

MỤC LỤC

I. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	3
1. TỔ CHỨC NIÊM YẾT.....	3
2. TỔ CHỨC TƯ VẤN.....	3
II. CÁC KHÁI NIỆM	3
III. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT.....	4
1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN.....	4
1.1. Lịch sử hình thành và phát triển.....	4
1.2. Giới thiệu về Công ty.....	5
2. CƠ CẤU TỔ CHỨC.....	5
3. CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY.....	6
4. DANH SÁCH CỔ ĐÔNG NẴM GIỮ TỪ 5% TRỞ LÊN VỐN CỔ PHẦN CỦA CÔNG TY TẠI THỜI ĐIỂM 31/08/2006.....	8
5. DANH SÁCH NHỮNG CÔNG TY MẸ VÀ CÔNG TY CON CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT.....	8
6. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.....	9
6.1. Các nhóm dịch vụ chính của Công ty.....	9
6.2. Doanh thu, lãi gộp qua các năm.....	10
6.3. Chi phí cho hoạt động cung cấp dịch vụ.....	11
6.4. Trình độ công nghệ.....	13
6.5. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới.....	17
6.6. Tình hình kiểm tra chất lượng dịch vụ.....	17
6.7. Hoạt động Marketing.....	18
6.8. Nhãn hiệu hàng hóa.....	20
7. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG 02 NĂM GẦN NHẤT... 20	
7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong hai năm 2004 và 2005.....	20
7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2005. 21	
8. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY SO VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHÁC TRONG NGÀNH.... 21	
8.1. Vị thế của Công ty trong ngành.....	21
8.2. Triển vọng phát triển của ngành.....	24
9. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG..... 26	
9.1. Số lượng người lao động trong Công ty.....	26
9.2. Chính sách đối với người lao động.....	26
10. CHÍNH SÁCH CỔ TỨC..... 27	
11. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH..... 28	

11.1. Các chỉ tiêu cơ bản.....	28
11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.....	31
12. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN KIỂM SOÁT, BAN TỔNG GIÁM ĐỐC.....	32
12.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị.....	32
12.2. Danh sách thành viên Ban Kiểm soát.....	37
12.3. Danh sách thành viên Ban Giám đốc.....	39
13. TÀI SẢN.....	39
13.1. Giá trị tài sản cố định theo báo cáo quyết toán tại thời điểm 30/06/2006.....	39
13.2. Tình hình sử dụng đất đai, nhà xưởng.....	40
14. KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC GIAI ĐOẠN 2006 - 2008.....	40
14.1. Định hướng phát triển của CATOUR tới năm 2008.....	40
14.2. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2006 - 2008.....	41
15. ĐÁNH GIÁ CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC.....	42
16. THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT NHƯNG CHƯA THỰC HIỆN CỦA CÔNG TY	42
17. CÁC THÔNG TIN TRANH CHẤP KIẾN TỤNG LIÊN QUAN ĐẾN CÔNG TY CÓ THỂ GÂY ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CẢ CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT.....	43
IV. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT.....	43
V. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC NIÊM YẾT.....	44
1. TỔ CHỨC TƯ VẤN:.....	44
2. TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:.....	44
VI. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.....	44
1. RỦI RO KINH TẾ.....	44
2. RỦI RO THỊ TRƯỜNG.....	45
3. RỦI RO PHÁP LUẬT.....	46
4. RỦI RO THỜI TIẾT.....	46
5. RỦI RO KỸ THUẬT VẬN HÀNH.....	47
6. RỦI RO LÃI SUẤT.....	47
7. RỦI RO KHÁC.....	48
VII. PHỤ LỤC.....	49
1. PHỤ LỤC I: Điều lệ Tổ chức và Hoạt động.....	49
2. PHỤ LỤC II: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2004, 2005.....	49
3. PHỤ LỤC III: Báo cáo tài chính quý II năm 2006.....	49

I. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

1. TỔ CHỨC NIÊM YẾT

Ông NGUYỄN THÁI BÌNH	Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh
Ông LÊ HỮU PHƯỚC	Chức vụ: Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Giám đốc Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh
Ông NGUYỄN VĂN SINH	Chức vụ: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý.

2. TỔ CHỨC TƯ VẤN

Ông NGUYỄN QUANG VINH	Chức vụ: Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt
Ông TÔ HẢI	Chức vụ: Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt CN TP. Hồ Chí Minh

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ xin phép niêm yết do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh cung cấp.

II. CÁC KHÁI NIỆM

- Công ty: Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh
- Tổ chức niêm yết: Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh
- CATOUR: Tên viết tắt của Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh
- UBCKNN: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
- TTGDCK: Trung tâm Giao dịch Chứng khoán
- BHXH: Bảo hiểm xã hội
- CNĐKKD: Chứng nhận đăng ký kinh doanh

III. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT

1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

- ✦ Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh tiền thân là bộ phận Cáp treo trực thuộc Công ty Du lịch Tây Ninh. Bộ phận cáp treo chính thức đi vào hoạt động ngày 08/03/1998 với chức năng kinh doanh chủ yếu là vận chuyển du khách, hàng hóa từ chân núi lên Chùa Bà bằng cáp treo và ngược lại. Tổng số lao động của bộ phận Cáp treo lúc đó là 47 người. Sau hơn hai năm đi vào hoạt động, bộ phận Cáp treo có doanh thu tăng nhanh, đạt hiệu quả kinh tế khá cao: Doanh thu 10 tháng năm 1998 là 5.291.000.000 đồng, doanh thu năm 1999 đạt 11.620.000.000 đồng.
- ✦ Trước sự phát triển nhanh chóng của dịch vụ cung cấp cũng như yêu cầu của việc mở rộng sản xuất kinh doanh, nâng cao sức cạnh tranh cho bộ phận Cáp treo, lãnh đạo Công ty Du lịch Tây Ninh quyết định tách bộ phận Cáp treo để thành lập một đơn vị độc lập dưới hình thức Công ty cổ phần trong đó Nhà nước nắm cổ phần chi phối.
- ✦ Ngày 10/01/2001 bộ phận Cáp treo của Công ty Du lịch Tây Ninh chính thức chuyển thành Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh theo Quyết định số 15/QĐ-CT của Chủ tịch Ủy ban Nhân dân tỉnh Tây Ninh với vốn điều lệ là **15.985.000.000 đồng** trong đó phần vốn Nhà nước là 8.152.600.000 đồng, chiếm 51%. Việc chuyển sang hình thức Công ty cổ phần là một bước ngoặt lớn trong quá trình hình thành và phát triển của Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh. Từ đây, hoạt động của Công ty dần đi vào ổn định và từng bước phát triển. Năm 2001, số lao động của Công ty tăng lên 62 người, doanh thu đạt 12.339.063.084 đồng, lợi nhuận đạt 2.925.766.596 đồng.
- ✦ Song song với việc cổ phần hóa bộ phận Cáp treo, Công ty Du lịch Tây Ninh cũng tiến hành gọi thầu xây dựng công trình máng trượt với tổng vốn đầu tư là 24.873.304.000 đồng, thời gian hoàn vốn theo dự án khả thi là 6 năm 8 tháng. Ngày 14/02/2001, Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh tiếp nhận dự án máng trượt từ Công ty Du lịch Tây Ninh theo Quyết định số 49/QĐ-CT của Chủ tịch Ủy ban Nhân dân Tỉnh Tây Ninh và khởi công công trình vào ngày 20/10/2001. Trong vòng chưa đầy 1 năm sau, công trình máng trượt đã được khánh thành và đưa vào sử dụng ngày 26/04/2002, vận chuyển du khách và hàng hóa bằng máng trượt trở thành hoạt động kinh doanh chủ yếu thứ hai của Công ty sau khi hệ thống cáp treo được đưa vào khai thác thành công.
- ✦ Đến thời điểm 31/12/2005, Công ty đã có 123 cán bộ công nhân viên. Doanh thu năm 2005 là 24.031.527.094 đồng, tăng 8,72% và lợi nhuận sau thuế là 7.604.159.615 đồng, tăng 10,69% so với năm 2004.

1.2. Giới thiệu về Công ty

- ✚ Tên Công ty: **Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh**
- ✚ Tên tiếng Anh: **TAY NINH CABLE CAR TOUR COMPANY**



ISO 9001 : 2000

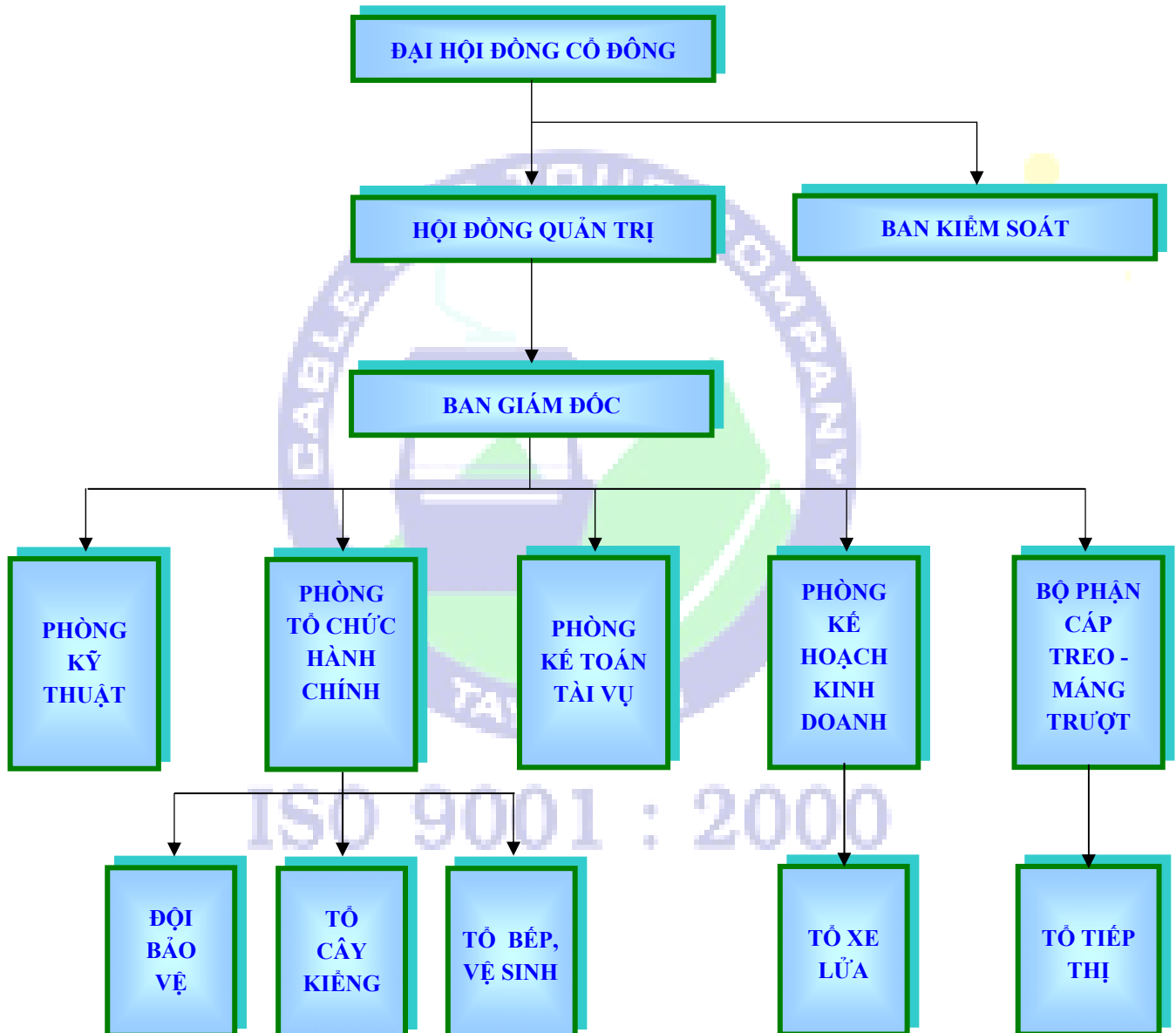
- ✚ Biểu tượng của Công ty:
- ✚ Vốn điều lệ: 15.985.000.000 VNĐ
- ✚ Trụ sở chính: Xã Ninh Sơn, Thị xã Tây Ninh, Tỉnh Tây Ninh
- ✚ Điện thoại: (84 - 66) 823 448 Fax: (84 - 66) 823 448
- ✚ Email: catour@hcm.vnn.vn
- ✚ Website: [hppt://www.catour.com.vn](http://www.catour.com.vn)
- ✚ Giấy CNĐKKD: Số 4503000004 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tây Ninh cấp, đăng ký lần đầu ngày 11/01/2001, đăng ký thay đổi lần thứ 2 ngày 15/11/2004.
- ✚ Ngành nghề kinh doanh của Công ty:
 - Vận chuyên du khách, hàng hóa bằng phương tiện cáp treo và máng trượt;
 - Cho thuê quảng cáo trên panô, cabin và trụ tháp thuộc địa bàn Công ty quản lý;
 - Nhận chuyển giao công nghệ các loại hình vui chơi giải trí từ nước ngoài và kinh doanh các loại hình vui chơi giải trí;
 - Kinh doanh thương mại xuất nhập khẩu vật tư, thiết bị, hàng hoá nông sản;
 - Kinh doanh dịch vụ du lịch;
 - Đại lý mua bán ký gửi hàng hoá;
 - Các dịch vụ khác trong phạm vi chức năng nhiệm vụ của Công ty cổ phần.
- ✚ Thời hạn hoạt động của Công ty: 20 năm kể từ ngày thành lập.

2. CƠ CẤU TỔ CHỨC

Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh được tổ chức và hoạt động tuân thủ theo Luật doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng hoà Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam Khoá X kỳ họp thứ 5 thông qua ngày 12/06/1999. Các hoạt động của Công ty tuân thủ Luật doanh nghiệp, các Luật khác có liên quan và Điều lệ Công ty. Điều lệ Công

ty bản sửa đổi đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 21/04/2004 là cơ sở chỉ phối mọi hoạt động của Công ty. Hiện nay Công ty đang chờ Thông tư hướng dẫn để tiến hành sửa đổi Điều lệ Công ty cho phù hợp với Luật Doanh nghiệp mới đã được Quốc hội nước Cộng hoà Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam khoá XI kỳ họp thứ 8 thông qua ngày 29/11/2005.

Sơ đồ cơ cấu tổ chức Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh:



3. CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY

◆ Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty, hoạt động thông qua các cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên hoặc bất thường. Đại hội đồng cổ đông sẽ bầu hoặc bãi nhiệm Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát.

◆ Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý Công ty, có trách nhiệm quản trị và tổ chức thực hiện các nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông cùng kỳ, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích và quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị có 05 thành viên với nhiệm kỳ 05 năm.

Hội đồng quản trị bầu Chủ tịch và Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị, bổ nhiệm hoặc bãi nhiệm các chức danh điều hành trong Công ty.

