

CÔNG TY DU LỊCH HÒA BÌNH

Địa chỉ: Số 60 Võ Văn Tần, Phường 6, Quận 3, Tp Hồ Chí Minh

Điện thoại: (08) 39303909 - Fax: (08) 39304416

BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN BÁN ĐẤU GIÁ LẦN ĐẦU

CÔNG TY DU LỊCH HÒA BÌNH



Để đảm bảo quyền lợi của các nhà đầu tư, Ban đấu giá bán cổ phần Công ty Du lịch Hòa Bình khuyến cáo các nhà đầu tư tiềm năng nên tham khảo Tài liệu này trước khi quyết định đăng ký tham dự đấu giá.

TỔ CHỨC THỰC HIỆN ĐẤU GIÁ



SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP HỒ CHÍ MINH

Địa chỉ: 45 – 47, Bến Chương Dương, Quận 1

Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 3821 7713

Fax : (84-8) 3821 7452

Website : www.hsx.vn

Email : hotline@hsx.vn

TỔ CHỨC TƯ VẤN



CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN TP. HỒ CHÍ MINH

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH (HSC)

Hội sở: Lầu 5&6 Toà nhà AB Tower, Số 76 Lê Lai, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: 08.3823 3299 - Fax: 08.3823 3301

Chi nhánh: Số 6 Lê Thánh Tông, P. Phan Chu Trinh, Q. Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: 04.3933 4693 - Fax: 04.3824 4442

Website: www.hsc.com.vn

MỤC LỤC

PHẦN I: THÔNG TIN VỀ ĐỢT ĐẤU GIÁ.....	3
I. Tổ chức chào bán	3
II. Vốn điều lệ dự kiến sau cổ phần hóa	3
III. Chào bán ra công chúng và giá khởi điểm.....	3
IV. Tổ chức tư vấn	4
V. Tổ chức thực hiện đấu giá bán cổ phần	4
VI. Căn cứ pháp lý về đợt chào bán đấu giá lần đầu.....	5
PHẦN II: CÁC THÔNG TIN VỀ CÔNG TY DU LỊCH HÒA BÌNH.....	6
I. Thông tin chung của doanh nghiệp cổ phần hóa.....	6
II. Ngành nghề kinh doanh	6
III. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu	6
IV. Cơ cấu tổ chức và tình hình lao động chuyển sang công ty cổ phần	7
V. Giá trị thực tế tại doanh nghiệp và giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại doanh nghiệp.....	10
VI. Các tài sản chủ yếu của doanh nghiệp	11
1. Tình hình sử dụng đất đai nhà xưởng	12
2. Tài sản cố định hữu hình.....	13
VII. Danh sách Công ty mẹ và Công ty con.....	13
VIII. Tình hình hoạt động của Công ty Du lịch Hòa Bình 3 năm trước khi cổ phần hóa	14
1. Tình hình hoạt động kinh doanh	14
1.1. Cơ cấu doanh thu, lợi nhuận (từng loại sản phẩm/ dịch vụ)	14
1.2. Nguyên vật liệu	15
1.3. Chi phí sản xuất	16
<i>Tỷ trọng các khoản mục chi phí sản xuất so với doanh thu thuần cung cấp sản phẩm và dịch vụ</i>	<i>16</i>
1.4. Trình độ công nghệ	16
1.5. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới	16
1.6. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm/dịch vụ	17
1.7. Hoạt động marketing.....	17
1.8. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký bản quyền	18
1.9. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã ký kết	19
2. Tình hình tài chính và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 3 năm trước khi cổ phần hóa	20
3. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm báo cáo	21
IX. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	23
X. Phương án đầu tư và chiến lược phát triển của doanh nghiệp sau khi cổ phần hóa	25

1. Một số thông tin chủ yếu về kế hoạch đầu tư và chiến lược phát triển doanh nghiệp sau cổ phần hóa	25
2. Dự kiến một số chỉ tiêu tài chính chủ yếu và kế hoạch kinh doanh trong những năm sau cổ phần hóa	26
3. Dự kiến phạm vi các ngành nghề hoạt động kinh doanh sau cổ phần hóa	27
XI. Vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ	28
1. Vốn điều lệ khi thành lập	28
2. Phương án tăng vốn điều lệ sau khi cổ phần hóa	29
XII. Các rủi ro dự kiến	29
XIII. Phương thức bán và thanh toán tiền mua cổ phần	31
1. Phương thức bán	31
2. Phương thức thanh toán và thời hạn thanh toán	31
XIV. Kế hoạch sử dụng tiền thu từ bán cổ phần thuộc vốn Nhà nước (dự kiến theo giá khởi điểm là 10.050 đồng/cổ phần)	32
XV. Những người chịu trách nhiệm chính đối với nội dung các thông tin về doanh nghiệp	33
PHẦN IV: THAY LỜI KẾT	34

PHẦN I: THÔNG TIN VỀ ĐỢT ĐẦU GIÁ

I. Tổ chức chào bán

Tên doanh nghiệp : **CÔNG TY DU LỊCH HÒA BÌNH**
Tên viết tắt : **PEACE TOUR COMPANY**
Trụ sở giao dịch : Số 60 Võ Văn Tần, Phường 6, Quận 3, Tp Hồ Chí Minh
Số điện thoại : (08) 39303909
Fax : (08) 39304416
Web : www.peacetour.com.vn

II. Vốn điều lệ dự kiến sau cổ phần hóa

Vốn điều lệ : 150.000.000.000 đồng
Số lượng cổ phần : 15.000.000 cổ phần
Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phần
Trong đó :
Số cổ phần Nhà nước : 5.250.000 cổ phần (chiếm 35% vốn điều lệ)
Số cổ phần của người lao động : 119.400 cổ phần (chiếm 0.796% vốn điều lệ)
Số cổ phần của Công đoàn mua ưu đãi : 450.000 cổ phần (chiếm 03% vốn điều lệ)
Số cổ phần của cổ đông chiến lược : 3.900.000 cổ phần (chiếm 26% vốn điều lệ)
Số cổ phần của cổ đông phổ thông : 5.280.600 cổ phần (chiếm 35,204% vốn điều lệ)

III. Chào bán ra công chúng và giá khởi điểm

Số lượng cổ phần chào bán : 5.280.600 cổ phần
Loại cổ phần : Cổ phần phổ thông
Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phần
Giá khởi điểm : 10.050 đồng/cổ phần
Bước giá : 100 đồng
Số mức giá : 02 mức giá
Số lượng đặt mua tối thiểu : 100 cổ phần
Số lượng đặt mua tối đa của tổ chức, cá nhân trong nước: 5.280.600 cổ phần
Số lượng đặt mua tối đa của tổ chức, cá nhân nước ngoài: 5.280.600 cổ phần

IV. Tổ chức tư vấn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Hội sở

Lầu 5&6 Toà nhà AB Tower, Số 76 Lê Lai, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

Điện thoại : 08. 3823 3299

Fax : 08. 3823 3301

Chi nhánh

Số 6 Lê Thánh Tông, Phường Phan Chu Trinh, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Điện thoại : 04. 3933 4693

Fax : 04. 3824 4442

Website : www.hsc.com.vn

V. Tổ chức thực hiện đấu giá bán cổ phần

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH (HOSE)

45- 47, Bến Chương Dương, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại : (84-8) 3821 7713

Fax : (84-8) 3821 7452

Website : www.hsx.vn

Email : hotline@hsx.vn

VI. Căn cứ pháp lý về đợt chào bán đầu giá lần đầu

- Nghị định số 109/2007/NĐ-CP ngày 26 tháng 06 năm 2007 của Chính phủ về việc chuyển Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành Công ty cổ phần;
- Thông tư số 146/2007/TT-BTC ngày 06 tháng 12 năm 2007 của Bộ Tài chính hướng dẫn thực hiện một số vấn đề tài chính khi thực hiện chuyển doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành công ty cổ phần theo Nghị định số 109/2007/NĐ-CP ngày 26 tháng 06 năm 2007 của Chính phủ;
- Quyết định số 159/QĐ ngày 25/10/1989 của Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam về việc thành lập Công ty Du lịch Hòa Bình;
- Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh doanh nghiệp đoàn thể số 200252 ngày 13/05/1993 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.HCM cấp. (Đăng ký thay đổi lần thứ 04 ngày 01/12/2003);
- Quyết định số 400/QĐ-ĐCT ngày 14/06/2010 của Đoàn Chủ tịch Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam đồng ý tiến hành chuyển Công ty Du lịch Hòa Bình thành công ty cổ phần;
- Quyết định số 988/QĐ-ĐCT ngày 31/12/2010 của Đoàn Chủ tịch Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam về việc công bố giá trị doanh nghiệp để cổ phần hóa Công ty Du lịch Hòa Bình.
- Quyết định số 356 QĐ/ĐCT ngày 28 tháng 4 năm 2011 của Đoàn Chủ tịch Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam về việc danh sách nhà đầu tư chiến lược của Công ty Du lịch Hòa Bình khi cổ phần hóa.
- Quyết định số 355 QĐ/ĐCT ngày 28 tháng 4 năm 2011 của Đoàn Chủ tịch Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam về việc phê duyệt phương án và chuyển Công ty Du lịch Hòa Bình thành công ty cổ phần.
- Công văn số 04/TT- BCD ngày 25 tháng 6 năm 2011 của Ban chỉ đạo cổ phần hóa về việc báo cáo số liệu chênh lệch so với Quyết định phê duyệt phương án và chuyển Công ty Du lịch Hòa Bình thành công ty cổ phần.

