

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN CẤP ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CHỨNG KHOÁN. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.



ISO 9001 : 2008

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN CẤP TREO NÚI BÀ TÂY NINH

(Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp công ty cổ phần số: 3900309621 đăng ký lần đầu ngày 11/01/2001, đăng ký thay đổi lần thứ 9 ngày 01/12/2014)

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

(Quyết định chấp thuận đăng ký niêm yết số: 2.1./SGDHCM-QĐ
do Giám đốc Sở Giao dịch Chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 14 tháng 01 năm 2016)

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

1. CÔNG TY CỔ PHẦN CẤP TREO NÚI BÀ TÂY NINH

Địa chỉ: Núi Bà Đen, khu phố Ninh Phú, Phường Ninh Sơn, thành phố Tây Ninh, tỉnh Tây Ninh, Việt Nam

Điện thoại: 066.3624022 Fax: 066.3823448
Website: www.catour.com.vn Email:

2. CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN MB

➤ Trụ sở chính:

Địa chỉ: Tòa nhà MB, Số 3 Liễu Giai, Quận Ba Đình, Hà Nội
Điện thoại: 84 4 3726 2600 Fax: 84 4 3726 2601
Website: www.mbs.com.vn Email:

➤ Chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh:

Địa chỉ: Tòa nhà Sunny Tower, 259 Trần Hưng Đạo, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh
Điện thoại: 84 8 3920 3388 Fax: 84 8 3838 5181

☞ Phụ trách công bố thông tin

Họ tên: Nguyễn Thế Nghiêm
Chức vụ: Thư Ký HĐQT – TP. Kế hoạch - Tổ chức - Hành chính
Điện thoại: 0913880545

CÔNG TY CỔ PHẦN CÁP TREO NÚI BÀ TÂY NINH

(Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp công ty cổ phần số: 3900309621 đăng ký lần đầu ngày 11/01/2001, đăng ký thay đổi lần thứ 9 ngày 01/12/2014)

Địa chỉ trụ sở: Núi Bà Đen, khu phố Ninh Phú, Phường Ninh Sơn, thành phố Tây Ninh, tỉnh Tây Ninh, Việt Nam

Điện thoại: 066. 3624022 Fax: (060) 066. 3823448

Website: www.catour.com.vn

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Tên cổ phiếu : Cổ phiếu Công ty cổ phần Cáp treo núi Bà Tây Ninh
Loại cổ phiếu : Cổ phiếu phổ thông
Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
Tổng số lượng niêm yết : 12.788.000 cổ phiếu
Tổng giá trị niêm yết : 127.880.000.000 đồng (theo mệnh giá)

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN MB

➤ *Trụ sở chính:*

Địa chỉ: Tòa nhà MB, Số 3 Liễu Giai, Quận Ba Đình, Hà Nội

Điện thoại: 84 4 3726 2600 Fax: 84 4 3726 2601

Website: www.mbs.com.vn Email:

➤ *Chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh:*

Địa chỉ: Tòa nhà Sunny Tower, 259 Trần Hưng Đạo, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: 84 8 3920 3388 Fax: 84 8 3838 5181

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN – TƯ VẤN ĐẤT VIỆT

Địa chỉ: Số 02 Huỳnh Khương Ninh, Phường ĐaKao, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (08) 39105401 Fax: (08) 39105402

Website: www.vietlandaudit.com.vn

CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN UHY

Địa chỉ: Tầng 9 Tòa nhà HL số 82 Duy Tân, Cầu Giấy, Hà Nội

Điện thoại: (04) 37557446 Fax: (04) 37557448

Website: www.uhyvietnam.com.vn

MỤC LỤC



I.	CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	1
1.	Rủi ro về kinh tế.....	1
2.	Rủi ro về luật pháp	2
3.	Rủi ro đặc thù.....	3
3.1.	Rủi ro thị trường.....	3
3.2.	Rủi ro thời tiết.....	3
3.3.	Rủi ro kỹ thuật vận hành	3
4.	Rủi ro khác	4
II.	NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	5
1.	Tổ chức niêm yết.....	5
2.	Tổ chức tư vấn	5
III.	CÁC KHÁI NIỆM	6
IV.	TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT.....	7
1.	Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	7
1.1.	Giới thiệu chung về tổ chức niêm yết	7
1.2.	Quá trình hình thành và phát triển	8
1.3.	Quá trình tăng vốn.....	9
2.	Cơ cấu tổ chức Công ty.....	11
3.	Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty	11
4.	Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ; cơ cấu cổ đông;	13
4.1.	Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty	13
4.2.	Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ	13
4.3.	Cơ cấu cổ đông.....	14
5.	Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức đăng ký niêm yết, những công ty mà tổ chức đăng ký niêm yết đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức đăng ký niêm yết.....	15
5.1.	Danh sách công ty mẹ của Công ty.....	15
5.2.	Danh sách công ty con của Công ty.....	16
6.	Hoạt động kinh doanh	16
6.1.	Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm.....	16

6.2.	Nguyên vật liệu	19
6.2.1.	<i>Nguồn nguyên vật liệu.....</i>	19
6.2.2.	<i>Sự ổn định của các nguồn cung cấp này.....</i>	19
6.2.3.	<i>Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu tới doanh thu, lợi nhuận</i>	19
6.3.	Chi phí sản xuất, tỷ lệ từng loại chi phí/doanh thu	19
6.4.	Trình độ công nghệ	20
6.4.1.	Hệ thống cáp treo mới.....	20
6.4.2.	Hệ thống cáp treo cũ	21
6.4.3.	Hệ thống máng trượt	22
6.5.	Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới.....	24
6.6.	Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm/dịch vụ	24
6.6.1.	<i>Hệ thống quản lý chất lượng đang áp dụng.....</i>	24
6.6.2.	<i>Bộ phận kiểm tra chất lượng của công ty</i>	24
6.7.	Hoạt động Marketing	25
6.8.	Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền.....	26
6.9.	Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết (nêu tên, trị giá, thời gian thực hiện, sản phẩm, đối tác trong hợp đồng).....	27
7.	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh	27
7.1.	Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong hai (02) năm gần nhất và đến 9 tháng năm 2015.....	27
7.1.1.	<i>Kết quả hoạt động kinh doanh</i>	27
7.1.2.	<i>Ý kiến kiểm toán, hướng xử lý, khắc phục đến thời điểm ĐKNY (nếu có).</i>	28
7.2.	Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm 2013 và 2014.....	29
7.2.1.	<i>Thuận lợi</i>	29
7.2.2.	<i>Khó khăn</i>	29
8.	Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	30
8.1.	Vị thế của Công ty trong ngành	30
8.2.	Triển vọng phát triển của ngành	32
8.3.	Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước, và xu thế chung trên thế giới	33
9.	Chính sách đối với người lao động	33
9.1.	Số lượng người lao động trong Công ty	33
9.2.	Chính sách đào tạo, lương thưởng, trợ cấp... ..	34
10.	Chính sách cổ tức	35
11.	Tình hình hoạt động tài chính	35
11.1.	Các chỉ tiêu cơ bản.....	35

11.1.1.	Trích khấu hao TSCĐ	35
11.1.2.	Mức lương bình quân	36
11.1.3.	Thanh toán các khoản nợ đến hạn	36
11.1.4.	Các khoản phải nộp theo luật định	36
11.1.5.	Trích lập các quỹ theo luật định	36
11.1.6.	Tổng dư nợ vay.....	37
11.1.7.	Tình hình công nợ hiện nay.....	37
11.2.	Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu	39
12.	Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Kế toán trưởng, Ban Kiểm soát	40
12.1.	Thành viên Hội đồng quản trị	40
12.2.	Thành viên Ban kiểm soát.....	47
12.3.	Ban Điều hành.....	51
12.4.	Kế toán trưởng	54
12.5.	Người được ủy quyền công bố thông tin	55
13.	Tài sản.....	56
13.1.	Giá trị tài sản	56
13.2.	Dự án và quỹ đất	57
14.	Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức dự kiến đạt được trong các năm tiếp theo.....	57
14.1.	Kế hoạch kinh doanh của Công ty giai đoạn 2015 – 2018	57
14.2.	Định hướng phát triển	58
14.3.	Phương hướng nhiệm vụ năm 2015	59
15.	Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	60
16.	Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty	61
17.	Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết.....	61
V.	CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT.....	62
1.	Loại chứng khoán.....	62
2.	Mệnh giá	62
3.	Tổng số chứng khoán niêm yết	62
4.	Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của tổ chức phát hành	62
5.	Giá niêm yết dự kiến:.....	62
6.	Phương pháp tính giá	62
7.	Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài	63
8.	Các loại thuế có liên quan	63
8.1.	Thuế liên quan đến tổ chức niêm yết chứng khoán	63

8.2.	Thuế liên quan đến hoạt động giao dịch chứng khoán.....	64
VI.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT.....	65
1.	Tổ chức tư vấn niêm yết.....	65
2.	Tổ chức kiểm toán.....	65
VII.	PHỤ LỤC.....	66
1.	Điều lệ Công ty cổ phần Cáp treo núi Bà Tây Ninh;.....	66
2.	Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và đăng ký thuế số: Số 3900309621 do Sở Kế hoạch đầu tư tỉnh Tây Ninh cấp lần đầu ngày 11/01/2001, đăng ký thay đổi lần thứ 09 ngày 01/12/2014;.....	66
3.	Báo cáo tài chính đã được kiểm toán các năm 2013, 2014;.....	66
4.	Báo cáo tài chính quý 3 năm 2015;.....	66
5.	Biên bản và Nghị quyết ĐHCĐ Công ty năm 2015;.....	66
6.	Các văn bản khác liên quan.....	66

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

Trong cơ chế nền kinh tế thị trường luôn chứa đựng những rủi ro được hình thành từ sự biến động của các nhân tố kinh tế cơ bản như: Tốc độ tăng trưởng kinh tế, lạm phát, lãi suất, tỷ giá hối đoái... Các doanh nghiệp, với vai trò là một trong các chủ thể của nền kinh tế cũng không nằm ngoài sự tác động của các nhân tố trên.

Tình hình vĩ mô trong năm 2014 cũng đã có những chuyển biến tích cực. Cụ thể là lạm phát đã ổn định và duy trì ở mức thấp, chỉ số giá tiêu dùng tháng 12 năm 2014 tăng 1,84% so với cùng kỳ, CPI bình quân năm 2014 tăng 4,09% so với bình quân năm 2013. Chỉ số sản xuất công nghiệp tiếp tục duy trì tăng trưởng mạnh khoảng 7,6%. Từ năm 2012, Việt Nam bắt đầu chuyển sang vị thế xuất siêu trong quan hệ thương mại với các nước trên thế giới, năm 2014 ước xuất siêu 1,984 tỷ USD, cán cân thương mại năm 2014 tiếp tục thặng dư gần 2 tỷ USD và là mức thặng dư cao nhất trong những năm qua. Tỷ giá nằm trong tầm kiểm soát, tăng nhẹ và lãi suất được tiếp tục điều chỉnh giảm với mức trần là 5,5%, hỗ trợ tăng trưởng kinh tế.

Trong bối cảnh kinh tế thế giới phục hồi chậm sau suy thoái toàn cầu, các nền kinh tế lớn phát triển theo hướng đầy nhanh tăng trưởng nhưng có nhiều yếu tố rủi ro trong việc điều chỉnh chính sách tiền tệ. Tuy nhiên, trong năm 2014, kinh tế Việt Nam đã có những tín hiệu khả quan hơn 2013 với ổn định kinh tế vĩ mô được duy trì vững chắc, tăng trưởng kinh tế phục hồi rõ nét và đồng đều, thị trường tài chính có những chuyển biến tích cực, cân đối ngân sách được cải thiện. Khó khăn của doanh nghiệp và hộ gia đình cũng giảm bớt. Cụ thể, kinh tế vĩ mô cơ bản đã ổn định, lạm phát được kiểm soát ở mức thấp, tăng trưởng tín dụng những tháng cuối năm có những cải thiện rõ rệt, thu hút đầu tư nước ngoài đã có những biến chuyển tích cực hơn, Mặc dù vẫn còn nhiều khó khăn và thách thức cho nền kinh tế, song đã thể hiện sự đúng đắn, kịp thời, và hiệu quả của các giải pháp được Chính phủ ban hành.

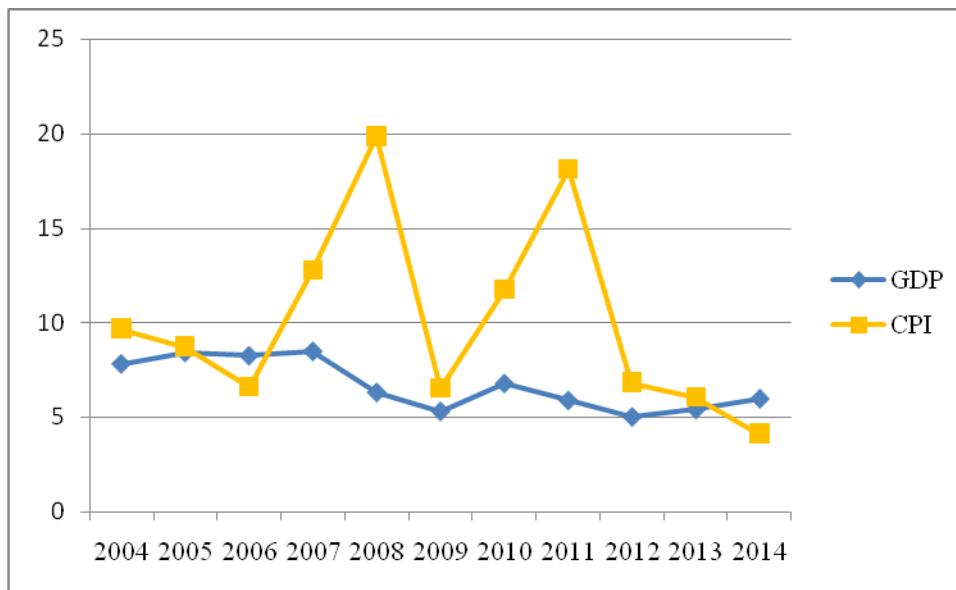
Tuy nhiên, bên cạnh thuận lợi do sự cải thiện về tiêu dùng và đầu tư tư nhân, tăng trưởng trong năm vẫn còn những khó khăn do: (i) kinh tế toàn cầu phục hồi chậm và không ít bất trắc; (ii) giá dầu giảm ảnh hưởng đến cân đối ngân sách và khả năng đáp ứng vốn cho đầu tư phát triển; (iii) giá hàng hóa thế giới giảm, trong khi tốc độ tăng xuất khẩu đang có xu hướng giảm nhanh, nhất là khu vực nước ngoài.

Những chuyển biến của nền kinh tế cũng đã tác động tích cực đến hoạt động kinh doanh của Công ty:

❖ **Tăng trưởng GDP:** Trong những năm gần đây, tốc độ tăng trưởng GDP đã có nhiều khả quan với mức tăng lần lượt là 5,25% (năm 2012); 5,42% (năm 2013) và 5,98% (năm 2014) mặc dù tình hình kinh tế thế giới vẫn còn nhiều khó khăn. Các diễn biến này cho thấy nền kinh tế của Việt Nam đang dần phục hồi, sức mua được cải thiện, hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như các ngành, các lĩnh vực đều có những chuyển biến tích cực. Mục tiêu đặt ra cho GDP năm 2015 khoảng 6,2% đã được Quốc hội thông qua với kỳ vọng nền kinh tế sẽ ổn định và tăng trưởng tốt hơn nữa so với năm 2014. Điều này sẽ ảnh hưởng tích cực đến hoạt động kinh doanh của TCT.

❖ **Lạm phát:** Từ mức lạm phát 2 con số vào những năm trước năm 2012, Chính phủ đã điều hành chính sách kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô một cách quyết liệt, dẫn đến việc lạm phát đã giảm xuống chỉ còn 6,84% năm 2012 và 6,04% năm 2013. Trong năm 2014, mức lạm phát chỉ có 4,09%, đây là mức thấp nhất kể từ năm 2002 trở lại đây. Như vậy, bình quân mỗi tháng CPI chỉ tăng khoảng 0,25% thấp nhất trong vòng 13 năm gần đây. Trong năm 2015 Chính phủ dự báo lạm phát sẽ được duy trì ở mức 5% nhằm thúc đẩy nền kinh tế phát triển. Nếu lạm phát được kiểm soát tốt sẽ hỗ trợ Công ty trong công tác kiểm soát chi phí đầu vào mang lại nhiều thuận lợi cho Công ty trong những năm tiếp theo.

❖ **Lãi suất:** Hiện nay, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNNVN) tiếp tục điều hành chính sách lãi suất theo hướng giảm dần, phù hợp với diễn biến kinh tế vĩ mô, tiền tệ và đặc biệt là lạm phát để giảm mặt bằng lãi suất cho vay, góp phần tháo gỡ khó khăn cho nền kinh tế nói chung và các doanh nghiệp nói riêng. Từ đầu năm 2012 đến nay, mặt bằng lãi suất huy động đã giảm mạnh, từ đó các doanh nghiệp trong nước có thể tiếp cận được vốn vay với chi phí lãi vay rẻ hơn. Từ mức lãi suất trên 20% những năm 2010 – 2011, lãi suất cho vay thời điểm hiện tại đã giảm mạnh xuống phổ biến ở mức 9 – 10%/ năm. Công ty không có vay ngân hàng mà chủ yếu là Công ty gửi tiền tại ngân hàng nên việc giảm lãi suất tác động đến doanh thu hoạt động tài chính của Công ty.



Nguồn: Tổng Cục Thống kê

2. **Rủi ro về luật pháp**

Là một doanh nghiệp hoạt động theo mô hình Công ty Cổ phần, trở thành công ty đại chúng, tiến hành niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh, TCT chịu sự điều tiết của Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, cũng như các văn bản pháp luật chuyên ngành có liên quan. Với đặc thù là một nền kinh tế đang phát triển, các chủ thể kinh tế cũng như các mối quan hệ kinh tế mới liên tục hình thành đòi hỏi phải có sự điều chỉnh của hệ thống quy phạm pháp luật cho phù hợp với tình hình thực tế.

Hệ thống pháp luật của nước ta hiện nay chưa thật sự hoàn chỉnh. Thêm vào đó vẫn còn tồn tại nhiều quy định phức tạp chồng chéo trong lĩnh vực hành chính. Ngoài ra, sẽ có rủi ro biến động pháp lý do Việt Nam gia nhập WTO, cần một hệ thống pháp lý hoàn thiện hơn

để phù hợp với các chuẩn mực kinh tế pháp lý thế giới trong quá trình hội nhập. Ngoài ra, các chuẩn mực kế toán - kiểm toán mới cũng đang được xây dựng và hoàn chỉnh. Những sự thay đổi này cũng có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty nói riêng và các công ty khác nói chung.

