

# **CHƯƠNG I : NHỮNG CĂN CỨ ĐỂ XÁC ĐỊNH SỰ CẦN THIẾT PHẢI ĐẦU TƯ**

## **2.1 CƠ SỞ HÌNH THÀNH DỰ ÁN**

### **2.1.1 Giới thiệu dự án**

- Tên công trình: “Green Plaza Danang”.

Tổ hợp cao ốc Khách Sạn 4 sao, văn phòng cho thuê, dịch vụ công cộng.

- Địa điểm xây dựng: 223 +225 Trần Phú - Thành phố Đà Nẵng.

- Chủ đầu tư: Tổng Công Ty Cổ Phần Xây Dựng Điện Việt Nam (VNECO)

- Cơ quan tư vấn: Văn phòng Tư vấn và CGCNXD

Trường Đại học Kiến trúc Hà nội. Bộ Xây Dựng.

- Hình thức đầu tư: Xây mới khối nhà A+B+D+C-MR.

Kết hợp cải tạo sửa chữa hoàn chỉnh phần diện tích khối nhà C hiện có.

### **2.1.2 Các văn bản định hướng của Thành phố Đà Nẵng**

- Quy hoạch tổng thể phát triển Kinh tế – Xã hội Thành phố Đà Nẵng đến năm 2020 đã được UBND Thành phố Đà Nẵng phê duyệt năm 2001.

- Điều chỉnh Quy hoạch chung thành phố Đà Nẵng đến năm 2020 được Thủ tướng chính phủ phê duyệt tại quyết định số 465/QĐ-TTg ngày 17 tháng 6 năm 2002.

- Nghị quyết số 41/2007/NQ-CP Về việc điều chỉnh quy hoạch sử dụng đất đến năm 2010 và kế hoạch sử dụng đất 5 năm (2006 - 2010) của thành phố Đà Nẵng.

- Quyết định số 13/2006/QĐ-TTg ngày 16 tháng 1 năm 2006 của Thủ tướng Chính phủ về một số cơ chế tài chính ngân sách ưu đãi đối với thành phố Đà Nẵng.

- Quyết định số 181/2005/QĐ-UBND ngày 28 tháng 12 năm 2005 của UBND thành phố Đà Nẵng v/v ban hành Quy định về bồi thường, hỗ trợ và TĐC khi Nhà nước thu hồi đất trên địa bàn TPĐN.

- Quyết định số 75/2006/QĐ-UBND ngày 5 tháng 9 năm 2006 v/v điều chỉnh và bổ sung đơn giá bồi thường đối với một số loại cây trồng trong Quy định về bồi thường, hỗ trợ và tái định cư khi Nhà nước thu hồi đất trên địa bàn thành phố Đà Nẵng ban hành kèm theo Quyết định số 181/2005/QĐ-UBND ngày 28/12/2005 của UBND thành phố Đà Nẵng.

- Quyết định số 93/2005/QĐ-UB ngày 29 tháng 7 năm 2005 ban hành Quy định một số chính sách khuyến khích đầu tư trong nước trên địa bàn thành phố Đà Nẵng.

- Quyết định số 70/2007/QĐ-UBND ngày 20/12/2007 của UBND thành phố Đà Nẵng về việc Quy định giá các loại đất trên địa bàn Thành phố Đà Nẵng.

### **2.1.3 Cơ sở pháp lý về lập dự án đầu tư khu cao ốc Green Plaza**

- Căn cứ thông báo nội dung họp Hội đồng Kiến trúc quy hoạch thành phố của Sở xây dựng thành phố Đà Nẵng ngày 17/7/2001. Về việc lựa chọn phương án kiến trúc cho đồ án nghiên cứu thiết kế Cao ốc văn phòng 223-225 Trần phú, Đà Nẵng do Tổng công ty xây dựng Miền Trung làm chủ đầu tư.

- Căn cứ thông báo về kết quả cuộc thi tuyển chọn phương án kiến trúc khách sạn Cosevco Star của Tổng công ty xây dựng Miền trung số 1545/TCTXD-KS ngày 26/7/2001. Với nội dung chọn phương án đề xuất của Trường Đại học Kiến trúc Hà Nội là phương án để nâng cao hoàn chỉnh tiến hành các bước tiếp theo của dự án.

- Căn cứ chứng chỉ quy hoạch xây dựng công trình: Khu cao ốc khách sạn văn phòng Cosevco Star - Trần Phú, Đà Nẵng ngày 02/8/2001 của Sở xây dựng Thành phố Đà Nẵng - UBND Thành phố Đà Nẵng.

- Căn cứ theo hợp đồng kinh tế số 471/ĐHKT-TVXD ngày 9 tháng 8 năm 2004 được ký kết giữa Công ty Xây lắp Điện 3 với Văn phòng Tư vấn và CGCNXD, Trường Đại học Kiến trúc Hà nội.

- Căn cứ theo hợp đồng số 1640 HĐ/XLD3-COSEVCO ngày 15 tháng 6 năm 2004 được ký kết giữa Công ty Xây lắp Điện 3 với Tổng công ty Xây dựng Miền trung về việc chuyển nhượng dự án “ Khu cao ốc khách sạn – Văn phòng COSEVCO STAR” cho Công ty Xây lắp Điện 3 làm Chủ đầu tư.

- Căn cứ trao đổi kết luận của Chủ đầu tư (Công ty Xây lắp điện 3) về việc đổi tên công trình từ COSEVCO STAR thành GREEN PLAZA DANANG.

## 2.2 VỊ TRÍ CỦA ĐÀ NẴNG TRONG CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN DU LỊCH – DỊCH VỤ CẢ NƯỚC

### 2.2.1 Vài nét về thành phố Đà Nẵng

#### 2.2.1.1 Điều kiện tự nhiên

Đà Nẵng có diện tích 1.256,53 km<sup>2</sup> trong đó các quận nội thành chiếm 213,05 km<sup>2</sup>, các huyện ngoại thành chiếm 1.042,48 km<sup>2</sup>. Là thành phố nằm ở trung độ của Việt Nam, trên trục giao thông huyết mạch Bắc – Nam về cả đường bộ, đường sắt, đường biển và đường hàng không với phía bắc giáp tỉnh Thừa Thiên-Huế, phía tây và nam giáp tỉnh Quảng Nam, phía đông giáp



VỊ TRÍ THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG TRÊN BẢN ĐỒ VIỆT NAM VÀ KHU VỰC

biển Đông. Với vị trí địa lý như vậy nên Đà Nẵng trở thành cửa ngõ giao thông quan trọng của cả miền Trung và Tây Nguyên và còn là điểm cuối trên Hành lang kinh tế Đông - Tây đi qua các nước Myanma, Thái Lan, Lào, Việt Nam.

Đà Nẵng có khí hậu nhiệt đới gió mùa với hai mùa rõ rệt: mùa khô kéo dài 6 tháng từ tháng 4 đến tháng 9, nhiệt độ trung bình hàng năm 25,6<sup>0</sup>C, tổng lượng mưa trung bình cả năm ở vùng đồng bằng từ 2.200 – 2.500 mm; mùa mưa bắt đầu từ tháng 10 và chấm dứt tháng 1 năm sau, bão và gió lớn thường xuất hiện ở các tháng 10, 11 điều này gây cản trở cho các hoạt động du lịch tại Đà Nẵng. Mùa hạ có gió mùa Tây nam (từ tháng 4 đến tháng 9), mùa đông có gió mùa Đông Bắc nhưng nhờ có đèo Hải Vân nên ít chịu ảnh hưởng. Với đặc điểm khí hậu thời tiết như vậy thì du lịch Đà Nẵng có thể kéo dài nhiều tháng trong năm thích hợp cho các loại hình du lịch biển và nghỉ mát.

Bên cạnh đó địa hình cũng là một trong những điểm đặc biệt để phát triển du lịch – dịch vụ của thành phố Đà Nẵng. Một thành phố có địa hình đa dạng, vừa có đồng bằng duyên hải, vừa có đồi núi. Đặc biệt là vùng núi cao và dốc tập trung ở phía Tây và Tây Bắc, từ đây có nhiều dãy núi chạy dài ra biển, một số đồi thấp xen kẽ vùng đồng bằng ven biển hẹp.

Một thành phố với những ngọn núi xanh ngát, những dòng sông hiền hòa, cộng thêm những bãi biển dài và đẹp, người dân đôn hậu đã tạo cho du lịch Đà Nẵng một phong cách rất riêng, trở thành điểm nhấn trong lòng du khách mỗi khi đến đây. Bên cạnh đó, thế mạnh về điều kiện tự nhiên cũng là một trong những yếu tố quan trọng góp phần giúp Đà Nẵng thu hút những kế hoạch đầu tư của những nhà đầu tư nước ngoài cũng như trong nước, từ đó mở ra con đường tươi sáng hơn trong vấn đề phát triển kinh tế và cộng thêm những nhu cầu về dịch vụ đi kèm

Từ những thuận lợi về điều kiện tự nhiên Đà Nẵng đã và đang từng bước khai thác thế mạnh của mình để phát triển ngành du lịch – dịch vụ nói riêng và phát triển nền kinh tế của thành phố nói chung.

### **2.2.1.2 Điều kiện kinh tế - xã hội**

#### ***a, Sơ lược lịch sử phát triển thành phố***

Giữa thế kỷ 16, khi Hội An đã là trung tâm buôn bán sầm uất ở phía Nam thì Đà Nẵng mới là vị trí tiền cảng, trung chuyển hàng hóa, tu sửa tàu thuyền.

Đầu thế kỷ 18, vị trí tiền cảng của Đà Nẵng dần dần trở thành thương cảng thay thế cho Hội An, nhất là khi kỹ thuật đóng tàu ở Châu Âu phát triển với những loại tàu thuyền lớn, đáy sâu, ra vào vịnh Đà Nẵng dễ dàng.

Năm 1858, cuộc xâm lược của Pháp tại Việt Nam khởi đầu bằng cuộc tấn công vào Đà Nẵng. Đà Nẵng đổi tên thành Tourane, chịu sự cai quản trực tiếp của Toàn quyền Đông Dương.

Đầu thế kỷ 20, Tourane được Pháp xây dựng trở thành một đô thị theo kiểu Tây phương. Cùng với Hải Phòng và Sài Gòn, Tourane trở thành trung tâm thương mại quan trọng của cả nước.

Năm 1975, hòa bình lập lại, Đà Nẵng (là thành phố thuộc tỉnh Quảng Nam – Đà Nẵng) bắt tay vào khôi phục những hậu quả nặng nề của cuộc chiến tranh. Mặc dù còn lắm khó khăn nhưng công cuộc phục hồi và phát triển thành phố đã đạt nhiều thành quả, nhất là thời kỳ đổi mới, sau 1986.

Ngày 6 tháng 11 năm 1996 tại kỳ họp thứ 10, Quốc hội khóa IX đã thông qua nghị quyết cho phép tỉnh Quảng Nam-Đà Nẵng tách thành tỉnh Quảng Nam và thành phố Đà Nẵng trực thuộc trung ương

Ngày 1 tháng 1 năm 1997, Đà Nẵng chính thức trở thành thành phố trực thuộc trung ương. Ngày 15 tháng 7 năm 2003, Đà Nẵng được công nhận là đô thị loại 1.

#### *b, Điều kiện kinh tế - xã hội*

Từ sau ngày giải phóng, bắt chấp hậu quả chiến tranh vô cùng nặng nề, Đà Nẵng đã nhanh chóng cùng cả nước bắt tay vào công cuộc tái thiết và xây dựng cơ sở vật chất – kĩ thuật cho phát triển kinh tế. Và nhờ những nỗ lực của các cấp lãnh đạo và toàn dân, cộng thêm những thuận lợi về điều kiện tự nhiên, Đà Nẵng đã nhanh chóng vươn lên, trở thành vùng trọng điểm kinh tế và là hạt nhân phát triển toàn diện của miền Trung và Tây Nguyên. Bên cạnh đó, năm 2003 Đà Nẵng đã được chính thức công nhận là đô thị loại 1.

Theo Quy hoạch phát triển kinh tế xã hội của thành phố Đà Nẵng trong giai đoạn 2001-2010, Đà Nẵng đã và đang hướng đến mục tiêu trở thành một trong những trung tâm kinh tế - văn hoá lớn của miền Trung và cả nước, là một trong những địa bàn giữ vị trí chiến lược quan trọng về quốc phòng và an ninh khu vực nam Trung Bộ, Tây Nguyên và cả nước.

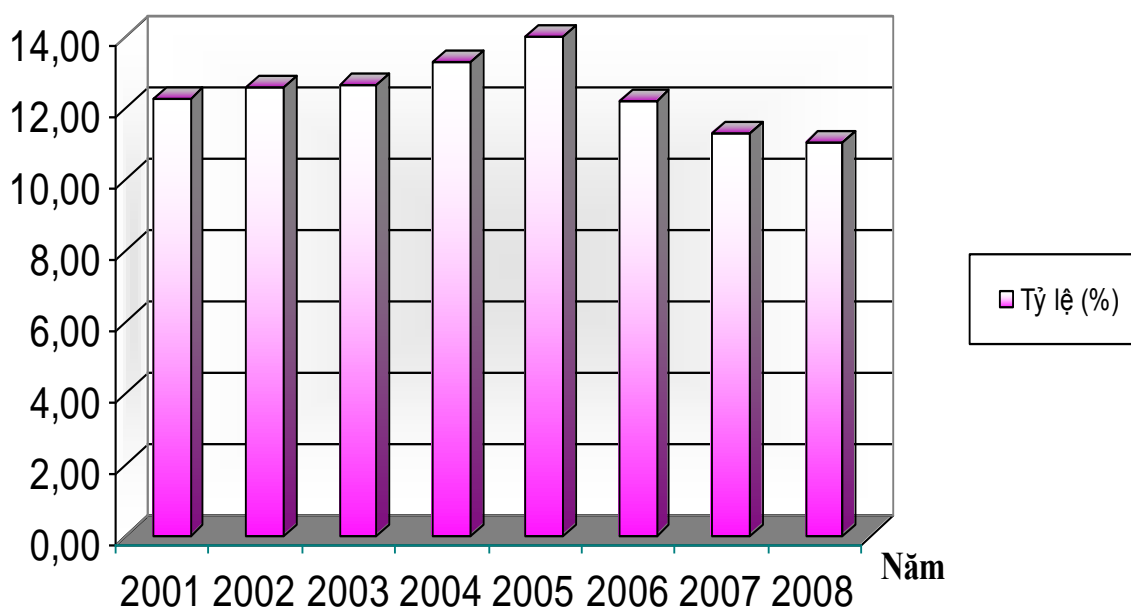
Một cách cụ thể hơn, về *Công nghiệp*, Đà Nẵng luôn duy trì được nhịp độ phát triển, tốc độ tăng trưởng bình quân 20%/ năm. Thành phố đang phấn đấu trở thành một trong những địa phương đi đầu trong công cuộc công nghiệp hoá - hiện đại hoá của đất nước, trở thành thành phố công nghiệp trước năm 2020. Hiện tại trên địa bàn thành phố có 9 khu công nghiệp và các trung tâm công nghệ.

Về *thương mại và dịch vụ*, có thể nói Đà Nẵng hiện là trung tâm tài chính lớn nhất của khu vực Miền Trung - Tây Nguyên, với hơn 40 ngân hàng thương mại nhà

nước, thương mại cổ phần, liên doanh và công ty tài chính đang hoạt động, cùng với hàng chục trung tâm giao dịch chứng khoán quy mô lớn. Bên cạnh đó, là những siêu thị, trung tâm thương mại với các mặt hàng phong phú, đa dạng.

Tính đến năm 2008, trên địa bàn Đà Nẵng có 45 dự án du lịch được UBND TP có chủ trương cho phép đầu tư với tổng vốn đầu tư gần 2 tỷ USD. Trong đó có 33 dự án trong nước với tổng vốn đầu tư trên 15.000 tỷ đồng và 12 dự án nước ngoài với tổng vốn 763 triệu USD, thu hút nhiều tập đoàn lớn như VinaCapital, Indochina Capital... đầu tư vào các sân golf, khách sạn, resort cao cấp (nguồn: [www.danang.gov.vn](http://www.danang.gov.vn))

### TỐC ĐỘ TĂNG TRƯỞNG GDP HÀNG NĂM CỦA ĐÀ NẴNG



(Nguồn: CBRE)

## **2.2.2 Vị trí của du lịch Đà Nẵng trong chiến lược phát triển du lịch của cả nước**

### **2.2.2.1 Đà Nẵng với những ưu thế về phát triển du lịch**

Trong quy hoạch tổng thể phát triển du lịch-dịch vụ cả nước, Đà Nẵng là thành phố cửa ngõ của Miền Trung với những tiềm năng hết sức quan trọng.

Đà Nẵng có lợi thế về vị trí địa lý, giao thông liên lạc, đặc biệt là cảng biển và sân bay quốc tế; với nguồn tài nguyên du lịch phong phú và đa dạng.

❖ Thành phố Đà Nẵng nằm bên dòng sông Hàn; phía Đông vươn ra biển Đông với những bãi biển dài tắm tấp và bán đảo Sơn Trà còn rất hoang sơ; phía Bắc và phía Tây được bao bọc bởi đèo núi cao. Đèo Hải Vân cheo leo hiểm trở là ranh giới tự nhiên giữa Đà Nẵng và thành phố Huế. Ngoài sự ưu đãi của thiên nhiên, thành phố còn được bao bọc bởi 3 di sản văn hóa thế giới: Huế, Hội An, Mỹ Sơn. Xa hơn một chút nữa là di sản thiên nhiên thế giới Vườn Quốc gia Phong Nha - Kẻ Bàng. Vì thế Đà Nẵng được xem là điểm trung chuyển quan trọng trên con đường di sản miền Trung, đóng vai trò quan trọng đối với nền kinh tế du lịch cả nước.

❖ Ngoài ra, Đà Nẵng còn hấp dẫn du khách bởi những danh lam thắng cảnh như Ngũ Hành Sơn, Bà Nà – Núi Chúa, đèo Hải Vân, bán đảo Sơn Trà.

*Ngũ Hành Sơn* (còn gọi là Non Nước) bao gồm 6 ngọn núi: Kim Sơn, Mộc Sơn, Thủy Sơn, Dương Hỏa Sơn, Âm Hỏa Sơn và Thổ Sơn tượng trưng cho 5 yếu tố của vũ trụ (Ngũ hành). Trong lòng núi có nhiều hang động đẹp và nhiều chùa chiền, dưới chân núi còn có làng nghề đá Non Nước nổi tiếng, bên cạnh là bãi biển Non Nước còn khá hoang sơ. Khách du lịch đến với Ngũ Hành Sơn như được hòa mình vào thiên nhiên hùng vĩ, được cảm nhận một cách rõ nét những tinh hoa của văn hóa dân tộc đọng lại trong làng nghề đá Non Nước truyền thống.

*Bà Nà - Núi Chúa* là một khu nghỉ mát cách trung tâm thành phố 40 km về phía Tây Nam. Được ví như Đà Lạt của miền Trung, và cũng như Đà Lạt, Bà Nà - Núi Chúa được xây dựng thành nơi nghỉ ngơi cho các quan chức người Pháp trong thời kì Pháp còn đô hộ Việt Nam. Không khí ở đây rất trong lành, thích hợp cho việc nghỉ dưỡng và tham quan. Một ngày ở Bà Nà – Núi Chúa gom tụ cả bốn mùa của thiên nhiên, buổi sáng sương tràn xuống lơ lửng ngang tầm người tạo cho du khách cảm giác bồng bênh trên mây, trong khi buổi trưa nắng ấm thì buổi chiều trời

se dịu trong tiết thu, tối đến nhiệt độ lại xuống thấp.

