	đồng.
+ Giá trị tích lũy (vốn bổ sung)	: 22.508.306	đồng.
Tổng	: 550.304.714	đồng

5.2. Giá trị thực tế của doanh nghiệp và giá trị thực hiện vốn Nhà cầm quyền doanh nghiệp Công ty TNHH CPH

Theo Quy định số 1968/QĐ-HQT ngày 17/08/2007 của Tập đoàn công nghiệp Than – Khoáng sản Việt Nam, giá trị thực tế của doanh nghiệp thị trường CPH như sau:

Giá trị thực tế của doanh nghiệp	: 20.082.344.836	đồng.
Trong đó: Giá trị thực hiện vốn Nhà cầm quyền doanh nghiệp	: 5.153.149.843	đồng.

Tài sản không tính vào giá trị doanh nghiệp:

- Tài sản không cầm giữ	:	không có
- Tài sản thanh lý	:	
+ Nguyên giá TSC	: 204.303.343	đồng
✓ Xe ô tô 1,25 tấn	: 110.000.000	đồng
✓ Bàn Karaoke	: 15.000.000	đồng
✓ Hệ thống internet	: 79.303.343	đồng
+ Hao mòn TSC	: 204.303.343	đồng
✓ Xe ô tô 1,25 tấn	: 110.000.000	đồng
✓ Bàn Karaoke	: 15.000.000	đồng
✓ Hệ thống internet	: 79.303.343	đồng
+ Giá trị còn lại của TSC	:	0 đồng

- ✓ Xe ô tô 1,25 tấn : 0 ng
- ✓ Bàn Karaoke : 0 ng
- ✓ Hệ thống internet : 0 ng
- Tài sản hình thành từ Quà khen thưởng, Qy phúc lisis bàn giao cho Công ty chấp nhận quản lý và sử dụng : không có
- Quy định mua bán tín phiếu ngân sách và có nguồn gốc tín phiếu: không có
- Tổng nợ tài sản không tính vào giá trị doanh nghiệp : không

5.3. Các vấn đề khác liên quan đến tài chính cần xem xét, ghi rõ quy tắc tính chi phí xác định giá trị doanh nghiệp CPH (31/12/2006)

- Vấn đề góp liên doanh, liên kết : không có
- Đầu tư xây dựng cơ bản đang : 56.827.949 ng
- Các khoản công nợ cần xử lý : không có
- Lao động dôi dư cần ghi quy tắc : không có

6. Tình hình sản phẩm tài

Khách sạn quản lý và sử dụng tài sản ứng pháp luật, không xảy ra tranh chấp nào. Các tình hình sản phẩm tài như sau:

Diện tích khách sạn : 7.276 m² (t thuê)

Khách sạn Thái Nguyên – VVMI sử dụng theo hợp đồng thuê với thời gian 45 năm bắt đầu năm 2002.

VI. TÌNH HÌNH KINH DOANH TRƯỚC KHI CẬP NHẬP

1. Thu nhập

- *Tiềm năng phát triển của ngành:* Nhu cầu du lịch tại Việt Nam nói chung và Thái Nguyên nói riêng vào các ngày nghỉ lễ và nghỉ cuối tuần ngày càng gia tăng. Đây là thu nhập của Khách sạn Thái Nguyên - VVMI nhằm tiếp nhận khách nghỉ tại đây. Bên cạnh đó, tình hình kinh doanh của khách sạn ngày càng thu nhập do khách sạn đã chú trọng chi tiêu phòng nghỉ và các dịch vụ như ăn uống, giải trí, thể thao...
- *Ưu thế và vị trí địa lý:* Khách sạn Thái Nguyên - VVMI nằm trung tâm Thành Phố Thái Nguyên, là khách sạn có vị trí thuận lợi và có ưu thế cạnh tranh so với các khách sạn trên địa bàn thành phố Thái Nguyên. Khách sạn có xây dựng với diện tích xây dựng 7.542 m²,



c s v t ch t trang thi t b u t nâng c p m i v i 80 phòng ngh t tiêu chu n 2 sao,



phòng h p có kh n ng ph c v t i a 50 – 400 khách, phòng n l n ph c v n 600 khách.



i t ng ph c v chính c a Khách s n Thái Nguyên - VVMI là các n v c quan trọng và ngoài T nh, khách du l ch, h i ngh , h i th o, ph c v t i c c i...Hi n, Khách s n Thái Nguyên chỉ m kho ng 35% th ph n d ch v cao c p c a t nh Thái Nguyên.

- *H tr c a các c p, ngành:* Khách s n Thái Nguyên - VVMI thu c T p oàn công nghi p Than – Khoáng s n Vi t Nam nên hàng n m c ch n là n i t ch c các h i ngh , h i th o l n c a Tập oàn c ng nh các Công ty trong T p oàn. Ngoài ra, do là khách s n l n nh t

để đạt nên Khách sạn Thái Nguyên cũng là nơi để chọn để thực hiện các sự kiện, hội nghị, hội thảo của các ban ngành trong Tỉnh.

- *Sức mạnh nổi bật*: Tập thể lãnh đạo, nhân viên trong Khách sạn Thái Nguyên - VVMI luôn đoàn kết, chung sức, chung lòng thể hiện các mục tiêu đã đề ra.
- *Nguyên nhân*: Khách sạn ký hợp đồng cung cấp dài hạn với các nhà cung cấp tại Thái Nguyên nên có nguồn cung dồi dào và mức chi phí thấp. Các nguồn nguyên liệu được mua trực tiếp siêu thị nên mức chi phí các yêu cầu chi phí thấp. Các nguồn nguyên vật liệu chính bao gồm:
 - ✓ Vật liệu, trang thiết bị tài sản, công cụ dụng cụ.
 - ✓ Nguyên liệu, thực phẩm tươi ngon và các dịch vụ chi phí nhân công.
 - ✓ Các vật tư khác phục vụ công tác sạch sẽ hàng ngày...

Do khách sạn nằm tại trung tâm thành phố nên công tác vận chuyển rất thuận lợi, giảm chi phí vận vào hàng vận chuyển chi phí thấp cung cấp cho khách hàng.

2. **Khó khăn**

- *Các khu du lịch sinh thái Thái Nguyên phát triển chậm*: Đây là khó khăn lớn nhất cho ngành du lịch tại Thái Nguyên nói chung và Khách sạn Thái Nguyên - VVMI nói riêng. Thái Nguyên phát triển chậm trong ngành du lịch nói chung và các cơ quan ban ngành để đạt được chú trọng phát triển.
- *Môi trường kinh doanh cạnh tranh*: Các khách sạn cùng ngành vận hành mô phỏng công nghệ hiện đại xây dựng mới tại Thành phố Thái Nguyên sẽ ảnh hưởng đến doanh thu của Khách sạn Thái Nguyên - VVMI.
- *Hiện trạng nguồn nhân lực*: Hiện nay các cán bộ quản lý giỏi, thông thạo ngoại ngữ và kỹ thuật còn thiếu. Trình độ chuyên môn còn chưa cao.