Mặc dù Công ty hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh cáp treo nhưng liên quan đến môi trường rừng (núi Bà Đen) nên Công ty chịu sự quy định của các quy định liên quan đến môi trường rừng mà Công ty không lường trước. Ví dụ trước năm 2014, Công ty không phải trả phí dịch vụ môi trường rừng nhưng sau năm 2015 Công ty phải trả tiền dịch vụ môi trường rừng là 1% trên doanh thu từ hoạt động có hưởng lợi từ dịch vụ môi trường rừng.

Mặc dù trong những năm qua, Việt Nam đã cố gắng xây dựng và đã hình thành nên một môi trường pháp lý được xem là khá cởi mở, nhưng hành lang pháp lý của nước ta chưa thật sự hoàn chỉnh và ổn định, do đó ảnh hưởng nhất định đến hiệu quả kinh doanh của Công ty.

3. Rủi ro đặc thù

3.1. 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.

3.2. Rủi ro 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.

3.3. 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.

4. Rủi ro khác

Một số rủi ro mang tính bất khả kháng ít có khả năng xảy ra nhưng nếu xảy ra thì sẽ tác động đến tình hình kinh doanh của Công ty. Đó là những hiện tượng thiên tai (hạn hán, bão lụt, động đất v.v...), chiến tranh hay dịch bệnh hiểm nghèo trên quy mô lớn.

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

1. Tổ chức niêm yết

Ông LÊ HỮU PHƯỚC	Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị
Ông VÕ PHƯỚC HỒNG	Chức vụ: Trưởng Ban kiểm soát
Ông TRẦN TRUNG KIÊN	Chức vụ: Tổng Giám đốc
Bà TRẦN THỊ SONG GIANG	Chức vụ: 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

Ông LÊ THÀNH NAM (theo Giấy ủy quyền số 66/2015/MBS-UQ ngày 05/08/2015)	Chức vụ: Phó Tổng Giám Đốc
Bà Lê Thị Thu Hiền	Chức vụ: Phó Giám đốc Khối IB
Ông Huỳnh Phước Nguyên	Chức vụ: Chuyên viên Khối IB

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký niêm yết do Công ty cổ phần chứng khoán MB tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng dịch vụ tư vấn chuyên đăng ký niêm yết chứng khoán với Công ty cổ phần Cấp treo núi Bà Tây Ninh. 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 Cấp treo núi Bà Tây Ninh cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

- Công ty, Catour	Công ty cổ phần Cáp treo núi Bà Tây Ninh
- MBS	Công ty cổ phần chứng khoán MB
- SGDCK	Sở Giao dịch Chứng khoán
- CBCNV	Cán bộ công nhân viên
- BHXH	Bảo hiểm xã hội
- BHYT	Bảo hiểm y tế
- BHLĐ	Bảo hiểm lao động
- SXKD	Sản xuất kinh doanh
- TSCĐ	Tài sản cố định
- CNĐKKD	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
- HĐQT	Hội đồng quản trị
- BGĐ	Ban Giám đốc
- P/E	Hệ số giá trên thu nhập một cổ phiếu
- P/B	Hệ số giá trên giá trị sổ sách
- TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
- DTT	Doanh thu thuần
- LNTT	Lợi nhuận trước thuế
- LNST	Lợi nhuận sau thuế
- TNDN	Thu nhập doanh nghiệp

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

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1. Giới thiệu chung về tổ chức niêm yết

- Tên Công ty: **Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh**
- Tên tiếng anh: **Tay Ninh Cable Catour Company.**
- Tên viết tắt: **Catour**
- Logo của Công ty:



- Vốn điều lệ: 127.880.000.000 đồng (Một trăm hai mươi bảy tỷ tám trăm tám mươi triệu đồng chẵn)
- Trụ sở chính: Núi Bà Đen, khu phố Ninh Phú, Phường Ninh Sơn, thành phố Tây Ninh, tỉnh Tây Ninh, Việt Nam
- Điện thoại: (84 - 66) 3823 448 Fax: (84 - 66) 3823 448
- Website: [hppt://www.catour.com.vn](http://www.catour.com.vn)
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp công ty cổ phần số: 3900309621 đăng ký lần đầu ngày 11/01/2001, đăng ký thay đổi lần thứ 9 ngày 01/12/2014.
- Ngành nghề kinh doanh chính: Vận chuyển du khách, hàng hóa vật tư bằng phương tiện cáp treo và máng trượt;
- Sản phẩm, dịch vụ: Vận chuyển du khách, hàng hóa vật tư bằng phương tiện cáp treo;
Vận chuyển hành khách bằng hệ thống thiết bị máng trượt;
Cho thuê quảng cáo trên panô, cabin và trụ tháp thuộc địa bàn Công ty quản lý;
Nhận chuyển giao công nghệ các loại hình vui chơi giải trí từ nước ngoài và kinh doanh các loại hình vui chơi giải trí;
Kinh doanh thương mại xuất nhập khẩu vật tư, thiết bị, hàng hoá nông sản;
Kinh doanh dịch vụ du lịch;
- Tài khoản Số 102010000300030 tại Ngân hàng Công thương Tây Ninh.

1.2. 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. Bộ phận cáp treo chính thức đi vào hoạt động ngày 08/03/1998 với chức năng kinh doanh chủ yếu là vận chuyển du khách, hàng hóa từ chân núi lên Chùa Bà bằng cáp treo và ngược lại. Các cột mốc phát triển của Công ty như sau:

Năm 1998 : Bộ phận cáp treo chính thức đi vào hoạt động ngày 08/03/1998 với chức năng kinh doanh chủ yếu là vận chuyển du khách, hàng hóa từ chân núi lên Chùa Bà bằng cáp treo và ngược lại.

Tổng số lao động của bộ phận Cáp treo lúc đó là 47 người. Sau hơn hai năm đi vào hoạt động, bộ phận Cáp treo có doanh thu tăng nhanh, đạt hiệu quả kinh tế khá cao.

Doanh thu 10 tháng năm 1998 là 5.291.000.000 đồng, doanh thu năm 1999 đạt 11.620.000.000 đồng.

Năm 2001 : Ngày 10/01/2001: Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh được thành lập.

Trước sự phát triển nhanh chóng của dịch vụ cung cấp cũng như yêu cầu của việc mở rộng sản xuất kinh doanh, nâng cao sức cạnh tranh cho bộ phận Cáp treo, lãnh đạo Công ty Du lịch Tây Ninh quyết định tách bộ phận Cáp treo để thành lập một đơn vị độc lập dưới hình thức Công ty cổ phần trong đó Nhà nước nắm cổ phần chi phối.

Ngày 10/01/2001 bộ phận Cáp treo của Công ty Du lịch Tây Ninh chính thức chuyển thành Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh theo Quyết định số 15/QĐ-CT của Chủ tịch Ủy ban Nhân dân tỉnh Tây Ninh với vốn điều lệ là 15.985.000.000 đồng trong đó phần vốn Nhà nước là 8.152.600.000 đồng, chiếm 51%. Việc chuyển sang hình thức Công ty cổ phần là một bước ngoặt lớn trong quá trình hình thành và phát triển của Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh.

Năm 2002 : Ngày 26/04/2002: Đưa vào khai thác hệ thống máng trượt do Trung Quốc sản xuất theo công nghệ của Đức

Hệ thống bao gồm hai tuyến khép kín, tuyến kéo lên và tuyến trượt xuống, sử dụng máng inox và xe trượt

Công suất phục vụ: 500 lượt khách/giờ/ tuyến.

Cả hai tuyến kéo và tuyến trượt đều có lưới bảo vệ và dây an toàn, giảm thiểu tối đa mọi sự cố xảy ra cho du khách

Năm 2003 : Phát triển dịch vụ Vận chuyển du khách bằng xe lửa từ cổng vào chân núi

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; nhằm bổ sung cho các loại hình dịch vụ chính.

Năm 2013 : Ngày 10/2/2013: Khai trương Hệ thống cáp treo mới

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 mùng 1 tết Nguyên Đán). Với việc đầu tư thêm hệ thống này, Công ty mong muốn đáp ứng tốt nhất nhu cầu của du khách, nâng cao hiệu quả kinh doanh, qua đó đáp ứng được chiến lược công ty đã đề ra là “Phát triển bền vững, tạo lợi nhuận cao nhất cho cổ đông”.

Theo quy định tại khoản 6 điều 2 Điều lệ của Công ty, thời hạn hoạt động của Công ty là 20 năm nếu như Công ty không gia hạn hoạt động. Công ty được thành lập năm 2001.

1.3. Quá trình tăng vốn

Công ty cổ phần cáp treo núi Bà Tây Ninh có vốn điều lệ ban đầu khi thành lập công ty cổ phần là 15.985.500.000 đồng. Đến nay, Công ty đã thực hiện 3 lần tăng vốn điều lệ bằng hình thức phát hành cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu, như sau:

Tăng vốn đợt 01 ngày 08/06/2009 từ 15.985.000.000 đồng lên 31.970.000.000 đồng

- Vốn điều lệ trước phát hành: 15.985.500.000 đồng
- Vốn điều lệ sau phát hành: 31.970.000.000 đồng
- Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Tổng số lượng cổ phiếu phát hành : 1.598.500 cổ phiếu
- Số lượng cổ đông trước phát hành : 476 cổ đông
- Số lượng cổ đông sau phát hành : 476 cổ đông
- Cơ quan chấp thuận phát hành cổ phiếu tăng vốn: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.

Trong đó:

Đối tượng được mua cổ phiếu	Nội dung chi tiết
Phát hành cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu cho các cổ đông hiện hữu	
- Số lượng phát hành	1.598.500 cổ phiếu
- Tỷ lệ phân bổ quyền	1 : 1
- Ngày chốt Danh sách cổ đông	08/06/2009
- Ngày phát hành	08/06/2009

Đối tượng được mua cổ phiếu	Nội dung chi tiết
- Số lượng cổ đông	110

Tăng vốn đợt 02 ngày 08/01/2014 từ 31.970.000.000 đồng lên 63.940.000.000 đồng từ nguồn vốn chủ sở hữu

- Vốn điều lệ trước phát hành: 31.970.000.000 đồng
- Vốn điều lệ sau phát hành: 63.940.000.000 đồng
- Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Tổng số lượng cổ phiếu phát hành : 3.197.000 cổ phiếu
- Số lượng cổ đông trước phát hành : 476 cổ đông
- Số lượng cổ đông sau phát hành : 476 cổ đông
- Cơ quan chấp thuận phát hành cổ phiếu tăng vốn: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.

Trong đó:

Đối tượng được mua cổ phiếu	Nội dung chi tiết
Phát hành cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu cho các cổ đông hiện hữu	
- Số lượng phát hành	3.197.000 cổ phiếu
- Tỷ lệ phân bổ quyền	1 : 1
- Ngày chốt Danh sách cổ đông	08/01/2014
- Ngày phát hành	08/01/2014
- Số lượng cổ đông	476

Tăng vốn đợt 03 ngày 15/10/2014 từ 63.940.000.000 lên 127.880.000.000 đồng

- Vốn điều lệ trước phát hành: 63.940.000.000 đồng
- Vốn điều lệ sau phát hành: 127.880.000.000 đồng
- Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phiếu
- Tổng số lượng cổ phiếu phát hành : 6.394.000 cổ phiếu
- Số lượng cổ đông trước phát hành : 563 cổ đông
- Số lượng cổ đông sau phát hành : 563 cổ đông
- Cơ quan chấp thuận phát hành cổ phiếu tăng vốn: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.

Trong đó:

Đối tượng được mua cổ phiếu	Nội dung chi tiết
Phát hành cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu cho	

Đối tượng được mua cổ phiếu	Nội dung chi tiết
các cổ đông hiện hữu	
- Số lượng phát hành	6.394.000 cổ phiếu
- Tỷ lệ phân bổ quyền	1 : 1
- Ngày chốt Danh sách cổ đông	15/10/2014
- Ngày phát hành	15/10/2014
- Số lượng cổ đông	563

2. Cơ cấu tổ chức Công ty

Căn cứ theo (1) Luật Doanh Nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam khóa XI kỳ họp thứ 8 thông qua ngày 29/11/2005 và (2) Điều lệ tổ chức và hoạt động được Đại hội đồng cổ đông thống nhất thông qua ngày 24 tháng 07 năm 2014:

- **Đại hội đồng cổ đông:** Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của công ty, có quyền quyết định những vấn đề thuộc nhiệm vụ và quyền hạn được Luật pháp và Điều lệ công ty quy định.

- **Hội đồng quản trị:** Hội đồng quản trị là cơ quan quản trị của Công ty, có toàn quyền nhân danh công ty để quyết định các vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị thường xuyên giám sát hoạt động kinh doanh, hoạt động kiểm soát nội bộ và hoạt động quản lý rủi ro của công ty. Hội đồng quản trị của công ty gồm 05 người do Đại hội đồng cổ đông bầu ra.

- **Ban kiểm soát:** Ban kiểm soát là cơ quan kiểm tra hoạt động tài chính của công ty, giám sát việc chấp hành chế độ hạch toán, hoạt động của hệ thống kiểm tra và kiểm toán nội bộ của Công ty. Ban kiểm soát thẩm định báo cáo tài chính hàng năm, kiểm tra từng vấn đề cụ thể liên quan đến hoạt động tài chính khi xét thấy cần thiết hoặc theo quyết định của đại hội đồng cổ đông hoặc theo yêu cầu của cổ đông lớn. Ban kiểm soát báo cáo Đại hội đồng cổ đông về tính chính xác, trung thực và hợp pháp của chứng từ, sổ sách kế toán, báo cáo tài chính và hoạt động của hệ thống kiểm tra kiểm soát nội bộ. Ban kiểm soát của công ty có 03 người do Đại hội đồng cổ đông bầu ra.

- **Ban Giám đốc:** Gồm Giám đốc và Phó Giám đốc. Giám đốc là người quản lý điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh hàng ngày của Công ty, do Hội đồng quản trị bổ nhiệm. Giúp việc cho Giám đốc là Phó Giám đốc chuyên môn. Ban Giám đốc công ty gồm 03 người gồm 01 Giám đốc và 02 Phó Giám đốc.

3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty

Để đảm bảo thực thi các nhiệm vụ kinh doanh và đầu tư, công ty tổ chức bộ máy quản lý thành 04 khối, bao gồm: Hành chính – Nhân sự, Tài chính – Kế toán, Kinh doanh – Tiếp thị và Đầu tư – Xây dựng, như sau:

- **Khối các phòng ban: Hiện Công ty có 5 phòng ban:**

❖ **Phòng Kỹ thuật:** Có nhiệm vụ vận hành, điều khiển, xử lý các vấn đề kỹ thuật của hai hệ thống cáp treo và máng trượt, đảm bảo hệ thống vận hành thông suốt, liên tục

và an toàn tuyệt đối. Phòng kỹ thuật bao gồm các kỹ sư và nhân viên kỹ thuật lành nghề, nhiều kinh nghiệm. Ngoài ra, Phòng kỹ thuật còn chịu trách nhiệm bảo dưỡng, bảo trì toàn bộ máy móc thiết bị, sửa chữa khi bị hư hỏng cũng như tham mưu cho Giám đốc các vấn đề về kỹ thuật.

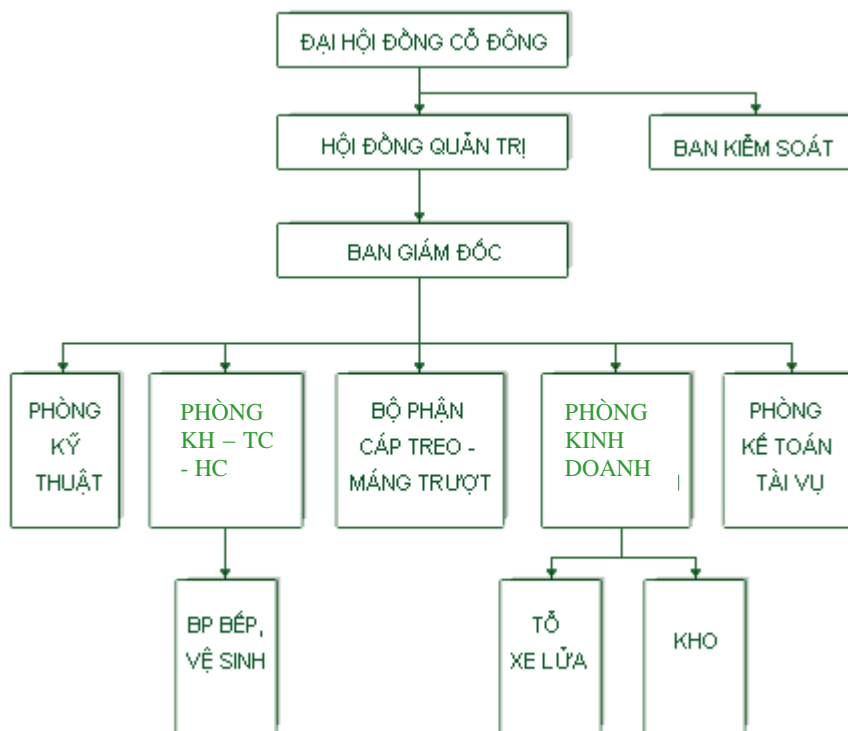
❖ **Phòng Kế hoạch - Tổ chức - Hành chính:** Giải quyết các vấn đề về tổ chức, nhân sự, lao động, tiền lương và các công việc hành chính khác. Phòng còn có nhiệm vụ theo dõi, đôn đốc, kiểm tra các phòng ban khác thực hiện các chủ trương, chính sách về pháp luật lao động, vệ sinh môi trường lao động, chấp hành nội quy, quy chế của Công ty.

❖ **Bộ phận Cáp treo, máng trượt:** Tổ chức phục vụ khách tại các nhà ga của hệ thống cáp treo, máng trượt gồm các công việc: bán vé, hướng dẫn thao tác phục vụ, đưa khách lên xuống cabin cáp treo, xe trượt và xử lý các sự cố phát sinh.

❖ **Phòng Kinh doanh:** Chức năng của Phòng Kinh doanh là xây dựng các kế hoạch kinh doanh ngắn hạn (tháng, quý, năm) và chiến lược kinh doanh dài hạn của Công ty; nghiên cứu phát triển sản phẩm dịch vụ mới; tiếp thị và tiêu thụ sản phẩm dịch vụ thông qua đàm phán ký kết hợp đồng với khách hàng; tham mưu cho Ban Giám đốc các vấn đề về đầu tư xây dựng cơ bản, mua sắm máy móc thiết bị, lựa chọn nhà cung cấp.