*Bán đảo Sơn Trà* còn được người Mỹ gọi là Núi Khi (Monkey Mountain), là nơi mà Đà Nẵng vươn ra biển Đông xa nhất. Nơi đây là khu bảo tồn thiên nhiên với nhiều động thực vật quý hiếm. Dưới chân bán đảo Sơn Trà là khu du lịch Suối Đá và nhiều bãi biển đẹp như: Bãi Bụt, Bãi Rạng, Bãi Bắc, Bãi Nồm.

*Đèo Hải Vân* (được mệnh danh là "Thiên hạ đệ nhất Hùng quan") là nơi dãy Trường Sơn nhô ra biển. Cheo leo và hiểm trở, đèo Hải Vân không chỉ là ranh giới giữa hai miền Nam - Bắc mà còn là một chứng tích hùng hồn cho thời kỳ "mang gươm đi mở cõi" của người Việt. Ngày nay, hầm Hải Vân xuyên qua lòng núi giúp cho giao thông giữa hai miền tiện lợi hơn bao giờ hết. Đường hầm dài nhất Đông Nam Á này đã phần nào đặt dấu chấm hết cho tầm quan trọng của con đèo đã đi vào huyền thoại. Tuy vậy, đường đèo Hải Vân vẫn được khách du lịch ưa thích vì cảnh sắc thiên nhiên rất kỳ thú.

*Bãi biển*: Đà Nẵng nổi tiếng với những bãi biển cát vàng còn hoang sơ chạy dài hàng cây số, nước trong xanh và ấm áp quanh năm. Đặc biệt, bãi biển Mỹ Khê của Đà Nẵng đã được tạp chí Forbes (Mỹ) bình chọn là một trong 6 bãi biển quyến rũ nhất hành tinh.

❖ Bên cạnh những danh lam thắng cảnh, Đà Nẵng cũng là một trong những địa phương có nhiều di tích lịch sử. Việt Nam là một đất nước có quá trình lịch sử trải qua nhiều giai đoạn thăng trầm và chịu thiệt hại nặng nề của chiến tranh. Đi cùng với đất nước, thành phố Đà Nẵng đã có những dấu ấn để lại trên chặng đường lịch sử đã qua, và chính những di tích lịch sử đó ngày nay lại trở thành điểm thu hút khách du lịch bởi bất kì ai khi đến một quốc gia hay một thành phố lạ cũng muốn tìm hiểu về văn hóa, lịch sử của nơi đó.

*Thành Điện Hải* là nơi để lại dấu tích hào hùng về một thời chống thực dân Pháp của nhân dân Đà Nẵng dưới sự chỉ huy của Nguyễn Tri Phương. Đây cũng là đồn lũy quan trọng góp phần đánh bại cuộc tấn công của thực dân Pháp vào Đà Nẵng những năm 1858 - 1860. Một tượng đài uy nghi của Tướng quân Nguyễn Tri Phương đã được dựng tại đây, để ghi nhớ một giai đoạn lịch sử hào hùng của thành phố.



*Bảo tàng Nghệ thuật Điêu khắc Chăm* (thường gọi là *Cổ viện Chăm*) là nơi lưu giữ cả một nền văn hóa Chăm rực rỡ với những pho tượng cổ, những linh vật của Vương quốc Chăm - pa hùng mạnh một thời. Đây là bảo tàng độc đáo và duy nhất của thế giới về nền văn hóa Chăm.

*Đình Hải Châu* nằm tại kiệt 42, đường Phan Chu Trinh, thuộc Tổ 6, phường Hải Châu 1, quận Hải Châu, là đình cổ nhất tại Đà Nẵng. Trong đình thờ 42 bài vị của 42 tộc họ. 42 tộc họ này đều từ thôn Hiếu Hiền, xã Hải Châu, huyện Ngọc Sơn, phủ Tĩnh Gia, Thanh Hóa, theo vua Lê Thánh Tông vào Nam từ năm Tân Mão (1471). Năm 1719, Chúa Nguyễn Phúc Chu trong 1 chuyến tuần du phương Nam đã ghé qua và nghỉ lại ở đình này. Sau này, khi chúa băng hà, người dân trong vùng đã lập bài vị thờ chúa tại đây. Đình được Bộ văn hóa thông tin công nhận là di tích lịch sử vào ngày 12/7/2001.

*Đình Nại Nam* nay ở khối phố Nam Sơn, phường Hòa Cường, quận Hải Châu. Đình được xây dựng năm Ất Tỵ (1905). Ngày 4/1/1999 Đình được Bộ văn hóa thông tin công nhận là di tích lịch sử cấp quốc gia.

*Đình Túy Loan* hiện ở tại thôn Túy Loan, xã Hòa Phong, huyện Hòa Vang. Được xây dựng vào những năm cuối thế kỷ XVIII, cụ thể là vào năm Thành Thái thứ nhất (1889). Cũng như đình Nại Nam và Bồ Bản, đình Túy Loan thờ Thành hoàng bản xứ và các vị tiền hiền, hậu hiền của làng. Ngày xưa, hằng năm nhân dân tổ chức lễ tế Xuân vào 14 - 15 tháng 2 âm lịch và tế Thu vào 14 - 15 tháng 8 âm lịch tại đình. Hiện nay, đình Túy Loan là ngôi đình duy nhất còn giữ được 15 sắc phong từ thời Minh Mạng đến Bảo Đại.

Ngoài ra Đà Nẵng còn có lễ *Hội Quan Thế Âm* được tổ chức vào tháng giêng Âm lịch, đây là một trong những lễ hội tôn giáo lớn của cộng đồng Phật giáo tại Đà Nẵng. Lễ Hội Quan Thế Âm được tổ chức dưới chân núi Ngũ Hành Sơn.

Không chỉ có thế, nơi đây còn lưu giữ một kho tàng văn hóa dân gian phong phú với những làn điệu dân ca miền trung đặc sắc, các lễ hội truyền thống và tập quán dân tộc như Bảo tàng Chăm, các tập quán dân tộc CơTu, các loại ca trù, tuồng cổ, bài chòi. *Về tài nguyên văn hóa đương đại*, Đà Nẵng có các làng nghề thủ công như điêu khắc đá, mảnh trúc, dệt thảm, đan tre, chiếu cói, chằm nón, các công trình

kỷ niệm như Tượng đài quảng trường 29-3, đời sống của dân tộc ít người CơTu – Hòa Bắc và các thành tựu khoa học kỹ thuật cũng được giới thiệu qua với các tour khách du lịch tạo nên một nét hài hòa của thành phố.

Bắt đầu từ năm 2008, Đà Nẵng chính thức đăng cai trở thành nơi tổ chức cuộc thi “Pháo hoa quốc tế” hằng năm, cuộc thi diễn ra bên dòng sông Hàn thơ mộng, sẽ trở thành một điểm đặc sắc của Đà Nẵng. Với cuộc thi có quy mô quốc tế này đã thu hút một số lượng rất lớn khách du lịch quốc tế lẫn nội địa. Trong những tháng đầu năm 2008, 2009 khách du lịch ồ ạt kéo đến làm các khách sạn Đà Nẵng gần như cháy phòng, đặc biệt là những khách sạn dọc theo bờ sông Hàn. Bên cạnh đó, tháng 3 – 2009 Đà Nẵng mới khánh thành Cáp treo Bà Nà, với chiều dài kỷ lục đã thu hút một lượng khách không nhỏ, góp phần đưa du lịch Đà Nẵng lên một tầm cao mới.

Tất cả những điều kiện trên cho thấy vị trí quan trọng của Đà Nẵng trong hệ thống các tuyến điểm du lịch của miền Trung và có tầm quan trọng chiến lược đối với ngành du lịch Việt Nam trong xu thế hội nhập hiện nay.

#### ***2.2.2.2 Những hạn chế và thách thức của du lịch Đà Nẵng***

Bên cạnh những lợi thế, thuận lợi, ngành du lịch Đà Nẵng hiện vẫn gặp phải một số khó khăn thách thức cần phải được khắc phục để đảm bảo cho sự phát triển của thành phố.

- Thời gian gần đây, tính hấp dẫn của Đà Nẵng với danh tiếng là một địa điểm nghỉ ngơi lý tưởng đã bị các phương tiện truyền thông làm lu mờ với những thông tin về lạm phát cao, cơ sở hạ tầng yếu kém và giá phòng tăng cao. Vì vậy, Đà Nẵng cần khởi động một chiến dịch quảng bá những thế mạnh, tốc độ tăng trưởng nhanh, sự phong phú về tài nguyên thiên nhiên và đặc biệt là con người và nền văn hóa địa phương.

- Các sản phẩm du lịch đôi khi chưa thể hiện được hết nét đặc trưng, tiêu biểu của địa phương mà chủ yếu là chú trọng vào lợi ích kinh tế, kinh doanh đồng loạt. Từ đó dẫn đến chất lượng sản phẩm chưa cao, chưa thật sự trở thành điểm nhấn trong lòng du khách.

- Các loại hình du lịch biển, du lịch nghỉ dưỡng, thể thao, săn bắn, câu cá... là thế mạnh nhưng mới hình thành còn chưa đủ mạnh để cạnh tranh trên trường quốc tế. Đặc biệt các di tích lịch sử văn hóa hiện nay đã xuống cấp nghiêm trọng.

- Thành phố càng phát triển thì càng kéo theo những vấn đề nghiêm trọng về ô nhiễm môi trường sinh thái và cảnh quan thiên nhiên, và sự phức tạp của tình trạng an ninh trật tự.

- Nhân lực phục vụ trong ngành du lịch, khách sạn, nhà hàng tuy nhiều nhưng năng lực phục vụ chưa cao, kỹ năng quản lý, tổ chức cần phải được đào tạo và nâng cao trình độ phải được cải thiện một cách nhanh chóng để có thể thu hút khách không chỉ đến Đà Nẵng một lần mà phải nhiều lần hơn nữa.

- Theo thông tin từ các chi nhánh, văn phòng lữ hành tại Đà Nẵng, lượng du khách đang có dấu hiệu giảm sút. Đặc biệt trong năm 2008, theo ông Huỳnh Việt Hoàng, Giám đốc Công ty Du lịch Cộng đồng Đà Nẵng, cho hay mùa du lịch năm 2008 lượng khách tour tuyến về địa phương không nhiều như các năm. Kể cả các đoàn Doanh Nghiệp, cơ quan cũng đều cắt giảm tần suất tham quan. Thông thường hằng năm, các hoạt động du lịch tập huấn, du lịch sự kiện của các Doanh Nghiệp diễn ra khá nhiều. Song trong năm 2008, số đăng ký tổ chức du lịch chủ đề này về Đà Nẵng giảm hẳn. Hệ quả là đa số lượng khách du lịch đến Đà Nẵng đều nằm ở dạng tour lẻ, khách nước ngoài “quá giang” trên lộ trình xuyên Việt.

Lý do tình hình trên được giải thích liên quan đến tình hình khó khăn chung hiện nay. Đối với nguồn khách quốc tế, khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu, đã khiến cho nhiều người có thói quen đi du lịch phải "thắt lưng buộc bụng". Đối với du khách trong nước, người tiêu dùng đã hạn chế đi du lịch bằng việc tiết giảm tối đa những nhu cầu có thể trong thời buổi giá cả tăng cao.

### **2.2.3 Cơ hội và thử thách của loại hình văn phòng cho thuê**

❖ Thành phố Đà Nẵng là một trong những đô thị lớn của nước ta, một trung tâm lớn về kinh tế, văn hóa, khoa học công nghệ, đầu mối giao lưu quốc tế, có ảnh hưởng trực tiếp đến vùng kinh tế miền Trung và cả nước với tốc độ tăng trưởng kinh tế cao, thu hút mạnh mẽ đầu tư trong nước và nước ngoài. Với sự phát triển

nhanh, bền vững trong hiện tại và những bước chuẩn bị vững chắc trong tương lai, Đà Nẵng đã trở thành một “miền đất hứa” đối với các nhà đầu tư. Vì vậy ngày càng có nhiều nhà đầu tư tiếp cận thị trường đầu tư an toàn đầy tiềm năng Đà Nẵng với nhiều thuận lợi về địa lý, kinh tế, tài nguyên,... và nhiều cơ chế thông thoáng mở cửa thị trường. Và một yêu cầu tất yếu được đặt ra là cần phải có những nhu cầu đi kèm như văn phòng, cơ sở hạ tầng, các dịch vụ về tài chính, thương mại. Đặc biệt là sau khi Việt Nam gia nhập WTO, số lượng các nhà đầu tư trong và ngoài nước “đặt chân” đến Đà Nẵng sẽ ngày một lớn, nhu cầu về văn phòng ngày một nhiều. Hơn nữa, nhu cầu văn phòng cho thuê cao cấp lại càng được ưa chuộng bởi tiện nghi, kiến trúc và những dịch vụ đi kèm.

Trong tương lai nhu cầu về thị trường văn phòng cho thuê sẽ càng bức thiết. Việc đầu tư xây dựng công trình cao ốc cho thuê sẽ là một bài toán giải cho nhu cầu văn phòng cho thuê hiện nay, đáp ứng thêm được một phần nhu cầu của thị trường.

❖ Bên cạnh những cơ hội đầy tiềm năng, thị trường văn phòng cho thuê tại Đà Nẵng cũng đứng trước không ít thử thách. Chỉ tính riêng trong năm 2008, thị trường bất động sản Đà Nẵng dự kiến cung cấp trên 52.000 m<sup>2</sup> diện tích văn phòng cao cấp cho thuê. Hàng loạt dự án vẫn đang nối tiếp nhau động thổ đang khiến các nhà đầu tư lo ngại dấu hiệu “bội thực”.

Các dự án tiên phong đình đám đã đi vào hoạt động như Vĩnh Trung Plaza, Indochina Riverside Tower, Toà nhà Hoàng Anh Gia Lai, Softech,... tung ra thị trường hàng chục ngàn mét vuông văn phòng cho thuê cao cấp hạng A với đầy đủ yêu cầu tiện nghi, cơ sở hạ tầng... của khách hàng. Ngoài ra còn hàng loạt Dự án đang tiến hành thi công như toà nhà của Ngân hàng Đông Á, cao ốc Golden Square, Vina Capital, Vũ Châu Long... với diện tích và vốn đầu tư hoành tráng gấp nhiều lần các dự án tiên phong.

Vì thế nguồn cung căn hộ, văn phòng cao cấp cho thuê tại Đà Nẵng đang hết sức dồi dào, thậm chí các nhà đầu tư đã bắt đầu lo ngại cung đã vượt quá xa cầu. Đây là điều có thể xảy ra trong tương lai khi các dự án hoàn thành đưa vào hoạt động kinh doanh.

## **2.3 CÁC CHÍNH SÁCH KINH TẾ XÃ HỘI, CÁC QUY HOẠCH ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC LIÊN QUAN ĐẾN DỰ ÁN**

### **2.3.1 Tác động của sự kiện gia nhập WTO đối với ngành du lịch Việt Nam**

Việt Nam chính thức trở thành thành viên thứ 150 của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) vào ngày 11-1-2007 là một dấu mốc quan trọng trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của nước ta. Trên tinh thần chủ động hội nhập, cùng với việc tham gia Khu vực Thương mại Tự do ASEAN (AFTA), Thỏa thuận ASEAN - Trung Quốc, ASEAN - Hàn Quốc,... thực hiện các thỏa thuận song phương như Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ, Hiệp định đối tác Kinh tế toàn diện với Nhật Bản, tham gia các diễn đàn hợp tác kinh tế liên khu vực ASEM, APEC, Việt Nam đã thật sự hội nhập vào nền kinh tế thế giới.

Để thực hiện nghĩa vụ thành viên WTO, Việt Nam đã tiến hành điều chỉnh chính sách thương mại theo hướng minh bạch và thông thoáng hơn, ban hành nhiều luật và các văn bản dưới luật để thực hiện các cam kết đa phương, mở cửa thị trường hàng hóa, dịch vụ, cũng như các biện pháp cải cách đồng bộ trong nước nhằm tận dụng tốt các cơ hội và vượt qua thách thức trong quá trình hội nhập.

Mặc dù thời gian hai năm chưa đủ để có thể đánh giá toàn diện những tác động kinh tế - xã hội của việc gia nhập WTO, nhưng chúng ta cũng có thể thấy một số kết quả tích cực, điển hình là trong ngành du lịch – dịch vụ.

Các tiềm năng đang dần lộ diện thu hút các nhà đầu tư với hình ảnh của một đất nước đang từng ngày thay chiếc áo cũ của những năm tháng chiến tranh khó khăn để khoác lên mình chiếc áo tươi trẻ, năng động của thời kì hội nhập, phát triển. Việt Nam đã đạt con số tăng trưởng rất ấn tượng, tốc độ tăng GDP của Việt Nam là 8,44% đứng thứ 3 Châu Á (sau Trung Quốc: 11,3% và Ấn Độ khoảng 9%). Hội đồng kinh tế châu Á (Asia Business Council – ABC) đã công bố Việt Nam được xếp hạng thứ 3, ngay trước Mỹ và chỉ sau Trung Quốc, Ấn Độ về hấp dẫn giới doanh nhân châu Á. Và theo các báo cáo đầu tư thế giới (WIR) năm 2007 do Diễn đàn Liên Hiệp Quốc về thương mại và phát triển (UNCTAD), Việt Nam đứng thứ 6 trong số 141 nền kinh tế được khảo sát về triển vọng thu hút đầu tư, sau Trung Quốc, Ấn Độ, Mỹ, Nga và Brazil. Không chỉ chú trọng phát triển về kinh tế, Việt

Nam ngày càng nâng cao vị thế của mình trên trường quốc tế, những điều này đã tạo dựng lòng tin cho các nhà đầu tư tương lai vào tương sáng của Việt Nam. (nguồn : Hiệp Hội Bất Động Sản Du Lịch Việt Nam).

Hai năm qua du lịch-dịch vụ Việt Nam đã có những bước phát triển mạnh mẽ và đang từng bước hội nhập vào quá trình phát triển của du lịch thế giới. Vị thế du lịch-dịch vụ Việt Nam ngày càng được khẳng định và nâng cao. Tham gia Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), ngành du lịch Việt Nam đứng trước những cơ hội lớn. Vấn đề đặt ra là việc tận dụng những cơ hội đó như thế nào?

Đó là nhận định chung của nhiều chuyên gia tại hội thảo “WTO – Những giải pháp phát triển du lịch Việt Nam”, do Tạp chí Du lịch và Báo điện tử Đảng Cộng sản Việt Nam tổ chức. Theo ông Hoàng Tuấn Anh, Phó Tổng cục trưởng (Tổng cục Du lịch), cơ hội đầu tiên và rõ nhất sau khi Việt Nam trở thành thành viên của WTO là sự tăng trưởng mạnh của dòng khách du lịch quốc tế vào Việt Nam. Dự kiến, đến năm 2010, lượng khách quốc tế đến Việt Nam sẽ đạt 6 triệu lượt khách, nâng mức thu nhập lên 4 - 5 tỷ USD. Ngoài việc gia tăng về số lượng khách, thị trường khách cũng được mở rộng.

