

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



## **BẢN CÁO BẠCH CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH GOLF VIỆT NAM (VINAGOLF)**

*(Giấy chứng nhận ĐKKD số 3500753423 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu cấp lần đầu ngày 11/07/2006 (số cũ: 4903000270), đăng ký thay đổi lần 5 ngày 26/05/2009)*

## **CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG**

*(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 43/GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 31 tháng 03 năm 2011)*

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

**Công ty Cổ phần Du lịch Golf Việt Nam**

Địa chỉ: 37 Đường 3/2, Phường 8, TP. Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu

Điện thoại: (84.64) 359 6007 Fax: (84.64) 359 6008

E-mail: [info@vinagolf.vn](mailto:info@vinagolf.vn) Website: [www.vinagolf.vn](http://www.vinagolf.vn)

**Công ty cổ phần Chứng khoán Thăng Long**

Địa chỉ: 273 Kim Mã, Ba Đình, Hà Nội, Việt Nam

Điện thoại: (84.4) 3726 2600 Fax: (84.4) 3726 2601

Website: [www.thanglongsc.com.vn](http://www.thanglongsc.com.vn)

**Phụ trách công bố thông tin:**

Họ tên: Nguyễn Đức Hiệp Chức vụ: Kế toán trưởng

Điện thoại: (84.64) 359 6007

# CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH GOLF VIỆT NAM (VINAGOLF)

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 3500753423 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu cấp lần đầu ngày 11/07/2006 (số cũ: 4903000270), đăng ký thay đổi lần 5 ngày 26/05/2009)

## CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

**Tên cổ phiếu:** Cổ phiếu Công ty Cổ phần Du lịch Golf Việt Nam

**Loại cổ phiếu:** Cổ phiếu phổ thông

**Mệnh giá:** 10.000 đồng

**Giá bán:**

- Phát hành cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 2:1 với giá phát hành là 10.000 đồng/cổ phiếu
- Phát hành cho cán bộ công nhân viên với mức giá là 10.000 đồng/cổ phiếu

**Tổng số lượng chào bán:** 7.000.000 cổ phần

▪ Chào bán cho cổ đông hiện hữu: 6.500.000 cổ phần

▪ Phát hành cho CBCNV: 500.000 cổ phần

**Tổng giá trị chào bán:** 70.000.000.000 đồng (theo mệnh giá)

### TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

**CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN THĂNG LONG – TDK**



Địa chỉ: số 23/62 Trần Duy Hưng, Quận Cầu Giấy, Hà Nội  
Điện thoại: (84.4) 62510008 Fax: (84.4) 62511327  
Website: [www.kiemtoanthanglongtdk.vn](http://www.kiemtoanthanglongtdk.vn)

### TỔ CHỨC TƯ VẤN:

**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN THĂNG LONG**



Địa chỉ: 273 Kim Mã, Ba Đình, Hà Nội, Việt Nam  
Điện thoại: (84.4) 3726 2600 Fax: (84.4) 3726 2601  
Website: [www.thanglongsc.com.vn](http://www.thanglongsc.com.vn)

**Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh:**

Địa chỉ: Lầu 2, Tòa nhà PetroVietNam, số 1-5 Lê Duẩn, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 3910 6411 Fax: (84.8) 3910 6153

# MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.....	1
1. Rủi ro về kinh tế: .....	1
2. Rủi ro về luật pháp:.....	1
3. Rủi ro đặc thù ngành:.....	1
3.1 Rủi ro cạnh tranh: .....	1
3.2 Rủi ro môi trường ngành du lịch: .....	2
4. Rủi ro chào bán:.....	2
5. Rủi ro pha loãng cổ phiếu: .....	2
6. Rủi ro khác: .....	3
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	4
1. Tổ chức phát hành: .....	4
2. Tổ chức tư vấn:.....	4
III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ CÁC CHỮ VIẾT TẮT .....	5
1. Từ ngữ:.....	5
2. Các chữ viết tắt:.....	6
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	7
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	7
1.1 Lịch sử hình thành và phát triển.....	7
1.2 Thông tin cơ bản về công ty.....	7
1.3 Các lĩnh vực hoạt động của Công ty:.....	8
2. Cơ cấu tổ chức:.....	8
3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty.....	9

SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC VÀ QUẢN LÝ CỦA VINAGOLF .....	14
4. Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 06/12/2010; Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty ; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ; .....	15
4.1 Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 06/12/2010 .....	15
4.2 Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty.....	15
4.3 Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ .....	15
5. Danh sách những công ty thành viên của tổ chức phát hành: .....	16
5.1 Danh sách những công ty mà VINAGOLF đang nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối	16
5.2 Danh sách những công ty đang nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành .....	16
5.3 Danh sách các công ty mà VINAGOLF liên doanh, liên kết.....	16
6. Hoạt động kinh doanh.....	17
6.1 Sản phẩm và dịch vụ của VINAGOLF .....	17
6.2 Doanh thu sản phẩm, dịch vụ qua các năm.....	24
6.3 Nguyên vật liệu: .....	25
6.4 Chi phí sản xuất:.....	25
6.5 Tình hình nghiên cứu sản phẩm mới: .....	26
6.6 Trình độ công nghệ:.....	26
6.7 Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm, dịch vụ: .....	27
6.8 Hoạt động Marketing:.....	27
7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong 03 năm gần nhất: .....	29
7.1 Tóm tắt một số chỉ tiêu hoạt động kinh doanh của Công ty trong 03 năm gần nhất.....	29
7.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2009 và năm 2010 .....	30
8. Vị thế của Công ty so với các Doanh nghiệp khác cùng ngành.....	32

8.1	Vị thế của Công ty.....	32
8.2	Triển vọng phát triển của ngành.....	32
8.3	Đánh giá sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng phát triển của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung của thế giới.....	34
9.	Chính sách đối với người lao động.....	35
9.1	Cơ cấu và số lượng người lao động trong Công ty.....	35
9.2	Chính sách đối với người lao động.....	35
10.	Chính sách cổ tức .....	36
11.	Tình hình hoạt động tài chính .....	36
11.1	Các chỉ tiêu cơ bản trong năm 2009 .....	36
11.2	Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu .....	39
	Bảng 12: Một số các chỉ tiêu tài chính của Công ty .....	40
12.	Tài sản.....	41
13.	Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát và Kế toán trưởng.....	42
14.	Kế hoạch lợi nhuận trong các năm 2010, 2011 và 2012:.....	53
14.1.	Phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, nguy cơ:.....	53
14.2.	Chiến lược phát triển kinh doanh trong thời gian tới: .....	55
14.3.	Kế hoạch Doanh thu và lợi nhuận năm 2011 và 2012:.....	55
15.	Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức:.....	55
16.	Thông tin về các cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành: .....	56
17.	Các thông tin tranh chấp, kiện tụng liên quan đến công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu chào bán: .....	56
V.	THÔNG TIN VỀ ĐỢT PHÁT HÀNH .....	56
1.	Loại cổ phiếu:.....	56
2.	Mệnh giá: .....	56

3. Tổng số cổ phiếu dự kiến phát hành thêm: .....	56
4. Giá chào bán dự kiến: .....	57
5. Phương pháp tính giá: .....	57
6. Phương thức phân phối: .....	58
7. Thời gian phân phối cổ phiếu dự kiến: .....	58
8. Đăng ký mua cổ phiếu: .....	58
9. Phương thức thực hiện quyền:.....	58
9.1 Chào bán cho cổ đông hiện hữu: .....	58
9.2 Chào bán cho cán bộ công nhân viên: .....	59
10. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài:.....	60
11. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng: .....	60
12. Các loại thuế có liên quan: .....	60
13. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa tiền mua cổ phiếu: .....	62
VI. MỤC ĐÍCH PHÁT HÀNH .....	62
1. Mục đích phát hành: .....	62
3. Kế hoạch sử dụng số tiền thu được từ đợt phát hành: .....	69
VII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT CHÀO BÁN .....	71
1. Tổ chức chào bán:.....	71
2. Công ty kiểm toán: .....	71
3. Tổ chức tư vấn:.....	71
VIII. PHỤ LỤC.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

## I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

### 1. Rủi ro về kinh tế:

Nền kinh tế thế giới đã trải qua một cuộc suy thoái tồi tệ nhất trong 2 năm 2008, 2009 nhưng đến thời điểm hiện tại thì hầu hết kinh tế các nước đã thoát khỏi tình trạng suy thoái và đang ở giai đoạn hồi phục.

Kinh tế Việt Nam cũng không tránh khỏi ngoại lệ, tuy nhiên chính phủ Việt Nam đã có những chính sách hợp lý cũng như các biện pháp hỗ trợ kịp thời giúp nền kinh tế Việt Nam vượt qua khủng hoảng, nhờ đó tốc độ tăng trưởng GDP của cả năm 2009 là 5,32% - là một trong 12 nước có GDP tăng trưởng dương trên thế giới và nước có GDP tăng trưởng cao nhất trong khu vực Đông Nam Á.

Khi nền kinh tế phát triển và tăng trưởng thì đời sống của người dân cũng được nâng cao dẫn đến nhu cầu về du lịch, giải trí tăng mạnh sẽ tác động tích cực đến hoạt động kinh doanh của công ty

Năm 2010 được xem là năm tiêu điểm của ngành du lịch Việt Nam với sự kiện đại lễ 1000 năm Thăng Long Hà Nội và hàng loạt các sự kiện lớn được tổ chức trong nước. Đây là một cơ hội lớn đối với ngành công nghiệp không khói nói chung và công ty cổ phần Du lịch Golf Việt Nam nói riêng.

### 2. Rủi ro về luật pháp:

Hoạt động của Công ty cổ phần Du lịch Golf Việt Nam chịu ảnh hưởng của Luật Doanh nghiệp và các văn bản pháp luật về thị trường chứng khoán. Tuy nhiên hệ thống pháp luật Việt Nam vẫn còn nhiều bất cập, thiếu đồng bộ vì vậy vẫn đang trong quá trình sửa đổi, bổ sung để hoàn thiện dần nên vẫn tiềm ẩn những rủi ro về chính sách cho doanh nghiệp trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh và quản trị doanh nghiệp.

### 3. Rủi ro đặc thù ngành:

#### 3.1 Rủi ro cạnh tranh:

Quá trình gia nhập các tổ chức kinh tế thế giới như WTO, AFTA... đã tạo ra nhiều cơ hội và thách thức cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực khách sạn, du lịch. Cơ hội đang mở ra trước mắt nhưng khó khăn gặp phải cũng sẽ không ít. Các công ty kinh doanh khách sạn, lữ hành trong nước sẽ phải cạnh tranh quyết liệt với các tập đoàn, công ty nước ngoài có thế mạnh về kinh nghiệm, vốn, marketing và mạng lưới đại lý rộng khắp... Bên cạnh đó, hệ thống khách sạn của VINAGOLF còn phải cạnh tranh với các khách sạn cùng cấp trên cùng địa điểm hoạt động. Nhiều dự án khách sạn, resort quy mô lớn của các công ty trong và ngoài nước đang được xây dựng khắp các trung tâm du lịch trong đó có TP. Đà Lạt và TP. Cần Thơ. Với mức độ cạnh tranh gay gắt như thế, các đơn vị kinh doanh khách sạn và lữ hành cần chuẩn bị rất nhiều mặt về vốn, nhân lực, marketing để giữ vững thị phần đã có.

### 3.2 Rủi ro môi trường ngành du lịch:

Việt Nam là một đất nước có một nền chính trị ổn định, an toàn so với các nước trong khu vực như Thái Lan, Myanmar. Do đó, Việt Nam là một lựa chọn hàng đầu của nhiều du khách ngoại quốc khi du lịch các nước Đông Nam Á. Tuy nhiên, du khách ngoại quốc tìm đến Việt Nam không chỉ với mục đích tìm kiếm cơ hội kinh doanh, mà còn mong tìm thấy ở Việt Nam những nét đặc trưng riêng biệt của phong cảnh, con người và dân tộc.

Một môi trường thiên nhiên hoang sơ, những địa điểm du lịch đẹp và sạch là một lợi thế ưu đãi cho ngành kinh doanh khách sạn và du lịch. Tuy nhiên, ý thức con người, thái độ và trách nhiệm quản lý vẫn còn khá yếu kém, việc gây ra những ô nhiễm cảnh quan môi trường, khai thác thiên nhiên một cách thiếu qui hoạch và nạn phá rừng đã và đang từng ngày tàn phá tài nguyên du lịch tự nhiên của đất nước.

Các di tích lịch sử văn hóa, các di tích khảo cổ.... bị khai thác quá mức nhưng không được tu bổ và cải tạo kịp thời nên đang trong tình trạng xuống cấp và hư hỏng nặng nề

Các làng nghề thủ công truyền thống đang thu hẹp dần do không có sự trợ giúp của Nhà nước hay định hướng phát triển về lâu dài.

Cơ sở hạ tầng của Việt Nam vẫn còn rất yếu kém, đang trong giai đoạn nâng cấp và mở rộng. Đường xá chưa được nâng cấp nhiều, thường xuyên xảy ra kẹt xe ở các thành phố lớn. Hàng không Việt Nam còn nhiều bất cập về thời gian cũng như chuyến bay, thường xuyên xảy ra tình trạng thay đổi giờ bay và hủy chuyến, đặc biệt đối với các chuyến bay tới các tỉnh lẻ. Những bất lợi đó đã làm giảm thời gian lưu trú cũng như chi tiêu của du khách nước ngoài ở Việt Nam

Theo thống kê của ngành Du lịch Việt Nam, chưa tới 5% du khách trở lại Việt Nam lần thứ 2 trong khi ở Thái Lan con số đó là 37%. Đây cũng là một thách thức không nhỏ mà ngành Du lịch Việt Nam cần xem xét và có những biện pháp khắc phục.

### 4. Rủi ro chào bán:

Trong bối cảnh thị trường lên xuống bất thường thì đợt chào bán cổ phiếu của công ty có thể đối mặt với rủi ro không chào bán hết. Tuy nhiên với giá chào bán cho cổ đông hiện hữu khá hợp lý (10.000 đồng/cổ phần) cùng các dự án đang được triển khai khá tốt, công ty tin rằng đợt phát hành sẽ thành công. Trong trường hợp cổ phiếu không được chào bán hết, HĐQT công ty sẽ tiếp tục chào bán cho các đối tượng khác với giá chào bán không thấp hơn giá chào bán cho cổ đông hiện hữu.

### 5. Rủi ro pha loãng cổ phiếu:

Sau đợt phát hành thêm lần này, số lượng cổ phiếu lưu hành trên thị trường của công ty sẽ tăng lên so với số cổ phiếu hiện hành. Điều này dẫn đến hiện tượng cổ phiếu bị pha loãng và việc pha loãng sẽ dẫn tới các ảnh hưởng:



Thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần (EPS) sẽ bị giảm do thu nhập được chia cho một lượng cổ phiếu lớn hơn.

✓ Thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần (EPS) pha loãng được tính như sau:

$$\text{EPS} = \frac{\text{Lãi (lỗ) phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông}}{\text{Số lượng cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong kỳ}}$$

EPS trước đợt phát hành của công ty tính đến ngày 30/09/2010 là 308 đồng, nếu đợt phát hành thành công, tổng số lượng cổ phiếu phổ thông đang lưu hành sẽ tăng lên và lúc này, EPS điều chỉnh sẽ giảm xuống còn 242 đồng.

✓ Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần có thể cũng sẽ bị ảnh hưởng

$$\text{Giá trị sổ sách 1 CP} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu – nguồn kinh phí và các quỹ khác}}{\text{Số cổ phần đã phát hành – Cổ phiếu quỹ}}$$

Điều chỉnh kỹ thuật giá của cổ phiếu công ty trên thị trường: Cổ phiếu VNG được niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM. Vì vậy các thông tin liên quan đến việc phát hành cổ phiếu của công ty như: khối lượng cổ phiếu phát hành, giá chào bán... sẽ làm cho giá cổ phiếu được điều chỉnh kỹ thuật trong phạm vi nhất định theo công thức sau:

$$P = \frac{P_{t-1} + (I \times PR)}{1 + I}$$

P : là giá thị trường của cổ phiếu sau khi bị pha loãng

$P_{t-1}$  : là giá thị trường của cổ phiếu trước khi bị pha loãng (giả sử là 20.000 đ)

I : là tỷ lệ vốn tăng ( $53,85\% = 0,5385$ )

PR : là giá cổ phiếu sẽ bán cho người nắm giữ quyền mua cổ phiếu trong đợt phát hành mới (10.000đ).

Thay số vào ta có giá điều chỉnh kỹ thuật vào ngày giao dịch không hưởng quyền:

$$P = \frac{20.000 + (0,5385 \times 10.000)}{1 + 0,5385} = 16.499 \text{ đồng}$$

Như vậy giá điều chỉnh sẽ giảm từ 20.000 đồng/cổ phiếu xuống còn 16.499 đồng/cổ phiếu. Đây là sự biến động về giá trị chứ không phải biến động về giá, tuy nhiên những rủi ro từ đợt phát hành dẫn đến việc pha loãng cổ phiếu sẽ được hạn chế nếu công ty sử dụng tối ưu nguồn vốn huy động được và duy trì tốt hoạt động sản xuất kinh doanh sau đợt chào bán.

## 6. Rủi ro khác:

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

Đặc biệt đối với doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực du lịch, khách sạn như VINAGOLF thì các rủi ro trên sẽ ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động SX, kinh doanh của Doanh nghiệp.

**II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH****1. Tổ chức phát hành:****CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH GOLF VIỆT NAM- VINAGOLF**

Ông Trịnh Hàng Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng Quản trị

Ông Trình Tụ Kha Chức vụ: Tổng Giám đốc kiêm Ủy viên HĐQT

Ông Nguyễn Đức Hiệp Chức vụ: Kế toán trưởng

Ông Trần Thái Hòa Chức vụ: Trưởng Ban Kiểm soát

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:****CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN THĂNG LONG - TLS**

Bà Thẩm Thị Thúy Chức vụ: Giám đốc Chi nhánh TP.HCM

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký phát hành do Công ty cổ phần Chứng khoán Thăng Long tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Du lịch Golf Việt Nam (VINAGOLF). Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Du lịch Golf Việt Nam cung cấp.

### III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ CÁC CHỮ VIẾT TẮT

Trong Bản cáo bạch này, các từ ngữ và các từ viết tắt dưới đây có nghĩa diễn giải như sau:

#### 1. Từ ngữ:

Tổ chức phát hành	Công ty Cổ phần Du lịch Golf Việt Nam
Tổ chức tư vấn phát hành	Công ty cổ phần Chứng khoán Thăng Long- CN. TP.HCM
Công ty	Công ty Cổ phần Du lịch Golf Việt Nam
VINAGOLF	Công ty Cổ phần Du lịch Golf Việt Nam
Bản cáo bạch	Bản công bố thông tin của Công ty Cổ phần Du lịch Golf Việt Nam về tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh nhằm cung cấp thông tin cho công chúng đầu tư đánh giá và đưa ra các quyết định đầu tư chứng khoán
Điều lệ	Điều lệ của Công ty Cổ phần Du lịch Golf Việt Nam đã được Đại hội đồng cổ đông của Công ty thông qua
Vốn điều lệ	Số vốn do tất cả các cổ đông góp và được ghi vào Điều lệ của Công ty Cổ phần Du lịch Golf Việt Nam
Các Báo cáo tài chính	Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2008,2009 của Công ty Cổ phần Du lịch Golf Việt Nam
Cổ phần	Vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau
Cổ đông	Các chủ sở hữu là cá nhân hoặc tổ chức nắm giữ cổ phần của Công ty
Đại hội đồng cổ đông	Đại hội đồng cổ đông Công ty Cổ phần Du lịch Golf Việt Nam
Hội đồng quản trị	Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Du lịch Golf Việt Nam
Ban Kiểm soát	Ban Kiểm soát của Công ty Cổ phần Du lịch Golf Việt Nam
Ban Tổng Giám đốc	Ban Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Du lịch Golf Việt Nam
Người có liên quan	Cá nhân hoặc tổ chức có quan hệ với nhau trong các trường hợp sau đây:

- ✓ Cha, cha nuôi, mẹ, mẹ nuôi, vợ, chồng, con, con nuôi, anh, chị em ruột của cá nhân ;
- ✓ Tổ chức mà trong đó có cá nhân là nhân viên, Giám đốc, chủ sở hữu trên mười phần trăm số cổ phiếu lưu hành có quyền biểu quyết ;
- ✓ Thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Tổng Giám đốc, các Phó Tổng Giám đốc và các chức danh quản lý khác của tổ chức đó ;
- ✓ Người mà trong mối quan hệ với người khác trực tiếp, gián tiếp kiểm soát hoặc bị kiểm soát bởi người đó hoặc cùng với người đó chịu chung một sự kiểm soát ;
- ✓ Công ty mẹ, Công ty con ;
- ✓ Quan hệ hợp đồng trong đó một người là đại diện cho người kia ;

Những thuật ngữ khác (nếu có) mà không được liệt kê ở trên sẽ được hiểu theo quy định trong luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ngày 29/11/2005, luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 ngày 19/01/2007 của Chính phủ và các văn bản pháp luật khác có liên quan.

