

**BÁO CÁO ĐẦU TƯ
DỰ ÁN**

KHÁCH SẠN ĐÔNG DƯƠNG



Chủ đầu tư : Công ty Cổ Phần Xây dựng và Dịch vụ-Thương mại
Bắc Xuyên

Địa điểm : Xã Đâu Liêu - Thị xã Hồng Lĩnh – Tỉnh Hà Tĩnh

MỤC LỤC

I. CƠ SỞ PHÁP LÝ LẬP DỰ ÁN ĐẦU TƯ	3
II. SỰ CẦN THIẾT PHẢI ĐẦU TƯ	4
2.1. Giới thiệu chung	4
2.2. Định vị thị trường	8
2.3. Định vị sản phẩm	11
2.5. Giới thiệu Chủ đầu tư	14
III. MỤC TIÊU ĐẦU TƯ	16
3.1. Định hướng kinh doanh	16
3.2. Mục tiêu doanh thu	16
IV. QUY MÔ ĐẦU TƯ, VỐN ĐẦU TƯ VÀ NGUỒN VỐN ĐẦU TƯ.....	16
4.1. Qui mô công trình	16
4.2. Hình thức đầu tư	18
4.3. Tổng vốn đầu tư	18
4.4. Nguồn vốn	19
4.5. Tiến độ thực hiện Dự án.....	19
V. PHƯƠNG ÁN KINH DOANH	20
5.1. Mô hình kinh doanh dự kiến	20
5.2. Mô hình tổ chức nhân sự dự kiến	22
5.3. Số lượng nhân sự Dự kiến.....	24
VI. PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ TÀI CHÍNH.....	24
6.1. Các giả định trong kinh doanh Dự án.....	24
6.2. Phân tích hiệu quả kinh tế của Dự án	24
VII. KẾT LUẬN - ĐỀ XUẤT.....	26
7.1. Kết luận	26
7.2. Đề xuất	26

I. CƠ SỞ PHÁP LÝ LẬP DỰ ÁN ĐẦU TƯ

Việc lập Dự án đầu tư xây dựng “Khách sạn Đông Dương” dựa trên những cơ sở pháp lý sau:

- Luật xây dựng ngày 26/11/2003 được áp dụng từ ngày 01 tháng 07 năm 2004;
- Nghị định số 16/2005/NĐ-CP ngày 07/02/2005 của Chính phủ về quản lý dự án đầu tư xây dựng công trình;
- Nghị định số 209/2004/NĐ-CP ngày 16/12/2004 của Chính phủ về quản lý chất lượng công trình xây dựng;
- Các tiêu chuẩn xây dựng Việt Nam và các tiêu chuẩn qui phạm hiện hành;
- Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất số : AM 162451 ngày 09 tháng 04 năm 2008 của UBND thị xã Hồng Lĩnh về việc chuyển nhượng quyền sử dụng đất vào mục đích chuyên dụng cho ông Nguyễn Văn Vỹ;
- Sơ đồ của thửa đất do phòng tài nguyên môi trường thị xã Hồng Lĩnh lập kèm theo giấy chứng nhận quyền sử dụng đất của UBND thị xã Hồng Lĩnh ngày 09 tháng 04 năm 2008;
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh của Công ty CP Xây dựng và Dịch vụ-Thương mại Bắc Xuyên;

II. SỰ CẦN THIẾT PHẢI ĐẦU TƯ

2.1. Giới thiệu chung

a) Tỉnh Hà Tĩnh

➤ Vị trí

- Hà Tĩnh trải dài từ 17°54' đến 18°50' vĩ Bắc và từ 103°48' đến 108°00' kinh Đông. Phía bắc giáp tỉnh Nghệ An, phía nam giáp tỉnh Quảng Bình, phía tây giáp nước Lào, phía đông giáp biển Đông.



Hình 01: Bản đồ hành chính tỉnh Hà Tĩnh

- Hà Tĩnh cách Hà Nội 340 km, ở phía đông dãy Trường Sơn với địa hình hẹp, dốc và nghiêng từ tây sang đông. Phía tây tỉnh là những dãy núi cao 1.500 m, đỉnh Rào Cọ 2.235 m, phía dưới là vùng đồi thấp giống bát úp; tiếp nữa là dải đồng bằng nhỏ hẹp chạy ra biển; sau cùng là những bãi cát ven biển cùng với nhiều vũng, vịnh, tiêu biểu là cảng biển nước sâu Vũng Áng và bãi biển Thiên Cầm.

➤ Văn hóa

- Hà Tĩnh là một vùng đất nằm trên dải đất miền Trung thiên nhiên không mấy ưu đãi, nhưng lại được coi là nơi "địa linh nhân kiệt". Nhiều làng quê ở Hà Tĩnh nổi tiếng văn chương, khoa bảng và anh hùng.
- Núi Hồng Lĩnh với 99 ngọn cùng sông Ngàn Phố, sông Ngàn Sâu và sông La, sông Lam là nguồn cảm hứng cho các thể hệ thi nhân, nhạc sĩ. Núi Hồng Lĩnh là một trong số các địa danh được khắc vào Bách khoa thư cứu đỉnh hiện đang đặt tại cố đô Huế.
- Phía đông Hồng Lĩnh là làng Tiên Điền của đại thi hào Nguyễn Du, tác giả của Truyện Kiều. Phía tây nam núi Hồng Lĩnh là làng "Bát cảnh Trường Lưu" của dòng họ Nguyễn Huy. Hai làng văn hiến ở hai sườn đông và tây núi Hồng Lĩnh ấy đã tạo nên một Hồng Sơn văn phái với những tác phẩm tiêu biểu như Hoa tiên (của Nguyễn Huy Tựa), Mai Đình mộng ký (của Nguyễn Huy Hổ), Truyện Kiều.
- Các làng Thu Hoạch, Trường Lưu, Tiên Điền, Uy Viễn, Đông Thái, Yên Hội, Gôi Mỹ, Thần Đầu, Trung Lễ, Bùi Xá, Ích Hậu, Trung Lương, Ân Phú... nổi danh về truyền thống học hành, khoa bảng và văn chương.
- Đây là quê hương của các danh nhân như: vua Mai Hắc Đế, Nguyễn Biểu, đại doanh điền - nhà thơ Nguyễn Công Trứ, nhà sử học Trần Trọng Kim (thủ tướng đầu tiên của Chính phủ Đế quốc Việt Nam hay Việt Nam nói chung), nhà yêu nước Phan Đình Phùng, nhà cách mạng Trần Phú và Hà Huy Tập (Tổng bí thư của Đảng Cộng sản Đông Dương), nhà thơ Xuân Diệu, nhà thơ Huy Cận,...
- Hà Tĩnh còn có nhiều làng văn nghệ nổi tiếng trong vùng như: làng hát ca trù Cổ Đạm, chèo Kiều Xuân Liên, hát ví phường vải Trường Lưu, hò ví dặm Đan Du, Phong Phú... Nhiều làng nền nếp, phong lưu có nhiều lễ hội, hương ước, phong tục như: Kim Chùy, Hội Thống, Đan Trường, Kim Đôi, Phù Lưu Thượng... Các làng truyền thống với những giọng hò nổi tiếng quanh núi Hồng Lĩnh, ven dòng sông Lam, sông La, sông Ngàn Sâu, sông Ngàn Phố đã để lại nhiều thơ văn và trước tác.