Thực hiện Chiến lược phát triển du lịch và Chương trình hành động quốc gia về du lịch, Việt Nam đã đầu tư hàng nghìn tỷ đồng hỗ trợ đầu tư hạ tầng kỹ thuật ở các khu du lịch trọng điểm. Đến đầu năm 2009, cả nước đã thu hút được 260 dự án đầu tư nước ngoài vào du lịch. Nguồn vốn đầu tư nước ngoài vào lĩnh vực xây dựng khách sạn, kinh doanh du lịch đạt trên 10 tỷ USD, chiếm hơn 10% tổng vốn FDI đăng ký. Ngoài ra, trên 27 tỷ USD đã được đổ vào các lĩnh vực liên quan gián tiếp đến ngành du lịch như: căn hộ, các khu đô thị, văn phòng (nguồn : Cục Đầu tư nước ngoài – Bộ kế hoạch đầu tư).

Hàng trăm khách sạn, khu du lịch cao cấp, khu cao ốc đa chức năng, trung tâm thương mại được xây mới, gia tăng số lượng phòng khách sạn, văn phòng – chung cư – căn hộ cao cấp và những sản phẩm du lịch đạt tiêu chuẩn phục vụ khách quốc tế. Công tác xúc tiến, quảng bá, đào tạo nhân lực cũng được đẩy mạnh. Những yếu tố đó dẫn đến việc lượng du khách đến Việt Nam ngày càng đông.

Việt Nam cũng đã hoàn thành và đưa vào triển khai Luật Du lịch và ban hành nhiều văn bản hướng dẫn tạo ra một môi trường pháp lý rõ ràng hơn trong hoạt động kinh doanh du lịch. Trong quá trình đổi mới và hội nhập quốc tế, lực lượng kinh doanh du lịch cũng đã phát triển, thích nghi dần với cơ chế mới.

Các doanh nghiệp du lịch Nhà nước cũng đang được cổ phần hóa và sắp xếp lại theo hướng hình thành những tập đoàn du lịch mạnh, Công ty mẹ - công ty con để từng bước làm ăn hiệu quả trước môi trường cạnh tranh quốc tế. Du lịch Việt Nam còn mở rộng, tăng cường hợp tác quốc tế, ký các hiệp định hợp tác du lịch song phương cấp Chính phủ với các nước trong và ngoài khu vực.

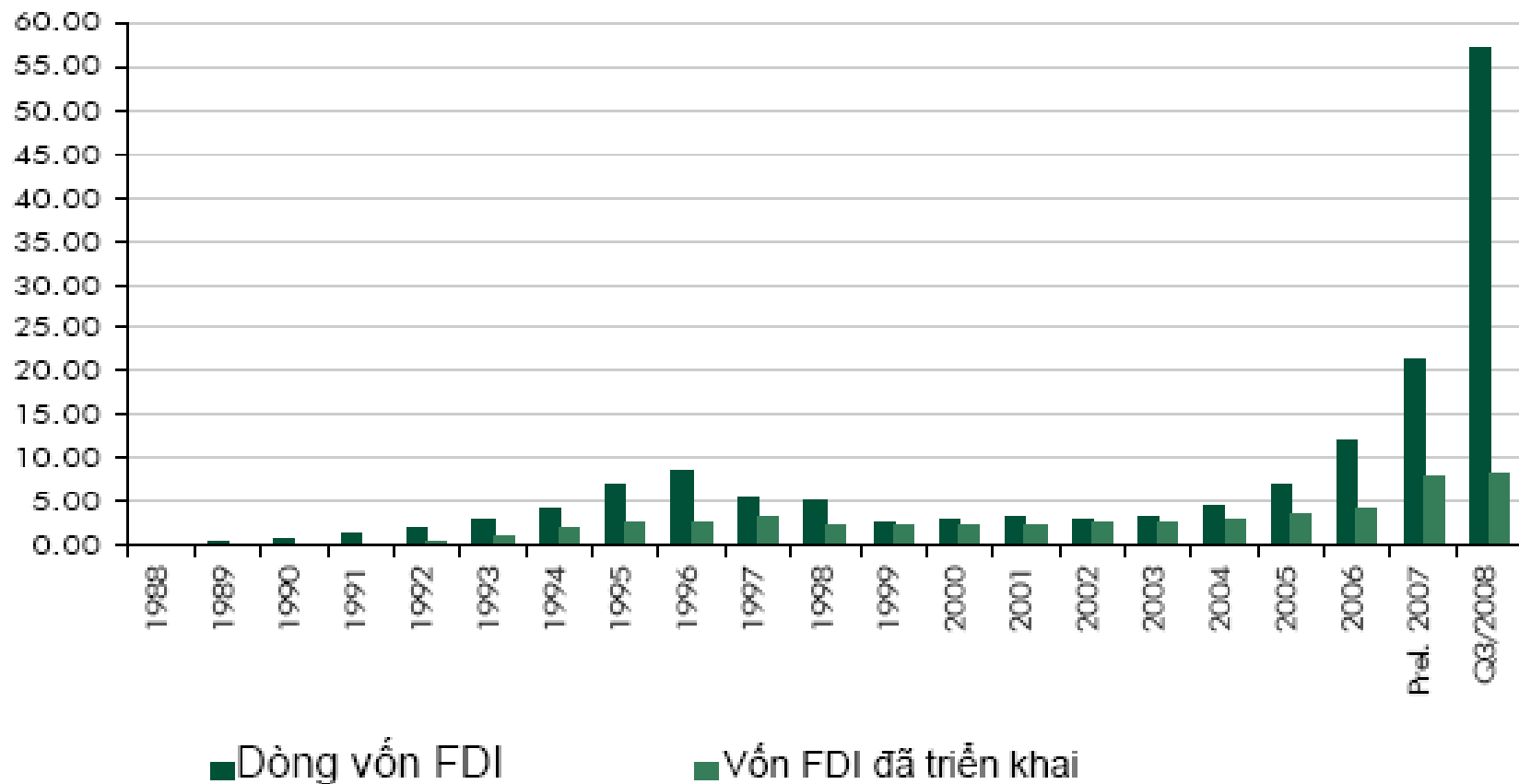
Việt Nam còn tham gia tích cực và hiệu quả vào các diễn đàn hợp tác du lịch quốc tế và khu vực như Tổ chức Du lịch Thế giới, hợp tác du lịch ASEAN, Hiệp hội Du lịch châu Á - Thái Bình Dương, chương trình phát triển du lịch tiểu vùng sông Mê Công mở rộng, hợp tác hành lang Đông - Tây, hợp tác du lịch sông Mê Công - sông Hằng, v.v. và năm 2006 du lịch đã tổ chức thành công Hội nghị Bộ trưởng Du lịch APEC 2006 được bạn bè quốc tế đánh giá cao.

Du lịch – dịch vụ Việt Nam đang đứng trước vận hội mới, vị thế Việt Nam đã được nâng lên, "sân chơi" rộng mở và luật chơi cũng rõ ràng. Tiến trình hội nhập WTO sẽ thúc đẩy việc cải thiện và mở rộng các mối quan hệ kinh tế song phương, đa phương giữa Việt Nam và thế giới, góp phần giúp môi trường đầu tư kinh doanh nói chung và trong lĩnh vực du lịch – dịch vụ nói riêng của Việt Nam ngày một thông thoáng hơn, cạnh tranh tự do và bình đẳng hơn. Do vậy khuyến khích các thành phần kinh tế tham gia và huy động được nhiều nguồn vào các hoạt động kinh doanh và phát triển du lịch – dịch vụ.

Đặc biệt, khả năng thu hút vốn FDI của Việt Nam ngày càng được cải thiện. Đây là nguồn vốn quan trọng để phát triển ngành du lịch – dịch vụ theo kịp trình độ của các nước trong khu vực và thế giới. Do việc điều chỉnh chính sách kinh tế theo các cam kết quốc tế, môi trường kinh doanh và đầu tư trở nên thông thoáng và minh bạch hơn, dẫn đến việc gia tăng luồng vốn FDI vào Việt Nam. Năm 2007, Việt Nam đã thu hút trên 20,3 tỷ USD, tăng 69,2% so với năm 2006. Sang năm 2008, dù tình hình kinh tế thế giới xấu đi, nhưng vốn FDI cam kết đã đạt xấp xỉ 60 tỷ USD,

gấp gần ba lần năm 2007. Điều này phản ánh niềm tin của các nhà đầu tư nước ngoài vào tiến trình hội nhập, mở cửa thị trường, cũng như vào triển vọng và tiềm năng phát triển kinh tế của Việt Nam, tin tưởng vào sự ổn định chính trị, xã hội và những quyết sách tích cực và hiệu quả của Chính phủ Việt Nam trong việc đối phó với cơn khủng hoảng tài chính hiện nay.





**HÌNH 2.1 TỔNG VỐN FDI ĐẦU TƯ VÀO VIỆT NAM NĂM 1988-2008**

(nguồn: trích từ báo cáo ngày 17-11-2008 của CBRE)

Du lịch Việt Nam đang trong giai đoạn đầu gia nhập WTO, cho nên phải vừa hợp tác, vừa tìm hiểu cơ chế và luật chơi quốc tế. Vì vậy có nhiều hạn chế và khó khăn, trong khi hệ thống luật pháp chưa hoàn chỉnh. Hội nhập đã đang và sẽ tạo áp lực rất lớn với doanh nghiệp du lịch Việt Nam trong cạnh tranh. Phần lớn doanh nghiệp du lịch Việt Nam thuộc loại nhỏ, chất lượng dịch vụ hạn chế, năng lực quản lý thấp. Đội ngũ nhân lực du lịch thiếu và yếu về trình độ ngoại ngữ và kinh nghiệm, nhất là thiếu những người có chuyên môn cao. Quá trình hội nhập, mở cửa cũng có thể tạo ra nguy cơ phá hoại môi trường và cảnh quan du lịch nếu không có sự quan tâm và những biện pháp quản lý hiệu quả. Đó là một số thách thức chính đang đặt ra đối với ngành du lịch nói chung và các doanh nghiệp du lịch Việt Nam nói riêng.

Hội nhập kinh tế là xu thế tất yếu. Trong quá trình hội nhập, Nhà nước chỉ hỗ trợ, tạo môi trường pháp lý thông thoáng và thuận lợi, còn thành công tùy thuộc vào sức cạnh tranh, vào sự năng động của doanh nghiệp. Do vậy, đã đến lúc các doanh nghiệp không thể trông chờ vào sự bảo hộ của Nhà nước mà phải bắt tay vào cuộc, thật sự tự thân nỗ lực.

Có thể nói rằng với các doanh nghiệp nhỏ và vừa, hội nhập là đi cùng với sự thanh lọc những doanh nghiệp yếu kém về năng lực cạnh tranh và chuyên môn nghiệp vụ. Nhưng đối với những doanh nghiệp đã khẳng định được tên tuổi và thương hiệu thì đây chính là cơ hội tốt nhất để họ nâng cao vị thế của mình. Như ông Hoàng Tuấn Anh, Phó tổng cục trưởng Tổng cục Du lịch Việt Nam đã nói trong khẳng định “Việt Nam là điểm đến tin cậy và an toàn” đối với các du khách nội địa và quốc tế, tại Hội thảo quốc gia “WTO- Những giải pháp phát triển Du lịch Việt Nam” ngày 23/12/2006: “những cơ hội sẽ không trở thành những lợi ích nếu không biết cách tận dụng và những thách thức không đồng thời là những tiêu cực bởi nếu tạo được sự đồng thuận lớn trong cả nước sẽ vượt qua được những khó khăn đó”.(Nguồn [www.vietnamtourism.gov.vn](http://www.vietnamtourism.gov.vn)).

### **2.3.2 Các chính sách kinh tế xã hội và quy hoạch định hướng của quốc gia liên quan đến phát triển ngành**

❖ Trong những năm qua, Việt Nam đã hoạch định Chiến lược phát triển của ngành Du lịch Việt Nam với phương châm hành động “Việt Nam - Điểm đến của Thiên Niên Kỷ mới”, “Hành động của ngành du lịch sau khi Việt Nam gia nhập WTO giai đoạn 2007-2012” đặt ra những mục tiêu cụ thể cần thực hiện trong lĩnh vực du lịch – dịch vụ. Để đạt được mục tiêu trên trong những năm qua với hàng loạt các chính sách cải cách kinh tế xã hội, mở rộng môi trường đầu tư kết hợp với các chính sách ưu đãi thu hút các nhà đầu tư trong và ngoài nước, Việt Nam đã đạt được những bước tiến vượt bậc, gặt hái được nhiều thành công trong tất cả các ngành kinh tế nói chung và trong lĩnh vực du lịch nói riêng.

❖ Trước tình hình ảm đạm của kinh tế thế giới, lượng khách du lịch quốc tế đến Việt Nam có khả năng suy giảm, ngành du lịch Việt Nam đang nỗ lực tìm kiếm các biện pháp để vượt qua khó khăn, duy trì tăng trưởng trong năm 2009 đầy biến động.

Trước tình hình khó khăn trên, Tổng cục Du lịch đang tích cực triển khai một số giải pháp triển khai trước mắt cũng như lâu dài nhằm tăng cường thu hút khách vào Việt Nam. Tổng cục cũng định hướng cho các doanh nghiệp như:

- **Về thị trường:** các doanh nghiệp nên kiên trì giữ thị trường truyền thống của mình, cố gắng khai thác thị trường mới nhưng biết giữ gìn, bảo vệ thị trường truyền thống.

- **Về sản phẩm:** Các doanh nghiệp phối hợp với Tổng cục Du lịch và Hiệp hội Du lịch tích cực đầu tư xây dựng các sản phẩm mới, độc đáo. Tranh thủ thời gian đào tạo nâng cao trình độ nghiệp vụ của cán bộ để có thể cạnh tranh về dịch vụ với các nước trong khu vực.

- **Về vấn đề giá cả dịch vụ:** Để có được giá cả cạnh tranh thì các doanh nghiệp phải thắt chặt chi phí. Như vậy các doanh nghiệp lữ hành cần có được sự hợp tác đến từ các nhà cung cấp dịch vụ khác như khách sạn, nhà hàng, vận chuyển, mua sắm...nhất là sự chỉ đạo của các cơ quan quản lý nhà nước từ Trung ương xuống địa phương.

- **Về xúc tiến du lịch:** Trong xu thế cắt giảm chi phí, khả năng nhiều doanh nghiệp sẽ cắt giảm chi phí marketing, chi phí tham gia các hội chợ quốc tế và khu vực. Tuy nhiên, hầu hết các doanh nghiệp đều khẳng định là tích cực khai thác tốt các thị trường truyền thống và tiếp tục mở rộng thị trường thông qua các hoạt động xúc tiến bán hàng bằng các kênh phân phối nhất định.

- **Các doanh nghiệp kinh doanh du lịch** cũng cần họp bàn với nhau để thống nhất một số giải pháp chung nhằm thực hiện thống nhất và đạt hiệu quả cao. Ngành cũng đang đề ra mục tiêu trong năm 2009 sẽ đón 4,5 triệu lượt khách quốc tế, 22 triệu lượt khách nội địa và thu nhập xã hội từ du lịch đạt 65.000 tỷ đồng.

❖ Những sự kiện nổi bật ảnh hưởng đến định hướng kinh tế du lịch – dịch vụ Việt Nam:

Nổi trội nhất là sự kiện ngày 5 – 12.1.2009, tại Thủ đô Hà Nội, Việt Nam đã đăng cai tổ chức *diễn đàn Du lịch ASEAN 2009*, (ATF 09) với chủ đề Du lịch ASEAN – Hướng tới tầm cao mới (ASEAN Tourism – Striving for a new height). Đây là lần đầu tiên Việt Nam tổ chức sự kiện có quy mô lớn nhất trong khuôn khổ hợp tác du lịch trong khối ASEAN. Theo Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch, ATF 09 đã đón khoảng 1.500 đại biểu quốc tế, trong đó có 400 hãng lữ hành, điều hành tour đến từ các thị trường Bắc Mỹ, châu Âu, Đông Bắc Á, Úc. Bên cạnh đó còn có hàng trăm hang thông tấn, báo chí, truyền hình lớn trên thế giới tham dự đưa tin về ATF. Thông qua các phiên họp ATF 09 đã hình thành các dự án, chương trình hợp tác cụ thể trong khuôn khổ lộ trình hội nhập ASEAN trong lĩnh vực du lịch. Ngoài ra, ATF 09 đã đưa ra định hướng hợp tác trong ASEAN với các đối tác Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Australia, New Zealand, Nga, Ấn Độ,...

Du lịch Việt Nam đã cùng các cơ quan du lịch quốc gia các nước thành viên xây dựng chương trình hành động triển khai Hiệp định Du lịch Du lịch ASEAN. Theo đó, các nội dung tập trung vào điều kiện đi lại, tiếp cận mở rộng thị trường dịch vụ du lịch ASEAN, phát triển nguồn nhân lực du lịch, xúc tiến quảng bá du lịch.

Từ đó cho thấy, ATF 09 hứa hẹn sẽ là dịp quảng bá, giới thiệu rộng rãi về đất nước con người Việt Nam tới bạn bè và đối tác quốc tế.

Bên cạnh đó còn phải nhắc đến các chương trình hội nhập kinh tế quốc tế mà Việt Nam đã tham dự trong những năm qua như:

- Tham gia vào khu vực mậu dịch tự do ASEAN, ký kết và triển khai các chương trình hợp tác ASEAN - Trung Quốc, ASEAN - Ấn Độ, ASEAN - Nhật Bản, ASEAN - Hàn Quốc.

- Tham gia diễn đàn tài chính của ASEAN, ASEAN + 3, ASEM, APEC.

- Việt Nam đã chính thức ký kết tham gia chương trình “Thẻ đi lại doanh nhân APEC” (ABTC) tại Gyongju, Hàn Quốc. Chương trình gồm 17 nước tham gia: Úc, Brunei, Chile, Hồng Kông, Trung Quốc, Indônêsi-a, Nhật bản, Hàn Quốc, Malaysia, New Zealand, Papua New Guinea, Peru, Philippin, Singapore, Đài Loan, Thái Lan và Việt Nam

- Tham gia vào “Hành lang kinh tế Đông Tây” gồm 4 nước: Myanmar, Thái Lan, Lào, Việt Nam (Đi qua cửa khẩu các tỉnh Quảng Trị - Huế - Đà Nẵng). Sự ra đời của hành lang kinh tế Đông Tây sẽ đem lại lợi ích thiết thực và lâu dài cho các quốc gia thành viên, mở ra nhiều cơ hội hợp tác trên nhiều lĩnh vực cho các địa phương đi qua và là sợi dây liên kết, thúc đẩy sự phát triển kinh tế, giao lưu văn hóa xã hội giữa các quốc gia Đông Nam Á nói chung và các địa phương nói riêng.

- Đặc biệt năm 2006 Việt Nam đã tổ chức thành công hội nghị APEC tạo điều kiện thuận lợi cho ngành du lịch Việt Nam tiếp tục phát triển.

- Chương trình Hành động Quốc gia về Du lịch 2006 – 2010

.....

Những hoạt động trên đã góp phần siết chặt quan hệ kinh tế - xã hội giữa Việt Nam và các nước trên thế giới. làm cho môi trường hoạt động kinh doanh giữa các nước trở nên sôi nổi hơn. Việt Nam ngày càng thu hút vốn đầu tư của những doanh nhân nước ngoài vào cũng như doanh nhân Việt Nam có thể phát triển đầu tư ra nước ngoài tạo điều kiện cho nền kinh tế Việt Nam phát triển tốt hơn, mở rộng quan hệ quốc tế, điều kiện sống được nâng cao, giúp cho công cuộc xây dựng đất nước Việt Nam ngày càng vững mạnh.