## 2. Các chữ viết tắt:

TLS	Tên viết tắt của Công ty CP Chứng khoán Thăng Long
VNG	Tên viết tắt của Công ty cổ phần Du lịch Golf Việt Nam
UDEC	Tên viết tắt Công ty Cổ phần Xây Dựng và Phát triển Đô thị tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu
WTO	Tổ chức thương mại Thế giới
ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
HĐQT	Hội đồng quản trị
BKS	Ban Kiểm soát
UBCKNN	Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
Thuế GTGT	Thuế Giá trị gia tăng
Thuế TNDN	Thuế Thu nhập doanh nghiệp
Giấy CNĐKKD	Giấy Chứng nhận Đăng ký kinh doanh
BHYT	Bảo hiểm y tế

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

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

#### 1.1 Lịch sử hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Du lịch Golf Việt Nam tiền thân là chi nhánh tại Đà Lạt và Cần Thơ của Công ty Xây Dựng và Phát triển Đô thị tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu (UDEC).

**Chi nhánh Đà Lạt** của UDEC được thành lập tháng 09/1995 theo quyết định số 551/QĐ.UBT của UBND tỉnh Lâm Đồng, hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ khách sạn và dịch vụ ăn uống. Chi nhánh Đà Lạt quản lý 02 khách sạn: Khách sạn Golf 1 và Khách sạn Golf 3.

**Chi nhánh Cần Thơ** theo Quyết định số 297/QĐ.UBT của UBND tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu, quản lý Khách sạn Golf Cần Thơ với tiêu chuẩn 4 sao có quy mô hiện đại bậc nhất tại TP.Cần Thơ cũng như tại khu vực miền Tây Nam bộ.

Nhằm thực hiện chủ trương cổ phần hóa của nhà nước, tháng 12/2005 UBND tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu ra Quyết định số 5336/QĐ.UBND về việc phê duyệt phương án và chuyển chi nhánh Công ty Xây dựng và Phát triển Đô thị tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu tại Đà Lạt và Cần Thơ thành Công ty Cổ phần Du lịch Golf Việt Nam -VINAGOLF.

Ngày 11 tháng 07 năm 2006, Công ty VINAGOLF chính thức đi vào hoạt động với vốn điều lệ là 130 tỷ đồng

Với kinh nghiệm khá lâu trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ du lịch khách sạn cùng với sự thay đổi mới Ban lãnh đạo Công ty đã và đang tiếp tục kế thừa, phát huy những giá trị truyền thống để xây dựng thương hiệu VINAGOLF trở thành thương hiệu mạnh trên thị trường khách sạn Việt Nam.

#### 1.2 Thông tin cơ bản về công ty

Tên Công ty: **CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH GOLF VIỆT NAM**

Tên tiếng Anh: VIETNAM GOLF TOURISM JOINT STOCK COMPANY

Tên viết tắt: VINAGOLF

Trụ sở chính: Số 37 đường 3/2, phường 8, TP. Vũng Tàu, tỉnh Bà Rịa- Vũng Tàu

Điện thoại: (84.64) 359 6007 Fax: (84.64) 359 6008

Logo công ty:



Website: [www.vinagolf.vn](http://www.vinagolf.vn)

Email: [info@vinagolf.vn](mailto:info@vinagolf.vn)

### 1.3 Các lĩnh vực hoạt động của Công ty:

- Kinh doanh cơ sở lưu trú du lịch khách sạn; Kinh doanh dịch vụ ăn uống đầy đủ;
- Đại lý đổi ngoại tệ (chỉ được phép hoạt động tại khách sạn Golf Cần Thơ và khách sạn Golf 3 Đà Lạt khi được Ngân hàng Nhà nước cấp Giấy chứng nhận đăng ký đại lý đổi ngoại tệ);
- Kinh doanh lữ hành nội địa, quốc tế;
- Kinh doanh vũ trường, phòng trà, massage, karaoke;
- Kinh doanh trò chơi điện tử có thưởng cho người nước ngoài (chỉ được phép hoạt động tại khách sạn Golf Cần Thơ);
- Cho thuê văn phòng;
- Mua bán đồ uống có cồn (rượu, bia); Mua bán thuốc lá điếu sản xuất trong nước;
- Mua bán vật liệu xây dựng;
- Môi giới thương mại; Đại lý mua bán, ký gửi hàng hóa;
- Vận tải hành khách liên tỉnh, nội tỉnh;
- Dịch vụ bán vé máy bay, vé tàu thủy, vé ô tô;
- Dịch vụ cắt tóc, làm đầu;
- Kinh doanh nhà;
- Đầu tư kinh doanh công trình đô thị;
- Tư vấn đầu tư;
- Dọn dẹp, tạo mặt bằng xây dựng (san lấp mặt bằng xây dựng);
- Xây dựng nhà ở; Xây dựng công trình công nghiệp, công cộng, hạ tầng kỹ thuật (đường, cấp thoát nước, vệ sinh môi trường, điện dân dụng, điện chiếu sáng);
- Đào tạo, xuất khẩu lao động (chỉ được phép hoạt động khi có giấy phép của Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội);

## 2. Cơ cấu tổ chức:

Công ty cổ phần du lịch Golf Việt Nam được tổ chức và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam khóa XI kỳ họp thứ 8 thông qua ngày 29/11/2005.

Cơ cấu tổ chức của Công ty hiện tại gồm: Trụ sở chính và 04 chi nhánh.

**Trụ sở chính Công ty:**

Gồm văn phòng làm việc của Ban Tổng Giám đốc Công ty và các phòng, ban nghiệp vụ: Tài chính - kế toán, Hành chính – Nhân sự, Đầu tư và quản lý dự án, Kế hoạch- kinh doanh.

Địa chỉ: 37 Đường 3/2, Phường 8, TP. Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu

Điện thoại: (84.64) 359 6007

Fax: (84.64) 359 6008

**Các chi nhánh:****▪ Chi nhánh Đà Lạt**

Địa chỉ: Số 04 Nguyễn Thị Minh Khai, TP.Đà Lạt, Lâm Đồng

Điện thoại: (84.63) 382 6042

Fax: (84.63) 383 0396

**▪ Chi nhánh Cần Thơ**

Địa chỉ: 02 Hai Bà Trưng, Phường Tân An, Quận Ninh Kiều, TP.Cần Thơ

Điện thoại: (84.71) 381 2210

Fax: (84.71) 381 2282

**▪ Chi nhánh Quảng Nam**

Địa chỉ: 187 Lý Thường Kiệt, Phường Cẩm Phô, Tp. Hội An, Quảng Nam

Điện thoại: (84.510) 386 1171

Fax: (84.510) 386 1135

**▪ Chi nhánh TP.HCM**

Địa chỉ: 796/2A Đường Sư Vạn Hạnh, Phường 12, Quận 10 - TP.HCM

Điện thoại: (84.8) 3820 0979

Fax: (84.8) 3820 0980

**3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty**

**Đại hội đồng cổ đông:** gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết và là cơ quan có quyền lực cao nhất của Công ty.

**Hội đồng Quản trị:** là cơ quan quản lý cao nhất của Công ty. Các thành viên HĐQT được cổ đông bầu

Hội đồng quản trị đại diện cho các cổ đông, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm

quyền của Đại hội đồng cổ đông.

**Danh sách Hội đồng quản trị bao gồm:**

Trịnh Hàng	Chủ tịch HĐQT
Nguyễn Văn Tiến	Phó chủ tịch HĐQT
Trình Tụ Kha	Ủy viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
Phạm Thị Việt Hà	Ủy viên HĐQT
Hồ Kiên Cường	Ủy viên HĐQT kiêm Phó TGD

**Ban Kiểm soát:** Ban kiểm soát do Đại hội đồng cổ đông bầu ra gồm 03 thành viên, thay mặt cổ đông để kiểm soát mọi hoạt động quản trị và điều hành sản xuất kinh doanh của Công ty.

Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc.

**Danh sách Ban kiểm soát bao gồm:**

Trần Thái Hòa	Trưởng Ban kiểm soát
Nguyễn Minh Hải	Ủy viên
Lại Thị Tuyết	Ủy viên

**Ban Tổng Giám đốc:** là cơ quan điều hành Công ty và chịu trách nhiệm trước HĐQT về việc thực hiện quyền và nghĩa vụ được giao. Ban Tổng Giám đốc bao gồm 01 Tổng Giám đốc, 02 Phó Tổng Giám đốc.

**Danh sách Ban Tổng giám đốc bao gồm:**

Trình Tụ Kha	Ủy viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
Hồ Kiên Cường	Ủy viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc
Lê Thanh Tú	Phó Tổng Giám đốc

**Các phòng ban nghiệp vụ:** các phòng ban, nghiệp vụ có chức năng tham mưu và giúp việc cho Ban Tổng Giám đốc, trực tiếp điều hành theo chức năng chuyên môn và chỉ đạo của Ban Tổng Giám đốc.

- *Phòng tài chính kế toán:*



a. *Chức năng:* Tham mưu và giúp việc cho TGD Công ty trong công tác hạch toán kế toán, quản lý tài sản tiền vốn, xây dựng quản lý và thực hiện kế hoạch tài chính của VNG

b. *Nhiệm vụ chính:*

- Xây dựng và trình TGD Công ty ban hành các quy định, chế độ, quy trình nghiệp vụ về hạch toán kế toán áp dụng tại Công ty; cập nhật số liệu tài chính và lập báo cáo định kỳ theo quy định;
- Thực hiện công tác hạch toán kế toán các hoạt động của Công ty theo các quy định của pháp luật hiện hành;
- Phối hợp với các phòng nghiệp vụ của Công ty xây dựng kế hoạch tài chính định kỳ cho từng đơn vị; tính toán và quyết toán kết quả kinh doanh tháng, quý, năm của các đơn vị trực thuộc Công ty và toàn Công ty;
- Tham gia xây dựng, thẩm định và duyệt dự toán, quyết toán công trình xây dựng cơ bản; cấp phát vốn xây dựng cơ bản theo kế hoạch đã duyệt và đúng quy chế quản lý đầu tư xây dựng;
- Thực hiện thu, chi thường xuyên theo qui định của hệ thống kế toán doanh nghiệp để đảm bảo cho Công ty và các Chi nhánh sản xuất kinh doanh trực thuộc hoạt động được bình thường;
- Theo dõi, hướng dẫn kiểm tra nghiệp vụ và công tác hạch toán thống kê đối với các đơn vị trực thuộc, kịp thời báo TGD những sai sót hoặc chế độ tài chính để Công ty có biện pháp chấn chỉnh, khắc phục ngăn ngừa hậu quả xảy ra;

▪ **Phòng Hành chính – Nhân sự:**

a. *Chức năng:*

- Tham mưu và giúp việc cho Tổng Giám đốc trong việc quản lý và điều hành các công tác: Tổ chức bộ máy nhân sự, bồi dưỡng và phát triển nguồn nhân lực, chính sách tiền lương và chế độ chính sách đối với người lao động, công tác an toàn vệ sinh lao động, bảo hộ lao động, an ninh bảo vệ của Công ty;
- Tham mưu và giúp việc cho Ban Tổng giám đốc và HĐQT Công ty trong việc chỉ đạo, quản lý và điều hành hoạt động chung của Công ty, bao gồm: Công tác thư ký, trợ lý Ban Tổng giám đốc, công tác giúp việc cho HĐQT, công tác pháp chế, công tác đối ngoại của Công ty, Quản trị Văn phòng, văn thư, lưu trữ;

b. *Nhiệm vụ chính:*

- Nghiên cứu và đề xuất cho TGD về cơ cấu bộ máy tổ chức và kế hoạch phát triển nguồn nhân lực của Công ty cho phù hợp với nhu cầu sản xuất kinh doanh;
- Phối hợp với các phòng nghiệp vụ giúp TGD quyết định thành lập, sát nhập, giải thể, tổ chức lại bộ máy hoạt động của Công ty;
- Lập kế hoạch sử dụng, đánh giá, bổ nhiệm lại, luân chuyển cán bộ. Thực hiện công tác

đánh giá nhận xét cán bộ hàng năm, tổng hợp báo cáo đội ngũ cán bộ của Công ty;

- Tham mưu Tổng giám đốc xây dựng Quy chế quản lý nhân sự trong Công ty;
- Thực hiện công tác quản lý nhân sự, bao gồm: Tuyển dụng, tiếp nhận, điều hành lao động, theo dõi sự biến động nhân sự trong toàn Công ty;
- Xây dựng, quản lý chương trình, kế hoạch công tác của Ban Tổng giám đốc, theo dõi đơn đốc kiểm tra các phòng ban và đơn vị trực thuộc thực hiện chương trình, kế hoạch và nhiệm vụ do Ban Tổng giám đốc giao. Sắp xếp chương trình làm việc hàng tuần, hàng tháng của Ban Tổng giám đốc;
- Theo dõi việc phát hành các văn bản của HĐQT, Ban Tổng giám đốc. Rà soát văn bản dự thảo về quản lý, chỉ đạo kinh doanh, các quy chế, quy định, quy trình nghiệp vụ, các hợp đồng kinh tế, dân sự để đảm bảo tính pháp lý cho các văn bản khi HĐQT và Ban Tổng giám đốc ký ban hành.
- Thực hiện công tác Bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và các loại bảo hiểm khác theo quy định hiện hành của Nhà nước và Công ty;

▪ **Phòng Kế hoạch – Kinh doanh:**

a. *Chức năng:* Tham mưu và giúp việc cho Ban Tổng giám đốc trong công tác kế hoạch, báo cáo thống kê; công tác nghiên cứu thị trường, định hướng kinh doanh và chăm sóc khách hàng.

b. *Nhiệm vụ chính:*

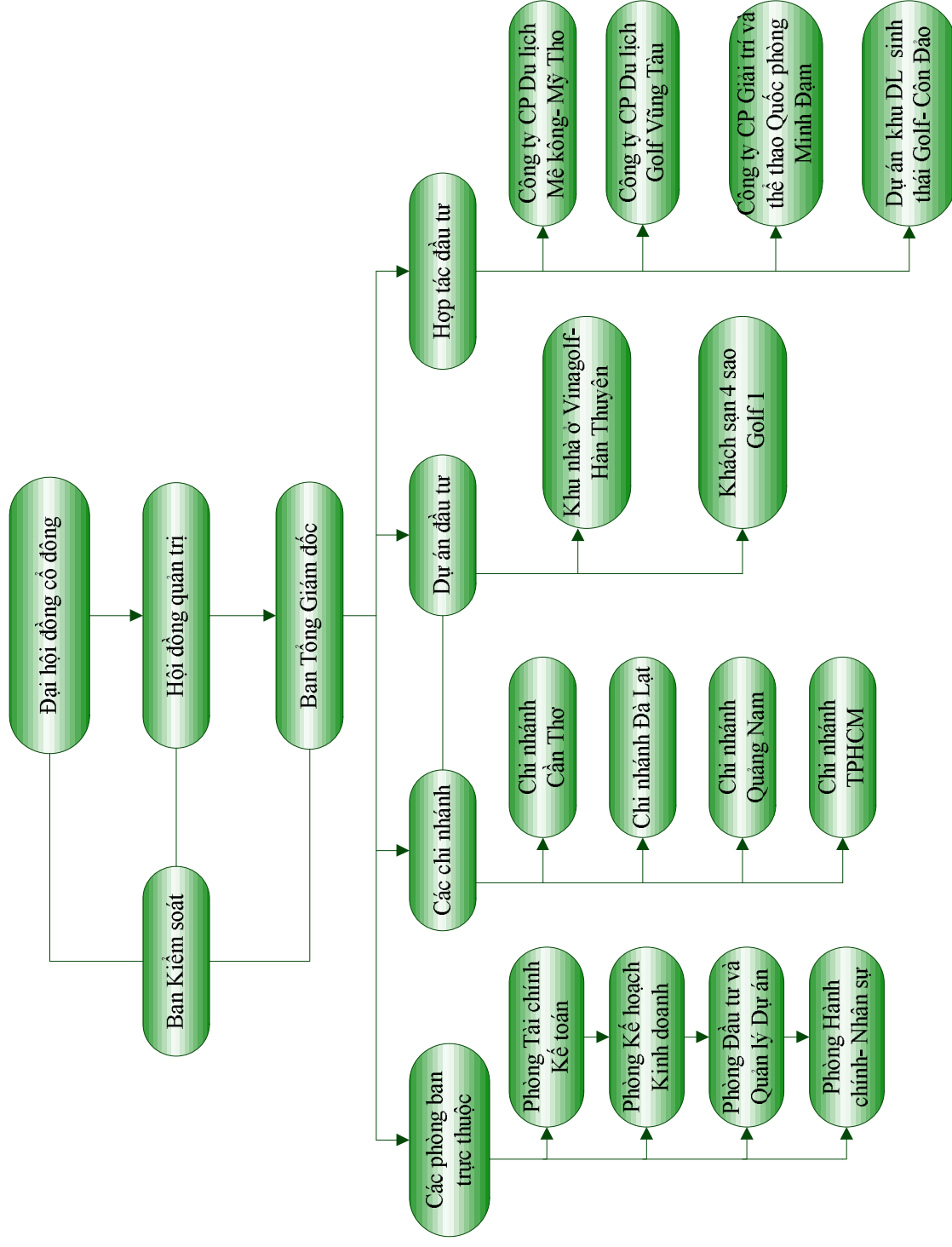
- Chủ động giao dịch tìm đối tác đầu tư trong và ngoài nước để tiến hành hợp tác, liên doanh, liên kết nhằm huy động nguồn vốn, vật tư, kỹ thuật. Tiến hành soạn thảo các văn bản pháp lý, các báo cáo tổng hợp trình Tổng Giám đốc để báo cáo các cơ quan Nhà nước;
- Tổ chức nghiên cứu thị trường, đề xuất thực hiện các kế hoạch phương án kinh doanh và những giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh;
- Phân tích thị trường, tính chất đặc điểm của khách và đề xuất chính sách chăm sóc khách hàng;

▪ **Phòng Đầu tư & Quản lý Dự án:**

- Thực hiện các thủ tục liên quan đến các dự án về giao nhận đất, xin cấp giấy phép xây dựng..., chuẩn bị mặt bằng xây dựng và các công việc khác phục vụ cho việc xây dựng công trình ;
- Chuẩn bị hồ sơ thiết kế, dự toán, tổng dự toán xây dựng công trình để chủ đầu tư tổ chức thẩm định, phê duyệt theo quy định;
- Đàm phán, soạn thảo hợp đồng với các nhà thầu theo ủy quyền của chủ đầu tư;
- Thực hiện nhiệm vụ giám sát thi công xây dựng công trình khi có đủ điều kiện năng lực;
- Lập hồ sơ nghiệm thu thanh toán, quyết toán công trình theo hợp đồng đã ký kết;

- Quản lý chất lượng, khối lượng, tiến độ, chi phí xây dựng, an toàn vệ sinh môi trường của công trình xây dựng;
- Nghiệm thu, bàn giao công trình;
- Lập báo cáo thực hiện vốn đầu tư hàng năm, báo cáo quyết toán khi dự án hoàn thành đưa vào khai thác sử dụng;
- Theo dõi và quản lý hồ sơ dự án hợp tác kinh doanh, các dự án Công ty VINAGOLF tham gia với tư cách cổ đông sáng lập hoặc với tư cách là cổ đông;

SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC VÀ QUẢN LÝ CỦA VINAGOLF



**4. Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 06/12/2010; Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty ; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ;**

**4.1 Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 06/12/2010**

	<b>CƠ CẤU VỐN</b>	<b>SỐ LƯỢNG CỔ PHIẾU</b>	<b>GIÁ TRỊ (Nghìn VND)</b>	<b>TỶ LỆ SỞ HỮU</b>
<b>I</b>	Pháp nhân	7.492.830	74.928.300	57,64%
	Cá nhân	5.507.170	55.071.700	42,36%
	Cổ phiếu quỹ	0	0	0,00%
<b>II</b>	Cổ đông trong nước	12.168.200		
	Cổ đông nước ngoài	831.800	8.318.000	6,40%
	Cổ phiếu quỹ	0	0	0,00%
<b>TỔNG CỘNG</b>		<b>13.000.000</b>	<b>130.000.000</b>	<b>100,00%</b>

*Nguồn: VINAGOLF*

**4.2 Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty**

<b>TT</b>	<b>TÊN TỔ CHỨC</b>	<b>ĐỊA CHỈ</b>	<b>SỐ ĐKKD</b>	<b>SỐ CP</b>	<b>TỶ LỆ</b>
1	Công ty Cổ phần Xây dựng và phát triển đô thị tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu	37 Đường 3/2, Phường 8, TP. Vũng Tàu	110701	6.630.000	51%

*Nguồn: VINAGOLF*

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

<b>CỔ ĐÔNG SÁNG LẬP</b>	<b>ĐỊA CHỈ</b>	<b>SỐ ĐKKD</b>	<b>SỐ CP</b>	<b>TỶ LỆ %</b>
Công ty Cổ phần Xây dựng và phát triển đô thị tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu Đại diện:  - Trịnh Hàng	Số 37 Đường 3/2, Phường 8 - TP. Vũng Tàu, tỉnh Bà Rịa- Vũng Tàu	110701	6.630.000  6.630.000	51%
Và các cổ đông khác (không phải là CDSL)			6.370.000	49%

*Nguồn: VINAGOLF*

Căn cứ vào quy định tại Điều 84 Khoản 5 Luật Doanh nghiệp 2005: “Trong thời hạn ba năm, kể từ ngày công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, cổ đông sáng lập có quyền tự do chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho cổ đông sáng lập khác, nhưng chỉ được chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho người không phải là cổ đông sáng lập nếu được sự chấp thuận của Đại hội đồng cổ đông v.v...”.

Như vậy thời hạn hiệu lực của việc hạn chế chuyển nhượng đối với cổ đông sáng lập được xác định đến hết ngày 11/07/2009.

