

NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

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

1. TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ

Ông: Nguyễn Chí Sỹ

Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị

Bà: Nguyễn Thị Hoàng Yến

Chức vụ: Giám đốc Công ty

Bà: Hoàng Thị Yến Nga

Chức vụ: Phó Giám đốc kiêm Kế toán trưởng

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

Đại diện theo pháp luật: Bà Phạm Thị Tuyết Mai

Chức vụ: Giám đốc Công ty

Bản cáo bạch này là một phần của Hồ sơ xin đăng ký giao dịch cổ phiếu do Công ty Chứng khoán NHCTVN tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty cổ phần Hacinco. 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 Hacinco cung cấp.

II. CÁC KHÁI NIỆM

- Công ty: Công ty Cổ phần Hacinco
- TTCK: Thị trường chứng khoán
- UBCKNN: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
- TTGDCK: Trung tâm giao dịch Chứng khoán Hà Nội

III. TÌNH HÌNH VÀ CÁC ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ

1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

Khách sạn Hacinco nguyên là bộ phận trực thuộc Công ty Đầu tư xây dựng số II Hà Nội, tên gọi ban đầu của Khách sạn là Khách sạn Công ty đầu tư xây dựng số II Hà Nội, tên giao dịch là Khách sạn Hacinco.

Đến ngày 07/10/1999, Khách sạn chuyển đổi thành Công ty Cổ phần Hacinco theo Quyết định số 4161/QĐ-UB của UBND Thành phố Hà Nội.

Giới thiệu về tổ chức phát hành:

- Tên Công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN HACINCO
- Tên Tiếng Anh: HACINCO JOINT STOCK COMPANY
- Tên viết tắt: HSC
- Trụ sở: 110 Thái Thịnh, Quận Đống Đa, Hà Nội
- Điện thoại: 04.8574444 – 04.8574040
- Fax: 04.8572626
- Vốn điều lệ: 5.800.000.000 đồng (Vốn thực góp)
- Thời gian hoạt động: 40 năm kể từ ngày Công ty được cấp Giấy CNĐKKD
- Cơ cấu sở hữu: (đến thời điểm 31/03/2005)

Cổ đông	Giá trị vốn cổ phần (VNĐ)	Số cổ phần nắm giữ (cổ phần)	Số lượng cổ đông	Tỷ lệ sở hữu %
Nhà nước	775.100.000	77.510	01	13.36%
Cổ đông khác	5.024.900.000	502.490	103	86.64%
Tổng cộng	5.800.000.000	580.000	104	100%

* Ông Nguyễn Chí Sỹ là người đại diện phần vốn Nhà nước tại Công ty cổ phần Hacinco

- Tổng diện tích mặt bằng do Công ty quản lý: 3.450 m²
- Tài khoản Việt Nam đồng: 0011000242568
- Mã số thuế: 0100950421 Mở tại: Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam

▪ Lĩnh vực đăng ký kinh doanh:

- Kinh doanh khách sạn, ăn uống giải khát; Du lịch lữ hành; Dịch vụ văn hoá, thể thao, vui chơi giải trí, vũ trường, vật lý trị liệu; Buôn bán tư liệu sản xuất, tư liệu tiêu dùng; Xây lắp công trình dân dụng và công nghiệp; Kinh doanh rượu và thuốc lá; Dịch vụ cho thuê nhà ở, văn phòng làm việc.

2. DANH SÁCH CỔ ĐÔNG SÁNG LẬP VÀ TỶ LỆ CỔ PHẦN NĂM GIỮ

Đến thời điểm 31/03/2005, số lượng cổ đông sáng lập của Công ty gồm có 104 thể nhân và pháp nhân (Danh sách cổ đông sáng lập được đính kèm Bản cáo bạch này)

3. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

3.1. Sản phẩm dịch vụ chính

Sản lượng giá trị dịch vụ qua các năm 2003-2004

Doanh thu của Công ty trong hai năm gần nhất được phân loại theo loại hình kinh doanh sau:

Đơn vị: đồng

STT	Doanh thu	2003	2004
1	Kinh doanh ăn uống	1.786.919.710	1.622.712.638
2	Kinh doanh cho thuê buồng phòng	2.208.866.530	2.483.702.838
3	Kinh doanh các dịch vụ khác	707.065.681	652.002.600
4	Tổng cộng doanh thu	4.702.851.921	4.758.418.076

Nguồn: do Công ty Cổ phần Hacinco cung cấp

Hoạt động kinh doanh cho thuê buồng phòng

- Trong toàn bộ hoạt động kinh doanh của Công ty, dịch vụ cho thuê buồng phòng luôn chiếm tỷ lệ lớn nhất trong tổng doanh thu, chiếm 46.96%, 52.19% lần lượt trong các năm 2003, 2004. Khách thuê phòng của Công ty gồm cả khách du lịch và khách đi công tác trong và ngoài nước, trong đó lượng khách nước ngoài là chủ yếu, chiếm 95%; khách thuê phòng tại khách sạn chủ yếu là khách Trung Quốc và Hàn Quốc, còn lại là khách quốc tế và khách nội địa. Trong Quý IV/2004, khách sạn bị ảnh hưởng lớn bởi thủ tục xuất nhập cảnh giữa Việt Nam và Trung quốc chưa được thông suốt, lượng khách Trung quốc không vào được Hà Nội. Do vậy, hiệu suất sử

dụng phòng trong Quý IV/2004 chỉ đạt 63,3% thấp hơn nhiều so với cùng kỳ năm 2003 (đạt hiệu suất 90%)

- Một số chỉ tiêu hoạt động kinh doanh cho thuê phòng:

Số lượng phòng cho thuê:	48 phòng
Giá thuê đối với người VN:	250.000 đồng/phòng/đêm
Giá thuê đối với người nước ngoài:	25 -30 USD
Hệ số sử dụng phòng:	70-75%

Kinh doanh dịch vụ nhà hàng:

- Dịch vụ nhà hàng chiếm tỷ trọng lớn thứ hai sau dịch vụ cho thuê buồng phòng, chiếm 34.10% trong tổng doanh thu năm 2004. Các dịch vụ chủ yếu là phục vụ tiệc cưới, hội thảo, tiệc tổng kết, sinh nhật, mừng thọ, bán lẻ...Hiện nay, Khách sạn Hacinco được tín nhiệm bởi các khách hàng trên địa bàn, đặc biệt là đối với các khách hàng có nhu cầu tổ chức tiệc cưới, hội thảo, tổng kết. Các món ăn Âu, Á đa dạng và phong phú do các nghệ nhân và chuyên gia bậc cao đảm nhiệm, địa thế mặt tiền rộng rãi với bãi đỗ xe thuận lợi, cảnh quan sân vườn đẹp, do vậy khách sạn luôn là điểm lựa chọn yêu thích của người tiêu dùng để tổ chức tiệc cưới hỏi và tổ chức hội thảo. Nguồn thu từ dịch vụ này luôn ổn định và đạt mức cao vào mùa cưới hàng năm.

Kinh doanh các dịch vụ khác

- Bao gồm : sân tennis, sauna massage, phòng cắt tóc, tắm hơi, mua vé máy bay, gia hạn visa...

3.2. Kế hoạch phát triển kinh doanh

- Không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ ăn uống, phòng nghỉ và các dịch vụ khác
- Trong năm 2005, tổng sửa chữa và thay mới các trang thiết bị trong phòng nghỉ như: ga gối, đệm , trang thiết bị vệ sinh, cải tạo sân vườn, nâng cấp khu dịch vụ bao gồm: sân tennis, phòng cắt tóc, sauna massage. Nhận được chứng chỉ ISO 9001-2000 về quản lý chất lượng dịch vụ và đạt được tiêu chuẩn khách sạn 3 sao;
- Đối với các trung tâm du lịch lữ hành hoặc các cơ quan thường xuyên gửi khách, hợp đồng được giảm giá từ 10% - 20% theo giá công bố. Các tiệc từ 20 mâm đến 70 mâm được hưởng 01 khuyến mãi, từ 80 mâm trở lên được hưởng 02 khuyến mãi;

- Duy trì hợp đồng tour khách với các hãng lữ hành đảm bảo lượng khách hàng ổn định trong thời gian dài;
- Chính sách tiếp thị: Công ty tham gia quảng cáo trên các website của tổng cục du lịch, các tạp chí...;
- Đầu tư 02 tỷ đồng mua cổ phần của Công ty đầu tư xây dựng số 2 Hà Nội khi Công ty này chuyển sang mô hình Công ty cổ phần và một số các công ty niêm yết trên TTCK;
- Hàng năm cử cán bộ quản lý và công nhân viên đi học nâng cao nghiệp vụ quản lý và kỹ thuật để chuẩn bị lực lượng lao động thay thế cho các cán bộ sắp nghỉ hưu đồng thời nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng.
- Mở thêm ngành nghề kinh doanh dịch vụ theo giấy phép kinh doanh

4. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG NĂM 2003 - 2004

4.1. Kết quả hoạt động kinh doanh

Đơn vị: Đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2003	Năm 2004
1	Tổng giá trị tài sản	7.496.487.163	7.533.373.008
2	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	4.702.851.921	4.758.418.076
3	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	1.266.964.866	1.293.815.343
4	Lợi nhuận khác	43.283.782	16.471.000
5	Lợi nhuận trước thuế	1.310.248.648	1.310.286.343
6	Lợi nhuận sau thuế	890.969.081	943.406.167
7	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	91.13%	92.22%
8	Tỷ lệ trả cổ tức	14%	15%

Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán của Công ty năm 2003, 2004

4.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2004

Trong năm 2004, hoạt động của Công ty gặp nhiều khó khăn do bị ảnh hưởng bởi các nguyên nhân khách quan như:

- Dịch cúm gia cầm lan rộng trên nhiều tỉnh thành và vẫn chưa kiểm soát được gây ảnh hưởng tới lượng khách du lịch vào Việt Nam;
- Quy chế mới về việc đón khách du lịch Trung Quốc đi bằng thẻ Thông hành. Do Hai nước chưa thống nhất được quy chế, thủ tục đón khách Trung Quốc nhập cảnh, khách Trung Quốc chỉ vào được Hạ Long, không lên được Hà Nội và địa phương khác. Chính vì vậy, trong quý IV/2004 không có khách du

lich Trung Quốc đi bằng thẻ lưu trú tại Khách sạn, phần nào ảnh hưởng đến hiệu suất buồng phòng giảm so cùng kỳ năm trước;

- Từ quý III/2004, do Nhà nước công bố chính sách tiền lương mới; Giá cả thị trường như lương thực, thực phẩm, xăng dầu, hàng tiêu dùng... tăng đột biến làm tăng chi phí giá thành, ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh năm 2004;
- Giải toả nút Ngã tư sở nên Công ty không còn quây bia 324 Tây Sơn, làm giảm doanh thu: 170 triệu đồng so với năm 2003.

5. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN GIÁM ĐỐC, BAN KIỂM SOÁT

A. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

1. ÔNG NGUYỄN CHÍ SỸ

◆ Chức vụ hiện tại:	Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty
◆ Giới tính:	Nam
◆ Ngày tháng năm sinh:	08/04/1952
◆ Nơi sinh:	Phả Lại – Hải Dương
◆ Địa chỉ thường trú:	46 Ngõ 310 Đường Nghi Tàm – Tây Hồ – Hà Nội
◆ Điện thoại:	0903403828
◆ Trình độ văn hoá:	Đại học
◆ Trình độ chuyên môn:	Kỹ sư xây dựng, cử nhân kinh tế
◆ Quá trình công tác:	
1975 – 1985	Cán bộ kỹ thuật, chỉ huy trưởng công trình, trưởng phòng kỹ thuật Công ty xây dựng dân dụng Hà Nội
1986 – 1992	Phó Giám đốc Công ty xây dựng dân dụng Hà Nội
1992 – 1993	Giám đốc Công ty đầu tư phát triển đô thị Hà Nội
1994 - đến nay	Giám đốc Công ty đầu tư xây dựng số 2 Hà Nội – Hacinco

1999 - đến nay	Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Hacinco
◆ Số cổ phần nắm giữ:	16.000
◆ Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu	Không
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không

2. BÀ TRẦN THỊ TÂM

◆ Chức vụ hiện tại:	Phó Chủ tịch HĐQT Công ty
◆ Giới tính:	Nữ
◆ Ngày tháng năm sinh:	30/04/1941
◆ Nơi sinh:	thị xã Quảng Yên – Quảng Ninh
◆ Địa chỉ thường trú:	Ngõ 291 ngách 20 nhà số 7, Đường Lạc Long Quân
◆ Điện thoại:	7.536607
◆ Trình độ văn hoá:	Đại học
◆ Trình độ chuyên môn:	Đại học kinh tế
◆ Quá trình công tác:	
1963 – 1973	Phó quản đốc Nhà máy
1978 -1984	Phó phòng kế hoạch Công ty Than Uông Bí – Quảng Ninh
1985 – 1990	Chuyên viên Ủy ban kế hoạch tỉnh Quảng Ninh
1991 – 1992	Giám đốc chi nhánh Công ty Proximex – Bộ Thương Mại tại Quảng Ninh
1993 – 1994	Giám đốc Chi nhánh Tổng Công ty Hồ Tây thuộc Ban Tài chính Trung ương tại Quảng Ninh

1999 - đến nay	Phó Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Hacinco
◆ Số cổ phần nắm giữ:	36.420
◆ Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu	Không
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty	Không

3. ÔNG TỔNG CÔNG LỢI

◆ Chức vụ hiện tại:	Ủy viên HĐQT Công ty
◆ Giới tính:	Nam
◆ Ngày tháng năm sinh:	03/02/1958
◆ Nơi sinh:	An Lão, Bình Lục, Hà Nam
◆ Địa chỉ thường trú:	45 Phố Nam Ngự, Hà Nội
◆ Điện thoại:	8.221238 – 0913235055
◆ Trình độ văn hoá:	Đại học
◆ Trình độ chuyên môn:	Cử nhân kinh tế
◆ Quá trình công tác:	
1982 - 1993	làm việc tại Xí nghiệp Mỹ phẩm Hà Nội
1993 - đến nay	làm tại Công ty Thương mại xây dựng Đồng Tâm nay là Công ty Sơn Lucky House Việt Nam (Giám đốc Công ty Sơn Lucky House Việt Nam)
1999 - đến nay	Ủy viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Hacinco
◆ Số cổ phần nắm giữ:	40.000
◆ Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu	Không

- ◆ Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- ◆ Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

4. BÀ NGUYỄN THỊ HOÀNG YẾN

- ◆ Chức vụ hiện tại: Ủy viên HĐQT, Giám đốc điều hành Công ty
- ◆ Giới tính: Nữ
- ◆ Ngày tháng năm sinh: 08/12/1957
- ◆ Nơi sinh: Hà Nội
- ◆ Địa chỉ thường trú: 37 Dãy D tập thể Tổng cục an ninh - 105 Nguyễn Phong Sắc - Cầu Giấy, Hà Nội
- ◆ Điện thoại: 04. 7566272
- ◆ Trình độ văn hoá: Đại học
- ◆ Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- ◆ Quá trình công tác:
 - 1980 - 1986 Công ty Ăn uống Hồ Gươm
 - 1986 - 1989 Phó phòng Nghiệp vụ - Công ty Ăn uống Hồ Gươm
 - 1989 - 1992 Phó phòng Nghiệp vụ - Liên hiệp Ăn uống - Dịch vụ Hà Nội
 - 1993 - 1995 Phó Giám đốc Công ty Ăn uống - Dịch vụ SOFIA
 - 1995 – 1999 Giám đốc Khách sạn Hacinco
 - 1999 - đến nay Ủy viên HĐQT, Giám đốc Công ty cổ phần Hacinco
- ◆ Số cổ phần nắm giữ: 24.200
- ◆ Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không
- ◆ Hành vi vi phạm pháp luật: Không

- ◆ Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

5. BÀ HOÀNG THỊ YẾN NGA

- ◆ Chức vụ hiện tại: Ủy viên HĐQT, Phó Giám đốc kiêm Kế toán trưởng Công ty
- ◆ Giới tính: Nữ
- ◆ Ngày tháng năm sinh: 4/11/1956
- ◆ Nơi sinh: Hà Nội
- ◆ Địa chỉ thường trú: 289 phố Hoàng Văn Thái – Thanh Xuân – Hà Nội
- ◆ Điện thoại: 8.534949 – 0903449969
- ◆ Trình độ văn hoá: Đại học
- ◆ Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- ◆ Quá trình công tác:
 - 1978 – 1995 Kế toán Công ty Đầu tư xây dựng số II Hà Nội
 - 1995 - 1999 Phó giám đốc kiêm kế toán trưởng Khách sạn Hacinco
 - 1999 - đến nay Ủy viên HĐQT, Phó giám đốc kiêm kế toán trưởng Công ty cổ phần Hacinco
- ◆ Số cổ phần nắm giữ: 20.300
- ◆ Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không
- ◆ Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- ◆ Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

B. BAN GIÁM ĐỐC

1. BÀ NGUYỄN THỊ HOÀNG YẾN

- ◆ Chức vụ hiện tại: Ủy viên HĐQT, Giám đốc điều hành Công ty

- ◆ Lý lịch chi tiết Được nêu ở trên

2. BÀ HOÀNG THỊ YẾN NGA

- ◆ Chức vụ hiện tại: Ủy viên HĐQT, Phó Giám đốc kiêm Kế toán trưởng Công ty
- ◆ Lý lịch chi tiết: Được nêu ở trên

