

**BAN CHỈ ĐẠO CỔ PHẦN HÓA NHÀ KHÁCH BÔNG SEN KHUYẾN
CÁO CÁC NHÀ ĐẦU TƯ NÊN ĐỌC KỸ CÁC THÔNG TIN TRONG
TÀI LIỆU NÀY VÀ QUY CHẾ ĐẤU GIÁ TRƯỚC KHI ĐĂNG KÝ
THAM DỰ ĐẤU GIÁ.**

BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐẦU

NHÀ KHÁCH BÔNG SEN

TỔ CHỨC THỰC HIỆN
ĐẤU GIÁ:



SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP. HCM

Địa chỉ: Số 16 Võ Văn Kiệt, Quận 1, TP. HCM

Điện thoại: (028) 3821 7713 Fax: (028) 3821 7452

TỔ CHỨC PHÁT HÀNH:

NHÀ KHÁCH BÔNG SEN

Địa chỉ: Số 60 đường Trần Hưng Đạo, khu vực 4, phường 5,
thành phố Vị Thanh, tỉnh Hậu Giang

Điện thoại: (0293) 3600 123

TỔ CHỨC TƯ VẤN:



CÔNG TY CP CHỨNG KHOÁN BETA

Trụ sở chính: Tầng 4&5, Tòa nhà Beta, 55 Nam Kỳ Khởi
Nghĩa, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (028) 3914 2929 Fax: (028) 3914 3435

MỤC LỤC

I. CĂN CỨ PHÁP LÝ VỀ ĐỢT CHÀO BÁN	6
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH VỚI NỘI DUNG CÔNG BỐ THÔNG TIN	7
1. Đại diện ban chỉ đạo CPH	7
2. Đại diện Đơn vị	7
3. Đại diện tổ chức tư vấn - Công ty CP chứng khoán Beta	7
III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT	7
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC CHÀO BÁN	7
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	7
2. Ngành nghề kinh doanh chính	8
3. Cơ quan chủ quản	8
4. Cơ cấu tổ chức và quản lý	8
5. Thực trạng lao động	14
V. HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA ĐƠN VỊ	15
1. Tình hình kinh doanh trước khi CPH	15
2. Thực trạng Đơn vị tại thời điểm xác định giá trị Đơn vị	23
3. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Đơn vị trong năm báo cáo	25
4. Vị thế của đơn vị so với các đơn vị khác trong cùng ngành	25
5. Giá trị thực tế đơn vị để cổ phần hóa	26
VI. PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN KINH DOANH SAU CỔ PHẦN HÓA	28
1. Thông tin về Đơn vị sau CPH	28
2. Mô hình tổ chức bộ máy khi chuyển thành Công ty cổ phần	29
3. Kế hoạch sản xuất kinh doanh 3 năm sau cổ phần hóa	34
4. Phương án sử dụng đất	36
5. Các giải pháp thực hiện	36
VII. PHƯƠNG ÁN VÀ CHÍNH SÁCH LAO ĐỘNG	38
VIII. VỐN ĐIỀU LỆ VÀ CƠ CẤU CỔ PHẦN CHÀO BÁN	40
1. Vốn điều lệ	40
2. Cơ cấu cổ phần chào bán	40
3. Trình tự chào bán và giá khởi điểm	41
4. Phương thức bán và thanh toán tiền mua cổ phần	41
5. Rủi ro dự kiến đợt chào bán	44

IX. QUẢN LÝ VÀ SỬ DỤNG TIỀN THU TỪ CPH	45
1. Quản lý tiền thu từ CPH	45
2. Dự toán chi phí cổ phần hóa.	47
X. CAM KẾT	47

THÔNG TIN VỀ ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐẦU

1. Tổ chức phát hành

- Tên đơn vị : **NHÀ KHÁCH BÔNG SEN**
- Địa chỉ : Số 60 đường Trần Hưng Đạo, khu vực 4, phường 5, thành phố Vị Thanh, tỉnh Hậu Giang
- Điện thoại : (0293) 3600 123
- VDL Công ty cổ phần : 93.000.000.000 đồng
- Mệnh giá cổ phần : 10.000 đồng
- Số lượng cổ phần : 9.300.000 cổ phần

Trong đó:

- *Cổ phần nhà nước nắm giữ* : 3.348.000 cổ phần, chiếm 36% VDL
- *Cổ phần chào bán cho người lao động trong công ty theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực Nhà nước* : 15.200 cổ phần, chiếm 0,16% VDL
- *Cổ phần chào bán cho lao động trong công ty theo dạng đăng ký cam kết làm việc lâu dài tại công ty cổ phần* : 37.600 cổ phần, chiếm 0,41% VDL
- *Cổ phần bán đấu giá công khai ra bên ngoài* : 5.899.200 cổ phần, chiếm 63,43% VDL

2. Cổ phần bán đấu giá

- Số lượng cổ phần bán đấu giá : 5.899.200 cổ phần, chiếm 63,43% VDL
- Loại cổ phần chào bán : Cổ phần phổ thông
- Phương thức đấu giá : Bán đấu giá công khai qua Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh.
- Giá khởi điểm bán đấu giá : 10.000 đồng/cổ phần

- Số lượng cổ phần mỗi NĐT được : 5.899.200 cổ phần, chiếm 63,43%
đăng ký mua tối đa VDL

3. Công bố thông tin về tổ chức đăng ký mua cổ phần

Địa điểm cung cấp Bản công bố thông tin, nhận đăng ký tham gia đấu giá, nhận tiền đặt cọc, phát phiếu tham dự đấu giá, nhận phiếu tham dự đấu giá: Theo quy chế bán đấu giá cổ phần ra công chúng của Nhà khách Bông Sen do Sở giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh ban hành.

I. CĂN CỨ PHÁP LÝ VỀ ĐỢT CHÀO BÁN

- Nghị định số 126/2017/NĐ-CP ngày 16/11/2017 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp Nhà nước và Công ty TNHH Một Thành viên do Nhà nước đầu tư 100% vốn điều lệ thành công ty cổ phần;

- Thông tư 40/2018/TT-BTC ngày 04/05/2018 của Bộ Tài chính hướng dẫn việc bán cổ phần lần đầu và quản lý, sử dụng tiền thu từ cổ phần hóa của các doanh nghiệp nhà nước và công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên do doanh nghiệp nhà nước đầu tư 100% vốn điều lệ thực hiện chuyển đổi thành công ty cổ phần;

- Quyết định số 22/2015/QĐ-TTg ngày 22/06/2015 của Thủ tướng Chính phủ về việc chuyển đơn vị sự nghiệp công lập thành công ty cổ phần;

- Thông tư số 35/2016/TT-BLĐTBXH ngày 25/10/2016 của Bộ Lao động Thương binh và xã hội hướng dẫn thực hiện chính sách đối với người lao động khi chuyển đơn vị sự nghiệp công lập thành công ty cổ phần theo Quyết định 22/2015/QĐ-TTg ngày 2/6/2015 của Thủ tướng Chính phủ;

- Công văn số 766/VPCP-ĐMDN ngày 25/01/2017 của Văn phòng Chính phủ về danh mục đơn vị sự nghiệp công lập tỉnh Hậu Giang chuyển thành công ty cổ phần;

- Quyết định số 31/2017/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ngày 17/07/2017 về tiêu chí danh mục ngành, lĩnh vực thực hiện chuyển đơn vị sự nghiệp công lập thành công ty cổ phần;

- Kế hoạch số 39/KH-UBND ngày 05/04/2017 của UBND tỉnh Hậu Giang thực hiện chuyển các đơn vị sự nghiệp công lập thành công ty cổ phần giai đoạn 2017 – 2020;

- Quyết định số 601/QĐ-UBND ngày 16/4/2019 của Ủy ban nhân dân tỉnh Hậu Giang về việc chuyển Nhà khách Bông Sen thành công ty cổ phần;

- Quyết định số 738/QĐ-UBND ngày 8/5/2019 của Ủy ban nhân dân tỉnh Hậu Giang về việc thành lập Ban Chỉ đạo cổ phần hóa Nhà khách Bông Sen;

- Quyết định số 01/QĐ-BCĐCPH ngày 14/5/2019 của Ban Chỉ đạo cổ phần hóa Nhà khách Bông Sen về việc thành lập Tổ giúp việc Ban Chỉ đạo cổ phần hóa Nhà khách Bông Sen;

- Công văn số 1399/UBND-KT ngày 11/6/2019 của UBND tỉnh Hậu Giang về việc chủ trương chọn đơn vị tư vấn thực hiện dịch vụ tư vấn xác định giá trị và cổ phần hóa Nhà khách Bông Sen;

- Kế hoạch số 1398/KH-UBND ngày 11/6/2019 của Ủy ban nhân dân tỉnh Hậu Giang về việc thực hiện cổ phần hóa Nhà khách Bông Sen;

- Quyết định số 1164/QĐ-UBND ngày 30/6/2020 của UBND tỉnh Hậu Giang về việc phê duyệt giá trị của Nhà khách Bông Sen tại thời điểm ngày 30 tháng 06 năm 2019 để cổ phần hóa;

- Quyết định số 2045/QĐ-UBND ngày 25/11/2020 của UBND tỉnh Hậu Giang về việc phê duyệt phương án cổ phần hóa Nhà khách Bông Sen;

- Các văn bản pháp luật khác có liên quan.

II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH VỚI NỘI DUNG CÔNG BỐ THÔNG TIN.

1. Đại diện ban chỉ đạo CPH

- Ông Nguyễn Thanh Hà Chức vụ: Trưởng ban Chỉ đạo Cổ phần hóa

Bản công bố thông tin này do đơn vị cổ phần hoá và Tổ chức tư vấn lập đã được Ban chỉ đạo cổ phần hoá thông qua.

2. Đại diện Đơn vị

- Ông Phạm Tài Năng Chức vụ: Giám đốc

Chúng tôi chịu hoàn toàn trách nhiệm về việc đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản công bố thông tin này là hoàn toàn trung thực, phù hợp với thực tế, đầy đủ và cần thiết để người đầu tư có thể đánh giá về tài sản, hoạt động, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng của Đơn vị.

3. Đại diện tổ chức tư vấn - Công ty CP chứng khoán Beta

- Bà Trần Thị Bông Chức vụ: Phó Tổng Giám đốc

Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong Bản công bố thông tin này đã được thực hiện một cách hợp lý và cân trọng trên cơ sở các thông tin và số liệu do Đơn vị cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT.

KVNN	:	Khu vực nhà nước
NĐT	:	Nhà đầu tư
TNHH	:	Trách nhiệm hữu hạn
TSCĐ	:	Tài sản cố định
TSLĐ	:	Tài sản lưu động
UBND	:	Ủy ban nhân dân
VĐL	:	Vốn điều lệ
Đơn vị	:	Nhà khách Bông Sen
XDCB	:	Xây dựng cơ bản

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC CHÀO BÁN.

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Nhà khách Bông Sen được thành lập ngày 30/3/2010 theo quyết định số 741/QĐ-UBND của Ủy ban nhân dân tỉnh Hậu Giang. Nhà khách Bông Sen là đơn vị sự nghiệp trực thuộc Văn phòng UBND tỉnh Hậu Giang.

Ngày 7/6/2013, UBND tỉnh Hậu Giang giao quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm về tài chính cho Nhà Khách Bông Sen theo Quyết định số 959/QĐ-UBND

ngày 07/6/2013 và được phê duyệt lại cơ chế tự chủ theo Nghị định 141/2016/NĐ-CP tại Quyết định số 2366/QĐ-UBND ngày 13/12/2017 của UBND tỉnh Hậu Giang.

Tháng 8/2017 Nhà khách tiếp nhận, quản lý và khai thác Trung tâm Hội nghị tỉnh Hậu Giang theo Công văn số 2976/VP.UBND-HCTC về việc tiếp nhận, quản lý và khai thác Trung tâm Hội nghị tỉnh.

Hiện nay Nhà Khách Bông Sen đang quản lý kinh doanh 62 phòng nghỉ (14 phòng mới mở rộng), trong đó có 08 phòng Vip; 08 phòng 03 giường đơn; 28 phòng 02 giường đơn; 08 phòng 01 giường đôi và 01 giường đơn; 06 phòng 01 giường đôi; 04 phòng 01 giường đơn.

2. Ngành nghề kinh doanh chính

- Kinh doanh phòng ngủ;
- Kinh doanh ăn uống, nhà hàng ca nhạc, tổ chức đám cưới, sinh nhật, lễ hội, hồ bơi, sân tennis, xông hơi, xoa bóp, karaoke, sân bóng đá, cho thuê bảng quảng cáo ...;
- Dịch vụ phục vụ khách tại Nhà khách:
 - + Fax, điện thoại, photocopy, email, internet, phiên dịch, ...;
 - + Đăng ký lưu trú, đi lại, thủ tục giấy tờ, mua vé máy bay, tàu xe, đưa rước khách du lịch trong và phạm vi ngoài tỉnh;
 - + Dịch vụ lễ hành và vận chuyển khách dưới hình thức thuê chuyến; tổ chức chiêu đãi, hội họp, trong giữ xe; đại lý bán tour du lịch, đại lý bán vé máy bay ...;
- Bán các mặt hàng lưu niệm và văn hóa phẩm ...;
- Giặt ủi (giặt là);
- Kinh doanh dịch vụ khác.