➤ Di tích

- Chùa Chân Tiên - Xã Thịnh Lộc, huyện Can Lộc
- Chùa Hương Tích - Xã Thiên Lộc, huyện Can Lộc
- Đền Thái Yên - Làng mộc Thái Yên, huyện Đức Thọ
- Đền Cơ - Xã Ích Hậu, huyện Can Lộc
- Đền Cũ - Xã Xuân Hồng, huyện Nghi Xuân
- Di tích lưu niệm Lê Hữu Trác - Huyện Hương Sơn
- Di tích lưu niệm danh nhân Nguyễn Công Trứ - Xã Xuân Giang, huyện Nghi Xuân
- Khu Lưu niệm Nguyễn Du Làng Tiên Điền, huyện Nghi Xuân
- Mộ Phan Đình Phùng Xã Tùng Ảnh, huyện Đức Thọ
- Di tích lưu niệm và khu mộ Trần Phú - Xã Tùng Ảnh, huyện Đức Thọ
- Di tích lưu niệm Bác Hồ - Phường Tân Giang, TX Hà Tĩnh
- Di tích lịch sử ngã ba Đồng Lộc - Xã Đồng Lộc, huyện Can Lộc
- Di tích khu căn cứ Vũ Quang Khu bảo tồn thiên nhiên Vũ Quang, huyện Vũ Quang
- Đền Nguyễn Thị Bích Châu - Xã Kỳ Ninh, huyện Kỳ Anh
- Di tích lịch sử ngã ba Nghèn - Xã Đại Lộc, huyện Can Lộc

➤ Danh thắng

- Núi, biển Thiên Cầm - Xã Cẩm Nhượng, huyện Cẩm Xuyên
- Núi Hồng - sông La, Thị xã Hồng Lĩnh - huyện Đức Thọ
- Hồ Kẻ Gỗ - Xã Cẩm Mỹ, huyện Cẩm Xuyên
- Cửa Sót-Nam Giới phía đông TX Hà Tĩnh (cách TX 12km)
- Biển Xuân Thành - Xã Xuân Thành, huyện Nghi Xuân
- Đèo Ngang - Hoành Sơn Quan Xã Kỳ Nam, huyện Kỳ Anh
- Khu bảo tồn thiên nhiên Kẻ Gỗ - Xã Cẩm Mỹ, huyện Cẩm Xuyên

➤ Các đặc sản địa phương

- Bưởi Phúc Trạch - Huyện Hương Khê - Từ tháng 5 đến tháng 9
- Cam Bù Hương Sơn - Huyện Hương Sơn - Từ tháng 10 -12
- Nhung Hươu - Huyện Hương Sơn - Từ tháng 2-4
- Kẹo Cu đơ - Thị xã Hà Tĩnh - Thường xuyên trong năm
- Hồng vuông Thạch đài - Huyện Thạch Hà - Từ tháng 9 - 10
- Nước mắm Cẩm nhượng - Huyện Cẩm Xuyên - Thường xuyên trong năm

Cơ sở hạ tầng du lịch ngày càng được củng cố và phát triển, cảng nước sâu Vũng Áng đi vào hoạt động có thể đón được tàu 15-20 nghìn tấn vào cập cảng khu kinh tế Đường 8 và cửa khẩu quốc tế Cầu treo phát huy tác dụng.

b) Thị xã Hồng Lĩnh

➤ Vị trí

- Thị xã Hồng Lĩnh nằm ở toạ độ 105,45 kinh độ đông - 18,32 vĩ độ bắc, là nơi giao nhau của Quốc lộ 1A và 8;
- Phía bắc giáp huyện Hưng Nguyên (Nghệ An), phía đông giáp huyện Nghi Xuân, phía tây giáp huyện Đức Thọ, phía nam giáp huyện Can Lộc;
- Thị xã Hồng Lĩnh cách thành phố Vinh khoảng 20 km về Phía Nam, cách thành phố Hà Tĩnh 28 km về Phía Bắc, cách thị trấn Đức Thọ 18km về phía Đông. Là thị xã có điều kiện giao thông đi lại rất thuận lợi: Nằm dọc theo trục Quốc lộ 1A và Quốc lộ 8A đi cửa khẩu Quốc tế Cầu Treo.
- Hồng Lĩnh là trung tâm kinh tế, văn hoá - xã hội phía Bắc tỉnh Hà Tĩnh.
- Thị xã Hồng Lĩnh có thể phát triển thương mại nhờ vị trí địa lý tạo nên, được nằm giữa 2 trục quốc lộ chính 1A và 8A , gần với tuyến đường sắt Bắc Nam và có hệ thống giao thông đường thuỷ dọc theo dòng sông Lam rất thuận lợi nên thu hút được rất nhiều khách thập phương về đây giao thương hàng hoá, đặc biệt là khách của các nước bạn Lào và các nước Đông nam Á đi qua cửa khẩu Quốc tế Cầu Treo theo tuyến Quốc lộ 8A về đây.

➤ Di tích và danh thắng

- Đền thờ Song Trạng ở xã Đức Thuận;
- Đền thờ Bùi Cầm Hổ ở xã Đậu Liêu;

- Khu du lịch Suối Tiên trên núi Hồng Lĩnh;
- Núi Hồng Lĩnh;
- Danh thắng Chùa và Hồ Thiên Tượng.

➤ Lễ hội

- Hội đua thuyền ở Trung Lương;

Thời gian: mùng 4 Tết Nguyên Đán và các ngày lễ lớn trong năm;

Đặc điểm: Hội đua thuyền được tổ chức nhằm chọn ra những tay đua cừ khôi và rèn luyện sức khỏe cho dân vùng sông nước; đồng thời là truyền thống của nhân dân địa phương để cầu yên xóm làng.

- Lễ hội Đô đài

Thời gian: Ngày 12 tháng Giêng âm lịch.