## 5. Danh sách những công ty thành viên của tổ chức phát hành:

5.1 Danh sách những công ty mà VINAGOLF đang nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối

Không có

5.2 Danh sách những công ty đang nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành

Công ty Cổ phần Xây dựng và Phát triển Đô thị tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu (UDEC) là đại diện phần vốn nhà nước, nắm giữ 51% vốn điều lệ VINAGOLF.

5.3 Danh sách các công ty mà VINAGOLF liên doanh, liên kết

### ✚ Công ty cổ phần Du lịch Golf-Vũng Tàu:

Địa chỉ: 01 Nguyễn Du, Phường 1, TP.Vũng Tàu, tỉnh Bà Rịa – Vũng tàu

Vốn điều lệ: 50.000.000.000 đồng

Tỷ lệ sở hữu của VINAGOLF theo cam kết: 40% vốn điều lệ, góp theo tiến độ

Tỷ lệ sở hữu của VINAGOLF hiện tại: 23,20%

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số: 4903000528 do Sở kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bà Rịa - Vũng tàu cấp ngày 19 tháng 03 năm 2008.

Ngành nghề kinh doanh: Kinh doanh cơ sở lưu trú du lịch khách sạn ; dịch vụ ăn uống đầy đủ; lữ hành nội địa và quốc tế ; kinh doanh vũ trường, phòng trà ; vận tải khách bằng ô tô theo hợp đồng ; vận tải khách du lịch bằng ô tô ; vận tải hàng bằng ô tô ; mua bán quần áo, hàng lưu niệm; mua bán vật tư thiết bị ngành dầu khí.

### ✚ Công ty cổ phần Du lịch Mêkông- Mỹ Tho

Địa chỉ: 40 Hùng Vương, Phường 7, TP.Mỹ Tho, tỉnh Tiền Giang

Vốn điều lệ: 50.000.000.000 đồng

Tỷ lệ sở hữu của VINAGOLF theo cam kết: 20% vốn điều lệ, góp theo tiến độ

Tỷ lệ sở hữu của VINAGOLF hiện tại: 17,00%

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số: 5303000063 do Sở kế hoạch và Đầu tư tỉnh Tiền Giang cấp ngày 04 tháng 05 năm 2007.

Ngành nghề kinh doanh: Kinh doanh cơ sở lưu trú du lịch khách sạn ; dịch vụ ăn uống đầy đủ; lữ hành nội địa và quốc tế ; kinh doanh vũ trường, phòng trà ; massage ; karaoke ; cho thuê văn phòng ; vận tải hành khách liên tỉnh, nội địa; tổ chức tour du lịch sinh thái, du lịch dã ngoại.

#### Công ty cổ phần Giải trí, Thể thao quốc phòng Minh Đạm

Địa chỉ: 207 Võ Thị Sáu, Phường Thắng Tam, TP.Vũng tàu, tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu

Vốn điều lệ: 20.000.000.000 đồng

Tỷ lệ sở hữu của VINAGOLF theo cam kết: 20% vốn điều lệ, góp theo tiến độ

Tỷ lệ sở hữu của VINAGOLF hiện tại: 1,8%

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số: 3501454916 do Sở kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu cấp ngày 28 tháng 08 năm 2009.

Ngành nghề kinh doanh: Kinh doanh cơ sở lưu trú du lịch: khách sạn, biệt thự có kinh doanh du lịch, căn hộ du lịch ; dịch vụ ăn uống đầy đủ ; vận chuyển khách du lịch.

## 6. Hoạt động kinh doanh

### 6.1 Sản phẩm và dịch vụ của VINAGOLF

Các sản phẩm, dịch vụ chính của VINAGOLF bao gồm:

#### Kinh doanh khách sạn

Nằm trên cao nguyên Lâm Viên ở độ cao 1.500 m so với mặt nước biển, Đà Lạt là một trong những thành phố du lịch nổi tiếng nhất của Việt Nam với khí hậu mát mẻ, ôn hòa thích hợp cho du lịch nghỉ dưỡng. Trong thời Pháp thuộc, tên tiếng Latin Dat Aliis Laetitiam Aliis Temperiem có nghĩa là "cho những người này niềm vui, cho những người khác sự mát mẻ". Đà Lạt được mệnh danh là: thành phố hoa, thành phố tình yêu, thành phố mùa xuân, thành

phổ sương mù. Tại Đà Lạt, công ty đang sở hữu 2 khách sạn: khách sạn Golf 1 với tiêu chuẩn 2 sao và khách sạn Golf 3 với tiêu chuẩn 4 sao.

### **KHÁCH SẠN GOLF 1 ĐÀ LẠT \*\***

**Khách sạn Golf 1** được xây dựng từ năm 1993 và hoàn thành đi vào hoạt động từ năm 1995, được Tổng Cục Du Lịch Việt Nam xếp hạng đạt tiêu chuẩn 2 sao. Khách sạn Golf 1 tọa lạc trên khuôn viên rộng 5.500 m<sup>2</sup>, gồm 36 phòng ngủ. Được xây dựng với phong cách kiến trúc thuộc địa, khách sạn nằm trong một khu vườn xinh đẹp, ngay sát cạnh sân Golf Đà Lạt, chỉ cách trung tâm thành phố 800m với khuôn viên rộng rãi, không khí mát mẻ trong lành, khung cảnh thiên nhiên yên bình mang đậm nét đặc trưng của thành phố ngàn hoa, khách sạn là địa điểm thích hợp cho du lịch nghỉ dưỡng, giải trí.



Trong hai năm liền 2004 – 2005, khách sạn Golf 1 đều đạt danh hiệu Khách sạn Xanh và tiêu biểu của ngành du lịch thành phố Đà Lạt.

Ngoài ra, nhà hàng Golf 1 nổi tiếng với thực đơn đa dạng, phong phú và tinh tế trong cách chế biến, cách trình bày các món ăn, phục vụ chuyên nghiệp luôn luôn mang lại sự hài lòng cho khách hàng khi đặt tiệc tại đây. Bên cạnh đó, hệ thống dịch vụ hỗ trợ chuyên nghiệp với các nhân viên lành nghề, mến khách, khu vực để xe rộng rãi, an toàn là những ưu thế nổi trội luôn được khách hàng đánh giá cao khi đến với Golf 1.

### **KHÁCH SẠN GOLF 3 ĐÀ LẠT \*\*\*\***

Tọa lạc ngay tại trung tâm thành phố, một bên là Hồ Xuân Hương một bên là trung tâm thương mại nhộn nhịp của Đà Lạt. Với tiêu chuẩn 4 sao khách sạn Golf 3 Đà Lạt được lựa chọn là điểm dừng chân hàng đầu của những thương gia, những đoàn khách cao cấp của



Việt Nam, quốc tế mỗi khi tới Đà Lạt. Tại đây, du khách có thể thưởng thức phong cảnh thành phố, mua sắm đặc sản địa phương tại chợ Đà Lạt.

Năm 2001, khách sạn được Tổng Cục Du lịch công nhận danh hiệu “Mười Khách sạn hàng đầu Việt Nam năm 2001” theo quyết định số 192/QĐ TCDL ngày 31/05/2002 và được tiếp tục công nhận lần thứ 2 năm 2004 tại quyết định số 30/QĐ-HHDL ngày 04/07/2005 của Tổng Cục Du lịch và Hiệp hội Du lịch Việt Nam. Từ năm 2003 đến năm 2005 được UBND Thành phố công nhận danh hiệu Khách sạn Xanh, từng đoạt giải nhất trong hội thi “Nghệ thuật nấu ăn” nhân dịp 110 năm hình thành và phát triển Đà Lạt. Tháng 05/2005 khách sạn Golf 3 được bình chọn là khách sạn tiêu biểu năm 2005 do Sở Du lịch Thương mại Lâm Đồng cấp.



Cao 7 tầng với 78 phòng ngủ được thiết kế hiện đại và đồng bộ, khách sạn Golf 3 luôn tạo sự thoải mái và an toàn cho khách hàng. Tất cả các phòng của khách sạn Golf 3 đều được trang bị đầy đủ các tiện nghi cao cấp như truyền hình vệ tinh, kết sắt, điện thoại, tủ lạnh, bàn làm việc, wifi internet, DVD, minibar, trái cây và hoa .... Vì vậy, khi chọn khách sạn Golf 3, du khách có thể tận hưởng sự chăm sóc của hệ thống dịch vụ hoàn hảo và chuyên nghiệp.

**Nhà hàng Golf 3** với sức chứa 250 khách, được thiết kế và bày trí nhẹ nhàng theo phong cách mới, đội ngũ nhân viên được đào tạo chuyên nghiệp, hệ thống thực đơn đa dạng với các món ăn Âu Á, truyền thống đặc trưng của Đà Lạt sẽ là nơi thích hợp để Quý khách lựa chọn cho việc tổ chức Hội nghị khách hàng, Tiệc cưới, Tiệc sinh nhật, Họp báo...

**Phòng ăn riêng** được bày trí theo chủ đề và theo yêu cầu mang đến cho du khách một không gian sang trọng, ấm cúng trong việc gặp gỡ, đối ngoại hay trong không khí thân mật của gia đình.

- Phục vụ ăn sáng buffet;

- Phục vụ tiệc cưới;
- Tiệc Buffet;
- Tiệc hội nghị khách hàng;

**Sky view** là nơi du khách có thể ngắm nhìn toàn cảnh Trung tâm thương mại của Đà Lạt, hồ Xuân Hương, đắm mình trong không khí mát lạnh, trong lành của thành phố hoa, thưởng thức hương vị của những ly cà phê cao nguyên hảo hạng hay những món ăn nhẹ do nhà hàng Golf 3 thực hiện.

Bên cạnh đó, hệ thống dịch vụ vui chơi giải trí của khách sạn như phòng trà ca nhạc, billard có sức chứa 100 khách; vũ trường với sức chứa 200 khách được thiết kế hiện đại, âm thanh ánh sáng tối tân; hệ thống phòng karaoke rộng rãi, thiết kế đẹp, âm thanh Hifi, nhạc phong phú là nơi tổ chức cho gia đình và bạn bè gặp gỡ, khu vực Massage thư giãn với Steambath, Sauna, Jacuzzi, Spa... với đội ngũ nhân viên tay nghề cao, thân thiện không những luôn luôn đáp ứng các yêu cầu của khách hàng mà luôn làm khách hàng hài lòng khi sử dụng các dịch vụ này. Khách sạn còn có phòng tập thể dục với thiết bị hiện đại: máy massage, máy đi bộ, máy lắc eo, đạp xe đạp, cử tạ.....



**Hệ thống phòng hội nghị hội thảo** đáp ứng nhu cầu hiện đại về hệ thống trang thiết bị, sự tinh tế trong cách trang trí và phục vụ với Conference hall nằm ở tầng 7 của khách sạn rất yên tĩnh, thoáng mát, có sức chứa 150 người, được trang bị đầy đủ như: LCD, màn hình, Internet không dây, flip chart, overhead projecter, backdrop, bảng viết, hoa tươi, cây cảnh, rất thuận tiện cho mô hình khép kín tại đây. Ngoài ra khách sạn còn hỗ trợ các dịch vụ gia tăng như: kỹ thuật dàn dựng âm thanh, ánh sáng, ca nhạc, các chương trình hoạt động mở rộng khác. Công suất sử dụng phòng bình quân của các khách sạn năm 2006 là 46,80% và năm 2007 là 50,40%. Vào các ngày lễ tết, tỷ lệ này tại các khách sạn ở Đà Lạt bình quân là 68%.

Ngoài hệ thống khách sạn tại Đà Lạt, công ty còn sở hữu một khách sạn tiêu chuẩn 4 sao ở Cần Thơ.

**KHÁCH SẠN GOLF CẦN THƠ \*\*\*\***

Nằm bên Bến Ninh Kiều hướng ra dòng sông Hậu thơ mộng, một vị trí đẹp nhất tại Trung tâm TP. Cần Thơ, cách sân bay Trà Nóc 10 km. Từ vị trí này du khách có thể thưởng thức vẻ đẹp của thiên nhiên và nhịp sống của TP. Cần Thơ xinh đẹp.



Là một trong những khách sạn lớn nhất và hiện đại nhất khu vực Đồng bằng sông Cửu Long hiện nay, Golf Cần Thơ có 107 phòng ngủ tiêu chuẩn cao cấp, trang thiết bị đồng bộ theo những tiêu chuẩn khắt khe về an toàn và chuyên nghiệp, trong đó có 08 phòng dạng ‘suite’ với những ban công nhìn ra sông Hậu, cùng hệ thống dịch vụ đồng bộ quy mô và đội ngũ nhân viên phục vụ được đào tạo bài bản chuyên nghiệp.

Hệ thống nhà hàng sang trọng gồm 03 nhà hàng: Belle Vue Bar, Windy sky bar, Moonflow café với sức chứa lên tới 350 khách với thực đơn đa dạng, phong phú, đội ngũ nhân viên lành nghề và hiếu khách sẵn sàng đáp ứng mọi nhu cầu về ẩm thực của khách hàng trong và ngoài nước...

Các dịch vụ giải trí, thư giãn với bàn billard, quầy Bar & Café, vũ trường với sức chứa 200 khách thiết kế hiện đại, âm thanh ánh sáng tối tân nhất Cần Thơ, phòng tập thể dục với thiết bị hiện đại hỗ trợ chăm sóc sức khỏe, phòng massage, phòng karaoke thiết kế đẹp, câu lạc bộ doanh nghiệp...là những hỗ trợ tuyệt vời cho nhu cầu nghỉ ngơi của khách sau những ngày làm việc căng thẳng hoặc sau những chuyến du lịch dài ngày.

Đặc biệt, hội trường chính với sức chứa trên 1.000 người và hệ thống các hội trường nhỏ bố trí thuận tiện cho các cuộc hội thảo, hội nghị khách hàng, giới thiệu sản phẩm mới...

Với các thiết bị chuyên dùng hiện đại như màn chiếu, máy chiếu, âm thanh, ánh sáng, microphone, Internet không dây, DVD, TV, flip chart... Khách sạn Golf Cần Thơ là một trong những địa điểm hàng đầu được khách hàng chọn lựa cho các yêu cầu hội nghị, hội thảo.

Ngoài ra, khách du lịch lưu trú tại khách sạn Golf Cần Thơ còn được phục vụ các dịch vụ như:

- Đặt vé
- Đưa đón sân bay, cho thuê xe, đặt vé
- Đối ngoại tệ
- Các tour tham quan địa phương .v.v.....

### **KHÁCH SẠN GOLF HỘI AN \*\*\***

Tháng 3 năm 2010, Công ty VNG và Công ty cấp thoát nước Quảng Nam đã ký kết hợp đồng hợp tác đầu tư và kinh doanh khách sạn Hoài Thành với thời hạn 10 năm. VINAGOLF đã hoàn thành việc lập chi nhánh tại Quảng Nam và đổi tên thành Khách sạn Golf Hội An.

Nằm trên đường Lý Thường Kiệt cách trung tâm Di sản Văn hóa thế giới phố cổ Hội An (Quảng Nam) khoảng 200 m, cách di sản văn hóa thế giới Mỹ Sơn 50 km, cách núi Ngũ Hành Sơn 15 km và cách thành phố Đà Nẵng 20 km.

Khách sạn Golf Hội An gồm 87 phòng ngủ với tiêu chuẩn 3 sao được đầu tư trang bị những tiện nghi hiện đại nhưng vẫn giữ được nét hài hòa với kiến trúc tinh lặng và cổ kính của phố cổ. Đây là một điểm đến lý tưởng cho du khách đến từ khắp nơi trên thế giới trong hành trình thưởng ngoạn những cảnh đẹp lãng mạn và dân dã của chiếc nôi văn hóa miền Trung-Việt Nam.

Nhà hàng chính của Golf Hội An với sức chứa 250 thực khách cũng nằm cạnh bể bơi, tạo không gian thoáng đãng cho du khách trong lúc dùng bữa. Nơi đây thường được lựa chọn để cho việc tổ chức hội nghị khách hàng, tiệc cưới, họp báo....

**Bảng 1: Số khách lưu trú tại các khách sạn Golf**

CHỈ TIÊU	2008		2009		2010	
	Số khách	%	Số khách	%	Số khách	%
<b>Số khách quốc tế từ</b>	<b>29.829</b>	<b>57,52%</b>	<b>20.901</b>	<b>46,94%</b>	<b>22.991</b>	<b>47,09%</b>
+ Châu Á	4.188	8,08%	3.190	7,16%	3.477	7,12%
+ Châu Mỹ	5.258	10,14%	2.220	4,99%	2.442	5,00%
+ Châu Đại Dương	1.385	2,67%	2.208	4,96%	2.385	4,83%
+ Châu Âu	17.122	33,01%	13.240	29,74%	14.672	30,01%
+ Châu Phi	1.876	3,62%	43	0,09%	15	0,03%
<b>Số khách trong nước</b>	<b>22.033</b>	<b>42,48%</b>	<b>23.696</b>	<b>53,22%</b>	<b>25.829</b>	<b>52,91%</b>
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>51.862</b>	<b>100,00%</b>	<b>44.520</b>	<b>100,00%</b>	<b>48.820</b>	<b>100,00%</b>

*Nguồn: VINAGOLF*

**Bảng 2: Số ngày khách lưu trú tại các khách sạn Golf**

CHỈ TIÊU	2008		2009		2010	
	Số ngày	%	Số ngày	%	Số ngày	%
Khách quốc tế	31.455	44,40%	27.295	40,25%	29.478	40,25%
Khách trong nước	39.388	55,60%	40.519	59,75%	43.761	59,75%
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>70.843</b>	<b>100,00%</b>	<b>67.814</b>	<b>100,00%</b>	<b>73.239</b>	<b>100,00%</b>

*Nguồn: VINAGOLF*

Khách hàng của VINAGOLF khá đa dạng, bao gồm nguồn khách nội địa và khách quốc tế. Trong đó, khách nội địa chiếm 52%, khách quốc tế chiếm hơn 47%. Phần lớn khách quốc tế đến từ Châu Âu, Mỹ .....

Trong những năm gần đây, hòa nhịp chung với xu thế phát triển của thế giới, nguồn khách trong nước ngày càng tăng nhanh, đặc biệt là các dịp lễ, tết.. cụ thể từ năm 2009 đến nay, số ngày khách trong nước lưu trú đã tăng lên hơn 13% so với năm 2008 và dự kiến sẽ còn tăng trong thời gian tới.

#### **Kinh doanh lữ hành:**

Công ty đã phát triển lĩnh vực kinh doanh lữ hành ngay tại các chi nhánh ở Đà Lạt, Cần thơ và thu được hiệu quả với những tour du lịch ngắn, khai thác đối tượng là khách nghỉ tại khách sạn, liên kết với các hãng lữ hành khác thực hiện các chương trình tour tại địa phương. Trong năm 2007 công ty đưa vào hoạt động trung tâm lữ hành mang thương hiệu Golf Travel tại TP. HCM để nâng cao tầm hoạt động đồng thời có thể chủ động một phần nguồn khách cho hệ thống các khách sạn.

Trung tâm lữ hành với nhiệm vụ chính là giúp cho các du khách thực hiện những chuyến hành trình khám phá những miền đất kỳ vĩ và tìm được chỗ lưu trú tốt nhất cho những chuyến đi. Hiện nay, Golf Travel đã thực hiện được mạng lưới tour du lịch phong phú từ tour du lịch trong nước đến tour du lịch ra nước ngoài

#### **Các dự án đầu tư và kinh doanh mới:**

Trong thời gian tới Công ty xác định sẽ tiếp tục nâng cấp và bổ sung thêm các dự án mới không chỉ tại Đà Lạt, Cần Thơ mà còn tại các thành phố du lịch tiềm năng như: Hội An, Vũng Tàu, Côn Đảo, Tiền Giang. Một trong số những dự án công ty làm chủ đầu tư:

- Dự án Khách sạn 4 sao Golf 1 – Đà Lạt
- Dự án Khu nhà ở Vinagolf- Hàn Thuyên
- Khu du lịch sinh thái Golf- Côn Đảo

Ngoài ra Công ty cũng hợp tác góp vốn đầu tư vào các dự án như:

- Dự án Khách sạn Golf- Vũng Tàu
- Dự án Khách sạn Golf- Mỹ Tho
- Khu du lịch sinh thái giải trí và thể thao Minh Đạm

## 6.2 Doanh thu sản phẩm, dịch vụ qua các năm

**Bảng 3: Cơ cấu doanh thu của từng dịch vụ**

DỊCH VỤ	2008		2009		2010	
	Giá trị (Nghìn VND)	Tỷ trọng	Giá trị (Nghìn VND)	Tỷ trọng	Giá trị (Nghìn VND)	Tỷ trọng
Dịch vụ lưu trú	41.260.215	85,2%	26.421.425	49,2%	27.631.299	37,6%
Dịch vụ ăn uống	6.954.487	14,4%	10.171.893	18,9%	15.889.390	21,7%
Dịch vụ lễ hành	294.333	0,6%	12.893.137	24,0%	3.723.555	5,1%
Dịch vụ khác	(81.191)	(0,2%)	4.229.318	7,9%	3.989.158	6,8%
Dịch vụ chuyển nhượng BĐS	0	-	0	-	21.185.959	28,8%
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>48.427.844</b>	<b>100,0%</b>	<b>53.715.773</b>	<b>100,0%</b>	<b>72.419.362</b>	<b>100,0%</b>

*Nguồn: BCTC đã kiểm toán của VINAGOLF năm 2008, 2009 và năm 2010*

Mảng dịch vụ lưu trú vẫn mang lại doanh thu chính cho Công ty trong 3 năm gần đây và vẫn có xu hướng tiếp tục chiếm ưu thế trong những năm tới. Ngoài ra công ty cũng đã chú trọng đến việc phục vụ ăn uống tại khách sạn cho du khách, do đó doanh thu của dịch vụ ăn uống cũng đóng góp một phần không nhỏ trong tổng doanh thu của Công ty.

