

MỘT SỐ NÉT CHÍNH VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN CÁP TREO NÚI BÀ TÂY NINH

Ngày 14/01/2016, Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HOSE) đã cấp Quyết định số 21/QĐ-SGDHCM cho Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh (TCT) niêm yết cổ phiếu trên HOSE. Theo dự kiến, ngày 18/03/2016 cổ phiếu của Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh sẽ chính thức giao dịch với mã chứng khoán TCT.

Để giúp quý vị độc giả có thêm thông tin, HOSE xin giới thiệu một số nét chính về lịch sử thành lập, quá trình hoạt động và những kết quả kinh doanh đáng chú ý của TCL trong thời gian qua.

PHẦN I: GIỚI THIỆU CHUNG

Tên gọi : **Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh**
Tên tiếng Anh : **TAY NINH CABLE CAR TOUR COMPANY**
Tên viết tắt : **TCT**
Trụ sở chính : Phường Ninh Sơn, Thành phố Tây Ninh, Tỉnh Tây Ninh
Điện thoại : (84 - 66) 3823 448 Fax: (84 - 66) 3823 448
Website : [hppt://www.catour.com.vn](http://www.catour.com.vn)
Giấy CNĐKDN : Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp công ty cổ phần số 3900309621 đăng ký lần đầu ngày 11/01/2001 và đăng ký thay đổi lần thứ 9 ngày 01/12/2014.
Vốn điều lệ : 127.880.000.000 đồng

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

- Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh tiền thân là bộ phận Cáp treo trực thuộc Công ty Du lịch Tây Ninh.

- Ngày 10/01/2001 bộ phận Cáp treo của Công ty Du lịch Tây Ninh chính thức chuyển thành Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh theo Quyết định số 15/QĐ-CT của Chủ tịch Ủy ban Nhân dân tỉnh Tây Ninh và Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp công ty cổ phần số 3900309621 đăng ký lần đầu ngày 11/01/2001 và đăng ký thay đổi lần thứ 9 ngày 01/12/2014. Công ty Cổ phần Du lịch-Thương mại Tây Ninh là công ty mẹ nắm cổ phần chi phối 51% đối với Công ty cổ phần Cáp treo núi Bà Tây Ninh

2. Phạm vi và lĩnh vực hoạt động của Công ty theo giấy ĐKKD:

- Vận chuyển du khách, hàng hóa vật tư bằng phương tiện cáp treo và máng trượt.

PHẦN II. VÀI NÉT VỀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CHÍNH CỦA CÔNG TY

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

Hiện nay Công ty đang cung cấp 4 nhóm dịch vụ chính, bao gồm: Vận chuyển du khách bằng Cáp treo từ chân núi lên Chùa Bà và ngược lại; Vận chuyển du khách bằng máng trượt từ chân núi lên Chùa Bà và ngược lại; Cho thuê quảng cáo trên cabin cáp treo; Vận chuyển du khách bằng xe lửa từ cổng vào chân núi; Kinh doanh bia. Cụ thể như sau:

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

Hệ thống cáp treo là một dây chuyền khép kín có khả năng hoạt động liên tục 24/24 giờ mỗi ngày, với chức năng là vận chuyển du khách và hàng hóa từ chân núi lên đến chùa Bà và ngược lại.

Hệ thống do Trung Quốc sản xuất theo công nghệ của Cộng hòa Áo, được đưa vào khai thác sử dụng năm 1998. Công suất phục vụ tối đa của Cáp treo là 500 lượt khách/giờ..

Công ty đã đầu tư thêm một hệ thống cáp treo loại cáp đơn tuần hoàn có bộ phận kẹp mở cáp tự động công nghệ Châu Âu, cabin 8 chỗ ngồi loại LW1, công suất thiết kế 2.400 lượt khách/ giờ, với tổng vốn đầu tư khoảng 208 tỷ đồng. Hệ thống cáp treo mới này chính thức khai trương vào ngày 10/2/2013 (ngày mừng 1 tết Nguyên Đán)

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

Hệ thống máng trượt do Trung Quốc sản xuất theo công nghệ của Đức được đưa và khai thác vào năm 2002.