2.2. Định vị thị trường

a) Các chủ trương, chính sách khuyến khích phát triển

Với tiềm năng du lịch phong phú, những năm gần đây, Tỉnh uỷ, Hội đồng nhân dân, Ủy ban nhân dân tỉnh Hà Tĩnh đã quan tâm đầu tư phát triển Du lịch với các chủ trương và chính sách cụ thể:

- Căn cứ quyết định số 844/2000/QĐ/UB-TM ngày 25/5/2000 của UBND tỉnh Hà Tĩnh về Chính sách khuyến khích phát triển Du lịch, trong đó Khu du lịch nghỉ mát bãi biển Xuân Thành và Thiên Cầm là một trong những danh mục mà UBND tỉnh mời gọi các nhà đầu tư với các chính sách rất ưu đãi như: Miễn tiền thuê đất trong vòng 5 năm; miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong 2 năm đầu đi vào hoạt động, có chính sách hỗ trợ về việc vay vốn, hỗ trợ về việc xây dựng cơ sở hạ tầng xung quanh dự án đầu tư...vv
- Tỉnh uỷ Hà Tĩnh ban hành nghị quyết 02 về phát triển Dịch vụ-Thương mại - Du lịch, ngày 13-9-1999 về định hướng phát triển Du lịch Hà Tĩnh trong những năm tới;
- Ủy ban nhân dân tỉnh đã ban hành quyết định về một số chính sách khuyến khích phát triển Du lịch, như ưu tiên địa điểm thuận lợi, miễn giảm giá thuê đất, thuế thu nhập doanh nghiệp, để thu hút các nhà đầu tư trong và ngoài nước đầu tư xây dựng các khách sạn, nhà nghỉ, khu vui chơi giải trí;

- UBND tỉnh Ban hành quyết định về quản lý khai thác bảo vệ tài nguyên Du lịch, và chỉ thị tăng cường công tác quản lý hoạt động Du lịch. Cơ sở hạ tầng du lịch ngày càng được củng cố và phát triển, cảng nước sâu Vũng Áng đi vào hoạt động có thể đón được tàu 15-20 nghìn tấn vào cập cảng khu kinh tế Đường 8 và cửa khẩu quốc tế Cầu treo phát huy tác dụng;
- Chiến lược phát triển Kinh tế - Xã hội của tỉnh Hà Tĩnh thời kỳ 1995-2010 trong đó hai ngành Du lịch và Dịch vụ được đánh giá là ngành kinh tế mũi nhọn trong quá trình dịch chuyển cơ cấu kinh tế.

b) Thông tin thị trường Du lịch, Khách sạn

➤ Thông tin chung:

Định hướng không gian Du lịch của Tỉnh bao gồm 2 hướng theo 2 trục chính:

- Theo Quốc lộ 1A dọc ven biển theo hướng Tây Bắc - Đông Nam bao gồm các vùng công nghiệp xung quanh thành phố Hà Tĩnh như mỏ sắt Thạch Khê và Khu công nghiệp Vũng Áng. Sự phát triển trục không gian này tạo điều kiện thuận lợi cho việc khai thác những tiềm năng tài nguyên du lịch biển của Hà Tĩnh với các bãi biển như: Thiên Cầm, Xuân Thành, Thạch Hải, Thạch Bằng, Mũi Dao..... và các Khu di tích lịch sử như : Khu di tích Nguyễn Du, Cảnh quan Hồng Lĩnh, Khu di tích ngó ba Đồng Lộc và Hệ sinh thái vườn Quốc gia Vũ Quang, vườn quốc gia Kẻ Gỗ.
- Theo trục quốc lộ 8A với không gian từ Hương Sơn - Đức Thọ - thị xã Hồng Lĩnh và Nghi Xuân. Đây là hành lang kinh tế Dịch vụ không chỉ quan trọng đối với Hà Tĩnh mà còn đối với khu vực miền Trung và các nước trong khu vực. Điều này có ý nghĩa đặc biệt với sự phát triển của ngành Du lịch Hà Tĩnh. Hiện nay đó có 2 dự án phát triển Du lịch khu vực có liên quan chặt chẽ với trục đường quốc lộ 8A qua cửa khẩu Cầu Treo đó là : Dự án phát triển các tuyến du lịch giữa 3 nước Việt nam – Lào – Thái lan và dự án phát triển du lịch tiểu vùng sông Mờ Kụng với sự tham gia của 6 quốc gia là : Trung Quốc, Mianma, Lào, Việt nam, Campuchia và Thới Lan. Sự phát triển trục không gian du lịch này cho phép khai thác các lợi thế về các loại hữnh du lịch của Hà Tĩnh như: Khu bảo tồn thiên nhiên Vũ Quang, Khu nước nóng Sơn Kim, cảnh quan Núi Hồng-Sông Lam, các điểm di tích lịch sử văn hoá khu vực thị xã Hồng Lĩnh, các bãi biển Thiên Cầm-Xuân Thành.

➤ Thực trạng kinh doanh khách sạn trong khu vực lân cận dự án

Hiện tại thị xã Hồng Lĩnh mới chỉ có 3 - 4 khách sạn, trong đó mới chỉ có một vài khách sạn có chất lượng tương đối tốt, số còn lại chất lượng còn thấp nên chưa đáp ứng được nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

Tên khách sạn	THAI HOTEL	ASEAN	LAM HỒNG	HỒNG LĨNH
Chủ đầu tư	UDIDECO., JSC (Thái Lan)	DN trong nước	DN trong nước	DN trong nước
Hình thức quản lý	Tự quản lý	Tự quản lý	Tự quản lý	Tự quản lý
Chiều rộng mặt tiền đường (m)	20	10	8	7
Khoảng cách đến Dự án (km)	0.5	01	0, 5–01 km	
Xuất đầu tư ước đoán (triệu đồng/phòng)	300 - 350	200 - 300	150 - 250	150 - 250
Tổng số phòng				
Giá cho thuê phòng trung bình (ngàn đồng/ngày đêm)	P. Tiêu chuẩn: 300 P. Sang: 350 P. Cao cấp: 450	250	200	200
Tỷ lệ cho thuê bình quân hàng năm (% tổng số phòng hiện có)	70% - 80%	70% - 75%	65% - 75%	

c) Tiềm năng thị trường

Từ những thông tin được phân tích như trên ta có thể nhận thấy những thông tin tiềm năng về thị trường kinh doanh khách sạn sau:

- Theo các nghiên cứu thông tin thị trường du lịch và khách sạn tại địa phương trong thời gian gần đây thì nhu cầu về cơ sở lưu trú là rất lớn. Đặc biệt trong những thời gian lễ hội, mùa du lịch các cơ sở lưu trú hiện tại của địa phương thường xuyên được đặt trong tình trạng quá tải.
- Việc chủ động đón đầu cho những năm sắp tới và việc đầu tư đúng mức sẽ đem lại hiệu quả cao về mặt kinh tế cho doanh nghiệp, đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng, góp phần tăng thêm nguồn thu cho ngân sách Tỉnh nhà và sự phát triển về Du lịch - Thương mại trên địa bàn Tỉnh.
- Việc đầu tư xây dựng một khách sạn ngay tại vị trí trung tâm của Thị xã Hồng Lĩnh là một đòi hỏi cấp thiết và mang tính khả thi cao.