### **2.3.3 Các chính sách xã hội của Đà Nẵng liên quan đến phát triển ngành du lịch - dịch vụ**

#### **2.3.3.1 Quy hoạch phát triển du lịch – dịch vụ Đà Nẵng đến năm 2010:**

##### *a) Mục tiêu:*

Xây dựng Đà Nẵng trở thành trung tâm du lịch, đa dạng hóa các loại hình du lịch, coi trọng cả du lịch quốc tế và du lịch nội địa.

Phát triển du lịch Đà Nẵng gắn với tổng thể du lịch Huế - Đà Nẵng - Quảng Nam - Tây Nguyên và trong mối quan hệ quốc gia và khu vực Đông Nam Á.

Phát triển mạnh các hoạt động dịch vụ như cảng biển, sân bay, kho vận, vận tải, bảo hiểm, tài chính, ngân hàng, thông tin, tiếp thị...

##### *b) Định hướng phát triển kinh tế - xã hội thành phố Đà Nẵng:*

Xây dựng thành phố Đà Nẵng trở thành đô thị hiện đại, văn minh có môi trường văn hoá - xã hội lành mạnh, phát triển trong thế ổn định và bền vững, giữ vai trò trung tâm của miền Trung và Tây Nguyên với cơ cấu kinh tế công nghiệp, thương mại, dịch vụ, du lịch, thủy sản, nông lâm nghiệp, trong mối quan hệ với cả nước, khu vực hành lang Đông - Tây và ASEAN.

Tạo ra sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá. Tăng tỷ trọng phát triển công nghiệp hướng mạnh vào công nghiệp chế biến, công nghiệp hàng tiêu dùng phục vụ cho xuất khẩu, công nghiệp vật liệu xây dựng, công nghiệp hoá chất, từng bước tăng tỷ trọng dịch vụ và du lịch.

Phát triển kinh tế gắn với bảo vệ môi trường sinh thái nhằm đảm bảo sự phát triển bền vững của thành phố, bảo vệ sức khoẻ và nâng cao chất lượng cuộc sống cho nhân dân.

Gắn tăng trưởng kinh tế với tiến bộ công bằng xã hội. Tạo nhiều việc làm cho người lao động, nâng cao trình độ dân trí. Tăng cường đầu tư công cộng cho khu vực nông thôn, miền núi, vùng xa nhằm làm cho mức sống của các tầng lớp dân cư ngày càng nâng cao.

Phát huy sức mạnh tổng hợp của mọi thành phần kinh tế; đa dạng hoá các loại hình sản xuất kinh doanh; phát huy nội lực, tạo ra môi trường đầu tư thuận lợi

thông thoáng, để thu hút vốn và công nghệ mới từ bên ngoài, tăng cường giao lưu kinh tế với các địa phương trong nước và quốc tế.

Phát triển và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu phát triển; nâng cao trình độ của đội ngũ cán bộ lãnh đạo, tham mưu chính sách, đội ngũ cán bộ quản lý doanh nghiệp và công nhân kỹ thuật; có chính sách phát triển sử dụng nhân tài. Coi trọng ứng dụng những thành tựu khoa học công nghệ mới. Phát huy truyền thống văn hoá, dũng cảm, cần cù của nhân dân Đà Nẵng và hoà nhập với các thành phố lớn trong nước và khu vực.

Phát triển kinh tế - xã hội bền vững gắn kết với nhiệm vụ bảo vệ quốc phòng, giữ vững an ninh chính trị và trật tự an toàn xã hội.

### **2.3.3.2 Quy hoạch phát triển thành phố giai đoạn 2010 – 2020**

❖ **Nghị quyết 33 – NQ/TW** của Bộ Chính trị “về xây dựng và phát triển thành phố Đà Nẵng trong thời kỳ công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước”:

Nghị quyết đã nêu lên phương hướng, nhiệm vụ phát triển thành phố Đà Nẵng đến năm 2020:

Một trong những nhiệm vụ chính là Đà Nẵng phải phấn đấu để trở thành một trong những địa phương đi đầu trong sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá và cơ bản trở thành thành phố công nghiệp trước năm 2020. Đồng thời tiếp tục phát huy tiềm năng và lợi thế so sánh, tập trung lãnh đạo, chỉ đạo phát triển thành phố tương xứng với tầm vóc là trung tâm kinh tế - xã hội của khu vực miền Trung, có tác động lan toả đối với sự phát triển của các tỉnh lân cận, Tây Nguyên và với cả hành lang kinh tế đông - tây, tiểu vùng Mê Kông.

Bên cạnh đó, phát triển nhanh các dịch vụ mà thành phố có thể mạnh như vận tải đường sắt, đường bộ, cảng biển, sân bay quốc tế, tài chính, ngân hàng, bảo hiểm, bưu chính viễn thông, tư vấn, chuyên gia công nghệ. Đầu tư phát triển mạnh du lịch trở thành ngành kinh tế mũi nhọn của thành phố; xây dựng Đà Nẵng thành trung tâm du lịch lớn của đất nước, là đầu mối trung chuyển, quá cảnh và giao lưu hàng hoá - dịch vụ của miền Trung - Tây Nguyên.

Với mục tiêu tổng quát: Đến năm 2020, Đà Nẵng phấn đấu trở thành một trong những đô thị lớn của cả nước, với quy mô dân số khoảng 1,4 triệu người. Đà

Đà Nẵng phấn đấu phát huy vai trò là đô thị trung tâm của miền Trung, là đầu mối giao thông quan trọng và là cửa ngõ chính ra biển của các thành phố miền Trung, Tây Nguyên và hành lang kinh tế Đông – Tây, là địa bàn có ý nghĩa chiến lược quan trọng về quốc phòng, an ninh của khu vực và cả nước. Đà Nẵng phấn đấu trở thành một trong những địa phương đi đầu trong sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá và trở thành thành phố công nghiệp trước năm 2020. Xây dựng Đà Nẵng trở thành thành phố môi trường; xây dựng và áp dụng mô hình chính quyền đô thị.

Bên cạnh đó, trong những năm gần đây TP Đà Nẵng đã xây dựng cơ bản hoàn chỉnh về cơ sở hạ tầng. Chính quyền thành phố đã có nhiều cơ chế thông thoáng kêu gọi đầu tư, tạo nhiều ưu đãi cho các nhà đầu tư, nên trong thời gian qua đầu tư ở Đà Nẵng có bước phát triển vượt bậc. Với những lợi thế về vị trí địa lý, điều kiện cơ sở hạ tầng, định hướng của Nhà nước và những nỗ lực của chính quyền thành phố, là cơ hội để Đà Nẵng phát triển trở thành trung tâm về chính trị, kinh tế, thương mại, du lịch của khu vực miền Trung và Tây nguyên.

❖ **Nghị quyết 09 – NQ/TW** ngày 9/2/2007 của BCHTW Đảng khóa X “Về chiến lược biển Việt Nam đến năm 2020” đã nhấn mạnh “Thế kỷ XXI được thế giới xem là Thế kỷ đại dương”. Các quốc gia có biển đều rất quan tâm và coi trọng việc xây dựng chiến lược biển. Biển Việt Nam đẹp, không khí trong lành là điều kiện lý tưởng để xây dựng các khu nghỉ mát, nghỉ dưỡng, du lịch cao cấp. Mục tiêu đến năm 2020, kinh tế biển đóng góp 53 -55 % GDP”.

Đà Nẵng định hướng phát triển du lịch biển là hướng chiến lược song song với việc đa dạng hóa và nâng cao chất lượng sản phẩm. Đa dạng hóa các loại hình và sản phẩm du lịch bao gồm cả du lịch biển, du lịch sinh thái, nghỉ dưỡng, du lịch văn hóa và du lịch công vụ... là vấn đề vô cùng quan trọng đối với phát triển du lịch Đà Nẵng hiện nay, trong đó phát triển biển là chiến lược quan trọng nhất. Biển cũng là nguồn cảm hứng du lịch vô tận mà Đà Nẵng có được, ngoài những bãi tắm sạch, đẹp trải dài thì cảng Đà Nẵng là một trong những cảng ăn khách nhất hiện nay ở Việt Nam. Đây là loại hình có khả năng thu hút khách nhất và rất phù hợp với việc phát triển các hoạt động thể thao trên biển vào những ngày cuối tuần dành cho khách có nhu cầu nghỉ ngơi sau 1 tuần làm việc mệt mỏi. Lễ hội đua thuyền buồm



quốc tế Đà Nẵng (Da nang Internationl Sailing Regatta 2006) đây là cuộc đua thuyền mang tính quốc tế đã thu hút nhiều khách du lịch tham gia. Đây là loại hình thể thao cao cấp rất được du khách ưa chuộng và nó cũng góp phần làm phong phú cho các loại hình du lịch của địa phương, từng bước đưa Đà Nẵng trở thành một trong những điểm đến định kỳ của sự kiện thể thao – du lịch trong nước, khu vực và thế giới.

## **2.4 PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG**

### **2.4.1 Quy mô thị trường du lịch – dịch vụ Đà Nẵng**

#### ***2.4.1.1 Nhu cầu của thị trường du lịch***

##### ***a. Thống kê lượng khách đến Việt Nam***

Du lịch Việt Nam đang đứng trước những cơ hội vô cùng to lớn. Không khó để thấy Việt Nam và những địa danh của Việt Nam được nhắc đến ngày một nhiều hơn trong các cuộc bình chọn về du lịch trên thế giới và khu vực diễn ra hàng năm như: bình chọn điểm đến hấp dẫn, resort đẹp nhất, khách sạn được ưa chuộng nhất,... Và theo khảo sát mới nhất của tạp chí Du lịch Conde Nast Traveller, Việt Nam đã lọt vào nhóm 20 điểm đến yêu thích trên thế giới. Như vậy, với những tiềm năng được thiên nhiên ưu đãi, cùng sự chủ động vào cuộc, du lịch Việt Nam đang có nhiều cơ hội trở thành ngành kinh tế mũi nhọn.

Lượng khách du lịch quốc tế đến Việt Nam trong các năm qua ngày một tăng cao, thị trường khách du lịch quốc tế ngày càng được mở rộng hơn. Trong đó, du lịch Đà Nẵng chiếm một phần đáng kể với số lượng khách quốc tế cũng như khách nội địa tăng nhanh.

**BẢNG 2.1 : CƠ CẤU KHÁCH QUỐC TẾ ĐẾN VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 1999-2008***Đơn vị: nghìn lượt*

<b>Năm</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
<b>Tổng số</b>	<b>1781,8</b>	<b>2140,1</b>	<b>2330,8</b>	<b>2628,2</b>	<b>2429,6</b>	<b>2927,9</b>	<b>3467,8</b>	<b>3583,49</b>	<b>4171,56</b>	<b>4253,74</b>
<b>Theo thị trường</b>										
Đài Loan	170,50	210,00	199,60	211,10	208,10	256,90	286,30	274,66	314,03	303,53
Nhật Bản	110,60	142,90	205,10	279,80	209,60	267,20	320,60	383,90	411,56	393,00
Pháp	68,80	88,20	99,70	111,50	86,80	104,00	126,40	132,30	182,50	182,05
Mỹ	62,70	95,80	230,40	259,90	218,80	272,50	333,60	385,65	412,30	417,20
Anh	40,80	53,90	64,70	69,70	63,30	71,00	80,90	84,26	105,92	158,41
Thái Lan	19,30	20,80	31,60	41,00	40,10	53,70	84,10	123,80	160,75	183,14
Trung Quốc	484,00	492,00	675,80	723,40	693,00	778,40	752,60	516,29	558,72	650,06
Hàn Quốc						233,00	317,20	421,74	475,54	449,24
Úc						128,70	145,40	172,52	227,30	234,76
Campuchia						90,80	186,50	154,96	150,66	174,01
Đức						56,60	64,40	76,75	95,74	105,95
Thị trường khác	825,10	1036,50	823,90	931,80	909,90	615,10	769,60	919,42	1070,70	1002,41
<b>Theo mục đích</b>										
Du lịch	837,60	1138,90	1222,10	1462,00	1238,50	1584,00	2041,50	2068,88	2569,15	2631,94
Công việc	266,00	419,60	401,10	445,90	468,40	521,70	493,30	575,81	643,61	844,78
Thăm thân nhân	337,10	400,00	390,40	425,40	392,20	467,40	505,30	560,90	603,85	509,63
Mục đích khác	341,10	181,60	317,20	294,90	330,50	354,80	427,00	377,90	354,96	267,39

*(Nguồn: Tổng cục Thống kê)*

*b. Phân đoạn khách đến Đà Nẵng theo cơ cấu nguồn khách*

Dựa trên những số liệu thống kê hằng năm có thể nhận thấy số lượng khách quốc tế đến Việt Nam nói chung và Đà Nẵng nói riêng ngày càng đông, cơ cấu khách ngày càng đa dạng. Để định hướng tốt mục tiêu chiến lược kinh doanh gắn với thực tế thị trường có thể phân đoạn khách du lịch theo cơ cấu nguồn khách như sau:

❖ **Khách Tây Âu, Bắc Mỹ, Châu Đại Dương và khách MICE**

**Khách Tây Âu:** Khách Tây Âu có tỷ lệ đi du lịch cao nhất thế giới và đặc biệt khách Pháp chiếm thị phần cao nhất trong đó. Theo thống kê của Sở du lịch Đà Nẵng năm 2003 có 17.979 lượt khách Pháp đến Đà Nẵng, chiếm 10,9% tổng khách quốc tế thì đến năm 2006 con số lên đến 25.165 lượt, chiếm 9,5% cho thấy trong giai đoạn đó lượng khách này tăng tương đối nhanh. Nhưng bắt đầu từ năm 2007 lượng khách Tây Âu, nhất là khách Pháp bắt đầu có dấu hiệu giảm còn 18.535 lượt. Đà Nẵng để lại dấu ấn nhiều nhất cho họ vì trước đây khi đi xâm chiếm Việt Nam, Pháp đã chiếm Đà Nẵng đầu tiên - điều này đã gây nên sức hút rất cao đối với người Pháp, họ muốn quay trở lại để xem sự phát triển của thành phố này ra sao sau những năm chiến tranh. Do vậy, Đà Nẵng cần phải có chiến lược cụ thể tu bổ lại các di tích lịch sử, phát triển văn hóa dân tộc để tiếp tục thu hút nguồn khách tiềm năng này.

**Khách Bắc Mỹ:** Đối với thị trường này cần tập trung phân tích hai nguồn chính, nguồn khách Mỹ và Việt Kiều. Khách du lịch Mỹ ưa thích các loại hình sản phẩm du lịch liên quan đến cuộc chiến tranh Việt Nam – Mỹ, đặc biệt là các tour du lịch thăm lại các chiến trường xưa tại khu vực miền Trung. Khách Bắc Mỹ sẽ có khả năng tăng nhanh trong những năm đến do quan hệ kinh tế, thương mại và hàng không giữa Việt Nam và Mỹ ngày càng được cải thiện. Bên cạnh đó, một bộ phận lớn Việt kiều định cư ở khu vực Bắc Mỹ, hằng năm vào các dịp nghỉ lễ họ thường quay về thăm đất nước, thân nhân ở Việt Nam. Vì vậy, định hướng khai thác thị trường Bắc Mỹ sẽ tập trung chủ yếu vào thị trường khách Mỹ, Việt kiều đồng thời phải kết hợp khai thác những nguồn khách khác trong khu vực.

**Châu Đại Dương:** Du khách Châu Đại Dương đến với Đà Nẵng chủ yếu bằng đường biển và có khả năng tăng mạnh trong những năm tới, đây là một thị

trường tiềm năng trong tương lai. Đà Nẵng có lợi thế về cảng biển lớn, thuận lợi để phát triển thị trường tiềm năng này.

**Khách MICE:** Đây là phân đoạn rất quan trọng và đầy tiềm năng. Đặc biệt là những dịp cuối năm, được xem là “thời điểm vàng” để các công ty tổ chức khen thưởng cho nhân viên, đại lý; họp mặt khách hàng... Ước tính, thị trường MICE cuối năm 2008 tăng khoảng 30% so với cùng kỳ năm 2007. Không ít đoàn khách MICE lên đến hàng trăm người, thời gian lưu trú thường dài. Đặc điểm riêng của nguồn khách này là kết hợp du lịch, hội nghị, do đó ngoài những mô hình lễ hành, khách sạn, nhà hàng thì còn cần kèm theo nhiều loại hình dịch vụ khác như phòng hội nghị,...

Điểm chung của nhóm khách này là thu nhập cao, do đó mức chi tiêu cũng cao, họ đòi hỏi những dịch vụ cao cấp, sang trọng mà chỉ có những khách sạn cao cấp mới có thể đáp ứng được. Lưu trú ở những khách sạn cao cấp không những là thói quen mà còn là sở thích của họ, họ sẵn sàng bỏ ra một số tiền lớn để được thoải mái tận hưởng những dịch vụ cao cấp mang lại, đặc biệt là nhóm khách MICE thì việc ở tại khách sạn cao cấp gần như là chuyên đương nhiên.

#### ❖ **Khách Đông Bắc Á, ASEAN đến Đà Nẵng**

**Đông Bắc Á** (Nhật, Hàn Quốc, Đài Loan): Với chính sách kích thích người dân đi du lịch của Chính phủ các nước này, lượng khách Đông Bắc Á đến Việt Nam ngày càng đông, họ thường hay đi du lịch theo các đoàn lớn và theo đường biển. Trong phân đoạn này cần tập trung thị trường khách Nhật, đây là nguồn khách chiếm tỉ trọng lớn qua các năm và đang hứa hẹn sẽ ngày càng tăng do các chính sách khuyến khích đi du lịch nước ngoài của Chính Phủ nước này. Chẳng hạn trong tháng 1-2009, tổng lượng khách quốc tế giảm tới 11,9% so với cùng kỳ năm ngoái song lượng khách Nhật chỉ giảm nhẹ 1,5%. Mặc dù chính phủ nhiều quốc gia đề nghị dân chúng tăng cường du lịch trong nước để tiết kiệm, ông Nguyễn Quốc Tuấn - trưởng văn phòng đại diện Vietnam Airlines tại Nhật Bản - phấn khởi thông báo JATA vẫn khuyến khích dân chúng đi du lịch nước ngoài. Khủng hoảng kinh tế ở Nhật diễn ra chậm, không nặng nề và đồng yen vẫn giữ giá trị cao so với nhiều

ngoại tệ khác. Do đó, đi du lịch nước ngoài cũng là một cách tiết kiệm của người Nhật.

**Các nước khối ASEAN:** Hiện Đà Nẵng đang có những tuyến đường bộ trực tiếp đến một số nước trong khối ASEAN tạo điều kiện cho du khách ở các nước này đến Đà Nẵng một cách dễ dàng và thuận tiện. Đầu năm 2009 Việt Nam đã đăng cai tổ chức diễn đàn du lịch ASEAN (ATF), đây là hoạt động quan trọng và có quy mô nhất trong khuôn khổ hợp tác du lịch ASEAN. Thông qua các phiên họp, ngành du lịch Việt Nam sẽ cùng các nước thành viên xây dựng chương trình hành động triển khai Hiệp định Du lịch ASEAN để tạo điều kiện đi lại, mở cửa thị trường dịch vụ du lịch, xúc tiến quảng bá với mục tiêu xây dựng cộng đồng du lịch ASEAN vào năm 2015. Theo dự kiến, nhóm khách ASEAN sẽ tăng mạnh trong giai đoạn sắp đến.

Điểm chung của nhóm khách này là thu nhập không cao lắm, do đó mức chi tiêu cũng không cao, và do bản chất của người Á Đông là tiết kiệm nên lượng khách ở khách sạn cao cấp 4-5 sao tương đối thấp.