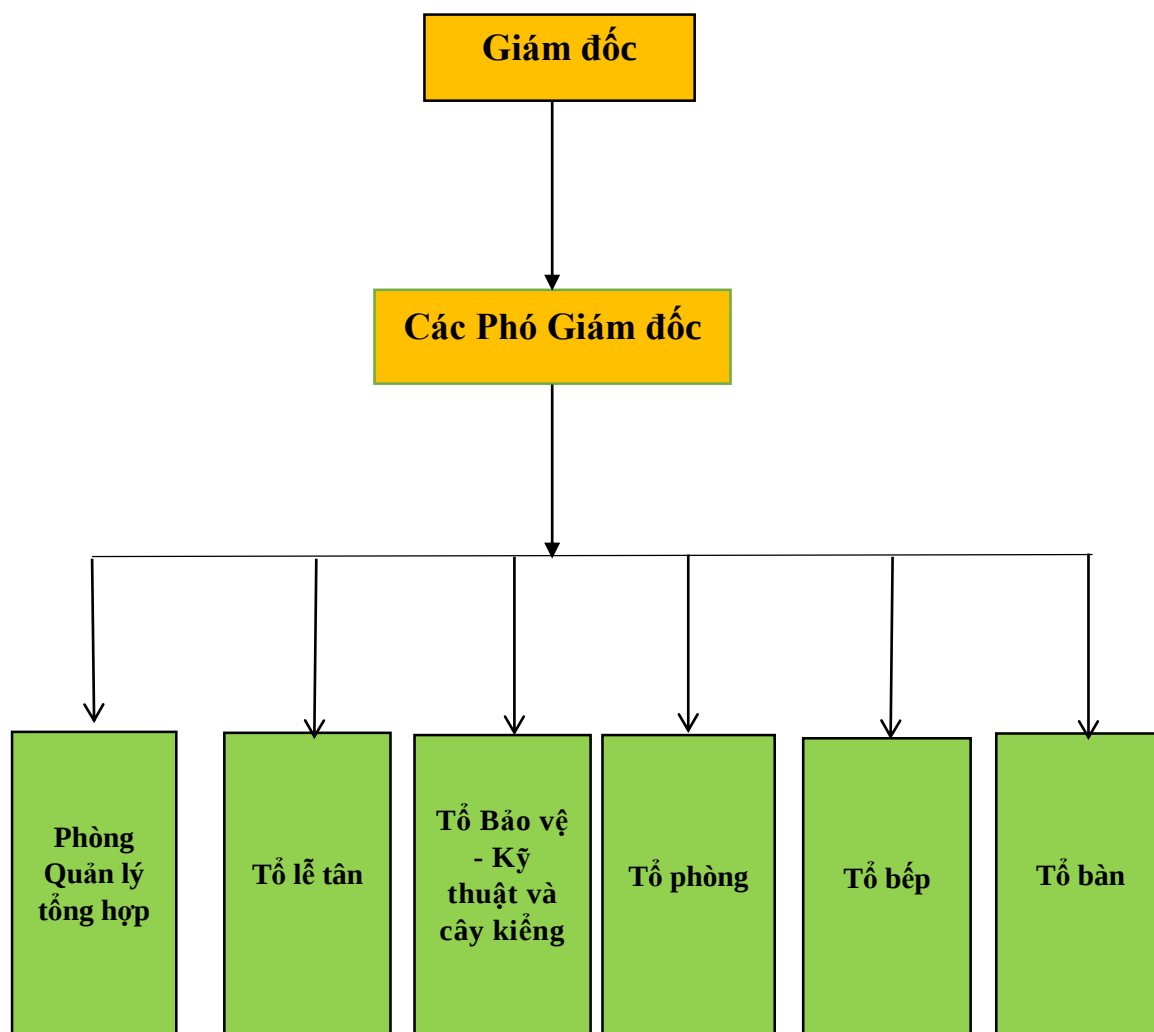
3. Cơ quan chủ quản

- Tên cơ quan chủ quản: Văn phòng Ủy ban nhân dân tỉnh Hậu Giang.
- Địa chỉ: Số 02 Hoà Bình, Phường 5, Thành phố Vị Thanh, Hậu Giang.

4. Cơ cấu tổ chức và quản lý

4.1. Sơ đồ tổ chức

Sơ đồ tổ chức Nhà khách Bông Sen:



(Nguồn: Nhà khách Bông Sen)

4.2. Chức năng và nhiệm vụ cụ thể của các bộ phận:

a. Ban giám đốc:

Giám đốc:

- Chỉ đạo tổ chức thực hiện nhiệm vụ của Nhà khách; phân công nhiệm vụ cho các Phó Giám đốc Nhà khách (gọi chung là Phó Giám đốc), viên chức và dự họp theo nhiệm vụ được giao cũng như theo yêu cầu tình hình thực tế,...;
- Chỉ đạo xây dựng chương trình, kế hoạch, nội dung công việc của Nhà khách hàng tháng, quý, năm,...;
- Triển khai và kiểm tra việc thực hiện nội quy, quy chế cơ quan, quy trình;
- Giúp Lãnh đạo Văn phòng UBND tỉnh giữ quan hệ công tác với các cơ quan chuyên môn, đoàn thể cấp tỉnh, UBND các huyện, thị xã và thành phố để thực hiện nhiệm vụ được giao; đồng thời chủ động phối hợp với các Phòng, bộ phận trực thuộc Văn phòng UBND tỉnh để xử lý các vấn đề có liên quan đến

nhiệm vụ của Nhà khách hoặc các vấn đề do Chánh Văn phòng UBND tỉnh phân công,...;

- Chỉ đạo các Phòng, Tổ chuẩn bị các nội dung cuộc họp và chủ trì sinh hoạt giao ban Nhà khách định kỳ 4 tuần 1 lần hoặc đột xuất đánh giá rút kinh nghiệm việc thực hiện kế hoạch, công việc của Nhà khách; chủ trì đánh giá thi đua khen thưởng hàng tháng/năm đối với cán bộ, viên chức và nhân viên Nhà khách,...;

- Ký các văn bản thuộc thẩm quyền của Giám đốc.

Các Phó Giám đốc:

- Chỉ đạo việc thực hiện công tác quản lý tại Nhà khách theo lĩnh vực được Giám đốc phân công;

- Chỉ đạo kiểm tra việc triển khai thực hiện các chủ trương, chính sách, pháp luật của Nhà nước, các quyết định của Giám đốc trong phạm vi được phân công, phát hiện và đề xuất những vấn đề cần sửa đổi, bổ sung;

- Chủ động giải quyết công việc được phân công, nếu có vấn đề liên quan đến lĩnh vực của Phó Giám đốc khác thì trực tiếp phối hợp với Phó Giám đốc đó để giải quyết. Trường hợp cần có ý kiến của Giám đốc hoặc giữa các Phó Giám đốc còn có các ý kiến khác nhau, phải báo cáo Giám đốc quyết định..

b. Phòng Quản lý tổng hợp:

- Phụ trách Công đoàn, Đoàn thanh niên Nhà khách;
- Chịu trách nhiệm kiểm tra và ký tất các văn bản trước khi phát hành;
- Phối hợp với các bộ phận thuộc Nhà khách thực hiện các nhiệm vụ, kết luận của Giám đốc;

- Thường xuyên kiểm tra, đôn đốc công việc của Phòng đảm bảo thực hiện đúng, chính xác, kịp thời công việc được phân công;

- Có trách nhiệm phối hợp và hỗ trợ trực tiếp Tổ Phòng, Tổ Bếp, Tổ Bàn và các bộ phận khác khi có yêu cầu của Giám đốc;

- Tạo mối quan hệ tốt đối với khách hàng đặc biệt là các sở, ban, ngành;

- Ghi biên bản tất cả các cuộc họp của Ban Giám đốc;

- Chậm nhất là ngày 19 hàng tháng tổng hợp kế hoạch công tác tháng sau của Nhà khách trình Ban Giám đốc xem xét, quyết định và thông báo cho các Phòng, tổ;

- Tham mưu đề xuất cho Ban Giám đốc về bộ máy kế toán của Nhà khách, hướng dẫn các kế toán quỹ, kế toán kho, thủ quỹ mở các loại sổ sách theo dõi công tác quản lý tài chính phù hợp với yêu cầu hoạt động của Nhà khách;

- Chịu trách nhiệm với Ban Giám đốc toàn bộ hoạt động có liên quan về nghiệp vụ tài chính của Nhà khách;
- Giúp Ban Giám đốc tổ chức, kiểm tra giám sát công tác quản lý tài chính Nhà khách được chính xác, kịp thời và đúng quy định;
- Tổ chức điều hành, mở đầy đủ các loại sổ sách, lập dự toán, báo cáo thanh quyết toán với các cơ quan chức năng kịp thời, đúng quy định;
- Quản lý tiền mặt, hàng hóa trong kho đúng theo quy định, thủ quỹ, thủ kho khi xuất quỹ hoặc xuất kho hàng hóa phải được sự đồng ý của Ban Giám đốc. Riêng việc xuất quỹ tiền mặt phải có ý kiến của chủ tài khoản;
- Mở các loại sổ sách theo dõi quỹ tiền mặt, sổ theo dõi nhập, xuất kho hàng hóa, hàng ngày cập nhật đầy đủ số liệu vào sổ, cuối mỗi ngày có kiểm kê đối chiếu giữa sổ sách và thực tế;
- Chấp hành việc kiểm tra quỹ tiền mặt, kho hàng thường xuyên hoặc đột xuất trong trường hợp cần thiết và được sự chấp thuận của Giám đốc;
- Cuối mỗi tháng có đối chiếu, ký sổ sách giữa thủ quỹ, thủ kho với kế toán (có biên bản cụ thể);
- Lập kế hoạch kinh doanh ngắn, trung và dài hạn;
- Đảm bảo kế hoạch được lập ra có trách nhiệm triển khai và áp dụng có hiệu quả;
- Thống kê tình hình thực tế; nhu cầu khách tại địa phương và khách du lịch;
- Khảo sát thị trường du lịch kinh doanh ăn uống xem nhu cầu thực tế như thế nào, lên kế hoạch đề xuất hướng thực hiện;
- Đảm bảo tăng doanh thu mang về lợi nhuận cho Nhà khách bằng kế hoạch khả thi nhất;
- Chủ động phối hợp và hỗ trợ trực tiếp các bộ phận khác của Nhà khách khi có việc đột xuất, cần thiết, hoặc cần hỗ trợ gấp.

c. Tổ Lễ tân:

- Hướng dẫn khách đến liên hệ công việc thật chu đáo, ân cần, lịch sự; đồng thời, hướng dẫn khách làm thủ tục nhận phòng và trả phòng nhanh chóng, kịp thời và hiệu quả;
- Quản lý hành lý của khách khi có yêu cầu, trực tổng đài điện thoại Nhà khách;
- Phối hợp chặt chẽ với tổ Phòng thanh toán đúng đủ cho khách trong thời gian khách lưu trú tại Nhà khách;

- Hàng ngày đối chiếu báo cáo doanh thu tiền mặt tại quầy và làm thủ tục nộp về thủ quỹ;
- Tạo mối quan hệ tốt đối với khách hàng đặc biệt là các sở, ban, ngành;
- Nhân viên Lễ tân phải có mặt tại quầy trong suốt ca trực (trừ thời gian được nghỉ theo quy định) nếu vi phạm sẽ bị kiểm điểm, khiển trách và bị buộc thôi việc (nếu thường xuyên vi phạm);
- Chủ động phối hợp và hỗ trợ trực tiếp các bộ phận khác của Nhà khách khi có việc đột xuất, cần thiết, hoặc cần hỗ trợ gấp.

d. Tổ Bảo vệ - Kỹ thuật và cây kiểng:

- Chấp hành nghiêm nội quy, giờ giấc làm việc theo quy định của Nhà khách; phục vụ tiếp đoàn khách đến tận tình, không để xảy ra cháy nổ hoặc thất thoát tài sản cơ quan, quản lý tốt phương tiện của khách đến liên hệ công việc hoặc ăn, nghỉ tại Nhà khách nếu xảy ra mất mát, cháy nổ, thất thoát tài sản thì nhân viên ca trực có trách nhiệm bồi thường thiệt hại cho Nhà khách và khách hàng;
- Phân ca trực nhà khách 24/24, đồng thời hướng dẫn, sắp xếp, quản lý xe ra vào của khách đưa hành lý của khách đến tận phòng nghỉ khi khách có yêu cầu. Trục âm thanh hội trường khi có hội nghị tại Nhà khách và Trung tâm Hội nghị;
- Kiểm tra tắt hệ thống đèn chiếu sáng bên ngoài khi cần thiết nhằm tiết kiệm điện cho Nhà khách; đồng thời thường xuyên kiểm tra, bảo trì sửa chữa các thiết bị điện, nước, PCCC,... tại Nhà khách và Trung tâm Hội nghị;
- Vệ sinh xung quanh cơ quan trước 6 giờ hàng ngày; đồng thời phân công nhân viên trực tưới cây tại Nhà khách và Trung tâm Hội nghị;
- Thường xuyên kiểm tra, vận hành hệ thống PCCC, máy bơm nước, máy phát điện, hệ thống thoát nước nội vi và ngoại vi, thang máy của Nhà khách và Trung tâm Hội nghị;
- Nhân viên Bảo vệ - Kỹ thuật và cây kiểng phải có mặt tại vị trí làm việc trong suốt ca trực nếu vi phạm sẽ bị kiểm điểm, khiển trách và buộc thôi việc (nếu thường xuyên vi phạm);
- Chủ động phối hợp và hỗ trợ trực tiếp các bộ phận khác của Nhà khách khi có việc đột xuất, cần thiết, hoặc cần hỗ trợ gấp.

e. Tổ Phòng:

- Không tham lam lấy cắp tài sản của cơ quan hoặc của khách bỏ quên lại phòng, nếu khách có để quên đồ hoặc hành lý thì nhân viên Tổ Phòng có trách nhiệm bảo quản hoặc gửi lại Tổ Lễ tân để giữ hộ;

- Đảm bảo vệ sinh sạch sẽ, đầy đủ các vật dụng trong phòng trước khi giao phòng cho khách, hướng dẫn khách sử dụng các tiện nghi trong phòng nếu khách có yêu cầu;
- Hàng ngày, vệ sinh phòng, hành lang, sân thượng, hộp gen,...;
- Phong cách phục vụ khiêm tốn, tận tình, siêng năng, cần mẫn, nhẹ nhàng, vui vẻ; đồng thời nêu cao tinh thần tiết kiệm bảo quản tài sản công;
- Làm tốt công tác vệ sinh nơi tiếp khách, nơi công cộng, phục vụ tốt các hội nghị;
- Giặt, ủi sạch đẹp chăn, mền, áo gối, gar, khăn của Nhà khách và đồ khách khi có yêu cầu;
- Kiểm tra và báo tiếp tân thanh toán các khoản tiền mà khách sử dụng các loại dịch vụ hoặc tài sản trong phòng bị hư hỏng, mất mát nếu có;
- Ngoài nhiệm vụ được giao, tổ Phòng chủ động sắp xếp tăng ca khi có khách đoàn hoặc nhân viên có việc riêng cần nghỉ phép.
- Chủ động phối hợp và hỗ trợ trực tiếp các bộ phận khác của Nhà khách khi có việc đột xuất, cần thiết, hoặc cần hỗ trợ gấp.

f. Tổ Bếp:

- Nhân viên Bếp:
 - + Chấp hành nội quy, giờ giấc làm việc theo quy định của Nhà khách, có trách nhiệm giữ gìn, bảo quản tốt tài sản của Nhà khách;
 - + Đảm bảo cung cấp món ăn và đồ uống chất lượng cao, phục vụ một cách hấp dẫn;
 - + Lên ý tưởng về món ăn mới, tạo sự đa dạng phong phú thực đơn nhà hàng;
 - + Thường xuyên vệ sinh khu vực bếp, đảm bảo an toàn khi chế biến thực phẩm Nhà khách và Trung tâm Hội nghị;
 - + Tuân thủ các quy định về an toàn sức khỏe và an toàn lao động;
 - + Nhân viên Bảo vệ - Kỹ thuật và cây kiểng phải có mặt tại vị trí làm việc trong suốt ca trực nếu vi phạm sẽ bị kiểm điểm, khiển trách và buộc thôi việc (nếu thường xuyên vi phạm);
 - + Chủ động phối hợp và hỗ trợ trực tiếp các bộ phận khác của Nhà khách khi có việc đột xuất, cần thiết, hoặc cần hỗ trợ gấp.
- Nhân viên Tạp vụ:
 - + Chấp hành nội quy, giờ giấc làm việc theo quy định của Nhà khách, có trách nhiệm giữ gìn, bảo quản tốt tài sản của Nhà khách;

- + Phong cách phục vụ khiêm tốn, tận tình, siêng năng, cần mẫn, nhẹ nhàng, nêu cao tinh thần tiết kiệm bảo quản tốt tài sản của công;
- + Làm tốt công tác vệ sinh nơi tiếp khách, nơi công cộng, phục vụ tốt các cuộc hội nghị;
- + Ngoài các nhiệm vụ được giao tổ chức chủ động sắp xếp tăng ca khi có khách đoàn hoặc khi tổ viên có việc riêng cần nghỉ phép;

g. Tổ bàn:

- Chấp hành nội quy, giờ giấc làm việc theo quy định của Nhà khách, có trách nhiệm giữ gìn, bảo quản tốt tài sản của Nhà khách;
- Thái độ phục vụ ân cần, chu đáo và nhiệt tình tạo cảm giác thư giãn, vui vẻ, thoải mái, đặc biệt luôn mỉm cười vui vẻ;
- Thường xuyên kiểm tra các vật dụng, dụng cụ phục vụ tiệc nhà hàng của Nhà khách và Trung tâm Hội nghị;
- Hoàn thành công tác chuẩn bị trước khi có tiệc (kiểm tra vệ sinh phòng ăn trước khi bắt đầu tiệc);
- Chủ động phối hợp và hỗ trợ trực tiếp các bộ phận khác của Nhà khách khi có việc đột xuất, cần thiết, hoặc cần hỗ trợ gấp.

5. Thực trạng lao động

Tại thời điểm công bố giá trị Đơn vị ngày 30/06/2020, tổng số CBCNV có tên trong danh sách thường xuyên của Đơn vị là 25 người, trong đó cơ cấu như sau:

STT	Tiêu chí	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)
I	Phân theo trình độ lao động	25	100
1	Sau đại học	1	4
2	Trình độ đại học	8	32
3	Trình độ cao đẳng, trung cấp	1	4
4	Trình độ khác	15	60
II	Phân theo loại hợp đồng làm việc và hợp đồng lao động	25	100
1	Lao động không thuộc diện ký hợp đồng làm việc và hợp đồng lao động	-	-

STT	Tiêu chí	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)
2	Hợp đồng không xác định thời hạn	19	76
3	Hợp đồng xác định thời hạn từ 12 tháng đến 36 tháng	6	24
4	Hợp đồng dưới 12 tháng và thời vụ	-	-
III	Phân theo giới tính	25	100
1	Nam	9	36
2	Nữ	16	64

(Nguồn: Nhà khách Bông Sen)

V. HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA ĐƠN VỊ

1. Tình hình kinh doanh trước khi CPH

1.1. Tình hình sản xuất kinh doanh qua các năm

a. Sản phẩm dịch vụ chính:

Nhà Khách Bông Sen là đơn vị trực thuộc Văn phòng Ủy ban nhân dân tỉnh Hậu Giang. Hoạt động chính là dịch vụ lưu trú và các dịch vụ ăn uống kèm theo. Đơn vị hiện đang quản lý kinh doanh khách sạn mang tên Nhà Khách Bông Sen với công suất 62 phòng nghỉ, hệ thống nhà hàng, phòng hội nghị, sảnh cà phê, karaoke, masage, sân tennis, hồ bơi lớn, sân bóng đá mini.

Tổng diện tích đất của Nhà khách là: 22.363,8m² (theo Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất số CO 796988), trong đó:

- Khối nhà khách (nhà cấp II nhóm C), diện tích: 1.695 m². Gồm 62 phòng nghỉ, cụ thể như sau:

- + Phòng Vip: 8 phòng.
- + Phòng 03 giường đơn: 8 phòng.
- + Phòng 02 giường đơn: 28 phòng.
- + Phòng 01 giường đôi và 01 giường đơn: 8 phòng.
- + Phòng 01 giường đôi: 6 phòng.
- + Phòng 01 giường đơn: 4 phòng.
- Tum, hồ bơi (nhà cấp IV nhóm C), diện tích: 7.280 m².

- 04 sân cỏ bóng đá nhân tạo, diện tích: 4.021 m².
- 01 Hồ bơi, diện tích: 768 m².
- 02 sân tennis với diện tích: 1.417 m².
- Khu karaoke, khu massage diện tích xây dựng 587,98 m² ;
- Khu nhà hàng cà phê 1, khu phụ trợ bếp diện tích xây dựng 406,03 m²;
- Khu nhà hàng cà phê 2 diện tích xây dựng 205,48 m²;

Hình ảnh tiêu biểu các hoạt động kinh doanh của Nhà Khách Bông Sen:

 **Phòng nghỉ:**



 Nhà hàng:



 Hồ bơi:



 Sân bóng:



 Sân tennis:



 Hội trường:



 Khu vực lễ tân:



 Khuôn viên:



b. Kết quả kinh doanh từ năm 2016 đến hết năm 2018

Đơn vị: đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	6 tháng 2019
1	Thu trong kỳ	11.984.274.762	12.707.384.068	12.874.430.500	6.865.773.708
-	Hoạt động hành chính sự nghiệp	-	-	-	-
-	Hoạt động sản xuất kinh doanh, dịch vụ	11.984.274.762	12.707.384.068	12.874.430.500	6.842.876.346
-	Hoạt động tài chính	-	-	-	172.554
-	Hoạt động khác	-	-	-	22.724.808
2	Chi trong kỳ	10.122.253.062	11.549.553.858	11.751.062.613	9.952.634.631
-	Hoạt động hành chính sự nghiệp	-	-	-	-
-	Hoạt động sản xuất kinh doanh, dịch vụ	10.122.253.062	11.549.553.858	11.751.062.613	9.952.722.004

-	Hoạt động tài chính	-	-	-	-
-	Hoạt động khác	-	-	-	(87.373)
3	Chênh lệch thu chi	1.862.021.700	1.157.830.210	1.123.367.887	(3.086.860.923)
-	Hoạt động hành chính sự nghiệp	-	-	-	-
-	Hoạt động sản xuất kinh doanh, dịch vụ	1.862.021.700	1.157.830.210	1.123.367.887	(3.109.845.658)
-	Hoạt động tài chính	-	-	-	172.554
-	Hoạt động khác	-	-	-	22.812.181
4	Chi phí thuế thu nhập đơn vị	605.510.750	635.329.789	643.741.082	-
5	Thặng dư thâm hụt trong năm	1.256.510.950	522.500.421	479.626.805	(3.086.860.923)

(Nguồn: Nhà khách Bông Sen)

1.2. Nguồn nguyên liệu

a. Các yếu tố đầu vào và sự ổn định của nguồn cung cấp:

Với đặc thù của hoạt động kinh doanh dịch vụ khách sạn, các yếu tố đầu vào chủ yếu chủ yếu là: Người lao động, nguồn thực phẩm (rau, củ quả, thịt, cá,...), điện, nước, trong đó người lao động được tuyển dụng trực tiếp tại địa phương khá thuận lợi, các nguồn thực phẩm đầu vào cung cấp cho dịch vụ ăn uống khá phong phú và đa dạng; nguồn điện nước do đặc thù đơn vị sử dụng không quá lớn và được cung cấp trực tiếp từ đơn vị điện lực và công ty cấp nước nên khá ổn định.

b. Ảnh hưởng của các yếu tố đầu vào tới doanh thu, lợi nhuận:

Các yếu tố đầu vào biến động cơ bản tác động tới sự biến động doanh thu và lợi nhuận của đơn vị. Cụ thể giá cả đầu vào tăng sẽ làm sụt giảm tỷ suất lợi nhuận của đơn vị, trong khi đó giá cả đầu vào giảm sẽ góp phần làm tăng giá trị lợi nhuận hoạt động của đơn vị. Định kỳ hàng năm chi phí điện, nước đều tăng theo mức tăng của các đơn vị cung cấp, đồng thời chi phí lương tối thiểu vùng gia tăng, qua đó gây áp lực gia tăng chi phí hàng năm tăng thêm, qua đó góp tác động không tốt tới hiệu quả kinh doanh của đơn vị nếu doanh thu hoạt động không gia tăng tối thiểu tương ứng.

1.3. Trình độ công nghệ

Hoạt động kinh doanh của đơn vị đáp ứng các tiêu chuẩn về kinh doanh khách sạn hiện hành. Trên cơ sở tình hình chức năng nhiệm vụ cụ thể, đơn vị ban

hành các quy trình thủ tục và chức năng nhiệm vụ cụ thể các bộ phận để hướng dẫn thực hiện công việc cũng như phối hợp thực hiện công việc giữa các bộ phận chuyên môn và Ban Giám đốc đơn vị.

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

Hoạt động kinh doanh dịch vụ lưu trú của đơn vị đặc thù là đơn vị sự nghiệp công lập nên nguồn tài chính nâng cấp còn hạn chế. Các dịch vụ lưu trú và dịch vụ kèm theo về cơ bản là ổn định. Việc phát triển các dịch vụ mới chưa phát sinh trong thời gian vừa qua.