◆ Ban Kiểm soát

Ban Kiểm soát do Đại hội đồng cổ đông bầu ra gồm 03 thành viên với nhiệm kỳ 05 năm. Ban Kiểm soát bầu một thành viên làm Trưởng ban, trong Ban Kiểm soát có ít nhất một thành viên có chuyên môn về tài chính kế toán. Ban Kiểm soát kiểm tra việc tuân thủ điều lệ Công ty, kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong quản lý điều hành hoạt động kinh doanh, trong ghi chép sổ sách kế toán và các báo cáo tài chính.

◆ Ban Giám đốc

Ban Giám đốc Công ty do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, Giám đốc là người điều hành hoạt động thường xuyên của Công ty và chịu trách nhiệm trước Pháp luật, Hội đồng quản trị về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

◆ Khối các phòng ban: Hiện Công ty có 5 phòng ban:

- ✦ **Phòng Kỹ thuật:** Có nhiệm vụ vận hành, điều khiển, xử lý các vấn đề kỹ thuật của hai hệ thống cáp treo và máng trượt, đảm bảo hệ thống vận hành thông suốt, liên tục và an toàn tuyệt đối. Phòng kỹ thuật bao gồm các kỹ sư và nhân viên kỹ thuật lành nghề, nhiều kinh nghiệm. Ngoài ra, Phòng kỹ thuật còn chịu trách nhiệm bảo dưỡng, bảo trì toàn bộ máy móc thiết bị, sửa chữa khi bị hư hỏng cũng như tham mưu cho Giám đốc các vấn đề về kỹ thuật.
- ✦ **Phòng Tổ chức - Hành chính:** Giải quyết các vấn đề về tổ chức, nhân sự, lao động, tiền lương và các công việc hành chính khác. Phòng còn có nhiệm vụ theo dõi, đôn đốc, kiểm tra các phòng ban khác thực hiện các chủ trương, chính sách về pháp luật lao động, vệ sinh môi trường lao động, chấp hành nội quy, quy chế của Công ty.
- ✦ **Bộ phận Cáp treo, máng trượt:** Tổ chức phục vụ khách tại các nhà ga của hệ thống Cáp treo, Máng trượt gồm các công việc: bán vé, hướng dẫn thao tác phục vụ, đưa khách lên xuống cabin cáp treo, xe trượt và xử lý các sự cố phát sinh.

- ✦ **Phòng Kế hoạch - Kinh doanh:** Chức năng của Phòng Kế hoạch - Kinh doanh là xây dựng các kế hoạch kinh doanh ngắn hạn (tháng, quý, năm) và chiến lược kinh doanh dài hạn của Công ty; nghiên cứu phát triển sản phẩm dịch vụ mới; tiếp thị và tiêu thụ sản phẩm dịch vụ thông qua đàm phán ký kết hợp đồng với khách hàng; tham mưu cho ban Giám đốc các vấn đề về đầu tư xây dựng cơ bản, mua sắm thiết bị, lựa chọn nhà cung cấp.
- ✦ **Phòng Kế toán - Tài vụ:** Thực hiện toàn bộ công tác kế toán, thống kê và lập các báo cáo tài chính theo quy định của pháp luật.

4. DANH SÁCH CỔ ĐÔNG NẴM GIỮ TỪ 5% TRỞ LÊN VỐN CỔ PHẦN CỦA CÔNG TY TẠI THỜI ĐIỂM 15/09/2006

STT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần sở hữu (CP)	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ sở hữu (%)
1	Công ty Du lịch Tây Ninh	210B Đường 30/04, Thị xã Tây Ninh	815.260	8.152.600.000	51,00%
2	Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Tây Ninh	161 Đường 30/04, Thị xã Tây Ninh	150.000	1.500.000.000	9,38%
3	Tổng Công ty Bảo hiểm Việt Nam	35 Hai Bà Trưng, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội	150.000	1.500.000.000	9,38%
Tổng cộng			1.115.260	11.152.600.000	69,76%

5. DANH SÁCH NHỮNG CÔNG TY MẸ VÀ CÔNG TY CON CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT

4.1 Danh sách các Công ty nắm giữ quyền kiểm soát và cổ phần chi phối Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh:

Công ty Du lịch Tây Ninh nắm giữ 51% vốn Điều lệ Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh.

4.2 Danh sách các Công ty mà Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh nắm giữ quyền kiểm soát và cổ phần chi phối:

Không có.

6. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

6.1. Các nhóm dịch vụ chính của Công ty

Hiện nay Công ty đang cung cấp 4 nhóm dịch vụ chính, bao gồm:

◆ Vận chuyển du khách bằng Cáp treo từ chân núi lên Chùa Bà và ngược lại:

Hệ thống Cáp treo là một dây chuyền khép kín có khả năng hoạt động liên tục 24/24 giờ mỗi ngày, với chức năng là vận chuyển du khách và hàng hóa từ chân núi lên đến chùa Bà và ngược lại. Hệ thống này do Trung Quốc sản xuất theo công nghệ của Cộng hòa Áo, được đưa vào khai thác sử dụng năm 1998. Hệ thống cáp treo nằm trong khuôn viên Khu Du lịch Núi Bà, chiều dài tuyến cáp treo là 1.225 m, gồm có hai nhà ga với độ cao chênh lệch 225 m. Ga dưới nằm ở chân núi, ga trên nằm cách mặt bằng chùa Bà khoảng 50 m. Tại các nhà ga nhân viên phục vụ hướng dẫn du khách phía ngoài bước vào cabin được treo cố định trên dây cáp và chuyển động thông qua các con lăn của trục tháp thông qua động cơ điện 75kw. Công suất phục vụ tối đa của Cáp treo là 500 lượt khách/giờ.

◆ Vận chuyển du khách bằng máng trượt từ chân núi lên Chùa Bà và ngược lại:

Hệ thống Máng trượt do Trung Quốc sản xuất theo công nghệ của Đức được đưa và khai thác vào năm 2002. Hệ thống bao gồm hai tuyến khép kín, tuyến kéo lên và tuyến trượt xuống, sử dụng máng inox và xe trượt, công suất phục vụ là 500 lượt khách/giờ. Cả hai tuyến kéo và tuyến trượt đều có lưới bảo vệ và dây an toàn, giảm thiểu tối đa mọi sự cố xảy ra cho du khách.

✦ Tuyến kéo có chức năng vận chuyển khách lên, khi đi lên khách được kéo từ nhà ga dưới qua 3 đoạn đường ray và 2 trạm trung chuyển lên nhà ga trên. Du khách ngồi trên xe trượt, các xe trượt này được kéo lên bằng 03 động cơ điện công suất 22kW. Xe trượt có trang bị dây an toàn và bánh xe sau có bộ phận chống quay ngược lại, tuyến kéo có bộ phận chống trượt cáp và chốt an toàn (lẫy) để xe trượt không thể chạy lùi được nhằm đảm bảo an toàn cho du khách.

✦ Tuyến trượt có chức năng vận chuyển khách xuống. Du khách ngồi trên xe trượt để trượt xuống, các xe trượt có trang bị thắng tay để du khách chủ động điều chỉnh tốc độ trượt. Ngoài ra, bánh sau có hệ thống thắng tự động làm việc khi tốc độ vượt quá 40 km /h. Ở hai đầu xe trượt còn có hệ thống giảm chấn.

Với việc đưa hệ thống máng trượt vào khai thác đã góp phần đáng kể trong việc giải quyết tình trạng quá tải khi vào mùa cao điểm, hệ thống Cáp treo không thể đáp ứng hết nhu cầu của khách du lịch.

◆ Cho thuê quảng cáo trên cabin cáp treo:

Bao gồm cho thuê dịch vụ quảng cáo trên pano, cabin và trụ tháp cáp treo thuộc địa bàn Công ty quản lý.

◆ Vận chuyển du khách bằng xe lửa từ cổng vào chân núi:

Dịch vụ này cũng được đưa vào sử dụng từ năm 2003 nhưng doanh thu chiếm tỷ lệ rất nhỏ trong tổng doanh thu của Công ty, khoảng 2,06%. Mục đích chính của loại

hình dịch vụ này là vận chuyển khách du lịch từ cổng vào chân núi hoặc nhà ga Cáp treo, Máng trượt nên dù lợi nhuận không cao nhưng Công ty vẫn tiếp tục duy trì loại hình dịch vụ này như một phần bổ sung cho các loại hình dịch vụ chính của mình.

- ◆ Ngoài ra Công ty còn cung cấp một số dịch vụ khác đi kèm như: điện thoại công cộng, cho thuê xe 16 chỗ...

CÁC DỊCH VỤ TIÊU BIỂU CỦA CÔNG TY CP CÁP TREO NÚI BÀ TÂY NINH



HỆ THỐNG MÁNG TRƯỢT



XE TRƯỢT



KHU DI TÍCH CHÙA BÀ



HỆ THỐNG CÁP TREO

6.2. Doanh thu, lãi gộp qua các năm

a. Doanh thu từng nhóm sản phẩm qua các năm

Đơn vị tính: đồng

Khoản mục	Năm 2004		Năm 2005		30/06/2006	
	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng
Cáp treo, máng trượt	21,529,405,985	97.40%	23,372,095,140	97.26%	20,651,454,673	97.00%
Quảng cáo	150,318,181	0.68%	215,741,793	0.90%	265,503,659	1.25%
Xe lửa	282,492,747	1.28%	275,689,545	1.15%	257,579,999	1.21%
Dịch vụ khác	141,834,636	0.64%	168,000,616	0.70%	115,298,446	0.54%
Tổng doanh thu	22,104,051,549	100.00%	24,031,527,094	100.00%	21,289,836,777	100.00%

Nguồn: Báo cáo kiểm toán 2004, 2005 và quyết toán 30/06/2006

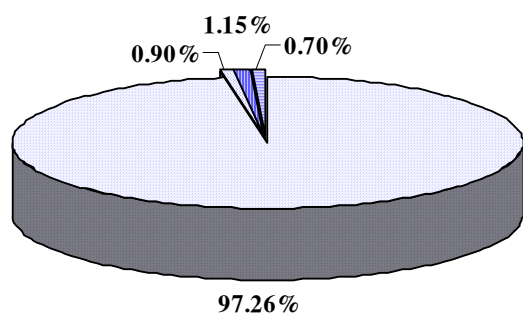
b. Lợi nhuận từng nhóm sản phẩm qua các năm

Đơn vị tính: đồng

Khoản mục	Năm 2004		Năm 2005		6 tháng đầu năm 2006	
	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng
Cáp treo, máng trượt	14,171,093,139	96.10%	16,013,696,580	96.04%	14,818,784,497	95.87%
Quảng cáo	150,318,181	1.02%	215,741,793	1.29%	265,503,659	1.72%
Xe lửa	282,492,747	1.92%	275,689,545	1.65%	257,579,999	1.67%
Dịch vụ khác	141,834,636	0.96%	168,000,616	1.01%	115,298,446	0.75%
Lợi nhuận gộp	14,745,738,703	100.00%	16,673,128,534	100.00%	15,457,166,601	100.00%

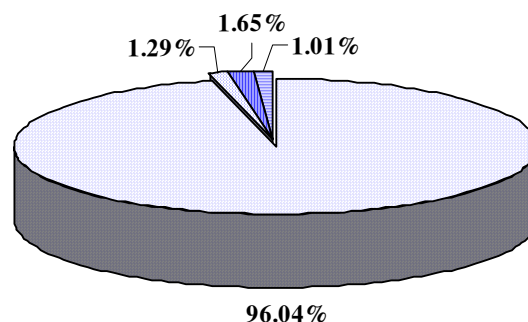
Nguồn: Báo cáo kiểm toán 2004, 2005 và quyết toán 30/06/2006

CƠ CẤU DOANH THU NĂM 2005



Cáp treo, máng trượt Quảng cáo
 Xe lửa Dịch vụ khác

CƠ CẤU LỢI NHUẬN GỘP NĂM 2005



Cáp treo, máng trượt Quảng cáo
 Xe lửa Dịch vụ khác

6.3. Chi phí cho hoạt động cung cấp dịch vụ

Công ty thực hiện kiểm soát các chi phí bằng việc kiểm soát quá trình cung cấp các dịch vụ. Quy trình cung cấp dịch vụ theo từng nhóm của CATOUR được thiết lập cụ thể, chặt chẽ và đồng bộ, bảo đảm thực hiện công việc đúng ở mọi khâu ngay từ ban đầu để ngăn ngừa phát sinh các trục trặc về máy móc, mức độ an toàn cho khách du lịch.

- Tỷ trọng các khoản mục chi phí của Công ty so với doanh thu thuần cung cấp hàng hóa và dịch vụ:

STT	Yếu tố chi phí	Năm 2004		Năm 2005		30/06/2006	
		Giá trị	% DT	Giá trị	% DT	Giá trị	% DT
1	Giá vốn hàng bán	7.358.312.846	33,29%	7.358.398.560	30,62%	5.832.670.176	27,40%
2	Chi phí bán hàng	5.176.657.132	23,42%	5.283.747.968	21,99%	3.022.612.837	14,20%
3	Chi phí quản lý DN	1.309.515.350	5,92%	2.194.892.856	9,13%	1.189.525.882	5,59%
Tổng cộng		13.844.485.328	62,63%	14.837.039.384	61,74%	10.044.808.895	47,19%

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2004, 2005 và quyết toán 30/06/2006

✚ Sự biến động các khoản mục chi phí trong 2 năm gần nhất:

STT	Yếu tố chi phí	Năm 2004	Năm 2005	% tăng giảm so với năm 2004
1	Giá vốn hàng bán	7.358.312.846	7.358.398.560	0,00%
2	Chi phí bán hàng	5.176.657.132	5.283.747.968	+2,07%
3	Chi phí quản lý DN	1.309.515.350	2.194.892.856	+67,61%
Tổng cộng		13.844.485.328	14.837.039.384	

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2004 và 2005

- ✚ Tỷ lệ Giá vốn hàng bán trên Doanh thu thuần khá thấp thể hiện hiệu quả trong quản lý chi phí của Công ty. Đối với việc đầu tư xây dựng cơ bản, ngoài cáp treo và máng trượt do Tổng Công ty Xây dựng Số 4 thi công, Công ty đã tiến hành sửa chữa, nâng cấp, xây mới nhiều công trình trên tinh thần tiết kiệm tối đa chi phí bằng cách tự mua vật liệu, phần thi công giao cho đội ngũ kỹ thuật của Công ty đảm trách trên cơ sở hồ sơ thiết kế và dự toán được các cơ quan chức năng phê duyệt. Vì vậy, giá thành trong lĩnh vực đầu tư xây dựng cơ bản đã được hạ thấp so với giá đấu thầu. Ngoài ra, máy móc thiết bị của Công ty chiếm tỷ lệ lớn trong cấu thành tài sản cố định của Công ty, trong đó phải kể đến hệ thống máng trượt được lắp đặt trong năm 2001. Hệ thống máng trượt này được duy tu, bảo dưỡng định kỳ nên ít xảy ra hư hỏng, do đó tiết kiệm được chi phí rất đáng kể.
- ✚ Năm 2005, chi phí quản lý doanh nghiệp tăng đột biến về tỷ lệ tính trên doanh thu so với năm 2004 (tỷ lệ % tính trên doanh thu năm 2005 là 9,13% trong khi năm 2004 chỉ chiếm 5,92%). Có sự tăng đột biến trên là do trong năm 2005 Công ty chi cho cán bộ đi nước ngoài để tiếp nhận, khảo sát công nghệ mới về hệ thống Cáp treo tại Áo, Đức, Ý và do các khoản phụ cấp cho CBCNV trong Công ty tăng do đơn giá tiền lương tăng, chi phí ngoại giao của Công ty tăng từ nhu cầu tiếp cận, tạo thêm lượng khách hàng mới.