3. ÔNG NGUYỄN MẠNH PHÙNG

- ◆ Chức vụ hiện tại: Phó Giám đốc Công ty
- ◆ Giới tính: Nam
- ◆ Ngày tháng năm sinh: 11/06/1953
- ◆ Nơi sinh: Hà Nội
- ◆ Địa chỉ thường trú: 13 Ngõ I Phố Thanh Miếu, Hà Nội
- ◆ Điện thoại: 04. 8237584 - 0903456000
- ◆ Trình độ văn hoá: Đại học
- ◆ Trình độ chuyên môn: Kỹ sư xây dựng
- ◆ Quá trình công tác:
 - 1975 – 1978 Kỹ sư xây dựng Công ty Xây dựng Yên Bái
 - 1978 – 1997 Cộng tác viên xây dựng tại Công ty Đầu tư phát triển nhà Hà Nội
 - 1997 - đến nay Làm tại Công ty Cổ phần Hacinco
- ◆ Số cổ phần nắm giữ: 1.410
- ◆ Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu Không
- ◆ Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- ◆ Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

C. BAN KIỂM SOÁT

1. ÔNG NGÔ VĂN LẠC

- ◆ Chức vụ hiện tại: Trưởng Ban kiểm soát Công ty
- ◆ Giới tính: Nam
- ◆ Ngày tháng năm sinh: 10/03/1949
- ◆ Nơi sinh: Xã Tứ Mỹ – Huyện Tam Nông – Phú Thọ
- ◆ Địa chỉ thường trú: 155 Hoàng Văn Thái – Quận Thanh Xuân – HN
- ◆ Điện thoại: 8.534070 – 0913522954
- ◆ Trình độ văn hoá: Đại học
- ◆ Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kế toán Tài chính
- ◆ Quá trình công tác:
 - 6/1967 – 12/1969 Trung cấp quân giới
 - 12/1969 – 10/1976 Công tác tại chiến trường Miền Nam
 - 10/1976 – 10/1980 Đại học Tài chính kế toán
 - 10/1980 – 9/1999 Làm tại Cục Tài chính – Bộ Quốc Phòng
 - 9/1999 - đến nay Cục Kế hoạch và Đầu tư – BQP
 - 11/1999 - đến nay Ủy viên Ban kiểm soát Công ty cổ phần Hacinco
- ◆ Số cổ phần nắm giữ: 24.240
- ◆ Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu: Không
- ◆ Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- ◆ Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

2. ÔNG LÊ TUYẾN CỬ

- ◆ Chức vụ hiện tại: Ủy viên Ban kiểm soát Công ty
- ◆ Giới tính: Nam
- ◆ Ngày tháng năm sinh: 13/01/1956
- ◆ Nơi sinh: Bình lục - Hà Nam

- ◆ Địa chỉ thường trú: 16 Phố Nhân hoà - Nhân chính – Quận Thanh Xuân – Hà Nội
- ◆ Điện thoại: 8.581640 – 0903233384
- ◆ Trình độ văn hoá: Tiến sĩ
- ◆ Trình độ chuyên môn: Tiến sĩ kinh tế – kỹ sư cơ khí
- ◆ Quá trình công tác:
 - 1980 - 1982 Cán bộ kỹ thuật phục vụ trong Quân đội
 - 1983 – 1997 Công tác tại Tổng Công ty Xuất nhập khẩu máy của Bộ Thương mại
 - 1997 – 2000 Công tác tại Văn phòng Chính phủ
 - 2000 - đến nay Công tác tại Bộ Kế hoạch và Đầu tư
 - 1999 - đến nay Ủy viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Hacinco
- ◆ Số cổ phần nắm giữ: 12.000
- ◆ Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu Không
- ◆ Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- ◆ Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

6. TÀI SẢN

- Giá trị còn lại tài sản cố định hữu hình theo Báo cáo tài chính đã được kiểm toán tại thời điểm 31/12/2004: 4.513.151.498 đồng (Bốn tỷ, năm trăm mười ba triệu một trăm năm mươi một nghìn bốn trăm chín mươi tám đồng)

Trong đó:

- Tài sản cố định hữu hình:

Đơn vị: Đồng

STT	Chỉ tiêu	Nguyên giá (NG)	Giá trị còn lại (GTCL)	GTCL/NG (%)
1	Nhà cửa vật kiến trúc	5.653.636.500	4.261.751.964	75%
2	Máy móc thiết bị	398.882.337	25.518.941	6%
3	Thiết bị truyền dẫn	171.039.492	0	0%
4	Thiết bị văn phòng	932.274.647	225.880.593	24%
5	Tổng Cộng	7.155.832.976	4.513.151.498	63%

Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2004

7. KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC NĂM 2005-2007

STT	Nội dung	2005		2006		2007	
		Ngìn đồng	% tăng giảm so với năm 2004	Ngìn đồng	% tăng giảm so với năm 2005	Ngìn đồng	% tăng giảm so với năm 2006
1	Hệ số sử dụng phòng	70%		72%		75%	
2	Tổng doanh thu (đã trừ thuế TTĐB và VAT)	5.000.000	5.07	5.500.000	10.00	5.800.000	5.45
2.1	Doanh thu thuê phòng	2.500.000	0.53	2.700.000	8.00	2.800.000	3.70
2.2	Doanh thu ăn uống	1.800.000	9.44	2.000.000	11.11	2.200.000	10.00
2.3	Doanh thu khác	700.000	7.36	800.000	14.29	800.000	0.00
3	Tổng chi phí	3.640.000	5.56	4.000.000	9.89	4.200.000	5.00
4	Lợi nhuận trước thuế	1.360.000	3.79	1.500.000	10.29	1.600.000	6.67
5	Lợi nhuận sau thuế:	1.142.400		1.290.000		1.152.000	
5.1	Lợi nhuận sau thuế (chưa bao gồm phần miễn giảm 50% thuế TNDN)	979.200	3.79	1.080.000	10.3	1.152.000	6.6
5.2	50% thuế TNDN được miễn giảm để tăng vốn	190.400		210.000		0	
6	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/doanh thu thuần (5.1/2)	19.6%		19.64%		19.86%	
7	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế (5.1) /vốn chủ sở hữu	16.9%		18.62%		19.86%	
8	Tỷ lệ cổ tức	16%		17%		18%	