Bên cạnh hai mảng dịch vụ chính, công ty cũng đã tập trung phát triển mảng dịch vụ lễ hành và sẽ tiếp tục đẩy mạnh hoạt động lễ hành trong những năm tới.

Trong năm 2010, Công ty thu được một khoản doanh thu hơn 21 tỷ từ việc chuyển nhượng một phần dự án Vinagolf Hàn Thuyên- Đà Lạt, chiếm hơn 28,8% tổng doanh thu năm 2010.

### 6.3 Nguyên vật liệu:

Với hoạt động đặc thù của kinh doanh hệ thống khách sạn, nguồn nguyên vật liệu phục vụ hoạt động kinh doanh của Công ty chủ yếu là các loại thực phẩm sử dụng tại nhà hàng (rau quả, hải sản, thịt...) và các loại vật tư phòng nghỉ. Nguồn cung cấp các nguyên vật liệu này chủ yếu ở trong nước và tại địa phương. Nhìn chung, nguồn cung cấp các nguyên vật liệu này rất dồi dào, phong phú và ổn định.

### 6.4 Chi phí sản xuất:

Chi phí của công ty bao gồm giá vốn hàng bán, chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng. Tình hình chi phí của Công ty trong các năm 2008, 2009 và năm 2010 như sau:

**Bảng 4: Chi phí sản xuất Công ty năm 2008, 2009 và năm 2010**

KHOẢN MỤC	2008		2009		2010	
	GIÁ TRỊ (Triệu VND)	% DTT	GIÁ TRỊ (Triệu VND)	% DTT	GIÁ TRỊ (Triệu VND)	% DTT
Giá vốn hàng bán	33.238	68,6%	39.361	73,3%	53.847	74,4%
Chi phí bán hàng	-	-	-	-	355	0,5%
Chi phí QLDN	8.620	17,89%	11.167	20,8%	11.524	15,9%
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>41.858</b>	<b>86,4%</b>	<b>50.528</b>	<b>94,1%</b>	<b>65.726</b>	<b>90,8%</b>

*Nguồn: BCTC đã kiểm toán của VINAGOLF năm 2008, 2009 và năm 2010*

**Giá vốn hàng bán:** Trong năm 2008 tỷ lệ giá vốn chiếm khoảng 68% trong tổng doanh thu, năm 2009 tỷ lệ này tăng lên và chiếm đến 73%, đến năm 2010 là 74,4%.

**Chi phí bán hàng:** chi phí bán hàng chiếm tỷ trọng thấp trong tổng doanh thu. Trong các năm trước công ty hầu như không phát sinh chi phí bán hàng, chỉ bắt đầu từ quý III/2010 mới phát sinh chi phí bán hàng tại chi nhánh TP.HCM. Các chi phí chủ yếu là chi cho các dịch vụ quảng cáo trên báo, đài, chi phí Marketing. Tỷ lệ chi phí bán hàng chỉ chiếm khoảng 0,5% trên tổng doanh thu.

**Chi phí quản lý doanh nghiệp:** Chi phí Quản lý doanh nghiệp chiếm tỷ trọng khá nhiều trên tổng doanh thu của Công ty. Chi phí Quản lý doanh nghiệp của công ty ngày càng tăng một phần là do công ty mở rộng địa bàn hoạt động, mở thêm các chi nhánh, thuê thêm nhân viên.... Tuy nhiên, trong năm 2010 chi phí quản lý doanh nghiệp chỉ còn chiếm khoảng 15,9% trong tổng doanh thu thuần thấp hơn so với năm 2009. Bên cạnh đó, công ty luôn chú trọng đến công tác quản lý doanh nghiệp để Công ty ngày càng phát triển tốt hơn.

#### 6.5 Tình hình nghiên cứu sản phẩm mới:

Ban lãnh đạo Công ty luôn luôn nỗ lực trong việc nghiên cứu, phát triển các sản phẩm mới để đáp ứng nhu cầu về vui chơi, giải trí, nghỉ dưỡng của khách du lịch trong và ngoài nước.

‘Luôn đặt sự hài lòng của khách hàng lên hàng đầu’ - Ban lãnh đạo Công ty coi đây là một chuẩn mực để Công ty hướng đến phục vụ khách hàng ngày càng tốt hơn. Chính vì vậy, trong quá trình hoạt động, Công ty thường xuyên tiếp thu, lấy ý kiến đóng góp của khách hàng để có những điều chỉnh phù hợp, ngày càng hoàn thiện hơn, cung cấp nhiều tiện ích cho khách hàng trong quá trình lưu trú tại khách sạn.

#### 6.6 Trình độ công nghệ:



Công ty luôn đặt tiêu chuẩn và chất lượng phục vụ khách hàng lên hàng đầu. Năm 2007, Công ty đã đầu tư cơ sở vật chất để nâng khách sạn Golf 3 từ tiêu chuẩn ba sao lên tiêu chuẩn bốn sao, trở thành một trong những khách sạn hàng đầu tại Đà Lạt. Hệ thống phòng họp và hội thảo tại khách sạn Golf 3 và Golf Cần Thơ được trang bị đầy đủ, hiện đại, đáp ứng mọi nhu cầu của khách hàng trong nước và quốc tế về hội nghị, hội thảo, giới thiệu sản phẩm...

#### 6.7 Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm, dịch vụ:

Ngày 18/11/2006 Ban Tổng Giám đốc Công ty đã ban hành quyết định thành lập Ban nghiên cứu và xây dựng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001 phiên bản 2000 cho toàn Công ty. Ngoài ra, công tác an toàn vệ sinh thực phẩm tại các nhà hàng của khách sạn luôn được Công ty đảm bảo và kiểm soát chặt chẽ.

#### 6.8 Hoạt động Marketing: Nhằm đưa thương hiệu VINAGOLF trở nên quen thuộc với khách du lịch trong và ngoài nước, Ban Tổng Giám đốc công ty luôn luôn chú trọng đến hoạt động Marketing của công ty, cụ thể:

- Thông qua các chương trình quảng bá của Công ty, qua tư vấn trực tiếp và qua đội ngũ nhân viên của toàn Công ty;
- Thông qua các hãng lữ hành: bằng việc sử dụng chính sách giá để tạo ra những ưu đãi cho những khách hàng truyền thống;
- Thông qua mạng Internet: Công ty đã đầu tư website riêng để tăng cường kênh thông tin tới khách hàng: mở rộng bán hàng qua mạng, mở rộng liên kết với các hệ thống đặt phòng toàn cầu để giới thiệu hình ảnh và dịch vụ của Công ty tới du khách quốc tế;
- Phân khúc thị trường theo đối tượng khách hàng để có những những khung giá cụ thể. Mỗi đối tượng sẽ có khung giá và trong mỗi khung giá có những tiêu chuẩn cụ thể để phân biệt từng khách hàng theo mức độ tiêu dùng sản phẩm. Việc phân cấp tạo thế chủ động cho hệ thống bán hàng của Công ty và kiểm soát chặt chẽ việc thực hiện chính sách giá;
- Mở rộng liên doanh liên kết với các đối tác bên ngoài để cung cấp thêm các dịch vụ gia tăng khác phục vụ cho nhu cầu vốn đa dạng của khách hàng, làm tăng giá trị lợi ích cho khách hàng, từ đó tăng lợi ích của Công ty và thông qua đó quảng bá thương hiệu của Công ty rộng rãi đến khách hàng trong và ngoài nước;
- Luôn luôn tiến hành tham khảo ý kiến khách hàng, khảo sát thị trường, nhu cầu và thị hiếu của khách hàng để từ đó tạo ra các sản phẩm dịch vụ mới để tăng hiệu quả kinh doanh đồng thời đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ để thỏa mãn nhu cầu của khách hàng;
- Quảng bá thương hiệu: Đây là hoạt động nổi bật và đặc biệt quan trọng để đưa hình ảnh và thương hiệu Công ty tới khách hàng. Trong nhiều năm qua Công ty đã thực hiện thành công việc đưa thương hiệu Golf hotel tới các đối tượng khách hàng trong, ngoài nước và nhận được nhiều thành tích cao quý do khách hàng, cơ quan nhà nước, các tổ chức chuyên ngành quốc tế có uy tín công nhận và khen tặng như:

- Cup TopTen 2001 – 2004 do Tổng Cục Du Lịch Việt Nam trao tặng.
- Được UBND Tỉnh Lâm Đồng biểu dương và bình chọn là Doanh nghiệp duy nhất báo cáo điển hình.
- Từ năm 2003 đến năm 2005 được công nhận danh hiệu Khách sạn Xanh.
- Các giải trong các hội thi nghệ thuật nấu ăn.
- Danh hiệu Khách sạn tiêu biểu năm 2005.
- Được Hiệp Hội Khách sạn Quốc tế tại Đức kiểm tra, đánh giá và công nhận là hội viên loại 1 của Hiệp hội.
- Được Bộ Văn hóa- Thể Thao và Du lịch tặng bằng khen năm 2009.
- Năm 2010, VNG được trao giải thưởng “Ngọn Hải Đăng” và được bình chọn là một trong 10 doanh nghiệp tiêu biểu của tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu.

**Định hướng của Công ty trong thời gian tới:**

- Về quảng cáo: Công ty tiếp tục các chương trình quảng cáo trên các phương tiện truyền thông đại chúng có hiệu quả như: Tạp chí Du Lịch của Tổng cục du lịch, Tạp chí Thế giới Ảnh, Niên giám du lịch, Tạp chí Creation, các báo Du Lịch, Lao Động, Bà Rịa-Vũng Tàu, quảng cáo trên truyền hình, quảng cáo bằng pano hình ảnh ngoài trời về hệ thống các khách sạn cũng như các sản phẩm của Công ty, quảng bá thông qua website của Công ty;
  - Tham gia hội chợ thương mại: Tham gia các cuộc triển lãm về du lịch, hội chợ, du lịch, khách sạn để giới thiệu sản phẩm tới khách hàng như triển lãm ảnh khai hội du lịch tại Bà Rịa-Vũng Tàu...
  - Chăm sóc khách hàng: Bằng những hoạt động phát hành thẻ khuyến mại, thẻ giảm giá, thẻ tặng dịch vụ, thẻ đặc biệt để tặng cho khách hàng, đối tác... nhằm đem đến cho khách hàng truyền thống quyền lợi thiết thực khi chọn VINAGOLF làm địa điểm lưu trú, tổ chức hội nghị khách hàng toàn Công ty, tổ chức các chương trình nhân dịp các ngày lễ lớn để có dịp gặp gỡ và tạo dựng mối quan hệ với khách hàng, thực hiện chương trình chăm sóc khách hàng vào cuối năm;
  - Tài trợ quảng cáo: Công ty sẽ lựa chọn và thực hiện tài trợ với mục đích quảng cáo trong các chương trình biểu diễn nghệ thuật thương mại, có sự tham gia của đông đảo khán giả là những khách hàng tiềm năng của Công ty và tài trợ bằng chính các sản phẩm dịch vụ cho các đối tác có hoạt động kinh doanh gắn kết với Công ty nhằm tăng thêm quyền lợi cho khách hàng của cả hai bên;
  - Công tác xã hội từ thiện: Trong năm 2010 công ty đã đóng góp hơn 117,27 triệu đồng cho công tác xã hội từ thiện. Cụ thể như ủng hộ Chi hội người mù Tp. Vũng tàu, ủng hộ Hội chữ thập đỏ, đóng góp xây dựng đền thờ Côn Đảo, ủng hộ đồng bào bị thiên tai bão lụt, các cháu khuyết tật có hoàn cảnh khó khăn.... vv.
- ✚ Nhân hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền:

Công ty cổ phần Du lịch Golf Việt Nam đã đăng ký bảo hộ nhãn hiệu thương mại là VINAGOLF với logo như sau:



✚ Phát minh sáng chế độc quyền: Chưa có

## 6.9 Các hợp đồng lớn đã thực hiện

**Bảng 5: Các hợp đồng lớn Công ty đã và đang thực hiện**

TT	NGÀY KÝ	TÊN ĐỐI TÁC	THỜI HẠN
1	07/05/2009	Công ty Cổ phần Hòn Tằm biển Nha Trang	05 năm
2	16/06/2009	Công ty TNHH Nhà nước MTV Đầu tư Thương mại và Du lịch Thắng Lợi	05 năm
3	12/01/2010	Công ty Xây dựng và Cấp thoát nước Quảng Nam	10 năm
4	01/04/2010	Công ty cổ phần Việt Hải Đăng Cần Thơ	10 năm

Nguồn: VINAGOLF

(\*\*\*) Công ty VNG thuộc loại hình dịch vụ khách sạn, đây là một hoạt động kinh doanh đặc thù. Do đó hợp đồng của công ty không như những loại hình kinh doanh khác, giá trị cụ thể của từng hợp đồng sẽ không được ghi vào, mà thay vào đó công ty chỉ thực hiện ký những sê-ri booking như một dạng báo giá cho từng đơn vị lữ hành khác nhau, và công ty sẽ thực hiện theo giá đã báo với khách hàng trong suốt một năm, giá sẽ thay đổi qua từng năm.

## 7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong 03 năm gần nhất:

### 7.1 Tóm tắt một số chỉ tiêu hoạt động kinh doanh của Công ty trong 03 năm gần nhất

**Bảng 6: Một số chỉ tiêu hoạt động kinh doanh năm 2008-2009 và năm 2010**

TT	CHỈ TIÊU	2008 (Nghìn VND)	2009 (Nghìn VND)	+/-	2010 (Nghìn VND)
1	Tổng giá trị tài sản	223.756.228	198.459.088	-11,3%	190.590.287
2	Doanh thu thuần	48.427.845	53.715.774	10,9%	72.419.362
3	LN thuần từ HĐKD	6.029.008	(4.301.648)	-171,4%	7.858.399
4	Lợi nhuận khác	281.973	12.179.168	4.219,3%	559.724

TT	CHỈ TIÊU	2008 (Nghìn VND)	2009 (Nghìn VND)	+/-	2010 (Nghìn VND)
5	Lợi nhuận trước thuế	6.310.982	7.877.519	24,8%	8.418.123
6	Lợi nhuận sau thuế	6.310.982	5.756.317	-8,8%	6.519.702
7	Tỷ lệ cổ tức	2,7%	3,2%	18,5%	-

*Nguồn: BCTC đã kiểm toán của VINAGOLF năm 2008, 2009 và năm 2010*

### **Nhận xét:**

Trong năm 2009 tài sản của công ty giảm 11,3% so với năm 2008 một phần là do công ty đã bán phần vốn góp vào Công ty cổ phần Địa ốc Khang Điền, nhưng Doanh thu thuần năm 2009 lại tăng hơn 10,9% so với năm 2008.

Năm 2010, doanh thu thuần của công ty cũng tăng hơn 35% so với năm 2009, cụ thể tăng từ 53,7 tỷ năm 2009 lên 72,4 tỷ năm 2010.

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh của Công ty năm 2009 âm hơn 4 tỷ đồng là do khoản lỗ từ việc công ty thanh lý các khoản đầu tư ngắn hạn và dài hạn, cộng thêm khoản lãi tiền vay hơn 2 tỷ đồng. Tuy nhiên năm 2010, lợi nhuận thuần từ HĐKD đã tăng đáng kể và đạt được hơn 7,8 tỷ đồng.

Tháng 11/2009, Công ty VNG tiến hành thanh lý khách sạn Golf 2 – Đà Lạt cho Công ty cổ phần Thăng Lợi 1 với doanh thu hơn 19 tỷ đồng, sau khi trừ hết chi phí thì lợi nhuận còn lại của việc nhượng bán tài sản là 12,1 tỷ đồng. Đây chính là nguyên nhân làm cho khoản lợi nhuận khác năm 2009 tăng hơn 4.219,3% so với năm 2008.

So với năm 2008, lợi nhuận sau thuế năm 2009 của Công ty giảm khoảng 8% một phần là do hoạt động kinh doanh ngành du lịch năm 2009 vẫn còn chịu nhiều ảnh hưởng của cuộc suy thoái kinh tế toàn cầu, nhu cầu đi lại nghỉ dưỡng của người dân trong và ngoài nước cũng còn hạn chế.

Sang năm 2010, hoạt động kinh doanh của Công ty đã tốt hơn và lợi nhuận đạt được cũng cao hơn 2 năm trước, năm 2009 chỉ đạt được 5,7 tỷ đồng LNST nhưng năm 2010 con số đạt được là 6,5 tỷ đồng. Đây là một cố gắng không nhỏ của ban lãnh đạo Công ty.

7.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2009 và năm 2010

### **Khó khăn:**

- Sự ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu làm cho lượng du khách quốc tế giảm khá mạnh. Theo thống kê của Tổng cục Du lịch cho thấy lượng khách quốc tế đến Việt Nam trong năm 2009 chỉ khoảng 3.772.359 lượt khách, đã giảm trên 10,9 % so với năm 2008;
- Giá cả hàng hoá, nguyên – nhiên vật liệu cũng có biến động thất thường, hàng hóa tiêu dùng, vấn đề vệ sinh an toàn thực phẩm diễn biến nhiều phức tạp cũng là những yếu tố ảnh hưởng mạnh mẽ đến sự phát triển của ngành du lịch;
- Bộ máy tổ chức nhân sự tại các Chi nhánh có nhiều thay đổi đã làm ảnh hưởng đến sự liên tục trong việc thực hiện kế hoạch kinh doanh của các Chi nhánh nói riêng và ảnh hưởng đến việc thực hiện kế hoạch của Công ty nói chung;
- Các doanh nghiệp kinh doanh hoạt động du lịch trong thời khủng hoảng ngày càng cạnh tranh gay gắt hơn, dẫn đến việc các đơn vị kinh doanh lữ hành chạy đua giảm giá, phá giá, ảnh hưởng trực tiếp đến các đơn vị kinh doanh cơ sở lưu trú. Hiện nay, các khách sạn mới được xây dựng rất nhiều tại Đà Lạt và Cần Thơ, đặc biệt là các khách sạn có quy mô vừa và nhỏ. Thể hiện rõ nhất trong cạnh tranh hiện tại là chất lượng phòng, thái độ phục vụ và giá cho thuê phòng;
- Các dự án đầu tư Golf- Vũng Tàu, khách sạn 4 sao Golf 1 , khu nhà ở Vinagolf Hàn Thuyên triển khai chậm.

### **Thuận lợi:**

- Tổng cục Du lịch Việt Nam đã triển khai chương trình kích cầu năm 2010 với chủ đề “Việt Nam- Điểm đến của Bạn” và nhiều giải pháp tích cực nhằm khắc phục tình trạng khủng hoảng trong ngành du lịch, cụ thể:
  - ✓ Trong nước: hàng loạt các chương trình xúc tiến kết hợp giữa văn hoá và du lịch được thực hiện một cách bài bản như: Ấn tượng Việt Nam; Liên hoan Diều quốc tế tại Vũng Tàu; Festival công chiêng quốc tế tại Gia Lai; Tuần Văn hóa - Du lịch Mekong -Nhật Bản tại Cần Thơ, Lễ hội hoa Đà Lạt, Lễ hội công chiêng Gia Lai, Lễ hội cà phê Đắk Lắk, Lễ hội rượu Đắk Nông; cuộc thi pháo hoa tại Đà Nẵng, Lễ hội biển Nha Trang, Hội chợ ITE với chương trình "3 nước Việt Nam, Lào, Campuchia - một điểm đến", Festival lúa gạo Đồng bằng sông Cửu Long, Hội chợ Việt Nam - Nhật Bản – Mêkong tại Cần Thơ v.v..... ;
  - ✓ Tại nước ngoài, cũng diễn ra một loạt các hoạt động xúc tiến du lịch và quảng bá văn hoá Việt Nam tại nhiều nước như Mỹ, Nga, Anh, Pháp, Italia, Thụy Điển, Tây Ban Nha, Venezuela, Brazil, Trung Quốc, Lào v.v..... ;
- Cùng với việc vịnh Hạ Long lọt vào vòng chung kết bầu chọn một trong 7 kỳ quan thiên nhiên thế giới và Lăng Cô được công nhận là một trong 10 Vịnh đẹp thế giới đã quảng bá mạnh mẽ cho du lịch Việt Nam đến du khách nước ngoài; và

- Các Chi nhánh đã được Ban Tổng Giám đốc công ty đầu tư nâng cấp cơ sở vật chất nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ, sẵn sàng đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của du khách. Bên cạnh đó Ban Tổng Giám đốc và CBCNV các Chi nhánh đã có những nỗ lực tích cực trong việc tìm ra hướng đi phù hợp để ổn định kinh doanh như: chuyển hướng kinh doanh, chính sách giá cả linh hoạt, nhiều chương trình khuyến mãi để thu hút khách hàng, đẩy mạnh xúc tiến, quảng bá tiếp thị, đủ sức cạnh tranh trên thương trường.

## 8. Vị thế của Công ty so với các Doanh nghiệp khác cùng ngành

### 8.1 Vị thế của Công ty

Trong những năm gần đây, ngành du lịch hay còn được gọi là ngành công nghiệp dịch vụ không khói đã và đang phát triển khá mạnh mẽ và ngày càng có sự cạnh tranh khốc liệt. Ngành du lịch đã đóng góp không nhỏ vào GDP của đất nước.