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

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

➤ **Vận chuyển du khách bằng xe lửa từ cổng vào chân núi:** Dịch vụ này cũng được đưa vào sử dụng từ năm 2003 nhưng doanh thu chiếm tỷ lệ rất nhỏ trong tổng doanh thu của Công ty, khoảng 2,06%. Mục đích chính của loại hình dịch vụ này là vận chuyển khách du lịch từ cổng vào chân núi hoặc nhà ga cáp treo, máng trượt nên dù lợi nhuận

không cao nhưng Công ty vẫn tiếp tục duy trì loại hình dịch vụ này như một phần bổ sung cho các loại hình dịch vụ chính của mình.

➤ **Kinh doanh bia:** Đến năm 2014, Công ty mới nhận phân phối bia cho Công ty cổ phần Thương mại du lịch Tây Ninh (công ty mẹ của TCT).

Doanh thu thuần từng nhóm sản phẩm qua các năm

Đơn vị tính: triệu đồng

Khoản mục	Năm 2013		Năm 2014		9 tháng 2015	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Hoạt động vận chuyển	99.415	99,18%	109.300	87,79%	109.274	74,50%
Hoạt động quảng cáo	595	0,59%	539	0,43%	328	0,22%
Doanh thu bán hàng hóa (mặt hàng bia)	0	0,00%	14.427	11,59%	37.032	25,25%
Hoạt động khác	225	0,22%	231	0,19%	39	0,03%
Tổng doanh thu	100.235	100,00%	124.497	100,00%	146.672	100,00%

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán 2013, 2014, BCTC soát xét 6 tháng và BCTC quý 3 năm 2015

a. Nguyên vật liệu:

➤ *Nguồn nguyên vật liệu:*

Nguyên vật liệu của Công ty chủ yếu là nhiên liệu như xăng, dầu và điện sử dụng để vận hành hệ thống cáp treo phục vụ du khách.

Đối với hoạt động kinh doanh bia, nguồn hàng chủ yếu do Công ty cổ phần Thương mại du lịch Tây Ninh cung cấp. (Công ty TCT thực hiện phân phối cho công ty mẹ)

➤ *Sự ổn định của các nguồn cung cấp này:*

Hệ thống cáp treo chủ yếu được vận hành bằng điện. Nguồn điện được cung cấp bởi EVN và các máy phát dự phòng. Sản phẩm xăng dầu được bán tự do trên thị trường. Nhìn chung nguồn cung cấp nguyên vật liệu của Công ty đa dạng và ổn định.

Đối với mặt hàng bia, Công ty thực hiện phân phối cho Công ty mẹ nên nguồn cung cấp phụ thuộc vào Công ty mẹ ký kết với khách hàng.

➤ ***Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu tới doanh thu, lợi nhuận***

Hiện nay, giá điện và xăng dầu được điều tiết linh hoạt bởi Chính phủ. Lượng tiêu thụ nhiên liệu để vận hành cáp treo không lớn (gần 1,8 tỷ năm) nên không tác động lớn đến lợi nhuận của Công ty (Lợi nhuận sau thuế Công ty năm năm 2013 là 47,57 tỷ đồng và năm 2014 là 55,57 tỷ đồng).

Đối với giá bia: tác động đến doanh thu của Công ty nhưng ít có tác động lớn đến lợi nhuận do mặt hàng bia Công ty thực hiện phân phối cho Công ty mẹ.

b. Trình độ công nghệ

➤ **Hệ thống cáp treo**

Trước việc tăng trưởng quá lớn về số lượng khách đến Núi Bà Đen, nên công suất hoạt động của hai hệ thống cáp treo và máng trượt hiện có cũng không thể đáp ứng được nhu cầu của du khách. Công ty đã đầu tư thêm một hệ thống cáp treo loại cáp đơn tuần hoàn có bộ phận kẹp mở cáp tự động công nghệ Châu Âu, cabin 8 chỗ ngồi loại LW1, công suất thiết kế 2.400 lượt khách/ giờ, công suất lắp đặt ban đầu 1.800 lượt khách/ giờ với tổng vốn đầu tư khoảng 208 tỷ đồng. Hệ thống cáp treo mới này chính thức khai trương vào ngày 10/2/2013 (ngày mừng 1 tết Nguyên Đán).