6.4. Trình độ công nghệ

a. Máy móc thiết bị

- ✚ Giá trị còn lại của máy móc thiết bị chủ yếu tại thời điểm 30/06/2006:

Đơn vị tính: đồng

STT	Tên tài sản	Năm sử dụng	Nguyên giá	Khấu hao	Giá trị còn lại
1	Hệ thống phun sương ga cáp treo	2005	33,794,545	12,672,672	21,121,873
2	Hệ thống phun sương ga máng trượt	2004	62,899,033	31,449,558	31,449,475
3	Hệ thống thiết bị cáp treo	1998	21,172,450,431	17,876,441,077	3,296,009,354
4	Hệ thống thiết bị máng trượt	2002	22,459,954,873	13,734,983,048	8,724,971,825
5	Hệ thống điện thoại nội bộ	2003	17,288,000	14,454,703	2,833,297
6	Motuer - Hộp số	2005	94,513,900	15,400,713	79,113,187
7	Motuer Z4 - 75Kw - 440V	1998	123,610,696	118,460,268	5,150,428
8	Máy biến thế 100KV _a	2003	23,463,000	15,153,222	8,309,778
9	Máy biến tần Rm5 - 4040	2006	93,957,500	4,697,877	89,259,623
10	Máy lạnh Panasonic 2.5HP	2006	15,272,730	1,272,730	14,000,000
11	Máy phát điện Cummin 277KV _a	1998	481,468,445	464,817,666	16,650,779
12	Máy phát điện hiệu Honda 5,5 KV _a	2001	12,700,000	8,290,314	4,409,686
13	Máy phát điện JDM Power 220KV _a	2003	252,857,144	91,978,486	160,878,658
14	Máy tăng âm cáp treo	1998	10,249,000	10,249,000	-
15	Máy ảnh Sony HC 90E	2005	18,080,000	4,687,414	13,392,586
16	Máy ổn áp 3P - 60KV _a (3 cái)	2003	58,088,112	37,394,223	20,693,889
17	Máy ổn áp tự động 3pha ga cáp treo	1998	90,303,388	90,303,388	-
18	Trạm hạ thế điện 3 pha	2004	52,832,394	22,011,642	30,820,752
19	Tủ điện và tụ bù	2003	19,800,000	13,818,736	5,981,264
	TỔNG CỘNG		45,093,583,191	32,568,536,737	12,525,046,454

Nguồn: Báo cáo quyết toán 30/06/2006

Vì máy móc thiết bị của Công ty hầu như thường xuyên được đầu tư nên hiện tại Công ty không có máy móc thiết bị nào hết hạn sử dụng. Quy trình lựa chọn nhà cung cấp máy móc thiết bị được thực hiện khá chặt chẽ. Bộ phận kỹ thuật xây dựng các tiêu chí kỹ thuật cho việc lựa chọn, nghiên cứu hồ sơ tài liệu về máy móc thiết bị và tư vấn cho Ban Giám đốc Công ty, Ban Giám đốc sẽ là người ra quyết định cuối cùng

về nhà cung cấp và công nghệ thích hợp nhất. Đối với các hệ thống máy móc có giá trị lớn, phục vụ cho các hoạt động kinh doanh chính của Công ty được Ban Giám đốc nghiên cứu, đánh giá đầy đủ, cẩn trọng cả về chất lượng máy, danh tiếng của nhà cung cấp và thẩm định giá để có thể đầu tư được một hệ thống hiện đại, đảm bảo chất lượng cũng như công suất hoạt động cao trong suốt quá trình từ lúc lựa chọn đầu tư cho đến bảo hành, bảo trì trong suốt quá trình khai thác.

- ✚ Hệ thống cáp treo được sản xuất tại Trung Quốc theo công nghệ của Áo, là một dây chuyền khá hiện đại. Dây chuyền cáp treo thế hệ mới nhất hiện nay có hệ thống điều khiển ưu việt và hiện đại hơn hệ thống của Cáp treo Tây Ninh, còn các thiết bị còn lại không có sự khác biệt đáng kể.

Các thông số kỹ thuật của hệ thống cáp treo:

- ⌚ Chiều dài: 1.225m
- ⌚ Cao độ giữa 2 nhà ga: 225m
- ⌚ Tổng số cabin: 180 cabin, mỗi cabin chở 2 khách người lớn
- ⌚ Tổng số trụ tháp: 16 trụ
- ⌚ Chiều dài dây cáp: 2.444m
- ⌚ Vận tốc di chuyển: 0,3m/s; 0,6m/s; 0,8m/s; 1,0 m/s; 1.1m/s
- ⌚ Thời gian di chuyển trung bình một lượt: 18 phút
- ⌚ Công suất phục vụ: 500 lượt khách/giờ

- ✚ Hệ thống thiết bị Máng trượt do Trung Quốc sản xuất theo công nghệ của Đức, là một công trình hiện đại, lần đầu tiên xuất hiện tại Việt Nam.

Các thông số kỹ thuật của hệ thống máng trượt:

- ⌚ Tổng chiều dài: 2.890m, trong đó tuyến máng kéo dài 1.190m và tuyến máng trượt dài 1.700m
- ⌚ Vận tốc tuyến kéo lên: 1,2m/s
- ⌚ Vận tốc tuyến trượt xuống: tối đa 40km/h
- ⌚ Tổng số trụ móng: 482 trụ
- ⌚ Tổng số xe trượt: 122 xe, mỗi xe trượt chở 2 khách người lớn
- ⌚ Thời gian di chuyển trung bình một lượt: 15-16 phút
- ⌚ Công suất phục vụ: 500 lượt khách/ giờ.

Công trình cáp treo và máng trượt do Tổng Công ty Xây dựng số 4 - một đơn vị có uy tín trong lĩnh vực xây dựng - thi công toàn bộ các hạng mục dưới sự giám sát của chuyên gia kỹ thuật Trung Quốc - nhà cung cấp thiết bị.

b. Quy trình cung cấp dịch vụ:**❖ Quy trình vận chuyển khách bằng cáp treo:**

- ✚ Bộ phận kỹ thuật kiểm tra các thông số an toàn trước khi vận hành hệ thống, bao gồm các thiết bị ở phòng điều khiển, dây cáp, động cơ, cabin, trụ tháp, hệ thống điện....
- ✚ Bộ phận kỹ thuật khởi động máy, bố trí nhân viên trực liên tục tại phòng điều khiển trong suốt thời gian vận hành máy. Máy được vận hành liên tục trừ khi hết khách hoặc những trường hợp đặc biệt.
- ✚ Sau khi khách mua vé tại quầy vé ở các nhà ga trên và ga dưới, tổ phục vụ hướng dẫn các thao tác cần thiết cho hành khách.
- ✚ Tại nhà ga dưới, tổ phục vụ chia làm 2 nhóm, một nhóm đưa khách lên cabin bắt đầu hành trình và một nhóm đón khách xuống cabin kết thúc hành trình.
- ✚ Tại nhà ga trên, quy trình diễn ra tương tự.

❖ Quy trình vận chuyển khách bằng máng trượt:

- ✚ Bộ phận kỹ thuật kiểm tra các thông số an toàn trước khi vận hành hệ thống, bao gồm các thiết bị ở phòng điều khiển, Máng trượt, xe trượt, động cơ, hệ thống điện, lưới bảo vệ, dây an toàn, hàng rào....
- ✚ Bộ phận kỹ thuật khởi động máy, bố trí nhân viên trực liên tục tại phòng điều khiển trong suốt thời gian vận hành máy. Máy được vận hành liên tục trừ khi hết khách hoặc trong những trường hợp đặc biệt.
- ✚ Sau khi khách mua vé tại quầy vé ở các nhà ga trên và ga dưới, tổ phục vụ hướng dẫn các thao tác cần thiết cho khách.
- ✚ Tuyên kéo lên:
 - ⌘ Tổ phục vụ tại nhà ga dưới hướng dẫn khách ngồi vào xe trượt và thắt dây an toàn
 - ⌘ Tổ phục vụ tại nhà ga trên đón khách và đưa khách ra khỏi các xe trượt.
- ✚ Tuyên trượt xuống: là tuyên tạo cảm giác mạnh cho du khách nên quy trình được Công ty quy định hết sức chặt chẽ để đảm bảo an toàn cho khách du lịch, cụ thể:
 - ⌘ Tổ phục vụ tại nhà ga trên hướng dẫn khách ngồi vào xe trượt và thắt dây an toàn.
 - ⌘ Trong trường hợp cần thiết, để đảm bảo an toàn, nhân viên của tổ phục vụ trượt xuống trước dẫn đường nhằm hướng dẫn và điều chỉnh tốc độ cho phù hợp, hạn chế việc du khách điều khiển với tốc độ cao vượt quá giới hạn cho phép, có thể xảy ra tai nạn.
 - ⌘ Tổ phục vụ tại nhà ga dưới đón khách và đưa khách ra khỏi các xe trượt.

Đối với cả cáp treo lẫn máng trượt, bộ phận kỹ thuật và tổ phục vụ tại các nhà ga trên, ga dưới giữ liên lạc thông suốt qua điện thoại nội bộ hoặc máy bộ đàm để thông báo tình hình hoạt động. Khi thời tiết diễn biến bất thường, có mưa hoặc sương mù thì tạm ngưng phục vụ để đảm bảo an toàn cho du khách.

SƠ ĐỒ QUY TRÌNH CUNG CẤP DỊCH VỤ

Quy trình vận chuyển bằng cáp treo

Quy trình vận chuyển bằng máng trượt



Trong mỗi giai đoạn của quy trình cung cấp dịch vụ đều được nhân viên Công ty kiểm tra về kỹ thuật, chất lượng một cách thật cẩn trọng nhằm đảm bảo an toàn tối đa cho du khách.

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

Việc nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới luôn được Công ty chú trọng, Phòng Kế hoạch - Kinh doanh là bộ phận chịu trách nhiệm chính trong hoạch định phương án phát triển các sản phẩm dịch vụ mới của Công ty, bao gồm:

- ✦ Năm 2002 đưa vào sử dụng hệ thống Máng trượt nhằm giảm tải cho hệ thống Cáp treo, giúp đa dạng các loại hình dịch vụ cung cấp cho khách hàng.
- ✦ Năm 2003, Công ty đưa vào khai thác hai xe lửa bánh hơi chở khách từ cổng Khu du lịch vào chân núi theo hình thức nhận khoán của Công ty Du lịch Tây Ninh, sau 1 năm hoạt động dịch vụ mới này thu được doanh số khá cao ngoài dự kiến và có lãi.
- ✦ Năm 2004 đầu tư góp vốn liên doanh với Công ty Cổ phần Khách sạn và Lữ hành Tây Ninh.
- ✦ Năm 2005 đầu tư góp vốn liên doanh với Công ty Cổ phần Nước khoáng Ninh Điền, Tây Ninh.
- ✦ Đang nghiên cứu, xây dựng Phương án kinh doanh tại chợ đường biên cửa khẩu Xa Mát, Huyện Tân Biên, Tỉnh Tây Ninh.
- ✦ Đang trong giai đoạn Lập Phương án đầu tư, xây dựng thêm một hệ thống cáp treo mới theo công nghệ của Châu Âu với công suất gấp 3 lần so với hệ thống Cáp treo đang khai thác và sẽ được tiến hành xây dựng trong năm 2007.

6.6. Tình hình kiểm tra chất lượng dịch vụ

a. Hệ thống quản lý chất lượng đang áp dụng

Công ty được tổ chức UKAS của Anh cấp Giấy Chứng nhận hệ thống chất lượng theo Hệ thống quy trình kiểm tra chất lượng ISO 9001: 2000 số 1794-2003-AQ-SIN-UKAS cấp ngày 15/01/2004.



b. Tình hình kiểm tra chất lượng dịch vụ

- ✦ **Kiểm tra, bảo dưỡng máy móc thiết bị:** Bộ phận Kỹ thuật là bộ phận chịu trách nhiệm chính trong việc kiểm tra toàn bộ máy móc, thiết bị. Công việc bảo trì, bảo dưỡng được thực hiện thường xuyên và đúng thời kỳ.

- ◆ **Kiểm tra thường xuyên:** Việc kiểm tra thường xuyên máy móc thiết bị được thực hiện theo lịch phân công. Hàng ngày, các nhân viên kỹ thuật được phân công phải đi kiểm tra toàn bộ các chi tiết của hai hệ thống Cáp treo và Máng trượt, đồng thời tiến hành bảo trì, bảo dưỡng, sửa chữa những hư hỏng phát sinh và ghi nhật ký kiểm tra.
- ◆ **Kiểm tra định kỳ:** Việc kiểm tra định kỳ được thực hiện hàng tháng thông qua Phòng Kỹ thuật. Hàng năm Công ty phối hợp với các cơ quan chức năng (Trung tâm Kiểm định An toàn Khu vực II thuộc Bộ LĐ & TBXH) thực hiện đánh giá và kiểm định an toàn cho tất cả các thiết bị của hệ thống Cáp treo và Máng trượt, đảm bảo các thiết bị luôn trong tình trạng an toàn và hoạt động tốt.

Để chủ động trong việc bảo đảm hệ thống vận hành liên tục không ngắt quãng, Công ty có các máy phát điện dự phòng có khả năng cung cấp điện tức thời cho hệ thống Cáp treo và Máng trượt khi xảy ra sự cố mất điện với chi phí vận hành máy phát điện rất thấp, không đáng kể.

- ✦ **Thay thế, sửa chữa máy móc thiết bị:** Việc thay thế và sửa chữa thiết bị được tiến hành căn cứ vào các cơ sở là thời gian hữu dụng của thiết bị, kết quả kiểm tra thường xuyên, kiểm tra định kỳ và thực tế sử dụng.

Khi mua máy móc thiết bị, Công ty cũng đã mua dự trữ các phụ tùng thay thế kèm theo, đảm bảo thay thế kịp thời khi các thiết bị hết thời hạn sử dụng hoặc hư hỏng, mất mát. Ngoài một số loại phụ tùng có sẵn trên thị trường trong nước, các loại phụ tùng khác được đặt mua tại nhà cung cấp Trung Quốc. Hiện nay, Công ty có hai máy chính đang sử dụng và một máy phụ dự phòng cho hệ thống cáp treo.