2.3. Định vị sản phẩm

a) Khách hàng mục tiêu

- Khách đến tham quan các địa điểm du lịch của tỉnh Hà Tĩnh;
- Khách đi tour của các công ty lữ hành;
- Các kĩ sư, chuyên gia đến làm việc tại các Khu kinh tế, Dự án,... trên địa bàn Tỉnh Hà Tĩnh;
- Khách hàng tại địa phương.

b) Sản phẩm mục tiêu

Khách sạn Đông Dương đi vào hoạt động sẽ cung cấp các dịch vụ sau:

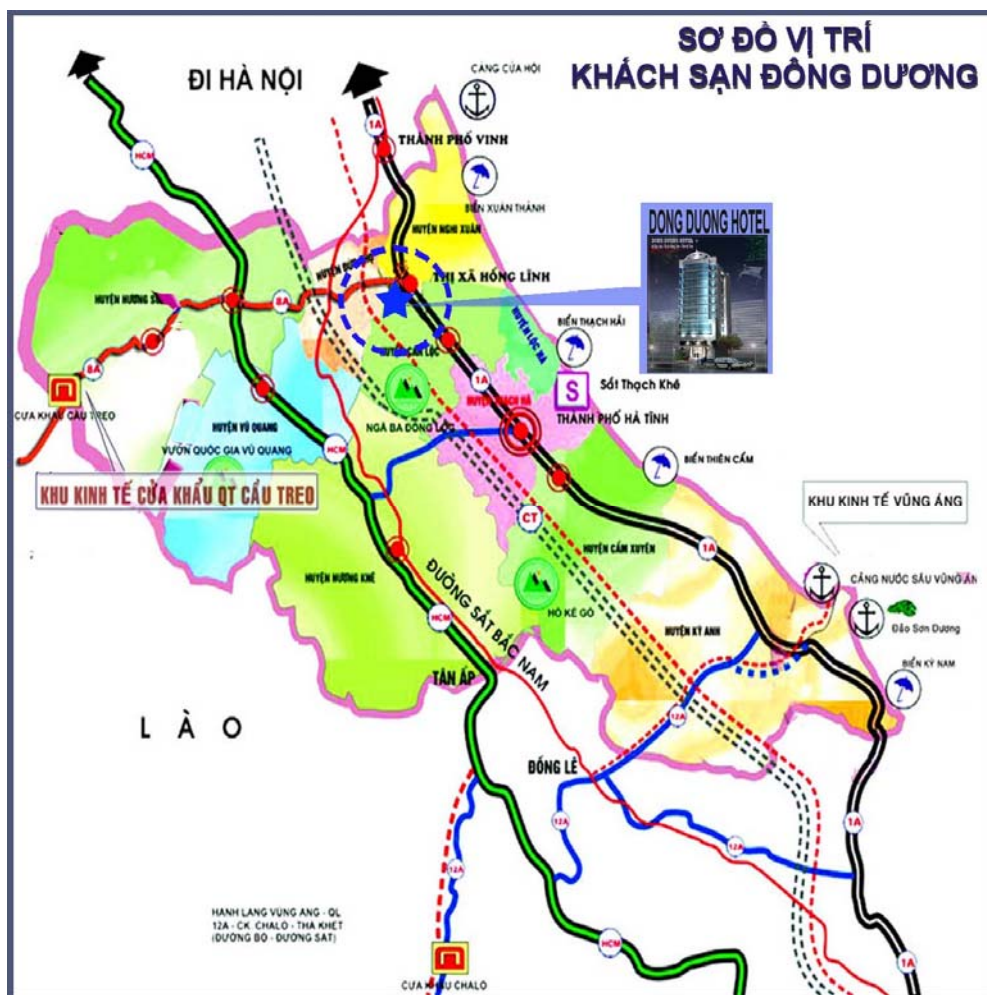
- Dịch vụ lưu trú ngắn ngày, dài ngày;
- Dịch vụ nghỉ dưỡng;
- Dịch vụ ăn uống và giải khát;
- Dịch vụ vật lý trị liệu;
- Dịch vụ tổ chức các Tour Du lịch.

2.4. Giới thiệu địa điểm xây dựng:

a) Vị trí dự án trong tỉnh Hà Tĩnh

Khoản cách đến các điểm du lịch quan trọng:

- Nằm ngay trung tâm Thị xã Hồng Lĩnh;
- Thành phố Vinh : 20km
- Thành phố Hà Tĩnh: 28km
- Cửa khẩu cầu Treo: 80km