3. **Tình hình hoạt động kinh doanh từ năm 2005 đến năm 2007**

Sau khi trở thành thành viên của Công ty công nghệ phần mềm Việt Bắc - TKV và công bố là doanh nghiệp công nghệ, Khách sạn Thái Nguyên - VVMI luôn hoàn thành kế hoạch kinh doanh, tăng trưởng xây dựng và phát triển.

3.1 **Chiến lược kinh doanh trong thị trường**

Các nhóm dịch vụ mà Khách sạn Thái Nguyên - VVMI thể hiện kinh doanh bao gồm:

- o Kinh doanh phòng và hội trường
- o Kinh doanh nhân công
- o Cho thuê xe ô tô
- o Dịch vụ du lịch
- o Cho thuê tiệc cưới
- o Kinh doanh nhà hàng
- o Kinh doanh hàng hóa bán buôn
- o Kinh doanh dịch vụ khác
- o Kinh doanh quầy bar

Các cơ cấu nhóm dịch vụ trên trong thị trường doanh thu từ năm 2005 đến năm 2007 như sau:

C c u doanh thu 2005 –2007

n v tính: tri u ng

Ch tiêu	N m 2005		N m 2006			N m 2007				
	Giá tr	T tr ng	Giá tr	T tr ng	T ng tr ng	Th c hi n 6 tháng u n m		D ki n n m 2007		
						Giá tr	T tr ng	Giá tr	T tr ng	T ng tr ng
Kinh doanh phòng và h i tr ng	1.308	17,3%	2.188	23.0%	67.3%	1.333	21.4%	2.661	22.9%	21.6%
Kinh doanh n u ng	2.151	28,4%	2.388	25.1%	11.0%	1.989	31.9%	3.000	25.8%	25.6%
Cho thuê ô tô	285	3,8%	367	3.9%	28.8%	153	2.5%	420	3.6%	14.4%
D ch v du l ch	283	3,7%	449	4.7%	58.7%	36	0.6%	960	8.3%	114%
Cho thuê a i m	235	3,1%	900	9.5%	283%	714	11.5%	1.143	9.8%	27.0%
Kinh doanh gi i khát	598.2	7,9%	287.2	3.0%	-52.0%	109	1.7%	400	3.4%	39.3%
Kinh doanh hàng hoá bán buôn	2.624	34,7%	2.800	29.4%	6.7%	1.829	29.4%	2.880	24.8%	2.9%
Kinh doanh d ch v khác	64	0,8%	94,4	1.0%	47.5%	67	1.1%	156	1.3%	65.3%
Kinh doanh qu y bar	23	0,3%	34,4	0.4%	49.6%	-	-	-	-	-
T ng doanh thu	7.571	100%	9.508	100%	25,6%	6.230	100%	11.620	100%	22,2%

Ngu n: Báo cáo tài chính n m 2005, 2006, quý II/2007 c a Khách s n Thái Nguyên- VVMI

Trong các nhóm d ch v trên, kinh doanh hàng hóa bán buôn và kinh doanh n u ng th ng xuyên chi m t tr ng l n nh t (m i nhóm d ch v chi m kho ng t 25% - 35% trên t ng doanh thu m i n m). K n là nhóm d ch v kinh doanh phòng và h i tr ng, trung bình chi m kho ng 21%/n m trên t ng doanh thu.

V c c u doanh thu n m 2005 thì doanh thu v kinh doanh hàng hoá bán buôn chi m 34,66% chi m t tr ng l n nh t trên t ng doanh thu n m 2005. K n là doanh thu v d ch v n u ng nhà hàng chi m 28,41% trên t ng doanh thu n m 2005. ng th 3 là doanh thu kinh doanh phòng và t ch c h i ngh chi m 17,27% doanh thu.

N m 2006 Khách s n Thái Nguyên – VVMI có nh ng thay i l n trong doanh thu. Ngoài s t ng tr ng doanh thu t 25,59% thì v c c u doanh thu có m t s thay i c bi t. C th n m 2006 doanh thu v cho thuê a i m t ng 283,02% so v i n m 2005 có t l t ng tr ng m nh nh t. ng th 2 là s t ng tr ng doanh thu v kinh doanh phòng và h i tr ng t m c t ng tr ng 67,32%, th 3 là t ng tr ng c a d ch v du l ch t 58,75% so v i n m 2005. Doanh thu n m 2006 ph n ánh c tr ng c a lo i hình doanh nghi p kinh doanh khách s n và du l ch.

Theo k ho ch doanh thu n m 2007 doanh thu c a Khách s n Thái Nguyên – VVMI t ng tr ng u có nh ng chuy n bi n v c c u doanh thu. T tr ng doanh thu n u ng t ng tr ng 25,82%, trong khi ó doanh thu d ch v du l ch l i có t l t ng tr ng t i 113,76% chỉ m t tr ng 8,26% trong khi n m 2006 t ng tr ng ch là 58,75%. Doanh thu kinh doanh gi i khát bia n m 2006 gi m 51,98% so v i n m 2005. Nh ng theo k ho ch n m 2007 thì Khách s n Thái Nguyên – VVMI ã c i thi n c ch tiêu này. Doanh thu kinh doanh gi i khát bia t ng 3,44% so v i n m 2006. Ngoài s v i c c ng c doanh thu v d ch v phòng và t ch c h i ngh , kinh doanh hàng hoá thì Khách s n Thái Nguyên – VVMI ã quan tâm và phát tri n các d ch v ch m sóc khách hàng. ây là nguyên nhân c a s t ng tr ng doanh thu v d ch v n c gi i khát và bia nói riêng và doanh thu nói chung.

Tình hình kinh doanh 6 tháng u n m 2006 c a Khách s n Thái Nguyên – VVMI ã t c nh ng k t qu nh t nh. Doanh thu v kinh doanh phòng và h i tr ng chỉ m 21,4% doanh thu 6 tháng u n m 2007. Trong khi k ho ch doanh thu v kinh doanh n u ng c n m 2007 là 25,82% doanh thu thì t l này 6 tháng u n m là 31,92%. Ngoài ra doanh thu v cho thuê a i m và kinh doanh hàng hoá bán buôn c ng ã v t k ho ch v t tr ng doanh thu. C th doanh thu cho thuê a i m 6 tháng u n m chỉ m 11,46% và doanh thu v kinh doanh hàng hoá bán buôn chỉ m 24,78%. Nguyên nhân chính là Khách s n Thái Nguyên – VVMI ã a vào khai thác các d ch v ch m sóc m i, nâng c p phòng khách s n và h i tr ng, th ng xuyên nghiên c u thay i làm phong phú th c n các món n.