1.5. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm - dịch vụ

Đơn vị xây dựng các quy trình hoạt động của các bộ phận nhằm kiểm tra đánh giá chất lượng dịch vụ của các bộ phận tại tất cả các khâu dịch vụ. Qua đó có các tổng hợp đánh giá điều chỉnh cho phù hợp.

1.6. Hoạt động Marketing

Đơn vị là đơn vị sự nghiệp đặc thù nên hoạt động kinh doanh chưa áp dụng các hoạt động Marketing như các đơn vị tư nhân trong hoạt động kinh doanh như xây dựng trang web điện tử, tổ chức các chương trình giới thiệu, quảng bá dịch vụ của Đơn vị. Hiện tại khách hàng của Đơn vị chủ yếu là dựa trên các khách hàng cũ quay lại và các khách vãng lai đến sử dụng dịch vụ.

1.7. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

Do quy mô hoạt động của Đơn vị còn hạn chế và đặc thù nên các hoạt động về đăng ký nhãn hiệu, bằng sáng chế và bản quyền của Đơn vị chưa có phát sinh.

1.8. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết

Do đặc thù của hoạt động dịch vụ, khách hàng là tổ chức hoặc cá nhân và không cần ký hợp đồng dịch vụ với Đơn vị. Đơn vị tiến hành xuất hóa đơn cho khách hàng theo quy định.

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

Số liệu chi tiết tình hình tài chính được tóm tắt ở bảng sau:

Đvt: đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	6 tháng năm 2019
1	Tổng doanh thu	11.984.274.762	12.707.384.068	12.874.430.500	6.865.773.708
2	Tổng chi phí	10.122.253.062	11.549.553.858	11.751.062.613	9.952.634.631
3	Lợi nhuận sau thuế	1.256.510.950	522.500.421	479.626.805	(3.086.860.923)

4	Nộp ngân sách	605.510.750	635.329.789	643.741.082	-
5	Nợ phải thu	1.343.168.016	3.613.593.693	1.483.317.546	870.339.000
	Trong đó, nợ quá hạn	-	-	-	-
6	Nợ phải trả	154.407.440	5.367.332.839	1.501.509.655	2.797.658.471
	Trong đó, nợ quá hạn	-	-	-	-
7	Tổng số lao động bình quân	35	38	43	34
8	Tổng quỹ lương	1.079.314.450	1.415.135.691	1.688.464.019	744.571.227
9	Thu nhập bình quân 1 người/tháng	2.569.796	3.103.368	3.272.217	3.649.859

(Nguồn: Nhà khách Bông Sen)

2. Thực trạng Đơn vị tại thời điểm xác định giá trị Đơn vị

2.1. Thực trạng về tài sản

Tình hình tài sản cố định của Đơn vị tại thời điểm xác định giá trị đơn vị 30/06/2019 như sau:

Đvt: đồng

TÀI SẢN	Số liệu sổ sách kế toán	Số liệu xác định lại theo PP Tài sản	Chênh lệch
I. Tiền	623.608.721	623.608.721	-
Tiền mặt	360.870.070	360.870.070	-
Tiền gửi ngân hàng	262.738.651	262.738.651	-
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-	-
III. Các khoản phải thu	870.339.000	870.339.000	-
1. Phải thu khách hàng	870.339.000	870.339.000	-
2. Trả trước cho người bán	-	-	-
3. Phải thu nội bộ	-	-	-
4. Phải thu khác	-	-	-
IV. Hàng tồn kho	22.970.000	22.970.000	-
V. Đầu tư tài chính dài hạn	-	-	-

VI. Tài sản cố định	52.359.078.328	79.080.068.320	26.720.989.992
1. Tài sản cố định hữu hình	52.359.078.328	79.080.068.320	26.720.989.992
VII. Xây dựng cơ bản dở dang	-	-	-
VIII. Tài sản khác	62.818.789	62.818.789	-
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	53.938.814.838	80.659.804.830	26.720.989.992

(Nguồn: Báo cáo xác định giá trị của Nhà khách Bông Sen)

2.2. Thực trạng về tài chính công nợ

Thực trạng về tài chính, công nợ tại thời điểm xác định giá trị đơn vị 30/06/2019 như sau:

Đvt: đồng

TT	Khoản mục	Giá trị sổ kế toán	Giá trị xác định lại	Chênh lệch
I	Các khoản phải thu	870.339.000	870.339.000	-
1	Phải thu khách hàng	870.339.000	870.339.000	-
2	Các khoản phải thu khác	-	-	-
II	Các khoản phải trả	2.797.658.471	2.797.658.471	-
1	Phải trả nhà cung cấp	1.742.845.100	1.742.845.100	-
2	Các khoản nhận trước của khách hàng	-	-	-
3	Phải trả khác	1.054.813.371	1.054.813.371	-
-	Thuế thu nhập đơn vị phải nộp	645.034.250	645.034.250	-
-	Thuế khác	43.994.044	43.994.044	-
-	Các khoản trích theo lương (BHXH, BHYT, BHTN)	365.785.077	365.785.077	-

(Nguồn: Báo cáo xác định giá trị của Nhà khách Bông Sen)

2.3. Thực trạng về đất đai đang sử dụng

Đơn vị đang quản lý một khu đất, cụ thể như sau:

- Địa chỉ: Số 60, đường Trần Hưng Đạo, khu vực 4, phường 5, TP. Vị Thanh, tỉnh Hậu Giang.
- Diện tích: 22.363,8 m².
- Số thửa đất: 40, tờ bản đồ số: 41.

- Mục đích sử dụng: đất thương mại dịch vụ.
- Thời hạn sử dụng: 27/11/2068.
- Căn cứ pháp lý: Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất quyền sở hữu nhà ở và tài sản khác gắn liền số: CT12972.

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

Thuận lợi

- Được sự quan tâm của Thường trực UBND tỉnh, Lãnh đạo Văn phòng UBND tỉnh và sự ủng hộ của các sở, ban ngành tỉnh Hậu Giang đã hỗ trợ tốt cho tình hình hoạt động của Nhà khách.
- Vị trí thuận lợi, phòng nghỉ rộng rãi, trang thiết bị và dịch vụ đầy đủ, giá cả từng lúc, từng nơi hợp lý, có diện tích sân bãi, khuôn viên thoáng mát.
- Ban Giám đốc giữ mối quan hệ tốt với các sở, ban ngành tỉnh và huyện, thị, thành trong và ngoài tỉnh giúp tạo được nguồn khách ổn định. Đặc biệt, Văn phòng UBND tỉnh là đầu mối chính giúp Nhà khách tạo dựng thương hiệu với bạn bè các tỉnh cũng như khách nước ngoài có dịp đến Hậu Giang công tác.

Khó khăn

- Nguồn vốn lưu động của đơn vị còn hạn chế do tình hình thanh toán của khách hàng bị chậm, điều này dẫn tới việc thanh toán cho nhà cung cấp và thanh toán tiền làm thêm giờ cho viên chức, người lao động đôi lúc chưa kịp thời.
- Đoàn kết nội bộ còn nhiều hạn chế, Sự chấp hành nội quy, quy chế cơ quan mà Ban Giám đốc ban hành chưa nghiêm, việc nắm bắt diễn biến tâm lý, tư tưởng của từng nhân viên, người lao động còn chưa sâu sát dẫn đến công tác chỉ đạo điều hành của Ban Giám đốc chưa thật sự nhịp nhàng, hiệu quả
- Một số nhân viên còn hạn chế về trình độ, nghiệp vụ nên nhận thức về công việc, trách nhiệm chưa cao ảnh hưởng đến khâu phục vụ chưa được chu đáo.
- Nhân viên nghỉ nhiều, sắp xếp đổi ca trong khi điều kiện họ không thể đáp ứng được và họ đã trình bày nhưng không được sắp xếp theo nguyện vọng. Một số nhân viên khác vì hoàn cảnh gia đình...Nhân viên thường xuyên ra vào làm ảnh hưởng đến chất lượng phục vụ của Nhà khách.

4. Vị thế của đơn vị so với các đơn vị khác trong cùng ngành

a. Vị thế của đơn vị trong ngành:

- Nhà Khách Bông Sen là đơn vị nhà nước, đặc thù của đơn vị là hoạt động phục vụ khách lưu trú của các đơn vị cơ quan nhà nước về công tác tại tỉnh Hậu Giang và khách của các các sở ban ngành và các đơn vị của tỉnh Hậu Giang. Do vậy so với các đơn vị cùng khai thác khách sạn và nhà nghỉ khác tại thành phố Vị Thanh thì Nhà Khách Bông Sen có lợi thế lớn trong việc phục vụ các đối tượng khách này.

- Bên cạnh đó do đặc thù là đơn vị sự nghiệp, Nhà Khách Bông Sen còn một số hạn chế trong việc nâng cấp các dịch vụ kèm theo để cạnh tranh so với các đơn vị khác trên địa bàn tỉnh.

b. Triển vọng phát triển của ngành:

Thành phố Vị Thanh và tỉnh Hậu Giang nói chung đang ngày càng phát triển. Cùng với đó là sự phát triển chung về lĩnh vực du lịch trong cả nước, hoạt động du lịch ngày càng phát triển. Đây là cơ sở kỳ vọng cho sự phát triển của các loại hình dịch vụ lưu trú (nhà nghỉ, khách sạn) trong tương lai. Dự báo ngành du lịch (trong đó có dịch vụ lưu trú) ngày càng phát triển do nhu cầu du lịch ngày càng gia tăng.

c. 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.

- Tỉnh ủy Hậu Giang đã có Nghị quyết số 09-NQ/TU về phát triển du lịch tỉnh Hậu Giang đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030. Trên cơ sở này, UBND tỉnh đã ban hành Kế hoạch số 100/KH-UBND và triển khai đề án “Cơ cấu lại ngành du lịch đáp ứng yêu cầu phát triển thành ngành kinh tế quan trọng”. Theo đề án cơ cấu lại ngành du lịch, sẽ phát triển Hậu Giang trở thành điểm đến hấp dẫn, tiêu biểu về du lịch sinh thái sông nước, sinh thái nông nghiệp của vùng ĐBSCL, với mục tiêu đến năm 2025, thu hút 1 triệu lượt du khách, trong đó có 70.000 lượt khách quốc tế. Do vậy định hướng phát triển hoạt động khách sạn của đơn vị phù hợp với định hướng phát triển chung của địa phương.

- Với nhu cầu thu nhập của người dân ngày càng tăng cao, nhu cầu vui chơi, giải trí và đi tham quan ngày càng tăng, hoạt động kinh doanh dịch vụ lưu trú (Phòng nghỉ khách sạn và các dịch vụ kèm theo) của đơn vị phù hợp với nhu cầu phát triển chung của ngành du lịch (trong đó có dịch vụ lưu trú).

5. Giá trị thực tế đơn vị để cổ phần hóa

Căn cứ Quyết định số 1164/QĐ-UBND ngày 30/6/2020 của UBND tỉnh Hậu Giang về việc phê duyệt giá trị của Nhà khách Bông Sen tại thời điểm ngày 30 tháng 06 năm 2019 để cổ phần hóa và hồ sơ xác định giá trị đơn vị, giá trị thực tế đơn vị để cổ phần hóa thể hiện ở bảng sau:

BẢNG TỔNG HỢP XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ ĐƠN VỊ

Đvt: đồng

STT	TÊN TÀI SẢN	SỐ LIỆU SỔ SÁCH tại ngày 30/06/2019	SỐ LIỆU ĐÁNH GIÁ LẠI	CHÊNH LỆCH
\	(1)	(2)	(3)	(4)=(3)-(2)
A	TÀI SẢN ĐANG DÙNG	53.938.814.838	80.659.804.830	26.720.989.992
I	Tài sản	53.938.814.838	80.659.804.830	26.720.989.992
1	Tài sản cố định	52.359.078.328	79.080.068.320	26.720.989.992
1.1	Tài sản cố định hữu hình	52.359.078.328	79.080.068.320	26.720.989.992
2	Xây dựng cơ bản dở dang	-	-	-
3	Đầu tư tài chính dài hạn	-	-	-
4	Tiền	623.608.721	623.608.721	-
5	Đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-	-
6	Các khoản phải thu	870.339.000	870.339.000	-
7	Hàng tồn kho	22.970.000	22.970.000	-
8	Tài sản khác	62.818.789	62.818.789	-
II	Giá trị lợi thế kinh doanh của đơn vị	-	-	-
1	Giá trị thương hiệu	-	-	-
2	Giá trị tiềm năng phát triển	-	-	-
III	Giá trị quyền sử dụng đất	-	-	-
B	TÀI SẢN HÌNH THÀNH TỪ QUỸ KHEN THƯỞNG, PHÚC LỢI	-	-	-
	TỔNG GIÁ TRỊ TÀI SẢN CỦA ĐƠN VỊ (A+B)	53.938.814.838	80.659.804.830	26.720.989.992