Phòng Kỹ thuật của Công ty có thể tiến hành sửa chữa nhỏ, còn các sửa chữa lớn cũng như bảo dưỡng định kỳ sẽ do Tổng Công ty Xây dựng số 4 hoặc đơn vị thi công lắp đặt các công trình Cáp treo và Máng trượt thực hiện.

- ✦ **Đối với việc kiểm tra chất lượng phục vụ khách hàng:** Phụ trách các phòng ban, các bộ phận trực tiếp kiểm tra chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách hàng của nhân viên bộ phận mình, nhân viên thực hiện kiểm tra chéo lẫn nhau và thường xuyên thu thập ý kiến, phản hồi của khách hàng để chất lượng phục vụ khách hàng ngày càng tốt hơn, đảm bảo “Vui lòng khách đến, vừa lòng khách đi”.

6.7. Hoạt động Marketing

Hoạt động Marketing của Công ty được tổ chức dưới nhiều hình thức, đa dạng với mục tiêu tăng số lượng du khách đi Cáp treo và Máng trượt, giảm số lượng khách đi bằng đường bộ. Bản thân việc đảm bảo chất lượng dịch vụ cao và sự an toàn cho du khách đã và đang là cách tiếp thị rất hiệu quả đối với du khách đến Núi Bà, song

Công ty cũng áp dụng nhiều phương thức khác nhau nhằm thu hút hơn nữa số lượng khách sử dụng dịch vụ của Công ty, bao gồm:

- ✦ Thường xuyên tiếp xúc và tạo mối quan hệ tốt với các Công ty du lịch lữ hành tổ chức đoàn du lịch để thông qua các đơn vị này quảng cáo dịch vụ của Công ty và thu hút khách hàng đến du lịch tại Núi Bà.
- ✦ Tiếp thị, chào bán dịch vụ đến các cơ quan, đoàn thể và trường học thông qua nhiều hình thức trực tiếp hoặc gián tiếp.
- ✦ Thực hiện giảm giá, chiết khấu cho khách mua vé với số lượng lớn và các đoàn du lịch, học sinh sinh viên đi nghỉ hè, dã ngoại; cụ thể: giảm 20% - 30% cho các Công ty, dịch vụ lữ hành trong và ngoài tỉnh; giảm 50% cho các đoàn khách du lịch là học sinh, sinh viên...
- ✦ Hình ảnh của Cáp treo Tây Ninh cũng có mặt trong nhiều ấn phẩm văn hóa trên thị trường như băng đĩa ca nhạc, karaoke...
- ✦ Tiến hành quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng tại địa phương, các tỉnh lân cận và thành phố Hồ Chí Minh, phát hành tờ rơi quảng cáo cho du khách.
- ✦ Việc niêm yết cổ phiếu của Công ty trên thị trường chứng khoán cũng là một cơ hội tốt cho việc quảng bá hình ảnh của Công ty đến công chúng đầu tư và những đối tượng quan tâm.
- ✦ Hiện nay công việc tiếp thị do Phòng Kế hoạch - Kinh doanh đảm trách, trong đó có việc nghiên cứu thị trường, tiếp cận khách hàng, xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh hàng tháng, hàng quý và lập kế hoạch marketing.

a. Thị trường hoạt động:

Công ty đã xác định giữ vững và mở rộng thị trường là vấn đề quan tâm hàng đầu trong chiến lược phát triển kinh doanh, trong đó ưu tiên phát triển thị trường ở các khu vực lân cận như Tp.HCM, các tỉnh miền Đông Nam Bộ, từ đó làm cơ sở để khuyến khích thương hiệu, mở rộng thị trường cả nước và tiếp xúc với các Công ty du lịch nước ngoài, do đó Công ty đặc biệt quan tâm đến việc phát triển mạng lưới tiếp thị, giới thiệu đến các đối tác.

Hiện nay khách hàng chính của Công ty là các Công ty Du lịch, cơ quan đoàn thể, trung tâm lữ hành tại Tây Ninh, Thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh lân cận.

Ngoài ra, Công ty đang tiếp cận với các thị trường thế giới để có thể mở rộng thị trường, khách hàng...

b. Chính sách giá

Công ty luôn thực hiện chính sách giá phù hợp cho từng đối tượng khách hàng, phân khúc thị trường. Tỷ lệ chiết khấu dành cho các khách hàng truyền thống, tiềm năng của CATOUR khá cao.

Để có thể cung cấp dịch vụ cho các khách đoàn, Công ty thực hiện chính sách giá giảm 20% - 30% cho các Công ty, Trung tâm dịch vụ du lịch lữ hành, các cơ quan đoàn thể.

Để hỗ trợ, khuyến khích cho các đoàn khách là sinh viên, học sinh thì Công ty áp dụng chính sách giá cực kỳ ưu đãi là giảm giá 50%.

6.8. **N**hãn hiệu hàng hóa

Nhãn hiệu thương mại mà Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh đang sử dụng:



Nhãn hiệu thương mại của Công ty:

ISO 9001 : 2000

Nhãn hiệu thương mại này được chọn từ cuộc thi thiết kế logo do Công ty phối hợp với Thời báo Kinh tế Sài Gòn tổ chức năm 2003.

7. **B**ÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG 02 NĂM GẦN NHẤT

7.1. **T**óm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong hai năm 2004 và 2005

Đơn vị tính: đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005	% tăng giảm so với năm 2004
1	Tổng tài sản	39,275,700,510	41,184,213,274	104.86%
2	Doanh thu thuần	22,104,051,549	24,031,527,094	108.72%
3	Lợi nhuận từ hoạt động SXKD	7,972,018,403	10,554,398,365	132.39%
4	Lợi nhuận khác	12,257,924	(3,099,678)	-25.29%
5	Lợi nhuận trước thuế	7,984,276,327	10,551,298,687	132.15%
6	Lợi nhuận sau thuế ⁽¹⁾	6,869,573,881	7,604,159,615	110.69%
7	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	51,19%	42,04%	-9,15%

Nguồn: Báo cáo kiểm toán 2004, 2005

⁽¹⁾ : Công ty được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp 100% trong 02 năm từ 2001, 2002 và giảm 50% trong 02 năm tiếp theo 2003, 2004, năm 2005 là năm đầu tiên Công ty áp dụng mức thuế thu nhập doanh nghiệp là 28%.

7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2005

Năm 2005 các chỉ tiêu tài chính của Công ty hầu hết đều tăng. Cụ thể như sau:

a. Tổng tài sản

Năm 2005 tổng tài sản tăng 4,86% so với năm 2004 chủ yếu do:

- Đầu tư tài chính ngắn hạn tăng 65,70%, tương ứng tăng 5.650.000.000 đồng (chủ yếu do tăng khoản tiền gửi có kỳ hạn tại NH TMCP Sài Gòn Thương Tín).
- Đầu tư tài chính dài hạn tăng 78,78%, tương ứng tăng 960.000.000 đồng, trong đó đầu tư vào Công ty Cổ phần Nước khoáng Ninh Điền 750.000.000 đồng và đầu tư vào việc mua công trái và trái phiếu 210.000.000 đồng.
- Tài sản cố định giảm chủ yếu do khấu hao tài sản khoảng 23,22%, tương ứng giảm 6.363.671.081 đồng.

b. Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ

- So với năm 2004, doanh thu năm 2005 tăng 8,72%, tương ứng tăng 1.927.475.545 đồng. Doanh thu tăng chủ yếu tăng từ doanh thu của dịch vụ cáp treo, máng trượt (cũng là mảng hoạt động chính của Công ty) do năm 2004, hệ thống máng trượt còn chưa được khách du lịch biết đến vì vậy doanh thu không cao bằng năm 2005. Đây là loại hình dịch vụ khá mới lạ, lần đầu tiên có mặt ở Việt Nam nên đã thu hút một số lượng lớn khách hàng, đặc biệt là thanh niên tham gia sử dụng.

c. Lợi nhuận

- Lợi nhuận trước thuế năm 2005 tăng 32,15% so với năm 2004 cho thấy khả năng phân đấu vượt bậc của Công ty như tăng cường khâu tiếp thị, quảng bá nhằm thu hút khách hàng đến tham gia, sử dụng các loại hình dịch vụ cáp treo và máng trượt. Tuy nhiên, chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế chỉ tăng 10,69% do năm 2005 Công ty bắt đầu áp dụng mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 28%.

8. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY SO VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHÁC TRONG NGÀNH

8.1. Vị thế của Công ty trong ngành

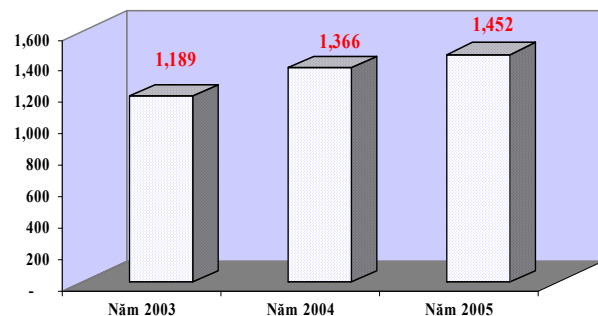
So với các đơn vị kinh doanh du lịch khác thì Cáp treo Tây Ninh có khá nhiều lợi thế:

- ✚ Công ty chiếm vị thế độc quyền kinh doanh vận chuyển cáp treo, máng trượt và các dịch vụ vui chơi giải trí khác tại khu du lịch Núi Bà, một trong những điểm du lịch tín ngưỡng thu hút đông du khách nhất khu vực Nam Bộ;
- ✚ Thị trường của Công ty rất lớn do tính chất đặc thù của du lịch tín ngưỡng là lượng khách rất ổn định và ngày càng có xu hướng tăng lên. Sự phát triển kinh tế

làm cho các nhu cầu thuộc về đời sống tâm linh của con người cũng phát triển theo, vì vậy đây là một thị trường rất tiềm năng mà hiện nay Công ty vẫn chưa khai thác hết mặc dù cáp treo và máng trượt đã đạt công suất tối đa. Việc mở rộng hoạt động kinh doanh của Công ty sang lĩnh vực vui chơi giải trí, cũng như tiếp tục phát triển các loại hình vận chuyển khác tại khu du lịch Núi Bà là khá dễ dàng xét trên khía cạnh thị trường;

- ✚ Công ty Du lịch Tây Ninh - đại diện phần vốn Nhà nước tại Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh - là đơn vị đầu đàn của tỉnh Tây Ninh trong lĩnh vực kinh doanh du lịch nên được hưởng nhiều ưu đãi và quan tâm của chính quyền. Chính vì vậy, trong thời gian vừa qua Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh không những không bị cạnh tranh mà còn nhận được rất nhiều sự hỗ trợ và nhiều cơ hội hợp tác kinh doanh từ phía Công ty Du lịch Tây Ninh cũng như các đơn vị du lịch khác trong tỉnh.
- ✚ Công tác quản lý điều hành của Công ty khá tốt, Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc Công ty là những người có năng lực, kinh nghiệm, có những quyết sách kịp thời và linh hoạt. Lãnh đạo Công ty không ngừng cải tiến phương pháp quản lý, thực hành tiết kiệm chi phí, sắp xếp bộ máy tinh gọn, bố trí lao động hợp lý.
- ✚ Cán bộ công nhân viên đã có nhiều kinh nghiệm làm việc, có tinh thần trách nhiệm cao và rất gắn bó với Công ty.
- ✚ Các công trình cáp treo và máng trượt đều hiện đại, lần đầu tiên xuất hiện tại Việt Nam. Địa hình núi cao, cảnh quan thiên nhiên hoang sơ, hùng vĩ của Núi Bà Đen cũng tạo nên một lợi thế cho hoạt động vận chuyển du khách bằng cáp treo và máng trượt của Công ty mà không phải đơn vị nào cũng có.

SỐ LƯỢNG KHÁCH ĐẾN KHU DU LỊCH NÚI BÀ HÀNG NĂM



❖ **Những ưu thế và đặc điểm nổi bật của CATOUR so với các doanh nghiệp khác trong ngành:**

- ✚ Tại Khu di tích lịch sử văn hóa Núi Bà, Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh là đơn vị độc quyền khai thác dịch vụ vận chuyển du khách và hàng hóa bằng cáp treo và máng trượt từ chân núi lên chùa Bà và ngược lại.

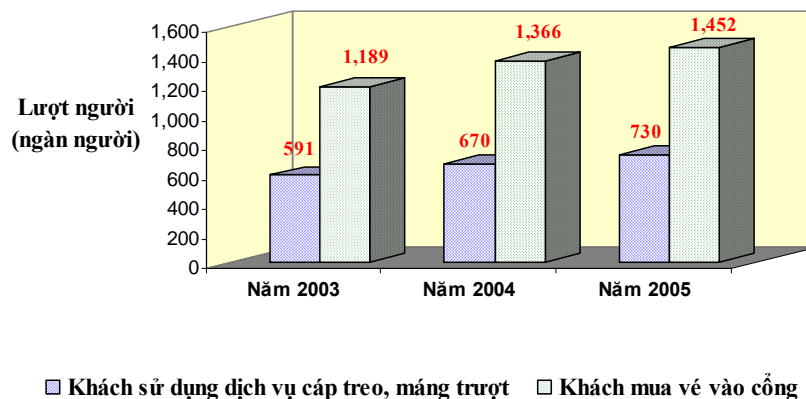
★ Hệ thống cáp treo:

Vào lúc cao điểm, cáp treo có thể chuyên chở tối đa 500 lượt người/giờ, giải quyết được gần 30% nhu cầu.

★ Hệ thống máng trượt:

Máng trượt là sản phẩm thay thế, được xây dựng nhằm giải quyết một phần nhu cầu vận chuyển du khách từ chân núi lên chùa Bà, giảm áp lực cho nhu cầu đi lại bằng cáp treo, đồng thời đa dạng hóa hình thức vận chuyển, tạo ra sự hấp dẫn, mới lạ cho du khách. Khách hàng của hệ thống máng trượt chủ yếu trong độ tuổi thanh thiếu niên, ưa thích cảm giác mạnh.

TỶ LỆ KHÁCH ĐI CÁP TREO, MÁNG TRƯỢT SO VỚI KHÁCH MUA VÉ VÀO CÔNG



Dù đã hoạt động với công suất tối đa, Công ty vẫn chưa đáp ứng hết nhu cầu của khách hàng đặc biệt vào các ngày lễ hội văn hóa truyền thống trong năm. Nếu tính chung cả thời gian cao điểm và không cao điểm qua các năm, so với số lượng khách vào công thì số lượng khách sử dụng các phương tiện cáp treo và máng trượt mới chỉ đáp ứng được ở mức bình quân là 50%. Như vậy thị trường của Công ty vẫn còn rất nhiều tiềm năng để phát triển.