3.2 M ts ch tiêu t ng h p t 2005 n 2007:

Tình hình kinh doanh c a Khách s n Thái Nguyên - VVMI ã d n c c i thi n sau khi tr thành thành viên c a Công ty Công nghi p m Vi t B c – TKV.

Các ch tiêu t ng h p

n v tính giá tr : nghìn ng

Ch tiêu	N m 2005	N m 2006	6 tháng 2007	N m 2007 (đ ki n)
T ng tài s n	19.478.399	15.479.500	10.529.751	15.732.597
V n kinh doanh	525.199	550.304	550.304	5.153.149
Trong ó: V n Nhà n c	502.691	527.796	527.796	5.153.149
Doanh thu	7.571.426	9.509.319	6.230.629	11.620.350
Chênh l ch ho t ng s n xu t kinh doanh	-7.102.589	-4.945.581	-584.726	-850.000
N ph i tr	18.953.200	14.929.195	9.979.447	9.979.447
N ph i thu	7.615.849	5.291.483	931.019	931.020
Thu nh p bình quân (ng i/tháng)	1.432	1.553	1.600	1.605

Ngu n: Ph ng án c ph n hoá Khách s n Thái Nguyên – VVMI.

* **T ng tài s n:** T ng tài s n c a Khách s n Thái Nguyên n m 2006 gi m 20,53% so v i n m 2005. Nguyên nhân gi m tài s n c a n m 2006 là do khách s n ã tr các kho n n h n

ph i tr . Tuy nhiên d ki n trong n m 2007, t ng tài s n t 15,73 t , t ng 1,64% so v i n m 2006 nh m m c ích u t i m i nâng c p khách s n, trang thi t b .

* **Doanh thu:** Doanh thu c a Khách s n Thái Nguyên – VVMI có t l t ng tr ng u trên 20% qua các n m (n m 2006 t ng 25,6% so v i n m 2005, d ki n n m 2007 t ng 22,2% so v i n m 2006). i u này ch ng t ho t ng kinh doanh ã n nh và phát tri n, các khách hàng ã bi t n các d ch v mà Khách s n Thái Nguyên – VVMI cung c p.

* **Chênh l ch ho t ng s n xu t kinh doanh:** Chênh l ch ho t ng s n xu t kinh doanh trong các n m qua b âm do trong n m 2003, khi chuy n giao t S Th ng m i và Du l ch T nh Thái Nguyên v Công ty Công nghi p M Vi t B c, Khách s n Thái Nguyên- VVMI c ánh giá l i v i giá tr là 11 t ng, trong ó l i th th ng m i là 5,4 t ng, kho n l i th th ng m i này ã c phân b d n vào chi phí cho n n m 2007. i u này ã khi n chi phí các n m qua c a Khách s n Thái Nguyên – VVMI t ng cao. Ngoài ra, trong các n m v a qua, Khách s n Thái Nguyên – VVMI ang t p trung vào i m i trang thi t b , nâng c p u t , do ó c ng khi n cho các kho n chi phí t ng h n n a. Song toàn b các kho n chênh l ch s n xu t kinh doanh âm c a n m 2005, 2006 ã c Công ty TNHH l thành viên Công nghi p m Vi t B c – TKV c p bù. Do Khách s n Thái Nguyên – VVMI hi n là n v h ch toán ph thu c c a Công ty Công nghi p M Vi t B c – TKV. Vi c phân b h t l i th th ng m i và m t s chi phí s a ch a nâng c p còn t n t i trong nh ng n m tr c nh m m c ích sau khi c ph n hoá Khách s n Thái Nguyên – VVMI không còn t n t i v tài chính, t o i u ki n phát tri n cho nh ng n m sau.

* **Thu nh p bình quân c a CBCNV:** S n nh và t ng tr ng v thu nh p c a cán b công nhân viên là minh ch ng cho s phát tri n c a khách s n Thái Nguyên – VVMI. Thu nh p bình quân hàng tháng c a cán b công nhân viên trong các n m t ng n nh, d ki n 2007 t ng 3,35% so v i n m 2006. Ch ng t khách s n Thái Nguyên – VVMI ã ho t ng hi u qu h n, ng th i i s ng c a cán b nhân viên ã c quan tâm. ây chính là s ng l c các cán b , nhân viên g n bó và óng góp công s c cho s phát tri n c a Khách s n Thái Nguyên – VVMI.

3.3 Tình hình tài chính công ty:

Tình hình tài chính Khách s n Thái Nguyên – VVMI n m 2004 – 2006 và t i th i i m 30/6/2007 c th hi n qua b ng t ng h p ch tiêu d i ây:

Các ch tiêu tài chính

Ch tiêu	N m 2004	N m 2005	N m 2006	30/06/2007
I. Các h s thanh toán				
1. Kh n ng thanh toán hi n hành (l n)	0,36	0,46	0,64	0,44
2. Kh n ng thanh toán nhanh (l n)	0,35	0,44	0,63	0,39
II. C c u tài s n				

1. Tài sản ngắn hạn/Tổng Tài sản (%)	33,08%	43,03%	43,38%	20,53%
2. Tài sản dài hạn/Tổng Tài sản (%)	66,92%	56,97%	56,62%	79,47%
III. Hiệu suất sử dụng tài sản				
1. Doanh thu / Tổng tài sản (%)	37,3%	38,8%	61,4%	59,17%

Qua các chỉ tiêu tài chính của Khách sạn Thái Nguyên - VVMI có thể thấy rằng khó khăn trong nền kinh tế hiện nay đã ảnh hưởng đến các chỉ tiêu kinh doanh.

* **Vấn đề tài sản:** Tỷ lệ tài sản ngắn hạn và dài hạn chiếm ưu thế trong tổng tài sản, tỷ lệ này đã tăng từ 79,47% trong năm 2007. Nguyên nhân chính là Khách sạn Thái Nguyên - VVMI đã và đang ưu tiên thay đổi trang thiết bị, nâng cấp phòng hiện có đón tiếp khách trong và ngoài nước. Đây là lý do tài sản ngắn hạn chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng tài sản (năm 2006 là 52,62% và năm 2007 là 79,5%) hiện nay phù hợp với cơ cấu hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh khách sạn và du lịch, lữ hành.

* **Vấn đề các chỉ tiêu thanh toán:** Chỉ tiêu thanh toán của Khách sạn Thái Nguyên - VVMI đã dần cải thiện. Nguyên nhân là khách sạn đã thu hồi kịp thời các khoản nợ hiện, chứng tỏ khả năng thu hồi nợ của doanh nghiệp đã tăng lên.