Là một Doanh nghiệp được cổ phần hóa, Ban lãnh đạo của VINAGOLF đã có một thời gian dài làm việc trong ngành du lịch, do đó họ luôn biết cách nắm bắt những cơ hội cũng như vượt qua được những thử thách khó khăn trong thời gian qua. Hai năm 2009 và 2010 là những năm cực kỳ khó khăn đối với các doanh nghiệp du lịch, bên cạnh cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới là cuộc chiến với đại dịch cúm A/H1N1. Nhưng Ban Tổng Giám đốc các Chi nhánh cùng tập thể cán bộ công nhân viên đã nỗ lực xoay chuyển tình hình kinh doanh sang các hình thức: khai thác khách nội địa và các sản phẩm du lịch tại địa phương để hạn chế phần nào những khó khăn khách quan diễn ra trong năm, bù đắp doanh thu thiếu hụt do giảm lượng khách quốc tế; Tăng cường kinh doanh hội nghị; Nắm bắt các chương trình sự kiện tại địa phương để phối hợp với các cơ quan Ban ngành cùng tham gia tổ chức, tài trợ và kinh doanh có hiệu quả.

Trong thời gian tới, định hướng của HĐQT và Ban Tổng Giám đốc là tập trung củng cố cơ sở vật chất hiện có, đẩy mạnh khai thác các sản phẩm hiện hữu trên cơ sở tăng cường hợp tác với các đơn vị bạn, mở rộng địa bàn kinh doanh khi có thời cơ và điều kiện thuận lợi nhằm đẩy mạnh doanh thu của Công ty. Đầu tư vào những dự án tầm trung có số vốn đầu tư không cao lắm, thời gian thu hồi vốn ngắn. Tăng cường quản lý chi phí, hợp lý hóa trong sử dụng lao động nhằm tăng lợi nhuận.

Ngoài ra công ty cũng sẽ phấn đấu để trở thành một doanh nghiệp mạnh và đứng trong top đầu của các doanh nghiệp du lịch Việt Nam. Để đạt được mục tiêu này công ty cũng cần khai thác hiệu quả và hết công suất các dự án và hạng mục công trình đã có và nhanh chóng triển khai hoàn thành các dự án mới, có như vậy thì hoạt động kinh doanh của Công ty mới phát triển và thương hiệu VINAGOLF sẽ được nhiều người biết đến.

### 8.2 Triển vọng phát triển của ngành

Việt Nam là đất nước thuộc vùng nhiệt đới, bốn mùa xanh tươi. Địa hình có núi, có rừng, có sông, có biển, có đồng bằng và có cả cao nguyên. Là một quốc gia có tiềm năng du lịch đa dạng và phong phú, với nhiều hang động, ghềnh thác, đầm phá, nhiều điểm nghỉ dưỡng và danh lam thắng cảnh như: Sa Pa (Lào Cai), Tam Đảo (Vĩnh Phúc), Đà Lạt (Lâm Đồng), núi Bà Đen (Tây Ninh)...; động Tam Thanh (Lạng Sơn), động Từ Thức (Thanh Hoá), Di sản thiên nhiên thế giới Phong Nha - Kẻ Bàng (Quảng Bình), vịnh Hạ Long v.v..... ;

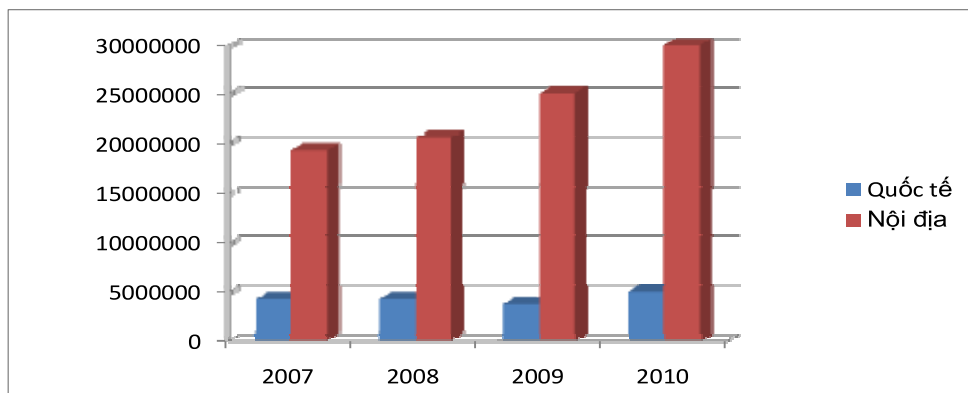
Với hàng nghìn năm lịch sử, Việt Nam có trên bảy nghìn di tích (trong đó khoảng 2.500 di tích được nhà nước xếp hạng bảo vệ) lịch sử, văn hoá, dấu ấn của quá trình dựng nước và giữ nước, như đền Hùng, Cô Loa, Văn Miếu... Đặc biệt quần thể di tích cố đô Huế, phố cổ Hội An và khu đền tháp Mỹ Sơn đã được UNESCO công nhận là Di sản Văn hoá Thế giới.

Ngoài ra Việt Nam còn là 1 trong 12 quốc gia có vịnh đẹp nhất thế giới đó là vịnh Hạ Long và vịnh Nha Trang.

Với tiềm năng du lịch phong phú, đa dạng, độc đáo, ngành du lịch đã được Chính phủ quy hoạch và định hướng để trở thành một trong những ngành kinh tế mũi nhọn hàng đầu. Và thực tế đã cho thấy trong những năm qua tốc độ tăng trưởng GDP của ngành du lịch tăng nhanh và tăng liên tục. Chính điều này đã góp phần thúc đẩy nhiều địa phương phát triển, tạo ra nhiều công ăn việc làm, góp phần tăng cường hội nhập kinh tế quốc tế.

Với sự nhiệt tình, hiếu khách của con người Việt Nam cùng sự ưu đãi những thắng cảnh tuyệt đẹp được thiên nhiên ban tặng, Việt Nam đã và đang là một trong những điểm đến thu hút hàng triệu khách du lịch quốc tế góp phần đáng kể cho nền kinh tế quốc dân. Cụ thể trong năm 2009, dù xảy ra khủng hoảng và dịch cúm toàn cầu, nhưng Việt Nam cũng đã chào đón hơn 3,7 triệu lượt khách quốc tế và năm 2010 hơn 5 triệu lượt khách quốc tế. Bằng tiềm năng và sản phẩm du lịch của mình, ngành Du lịch đang tạo điều kiện tốt cho bè bạn khắp năm châu ngày càng hiểu biết và yêu mến đất nước Việt Nam.

### Số lượng khách du lịch hàng năm (nội địa, quốc tế)



Nhìn vào đồ thị trên, ta thấy rằng số lượng khách du lịch nội địa ngày một tăng. Điều này chứng tỏ với nền kinh tế ngày càng phát triển, thu nhập của người dân ngày càng cải thiện đã làm gia tăng nhu cầu nghỉ dưỡng, giải trí. Đây là một cơ hội lớn cho ngành du lịch nói chung cũng như VINAGOLF nói riêng.

**Bảng 7: Khách sạn xếp hạng trên toàn Việt Nam**

TT	HẠNG	SỐ LƯỢNG
1	5 sao	33
2	4 sao	90
3	3 sao	176
4	2 sao	850
5	1 sao	990
6	Đạt tiêu chuẩn tối thiểu	3100
	<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>5.239</b>

*Nguồn: Tổng cục thống kê*

**Bảng 8: Số lượng các doanh nghiệp lữ hành**

	Miền Bắc	Miền Trung	Miền Nam	Tổng cộng
DN Nhà nước	32	10	27	<b>69</b>
Công ty Cổ phần	170	20	51	<b>241</b>
Công ty Liên doanh	3	2	7	<b>12</b>
Công ty TNHH	196	40	196	<b>432</b>
Công ty tư nhân	1	1	2	<b>4</b>
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>402</b>	<b>73</b>	<b>283</b>	<b>758</b>

*Nguồn: Tổng cục thống kê*

8.3 Đánh giá sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng phát triển của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung của thế giới

Định hướng phát triển của VINAGOLF trong thời gian sắp tới ngoài việc tiếp tục đầu tư, cải tạo hệ thống các khách sạn hiện có Công ty sẽ tiến hành đa dạng hóa lĩnh vực kinh doanh, đầu tư vào mảng du lịch sinh thái, nghỉ dưỡng, đầu tư vào lĩnh vực địa ốc, bất động sản... Đây đều là những mảng kinh doanh đầy tiềm năng, thể hiện khả năng nắm bắt cơ hội của Công ty trước làn sóng du khách quốc tế đến Việt Nam ngày càng nhiều, phù hợp với định hướng chính sách của nhà nước và xu thế chung trên thế giới.



## 9. Chính sách đối với người lao động

### 9.1 Cơ cấu và số lượng người lao động trong Công ty

Số lượng Cán bộ công nhân viên Công ty cổ phần Du lịch Golf Việt Nam tính đến ngày 30/11/2010 là **314 người**, cụ thể như sau

TIÊU CHÍ	SỐ LƯỢNG	TỶ LỆ %
<b>Phân theo đối tượng</b>	<b>314</b>	<b>100,0%</b>
Nam	147	46,8%
Nữ	167	53,2%
<b>Phân theo Hợp đồng LĐ</b>	<b>314</b>	<b>100,0%</b>
HĐLĐ không xác định thời hạn	185	58,9%
HĐLĐ có thời hạn xác định từ 12 đến 36 tháng	85	27,1%
HĐLĐ theo mùa vụ hoặc có thời hạn dưới 12 tháng	44	14,0%
<b>Phân theo trình độ chuyên môn</b>	<b>314</b>	<b>100,00%</b>
Trình độ Đại học và trên Đại học	65	20,7%
Trình độ Cao đẳng trở lên	14	4,5%
Trình độ Trung cấp	29	9,2%
Trình độ sơ cấp, CNKT	12	3,8%
Tốt nghiệp PTTH	115	36,6%
Công ty tự đào tạo từ 1 tháng trở lên	79	25,2%
<i>Nguồn: VINAGOLF</i>		

### 9.2 Chính sách đối với người lao động

#### Chính sách lương thưởng

Công ty đã xây dựng và ban hành Quy chế trả lương trên cơ sở gắn liền quyền lợi và trách nhiệm của người lao động với hiệu quả kinh doanh của từng đơn vị, nhằm đảm bảo quyền lợi và chế độ chính sách đối với người lao động trong toàn Công ty. Việc áp dụng quy chế mới này là một trong những yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến sự thành công và phát triển ổn định của Công ty trong thời gian tới.

Đồng thời, Công ty còn phát động các phong trào thi đua khen thưởng để kịp thời khuyến khích động viên tinh thần làm việc của cán bộ công nhân viên.

### **✚ Chính sách bảo hiểm**

Công ty đảm bảo mọi chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và các chế độ khác cho người lao động theo đúng quy định của pháp luật.

### **✚ Chính sách tuyển dụng, đào tạo**

Việc tuyển dụng lao động và trả lương thực hiện theo chế độ hợp đồng lao động giữa Tổng Giám Đốc hoặc người được Tổng Giám Đốc ủy quyền và người lao động phù hợp với quy định của pháp luật và theo Điều lệ Công ty

Đối với người lao động trong quá trình làm việc, được bồi dưỡng và tham gia các khóa đào tạo nâng cao tay nghề; thường xuyên được xem xét để đánh giá và xét nâng bậc lương.

Đối với cán bộ quản lý luôn luôn được cập nhật kiến thức và đào tạo theo các khóa học ngắn hạn và dài hạn, được tổ chức tham gia các cuộc hội thảo, tham quan nước ngoài.

Hàng năm Công ty thường xuyên tổ chức các lớp đi tham quan và học tập nghiệp vụ buồng, bàn, nhà hàng để tập huấn nội bộ về công tác chuyên môn cho nhân viên trong Công ty.

### **✚ Các chế độ phúc lợi khác**

Công ty luôn quan tâm chú trọng đến cán bộ công nhân viên trong Công ty thông qua các hoạt động như: tổ chức thi đấu thể thao, hội diễn văn nghệ.v.v...

## **10. Chính sách cổ tức**

Công ty chi 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 và ngay khi trả hết cổ tức đã định, Công ty vẫn bảo đảm thanh toán đủ các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác đến hạn trả. Đại hội đồng cổ đông thường niên sẽ quyết định tỷ lệ cổ tức chi trả cho cổ đông dựa trên đề xuất của Hội đồng Quản trị và sau khi đã tham khảo ý kiến cổ đông tại Đại hội đồng cổ đông. Theo quy định của Luật Doanh nghiệp, Hội đồng quản trị có thể quyết định thanh toán cổ tức giữa kỳ nếu xét thấy việc chi trả này phù hợp với khả năng sinh lời của công ty.

Công ty đã thanh toán tỷ lệ cổ tức cho cổ đông năm 2007 là 2,6%, năm 2008 là 2,7% và năm 2009 là 3,2%.

## **11. Tình hình hoạt động tài chính**

### **11.1 Các chỉ tiêu cơ bản trong năm 2010**

Niên độ kế toán 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 theo đúng quy định của từng chuẩn mực, thông tư hướng dẫn và chế độ kế toán hiện hành.

#### **✚ Trích khấu hao tài sản cố định**

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

Khấu hao TSCĐ của Công ty được thực hiện theo phương pháp khấu hao đường thẳng: Thời gian khấu hao phù hợp với Thông tư 203/2009/TT-BTC ngày 20 tháng 10 năm 2009 của Bộ Tài chính ban hành chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao TSCĐ. Cụ thể thời gian trích khấu hao áp dụng cho từng nhóm tài sản của Công ty như sau

NHÓM TÀI SẢN	THỜI GIAN KHẤU HAO
Nhà cửa, vật kiến trúc	06 – 50 năm
Máy móc, thiết bị	03 – 08 năm
Phương tiện vận tải	06 – 08 năm
Thiết bị văn phòng	03 – 08 năm
Quyền sử dụng đất	09 năm

#### **✚ Mức lương bình quân**

Mức lương bình quân hàng tháng của CBCNV trong Công ty:

- Năm 2009 là 2.400.000 đồng/tháng/người
- Năm 2010 là 2.648.000 đồng/tháng/người, mức lương này tăng hơn 10% so với năm 2009 và nằm ở mức trung bình khá so với mức bình quân ngành.

Đồng thời, sau khi Chi nhánh Golf Quảng Nam đã quen với mô hình hoạt động của VINAGOLF và đi vào ổn định, mức lương bình quân của CBCNV năm 2011 dự kiến sẽ là 2.780.000 đồng/người/tháng tăng 5% so với năm 2010.

#### **✚ Thanh toán các khoản nợ đến hạn**

Công ty hiện nay không có khoản nợ quá hạn nào, các khoản nợ phải trả ngắn và trung hạn đều được Công ty thanh toán đúng hạn.

#### **✚ Các khoản phải nộp theo luật định**

Công ty thực hiện nghiêm túc việc nộp thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế VAT, các khoản thuế phí theo luật định và các khoản phải nộp khác cho người lao động.

#### **✚ Trích lập các quỹ theo luật định**

Công ty trích lập và sử dụng các quỹ theo quy định áp dụng cho các doanh nghiệp là công ty cổ phần và theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty. Cụ thể Công ty đã trích lập các quỹ qua các năm như sau

CHỈ TIÊU	2008 (Nghìn VND)	2009 (Nghìn VND)	2010 (Nghìn VND)
Quỹ đầu tư phát triển	4.938.467	4.991.829	5.523.355
Quỹ dự phòng tài chính	362.885	585.595	873.412
Quỹ khác thuộc VCSH	362.885	-	-

*Nguồn: BCTC đã kiểm toán của VINAGOLF năm 2008, 2009 và năm 2010*

#### **✚ Tổng dư nợ vay:**

**Bảng 9: Tình hình dư nợ vay của Công ty tại thời điểm 31/12/2010**

CHỈ TIÊU	DƯ NỢ 31/12/2010
<b>VAY NGẮN HẠN</b>	<b>18.385.800.000</b>
+ <i>Nợ ngắn hạn</i>	<i>3.494.000.00</i>
- NH Ngoại thương VN- CN Đà Lạt	3.494.000.000
+ <i>Nợ dài hạn đến hạn trả:</i>	<i>14.891.800.000</i>
- Ngân hàng Đầu tư và phát triển tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu	6.640.000.000
- Ngân hàng Ngoại thương VN- Chi nhánh Đà Lạt	8.251.800.000
+ <i>Nợ quá hạn</i>	<i>0</i>
<b>VAY DÀI HẠN</b>	<b>17.410.684.000</b>
+ <i>Nợ trong hạn:</i>	<i>17.410.684.000</i>
- NH Ngoại thương VN- CN Đà Lạt	12.594.000.000
- Ngân hàng ĐT & PT- Bà Rịa- Vũng tàu	4.816.684.000
+ <i>Nợ quá hạn:</i>	<i>0</i>
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>35.796.484.000</b>

*Nguồn: BCTC đã kiểm toán của VINAGOLF năm 2008, 2009 và năm 2010*

### Tình hình công nợ phải thu

**Bảng 10: Tình hình công nợ phải thu tại thời điểm 31/12 năm 2008, 2009 và năm 2010**

CHỈ TIÊU	2008 (Nghìn VND)	2009 (Nghìn VND)	2010 (Nghìn VND)
Phải thu khách hàng	2.063.380	2.817.308	4.608.839
Trả trước cho người bán	386.125	3.160.449	718.097
Các khoản phải thu khác	396.066	486.365	1.057.644
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>2.845.572</b>	<b>6.464.123</b>	<b>6.384.580</b>

*Nguồn: BCTC đã kiểm toán của VINAGOLF năm 2008, 2009 và năm 2010*

### Tình hình công nợ phải trả

**Bảng 11: Tình hình công nợ phải trả tại thời điểm 31/12 năm 2008, 2009 và năm 2010**

CHỈ TIÊU	2008 (Nghìn VND)	2009 (Nghìn VND)	2010 (Nghìn VND)
<b>Nợ ngắn hạn</b>	<b>34.343.304</b>	<b>28.816.658</b>	<b>28.810.215</b>
Vay và nợ ngắn hạn	27.516.900	11.591.800	18.385.800
Phải trả người bán	760.775	1.365.152	1.518.587
Người mua trả tiền trước	556.873	440.891	340.756
Thuế và các khoản phải nộp	258.813	2.368.011	2.253.578
Phải trả người lao động	462.321	665.017	909.623
Chi phí phải trả	1.888.333	1.410.441	587.043
Phải trả ngắn hạn khác	3.797.575	11.871.513	5.896.566
Quỹ khen thưởng phúc lợi	(908.285)	(896.169)	(1.081.738)
<b>Nợ dài hạn</b>	<b>48.384.483</b>	<b>27.397.283</b>	<b>18.432.566</b>
Phải trả dài hạn khác	260.483	937.283	1.021.883
Vay và nợ dài hạn	48.124.000	26.424.000	17.410.684
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>82.727.787</b>	<b>56.213.940</b>	<b>47.242.781</b>

*Nguồn: BCTC đã kiểm toán của VINAGOLF năm 2008, 2009 và năm 2010*

## 11.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

**Bảng 12: Một số các chỉ tiêu tài chính của Công ty**

CÁC CHỈ TIÊU	ĐVT	2008	2009	2010
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>				
Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn TSLĐ/Nợ ngắn hạn	Lần	0,18	0,37	0,63
Khả năng thanh toán nhanh (TSLĐ – Hàng tồn kho)/ Nợ ngắn hạn	Lần	0,17	0,33	0,27
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>				
Hệ số Nợ phải trả/Tổng tài sản	Lần	0,37	0,28	0,25
Hệ số Nợ phải trả/Nguồn VCSH	Lần	0,60	0,40	0,33
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>				
Vòng quay Hàng tồn kho Giá vốn hàng bán/ Hàng tồn kho bquân	Vòng	54,63	25,60	9,05
Doanh thu thuần /Tổng tài sản	Lần	0,22	0,27	0,38
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>				
Tỷ suất LNST/Doanh thu thuần	%	13,03%	10,72%	9,00%
Tỷ suất LNST/Vốn chủ sở hữu	%	4,47%	4,05%	4,55%
Tỷ suất LNST/Tổng tài sản	%	2,82%	2,90%	3,42%
Tỷ suất LN từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	13,57%	5,93%	10,85%
<i>Nguồn: Tổng hợp của TLS</i>				

**Nhận xét:**

Hệ số thanh toán của Công ty tăng lên qua các năm, điều này chứng tỏ tình hình tài chính của Công ty là an toàn, đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn khi đến hạn.

Hệ số Nợ/Tổng tài sản năm 2010 cũng đã giảm so với năm 2009 chứng tỏ tình hình công nợ của Công ty đang được cải thiện, tình hình tài chính sẽ ổn định hơn.

Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu giảm từ 0,6 lần năm 2008 xuống còn 0,33 lần năm 2010 thể hiện sự giảm phụ thuộc vốn vào bên ngoài và Công ty đã có thể chủ động hơn về khả năng huy động vốn.

Doanh thu thuần trên tổng tài sản cũng tăng dần từ 0,22 năm 2008 lên 0,38 năm 2010 chứng tỏ Công ty đang hoạt động khá tốt.