➤ **Hệ thống máng trượt**

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

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

c. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty trong năm 2013, 2014 và 9 tháng đầu năm 2015

Một số chỉ tiêu về hoạt động kinh doanh:

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	+/- (%)	9 tháng 2015
Tổng giá trị tài sản	201.081	220.279	9,55%	248.292
Vốn chủ sở hữu	190.156	212.536	11,77%	235.567

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	+/- (%)	9 tháng 2015
Doanh thu thuần	100.236	124.497	24,20%	146.672
Lợi nhuận từ HĐKD (bao gồm LN từ HĐTC)	63.330	69.710	10,08%	75.697
Lợi nhuận khác	263	1.658	530,39%	115
Lợi nhuận trước thuế	63.593	71.369	12,23%	75.812
Lợi nhuận sau thuế	47.569	55.571	16,82%	59.322
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên VCSH bình quân	26,53%	27,60%	4,02%	26,48%
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	60,49%	57,53%	-4,89%	
Tỷ lệ cổ tức (%)	45%	25%	-44,44%	

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán 2013, 2014, BCTC soát xét 6 tháng và BCTC quý 3 năm 2015

- Tỷ lệ cổ tức năm 2014 đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua. Ngày 08/05/2015 Công ty đã thực hiện chốt danh sách cổ đông để trả cổ tức bằng tiền mặt là 2.500 đồng/cổ phiếu.

- Nhìn chung, tình hình hoạt động kinh doanh năm 2014 khá tốt. Các khoản doanh thu năm 2014 đều tăng so với cùng kỳ năm 2013. Đặc biệt, trong năm 2014 Công ty đã hạch toán 14,4 tỷ đồng doanh thu từ bán hàng hóa (mặt hàng bia), trong khi trước năm 2013 Công ty chưa kinh doanh mặt hàng này. Việc kinh doanh thêm mặt hàng bia đã góp phần tăng doanh thu của Công ty 24,2% so với cùng kỳ. Tuy nhiên, do giá vốn của mặt hàng bia cao tương đương với doanh thu (gần 14,4 tỷ đồng) nên biên lợi nhuận từ kinh doanh mặt hàng bia không đáng kể. Lợi nhuận của Công ty chủ yếu là kinh doanh cấp treo. Năm 2014, lợi nhuận trước thuế Công ty tăng gần 12,23% so với năm 2013 và đạt 110,65% kế hoạch năm 2014.

- Đến 9 tháng năm 2015, Lợi nhuận trước thuế của Công ty đạt 75,81 tỷ đồng, đạt 106,23% lợi nhuận trước thuế cả năm 2014 và đạt 108,21% kế hoạch lợi nhuận trước thuế năm 2015 (Năm 2015 lợi nhuận trước thuế kế hoạch là 70.060.000.000 đồng). Doanh thu 9 tháng đầu năm của Công ty thường rất cao do đây là mùa lễ hội Chùa Bà.

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

Việc nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới luôn được Công ty chú trọng, Phòng Kế

hoạch – Tổ chức – Hành chính là bộ phận chịu trách nhiệm chính trong hoạch định phương án phát triển các sản phẩm dịch vụ mới của Công ty. Hiện tại, Công ty đang thực hiện khảo sát định vị sơ bộ sơ đồ tuyến để xin chủ trương đầu tư thêm hệ thống cáp treo từ Chùa Bà lên đỉnh Núi. Hệ thống cáp hiện tại đưa khách từ mặt đất lên Chùa Bà (Chùa Bà nằm ở thân núi).