PHẦN II: CÁC THÔNG TIN VỀ CÔNG TY DU LỊCH HÒA BÌNH

I. Thông tin chung của doanh nghiệp cổ phần hóa

Tên doanh nghiệp	: CÔNG TY DU LỊCH HÒA BÌNH
Tên viết tắt	: PEACE TOUR COMPANY
Trụ sở giao dịch	: Số 60 Võ Văn Tần, Phường 6, Quận 3, Tp Hồ Chí Minh
Điện thoại	: (08) 39303909
Fax	: (08) 39304416
Website	: www.peacetour.com.vn

II. Ngành nghề kinh doanh

Căn cứ Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh doanh nghiệp đoàn thể số 200252 ngày 01/12/2003 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.HCM cấp, ngành nghề kinh doanh của Công ty Du lịch Hòa Bình bao gồm:

- Kinh doanh du lịch quốc tế và nội địa, các dịch vụ liên quan đến du lịch: Kiêu hời, khách sạn, nhà hàng, vận chuyển, hướng dẫn tham quan khách du lịch, tổ chức vui chơi giải trí, các dịch vụ khác phục vụ khách du lịch. Kinh doanh, cung ứng hàng xuất nhập khẩu. Hợp tác đầu tư, liên doanh, liên kết với các đơn vị trong và ngoài nước. Đại lý vé máy bay quốc tế và quốc nội cho các hãng hàng không.
- Mua bán máy văn phòng, vi tính và điện toán. Kinh doanh địa ốc. Cho thuê văn phòng, nhà đất, cửa hàng. Tư vấn và thiết kế kiến trúc công trình công nghiệp, dân dụng, tổng mặt bằng xây dựng công trình, thiết kế nội và ngoại thất công trình. Tư vấn và xây dựng công trình công nghiệp, dân dụng, cầu đường, thủy lợi. San lấp mặt bằng. Kinh doanh vật liệu xây dựng. Đại lý thu đổi ngoại tệ, kinh doanh vận chuyển khách theo hợp đồng.

III. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu

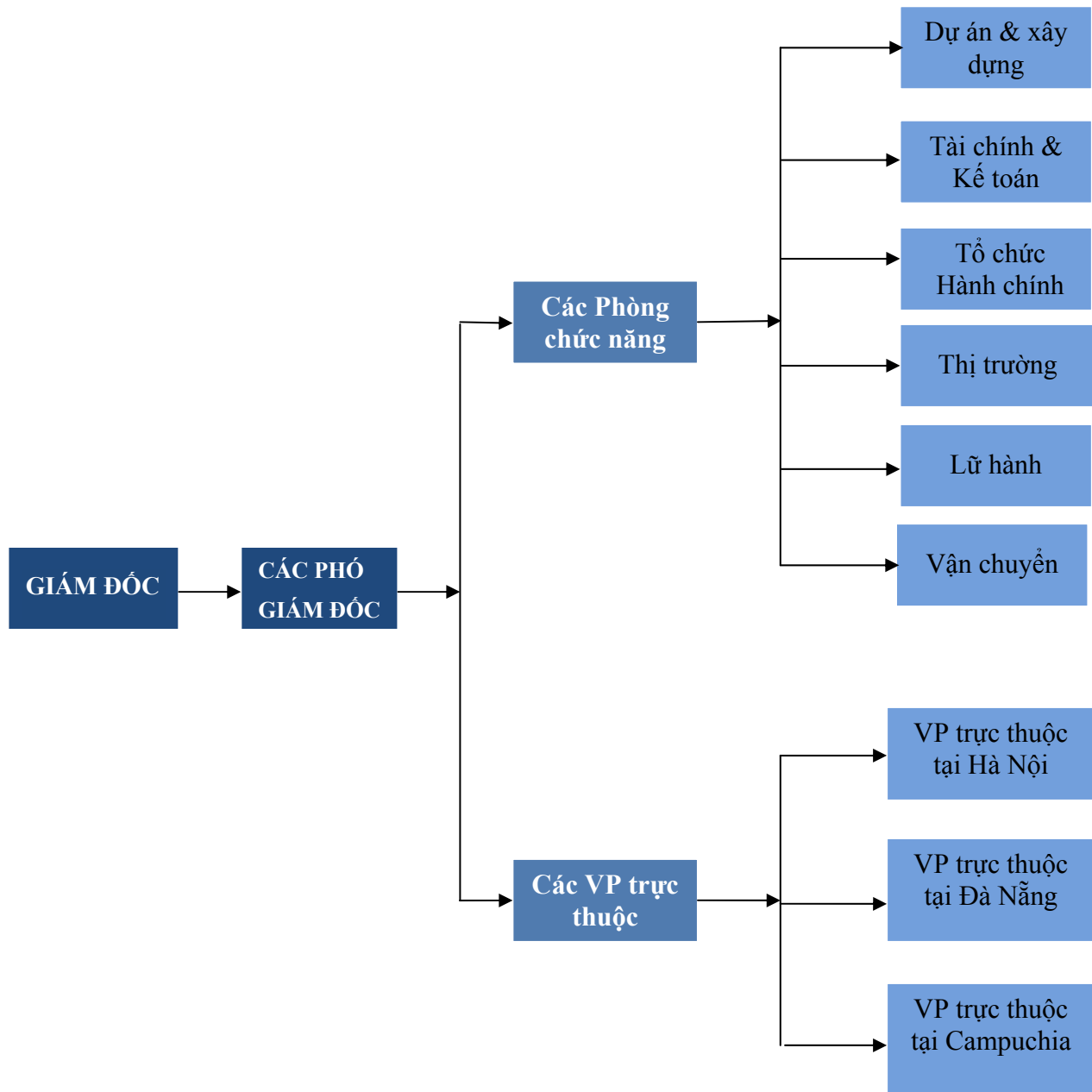
Công ty Du lịch Hòa Bình cung cấp cho thị trường các sản phẩm và dịch vụ chủ yếu là:

- Vận chuyển hành khách;
- Du lịch lữ hành;
- Đại lý vé máy bay quốc tế và quốc nội;
- Xây dựng dân dụng;

- Kinh doanh nhà hàng ăn uống.

IV. Cơ cấu tổ chức và tình hình lao động chuyển sang công ty cổ phần

1. Sơ đồ tổ chức bộ máy trước khi cổ phần hóa



Công ty tổ chức bộ máy gồm các phòng chuyên môn và chi nhánh, văn phòng trực thuộc, cụ thể như sau:

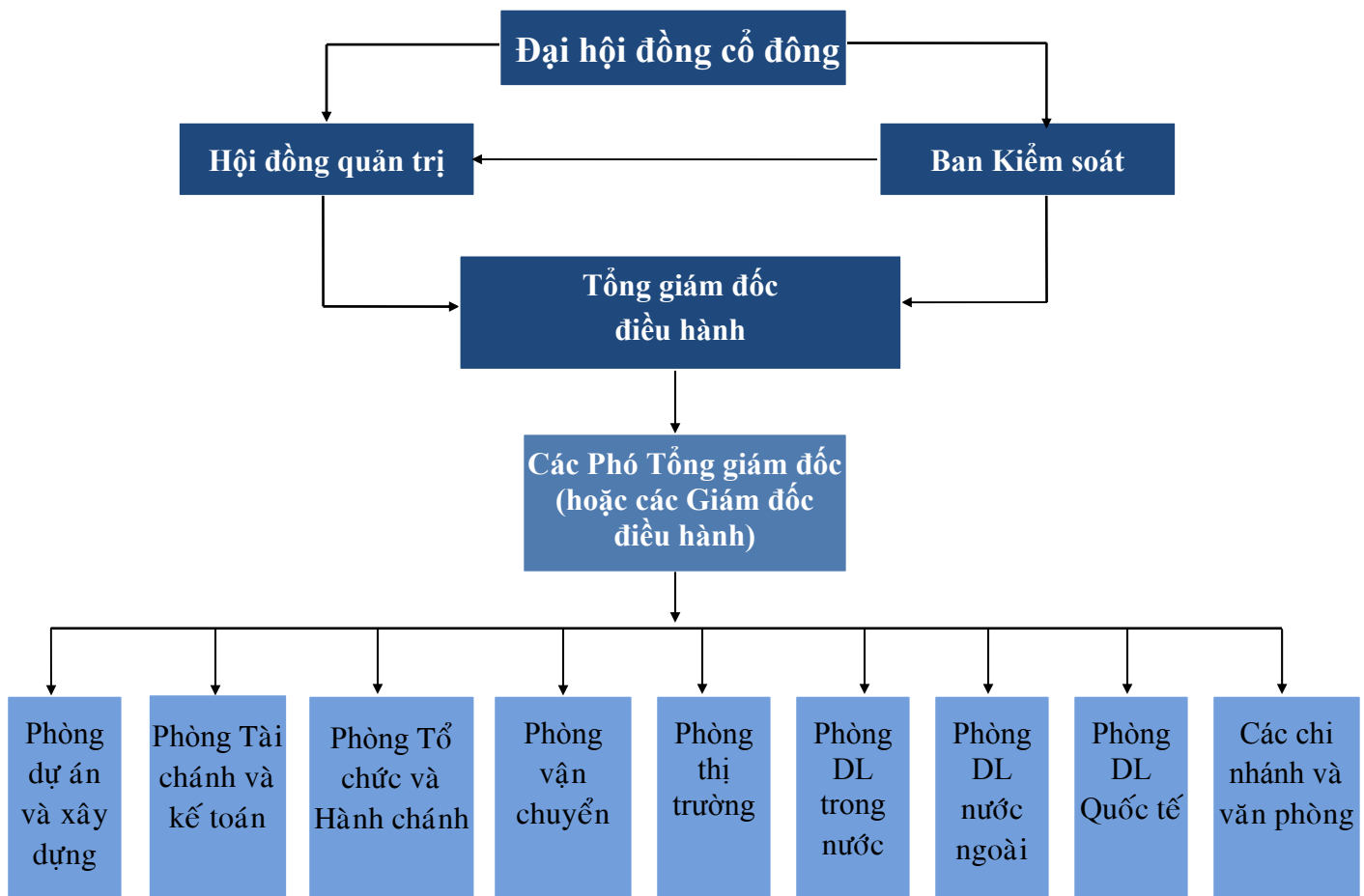
- 06 phòng chuyên môn: Phòng dự án và xây dựng, Phòng lễ hành, Phòng vận chuyên, Phòng tài chính và kế toán, Phòng tổ chức hành chánh, Phòng thị trường.
- Văn phòng trực thuộc: 03 : Hà Nội, Đà Nẵng, Campuchia.

Ban Giám đốc Công ty hiện có 6 người gồm 01 Giám đốc và 05 Phó giám đốc.

Ngoài việc lãnh đạo chính thức tại Công ty Du lịch Hòa Bình, Ban Giám đốc đã cùng nhau phân công điều hành trực tiếp các chi nhánh, văn phòng trực thuộc và các công ty liên doanh, liên kết mà Công ty có tham gia góp vốn.