❖ **Phòng Kế toán - Tài vụ:** Thực hiện toàn bộ công tác kế toán, thống kê và lập các báo cáo tài chính theo quy định của pháp luật.

Cơ cấu tổ chức của Công ty



4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ; cơ cấu cổ đông;

4.1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty

Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty đến thời điểm 08/05/2015 như sau :

STT	Tên tổ chức/cá nhân	Số CMND/Hộ chiếu/ĐKKD	Ngày cấp	Địa chỉ	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ sở hữu (%)	CP bị hạn chế chuyển nhượng (*)
1	Công ty cổ phần Du lịch – Thương mại Tây Ninh. Đại diện:	3900244068	01/08/2014	1253 CMT8, KP Ninh Phước, P.Ninh Thạnh, Tp Tây Ninh, tỉnh Tây Ninh	6.522.080	51,00%	-
	- Lê Hữu Phước	290008415	01/04/2009	Tây Ninh	2.174.028	17,00%	-
	- Trần Trung Kiên	290600527	23/08/2001	Tây Ninh	2.174.024	17,00%	-
	- Lê Trung Dương	290011210	20/12/2010	Tây Ninh	2.174.028	17,00%	-
2	Công ty Bảo Việt Nhân Thọ Tây Ninh. Đại diện	313213	23/11/2007	Số 161 Đại Lộ 30/4. F1. Thị Xã Tây Ninh. Tây Ninh	1.200.000	9,38%	-
	- Đặng Tấn Tài	290352816	05/03/2012	Tây Ninh	1.200.000	9,38%	-
3	ERIKOISSIJOI TUSRAHASTO ELITE (MUTUAL FUND ELITE (NON-UCITS))	CA5604	15/12/2011	C/O PYN RAHASTOYHT IO OY, TEHTAANKAT U 29A, 00150, HELSINKI, FINLAND	1.199.600	9,38%	-
4	Tập Đoàn Bảo Việt. Đại diện	0100111761	02/07/2014	Số 8 Lê Thái Tô. Phường Hàng Trống. Hoàn Kiếm. Hà Nội	845.960	6,62%	-
	- Nguyễn Quang Phi	B2722784	17/02/2009	Hà Nội	845.960	6,62%	-
Tổng Cộng					9.767.640	76,38%	-

(*) Công ty không có cổ phiếu hạn chế chuyển nhượng. Công ty đã được chấp thuận niêm yết tại HOSE ngày 06/12/2006 và sau đó chuyển sang niêm yết tại HNX ngày 05/10/2009, đến nay thời gian niêm yết đã được gần 8 năm nên việc hạn chế chuyển nhượng của các thành viên chủ chốt không còn hiệu lực.

4.2. Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ

Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp công ty cổ phần số: 3900309621 đăng ký lần đầu ngày 11/01/2001, đăng ký thay đổi lần thứ 9 ngày 01/12/2014, danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ nắm giữ tại thời điểm ngày 08/05/2015 như sau:

STT	Tên tổ chức/cá nhân	Số CMND/Hộ chiếu/ĐKKD	Ngày cấp	Địa chỉ	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ sở hữu (%)	CP bị hạn chế chuyển nhượng (*)
1	Nguyễn Văn Vàng	290650913	05/12/2009	243 Khu phố 2, F2 Thành phố Tây Ninh, tỉnh Tây Ninh	91.760	0,72%	-
2	Công ty cổ phần Du lịch – Thương mại Tây Ninh	3900244068	01/08/2014	1253 CMT8, KP Ninh Phước, P.Ninh Thạnh, Tp Tây Ninh, tỉnh Tây Ninh	6.522.080	51,00%	-
3	Công ty Bảo Việt Nhân Thọ Tây Ninh	313213	23/11/2007	Số 161 Đại Lộ 30/4. F1. Thành phố Tây Ninh. Tây Ninh	1.200.000	9,38%	-
4	Tổng Công ty Bảo Việt Nhân thọ	0100111761	02/07/2014	Số 8 Lê Thái Tổ. Phường Hàng Trống. Hoàn Kiếm. Hà Nội	845.960	6,62%	-
Tổng Cộng					9.859.400	77,10%	-

(*) Công ty không có cổ phiếu hạn chế chuyển nhượng. Công ty đã được chấp thuận niêm yết tại HOSE ngày 06/12/2006 và sau đó chuyển sang niêm yết tại HNX ngày 05/10/2009, đến nay thời gian niêm yết đã được gần 8 năm nên việc hạn chế chuyển nhượng của các thành viên chủ chốt không còn hiệu lực.

Công ty Cổ phần Cáp treo núi Bà Tây Ninh được thành lập vào ngày 11 tháng 01 năm 2001, đến nay đã được hơn 03 năm nên cổ phiếu của cổ đông sáng lập Công ty không còn bị hạn chế chuyển nhượng.

4.3. Cơ cấu cổ đông

Cơ cấu cổ đông đến thời điểm 08/05/2015 như sau :

STT	Danh mục	SL Cổ phiếu	Tỷ lệ sở hữu %	Số lượng cổ đông	Cơ cấu cổ đông (người)	
					Tổ chức	Cá nhân
1	Cổ đông Nhà nước	-	0,00%	-	-	-
2	Cổ đông sáng lập	-	0,00%	-	-	-
	- Trong nước	-	0,00%	-	-	-
	- Nước ngoài	-	0,00%	-	-	-
3	Cổ đông lớn (sở hữu từ 5% cp trở lên)	9.767.640	76,38%	4	4	-
	- Trong nước	8.568.040	67,00%	3	3	-
	- Nước ngoài	1.199.600	9,38%	1	1	-
4	Công đoàn Công ty	-	0,00%	-	-	-

STT	Danh mục	SL Cổ phiếu	Tỷ lệ sở hữu %	Số lượng cổ đông	Cơ cấu cổ đông (người)	
					Tổ chức	Cá nhân
	- Trong nước		0,00%	-	-	-
	- Nước ngoài	-	0,00%	-	-	-
5	Cổ phiếu quỹ	-	0,00%	-	-	-
6	Cổ đông sở hữu cổ phiếu ưu đãi (nếu có)	-	0,00%	-	-	-
7	Cổ đông khác	3.020.360	23,62%	709	33	676
	- Trong nước	2.141.180	16,74%	652	20	632
	- Nước ngoài	879.180	6,88%	57	13	44
TỔNG CỘNG		12.788.000	100,00%	713	37	676
	Trong đó: - Trong nước	10.709.220	83,74%	655	23	632
	- Nước ngoài	2.078.780	16,26%	58	14	44

5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức đăng ký niêm yết, những công ty mà tổ chức đăng ký niêm yết đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức đăng ký niêm yết.

5.1. Danh sách công ty mẹ của Công ty

Công ty cổ phần Du lịch – Thương mại Tây Ninh

STT	Tên tổ chức/cá nhân	Số CMND/Hộ chiếu/ĐKKD	Ngày cấp	Địa chỉ	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ sở hữu (%)	CP bị hạn chế chuyển nhượng (*)
1	Công ty cổ phần Du lịch – Thương mại Tây Ninh	3900244068	01/08/2014	1253 CMT8, KP Ninh Phước, P.Ninh Thạnh, Tp Tây Ninh, tỉnh Tây Ninh	6.522.080	51,00%	-

(*) Công ty không có cổ phiếu hạn chế chuyển nhượng. Công ty đã được chấp thuận niêm yết tại HOSE ngày 06/12/2006 và sau đó chuyển sang niêm yết tại HNX ngày 05/10/2009, đến nay thời gian niêm yết đã được gần 8 năm nên việc hạn chế chuyển nhượng của các thành viên chủ chốt không còn hiệu lực.

Vốn điều lệ thực góp của Công ty cổ phần Du lịch – Thương mại Tây Ninh tại ngày 31/12/2014 là 45.702.100.000 đồng.

Theo Giấy chứng nhận đăng ký công ty số 3900244068 cấp lần thứ 7 ngày 01/08/2014, vốn điều lệ đăng ký của Công ty cổ phần Du lịch – Thương mại Tây Ninh là 45.702.100.000 đồng.

Ngành nghề kinh doanh của Công ty cổ phần Du lịch – Thương mại Tây Ninh như sau:

- Đại lý du lịch: Dịch vụ du lịch, tổ chức thực hiện các tour lữ hành quốc tế và nội địa.
- Bán buôn thực phẩm.
- Dịch vụ lưu trú ngắn ngày.
- Bán buôn sản phẩm thuốc lá, thuốc láo.
- Hoạt động dịch vụ tài chính khác chưa được phân vào đâu (trừ bảo hiểm và bảo hiểm xã hội): Đối ngoại tệ cho du khách.
- Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động.
- Cung cấp dịch vụ ăn uống theo hợp đồng không thường xuyên với khách hàng (phục vụ tiệc, hội họp, đám cưới, ...).
- Dịch vụ tắm hơi, massage và các dịch vụ tăng cường sức khỏe tương tự (trừ hoạt động thể thao)
- Bán buôn đồ uống.
- Đại lý môi giới, đấu giá. Đại lý: bán vé máy bay, dịch vụ thông tin.
- Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê.
- Bán buôn tổng hợp.
- Vận tải hành khách đường bộ khác.
- Hoạt động dịch vụ sau thu hoạch.
- Bán lẻ hàng hóa khác mới trong các cửa hàng chuyên doanh.
- Bán buôn nông, lâm hải sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống.
- Bán buôn nhiên liệu rắn, lỏng, khí và các sản phẩm liên quan.
- Quảng cáo.

5.2. Danh sách công ty con của Công ty

Không có

6. Hoạt động kinh doanh

6.1. Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm

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.

- **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. Hệ thống cáp treo nằm trong khuôn viên Khu Du lịch Núi

Bà, chiều dài tuyến cáp treo là 1.225 m, gồm có hai nhà ga với độ cao chênh lệch 225 m. Ga dưới nằm ở chân núi, ga trên nằm cách mặt bằng chùa Bà khoảng 50 m. Tại các nhà ga nhân viên phục vụ hướng dẫn du khách phía ngoài bước vào cabin được treo cố định trên dây cáp và chuyển động thông qua các con lăn của trục tháp thông qua động cơ điện 75kw. Công suất phục vụ tối đa của Cáp treo là 500 lượt khách/giờ.

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. Hệ thống bao gồm hai tuyến khép kín, tuyến kéo lên và tuyến trượt xuống, sử dụng máng inox và xe trượt, công suất phục vụ là 500 lượt khách/giờ. Cả hai tuyến kéo và tuyến trượt đều có lưới bảo vệ và dây an toàn, giảm thiểu tối đa mọi sự cố xảy ra cho du khách.

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

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

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

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

- Vận chuyển du khách bằng xe lửa từ cổng vào chân núi: Dịch vụ này cũng được đưa vào sử dụng từ năm 2003 nhưng doanh thu chiếm tỷ lệ rất nhỏ trong tổng doanh thu của Công ty, khoảng 2,06%. Mục đích chính của loại hình dịch vụ này là vận chuyển khách du lịch từ cổng vào chân núi hoặc nhà ga cáp treo, máng trượt nên dù lợi nhuận không cao nhưng Công ty vẫn tiếp tục duy trì loại hình dịch vụ này như một phần bổ sung cho các loại hình dịch vụ chính của mình.

- 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).

a. 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

b. Lợi nhuận gộp 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	So với DTT	Giá trị	Tỷ trọng	So với DTT	Giá trị	Tỷ trọng	So với DTT
Hoạt động vận chuyển	57.862	99,18%	57,73%	63.854	99,28%	51,29%	91.119	99,64%	62,12%
Hoạt động quảng cáo	347	0,59%	0,35%	315	0,49%	0,25%	259	0,28%	0,18%
Hoạt động bán hàng hóa (mặt hàng bia)	-	0,00%	0,00%	14	0,02%	0,01%	38	0,04%	0,03%
Hoạt động khác	131	0,22%	0,13%	135	0,21%	0,11%	33	0,04%	0,02%
Lợi nhuận gộp	58.340	100,00%	58,20%	64.318	100,00%	51,66%	91.448	100,00%	62,35%

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

Hoạt động vận chuyển: Hoạt động vận chuyển bằng cáp treo và máng trượt cho du khách tham quan núi Bà là hoạt động chủ yếu của Công ty trong thời gian qua và trong những năm tiếp theo. Doanh thu và lợi nhuận gộp của hoạt động này có tỷ trọng gần như tuyệt đối trong hoạt động kinh doanh của Công ty với:

- Tỷ trọng doanh thu lần lượt là: năm 2013 là 99,18%, năm 2014 là 87,79% và 9 tháng đầu năm 2015 là 74,5%.

- Tỷ trọng lợi nhuận gộp lần lượt là: năm 2013 là 99,18%, năm 2014 là 99,28% và 9 tháng đầu năm 2015 là 99,64%.

- Tỷ suất lợi nhuận gộp (Lợi nhuận gộp/ doanh thu thuần) lần lượt là: năm 2013 là 57,73%, năm 2014 là 51,29% và 9 tháng đầu năm 2015 là 62,12%.

Trong năm 2014, Công ty có thêm doanh thu từ bán hàng hóa (mặt hàng bia) nên tỷ trọng doanh thu hoạt động vận chuyển giảm. Ngoài ra, việc trích khấu hao hệ thống cáp treo mới, làm cho chi phí tăng mạnh, dẫn đến tỷ suất lợi nhuận gộp (lợi nhuận gộp/doanh thu thuần) của hoạt động này năm 2014 giảm 6,44% so với năm 2013 (giảm từ 57,73% năm 2013 còn 51,29% năm 2014). Tuy nhiên về giá trị, hoạt động vận chuyển vẫn đạt hiệu quả cao (lợi nhuận gộp tăng từ 57,86 tỷ năm 2013 lên 63,85 tỷ năm 2014. Đến 9 tháng đầu năm 2015, lợi nhuận gộp đã đạt 91,12 tỷ đồng.

Hoạt động bán hàng hóa (mặt hàng bia): Đây là hoạt động dự kiến mang lại khoản doanh thu tốt cho Công ty trong các năm tiếp theo. Tuy nhiên đây là mặt hàng Công ty phân phối cho Công ty cổ phần Thương mại du lịch Tây Ninh (công ty mẹ của TCT) nên lợi nhuận thu về cho mảng kinh doanh này không đáng kể. Năm 2014, Công ty phân phối được trên 14.427 triệu đồng doanh thu nhưng chỉ thu về 14 triệu đồng lợi nhuận gộp. Đến 9 tháng đầu năm 2015, doanh thu đạt 37.032 triệu đồng và lợi nhuận gộp đạt 38 triệu đồng.

Hoạt động quảng cáo và hoạt động khác: chiếm tỷ trọng không đáng kể trong cơ cấu doanh thu của Công ty. Doanh thu và lợi nhuận qua các năm chiếm không đến 1%. Hoạt động quảng cáo của Công ty chủ yếu đưa hình ảnh của đối tác trên Cabin của cáp treo.

6.2. Nguyên vật liệu

6.2.1. 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).

6.2.2. 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.

6.2.3. 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 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.

6.3. Chi phí sản xuất, tỷ lệ từng loại chi phí/doanh thu

Tỷ trọng các loại chi phí của công ty so với doanh thu thuần qua các năm 2013, 2014 và 9 tháng năm 2015 như sau:

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		9 tháng 2015	
	Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT
Giá vốn hàng bán	19.571	19,53%	35.808	28,76%	55.223	37,65%
Chi phí bán hàng	14.180	14,15%	16.474	13,23%	13.616	9,28%
Chi phí QLDN	8.021	8,00%	7.897	6,34%	5.584	3,81%
Chi phí tài chính	149	0,15%	43	0,03%	16	0,01%
Tổng cộng	41.921	41,82%	60.222	48,37%	74.438	50,75%

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

Năm 2014 tỷ trọng giá vốn hàng bán so với doanh thu tăng cao bất thường từ 19,53% năm 2013 lên 28,76% năm 2014 do:

- Công ty đưa vào vận hành hệ thống cáp treo mới nên tăng giá trị khấu hao.
- Công ty phân phối mặt hàng bia cho Công ty cổ phần thương mại du lịch Tây Ninh.

Đến 9 tháng đầu năm 2015 tỷ trọng giá vốn hàng bán so với doanh thu tiếp tục tăng và đạt 37,65%. Mặc dù tỷ trọng này tăng mạnh từ năm 2014 nhưng không tác động nhiều đến lợi nhuận Công ty. Nếu Công ty phân phối càng nhiều mặt hàng bia thì tỷ trọng này càng tăng và chiếm tỷ trọng lớn (chênh lệch giữa doanh thu và giá vốn do phân phối bia rất thấp).

Nhìn chung Chi phí so với doanh thu của Công ty khá thấp: năm 2013 chi phí Công ty 41,82% doanh thu thuần. Năm 2014 chi phí là 48,37% doanh thu thuần. Đến 9 tháng năm 2015 chi phí là 50,75% doanh thu thuần.

6.4. Trình độ công nghệ

6.4.1. Hệ thống cáp treo mới

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).

Các thông số kỹ thuật của hệ thống cáp treo:

Chiều dài	1.083,70 m
-----------	------------

Cao độ giữa 2 nhà ga	213,78 m
Tổng số cabin	37 cabin (8 người lớn/cabin)
Tổng số trụ tháp	7 trụ
Vận tốc di chuyển	5 m/s
Thời gian di chuyển trung bình một lượt	4,53 phút
Công suất phục vụ	2.400 người/giờ

Một số hình ảnh về cáp treo mới



Quy trình vận chuyển khách bằng cáp treo:

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

6.4.2. Hệ thống cáp treo cũ

Các thông số kỹ thuật của hệ thống cáp treo:

Chiều dài	1.225m
Cao độ giữa 2 nhà ga	225m
Tổng số cabin	180 cabin (2 người lớn/cabin)
Tổng số trụ tháp	16 trụ
Chiều dài dây cáp	2.444m

Vận tốc di chuyển	0,3m/s; 0,6m/s; 0,8m/s; 1,0 m/s; 1.1m/s
Thời gian di chuyển trung bình một lượt	18 phút
Công suất phục vụ	500 lượt khách/giờ

Một số hình ảnh về cáp treo cũ



Quy trình vận chuyển khách bằng cáp treo:

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

6.4.3. 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.