## 12. Tài sản

Tài sản cố định và bất động sản của Công ty tại thời điểm 31/12/2010

### ✚ Tài sản cố định

**Bảng 13: Tài sản cố định của Công ty tại thời điểm 31/12/2010**

TT	TÀI SẢN	NGUYÊN GIÁ (Nghìn VND)	KH LŨY KẾ (Nghìn VND)	GT CÒN LẠI (Nghìn VND)
<b>I.</b>	<b>TSCĐ hữu hình</b>	<b>91.769.616</b>	<b>36.882.529</b>	<b>54.887.087</b>
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	79.546.563	27.928.649	51.617.914
2	Máy móc thiết bị	7.117.702	6.282.358	835.344
3	Phương tiện vận tải	3.319.598	1.043.535	2.276.063
4	TSCĐ khác	1.785.753	1.627.987	157.766
<b>II.</b>	<b>TSCĐ vô hình</b>	<b>65.887.627</b>	<b>1.687.200</b>	<b>64.200.427</b>
1	Quyền sử dụng đất	65.887.627	1.687.200	64.200.427
<b>III.</b>	<b>CP XD cơ bản dở dang</b>	<b>27.651.540</b>	<b>0</b>	<b>16.830.728</b>
1	XD cơ bản dở dang	27.651.540	0	16.830.728
	<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>185.308.783</b>	<b>38.569.729</b>	<b>135.918.242</b>

*Nguồn: BCTC đã kiểm toán của VINAGOLF năm 2010*

### ✚ Danh sách đất đai công ty đang sở hữu:

KHOẢN MỤC	VỊ TRÍ	DT	TG SỞ HỮU	GHI CHÚ
Khách sạn Golf 1	1 Đinh Tiên Hoàng, Tp. Đà Lạt	4.440 m <sup>2</sup>	50 năm từ ngày 06/10/08 -14/11/2057	NN giao đất có thu tiền sử dụng đất
Khách sạn Golf 3	04 Nguyễn Thị Minh Khai, Đà Lạt	1.600 m <sup>2</sup>	25 năm từ năm 1992 đến năm 2017	Đất thuê để kinh doanh
Khách sạn Golf Cần Thơ	2 Hai Bà Trưng, P. Tân An, Quận Ninh Kiều, Cần Thơ	4.105 m <sup>2</sup>	40 năm từ 24/06/09 đến 07/01/2049	Giấy CN QSDĐ số AL 529888
Khách sạn Golf Cần Thơ	2 Hai Bà Trưng, Quận Ninh Kiều, Cần Thơ	205 m <sup>2</sup>	45 năm từ ngày 24/6/09-14/01/2053	Nhà nước cho thuê đất trả tiền hàng năm

KHOẢN MỤC	VỊ TRÍ	DT	TG SỞ HỮU	GHI CHÚ
Khu Biệt thự, VINAGOLF Hàn Thuyên	Đường Hàn Thuyên, Phường 5, Đà Lạt	7.374 m <sup>2</sup>	Lâu dài	Mua qua đấu giá
<i>Nguồn: VINAGOLF</i>				

### Hoạt động đầu tư:

Tình hình đầu tư của Công ty tại thời điểm 31/12/2010

TÊN CÔNG TY	VỐN ĐIỀU LỆ (Nghìn VND)	PHẦN VỐN GÓP (Nghìn VND)	TỶ LỆ (%)
Khách sạn Golf Vũng Tàu	50.000.000	11.600.000	23,2%
Khách sạn Golf Mỹ Tho	50.000.000	8.500.000	17,0%
Công ty CP Du lịch Năm sao	32.000.000	800.000	2,5%
Cty CP DL-GT- TT Minh Đạm	20.000.000	360.000	1,8%
Nhà máy Nhiệt điện BRVT	604.856.000	100.000	0,02%
<i>Nguồn: VINAGOLF</i>			

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

### 13.1 Danh sách Hội đồng quản trị

#### Chủ tịch Hội đồng quản trị

▪ <b>Họ và tên:</b>	<b>TRỊNH HÀNG</b>
▪ <b>Giới tính:</b>	Nam
▪ <b>Ngày sinh:</b>	09/05/1970
▪ <b>Nơi sinh:</b>	Đà Lạt
▪ <b>Số CMND: 250316547</b>	Nơi cấp: CA Đà Lạt
▪ <b>Quốc tịch:</b>	Việt Nam
▪ <b>Dân tộc:</b>	Kinh
▪ <b>Quê quán:</b>	Điện Bàn- Quảng Nam



▪ <b>Họ và tên:</b>	<b>TRỊNH HÀNG</b>
▪ Địa chỉ thường trú:	13 Phạm Ngũ Lão, Phường 1, Vũng Tàu
▪ Điện thoại liên lạc:	064.3852738
▪ Trình độ học vấn:	12/12
▪ Trình độ chuyên môn:	Cử nhân quản trị Kinh doanh
▪ Quá trình công tác:	
1990 – 1994:	Kế toán – Công ty Xây dựng và phát triển Đô thị tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu (UDEC)
1994 – 2002:	Phó Quyền Giám đốc và Giám đốc Chi nhánh Công ty UDEC tại Đà Lạt.
2002 – 8/2004:	P.Giám đốc Công ty UDEC
9/2004 – 12/2004:	Quyền Giám Đốc Công ty UDEC
2005 – nay:	Giám Đốc Công ty UDEC
8/2006- nay :	Chủ tịch HĐQT công ty VNG
▪ Chức vụ hiện tại:	Chủ tịch Hội đồng quản trị
▪ Chức vụ tại các tổ chức khác:	Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Xây dựng & Phát triển Đô thị tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu
▪ Hành vi vi phạm pháp luật:	Không có
▪ Quyền lợi mâu thuẫn với công ty	Không có
▪ Số cổ phần nắm giữ:	6.630.000 cổ phần (51%)
Trong đó	
- Sở hữu cá nhân:	0 cổ phần (0%)
- Đại diện phần vốn Nhà nước:	6.630.000 cổ phần (51%)
▪ Những người có liên quan:	Không có

#### ✚ Phó chủ tịch Hội đồng quản trị:

▪ <b>Họ và tên:</b>	<b>NGUYỄN VĂN TIẾN</b>
▪ Giới tính	Nam
▪ Ngày sinh:	20/10/1953
▪ Nơi sinh:	Hà Nội

▪ <b>Họ và tên:</b>	<b>NGUYỄN VĂN TIẾN</b>
▪ <b>Số CMND: 023141800</b>	Nơi cấp: CA Tp. Hồ Chí Minh
▪ <b>Quốc tịch:</b>	Việt Nam
▪ <b>Dân tộc:</b>	Kinh
▪ <b>Quê quán:</b>	Lâm Đồng
▪ <b>Địa chỉ thường trú:</b>	106/8H Điện Biên Phủ, P. 17, Q. Bình Thạnh, TP. Hồ Chí Minh
▪ <b>Điện thoại liên lạc:</b>	08.3899 6067
▪ <b>Trình độ học vấn:</b>	12/12
▪ <b>Trình độ chuyên môn:</b>	Cử nhân Kinh tế
▪ <b>Quá trình công tác:</b>	
1977 – 1982:	Phó trưởng phòng Kế hoạch Công ty Công nghệ Thực phẩm- Đồng Tháp
1982 – 1988:	Chuyên viên Tổng Công ty VLXD- Xây lắp nội thương- Bộ Nội thương
1988 – 2004:	Phó Giám đốc Xí nghiệp VLXD Số 1
2004 – nay:	Phó Tổng Giám đốc kiêm thành viên HĐQT Công ty CP Đầu tư Thương mại SMC Chủ tịch HĐQT Cty CP SX - TM Sao Việt
2009 – nay:	Phó chủ tịch HĐQT Công ty VINAGOLF
▪ <b>Chức vụ hiện tại:</b>	Phó chủ tịch Hội đồng quản trị
▪ <b>Chức vụ tại các tổ chức khác:</b>	Chủ tịch HĐQT Công ty CP SX –TM Sao Việt Phó Tổng Giám đốc kiêm thành viên HĐQT Công ty CP Đầu tư Thương mại SMC Giám đốc Công ty TNHH SMC Hiệp Phước
▪ <b>Hành vi vi phạm pháp luật:</b>	Không có
▪ <b>Quyền lợi mâu thuẫn với công ty</b>	Không có
▪ <b>Số cổ phần nắm giữ:</b>	0 cổ phần
▪ <b>Những người có liên quan:</b>	Không có

✚ Ủy viên Hội đồng quản trị:

▪ Họ và tên:	TRÌNH TỰ KHA
▪ Giới tính	Nam
▪ Ngày sinh:	10/01/1950
▪ Nơi sinh:	Phú Yên
▪ Số CMND: 020103641	Nơi cấp: CA TP. Hồ Chí Minh
▪ Quốc tịch:	Việt Nam
▪ Dân tộc:	Kinh
▪ Quê quán:	Phú Yên
▪ Địa chỉ thường trú:	128/22 Hoàng Hoa Thám, P.2, TP. Vũng Tàu
▪ Điện thoại liên lạc:	064.3596007
▪ Trình độ học vấn:	10/10
▪ Trình độ chuyên môn:	Cử nhân ĐH Kinh tế- ngành Kinh tế Công nghiệp
▪ Quá trình công tác:	
1985-1988 :	Giám đốc – XN QD hóa chất Duyên Hải
1989- 1991 :	P. Giám đốc Công ty XNK Côn Đảo
1992-1993 :	Chánh VP- UBND Quận Côn Đảo
1994-1997 :	Phó Chánh VP- UBND TP. Vũng Tàu
1998 – 2001 :	Giám đốc – XN Phát triển Hạ tầng Khu CN
2002 - 8/2006:	P. Giám đốc- Công ty UDEC
2006 – nay:	Ủy viên HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc Công ty CP Du lịch Golf Việt Nam
▪ Chức vụ hiện tại:	Tổng Giám đốc kiêm Ủy viên HĐQT
▪ Chức vụ tại các tổ chức khác:	Không có
▪ Hành vi vi phạm pháp luật:	Không có
▪ Quyền lợi mâu thuẫn với công ty	Không có
▪ Số cổ phần nắm giữ:	5.400 cổ phần (0,04%)
Trong đó	
- Sở hữu cá nhân:	5.400 cổ phần (0,04%)

▪ <b>Họ và tên:</b>	<b>TRÌNH TỰ KHA</b>
- Đại diện phần vốn Nhà nước:	0 cổ phần (0%)
▪ Những người có liên quan:	Không có

#### Ủy viên Hội đồng quản trị:

▪ <b>Họ và tên:</b>	<b>PHẠM THỊ VIỆT HÀ</b>
▪ Giới tính	Nữ
▪ Ngày sinh:	09/04/1971
▪ Nơi sinh:	Yên Bái
▪ Số CMND: 012033960	Nơi cấp: CA Hà Nội
▪ Quốc tịch:	Việt Nam
▪ Dân tộc:	Kinh
▪ Quê quán:	Hà Nội
▪ Địa chỉ thường trú:	K8, Phòng 108 KTT Bách Khoa, Hà Nội
▪ Điện thoại liên lạc:	0912 166260
▪ Trình độ học vấn:	12/12
▪ Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Kinh tế Thạc sỹ Kinh tế Phát triển
▪ Quá trình công tác:	
1993 – 1995:	Chuyên viên Phòng XNK- Công ty Crystal, Nga
1996 – 2008:	Cán bộ - Hội sở chính Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam
2009 – nay:	Trưởng BKS nội bộ Công ty CP SOVICO
2008 – 2009:	Thành viên BKS Công ty VINAGOLF
2009 – nay:	Ủy viên HĐQT Công ty VINAGOLF
▪ Chức vụ hiện tại:	Ủy viên Hội đồng quản trị
▪ Chức vụ tại các tổ chức khác:	Trưởng BKS nội bộ Công ty CP SOVICO
▪ Hành vi vi phạm pháp luật:	Không có
▪ Quyền lợi mâu thuẫn với công ty	Không có

▪ <b>Họ và tên:</b>	<b>PHẠM THỊ VIỆT HÀ</b>
▪ <b>Số cổ phần nắm giữ:</b>	5.700 cổ phần (0,044%)
Trong đó	
- <i>Sở hữu cá nhân:</i>	5.700 cổ phần (0,044%)
- <i>Đại diện phần vốn Nhà nước:</i>	0 cổ phần (0%)
▪ <b>Những người có liên quan:</b>	Không có

#### ✚ Ủy viên Hội đồng quản trị:

▪ <b>Họ và tên:</b>	<b>HỒ KIÊN CƯỜNG</b>
▪ <b>Giới tính</b>	Nam
▪ <b>Ngày sinh:</b>	04/05/1968
▪ <b>Nơi sinh:</b>	Lâm Đồng
▪ <b>Số CMND: 250261473</b>	Nơi cấp: CA Lâm Đồng
▪ <b>Quốc tịch:</b>	Việt Nam
▪ <b>Dân tộc:</b>	Kinh
▪ <b>Quê quán:</b>	Quảng Nam
▪ <b>Địa chỉ thường trú:</b>	3 <sup>E</sup> Hoàng Diệu, Đà Lạt, Lâm Đồng
▪ <b>Điện thoại liên lạc:</b>	064.3596007
▪ <b>Trình độ học vấn:</b>	12/12
▪ <b>Trình độ chuyên môn:</b>	Cử nhân Quản trị Kinh doanh
▪ <b>Quá trình công tác:</b>	
1991 – 1993:	Nhân viên- Cục bản đồ BTTM tại Đà Lạt
1993 – 1997:	Quản lý- Khách sạn Hồng Phước
1997 – 2006:	Quản đốc, Phó Giám đốc Chi nhánh Công ty UDEC tại Đà Lạt
2006 – 2007:	Phó Giám đốc Công ty VINAGOLF Đà Lạt
2007 – 2008:	Quyền GD, GD Công ty VINAGOLF Đà Lạt
2008 – nay:	P. Tổng GD kiêm Ủy viên HĐQT VINAGOLF
▪ <b>Chức vụ hiện tại:</b>	Phó Tổng GD kiêm Ủy viên HĐQT

▪ <b>Họ và tên:</b>	<b>HỒ KIÊN CƯỜNG</b>
▪ Chức vụ tại các tổ chức khác:	Phó Bí thư Đảng uỷ Công ty VINAGOLF
▪ Hành vi vi phạm pháp luật:	Không có
▪ Quyền lợi mâu thuẫn với công ty	Không có
▪ Số cổ phần nắm giữ:	2.500 cổ phần (0,019%)
Trong đó	
- Sở hữu cá nhân:	2.500 cổ phần (0,019%)
- Đại diện phần vốn Nhà nước:	0 cổ phần (0%)
▪ Những người có liên quan:	Không có

### 13.2 Danh sách Ban Tổng Giám đốc:

- ✚ **Tổng Giám đốc:** Ông. Trình Tự Kha (Xem mục trên)
- ✚ **Phó Tổng giám đốc:** Ông. Hồ Kiên Cường (Xem mục trên)
- ✚ **Phó Tổng giám đốc:**

▪ <b>Họ và tên:</b>	<b>LÊ THANH TÚ</b>
▪ Giới tính:	Nữ
▪ Ngày sinh:	20/07/1956
▪ Nơi sinh:	Tây Ninh
▪ Số CMND: 022350281	Nơi cấp: CA Tp. Hồ Chí Minh
▪ Quốc tịch:	Việt Nam
▪ Dân tộc:	Kinh
▪ Quê quán:	Tây Ninh
▪ Địa chỉ thường trú:	380/6A Phường 8, Quận 3, TP.HCM
▪ Điện thoại liên lạc:	0903 732437
▪ Trình độ học vấn:	12/12
▪ Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Kinh tế
▪ Quá trình công tác:	
1982 – 1998:	Kế toán trưởng, Phó GD Khách sạn Đệ Nhất
1999 – 2004:	Phó GD, quyền GD Khách sạn Palace

▪ <b>Họ và tên:</b>	<b>LÊ THANH TÚ</b>
6/2004 – 12/2004:	Phó Giám đốc cụm Khách sạn Bông Sen
2005 – 2007:	Phó Giám đốc khách sạn Rex
2007 – nay:	Phó Tổng GD Công ty CP VINAGOLF
▪ Chức vụ hiện tại:	Phó Tổng Giám đốc
▪ Chức vụ tại các tổ chức khác:	Không có
▪ Hành vi vi phạm pháp luật:	Không có
▪ Quyền lợi mâu thuẫn với công ty	Không có
▪ Số cổ phần nắm giữ:	5.000 cổ phần (0,04%)
Trong đó	
- Sở hữu cá nhân:	5.000 cổ phần (0,04%)
- Đại diện phần vốn Nhà nước:	0 cổ phần (0%)
▪ Những người có liên quan:	Không có

### 13.3 Danh sách Ban kiểm soát:

#### ✚ Trưởng Ban kiểm soát:

▪ <b>Họ và tên:</b>	<b>TRẦN THÁI HÒA</b>
▪ Giới tính:	Nam
▪ Ngày sinh:	14/04/1971
▪ Nơi sinh:	Vũng Tàu
▪ Số CMND: 022350281	Nơi cấp: CA Bà Rịa- Vũng tàu
▪ Quốc tịch:	Việt Nam
▪ Dân tộc:	Kinh
▪ Quê quán:	Đồng Nai
▪ Địa chỉ thường trú:	126 A16 Hoàng Hoa Thám, P.2, Tp. Vũng Tàu
▪ Điện thoại liên lạc:	064.3859617
▪ Trình độ học vấn:	12/12
▪ Trình độ chuyên môn:	Trung cấp Tài chính – Kế toán

▪ <b>Họ và tên:</b>	<b>TRẦN THÁI HÒA</b>
▪ <b>Quá trình công tác:</b>	
1991 – 1995:	Kế toán viên- Xí nghiệp DV Xây lắp Côn Đảo
1995 – 2002:	Kế toán viên- Công ty UDEC
2002 – 2003:	Phó phòng kế toán- Công ty UDEC
2003 – nay:	Kế toán trưởng Công ty UDEC
2006 – nay:	Trưởng Ban kiểm soát- Công ty VINAGOLF
▪ <b>Chức vụ hiện tại:</b>	Trưởng Ban kiểm soát
▪ <b>Chức vụ tại các tổ chức khác:</b>	Kế toán trưởng Công ty UDEC
▪ <b>Hành vi vi phạm pháp luật:</b>	Không có
▪ <b>Quyền lợi mâu thuẫn với công ty</b>	Không có
▪ <b>Số cổ phần nắm giữ:</b>	<i>0 cổ phần (0%)</i>
▪ <b>Những người có liên quan:</b>	Không có

#### ✚ Ủy viên Ban kiểm soát:

▪ <b>Họ và tên:</b>	<b>NGUYỄN MINH HẢI</b>
▪ <b>Giới tính</b>	Nam
▪ <b>Ngày sinh:</b>	27/12/1983
▪ <b>Nơi sinh:</b>	Bà Rịa- Vũng tàu
▪ <b>Số CMND: 273113645</b>	Nơi cấp: CA Bà Rịa- Vũng tàu
▪ <b>Quốc tịch:</b>	Việt Nam
▪ <b>Dân tộc:</b>	Kinh
▪ <b>Quê quán:</b>	Nam Định
▪ <b>Địa chỉ thường trú:</b>	90/30/ 1 Hoàng Văn Thụ, TP. Vũng Tàu
▪ <b>Điện thoại liên lạc:</b>	0909.552033
▪ <b>Trình độ học vấn:</b>	12/12
▪ <b>Trình độ chuyên môn:</b>	Cử nhân Kinh tế
▪ <b>Quá trình công tác:</b>	
2005 – 2006:	Lập trình viên Cty TNHH GABB Việt Nam
2006 – 2008:	Đại lý nhận lệnh chứng khoán



▪ <b>Họ và tên:</b>	<b>NGUYỄN MINH HẢI</b>
2008 – nay:	Kế toán- Ban quản lý Dự án đóng mới Dàn khoan tự nâng 60m
▪ Chức vụ hiện tại:	Ủy viên Ban kiểm soát
▪ Chức vụ tại các tổ chức khác:	Kế toán- Ban quản lý Dự án đóng mới Dàn khoan tự nâng 60m
▪ Hành vi vi phạm pháp luật:	Không có
▪ Quyền lợi mâu thuẫn với công ty	Không có
▪ Số cổ phần nắm giữ:	5.000 cổ phần (0,038%)
Trong đó	
- Sở hữu cá nhân:	5.000 cổ phần (0,038%)
- Đại diện phần vốn Nhà nước:	0 cổ phần (0%)
▪ Những người có liên quan:	Không có

#### ✚ Ủy viên Ban kiểm soát:

▪ <b>Họ và tên:</b>	<b>LẠI THỊ TUYẾT</b>
▪ Giới tính	Nữ
▪ Ngày sinh:	20/07/1957
▪ Nơi sinh:	Thái Bình
▪ Số CMND: 270009106	Nơi cấp: CA Bà Rịa- Vũng tàu
▪ Quốc tịch:	Việt Nam
▪ Dân tộc:	Kinh
▪ Quê quán:	Thái Bình
▪ Địa chỉ thường trú:	45 Mạc Đĩnh Chi, Phường 4, Vũng Tàu
▪ Điện thoại liên lạc:	064.3596007
▪ Trình độ học vấn:	10/10
▪ Trình độ chuyên môn:	Trung cấp Kỹ thuật Bàn- Buồng
▪ Quá trình công tác:	
1976 – 2006:	Trưởng Bộ phận Bàn-Buồng –KS Grand
2006 – nay:	Chủ tịch Công đoàn Công ty VINAGOLF

▪ <b>Họ và tên:</b>	<b>LẠI THỊ TUYẾT</b>
▪ Chức vụ hiện tại:	Ủy viên BKS kiêm chủ tịch Công đoàn
▪ Chức vụ tại các tổ chức khác:	Không có
▪ Hành vi vi phạm pháp luật:	Không có
▪ Quyền lợi mâu thuẫn với công ty	Không có
▪ Số cổ phần nắm giữ:	0 cổ phần (0%)
▪ Những người có liên quan:	Không có