2. Tổ chức bộ máy sau cổ phần hóa

Sau khi chuyển đổi thành công ty cổ phần, Công ty Du lịch Hòa Bình dự kiến sẽ tổ chức bộ máy hoạt động theo mô hình như sau:



3. Tình hình lao động chuyển sang công ty cổ phần

Số lượng lao động làm việc tại Công ty Du lịch Hòa Bình tính đến thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp ngày 29 tháng 12 năm 2010 là: 149 người.

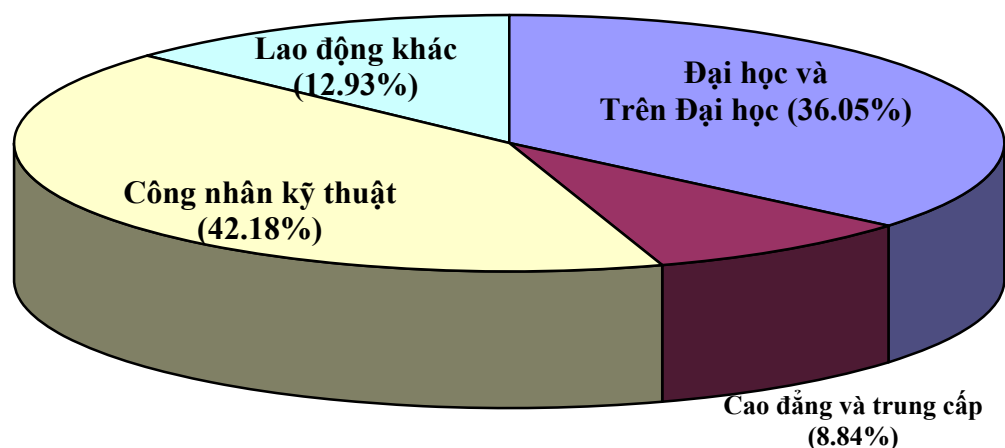
Tổng số lao động tiếp tục chuyển sang Công ty Cổ phần là: 147 người.

Trong đó:

(Nguồn: Cty DL Hòa Bình cung cấp)

Stt	Trình độ	Tổng số người	Tỷ lệ (%)
1.	Đại học & trên Đại học	53	36.05
2.	Cao đẳng và trung cấp	13	8.84
3.	Công nhân kỹ thuật	62	42.18
4.	Lao động khác	19	12.93
	Tổng cộng	147	100,0

Biểu đồ cơ cấu lao động phân theo trình độ chuyên môn



V. Giá trị thực tế tại doanh nghiệp và giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại doanh nghiệp

Giá trị doanh nghiệp để cổ phần hóa tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp (30/06/2010) như sau:

- Giá trị thực tế của doanh nghiệp: **385.601.073.362 đồng**
- Giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại doanh nghiệp: **278.499.954.046 đồng**
- Chi tiết các khoản mục như sau:

Dvt: đồng

Chỉ tiêu	Số liệu sổ sách kế toán	Số liệu xác định lại	Chênh lệch
1	2	3	(4=3-2)
A. TÀI SẢN ĐANG DÙNG (I+II+III)	313.489.408.055	385.601.073.362	72.111.665.307
I. Tài sản dài hạn	224.625.664.368	280.133.859.483	55.508.195.115
1. Tài sản cố định	18.800.673.259	73.672.347.823	54.871.674.564
- Tài sản cố định hữu hình	18.778.508.268	73.650.182.832	54.871.674.564
- Tài sản cố định vô hình	22.164.991	22.164.991	-
2. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	202.259.991.109	202.896.511.660	636.520.551
- Đầu tư vào công ty con	19.970.000.000	19.970.000.000	-
- Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	176.289.991.109	176.926.511.660	636.520.551
- Đầu tư dài hạn khác	6.000.000.000	6.000.000.000	-
3. Tài sản dài hạn khác	3.565.000.000	3.565.000.000	-
- Chi phí trả trước dài hạn	15.000.000	15.000.000	-
- Các khoản ký quỹ, ký cược dài hạn	3.550.000.000	3.550.000.000	-
II. Tài sản ngắn hạn	88.863.743.687	89.018.298.150	154.554.463
1. Tiền	5.819.862.578	5.883.967.040	64.104.462
- Tiền mặt tồn quỹ	1.836.894.143	1.837.180.410	286.267
- Tiền gửi ngân hàng	3.982.968.435	4.046.786.630	63.818.195

Chỉ tiêu	Số liệu sổ sách kế toán	Số liệu xác định lại	Chênh lệch
1	2	3	(4=3-2)
2. Các khoản đầu tư ngắn hạn	45.691.149.999	45.781.600.000	90.450.001
3. Các khoản phải thu	33.678.660.670	33.678.660.670	-
4. Vật tư, hàng hóa tồn kho	3.488.999.109	3.488.999.109	-
5. Tài sản ngắn hạn khác	185.071.331	185.071.331	-
III. Giá trị lợi thế kinh doanh của Doanh nghiệp	-	16.448.915.729	16.448.915.729
B. TÀI SẢN KHÔNG CẦN DỪNG	-	-	-
I. Tài sản dài hạn	-	-	-
II. Tài sản ngắn hạn	-	-	-
C. TÀI SẢN CHỜ THANH LÝ	2.086.538.966	2.086.538.966	-
I. Tài sản dài hạn	2.086.538.966	2.086.538.966	-
II. Tài sản ngắn hạn	-	-	-
D. TÀI SẢN HÌNH THÀNH TỪ QUỸ PHÚC LỢI KHEN THƯỞNG	-	-	-
TỔNG GIÁ TRỊ TÀI SẢN CỦA DN (A+B+C+D)	315.575.947.021	387.687.612.328	72.111.665.307
TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ CỦA DN (A)	313.489.408.055	385.601.073.362	72.111.665.307
<i>E1. Nợ thực tế phải trả</i>	<i>90.719.106.354</i>	<i>90.722.298.032</i>	<i>3.191.678</i>
<i>E2. Số dư Quỹ khen thưởng, phúc lợi</i>	<i>16.378.821.284</i>	<i>16.378.821.284</i>	-
<i>E3. Nguồn kinh phí sự nghiệp</i>	-	-	-
TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ PHẦN VỐN NHÀ NƯỚC [A-(E1+E2+E3)]	206.391.480.417	278.499.954.046	72.108.473.629

(Nguồn: Hồ sơ xác định giá trị tài sản để cổ phần hóa)

VI. Các tài sản chủ yếu của doanh nghiệp

1. Tình hình sử dụng đất đai nhà xưởng

STT	TÊN LÔ	ĐỊA ĐIỂM	DIỆN TÍCH (m ²)	HÌNH THỨC	HỒ SƠ
	ĐẤT ĐANG SỬ DỤNG		7.461,8		
1.	Văn phòng Công ty	Số 60 Võ Văn Tần – Quận 3 – TP.HCM	7.124	Do Hội LHPN VN chưa thống nhất phương án sử dụng đất nên lô đất này không đưa vào giá trị doanh nghiệp.	Nguồn gốc: đất công sản Hợp đồng thuê nhà số 918/TW.92 ngày 12/8/1992 để làm văn phòng Phía Nam (khoảng 600 m ²) và trụ sở làm việc của Công ty Du lịch Hòa Bình (khoảng 6.524m ²).
2.	Văn phòng đại diện của Công ty tại Hà Nội	110A Ngọc Hà, Quận Ba Đình, Hà Nội	337,8	Nhà mua lại của tư nhân - sở hữu lâu dài. Giá trị quyền sử dụng đất tính vào giá trị DN khi xác định giá trị DN là 56.061.288.000 đồng .	Hợp đồng mua bán nhà đã được Phòng công chứng số 1 TP.Hà Nội đăng ký số :039.99

2. Tài sản cố định hữu hình

Tài sản cố định hữu hình bao gồm: Nhà cửa vật kiến trúc, máy móc thiết bị, phương tiện vận tải, thiết bị quản lý.

Các tài sản cố định hữu hình của Công ty Du Lịch Hòa Bình tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp (30/6/2010) để cổ phần hóa được thể hiện tóm tắt như sau:

Đơn vị tính: đồng

STT	Tên loại tài sản	Giá trị còn lại sổ sách kế toán	Giá trị còn lại theo đánh giá lại	Chênh lệch
1.	Quyền sử dụng đất	2.031.941.313	56.061.288.000	54.029.346.687
2.	Nhà cửa, vật kiến trúc	-	264.450.000	264.450.000
3.	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	16.457.820.050	17.111.671.081	653.851.031
4.	Thiết bị quản lý	288.746.905	212.773.751	(75.973.154)
Tổng cộng		18.778.508.268	73.650.182.832	54.871.674.564

(Nguồn: Hồ sơ xác định giá trị tài sản để cổ phần hóa)

VII. Danh sách Công ty mẹ và Công ty con

Hiện tại Công ty Du lịch Hòa Bình là loại hình doanh nghiệp nhà nước đặc thù đoàn thể trực thuộc Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam.

Danh sách các công ty con, liên doanh liên kết và đầu tư dài hạn của Công ty Du lịch Hòa Bình gồm:

Stt	Tên công ty	Vốn điều lệ	Tỷ lệ năm giữ	Giá trị đầu tư theo đánh giá lại (30/6/2010)
1.	Công ty Cổ phần Du lịch Thương mại Hòa Giang (*)	30.000.000.000	66,57%	19.970.000.000
2.	Công ty TNHH Liên doanh Lữ hành Quốc tế Hòa Bình	29.618.165.653	55%	16.926.511.660
3.	Công ty Cổ phần Địa ốc Hòa Bình	320.000.000.000	50%	160.000.000.000
4.	Công ty Cổ phần Du lịch Sài Gòn Qui Nhơn	75.000.000.000	8%	6.000.000.000
Cộng				202.896.511.660

(*) Công ty Cổ Phần Du lịch Thương Mại Hòa Giang đã đăng ký tăng vốn điều lệ lên 150.000.000.000 (Một trăm năm mươi tỷ đồng) theo giấy phép kinh doanh 1700457386 do Sở Kế hoạch Đầu tư Tỉnh Kiên Giang cấp thay đổi ngày 16 tháng 02 năm 2011.