8. NHỮNG CĂN CỨ ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC NÓI TRÊN

DOANH THU THUẦN:

Trong 3 năm 2005, 2006, 2007: Công ty dự kiến doanh thu tăng trưởng bình quân 6.66%, đạt tương ứng 5 tỷ đồng, 5.5 tỷ đồng và 5.8 tỷ đồng. Đây là mức doanh thu dự kiến khiêm tốn mà Công ty đưa ra và có khả năng đạt được trong các năm tới. Trong tổng doanh thu thuần dự kiến các năm, doanh thu ăn uống và doanh thu cho thuê phòng chiếm tỷ trọng lớn nhất là 36% và 50%, tăng bình quân 10%, 6%.

Đối với doanh thu ăn uống: Việc tăng trưởng doanh thu ăn uống xuất phát từ các nguyên nhân sau:

i, Khách sạn Hacinco đã trở thành địa chỉ tin cậy để người tiêu dùng lựa chọn tổ chức tiệc cưới do đảm bảo chất lượng các món ăn, trình độ tổ chức chuyên nghiệp, địa điểm rộng rãi sang trọng với giá cả phải chăng so với các khách sạn cùng quy mô trên địa bàn, khách sạn luôn trong tình trạng hoạt động quá tải vào mùa cưới. Đặc biệt, dịch

vụ tổ chức hội thảo, tiệc tổng kết ngày càng có nhiều khách hàng do Công ty thường xuyên tiếp thị tới các Công ty trên địa bàn duy trì tốt quan hệ với các khách hàng cũ và đặc biệt luôn giữ vững được chất lượng sản phẩm ăn uống, phục vụ tận tình, chu đáo. Đây là nguyên nhân chính dẫn tới doanh thu từ dịch vụ ngày càng tăng.

ii, Trong 5 năm qua, mức độ tăng trưởng bình quân doanh thu dịch vụ ăn uống của Công ty luôn đạt được tỷ lệ như trên, đó cũng là căn cứ để Công ty xây dựng kế hoạch cho các năm tiếp theo;

Đối với doanh thu cho thuê phòng: tăng mạnh trong năm 2006 là 8% xuất phát từ các nguyên nhân sau:

i, Thành phần khách du lịch đến Công ty từ năm 2005 đã có xu hướng thay đổi: lượng khách Hàn Quốc chiếm tỷ lệ trên tổng khách du lịch đến khách sạn ngày càng nhiều trong khi lượng khách Trung Quốc giảm bớt. Đây cũng là chiến lược của Công ty để tăng doanh thu trong các năm tới. Lý do: các khách Hàn Quốc đến khách sạn theo tour từ các trung tâm du lịch lữ hành ngày càng nhiều sau Chính phủ ban hành quy định miễn visa đơn phương cho Nhật Bản và Hàn Quốc. Mức giá cho thuê phòng đối với các khách hàng này cao hơn so với khách du lịch Trung quốc (trước đây thường chiếm 95% trong tổng khách thuê phòng của khách sạn). Như vậy, sự tăng trưởng số lượng khách du lịch đến Công ty và sự điều chỉnh giá thuê phòng sau khi nâng cấp khách sạn là một trong các nguyên nhân quan trọng tăng doanh thu thuê phòng của Công ty;

ii, Trong năm 2005, Công ty tiến hành sửa chữa, nâng cấp lại toàn bộ các phòng cho thuê trong khách sạn bao gồm: thay đệm lò so Hàn Quốc, chăn ga gối và rèm cửa, trang bị mới các thiết bị vệ sinh ...Sau khi tiến hành nâng cấp tiện nghi sinh hoạt và chất lượng phục vụ khách thuê phòng của khách sạn, khách sạn sẽ tăng mức giá thuê phòng đối với khách hàng trong nước và quốc tế lên tương ứng với mặt bằng giá cả chung của thị trường đối với khách sạn 3 sao.

TỔNG CHI PHÍ

Trong 3 năm 2005 – 2007, Công ty cố gắng duy trì tỷ lệ tổng chi phí trên tổng doanh thu là 72.7%. Các yếu tố để Công ty có thể quản lý chi phí tối ưu của bao gồm:

i, Công ty đã thực hiện được việc quản lý định mức chi phí và luôn đạt tỷ lệ tổng chi phí trên tổng doanh thu các năm trước từ 72 – 73%;

ii, Chủ động tìm kiếm nguồn cung cấp nguyên liệu, hàng hoá, thực phẩm tươi sống với chất lượng cao theo giá bán buôn để hạn chế tối thiểu việc điều chỉnh giá bán nhằm tạo lợi thế cạnh tranh trong mùa cưới;

ii, Công ty thực hiện nhiều biện pháp tiết kiệm chi phí như: đề ra Quy chế sử dụng điện và nước trong Công ty để tránh gây lãng phí, tự sửa chữa thường xuyên và nâng cấp nhiều hạng mục công trình, điều động nhân lực tăng ca phục vụ những ngày cao điểm nhằm hạn chế chi phí phát sinh, góp phần giảm chi phí giá thành để đạt hiệu quả kinh tế trong kinh doanh;