Kết luận:

Trong nền kinh tế hiện nay khi thị trường kinh doanh của Khách sạn Thái Nguyên - VVMI gặp phải những khó khăn về tài chính, thì trong kinh doanh nên đã nhận được những hỗ trợ từ phía Khách sạn Thái Nguyên - VVMI. Những sang năm 2007, với sự nỗ lực của toàn bộ cán bộ công nhân viên và những chỉ tiêu kinh doanh của Ban điều hành thì những chỉ tiêu này đã dần cải thiện. Công suất sử dụng phòng của Khách sạn Thái Nguyên - VVMI luôn đạt 60%, chất lượng phòng khách sạn đạt tiêu chuẩn 2 sao, các trang thiết bị được nâng cấp hiện đại cùng với việc tiếp thị và chăm sóc khách hàng. Các khách hàng truy cập thông qua khách sạn luôn chiếm tới 70% doanh thu và hoạt động phòng. Dự kiến, các năm sau tiếp tục phát triển, hoạt động của Khách sạn Thái Nguyên- VVMI sẽ tiếp tục phát triển và phát huy.

VII. THÔNG TIN CHI TIẾT VỀ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH SAU CẬP NỐI HÓA

1. Tên công ty và các giao dịch

- Tên công ty : CÔNG TY CỔ PHẦN KHÁCH SẠN THÁI NGUYÊN-VVMI
- Tên viết tắt bằng tiếng Việt : KHÁCH SẠN THÁI NGUYÊN
- Tên giao dịch quốc tế : VVMI – THAI NGUYEN HOTEL JOINT STOCK COMPANY
- Tên giao dịch quốc tế viết tắt : VTNH
- Địa chỉ : Số 2 Ngõ Hoàng Văn Thụ, Phường Hoàng Văn Thụ, Thành phố Thái Nguyên, tỉnh Thái Nguyên.

– Điện thoại : (84.280) 855 361

Fax : (84.280) 754 562

2. T cách pháp nhân của công ty

Công ty cổ phần Khách sạn Thái Nguyên - VVMI có t cách pháp nhân y theo pháp lu t Vi t Nam. Công ty cổ phần có con d u riêng, c l p v tài s n, c m tài kho n t i ngân hàng trong và ngoài n c, t ch u trách nhi m v k t qu kinh doanh, h ch toán kinh t c l p và t ch v tài chính.

Công ty cổ phần Khách sạn Thái Nguyên - VVMI có b ng cân i k toán riêng, c l p các qu theo quy nh c a Pháp lu t, ho t ng theo Lu t doanh nghi p và i u l t ch c và ho t ng c a Công ty cổ phần Khách sạn Thái Nguyên – VVMI. Công ty cổ phần Khách sạn Thái Nguyên – VVMI là Công ty con c a Công ty TNHH m t thành viên công nghi p m Vi t B c – TKV theo quy nh c a pháp lu t.

3. Ngành ngh kinh doanh

Ngành ngh kinh doanh chính Công ty cổ phần Khách sạn Thái Nguyên – VVMI bao g m:

- o Kinh doanh khách s n, d ch v n u ng, xông h i, xoa bóp;
- o V n t i hành khách và hàng hoá b ng ô tô;
- o D ch v l hành qu c t và n i a;
- o Mua bán v t t , thi t b , ph tùng, hàng hoá ph c v s n xu t và kinh doanh: R u, bia, ng, s a, bánh, k o, thu c lá, n c gi i khát, l u ni m, b o h lao ng, thi t b i n n c, thi t b ph tùng và các b ph n ph ù tr c a xe ô tô và máy khai thác công trình;
- o Cho thuê v n phòng và a i m kinh doanh;
- o Kinh doanh các ngành ngh khác ph ù h p v i quy nh c a Pháp lu t.

4. V n i u l và c c u v n i u l

T i th i i m thành l p, v n i u l c a Công ty cổ phần Khách sạn Thái Nguyên – VVMI là 6.000.000.000 VND (sáu t ng) t ng ng v i 600.000 c ph n và m nh giá m i c ph n là 10.000 ng. Công ty cổ phần Khách sạn Thái Nguyên – VVMI có c c u v n i u l c phân lo i theo s h u nh sau:

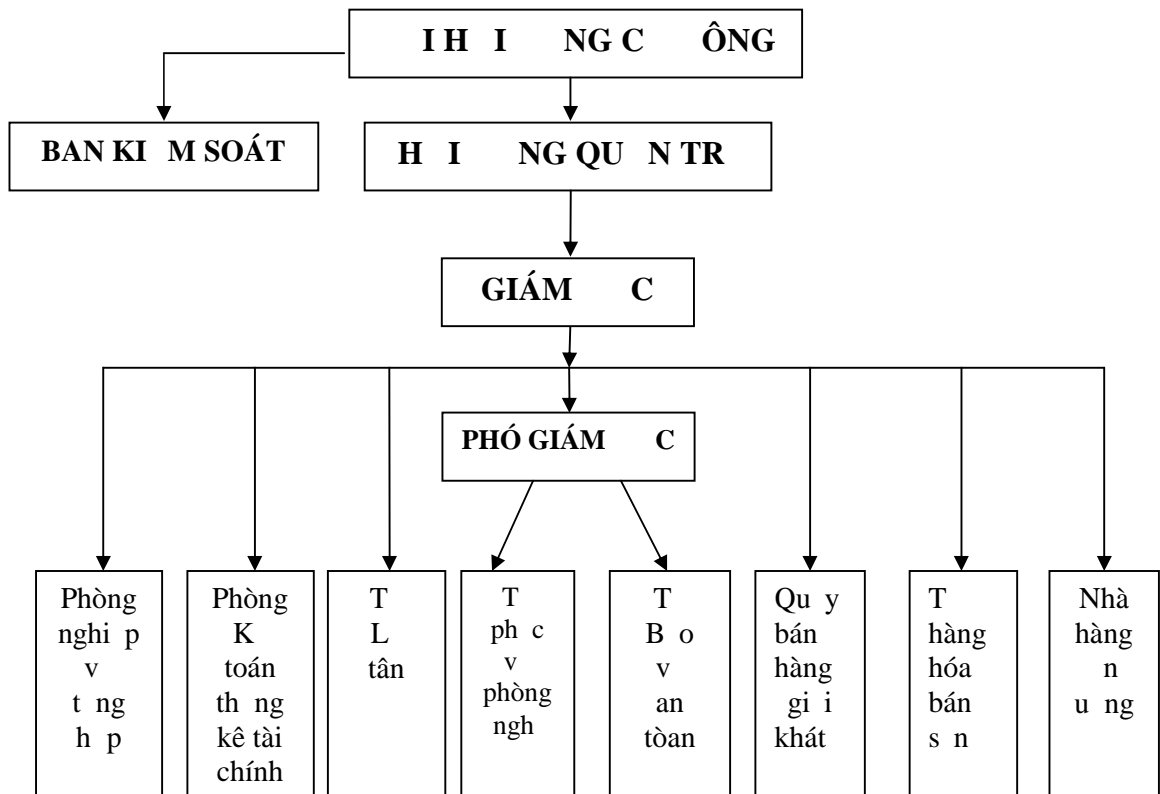
C ông	S l ng c ph n n m gi (c ph n)	Giá tr c ph n n m gi (ng)	T l c ph n n m gi / v n i u l
Nhà n c	306.000	3.060.000.000	51%
CBCNV trong DN	92.800	928.000.000	15,47%
C ông chi n l c	0	0	0%
Bán cho t ch c Công oàn khách s n	0	0	0%
C ông bên ngoài	201.200	2.012.000.000	33,53 %
T ng	600.000	6.000.000.000	100%

Ngu n: Ph ng án c ph n hóa c a Khách sạn Thái Nguyên - VVMI

5. Tổ chức máy quản lý công ty cổ phần

Bộ máy quản lý của Khách sạn Thái Nguyên - VVMI có tổ chức một cách hợp lý nhằm đảm bảo hoạt động của Công ty có năng lực và mbo quy n l i cho toàn b các công.