VIII. Tình hình hoạt động của Công ty Du lịch Hòa Bình 3 năm trước khi cổ phần hóa

1. Tình hình hoạt động kinh doanh

1.1. Cơ cấu doanh thu, lợi nhuận (từng loại sản phẩm/ dịch vụ)

Doanh thu nhóm sản phẩm dịch vụ

DVT: Triệu đồng

STT	Mặt hàng	2008		2009		2010	
		Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)
1	Vận chuyển hành khách	21,752	39.9%	20,500	34.2%	21,929	35.0%
2	Du lịch lữ hành	26,884	49.3%	35,164	58.6%	33,882	54.1%
3	Đại lý vé máy bay	931	1.7%	780	1.3%	670	1.1%
4	Xây dựng dân dụng	2,621	4.8%	1,076	1.8%	3,577	5.7%
5	Nhà hàng ăn uống	2,340	4.3%	2,504	4.2%	2,568	4.1%
Tổng cộng		54,528	100%	60,024	100%	62,626	100%

(Nguồn: Cty Du lịch Hòa Bình cung cấp)

Lợi nhuận gộp từ hoạt động kinh doanh theo nhóm sản phẩm dịch vụ

DVT: Triệu đồng

STT	Mặt hàng	2008		2009		2010	
		Giá trị	Tỷ lệ / Dthu	Giá trị	Tỷ lệ / Dthu	Giá trị	Tỷ lệ / Dthu
1	Vận chuyển hành khách	489	2.2%	503	2.5%	288	1.3%
2	Du lịch lữ hành	399	1.5%	1,724	4.9%	944	2.8%
3	Đại lý vé máy bay	93	10.0%	74	9.5%	60	9.0%
4	Xây dựng dân dụng	58	2.2%	32	3.0%	34	1.0%
5	Nhà hàng ăn uống	466	19.9%	501	20.0%	272	10.6%
Tổng cộng		1,505	2.8%	2,834	4.7%	1,599	2.6%

(Nguồn: Cty Du lịch Hòa Bình cung cấp)

1.2. Nguyên vật liệu

Nguồn nguyên vật liệu

Với hoạt động đặc thù của kinh doanh Tổ chức Du lịch trong và ngoài nước, Cho thuê xe du lịch, Bán vé máy bay, dịch vụ Nhà hàng, Nhà hàng Tiệc cưới và Xây dựng, nguồn nguyên vật liệu của Công ty chủ yếu là nhiên liệu xăng dầu, các loại thực phẩm sử dụng tại nhà hàng (rau quả, hải sản, thịt, cá...) và các vật liệu xây dựng. Nhìn chung, nguồn cung cấp các nguyên vật liệu này rất dồi dào, phong phú và ổn định. Chi phí nguyên vật liệu chiếm một tỷ trọng tương đối trong giá vốn hàng bán của Công ty, do đó biến động trong giá cả nguyên vật liệu trong tình hình lạm phát hiện nay cũng phần nào ảnh hưởng đến chi phí hoạt động của Công ty.

Hiện tại Công ty đang đầu tư vào lĩnh vực địa ốc, dự kiến sau cổ phần hóa Công ty sẽ đầu tư xây dựng khách sạn và nhà hàng sẽ tạo ra chuỗi cung cấp dịch vụ khép kín cho khách du lịch nhằm giúp Công ty chủ động hơn trong kinh doanh du lịch. Do vậy nguồn nguyên vật liệu phục vụ cho hoạt động đầu tư nâng cấp cơ sở hạ tầng là các nguyên vật liệu phục vụ xây lắp, xây dựng cơ bản như: cát, đá, xi măng ...

Sự ổn định của các nguồn nguyên vật liệu

Để khắc phục nhược điểm do chi phí nguyên vật liệu chịu nhiều ảnh hưởng bởi sự biến động giá cả trong và ngoài nước sẽ đẩy chi phí lên cao, Công ty đã chủ động xác định sớm về thời điểm phát sinh nhu cầu nguyên vật liệu, máy móc thiết bị để xây dựng dự toán khối lượng chính xác và kiểm soát được giá cả. Hơn nữa, khi ký các hợp đồng Công ty thoả thuận rất chi tiết về điều khoản điều chỉnh giá khi giá thị trường có biến động, vì thế Công ty có thể hạn chế tối thiểu các rủi ro do biến động giá cả nguyên vật liệu.

Ảnh hưởng của giá nguyên liệu tới doanh thu, lợi nhuận

Trong vài năm gần đây, giá xăng dầu, gas trong nước tăng làm tăng chi phí về tour du lịch, chi phí vận chuyển và giá thành nguyên vật liệu của Công ty. Một số chương trình tour du lịch mới thực hiện trong thời gian vừa qua cũng bị ảnh hưởng do giá nguyên vật liệu có sự biến động tăng làm ảnh hưởng đến kết quả doanh thu, lợi nhuận của Công ty.

Để giảm thiểu sự ảnh hưởng của biến động giá nguyên vật liệu đến hiệu quả của các tour du lịch, Công ty đã thực hiện lựa chọn những nhà cung cấp dịch vụ có mức giá cạnh tranh, kinh nghiệm

thực hiện, uy tín trên thị trường nhằm đảm bảo chất lượng tour du lịch có chất lượng dịch vụ cao nhất và có mức giá cạnh tranh phù hợp.

1.3. Chi phí sản xuất

Tỷ trọng các khoản mục chi phí sản xuất so với doanh thu thuần cung cấp sản phẩm và dịch vụ

DVT: Triệu đồng

TT	Yếu tố chi phí	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
		Giá trị	% so doanh thu	Giá trị	% so doanh thu	Giá trị	% so doanh thu
1.	Giá vốn hàng bán	53.024	97,24%	57.190	95,28%	61.027	97,45%
2.	Chi phí bán hàng	1.192	2,19%	926	1,54%	1.015	1,62%
3.	Chi phí quản lý DN	837	1,53%	1.962	3,27%	2.307	3,68%
	Tổng	55.053	101,0%	60.078	100,1%	64.349	102,75%

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán các năm 2008, 2009, và năm 2010 chưa được kiểm toán)

1.4. Trình độ công nghệ

Do Công ty hoạt động trong lĩnh vực vận chuyển hành khách, du lịch lữ hành, đại lý vé máy bay quốc tế và quốc nội nên không sử dụng các máy móc thiết bị công nghiệp vào hoạt động kinh doanh. Vì vậy trình độ công nghệ của Công ty Du lịch Hòa Bình thể hiện ở năng lực quản lý điều hành hoạt động kinh doanh du lịch lữ hành. Công ty chủ trương tin học hóa các hoạt động quản lý. Công ty đã ứng dụng chương trình quản lý cho việc quản lý các chương trình tour du lịch đến từng địa phương và hệ thống mạng nội bộ, triển khai hệ thống bán lẻ vé du lịch đến các đại lý, bán vé trực tuyến trên website điều này cho phép Công ty có thể dễ dàng kiểm tra, giám sát và điều hành hoạt động hàng ngày đối với các bộ phận và mở rộng kênh phân phối đến đại lý, khách hàng.

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

Sự hài lòng của khách hàng luôn là chuẩn mực để Công ty hướng đến phục vụ. Vì vậy, trong quá trình hoạt động, Công ty thường xuyên lấy ý kiến 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. Với phương châm hoạt động trong suốt hơn 20 năm qua là “Mang đến sự hài lòng tối đa cho khách hàng”. Công ty không ngừng nỗ lực nhằm mang du lịch đến gần hơn với mọi tầng lớp trong xã hội, mang đến sự hài lòng cho khách hàng sau mỗi chuyến đi. Với mong muốn xóa bỏ quan niệm “phải có thật nhiều tiền mới có thể đi du lịch”, Công ty đã không ngừng nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới nhằm áp dụng nhiều chính sách giá đặc biệt dành cho các cơ quan, đoàn thể, trường học,... sao cho kể cả những người có thu nhập thấp nhất cũng có thể đi du lịch. Công ty đã có sự liên kết chặt chẽ với các Hãng hàng không, các khách sạn trong Công ty, các cơ sở dịch vụ, kết hợp với chính sách kích cầu của Chính phủ để có chính sách giảm giá tour, giảm giá dịch vụ, tổ chức những chương trình theo chuyên đề, phối hợp với Việt Nam Airlines, đẩy mạnh khai thác khách du lịch nội địa, hội thảo, hội nghị.

Với mục tiêu đó, trong thời gian qua song song với các chương trình tour du lịch hiện tại thì Công ty còn tiến hành hàng loạt kế hoạch nghiên cứu, tìm hiểu các chương trình mới, các hình thức hợp tác đầu tư mới vẫn được tiến hành khẩn trương và đồng bộ.

Ngoài công tác tự nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới, Công ty còn tiến hành khảo sát, học hỏi kinh nghiệm từ mô hình hoạt động của chương trình tour du lịch trong và ngoài nước. Những năm qua, lãnh đạo Công ty đã nước tham gia các chương trình hội thảo, hội chợ và những chuyên công tác học hỏi kinh nghiệm trong và ngoài nước. Công ty cũng đã làm việc với nhiều đối tác trong và ngoài nước tại Việt Nam để nâng cao năng lực quản lý, phát triển các chương trình tour hiện tại cũng như các chương trình tour khác của công ty nhằm vươn tới đẳng cấp Quốc tế song vẫn giữ gìn bản sắc Việt Nam và tạo dựng sự khác biệt để đạt hiệu quả cao nhất.

1.6. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm/dịch vụ

Với phương châm coi chất lượng dịch vụ là yếu tố quyết định, Công ty không những tìm các nhà cung cấp có thương hiệu, uy tín mà còn xây dựng một hệ thống tiêu chuẩn riêng phù hợp với từng lĩnh vực hoạt động, với mục đích kiểm tra, giám sát nhằm cung cấp cho khách hàng, người tiêu dùng các sản phẩm, dịch vụ với chất lượng tốt nhất.

1.7. Hoạt động marketing

Với tầm nhìn chiến lược, Công ty xác định hoạt động Marketing không chỉ là hoạt động truyền thông quảng bá một cách đơn thuần về các chương trình du lịch và về công ty mà là một chuỗi

những hoạt động có sự phối kết hợp chặt chẽ với nhau nhằm gia tăng giá trị cho mỗi khách hàng, mỗi đối tác.