2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu năm 2013, 2014 và quý 3 năm 2015

Stt	Khoản mục	Năm	Năm	9 tháng
		2013	2014	2015
I.	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
1	Hệ số thanh toán ngắn hạn	7,05	12,06	9,81
2	Hệ số thanh toán nhanh	6,89	11,56	8,96
II.	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
1	Hệ số nợ/Tổng tài sản	5,4%	3,5%	5,1%
2	Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	5,7%	3,6%	5,4%
III.	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
1	Vòng quay hàng tồn kho bình quân	13,0	13,4	15,1
2	Doanh thu thuần/ Tổng tài sản bình quân	53,0%	59,1%	62,6%
IV.	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
1	Hệ số lợi nhuận sau thuế / Doanh thu thuần	47,5%	44,6%	40,4%
2	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân	26,5%	27,6%	26,5%
3	Tỷ suất lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	63,2%	56,0%	51,6%
4	Hệ số lợi nhuận sau thuế / Tổng tài sản bình quân	25,1%	26,4%	25,3%

Nhìn chung, so với năm 2014 chỉ tiêu tài chính của Công ty tốt hơn so với năm 2013:

- Hệ số thanh toán nhanh của công ty ở mức an toàn, hệ số này lớn hơn 0,5 lần, cụ thể là 11,56 lần. Vì vậy, công ty có thể trang trải các khoản nợ ngắn hạn mà không cần đến các nguồn thu hay doanh số bán hàng.

- Hệ số nợ/ tổng tài sản của công ty thấp, đảm bảo đủ nguồn vốn để đáp ứng các nghĩa vụ tài chính hiện tại và tương lai cho các chủ nợ, tuy nhiên sẽ không làm gia tăng khả năng sinh lợi cho cổ đông.

- Hệ số lợi nhuận sau thuế/ tổng tài sản bình quân đánh giá khả năng sinh lợi của 1 đồng vốn chủ sở hữu bỏ ra mua sắm tài sản cố định đưa vào sử dụng có hiệu quả hay không, hệ số này tương đối cao cho thấy cứ 1 đồng tài sản của công ty tạo ra được 0,25 đồng lợi nhuận cho thấy khả năng sinh lợi từ chính nguồn tài sản hoạt động của công ty là hiệu quả.

- Hệ số lợi nhuận sau thuế/ vốn chủ sở hữu bình quân: Một đồng vốn tự có của công ty bỏ ra tạo ra được 0,27 đồng lợi nhuận.

- Hệ số lợi nhuận sau thuế/ doanh thu thuần phản ánh khoản thu nhập sau thuế của công ty so với doanh thu, hệ số này cao làm tăng mức doanh lợi vốn chủ sở hữu, cổ phiếu của công ty sẽ có sức hấp dẫn đối với các nhà đầu tư.

- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân của Công ty 2 năm qua trên 25% và quý 3 năm 2015 đạt 26,5% (cao hơn mức yêu cầu về điều kiện niêm yết tại Sở giao dịch chứng khoán).

3. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức

a) Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trong các năm tiếp theo

➤ Kế hoạch kinh doanh của Công ty giai đoạn 2015 – 2018

	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
Doanh thu	177.550.000.000	193.831.000.000	201.727.000.000	209.973.000.000
Lợi nhuận trước thuế	70.060.000.000	73.258.000.000	76.921.000.000	80.767.000.000
Lợi nhuận sau thuế	54.646.800.000	58.606.400.000	61.536.800.000	64.613.600.000
Cổ tức	25,00%	30,00%	35,00%	40,00%
Vốn chủ sở hữu	235.213.264.604	255.455.664.604	272.234.464.604	285.696.064.604

(*)

LNST/Doanh thu	30,78%	30,24%	30,50%	30,77%
LNST/Vốn chủ sở hữu	23,23%	22,94%	22,60%	22,62%

(*) Vốn chủ sở hữu cuối kỳ được tính khi đã trừ phần cổ tức phải trả cho cổ đông theo tỷ lệ.