STT	TÊN TÀI SẢN	SỐ LIỆU SỐ SÁCH tại ngày 30/06/2019	SỐ LIỆU ĐÁNH GIÁ LẠI	CHÊNH LỆCH
C	NỢ PHẢI TRẢ	2.797.658.471	2.797.658.471	-
D	CÁC QUỸ	125.356.955	125.356.955	
1	Quỹ khen thưởng	9.869.791	9.869.791	-
2	Quỹ phúc lợi	103.059.353	103.059.353	-
3	Quỹ bổ sung thu nhập	12.427.811	12.427.811	
GIÁ TRỊ THỰC TẾ PHẦN VỐN NHÀ NƯỚC TẠI ĐƠN VỊ (A+B+C-D)		51.015.799.412	77.736.789.404	26.720.989.992

(Nguồn: Báo cáo xác định giá trị của Nhà khách Bông Sen)

Căn cứ kết quả xác định giá trị Đơn vị được UBND tỉnh Hậu Giang thông qua thì:

- Giá trị thực tế của Đơn vị là: **80.659.804.830** đồng
- Giá trị thực tế phần vốn nhà nước tại Đơn vị: **77.736.789.404** đồng

VI. PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN KINH DOANH SAU CỔ PHẦN HÓA

1. Thông tin về doanh nghiệp sau CPH

1.1. Thông tin cơ bản

- Tên công ty: **Công ty Cổ phần Bông Sen Hậu Giang**
- Tên công ty bằng tiếng anh: BONG SEN HAU GIANG JOINT STOCK COMPANY.
- Trụ sở chính: 60 Trần Hưng Đạo, phường 5, thành phố Vị Thanh, tỉnh Hậu Giang.
- Điện thoại: (0293) 3600 123

1.2. Hình thức pháp lý

Sau khi cổ phần hóa, Công ty sẽ hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần, trong đó **Nhà nước nắm giữ 36% vốn điều lệ**, hoạt động theo Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa XIII, kỳ họp thứ 8 thông qua ngày 26 tháng 11 năm 2014, Điều lệ tổ chức hoạt động của Công ty cổ phần và các quy định pháp luật hiện hành có liên quan.

1.3. Ngành nghề kinh doanh

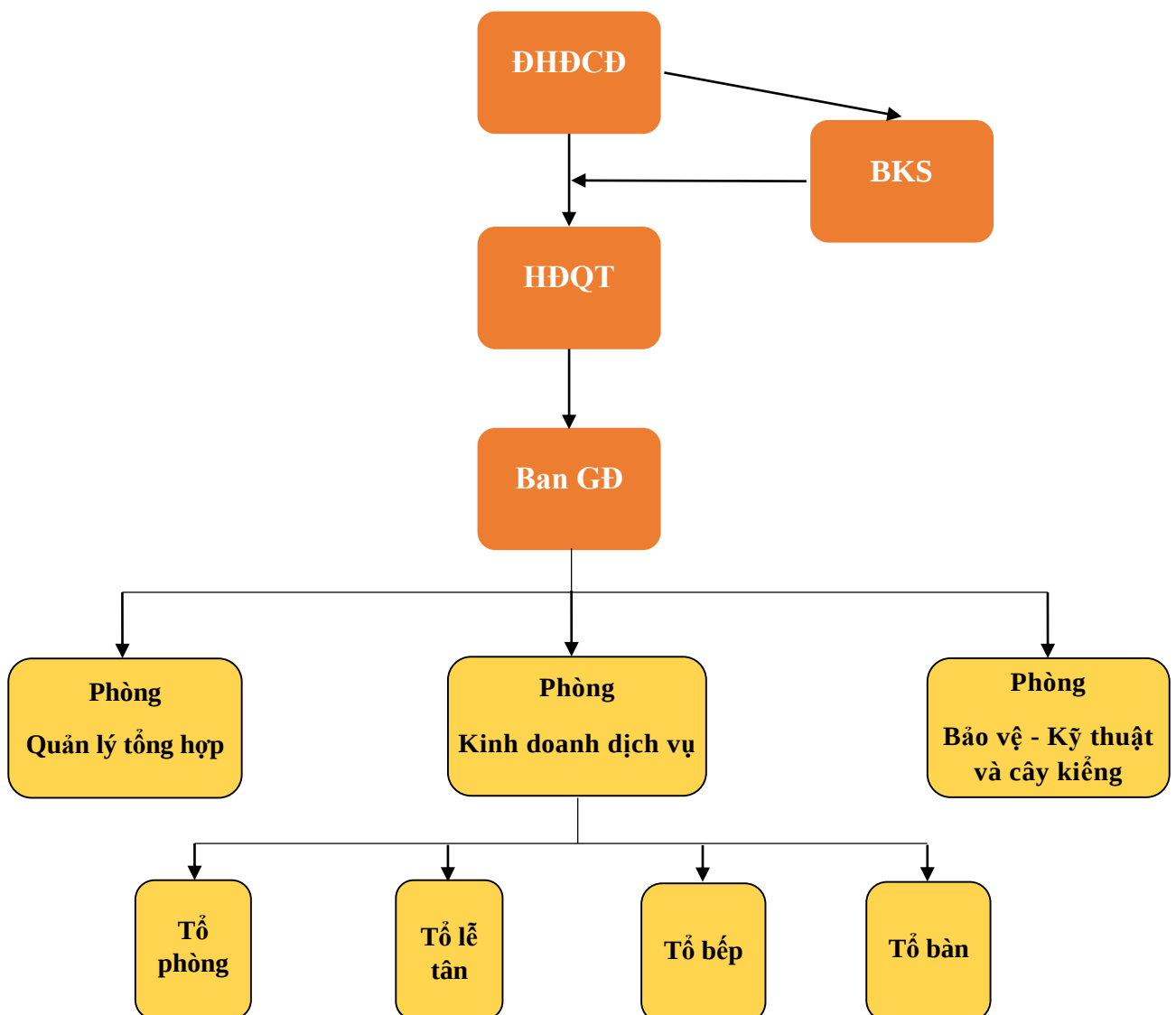
- Dịch vụ lưu trú ngắn ngày.

- Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động.
- Hoạt động vui chơi giải trí khác chưa được phân vào đâu.
- Dịch vụ tắm hơi, massage và các dịch vụ tăng cường sức khỏe tương tự (trừ hoạt động thể thao).

2. Tổ chức bộ máy Công ty cổ phần

2.1. Sơ đồ tổ chức Công ty cổ phần

Sơ đồ bộ máy tổ chức công ty cổ phần



(Nguồn: Nhà khách Bông Sen)

2.2. Chức năng nhiệm vụ bộ máy quản lý, điều hành Công ty

❖ 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 dự kiến gồm 3 người do Đại hội đồng cổ đông bầu ra.

❖ **Ban kiểm soát**

Ban kiểm soát là cơ quan kiểm tra, giám sát toàn diện mọi hoạt động của Công ty theo quy định tại Luật doanh nghiệp số 68/2015/QH13 ngày 26/11/2014 của Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam.

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 soát nội bộ.

Ban kiểm soát của Công ty là 3 người do Đại hội đồng cổ đông bầu ra.

❖ **Ban Giám đốc**

Ban Giám đốc gồm Giám đốc và Phó Giám đốc là cơ quan điều hành công việc kinh doanh hàng ngày của Công ty; chịu sự giám sát của Hội đồng quản trị và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ được giao.

❖ **Phòng Quản lý tổng hợp:**

- Phụ trách Công đoàn, Đoàn thanh niên Nhà khách;
- Chịu trách nhiệm kiểm tra và ký tắt các văn bản trước khi phát hành;
- Phối hợp với các bộ phận thuộc công ty thực hiện các nhiệm vụ, kết luận của Giám đốc;
- Thường xuyên kiểm tra, đôn đốc công việc của Phòng đảm bảo thực hiện đúng, chính xác, kịp thời công việc được phân công;
- Có trách nhiệm phối hợp và hỗ trợ trực tiếp Tổ Phòng, Tổ Bếp, Tổ Bàn và các bộ phận khác khi có yêu cầu của Giám đốc;
- Tạo mối quan hệ tốt đối với khách hàng đặc biệt là các sở, ban, ngành;
- Ghi biên bản tất cả các cuộc họp của Ban Giám đốc;

- Chậm nhất là ngày 19 hàng tháng tổng hợp kế hoạch công tác tháng sau của công ty trình Ban Giám đốc xem xét, quyết định và thông báo cho các Phòng, tổ;
- Tham mưu đề xuất cho Ban Giám đốc về bộ máy kế toán của công ty, hướng dẫn các kế toán quỳ, kế toán kho, thủ quỹ mở các loại sổ sách theo dõi công tác quản lý tài chính phù hợp với yêu cầu hoạt động của công ty;
- Chịu trách nhiệm với Ban Giám đốc toàn bộ hoạt động có liên quan về nghiệp vụ tài chính – kế toán của công ty;
- Giúp Ban Giám đốc tổ chức, kiểm tra giám sát công tác quản lý tài chính công ty được chính xác, kịp thời và đúng quy định;
- Tổ chức điều hành, mở đầy đủ các loại sổ sách kế toán, lập dự toán, báo cáo với các cơ quan chức năng kịp thời, đúng quy định;
- Quản lý tiền mặt, hàng hóa trong kho đúng theo quy định, thủ quỹ, thủ kho khi xuất quỹ hoặc xuất kho hàng hóa phải được sự đồng ý của Ban Giám đốc. Riêng việc xuất quỹ tiền mặt phải có ý kiến của chủ tài khoản;
- Mở các loại sổ sách theo dõi quỹ tiền mặt, sổ theo dõi nhập, xuất kho hàng hóa, hàng ngày cập nhật đầy đủ số liệu vào sổ, cuối mỗi ngày có kiểm kê đối chiếu giữa sổ sách và thực tế;
- Chấp hành việc kiểm tra quỹ tiền mặt, kho hàng thường xuyên hoặc đột xuất trong trường hợp cần thiết và được sự chấp thuận của Giám đốc;
- Cuối mỗi tháng có đối chiếu, ký sổ sách giữa thủ quỹ, thủ kho với kế toán (có biên bản cụ thể);
- Lập kế hoạch kinh doanh ngắn, trung và dài hạn;
- Đảm bảo kế hoạch được lập ra có trách nhiệm triển khai và áp dụng có hiệu quả;
- Thống kê tình hình thực tế; nhu cầu khách tại địa phương và khách du lịch;
- Khảo sát thị trường du lịch kinh doanh ăn uống xem nhu cầu thực tế như thế nào, lên kế hoạch đề xuất hướng thực hiện;
- Đảm bảo tăng doanh thu mang về lợi nhuận cho công ty bằng kế hoạch khả thi nhất;
- Chủ động phối hợp và hỗ trợ trực tiếp các bộ phận khác của công ty khi có việc đột xuất, cần thiết, hoặc cần hỗ trợ gấp.

❖ Phòng Bảo vệ - Kỹ thuật và cây kiểng:

- Chấp hành nghiêm nội quy, giờ giấc làm việc theo quy định của công ty; phục vụ tiếp đoàn khách đến tận tình, không để xảy ra cháy nổ hoặc thất thoát tài sản cơ quan, quản lý tốt phương tiện của khách đến liên hệ công việc

hoặc ăn, nghỉ tại khách sạn nếu xảy ra mất mát, cháy nổ, thất thoát tài sản thì nhân viên ca trực có trách nhiệm bồi thường thiệt hại cho công ty và khách hàng;

- Phân ca trực nhà khách 24/24, đồng thời hướng dẫn, sắp xếp, quản lý xe ra vào của khách đưa hành lý của khách đến tận phòng nghỉ khi khách có yêu cầu. Trực âm thanh hội trường khi có hội nghị tại khách sạn;

- Kiểm tra tắt hệ thống đèn chiếu sáng bên ngoài khi cần thiết nhằm tiết kiệm điện cho công ty; đồng thời thường xuyên kiểm tra, bảo trì sửa chữa các thiết bị điện, nước, PCCC,... tại khách sạn;

- Vệ sinh xung quanh công ty trước 6 giờ hàng ngày; đồng thời phân công nhân viên trực tưới cây tại khách sạn;

- Thường xuyên kiểm tra, vận hành hệ thống PCCC, máy bơm nước, máy phát điện, hệ thống thoát nước nội vi và ngoại vi, thang máy của khách sạn;

- Nhân viên Bảo vệ - Kỹ thuật và cây kiềng phải có mặt tại vị trí làm việc trong suốt ca trực nếu vi phạm sẽ bị kiểm điểm, khiển trách và buộc thôi việc (nếu thường xuyên vi phạm);

- Chủ động phối hợp và hỗ trợ trực tiếp các bộ phận khác của công ty khi có việc đột xuất, cần thiết, hoặc cần hỗ trợ gấp.