❖ **Khách Đông Âu:** Từ khi hệ thống các nước XHCN Đông Âu không còn nữa, lượng khách đến nước ta không đáng kể nhưng với việc xây dựng khu công nghiệp dầu khí Dung Quất sẽ có nhiều chuyên gia của Nga, gia đình và bạn bè của họ đến Việt Nam và Đà Nẵng sẽ là một điểm du lịch không thể thiếu được đối với mỗi du khách khi tới Việt Nam. Đặc điểm của nhóm khách này tương đối giống với nhóm khách từ Đông Bắc Á, do đó tỷ lệ ở khách sạn cao cấp cũng khá thấp.

❖ **Khách nội địa:** Căn cứ vào tiềm năng du lịch của Đà Nẵng là tập trung vào các khu vực đô thị tỷ lệ dân cư có thu nhập từ khá và trình độ nhận thức cao. Đây là những thị trường có nhu cầu thích hợp với các loại hình du lịch của Đà Nẵng đặc biệt là du lịch văn hóa, du lịch biển,... Trong tình hình khủng hoảng kinh tế thế giới như hiện nay thì xu hướng chung là du lịch trong nước để tiết kiệm chi phí. Thị trường nội địa sẽ tập trung vào:

*Thị trường khu vực miền Trung:* tập trung khai thác thị trường du lịch các đô thị khu vực này như Quảng Nam, Đông Hà, các khu công nghiệp như Dung Quất,..., các khu đô thị khác như Vinh, Thanh Hóa,...

*Thị trường khu vực Bắc Bộ:* tập trung vào các đô thị lớn như tam giác trọng điểm kinh tế Hà Nội, Hải Phòng, Quảng Ninh,...

*Thị trường khu vực Nam Bộ:* tập trung vào thị trường chủ đạo là thành phố Hồ Chí Minh, Đồng Nai, Vũng Tàu,...

Với nhóm khách này thì hầu hết có thu nhập trung bình hoặc thấp, lượng khách ở tại khách sạn 4 sao là không cao. Đó là chưa kể đến một tỷ lệ lớn lưu trú tại nhà người thân, bạn bè, cũng như bản chất của người Việt Nam vốn rất tiết kiệm.

Ngoài những nguồn khách đã phân tích ở trên, còn có một lượng khách chính và thường xuyên của Khách sạn Green Plaza:

Khách của khối khách sạn: Tổng công ty xây lắp Điện 3 là doanh nghiệp lớn, đối tượng khách hàng là Cán bộ, lãnh đạo các đơn vị và các thành viên đóng tại các địa phương khác đến Đà Nẵng công tác là rất đáng kể. Đối tượng này dự kiến đạt từ 10 – 15 % doanh thu của khối khách sạn.

#### *b. Phân đoạn khách đến Đà Nẵng theo mục đích*

**Khách du lịch tham quan, nghỉ dưỡng:** Đây là phân khúc chiếm tỷ trọng cao nhất trong lượng khách đến Đà Nẵng, trong giai đoạn 1999 đến nay, lượng khách này luôn chiếm trên 50% tổng khách. Đối với khách du lịch thì việc chi tiêu vào các loại hình dịch vụ thường khá thoáng, bởi vì tâm lý người đi du lịch là để tận hưởng, nghỉ ngơi. Do đó các hình thức dịch vụ kèm theo khách sạn như nhà hàng, dịch vụ chăm sóc, vui chơi giải trí,...cũng cần tập trung vào phân đoạn này.

**Khách du lịch công vụ:** Trước đây Đà Nẵng chưa khai thác nhiều bằng các thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội. Song Đà Nẵng ngày càng thu hút đầu tư, ngày càng nhiều tập đoàn, công ty lớn đặt văn phòng tại Đà Nẵng dẫn đến lượng khách đến Đà Nẵng do công việc đang ngày càng tăng. Nhu cầu sử dụng khách sạn, đặc biệt là khách sạn cao cấp tương đối cao vì lý do thuận tiện cho công việc như giao dịch, gặp mặt khách hàng, và những tiện ích hỗ trợ như phòng hội nghị, Internet,...

**BẢNG 2.2: CƠ CẤU KHÁCH DU LỊCH ĐẾN ĐÀ NẴNG  
GIAI ĐOẠN 1999 – 2008**

*Đơn vị: nghìn lượt*

Năm	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Quốc tế	69,69	185,23	194,67	214,14	174,45	236,46	258,70	259,23	315,65	353,70
Nội địa	79,58	208,4 9	289,46	349,79	395,32	412,65	510,70	516,00	707,25	915,44
<b>Tổng cộng</b>	<b>49,27</b>	<b>393,72</b>	<b>484,1</b> <b>3</b>	<b>563,9</b> <b>3</b>	<b>569,77</b>	<b>649,11</b>	<b>769,40</b>	<b>775,23</b>	<b>1022,9</b>	<b>1269,14</b>

#### **2.4.1.2 Nhu cầu văn phòng cho thuê**

Đà Nẵng đóng vai trò hạt nhân kinh tế trong chiến lược phát triển toàn diện của miền Trung. Đà Nẵng là thị trường mới phát triển, còn nhiều cơ hội cho các nhà đầu tư cộng thêm chủ trương của thành phố là trải thảm đỏ, với nhiều chính sách linh hoạt thông thoáng cho nhà đầu tư. Bên cạnh đó Đà Nẵng lại được thiên nhiên ưu đãi với vị trí chiến lược là nằm trên hành lang kinh tế Đông – Tây, và là cảng biển quan trọng của miền Trung và một số nước trong khu vực, cộng thêm lao động trẻ, giá rẻ, nhiệt tình, chịu khó. Vài năm trở lại đây, làn sóng đầu tư nước ngoài vào Đà Nẵng tăng nhanh, nhiều công ty lớn có ý định mở rộng thị phần ở miền Trung đều muốn mở văn phòng đại diện, chi nhánh tại Đà Nẵng làm cho nhu cầu về văn phòng cho thuê ở Đà Nẵng tăng mạnh.

Tuy nhiên thị trường văn phòng cho thuê ở Đà Nẵng chỉ mới bắt đầu khởi động từ cuối năm 2005, trước đó hầu hết các văn phòng cho thuê đều thuộc dạng nhà ở tư nhân tận dụng mặt tiền để cho thuê, dịch vụ hạ tầng khiêm tốn.

Từ khi gia nhập WTO, Việt Nam ngày càng thu hút được những dự án của các nhà đầu tư nước ngoài cũng như trong nước. Do đó nhu cầu văn phòng cho thuê tăng lên nhanh chóng. Hơn nữa, các tập đoàn, các công ty lớn để mở rộng và khuếch trương hình ảnh của mình cũng như tạo một vị thế trong mắt khách hàng và đối thủ cạnh tranh thì nhu cầu văn phòng cao cấp là điều tất yếu. Từ đó cho thấy sự

cần thiết phải đầu tư những cao ốc với văn phòng cho thuê cao cấp, trang thiết bị hiện đại, nằm ở những vị trí đẹp.

Tuy nhiên năm 2008, do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế thế giới đã gây nhiều khó khăn cho việc phát triển kinh tế xã hội và kêu gọi vốn đầu tư. Năm 2007 tổng dự án của nước ngoài đầu tư vào Việt Nam là 1244 dự án với tổng vốn FDI là 56,4 tỉ USD. Đến năm 2008, tổng dự án đầu tư của nước ngoài vào Việt Nam sụt giảm, còn 1059 dự án, với tổng vốn FDI là 59 tỉ USD. Trong đó, Đà Nẵng chiếm 146 dự án với tổng vốn FDI là 2,4 tỉ USD. Như vậy số dự án đầu tư vào Đà Nẵng chiếm 13,79% cả nước. Thực tế trên cho thấy mặc dù gặp trở ngại của khủng hoảng kinh tế nhưng Đà Nẵng ngày càng thu hút đầu tư, là một thị trường đầy tiềm năng. (nguồn : Tập đoàn CBRE)

Thêm một khó khăn cho các nhà đầu tư kinh doanh văn phòng cho thuê cao cấp hiện nay là thị trường bất động sản sau cơn sốt đảo điên cuối năm 2007, đầu 2008 đã hạ nhiệt theo tình hình chung của các nước khi các ngân hàng nâng cao lãi suất và siết chặt cho vay đầu tư bất động sản khiến lượng khách hàng đầu tư bất động sản “đặt hàng” tại các cao ốc kinh doanh căn hộ, văn phòng cho thuê cao cấp giảm đi đáng kể.

Như vậy, có thể nói rằng trong năm 2008, nhu cầu văn phòng cho thuê tại Đà Nẵng nói riêng và cả nước nói chung không thực sự như mong muốn của các nhà đầu tư. Nhưng đến cuối năm 2009 khi nền kinh tế Việt Nam cũng như thế giới bắt đầu gượng dậy thì thị trường văn phòng cho thuê sẽ lại tiếp tục trở nên nóng sốt

#### **2.4.2 Năng lực hiện tại của Đà Nẵng**

Thành phố Đà Nẵng là một điểm dừng chân lý tưởng cho du khách và cả các nhà đầu tư. Đà Nẵng, với định hướng là một trung tâm dịch vụ, du lịch của miền Trung, của cả nước và xa hơn nữa là khu vực, quốc tế. Hàng loạt khu du lịch, khách sạn cao cấp, cao ốc, chung cư cao cấp, văn phòng cho thuê và trung tâm thương mại đã và đang được xây dựng, hài hòa với thiên nhiên nhưng cũng không kém phần hiện đại. Từ những khu nghỉ dưỡng cực kỳ sang trọng mang tiêu chuẩn 4 - 5 sao như Furama, Sandy Beach, Sơn Trà Resort & Spa... hay những khu du lịch sinh thái



trong lành như Suối Lương, Bà Nà, Sơn Trà, Non Nước...đến những cao ốc đa chức năng như Vĩnh Trung Plaza, Indochina Riverside Towers, Softech,....

**BẢNG 2.3 : MỘT SỐ DỰ ÁN NỘI TRỢ TẠI ĐÀ NẴNG**

<b>Dự án</b>	<b>Quy mô</b>	<b>Tình trạng</b>
Indochina Riverside Towers	95 căn hộ, 8.500 m <sup>2</sup> văn phòng và 6.500 m <sup>2</sup> trung tâm thương mại	Đang hoạt động
Vĩnh Trung Plaza	168 căn hộ cho thuê, 6.800 m <sup>2</sup> văn phòng, siêu thị BigC, 400-500 phòng khách sạn	Đã xong GD1
Đà Nẵng Plaza	168 căn hộ cho thuê, 6.000 m <sup>2</sup> văn phòng, 18.000 m <sup>2</sup> trung tâm mua sắm	Đang xây dựng
Softech	20.000 văn phòng	Đang hoạt động
Golden Square	240 căn hộ, 300 phòng khách sạn, trung tâm thương mại, văn phòng	Đang xây dựng
Khu Đa Phước	210 ha, 250 triệu USD, 8.500 căn hộ, văn phòng, khách sạn, sân golf 27 lỗ	Đang xây dựng
Daewon Cantavil	4,3 ha, 80 triệu USD	Chưa xây dựng
True Friends Blooming Park	500 căn hộ	Vừa khởi công
Capital Square	9 ha, 250 triệu USD	Đang làm móng
Danang Center	150 triệu USD	Đang làm móng
Viễn Đông Meridian Tower	180 triệu USD	Chưa xây dựng
Han Riverside	2 tòa tháp căn hộ, văn phòng 27 tầng, 125 triệu USD	Chưa xây dựng
Olalani Riverside Towers	2.500 căn hộ, văn phòng, trung tâm thương mại	Chưa xây dựng
Khu đô thị công nghệ FPT	180 ha, 952 triệu USD	Đang thiết kế
FPT Đà Nẵng	56.000 m <sup>2</sup> văn phòng	Đang thiết kế
Khu đô thị Thủy Tú	54 ha	Đang xây dựng hạ tầng
Khu đô thị sinh thái Hòa Xuân	400 ha	Đang giải tỏa

Từ đó cho thấy nguồn cung căn hộ, văn phòng cho thuê, khách sạn tại Đà Nẵng đang hết sức dồi dào, thậm chí các nhà đầu tư đã bắt đầu lo ngại cung đã vượt quá xa cầu. Những năm gần đây, Đà Nẵng liên tục cấp phép những dự án lớn như Indochina Riverside Towers, Vĩnh Trung Plaza, Đà Nẵng Plaza,...

Trong thời điểm hiện nay, tình hình kinh doanh văn phòng cao cấp cho thuê ở các dự án đã khánh thành và đi vào hoạt động khá khả quan như toà cao ốc của tập đoàn Hoàng Anh Gia Lai đã cho thuê kín mặt tiền tầng trệt với các “show room” hàng hiệu nổi tiếng.

Ông Hồ Quang Dũng, Tổng giám đốc Indochina Riverside Capital trong lễ khánh thành vào tháng 6 - 2008 cũng cho biết hơn 40% diện tích văn phòng cho thuê tại đây đã có khách hàng.

Toà cao ốc Vĩnh Trung Plaza cũng đã được siêu thị Big C thuê toàn bộ 4 tầng dưới...

Tuy nhiên, có thể nhận thấy rằng đây là những dự án tiên phong và khởi công ngay tại thời điểm vàng 2006, hậu WTO, khi các nhà kinh doanh, đầu tư, các tập đoàn... cả trong và ngoài nước bắt đầu đổ về Đà Nẵng - “miền đất hứa” tại thị trường miền Trung. Và vì thế các nhà đầu tư tiên phong đã sớm tìm được khách hàng “đặt chỗ” cho mình.

Đứng trước những cơ hội và thử thách của thị trường du lịch dịch vụ, cộng thêm diễn biến phức tạp của nền kinh tế xã hội, cần phải hoạch định chiến lược đầu tư thật hiệu quả, bắt kịp những nhu cầu của thị trường cũng như đề ra những biện pháp cụ thể, năng động để đương đầu với những khó khăn, thử thách đặt ra.

Mặc dù đang trong giai đoạn khó khăn bởi khủng hoảng kinh tế toàn cầu nhưng Đà Nẵng vẫn là nơi thu hút đầu tư lớn, thị trường cung ứng du lịch dịch vụ của Đà Nẵng lại phong phú và đa dạng. Đặc biệt đầu tư căn hộ, văn phòng cho thuê, khách sạn,... vẫn là lĩnh vực thu hút các nhà đầu tư, và còn hứa hẹn sẽ phát triển mạnh hơn nữa trong tương lai.

### 2.4.3 Dự báo quy mô thị trường Đà Nẵng

#### 2.4.3.1 Dự báo lượng khách du lịch đến Đà Nẵng

##### a. Dự báo lượng khách đến Việt Nam

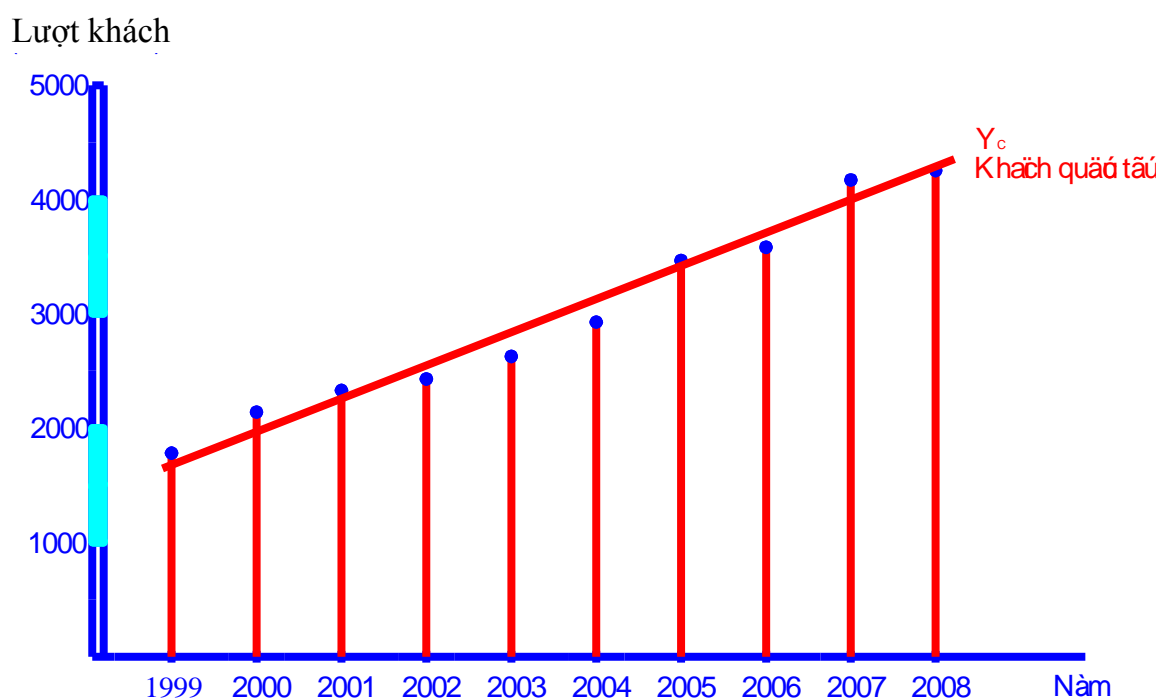
**BẢNG 2.4 : TỔNG SỐ KHÁCH QUỐC TẾ ĐẾN VIỆT NAM 1999-2008**

*Đơn vị tính: lượt khách*

Năm	1999	2000	2001	2002	2003
Tổng số	1781,8	2140,1	2330,8	2628,2	2429,6
Năm	2004	2005	2006	2007	2008
Tổng số	2927,9	3467,8	3583,49	4171,56	4253,74

Để tiến hành dự báo số lượng khách du lịch, từ các số liệu có được trong quá khứ, ta tiến hành vẽ đồ thị, sau đó xem xét quy luật của đồ thị thuộc dạng nào rồi trên cơ sở đó dự báo cho những năm tiếp theo.