S T C H C



5.1 Điều hành công đong

Điều hành công đong là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty, có quyền quyết định những vấn đề thuộc nhiệm vụ và quy định nội bộ Luật pháp và điều lệ Công ty quy định.

5.2 Hội quản Tr

Hội quản Tr là cơ quan quản trị của Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty quyết định các vấn đề liên quan đến mục đích, quy định của Công ty, trách nhiệm thuộc thẩm quyền của điều hành công đong. Hội quản Tr thực hiện giám sát hoạt động kinh doanh, hoạt động kiểm soát nội bộ và hoạt động quản lý rủi ro của Công ty. Hội quản Tr của Công ty cổ phần khách sạn Thái Nguyên gồm 03 thành viên do điều hành công đong bầu ra.

5.3 Ban Ki m soát

Ban Ki m soát là c quan ki m tra ho t ng tài chính c a Công ty, giám sát vi c ch p hành ch h ch toán, ho t ng c a h th ng ki m tra và ki m toán n i b c a Công ty. Ban Ki m Soát th m nh báo cáo tài chính hàng n m, ki m tra t ng v n c th liên quan n ho t ng tài chính khi xét th y c n thi t ho c theo quy t nh c a i h i ng C ông ho c theo yêu c u c a C ông l n. Ban Ki m soát báo cáo i h i ng C ông v tính chính xác, trung th c và h p pháp c a ch ng t , s sách k toán, báo cáo tài chính và ho t ng c a h th ng ki m tra ki m soát n i b . Ban ki m soát g m 03 thành viên, do i h i ng c ông b u ra.

5.4 Ban i u hành

Ban i u hành g m Giám c và m t Phó Giám c. Giám c là ng i qu n lý i u hành ho t ng s n xu t kinh doanh hàng ngày c a Công ty, do H i ng qu n tr b nhi m ho c ký h p ng thuê. Giúp vi c cho Giám c là các Phó giám c, K toán tr ng và các phòng ban k thu t, nghi p v .

5.5 Các phòng nghi p v

Các phòng nghi p v th c hi n các công vi c ch c n ng nh m m b o cho vi c qu n lý, t ch c, i u hành ho t ng kinh doanh và cung ng d ch v c hi u qu .

6. K ho ch s n xu t kinh doanh giai o n 2008 - 2010

6.1. Nh ng nhân t nh h ng n ho t ng kinh doanh c a Công ty c ph n

6.1.1 Các nhân t bên ngoài

- T c t ng tr ng kinh t c a Vi t Nam:

Theo báo cáo c a Ngân hàng Th gi i (World Bank), Vi t Nam hi n ang c x p vào hàng các n c trong khu v c ông Á v i t c t ng tr ng cao trong khu v c. Kinh t Vi t Nam n m 2005 và 2006 u t ng tr ng m c trên 8% (n m 2005: t ng 8,4%, n m 2006 t ng 8,2%) v t m c t ng 7,7% c a n m 2004.

Theo s li u m i công b c a B K ho ch và u t , t ng tr ng GDP 6 tháng u n m 2007 t 7,9%, là m c cao nh t so v i cùng k trong 5 n m g n ây ¹. Theo T ng C c Th ng Kê Vi t Nam (GSO), 6 tháng u n m ngành công nghi p và xây d ng t ng 9,88%, ti p theo là ngành d ch v t ng 8,41% và nông-lâm-ng nghi p ch t ng 2,8%. K t qu này ti p t c kh ng nh xu h ng phát tri n tích c c c a n n kinh t .

Hì n nay, th tr ng Vi t nam c ánh giá là môi tr ng ti m n ng và có s c h p d n l n i v i các nhà u t n c ngoài. u t tr c ti p n c ngoài (FDI) vào Vi t Nam trong n m 2006 t 10,2 t USD, v t xa so v i k ho ch d ki n ban u cho c n m l à 6,5 t USD². N m 2006 tr thành n m thu hút c nhi u v n u t n c ngoài nh t và là l n u tiên v t m c 10 t USD. Trong 7 tháng u n m 2007, v n FDI vào Vi t Nam t t i 7,5 t USD, t ng 49,7% so v i cùng k n m 2006. Ngoài ra, sau h n 7 n m ho t ng, th tr ng ch ng khoán Vi t Nam

¹ Theo tin t i trang <http://www.vnep.org.vn> tháng 6/2007

² Theo tin t i trang <http://hapi.gov.vn> ngày 15/02/2007

ã có số lượng tăng trưởng đáng kể. Tính đến năm 2006, tổng mức vốn hóa của thị trường khách sạn đạt gần 300 nghìn tỷ đồng, và đóng góp 28,8% GDP của cả nước.³

Sự phát triển của ngành kinh tế Việt Nam đã góp phần thúc đẩy và thu hút ngành du lịch và dịch vụ, thúc đẩy kinh tế phát triển.

Năm 2006 cũng đánh dấu một bước ngoặt trong tiến trình hình thành và phát triển của Việt Nam chính thức trở thành thành viên thứ 150 của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO).

- *Triển vọng phát triển của ngành kinh doanh khách sạn:* Môi trường kinh doanh của ngành có sự thay đổi theo chiều hướng tích cực do nền kinh tế đang phát triển và sự gia tăng của các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Mặt khác, sự thu hút và hình thành của Việt Nam các ngành hoạt động sản xuất, kinh doanh, dịch vụ tài chính, thương mại, du lịch không ngừng tăng lên. Các bất cập của phát triển du lịch của Việt Nam đã báo cáo năm 2010, ngành du lịch sẽ thu hút 6 triệu du khách quốc tế, 25-30 triệu khách nội địa, tổng doanh thu 4-4,5 tỷ USD mỗi năm. Sự phát triển của Việt Nam trong bối cảnh quốc tế và khu vực luôn biến động tình hình chính trị, kinh tế và thiên tai là yếu tố quan trọng vì các thu hút khách du lịch và nhà kinh doanh trong và ngoài nước lưu trú tại Việt Nam nói chung và tại Thái Nguyên nói riêng. Sự phát triển của ngành du lịch kéo theo nhu cầu tuyển dụng khách sạn, nhà hàng. Đây chính là chìa khóa các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh khách sạn, nhà hàng không ngừng mở rộng quy mô và phát triển.