Kế hoạch kinh doanh năm 2015 đã được thông qua tại Đại hội cổ đông thường niên năm 2015.

b) Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức đã đề ra:

Kế hoạch về doanh thu tăng đột biến so với năm 2014 là do từ năm 2015 Công ty có doanh thu từ phân phối bia Heneken (năm 2015 dự kiến là 70.070.000.000 đồng). Lợi nhuận và cổ tức của Công ty giai đoạn 2015 – 2018 mỗi năm dự kiến tăng bình quân 4,9%. Kế hoạch tăng trưởng lợi nhuận giai đoạn 2015 - 2018 được Công ty xây dựng thận trọng do việc khấu hao hệ thống cáp treo mới. Kế hoạch được xây dựng dựa trên:

- Lượng khách sử dụng dịch vụ cáp treo của Công ty tăng hàng năm 5 %
- Giá vé bán cho khách sử dụng dịch vụ cáp treo tăng hàng năm 5%

PHẦN III. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY VÀ TRIỂN VỌNG PHÁT TRIỂN CỦA NGÀNH

1. Vị thế của Công ty:

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

- Công ty chiếm vị thế độc quyền kinh doanh vận chuyển cáp treo, máng trượt và các dịch vụ vui chơi giải trí khác tại khu du lịch Núi Bà, một trong những điểm du lịch tín ngưỡng thu hút đông du khách nhất khu vực Nam Bộ;
- Thị trường của Công ty rất lớn do tính chất đặc thù của du lịch tín ngưỡng là lượng khách rất ổn định và ngày càng có xu hướng tăng lên.
- Công ty cổ phần Du lịch – Thương mại Tây Ninh - đại diện phần vốn Nhà nước tại Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh - là đơn vị đầu đàn của tỉnh Tây Ninh trong lĩnh vực kinh doanh du lịch nên được hưởng nhiều ưu đãi và quan tâm của chính quyền.

- Ngoài Cáp treo Tây Ninh là mô hình cáp treo đầu tiên, hiện nay một số tỉnh thành đã đầu tư xây dựng cáp treo, chủ yếu tại các điểm du lịch như Cáp treo Đà Lạt dài 2,5km nối từ đỉnh đồi Rubin đến hồ Tuyền Lâm; Cáp treo Bà Nà dài 800m đưa du khách lên đỉnh núi Bà Nà - Đà Nẵng; Cáp treo dài 1,2km từ chùa Giải Oan lên chùa Hoa Yên tại Quảng Ninh; Cáp treo tại khu du lịch Bà Rá tỉnh Bình Phước; Cáp treo Tà Cú tỉnh Bình Thuận ... Đây không phải là những đối thủ cạnh tranh trực tiếp của Cáp treo Tây Ninh vì mỗi đơn vị có một phân khúc thị trường hoàn toàn khác nhau và nằm ở những vị trí địa lý khác nhau. Đối tượng khách hàng của Cáp treo Tây Ninh là khách hành hương viếng chùa, tập trung vào những thời điểm nhất định trong năm, do đó nếu xuất hiện những khu du lịch cáp treo khác trong vùng cũng khó có thể ảnh hưởng đáng kể đến thị trường và doanh số của Công ty.

Riêng trên địa bàn Tây Ninh, du lịch được xem là ngành kinh tế mũi nhọn, được chính quyền tỉnh khuyến khích đầu tư nhằm tạo ra sức bật cho sự phát triển kinh tế của tỉnh. Các đơn vị kinh doanh du lịch đã và đang nhận được sự hỗ trợ về nhiều mặt của địa phương như hỗ trợ vốn, cho vay vốn với lãi suất ưu đãi, Nhà nước đầu tư xây dựng các công trình hạ tầng phục vụ du lịch...

Kinh doanh cáp treo của Công ty là hoạt động kinh doanh du lịch gắn với lễ hội Chùa Bà. Hiện tại, Công ty chưa thấy có doanh nghiệp nào khác chỉ thuần túy kinh doanh duy nhất dịch vụ cáp treo và có ưu thế về tín ngưỡng như Công ty nên việc so sánh hiệu quả với các doanh nghiệp kinh doanh cáp treo khác không thật sự rõ ràng.

Nhìn chung, hoạt động kinh doanh của Công ty trong các năm qua và sắp tới phù hợp với sự phát triển chung của nền kinh tế, ngành du lịch tỉnh Tây Ninh và đặc biệt là hoạt động tín ngưỡng của núi Bà Đen.