Các thông số kỹ thuật của hệ thống máng trượt:

Tổng chiều dài: Chiều dài tuyến máng kéo Chiều dài tuyến máng trượt	2.890m 1.190m 1.700m
Vận tốc tuyến kéo lên	1,2m/s
Vận tốc tuyến trượt xuống	tối đa 40km/h
Tổng số trụ móng	482 trụ

Tổng số xe trượt	102 cái (2 người lớn/xe trượt)
Thời gian di chuyển trung bình một lượt lên	15-16 phút
Thời gian di chuyển trung bình một lượt xuống	5 phút
Công suất phục vụ	500 lượt khách/ giờ/ tuyến

Một số hình ảnh về máng trượt



Quy trình vận chuyển khách bằng máng trượt:

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

Đối với cả cáp treo lẫn máng trượt, bộ phận kỹ thuật và tổ phục vụ tại các nhà ga trên, ga dưới giữ liên lạc thông suốt qua điện thoại hoặc máy bộ đàm để thông báo tình hình hoạt động.

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

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

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

6.6.1. Hệ thống quản lý chất lượng đang áp dụng

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



6.6.2. Bộ phận kiểm tra chất lượng của công ty

Công tác bảo trì, bảo dưỡng hệ thống cáp treo, máng trượt được thực hiện theo đúng quy trình kỹ thuật, không để xảy ra bất kỳ sự cố kỹ thuật nào do yếu tố chủ quan, đảm bảo các hệ thống được vận hành xuyên suốt. Công tác kiểm định các hệ thống được chú trọng, đảm bảo các yêu cầu nghiêm ngặt theo đúng quy trình của Trung tâm kiểm định kỹ thuật an toàn khu vực II. Ngoài ra, việc nâng bậc nghề cho công nhân kỹ thuật được chú trọng góp phần nâng cao chất lượng bảo trì, bảo dưỡng, được tốt hơn. Để đảm bảo hệ thống cáp treo công nghệ hiện đại Châu Âu được vận hành tốt trong tháng hội xuân 2013, đơn vị đã thuê chuyên gia hỗ trợ kỹ thuật và vận hành nhằm hạn chế và xử lý nhanh các sự cố có thể xảy ra. Song song đó, đội ngũ kỹ thuật của Công ty tiếp cận để được chuyển giao công nghệ nhằm tự chủ xử lý rủi ro phát sinh nếu có.

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

- Kiểm tra thường xuyên: Việc kiểm tra thường xuyên máy móc thiết bị được thực hiện theo lịch phân công. Hàng ngày, các nhân viên kỹ thuật được phân công phải đi kiểm tra toàn bộ các chi tiết của hai hệ thống cáp treo và máng trượt, đồng thời tiến hành bảo trì, bảo dưỡng, sửa chữa những hư hỏng phát sinh và ghi nhật ký kiểm tra.

- Kiểm tra định kỳ: Việc kiểm tra định kỳ được thực hiện hàng tháng thông qua Phòng Kỹ thuật. Hàng năm Công ty phối hợp với các cơ quan chức năng (Trung tâm Thẩm

định An toàn Khu vực II thuộc Bộ LĐ & TBXH) thực hiện đánh giá và kiểm định an toàn cho tất cả các thiết bị của hệ thống cáp treo và máng trượt, đảm bảo các thiết bị luôn trong tình trạng an toàn và hoạt động tốt.

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

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

Khi mua máy móc thiết bị, Công ty cũng đã mua dự trữ các phụ tùng thay thế kèm theo, đảm bảo thay thế kịp thời khi các thiết bị hết thời hạn sử dụng hoặc hư hỏng, mất mát. Ngoài một số loại phụ tùng có sẵn trên thị trường trong nước, các loại phụ tùng khác được đặt mua từ nhà cung cấp.

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

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

Công tác bảo vệ môi trường được thực hiện thường xuyên, tuân thủ đúng các quy định của các cơ quan quản lý, lập báo cáo giám sát môi trường định kỳ 6 tháng/ lần.

Công tác chăm sóc cảnh quan môi trường: Thuê đơn vị chuyên nghiệp để thực hiện công tác chăm sóc hoa kiềng, trồng cây tạo bóng mát, đảm bảo “Xanh, sạch, đẹp”, vệ sinh hàng ngày, xịt muỗi, diệt côn trùng.

Giám sát thường xuyên việc thực hiện nội quy về an toàn lao động, phòng chống cháy nổ, vệ sinh môi trường, thực tập cứu hộ...

6.7. Hoạt động Marketing

Hoạt động Marketing của Công ty được tổ chức dưới nhiều hình thức, đa dạng với mục tiêu tăng số lượng du khách đi cáp treo và máng trượt, giảm số lượng khách leo núi bằng đường bộ. Bản thân việc đảm bảo chất lượng dịch vụ cao và sự an toàn cho du khách đã và đang là cách tiếp thị rất hiệu quả đối với du khách đến Núi Bà, song Công ty cũng áp dụng nhiều phương thức khác nhau nhằm thu hút hơn nữa số lượng khách sử dụng dịch vụ của Công ty, bao gồm:

- Thường xuyên tiếp xúc và tạo mối quan hệ tốt với các Công ty du lịch lữ hành tổ chức đoàn du lịch để thông qua các đơn vị này quảng cáo dịch vụ của Công ty và thu hút khách hàng đến du lịch tại Núi Bà.
- Tiếp thị, chào bán dịch vụ đến các cơ quan, đoàn thể và trường học thông qua nhiều hình thức trực tiếp hoặc gián tiếp.
- Thực hiện giảm giá, chiết khấu cho khách mua vé với số lượng lớn và các đoàn du lịch, học sinh sinh viên đi nghỉ hè, dã ngoại.

- Hình ảnh của Cáp treo Tây Ninh cũng có mặt trong nhiều ấn phẩm văn hóa trên thị trường như băng đĩa ca nhạc, karaoke...
- Tiến hành quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng tại địa phương, các tỉnh lân cận và thành phố Hồ Chí Minh, phát hành tờ rơi quảng cáo cho du khách.
- Việc niêm yết cổ phiếu của Công ty trên thị trường chứng khoán cũng là một cơ hội tốt cho việc quảng bá hình ảnh của Công ty đến công chúng đầu tư và những đối tượng quan tâm.
- Hiện nay công việc tiếp thị do Phòng Kinh doanh đảm trách, trong đó có việc nghiên cứu thị trường, tiếp cận khách hàng, xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh hàng tháng, hàng quý và lập kế hoạch marketing.

Thị trường hoạt động:

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

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

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

Chính sách giá

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

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

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

6.8. Nhận hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

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



Công ty hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh cáp treo nên hiện tại chưa có phát minh sáng chế.

6.9. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết (nêu tên, trị giá, thời gian thực hiện, sản phẩm, đối tác trong hợp đồng)

Trong năm 2015, Công ty chưa tiến hành đầu tư thêm thiết bị. Hoạt động chủ yếu của Công ty là vận chuyển cho khách vãng lai nên hiện tại Công ty chưa có các hợp đồng lớn.

Đối với hoạt động kinh doanh bia, là hoạt động phân phối cho Công ty mẹ nên việc ký Hợp đồng sẽ do Công ty mẹ ký với đối tác.

7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong hai (02) năm gần nhất và đến 9 tháng năm 2015.

7.1.1. Kết quả hoạt động kinh doanh

Theo Văn bản của Sở Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Tây Ninh thì Công ty phải thực hiện việc chi trả tiền dịch vụ môi trường rừng theo Nghị định 99/NĐ-CP ngày 24/10/2010, cụ thể:

"- Đối với những hoạt động kinh doanh của Công ty nằm ngoài Khu di tích Lịch sử - Danh thắng và Du lịch Núi Bà Tây Ninh không hưởng lợi từ dịch vụ môi trường rừng thì không phải trả tiền dịch vụ môi trường rừng.

- Về thời điểm áp dụng việc chi trả tiền dịch vụ môi trường rừng; Thực hiện chỉ đạo của UBND tỉnh, Sở Nông nghiệp và PTNT Tây Ninh đã triển khai Đề án chi trả tiền dịch vụ môi trường rừng vào đầu năm 2015, do đó về nguyên tắc Công ty phải trả tiền dịch vụ môi trường rừng là 1% trên doanh thu từ hoạt động có hưởng lợi từ dịch vụ môi trường rừng năm 2015. Tuy nhiên, việc chi trả này sẽ do Hội đồng quản lý quỹ Bảo vệ và phát triển rừng của tỉnh thông báo cụ thể sau."

Đến thời điểm hiện tại việc chi trả nêu trên, Hội đồng quản lý quỹ Bảo vệ và phát triển rừng của tỉnh vẫn chưa ban hành kế hoạch thu chính thức nên kết quả kinh doanh tại Báo cáo tài chính soát xét 6 tháng và Báo cáo tài chính 9 tháng năm 2015 Công ty chưa phân bổ chi phí trả dịch vụ môi trường rừng. Doanh thu chịu phí dịch vụ môi trường rừng là doanh thu vận chuyển.

Đến 6 tháng đầu năm 2015, doanh thu vận chuyển của Công ty là 92,66 tỷ đồng và chi phí dịch vụ môi trường rừng (nếu có) là 0,93 tỷ đồng. Đến 9 tháng đầu năm 2015, doanh thu vận chuyển của Công ty là 109,27 tỷ đồng và chi phí dịch vụ môi trường rừng (nếu có) là 1,09 tỷ đồng. Như vậy, so với lợi nhuận trước thuế 6 tháng năm 2015 là 69,3 tỷ và 9 tháng năm 2015 là 75,8 tỷ thì chi phí dịch vụ môi trường rừng không đáng kể, ít tác động đến kết quả kinh doanh của Công ty.

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
Doanh thu thuần	100.236	124.497	24,20%	146.672

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	+/- (%)	9 tháng 2015
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.

7.1.2. Ý kiến kiểm toán, hướng xử lý, khắc phục đến thời điểm ĐKNY (nếu có).

Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2013 của Công ty không có ý kiến lưu ý cũng như loại trừ của đơn vị kiểm toán.

Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2014 của Công ty có ý kiến lưu ý của đơn vị kiểm toán như sau: “*Theo quyết định số 2835/QĐ-UBND của Ủy Ban nhân dân tỉnh Tây Ninh ngày 12/12/2014 về việc phê duyệt đề án chi trả chi trả dịch vụ môi trường rừng trên địa bàn tỉnh và giá trị ước tính phải chi trả cho dịch vụ này được xác định theo tỷ lệ 1% doanh thu từ du lịch sinh thái. Đến thời điểm lập Báo cáo tài chính năm 2014, Công ty chưa thu thập được thông báo chính thức về phương thức và số tiền phải chi trả cho năm 2013 và 2014. Do đó, Báo cáo tài chính năm 2014 chưa bao gồm các điều chỉnh liên quan đến chi phí nêu trên.*”

Về vấn đề này, Công ty giải trình như sau:

- Căn cứ công văn số: 672/SNN-LN ngày 13/02/2015 của Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Tây Ninh về việc thực hiện Đề án chi trả dịch vụ môi trường rừng tại điểm 3 có nêu rõ Về thời điểm áp dụng việc chi trả tiền dịch vụ môi trường rừng;

- Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh sẽ phải chi trả tiền dịch vụ môi trường rừng là 1% trên doanh thu từ hoạt động có hưởng lợi từ dịch vụ môi trường rừng từ năm 2015 (xem thêm phần giải trình mục 7.1.1).

7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm 2013 và 2014

7.2.1. Thuận lợi

Công ty là nơi tập hợp của những cá nhân có tâm huyết, hoài bão, năng động, sáng tạo và không ngừng học hỏi nâng cao trình độ chuyên môn, kiến thức từ thực tiễn cũng như qua các khóa huấn luyện chuyên nghiệp. Nhờ vào đội ngũ chuyên nghiệp, tầm nhìn xa và tận tình vì mục tiêu chung đã giúp cho Công ty ngày càng lớn mạnh, vượt qua giai đoạn khó khăn, đứng vững và mở rộng thị phần, kết quả kinh doanh ngày càng cao.

Về tài chính: Công ty có thể chủ động nguồn vốn để triển khai thực hiện các dự án. Ngoài ra, Công ty còn có khả năng huy động vốn bằng hình thức vay ngân hàng, liên doanh cùng với các doanh nghiệp, nhà đầu tư và phát hành trái phiếu, cổ phiếu trên thị trường chứng khoán;

7.2.2. Khó khăn

Hoạt động kinh doanh của Công ty chủ yếu là trong lĩnh vực vận chuyển khách du lịch, vì vậy Công ty có thể chịu ảnh hưởng chu kỳ của khách tham quan;

Chưa khai thác hết tiềm năng để phát triển du lịch tại Khu Di tích Lịch sử Văn hóa – Danh thắng và Du lịch Núi Bà Đen do quy hoạch tổng thể mặt bằng hiện trạng của đơn vị chưa hoàn chỉnh, đang chờ quy hoạch tổng thể cảnh quan chung trong toàn Khu du lịch.

Chỉ tập trung khai thác nhu cầu tham quan đi lại của du khách bằng phương tiện cáp treo và máng trượt, chưa mở rộng quy mô đầu tư sang các lĩnh vực khác do nguồn vốn đã tập trung vào đầu tư dự án cáp treo mới.

Khách đến với Khu Di tích Lịch sử Văn hóa – Danh thắng và Du lịch Núi Bà Đen chỉ ổn định, tốc độ tăng trưởng rất thấp do chất lượng sản phẩm du lịch và dịch vụ nơi đây chưa cao ngoại trừ dịch vụ cáp treo và máng trượt, hoạt động xúc tiến, quảng bá du lịch chưa hiệu quả, công tác tiếp thị, giới thiệu điểm đến, xác định thị trường hầu như không có; chưa có các loại hình dịch vụ vui chơi giải trí có thể thu hút khách đến tham quan, lưu trú.

Giá nguyên vật liệu biến động theo chiều hướng tăng theo giá điện, giá xăng gây bất lợi cho hoạt động kinh doanh. Song song đó, hệ thống cáp treo mới phải tiếp tục khấu hao nên chi phí hoạt động cao sẽ gây áp lực lên công tác điều hành thực hiện chi phí của Công ty trong năm 2015.

Xác định vẫn còn nhiều khó khăn do tác động từ sự suy giảm kinh tế, ngay từ đầu năm 2014 Công ty đã tích cực xây dựng chương trình hành động:

- Tổ chức sự kiện khánh thành kết hợp thuê ca sĩ nổi tiếng, tặng nước suối cho khách tham gia cáp treo mới để quảng bá thu hút du khách đến tham gia; tăng cường xây dựng hình ảnh, thương hiệu “Cáp treo núi Bà Đen”....

- Marketing với nhiều hình thức phong phú như quảng bá các loại hình dịch vụ cáp treo và máng trượt, đặc biệt là cáp treo mới thông qua các phương tiện truyền thông như báo, đài, pano, website, phim tư giới thiệu, phát triển trang mạng Facebook với nhiều thành viên tham gia; phát trực tiếp, gián tiếp từ rơi quảng cáo đến du khách.

- Xây dựng chiến lược giá phù hợp với từng loại hình dịch vụ, thích hợp với phân khúc từng đối tượng khách hàng. Song song đó, xây dựng và triển khai một cách khoa học kế hoạch kinh doanh vào các đợt cao điểm trong năm như: Tháng giêng, Tết Đoan Ngọ, Rằm tháng 8....., để đảm bảo khai thác đối đa lượng khách đến tham quan Khu Di tích Lịch sử Văn hóa – Danh thắng và Du lịch Núi Bà Đen, nâng cao hiệu quả kinh doanh của các loại hình dịch vụ.

- Đầu năm Công ty chủ động liên hệ tái ký và ký mới hợp đồng liên kết khai thác đưa khách đến tham gia sử dụng các loại hình dịch vụ với chế độ ưu đãi, đồng thời chú trọng đến công tác điều tra để thỏa mãn nhu cầu khách hàng, từ đó từng bước cải thiện chất lượng dịch vụ. Tăng cường công tác tiếp thị, thực hiện các chế độ khuyến mãi giảm vé thích hợp cho từng đối tượng khách hàng, vào từng thời điểm thích hợp để thu hút khách. Các hợp đồng này không có giá trị lớn. Doanh thu chủ yếu của Công ty là từ bán vé cho khách lẻ hành hương đến núi Bà.

- Nhận khoán kinh doanh thêm các loại hình dịch vụ xe lửa và xe điện để đưa khách từ cổng Khu Du lịch vào các nhà ga, thông qua đó khối lượng hành khách luân chuyển nhanh hơn, tối đa hóa được công suất của hai hệ thống, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh chung.

- Khoản đầu tư tài chính ngắn hạn chủ yếu là lượng tiền mặt nhàn rỗi gửi vào các ngân hàng thương mại cổ phần luôn được cân nhắc tính kỹ lưỡng trên cơ sở phân tán đầu tư đem lại hiệu quả đáng kể cho Công ty.

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

8.1. Vị thế của Công ty trong ngành

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

- Công ty chiếm vị thế độc quyền kinh doanh vận chuyển cáp treo, máng trượt và các dịch vụ vui chơi giải trí khác tại khu du lịch Núi Bà, một trong những điểm du lịch tín ngưỡng thu hút đông du khách nhất khu vực Nam Bộ;

- Thị trường của Công ty rất lớn do tính chất đặc thù của du lịch tín ngưỡng là lượng khách rất ổn định và ngày càng có xu hướng tăng lên. Sự phát triển kinh tế làm cho các nhu cầu thuộc về đời sống tâm linh của con người cũng phát triển theo, vì vậy đây là một thị trường rất tiềm năng mà hiện nay Công ty vẫn chưa khai thác hết mặc dù cáp treo và máng trượt đã đạt công suất tối đa. Việc mở rộng hoạt động kinh doanh của Công ty sang lĩnh vực vui chơi giải trí, cũng như tiếp tục phát triển các loại hình vận chuyển khác tại khu du lịch Núi Bà là khá dễ dàng xét trên khía cạnh thị trường;

- Công ty 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. Chính vì vậy, trong thời gian vừa qua Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh không những không bị cạnh tranh mà còn nhận được rất nhiều sự hỗ trợ và nhiều cơ hội hợp tác kinh doanh từ phía Công ty Du lịch Tây Ninh cũng như các đơn vị du lịch khác trong tỉnh.

- Công tác quản lý điều hành của Công ty khá tốt, Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc Công ty là những người có năng lực, kinh nghiệm, có những quyết sách kịp thời và linh hoạt. Lãnh đạo Công ty không ngừng cải tiến phương pháp quản lý, thực hành tiết kiệm chi phí, sắp xếp bộ máy tinh gọn, bố trí lao động hợp lý.