**HÌNH 2.2 : BIỂU ĐỒ KHÁCH DU LỊCH QUỐC TẾ ĐẾN VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 1999 - 2008**



Qua đồ thị chúng ta nhận thấy rằng số lượng khách du lịch đến Việt Nam từ năm 1999 đến 2008 đều có xu hướng là đường thẳng, do đó để dự báo số lượng khách đến trong những năm tiếp theo, ta dùng “*phương pháp dự báo theo theo khuynh hướng đường thẳng*”:

$$Y_c = AX + B$$

**BẢNG 2.5 : DỰ BÁO LƯỢNG KHÁCH ĐẾN VIỆT NAM NĂM 2009-2025**

<b>Năm</b>	<b>X</b>	<b>Y</b>	$\sum X^2$	<b>XY</b>	<b>Yc</b>
1999	1	1.781.800	1	1.781.800	
2000	2	2.140.100	4	4.280.200	
2001	3	2.330.800	9	6.992.400	
2002	4	2.628.200	16	10.512.800	
2003	5	2.429.600	25	12.148.000	
2004	6	2.927.900	36	17.567.400	
2005	7	3.467.800	49	24.274.600	
2006	8	3.583.490	64	28.667.920	
2007	9	4.171.560	81	37.544.040	
2008	10	4.253.740	100	42.537.400	
$\Sigma$	<b>55</b>	<b>29.714.990</b>	<b>385</b>	<b>186.306.560</b>	
2009	11				4.496.440
2010	12				4.773.702
2011	13				5.050.964
2012	14				5.328.226
2013	15				5.605.488
2014	16				5.882.750
2015	17				6.160.012
2016	18				6.437.274
2017	19				6.714.536
2018	20				6.991.798
2019	21				7.269.060
2020	22				7.546.322
2021	23				7.823.584
2022	24				8.100.846
2023	25				8.378.108
2024	26				8.655.370
2025	27				8.932.632

$$A = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} = 277,262$$

$$B = \frac{\sum X^2 \sum Y - \sum X \sum XY}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} = 1,446,558$$

Vậy:  $Y_C = 277,262 \times X + 1,446,558$

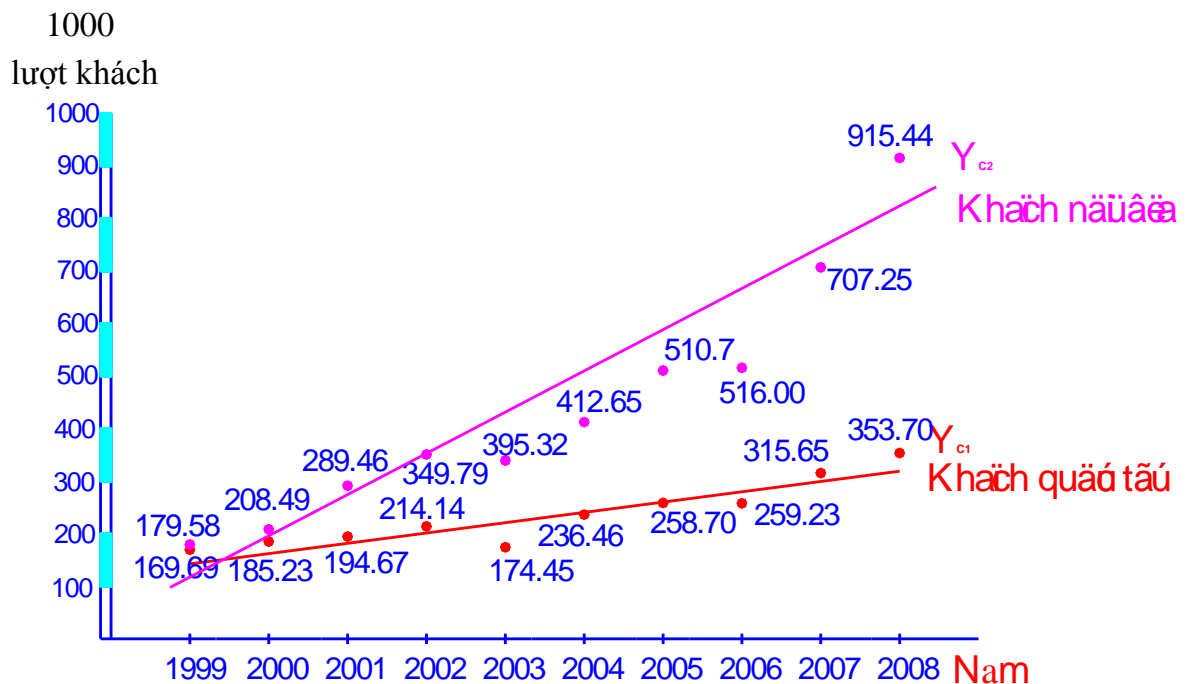
Với:

- + Quy ước lượng khách quốc tế đến Việt Nam là: Y
- + Quy ước năm là X = 1, 2, ... n
- +  $Y_C$  : là lượng khách quốc tế dự báo đến Việt Nam trong những năm tới.

Theo số liệu đã dự báo có thể cho thấy rằng lượng khách quốc tế đến Việt Nam ngày càng đông, tạo ra một thị trường du lịch - dịch vụ hứa hẹn sẽ rất hấp dẫn.

b. Dự báo lượng khách đến Đà Nẵng trong giai đoạn 2009 – 2025

### HÌNH 2.3 : BIỂU ĐỒ KHÁCH DU LỊCH ĐẾN ĐÀ NẴNG GIAI ĐOẠN 1999 – 2008



❖ Dựa vào đồ thị ta nhận thấy số lượng khách quốc tế và nội địa đến Đà Nẵng từ năm 1999 – 2008 có xu hướng là đường thẳng, do đó để dự báo số lượng khách đến trong những năm tiếp theo, ta dùng “*phương pháp dự báo theo theo khuynh hướng đường thẳng*”:

$$Y_c = AX + B$$

**BẢNG 2.6 : DỰ BÁO LƯỢNG KHÁCH QUỐC TẾ VÀ NỘI ĐỊA ĐẾN  
ĐÀ NẴNG NĂM 2009-2025**

Năm	X	Y1	Y2	$\sum X^2$	XY1	XY2	Yc1	Yc2
1999	1	169.690	179.580	1	169.690	179.580		
2000	2	185.233	208.485	4	370.466	416.970		
2001	3	194.670	289.460	9	584.010	868.380		
2002	4	214.137	349.789	16	856.548	1.399.156		
2003	5	174.453	395.321	25	872.265	1.976.605		
2004	6	236.459	412.647	36	1.418.754	2.475.882		
2005	7	258.699	510.702	49	1.810.893	3.574.914		
2006	8	259.230	516.000	64	2.073.840	4.128.000		
2007	9	315.650	707.250	81	2.840.850	6.365.250		
2008	10	353.695	915.444	100	3.536.950	9.154.440		
$\Sigma$	<b>55</b>	<b>2.361.916</b>	<b>4.484.678</b>	<b>385</b>	<b>14.534.266</b>	<b>30.539.177</b>		
2009	11						339.107	840.031
2010	12						357.819	911.224
2011	13						376.531	982.418
2012	14						395.242	1.053.611
2013	15						413.954	1.124.804
2014	16						432.666	1.195.998
2015	17						451.378	1.267.191
2016	18						470.090	1.338.384
2017	19						488.802	1.409.577
2018	20						507.513	1.480.771
2019	21						526.225	1.551.964
2020	22						544.937	1.623.157
2021	23						563.649	1.694.351
2022	24						582.361	1.765.544
2023	25						601.073	1.836.737
2024	26						619.785	1.907.931
2025	27						638.496	1.979.124

$$A_1 = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} = 18,712$$

$$B_1 = \frac{\sum X^2 \sum Y - \sum X \sum XY}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} = 133,276$$

Vậy:  $Y_{C1} = 18,712 X + 133,276$

$$A_2 = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} = 71,193$$

$$B_2 = \frac{\sum X^2 \sum Y - \sum X \sum XY}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} = 56,905$$

Vậy:  $Y_{C2} = 71,193 X + 56,905$

Với:

+ Quy ước lượng khách quốc tế đến Đà Nẵng là:  $Y_1$

+ Quy ước lượng khách nội địa đến Đà Nẵng là:  $Y_2$

+ Quy ước năm là  $X = 1, 2, \dots, n$

+  $Y_{C1}, Y_{C2}$  : là lượng khách quốc tế dự báo đến Đà Nẵng trong những năm tới.

*c. Dự báo nhu cầu về số phòng cho khách du lịch*

Để xác định nhu cầu sử dụng phòng lưu trú của khách du lịch, sử dụng cách tính như sau:

$$\text{Nhu cầu phòng} = \frac{\text{Tổng ngày khách/Hệ số sử dụng chung phòng/Công suất phòng/Hệ số mùa/365}}$$

**BẢNG 2.7 : NGÀY LƯU TRÚ BÌNH QUÂN KHÁCH ĐẾN  
ĐÀ NẴNG GIAI ĐOẠN 1999-2008**

Chỉ tiêu	Lượt khách lưu trú		Ngày khách		Ngày khách TB	
	Quốc tế	Nội địa	Quốc tế	Nội địa	Quốc tế	Nội địa
1999	62.450	163.739	110.365	246.047	1,31	1,22
2000	84.238	201.645	158.463	314.504	1,88	1,56
2001	108.557	207.913	174.018	415.476	1,60	2,00
2002	120.534	326.664	194.347	506.591	1,61	1,55
2003	78.634	374.686	148.228	507.189	1,89	1,35
2004	85.905	390.105	160.530	541.329	1,87	1,39
2005	114.336	584.285	195.541	812.983	1,71	1,39
2006	112.764	553.501	205.113	703.586	1,82	1,27
2007	118.710	496.224	206.620	740.681	1,74	1,49
2008	127.296	717.195	232.548	976.442	1,83	1,36

❖ Dựa vào kinh nghiệm của một số khách sạn tương tự trên địa bàn Đà Nẵng như Furama, Sandy beach resort, Hoang Anh Gia Lai hotel, xác định hệ số sử dụng chung phòng lưu trú của khách du lịch Đà Nẵng được tính trung bình như sau:

**BẢNG 2.8 : HỆ SỐ SỬ DỤNG CHUNG PHÒNG**

Chỉ tiêu	1999 – 2003	2004 - 2008
Khách quốc tế	1,90	1,80
Khách nội địa	2,02	2,00



#### ❖ Công suất sử dụng phòng

Công suất sử dụng phòng trung bình của các khách sạn Đà Nẵng trong giai đoạn 1999-2008 có nhiều biến đổi, có năm công suất trung bình chỉ đạt khoảng 54%, nhưng trong năm 2005 công suất lên đến 97,8%. Tuy nhiên công suất này cũng thay đổi lớn trong 1 năm, trong mùa du lịch cao điểm, công suất phòng có thể lên đến 98%, có thời điểm còn cháy phòng, nhưng trong mà vắng khách thì phòng khách sạn trống rất nhiều, công suất sử dụng phòng chỉ dưới 50%. Như vậy trong phần dự báo này thống nhất sử dụng công suất trung bình là 65% vì đây là công suất được hầu hết các khách sạn sử dụng làm công suất hòa vốn trong hoạt động kinh doanh khách sạn hiện nay.

#### ❖ Hệ số mùa

Điểm đặc trưng của loại hình kinh doanh du lịch – dịch vụ là chịu ảnh hưởng của mùa du lịch, tổng lượt khách lưu trú tại các khách sạn trong 1 năm chủ yếu tập trung vào giai đoạn cao điểm. Một ví dụ điển hình là khu resort Furama thường trong tình trạng cháy phòng trong mùa hè, mùa du lịch cao điểm, nhưng lại gần như vắng khách trong mùa mưa. Do đó các khách sạn, resort, hay các loại hình kinh doanh du lịch – dịch vụ khác được đầu tư xây dựng với định hướng doanh thu chủ yếu cần đạt được là trong mùa du lịch cao điểm.

Tại Đà Nẵng, mùa du lịch cao điểm thường kéo dài từ tháng 12 đến tháng 6 năm sau, có thể bắt đầu và kết thúc sớm hoặc trễ hơn 1 tháng. Như vậy, theo ước tính thì có thể chọn hệ số mùa là  $7/12 = 0,58$

#### ❖ Tỷ lệ khách du lịch ở khách sạn cao cấp

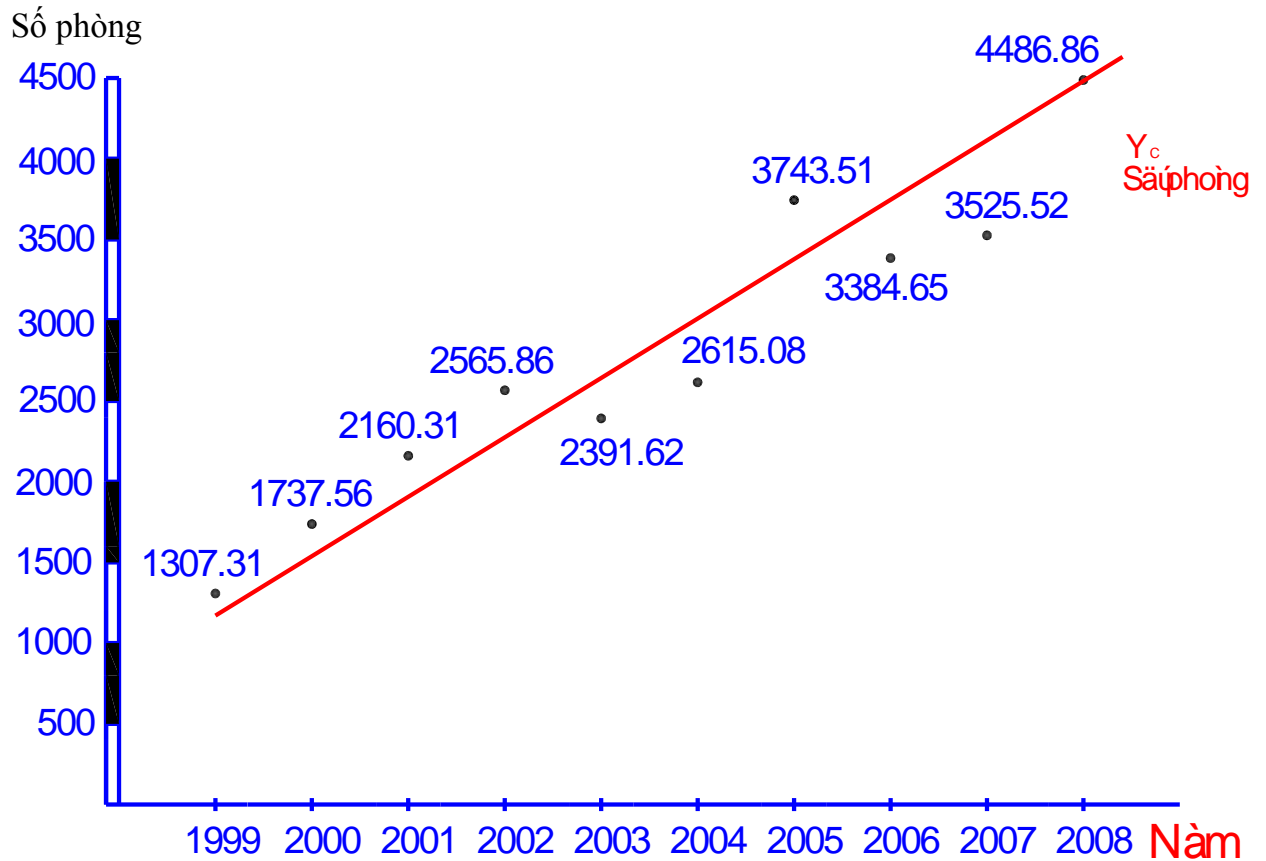
Hầu hết khách quốc tế đều muốn ở khách sạn 3 sao trở lên, đặc biệt là những khách Châu Âu, khách MICE thì nhu cầu càng cao, thường nghỉ ở khách sạn 4-5 sao. Bên cạnh đó, một lượng lớn khách nội địa cũng có nhu cầu ở khách sạn có sao. Có thể thấy rằng nhu cầu ở khách sạn có sao của khách du lịch chiếm tỷ trọng khá cao trong tổng nhu cầu sử dụng phòng.

**BẢNG 2.9 : KẾT QUẢ TÍNH NHU CẦU PHÒNG CỦA KHÁCH DU LỊCH  
GIAI ĐOẠN 1999-2008**

Chỉ tiêu	Ngày khách		Hệ số sd chung phòng		Công suất sử dụng phòng	Hệ số mùa	Nhu cầu phòng		
	Quốc tế	Nội địa	Quốc tế	Nội địa			Quốc tế	Nội địa	Tổng
1999	110.365	246.047	1,9	2,02	65%	58%	422,13	885,18	<b>1307,31</b>
2000	158.463	314.504	1,9	2,02	65%	58%	606,09	1131,46	<b>1737,56</b>
2001	174.018	415.476	1,9	2,02	65%	58%	665,59	1494,72	<b>2160,31</b>
2002	194.347	506.591	1,9	2,02	65%	58%	743,34	1822,52	<b>2565,86</b>
2003	148.228	507.189	1,9	2,02	65%	58%	566,95	1824,67	<b>2391,62</b>
2004	160.530	541.329	1,8	2,00	65%	58%	648,11	1966,97	<b>2615,08</b>
2005	195.541	812.983	1,8	2,00	65%	58%	789,46	2954,05	<b>3743,51</b>
2006	205.113	703.586	1,8	2,00	65%	58%	828,11	2556,54	<b>3384,65</b>
2007	206.620	740.681	1,8	2,00	65%	58%	834,19	2691,33	<b>3525,52</b>
2008	232.548	976.442	1,8	2,00	65%	58%	938,87	3547,99	<b>4486,86</b>

Để tiến hành dự báo số lượng khách du lịch, từ các số liệu có được trong quá khứ, ta tiến hành vẽ đồ thị, sau đó xem xét quy luật của đồ thị thuộc dạng nào rồi trên cơ sở đó dự báo cho những năm tiếp theo.

**HÌNH 2.4 : BIỂU ĐỒ NHU CẦU PHÒNG  
GIAI ĐOẠN 1999 – 2008**



❖ Dựa vào đồ thị ta nhận thấy số lượng khách quốc tế và nội địa đến Đà Nẵng từ năm 1999 – 2008 có xu hướng là đường thẳng, do đó để dự báo số lượng khách đến trong những năm tiếp theo, ta dùng “*phương pháp dự báo theo khuynh hướng đường thẳng*”:

**BẢNG 2.10 : DỰ BÁO NHU CẦU PHÒNG TẠI  
ĐÀ NẴNG NĂM 2009-2025**

<b>Năm</b>	<b>X</b>	<b>Y</b>	$\sum X^2$	<b>XY</b>	<b>Yc</b>
1999	1	1307,31	1	1.307,31	
2000	2	1737,56	4	3.475,12	
2001	3	2160,31	9	6.480,93	
2002	4	2565,86	16	10.263,45	
2003	5	2391,62	25	11.958,08	
2004	6	2615,08	36	15.690,47	
2005	7	3743,51	49	26.204,55	
2006	8	3384,65	64	27.077,19	
2007	9	3525,52	81	31.729,69	
2008	10	4486,86	100	44.868,60	
$\sum$	<b>55</b>	<b>27918,27</b>	<b>385</b>	<b>179.055,40</b>	
2009	11				4492,15
2010	12				4801,30
2011	13				5110,45
2012	14				5419,60
2013	15				5728,75
2014	16				6037,90
2015	17				6347,06
2016	18				6656,21
2017	19				6965,36
2018	20				7274,51
2019	21				7583,66
2020	22				7892,81
2021	23				8201,96
2022	24				8511,11
2023	25				8820,26
2024	26				9129,41
2025	27				9438,56

$$A = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} = 309,15$$

$$B = \frac{\sum X^2 \sum Y - \sum X \sum XY}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} = 1091,5$$

Vậy:  $Y_C = 309,15 X + 1091,5$

Với:

+ Quy ước nhu cầu phòng khách sạn tại Đà Nẵng là:  $Y$

+ Quy ước năm là  $X = 1, 2, \dots, n$

+  $Y_C$  : là tổng nhu cầu phòng tại Đà Nẵng

#### 2.4.3.2 Dự báo nguồn cung khách sạn trong tương lai

**BẢNG 2.11 : THỐNG KÊ KHẢ NĂNG PHỤC VỤ LƯU TRÚ  
GIAI ĐOẠN 1999-2008**

<b>Năm</b>	<b>Tổng số khách sạn</b>	<b>Số khách sạn có sao</b>	<b>Tổng số phòng</b>	<b>Tổng số giường</b>
1999	60	22	2.057	3.197
2000	60	22	2.121	3.365
2001	65	32	2.324	3.532
2002	67	32	2.370	3.700
2003	69	32	2.391	3.868
2004	62	31	2.153	3.888
2005	69	32	2.348	4.316
2006	64	31	2.480	4.590
2007	82	36	2.534	4.356
2008	88	37	2.797	4.707

❖ Trong tổng số khách sạn của thành phố Đà Nẵng qua các năm số lượng khách sạn có sao tăng lên rất chậm, và chiếm xấp xỉ 50% tổng số.