❖ Phòng Kinh doanh dịch vụ

Tổ Lễ tân:

- Hướng dẫn khách đến liên hệ công việc thật chu đáo, ân cần, lịch sự; đồng thời, hướng dẫn khách làm thủ tục nhận phòng và trả phòng nhanh chóng, kịp thời và hiệu quả;

- Quản lý hành lý của khách khi có yêu cầu, trực tổng đài điện thoại công ty;

- Phối hợp chặt chẽ với tổ Phòng thanh toán đúng đủ cho khách trong thời gian khách lưu trú tại khách sạn;

- Hàng ngày đối chiếu báo cáo doanh thu tiền mặt tại quầy và làm thủ tục nộp về thủ quỹ;

- Tạo mối quan hệ tốt đối với khách hàng đặc biệt là các sở, ban, ngành;

- Nhân viên Lễ tân phải có mặt tại quầy trong suốt ca trực (trừ thời gian được nghỉ theo quy định) nếu vi phạm sẽ bị kiểm điểm, khiển trách và bị buộc thôi việc (nếu thường xuyên vi phạm);

- Chủ động phối hợp và hỗ trợ trực tiếp các bộ phận khác của công ty khi có việc đột xuất, cần thiết, hoặc cần hỗ trợ gấp.

 Tổ Phòng:

- Không tham lam lấy cắp tài sản của cơ quan hoặc của khách bỏ quên lại phòng, nếu khách có để quên đồ hoặc hành lý thì nhân viên Tổ Phòng có trách nhiệm bảo quản hoặc gửi lại Tổ Lễ tân để giữ hộ;
- Đảm bảo vệ sinh sạch sẽ, đầy đủ các vật dụng trong phòng trước khi giao phòng cho khách, hướng dẫn khách sử dụng các tiện nghi trong phòng nếu khách có yêu cầu;
- Hàng ngày, vệ sinh phòng, hành lang, sân thượng, hộp gen,...;
- Phong cách phục vụ khiêm tốn, tận tình, siêng năng, cần mẫn, nhẹ nhàng, vui vẻ; đồng thời nêu cao tinh thần tiết kiệm bảo quản tài sản công;
- Làm tốt công tác vệ sinh nơi tiếp khách, nơi công cộng, phục vụ tốt các hội nghị;
- Giặt, ủi sạch đẹp chăn, mền, áo gối, gar, khăn của khách sạn và đồ khách khi có yêu cầu;
- Kiểm tra và báo tiếp tân thanh toán các khoản tiền mà khách sử dụng các loại dịch vụ hoặc tài sản trong phòng bị hư hỏng, mất mát nếu có;
- Ngoài nhiệm vụ được giao, tổ Phòng chủ động sắp xếp tăng ca khi có khách đoàn hoặc nhân viên có việc riêng cần nghỉ phép.
- Chủ động phối hợp và hỗ trợ trực tiếp các bộ phận khác của công ty khi có việc đột xuất, cần thiết, hoặc cần hỗ trợ gấp.

 Tổ Bếp:

- Nhân viên Bếp:
 - + Chấp hành nội quy, giờ giấc làm việc theo quy định của công ty, có trách nhiệm giữ gìn, bảo quản tốt tài sản của công ty;
 - + Đảm bảo cung cấp món ăn và đồ uống chất lượng cao, phục vụ một cách hấp dẫn;
 - + Lên ý tưởng về món ăn mới, tạo sự đa dạng phong phú thực đơn nhà hàng;
 - + Thường xuyên vệ sinh khu vực bếp, đảm bảo an toàn khi chế biến thực phẩm;
 - + Tuân thủ các quy định về an toàn sức khỏe và an toàn lao động;
 - + Nhân viên Bảo vệ - Kỹ thuật và cây kiềng phải có mặt tại vị trí làm việc trong suốt ca trực nếu vi phạm sẽ bị kiểm điểm, khiển trách và buộc thôi việc (nếu thường xuyên vi phạm);
 - + Chủ động phối hợp và hỗ trợ trực tiếp các bộ phận khác của công ty khi có việc đột xuất, cần thiết, hoặc cần hỗ trợ gấp.
- Nhân viên Tạp vụ:

- + Chấp hành nội quy, giờ giấc làm việc theo quy định của công ty, có trách nhiệm giữ gìn, bảo quản tốt tài sản của công ty;
- + Phong cách phục vụ khiêm tốn, tận tình, siêng năng, cần mẫn, nhẹ nhàng, nêu cao tinh thần tiết kiệm bảo quản tốt tài sản của công;
- + Làm tốt công tác vệ sinh nơi tiếp khách, nơi công cộng, phục vụ tốt các cuộc hội nghị;
- + Ngoài các nhiệm vụ được giao tổ chủ động sắp xếp tăng ca khi có khách đoàn hoặc khi tổ viên có việc riêng cần nghỉ phép;

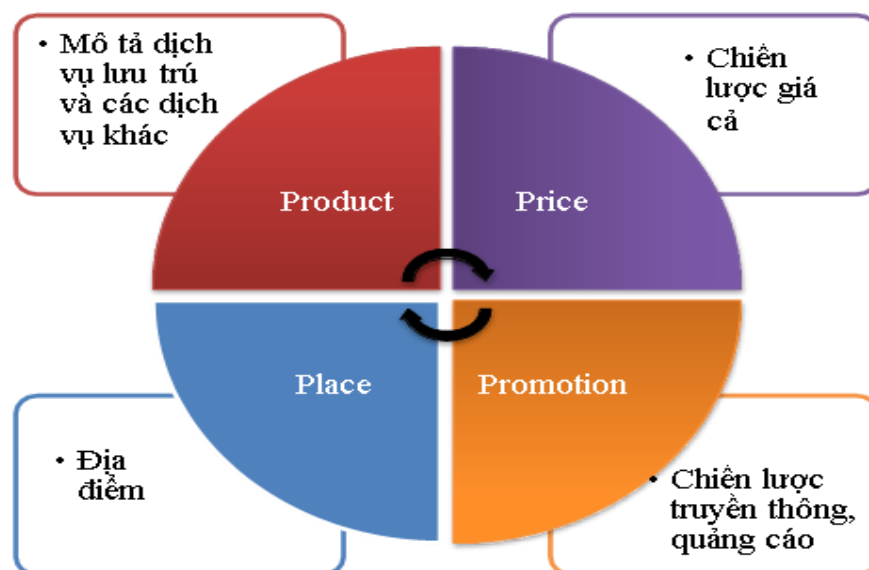
Tổ bàn:

- Chấp hành nội quy, giờ giấc làm việc theo quy định của công ty, có trách nhiệm giữ gìn, bảo quản tốt tài sản của công ty;
- Thái độ phục vụ ân cần, chu đáo và nhiệt tình tạo cảm giác thư giãn, vui vẻ, thoải mái, đặc biệt luôn mỉm cười vui vẻ;
- Thường xuyên kiểm tra các vật dụng, dụng cụ phục vụ tiệc nhà hàng của công ty;
- Hoàn thành công tác chuẩn bị trước khi có tiệc (kiểm tra vệ sinh phòng ăn trước khi bắt đầu tiệc);
- Chủ động phối hợp và hỗ trợ trực tiếp các bộ phận khác của công ty khi có việc đột xuất, cần thiết, hoặc cần hỗ trợ gấp.

3. Kế hoạch sản xuất kinh doanh 3 năm sau cổ phần hóa

3.1. Chiến lược phát triển

- Sau khi chính thức chuyển sang công ty cổ phần Nhà khách đặt ra các mục tiêu cơ bản cho chiến lược phát triển của công ty:
- Chiến lược marketing: Chiến lược 4Ps.



3.2. Mục tiêu

- Kiến trúc, kiểu dáng đẹp, vật liệu xây dựng chất lượng cao;
- Nội ngoại thất được thiết kế đẹp, trang nhã, toàn cảnh được thiết kế thống nhất;
- Trang thiết bị, tiện nghi và cung cấp các dịch vụ cá nhân cho khách hàng tốt nhất với giá cả đảm bảo.
- Nhân viên được đào tạo bài bản, chuyên nghiệp.
- Môi trường cảnh quan xanh, sạch, đẹp.
- Các dịch vụ đi kèm phong phú, chất lượng đáp ứng được mọi nhu cầu của khách đến tham quan và lưu trú.

3.3. Các chỉ tiêu chính

Trên cơ sở của tổ chức bộ máy sản xuất kinh doanh, quy mô lĩnh vực hoạt động của Đơn vị sau khi cổ phần và nền tảng các nguồn lực hiện có, Đơn vị đưa ra dự kiến các chỉ tiêu kinh tế trong 3 năm tiếp theo như sau:

Một số chỉ tiêu kế hoạch sau cổ phần hóa giai đoạn từ năm 2020 – 2022

Đvt: Đồng

STT	Chỉ tiêu	Đvt	2020	2021	2022
1	Tổng doanh thu	Đồng	19.151.301.600	28.117.198.920	31.751.550.804
	*Trong đó:				
	- Cho thuê phòng nghỉ	Đồng	5.121.000.000	11.007.360.000	11.007.360.000
	- Cho thuê mặt bằng	Đồng	524.400.000	669.600.000	712.800.000
	- Thu ăn uống	Đồng	11.174.331.600	13.409.197.920	16.091.037.504
	- Thu dịch vụ khác	Đồng	2.331.570.000	3.031.041.000	3.940.353.300
2	Tổng chi phí	Đồng	18.249.744.950	19.461.630.533	20.843.285.591
3	Lợi nhuận trước thu thuế	Đồng	901.556.650	8.655.568.388	10.908.265.213
4	Thuế TNDN	Đồng	180.311.330	1.731.113.678	2.181.653.043
5	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	721.245.320	6.924.454.710	8.726.612.171
6	Tổng quỹ lương/ tháng	Đồng	142.125.000	156.324.000	171.957.000
7	Tổng số lao động	Người	25	28	31
8	Thu nhập bình quân	Đồng/ tháng	5.685.000	5.583.000	5.547.000
9	Vốn điều lệ	Đồng	93.000.000.000	93.000.000.000	93.000.000.000

10	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	%	0,78	7,45	9,38
11	Tỷ lệ cổ tức	%	-	3,00	4,50

(Nguồn: Nhà khách Bông Sen)

4. Phương án sử dụng đất

Theo Quyết định số 1018/QĐ-UBND ngày 01/7/2019 của UBND tỉnh Hậu Giang thì khu đất đã được phê duyệt cho đơn vị tiếp tục sử dụng sau cổ phần hóa như bảng sau:

STT	Tên khu đất	Địa chỉ	Diện tích (m ²)	Số thửa đất	Số tờ bản đồ	Hình thức sử dụng đất	Mục đích sử dụng đất	Cơ sở pháp lý
1	Nhà khách Bông Sen	Phường V, thành phố Vị Thanh	22.363,8	40	41	Nhà nước cho thuê đất trả tiền hàng năm	Đất thương mại, dịch vụ	Quyết định số 1018/QĐ-UBND ngày 01/7/2019 của UBND tỉnh Hậu Giang

5. Các giải pháp thực hiện

5.1. Giải pháp về điều hành hoạt động của công ty cổ phần

- Cơ cấu tổ chức sau khi cổ phần hóa: về bộ máy tổ chức sẽ do các Ban Giám đốc quyết định theo nguyên tắc tinh gọn, hoạt động hiệu quả và theo quy định của pháp luật hiện hành.

5.2. Giải pháp về nâng cao năng lực hoạt động kinh doanh

- Nâng cao chất lượng dịch vụ phục vụ, dịch vụ nhà hàng (tập trung nâng cao chất lượng dịch vụ ăn uống) vui chơi (hồ bơi, sân cầu lông, tennis) nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của các khách hàng cũng như đối tác. Đảm bảo chất lượng dịch vụ tương xứng với vị thế của đơn vị và mong muốn phát triển của địa phương.

- Nhà khách xem xét điều chỉnh các chính sách phân phối tiền lương, quỹ khen thưởng, phúc lợi tập thể phù hợp, xác thực hơn, đảm bảo tính công bằng thật sự trở thành đòn bẩy thúc đẩy phát triển nguồn nhân lực, tốc độ tăng trưởng phù hợp chính sách, pháp luật nhà nước và thị trường lao động. Bên cạnh đó, thực hiện kịp thời việc cải thiện điều kiện làm việc và thiết lập môi trường làm việc thông thoáng, năng động, sáng tạo.

- Có chính sách đãi ngộ đặc biệt đối với người lao động nhằm thu hút nhân tài bên ngoài và giữ nguồn nhân lực nòng cốt hiện có, giúp người lao động an tâm, tin tưởng và gắn bó ổn định với Nhà khách. Ngoài ra, Nhà khách thực thi các nội quy lao động, quy chế thưởng, phạt nghiêm minh, thiết lập tổ chức hoạt động Nhà

khách ngày càng chặt chẽ, lành mạnh, góp phần vào việc phát triển hệ thống Nhà hàng, khách sạn trên địa bàn tỉnh ngày càng chuyên nghiệp và phát triển bền vững.

- Tập trung sắp xếp bộ máy quản lý đủ mạnh, mạnh dạn luân chuyển, điều động nhân sự quản lý nhằm đổi mới cơ chế quản lý theo hướng tăng cường sự chủ động tích cực trong tổ chức và điều hành nhằm tạo ra năng suất, chất lượng đem lại hiệu quả và lợi nhuận.