- Cán bộ công nhân viên đã có nhiều kinh nghiệm làm việc, có tinh thần trách nhiệm cao và rất gắn bó với Công ty.

- Các công trình cáp treo và máng trượt đều hiện đại, lần đầu tiên xuất hiện tại Việt Nam. Địa hình núi cao, cảnh quan thiên nhiên hoang sơ, hùng vĩ của Núi Bà Đen cũng tạo nên một lợi thế cho hoạt động vận chuyển du khách bằng cáp treo và máng trượt của Công ty mà không phải đơn vị nào cũng có.

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

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

- Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh là đơn vị đầu tiên cũng như duy nhất khai thác kinh doanh các loại hình dịch vụ cáp treo và máng trượt để phục vụ du khách tại Khu Du lịch Núi Bà; do đó thời điểm hiện nay Công ty vẫn chiếm vị thế độc quyền và không có đối thủ cạnh tranh trên địa bàn.

- Tỉnh Tây Ninh có hai điểm du lịch tín ngưỡng nổi tiếng và khá gần nhau là Núi Bà Đen và Tòa thánh Tây Ninh. Khách du lịch phương xa đến Tây Ninh có thể ghé thăm cả hai địa điểm, nếu Tòa Thánh Tây Ninh là một công trình kiến trúc tôn giáo tiêu biểu cho đạo Cao Đài, là điểm tham quan thuần túy thì Núi Bà Đen lại vừa là điểm tham quan du lịch, vừa là nơi hành hương tín ngưỡng, do đó đích đến cuối cùng của khách hành hương tín ngưỡng và khách du lịch là Núi Bà.

- Các khu du lịch ở khu vực lân cận gồm có Di tích lịch sử địa đạo Củ Chi, Làng văn hóa các dân tộc Việt Nam thuộc địa bàn huyện Củ Chi - Thành phố Hồ Chí Minh, cách Núi Bà khoảng 100km. Hiện nay các khu du lịch này đang thu hút khá đông du khách, nhất là khách nước ngoài, với nhiều dịch vụ mới lạ hấp dẫn. Các khu du lịch này có khả năng thu hút một bộ phận khách hàng của Công ty, những người đến Núi Bà không vì mục đích tín ngưỡng.

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

8.2. Triển vọng phát triển của ngành¹

Trên thế giới, du lịch đã trở thành một nhu cầu không thể thiếu được trong đời sống xã hội và phát triển với tốc độ ngày càng tăng. Nhiều quốc gia đã xem du lịch như một ngành kinh tế mũi nhọn, một hướng chủ yếu trong chiến lược khai thác tiềm năng, tạo việc làm và mở rộng giao lưu để phát triển kinh tế xã hội.

Hiện nay Việt Nam đã ký 29 Hiệp định hợp tác du lịch song phương cấp Chính phủ với các nước trong và ngoài khu vực, thiết lập quan hệ với trên 1.000 hãng du lịch của 50 quốc gia và vùng lãnh thổ. Ngoài ra Việt Nam còn miễn visa nhập cảnh đối với khách du lịch đến từ các thị trường trọng điểm, mở đường bay thẳng với các nước để tạo thuận lợi cho khách du lịch. Bên cạnh đó nhiều dự án xây dựng các khu du lịch với vốn đầu tư cũng như công nghệ nước ngoài đang triển khai tại Việt Nam hứa hẹn tốc độ phát triển nhanh của ngành du lịch như: tại Vũng tàu có Khu Du lịch vui chơi giải trí với tổng vốn đầu tư 550 triệu USD của tập đoàn Platinum Dragon Emprise (Mỹ) và Khu Du lịch 5 sao Saigon Atlantic do tập đoàn Winvest LLC (Mỹ) có tổng vốn đầu tư 300 triệu USD; tại Đà Nẵng có Khu Du lịch và giải trí quốc tế liên doanh giữa Công ty Silver Shores (Mỹ) và Công ty Hoàng Đạt (VN) với tổng vốn đầu tư 86 triệu USD và một số dự án đang trong giai đoạn khảo sát tại Lâm Đồng và Nha Trang với quy mô vốn lên đến hàng tỷ USD.

Quy hoạch tổng thể phát triển du lịch Việt Nam cũng đề cập rõ hướng phát triển sản phẩm du lịch ở nước ta là tạo ra các sản phẩm du lịch độc đáo, đặc trưng, giàu bản sắc dân tộc, đặc biệt là các sản phẩm du lịch mang truyền thống văn hóa, lịch sử, nghệ thuật, phong tục tập quán của Việt Nam để tạo ưu thế cạnh tranh, thu hút khách du lịch quốc tế, chiếm lĩnh và mở rộng thị trường. Du lịch lễ hội, sinh hoạt văn hóa truyền thống là một trong những sản phẩm du lịch chuyên đề nằm trong chiến lược phát triển của ngành du lịch, bao gồm du lịch bồi dưỡng sức khỏe, nghỉ biển, du lịch hang động, du lịch chơi golf, thể thao câu cá, sông nước, du lịch cho người ham thích thủ công mỹ nghệ, làng nghề truyền thống, sinh vật cảnh, lễ hội, sinh hoạt văn hóa truyền thống dân tộc, du lịch hội nghị, festival.... Cũng chính vì lý do đó, trong những năm vừa qua, loại hình du lịch tín ngưỡng và lễ hội văn hóa đã phát triển khá mạnh, được quảng bá rộng rãi, thu hút nhiều du khách quốc tế và nội địa. Có thể kể đến các lễ hội văn hóa tín ngưỡng khá đặc sắc được tổ chức hàng năm ở cả ba miền như Hội chùa Hương, Hội Bà Chúa Xứ, Hội Xuân Núi Bà...

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

Xét toàn cảnh bao gồm chính sách của Nhà nước, sự phát triển của nền kinh tế và chiến lược phát triển du lịch của Tổng cục Du lịch, triển vọng phát triển đối với các đơn vị kinh doanh du lịch nói chung và du lịch văn hóa tín ngưỡng, vui chơi giải trí nói riêng là rất khả quan.

¹ Nguồn: Internet

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

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.

9. Chính sách đối với người lao động

9.1. Số lượng người lao động trong Công ty

Tổng nhân sự định biên của công ty 30/09/2015 là 130 người.

Trong đó:

- Nhân sự có trình độ đại học và sau đại học: 24 người, tỷ lệ 18,5%
- Nhân sự có trình độ cao đẳng và trung cấp: 32 người, tỷ lệ 24,6%
- Lao động phổ thông: 74 người, tỷ lệ 56,9%

Stt	Phân loại	Số lượng
1	Nhân viên Sales	50
2	Nhân viên marketing	7
3	Nhân viên kế toán	3
4	Công nhân kỹ thuật	16
5	Thủ kho và giao nhận	2
6	Nhân viên hành chính, bảo vệ, tạp vụ	39
1	Cán bộ quản lý	13
@	Tổng cộng	130

9.2. Chính sách đào tạo, lương thưởng, trợ cấp...

Chế độ làm việc

Thời gian làm việc: Công ty tổ chức làm việc 8h/ngày và 5,5 ngày/tuần. Khi có yêu cầu làm thêm giờ nhằm đáp ứng nhu cầu phục vụ khách vào những ngày cao điểm thì Ban lãnh đạo Công ty thực hiện đầy đủ chế độ, quyền lợi cho người lao động theo quy định của pháp luật.

Nghỉ phép, nghỉ lễ, Tết: Nhân viên được nghỉ lễ và Tết 10 ngày theo quy định của Bộ Luật Lao động. Những nhân viên có thời gian làm việc tại Công ty từ 12 tháng trở lên được nghỉ phép 12 ngày mỗi năm, những nhân viên có thời gian làm việc tại Công ty chưa đủ 12 tháng thì số ngày được nghỉ phép trong năm được tính theo tỷ lệ thời gian làm việc. Ngoài ra, cứ 05 năm làm việc tại Công ty nhân viên lại được cộng thêm 01 ngày phép.

Nghỉ ốm, thai sản: Khi người lao động nghỉ ốm, nghỉ chế độ thai sản... Công ty thực hiện các thủ tục chuyển cho BHXH chi trả đầy đủ và kịp thời cho người lao động theo đúng quy định. Ngoài ra, Công ty còn sử dụng quỹ phúc lợi mua bảo hiểm tai nạn hàng năm cho người lao động.

Chính sách lao động:

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

Công ty có nhà ăn dành riêng cho CBCNV và khu tập thể cho CBCNV ở xa.

Các hoạt động đoàn thể như Công đoàn, Đoàn TNCS được duy trì đều đặn.

Chính sách tuyển dụng và đào tạo:

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

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

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

Chính sách đãi ngộ:

Số lượng cán bộ, nhân viên: Tổng số CB.CNV tính đến thời điểm 31/12/2014 là 127 người, lương bình quân năm 2014 là 9.533.611 đồng/người/tháng. Ngoài tiền lương, thưởng người lao động còn được tham gia bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, được phụ cấp tiền ăn, xăng, trang cấp đồng phục, đồ bảo hộ lao động, khám sức khỏe định kỳ, trợ cấp kịp thời cho CNVC có hoàn cảnh khó khăn hay ốm đau bệnh tật. Ngoài ra, còn có chính sách khen thưởng xứng đáng đối với những cá nhân có thành tích đóng góp tích cực đối với hoạt động chung của Công ty.

10. Chính sách cổ tức

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

Đại hội cổ đông thường niên sẽ quyết định tỷ lệ cổ tức trả cho cổ đông dựa trên đề xuất của Hội đồng quản trị, kết quả kinh doanh của năm hoạt động và phương hướng hoạt động kinh doanh của các năm tới.

Căn cứ vào quyết toán tài chính 6 tháng hàng năm, Hội đồng quản trị có thể tạm ứng trước cổ tức cho cổ đông, mức tạm ứng trước tối đa là 50% lợi nhuận ròng theo quyết toán.

Năm 2013 Công ty trả 4.500 đồng/cổ phiếu. Mức cho trả cổ tức năm 2014 đã được HĐQT trình và ĐHCĐ thông qua tại Đại hội đồng cổ đông phiên thường niên được tổ chức năm 2015 là 25% trên vốn điều lệ 127.880.000.000 đồng (tương ứng với 2.500 đồng/cổ phiếu). Công ty đã chốt danh sách cổ đông trả cổ tức ngày 08/05/2015.

11. Tình hình hoạt động tài chính

11.1. Các chỉ tiêu cơ bản

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Trước giai đoạn 2015, Công ty áp dụng chế độ kế toán Việt Nam ban hành theo Quyết định số 15/2006-TC/QĐ/CĐKT ngày 20/03/2006, Thông tư số 210/2009/TT-BTC ngày 6/11/2009, các chuẩn mực kế toán do Bộ tài chính ban hành và các văn bản sửa đổi, bổ sung hướng dẫn thực hiện kèm theo. Từ năm 2015, Công ty áp dụng chế độ kế toán Việt Nam ban hành theo Thông tư 200/2014/TT-BTC ngày 22-12-2014.

11.1.1. Trích khấu hao TSCĐ

Chi phí khấu hao TSCĐ của Công ty được trích phù hợp với quy định của Bộ Tài chính, cụ thể như sau:

- TSCĐ được xác định theo nguyên giá trừ (-) giá trị hao mòn lũy kế.
- Nguyên giá TSCĐ bao gồm giá mua và toàn bộ các chi phí khác liên quan trực tiếp đến việc đưa tài sản vào trạng thái sẵn sàng sử dụng.
- TSCĐ được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính, phù hợp với Thông tư số 45/2013/TT-BTC ngày 25 tháng 04 năm 2013 của Bộ Tài chính. Thời gian tính khấu hao cụ thể như sau:

Loại tài sản	Số năm khấu hao
Tài sản cố định hữu hình	
Nhà xưởng, vật kiến trúc	05 – 15
Máy móc thiết bị	03 – 10
Phương tiện vận tải	07 – 10
Thiết bị văn phòng	03 – 06
Tài sản cố định khác	04 – 09

11.1.2. Mức lương bình quân

Thu nhập bình quân của người lao động tăng qua các năm, hiện nay trung bình là 9.533.611 đồng/tháng/người. Mức lương bình quân được Công ty đánh giá là khá cao so với các Công ty trên địa bàn tỉnh Tây Ninh. 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 mức lương bình quân của Công ty với các doanh nghiệp khác cùng ngành không thật sự rõ ràng.

11.1.3. Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Việc thanh toán các khoản công nợ như: ngân hàng, khách hàng,... luôn được Công ty quan tâm thanh toán đúng và đủ theo hợp đồng đã ký kết. Đến thời điểm 31/12/2014 và 30/06/2015, Công ty không có nợ quá hạn.

11.1.4. Các khoản phải nộp theo luật định

Các khoản phải nộp theo luật định như: các loại thuế, phí và lệ phí, ... luôn được Công ty thực hiện tốt, hoàn thành nghĩa vụ của mình.

11.1.5. Trích lập các quỹ theo luật định

Theo quy định của Luật Doanh nghiệp, việc trích lập và sử dụng các quỹ hàng năm sẽ do Đại hội đồng cổ đông quyết định. Công ty thực hiện việc trích lập các quỹ theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và quy định của pháp luật hiện hành.

Theo tiết d khoản 1 điều 70 của Thông tư 200, năm 2015 Công ty không trích lập quỹ dự phòng tài chính. Năm 2015 công ty đã gộp số dư Quỹ dự phòng tài chính của các năm trước vào Quỹ đầu tư phát triển.

Hiện tại Công ty có số dư quỹ như sau :

Trích lập các quỹ	31/12/2013	31/12/2014	30/09/2015
Quỹ đầu tư và phát triển	105.252	24.580	51.686
Quỹ dự phòng tài chính	8.000	8.000	-
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	241	934	955
Tổng cộng	113.493	33.514	52.641

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

11.1.6. Tổng dư nợ vay

Theo báo cáo tài chính kiểm toán năm 2013, 2014 và BCTC quý 3 năm 2015, tình hình nợ vay của TCT như sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	30/09/2015
Vay ngắn hạn	5.000	0	0
<i>Vay ngắn hạn từ ngân hàng</i>	5.000	0	0
Nợ dài hạn đến hạn trả	0	0	0
<i>Trả cho Ngân hàng</i>	0	0	0
Vay dài hạn	0	0	0
<i>Vay dài hạn từ ngân hàng</i>	0	0	0
Tổng cộng	5.000	0	0

Nguồn: BCTC kiểm toán 2013 và 2014 và BCTC quý 3 năm 2015

11.1.7. Tình hình công nợ hiện nay

a. Các khoản phải thu

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2013		31/12/2014		30/09/2015	
	Tổng số	Quá hạn	Tổng số	Quá hạn	Tổng số	Quá hạn
Phải thu từ khách hàng	26	-	890	-	3.185	-

Chỉ tiêu	31/12/2013		31/12/2014		30/09/2015	
	Tổng số	Quá hạn	Tổng số	Quá hạn	Tổng số	Quá hạn
Trả trước cho người bán	3.508	-	8.099	-	1.074	-
Các khoản phải thu khác	809	-	1.981	-	2.257	-
Tổng cộng	4.343	-	10.970	-	6.616	-

Nguồn: BCTC kiểm toán 2013 và 2014 và BCTC quý 3 năm 2015

Công ty là đơn vị kinh doanh dịch vụ doanh thu chủ yếu từ hoạt động vận chuyển du khách, hàng hóa, vật tư bằng phương tiện cáp treo. Khi cung cấp dịch vụ, Công ty chủ yếu thu tiền ngay nên không có công nợ phải thu khó đòi. Đến quý 3 năm 2015, các khoản phải thu của Công ty là 6,6 tỷ đồng, chiếm 2,62% tài sản của Công ty. Các khoản phải thu của Công ty qua các năm có tăng nhưng không đáng kể, bởi các khoản phải thu này chủ yếu từ hoạt động cho thuê quảng cáo trên cáp treo.

b. Các khoản phải trả

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2013		31/12/2014		30/09/2015	
		Tổng số	Quá hạn	Tổng số	Quá hạn	Tổng số	Quá hạn
I	Nợ ngắn hạn	9.406	-	7.636	-	12.724	-
1	Vay và nợ ngắn hạn	5.000	-	-	-	-	-
2	Phải trả cho người bán	706	-	990	-	2.648	-
3	Thuế & các khoản phải nộp NN	26	-	-	-	4.567	-
4	Phải trả công nhân viên	3.349	-	3.889	-	2.339	-
5	Chi phí phải trả	-	-	54	-	-	-
6	Doanh thu chưa thực hiện	-	-	-	-	230	-
7	Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	85	-	1.769	-	1.986	-
8	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	241	-	934	-	955	-
II	Nợ dài hạn	1.519	-	106	-	-	-
1	Dự phòng trợ cấp mất việc làm	1.369	-	-	-	-	-
2	Doanh thu chưa thực hiện	151	-	106	-	-	-
	Tổng cộng	10.925	-	7.742	-	12.724	-

Nguồn: BCTC kiểm toán 2013 và 2014 và BCTC quý 3 năm 2015

Doanh thu chưa thực hiện trong mục Nợ dài hạn đã được phân loại lại là Doanh thu chưa thực hiện tại mục Nợ ngắn hạn đến quý 3 năm 2015 theo quy định tại Thông tư 200 của Bộ tài chính.

11.2. 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).

12. Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Kế toán trưởng, Ban Kiểm soát

12.1. Thành viên Hội đồng quản trị

Họ Tên	Chức vụ
Lê Hữu Phước	Chủ tịch
Trần Trung Kiên	Phó CT kiêm GD
Đặng Tấn Tài	TV
Nguyễn Văn Vàng	TV
Lê Trung Dương	TV

Hội đồng quản trị Công ty hiện tại có 5 thành viên, trong đó có 1 thành viên HĐQT độc lập là Ông Nguyễn Văn Vàng. Số lượng thành viên HĐQT độc lập của Công ty đáp ứng tỷ lệ 1/3 thành viên HĐQT độc lập.