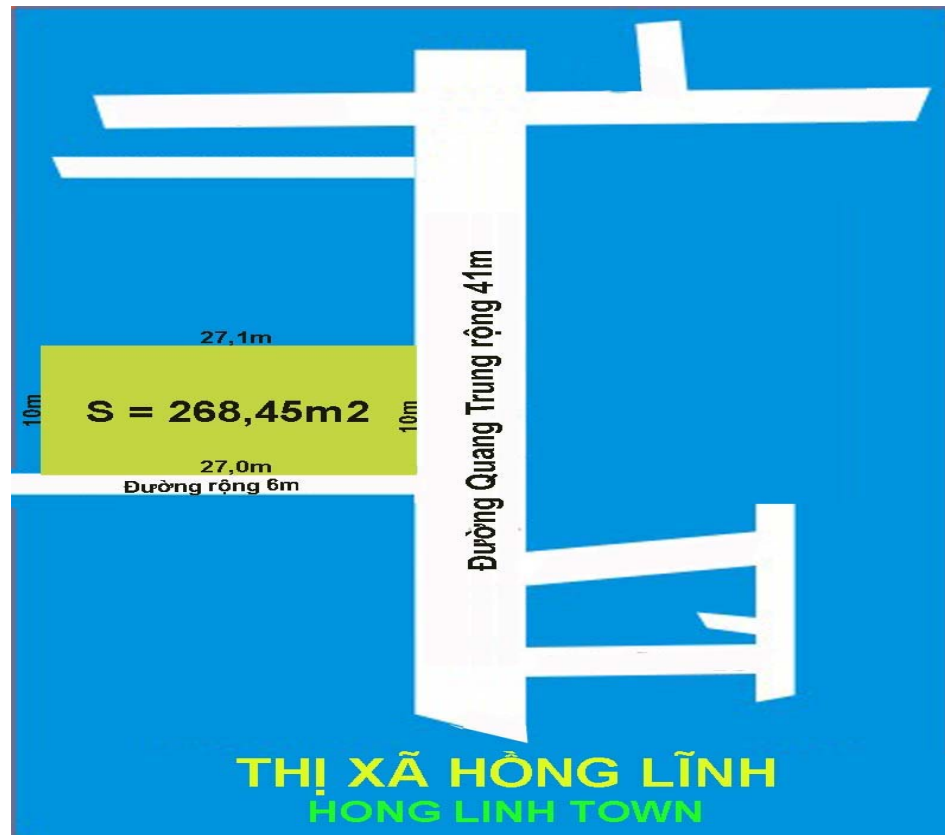


Hình 02: Sơ đồ vị trí khách sạn Đông Dương

b) Vị trí dự án trong khu vực

Dự án đầu tư xây dựng “Khách sạn Đông Dương” nằm trên khu đất của ông: Nguyễn Văn Vỹ thuộc xã Đạu Liêu - thị xã Hồng Lĩnh với diện tích 270m². Vị trí của khu đất cụ thể như sau:

- Phía Bắc : giáp phần đất của Ông Hải
- Phía Nam : giáp đường nội thị rộng 6m
- Phía Đông : giáp đường Quang Trung rộng 41m
- Phía Tây : giáp đất Bà Sáu



Hình 03: Sơ đồ vị trí đất thực hiện Dự án trong Thị xã Hà Tĩnh

c) Lợi thế của vị trí Dự án

➤ Lợi thế trong công tác đầu tư

- Khu đất rất bằng phẳng, diện tích vừa đủ để xây dựng khách sạn qui mô nhỏ và vừa.
- Hệ thống hạ tầng quanh khu vực rất thuận lợi cho việc tổ chức giao thông trong quá trình xây dựng cũng như khi đưa vào sử dụng.
- Vị trí xây dựng khách sạn gần với các mỏ và các cơ sở sản xuất vật liệu nên sẽ giảm được chi phí xây dựng trong quá trình đầu tư.

➤ Lợi thế trong quá trình kinh doanh

- Về quản lý: Khách sạn Đông Dương được đầu tư xây dựng dựa trên quá trình nghiên cứu tham khảo từ các dự án khách sạn lân cận khác. Chính vì vậy, khi

tiến hành đầu tư, kinh doanh sẽ phát huy được tối đa những ưu điểm và khắc phục được những nhược điểm mà các Dự án trước đó gặp phải.

- Về giá cho thuê: Với lợi thế xây dựng khách sạn mới với những trang thiết bị và cung cách phục vụ chuyên nghiệp, hiện đại giá cho thuê của khách sạn Đồng dương dự kiến sẽ ngang bằng và có phần cao hơn các khách sạn lân cận.

2.5. Giới thiệu Chủ đầu tư

a) Thông tin pháp nhân

- Tên đơn vị : Công ty CP Xây dựng và Dịch vụ - Thương mại Bắc Xuyên
- Trụ sở chính : Xã Cẩm Thành - Huyện Cẩm Xuyên - Tỉnh Hà Tĩnh
- Trụ sở giao dịch : Xã Cẩm Thành - Huyện Cẩm Xuyên - Tỉnh Hà Tĩnh
- Người đại diện : Nguyễn Văn Vỹ Chức vụ: Giám Đốc
- Ngành nghề kinh doanh: Kinh doanh nhà hàng, khách sạn, du lịch; Xây dựng công trình dân dụng; Tư vấn giám sát xây dựng; dịch vụ thương mại;...

b) Thông tin năng lực:

- Kể từ ngày thành lập công ty liên tục hoạt động hiệu quả và thu được lợi nhuận cao trong những năm gần đây. (vui lòng xem chi tiết trên báo cáo tài chính đính kèm)
- Với nhiều năm kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực xây dựng dân dụng công ty đảm bảo quá trình đầu tư xây dựng sẽ đạt hiệu quả cao và tiết kiệm nhất.
- Đội ngũ nhân sự của công ty có nhiều kinh nghiệm và năng lực trong quản lý và điều hành khách sạn.
- Công ty có mối quan hệ mật thiết với hệ thống các công ty hoạt động trong lĩnh vực xây dựng, khách sạn. Đây sẽ là điều kiện thuận lợi cho việc kinh doanh Dự án về sau;

III. MỤC TIÊU ĐẦU TƯ

3.1. Định hướng kinh doanh

- Dự án sẽ trở thành khách sạn có trang thiết bị hiện đại và phong cách phục vụ chuyên nghiệp nhất tại Thị xã Hồng Lĩnh.
- Là điểm sự lựa chọn của khách hàng khi có nhu cầu lưu trú tại Thị xã Hồng Lĩnh.
- Trở thành một mắc xích quan trọng trong các tour du lịch.
- Là đối tác tin cậy hàng đầu của các công ty du lịch hoạt động trên địa bàn tỉnh Hà Tĩnh.

3.2. Mục tiêu doanh thu

- Doanh thu hàng năm của của Dự án đạt trên 07 tỷ.
- Thời gian hoàn vốn đầu tư của Dự án không quá 15 năm.
- Lợi nhuận sau thuế của Dự án đạt trên 35.000.000.000đ/30 năm (ba mươi tỷ đồng trong vòng 30 năm)

IV. QUY MÔ ĐẦU TƯ, VỐN ĐẦU TƯ VÀ NGUỒN VỐN ĐẦU TƯ

4.1. Qui mô công trình

Dự án có 01 nhà khách sạn 10 tầng (01 tầng trệt): Nhà cấp II, bậc chịu lửa bậc II

Qui hoạch tổng mặt bằng:

- Diện tích khu đất : 270m²
 - Diện tích đất xây dựng: 235 m²
 - Tổng diện tích sàn : 2350m²
 - Tổng số phòng nghỉ : 52 phòng
 - Diện tích sân, cây xanh: 35m²
 - Mật độ xây dựng : 87 %
 - Hệ số sử dụng đất : 8,7
- Tầng trệt: Diện tích chiếm đất : 235m² dùng để làm gara cho xe ô tô và xe máy, hai phía giáp đường bố trí cửa nhôm cuốn, hai phía còn lại xây kín.

BÁO CÁO ĐẦU TƯ

Với 200m² dành cho việc đỗ xe, khả năng đáp ứng của khách sạn vào khoảng 8 ô tô + 50 xe máy. Ngoài trong những giờ cao điểm khách sạn còn có khả năng huy động thêm các địa điểm tại khu vực lân cận để làm điểm gửi xe tạm thời.