Trong đó, số lượng khách sạn 5 sao trở lên hiện tại đang còn quá ít, chưa đủ cung ứng cho nhu cầu của khách du lịch. Hiện tại trên địa bàn Đà Nẵng chỉ mới có 1 khách sạn 5 sao là: Furama.

Theo như dự báo thì nhu cầu lưu trú tại khách sạn cao cấp ngày càng tăng cao, nhưng do số lượng khách sạn 4-5 sao có hạn nên rất nhiều khách du lịch hạng sang, đặc biệt là khách quốc tế không được đáp ứng đầy đủ nhu cầu về khách sạn hạng sang nên buộc lòng phải cư trú tại những khách sạn tiêu chuẩn thấp hơn. Do đó, nhu cầu đầu tư xây dựng khách sạn cao cấp (5 sao) là rất cần thiết.

#### ***2.4.3.3 Những nhận định về thị trường văn phòng cho thuê Đà Nẵng trong tương lai***

Văn phòng cho thuê là loại hình kinh doanh tương đối mới, bắt đầu phổ biến rộng rãi từ khi Việt Nam gia nhập WTO. Sau khi Việt Nam gia nhập WTO, số công ty nước ngoài vào Việt Nam để tìm kiếm cơ hội đầu tư, kinh doanh ngày càng nhiều; vì thế cần thêm nhiều văn phòng tiện nghi để giao dịch. Do đó thị trường văn phòng cho thuê đang ngày càng trở nên sôi động hơn, mặt khác yếu tố cạnh tranh cũng ngày càng khắc nghiệt hơn.

❖ **Nguồn cung cho thị trường:** (Nguồn báo cáo nghiên cứu thị trường căn hộ đến Quý 1 2009 của Cty Savills)

Đến cuối năm 2008, tổng diện tích văn phòng cho thuê ở Đà Nẵng là 52.000 m<sup>2</sup>, và đang tiếp tục trên đà tăng, dự kiến đến năm 2012 con số sẽ là 130.000m<sup>2</sup>. Công suất cho thuê thấp, trung bình khoảng 20%. Hiện tại đa phần doanh nghiệp ở Đà Nẵng là doanh nghiệp nhỏ, nhu cầu thuê diện tích không lớn và chỉ có thể trả mức giá 8-12 USD/m<sup>2</sup>/tháng. Giá thuê cao nhất cũng chỉ lên đến 20 USD/m<sup>2</sup>/tháng, trong khi ở Hà Nội, Hồ Chí Minh cao gấp 3 lần con số đó.

Từ 2 năm trở lại đây thị trường văn phòng cho thuê đặc biệt là văn phòng cao cấp được định dạng là một trong những mô hình ra đời với số lượng chóng mặt.

Tuy nhiên số lượng văn phòng thực sự được triển khai và đưa vào sử dụng chưa nhiều vì hầu hết các dự án đều đang ở giai đoạn quy hoạch hoặc vừa mới triển khai. Có nhiều dự án đang triển khai hoặc đang chuẩn bị triển khai cũng đã tạm thời dừng triển khai để tiếp tục nghe ngóng tình hình thị trường vì vậy nguồn cung trong tương lai cũng sẽ không ra đời ồ ạt như giai đoạn nửa cuối năm 2007 nữa. Khi một số dự án gặp khó khăn và triển khai chậm chạp, thì cơ hội lại đến với những nhà đầu tư có tiềm lực vì theo ông David Brunt, Trưởng đại diện của CBRE tại Đà Nẵng

thì trình độ phát triển của Đà Nẵng cũng giống như Hà Nội cách đây hơn chục năm. Vì thế nhu cầu các loại bất động sản ở đây sẽ vẫn tăng, mặc dù chưa thể tăng mạnh như Hà Nội hay Thành phố Hồ Chí Minh.

Bên cạnh đó, giới quan sát thị trường cũng cho rằng, nhiều khả năng trong năm 2009 thị trường bất động sản sẽ ảm trở lại khi mà tình trạng căng thẳng trên thị trường vốn đã giảm bớt. Cho dù vẫn giữ nguyên lãi suất cơ bản nhưng với 2 lần tăng lãi suất dự trữ bắt buộc cho các ngân hàng gần đây (từ 1,2% lên 5%) và sức ép lạm phát suy giảm mạnh trong tháng 8 và tháng 9/2008 đã khiến các ngân hàng đang đồng loạt giảm lãi suất cho vay.

Ngoài ra, giá nguyên vật liệu giảm mạnh trong khi nhu cầu về nhà ở, văn phòng cho thuê, mặt bằng bán lẻ... đang vẫn rất cao cũng là những tín hiệu tốt với thị trường này.

#### ❖ **Đối với nhu cầu:**

Nhu cầu về mua và thuê văn phòng vẫn tiếp tục xuất hiện trong tương lai tuy nhiên cũng sẽ không thể nhiều như giai đoạn còn nóng. Các doanh nghiệp có nhu cầu thuê văn phòng vẫn sẽ cứ thuê nhưng giờ đây họ sẽ có nhiều sự lựa chọn hơn về giá cả, địa điểm, dịch vụ vì đã có nhiều dự án đã hoàn thành.

Thị trường bất động sản tại Đà Nẵng tất nhiên cũng không thể không bị ảnh hưởng bởi tình hình biến động chung của Việt Nam và thế giới. Nhu cầu đang chỉ ra những dấu hiệu giảm nhẹ giống như sự phản ứng lại sự lạm phát gia tăng và các chính sách kinh tế của chính phủ trong Quý 1 năm 2009.

Tuy nhiên Đà Nẵng lại là nơi được coi là chính quyền “trái thăm đờ” cho các doanh nghiệp vào đầu tư nên thị trường bất động sản nói riêng và thị trường kinh doanh chung sẽ gặp nhiều thuận lợi nên theo như phân tích của các chuyên gia, cuộc khủng hoảng kinh tế nói chung và bất động sản nói riêng vừa qua sẽ ảnh hưởng không quá lâu dài tại Đà Nẵng.

#### **2.4.5. Phân tích các đối thủ cạnh tranh**

Hiện tại trên địa bàn Đà Nẵng đang có nhiều dự án kinh doanh các loại hình dịch vụ tương tự như Green Plaza đang hoạt động hoặc có thời gian dự kiến hoạt động trùng với dự án, với tổng vốn đầu tư bằng hoặc cao hơn rất nhiều như Vĩnh

Trung Plaza, Vina Capital Square, Raffles Residences Danang, Hoàng Anh Gia Lai, Danang Center,...Ở đây chỉ tập trung phân tích các đối thủ cạnh tranh trực tiếp, nằm trong vùng trọng điểm thành phố để nhận thấy những thuận lợi, khó khăn của Green Plaza.

### ❖ Vina Capital Square:

#### 1. Mô tả dự án:

Chủ đầu tư: Vina Capital.

Tổng số vốn: 325 triệu USD

Cơ cấu sản phẩm: văn phòng, khách sạn 5 sao, biệt thự, căn hộ bán, trung tâm kinh doanh và giải trí, trường học quốc tế.



Hiện trạng: đã khởi công

Vị trí: Nằm bên bờ sông Hàn ngoại vi thành phố, có thiết kế tổng thể rộng, hoành tráng và hiện đại.

#### 2. Phân tích dự án:

Đây là một trong những đối thủ cạnh tranh trực tiếp nằm cùng trong thành phố nhưng có giá trị dự án lớn hơn, cũng là dự án phức hợp giữa khu cao ốc văn phòng, khách sạn 5 sao, biệt thự, căn hộ bán, trung tâm thương mại, giải trí, trường học.

Dự án được xây dựng theo 3 giai đoạn, trong đó giai đoạn đầu tiên dự kiến hoàn thành vào năm 2011, bao gồm khu căn hộ cao cấp, trung tâm thương mại, khách sạn 5 sao và một khu văn phòng. Giai đoạn hai dự kiến hoàn thành năm 2014 với việc xây dựng thêm các khu căn hộ, biệt thự cao cấp, trường học quốc tế và giai đoạn cuối cùng sẽ kết thúc vào năm 2017, sẽ hoàn tất xây dựng một trung tâm hội nghị đạt tiêu chuẩn quốc tế và một khách sạn 4 sao.



Như vậy nếu tiến độ không có gì thay đổi giai đoạn 1 của dự án với khu văn phòng và khách sạn sẽ ra đời vào năm 2011 có thể trùng thời gian hoàn thành với Danang Center, Olalani Riverside Tower , trung tâm thương mại cao cấp Đà Nẵng, Green Plaza. Như vậy Green Plaza sẽ phải cạnh tranh với đối thủ rất mạnh ngay khi dự án mới ra đời.

#### ❖ **Hoàng Anh Gia Lai Plaza:**

##### 1. Mô tả dự án:

Chủ đầu tư: Công ty cổ phần Hoàng Anh Gia Lai.

Tổng số vốn: 20 triệu USD

Cơ cấu sản phẩm: văn phòng cho thuê, khách sạn 4 sao

Hiện trạng: đang hoạt động

Vị trí: 01 Nguyễn Văn Linh – Đà Nẵng

##### 2. Phân tích dự án:

Dự án với quy mô 23 tầng, diện tích xây dựng là 1,08 ha, đã đi vào hoạt động. Dự án này có loại hình kinh doanh tương tự Green Plaza, tuy nhiên cấp hạng khách sạn là 4 sao. Do đó có thể xem đây là đối thủ cạnh tranh quan trọng với những lợi thế là đã tạo được tên tuổi khi dự án Green Plaza mới hình thành. Tuy nhiên xét về địa thế và diện tích xây dựng thì Green Plaza chiếm ưu thế hơn

Một số tiện ích tiêu biểu của Hoàng Anh Gia lai Plaza:

- Phòng Khách Sạn sang trọng, rộng rãi, đầy đủ tiện nghi và các dịch vụ như nhà hàng Á Âu.

- Văn phòng được lắp đặt các thiết bị hiện đại nhằm phục vụ và đáp ứng nhu cầu thuê văn phòng của các công ty trong và ngoài nước. Phòng hội nghị sang trọng sức chứa 500 người.

- Bar cafe tầng 23; Câu lạc bộ thể dục với phòng tập thể lực hiện đại; Phòng trà ca nhạc, karaoke; Hồ bơi ngoài trời, tắm hơi, massage.



- ADSL đến tận phòng; Máy phát điện dự phòng; Hệ thống PCCC tự động; 1 tầng hầm, bãi đậu xe hơi riêng.

❖ **Golden Square:**

1. Mô tả dự án:

Chủ đầu tư: CTCP địa ốc Đông Á

Tổng số vốn: >1000 tỷ, giai đoạn 1: 495 tỷ

Cơ cấu sản phẩm: văn phòng cho thuê, trung tâm thương mại, căn hộ, khách sạn

Hiện trạng: đang thi công, dự kiến hoàn thành năm 2011

Vị trí: Nguyễn Thái Học – Đà Nẵng



2. Phân tích dự án:

Ưu thế nổi bật của dự án này là có vị trí ngay trung tâm thành phố với 3 mặt tiền, tầm nhìn chính nhìn ra bán đảo Sơn Trà và Vịnh Đà Nẵng. Khuôn viên khu đất vàng này vuông vức và đẹp nhất trong số các khu đất vàng tại Đà Nẵng.

Hai tầng hầm với diện tích 20.404m<sup>2</sup> được dùng làm nơi đậu xe khoảng 382 chỗ cho ô tô. Mỗi block có tối thiểu 3 thang máy và 2 thang bộ, tổng cộng 11 thang máy. Thêm vào đó, dự án còn cung cấp các dịch vụ kèm theo như cụm chiếu phim, khu giải trí, câu lạc bộ sức khỏe, hồ bơi ngoài trời.

Đây là dự án đầu tiên tại Đà Nẵng có tất cả các sản phẩm Bất Động Sản. Vì thế đang thu hút rất nhiều sự chú ý, và nếu đúng theo dự kiến thì dự án sẽ hoàn thành cùng thời điểm với Green Plaza. Đây là đối thủ nặng ký với vị trí dự án đẹp hơn, sản phẩm Bất Động Sản đa dạng hơn nhưng với tiến độ thi công chậm như hiện nay thì có khả năng sẽ không thể hoàn thành kịp tiến độ.

## ❖ **Vĩnh Trung Plaza:**

### 1. Mô tả dự án:

Chủ đầu tư: CTCP Đức Mạnh

Tổng số vốn: 50 triệu USD

Cơ cấu sản phẩm: văn phòng cho thuê, trung tâm thương mại, căn hộ cao cấp, khách sạn 4 sao

Hiện trạng: đã hoàn thành GDD1 đưa vào sử dụng, đang thi công GDD2 dự kiến hoàn thành năm 2010

Vị trí: 255 Hùng Vương – Đà Nẵng



### 2. Phân tích dự án:

Dự án nằm ở vị trí trung tâm thương mại sầm uất 2 mặt tiền đường Hùng Vương - Ông Ích Khiêm.

Mô phỏng theo lối kiến trúc đương đại của Pháp với phong cách hiện đại, phần khối bộ 4 tầng do Big C & Mega Star quản lý (với 1 tầng hầm để xe 5000m<sup>2</sup>). Bên trên là tòa tháp 10 tầng phía đông với DTSD 5.800m<sup>2</sup> dành cho văn phòng cao cấp, tòa tháp 14 tầng phía tây làm CHCC cho thuê.

Hiện tại dự án chỉ đang hoạt động ở giai đoạn 1 bao gồm trung tâm thương mại, văn phòng cho thuê, dự kiến đến năm 2010 sẽ hoàn thành các hạng mục còn lại bao gồm cả khách sạn.

Xét về khối văn phòng cho thuê, Vĩnh Trung Plaza chiếm ưu thế hơn do tọa lạc tại vị trí trung tâm thành phố cực kỳ sầm uất, còn về khối khách sạn thì lại không bằng Green Plaza được tọa lạc ngay tại con đường du lịch của thành phố, và tầm nhìn cũng hạn chế hơn.

❖ Ngoài một số đối thủ có cùng loại hình dịch vụ kinh doanh và nằm tại trung tâm thành phố như đã phân tích, còn nhiều dự án tầm cỡ khác ở Đà Nẵng cũng là đối thủ cạnh tranh về văn phòng cho thuê hoặc kinh doanh khách sạn như Danang Center, Olalani resort, Viendong Merdian, Indochina Riverside Towers,...

## **2.5 MỤC TIÊU ĐẦU TƯ CỦA DỰ ÁN**

Mang lại một nguồn lợi nhuận lớn cho chủ đầu tư của dự án, đồng thời cũng góp phần tăng nguồn thu cho ngân sách Nhà nước của thành phố Đà Nẵng nói riêng và Việt Nam nói chung. Dự án còn cung cấp cho thị trường một năng lực mới với sản phẩm dịch vụ du lịch cao cấp đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng và ngày càng cao của khách du lịch trong và ngoài nước.

Đáp ứng một phần nhu cầu về khách sạn, văn phòng cho thuê cao cấp của thị trường Đà Nẵng trong thời gian sắp tới.

Góp phần nâng cao bộ mặt của thành phố Đà Nẵng, xứng đáng là trung tâm kinh tế - văn hoá, xã hội, chính trị của miền Trung Tây Nguyên.

Công trình được thiết kế hoàn chỉnh với kiến trúc đẹp, ấn tượng kết hợp với hệ thống trang thiết bị kỹ thuật hiện đại, được xây dựng tại một địa điểm quan trọng nằm trên con đường du lịch của Đà Nẵng sẽ tạo được dấu ấn kiến trúc, làm đẹp cảnh quan môi trường đô thị trong công cuộc hiện đại hoá thành phố Đà Nẵng.

## **2.6 KẾT LUẬN CHUNG**

Dựa vào những số liệu dự báo được và những phân tích về thị trường, ta có thể nhận thấy được nhu cầu về khách sạn và văn phòng cho thuê ở Đà Nẵng ngày càng tăng. Cùng với sự phát triển kinh tế thì đời sống của con người cũng ngày càng đi lên, nhu cầu du lịch tăng nhanh, kéo theo những dịch vụ được đặt ra cũng ngày càng phong phú hơn để đáp ứng mọi yêu cầu của khách hàng. Bên cạnh đó, Đà Nẵng ngày càng thu hút các nhà đầu tư trong và ngoài nước đến khai thác và làm ăn. Vì vậy nhu cầu văn phòng cho thuê đang ngày càng tăng.

Hiện nay, trong tình hình kinh tế suy giảm gây hiệu quả nhiều mặt trong xã hội, trong đó các doanh nghiệp là lực lượng tạo ra sản phẩm dịch vụ cho xã hội sẽ phải chịu nhiều áp lực từ thị trường. Theo dự kiến của các chuyên gia kinh tế thì thị trường đang bắt đầu có xu hướng phục hồi, tuy tốc độ còn chậm. Do đặc thù của dự án này là có thời gian xây dựng dài nên đây là thời điểm thích hợp để đầu tư dự án để kịp tung ra thị trường khi nền kinh tế phục hồi, nhu cầu tiếp tục tăng cao trong những năm đến.

## **CHƯƠNG III : HÌNH THỨC ĐẦU TƯ, CÔNG SUẤT VÀ CHƯƠNG TRÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA DỰ ÁN**

### **3.1 PHÂN TÍCH HÌNH THỨC ĐẦU TƯ**

#### **❖ Quá trình hình thành và phát triển dự án**

Dự án công trình: “Green Plaza Da Nang” tiền thân là dự án công trình “Khách sạn Cosevco Star” do Tổng Công Ty Xây Dựng Miền Trung làm chủ đầu tư.

Vị trí xây dựng tại 223 Trần Phú - Thành phố Đà Nẵng, nằm góc đường Bạch Đằng, Trần Phú và đường Lê Hồng Phong.

Hiện trạng khu đất hiện có khoảng 2.700 m<sup>2</sup>.

Dự án này được Tổng Công Ty Xây Dựng Miền Trung tiếp quản lại từ Công Ty Du Lịch Non Nước - Sở Du Lịch Quảng Nam Đà Nẵng (cũ), với tên gọi: Khách sạn Mỹ Sơn.

Tại thời điểm này Khách sạn Mỹ Sơn đã hoàn thành xây dựng toàn bộ tầng hầm (cốt -3.000mm). Tầng lửng (cốt +3.000mm) và đổ sàn BTCT tầng 2 (cốt +6.000mm). cốt trung bình vỉa hè đường Trần Phú và Lê Hồng Phong là -1.500mm. Sau khi tiếp quản, Chủ đầu tư (Tổng Công Ty Xây Dựng Miền Trung) lập dự án đầu tư xây dựng một tổ hợp công trình cao ốc khách sạn 3 sao, văn phòng cho thuê với tên gọi “Khách sạn Cosevco Star”. Công trình tổ hợp bởi 3 khối nhà, khối nhà B cao 5 tầng, khối nhà C (Khách sạn Mỹ Sơn cũ) cao 7 tầng và khối nhà A cao 18 tầng. Toàn bộ các khối nhà bố trí 1 tầng hầm (bằng cốt tầng hầm nhà C hiện có) dùng để xe, các khu kỹ thuật toà nhà.

Dự án “Khách sạn Cosevco Star” được Tổng Công Ty Xây Dựng Miền Trung phê duyệt và tiến hành đầu tư xây dựng theo 2 giai đoạn. Khối nhà C có chiều cao 7 tầng được tiếp tục xây dựng ở giai đoạn 1, các khối nhà A+B sẽ được thi công xây dựng giai đoạn 2 sau khi hoàn thành đưa vào sử dụng khối nhà C.