1. Lê Hữu Phước

Họ và tên	:	Lê Hữu Phước
Giới tính	:	Nam
Ngày tháng năm sinh	:	10/10/1959
Nơi sinh	:	Hiệp Thạnh, Gò Dầu, Tây Ninh
CMND	:	290 008 415 , ngày cấp 01/04/2009, nơi cấp: CA Tây Ninh
Quốc tịch	:	Việt Nam
Dân tộc	:	Kinh
Địa chỉ thường trú	:	25/1, KP Ninh Trung, P. Ninh Sơn thành phố Tây Ninh, tỉnh Tây Ninh

- Số điện thoại :
+ Số điện thoại công ty : 0663 822 522
+ Số điện thoại di động : 0913 955 200
Địa chỉ email : lehuuphuocdltn@gmail.com
Trình độ chuyên môn : Đại học Kinh tế Du lịch
Quá trình công tác :
+ Từ 02/1977 đến 06/1977 : Học lớp sơ cấp Kế toán, trường Tài chính Tây Ninh
+ Từ 07/1977 đến 12/1979 : Nhân viên Hành chính quản trị, Ban kiến thiết Khách sạn tỉnh Tây Ninh
+ Từ 01/1980 đến 07/1984 : Nhân viên Thống kê kiêm phụ trách phòng Tổ chức, Ban kiến thiết Khách sạn tỉnh Tây Ninh
+ Từ 08/1984 đến 08/1985 : Phó phòng Tổ chức Khách sạn Hòa Bình tỉnh Tây Ninh
+ Từ 09/1985 đến 07/1989 : Trưởng phòng Tổ chức Khách sạn Hòa Bình tỉnh Tây Ninh
+ Từ 08/1989 đến 10/1992 : Phó Chủ nhiệm Khu du lịch núi Bà, Công ty Du lịch Tây Ninh
+ Từ 11/1992 đến 12/1994 : Chủ nhiệm Khu du lịch núi Bà, Công ty Du lịch Tây Ninh
+ Từ 01/1995 đến 03/1996 : Phó Phòng Kế hoạch Kinh doanh, Công ty Du lịch Tây Ninh
+ Từ 04/1996 đến 10/2001 : Giám đốc Khu du lịch núi Bà, Công ty Du lịch Tây Ninh
+ Từ 11/2001 đến 08/2002 : Học lớp cao cấp, trường Chính trị tỉnh Tây Ninh
+ Từ 09/2002 đến 02/2003 : Cán bộ Phòng Tổ chức Hành chính, Công ty Du lịch Tây Ninh
+ Từ 03/2003 đến 04/2003 : Trưởng Phòng Đầu tư nghiên cứu phát triển du lịch, Công ty Du lịch Tây Ninh
+ Từ 05/2003 đến 07/2003 : Phó Giám đốc Công ty Du lịch Tây Ninh
+ Từ 08/2003 đến 11/2011 : Phó Giám đốc Công ty Du lịch Tây Ninh, Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Giám đốc Công ty cổ phần Cấp treo núi Bà Tây Ninh
+ Từ 12/2011 đến nay : Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Du lịch Thương mại Tây Ninh kiêm Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Cấp treo núi Bà Tây Ninh
Các chức vụ công tác hiện nay : + Chức vụ tại tổ chức niêm yết: Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Cấp treo núi Bà Tây Ninh (TCT)

	:	+ Chức vụ tại tổ chức khác: Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Du lịch Thương mại Tây Ninh.
Tổng số CP nắm giữ (tại thời điểm 05/2015), trong đó	:	2.174.028 cổ phần, chiếm 17,00 % vốn điều lệ
+ Đại diện phần vốn của Công ty CP Du lịch – TM Tây Ninh	:	2.174.028 cổ phần, chiếm 17,00 % vốn điều lệ
+ Cá nhân sở hữu	:	0
Các cam kết nắm giữ	:	Không
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết	:	Công ty cổ phần Du lịch Thương mại Tây Ninh sở hữu 6.522.080 cổ phiếu chiếm 51% vốn điều lệ
Những khoản nợ đối với Công ty:	:	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty	:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty	:	Không

2. Trần Trung Kiên

Họ và tên	:	Trần Trung Kiên
Giới tính	:	Nam
Ngày tháng năm sinh	:	30/09/1967
Nơi sinh	:	Xã Long Khánh, Huyện Bến Cầu, Tỉnh Tây Ninh
CMND	:	290 600 527 , ngày cấp 23/08/2001, nơi cấp: CA Tây Ninh
Quốc tịch	:	Việt Nam
Dân tộc	:	Kinh
Địa chỉ thường trú	:	F4/9 Long Thời, Long Thành Bắc, Hòa Thành, Tây Ninh
Số điện thoại	:	
+ Số điện thoại công ty	:	0663 624 022
+ Số điện thoại di động	:	0913 955 424
Địa chỉ email	:	Kiencatour@gmail.com
Trình độ chuyên môn	:	Đại học Tài Chính - Kế toán
Quá trình công tác	:	
+ Từ 1976 đến 1991	:	Đi học, sống tại Long Khánh, Bến Cầu, Tây Ninh
+ Từ 1991 đến 09/1994	:	Nhân viên phòng Kế Toán - Tài Vụ, Công ty

	<i>Giống cây trồng Tây Ninh</i>
+ Từ 10/1994 đến 10/1996	: Kế toán trưởng Xí nghiệp chế biến hàng nông sản Xuất khẩu Tây Ninh
+ Từ 11/1996 đến 01/1999	: Phó phòng kế toán Trung tâm thương mại thành phố Tây Ninh, Công ty thương mại Xuất nhập khẩu
+ Từ 02/1999 đến 06/2000	: Phó phòng kinh doanh Công ty Du lịch Tây Ninh
+ Từ 07/2000 đến 12/2000	: Quyền quản đốc trạm xe điện Cáp Treo thuộc Khu Di tích Lịch sử Văn hóa Núi Bà Tây Ninh
+ Từ 01/2001 đến 11/2011	: Phó Giám đốc Công ty Cổ Phần Cáp Treo Núi Bà Tây Ninh
+ Từ 12/2011 đến nay	: Giám đốc Công ty Cổ Phần Cáp Treo Núi Bà Tây Ninh
Các chức vụ công tác hiện nay	: + Chức vụ tại tổ chức niêm yết: Giám đốc kiêm Phó Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ Phần Cáp Treo Núi Bà Tây Ninh (TCT) : + Chức vụ tại tổ chức khác: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Du Lịch Thương Mại Tây Ninh
Tổng số CP nắm giữ (tại thời điểm 05/2015), trong đó	: 2.174.024 cổ phần, chiếm 17 % vốn điều lệ
+ Đại diện phần vốn	: 2.174.024 cổ phần, chiếm 17 % vốn điều lệ
+ Cá nhân sở hữu	: 0
Các cam kết nắm giữ	: Không
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết	: Công ty cổ phần Du lịch Thương mại Tây Ninh sở hữu 6.522.080 cổ phiếu chiếm 51% vốn điều lệ
Những khoản nợ đối với Công ty:	: Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty	: Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty	: Không

3. Đặng Tấn Tài

Họ và tên	: Đặng Tấn Tài
Giới tính	: Nam
Ngày tháng năm sinh	: 20/04/1966
Nơi sinh	: Hòa Thành, Tây Ninh

CMND	:	290 352 816 , ngày cấp 05/03/2012, nơi cấp: CA Tây Ninh
Quốc tịch	:	Việt Nam
Dân tộc	:	Kinh
Địa chỉ thường trú	:	Số 42, khu phố 2, thị trấn Hòa Thành, huyện Hòa Thành, Tây Ninh
Số điện thoại	:	
+ Số điện thoại công ty	:	0663 820 697
+ Số điện thoại di động	:	0913 955 074
Địa chỉ email	:	dangtantai@baoviet.com.vn
Trình độ chuyên môn	:	Đại học Kinh tế
Quá trình công tác	:	
+ Từ 1987 đến 2000		Công ty Bảo hiểm Tây Ninh
+ 2000 đến nay		Công ty Bảo Việt nhân thọ Tây Ninh – Giám đốc
Các chức vụ công tác hiện nay	:	+ Chức vụ tại tổ chức niêm yết: Thành viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Cấp treo núi Bà Tây Ninh (TCT)
	:	+ Chức vụ tại tổ chức khác: Công ty Bảo Việt nhân thọ Tây Ninh – Giám đốc
Tổng số CP nắm giữ (tại thời điểm 05/2015), trong đó	:	1.200.000 cổ phần, chiếm 9.38 % vốn điều lệ
+ Đại diện phần vốn của Tổng công ty Bảo Việt Nhân Thọ	:	1.200.000 cổ phần, chiếm 9.38 % vốn điều lệ
+ Cá nhân sở hữu	:	0
Các cam kết nắm giữ	:	Không
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết	:	Công ty Bảo Việt nhân thọ Tây Ninh sở hữu 1.200.000 cổ phần, chiếm 9.38 % vốn điều lệ
Những khoản nợ đối với Công ty:	:	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty	:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty	:	Không

4. Nguyễn Văn Vàng

Họ và tên : **Nguyễn Văn Vàng**
Giới tính : Nam
Ngày tháng năm sinh : 09/12/1956
Nơi sinh : Phường Trung Dũng, thành phố Biên Hoà, tỉnh Đồng Nai
CMND : 290 650 913 , ngày cấp 05/12/2009, nơi cấp: CA Tây Ninh
Quốc tịch : Việt Nam
Dân tộc : Kinh
Địa chỉ thường trú : B141B, khu phố 4, phường 2, thành phố Tây Ninh, tỉnh Tây Ninh
Số điện thoại :
+ Số điện thoại công ty :
+ Số điện thoại di động : 0913 955 709
Địa chỉ email :
Trình độ chuyên môn : Tốt nghiệp đào tạo Giám đốc
Quá trình công tác :
+ Từ 11/1975 đến 03/1976 : Nhân viên phòng Kế toán – Tài vụ Ty lương thực tỉnh Đồng Nai
+ Từ 04/1976 đến 08/1985 : Kế toán trưởng Phòng Lương thực huyện Duyên Hải, Tp. Hồ Chí Minh
+ Từ 09/1985 đến 12/1985 : Kế toán trưởng Công ty Khách sạn và Ăn uống huyện Duyên Hải, Tp. Hồ Chí Minh
+ Từ 01/1986 đến 09/1988 : Cán bộ, Phó Phòng Kế toán – Tài vụ, Trưởng Phòng Kế toán – Tài vụ Công ty Du lịch Tây Ninh
+ Từ 10/1988 đến 06/1990 : Trưởng Phòng Dịch vụ kiều hối, Giám đốc Xi nghiệp Dịch vụ kiều hối thuộc Công ty Du lịch Tây Ninh
+ Từ 07/1990 đến 08/1992 : Cán bộ, Phó phòng quản lý kinh doanh Công ty Du lịch Tây Ninh
+ Từ 09/1992 đến 12/1995 : Phó Giám đốc khách sạn Hòa Bình thuộc Công ty Du lịch Tây Ninh
+ Từ 01/1996 đến 05/2000 : Phó Giám đốc kiêm quản đốc Cáp treo Khu du lịch núi Bà thuộc Công ty Du lịch Tây Ninh
+ Từ 06/2000 đến 09/2004 : Trưởng Phòng Kế hoạch Kinh doanh Công ty Du lịch Tây Ninh
+ Từ 10/2004 đến 02/2007 : Trưởng Phòng Kế hoạch Đầu tư Công ty Du lịch Tây Ninh
+ Từ 03/2007 đến 07/2009 : Giám đốc Khu di tích Lịch sử Văn hóa núi Bà thuộc Công ty cổ phần Du lịch – Thương mại Tây Ninh

- + Từ 08/2009 đến 12/2010 : Giám đốc Hành chính – Kế hoạch Công ty cổ phần Du lịch – Thương mại Tây Ninh
- + Từ 01/2011 đến nay : Giám đốc Tổ chức – Hành chính Công ty cổ phần Du lịch – Thương mại Tây Ninh
- Các chức vụ công tác hiện nay :
 - + Chức vụ tại tổ chức niêm yết: Thành viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Cấp treo núi Bà Tây Ninh (TCT)
 - + Chức vụ tại tổ chức khác: Giám đốc Tổ chức – Hành chính Công ty cổ phần Du lịch – Thương mại Tây Ninh.
- Tổng số CP nắm giữ (tại thời điểm 05/2015), trong đó
 - + Đại diện phần vốn : 0
 - + Cá nhân sở hữu : 91.760 cổ phần, chiếm 0,7175 % vốn điều lệ
- Các cam kết nắm giữ : Không
- Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết : Không
- Những khoản nợ đối với Công ty: : Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

5. Lê Trung Dương

- Họ và tên : **Lê Trung Dương**
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 07/07/1961
- Nơi sinh : Tây Ninh
- CMND : 290 011 210 , ngày cấp 20/12/2010, nơi cấp: CA Tây Ninh
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Địa chỉ thường trú : 505, CMT8, phường 3, thành phố Tây Ninh
- Số điện thoại :
 - + Số điện thoại công ty : 0663 823 380
 - + Số điện thoại di động : 0913 766 159
- Địa chỉ email : duonglt@tayninh.gov.vn

Trình độ chuyên môn	:	Cử nhân Tài Chính – Kế toán
Quá trình công tác	:	
+ Từ 1981 đến 1995	:	Sở Tài chính Tây Ninh
+ Từ 1995 đến 1999	:	Cục quản lý vốn và TSNN tại DN Tây Ninh
+ Từ 1999 đến nay	:	Sở Tài chính Tây Ninh
Các chức vụ công tác hiện nay	:	+ Chức vụ tại tổ chức niêm yết: Thành viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Cáp treo núi Bà Tây Ninh (TCT)
	:	+ Chức vụ tại tổ chức khác: Trưởng phòng TCDN – Sở Tài chính Tây Ninh; Trưởng Ban kiểm soát Công ty CP Du lịch – TM Tây Ninh.
Tổng số CP nắm giữ (tại thời điểm 05/2015), trong đó	:	2.174.028 cổ phần, chiếm 17,0005 % vốn điều lệ
+ Đại diện phần vốn của Công ty CP Du lịch – TM Tây Ninh	:	2.174.028 cổ phần, chiếm 17,0005 % vốn điều lệ
+ Cá nhân sở hữu	:	0
Các cam kết nắm giữ	:	Không
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết	:	Công ty cổ phần Du lịch Thương mại Tây Ninh sở hữu 6.522.080 cổ phiếu chiếm 51% vốn điều lệ
Những khoản nợ đối với Công ty:	:	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty	:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty	:	Không

12.2. Thành viên Ban kiểm soát

Họ tên	Chức vụ
Võ Phước Hồng	Trưởng ban
Lý Bình Hòa	TV
Đặng Văn Hoàng	TV

1. Võ Phước Hồng

Họ và tên	:	Võ Phước Hồng
Giới tính	:	Nam
Ngày tháng năm sinh	:	06/03/1961
Nơi sinh	:	Xã Trường Hòa, huyện Hòa Thành, tỉnh Tây Ninh
CMND	:	290 174 032, ngày cấp 15/09/2008, nơi cấp: CA Tây Ninh
Quốc tịch	:	Việt Nam
Dân tộc	:	Kinh
Địa chỉ thường trú	:	540, Khu phố 5, phường 4, thành phố Tây Ninh, tỉnh Tây Ninh
Số điện thoại	:	
+ Số điện thoại công ty	:	066.3827048
+ Số điện thoại di động	:	0983988009
Địa chỉ email	:	Vohong365@gmail.com
Trình độ chuyên môn	:	Đại học Tài chính - Kế toán
Quá trình công tác	:	
+ Từ 1985 đến 1990	:	<i>Công tác tại Văn phòng huyện ủy Hòa Thành, nhiệm vụ Cán bộ nghiên cứu tổng hợp.</i>
+ Từ 1991 đến 1997	:	<i>Làm kinh tế gia đình (kinh doanh VLXD)</i>
+ Từ 1998 đến nay	:	<i>Công tác tại Công ty CP Du lịch – Thương mại Tây Ninh:</i> <ul style="list-style-type: none">❖ Tháng 4/1998 – tháng 12/1999: <i>Kế toán viên tại Văn phòng Công ty</i>❖ Tháng 01/2000 – tháng 09/2006: <i>Phụ trách kế toán Khu du lịch trực thuộc Công ty</i>❖ Tháng 10/2006 – 01/2007: <i>Phó phòng Kế toán Công ty</i>❖ Tháng 02/2007 đến nay: <i>Kế toán trưởng Công ty CP Du lịch – Thương mại Tây Ninh</i>
Các chức vụ công tác hiện nay	:	+ <i>Chức vụ tại tổ chức niêm yết: Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Cấp Treo Núi Bà Tây Ninh (TCT)</i> + <i>Chức vụ tại tổ chức khác: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Du lịch – Thương mại Tây Ninh</i>
Tổng số CP nắm giữ (tại thời điểm 05/2015), trong đó	:	80 cổ phần, chiếm 0,00 % vốn điều lệ
+ Đại diện phần vốn	:	0

+ Cá nhân sở hữu	:	80 cổ phần, chiếm 0,00 % vốn điều lệ
Các cam kết nắm giữ	:	Không
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết	:	Công ty cổ phần Du lịch Thương mại Tây Ninh sở hữu 6.522.080 cổ phiếu chiếm 51% vốn điều lệ
Những khoản nợ đối với Công ty:	:	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty	:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty	:	Không

2. Lý Bình Hòa

Họ và tên	:	Lý Bình Hòa
Giới tính	:	Nam
Ngày tháng năm sinh	:	14/05/1970
Nơi sinh	:	Phường Hiệp Ninh, Thành phố Tây Ninh, tỉnh Tây Ninh
CMND	:	290 441 316 , ngày cấp 02/06/2011, nơi cấp: CA Tây Ninh
Quốc tịch	:	Việt Nam
Dân tộc	:	Kinh
Địa chỉ thường trú	:	38, hẻm 2, Võ Thị Sáu, khu phố 4, phường 3, thành phố Tây Ninh, tỉnh Tây Ninh
Số điện thoại	:	
+ Số điện thoại công ty	:	0663 822 376
+ Số điện thoại di động	:	0915 401 819
Địa chỉ email	:	Binhhoa1970@gmail.com
Trình độ chuyên môn	:	Đại học Tài chính – Kế toán
Quá trình công tác	:	
+ Từ 04/1998 đến nay	:	Công tác tại Công ty Cổ Phần Du Lịch Thương Mại Tây Ninh
Các chức vụ công tác hiện nay	:	+ Chức vụ tại tổ chức niêm yết: Thành viên BKS + Chức vụ tại tổ chức khác: Thành viên BKS Công ty CP Du Lịch Thương Mại Tây Ninh
Tổng số CP nắm giữ (tại thời điểm 05/2015), trong đó	:	0
+ Đại diện phần vốn	:	0

+ Cá nhân sở hữu	:	0
Các cam kết nắm giữ	:	Không
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết	:	Công ty cổ phần Du lịch Thương mại Tây Ninh sở hữu 6.522.080 cổ phiếu chiếm 51% vốn điều lệ
Những khoản nợ đối với Công ty:	:	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty	:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty	:	Không