Công ty thường xuyên tổ chức hoạt động nghiên cứu thị trường, nghiên cứu khách hàng và các đối thủ cạnh tranh để nắm bắt xu thế phát triển thị trường, vạch ra các chiến lược về giá cả, phương thức kinh doanh và kênh phân phối. Để đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả cao, Công ty đã rất chú trọng vào hoạt động Marketing, quảng bá, giới thiệu chương trình – sản phẩm của Công ty và phát triển thương hiệu Công ty trên cơ sở những nguồn lực của công ty và đảm bảo những cam kết thực tế với khách hàng.

Hoạt động truyền thông PR & Quảng cáo được chú trọng mạnh mẽ để đối tượng khách hàng mục tiêu biết đến và ghi nhớ thương hiệu của Công ty du lịch Hòa Bình và để họ biết thông tin cũng như các kế hoạch phát triển của Công ty.

Xây dựng, quản lý hệ thống thông tin dữ liệu trên các phương tiện truyền thông Website của dự án, Website của Công ty để phục vụ cho công tác quản lý và phát triển các chương trình tour du lịch mới của Công ty.

Sau khi hoạch định các chiến lược và triển khai thực hiện, công tác đánh giá kết quả thực hiện và rút kinh nghiệm được tiến hành liên tục nhằm điều chỉnh các kế hoạch được sâu sát và đạt hiệu quả cao hơn.

Bên cạnh đó công tác chăm sóc khách hàng sau bán để duy trì hình ảnh và mối quan hệ với khách hàng cũng giúp Công ty ngoài việc nâng cao giá trị thương hiệu cũng thu thập thêm lượng lớn thông tin phản hồi để lập và điều chỉnh các hoạt động Marketing.

1.8. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký bản quyền

Công ty Du Lịch Hòa Bình (Peace Tour Co.), trực thuộc Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam

Logo Công ty:



1.9. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã ký kết**Các hợp đồng đầu vào**

TT	Số hợp đồng	Tên đối tác ký kết hợp đồng	Sản phẩm/dịch vụ	Giá trị hợp đồng	Thời gian thực hiện
1.	21/HĐKTBT.RG	Công ty Đầu tư và Xây dựng Kiên Giang	Bê tông tươi	252.000.000	28/8/2010
2.	TYVN/TA/109-300810HB	Công ty TNHH TYMES Việt Nam	Landtour Mỹ	1.442.980.500	Tháng 10 năm 2010
3.	10-023A	Công ty TNHH Thép Trắng	Khung kèo mái Smartruss	751.437.272	Năm 2011
4.	01-02/VNM-ĐT	Công ty TNHH Đắc Thành	Trần thạch cao	192.100.000	Năm 2011
5.	24122010/Hyundai - VMC Auto/HĐKT	Công ty Cổ phần VMC	Xe ô tô	870.000.000	Tháng 1/2011
6.		China Travel Service Head Office Co,LTD	Landtour Trung Quốc	23.577USD	15/4/2011
7.	Số:40-10/PA-MN	Việt Nam Airlines	Vé máy bay	Trung bình 2,2 tỷ/tháng	Mỗi năm đều ký hợp đồng
8.	Số GSTT-4110/10	Công ty TNHH TM &DV Quốc tế Biển Vàng	Landtour HongKong	9.675 USD	Tháng 11/2010
9	Số 31/HĐ-DL	Công ty cổ phần lữ hành Sepon	Landtour Lào	101.661.000	Tháng 6/2011

Các hợp đồng đầu ra:

TT	Số hợp đồng	Tên đối tác	Sản phẩm/dịch vụ	Giá trị hợp đồng	Thời gian thực hiện
1.	Số 01/HĐ-XD	Công ty CP DL TM Hòa Giang	Xây dựng	2.629.005.492 đồng	Năm 2008
2.	Số 01/HĐXL-2009	Công ty CP DL TM Hòa Giang	Xây dựng	10.824.974.000 đồng	Năm 2010-2011
3.	Số 01/2011/HDDL	Travel Indochina	Vận chuyển	512.196.475/tháng	Năm 2011

TT	Số hợp đồng	Tên đối tác	Sản phẩm/ dịch vụ	Giá trị hợp đồng	Thời gian thực hiện
4.	Số 694/HĐTX-DLHB	Công ty Ajinomoto	Vận chuyển	185.470.000/tháng	Năm 2011
5.	HD 483/HĐTX-DL	Công ty TNHH Hành trình Hoa Sen	Vận chuyển	394.085.000/tháng	Năm 2011
6.	HD 009/12-2010	Công ty CP Xây dựng & Kinh doanh Địa ốc Hòa Bình	Du lịch trong nước	230.790.000 đồng	Tháng 12/2010
7.	HD07/2011/HD	Doanh nghiệp Tư nhân Toyota Biên Hòa	Du lịch nước ngoài	110.167 USD	Tháng4/2011
8.	HD 009/2011	Công ty Cổ phần Kinh Đô	Du lịch nước ngoài	1.081.000.000 đồng	Tháng 4/2011
9.	HD 05/05-2011	Công ty Dược phẩm Mebiphar	Du lịch trong nước	111.000.000 đồng	Tháng 5/2011
10.	HD 05/2011/DL	Công ty CP Kiềm Nghĩa	Du lịch nước ngoài	229.741.000đồng	Tháng 3/2011

2. Tình hình tài chính và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 3 năm trước khi cổ phần hóa

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
1.	Vốn nhà nước theo sổ sách	Triệu đồng	250.316	224.043	209.497
2.	Nợ vay ngắn hạn		-	-	-
3.	Nợ vay dài hạn		-	-	-
4.	Tổng số lao động	Người	155	166	155
5.	Tổng quỹ lương	Triệu đồng	8.035	8.362	9.299
6.	Thu nhập bình quân người/tháng	Ngàn đồng	3.653	4.120	4.200
7.	Tổng doanh thu	Triệu đồng	338.271	66.085	74.336
	Doanh thu bán hàng và DV		54.528	60.024	62.626
	Doanh thu hoạt động tài chính		5.298	5.027	6.151

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
	<i>Doanh thu khác</i>		278.445	1.034	5.559
8.	Tổng chi phí	<i>Triệu đồng</i>	61.291	60.587	66.980
9.	Lợi nhuận trước thuế	<i>Triệu đồng</i>	276.980	5.498	7.356
10.	Lợi nhuận sau thuế	<i>Triệu đồng</i>	275.805	4.731	5.771
11.	Tỷ suất LNST/ Vốn nhà nước	%	110,2%	2,1%	2,8%

3. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm báo cáo

Năm 2009, cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu đã gây ảnh hưởng rất lớn đến nền kinh tế của nhiều quốc gia. Thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng đã ở trong đợt suy thoái toàn diện trên mọi lĩnh vực sản xuất, kinh doanh và đang có dấu hiệu dần hồi phục vào năm 2010. Đầu năm 2011, mặc dù bức tranh toàn cảnh kinh tế còn nhiều khó khăn nhưng nếu nhìn ở góc độ tích cực, chính hoàn cảnh khó khăn cả trong lẫn ngoài này đang đặt nền kinh tế Việt Nam cũng như các doanh nghiệp Việt Nam trước những cơ hội mới.

a. Thuận lợi

- Việt Nam là một đất nước có nền chính trị ổn định do vậy tạo ra môi trường kinh doanh an toàn và tâm lý tốt cho các nhà đầu tư, đặc biệt là những nhà đầu tư nước ngoài.
- Là một công ty ra đời tương đối sớm so với các công ty hoạt động trong ngành nên Công ty Du lịch Hòa Bình có nhiều cơ hội để nắm bắt tình hình thị trường, đúc kết được nhiều kinh nghiệm trong quản lý để trở thành một doanh nghiệp Nhà nước có uy tín, một đơn vị du lịch hàng đầu trong cả nước.
- Công ty có nhiều đối tác nước ngoài, dịch vụ cung cấp chất lượng, được khách hàng tin nhiệm cao, đặc biệt là đội xe của công ty Du lịch Hòa Bình được khách hàng trong và ngoài nước đánh giá cao về chất lượng xe, cung cách phục vụ, được Tổng Cục Du lịch và Hiệp Hội Du Lịch Việt Nam bình chọn là **Đơn vị vận chuyển danh tiếng nhất**.
- Các cán bộ quản lý có nhiều kinh nghiệm, có khả năng điều hành các công ty tham gia góp vốn liên doanh, liên kết cũng như toàn công ty thích ứng với tình hình kinh doanh ngày càng có sự cạnh tranh gay gắt cùng với các cán bộ công nhân viên được đào tạo tốt, có tinh thần học hỏi và gắn bó với Công ty.

- Trong thời gian qua, hoạt động kinh doanh của công ty có hiệu quả nên đã tích lũy vốn lớn, tình hình tài chính lành mạnh nên thuận lợi trong vốn để thực hiện các phương án mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.
 - Hoạt động công ty được mở rộng ở lĩnh vực đầu tư, tham gia góp vốn cùng với các doanh nghiệp khác thực hiện những dự án như dự án xây dựng resort tại Bãi Trường Phú Quốc, dự án Nhà hàng - Khách sạn cao cấp tại Rạch Giá Kiên Giang, dự án xây dựng khu thương mại, cao ốc, văn phòng tại 197 Điện Biên Phủ Quận Bình Thạnh Thành phố Hồ Chí Minh.
 - Thương hiệu của Công ty ngày càng được nhiều khách hàng, đối tác biết đến, được lãnh đạo các địa phương ủng hộ trong chiến lược phát triển kinh doanh của Công ty. Công ty du lịch Hòa Bình được Nhà nước khen tặng nhiều phần thưởng cao quý : Anh hùng lao động, Huân chương độc lập hạng ba, hạng nhì, hân hạnh được Tổng Cục Du lịch Việt Nam và Hiệp Hội Du Lịch Việt Nam bình chọn:
 - Công ty lữ hành quốc tế hàng đầu trong 11 năm liền (1999 – 2009).
 - Doanh nghiệp vận chuyển khách du lịch danh tiếng năm 2008, 2009.
- Trong năm 2010, Công ty được Sở Văn hóa Thể thao & Du lịch và Hiệp Hội Du Lịch Thành phố Hồ Chí Minh bình chọn là một trong mười doanh nghiệp lữ hành inbound hàng đầu; một trong mười doanh nghiệp lữ hành nội địa hàng đầu tại Thành phố Hồ Chí Minh.