### 13.4 Kế toán trưởng:

#### ✚ Kế toán trưởng:

▪ <b>Họ và tên:</b>	<b>NGUYỄN ĐỨC HIỆP</b>
▪ Giới tính:	Nam
▪ Ngày sinh:	20/10/1967
▪ Nơi sinh:	Bắc Giang
▪ Số CMND: 273070762	Nơi cấp: CA Bà Rịa- Vũng tàu
▪ Quốc tịch:	Việt Nam
▪ Dân tộc:	Kinh
▪ Quê quán:	Bắc Giang
▪ Địa chỉ thường trú:	50 Phan Chu Trinh, Phường 2, Tp. Vũng Tàu
▪ Điện thoại liên lạc:	064.3582787
▪ Trình độ học vấn:	12/12
▪ Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Kinh tế
▪ Quá trình công tác:	
1995 – 1996:	Kế toán- Công ty LD Du lịch Vũng tàu Paradise
1997 – 2000:	Kế toán tổng hợp- Công ty LD Du lịch Oscan
2001 – 2003:	Trưởng VP quản lý KCN Đông Xuyên- UDEC
2004 – 2007:	Trưởng VP Quản lý KCN Đông Xuyên ;

▪ <b>Họ và tên:</b>	<b>NGUYỄN ĐỨC HIỆP</b>
	Phó trưởng phòng HC-NS- Cty Đầu tư và Khai thác hạ tầng KCN Đông Xuyên và Phú Mỹ 1
2008 – nay:	Kế toán trưởng- Công ty CP VINAGOLF
▪ Chức vụ hiện tại:	Kế toán trưởng
▪ Chức vụ tại các tổ chức khác:	Không có
▪ Hành vi vi phạm pháp luật:	Không có
▪ Quyền lợi mâu thuẫn với công ty	Không có
▪ Số cổ phần nắm giữ:	0 cổ phần (0%)
▪ Những người có liên quan:	Không có

#### 14. Kế hoạch lợi nhuận trong các năm 2010, 2011 và 2012:

##### 14.1. Phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, nguy cơ:

###### **Điểm mạnh:**

- Có hệ thống khách sạn đạt tiêu chuẩn sao ở các khu vực có nền du lịch phát triển;
- VINAGOLF là một thương hiệu lâu đời được nhiều người biết đến;
- Nền kinh tế thế giới đang hồi phục dẫn đến việc trở lại của nguồn khách quốc tế đến với Việt Nam;
- Hệ thống khách sạn Golf nằm ở các thành phố du lịch nổi tiếng của Việt Nam: Đà Lạt, Cần Thơ, Hội An ;
- Đội ngũ quản lý của Công ty có kinh nghiệm lâu năm và gắn bó lâu dài với công ty ;
- Sân bay Liên Khương được đầu tư nâng cấp thành sân bay Quốc tế vào cuối năm 2009;
- Cầu Cần Thơ đã được đưa vào sử dụng vào tháng 4/2010;

###### **Điểm yếu:**

- Hiện tại Công ty cần mở rộng cũng như nâng cấp lại các khách sạn nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách du lịch trong và ngoài nước. Do đó, nhu cầu về vốn là một thách thức lớn đối với Công ty;
- Nguồn nhân lực già cỗi, có kinh nghiệm nhiều năm nhưng lại thiếu sự năng động trong các hoạt động nâng tầm chiến lược khách sạn, tăng sức cạnh tranh;
- Thiếu nguồn nhân lực quản lý, cấp lãnh đạo trung gian;

- Chưa tập trung nâng cấp cơ sở vật chất, hạ tầng khách sạn nơi tạo ra nguồn doanh thu và lợi nhuận chính của Công ty;
- Mức lương cán bộ CNV không có tính cạnh tranh và không có các chính sách đãi ngộ phù hợp để giữ người giỏi và đào tạo tầng lớp kế thừa;
- Hệ thống phần mềm quản lý khách sạn chưa trang bị, vì vậy công tác quản lý chưa khoa học, hiệu quả;

#### **Cơ hội:**

- Dự báo của Tổ chức Du lịch Thế giới, đến cuối năm 2010 ngành du lịch sẽ được phục hồi tại một số thị trường như: Úc, Châu Âu, một số nước trong khu vực châu Á, song Việt Nam chỉ tăng nhẹ;
- Với sự hồi phục của nền kinh tế thế giới, cơ hội phát triển của nền du lịch Việt Nam với sự trở lại của nguồn khách quốc tế;
- Tổng cục du lịch được chính phủ đầu tư ngân sách cho công tác xúc tiến, quảng bá du lịch, ngành hàng không phối hợp thực hiện miễn, giảm giá cho các đơn vị tham gia xúc tiến. Công tác quảng bá Việt Nam trên các phương tiện đại chúng như kênh CNN, trên hàng không Eva, AA, UA.v.v...;
- Lễ hội “Ngàn năm Thăng Long” là lễ hội lớn được chuẩn bị và quảng bá trong thời gian dài cũng dự báo thu hút được nhiều du khách đến Việt Nam;
- Sự phát triển về kinh tế và cơ sở hạ tầng từng khu vực với nhiều dự án của chính quyền sở tại sẽ là hướng đổi mới và thu hút du khách nhiều hơn trong giai đoạn sắp tới; và
- Lượng khách MICE, khách doanh nhân quan tâm đến tiềm năng phát triển về kinh tế của Cần Thơ sẽ tăng cao trong những năm sắp tới.

#### **Nguy cơ:**

- Sự cạnh tranh giữa các khách sạn với nhau ngày càng gay gắt. Các khách sạn mới ra đời có ưu thế về cơ sở vật chất kỹ thuật, trong khi hệ thống khách sạn của VINAGOLF qua thời gian dài kinh doanh đã bị xuống cấp;
- So với các địa phương khác, Đà Lạt không còn là địa điểm thu hút khách du lịch trong vài năm gần đây nhưng số lượng khách sạn lại gia tăng, điều này làm cho việc kinh doanh của các khách sạn tại Đà Lạt gặp nhiều khó khăn;
- Nguy cơ từ việc lôi kéo cán bộ CNV sang các khách sạn khác với mức lương và chế độ đãi ngộ tốt hơn; và
- Cạnh tranh trong ngành lữ hành ngày càng lớn. Xu thế khách thường chọn đi du lịch với các đơn vị có thương hiệu lớn như Sài Gòn Tourist, Vietravel, Fiditour... Trong khi đó lữ hành tại Chi nhánh TP.HCM lại phải bắt đầu xây dựng lại sau thời gian dài không hiệu quả; Tuy

rằng thương hiệu Golf travel phần nào đã có góp mặt trong thị trường lữ hành cả nước, tạo được thương hiệu, uy tín, được nhiều khách hàng biết đến.

#### 14.2. Chiến lược phát triển kinh doanh trong thời gian tới:

- Sau khi nâng cấp hệ thống Khách sạn của công ty lên tiêu chuẩn 3 sao và 4 sao, VINAGOLF dự kiến sẽ tiếp tục hợp tác với các tổ chức, doanh nghiệp trong nước trên tinh thần cùng có lợi và mang lại hiệu quả ngày càng cao cho hoạt động kinh doanh của Công ty;
- Tiếp tục tìm kiếm các cơ hội đầu tư mới vào các dự án khách sạn, bất động sản tại các tỉnh, thành phố lớn trong cả nước;
- Tăng khả năng cạnh tranh bằng chất lượng dịch vụ và giá thành góp phần mang lại lợi ích cho khách hàng;
- Tăng cường quảng bá hình ảnh công ty cũng như nâng cao chất lượng phục vụ nhằm thu hút khách du lịch trong và ngoài nước khi đến với hệ thống khách sạn của VINAGOLF; và
- Tiếp tục gắn liền thương hiệu VNG với các sự kiện văn hóa của Việt Nam và thế giới;

#### 14.3. Kế hoạch Doanh thu và lợi nhuận năm 2011 và 2012:

CHỈ TIÊU	2011 (E)		2012 (E)	
	(Triệu VND)	+/-	(Triệu VND)	+/-
Vốn điều lệ	200.000	53,8%	200.000	-
Doanh thu thuần	58.100	-19,8%	60.037	3,3%
Lợi nhuận trước thuế	7.965	-5,4%	8.865	11,6%
Lợi nhuận sau thuế	5.974	-8,4%	6.649	11,3%
Tỷ suất LNST/DTT	10,02%	11,3%	10,82%	8,00%
Tỷ suất LNST/VĐL	2,99%	-0,4%	3,32%	11,0%
EPS bình quân (VND)	299	-0,4%	332	11,0%
Tỷ lệ cổ tức (%)	2%	-	2%	-

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

Dưới góc độ của một tổ chức tư vấn tài chính chuyên nghiệp, Công ty cổ phần Chứng khoán Thăng Long đã thu thập các thông tin, tiến hành các nghiên cứu phân tích và đánh giá cần thiết về hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Du lịch Golf Việt Nam - VINAGOLF.

Trong năm 2010, lợi nhuận của Công ty tăng khá nhiều là do công ty có khoản thu nhập bất thường từ việc chuyển nhượng dự án. Năm 2011 trở về sau, công ty sẽ chỉ tập trung vào mảng hoạt động kinh doanh chính là kinh doanh khách sạn, dịch vụ ăn uống và dịch vụ lữ

hành như năm 2008, 2009. Do đó, doanh thu của Công ty chủ yếu là từ việc cho thuê dịch vụ lưu trú của các khách sạn Golf 1, Golf 3, Golf Cần Thơ, Golf Hội An, Golf Quảng Nam và các dịch vụ đi kèm.

Căn cứ vào tốc độ tăng trưởng kinh tế, cũng như sự phục hồi sau cuộc suy thoái kinh tế toàn cầu, chúng tôi cho rằng tiềm năng về du lịch của Việt Nam còn rất lớn và lượng khách du lịch đến Việt Nam trong thời gian tới sẽ còn tăng lên khá nhiều. Tuy nhiên, các dự án đầu tư của Công ty chỉ bắt đầu có hiệu quả trong 2 đến 3 năm tới, cho nên công ty dự kiến chỉ trả cổ tức khoảng 2-3% trong vòng 3 năm tới. Nếu không có những diễn biến bất thường gây ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp, thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đã đề ra trong 3 năm 2010-2012 là khả thi

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

#### 16. Thông tin về các cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành:

Không có

#### 17. Các thông tin tranh chấp, kiện tụng liên quan đến công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu chào bán:

Không có

### V. THÔNG TIN VỀ ĐỢT PHÁT HÀNH

- |   |                     |
|---|---------------------|
| 1. Loại cổ phiếu:                           | Cổ phần phổ thông   |
| 2. Mệnh giá:                                | 10.000 đồng/cổ phần |
| 3. Tổng số cổ phiếu dự kiến phát hành thêm: | 7.000.000 cổ phần   |

#### ✚ Phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 2:1

- Số lượng cổ phần chào bán: 6.500.000 cổ phần
- Tổng mệnh giá chào bán: 65.000.000.000 đồng
- Nguyên tắc làm tròn: Số cổ phiếu được mua của từng cổ đông sẽ được làm tròn đến hàng đơn vị.

#### **Phát hành cho cán bộ công nhân viên của Công ty không quá 5% vốn điều lệ đang lưu hành**

- Số lượng cổ phần chào bán: 500.000 cổ phần
- Tổng mệnh giá chào bán: 5.000.000.000 đồng
- Tiêu chí của cán bộ công nhân viên: Cấp bậc tại mỗi vị trí; Thâm niên công tác; và khả năng đóng góp, gắn bó lâu dài với Công ty Vinagolf.
- Đối tượng được mua cổ phần:
  - Là CBCNV làm việc tại Công ty Vinagolf có tên trong bảng lương của các đơn vị Chi nhánh và Văn phòng Công ty tại thời điểm **30/11/2010** (*thời điểm chốt danh sách*).
  - Trường hợp CBCNV có tên trong bảng lương của đơn vị tại thời điểm chốt danh sách nhưng sau đó được điều động, chuyển công tác đến đơn vị khác trong Công ty Vinagolf thì được đăng ký tham gia tại đơn vị mới.
  - Đối với cán bộ công nhân viên được mua cổ phần sẽ không được chuyển nhượng quyền mua cho người khác, việc chuyển nhượng chỉ được thực hiện ngay sau khi cổ phiếu được niêm yết trên Sở GDCK Tp. Hồ Chí Minh.

#### **4. Giá chào bán dự kiến:**

- Phát hành cho cổ đông hiện hữu với giá phát hành là 10.000 đồng/cổ phiếu
- Phát hành cho cán bộ công nhân viên với mức giá là 10.000 đồng/cổ phiếu

#### **5. Phương pháp tính giá:**

- Giá chào bán dự kiến cho cổ đông hiện hữu được xác định trên cơ sở phù hợp với các quy định của Luật Doanh nghiệp đồng thời đảm bảo lợi ích tối đa cho cổ đông hiện hữu.

Ngoài ra, giá chào bán cho cổ đông hiện hữu đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua bằng văn bản theo Nghị quyết Đại hội cổ đông bất thường số 18/NQ-ĐHĐCĐ-GOLF ngày 23/12/2010.

Giá trị sổ sách trên một cổ phiếu VNG tại thời điểm 31/12/2010 được xác định như sau:

$$\begin{aligned}
 \text{Giá trị sổ sách} &= \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{(\text{Tổng số cổ phần đã phát hành} - \text{cổ phiếu quỹ})} \\
 &= \frac{143.347.505.972}{13.000.000} = 11.027 \text{ đồng/cổ phần}
 \end{aligned}$$

Dựa trên kết quả tính toán giá trị sổ sách nêu trên, đồng thời để đảm bảo sự gắn kết của cổ đông và Công ty, Đại hội đồng cổ đông đã quyết định mức giá chào bán là **10.000 đồng/cổ phần**.

- Giá bán cho cán bộ công nhân viên được xác định trên cơ sở phù hợp với các qui định của Luật Doanh nghiệp đồng thời đảm bảo hài hoà giữa lợi ích của các cổ đông, người lao động và gắn bó người lao động với sự phát triển của Công ty.

Nhằm mục đích thu hút nhân tài, tạo sự gắn bó và động lực cho người lao động của Công ty, Đại hội cổ đông bất thường năm 2010 đã phê duyệt mức giá chào bán cho cán bộ công nhân viên trong Công ty là 10.000 đồng/cổ phần.

## 6. Phương thức phân phối:

- Đối với chứng khoán đã lưu ký thì việc thực hiện phân phối thông qua Sở giao dịch Chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh và Trung tâm Lưu ký chứng khoán
- Đối với chứng khoán chưa lưu ký và của cán bộ công nhân viên thì được Công ty VNG phân phối trực tiếp.

## 7. Thời gian phân phối cổ phiếu dự kiến:

Ngay sau khi nhận được Giấy phép chào bán của UBCKNN, công ty sẽ thực hiện phân phối cổ phiếu trong vòng 90 ngày.

Dự kiến thực hiện: Quý II năm 2011.

## 8. Đăng ký mua cổ phiếu:

- Đối với cổ đông hiện hữu: cổ phiếu sẽ được phân phối qua các thành viên lưu ký.
- Đối với cán bộ công nhân viên của Công ty: Việc đăng ký và nộp tiền sẽ được thực hiện tại Công ty cổ phần Vinagolf Việt Nam.

## 9. Phương thức thực hiện quyền:

### 9.1 Chào bán cho cổ đông hiện hữu:

- Đối tượng: Cổ đông hiện hữu có tên tại thời điểm chốt danh sách.
- Tỷ lệ thực hiện quyền: **2:1**. Mỗi cổ đông sở hữu 01 cổ phiếu tại thời điểm chốt danh sách sẽ được 01 quyền mua và cứ hai (02) quyền mua sẽ được mua thêm 01 cổ phần mới mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần.
- Nguyên tắc xử lý cổ phiếu lẻ: số cổ phiếu được mua của từng cổ đông được tính đến số nguyên, phần lẻ chưa đủ để mua một cổ phiếu thì không được làm tròn lên



**Ví dụ:** Vào ngày chốt danh sách để nhận quyền mua cổ phiếu, cổ đông Nguyễn Văn A hiện đang sở hữu 11 cổ phần sẽ được quyền mua thêm 05 cổ phần (cách tính là  $(11 \times 1)/2 = 5,5$  cổ phần, theo nguyên tắc xử lý cổ phiếu lẻ làm tròn thành 5 cổ phần)

- Quyền mua cổ phần phát hành thêm chỉ được phép chuyển nhượng một lần
- Số cổ phiếu không được cổ đông đặt mua hết (nếu có) theo phương thức thực hiện quyền mua và số cổ phiếu lẻ phát sinh (nếu có) do làm tròn xuống đến hàng đơn vị sẽ do HĐQT phân phối cho những đối tượng khác theo những điều kiện phù hợp với giá không thấp hơn so với giá phát hành cho cổ đông hiện hữu.
- Thời gian phân phối dự kiến:

Tổng thời gian phân phối dự kiến khoảng 70 ngày làm việc

- Chi tiết thời gian phân phối dự kiến như sau (tính theo ngày làm việc)

TT	Công việc	Thời gian
1	Nhận giấy phép chào bán	T
2	Công bố thông tin về việc nhận giấy phép	T – T + 5
3	Thông báo ngày chốt danh sách để thực hiện đợt phát hành	T + 5 - T + 10
4	Chốt danh sách cổ đông	T + 15
5	Chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu (nếu có)	T + 20 – T + 47
6	Đăng ký và nộp tiền mua cho cổ phần	T + 20 – T + 50
7	Thực hiện phân bổ cổ phiếu cho cổ đông không đăng ký mua hết (nếu có)	T + 53 - T + 60
8	TTLKCK chuyển tiền cho tổ chức phát hành	T + 61
9	Báo cáo kết quả phát hành cho UBCKNN	T + 66

## 9.2 Chào bán cho cán bộ công nhân viên:

- Sau khi nhận được Giấy chứng nhận chào bán của Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước, Hội đồng quản trị Công ty căn cứ vào danh sách của Cán bộ nhân viên được mua cổ phần đã được thông qua bởi Nghị quyết Hội đồng quản trị và thực hiện thông báo danh sách, công bố giá bán, thời gian thu tiền.
- Tiêu chí lựa chọn cán bộ công nhân viên là cấp bậc tại mỗi vị trí, thâm niên công tác, khả năng đóng góp, gắn bó lâu dài với Công ty Vinagolf.
- Đối tượng được mua cổ phần: Là CBCNV làm việc tại Công ty Vinagolf có tên trong bảng lương của các đơn vị Chi nhánh và Văn phòng Công ty tại thời điểm 30/11/2010 (thời điểm chốt danh sách). Trường hợp CBCNV có tên trong bảng lương của đơn vị tại

thời điểm chốt danh sách nhưng sau đó được điều động, chuyển công tác đến đơn vị khác trong Công ty Vinagolf thì được đăng ký tham gia tại đơn vị mới.

- Toàn bộ số lượng cổ phần chào bán cho CBCNV theo chương trình lựa chọn cho người lao động sẽ không bị hạn chế chuyển nhượng. CBCNV được mua cổ phần không được chuyển nhượng quyền mua cho người khác. Việc chuyển nhượng sở hữu cổ phần chỉ được thực hiện sau khi toàn bộ số lượng cổ phần phát hành thêm của VNG được niêm yết bổ sung trên Sở GDCK TP. Hồ Chí Minh
- Cách phân bổ số lượng cổ phần cho CBCNV được quy định như sau:

$$CP_{đm} = HS \times TG_{ct} \times 200cp$$

- CP<sub>đm</sub> : Cổ phần được mua
- TG<sub>ct</sub> : Thời gian công tác
- HS : Hệ số chức danh công việc
- 200cp: Tiêu chuẩn được mua của CBCNV tương ứng với 01 năm làm việc
- Số cổ phiếu không phân phối hết (nếu có) do CBCNV không mua hết sẽ do HĐQT phân phối cho các đối tượng khác với giá không thấp hơn 10.000 đồng/cổ phiếu.
- Thời gian phân phối dự kiến: Quý II năm 2011

#### 10. 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. Tuy nhiên, theo Quyết định số 55/2009/QĐ-TTG của Thủ tướng Chính phủ ngày 15 tháng 4 năm 2009 về tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam, 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 của công ty đại chúng.

#### 11. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng:

Không có

#### 12. Các loại thuế có liên quan:

##### a. Đối với nhà đầu tư cá nhân:

Theo Luật Thuế Thu nhập Cá nhân số 04/2007/QH12, ban hành ngày 21/11/2007 và có hiệu lực thi hành từ ngày 01/01/2009, thì:

- Thu nhập chịu thuế thu nhập cá nhân bao gồm: Thu nhập từ đầu tư vốn (lợi tức cổ tức) và thu nhập từ chuyển nhượng vốn (thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán)
- Mức thuế suất đối với từng loại như sau:
  - Thuế suất đối với thu nhập từ đầu tư vốn (lợi tức cổ tức): 5%.
  - Thuế suất đối với thu nhập từ chuyển nhượng vốn (thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán): 20% thu nhập (đối với trường hợp xác định được giá mua) hoặc 0,1% giá trị chuyển nhượng (đối với trường hợp không xác định được giá mua) và không phân biệt việc chuyển nhượng được thực hiện tại Việt Nam hay tại nước ngoài.
- Kỳ tính thuế:
  - Kỳ tính thuế đối với cá nhân không cư trú được tính theo từng lần phát sinh thu nhập áp dụng đối với tất cả thu nhập chịu thuế.
  - Kỳ tính thuế đối với cá nhân cư trú được quy định như sau: Kỳ tính thuế theo từng lần phát sinh thu nhập áp dụng đối với thu nhập từ đầu tư vốn; thu nhập từ chuyển nhượng vốn. Kỳ tính thuế theo từng lần chuyển nhượng hoặc theo năm đối với thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán.