3. Đặng Văn Hoàng

Họ và tên	:	Đặng Văn Hoàng
Giới tính	:	Nam
Ngày tháng năm sinh	:	10/03/1962
Nơi sinh	:	Xã Bình Thạnh, huyện Trảng Bàng, tỉnh Tây Ninh
CMND	:	290 036 928 , ngày cấp 29/05/2009, nơi cấp: CA Tây Ninh
Quốc tịch	:	Việt Nam
Dân tộc	:	Kinh
Địa chỉ thường trú	:	87 khu phố 3, TT Hòa Thành, huyện Hòa Thành, tỉnh Tây Ninh
Số điện thoại	:	
+ Số điện thoại công ty	:	0663 757 865
+ Số điện thoại di động	:	0913 955 210
Địa chỉ email	:	Dvhoang03@yahoo.com
Trình độ chuyên môn	:	Cử nhân Kinh tế- Tài Chính – Quản trị kinh doanh
Quá trình công tác	:	
+ Từ 1986 đến 1997	:	KTT Công ty Vận tải Tây Ninh
+ Từ 1997 đến 2006	:	KTT Công ty Du lịch Tây Ninh
+ Từ 2007 đến 2012	:	Phó Giám đốc Công ty CP XD Phát triển Đầu tư Tây Ninh
+ Từ 2013 đến nay	:	Trợ lý Tài chính Công ty TNHH MTV Đồng Phước Tây Ninh
Các chức vụ công tác hiện nay	:	+ Chức vụ tại tổ chức niêm yết: Thành viên Ban kiểm soát Công ty cổ phần Cấp treo núi Bà Tây Ninh (TCT)

	:	+ Chức vụ tại tổ chức khác: Trợ lý Tài chính Công ty TNHH MTV Đồng Phước Tây Ninh; Thành viên BKS Công ty CP Du Lịch Thương Mại Tây Ninh
Tổng số CP nắm giữ (tại thời điểm 05/2015), trong đó	:	2.000 cổ phần, chiếm 0,0156 % vốn điều lệ
+ Đại diện vốn	:	0
+ Cá nhân sở hữu	:	2.000 cổ phần, chiếm 0,0156 % vốn điều lệ
Các cam kết nắm giữ	:	Không
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết	:	Công ty cổ phần Du lịch Thương mại Tây Ninh sở hữu 6.522.080 cổ phiếu chiếm 51% vốn điều lệ
Những khoản nợ đối với Công ty:	:	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty	:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty	:	Không

12.3. Ban Điều hành

Họ tên	Chức vụ	
Trần Trung Kiên	Giám đốc	Xem mục 12.1
Nguyễn Văn Sinh	Phó GD	
Nguyễn Huy Cường	Phó GD	

1. Nguyễn Văn Sinh

Họ và tên	:	Nguyễn Văn Sinh
Giới tính	:	Nam
Ngày tháng năm sinh	:	30/08/1965
Nơi sinh	:	Thị trấn Hòa Thành – Tây Ninh
CMND	:	290 337 547, ngày cấp 04/03/2009, nơi cấp: CA Tây Ninh
Quốc tịch	:	Việt Nam
Dân tộc	:	Kinh
Địa chỉ thường trú	:	159 Hoàng Lê Kha - Khu phố 4 – Phường 3 – Thành phố Tây Ninh - Tỉnh Tây Ninh
Số điện thoại	:	
+ Số điện thoại công ty	:	066.3624046

- + Số điện thoại di động : 0913692874
- Địa chỉ email :
- Trình độ chuyên môn : Đại học Kế toán thương mại
- Quá trình công tác :
- + Từ tháng 01/1986-05/1989 : Nhân viên kế toán Công ty ăn uống và phục vụ khách sạn – Sở Thương Nghiệp Tây Ninh
- + Từ tháng 06/1989-04/1992 : Nhân viên kế toán – Xi nghiệp dịch vụ ăn uống – Công ty Du lịch Tây Ninh
- + Từ tháng 05/1992-12/2000 : Nhân viên kế toán Công ty Du lịch Tây Ninh
- + Từ tháng 01/2001-27/05/2014 : Kế Toán Trưởng Công ty cổ phần Cấp treo Núi Bà Tây Ninh
- + Từ 28/05/2014 đến nay : Phó Giám đốc Công ty cổ phần Cấp Treo Núi Bà Tây Ninh
- Các chức vụ công tác hiện nay : + Chức vụ tại tổ chức niêm yết: Phó giám đốc Công ty Cổ phần Cấp Treo Núi Bà Tây Ninh (TCT)
- : + Chức vụ tại tổ chức khác: Không
- Tổng số CP nắm giữ (tại thời điểm 05/2015), trong đó :
- + Đại diện phần vốn : 0
- + Cá nhân sở hữu : 0
- Các cam kết nắm giữ : Không
- Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết : Không
- Những khoản nợ đối với Công ty: : Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

2. Nguyễn Huy Cường

- Họ và tên : **Nguyễn Huy Cường**
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 08/02/1975
- Nơi sinh : Phường 1- Thành phố Mỹ Tho – Tỉnh Tiền Giang

CMND	:	290 613 595, ngày cấp 09/09/2009, nơi cấp: CA Tây Ninh
Quốc tịch	:	Việt Nam
Dân tộc	:	Kinh
Địa chỉ thường trú	:	Số 2 Đường Nguyễn Huệ - Khu phố 4- Thị Trấn Hòa Thành – Tỉnh Tây Ninh
Số điện thoại	:	
+ Số điện thoại công ty	:	066.3624022
+ Số điện thoại di động	:	0913880400
Địa chỉ email	:	
Trình độ chuyên môn	:	Kỹ sư cơ khí động lực
Quá trình công tác	:	
+ Từ tháng 4/1999-12/2000	:	Kỹ sư Khu Di tích lịch sử văn hóa Núi Bà Công ty du lịch Tây Ninh
+ Từ tháng 01/2001-3/2002	:	Kỹ sư Công ty cổ phần Cáp Treo Núi Bà Tây Ninh
+ Từ tháng 4/2002-12/2004	:	Kỹ sư phó Công ty cổ phần Cáp Treo Núi Bà Tây Ninh
+ Từ tháng 01/2005-03/2005	:	Phó phòng Kỹ thuật Công ty cổ phần Cáp Treo Núi Bà Tây Ninh
+ Từ tháng 09/2013-26/01/2014	:	Trợ lý Giám đốc Công ty cổ phần Cáp Treo Núi Bà Tây Ninh
+ Từ 27/01/2014 đến nay	:	Phó Giám đốc Công ty cổ phần Cáp Treo Núi Bà Tây Ninh
Các chức vụ công tác hiện nay	:	+ Chức vụ tại tổ chức niêm yết: Phó giám đốc Công ty Cổ phần Cáp Treo Núi Bà Tây Ninh (TCT)
	:	+ Chức vụ tại tổ chức khác: Không
Tổng số CP nắm giữ (tại thời điểm 05/2015), trong đó	:	0
+ Đại diện phần vốn	:	0
+ Cá nhân sở hữu	:	0
Các cam kết nắm giữ	:	Không
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết	:	Không
Những khoản nợ đối với Công ty:	:	Không
Lợi ích liên quan đối với	:	Không

Công ty

Quyền lợi mâu thuẫn với : Không
Công ty

12.4. Kế toán trưởng

Họ và tên : **Trần Thị Song Giang**
Giới tính : Nữ
Ngày tháng năm sinh : 09/07/1966
Nơi sinh : Long Xuyên – An Giang
CMND : 290 353 611, ngày cấp 07/11/2007, nơi cấp: CA Tây Ninh
Quốc tịch : Việt Nam
Dân tộc : Kinh
Địa chỉ thường trú : Số 029 Khu phố 3- Phường 2- Thành phố Tây Ninh – Tỉnh Tây Ninh
Số điện thoại :
+ Số điện thoại công ty : 066.3624046
+ Số điện thoại di động : 0918949806
Địa chỉ email :
Trình độ chuyên môn : Đại học Kế toán tài chính
Quá trình công tác :
+ Từ tháng 10/1984-12/1985 : Nhân viên Ban Kiến Thiết Khách Sạn Hòa Bình Tây Ninh
+ Từ tháng 01/1986-6/1989 : Nhân viên kế toán Khách Sạn Hòa Bình Tây Ninh
+ Từ tháng 7/1989-12/2000 : Nhân viên kế toán Công ty Du lịch Tây Ninh
+ Từ tháng 01/2001-10/2003 : Nhân viên kế toán Công ty cổ phần Cáp Treo Núi Bà Tây Ninh
+ Từ tháng 11/2003-27/05/2014 : Phó kế toán Trưởng Công ty cổ phần Cáp Treo Núi Bà Tây Ninh
+ Từ 28/05/2014 đến nay : Kế Toán Trưởng Công ty cổ phần Cáp Treo Núi Bà Tây Ninh
Các chức vụ công tác hiện nay : + Chức vụ tại tổ chức niêm yết: Kế Toán Trưởng, người CBTT của Công ty Cổ phần Cáp Treo Núi Bà Tây Ninh (TCT)
: + Chức vụ tại tổ chức khác: Không
Tổng số CP nắm giữ (tại thời điểm 05/2015), trong : 0

đó	:	
+ Đại diện phần vốn	:	0
+ Cá nhân sở hữu	:	0
Các cam kết nắm giữ	:	Không
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết	:	Không
Những khoản nợ đối với Công ty:	:	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty	:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty	:	Không

12.5. Người được ủy quyền công bố thông tin

1. Nguyễn Thị Song Giang

Họ và tên : Nguyễn Thị Song Giang (xem phần 12.4)

2. Nguyễn Thế Nghiêm

Họ và tên : Nguyễn Thế Nghiêm
Giới tính : Nam
Ngày tháng năm sinh : 06/05/1973
Nơi sinh : Phường Hiệp Ninh- Thành phố Tây Ninh – Tỉnh Tây Ninh
CMND : 290 506 077, ngày cấp 25/07/2005, nơi cấp: CA Tây Ninh
Quốc tịch : Việt Nam
Dân tộc : Kinh
Địa chỉ thường trú : Phường Hiệp Ninh- Thành phố Tây Ninh – Tỉnh Tây Ninh
Số điện thoại :
+ Số điện thoại công ty : 066.3624046
+ Số điện thoại di động : 0913880545
Địa chỉ email : nghiemtn@yahoo.com.vn
Trình độ chuyên môn : Cử nhân Quản trị kinh doanh
Quá trình công tác :
+ Từ năm 2000 – 2001 : Nhân viên kinh doanh Công ty thực phẩm J.K.Lim (Việt Nam) TNHH – Xã Ninh Sơn – Thị Xã Tây Ninh

- + Từ tháng 5/2001- tháng 11/2002 : Nhân viên Phòng KHKD Công ty cổ phần Cáp Treo Núi Bà Tây Ninh
 - + Từ tháng 12/2002- tháng 6/2004 : Phó phòng KHKD Công ty cổ phần Cáp Treo Núi Bà Tây Ninh
 - + Từ tháng 6/2004- tháng 3/2008 : Quyền Trưởng phòng KHKD Công ty cổ phần Cáp Treo Núi Bà Tây Ninh
 - + Từ tháng 3/2008 – tháng 08/2014 : Trưởng phòng KHKD Công ty cổ phần Cáp Treo Núi Bà Tây Ninh
 - + Từ tháng 09/2014 đến nay : Trưởng phòng Kế hoạch-Tổ chức-Hành chính Công ty cổ phần Cáp Treo Núi Bà Tây Ninh
- Các chức vụ công tác hiện nay : + Chức vụ tại tổ chức niêm yết: Thư Ký HĐQT – TP. Kế hoạch-Tổ chức hành chính - Người công bố thông tin Công ty Cổ phần Cáp Treo Núi Bà Tây Ninh (TCT)
- : + Chức vụ tại tổ chức khác: Không
- Tổng số CP nắm giữ (tại thời điểm 05/2015), trong đó :
- + Đại diện phần vốn : 0
 - + Cá nhân sở hữu : 0
- Các cam kết nắm giữ : Không
- Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết : Không
- Những khoản nợ đối với Công ty: : Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

13. Tài sản

13.1. Giá trị tài sản

Giá trị tài sản cố định theo báo cáo tài chính đã được kiểm toán của Công ty năm 2014 và BCTC quý 3 năm 2015

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Khoản mục	31/12/2014			30/09/2015		
		Nguyên giá (NG)	GTCL	GTCL/N G (%)	Nguyên giá (NG)	GTCL	GTCL/N G (%)
I	TSCĐ hữu hình	216.281	124.037	57,35%	225.216	118.841	52,77%
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	56.156	34.917	62,18%	58.176	33.148	56,98%
2	Máy móc thiết bị	149.962	81.719	54,49%	156.831	79.334	50,59%
3	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	3.347	2.422	72,36%	3.347	2.083	62,23%
4	Thiết bị văn phòng	5.081	3.591	70,68%	5.127	3.088	60,23%
5	Tài sản cố định khác	1.735	1.388	80,00%	1.735	1.188	68,47%
II	TSCĐ vô hình	-	-	-	-	-	-
	Tổng cộng	216.281	124.037	57,35%	225.216	118.841	52,77%

Nguồn: BCTC kiểm toán 2014 và BCTC quý 3 năm 2015

13.2. Dự án và quỹ đất

Công ty chỉ sở hữu tài sản là cáp treo và máng trượt. Công ty không có tài sản là đất đai, bất động sản. Hiện tại, Công ty đang thuê đất để xây dựng cáp treo và máng trượt theo Hợp đồng thuê đất số 05/05HĐ-TĐ-ĐC ngày 26/05/2008 và Hợp đồng số 01/05HĐ-TĐ-ĐC ngày 08/05/2009 với tổng diện tích đất thuê là 298.377,3 m², thời hạn thuê là 50 năm với tổng số tiền thuê tương đương phải trả hàng năm là 625.985.680 đồng.

Các khoản đầu tư lớn: Ngoài khoản đầu tư 9 cáp treo trị giá 250.000 EUR tương đương 6,7 tỷ đồng trong quý 1 năm 2015, trong năm không có đầu tư lớn, chỉ hoàn thiện các hạng mục xây dựng cơ bản khu vực ga dưới cáp treo mới như đường nội bộ, bãi xe VIP, khu nhà vệ sinh, hàng rào...

14. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức dự kiến đạt được trong các năm tiếp theo

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

Đơn vị tính: đồng

	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	70.060.000.000	73.258.000.000	76.921.000.000	80.767.000.000

	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
thuế				
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. Công ty chưa có kế hoạch tăng vốn giai đoạn 2015 – 2018.

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

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%

14.2. Định hướng phát triển

Các mục tiêu chủ yếu của Công ty: Tăng cường xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật, áp dụng khoa học kỹ thuật, công nghệ tiên tiến, hiện đại, nâng cao năng lực kinh doanh, phát triển và mở rộng liên doanh, liên kết với các đối tác trong và ngoài tỉnh để phát triển kinh doanh trong thời gian tới

Chiến lược phát triển trung và dài hạn: Tiếp tục xây dựng và phát triển Công ty, giữ vững thương hiệu “Cáp treo Núi Bà Đen”, lấy hiệu quả kinh tế là thước đo cho sự phát triển ổn định và bền vững của Công ty. Duy trì khai thác tốt các loại hình dịch vụ hiện có, đồng thời tiếp tục đầu tư mở rộng qui mô kinh doanh trong các lĩnh vực để phục vụ khách đến tham quan tại Khu Di tích Lịch sử Văn hóa – Danh thắng và Du lịch Núi Bà Đen, qua đó nâng cao hiệu quả kinh doanh, đáp ứng sự kỳ vọng của các cổ đông và đóng góp ngân sách cho tỉnh nhà.

Các mục tiêu đối với môi trường, xã hội và cộng đồng của Công ty:

- Trách nhiệm với môi trường được chú trọng thông qua việc tuân thủ tục hiện tốt các quy định về môi trường, định kỳ báo cáo việc giám sát tác động môi trường, xử lý tốt nước thải sinh hoạt, nộp phí nước thải đúng quy định. Ngoài ra, còn thuê đơn vị thu gom xử lý rác, trồng cây tạo cảnh quan, bóng mát, chăm sóc hoa kiềng...
- Trách nhiệm với xã hội, cộng đồng được chú trọng thông qua việc tặng quà tết cho những gia đình có công với cách mạng, người già neo đơn; Quyên góp giúp đỡ đồng bào bị thiên tai, lũ lụt; Tặng nhà tình thương, tham gia Hiến máu nhân đạo, nạn nhân chất độc da cam.

14.3. Phương hướng nhiệm vụ năm 2015

Công tác kinh doanh:

- Khai thác tốt lợi thế thương mại, tăng cường xây dựng hình ảnh, thương hiệu “Cáp treo núi Bà Đen”, kết hợp quảng bá, tiếp thị để thu hút khách đến tham gia dịch vụ thông qua các phương tiện truyền thông đại chúng, đặc biệt chú trọng đến các kênh miễn phí nhằm tiết kiệm chi phí. Tổ chức tặng nước suối cho khách khi tham gia dịch vụ cáp treo và máng trượt để thu hút khách mùa thấp điểm trong năm.

- Xây dựng và triển khai một cách khoa học kế hoạch kinh doanh vào các đợt cao điểm trong năm như: Tháng giêng, Tết Đoan Ngọ, Rằm tháng 8...., để đảm bảo khai thác tối đa lượng khách đến tham quan Khu Di tích Lịch sử Văn hóa – Danh thắng và Du lịch Núi Bà Đen, nâng cao hiệu quả kinh doanh của các loại hình dịch vụ.

- Liên kết với các đơn vị lữ hành du lịch, nhà hàng, khách sạn, ..., tạo thành một chuỗi liên kết từ chỗ ăn, chỗ ở ... đến tham gia sử dụng các loại hình dịch vụ cáp treo và máng trượt. Tiếp tục duy trì quan hệ với các đối tác là các đơn vị lữ hành du lịch, khách hàng thân thuộc hiện tại và mở rộng tìm kiếm các đối tượng khách hàng tiềm năng.

- Thành lập Tổ tiếp tân nhằm nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng mang tính chuyên nghiệp, qua đó quảng bá hình ảnh Công ty trực tiếp đến du khách.

- Nhận khoán kinh doanh thêm các loại hình dịch vụ xe lửa và xe điện để đưa khách từ cổng Khu Du lịch vào các nhà ga, thông qua đó khối lượng hành khách luân chuyển nhanh hơn, tối đa hóa được công suất của hai hệ thống, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh chung. Kết hợp đầu tư thêm một số phương tiện vận chuyển khác để điều phối khách giữa các nhà ga, đảm bảo các hệ thống cáp treo và máng trượt vận hành tối ưu, phục vụ tốt nhất nhu cầu của du khách.