b. Khó khăn

Bên cạnh những thuận lợi nêu trên, Công ty vẫn còn gặp một số khó khăn như:

- Năm 2010, kinh tế thế giới và Việt Nam không thuận lợi và gặp nhiều khó khăn. Lượng khách quốc tế đến Việt Nam sút giảm so với những năm trước. Lượng khách nội địa cũng giảm do các chi tiêu về du lịch được tiết giảm trước tình hình lạm phát gia tăng.
- Hiệu quả kinh doanh của hoạt động du lịch lữ hành ngày càng giảm do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế và tình trạng lạm phát đang diễn ra trên toàn cầu. Ngoài ra tình trạng cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong ngành du lịch ngày càng gay gắt làm ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Sự suy thoái kinh tế toàn cầu đã khiến du khách các nước giảm chi tiêu, giảm nhu cầu đi du lịch hoặc lựa chọn các thị trường gần, các kỳ nghỉ ngắn ngày, ưu tiên dịch vụ giá rẻ. Thêm vào đó, tỷ giá ngoại tệ trong nước thay đổi liên tục khiến giá tour tăng, gây khó khăn cho nhiều đoàn khách quốc tế.
- Giá dịch vụ trong nước tăng cao cũng là nguyên nhân làm giảm lượng khách quốc tế và tăng chi phí hoạt động kinh doanh của Công ty. Giá dịch vụ đầu vào tăng như hàng không,

- khách sạn, ăn uống; giá nguyên vật liệu như điện, nước, xăng dầu đều có tác động rất lớn nâng chi phí kinh doanh của Công ty lên cao.
- Cơ sở hạ tầng của Việt Nam mặc dù đã được đầu tư khá lớn nhưng vẫn còn yếu kém, đặc biệt là hệ thống giao thông luôn xảy ra tình trạng kẹt xe ở các thành phố lớn. Những bất lợi này ảnh hưởng đến thời gian lưu trú và chi tiêu của khách hàng tại Việt Nam.
 - Mức độ cạnh tranh trong ngành du lịch, khách sạn rất cao...

IX. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

Vị thế của công ty trong ngành

- Công ty Du lịch Hòa Bình là một trong những doanh nghiệp có bề dày truyền thống trong ngành du lịch của nước ta. Với kinh nghiệm hoạt động lâu năm, vị thế của Công ty trên thị trường được củng cố và ngày càng khẳng định thương hiệu trên thị trường và được nhiều khách hàng tín nhiệm cao.
- Trong vài năm trở lại đây, ngành du lịch có thêm nhiều doanh nghiệp được thành lập làm tăng sự khốc liệt của việc cạnh tranh trên thị trường, nhưng với vị thế của một công ty lớn, dịch vụ chất lượng tốt, giá cả cạnh tranh nên Công ty vẫn gia tăng được thị phần trên thị trường.
- Về địa lý: công ty đã có hệ thống văn phòng giao dịch tại các địa phương như Hà Nội, Đà Nẵng, Phú Quốc và Campuchia...
- Để mở rộng phạm vi hoạt động, Công ty đã đầu tư vào các công ty cùng ngành du lịch như: Công ty CP Du lịch Thương mại Hòa Giang, Công ty TNHH Liên doanh Lữ hành Quốc tế Hòa Bình, Công ty cổ phần Du lịch Sài Gòn- Quy Nhơn. Ngoài ra Công ty còn đầu tư vào công ty hoạt động trong lĩnh vực bất động sản là Công ty CP Địa ốc Hòa Bình. Việc đầu tư vào lĩnh vực địa ốc giúp công ty đa dạng hóa ngành nghề hoạt động và tìm kiếm lợi nhuận cao trong hoạt động bất động sản. Dự kiến sau cổ phần hóa Công ty sẽ đầu tư xây dựng khách sạn và nhà hàng sẽ tạo ra chuỗi cung cấp dịch vụ khép kín cho khách du lịch nhằm giúp Công ty chủ động hơn trong kinh doanh du lịch.

Triển vọng của ngành

+ Đối với ngành du lịch:

- Về đặc thù của ngành du lịch Việt Nam: Việt Nam là đất nước được thiên nhiên ban tặng rất nhiều cảnh quan thiên nhiên đẹp và độc đáo. Với hơn 3.200 km bờ biển dài tạo thành hàng trăm bãi tắm tuyệt đẹp, trong đó có những vịnh đẹp nhất thế giới như vịnh Hạ Long, vịnh

Nha Trang, với 07 di sản thế giới được UNESCO công nhận và hơn 2.740 di tích quốc gia... Việt Nam có những điều kiện thuận lợi để phát triển ngành du lịch. Tuy nhiên thực tế ngành du lịch Việt Nam chưa phát triển xứng tầm với nguồn tài nguyên này. Việc quảng bá hình ảnh đất nước du lịch của Việt Nam vẫn còn hạn chế so với các nước láng giềng như Thái Lan, Malaysia, Singapore... Sản phẩm du lịch Việt Nam còn nghèo nàn, lượng khách quốc tế vào Việt Nam còn thấp so với các nước trong khu vực. Tiềm năng phát triển ngành du lịch Việt Nam rất lớn nhưng đòi hỏi Việt Nam phải có chiến lược phát triển ngành du lịch đồng bộ và lâu dài.

- Về nhu cầu du lịch: Ngày nay du lịch nghỉ ngơi và đi lại ngày càng trở nên bức thiết bởi:
 - Sự hội nhập: Mức độ toàn cầu hóa ngày càng cao, do đó việc đi lại giữa các nước ngày càng dễ dàng và thuận lợi hơn và thủ tục pháp lý bớt khó khăn hơn.
 - Cơ sở hạ tầng: Ngày càng được cải tạo nâng cấp và xây dựng hiện đại hơn. Điều này cũng làm cho việc đi lại dễ dàng và thuận lợi hơn.
 - Đô thị hóa: Do mức độ đô thị hóa ngày càng cao, con người làm việc căng thẳng hơn, do vậy nhu cầu du lịch ngày càng cao, đặc biệt là việc gia tăng trong những kỳ nghỉ lớn.
 - Thu nhập: Thu nhập của người dân ngày càng cao nên nhu cầu nghỉ ngơi, vui chơi giải trí cũng tăng.
 - Thay đổi lối sống: Các cặp vợ chồng có ít con hơn, việc lập gia đình muộn hơn do đó có nhiều thời gian và tiền bạc để đi du lịch nghỉ dưỡng, vui chơi thụ hưởng nhiều hơn.

+ Đối với ngành bất động sản

Thị trường bất động sản là một trong những hàn thử biểu của nền kinh tế liên quan trực tiếp đến một lượng tài sản lớn cả về quy mô, tính chất cũng như giá trị trong nền kinh tế quốc dân. Những thay đổi của thị trường bất động sản sẽ tác động trực tiếp lên hoạt động của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực bất động sản.

Theo các chuyên gia nhận định thì thị trường Bất động sản mặc dù còn gặp nhiều khó khăn như về việc thắt chặt tín dụng, các Nghị định văn bản mới ban hành hạn chế việc đầu cơ, lướt sóng bất động sản thì thị trường bất động sản vẫn còn tiềm năng phát triển rất lớn. Nhu cầu về bất động sản nhất là nhà ở, mặt bằng kinh doanh thương mại, diện tích văn phòng cho các Công ty có quy mô vừa và nhỏ tiếp tục tăng, đặc biệt là ở các khu vực trung tâm như Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, Bình Dương.

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

Trên cơ sở phân tích đặc thù của ngành du lịch Việt Nam và triển vọng phát triển của đất nước, cho thấy định hướng phát triển của Công ty Du lịch Hòa Bình là phù hợp với xu hướng phát triển của ngành, các chính sách của nhà nước và vị thế của Việt Nam trên thế giới..

X. Phương án đầu tư và chiến lược phát triển của doanh nghiệp sau khi cổ phần hóa

Phương án đầu tư, tổ chức, hoạt động kinh doanh sau cổ phần hóa sẽ do ĐHĐCĐ và Ban Giám đốc của Công ty quyết định. Với những điều kiện thuận lợi hiện có của doanh nghiệp, kết hợp với những thông tin, dự báo về nhu cầu thị trường trong tương lai, Công ty Du lịch Hòa Bình đã xây dựng một số các chỉ tiêu kinh tế tài chính, định hướng cho phát triển sản xuất kinh doanh sau cổ phần hóa như sau:

1. Một số thông tin chủ yếu về kế hoạch đầu tư và chiến lược phát triển doanh nghiệp sau cổ phần hóa

- Trên cơ sở hiệu quả kinh doanh của Công ty tính trên tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu và tỷ suất lợi nhuận trên vốn cho thấy khả năng sinh lợi với hoạt động kinh doanh lữ hành ngày càng giảm hiệu quả do khủng hoảng kinh tế toàn cầu, tình trạng cạnh tranh nhau giữa các doanh nghiệp trong ngành ngày càng gay gắt.
- Trong giai đoạn hiện nay, Công ty chú trọng trong việc đầu tư tài chính trên nhiều lĩnh vực để đáp ứng xu thế hội nhập kinh tế quốc tế. Công ty mở rộng đầu tư liên doanh, liên kết với các đối tác trong các lĩnh vực liên quan đến hoạt động kinh doanh.
- Để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, sức cạnh tranh, việc chuyển đổi loại hình hoạt động từ doanh nghiệp nhà nước sang công ty cổ phần là một xu thế tất yếu. Thông qua công ty cổ phần, khả năng huy động vốn của các nhà đầu tư trong và ngoài nước rất cao, làm tăng năng lực tài chính để đổi mới công nghệ và thực hiện kế hoạch kinh doanh của Công ty có hiệu quả hơn.
- Để chủ động trong kinh doanh, sắp tới Công ty đầu tư xây dựng khách sạn, nhà hàng để khép kín chuỗi cung cấp dịch vụ nhằm chủ động hơn trong kinh doanh lữ hành và nhằm tìm kiếm lợi nhuận cao ở lĩnh vực kinh doanh khách sạn, nhà hàng trong điều kiện cung không đủ cầu.