- Tầng 1: Diện tích sàn : 10m x 23.5m = 235 m² gồm :

TT	Tên phòng chức năng	Số lượng	Diện tích
1	Phòng lễ tân + đợi + đón tiếp	01	100 m ²
2	Phòng nghỉ	04	5x20=100 m ²
3	Sảnh + hành lang	01	20 m ²
4	Cầu thang thường		14 m ²
5	Thang máy		05 m ²

- Tầng 2 đến tầng 8 : Diện tích sàn 1 tầng : 10m x 24.7m = 247 m² gồm :

TT	Tên phòng chức năng	Số lượng	Diện tích
1	Phòng nghỉ	08	8x20=160m ²
2	Sảnh + hành lang	01	45 m ²
3	Cầu thang thường		14 m ²
4	Thang máy		05 m ²

Tổng diện tích 07 tầng: 247 x 7 = 1729 m²

- Tầng 10: Diện tích sàn : 10m x 24.7m = 247 m² gồm :

TT	Tên phòng chức năng	Số phòng	Diện tích
1	Phòng massage	12	12x10=120 m ²
2	Phòng thay quần áo	01	10 m ²
3	Phòng tắm	04	4x2.5 =10 m ²

BÁO CÁO ĐẦU TƯ

4	Phòng xông hơi nước	01	10 m2
5	Phòng xông hơi khô	01	10 m2
6	Cầu thang bộ		14 m2
7	Thang máy		05 m2

(Vui lòng xem chi tiết trên bản vẽ thiết kế Dự án đính kèm)

4.2. Hình thức đầu tư

Khách sạn Đông Dương được đầu tư dựa trên quá trình nghiên cứu chi tiết thị trường về du lịch và khách sạn. Từ đó chủ đầu tư quyết định đầu tư với các hình thức sau:

- Hình thức quản lý Dự án: chủ đầu tư tự quản lý;
- Hình thức xây dựng: tổ chức đấu thầu xây dựng mới hoàn toàn;
- Hình thức kinh doanh: chủ đầu tư sẽ tự quản lý dựa trên cơ sở nhượng quyền thương mại từ những tổ chức có uy tín và kinh nghiệm trong lĩnh vực du lịch, khách sạn.

4.3. Tổng vốn đầu tư

Căn cứ trên bản vẽ thiết kế đã được phê duyệt tổng vốn đầu tư của dự án được dự toán như sau:

Đơn vị tính: VNĐ	
Chi phí xây dựng sau thuế	13.222.550.126
Chi phí thiết bị sau thuế	2.711.390.000
Chi phí lán trại	132.225.501
Chi phí ban Quản lý dự án đầu tư XD	296.689.965
Chi phí đầu tư xây dựng	916.593.823
Chi phí khác	218.963.636
Dự phóng phí 10%	1.749.841.305
TỔNG VỐN ĐẦU TƯ	19.248.254.356

(Vui lòng xem chi tiết trên phụ lục Dự toán vốn đầu tư xây dựng công trình)

4.4. Nguồn vốn

Dự án sẽ được đầu tư xây dựng dựa vào nguồn vốn tự có của Chủ đầu tư và vốn huy động từ các tổ chức cho vay đầu tư dự án với tỷ lệ như sau:

Đơn vị tính: VNĐ	
TỔNG VỐN ĐẦU TƯ	19.248.254.356
Vốn tự có:	5.774.476.307
Phần trăm đóng góp:	30%
Vốn vay:	13.473.778.049
Phần trăm đóng góp:	70%
Lãi xuất vay	12%/năm

4.5. Tiến độ thực hiện Dự án

STT	Công việc	Thời gian thực hiện	Ghi chú
1	Lập Dự án đầu tư	05/2008 – 09/2008	Đã hoàn thành
2	Xin giấy chứng nhận đầu tư	09/2008 – 10/2008	Đã hoàn thành
3	Thiết kế	07/2008 – 09/2008	Đã hoàn thành
4	Xin giấy phép xây dựng	09/2008 – 10/2008	Đã hoàn thành
5	Xây dựng hệ thống	10/2008 – 12/2009	Đã hoàn thành
6	Đào tạo nhân lực chủ chốt	10/2008 – 08/2009	Đang tiến hành
7	Huy động vốn	10/2008 – 01/2009	Đang tiến hành
8	Chọn thầu xây dựng	12/2008 – 01/2009	Đang tiến hành
9	Xây dựng phần thô	01/2009 – 07/2009	Dự kiến
10	Xây dựng phần hoàn thiện	07/2009 – 12/2009	Dự kiến
11	Tuyển dụng và huấn luyện	08/2009 – 12/2009	Dự kiến

lên Internet và tích hợp với website của khách sạn từ đó giúp thao tác nhận đặt phòng của bộ phận đặt phòng đơn giản hơn. Phân hệ đặt phòng cho phép hỗ trợ các tình huống như đặt phòng vượt quá giới hạn (over booking), khách chờ phòng,...

Việc đặt phòng có thể đặt phòng cho khách lẻ, hoặc khách đoàn, có thể thực hiện đặt cọc trước. Các khách có đặt cọc trước sẽ được ưu tiên trong danh sách khách chờ.

- Khi khách đến khách sạn để checkin thì bộ phận lễ tân có thể thực hiện các hình thức check in khách đặt trước, check in khách lẻ, check in khách theo đoàn, dựa trên sơ đồ phòng trực quan nhân viên lễ tân có thể biết được và sắp xếp khách vào phòng nào một cách hợp lý. Phần sắp xếp chỗ có thể được xếp tự động trên máy và người lễ tân có thể can thiệp điều chỉnh việc sắp xếp này. Bên cạnh đó nếu hệ thống khách sạn cao cấp hơn thì có thể thực hiện làm chìa khóa bằng thẻ từ cho khách khi khách check in.
- Bộ phận trực buồng sử dụng phân hệ riêng của mình để quản lý việc dọn dẹp vệ sinh, phục vụ cho khách mượn một số tài sản, cập nhật các thông tin về phòng như đã dọn xong hay đang dọn, hay chưa dọn, dọn theo yêu cầu của khách. Các thông tin sau khi cập nhật có thể hiện thị tức thì trên màn hình sơ đồ phòng ở bộ phận lễ tân.