- Đảm bảo tài chính lành mạnh, chi trả kịp thời các nghĩa vụ thuế, cổ tức cho các cổ đông, đồng thời nghiên cứu sử dụng vốn có hiệu quả thông qua các kênh tiền gửi ngân hàng, đầu tư tài chính, mua cổ phiếu quỹ.

- Thuê đơn vị chuyên nghiệp tổ chức khảo sát nhu cầu khách hàng, qua đó nghiên cứu đa dạng hóa các loại hình dịch vụ nhằm đáp ứng nhu cầu của du khách. Song song đó, lên kế hoạch nâng cấp Hệ thống máng trượt đạt chuẩn Châu Âu nhằm khắc phục khuyết tật, hạn chế khi thời tiết xấu như: mưa, sương mù... Đầu tư thêm 9 cabin cáp treo mới theo thiết kế để nâng công suất phục vụ khách, gia tăng hiệu quả kinh doanh.

- Phối hợp Công ty CP Du lịch – Thương mại Tây Ninh đầu tư phát triển các loại hình kinh doanh dịch vụ theo quy hoạch phát triển Khu Du lịch Núi Bà từ nay đến 2015 – 2020.

- Tăng cường công tác quản lý, công tác định mức nhằm kiểm soát chi phí, tránh chi phí phát sinh, tiết kiệm tối đa chi phí đầu vào để tăng hiệu quả kinh doanh.

Công tác quản trị, quản lý dự án đầu tư

- Nâng cao chất lượng công tác lập, thẩm định phê duyệt dự án đầu tư, lập, thẩm định hồ sơ thiết kế dự toán, công tác lựa chọn nhà thầu, ký kết hợp đồng kinh tế.

- Đảm bảo tuân thủ chặt chẽ các quy định về công tác nghiệm thu khối lượng công tác xây lắp, tránh thất thoát, lãng phí trong đầu tư xây dựng cơ bản.

Công tác xây dựng cơ bản

- Tiếp tục hoàn thiện một số hạng mục xây dựng cơ bản còn dở dang khu vực ga dưới cáp treo mới.

- Đầu tư hệ thống ống dẫn nước từ khu vực nhà ga dưới cáp treo lên ga trên cáp treo để phục vụ cho du khách, sinh hoạt, tưới tiêu và phòng chống cháy nổ dọc tuyến cáp treo và máng trượt.
- Khảo sát đầu tư thêm hệ thống cáp treo từ Chùa Bà lên đỉnh núi khi điều kiện thích hợp.

Công tác quản lý kỹ thuật, chất lượng an toàn lao động

- Phối hợp với Trung tâm kiểm định an toàn Khu vực II thực hiện kiểm định 2 hệ thống cáp treo và hệ thống máng trượt, đảm bảo vận hành theo quy trình kỹ thuật và an toàn cho du khách.
- Tìm kiếm thêm các đơn vị sản xuất trong nước để gia công các thiết bị dự phòng, thay thế cho hệ thống cáp treo và máng trượt, nhằm hạn chế chi phí nhập khẩu và tránh tình trạng phụ thuộc vào phía đối tác nước ngoài.
- Tổ chức thực hiện tốt nội quy về an toàn lao động, phòng cháy chữa cháy, vệ sinh môi trường, thực tập cứu hộ và Luật Môi trường.
- Hạn chế thấp nhất việc thuê ngoài thực hiện công tác bảo trì, bảo dưỡng.

Công tác quản lý lao động, tiền lương

- Bổ sung, sửa đổi Quy chế trả lương cho phù hợp với tình hình thực tế, góp phần khuyến khích người lao động làm việc có hiệu quả.
- Thực hiện tốt chế độ bảo hiểm cho người lao động, tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho CB.CNV, tổ chức bếp ăn tập thể phục vụ cho người lao động.

Một số công tác khác

- Xây dựng và triển khai các chương trình hành động nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty như giảm tiêu hao nguyên vật liệu, áp dụng công nghệ thông tin trong quản lý; tiết kiệm chi phí, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động.
- Khuyến khích phong trào thi đua sáng kiến, áp dụng những công nghệ mới có tính thực tiễn cao, cải tiến công nghệ cũ nhằm khai thác tối đa công suất phục vụ mang lại hiệu quả cao nhất.
- Nâng cao năng suất lao động, giảm tiêu hao vật tư trong sản xuất và có biện pháp quản lý, khai thác sử dụng thiết bị và lao động có hiệu quả.
- Đảm bảo thực hiện tốt quy trình công bố thông tin nội bộ, quy chế quản trị công ty.
- Lựa chọn Công ty Kiểm toán cho năm tài chính 2014 là Công ty Dịch vụ Kiểm toán và Tư vấn UHY..
- Triển khai thực hiện các công tác khác theo tinh thần Nghị quyết của Đại hội cổ đông và Hội đồng Quản trị Công ty giao cho.

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

Trên cơ sở thu thập thông tin, phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính hiện nay của Công ty, Công ty cổ phần chứng khoán MB dự kiến trong giai đoạn 2015 – 2018, kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của Công ty là có thể đạt được nếu không chịu ảnh hưởng bởi các sự kiện bất khả kháng,

Công ty cổ phần chứng khoán MB lưu ý rằng những nhận xét của chúng tôi chỉ có giá trị tham khảo cho các nhà đầu tư, MBS khuyến cáo các nhà đầu tư nên tham khảo Bản cáo bạch này trước khi quyết định đầu tư, Các thông tin trình bày hoặc các nhận định nêu trên không hàm ý MBS bảo đảm giá trị của cổ phiếu và kết quả đầu tư vào cổ phiếu này.

16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty

Ngày 24/11/2015, Hội đồng quản trị Công ty đã ban hành Nghị quyết số 07/NQ-HĐQT về việc chi trả cổ tức đợt 1 năm 2015 là 15%. Ngày đăng ký cuối cùng là 11/12/2015 và ngày chi trả là 25/12/2015.

17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết

Không có,

V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT

1. Loại chứng khoán

Loại chứng khoán niêm yết là Cổ phiếu phổ thông

2. Mệnh giá

Mệnh giá chứng khoán niêm yết là 10.000 đồng/cổ phiếu (mười nghìn đồng/một cổ phiếu)

3. Tổng số chứng khoán niêm yết

Số chứng khoán niêm yết là 12.788.000 cổ phiếu (Mười hai triệu bảy trăm tám mươi tám ngàn cổ phiếu),

4. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của tổ chức phát hành

Cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của Luật doanh nghiệp

Theo quy định của Luật doanh nghiệp, trong thời hạn ba năm, kể từ ngày Công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, cổ đông sáng lập có quyền tự do chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho cổ đông sáng lập khác, nhưng chỉ được chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho người không phải là cổ đông sáng lập nếu được Đại hội đồng cổ đông chấp thuận.

Công ty được thành lập vào ngày 11/01/2001, đến nay đã được hơn 03 năm nên cổ phiếu của cổ đông sáng lập Công ty không còn bị hạn chế chuyển nhượng.

Cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định về niêm yết

Công ty đã được chấp thuận niêm yết tại HOSE ngày 06/12/2006 và sau đó chuyển sang niêm yết tại HNX ngày 05/10/2009, đến nay thời gian niêm yết đã được gần 8 năm nên việc hạn chế chuyển nhượng của các thành viên chủ chốt không còn hiệu lực.

Cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của tổ chức niêm yết: Không có

5. Giá niêm yết dự kiến:

Giá niêm yết cổ phiếu là giá đóng cửa bình quân ít nhất 10 phiên giao dịch cuối cùng tại HNX.

Mã cổ phiếu: TCT

6. Phương pháp tính giá

Giá thị trường giao dịch trên HNX.

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

Hiện tại, Điều lệ Công ty Cổ phần Cấp treo núi Bà Tây Ninh không quy định về giới hạn về tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài đối với cổ phần của Công ty. Sau khi cổ phiếu của Công ty được niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM, tỷ lệ nắm giữ của nhà đầu tư nước ngoài sẽ tuân theo quy định tại Khoản 2 Điều 1 Nghị định số 60/2015/NĐ-CP ngày 26/06/2015 của Chính phủ về sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 58/2012/NĐ-CP, trong đó quy định tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại công ty đại chúng như sau:

“a) Trường hợp điều ước quốc tế mà Việt Nam là thành viên có quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài, thì thực hiện theo điều ước quốc tế;

b) Trường hợp công ty đại chúng hoạt động trong ngành, nghề đầu tư kinh doanh mà pháp luật về đầu tư, pháp luật liên quan có quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài thì thực hiện theo quy định tại pháp luật đó.

Đối với công ty đại chúng hoạt động trong ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện áp dụng đối với nhà đầu tư nước ngoài mà chưa có quy định cụ thể về sở hữu nước ngoài, thì tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa là 49%;

c) Trường hợp công ty đại chúng hoạt động đa ngành, nghề, có quy định khác nhau về tỷ lệ sở hữu nước ngoài, thì tỷ lệ sở hữu nước ngoài không vượt quá mức thấp nhất trong các ngành, nghề (mà công ty đó hoạt động) có quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài, trừ trường hợp điều ước quốc tế có quy định khác;

d) Đối với công ty đại chúng không thuộc các trường hợp quy định tại Điểm a, b, c Khoản này, tỷ lệ sở hữu nước ngoài là không hạn chế, trừ trường hợp Điều lệ công ty có quy định khác.”

Tuy nhiên, do hiện nay chưa có văn bản hướng dẫn cụ thể về tỷ lệ sở hữu nước ngoài cụ thể đối với từng ngành nghề kinh doanh của các công ty đại chúng theo Nghị định số 60/2015/NĐ-CP nên Công ty Cổ phần Cấp treo núi Bà Tây Ninh tạm thời sẽ áp dụng tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa là 49%. Sau khi có hướng dẫn cụ thể về tỷ lệ sở hữu theo ngành nghề kinh doanh, Công ty sẽ thực hiện rà soát ngành, nghề kinh doanh, trên cơ sở đó dự kiến tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại doanh nghiệp theo quy định của pháp luật và sẽ thực hiện việc sửa đổi, bổ sung Điều lệ Công ty (nếu có) thông qua triệu tập đại hội đồng cổ đông. Việc báo cáo và công bố thông tin về tỷ lệ sở hữu nước ngoài Công ty sẽ thực hiện theo đúng quy định của pháp luật.

Tại ngày 08/05/2015, tỷ lệ sở hữu nước ngoài trong vốn điều lệ của Công ty Cổ phần Cấp treo núi Bà Tây Ninh là 16,26%

8. Các loại thuế có liên quan

8.1. Thuế liên quan đến tổ chức niêm yết chứng khoán

Thuế GTGT: Theo Thông tư số 219/2013/TT-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2013 của Bộ tài chính “Hướng dẫn thi hành một số điều của luật thuế GTGT và hướng dẫn thi hành nghị định 209/2013/NĐ-CP ngày 18/12/2013 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật thuế GTGT”, mức thuế suất mà công ty hiện đang áp dụng theo Thông tư này.

Thuế thu nhập doanh nghiệp: Theo Nghị định 218/2013/NĐ-CP của Chính phủ ngày 26/12/2013 hướng dẫn thi hành Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp thì bắt đầu từ năm 2014 Công ty áp dụng mức thuế suất 22% trên thu nhập chịu thuế của Công ty.

Theo quyết định số 2835/QĐ-UBND của Ủy Ban nhân dân tỉnh Tây Ninh ngày 12/12/2014 về việc phê duyệt đề án chi trả chi trả dịch vụ môi trường rừng trên địa bàn tỉnh, Công ty Cổ phần Cáp treo Núi Bà Tây Ninh sẽ phải chi trả tiền dịch vụ môi trường rừng là 1% trên doanh thu từ hoạt động có hưởng lợi từ dịch vụ môi trường rừng từ năm 2015.

Các loại thuế khác (thuế môn bài, thuế thuê đất, thuế thu nhập cá nhân): Công ty kê khai và nộp theo quy định của pháp luật.

8.2. Thuế liên quan đến hoạt động giao dịch chứng khoán

Các khoản thuế nhà đầu tư phải nộp liên quan đến việc sở hữu chứng khoán của công ty tuân thủ theo các quy định của nhà nước trong từng thời kỳ, trong đó bao gồm:

Nhà đầu tư cá nhân: Nhà đầu tư cá nhân phải nộp thuế liên quan đến thu nhập từ đầu tư vốn (cổ tức) và thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán theo quy định tại luật thuế thu nhập cá nhân và các văn bản hướng dẫn thi hành. Theo quy định hiện hành thì nhà đầu tư cá nhân phải nộp thuế tương ứng như sau:

$$\text{Thuế thu nhập phải nộp} = \text{Thu nhập chịu thuế} \times \text{Thuế suất}$$

- Thu nhập chịu thuế là thu nhập từ đầu tư vốn (cổ tức), giá chuyển nhượng cổ phiếu từng lần chuyển nhượng.

- Thuế suất đối với thu nhập từ đầu tư vốn (cổ tức): 5% tính trên số tiền cổ tức được nhận theo từng lần nhận cổ tức.

- Thuế suất đối với thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán: 0,1% tính trên giá trị chuyển nhượng theo từng lần chuyển nhượng và người nộp thuế sẽ không phải quyết toán thuế TNCN đối với khoản thu nhập từ các hoạt động này.

Nhà đầu tư tổ chức: Tuân thủ các quy định của pháp luật về thuế thu nhập doanh nghiệp trong từng thời kỳ. Hiện tại, quy định về thuế giao dịch chứng khoán đối với tổ chức như sau:

Nhà đầu tư là tổ chức đăng ký kinh doanh tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế đóng trên phần chênh lệch giá khi bán cổ phiếu như sau:

$$\text{Thuế thu nhập phải nộp} = \text{Thu nhập chịu thuế} \times \text{Thuế suất}$$

Trong đó:

- Thu nhập chịu thuế = Tổng giá trị chứng khoán bán ra trong kỳ - Tổng giá mua chứng khoán được bán ra trong kỳ - Chi phí mua bán chứng khoán + Lãi trái phiếu từ việc nắm giữ trái phiếu.

- Thuế suất = Thuế suất thuế TNDN của tổ chức đầu tư.

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

- Thuế khoán từ việc bán cổ phiếu = Tổng giá trị cổ phiếu bán ra của từng giao dịch chuyển nhượng $\times 0,1\%$

VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT

1. Tổ chức tư vấn niêm yết

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN MB (MBS)

Trụ sở chính:

Địa chỉ: Tòa nhà MB, Số 3 Liễu Giai, Quận Ba Đình, Hà Nội

Điện thoại: 84 4 3726 2600 Fax: 84 4 3726 2601

Website: www.mbs.com.vn Email:

Chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh:

Địa chỉ: Tòa nhà Sunny Tower, 259 Trần Hưng Đạo, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: 84 8 3920 3388 Fax: 84 8 3838 5181

2. Tổ chức kiểm toán

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN - TƯ VẤN ĐẤT VIỆT

02 Huỳnh Khương Ninh, phường Đakao, quận 1, Tp.Hồ Chí Minh

ĐT: (84.4) 3910 5401 Fax: (84.4) 3910 5402

CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN UHY

Địa chỉ: Tầng 9 Tòa nhà HL số 82 Duy Tân, Cầu Giấy, Hà Nội

Điện thoại: (04) 37557446 Fax: (04) 37557448

Website: www.uhyvietnam.com.vn

VII. PHỤ LỤC

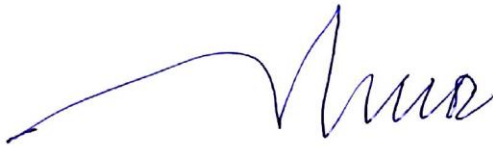
1. Điều lệ Công ty cổ phần Cáp treo núi Bà Tây Ninh;
2. Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và đăng ký thuế số: Số 3900309621 do Sở Kế hoạch đầu tư tỉnh Tây Ninh cấp lần đầu ngày 11/01/2001, đăng ký thay đổi lần thứ 09 ngày 01/12/2014;
3. Báo cáo tài chính đã được kiểm toán các năm 2013, 2014;
4. Báo cáo tài chính quý 3 năm 2015;
5. Biên bản và Nghị quyết ĐHCĐ Công ty năm 2015;
6. Các văn bản khác liên quan.

Stt	Tên tài liệu
I	Quy định chung
1.	Luật doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ngày 29 tháng 11 năm 2005
2.	Luật doanh nghiệp số 68/2014/QH13 ngày 16/11/2014 có hiệu lực từ 1/7/2015
II	Văn bản liên quan đến lĩnh vực chứng khoán
1.	Luật chứng khoán số 70/2006/QH11 Luật chứng khoán số 62/2010/QH12 chỉnh sửa bổ sung luật chứng khoán số 70/2006/QH11
2.	Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20 tháng 07 năm 2012 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật chứng khoán
3.	Nghị định 60/2015/NĐ-CP sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định 58/2012/NĐ-CP quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán
4.	Nghị định 108/2013/NĐ-CP ngày 23 tháng 09 năm 2013 quy định xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực chứng khoán và thị trường chứng khoán
5.	Thông tư 52/2012/TT-BTC ngày 05 tháng 04 năm 2012 hướng dẫn về việc công bố thông tin trên thị trường chứng khoán
III.	Văn bản liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty
1.	Nghị định 99/NĐ-CP ngày 24/10/2010 của Chính phủ về chính sách chi trả dịch vụ môi trường rừng
2.	Quyết định số 2835/QĐ-UBND của Ủy Ban nhân dân tỉnh Tây Ninh ngày 12/12/2014 về việc phê duyệt đề án chi trả chi trả dịch vụ môi trường rừng

Tây Ninh, ngày 25. tháng 11. năm 2015

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC NIÊM YẾT
CÔNG TY CỔ PHẦN CÁP TREO NÚI BÀ TÂY NINH

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



LÊ HỮU PHƯỚC

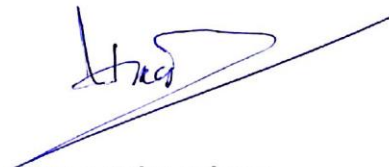


GIÁM ĐỐC



TRẦN TRUNG KIÊN

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT



VÕ PHƯỚC HỒNG

KẾ TOÁN TRƯỞNG



TRẦN THỊ SONG GIANG

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN MB 

P. TỔNG GIÁM ĐỐC



Lê Thành Nam