- Công ty cũng đầu tư, mở chi nhánh, văn phòng đại diện ở nước ngoài nhằm khai thác tốt nguồn khách từ nước ngoài sang du lịch tại Việt Nam cũng như tổ chức cho người Việt Nam đi du lịch nước ngoài. Phát triển thị trường trong và ngoài nước, đi đôi với quảng bá và nâng cao vị thế của Công ty.
- Bên cạnh dịch vụ du lịch là lĩnh vực truyền thống của Công ty Du lịch Hòa Bình, Công ty tập trung đầu tư thực hiện dự án xây dựng khách sạn, cao ốc, văn phòng, kinh doanh địa ốc tại các công ty con đang tham gia góp vốn. Cụ thể như sau:
 - + Xây dựng **Nhà hàng - Khách sạn Hòa Giang** giai đoạn 2 tại Khu lấn biển Thành phố Rạch Giá Kiên Giang với mục tiêu xây dựng mới một cụm nhà hàng - khách sạn lưu trú với một tổ hợp dịch vụ, nghỉ dưỡng, du lịch ... tạo điều kiện thuận lợi để kinh doanh tất cả các loại hình dịch vụ: ăn uống, giải khát, ẩm thực sân vườn; nghỉ dưỡng, du lịch; tổ chức chiêu đãi, hội nghị, tiệc cưới Nơi đây sẽ đóng vai trò là điểm trung chuyển khách du lịch đến các danh lam thắng cảnh nổi tiếng của địa phương như Đảo Ngọc Phú Quốc, Hà Tiên Thập cảnh, Campuchia...
 - + Thực hiện dự án đầu tư xây dựng tại Bắc Bãi Trường - Đảo Phú Quốc. Khu du lịch ven biển Bắc Bãi Trường là dự án trọng tâm của Tỉnh Kiên Giang trong việc thực hiện mục tiêu xây dựng Đảo Phú Quốc trở thành trung tâm du lịch quốc tế, chuẩn bị cơ sở vật chất để đón du khách nước ngoài đến tham quan khi sân bay quốc tế Phú Quốc được đưa vào hoạt động năm 2012 .
 - + Thực hiện dự án đầu tư xây dựng **Khu phức hợp cao tầng** tại 197 Điện Biên Phủ Phường 15 Quận Bình Thạnh Thành phố Hồ Chí Minh.

2. Dự kiến một số chỉ tiêu tài chính chủ yếu và kế hoạch kinh doanh trong những năm sau cổ phần hóa

Một số chỉ tiêu tài chính:

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Tổng doanh thu	113.037	129.239	148.620	171.540	333.776
<i>Trong đó:</i>					
• <i>Cty Du lịch Hòa Bình</i>	<i>110.745</i>	<i>127.357</i>	<i>146.460</i>	<i>168.429</i>	<i>193.694</i>
• <i>Cty Du lịch LH QT Hòa Bình</i>	<i>1.509</i>	<i>1.563</i>	<i>1.783</i>	<i>2.264</i>	<i>2.817</i>
• <i>Cty Du lịch Hòa Giang</i>	<i>591</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>413</i>	<i>765</i>

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
• Cty Du lịch Sài Gòn - Quy Nhơn	192	319	377	434	500
• Cty CP Địa ốc Hòa Bình	-	-	-	-	136.000
Lợi nhuận trước thuế	10.744	10.603	11.479	12.760	151.180
Lợi nhuận sau thuế	8.631	8.423	9.149	10.347	148.406
Vốn điều lệ	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000
Cổ tức	5.178,6	5.053,8	5.489,4	6.208,2	89.043,6
Cổ tức / vốn điều lệ (%)	3,45	3,37	3,66	4,14	59,36
Lao động bq năm (người)	230	260	290	290	290
Thu nhập bq (đồng/người/tháng)	4.500.000	4.800.000	5.000.000	5.500.000	6.000.000

Ghi chú: Năm 2011 (*) là năm Công ty Du lịch Hòa Bình chuyển đổi từ Doanh nghiệp Nhà nước đặc thù đoàn thể sang công ty cổ phần. Dự kiến đầu Quý 3, Công ty sẽ chính thức bàn giao chuyển sang công ty cổ phần và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp, Luật chứng khoán và các quy định khác có liên quan.

Dự kiến năm 2015 lợi nhuận sau thuế của Công ty sẽ tăng đáng kể, chủ yếu là do kết quả của việc Công ty Du lịch Hòa Bình góp vốn đầu tư vào Công ty Cổ phần Địa ốc Hòa Bình và năm 2015 là năm mà dự án bất động sản của Công ty Địa ốc Hòa Bình dự kiến đưa vào khai thác.

Với những ưu thế sẵn có như thành phần cổ đông sáng lập có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực bất động sản, lại được đầu tư công nghệ hiện đại nhất từ những ngày đầu cùng với môi trường kinh doanh hiện rất thuận lợi, dự án Công ty Cổ phần Địa ốc Hòa Bình hứa hẹn sẽ mang đến cho những nhà đầu tư nói chung và Công ty Du lịch Hòa Bình nói riêng những khoản lợi nhuận khá lớn trong tương lai.

3. Dự kiến phạm vi các ngành nghề hoạt động kinh doanh sau cổ phần hóa

Sau khi thực hiện cổ phần hóa, Công ty cổ phần Du lịch Hòa Bình sẽ tiếp tục thực hiện hoạt động kinh doanh trong phạm vi các ngành nghề cụ thể như sau:

- Kinh doanh du lịch quốc tế và nội địa, các dịch vụ liên quan đến du lịch: kiều hối, khách sạn, nhà hàng, vận chuyển, hướng dẫn tham quan khách du lịch, tổ chức vui chơi giải trí, các dịch vụ khác phục vụ khách du lịch.
- Kinh doanh, cung ứng hàng xuất nhập khẩu.
- Hợp tác đầu tư, liên doanh liên kết với các đơn vị trong và ngoài nước.
- Đại lý vé máy bay quốc tế và quốc nội cho các hãng hàng không.
- Mua bán máy văn phòng, vi tính và điện toán.
- Kinh doanh địa ốc.
- Cho thuê văn phòng, nhà đất, cửa hàng.
- Tư vấn và thiết kế kiến trúc công trình công nghiệp, dân dụng, tổng mặt bằng xây dựng công trình, thiết kế nội và ngoại thất công trình.
- Tư vấn và xây dựng công trình công nghiệp, dân dụng, cầu đường, thủy lợi.
- San lấp mặt bằng.
- Kinh doanh vật liệu xây dựng (không sản xuất vật liệu xây dựng ở các khu dân cư tập trung tại TP. Hồ Chí Minh).
- Đại lý đổi ngoại tệ (chỉ hoạt động khi có Giấy phép của Ngân hàng nhà nước Việt Nam).
- Kinh doanh vận chuyển khách theo hợp đồng.

XI. Vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ

1. Vốn điều lệ khi thành lập

Vốn điều lệ khi thành lập : 150.000.000.000 đồng

Số cổ phần phát hành : 15.000.000 cổ phần.

Mệnh giá : 10.000 đồng

Tỷ lệ cổ phần của các cổ đông:

▪ Số cổ phần Nhà nước	5.250.000	cổ phần	(chiếm 35% vốn điều lệ)
▪ Số cổ phần bán theo giá ưu đãi, giảm 40% so với giá đấu bình quân, cho người lao động trong doanh nghiệp	119.400	cổ phần	(chiếm 0.796% vốn điều lệ)
▪ Số cổ phần bán theo giá ưu đãi, giảm 40% so với giá đấu bình quân, cho Công đoàn trong doanh nghiệp	450.000	cổ phần	(chiếm 3% vốn điều lệ)

▪ Số cổ phần bán cho cổ đông chiến lược (*)	3.900.000	cổ phần	(chiếm 26% vốn điều lệ)
▪ Số cổ phần đấu giá ra bên ngoài	5.280.600	cổ phần	(chiếm 35,204% vốn điều lệ)
Tổng cộng	15.000.000	cổ phần	

(Nguồn: từ Phương án cổ phần hóa)

(*) Danh sách nhà đầu tư đăng ký mua cổ phần làm cổ đông chiến lược:

- Công ty Cổ phần Xây dựng và Kinh doanh Địa ốc Hòa Bình (Đăng ký mua: 2.250.000 cổ phần, chiếm 15% vốn điều lệ)
- Ngân hàng TMCP Nam Á. (Đăng ký mua: 1.650.000 cổ phần, chiếm 11% vốn điều lệ)

2. Phương án tăng vốn điều lệ sau khi cổ phần hóa

150.000.000.000 đồng là số vốn điều lệ cần thiết cho hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Du lịch Hòa Bình trong năm đầu tiên sau khi cổ phần hóa. Tuy nhiên, với chủ trương mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh, nhằm đáp ứng đủ vốn cho việc nâng cao năng lực sản xuất kinh doanh, Công ty sẽ tăng vốn điều lệ lên khi cần thiết.

XII. Các rủi ro dự kiến

• **Rủi ro về kinh tế**

Từng ngành nghề, từng doanh nghiệp của Việt Nam đều chịu ảnh hưởng bởi sự tác động của diễn biến tình hình kinh tế trong nước và thế giới, đặc biệt là sau khi Việt Nam hội nhập với nền kinh tế thế giới, do đó sự biến động của thị trường cũng là một nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến tình hình kinh doanh và nhu cầu cung cấp dịch vụ của khách hàng của Công ty.

• **Rủi ro về pháp luật**

Hiện nay, hệ thống pháp luật Việt Nam còn đang trong giai đoạn hoàn thiện để tạo ra hành lang pháp lý đồng bộ và thống nhất, tạo thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp. Vì vậy, Công ty cần cập nhật và theo dõi các chính sách, chủ trương mới của nhà nước, luật pháp và thông lệ quốc tế để có thể chủ động trong việc xây dựng mục tiêu, kế hoạch sản xuất kinh doanh và để thực sự hội nhập với nền kinh tế thế giới.