- *Phát triển kinh tế của Tỉnh Thái Nguyên:* Thái Nguyên là một tỉnh giàu tài nguyên khoáng sản, hiện nay Tỉnh Thái Nguyên đang có những chính sách thu hút đầu tư trong và ngoài nước. Tỉnh có chính sách phát triển du lịch sinh thái, du lịch cộng đồng và chỉ định khu Việt Bắc (ATK). Trong những năm qua, Thái Nguyên có tốc độ phát triển cao tăng trưởng về kinh tế và dịch vụ nhà hàng và khách sạn.

6.1.2 Các nhân tố bên trong

- *Hiện đại hóa tổ chức và quản lý nhân lực để thu hút vốn, nâng cao tính minh bạch và hiệu quả trong hoạt động:* Công ty giúp Công ty huy động các nguồn lực bên ngoài thông qua các hình thức cổ phần và các công cụ tài chính để mở rộng và có kinh nghiệm quản lý.

- *Đổi mới quản lý kinh nghiệm:* Ban lãnh đạo của Công ty luôn là những người có tâm huyết, kinh nghiệm lâu năm trong quản lý khách sạn, nhà hàng. Ban lãnh đạo luôn nêu cao tinh thần đoàn kết và nghiêm túc trong công việc, sẵn sàng lắng nghe ý kiến đóng góp của công nhân viên để có thể yên tâm hoàn thành tốt công tác của mình.

- *Đổi mới lao động, cải tạo tổ chức:* Đội ngũ Cán bộ công nhân viên có tư duy bình quân trọng dụng nhân tài, chuyên nghiệp; luôn tận tâm phục vụ khách hàng.

6.2. Phân tích ngành sản xuất kinh doanh

* **Ưu điểm và mặt yếu:**

Sau khi chuyển đổi, Công ty Cổ phần Khách sạn Thái Nguyên - VVMI tiếp tục khai thác và phát triển, lao động, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của Khách sạn Thái Nguyên phát triển Công ty trên cơ sở nâng cao chất lượng và nâng cao hiệu quả tích cực do hiện đại hóa tổ chức. Nhờ những nỗ lực

³ Theo tin tức trên trang <http://bsc.com.vn> ngày 02/08/2007

xu t kinh doanh, b o toàn và phát tri n v n. D tnh l i nhu n tr c thu , thu n p ngân sách n m sau cao h n n m tr c, c t c hàng n m tr cho c ông t 8% v n i u l tr lên, m b o vi c làm và thu nh p n nh cho ng i lao ng.

* **V s n ph m và ngành ngh kinh doanh:**

- T p trung phát tri n kinh doanh khách s n, nhà hàng n u ng, c bi t nâng cao ch t l ng h th ng d ch v nhà hàng quán bar và Karaoke. Chú tr ng n nh ng d ch v th giãn c a khách hàng ó là m thêm d ch v Spa t i khách s n. u t nâng c p h th ng nhà hàng, làm phong phú thêm các món n Âu, Á và c s n Vi t Nam. ây là m t trong nh ng d ch v c n thi t n u khách s n mu n thu hút c khách hàng.
- M r ng hình th c bán hàng d ch v , l hành qu c t và n i a, v n t i hành khách, ch m sóc s c kho .
- Công ty còn cung c p các d ch v thông th ng nh ch p nh, quay phim, t ch c h i ng h , h i th o, ám c i, d ch v gi t là h p t y, bán l u ni m.
- Mua bán v t t , thi t b , ph tùng, hàng hoá ph c v s n xu t và kinh doanh: R u, bia, ng, s a, bánh, k o, thu c lá, n c gi i khát, l u ni m, b o h lao ng, thi t b i n n c, thi t b ph tùng và các b ph n phù tr c a xe ô tô và máy khai thác công trình;
- Cho thuê a i m kinh doanh.
- M c tiêu phát tri n và m r ng khách s n t ba sao theo tiêu chu n c a T ng c c du l ch vào n m 2010.

* **V th tr ng kinh doanh:**

- *Trong n c:* m r ng h n n a th tr ng kinh doanh, Khách s n ph c v m i i t ng. i v i các i t ng là h c sinh, sinh viên có nh ng ch ng trình v i giá u ãi. i v i các oàn th c a các doanh nghi p c ng nh i v i các công ty l hành thì có ch ng trình khuy n mãi, t ng quà b ng chính nh ng d ch v s n có c a khách s n. Ngoài ra, Công ty c ng c bi t l u ý n ngu n khách trong ngành Than – Khoáng s n, các c quan ban ngành c a t nh n tham quan, công tác, h i ng h , h i th o... Thái Nguyên có v trí a lý là m t trong nh ng trung tâm kinh t chính tr v n hoá c a khu Vi t B c. ây là c a ngõ giao l u và tìm hi u v n hoá c a vùng trung du mi n núi và ng b ng B c b .
- *Ngoài n c:* Ngoài vi c c ng c y m nh các ho t ng l hành trong n c thì Công ty có nh ng chỉ n l c c bi t nh m t i các tour hành h ng. Tìm ki m nhà u t mu n u t t i Thái Nguyên c bi t ang trong giai o n tìm hi u Thái Nguyên n l u trú t i khách s n.

* **V phát tri n các tour du l ch:**

Thái Nguyên có các i m du l ch nh sau:

- ✓ Khu du l ch h Núi C c, cách thành ph Thái Nguyên 20 km v phía tây (giáp dãy núi Tam o) là khu du l ch l n nh t c a t nh. N i ây ang thu hút nhi u khách trong và ngoài t nh n ng h và th m quan.
- ✓ Khu B o tàng V n hoá các Dân t c Vi t Nam, n i C n, công viên Sông C u t i trung tâm thành ph Thái Nguyên.
- ✓ Khu du l ch hang Ph ng Hoàng, su i M Gà (là su i ch y ra t núi á) t i huy n Võ Nai, cách thành ph Thái Nguyên 45 km.

- ✓ Khu di tích l ch s an toàn khu (ATK) huy n nh Hóa.
- ✓ Các i m n chùa: n u m (Phú L ng), chùa Hang (ng H), chùa Phù Li n, n X ng R ng (thành ph Thái Nguyên).