2. Triển vọng phát triển ngành và sự phù hợp trong định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước:

Hiện nay Việt Nam đã ký 29 Hiệp định hợp tác du lịch song phương cấp Chính phủ với các nước trong và ngoài khu vực, thiết lập quan hệ với trên 1.000 hãng du lịch của 50 quốc gia và vùng lãnh thổ. Ngoài ra Việt Nam còn miễn visa nhập cảnh đối với khách du lịch đến từ các thị trường trọng điểm, mở đường bay thẳng với các nước để tạo thuận lợi cho khách du lịch.

Du lịch lễ hội, sinh hoạt văn hóa truyền thống là một trong những sản phẩm du lịch chuyên đề nằm trong chiến lược phát triển của ngành du lịch, bao gồm du lịch bồi dưỡng

sức khỏe, nghỉ biển, du lịch hang động, du lịch chơi golf, thể thao câu cá, sông nước, du lịch cho người ham thích thủ công mỹ nghệ, làng nghề truyền thống, sinh vật cảnh, lễ hội, sinh hoạt văn hóa truyền thống dân tộc, du lịch hội nghị, festival.... Cũng chính vì lý do đó, trong những năm vừa qua, loại hình du lịch tín ngưỡng và lễ hội văn hóa đã phát triển khá mạnh, được quảng bá rộng rãi, thu hút nhiều du khách quốc tế và nội địa. Có thể kể đến các lễ hội văn hóa tín ngưỡng khá đặc sắc được tổ chức hàng năm ở cả ba miền như Hội chùa Hương, Hội Bà Chúa Xứ, Hội Xuân Núi Bà...

Riêng trên địa bàn Tây Ninh, du lịch được xem là ngành kinh tế mũi nhọn, được chính quyền tỉnh khuyến khích đầu tư nhằm tạo ra sức bật cho sự phát triển kinh tế của tỉnh. Các đơn vị kinh doanh du lịch đã và đang nhận được sự hỗ trợ về nhiều mặt của địa phương như hỗ trợ vốn, cho vay vốn với lãi suất ưu đãi, Nhà nước đầu tư xây dựng các công trình hạ tầng phục vụ du lịch....

Hoạt động kinh doanh cáp của Công ty và việc đầu tư thêm hệ thống cáp mới trong năm 2014 cũng như chủ trương đầu tư thêm hệ thống cáp treo từ Chùa Bà lên đỉnh Núi nằm trong định hướng của tỉnh và thành phố Tây Ninh.

Tỉnh ủy Tây Ninh có Nghị quyết chuyên đề: “Đẩy mạnh khai thác tiềm năng du lịch đến năm 2015, tầm nhìn 2030”; UBND tỉnh có quy hoạch đề án: “Xây dựng thành phố Tây Ninh trở thành thành phố xanh, thành phố du lịch”, “Điều chỉnh và quy hoạch tổng thể phát triển du lịch, giai đoạn 2012-2015, tầm nhìn 2030”, đây được coi là tiền đề quan trọng khơi dậy tiềm năng du lịch của một vùng đất có nhiều tiềm năng.

Khu Di tích Lịch sử Văn hóa núi Bà Đen vừa được Chính phủ phê duyệt là Khu du lịch quốc gia, nơi đây sẽ được đầu tư số vốn 210 triệu USD (chia thành 4 giai đoạn bắt đầu từ năm 2011 đến 2030) để xây dựng và phát triển. Qua đó cơ sở hạ tầng du lịch tại đây phát triển, góp phần thu hút khách thập phương đến tham quan.

Thị xã Tây Ninh được nâng cấp lên Thành phố Tây Ninh thuộc tỉnh Tây Ninh, với hướng đi chọn du lịch là ngành mũi nhọn trong phát triển kinh tế, xác định du lịch tâm linh là sản phẩm chính để thu hút các nhà đầu tư, đồng thời là động lực chính thúc đẩy du lịch Tây Ninh phát triển nhanh và mạnh hơn nữa.

Lễ Hội xuân Núi Bà được tổ chức hằng năm với quy mô ngày càng lớn, thu hút rất nhiều khách đến tham quan.

Sau 1 năm đưa vào sử dụng, hệ thống cáp treo mới đã được đại đa số du khách biết

đến, do đó việc thu hút khách đến tham gia sử dụng loại hình được thuận lợi hơn. Mặt khác, hệ thống này có công suất hoạt động lớn nên sẽ đáp ứng tốt nhu cầu của du khách vào mùa cao điểm.