iii, Từ khi chuyển sang hoạt động theo mô hình Công ty cổ phần, Công ty đã thực hiện việc trích khấu hao nhanh để mở rộng sản xuất kinh doanh, bổ sung thiết bị cần thiết và nâng cấp cơ sở bằng nguồn khấu hao nhanh. Chính vì vậy, trong hơn 5 năm hoạt động, tài sản cố định của Công ty đã khấu hao được gần 50%, vật rở tiền mau hỏng đã khấu hao gần 80% (tương ứng 1.454.600.000 đồng) trong khi các tài sản này vẫn còn tốt và có thể sử dụng trong nhiều kỳ kinh doanh nữa. Các chi phí phát sinh từ việc sử dụng những tài sản đã hết khấu hao hoặc khấu hao nhanh không được tính toán vào tổng chi phí chung của Công ty. Đây là một lợi thế của Công ty trong việc tính toán giá bán các dịch vụ đối với khách hàng có khả năng cạnh tranh với các khách sạn khác mà vẫn có lãi. Theo tính toán của Công ty, khi tăng mức giá dịch vụ so với mức giá hiện nay, giá dịch vụ của Công ty vẫn có khả năng thấp hơn 10% so với giá thị trường và đạt được mức lãi đã đề ra.

LỢI NHUẬN SAU THUẾ

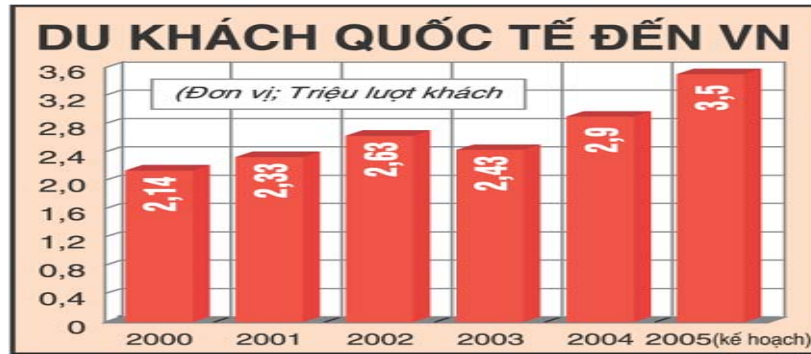
Trong 2 năm 2005, 2006, Công ty đăng ký giao dịch trên Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội và được miễn 50% thuế TNDN. Phần lợi nhuận sau thuế của Công ty được miễn giảm 50% TNDN trong năm 2005 và 2006 dự kiến là 190.400.000 đồng, 210.000.000 đồng.

Lợi nhuận sau thuế của Công ty (không bao gồm phần miễn giảm 50% thuế TNDN) trong 3 năm 2005 –2007 tăng trưởng đều, bình quân khoảng 7%.

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

A. ĐÁNH GIÁ VỀ TRIỂN VỌNG NGÀNH NGHỀ

Từ năm 1990 đến nay, du lịch nước ta đã có bước phát triển vượt bậc. Khách quốc tế tăng hơn 10 lần, từ 250 nghìn lượt năm 1990 lên 2.63 triệu lượt năm 2002 và 2.93 triệu lượt năm 2004, tăng 20.5% so với năm 2003. Dự kiến trong năm 2005, lượng khách quốc tế tới Việt Nam là 3.5 triệu khách. Khách nội địa tăng 13 lần, từ 1 triệu lượt năm 2000 lên 13 triệu lượt năm 2002 và 14.5 triệu lượt năm 2004, tăng 11.5 % so với năm 2003. Đây là mức tăng trưởng khá cao so với tốc độ tăng trưởng du lịch các nước trong khu vực và thế giới.



Thu nhập từ du lịch tăng trung bình 23.8%. Năm 1991 là 2.240 tỷ đồng, năm 2002 đạt 23.500 tỷ đồng, năm 2004 đạt 26.000 tỷ đồng). Cả nước hiện có hơn 74.300 phòng khách sạn.

Việt Nam hiện nay được đánh giá là một đất nước giàu tiềm năng về du lịch và là điểm đến an toàn cho các khách du lịch từ nhiều nước trên thế giới đặc biệt là sau thảm họa sóng thần và động đất xảy ra tại các nước du lịch như: Thailand, Malaysia... Trong 3 tháng đầu năm 2005, số lượng khách du lịch đăng ký qua các tour vào Việt Nam đã tăng 25%, số lượng khách đã đặt phòng tại các khách sạn 5 sao chiếm 65% - 80% số lượng phòng. Ngành du lịch được Chính phủ đánh giá là ngành kinh tế mũi nhọn trong chiến lược phát triển kinh tế xã hội, mục tiêu của ngành du lịch Việt Nam từ nay đến năm 2010 là đón khoảng 9 triệu khách quốc tế và 25 triệu khách nội địa. Nhằm thực hiện được mục tiêu này, các hoạt động xúc tiến du lịch được đẩy mạnh đặc biệt là việc quảng bá hình ảnh Việt Nam như một điểm đến an toàn trên các kênh quốc tế quan trọng. Không những vậy, các cơ chế chính sách về du lịch cũng tạo điều kiện và cơ hội để khách du lịch vào Việt Nam dễ dàng hơn như : ban hành quy định miễn visa song phương cho một số nước và đơn phương cho Nhật Bản và Hàn Quốc. Phối hợp liên ngành và địa phương tổ chức các lễ hội truyền thống, sự kiện lịch sử, văn hoá lớn của đất nước (Riêng năm 2004 đã tổ chức thành công các lễ kỷ niệm 50 năm chiến thắng Điện Biên Phủ, 50 ngày ký Hiệp định Geneva, Lễ hội Đền Hùng, Lễ hội hoa Đà Lạt, Seagames 22..). Trong tương lai, Khách sạn Hacinco với nhiều điều kiện kinh doanh thuận lợi và triển vọng ngành nghề tốt sẽ tận dụng tối đa những cơ hội kinh doanh mới để tăng trưởng và phát triển hơn nữa.

B. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC

Trên cơ sở phân tích hoạt động của Công ty trong năm 2003-2004, triển vọng ngành nghề của Công ty và các căn cứ để đạt được lợi nhuận và cổ tức trong các năm tới, chúng tôi nhận thấy kế hoạch kinh doanh của Công ty mang tính thực tiễn và có khả năng thực hiện được.

10. THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT NHƯNG CHƯA THỰC HIỆN CỦA TỔ CHỨC XIN ĐĂNG KÝ: KHÔNG CÓ

11. CÁC THÔNG TIN, CÁC TRANH CHẤP KIẾN TỤNG LIÊN QUAN TỚI CÔNG TY MÀ CÓ THỂ ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CẢ CHỨNG KHOÁN ĐĂNG KÝ: KHÔNG CÓ

IV. CHỨNG KHOÁN ĐĂNG KÝ

1. Loại chứng khoán

Cổ phiếu phổ thông

2. Mệnh giá

10.000 đồng/cổ phiếu (Mười nghìn đồng/cổ phiếu)

3. Tổng số chứng khoán đăng ký giao dịch

580.000 cổ phiếu

4. Phương pháp tính giá

Giá trị sổ sách mỗi cổ phiếu bằng

$$\frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu (31/12/2004)}}{\text{Tổng số cổ phiếu của Công ty}} = \frac{6.682.758.717 \text{ đồng}}{580.000 \text{ cổ phiếu}} = 11.522 \text{ đồng/cổ phiếu}$$

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

- Cho đến nay, Công ty vẫn chưa có cổ đông nước ngoài sở hữu cổ phiếu. Khi Công ty đăng ký giao dịch cổ phiếu trên TTGDCK, tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài sẽ tuân theo quy định tại Quyết định số 146/2003/QĐ-TTg ngày 17/07/2003 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam, trong đó quy định các tổ chức, cá nhân nước ngoài tham gia mua hoặc bán cổ phiếu trên TTCK được nắm giữ tối đa 30% tổng số cổ phần đăng ký giao dịch của tổ chức phát hành.

6. Các loại thuế có liên quan

- Theo Công văn số 5248/TC-CST ngày 29/04/2005 của Bộ trưởng Bộ Tài chính về việc ưu đãi thuế TNDN cho tổ chức đăng ký giao dịch tại TTGDCK Hà Nội, ngoài việc được hưởng các ưu đãi về thuế phù hợp với quy định của Luật Thuế TNDN hiện hành, Công ty còn được giảm 50% số thuế thu nhập doanh nghiệp trong 2 năm tiếp theo kể từ khi đăng ký giao dịch chứng khoán lần đầu tại TTGDCK.

V. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC ĐĂNG KÝ

1. TỔ CHỨC TƯ VẤN

Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Công thương Việt Nam (IBS)

Trụ sở : 306 Bà Triệu, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội

Điện thoại: 04.9741764 – 04.9741865

Fax: 04.9741760

Email: ibs-ho@hn.vnn.vn

Chi nhánh IBS tại Thành phố Hồ Chí Minh

153 Hàm Nghi, Quận 1, Tp. HCM

Điện thoại: 08.9140200

Fax: 08.9140201

Email: ibs-hcm@hn.vnn.vn

2. TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

Công ty Cổ phần Kiểm toán và Tư vấn (A&C)

Trụ sở: 877 Đường Hồng Hà, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: 04. 9324139

Fax: 04. 9324113

Email: achn@smail.vnn.vn

VI. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. RỦI RO DO CÁC TÁC ĐỘNG CỦA TÌNH HÌNH KINH TẾ, CHÍNH TRỊ, XÃ HỘI

Khu vực Đông Nam Á nổi tiếng với nhiều địa điểm du lịch đẹp luôn có sức hấp dẫn đặc biệt với các du khách nước ngoài. Tận dụng những ưu điểm đó, các quốc gia trong khu vực đã chú trọng phát triển ngành du lịch trong nước, tăng sức cạnh tranh về du lịch thông qua các hoạt động quảng bá, khuyến mãi để lôi kéo các khách du lịch nước ngoài. Đặc biệt, sau khủng hoảng tài chính tiền tệ khu vực năm 1997, sau chiến tranh Iraq và dịch SARS, nhiều quốc gia như Thái Lan, Singapore, Trung quốc tập trung phát triển du lịch, dùng du lịch làm động lực phát triển kinh tế trong nước. Các nước này có chính sách hấp dẫn và linh hoạt để tạo điều kiện phát triển du lịch, phát huy lợi thế trong cạnh tranh quốc tế đặt ngành du lịch nước ta vào thế cạnh tranh gay gắt. Mặc dù ngành du lịch trong nước đã có sự chuyển biến đáng kể, nhưng ngành du lịch Việt Nam còn bộc lộ nhiều hạn chế như: chất lượng sản phẩm du lịch chưa cao, loại hình du lịch chưa phong phú, độc đáo, chưa đậm đà bản sắc dân tộc Việt Nam; giá cả đắt hơn so với một số nước trong khu vực, nhất là cước phí vận chuyển hàng không nên khả năng cạnh tranh yếu. Mặt khác, cách thức tổ chức sản phẩm du lịch trọn gói còn chưa mang tính chuyên nghiệp cao, sản phẩm du lịch chưa đa dạng ở bề rộng và bề sâu, lợi thế du lịch ở các địa phương chưa được khai thác và phát huy triệt để. Do vậy, Du lịch Việt Nam ít lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ cạnh tranh trực tiếp và gây ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động kinh doanh khách sạn trong nước.

2. RỦI RO VỀ LUẬT PHÁP

Khi tham gia đăng ký giao dịch cổ phiếu trên Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội, Công ty chịu sự điều chỉnh bởi các văn bản luật, nghị định, thông tư hướng dẫn liên quan đến chứng khoán và thị trường chứng khoán. Mặt khác, Công ty là một công ty cổ phần hoạt động theo Luật doanh nghiệp nên sự thay đổi về mặt chính sách của Nhà nước sẽ ảnh hưởng ít nhiều tới hoạt động quản trị và kinh doanh của doanh nghiệp.