Thái Nguyên có th hình thành các tuy n du l ch n i các i m th m quan du l ch trong t nh v i các i m du l ch c a các t nh lân c n nên có th k th p khai thác các tour du l ch. C th nh :

- ✓ Thành ph Thái Nguyên - H Núi C c, vùng chè Tân C ng - cây a Tân Trào
- ✓ Thành ph Thái Nguyên - n u m - Khu di l ch ATK nh Hoá - H Ba B (Ch n, B c K n) - Pác Bó (Cao B ng).
- ✓ Thành ph Thái Nguyên - Chùa Hang - Hang Ph ng Hoàng, su i M Gà - ng Tam Thanh, Nh Thanh (L ng S n).
- ✓ Thành ph Thái Nguyên - Tam o (V nh Phúc) - H i L i (V nh Phúc).
- ✓ Thành ph Thái Nguyên - n Hùng (Phú Th).
- ✓ Thành ph Thái Nguyên - Côn S n, Yên T , n Ki p B c, (H i D ng).

Ngoài ra Thái Nguyên có nhi u dân t c còn gi c b n s c v n hóa dân t c c s c nh dân t c Tày, H'Mông, Dao có th khai thác thành các i m du l ch cho khách th m quan.

V i nh ng a i m du l ch nh trên, Công ty c ph n s ti n t i t ch c nh ng tour du l ch k t h p v i tìm hi u b n s c v n hóa dân t c.

*** V qu n lý:**

- Ki n toàn b máy qu n lý theo h ng g n nh nh ng v n m b o ho t ng hi u qu ..
- Ti n hành xây d ng các v n b n qu n lý n i b nh : Qui ch ho t ng c a H QT, Qui ch ho t ng c a Ban ki m soát, Qui ch tài chính, Qui ch qu n lý nhân s , Qui ch qu n lý ti n l ng, Qui ch u t và xây d ng, và các qui nh khác
- Áp d ng c ch qu n lý khoán qu n, ban hành b sung các nh m c, quy ch qu n lý t i t ng d ch v kinh doanh.
- Chú tr ng n công tác hu n luy n nghi p v cho Cán b công nhân vi ên, nâng cao tay ngh chuyên môn cho t ng nhân viên, nh t là nhân viên b ph n ti p tân và nhà hàng. Các nhân viên c n c nâng cao hi u bi t v v n hoá c a t ng vùng, t ng khách hàng có nh ng chính sách quan tâm s n sóc t th n n khách hàng.

6.3. K ho ch u t giai o n 2008 - 2010

*** Công tác u t phát tri n**

- N m 2007 Công ty ã u t 01 thang máy v i giá tr 823 tri u ng, trong ó xây l p 190 tri u ng và thi t b 633 tri u ng. u t 01 máy phát i n 250 KVA d phòng khi m t i n v i v n u t kho ng 850 tri u ng.
- V c c u doanh thu d ki n n m 2008 c a Công ty:
 - ✓ Doanh thu phòng ngh : 23%
 - ✓ Doanh thu n u ng : 27%
 - ✓ Doanh thu cho thuê ô tô và ph c v du l ch : 10%
 - ✓ Doanh thu cho thuê a i m và h i tr ng : 11%
 - ✓ Doanh thu d ch v th ng m i : 29%

- Từ năm 2008 đến năm 2010 Công ty mở rộng nâng cấp khách sạn từ mức tiêu chuẩn 2 sao lên tiêu chuẩn 3 sao theo tiêu chuẩn của Tổng cục Du lịch quốc gia.
- Số lượng phòng sẵn sàng luôn đạt 80%, công suất huy động phòng đạt 70% trong giai đoạn 2008 - 2010.
- Công ty dự tính lợi nhuận sau thuế, doanh thu bán hàng, thu nhập ngân sách năm sau cao hơn năm trước, các chi phí hàng năm giảm nhờ trợ cấp công lương từ mức 7% và giảm thuế, ngoài ra Công ty cam kết mở rộng việc làm và thu nhập nhân viên cho người lao động.

*** Về kinh doanh và vốn đầu tư phát triển:**

- Về qui mô sản xuất kinh doanh từ năm 2010, Công ty tiếp tục có kế hoạch huy động vốn bổ sung vốn đầu tư vì các chào bán cổ phiếu lần đầu cho các công viên trị giá 2.940.000.000 đồng (tổng cộng 49% vốn đầu tư) nhằm mục đích bổ sung vốn đầu tư phát triển.
- Trong quá trình phát triển tiếp theo, Công ty tiếp tục áp dụng các hình thức huy động vốn như: phát hành cổ phiếu, thuê mua tài chính, vay ngân hàng và các tổ chức tín dụng trong nước, vay cán bộ công nhân viên... mở rộng vốn cho sản xuất kinh doanh.

6.4. Các chỉ tiêu kinh tế kỹ thuật chủ yếu giai đoạn 2008 – 2010

Các chỉ tiêu kinh tế kỹ thuật chủ yếu giai đoạn 2008 – 2010

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
1. Kế hoạch đầu tư xây dựng cơ bản	Tỷ đồng	1.0	3,0	3,0
<i> đầu tư nâng cấp xây dựng khách sạn từ 2 sao lên 3 sao</i>	Tỷ đồng	1.0	3,0	3,0
2. Vốn đầu tư	-	6	6	6
3. Số lượng phòng	Phòng	80	80	80
4. Công suất huy động phòng	%	70	70	70
5. Doanh thu bán hàng	Tỷ đồng	13	14	15
6. Nhập ngân sách	-	1,15	1,2	1,4
7. Lợi ích trước thuế	-	0,6	1	1
8. Lao động bình quân	Người	70	70	70
9. Thu nhập bình quân/tháng	Triệu đồng	1.600	1.700	1.800
10. Chi phí hàng năm (%)	%	5	7	7

Nguồn: Phân tích báo cáo tài chính Khách sạn Thái Nguyên - VVMI

7. Biện pháp thực hiện

Để đạt các mục tiêu trong hoạt động sản xuất kinh doanh nêu trên, Công ty đề ra các biện pháp thực hiện sau:

7.1. Về công tác quản lý và tổ chức kinh doanh

- *Kiểm toán báo cáo tài chính của khách sạn theo hàng năm:* Trên cơ sở kiểm tra thực tế hoạt động của Công ty để đánh giá công tác thông qua, Công ty tiến hành kiểm toán toàn

máy tính của Công ty theo hướng dẫn, giám đốc điều hành, các phòng ban chức năng và các bộ phận trực thuộc.

- *Tiến hành xây dựng các văn bản quy định nội bộ*: Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị, Quy chế hoạt động của Ban kiểm soát, Quy chế tài chính, Quy chế quản lý nhân sự, Quy chế quản lý tài sản, Quy chế tin tức, Quy chế mua sắm và xây dựng, Nội quy lao động, Quy chế khoán sản xuất kinh doanh, Quy chế thi đua khen thưởng và các quy định khác.... Công ty sẽ thực hiện các biện pháp quản lý tài chính tiết kiệm chi phí hoạt động, tiết kiệm chi phí kinh doanh.
- *Tăng cường sự phối hợp giữa các bộ phận trong khách sạn*: Đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh và cung ứng dịch vụ trong toàn khách sạn nhịp nhàng, hiệu quả.