❖ **Vị thế thị trường của các nhóm sản phẩm của CATOUR:**

- ⌘ Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh là đơn vị đầu tiên cũng duy nhất khai thác kinh doanh các loại hình dịch vụ cáp treo và máng trượt để phục vụ du khách tại Khu Du lịch Núi Bà, do đó thời điểm hiện nay Công ty vẫn chiếm vị thế độc quyền và không có đối thủ cạnh tranh trên địa bàn.
- ⌘ Tỉnh Tây Ninh có hai điểm du lịch tín ngưỡng nổi tiếng và khá gần nhau là Núi Bà Đen và Tòa thánh Tây Ninh. Khách du lịch phương xa đến Tây Ninh có thể ghé thăm cả hai địa điểm, nếu Tòa Thánh Tây Ninh là một công trình kiến trúc tôn giáo tiêu biểu cho đạo Cao Đài, là điểm tham quan thuần túy thì Núi Bà Đen lại vừa là điểm tham quan du lịch, vừa là nơi hành hương tín ngưỡng, do đó đích đến cuối cùng của khách hành hương tín ngưỡng và khách du lịch là Núi Bà.

- ⌚ Các khu du lịch ở khu vực lân cận gồm có Di tích lịch sử địa đạo Củ Chi, Làng văn hóa các dân tộc Việt Nam thuộc địa bàn huyện Củ Chi - Thành phố Hồ Chí Minh, cách Núi Bà khoảng 100km. Hiện nay các khu du lịch này đang thu hút khá đông du khách, nhất là khách nước ngoài, với nhiều dịch vụ mới lạ hấp dẫn. Các khu du lịch này có khả năng thu hút một bộ phận khách hàng của Công ty, những người đến Núi Bà không vì mục đích tín ngưỡng.
- ⌚ Ngoài Cáp treo Tây Ninh là mô hình cáp treo đầu tiên, hiện nay một số tỉnh thành đã đầu tư xây dựng cáp treo, chủ yếu tại các điểm du lịch như Cáp treo Đà Lạt dài 2,5km nối từ đỉnh đồi Rubin đến hồ Tuyền Lâm; Cáp treo Bà Nà dài 800m đưa du khách lên đỉnh núi Bà Nà - Đà Nẵng; Cáp treo dài 1,2km từ chùa Giải Oan lên chùa Hoa Yên tại Quảng Ninh; Cáp treo tại khu du lịch Bà Rá tỉnh Bình Phước; Cáp treo Tà Cú tỉnh Bình Thuận... Đây không phải là những đối thủ cạnh tranh trực tiếp của Cáp treo Tây Ninh vì mỗi đơn vị có một phân khúc thị trường hoàn toàn khác nhau và nằm ở những vị trí địa lý khác nhau. Đối tượng khách hàng của Cáp treo Tây Ninh là khách hành hương viếng chùa, tập trung vào những thời điểm nhất định trong năm, do đó nếu xuất hiện những khu du lịch cáp treo khác trong vùng cũng khó có thể ảnh hưởng đáng kể đến thị trường và doanh số của Công ty.

8.2. Triển vọng phát triển của ngành

- ✚ Trên thế giới, du lịch đã trở thành một nhu cầu không thể thiếu được trong đời sống xã hội và phát triển với tốc độ ngày càng tăng. Nhiều quốc gia đã xem du lịch như một ngành kinh tế mũi nhọn, một hướng chủ yếu trong chiến lược khai thác tiềm năng, tạo việc làm và mở rộng giao lưu để phát triển kinh tế xã hội. Nằm ở cửa ngõ Đông Nam Á, với tiềm năng du lịch đa dạng và giàu bản sắc, Việt Nam hội đủ các điều kiện thuận lợi để phát triển ngành “công nghiệp không khói” này. Chính vì vậy, du lịch được xác định là ngành lưu trú quan trọng trong chiến lược phát triển kinh tế xã hội của đất nước; chính sách của Nhà nước Việt Nam là phát triển mạnh du lịch, hình thành ngành công nghiệp du lịch có quy mô ngày càng tương xứng với tiềm năng du lịch to lớn của đất nước. Trong 10 năm qua, số lượng khách quốc tế đến Việt Nam tăng 14 lần. Năm 2005 ngành du lịch Việt Nam đón trên 3,47 triệu lượt khách quốc tế, tăng 18% so với năm 2004. Trong bảy tháng đầu năm 2006, lượng khách quốc tế đạt 2.149.513 lượt, tăng 7% so với cùng kỳ năm 2005. Nếu tính theo con số thống kê trung bình mỗi khách du lịch quốc tế đến Việt nam chi tiêu khoảng 903 USD thì doanh thu “xuất khẩu tại chỗ” năm 2005 khoảng trên 3 tỷ USD. Đây cũng là điểm đáng ghi nhận trong nỗ lực quảng bá hình ảnh đất nước và con người Việt Nam với bạn bè thế giới.
- ✚ Theo Chương trình hành động quốc gia về du lịch 2006 - 2010 đưa ra chỉ tiêu lượng khách quốc tế mỗi năm tăng 10% - 20%, đạt 5,5 - 6 triệu lượt người vào năm 2010; khách nội địa tăng trung bình 15% - 20%/năm tương ứng khoảng 25

triệu lượt người vào năm 2010; Phần đầu thu nhập du lịch năm 2010 đạt 4 - 5 tỷ USD; phần đầu trong giai đoạn 2006 - 2010 du lịch Việt Nam sẽ được xếp trong nhóm quốc gia có ngành du lịch phát triển trong khu vực.

- ✚ Hiện nay Việt Nam đã ký 29 Hiệp định hợp tác du lịch song phương cấp Chính phủ với các nước trong và ngoài khu vực, thiết lập quan hệ với trên 1.000 hãng du lịch của 50 quốc gia và vùng lãnh thổ. Ngoài ra Việt Nam còn miễn visa nhập cảnh đối với khách du lịch đến từ các thị trường trọng điểm, mở đường bay thẳng với các nước để tạo thuận lợi cho khách du lịch. Bên cạnh đó nhiều dự án xây dựng các khu du lịch với vốn đầu tư cũng như công nghệ nước ngoài đang triển khai tại Việt Nam hứa hẹn tốc độ phát triển nhanh của ngành du lịch như: tại Vũng Tàu có Khu Du lịch vui chơi giải trí với tổng vốn đầu tư 550 triệu USD của tập đoàn Platinum Dragon Emprise (Mỹ) và Khu Du lịch 5 sao Saigon Atlantic do tập đoàn Winvest LLC (Mỹ) có tổng vốn đầu tư 300 triệu USD; tại Đà Nẵng có Khu Du lịch và giải trí quốc tế liên doanh giữa Công ty Silver Shores (Mỹ) và Công ty Hoàng Đạt (VN) với tổng vốn đầu tư 86 triệu USD và một số dự án đang trong giai đoạn khảo sát tại Lâm Đồng và Nha Trang với quy mô vốn lên đến hàng tỷ USD.
- ✚ Quy hoạch tổng thể phát triển du lịch Việt Nam cũng đề cập rõ hướng phát triển sản phẩm du lịch ở nước ta là tạo ra các sản phẩm du lịch độc đáo, đặc trưng, giàu bản sắc dân tộc, đặc biệt là các sản phẩm du lịch mang truyền thống văn hóa, lịch sử, nghệ thuật, phong tục tập quán của Việt Nam để tạo ưu thế cạnh tranh, thu hút khách du lịch quốc tế, chiếm lĩnh và mở rộng thị trường. Du lịch lễ hội, sinh hoạt văn hóa truyền thống là một trong những sản phẩm du lịch chuyên đề nằm trong chiến lược phát triển của ngành du lịch, bao gồm du lịch bồi dưỡng sức khỏe, nghỉ biển, du lịch hang động, du lịch chơi golf, thể thao câu cá, sông nước, du lịch cho người ham thích thủ công mỹ nghệ, làng nghề truyền thống, sinh vật cảnh, lễ hội, sinh hoạt văn hóa truyền thống dân tộc, du lịch hội nghị, festival... Cũng chính vì lý do đó, trong những năm vừa qua, loại hình du lịch tín ngưỡng và lễ hội văn hóa đã phát triển khá mạnh, được quảng bá rộng rãi, thu hút nhiều du khách quốc tế và nội địa. Có thể kể đến các lễ hội văn hóa tín ngưỡng khá đặc sắc được tổ chức hàng năm ở cả ba miền như Hội chùa Hương, Hội Bà Chúa Xứ, Hội Xuân Núi Bà...
- ✚ Riêng trên địa bàn Tây Ninh, du lịch được xem là ngành kinh tế mũi nhọn, được chính quyền tỉnh khuyến khích đầu tư nhằm tạo ra sức bật cho sự phát triển kinh tế của tỉnh. Các đơn vị kinh doanh du lịch đã và đang nhận được sự hỗ trợ về nhiều mặt của địa phương như hỗ trợ vốn, cho vay vốn với lãi suất ưu đãi, Nhà nước đầu tư xây dựng các công trình hạ tầng phục vụ du lịch....
- ✚ Xét toàn cảnh bao gồm chính sách của Nhà nước, sự phát triển của nền kinh tế và chiến lược phát triển du lịch của Tổng cục Du lịch, triển vọng phát triển đối với các đơn vị kinh doanh du lịch nói chung và du lịch văn hóa tín ngưỡng, vui chơi giải trí nói riêng là rất khả quan.

9. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

9.1. Số lượng người lao động trong Công ty

Tổng số lao động của Công ty tại thời điểm 30/06/2006 là 128 người:

✚ Phân loại theo trình độ:

⌚ Đại học:	20 người.
⌚ Cao đẳng:	05 người.
⌚ Trung cấp:	35 người.
⌚ Phổ thông:	68 người.

✚ Phân loại theo Hợp đồng lao động:

⌚ Không xác định thời hạn:	73 người.
⌚ Thời hạn 03 năm:	46 người.
⌚ Thời hạn 01 năm:	02 người.
⌚ Thời hạn 03 tháng:	07 người.

9.2. Chính sách đối với người lao động

a. Chế độ làm việc

- ✚ Thời gian làm việc: Công ty tổ chức làm việc 8h/ngày và 5,5 ngày/tuần. Khi có yêu cầu làm thêm giờ nhằm đáp ứng nhu cầu phục vụ khách vào những ngày cao điểm thì Ban lãnh đạo Công ty thực hiện đầy đủ chế độ, quyền lợi cho người lao động theo quy định của pháp luật.
- ✚ Nghỉ phép, nghỉ lễ, Tết: Nhân viên được nghỉ lễ và Tết 8 ngày theo quy định của Bộ Luật Lao động. Những nhân viên có thời gian làm việc tại Công ty từ 12 tháng trở lên được nghỉ phép 12 ngày mỗi năm, những nhân viên có thời gian làm việc tại Công ty chưa đủ 12 tháng thì số ngày được nghỉ phép trong năm được tính theo tỷ lệ thời gian làm việc. Ngoài ra, cứ 05 năm làm việc tại Công ty nhân viên lại được cộng thêm 01 ngày phép.
- ✚ Nghỉ ốm, thai sản: Khi người lao động nghỉ ốm, nghỉ chế độ thai sản... Công ty thực hiện các thủ tục chuyển cho BHXH chi trả đầy đủ và kịp thời cho người lao động theo đúng quy định. Ngoài ra, Công ty còn sử dụng quỹ phúc lợi mua bảo hiểm tai nạn hàng năm cho người lao động.

b. Chính sách lao động:

- ✚ Điều kiện làm việc: Văn phòng làm việc khang trang, có điều hoà nhiệt độ, được trang bị đầy đủ các trang thiết bị văn phòng. Đối với lực lượng lao động trực tiếp, Công ty trang bị đầy đủ các phương tiện bảo hộ lao động, vệ sinh lao động. Công tác an toàn lao động được đặt lên hàng đầu, các nguyên tắc an toàn kỹ thuật được tuân thủ nghiêm ngặt.

- ✦ Công ty có nhà ăn dành riêng cho CBCNV và khu tập thể cho CBCNV ở xa.
- ✦ Các hoạt động đoàn thể như Công đoàn, Đoàn TNCS được duy trì đều đặn.

c. Chính sách tuyển dụng và đào tạo:

- ✦ Về tuyển dụng: Hàng năm Công ty tuyển dụng một số lao động thời vụ nhằm phục vụ tháng cao điểm Hội Xuân Núi Bà. Việc tuyển dụng được thực hiện đúng quy trình thông báo rộng rãi trên các phương tiện thông tin đại chúng. Sau khi được tuyển dụng, số nhân viên này được đào tạo về kiến thức giao tiếp ứng xử và hướng dẫn thao tác phục vụ khách.

Đối với người lao động tuyển dụng làm công tác quản lý, công nhân kỹ thuật đều phải có trình độ chuyên môn nghiệp vụ, chuyên môn kỹ thuật và được bố trí đúng ngành nghề được đào tạo.

- ✦ Công tác đào tạo: Việc đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, lý luận chính trị, nâng bậc lương, thi bậc nghề được Công ty quan tâm, thực hiện tốt. Những trường hợp cần đào tạo hoặc đào tạo lại phải đáp ứng đủ tiêu chuẩn về trình độ, năng lực và thâm niên công tác.

d. Chính sách đãi ngộ:

- ✦ Tổng quỹ lương thực hiện năm 2005 là 3.784.440.000 đồng, thu nhập bình quân của người lao động năm 2005 là 2.200.000 đồng/người/tháng. Đây là mức khá cao so với các doanh nghiệp hoạt động cùng ngành.
- ✦ Ngoài ra, cán bộ công nhân viên còn được hưởng các chế độ khác về quyền lợi của người lao động như bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, tiền ăn giữa ca, tiền trực, phụ cấp xăng dầu...
- ✦ Hàng năm, Công ty triển hành trích quỹ khen thưởng, phúc lợi để sử dụng vào việc chi khen thưởng và các phúc lợi xã hội như: tham quan nghỉ mát, trợ cấp khó khăn, hiếu hi... Trong năm 2005, Công ty trích lập quỹ khen thưởng, phúc lợi là 733.082.174 đồng.
- ✦ Công ty có chính sách khen thưởng xứng đáng đối với các cá nhân có công lao đóng góp đối với hoạt động của Công ty hằng năm. Năm 2005, Công ty đã trích 118.000.000 đồng, tương đương 1,55% lợi nhuận sau thuế để khen thưởng cho thành viên HĐQT, BKS và cán bộ quản lý điều hành đã có công lao đóng góp vào hiệu quả kinh doanh của Công ty.

10. CHÍNH SÁCH CỔ TỨC

- ✦ Công ty tiến hành trả cổ tức cho cổ đông khi kinh doanh có lãi, đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật; ngay khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đủ các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả.