Năm 2014 có nhiều chính sách mới được áp dụng, trong đó mức thuế suất thu nhập doanh nghiệp phổ thông từ 25% xuống còn 22%, điều này góp phần nâng cao lợi nhuận và thu nhập trên cổ phiếu cho các cổ đông.

Kinh doanh cáp treo của Công ty là hoạt động kinh doanh du lịch gắn với lễ hội Chùa Bà. Hiện tại, Công ty chưa thấy có doanh nghiệp nào khác chỉ thuần túy kinh doanh duy nhất dịch vụ cáp treo và có ưu thế về tín ngưỡng như Công ty nên việc so sánh hiệu quả với các doanh nghiệp kinh doanh cáp treo khác không thật sự rõ ràng.

Nhìn chung, hoạt động kinh doanh của Công ty trong các năm qua và sắp tới phù hợp với sự phát triển chung của nền kinh tế, ngành du lịch tỉnh Tây Ninh và đặc biệt là hoạt động tín ngưỡng của núi Bà Đen.

PHẦN IV. MỘT SỐ RỦI RO LỚN ẢNH HƯỞNG ĐẾN KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY

Bên cạnh những rủi ro về tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế, rủi ro về chính sách luật pháp, và các rủi ro bất khả kháng, Công ty còn có những rủi ro đặc thù có ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh như sau:

➤ *Rủi ro thị trường*

Hoạt động kinh doanh của Công ty hầu như phụ thuộc vào tình hình khách đến Khu du lịch Núi Bà, doanh thu của Công ty chủ yếu từ việc vận chuyển du khách, khách hành hương lên Chùa Bà. Nếu xuất hiện những lý do làm ảnh hưởng đến tâm linh hoặc làm thay đổi thói quen hành hương đến Chùa Bà, thì lượng khách viếng chùa sẽ giảm mạnh, làm giảm doanh thu và hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Song đối với mọi nền văn hóa ở mọi quốc gia trên thế giới, tín ngưỡng là điều gần như không thể thay đổi. Nền văn hóa Việt Nam lại được xem là có tính truyền thống cao, người Việt Nam có đời sống tâm linh khá phong phú, rất coi trọng cội nguồn, ông bà tổ tiên. Hơn nữa chủ trương của Nhà nước là luôn tôn trọng quyền tự do tín ngưỡng của nhân dân, do vậy rủi ro này chỉ có thể xem như một giả thiết và khó có thể xảy ra trong thực tế.

➤ *Yếu tố thời tiết:*

Do đặc điểm của máng trượt là có độ dốc lớn và nhiều khúc cua nên để đảm bảo an toàn cho du khách, máng trượt buộc phải ngưng hoạt động khi trời mưa. Hệ thống máng trượt chỉ có thể phục vụ khách khi bề mặt của máng hoàn toàn khô ráo. Nếu thời tiết có những diễn biến bất thường như mưa bất chợt hoặc kéo dài, nhất là trong các dịp lễ hội, thì có thể ảnh hưởng không tốt đến doanh thu và kế hoạch kinh doanh của Công ty.

Hệ thống cáp treo có thể vận hành trong lúc trời mưa với điều kiện mưa nhẹ và ít gió, trong trường hợp xảy ra mưa lớn hay gió mạnh thì cáp treo buộc phải ngừng hoạt động. Tuy nhiên, do Tây Ninh là một tỉnh nằm sâu trong đất liền, giáp với Campuchia nên mức độ ảnh hưởng của thời tiết, đặc biệt là thời tiết do ảnh hưởng từ phía biển như bão, lốc luôn ở mức thấp hơn so với các tỉnh ven biển và các tỉnh thuộc khu vực miền Bắc, miền Trung. Như vậy, Cáp treo Tây Ninh được xây dựng ở một nơi có khí hậu khá ôn hòa và ít phải chịu những biến động bất thường của thời tiết, nên những rủi ro về thời tiết có thể hạn chế được.

➤ ***Rủi ro kỹ thuật vận hành:***

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