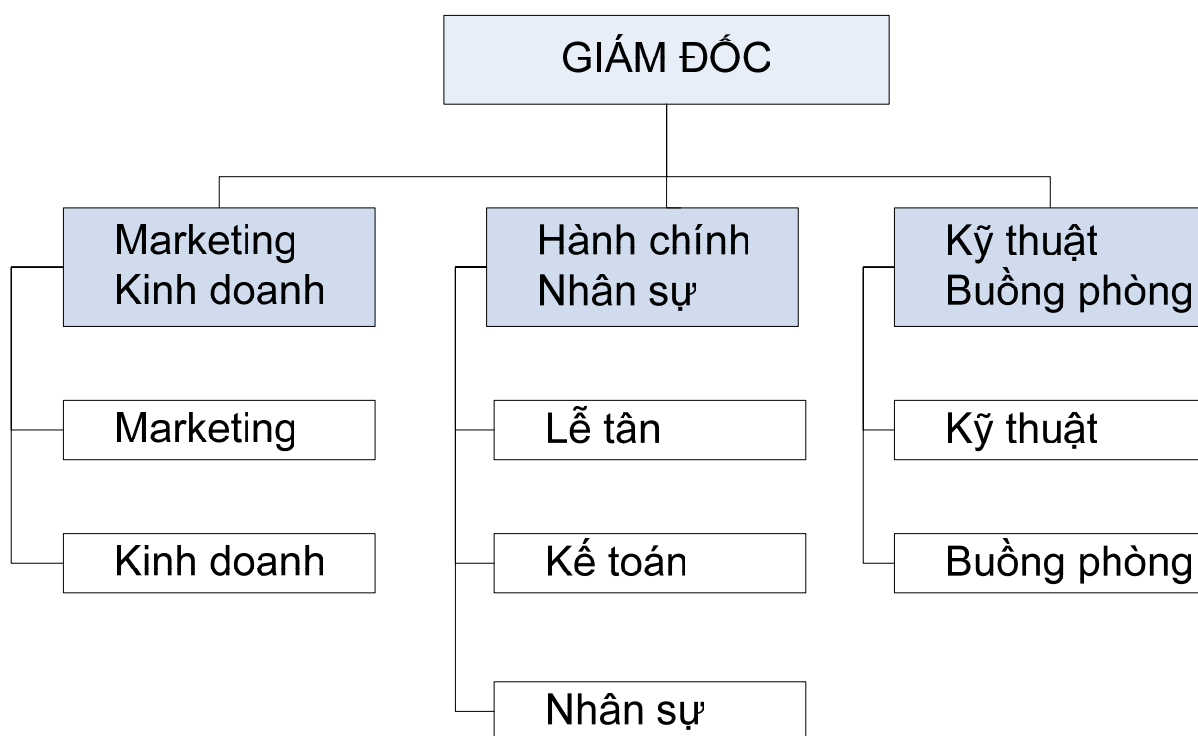
Với phân hệ trực buồng người nhân viên có thể cập nhật tình trạng sử dụng các loại thức ăn, thức uống trong phòng của khách và có một danh sách kiểm tra các thiết bị, và vật dụng cần có trong phòng. Việc mất mát vật dụng trong phòng cũng có thể thông qua phân hệ này để gửi thông tin xuống cho lễ tân để bộ phận lễ tân tính tiền khi khách check out.

- Khi khách sử dụng các dịch vụ ăn uống ở nhà hàng hoặc tại phòng, hoặc các loại hình dịch vụ khác như Massage, Café thì các phân hệ tính tiền của các dịch vụ này đều có khả năng kết nối và chuyển chi phí vào trong bill tiền phòng của khách.
- Khi khách sử dụng điện thoại hoặc Internet hoặc Tivi theo yêu cầu thì thông qua chương trình giao tiếp với các hệ thống tổng đài điện thoại, Internet hoặc Tivi thì các chi phí này cũng được chuyển vào bill để tính tiền cho khách một cách tự động. Khách hàng cũng có thể có được các hóa đơn chi tiết sử dụng dịch vụ của mình để có thể kiểm tra được việc sử dụng của mình.
- Khi khách thực hiện việc check out tất cả các thông tin đã tự động tổng hợp từ các bộ phận trực buồng các loại hình dịch vụ mà khách sử dụng về hệ thống chính để khi đó nhân viên lễ tân có thể tính tiền một cách dễ dàng. Hóa đơn thanh toán có thể tổng hợp vào một hóa đơn hoặc có thể chia ra thành hóa đơn tiền phòng riêng và hóa đơn các dịch vụ phát sinh tính vào phòng riêng. Có thể tính tiền phòng theo dạng tập thể

hoặc cá nhân. Tính tiền một phòng hoặc nhiều phòng. Hỗ trợ ghi nợ và quản lý nợ theo khách đoàn, khách VIP, khách công ty. Khách hàng cũng có thể thanh toán bằng nhiều loại tiền tệ hoặc thẻ khác nhau. Các chi tiết bill có thể xuất ra định dạng file Word để có thể điều chỉnh lại nội dung khi khách yêu cầu tách chi tiết.

- Thông tin của Phần mềm quản lý khách sạn được liên kết với Phần mềm quản lý khách hàng để ghi nhận thông tin về khách để thu thập giúp ích cho bộ phận kinh doanh. Về giá bán phòng, cũng được liên kết với các chính sách giá khác nhau áp dụng cho các đối tượng khách và có các chương trình khuyến mãi khác nhau. Các kết quả kinh doanh của phần này cũng được tổng hợp và chuyển vào trong hệ thống kế toán để theo dõi và tổng hợp doanh thu cho doanh nghiệp.

5.2. Mô hình tổ chức nhân sự dự kiến



Mô tả công việc của một số chức danh

- **Trưởng lễ tân khách sạn:** phát triển các dịch vụ trong khu vực lưu trú thỏa mãn nhu cầu thị trường mục tiêu của khách sạn, cụ thể:
 - Kiểm tra báo cáo của kiểm toán đêm trước khi chuyển cho Tổng Giám đốc ks vào buổi sáng hằng ngày
 - Tính công suất sử dụng buồng trung bình của khách sạn cho từng ngày
 - Tính giá bán buồng trung bình thực hiện mỗi ngày của khách sạn.