#### b. Đối với nhà đầu tư tổ chức:

- Thuế thu nhập doanh nghiệp Việt Nam được áp dụng đối với mọi tổ chức thực hiện hoạt động thương mại, dịch vụ hoặc kinh doanh tại Việt Nam có lợi nhuận phát sinh tại Việt Nam từ hoạt động thương mại, dịch vụ hoặc kinh doanh đó.
- Theo Luật Thuế thu nhập Doanh nghiệp số 14/2008/QH12, ngày 3 tháng 6 năm 2008, và các văn bản hướng dẫn thi hành, nhà đầu tư là tổ chức đăng ký kinh doanh tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế đóng trên phần chênh lệch giá khi bán cổ phiếu như sau:

Thuế TN từ chênh lệch giá do bán cổ phiếu = Thu nhập chịu thuế x Thuế suất

Trong đó:

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

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

- Nhà đầu tư là tổ chức nước ngoài không có đăng ký kinh doanh tại Việt Nam, chỉ mở tài khoản giao dịch chứng khoán tại Việt Nam, phải chịu một khoản thuế khoán khi bán cổ phiếu như sau:

Thuế khoán từ việc bán cổ phiếu = Tổng giá trị CP bán ra của từng giao dịch chuyển nhượng x 0,1%

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

Tên tài khoản: **Công ty cổ phần Du lịch Golf Việt Nam**

Số tài khoản: **5511100533009**

Mở tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Vũng Tàu.

## VI. MỤC ĐÍCH PHÁT HÀNH

### 1. Mục đích phát hành:

Tổng số tiền dự kiến thu được khoảng 70 tỷ đồng, sẽ được sử dụng cho các mục đích sau:

- Sử dụng khoảng 36 tỷ đồng để thanh toán vốn gốc và lãi vay còn lại cho Ngân hàng (đã sử dụng để đầu tư cho các dự án Khách sạn Golf 1, Golf Vũng Tàu);
- Sử dụng khoảng 24 tỷ đồng để đầu tư góp vốn theo tiến độ cho các dự án mới: Dự án Khu du lịch sinh thái Côn Đảo; Dự án Khách sạn Golf Mỹ Tho; Dự án Khách sạn Golf 1 - Đà Lạt; Dự án Khách sạn Golf Vũng Tàu; Dự án Khu du lịch sinh thái giải trí và thể thao Minh Đạm; và
- Sử dụng khoảng 10 tỷ đồng để đầu tư bổ sung, sửa chữa nâng cấp các dự án: Khu nhà ở Vinagolf - Hàn Thuyên - Đà Lạt, Khách sạn Golf 3 tại Tp.Đà Lạt; Khách sạn Golf Cần Thơ tại Tp.Cần Thơ, Khách sạn Golf Hội An tại tỉnh Quảng Nam.

### 2. Thông tin các dự án sử dụng tiền thu được từ đợt phát hành:

Việc phát hành cổ phiếu nhằm tài trợ và nâng cấp các dự án mà Công ty đang sở hữu và đầu tư, cụ thể như sau:

#### 2.1 Các dự án do công ty làm chủ đầu tư:

##### 2.1.1 *Dự án Khách sạn 4 sao GOLF 1 Đà Lạt*

#### a. Cơ sở pháp lý của dự án:

- Quyết định số 1215/QĐ-UBND ngày 9/05/2008 của UBND tỉnh Lâm Đồng về việc giao đất cho Công ty cổ phần Du lịch Golf Việt Nam;

- Công văn số 234/VHTT&DL ngày 11/07/2008 của UBND tỉnh Lâm Đồng gửi Sở kế hoạch và Đầu tư Lâm Đồng về việc thỏa thuận địa điểm đầu tư nâng cấp khách sạn Golf 1 – Đà Lạt tại số 11 Đinh Tiên Hoàng, Tp. Đà Lạt;
- Công văn số 5220/UBND-TH ngày 24/07/2008 của UBND tỉnh Lâm Đồng về việc đồng ý cho Công ty cổ phần Du lịch Golf Việt Nam xây dựng khách sạn Golf 1;
- Công văn số 2494/QĐ-UBND ngày 24/09/2008 của UBND tỉnh Lâm Đồng về việc điều chỉnh Quyết định số 1215/QĐ-UBND ngày 09/05/2008;
- Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất ngày 06/10/2008 được cấp theo Quyết định số 1215/QĐ-UBND ngày 09/05/2008 và Quyết định số 2494/QĐ-UB ngày 24/09/2008 của UBND tỉnh Lâm Đồng;
- Công văn số 8122/UBND ngày 11/11/2008 của UBND tỉnh Lâm Đồng về việc thỏa thuận các chỉ tiêu quy hoạch- kiến trúc của dự án Khách sạn Golf 1 tại số 11 Đinh Tiên Hoàng, Phường 02, Tp. Đà Lạt;
- Giấy chứng nhận đầu tư số 4212000430 do UBND tỉnh Lâm Đồng cấp ngày 10/03/2009;
- Công văn số 35/SXD-QH của Sở xây dựng tỉnh Lâm Đồng thông báo về kết quả thẩm định thiết kế cơ sở của dự án khách sạn Golf 1; và
- Quyết định số 232/QĐ-UBND ngày 03/02/2010 về việc phê duyệt báo cáo đánh giá tác động môi trường của Dự án “Khách sạn Golf 1- Đà Lạt” tại Phường 2, Tp. Đà Lạt, Lâm Đồng.

#### **b. Khái quát về dự án:**

- Tên dự án: Khách sạn 4 sao Golf Đà Lạt
- Mục tiêu đầu tư dự án: Dự án là một khách sạn cao cấp tiêu chuẩn 4 sao nằm tại trung tâm thành phố Đà Lạt, dự án sẽ đáp ứng nhu cầu nghỉ ngơi của khách du lịch trong và ngoài nước khi đến tham quan thành phố Đà Lạt xinh đẹp.
- Địa điểm xây dựng dự án: Khu đất của dự án nằm tại số 11 Đinh Tiên Hoàng, TP. Đà Lạt.
  - Phía Bắc giáp đường Đinh Tiên Hoàng và đường quy hoạch;
  - Phía Đông giáp đường Đinh Tiên Hoàng;
  - Phía Tây giáp khu công viên văn hóa và đô thị Đà Lạt;
  - Phía Nam giáp đường quy hoạch.
- Quy mô dự án:
  - Diện tích: 4.440 m<sup>2</sup>
  - Diện tích xây dựng cả tầng hầm và tầng mái: 27.626 m<sup>2</sup>
  - Mật độ xây dựng: 42,61%
  - Số tầng cao: 12 tầng nổi và 3 tầng hầm

- Số phòng ngủ: 142 phòng

### c. Vốn đầu tư:

- Tổng vốn đầu tư dự kiến: **289.652.000.000 đồng**

Trong đó (dự kiến):

- Chi phí xây dựng: 222.169.000.000 đồng
- Chi phí tiền đất: 26.995.000.000 đồng
- Chi phí quản lý dự án: 2.761.000.000 đồng
- Chi phí tư vấn: 9.781.000.000 đồng
- Chi phí khác: 1.358.000.000 đồng
- Chi phí dự phòng: 26.587.591.042 đồng

### d. Kế hoạch vay vốn

KHOẢN VAY	VỐN ĐẦU TƯ (Tỷ VND)	NĂM 0 (Tỷ VND)	NĂM 1 (Tỷ VND)	NĂM 2 (Tỷ VND)	TỶ LỆ (%)
Vốn đầu tư	289.652	101.657	89.730	98.265	100,0%
Vốn tự có	66.474	26.995	18.843	20.636	22,9%
Vốn vay tín dụng	223.178	74.662	70.887	77.629	77,1%
Lãi suất	30.575	10.229	9.711	10.635	
<i>Nguồn: VINAGOLF</i>					

### e. Hiệu quả dự án:

Dự án vào hoạt động cũng sẽ mang lại hiệu quả kinh tế cho chủ đầu tư với các thông số như sau:

- o NPV: 157.477 triệu đồng
- o IRR: 23,68%
- o Thời gian hoàn vốn: 5 năm 11 tháng

### f. Mô hình dự án:



#### g. Tình hình triển khai thực hiện dự án:

- Trong năm 2009 Công ty đã được cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất trong thời hạn 50 năm.
- Công ty đang tiếp tục tìm kiếm đối tác chiến lược để thực hiện dự án. Sau khi tìm kiếm được đối tác, Công ty sẽ thành lập công ty cổ phần với vốn điều lệ khoảng 90 tỷ đồng.

#### 2.1.2 Dự án Khu biệt thự biệt lập VINAGOLF- Hàn Thuyên

##### a. Cơ sở pháp lý:

- Quyết định số 2859/QĐ-UBND ngày 29/10/2007 của UBND thành phố Đà Lạt “V/v Phê duyệt quy hoạch chi tiết xây dựng Khu dân cư khu vực Trại cá đường Hàn Thuyên, phường 5, thành phố Đà Lạt”;
- Quyết định số 3431/QĐ-UBND ngày 16/12/2008 của UBND thành phố Đà Lạt “V/v điều chỉnh QĐ số 2859/QĐ-UBND ngày 29/10/2007 của UBND thành phố Đà Lạt”;
- Quyết định số 2743/QĐ-UBND ngày 23/10/2008 của UBND tỉnh Lâm Đồng “V/v Phê duyệt kết quả đấu giá giao quyền sử dụng đất Khu quy hoạch Trại cá, đường Hàn Thuyên, phường 5, thành phố Đà Lạt, phiên đấu giá ngày 04/10/2008”;
- Công văn số 159/TTr-GOLF ngày 25/11/2008 của Công ty Cổ phần du lịch Golf Việt Nam “V/v đổi tên dự án khu dân cư trại cá- phường 5 và điều chỉnh quy hoạch”;
- Công văn số 4883/UBND ngày 16/12/2008 của UBND TP. Đà Lạt “V/v trả lời kiến nghị của Công ty cổ phần Du lịch Golf Việt Nam”;
- 30 Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở và tài sản gắn liền với đất ngày 26/08/2010 được cấp theo Quyết định số 2859/QĐ-UBND ngày 29/10/2007; Quyết định số

3431/QĐ-UBND ngày 16/12/2008 của UBND thành phố Đà Lạt và Quyết định số 2743/QĐ-UBND ngày 23/10/2008 của UBND tỉnh Lâm Đồng”.

**b. Khái quát về dự án:**

- Tên dự án: Khu nhà ở VINAGOLF- Hàn Thuyên Đà Lạt.
- Địa điểm xây dựng dự án: đường Hàn Thuyên, phường 5, Tp. Đà Lạt.
- Quy mô dự án:
  - Dự án có diện tích: 7.274,83 m<sup>2</sup>
  - Gồm 09 lô biệt thự và 21 lô căn hộ biệt lập.

**c. Vốn đầu tư:** dự kiến khoảng 25 tỷ

**d. Tình hình triển khai thực hiện dự án:**

- Ngày 27/2/2009, VINAGOLF với tư cách là chủ đầu tư đã tổ chức lễ khởi công hạ tầng của dự án “khu nhà ở VINAGOLF - Hàn Thuyên – Đà Lạt”, tại đường Hàn Thuyên, phường 5, Tp. Đà Lạt.
- Dự án đã hoàn thành bàn giao trong quý 4 năm 2010.

**e. Mô hình dự án:**



**2.2 Các dự án Công ty hợp tác, góp vốn hoặc tham gia cổ phần:**

**✚ Dự án Khách sạn Golf- Mỹ Tho**

**a. Khái quát về dự án:**



- Tên dự án: Khách sạn Golf- Mỹ Tho.
- Địa điểm xây dựng dự án: đường Tết Mậu Thân, Tp Mỹ Tho, Tiền Giang.
- Chủ đầu tư: Công ty cổ phần Du lịch Mê Kông Mỹ Tho.
- Quy mô dự án:
  - Dự án có diện tích đất: 14.812,4 m<sup>2</sup>
  - Diện tích xây dựng: 5.756 m<sup>2</sup>
  - Tổng vốn đầu tư dự kiến: **214.276.000.000 đồng**
- Số vốn VNG dự kiến góp: 20.000.000.000 đồng

Đến thời điểm hiện tại, VNG đã góp được 8.500.000.000 đồng và đã được cấp Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần.

**b. Tình hình triển khai thực hiện dự án:**

- Khởi công ngày 28/11/2009 đã tiến hành đúc ép cọc và san lấp mặt bằng

**c. Mô hình dự án:**



**✚ Dự án Khu du lịch sinh thái Golf- Côn Đảo**

**a. Khái quát về dự án:**

- Tên dự án: Khu du lịch sinh thái Golf- Côn Đảo.

- Địa điểm xây dựng dự án: đảo Hòn Tre lớn và Bãi Nhát, huyện Côn Đảo, Bà Rịa- Vũng tàu.
- Chủ đầu tư: Ban quản lý Vườn quốc gia Côn Đảo.
- Quy mô dự án: Dự án với tổng diện tích trên 80 ha, nằm ở khu vực Bãi Nhát và khu vực Hòn Tre Lớn với hơn 74 ha diện tích có rừng tự nhiên. Khoảng cách từ cảng Bến Đầm đến khu vực Hòn Tre Lớn là khoảng 7 km.
- Tổng vốn đầu tư dự kiến: **103.040.000.000 đồng**
- Số tiền VNG dự kiến góp: 50.000.000.000 đồng

Đến thời điểm hiện tại, công ty đã góp gần 40 triệu và sẽ tiếp tục góp tiếp khi dự án được cấp phép.

#### **b. Tình hình triển khai thực hiện dự án:**

VNG đã ký biên bản thỏa thuận địa điểm quy hoạch và đầu tư với Ban quản lý của Vườn Quốc gia Côn Đảo.

Ban quản lý Vườn quốc gia Côn Đảo sẽ góp vốn bằng giá trị tiền thuê môi trường rừng, môi trường biển, còn VNG sẽ góp vốn bằng giá trị cơ sở vật chất.

Dự án đang được trình UBND tỉnh Bà Rịa- Vũng Tàu để cấp phép.

#### **🚩 Dự án Khách sạn Golf- Vũng Tàu:**

##### **a. Khái quát về dự án:**

- Tên dự án: Khách sạn 5 sao Golf- Vũng Tàu.
- Địa điểm xây dựng dự án: 90 Hạ Long, Bãi Dứa, Bà Rịa- Vũng tàu.
- Chủ đầu tư: Công ty cổ phần Du lịch Golf- Vũng Tàu.
- Quy mô dự án:
  - Diện tích đất: 8.000 m<sup>2</sup>
  - Tổng vốn đầu tư dự kiến: **100.000.000.000 đồng**
- Số tiền VNG dự kiến góp: 20.000.000.000 đồng

Đến thời điểm hiện tại, VNG đã góp được 11.600.000.000 đồng

##### **b. Tình hình triển khai thực hiện dự án:**

Dự án đã được phát quang, xây hàng rào bảo vệ.

Trong quý 2/2010 đã mời chọn tư vấn lập dự án và quy hoạch.

Hiện tại dự án đang được tiến hành lập thủ tục cấp chủ quyền.

**✚ Dự án khu vui chơi giải trí, thể thao Du lịch Minh Đạm**

- Tên dự án: Khu vui chơi giải trí, thể thao Du lịch Minh Đạm.
- Địa điểm xây dựng dự án: núi Minh Đạm thị trấn Phước Hải và mũi Nghinh Phong- Tp. Vũng Tàu.
- Chủ đầu tư: Công ty cổ phần giải trí, thể thao Du lịch Minh Đạm.
- Quy mô dự án:
  - Diện tích dự án: 236.123 m<sup>2</sup>
  - Tổng vốn đầu tư dự kiến: **20.000.000.000 đồng**
- Số tiền VNG dự kiến góp: 4.000.000.000 đồng

Đến nay VNG đã góp được 360 trđ và sẽ tiếp tục góp theo tiến độ thực hiện của dự án

- Dự án đang trong giai đoạn xin phép thực hiện.

**2.3 Các công trình công ty sửa chữa và nâng cấp:**

TÊN CÔNG TRÌNH	MỤC ĐÍCH	SỐ TIỀN (VND)
Khu nhà ở VINAGOLF - Hàn Thuyên	Sửa chữa, nâng cấp	3.000.000.000
Khách sạn Golf 3- Đà Lạt	Tu bổ, sửa chữa	2.000.000.000
Khách sạn Golf Cần Thơ	Tu bổ, sửa chữa	3.000.000.000
Khách sạn Golf Hội An	Sửa chữa, nâng cấp	2.000.000.000

**3. Kế hoạch sử dụng số tiền thu được từ đợt phát hành:**

Các dự án VNG dự kiến dùng để huy động vốn của đợt phát hành lần này gồm

Tên dự án	Tổng vốn đầu tư (Triệu VND)	Vốn VNG dự kiến góp (Triệu VND)	Vốn vay (Triệu VND)	Vốn huy động Đợt 1 (Triệu VND)
Khách sạn Golf 1 - Đà Lạt	289.000	289.000	32.000	8.000
Khách sạn Golf- Mỹ Tho	214.000	10.000		5.000
Khu DL sinh thái Golf - Côn Đảo	103.000	50.000		4.000
Khách sạn Golf Vũng Tàu	100.000	40.000	4.000	5.000
Khu du lịch sinh thái giải trí và thể thao Minh Đạm	20.000	4.000		2.000

Căn cứ Nghị quyết HĐQT thông qua giá phát hành và kế hoạch sử dụng vốn trên cơ sở phương án sử dụng vốn đã được ĐHCĐ bất thường năm 2010 thông qua. Với 70 tỷ đồng thu được từ đợt phát hành Công ty dự kiến kế hoạch sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán như sau

TT	Nội dung	Số tiền sử dụng (VND)
<b>1</b>	<b>Dùng để thanh toán vốn gốc và lãi vay (đã sử dụng để đầu tư cho các dự án) cho Ngân hàng, cụ thể:</b>	<b>36.000.000.000</b>
1.1	Khách sạn Golf 1- Đà Lạt	32.000.000.000
1.2	Khách sạn Golf - Vũng Tàu	4.000.000.000
<b>2</b>	<b>Đầu tư góp vốn theo tiến độ cho các dự án mới:</b>	<b>24.000.000.000</b>
2.1	Khách sạn Golf 1 - Đà Lạt	8.000.000.000
2.2	Khách sạn Golf- Mỹ Tho	5.000.000.000
2.3	Khu du lịch sinh thái Golf-Côn Đảo	4.000.000.000
2.4	Khách sạn Golf Vũng Tàu	5.000.000.000
2.5	Khu du lịch sinh thái giải trí và thể thao Minh Đạm	2.000.000.000
<b>3</b>	<b>Đầu tư bổ sung, sửa chữa nâng cấp các dự án:</b>	<b>10.000.000.000</b>
3.1	Khu nhà ở VINAGOLF - Hàn Thuyên - Đà Lạt	3.000.000.000
3.2	Khách sạn Golf 3 - Đà Lạt	2.000.000.000
3.3	Khách sạn Golf Cần Thơ	3.000.000.000
3.4	Khách sạn Golf Hội An- Quảng Nam	2.000.000.000
	<b>Tổng Cộng</b>	<b>70.000.000.000</b>

## **VII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT CHÀO BÁN**

### **1. Tổ chức chào bán:**

#### **CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH GOLF VIỆT NAM**

Địa chỉ: 37 Đường 3/2, Phường 8, TP. Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu

Điện thoại: (84.64) 359 6007 Fax: (84.64) 359 6008

### **2. Công ty kiểm toán:**

#### **CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN THĂNG LONG – TDK**

Địa chỉ: số 23/61 Trần Duy Hưng, Quận Cầu Giấy, Hà Nội

Điện thoại: (84.4) 62510008 Fax: (84.4) 62511327

### **3. Tổ chức tư vấn:**

#### **CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN THĂNG LONG**

Trụ sở chính: 273 Kim Mã. Phường Giảng Võ, Quận Ba Đình. Hà Nội

Điện thoại: (84. 4) 3726 2600 Fax: (84.4) 3726 2601

Chi nhánh HCM: Tòa nhà PetroVietnam, số 1-5 Lê Duẩn, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (84. 8) 3910 6411 Fax: (84.8) 3910 6153

**VIII. PHỤ LỤC**

1. **Phụ lục I:** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
2. **Phụ lục II:** Bản sao hợp lệ Điều lệ công ty
3. **Phụ lục III:** Báo cáo tài chính kiểm toán 2008, 2009 và năm 2010
4. **Phụ lục IV:** Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2010 và Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường thông qua phương án và giá phát hành
5. **Phụ lục V:** Danh sách cổ đông thời điểm 06/12/2010

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 22 tháng 03 năm 2011

**TỔ CHỨC PHÁT HÀNH**

**CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

**TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT**





*Trinh Hằng*

*Trần Thái Hòa*



**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**KẾ TOÁN TRƯỞNG**

*Trinh Cự Kha*

**TỔ CHỨC TƯ VẤN**

*Nguyễn Đức Hiệp*

**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN THĂNG LONG - CN. HỒ CHÍ MINH**



**THẨM THỊ THÚY**