- ✚ Đại hội cổ đông thường niên sẽ quyết định tỷ lệ cổ tức trả cho cổ đông dựa trên đề xuất của Hội đồng quản trị, kết quả kinh doanh của năm hoạt động và phương hướng hoạt động kinh doanh của các năm tới.
- ✚ Căn cứ vào quyết toán tài chính 6 tháng hàng năm, Hội đồng quản trị có thể tạm ứng trước cổ tức cho cổ đông, mức tạm ứng trước tối đa là 50% lợi nhuận ròng theo quyết toán.
- ✚ Qua ba năm hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần, Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh đều hoạt động có lãi. Kết thúc năm tài chính 2004, lợi nhuận sau thuế của Công ty là 6.869.573.881 đồng và tỷ lệ cổ tức chia cho cổ đông là 22% trên mệnh giá, tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức là 51,19%. Năm 2005 Công ty đạt doanh thu và lợi nhuận cao hơn năm 2004, cụ thể là doanh thu tăng 8,72%, lợi nhuận sau thuế tăng 10,69% đạt 7.604.159.615 đồng; tỷ lệ cổ tức năm 2005 là 20% trên mệnh giá và tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức là 42,04%. Năm 2006 cũng là một năm hứa hẹn thu được nhiều kết quả khả quan với số liệu tính đến thời điểm 30/06/2006 là doanh thu đạt 21.289.836.777 đồng (đạt 78,85% so với kế hoạch năm), lợi nhuận sau thuế đạt 7.762.807.206 đồng (đạt 78,17% so với kế hoạch năm) và tỷ lệ cổ tức dự kiến là 20%.

11. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH

11.1. Các chỉ tiêu cơ bản

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Báo cáo tài chính của Công ty trình bày bằng đồng Việt Nam, được lập và trình bày phù hợp với các chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam.

a. Trích khấu hao tài sản cố định

- ✚ Từ năm 2003 trở về trước, Công ty áp dụng trích khấu hao theo Quyết định số 166/1999/QĐ-BTC ngày 30/12/1999 của Bộ Tài chính. Kể từ năm 2004, tài sản cố định được khấu hao theo phương pháp khấu hao đường thẳng để trừ dần nguyên giá tài sản cố định theo thời gian sử dụng ước tính, phù hợp với Quyết định số 206/2003/QĐ/BTC ngày 12/12/2003 của Bộ trưởng Bộ Tài chính về ban hành chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao TSCĐ. Riêng đối với hệ thống máng trượt được đầu tư từ khoản vốn vay không phải thế chấp của Ngân hàng Công thương Việt Nam - Chi nhánh Tây Ninh với lãi suất 7%/năm từ 28/06/2001 đến 28/06/2008 nên thời gian khấu hao được tính bằng thời gian trả nợ vay Ngân hàng theo kế hoạch hàng năm.

🚩 Thời gian khấu hao áp dụng tại Công ty:

- Nhà cửa, vật kiến trúc : 05 - 10 năm
- Máy móc, thiết bị: 05 - 11 năm
- Phương tiện vận chuyển, truyền dẫn: 07 - 10 năm
- Thiết bị văn phòng: 03 - 05 năm
- Tài sản cố định khác: 04 năm

b. Mức lương bình quân

Thu nhập bình quân hàng tháng của người lao động trong Công ty năm 2004 là 1.800.000 đồng/người, năm 2005 là 2.200.000 đồng/người. Đây là mức thu nhập khá cao so với các đơn vị trong ngành.

c. Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Công ty thực hiện tốt các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào các báo cáo kiểm toán năm 2004, 2005, Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

d. Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Nhà nước.

e. Trích lập các quỹ

Công ty thực hiện việc trích lập các quỹ theo quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và pháp luật hiện hành.

Đơn vị tính: đồng

STT	Danh mục	2004	2005	30/06/2006
1	Quỹ đầu tư phát triển	3,672,854,025	4,788,104,151	9,606,258,351
2	Quỹ dự phòng tài chính	697,269,021	1,040,915,931	1,421,123,912
3	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	492,164,084	733,082,174	824,572,452
4	Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm	-	-	259,248,548
TỔNG CỘNG		4,862,287,130	6,562,102,256	12,111,203,263

Nguồn: Báo cáo kiểm toán 2004, 2005 và quyết toán 30/06/2006

f. Tổng dư nợ vay ngân hàng

Hiện tại Công ty đang thực hiện vay không cần thế chấp với Ngân hàng Công thương

Việt Nam Chi nhánh Tây Ninh cho khoản đầu tư vào hệ thống máng trượt từ năm 2001 và thời hạn hoàn tất trả vay là năm 2008 với lãi suất trả vay 7%/năm. Cụ thể:

Đơn vị tính: đồng

STT	Danh mục	2004	2005	30/06/2006
1	Vay ngắn hạn	3,500,000,000	3,000,000,000	3,000,000,000
2	Vay dài hạn	7,888,443,604	4,888,443,604	4,888,443,604
TỔNG CỘNG		11,388,443,604	7,888,443,604	7,888,443,604

Nguồn: Báo cáo kiểm toán 2004, 2005 và quyết toán 30/06/2006

g. Tình hình công nợ hiện nay

🚩 Các khoản phải thu:

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		30/06/2006	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Phải thu của khách hàng	-	-	5,565,384	-	-	-
Trả trước cho người bán	44,700,000	-	31,120,000	-	-	-
Thuế GTGT được khấu trừ	-	-	-	-	-	-
Phải thu nội bộ	-	-	-	-	-	-
Phải thu khác	86,498,905	-	178,596,722	-	174,379,961	-
Dự phòng phải thu khó đòi	-	-	-	-	-	-
Tổng cộng	131,198,905	-	215,282,106	-	174,379,961	-

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2004, 2005 và quyết toán 30/06/2006

🚩 Các khoản phải trả:

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		30/06/2006	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Vay ngắn hạn	3,500,000,000	-	3,000,000,000	-	3,000,000,000	-
Phải trả cho người bán	67,646,000	-	12,500,000	-	52,706,000	-
Người mua trả tiền trước	-	-	-	-	-	-
Các khoản thuế phải nộp	629,137,332	-	1,448,049,872	-	2,668,363,791	-

Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		30/06/2006	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Phải trả CB CNV	879,903,484	-	2,542,571,344	-	811,707,872	-
Chi phí phải trả	214,280,250	-	231,266,398	-	-	-
Phải trả nội bộ	-	-	-	-	-	-
Phải trả phải nộp khác	38,757,100	-	199,417,619	-	107,463,336	-
Nợ dài hạn	7,888,443,604	-	4,888,443,604	-	4,888,443,604	-
Tổng cộng	13,218,167,770	-	12,322,248,837	-	11,528,684,603	-

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2004, 2005 và quyết toán 30/06/2006

11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

STT	Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005
1	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán		
-	Hệ số thanh toán ngắn hạn (lần)	1.94	2.40
-	Hệ số thanh toán nhanh (lần)	1.82	2.16
2	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn		
-	Hệ số nợ / Tổng tài sản	0.34	0.30
-	Hệ số nợ / Vốn chủ sở hữu	0.51	0.43
3	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động		
-	Vòng quay tổng tài sản (DT thuần / Tổng TS)	0.56	0.58
-	Vòng quay TSCĐ (DT thuần / TSCĐ)	0.76	1.03
-	Vòng quay vốn lưu động (DT thuần / TSLĐ)	2.13	1.35
-	Vòng quay các khoản phải thu (DT thuần / Phải thu BQ)	111.17	138.72
-	Vòng quay các khoản phải trả (DT thuần / Phải trả BQ)	1.44	1.88
-	Vòng quay hàng tồn kho (GVHB / Hàng tồn kho BQ)	13.04	6.15
4	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời		
-	Hệ số LN sau thuế / DT thuần (%)	31.08%	31.64%

STT	Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005
-	Hệ số LN sau thuế / Vốn chủ sở hữu (%)	26.36%	26.35%
-	Hệ số LN sau thuế / Tổng tài sản (%)	17.49%	18.46%
-	Hệ số LN từ hoạt động SXKD / DT thuần (%)	36.07%	43.92%
5	Chỉ tiêu liên quan đến cổ phần		
-	Thu nhập trên mỗi cổ phần (đồng / cổ phần)	4,298	4,757
-	Giá trị sổ sách của cổ phần (đồng / cổ phần)	10,000	10,000

12. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN KIỂM SOÁT, BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

12.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị

a. Chủ tịch HĐQT - Ông NGUYỄN THÁI BÌNH

- Chức vụ hiện tại: Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh, Giám đốc Công ty Du lịch Tây Ninh
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 20/11/1954
- Nơi sinh: Soài Riêng, Campuchia
- Quốc tịch: Việt Nam
- Quê quán: Xã Long Thành Trung, huyện Hòa Thành, tỉnh Tây Ninh
- Địa chỉ thường trú: E1/27 ấp Long Thới, xã Long Thành Trung, Hòa Thành, Tây Ninh
- ĐT liên lạc: (84 - 66) 822 522 - 0913 884 023
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cao, trung cấp quản lý nhà nước
- Quá trình công tác:
 - 🚩 1975 - 1976: Thường vụ Xã đoàn Long Thành.
 - 🚩 1977 - 1978: Thường vụ Huyện đoàn Hòa Thành.
 - 🚩 01/1979 - 06/1980: Làm nghĩa vụ quốc tế tại Kongpong Chàm, Campuchia.
 - 🚩 1980 - 1982: Học trường Đảng Nguyễn Văn Cừ, TP. Hồ Chí Minh.

- ✦ 1983 - 07/2002: Chánh Văn phòng Huyện ủy - Phó Bí thư Huyện ủy - Chủ tịch UBND huyện Hòa Thành.
- ✦ 02/2002 - nay: Giám đốc Công ty Du lịch Tây Ninh, Bí thư Đảng ủy Công ty Du lịch Tây Ninh, Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty CP Cáp treo Núi Bà Tây Ninh.
- Số cổ phần nắm giữ: 543.500 cổ phần, chiếm 34,00% vốn Điều lệ, trong đó :
 - ✦ Sở hữu cá nhân : 0 cổ phần
 - ✦ Đại diện sở hữu: 543.500 cổ phần (đại diện phần vốn Nhà nước)
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

b. Phó Chủ tịch HĐQT - Ông LÊ HỮU PHƯỚC

- Chức vụ hiện tại: Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Giám đốc Công ty
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 10/10/1959
- Nơi sinh: Hiệp Thạnh, Gò Dầu, Tây Ninh
- Quốc tịch: Việt Nam
- Quê quán: Hiệp Thạnh, Gò Dầu, Tây Ninh
- Địa chỉ thường trú: 7/19 Nguyễn Chí Thanh, Phường 3, Thị xã Tây Ninh
- ĐT liên lạc: (84 - 66) 624 022 - 0913 955 200
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Đại học Kinh tế Du lịch
- Quá trình công tác:
 - ✦ 02/1977 - 06/1977: Học lớp Sơ cấp Kế toán trường Tài chính Tây Ninh.
 - ✦ 07/1977 - 12/1979: Nhân viên Hành chính quản trị, Ban Kiến thiết Khách sạn tỉnh Tây Ninh.
 - ✦ 01/1980 - 07/1984: Nhân viên Thống kê kiêm Phụ trách phòng Tổ chức Ban Kiến thiết Khách sạn tỉnh Tây Ninh.
 - ✦ 08/1984 - 08/1985: Phó phòng Tổ chức Ban Kiến thiết Khách sạn tỉnh Tây Ninh.

- ✦ 09/1985 - 07/1989: Trưởng phòng Tổ chức Khách sạn Hòa Bình tỉnh Tây Ninh.
 - ✦ 08/1989 - 10/1992: Phó Chủ nhiệm Khu Du lịch Núi Bà - Công ty Du lịch Tây Ninh.
 - ✦ 11/1992 - 12/1994: Chủ nhiệm Khu Du lịch Núi Bà - Công ty Du lịch Tây Ninh.
 - ✦ 01/1995 - 03/1996: Phó phòng Kế hoạch Kinh doanh Công ty Du lịch Tây Ninh.
 - ✦ 04/1996 - 10/2001: Giám đốc Khu Du lịch Núi Bà - Công ty Du lịch Tây Ninh.
 - ✦ 11/2001 - 08/2002: Học lớp Cao cấp Chính trị trường Chính trị tỉnh Tây Ninh.
 - ✦ 09/2002 - 02/2003: Cán bộ phòng Tổ chức Hành chính Công ty Du lịch Tây Ninh.
 - ✦ 03/2003 - 04/2003: Trưởng phòng Đầu tư Nghiên cứu Phát triển Du lịch Công ty Du lịch Tây Ninh.
 - ✦ 05/2003 - 07/2003: Phó Giám đốc Công ty Du lịch Tây Ninh.
 - ✦ 08/2003 - nay : Phó Giám đốc Công ty Du lịch Tây Ninh, Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Giám đốc Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh.
- Số cổ phần nắm giữ: 271.760 cổ phần, chiếm 17,00% vốn Điều lệ, trong đó:
 - ✦ Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần
 - ✦ Đại diện sở hữu: 271.760 cổ phần (đại diện phần Vốn Nhà nước)
 - Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: Không có
 - Hành vi vi phạm pháp luật: Không có.
 - Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có
- c. Phó Chủ tịch HĐQT - Ông ĐẶNG TẤN TÀI**
- Chức vụ hiện tại: Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị
 - Giới tính: Nam
 - Ngày tháng năm sinh: 20/04/1966
 - Nơi sinh: Hòa Thành, Tây Ninh.
 - Quốc tịch: Việt Nam
 - Quê quán: Tân Trụ, Long An.