3. RỦI RO ĐẶC THÙ

a. Rủi ro do cạnh tranh trong ngành khách sạn và du lịch

Hiện nay, đối thủ cạnh tranh của Công ty chủ yếu là các khách sạn 3 sao có cùng quy mô trên địa bàn Hà Nội và các khách sạn 3 sao đang được xây dựng thêm. Càng nhiều công ty tham gia cung cấp dịch vụ khách sạn thì thị phần kinh doanh của

Công ty ngày càng bị thu nhỏ lại, mức độ cạnh tranh để thu hút khách hàng ngày càng gay gắt hơn. Nhìn chung, đối với dịch vụ cho thuê phòng, khả năng cạnh tranh được thể hiện rõ rệt nhất ở mức giá cho thuê phòng. Khi các khách sạn cùng quy mô khác có chiến lược giảm giá thuê phòng để tăng mức độ cạnh tranh thì hoạt động kinh doanh của Công ty cũng sẽ bị ảnh hưởng ít nhiều. Tuy nhiên, việc giảm giá thuê phòng chỉ có thể thực hiện trong thời gian ngắn và khó có khả năng duy trì lâu dài vì sẽ tác động trực tiếp tới doanh thu của khách sạn đó. Mặt khác, khi giá thuê phòng trở lại mức ổn định và ngang bằng mức giá thị trường thì rất khó thuyết phục được khách hàng quay trở lại. Chính vì vậy, chính sách cạnh tranh của Công ty chủ yếu thể hiện ở việc giữ nguyên giá thuê phòng, tăng chất lượng dịch vụ cho khách hàng và đa dạng hoá các dịch vụ khách sạn. Khi đến với khách sạn, khách hàng được phục vụ chu đáo hơn, thưởng thức những món ăn ngon...đó sẽ là những yếu tố giữ khách về mặt lâu dài.

Đối với các khách sạn mới xây dựng, khả năng cạnh tranh còn thể hiện ở việc tiếp thu các ưu điểm của các khách sạn đã có, lựa chọn các địa điểm đẹp với hình thức xây dựng hiện đại. Các nghiên cứu cho thấy, các đặc tính về độ tuổi cũng sẽ dẫn tới tâm lý thuê phòng, các khách hàng trẻ tuổi sẽ đơn giản hơn, ít quan tâm đến tính tiện nghi và hiện đại của khách sạn so với các khách hàng lớn tuổi hay các doanh nhân. Khách sạn Hacinco với cơ sở vật chất kỹ thuật được cải tạo từ khối văn phòng làm việc nên chưa mang tính đồng bộ và hiện đại. Trong 10 năm hoạt động, hiệu suất kinh doanh của khách sạn luôn đạt mức cao, khách sạn không ngừng nâng cấp cải tạo và xây mới để tăng khả năng cạnh tranh và hiệu suất kinh doanh trong những năm tới.

b. Rủi ro do cơ chế chính sách của nhà nước đối với du lịch

Đây là rủi ro có tác động nhiều tới hoạt động kinh doanh của khách sạn. Rủi ro xảy ra khi các chủ trương và chính sách của Nhà nước về du lịch còn nhiều khó khăn, vướng mắc về thủ tục chưa tạo ra động lực để phát triển ngành du lịch như như: các khó khăn trong thủ tục xuất nhập cảnh, cơ chế hai giá đối với người nước ngoài, cước điện thoại hiện còn quá cao so với các nước trong khu vực...Nhiều điểm du lịch, khu du lịch khai thác ở dạng tự nhiên, chưa được đầu tư tôn tạo đúng mức. Việc bảo tồn nâng cấp các di tích lịch sử, văn hoá, nghệ thuật phục vụ cho hoạt động du lịch còn nhiều bất cập. Các chính sách quảng bá du lịch ở nước ngoài chưa đáp ứng yêu cầu thông tin của khách du lịch.

Mặc dù đã được Nhà nước đầu tư đáng kể, nhưng hệ thống hạ tầng cơ sở của Việt Nam còn rất yếu kém. Hệ thống giao thông không thuận tiện, đường xá chưa được nâng cấp đáng kể, tệ nạn kẹt xe xảy ra thường xuyên. Các phương tiện giao thông phục vụ cho du lịch còn nghèo nàn lạc hậu. Hàng không Việt Nam mặc dù đã đồng nhất được mức giá vé giữa người Việt nam và khách nước ngoài, nhưng tình trạng thay đổi giờ bay và huỷ chuyến bay đã làm ảnh hưởng khá nhiều tới lịch lưu trú của các khách du lịch nước ngoài.

c. Rủi ro khác

Các rủi ro mang tính khách quan do thiên tai hay bệnh dịch...mặc dù rất hiếm khi xảy ra nhưng lại ảnh hưởng nghiêm trọng tới hoạt động kinh doanh du lịch và khách sạn. Cụ thể: Dịch bệnh SARS và cúm gia cầm xảy ra trong thời gian qua ảnh hưởng đến sự an toàn khi du lịch tới các nước Châu Á, trong đó có Việt Nam, điều này làm giảm số lượng khách du lịch tới Việt Nam và gây ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của các Công ty kinh doanh khách sạn trong nước.

VII. PHỤ LỤC

1. **Phụ lục 1:** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
2. **Phụ lục 2:** Sổ theo dõi cổ đông
3. **Phụ lục 3:** Nghị quyết của HĐQT về đăng ký giao dịch cổ phiếu
4. **Phụ lục 4:** Báo cáo kiểm toán 2004

Hà Nội, ngày 20 tháng 05 năm 2005

CHỦ TỊCH HĐQT

NGUYỄN CHÍ SỸ

Các thành viên Hội đồng quản trị ký tên

TRẦN THỊ TÂM

TỔNG CÔNG LỢI

HOÀNG THỊ YẾN NGA

NGUYỄN THỊ HOÀNG YẾN