- Có chính sách khen thưởng kịp thời những sáng kiến làm tăng năng suất lao động, đem lại doanh thu cao, tiết kiệm chi phí, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Nhà khách.

5.3. Giải pháp về thị trường

- So sánh với các khách sạn trong Thành phố Vị Thanh, Nhà khách Bông Sen sở hữu nhiều điểm mạnh nổi bật, đồng thời hướng đến các yếu tố quan trọng để phát triển toàn diện, đồng bộ đáp ứng được nhu cầu về chỗ ở, nghỉ ngơi. Song song đó không ngừng hoàn thiện về cơ sở vật chất, đội ngũ vận hành ngày càng chuyên nghiệp cùng với một chiến lược kinh doanh cụ thể, phù hợp nhằm khắc phục những điểm yếu còn tồn đọng, phát huy những thế mạnh hiện có. Định hướng phát triển các dịch vụ đi kèm cần được quan tâm và chú trọng tạo sự phong phú hấp dẫn cho khách đến làm việc và nghỉ ngơi.

- Tổ chức liên kết các công ty du lịch tại thành phố Hồ Chí Minh và một số tỉnh, thành khác để cung cấp dịch vụ phòng nghỉ và các dịch vụ ăn uống và dịch vụ khác kèm theo nhằm tạo hệ sinh thái khép kín cho các tua du lịch. Qua đó giúp tăng công suất phòng cho thuê hàng năm.

- Phối hợp với các sở ban ngành trong tỉnh trong việc tham gia tài trợ, quảng bá các hoạt động du lịch của địa phương nhằm quảng bá hình ảnh của công ty, qua đó giúp gia tăng cơ hội phát triển thêm nguồn khách hàng mới.

5.4. Giải pháp về vốn

- Xây dựng các hình thức hợp tác kinh doanh với các đối tác có tiềm lực về tài chính để tận dụng nguồn vốn của đối tác cho các dự án sản xuất kinh doanh.

- Đa dạng hóa nguồn vốn vay ngân hàng, vay từ các cổ đông hiện hữu và các tổ chức cá nhân khác.

- Xây dựng các chính sách trả chậm đối với các đối tác cung cấp đầu vào uy tín lâu dài, đồng thời có kế các chính sách giảm giá phù hợp với các khách hàng thanh toán sớm và thanh toán trước nhằm thu hút và tận dụng nguồn vốn của khách hàng.

5.5. Giải pháp về đầu tư phát triển

- Đầu tư trang bị bổ sung máy móc thiết bị, cơ sở vật chất theo kế hoạch nêu trên nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ, mở rộng phát triển thị trường, mở rộng hiệu quả hoạt động kinh doanh, đa dạng hóa các dịch vụ đi kèm các hạng mục như: đầu tư xây dựng thêm trang thiết bị khu vực công cộng, cải tạo Nhà

hàng, phòng Hội nghị, phòng họp, khu vực massage, karaoke, hồ bơi, sân bóng, sân tennis... theo tiêu chuẩn khách sạn 3 sao.

5.6. Giải pháp về nguồn nhân lực

- Sau khi thực hiện việc cổ phần hóa sẽ giữ lại toàn bộ nhân sự hiện có, tuyển mới một số vị trí còn thiếu và tiến hành đào tạo chuyên môn nghiệp vụ cho từng bộ phận theo đúng điều kiện, chuyên môn nghiệp vụ.

- Để hoàn thiện và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, Công ty có kế hoạch tuyển dụng mới nhằm sung vào các vị trí còn thiếu và yếu, đồng thời thay thế nhân sự không phù hợp, hết tuổi lao động, nghỉ hưu....

VII. PHƯƠNG ÁN VÀ CHÍNH SÁCH LAO ĐỘNG

Theo phương án lao động đã được Ủy ban nhân dân tỉnh Hậu Giang phê duyệt, số liệu cụ thể về lao động của Đơn vị như sau:

TT	Nội dung	Tổng số	Ghi chú
I	Tổng số lao động tại thời điểm công bố giá trị đơn vị cổ phần hóa	25	
1	Lao động không thuộc diện ký HĐLĐ	0	
2	Lao động làm việc theo HĐLĐ/HĐLV	25	
	- Lao động làm việc theo HĐLĐ/HĐLV không xác định thời hạn	19	
	- Lao động làm việc theo HĐLĐ/HĐLV xác định thời hạn từ đủ 12 tháng đến 36 tháng	6	
	- Lao động theo mùa vụ hoặc công việc nhất định có thời hạn dưới 12 tháng	-	
3	Lao động đang nghỉ việc nhưng có tên trong danh sách lao động của Đơn vị	-	
II	Số lao động nghỉ việc tại thời điểm công bố giá trị đơn vị cổ phần hóa	0	
1	Số lao động đủ điều kiện nghỉ hưu theo chế độ hiện hành	0	
2	Số lao động sẽ chấm dứt HĐLĐ, chia ra:	0	
	- Hết hạn HĐLĐ	0	
	- Tự nguyện chấm dứt HĐLĐ	0	
	- Chấm dứt HĐLĐ với lý do khác theo quy định của Pháp luật	0	

	- Lao động không có nhu cầu sử dụng	0	
3	Số lao động không bố trí được việc làm tại thời điểm công bố giá trị đơn vị	0	
	-Số lao động dôi dư thực hiện theo Nghị định số 63/2015/NĐ-CP	0	
	-Số lao động phải chấm dứt hợp đồng lao động và trả trợ cấp mất việc làm	0	
III	Số lao động sẽ chuyển sang làm việc tại Công ty cổ phần	25	
1	Lao động không thuộc diện ký HĐLĐ/HĐLV	0	
2	Lao động làm việc theo HĐLĐ/HĐLV	25	
3	Số lao động nghỉ chế độ BHXH, chia ra:	0	
-	Ốm đau	0	
-	Thai sản	0	
-	Tai nạn lao động, bệnh nghề nghiệp	0	
4	Số lao động đang nghỉ hưởng không lương	0	
5	Số lao động đang tạm hoãn thực hiện HĐLĐ	0	
-	Nghĩa vụ Quân sự	0	
-	Nghĩa vụ công dân khác	0	
-	Bị tạm giam, tạm giữ	0	
-	Do hai bên thỏa thuận (không quá 03 tháng)	0	

Cơ cấu lao động tiếp tục chuyển sang công ty cổ phần như sau:

STT	Tiêu chí	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)
I	Phân theo trình độ lao động	25	100
1	Sau đại học	1	4
2	Trình độ đại học	8	32
3	Trình độ cao đẳng, trung cấp	1	4
4	Trình độ khác	15	60

STT	Tiêu chí	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)
II	Phân theo loại hợp đồng làm việc và hợp đồng lao động	25	100
1	Lao động không thuộc diện ký hợp đồng làm việc và hợp đồng lao động	-	-
2	Hợp đồng không xác định thời hạn	19	76
3	Hợp đồng xác định thời hạn từ 12 tháng đến 36 tháng	6	24
4	Hợp đồng dưới 12 tháng và thời vụ	-	-
III	Phân theo giới tính	25	100
1	Nam	9	36
2	Nữ	16	64

VIII. VỐN ĐIỀU LỆ VÀ CƠ CẤU CỔ PHẦN CHÀO BÁN

1. Vốn điều lệ

Căn cứ Quyết định số 2045/QĐ-UBND ngày 25/11/2020 của UBND tỉnh Hậu Giang về việc phê duyệt phương án cổ phần hóa Nhà khách Bông Sen. Theo đó, vốn điều lệ của Đơn vị đã được phê duyệt như sau:

- Vốn điều lệ: **93.000.000.000 đồng**.
- Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần.
- Số cổ phần phát hành lần đầu: **9.300.000** cổ phần, trong đó:

2. Cơ cấu cổ phần chào bán

STT	Cổ đông	Số lượng (cổ phần)	Giá trị theo mệnh giá (đồng)	Tỷ lệ/VĐL (%)
1	Cổ phần Nhà nước	3.348.000	33.480.000.000	36,00
2	Cổ phần bán ưu đãi cho người lao động theo thâm niên công tác	15.200	152.000.000	0,16
3	Cổ phần ưu đãi dành cho người lao động cam kết làm việc lâu dài	37.600	376.000.000	0,41
4	Cổ phần bán đấu giá công khai, trong đó:	5.899.200	58.992.000.000	63,43

-	Phần vốn nhà nước bán đấu giá công khai	4.372.800	43.728.000.000	47,02
-	Cổ phần phát hành thêm bán đấu giá công khai	1.526.400	15.264.000.000	16,41
Tổng cộng		9.300.000	93.000.000.000	100

3. Trình tự chào bán và giá khởi điểm

Tiến hành chào bán đấu giá công khai trước sau đó thực hiện chào bán cho người lao động trong đơn vị.

Giá khởi điểm chào bán đấu giá công khai: 10.000 đồng/cổ phần. (Theo Quyết định số 2045/QĐ-UBND ngày 25/11/2020 của UBND tỉnh Hậu Giang về việc phê duyệt phương án cổ phần hóa Nhà khách Bông Sen).

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

4.1. Cơ sở pháp lý:

- Nghị định số 126/2017/NĐ-CP ngày 16/11/2017 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp Nhà nước và Công ty TNHH Một Thành viên do Nhà nước đầu tư 100% vốn điều lệ thành công ty cổ phần;

- Thông tư 40/2018/TT-BTC ngày 04/05/2018 của Bộ Tài chính hướng dẫn việc bán cổ phần lần đầu và quản lý, sử dụng tiền thu từ cổ phần hóa của các doanh nghiệp nhà nước và công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên do doanh nghiệp nhà nước đầu tư 100% vốn điều lệ thực hiện chuyển đổi thành công ty cổ phần;

- Quyết định số 22/2015/QĐ-TTg ngày 22/06/2015 của Thủ tướng Chính phủ về việc chuyển đơn vị sự nghiệp công lập thành công ty cổ phần;

- Thông tư số 35/2016/TT-BLĐTBXH ngày 25/10/2016 của Bộ Lao động Thương binh và xã hội hướng dẫn thực hiện chính sách đối với người lao động khi chuyển đơn vị sự nghiệp công lập thành công ty cổ phần theo Quyết định 22/2015/QĐ-TTg ngày 02/06/2015 của Thủ tướng Chính phủ;

- Theo Quyết định số 2045/QĐ-UBND ngày 25/11/2020 của UBND tỉnh Hậu Giang về việc phê duyệt phương án cổ phần hóa Nhà khách Bông Sen.

4.2. Phương thức bán cổ phần

a. Cổ phần bán đấu giá công khai ra bên ngoài

- Tổng số cổ phần bán đấu giá : 5.899.200 cổ phần, tương đương 58.992.000.000 đồng, chiếm 63,43% vốn điều lệ Công ty cổ phần.
- Giá khởi điểm : 10.000 đồng/cổ phần.
- Tổ chức thực hiện bán đấu giá cổ phần : Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh.

- Loại cổ phần : Cổ phần phổ thông, tự do chuyển nhượng.
- Phương thức đấu giá : Bán đấu giá công khai qua Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh.
- Thời gian bán đấu giá : Theo “Quy chế bán đấu giá” do Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh ban hành.
- Đối tượng tham gia đấu giá : Các nhà đầu tư cá nhân, nhà đầu tư tổ chức trong và ngoài nước theo quy định tại khoản 1 và khoản 2, Điều 4, Quyết định số 22/2015/QĐ-TTg ngày 22/06/2015 của Thủ tướng Chính phủ.
- Hình thức đặt cọc : Thực hiện theo “Quy chế bán đấu giá” do Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh ban hành.

b. Cổ phần bán ưu đãi cho người lao động theo thời gian làm việc thực tế tại khu vực nhà nước

Tổng số lao động tại thời điểm công bố giá trị đơn vị : 25 người

Tổng số lao động mua theo thời gian thực tế làm việc trong khu vực Nhà nước : 25 người

Tổng số lao động không đủ điều kiện mua theo thời gian thực tế làm việc trong khu vực Nhà nước : 0 người

Tổng số cổ phần được mua ưu đãi theo thời gian thực tế làm việc trong khu vực Nhà nước : 15.200 cổ phần – tương đương giá trị 152.000.000 đồng tính theo mệnh giá chiếm 0,16% vốn điều lệ Công ty cổ phần

Loại cổ phần : Cổ phần phổ thông

Hạn chế chuyển nhượng : 03 năm kể từ thời điểm nộp tiền mua cổ phần ưu đãi

Giá bán : 6.000 đồng/cổ phần

Thời gian thực hiện : Sau khi hoàn tất bán đấu giá công khai

c. Cổ phần bán cho người lao động theo thời gian cam kết làm việc tại công ty cổ phần

Số lao động chuyển sang làm việc tại Công ty cổ phần : 25 người

Số lao động đăng ký mua cổ phần theo thời gian cam kết làm việc tại công ty cổ phần	: 24 người
Tổng số cổ phần người lao động đăng ký mua thêm theo số năm cam kết	: 37.600 cổ phần – tương đương giá trị 376.000.000 đồng tính theo mệnh giá chiếm 0,41% vốn điều lệ Công ty cổ phần
Giá bán	: 10.000 đồng/cổ phần
Hạn chế chuyển nhượng	: Bằng thời gian người lao động cam kết làm việc lâu dài, tối thiểu 3 năm, tối đa 10 năm
Thời gian dự kiến	: Sau khi hoàn tất bán đấu giá công khai

d. Xử lý cổ phần không bán hết.