- Kiểm tra tình trạng buồng của khách sạn vào các thời điểm khác nhau.
 - Xem xét tình hình biến động của thị trường khách lưu trú của khách sạn để báo cáo GĐ KS
 - Xây dựng dự báo về buồng của khách sạn cho một tuần, hai tuần, một tháng hoặc ba tháng...
 - Nắm vững tình hình khách đi và khách đến trong ngày và của ngày tiếp theo.
 - Kiểm tra danh sách VIP và chuẩn bị điều kiện đón tiếp đặc biệt.
 - Chịu trách nhiệm phân công, bố trí điều động nhân viên trong tổ hợp lý, phù hợp với tình hình thực tế cho từng tuần, tháng và cả năm.
 - Tổ chức phối hợp hoạt động với các bộ phận khác có liên quan một cách hiệu quả.
- **Trưởng buồng:** Lãnh đạo, tổ chức, tạo động lực khuyến khích nhân viên làm việc tốt, cụ thể một số công việc như sau:
- Phân công bố trí điều động nhân viên đảm bảo các buồng có khách, vệ sinh tốt.
 - Thiết kế các sơ đồ biểu mẫu về tình trạng buồng
 - Tổ chức quy trình làm buồng của nhân viên khoa học và nề nếp
 - Chịu trách nhiệm thường xuyên kiểm tra việc sắp xếp, kiểm kê và giao nhận hàng hóa, vật tư trong kho thuộc bộ phận buồng.
 - Giải quyết các vướng mắc trong phạm vi
 - Đào tạo huấn luyện nâng cao tay nghề cho nhân viên
 - Phối hợp với các bộ phận khác có liên quan một cách hiệu quả.
- **Bộ phận Marketing:** Chỉ rõ những nội dung cơ bản sau đây:
- Khách hàng của DN là ai, Họ từ đâu tới, nam hay nữ, già hay trẻ, Họ lưu lại bao lâu, vì sao họ đi du lịch
 - Họ cần loại sản phẩm dịch vụ nào. Loại sp/dv vị đó có những đặc tính gì, vì sao họ cần nó...
 - DN nên quy định mức giá sp/dv là bao nhiêu. Tại sao
 - DN nên tự tiêu thụ sp hay dựa vào lực lượng khác
 - Làm thế nào khách hàng biết, sử dụng và yêu thích sp/dv của DN

5.3. Số lượng nhân sự Dự kiến

STT	Bộ phận	Số lượng (người)
1	Giám đốc	1
2	Phòng kinh doanh	2
3	Phòng hành chính - kế toán	2
4	Bộ phận kỹ thuật	1
5	Bộ phận phục vụ	6
	Tổng cộng	12

Vì quy mô khách sạn không lớn nên nhân viên kế toán có thể kiêm nhiệm chức năng lễ tân và nhân sự điều này góp phần tiết kiệm được chi phí hoạt động.

Các bộ phận sẽ được bố trí hoạt động theo ca nhằm đảm bảo khả năng phục vụ 24/24 của khách sạn.

Giám đốc khách sạn đồng thời cũng là một đầu mối quan trọng trong công tác marketing và kinh doanh của khách sạn.

VI. PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ TÀI CHÍNH**6.1. Các giả định trong kinh doanh Dự án**

Thời gian hoạt động: 30 năm

Thời gian xây dựng: 2 năm (2008 – 2009)

Giá cho thuê trung bình vào năm tính toán (2008): 220.000đ/phòng/ngày đêm

Tỷ lệ cho thuê trung bình trong năm: 70%

Tiền lãi hàng năm sẽ được sử dụng toàn bộ vào việc trả nợ gốc

Lãi xuất vay vốn đầu tư: 12%/năm

6.2. Phân tích hiệu quả kinh tế của Dự án

Đơn vị tính: VNĐ		
A	DOANH THU	220,252,792,226
	Đầu tư	19,248,254,356
	Vốn tự có	5,774,476,307
	Vốn vay	

BÁO CÁO ĐẦU TƯ

		13,473,778,049
	Kinh doanh	201,004,537,869
	Dịch vụ kèm theo (giải khát, ăn, ...)	40,200,907,574
	Massage	26,800,605,049
B	CHI PHÍ	112,143,246,554
a	Chi phí đầu tư	19,248,254,356
b	Chi phí hoạt động	75,784,054,278
1	Phí đầu vào, quản lý và bảo trì	29,360,181,418
2	Chi phí đầu vào cho dịch vụ	20,100,453,787
3	Chi phí nhân công	19,623,267,810
4	Tiếp thị và tìm kiếm khách hàng	6,700,151,262
5	Chi phí khác	6,700,151,262
c	Trả lãi vay	17,110,937,920
C	KHẤU HAO	18,156,576,826
D	LỢI NHUẬN/ LỖ TRƯỚC THUẾ	89,952,968,846
E	THU NHẬP CHỊU THUẾ	91,569,822,212
F	THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP	22,892,455,553
G	LỢI NHUẬN SAU THUẾ	68,677,366,659
H	TỔNG DÒNG TIỀN	89,952,968,846
	Hiện giá thuần (NPV)	68,447,340
	Tỷ suất thu hồi nội bộ (IRR)	32.98%
	Thời gian hoàn vốn vay (năm)	10
	Tỷ suất chiết khấu (%/ năm)	15%

(Vui lòng tham khảo thêm trên phụ lục Phân tích hiệu quả tài chính Dự án)

VII. KẾT LUẬN - ĐỀ XUẤT

7.1. Kết luận

Qua phân tích hiệu quả kinh tế – tài chính của Dự án chúng tôi nhận thấy việc đầu tư xây dựng “Khách sạn Đông Dương” tại thị xã Hồng Lĩnh là một Dự án có hiệu quả kinh tế cao, phù hợp với xu hướng phát triển chung.

Cho đến thời điểm hiện tại tiến độ thực hiện Dự án đang được vận hành tốt và đã đạt được các mục tiêu đặt ra.

Ngoài việc mang lại hiệu quả cao cho doanh nghiệp, tạo thêm công ăn việc làm cho người lao động trên địa bàn Dự án còn góp phần mang lại một bộ mặt mới cho lĩnh vực kinh doanh khách sạn tại Thị xã Hồng Lĩnh.

Khách sạn Đông Dương được xây dựng sẽ giúp khu vực trung tâm của Thị xã Hồng Lĩnh thoát khỏi tình trạng thiếu hụt nơi lưu trú cho du khách vào những mùa lễ hội.

7.2. Đề xuất

Điểm thuận lợi của Dự án hiện nay là có thể tiến hành xây dựng ngay mà không cần phải tiến hành thêm bất cứ một thủ tục pháp lý nào khác. Điều này sẽ rất thuận tiện cho việc kiểm soát tiến độ đầu tư.

Điểm khó khăn tạm thời của dự án chính là việc huy động được đủ nguồn vốn đáp ứng cho việc xây dựng khách sạn.

Với nhu cầu hiện tại, Chủ đầu tư kêu gọi sự hợp tác từ các tổ chức tài chính, trong và ngoài nước có nhu cầu đầu tư vào Dự án xây dựng khách sạn tại Hà Tĩnh. Chủ đầu tư luôn sẵn sàng trao đổi để đi đến kết quả cuối cùng đối với mọi hình thức hợp tác thông qua vay vốn, hợp tác kinh doanh, tài trợ,...

Xin chân thành cảm ơn!

Hà Tĩnh ngày __ tháng __ năm 2008

Đại diện Chủ đầu tư

NGUYỄN VĂN VỸ

Phụ lục hồ sơ

1. Các văn bản pháp lý
2. Phụ lục khái toán đầu tư
3. Phụ lục tính toán kinh tế đầu tư
4. Phụ lục bản vẽ
5. Phụ lục năng lực tài chính
6. Các phương án góp vốn