7.2. *Vận động*

- *Vận động lao động*: toàn bộ số lao động 70 người hiện đang làm việc tại Khách sạn Thái Nguyên – VVMI sẽ chuyển sang làm việc tại Công ty, ngoài ra công ty có bổ sung nhân sự nâng số lao động tại công ty lên 70 người trong đó:
 - + Số lao động làm việc tại văn phòng: 15 người
 - + Số lao động làm việc tại bộ phận kinh doanh dịch vụ: 55 người
- *Vận động lao động*: Tiếp tục phát huy và vận động mọi công nhân viên chức quản lý nhân sự tập trung các khâu tuyển dụng, đào tạo, đào tạo lại thực tế của Công ty tinh gọn và hiệu quả; nâng cao công tác điều hành quản lý nhân sự phát huy tối đa nguồn nhân lực của Công ty, tập trung cho công tác sản xuất kinh doanh tiết kiệm chi phí cao nhất:
 - ✓ *Vận động*: Thường xuyên mở các lớp đào tạo ngắn và dài hạn nâng cao nghiệp vụ cho cán bộ công nhân viên chức. Các cán bộ tiếp xúc với các khách sạn có uy tín.
 - ✓ *Vận động chính sách thưởng phạt*: lập quy chế khen thưởng nhân viên có thành tích tốt trong công tác, tuyên dương nhân viên của tháng, có chính sách đãi ngộ tốt hơn cho nhân viên này. Đồng thời xử phạt các nhân viên có thái độ làm việc chưa đúng mực. Ngoài ra luôn quan tâm đến sức khỏe của cán bộ công nhân viên thông qua công đoàn: thăm nom gia đình nhân viên khi ốm đau...

7.3 *Vận động marketing*:

Trong hoạt động kinh doanh khách sạn, công tác marketing là rất quan trọng. Để tích cực hơn cho hoạt động kinh doanh của mình, Công ty sẽ ra các biện pháp công tác marketing như sau:

- *Phối hợp với sự đầu tư của nhà đầu tư Thái Nguyên* trong việc quảng bá phát triển du lịch. Tiếp tục hợp tác và mở rộng với các công ty liên hành và ngoài nước để tiếp cận khách hàng. Đồng thời liên hệ với các doanh nghiệp có nhu cầu thuê nhân viên nghỉ mát của nhà các nhà đầu tư vào Thái Nguyên;
- *Xúc tiến các đợt khuyến mãi* với hình thức giảm giá dịch vụ tiếp đón khách, tặng quà, ... để tiếp cận khách;
- *Tăng cường các quảng cáo* của Công ty qua các phương tiện thông tin để chúng ta biết các hình thức phong phú như: truyền hình, báo chí, tạp chí, internet, quyên list tiếp thị phòng nghỉ và tiếp thị trực tiếp trên thực địa.

- Tiếp cận các cơ quan ban ngành trong và ngoài thị trường chính, hội thảo.

8. R i r o c a t phát hành

8.1. R i r o k i n h t

Tác phẩm phát triển kinh tế có nh hướng trực tiếp nhu cầu lợi ích tham quan du lịch. Hoạt động kinh doanh chủ yếu của Công ty là dịch vụ lữ hành quốc tế và nội địa, cung ứng dịch vụ và kinh doanh nhà hàng khách sạn, vận chuyển khách du lịch, phục vụ hội thảo... do vậy Công ty sẽ chủ yếu hướng trực tiếp bình lợi nhuận kinh tế vì doanh thu của Công ty sẽ phần lớn thu về lợi nhuận khách tham quan du lịch, hội thảo và hội thảo trên địa bàn tỉnh Thái Nguyên cũng như các tỉnh lân cận.

Những năm trở lại đây, Việt Nam có tốc độ tăng trưởng khá cao và ổn định: năm 2000 - 2006 tăng 7%⁴ và 06 tháng đầu năm 2007 tăng 7,87%⁵ và mức tiêu trong năm 2007 GDP tăng 8,5%⁶. Với chính sách và quy tắc tâm cơ cách nền kinh tế của chính phủ, các chuyên gia kinh tế thế giới đánh giá tốc độ tăng trưởng kinh tế trong những năm tới của Việt Nam có thể vẫn sẽ duy trì nền mức cao. Bên cạnh đó, Việt Nam còn có ảnh hưởng là một quốc gia có nền văn minh chính trị, an ninh ổn định, trong những năm qua Chính phủ tập trung xây dựng các chương trình quy hoạch và phát triển kinh tế và con người nhằm thu hút khách du lịch nước ngoài đến Việt Nam. Đây là một lợi thế cho công ty phát triển và mở rộng thêm các ngành nghề kinh doanh của mình.

8.2. R i r o v l u t pháp, chính sách

Là nhân viên doanh nghiệp Nhà nước chuyển sang hoạt động theo hình thức công ty cổ phần, hoạt động của Công ty cổ phần Khách sạn Thái Nguyên - VVMI chủ yếu hướng đến các vận chuyển pháp luật và cổ phần hóa, Luật kế toán các vận chuyển nội địa. Các vận chuyển pháp luật trong lĩnh vực này đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra thì sẽ ít nhiều ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

8.3. R i r o c n h tranh

Vì xu thế phát triển du lịch hiện nay, ngày càng nhiều các công ty du lịch sẽ thành lập các biệt là các Công ty du lịch chuyên nhân viên số máy lao động tình gia đình, hội tụ quy mô hoạt động kinh doanh cao nên khả năng cạnh tranh của Công ty là khá mạnh. Những vấn đề đầy thách thức và kinh nghiệm sẵn có cùng với lợi thế thị trường hiện tại trên thị trường nên vận hành này sẽ không gặp khó khăn gì về Công ty.

8.4. R i r o k h á c

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

⁴ Theo trang web: www.mofa.gov.vn

⁵ Theo trang web: www.vietnamnet.vn

⁶ Theo trang web: www.mofa.gov.vn

VIII. PH L C

1. Ph l c I : Gi y ch ng nh n ng ký kinh doanh.
2. Ph l c II : Báo cáo tài chính n m 2005.
3. Ph l c III : Báo cáo tài chính n m 2006.
4. Ph l c IV : Báo cáo tài chính quý II/2007.

Hà N i, ngày 27 tháng 09 n m 2007

I D I N
CÔNG TY C PH N CH NG KHOÁN
QU C T VI T NAM
PHÓ T NG GIÁM C

I D I N
CÔNG TY TNHH M T THÀNH VIÊN
CÔNG NGH I P M VI T B C – TKV
CH T CH H QT

NGUY N CHI U

NGUY N V N QU