Xử lý cổ phần không bán hết thực hiện theo quy định tại điều 37, Nghị định số 126/2017/NĐ-CP của Chính phủ, quy định cụ thể như sau:

“Điều 37. Xử lý số lượng cổ phần không bán hết

1. Trường hợp không có nhà đầu tư nào đăng ký mua cổ phần, Ban Chỉ đạo thực hiện bán cổ phần cho người lao động và tổ chức công đoàn trong doanh nghiệp theo phương án cổ phần hóa đã duyệt, đồng thời thực hiện các thủ tục để chuyển doanh nghiệp sang công ty cổ phần, số lượng cổ phần chưa bán được sẽ được điều chỉnh lại vốn điều lệ, cơ cấu vốn điều lệ và thực hiện thoái vốn sau khi doanh nghiệp đã hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần.

2. Trường hợp chỉ có 01 nhà đầu tư đăng ký mua cổ phần, Ban Chỉ đạo thực hiện thỏa thuận bán cổ phần cho nhà đầu tư đã đăng ký mua cổ phần với giá bán không thấp hơn giá khởi điểm với khối lượng đã đăng ký mua hợp lệ. Nếu nhà đầu tư không mua, doanh nghiệp cổ phần hóa thực hiện theo quy định tại khoản 1 Điều này.

3. Trường hợp sau khi bán đấu giá công khai tất cả các nhà đầu tư trúng đấu giá trong cuộc đấu giá công khai đều từ chối mua, doanh nghiệp cổ phần hóa được thực hiện theo quy định tại khoản 1 Điều này.

4. Trường hợp đã bán được một phần số cổ phần chào bán trong cuộc đấu giá công khai, số lượng cổ phần còn lại chưa bán được trong cuộc đấu giá công khai (bao gồm cả số lượng cổ phần các nhà đầu tư đã trúng giá nhưng từ chối mua) được thực hiện theo trình tự sau:

a) Ban Chỉ đạo tiếp tục thông báo đến các nhà đầu tư đã tham gia đấu giá hợp lệ (không bao gồm các nhà đầu tư đã trúng đấu giá trong cuộc đấu giá công

khai) để bán thỏa thuận cho các nhà đầu tư này theo đúng khối lượng đã đăng ký và mức giá đã đặt mua tại phiên đấu giá theo nguyên tắc lựa chọn giá thỏa thuận từ mức giá đã trả cao nhất xuống mức thấp của cuộc đấu giá đã công bố trở xuống cho đủ số lượng cổ phần còn phải bán.

b) Nếu không bán hết cổ phần cho các nhà đầu tư sau khi đã thỏa thuận, Ban Chỉ đạo tiếp tục thông báo đến các nhà đầu tư đã trúng đấu giá trong cuộc đấu giá công khai (không bao gồm các nhà đầu tư đã trúng đấu giá nhưng từ chối mua) để thỏa thuận bán cho các nhà đầu tư này với giá bán là mức giá đã đặt mua tại phiên đấu giá của từng nhà đầu tư theo nguyên tắc lựa chọn giá thỏa thuận từ mức giá đã trả cao nhất xuống mức thấp của cuộc đấu giá đã công bố trở xuống cho đủ số lượng cổ phần còn phải bán.

c) Trường hợp số lượng cổ phiếu không bán hết theo quy định tại điểm a và b khoản này, doanh nghiệp cổ phần hóa thực hiện theo quy định tại khoản 1 Điều này.”

4.3. Thanh toán tiền mua cổ phần

- **Cổ phần bán đấu giá công khai ra bên ngoài:** Phương thức và thời hạn thanh toán tiền mua cổ phần thực hiện theo “Quy chế bán đấu giá” do Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh ban hành.

- **Cổ phần bán ưu đãi cho người lao động theo thời gian làm việc thực tế tại khu vực nhà nước và Cổ phần bán cho người lao động theo thời gian cam kết làm việc tại công ty cổ phần:** Thực hiện theo quy định tại Nghị định số 126/2017/NĐ-CP của Chính phủ ngày 16/11/2017 và thông tư số 40/2018/TT-BTC ngày 04/05/2018 của Bộ Tài chính, Ban chỉ đạo cổ phần hóa Đơn vị sẽ quy định phương thức và thời hạn thanh toán tiền mua cổ phần cụ thể.

5. Rủi ro dự kiến đột chào bán

5.1. Rủi ro về kinh tế

Sự ổn định và vững mạnh của nền kinh tế trong nước cũng như thế giới là điều kiện hết sức quan trọng và cần thiết cho hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung.

Với các tín hiệu tích cực của kinh tế vĩ mô, rủi ro kinh tế sẽ giảm bớt và hoạt động của doanh nghiệp sẽ khả quan hơn trong thời gian tới.

Các yếu tố biến động không lường trước được như tốc độ tăng trưởng kinh tế, lạm phát, lãi suất, tỷ giá hối đoái đều có thể ảnh hưởng tới hoạt động chung của các chủ thể tham gia vào thị trường. Công ty cổ phần là chủ thể nên đều có thể ảnh hưởng tích cực hoặc tiêu cực trước sự biến động không lường trước được này.

5.2. Rủi ro về luật pháp

Hoạt động kinh doanh chịu sự điều chỉnh của nhiều văn bản pháp luật khác nhau như Luật Doanh nghiệp, Luật Bảo vệ Môi trường, ...Hệ thống luật và các văn bản dưới luật của Việt Nam vẫn đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về chính sách có thể xảy ra và khi xảy ra sẽ ít nhiều ảnh hưởng đến tình hình hoạt động kinh doanh của Đơn vị.

Rủi ro về chính sách vĩ mô của Nhà nước thay đổi có thể dẫn tới định hướng phát triển mở rộng của công ty cổ phần có thể gặp một số khó khăn. Tuy nhiên, có thể thấy được mặt tích cực từ những thay đổi này đó là tạo ra hành lang pháp lý ngày càng chặt chẽ và khoa học, phù hợp với hệ thống pháp luật và thông lệ quốc tế, tạo điều kiện thu hút nguồn vốn đầu tư nước ngoài cũng như giúp cho các hoạt động sản xuất kinh doanh trong nước tiến hành thuận lợi hơn.

5.3. Rủi ro đặc thù

Công ty hoạt động trong lĩnh vực lưu trú ngành du lịch, với tình hình biến động về khủng hoảng kinh tế, ... đều ảnh hưởng trọng yếu tới hoạt động kinh doanh của đơn vị. Bên cạnh đó là áp lực cạnh tranh của các đơn vị trong ngành dẫn tới áp lực cạnh tranh từ các đối thủ trong ngành ngày càng gia tăng.

5.4. Rủi ro của đợt chào bán

Với tốc độ đẩy nhanh quá trình cổ phần hóa các doanh nghiệp nhà nước năm 100% vốn điều lệ và các đơn vị sự nghiệp công lập giai đoạn đến 2020, bên cạnh đó là chủ trương thoái vốn nhà nước tại các doanh nghiệp cũng được thực hiện quyết liệt, điều này dẫn tới khối lượng cổ phần chào bán ra ngoài thị trường khá lớn, nhà đầu tư sẽ có nhiều sự lựa chọn và quan tâm đầu tư hơn. Hoạt động chào bán cổ phần lần đầu của Nhà khách Bông Sen ra ngoài công chúng sẽ bị ảnh hưởng do sự quan tâm của nhà đầu tư bị pha loãng hơn.

5.5. Rủi ro khác.

Các rủi ro khác nằm ngoài dự đoán và vượt quá khả năng phòng chống của con người như thiên tai, hỏa hoạn là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Đơn vị.

IX. QUẢN LÝ VÀ SỬ DỤNG TIỀN THU TỪ CPH

1. Quản lý tiền thu từ CPH

Trên cơ sở giá trị thực tế phần vốn nhà nước tại Đơn vị và tỷ lệ phần vốn góp nhà nước tại Đơn vị, dự kiến kế hoạch sử dụng tiền thu từ cổ phần hóa và nộp về Quỹ hỗ trợ sắp xếp và phát triển doanh nghiệp, cụ thể như sau (*Tạm tính theo giá định tất cả số lượng cổ phần được chào bán hết cho người lao động theo thâm niên giá 6.000 đồng/cổ phần và khối lượng cổ phần bán đấu giá công khai và bán cho*

người lao động theo dạng cam kết làm việc lâu dài bằng giá khởi điểm là 10.000 đồng/cổ phiếu):

STT	Nội dung	Số tiền (đồng)
I	Tiền thu từ CPH (a)	59.459.200.000
1	Tổng tiền thu từ bán đấu giá công khai, trong đó:	58.992.000.000
	- Tiền thu từ phần vốn nhà nước bán đấu giá công khai	43.728.000.000
	- Cổ phần phát hành thêm bán đấu giá công khai	15.264.000.000
2	Tiền thu từ chào bán ưu đãi cho CBCNV theo thâm niên làm việc trong KVNN	91.200.000
3	Tiền thu từ chào bán cổ phần ưu đãi cho CBCNV theo dạng cam kết làm việc lâu dài	376.000.000
II	Chi phí cổ phần hóa (b)	711.761.000
1	Chi phí xử lý lao động dôi dư	0
2	Chi phí trực tiếp tại doanh nghiệp	42.761.000
3	Chi phí thuê tổ chức tư vấn xác định giá trị doanh nghiệp và tư vấn cổ phần hóa	220.000.000
4	Thù lao Ban chỉ đạo và tổ giúp việc	342.000.000
5	Chi phí công bố thông tin	30.000.000
6	Chi phí thuê kiểm toán báo cáo tài chính tại thời điểm chính thức chuyển thành công ty cổ phần	77.000.000
III	Tổng số tiền dự kiến còn lại (c) = (a) – (b)	58.747.439.000
-	Nộp về Quỹ hỗ trợ sắp xếp và phát triển doanh nghiệp	43.483.439.000
-	Chuyển về đơn vị cổ phần hóa	15.264.000.000

Ghi chú: Số tiền dự kiến còn lại chuyển tới các đơn vị cụ thể sẽ thực hiện theo Quy chế bán đấu giá.

2. Dự toán chi phí cổ phần hóa

Theo Quyết định số 947/QĐ-UBND ngày 20/06/2019 của Ủy ban nhân dân tỉnh Hậu Giang về việc phê duyệt dự toán chi phí cổ phần hóa Nhà khách Bông Sen, theo đó, dự toán chi phí cổ phần hóa của đơn vị như sau:

STT	Khoản mục chi phí	Dự toán (đồng)
1	Chi phí trực tiếp tại doanh nghiệp	42.761.000
2	Chi phí thuê tổ chức tư vấn xác định giá trị doanh nghiệp và tư vấn cổ phần hóa	220.000.000
3	Thù lao Ban chỉ đạo và tổ giúp việc	342.000.000
4	Chi phí công bố thông tin	30.000.000
5	Chi phí thuê kiểm toán báo cáo tài chính tại thời điểm chính thức chuyển thành công ty cổ phần	77.000.000
Tổng cộng		711.761.000

Ghi chú:

- Thù lao Ban chỉ đạo và tổ giúp việc được chi theo thực tế phát sinh theo đúng quy định hiện hành.

- Chi phí tổ chức bán cổ phần lần đầu và chi phí khác có liên quan được thực hiện theo quy định hiện hành của Bộ Tài chính.

X. CAM KẾT

Việc đánh giá, lựa chọn thông tin và ngôn từ trong Bản công bố thông tin này được thực hiện một cách hợp lý và cân trọng dựa trên các số liệu và phương án CPH đã được duyệt của Nhà khách Bông Sen. Chúng tôi cung cấp thông tin với mục đích giúp NĐT có được những nhận định đúng đắn và khách quan trước khi tham dự đấu giá mua cổ phần của Nhà khách Bông Sen. Chúng tôi kính mong các NĐT tham khảo kỹ Bản công bố thông tin này trước khi quyết định tham gia đấu giá cổ phần của Nhà khách Bông Sen.

Chúc các NĐT tham dự buổi đấu giá thành công.

Xin trân trọng cảm ơn./.

ĐẠI DIỆN BAN CHỈ ĐẠO CỔ PHẦN HÓA
TRƯỜNG BAN



Nguyễn Thanh Hà

Hậu Giang, ngày 26 tháng 11 năm 2020

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC CHÀO BÁN
NHÀ KHÁCH BÔNG SEN

GIÁM ĐỐC

KẾ TOÁN TRƯỞNG



Phạm Lai Năng

Chị
Thái Thị Chung

TP HCM, ngày 10 tháng 11 năm 2020

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BETA

P. Tổng Giám Đốc



Trần Thị Bông