• **Rủi ro đặc điểm của ngành**

Công ty Du lịch Hòa Bình hoạt động trong các lĩnh vực du lịch như: Lữ hành, vận chuyển, nhà hàng và xây dựng... vì vậy hoạt động của Công ty sẽ có một số rủi ro đặc thù như:

- *Rủi ro về thị trường du lịch:* Việt Nam là đất nước được thiên nhiên ban tặng rất nhiều cảnh quan thiên nhiên đẹp và độc đáo. Với hơn 3.200 km bờ biển dài tạo thành hàng trăm bãi tắm tuyệt đẹp, trong đó có những vịnh đẹp nhất thế giới như vịnh Hạ Long, vịnh Nha Trang... Việt Nam có những điều kiện thuận lợi để phát triển ngành du lịch. Tuy nhiên thực tế ngành du lịch Việt Nam chưa phát triển xứng tầm với nguồn tài nguyên này. Việc quảng bá hình ảnh đất nước du lịch của Việt Nam vẫn còn hạn chế so với các nước láng giềng như Thái Lan, Malaysia, Singapore... Sản phẩm du lịch Việt Nam còn nghèo nàn, lượng khách quốc tế vào Việt Nam còn thấp so với các nước trong khu vực. Nếu không có chiến lược phát triển ngành du lịch đồng bộ và lâu dài, Việt Nam sẽ khó cạnh tranh để tăng thị phần khách quốc tế so với các nước khác trong khu vực.
- *Rủi ro về nguồn nguyên liệu đầu vào:* Hiệu quả của hoạt động vận tải, nhà hàng kinh doanh ăn uống, xây dựng cũng phụ thuộc rất nhiều yếu tố nguồn nguyên liệu đầu vào như xăng, thực phẩm, vật liệu xây dựng...chính vì vậy công tác quản lý rủi ro về nguồn nguyên liệu đầu vào cũng được công ty chú trọng.
- *Rủi ro về sự cạnh tranh:* hiện nay có rất nhiều công ty trong ngành du lịch nên tình trạng cạnh tranh nhau giữa các doanh nghiệp trong ngành ngày càng gay gắt làm khả năng sinh lợi với hoạt động kinh doanh lữ hành ngày càng giảm hiệu quả cũng ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty.
- ***Rủi ro về đợt chào bán***

Đợt chào bán cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty Du lịch Hòa Bình trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam và thế giới đang rơi vào tình hình khó khăn như lạm phát, lãi suất tăng cao, hạn chế tín dụng, thị trường chứng khoán giảm điểm sau nhiều phiên liên tiếp, vì thế sẽ ảnh hưởng không nhỏ đến đợt chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng của doanh nghiệp.
- ***Rủi ro khác***

Các rủi ro khác như rủi ro cạnh tranh, thiên tai địch họa, chính sách vĩ mô khuyến khích hay hạn chế của ngành,... sẽ ảnh hưởng đến sự phát triển của nền kinh tế, đời sống của người dân, kế hoạch phát triển của toàn ngành nói chung và doanh nghiệp nói riêng.

XIII. Phương thức bán và thanh toán tiền mua cổ phần

1. Phương thức bán

Đối với người lao động

- Tổng số lao động được mua cổ phần theo giá ưu đãi: 132 người.
- Tổng số cổ phần mà người lao động được mua theo giá ưu đãi: 119.400 cổ phần.
- Thời gian thực hiện: Sau khi tổ chức bán đấu giá công khai ra công chúng.
- Giá bán cho người lao động bằng 60% giá đấu giá thành công bình quân của cuộc đấu giá công khai.

Đối với Công đoàn

- Tổng số cổ phần bán cho Công đoàn: 450.000 cổ phần.
- Thời gian thực hiện: Sau khi tổ chức bán đấu giá công khai ra công chúng.
- Giá bán cho Công đoàn bằng 60% giá đấu thành công bình quân của cuộc đấu giá công khai.

Đối với nhà đầu tư chiến lược

- Tổng số nhà đầu tư chiến lược: 02 nhà đầu tư.
- Tổng số cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược: 3.900.000 cổ phần.
- Thời gian thực hiện: Sau khi tổ chức bán đấu giá công khai ra công chúng.
- Thu tiền đặt cọc cùng với thời điểm bán đấu giá cổ phần lần đầu ra bên ngoài doanh nghiệp.
- Giá bán cho nhà đầu tư chiến lược là giá đấu giá thành công bình quân của cuộc đấu giá công khai.

Đối với nhà đầu tư tham dự đấu giá

- Tổng số cổ phần bán đấu giá: 5.280.600 cổ phần.
- Giá khởi điểm: 10.050 đồng/cổ phần
- Phương thức đấu giá cổ phần được quy định chi tiết tại “Quy chế bán đấu giá cổ phần của Công ty Du lịch Hòa Bình” do Sở giao dịch chứng khoán Tp Hồ Chí Minh (HSX) ban hành.

2. Phương thức thanh toán và thời hạn thanh toán

Đối với cổ phần bán đấu giá công khai

- Phương thức thanh toán và thời hạn thanh toán tiền mua cổ phần được quy định chi tiết tại “Quy chế bán đấu giá cổ phần của Công ty Du lịch Hòa Bình” do Sở giao dịch chứng khoán Tp Hồ Chí Minh (HOSE) ban hành.

Đối với cổ phần bán cho cán bộ công nhân viên

- Phương thức thanh toán và thời hạn thanh toán tiền mua cổ phần được quy định trong phương án cổ phần hóa và các văn bản pháp luật có liên quan.

XIV. Kế hoạch sử dụng tiền thu từ bán cổ phần thuộc vốn Nhà nước (dự kiến theo giá khởi điểm là 10.050 đồng/cổ phần)

Đvt: đồng

Stt	Chỉ tiêu	Diễn giải	Giá trị
1.	Giá trị phần vốn Nhà nước tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp.	Trong đó: + Ghi nhận Nợ phải trả Hội Liên hiệp Phụ Nữ VN: 128.499.954.046 đồng + Để lại Vốn điều lệ khi thành lập: 150.000.000.000 đồng	278.499.954.046
2.	Vốn điều lệ khi thành lập	15.000.000cp	150.000.000.000
3.	Cổ phần của Nhà nước nắm giữ (35%)	5.250.000 cp	52.500.000.000
4.	Cổ phần bán thu tiền (65%)	9.750.000 cp	95.698.512.000
a.	Thu tiền bán đấu giá cổ phần công khai cho nhà đầu tư chiến lược (dự kiến giá khởi điểm)	3.900.000 CP* 10.050	39.195.000.000
b.	Thu tiền bán đấu giá cổ phần công khai ra bên ngoài (dự kiến giá khởi điểm)	5.280.600 CP * 10.050	53.070.030.000
c.	Giá trị ưu đãi cho người lao động	119.400 CP * 10.050*60%	719.982.000
d.	Giá trị ưu đãi cho Công đoàn	450.000 CP * 10.050*60%	2.713.500.000

Stt	Chỉ tiêu	Diễn giải	Giá trị
5.	Trừ : Chi phí cổ phần hóa		500.000.000
6.	Trừ: Chi phí đào tạo lại	
7.	Trừ: Trợ cấp lao động dôi dư		35.340.000
8.	Số tiền nộp về Nhà nước	(4-5-6-7)	95.163.172.000

Ghi chú: Số liệu trên đây là số liệu dự kiến với giá định bán hết số lượng cổ phần chào bán và tạm tính theo giá khởi điểm là 10.050 đồng.

(Nguồn: từ Phương án cổ phần hóa)

XV. Những người chịu trách nhiệm chính đối với nội dung các thông tin về doanh nghiệp

1. Đại diện Ban chỉ đạo cổ phần hóa

Bà:	Nguyễn Thị Kim Thuý	Phó Chủ tịch Thường trực Hội LHPN Việt Nam - Trưởng ban chỉ đạo CPH
Bà:	Nguyễn Thị Hoa Lệ	Ủy viên Đoàn chủ tịch Hội LHPN Việt Nam, Giám đốc Công ty Du lịch Hòa Bình - Phó Trưởng ban thường trực chỉ đạo CPH
Bà:	Hoàng Thị Ái Nhiên	Phó chủ tịch Hội LHPN Việt Nam - Phó Trưởng ban chỉ đạo CPH
Bà:	Nguyễn Thị Thu Hiền	Phó Ban Kế hoạch- Tài chính TW Hội LHPN Việt Nam - Ủy viên ban chỉ đạo CPH
Bà:	Bùi Thị Kim Quế	Phó Giám đốc, Chủ tịch Công đoàn Công ty Du lịch Hòa Bình - Ủy viên ban chỉ đạo CPH
Ông:	Diệp Kim Tuấn	Phó Giám đốc Công ty Du lịch Hòa Bình - Ủy viên ban chỉ đạo CPH
Bà:	Đỗ Thị Kim Chi	Kế toán trưởng, Phó Chủ tịch Công đoàn Công ty Du lịch Hòa Bình - Ủy viên ban chỉ đạo CPH
Bà:	Trần Mỹ Châu	Đại diện Đảng ủy Công ty Du lịch Hòa Bình - Ủy viên ban chỉ đạo CPH
Bà:	Lê Thị Như Hà	Đại diện Đoàn Thanh niên Công ty Du lịch Hòa Bình - Ủy viên ban chỉ đạo CPH
Ông:	Lê Thành Lâm	Trưởng phòng Tổ chức - Hành chính - Ủy viên ban chỉ đạo CPH

2. Đại diện doanh nghiệp

Bà : **Nguyễn Thị Hoa Lệ** Giám đốc
Ông: **Lê Thành Lâm** Trưởng phòng Tổ chức - Hành chính
Bà: **Đỗ Thị Kim Chi** Kế toán trưởng
Bà: **Bùi Thị Kim Quế** Chủ tịch Công đoàn Công ty

PHẦN IV: THAY LỜI KẾT

Bản công bố thông tin này có mục đích giúp nhà đầu tư nhìn nhận doanh nghiệp dự định đầu tư một cách khách quan, sáng suốt trước khi tham gia đấu giá mua cổ phần của Công ty Du lịch Hòa Bình.

Chúng tôi kính mong các nhà đầu tư tham khảo kỹ Bản công bố thông tin này trước khi quyết định mua cổ phần của Công ty Du lịch Hòa Bình.

TP. Hồ Chí Minh, ngày 27 tháng 06 năm 2011

**BAN CHỈ ĐẠO
CỔ PHẦN HÓA**

CÔNG TY DU LỊCH HÒA BÌNH

TỔ CHỨC TƯ VẤN

ĐẠI DIỆN CÔNG TY CP CHỨNG KHOÁN TP. HỒ CHÍ MINH

Phó Tổng Giám Đốc

PHẠM MINH PHƯƠNG