- Địa chỉ thường trú: 131/7 Khu phố 2, Thị trấn Hòa Thành, Huyện Hòa Thành, tỉnh Tây Ninh.
 - ĐT liên lạc: (84 - 66) 820 697 - 0913 955 074
 - Trình độ văn hóa: 12/12
 - Trình độ chuyên môn: Cử nhân
 - Quá trình công tác:
 - ✦ 10/1987 - 2000: Công tác tại Công ty Bảo hiểm Tây Ninh
 - ✦ 2001 - nay: Công tác tại Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Tây Ninh
 - ✦ Chức vụ hiện nay : Giám đốc Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Tây Ninh, kiêm Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty CP Cấp treo Núi Bà Tây Ninh
 - Số cổ phần nắm giữ: 150.000 cổ phần, chiếm tỷ lệ 9,38%, trong đó:
 - ✦ Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần
 - ✦ Đại diện sở hữu : 150.000 cổ phần (đại diện Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Tây Ninh)
 - Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không có.
 - Hành vi vi phạm pháp luật: Không có
 - Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có.
- d. Thành viên HĐQT - Ông NGUYỄN HỒNG TUẤN**
- Chức vụ hiện tại: Thành viên Hội đồng quản trị
 - Giới tính: Nam
 - Ngày tháng năm sinh: 31/03/1969
 - Nơi sinh: Sơn Tây, Hà Tây
 - Quốc tịch: Việt Nam
 - Quê quán: Ba Vì, Hà Tây
 - Địa chỉ thường trú: Số 4 Lô A2, Khu 20 - Trương Định, P. Trương Định, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội.
 - ĐT liên lạc: (84 - 4) 934 3127
 - Trình độ văn hóa: 12/12
 - Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Quản trị kinh doanh và Cử nhân Luật
 - Quá trình công tác:

- ✦ 10/1994 - 04/1998: Kinh tế viên Phòng Đầu tư vốn, Tổng Công ty Bảo hiểm Việt Nam (Bảo Việt).
- ✦ 04/1998 - 11/2001: Phó trưởng phòng Đầu tư vốn - Bảo Việt.
- ✦ 11/2001 - 31/12/2005: Phó Giám đốc Trung tâm Đầu tư - Bảo Việt.
- ✦ 01/2006 - nay : Phó Trưởng Ban phụ trách đầu tư Tổng Công ty Bảo hiểm Việt Nam Bảo Việt, thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Cáp treo Núi Bà Tây Ninh.
- Số cổ phần nắm giữ: 150.000 cổ phần, chiếm tỷ lệ 9,38%, trong đó :
 - ✦ Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần
 - ✦ Đại diện sở hữu : 150.000 cổ phần (đại diện Tổng Công ty Bảo hiểm Việt Nam)
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có.
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có.
- e. Thành viên HĐQT - Ông TRẦN TRUNG KIÊN**
 - Chức vụ hiện tại: Thành viên Hội đồng quản trị, Phó Giám đốc Công ty
 - Giới tính: Nam
 - Ngày tháng năm sinh: 30/09/1967
 - Nơi sinh: Long Khánh, Bến Cầu, Tây Ninh.
 - Quốc tịch: Việt Nam
 - Quê quán: Long Khánh, Bến Cầu, Tây Ninh.
 - Địa chỉ thường trú: 4/9 Long Thời, Long Thành Bắc, Hòa Thành, Tây Ninh.
 - ĐT liên lạc: (84 - 66) 620 048
 - Trình độ văn hóa: 10/10
 - Trình độ chuyên môn: Đại học Tài chính Kế toán.
 - Quá trình công tác:
 - ✦ 1991 - 1996: Cửa hàng phó Cửa hàng Vật tư Nông nghiệp thuộc Công ty Dịch vụ Giồng Cây trồng Tây Ninh.
 - ✦ 1996 -1999: Phó phòng Kế toán Trung tâm TM, Công ty Thương mại - Xuất nhập khẩu Tây Ninh.
 - ✦ 1999 - 2001: Phó phòng Kinh doanh - Công ty Du lịch Tây Ninh.

- ✦ 2001 đến nay: Phó Giám đốc, thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Cáp treo Núi Bà Tây Ninh.
- Số cổ phần nắm giữ: 5.000 cổ phần chiếm tỷ lệ 0,3%, trong đó:
 - ✦ Sở hữu cá nhân: 5.000 cổ phần
 - ✦ Đại diện sở hữu : 0 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có.
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có.

12.2. **Danh sách thành viên Ban Kiểm soát**

a. **Trưởng Ban Kiểm soát - Ông ĐẶNG VĂN HOÀNG**

- Chức vụ hiện tại: Trưởng Ban Kiểm soát
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 10/03/1962
- Nơi sinh: Bình Thạnh, Trảng Bàng, Tây Ninh
- Quốc tịch: Việt Nam
- Quê quán: Trảng Bàng, Tây Ninh
- Địa chỉ thường trú: 5/22 Khóm 3, Thị trấn Hòa Thành, Huyện Hòa Thành, Tỉnh Tây Ninh
- ĐT liên lạc: (84 - 66) 822 538 - 0903184676
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Quản trị kinh doanh - Tài chính Kế toán
- Quá trình công tác:
 - ✦ 1986 - 1997: Kế toán trưởng Công ty Vận tải Tây Ninh
 - ✦ 1997 đến nay: Kế toán trưởng Công ty Du lịch Tây Ninh, Trưởng Ban Kiểm soát Công ty CP Cáp treo Núi Bà Tây Ninh.
- Số cổ phần nắm giữ: 1.000 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0,06%, trong đó:
 - ✦ Sở hữu cá nhân: 1.000 cổ phần
 - ✦ Đại diện sở hữu : 0 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

b. **Thành viên Ban Kiểm soát - Bà NGUYỄN THỊ DUNG**

- Chức vụ hiện tại: Thành viên Ban Kiểm soát
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 1968
- Nơi sinh: An Tịnh, Trảng Bàng, Tây Ninh
- Quốc tịch: Việt Nam
- Quê quán: Thái Mỹ, Củ Chi, TP. HCM
- Địa chỉ thường trú: Khu phố 1, Phường 1, Thị xã Tây Ninh, tỉnh Tây Ninh
- ĐT liên lạc: (84 - 66) 822 538
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Quản trị Kinh doanh - Tài chính kế toán.
- Quá trình công tác:
 - ✦ 1990 -1995: Kế toán Công ty Lương thực Tây Ninh
 - ✦ 1995 đến nay: Phó Kế toán trưởng Công ty Du lịch Tây Ninh, thành viên Ban Kiểm soát Công ty CP Cáp treo Núi Bà Tây Ninh.
- Số cổ phần nắm giữ: 1.700 cổ phần chiếm tỷ lệ 0,1%, trong đó:
 - ✦ Sở hữu cá nhân: 1.700 cổ phần
 - ✦ Đại diện sở hữu : 0 cổ phần
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có.
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

c. Thành viên Ban kiểm soát - Ông NGUYỄN THẾ NGHIÊM

- Chức vụ hiện tại: Thành viên Ban Kiểm soát
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 06/05/1973
- Nơi sinh: Thị xã Tây Ninh
- Quốc tịch: Việt Nam
- Quê quán: Bình Đại, Bến Tre
- Địa chỉ thường trú: 5/46 KP Hiệp Lễ, P. Hiệp Ninh, Thị xã Tây Ninh
- ĐT liên lạc: (84 - 66) 823 448 - 0913 880 545
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế.

- Quá trình công tác:
 - ✦ 2000 - 03/2001: Nhân viên Kinh doanh Công ty Thực phẩm JKL Việt Nam (TNHH)
 - ✦ 05/2001 - 12/2002: Nhân viên Phòng Kế hoạch Kinh doanh Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh
 - ✦ 12/2002 - 6/2004: Phó phòng Kế hoạch Kinh doanh Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh
 - ✦ 6/2004 - nay : Quyền Trưởng phòng Kế hoạch Kinh doanh Công ty, thành viên Ban Kiểm soát Công ty CP Cáp treo Núi Bà Tây Ninh.
- Số cổ phần nắm giữ: 500 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0,03%, trong đó:
 - ✦ Sở hữu cá nhân: 500 cổ phần
 - ✦ Đại diện sở hữu : 0 cổ phần
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không có.
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không.

12.3. **Danh sách thành viên Ban Giám đốc**

a. **Giám đốc - Ông LÊ HỮU PHƯỚC**

- ✦ Lý lịch trình bày tại phần Hội đồng quản trị.

b. **Phó Giám đốc - Ông TRẦN TRUNG KIÊN**

- ✦ Lý lịch trình bày tại phần Hội đồng quản trị.

13. **TÀI SẢN**

13.1. **Giá trị tài sản cố định theo báo cáo quyết toán tại thời điểm 30/06/2006**

Đơn vị tính: đồng

STT	Khoản mục	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	12,613,134,058	8,638,070,303	3,975,063,755
2	Máy móc thiết bị	45,093,583,191	34,272,755,084	10,820,828,107
3	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	1,144,627,898	353,677,044	790,950,854
4	Thiết bị dụng cụ quản lý	578,372,386	391,771,278	186,601,108

STT	Khoản mục	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
5	TSCĐ khác	74,034,364	71,915,206	2,119,158
Tổng cộng		59,503,751,897	43,728,188,915	15,775,562,982

Nguồn: Báo cáo quyết toán 30/06/2006

13.2. Tình hình sử dụng đất đai, nhà xưởng

Cơ sở nhà xưởng - văn phòng:

Công ty được UBND tỉnh Tây Ninh giao khoán sử dụng 25 ha đất trong khuôn viên Khu Du lịch Núi Bà với thời hạn 20 năm, bắt đầu từ năm 1997.

14. KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỐ TỨC GIAI ĐOẠN 2006 - 2008

14.1. Định hướng phát triển của CATOUR tới năm 2008

- ✦ Năm bắt chủ trương của Đảng, Nhà nước và Chính phủ đối với việc phát triển kinh tế tư nhân, tiếp tục đầu tư để đưa Công ty phát triển bền vững, tuân thủ pháp luật, tích cực đóng góp cho sự phát triển của xã hội, góp phần đóng góp vào sự nghiệp công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước.
- ✦ Đa dạng hóa trong việc cung cấp các loại hình dịch vụ, nghiên cứu và xây dựng nhiều loại hình dịch vụ mới lạ, hấp dẫn, đáp ứng được nhu cầu vui chơi, giải trí ngày càng cao của khách du lịch.
- ✦ Xác định lĩnh vực hoạt động chính của CATOUR là cung cấp các loại hình dịch vụ du lịch về cáp treo, máng trượt, bên cạnh đó mở rộng sang các lĩnh vực khác như đầu tư xây dựng, đầu tư tài chính, chứng khoán,...
- ✦ Đầu tư vào lĩnh vực chế biến, xuất nhập khẩu các mặt hàng nông sản chính của Tỉnh Tây Ninh như: mía, sắn, hạt điều, cao su, đường,...
- ✦ Liên doanh đầu tư dịch vụ chợ đường biên cửa khẩu Sa Mát, Huyện Tân Biên, Tỉnh Tây Ninh: trao đổi hàng hóa 2 chiều trực tiếp cho khách hàng thông qua hệ thống cửa hàng và đại lý của Công ty.
- ✦ Không ngừng cải thiện điều kiện làm việc và các chế độ phúc lợi đối với người lao động, xây dựng đại gia đình CATOUR, chia sẻ lợi nhuận với những người có quá trình làm việc và đóng góp cho sự phát triển của Công ty thông qua các kế hoạch khen thưởng hoặc bán cổ phần ưu đãi cho CBCNV.
- ✦ Ngoài ra, để gia tăng kế hoạch doanh thu và lợi nhuận cũng như giảm tải cho hệ thống cáp treo, máng trượt đang sử dụng, Công ty có kế hoạch đầu tư hệ thống cáp treo mới của Châu Âu từ chân núi lên chùa Bà với một số thông tin sau:

- ★ Tên dự án: Hệ thống cabin cáp treo mới của Châu Âu từ chân núi lên chùa Bà.
- ★ Địa điểm: Khu di tích lịch sử văn hóa Núi Bà
- ★ Chủ đầu tư: Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh
- ★ Sản phẩm của dự án:
 - ⌚ Hệ thống cabin cáp treo có công suất vận chuyển thiết kế 1.500 người/giờ một chiều (gấp 3 lần so với hệ thống cáp treo cũ), loại cabin 8 người, chiều dài 1.200m, độ cao chênh lệch 220m, vận tốc trên tuyến tối đa 5m/s điều chỉnh vô cấp, số lượng cabin ban đầu là 22 chiếc.
 - ⌚ Hệ thống cabin cáp đạt tiêu chuẩn về công nghệ cáp treo, xuất xứ Châu Âu và đạt tiêu chuẩn an toàn của Hiệp hội vận chuyển cáp treo (O.I.T.A.F).
- ★ Thời gian thực hiện: 15 tháng
- ★ Tổng vốn đầu tư: 75 tỷ đồng
- ★ Nguồn vốn đầu tư: phát hành thêm cổ phiếu để huy động vốn và vốn vay (nếu cần)

14.2. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2006 - 2008

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
1 Tổng tài sản	47.000.000.000	51.700.000.000	126.700.000.000
2 Doanh thu thuần	27.000.000.000	28.500.000.000	30.000.000.000
3 Lợi nhuận trước thuế	11.700.000.000	12.500.000.000	13.000.000.000
4 Lợi nhuận sau thuế	8.424.000.000	9.000.000.000	9.360.000.000
5 Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/DT thuần	31,20%	31,58%	31,20%
6 Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn cổ phần	52,70%	56,30%	58,55%
7 Tỷ lệ cổ tức	20,00%	20,00%	20,00%

Doanh thu và lợi nhuận dự kiến này không bao gồm doanh thu và lợi nhuận của hệ thống cáp treo mới hiện đang xin chủ trương để tiến hành đầu tư.

Lợi nhuận sau thuế dự kiến năm 2007 và 2008 là lợi nhuận chưa cộng phần ưu đãi thuế được hưởng khi cổ phiếu Công ty niêm yết trên TTGDCK trong năm 2006 (ưu

đãi giảm 50% thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp trong 02 năm) vì vậy lợi nhuận sau thuế dự kiến của năm 2007 và 2008 có khả năng cao hơn mức nêu trên.

15. ĐÁNH GIÁ CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC

Với tư cách là tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích và đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh.

Chúng tôi cho rằng mức tăng trưởng doanh thu từ 5% - 6% và tỷ lệ cổ tức cho các năm tới là 20% mà Cáp treo Tây Ninh dự kiến là có thể chấp nhận được vì các lý do sau:

- ★ Tốc độ tăng trưởng của ngành du lịch Việt Nam hiện nay đang ở mức cao (khoảng 7,5% - 8%), xếp thứ 7 trên thế giới.
- ★ Cáp treo Tây Ninh hiện nay là một doanh nghiệp hàng đầu trong ngành du lịch tỉnh Tây Ninh cũng như khu vực Nam Bộ với loại hình dịch vụ cung cấp mới lạ, hấp dẫn và trình độ công nghệ cao, là một trong số ít doanh nghiệp cung cấp loại hình du lịch bằng cáp treo, máng trượt trong cả nước. Cáp treo Tây Ninh còn nhận được sự quan tâm và hỗ trợ tích cực về các chính sách ưu đãi của Công ty mẹ cũng như chính quyền Tỉnh nên có nhiều ưu thế hơn các doanh nghiệp trong ngành.

Nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đưa ra là có tính khả thi và Công ty có thể đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức hàng năm như kế hoạch. Chúng tôi cũng cho rằng, tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức như kế hoạch của Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh đề ra là hợp lý, đảm bảo nguồn lợi nhuận giữ lại để tiếp tục tái đầu tư nhằm duy trì tốc độ tăng trưởng trong tương lai.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn, dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính chứng khoán mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

16. THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT NHƯNG CHƯA THỰC HIỆN CỦA CÔNG TY

Không có.

17. CÁC THÔNG TIN TRANH CHẤP KIẾN TỤNG LIÊN QUAN ĐẾN CÔNG TY CÓ THỂ GÂY ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CẢ CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT

Không có.

IV. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT

1. **LOẠI CHỨNG KHOÁN:** Cổ phiếu phổ thông
2. **MỆNH GIÁ:** 10.000 đồng
3. **TỔNG SỐ CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT:** 1.598.500 cổ phiếu

Theo quy định của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán, các cổ đông là thành viên Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát của công ty phải cam kết nắm giữ ít nhất 50% số cổ phiếu do mình sở hữu trong thời gian 03 năm, kể từ ngày niêm yết, không tính số cổ phiếu thuộc sở hữu Nhà nước do các cá nhân trên đại diện nắm giữ. Theo đó, số cổ phần hạn chế chuyển nhượng trong vòng 03 năm kể từ ngày niêm yết là: 4.100 cổ phần (tương đương với 0,26% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết).

4. **GIÁ NIÊM YẾT DỰ KIẾN** 21.500 đồng/cổ phiếu
5. **PHƯƠNG PHÁP TÍNH GIÁ:** Giá sổ sách thời điểm 30/06/2006

Giá niêm yết dự kiến của cổ phiếu Công ty Cổ phần Cấp treo Núi Bà Tây Ninh được tính theo phương pháp tính giá sổ sách tại thời điểm 30/06/2006 theo báo cáo quyết toán của Công ty.

Theo đó:

$$\text{Giá trị sổ sách cổ phiếu} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{(\text{Tổng số cổ phần} - \text{cổ phiếu quỹ})} = \frac{34.257.689.469}{(1.598.500 - 0)} = 21.431 \text{ đồng}$$

6. GIỚI HẠN VỀ TỶ LỆ NẮM GIỮ ĐỐI VỚI NGƯỜI NƯỚC NGOÀI

Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty không giới hạn tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của Công ty đối với người nước ngoài.

Sau khi cổ phiếu của Công ty được niêm yết tại Trung tâm Giao dịch Chứng khoán, tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài tuân theo quy định tại Quyết định số 238/2005/QĐ-TTg ngày 29/09/2005 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam và Thông tư số 90/2005/TT-BTC ngày 17/10/2005 của Bộ Tài chính hướng dẫn thi hành Quyết định số 238/2005/QĐ-TTg, trong đó qui định tổ chức, cá nhân nước ngoài mua, bán chứng khoán trên thị trường chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ

phiếu niêm yết của một tổ chức niêm yết trên Trung tâm Giao dịch Chứng khoán.

7. CÁC LOẠI THUẾ CÓ LIÊN QUAN

Sau khi niêm yết tại Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh, Công ty sẽ được giảm 50% thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp trong 2 năm kể ngày niêm yết. Do vậy theo dự báo Công ty sẽ được giảm 50% thuế thu nhập doanh nghiệp trong 02 năm 2007 và 2008.

Hiện nay, mức thuế suất thuế giá trị gia tăng tính theo phương pháp khấu trừ áp dụng cho Công ty là 5% đối với hoạt động vận chuyển bằng cáp treo, hệ thống máng trượt, cho thuê xe 16 chỗ và 10% cho các hoạt động khác.

Các loại thuế khác được Công ty kê khai và nộp theo quy định của Nhà nước.

V. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC NIÊM YẾT

1. TỔ CHỨC TƯ VẤN:

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

Trụ sở chính: Tầng 2+5, 94 Bà Triệu, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Điện thoại: (84 - 4) 943 3016 Fax: (84 - 4) 943 3012

Chi nhánh: 11 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84 - 8) 914 1993 Fax: (84 - 8) 914 1991

Website : www.bvsc.com.vn

2. TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

Công ty Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán - Chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh (AASC)

Trụ sở: 29 Võ Thị Sáu, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84 - 8) 820 5944 - 820 5947 Fax: (84 - 8) 820 5942

VI. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. RỦI RO KINH TẾ

- ✚ Tốc độ tăng trưởng kinh tế cũng như thu nhập bình quân đầu người có ảnh hưởng đến tốc độ gia tăng khách đi du lịch cũng như khách hành hương đến các khu du lịch văn hóa tín ngưỡng. Khi nền kinh tế tăng trưởng mạnh, thu nhập của người dân cao, đời sống vật chất được đảm bảo thì các nhu cầu về đời sống tinh thần cũng sẽ có những bước cải thiện đáng kể. Ngoài những nhu cầu như học tập, vui

chơi, giải trí... , không thể không kể đến các nhu cầu về tâm linh, tín ngưỡng. Một hiện tượng khá phổ biến và tự nhiên, phù hợp với bản sắc văn hóa Á Đông là đời sống càng phát triển, thì các đền chùa càng thu hút nhiều người đến lễ bái, hành hương, văn cảnh.

- ✦ Nếu nền kinh tế lâm vào tình trạng khủng hoảng, thu nhập người dân sụt giảm, không đảm bảo những nhu cầu sinh hoạt tối thiểu hàng ngày thì kinh doanh du lịch nói chung và những điểm du lịch tín ngưỡng - văn hóa nói riêng sẽ gặp nhiều khó khăn, do đó có thể sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến số lượng khách đến khu du lịch Núi Bà cũng như số lượng khách sử dụng các dịch vụ cáp treo, máng trượt của Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh.
- ✦ Tuy nhiên, trong những năm gần đây, Việt Nam đã đạt được tốc độ tăng trưởng kinh tế rất khả quan: năm 2000 đạt 6,7%; năm 2001 đạt 6,8%; năm 2002 đạt 7,1%; năm 2003 đạt 7,23%; năm 2004 đạt 7,7%, năm 2005 đạt 8,4% và 06 tháng đầu năm 2006 tốc độ tăng trưởng kinh tế đạt 7,5%, bên cạnh đó lượng khách đến Núi Bà chủ yếu từ thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh lân cận là khu vực có thu nhập bình quân khá cao. Do vậy yếu tố rủi ro về kinh tế mà Công ty có thể sẽ gặp phải là rất ít.

2. RỦI RO THỊ TRƯỜNG

- ✦ Hoạt động kinh doanh của Công ty hầu như phụ thuộc vào tình hình khách đến Khu du lịch Núi Bà, doanh thu của Công ty chủ yếu từ việc vận chuyển du khách, khách hành hương lên Chùa Bà. Nếu xuất hiện những lý do làm ảnh hưởng đến tâm linh hoặc làm thay đổi thói quen hành hương đến Chùa Bà, thì lượng khách viếng chùa sẽ giảm mạnh, làm giảm doanh thu và hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Song đối với mọi nền văn hóa ở mọi quốc gia trên thế giới, tín ngưỡng là điều gần như không thể thay đổi. Nền văn hóa Việt Nam lại được xem là có tính truyền thống cao, người Việt Nam có đời sống tâm linh khá phong phú, rất coi trọng cội nguồn, ông bà tổ tiên. Hơn nữa chủ trương của Nhà nước là luôn tôn trọng quyền tự do tín ngưỡng của nhân dân, do vậy rủi ro này chỉ có thể xem như một giả thiết và khó có thể xảy ra trong thực tế.
- ✦ Về thị trường các khu vui chơi giải trí, hiện nay trên địa bàn tỉnh Tây Ninh chưa có một khu vui chơi giải trí nào khác, nên số khách có nhu cầu giải trí, thư giãn đều tập trung ở Núi Bà. Nếu có đơn vị khác tham gia vào thị trường này thì doanh thu của Công ty có thể sẽ bị ảnh hưởng. Tuy nhiên đến nay Công ty Du lịch Tây Ninh - cổ đông sáng lập và nắm giữ cổ phần chi phối của Công ty Cổ phần Cáp treo Tây Ninh - vẫn là đơn vị duy nhất được UBND tỉnh cấp nhiều ưu đãi khi đầu

tư nên khả năng tham gia thị trường của các đơn vị khác là rất thấp. Hơn nữa hoạt động khai thác dịch vụ và đưa đón khách tham quan và hành hương với hệ thống cáp treo và máng trượt hiện đại, hấp dẫn của Công ty là hoạt động mang tính đặc thù cao nên khó có thể có đối thủ cạnh tranh.

3. RỦI RO PHÁP LUẬT

Là doanh nghiệp Nhà nước chuyển sang hoạt động theo hình thức Công ty cổ phần và sẽ niêm yết trên thị trường chứng khoán nên hoạt động của Cáp treo Tây Ninh chịu ảnh hưởng của các văn bản pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán. Luật và các văn bản dưới luật trong lĩnh vực này đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra và khi xảy ra thì sẽ ít nhiều ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của doanh nghiệp.

4. RỦI RO THỜI TIẾT

a) Thời tiết:

- ✚ Do đặc điểm của máng trượt là có độ dốc lớn và nhiều khúc cua nên để đảm bảo an toàn cho du khách, máng trượt buộc phải ngưng hoạt động khi trời mưa. Hệ thống máng trượt chỉ có thể phục vụ khách khi bề mặt của máng hoàn toàn khô ráo. Nếu thời tiết có những diễn biến bất thường như mưa bất chợt hoặc kéo dài, nhất là trong các dịp lễ hội, thì có thể ảnh hưởng không tốt đến doanh thu và kế hoạch kinh doanh của Công ty.
- ✚ Hệ thống cáp treo có thể vận hành trong lúc trời mưa với điều kiện mưa nhẹ và ít gió, trong trường hợp xảy ra mưa lớn hay gió mạnh thì cáp treo buộc phải ngừng hoạt động. Các cabin chở khách đều có mái che nhỏ nhưng không thể che hết mưa cho khách, nếu gió mạnh sẽ không đảm bảo an toàn.
- ✚ Tuy nhiên, do Tây Ninh là một tỉnh nằm sâu trong đất liền, giáp với Campuchia nên mức độ ảnh hưởng của thời tiết, đặc biệt là thời tiết do ảnh hưởng từ phía biển như bão, lốc luôn ở mức thấp hơn so với các tỉnh ven biển và các tỉnh thuộc khu vực miền Bắc, miền Trung. Như vậy, Cáp treo Tây Ninh được xây dựng ở một nơi có khí hậu khá ôn hòa và ít phải chịu những biến động bất thường của thời tiết, nên những rủi ro về thời tiết có thể hạn chế được.

b) Thiên tai:

Các rủi ro thiên tai như động đất, bão lụt, núi lửa ... là những rủi ro mang tính bất khả kháng, dù ít có khả năng xảy ra, nhưng nếu có thì sẽ gây thiệt hại to lớn đối với con người, tài sản, máy móc thiết bị và tình hình hoạt động chung của Công ty.

5. RỦI RO KỸ THUẬT VẬN HÀNH

Nếu một khâu nào đó trong dây chuyền vận hành cáp treo và máng trượt không thực hiện đúng các quy trình kỹ thuật và nguyên tắc an toàn, hoặc do sơ suất từ phía du khách thì tai nạn có thể xảy ra và hậu quả sẽ rất nghiêm trọng vì cáp treo và máng trượt đều ở rất cao so với mặt đất. Tai nạn xảy ra có thể ảnh hưởng đến uy tín của Công ty, đồng thời số lượng khách đi cáp treo và máng trượt sẽ sụt giảm. Để hạn chế những thiệt hại do rủi ro này gây ra, Công ty đã chuẩn mực hóa quy trình vận hành và mua bảo hiểm tai nạn cho du khách cũng như bảo hiểm cho các tài sản của Công ty. Việc quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO được áp dụng từ đầu năm 2004 cũng đã làm giảm nguy cơ xảy ra tai nạn do sơ suất của nhân viên vận hành. Đồng thời Công ty cũng chú trọng huấn luyện cho nhân viên về kỹ năng cứu hộ, trang bị đầy đủ các phương tiện cần thiết để phục vụ cho công tác cứu hộ khi có tai nạn. Việc xây dựng, lắp đặt và vận hành cáp treo, máng trượt của Công ty luôn tuân thủ nghiêm ngặt các yêu cầu kỹ thuật, cán bộ công nhân viên Công ty có tinh thần trách nhiệm cao, do đó đã đảm bảo được an toàn tuyệt đối cho du khách kể từ ngày khai trương hoạt động cho tới nay.

6. RỦI RO LÃI SUẤT

- Chiến lược kinh doanh của Công ty là đầu tư xây dựng các loại hình vui chơi giải trí và đa dạng hóa các phương thức vận chuyển du khách tại Núi Bà, vì vậy trong những năm sắp tới Công ty cần một lượng vốn đầu tư khá lớn. Vay ngân hàng là một hình thức huy động vốn nhanh chóng, hiệu quả hiện đang được Công ty áp dụng và dự kiến Công ty sẽ phải sử dụng những khoản vốn vay lớn từ các ngân hàng cho các dự án sắp triển khai. Nếu lãi suất cho vay của ngân hàng tăng thì chi phí lãi vay của Công ty sẽ tăng, làm ảnh hưởng trực tiếp đến thu nhập, từ đó tác động đến giá cổ phiếu của Công ty. Hiện nay hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại đang tăng trưởng “nóng” do nhu cầu vay vốn cho sản xuất kinh doanh ngày càng tăng của các doanh nghiệp, hệ quả là lãi suất tín dụng tăng lên mức khá cao. Mặc dù được hưởng nhiều ưu đãi trong quan hệ tín dụng, nhưng đối với những dự án đầu tư trong tương lai, Công ty có thể sẽ phải chịu lãi suất cao hơn mức lãi suất 7%/năm mà Công ty đang phải trả cho các khoản vay đầu tư dự án máng trượt cho đến năm 2008.
- Tuy nhiên, kinh nghiệm đầu tư cho hai dự án cáp treo và máng trượt cho thấy rằng việc đầu tư của Công ty đã có lựa chọn, Công ty chỉ vay tiền đầu tư dự án tiếp theo khi đã thanh toán hết các khoản vay nợ của dự án trước. Như vậy toàn bộ nguồn lực của Công ty có thể được dồn cho dự án mới, giảm được chi phí nợ vay và khả năng trả nợ được đảm bảo. Ngoài ra sau khi cổ phiếu Công ty được niêm

yết trên thị trường chứng khoán thì việc huy động vốn sẽ dễ dàng hơn bằng cách phát hành thêm cổ phiếu, khi đó Công ty sẽ chỉ chịu áp lực chi trả cổ tức cho cổ đông (áp lực này không cao hơn áp lực trả lãi vay Ngân hàng).

7. RỦI RO KHÁC

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



ISO 9001 : 2000

VII. PHỤ LỤC

1. **PHỤ LỤC I:** Điều lệ Tổ chức và Hoạt động.
2. **PHỤ LỤC II:** Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2004, 2005.
3. **PHỤ LỤC III:** Báo cáo tài chính quý II năm 2006.

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 2006

**CHỮ KÝ CỦA CHỦ TỊCH HĐQT, GIÁM ĐỐC, TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT,
KẾ TOÁN TRƯỞNG**

CHỦ TỊCH HĐQT

GIÁM ĐỐC

NGUYỄN THÁI BÌNH

LÊ HỮU PHƯỚC

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

KẾ TOÁN TRƯỞNG

ĐẶNG VĂN HOÀNG

NGUYỄN VĂN SINH

ISO 9001 : 2000