Vào thời điểm Khối nhà C hoàn thành và đưa vào khai thác. Tổng Công Ty Xây Dựng Miền Trung đã nhượng lại toàn bộ dự án và khối nhà C cho Chủ đầu tư

mới là Công Ty Xây Lắp Điện 3 – Bộ Công Nghiệp (sau khi cổ phần hoá đổi tên thành Tổng Công Ty Cổ Phần Xây Dựng Điện Việt Nam. – tên gọi tắt: VNECO).

Trước khi tiến hành việc đầu tư xây dựng giai đoạn 2 khối nhà A+B của dự án, Chủ đầu tư Tổng Công Ty Cổ Phần Xây Dựng Điện Việt Nam đã điều chỉnh quy mô, bổ sung, thay đổi lại một số công năng toà nhà cho phù hợp với nhu cầu cũng như mục đích kinh doanh của Tổng Công Ty. Và đổi tên dự án công trình thành: “Green Plaza Da Nang”.

#### ❖ **Hình thức đầu tư**

Dự án được xây dựng trên khu đất đã có sẵn công trình là khối nhà cũ. Đó đó, hình thức đầu tư của dự án là xây mới khối nhà A+B+D+C-MR kết hợp cải tạo sửa chữa hoàn chỉnh phần diện tích khối nhà C hiện có.

Dự án gồm có 3 phần: **khối khách sạn**, khối văn phòng cho thuê và khối dịch vụ công cộng.

Dựa vào những phân tích thị trường thực tế về cung – cầu trong kinh doanh du lịch – dịch vụ, dự án quyết định chọn **khối khách sạn** làm hướng đầu tư chính. Bên cạnh đó, để đáp ứng nhu cầu văn phòng của thị trường cần đầu tư thêm loại hình văn phòng cho thuê với đầy đủ trang thiết bị hiện đại.

Khối dịch vụ công cộng là chức năng kèm theo của dự án làm phong phú loại hình kinh doanh của Green Plaza, và để phục vụ những nhu cầu tất yếu trong sinh hoạt của khách thuộc khối khách sạn, văn phòng. Loại hình kinh doanh này bao gồm nhà hàng, phòng hội nghị, khu massage, giải trí,...

### **3.2 PHÂN TÍCH LOẠI HÌNH DOANH NGHIỆP QUẢN LÝ KHAI THÁC DỰ ÁN**

Nền kinh tế Việt Nam đang phát triển theo hướng vừa rất coi trọng vai trò khách quan của các hoạt động kinh tế trên thị trường vừa phát huy vai trò của Chính phủ và được xây dựng theo mô hình kinh tế thị trường, theo định hướng xã hội chủ nghĩa. Theo Luật Doanh nghiệp do Quốc Hội ban hành ngày 29 tháng 11 năm 2005 gồm có các loại hình doanh nghiệp sau:

- Công ty trách nhiệm hữu hạn: gồm có Công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên và Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên.

- Công ty cổ phần.
- Công ty hợp danh.
- Doanh nghiệp tư nhân.
- Nhóm Công ty.

Ngoài ra còn có Công ty Nhà nước được thành lập theo quy định của Luật Doanh nghiệp Nhà nước năm 2003 nhưng phải thực hiện theo lộ trình chuyển đổi hàng năm, chậm nhất trong thời hạn bốn năm kể từ ngày Luật này có hiệu lực phải chuyển đổi thành công ty trách nhiệm hữu hạn hoặc công ty cổ phần theo quy định của Luật này.

Dự án được quản lý khai thác bởi:

**TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG ĐIỆN VIỆT NAM (VNECO):**

- Công ty xây lắp điện 3 được thành lập theo quyết định số 174 NL/TCCB ngày 22/02/1988 của Bộ trưởng Bộ Năng lượng (nay là Bộ Công nghiệp) trên cơ sở hợp nhất hai Công ty là Công ty Xây lắp đường dây và Trạm 3 và Công ty Xây lắp đường dây và Trạm 5. Ngày 11/10/2005 Bộ trưởng Bộ Công nghiệp đã có quyết định số 3309/QĐ-BCN về việc phê duyệt phương án và chuyển Công ty Xây lắp điện 3 (Công ty mẹ Nhà nước) thành Tổng Công ty cổ phần Xây dựng điện Việt Nam.

- Trụ sở chính: Số 223 đường Trần Phú, Quận Hải Châu, Thành phố Đà Nẵng.

- Điện thoại: 84.0511 3562361; 3562362; 3562363

- Fax: 84.0511 3562367

- Địa chỉ E-mail: [vneco@vneco.com](mailto:vneco@vneco.com).

- Website: [www.vneco.com.vn](http://www.vneco.com.vn) ; [www.vneco.vn](http://www.vneco.vn) ; [www.vneco.biz](http://www.vneco.biz)

- Phạm vi hoạt động:

Xây lắp các công trình hệ thống lưới điện và trạm biến áp điện đến 500KV, các công trình nguồn điện, công trình công nghiệp và dân dụng, công trình giao thông thủy lợi, văn hoá, thể thao, sân bay, bến cảng;

Thiết kế, chế tạo kết cấu thép, các sản phẩm cơ khí và mạ kẽm;

Sản xuất các chủng loại vật tư, thiết bị, phụ kiện điện, cột điện bê tông ly tâm và các sản phẩm bê tông khác; sản xuất, kinh doanh các chủng loại vật liệu xây dựng; kinh doanh các mặt hàng trang trí nội ngoại thất, kinh doanh bất động sản, dịch vụ nhà đất; kinh doanh xăng dầu;

Sản xuất và kinh doanh điện;

Thí nghiệm, hiệu chỉnh xác định chỉ tiêu kỹ thuật các thiết bị điện, các công trình điện;

Tư vấn đầu tư, tư vấn xây dựng, bao gồm lập và thẩm định các dự án đầu tư; khảo sát đo đạc, thiết kế quy hoạch, thiết kế công trình; tư vấn quản lý dự án; tư vấn đấu thầu và hợp đồng kinh tế; tư vấn mua sắm vật tư, thiết bị, công nghệ;

Kinh doanh xuất nhập khẩu: vật tư thiết bị điện, vật liệu xây dựng, thiết bị phương tiện vận tải, xe máy thi công; dây chuyền công nghệ và thiết bị công nghiệp khác;

Đào tạo công nhân kỹ thuật, chuyên gia, cán bộ quản lý phục vụ cho nhu cầu phát triển của doanh nghiệp;

Đầu tư nhà máy điện độc lập;

Kinh doanh phát triển nhà và hạ tầng kỹ thuật đô thị, khu công nghiệp, khu chế xuất, khu công nghệ cao, khu kinh tế mới, khu du lịch sinh thái;

Đầu tư tài chính;

Khai thác, chế biến, kinh doanh khoáng sản;

Kinh doanh khách sạn, nhà hàng và các dịch vụ du lịch, thể thao, vui chơi giải trí;

Kinh doanh lễ hành nội địa và quốc tế;

Kinh doanh vận tải hàng hoá, kinh doanh vận tải khách (đường thủy, đường bộ) theo hợp đồng;

Kinh doanh sửa chữa xe máy thi công và phương tiện vận tải;

Kinh doanh lắp đặt thiết bị điện, điện tử, viễn thông, điện gia dụng;

Kinh doanh thiết bị văn phòng, thiết bị vệ sinh;



Kinh doanh bánh kẹo, rượu, bia, thuốc lá điều sản xuất trong nước; hóa mỹ phẩm; kinh doanh các mặt hàng nông, lâm sản, thực phẩm, hàng thủ công mỹ nghệ, sản phẩm bằng gỗ; kinh doanh đồ dùng cá nhân, gia đình;

Cho thuê văn phòng, mặt bằng kinh doanh;

Kinh doanh các ngành nghề khác phù hợp với quy định của Pháp luật.

### **3.3 LỊCH TRÌNH THỰC HIỆN DỰ ÁN**

#### **3.3.1 Từ tháng 1 năm 2009 đến hết tháng 6 năm 2009**

- Thực hiện giải phóng mặt bằng khu đất.
- Lập các chi phí liên quan đến việc chuẩn bị đầu tư:
  - + Lập Dự án đầu tư xây dựng.
  - + Xin cấp phép xây dựng và thẩm định dự án.
  - + Thực hiện khảo sát địa chất công trình.
  - + Thiết kế công trình, lập tổng dự toán công trình.
  - + Thẩm định thiết kế cơ sở, thiết kế kỹ thuật, thiết kế bản vẽ thi công và thẩm định tổng dự toán.
  - + Lập hồ sơ mời thầu, tổ chức đấu thầu và chọn nhà thầu xây lắp công trình.

#### **3.3.2 Từ tháng 7 năm 2009 đến tháng 12 năm 2011**

- ❖ Khởi công công trình, bao gồm: xây mới và sửa chữa:

Giai đoạn 1: Tháng 07 năm 2009

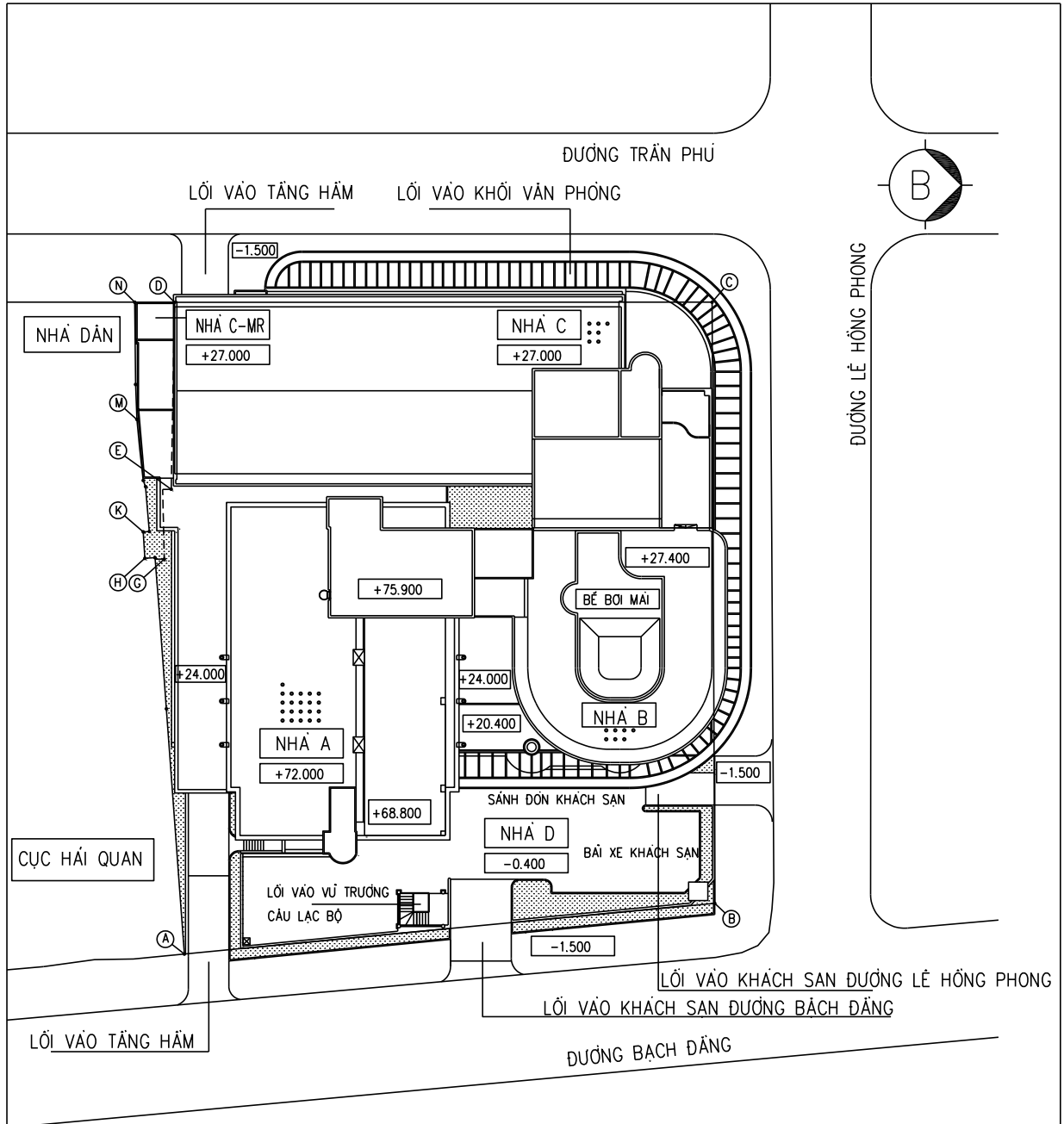
Giai đoạn 2: Tháng 01 năm 2010

- ❖ Hoàn thành công trình:

Giai đoạn 1: Tháng 12 năm 2010

Giai đoạn 2: Tháng 12 năm 2011

### 3.4 CHỌN LỰA CÔNG SUẤT THÍCH HỢP



### **3.4.1 Khối khách sạn và dịch vụ**

Theo tính mùa vụ của du lịch Đà Nẵng, mùa du lịch bắt đầu từ tháng 12 cho đến tháng 5 năm sau, giảm dần và thấp nhất vào tháng 8. Theo tính toán vào mùa du lịch công suất phòng dự kiến trung bình có thể lên đến 90 – 100 %, có thể thiếu phòng cho du khách thuê, nhưng vào trái mùa du lịch thì công suất phòng sẽ giảm mạnh và gây nên tình trạng ít khách trong những mùa này.

Dựa theo những phân tích thị trường và thống kê công suất trung bình hằng năm của Đà Nẵng có thể dự kiến công suất cho khối khách sạn như sau:

Tới đầu năm 2012 sau khi toàn bộ công trình đưa vào sử dụng, được đưa vào khai thác và xét đến các yếu tố như: khách sạn mới xây dựng có thể lượng khách hàng quen chưa có và phải xây dựng các chiến lược Marketing để quảng cáo về hoạt động khách sạn đến du khách nên công suất khai thác dự kiến 55%.

Năm 2013 tăng 5%/năm trong 3 năm khi công trình đã đi vào hoạt động ổn định.

Năm 2016 tỷ lệ chiếm phòng tăng 3 năm một lần với 5% năm cho đến khi công suất đạt 80% thì duy trì ở mức độ ổn định. Đây là giai đoạn Green plaza đã thu hút được lượng khách hàng lớn qua các chiến lược kinh doanh, Marketing, và đã tạo được dấu ấn trong lòng khách du lịch, trở thành một địa chỉ có tên tuổi

### **3.4.2 Khối văn phòng cho thuê**

Dự kiến trong năm 2011 tỷ lệ công suất đạt ở mức trung bình là 40% đến 50% do toàn khối công trình chưa hoàn chỉnh, công trình vừa kinh doanh vừa xây dựng, cho nên hiệu quả công suất sẽ giảm đáng kể, sau khi hoàn thiện toàn bộ công trình công suất khai thác từ 55% đến 60%, những năm tiếp theo tăng công suất khai thác như khối phòng ngủ. Do tính chất đặc trưng của loại hình cho thuê văn phòng là thời gian thuê lâu dài, và khi đã ổn định văn phòng thì ít di chuyển sang nơi khác, nên công suất của khối văn phòng tăng dần qua các năm và có xu hướng ổn định cho đến khi dự án kết thúc.

### **3.5 CƠ CẤU SẢN PHẨM VÀ GIÁ SẢN PHẨM**

Dự án bao gồm 3 khối kinh doanh:

- Khối khách sạn
- Khối văn phòng cho thuê
- Khối dịch vụ công cộng

#### **3.5.1 Các yếu tố ảnh hưởng đến cơ cấu giá sản phẩm**

Để quyết định giá sản phẩm cần phải xem xét đến 2 yếu tố chính:

❖ Yếu tố bên trong: Bao gồm chi phí tạo ra sản phẩm (chi phí xây dựng và nhiều chi phí khác), chiến lược kinh doanh, và dự kiến lợi nhuận cần thu được.

Vì vậy cần hình thành cơ cấu giá sản phẩm, các yếu tố sau đây sẽ cho thấy sự khác biệt giữa mỗi loại phòng khác nhau, do đó giá của các phòng ngủ, văn phòng cho thuê cũng sẽ khác nhau:

- Diện tích: Tùy thuộc vào diện tích của từng loại phòng mà định giá, như thế không có nghĩa diện tích càng lớn thì giá cho thuê càng cao bởi vì những loại phòng hoặc văn phòng cho thuê có diện tích trung bình sẽ dễ cho thuê hơn.

- Hướng nhìn: Đây là một trong những yếu tố quan trọng để thu hút khách thuê. Đối với khách du lịch, hướng nhìn nào càng rộng, tầm nhìn xa, phong cảnh đẹp là càng đáng giá, do đó có thể tăng giá những phòng này và gộp thành một loại phòng để xác định cơ cấu giá sản phẩm. Hướng nào đẹp hơn sẽ có thể cao hơn các hướng còn lại đến 5%. Đối với văn phòng cho thuê, thì tầm nhìn không chỉ cần đẹp, thoáng mà còn phải xem xét đến hướng nhà, các yếu tố liên quan đến phong thủy, yếu tố duy tâm.

- Tầng cao: Có 2 xu hướng để xác định cơ cấu theo tầng cao. Đối với khối khách sạn tầng càng cao giá càng đắt hơn tầng dưới do hướng nhìn đẹp hơn, rộng hơn, nhưng đối với khối văn phòng thì tầng càng thấp thì việc đi lại, giao dịch sẽ dễ dàng hơn nên giá lại cao hơn. Tuy nhiên, đối với Green Plaza, phòng ngủ của khách sạn chủ yếu từ tầng 6 trở lên đều có hướng nhìn rất tốt, còn 5 tầng dưới dành cho văn phòng cho thuê. Vì vậy sự chênh lệch về tầng cao đối với riêng khối phòng

khách sạn hay khối văn phòng cho thuê là không lớn, và để khẳng định giá trị của từng sản phẩm dự án nên không nên để chênh lệch giá lớn giữa các tầng.

- Tiện ích: Đây là yếu tố dẫn đến sự chênh lệch lớn về xếp loại sản phẩm, giá sản phẩm

❖ Yếu tố bên ngoài: Xác định giá dựa vào nhu cầu thị trường, các yếu tố ảnh hưởng của môi trường bên ngoài như giá của các đối thủ cạnh tranh, các chính sách của Nhà nước, nhà đầu tư.

**BẢNG 3.1 : GIÁ THAM KHẢO TẠI THỊ TRƯỜNG ĐÀ NẴNG**

Tên dự án	Giá tham khảo(chưa gồm VAT)	
	Khối khách sạn (USD/ngày)	Khối văn phòng (USD/m <sup>2</sup> /tháng)
HAGL Plaza (4 sao)	120 - 400	16 - 22
Indochina Riverside Towers		18 - 21
Vĩnh Trung Plaza	N/a	14 - 20 + PDV 4USD/m <sup>2</sup>
Software Park		15,5 - 26
Furama Resort (5 sao)	200 - 700	
Sandy beach resort (4 sao)	120 - 250	
Bạch Đằng Hotel (3 sao)	45 - 120	
Bamboo Green (3 sao)	40 - 90	
Khách sạn Đà Nẵng (3 sao)	18 - 50	
Phuong Nam II (3 sao)	20 - 30	
Khách sạn Daesco (3 sao)	25 - 55	
Danang Riverside (3 sao)	30 - 80	

### 3.5.2 Xác định cơ cấu giá sản phẩm

Hầu hết các dự án của các đối thủ cạnh tranh khác định vị là cao cấp nhưng ngoài việc việc phòng ốc có thiết kế đẹp ra thì những yếu tố khác không kém phần quan trọng trong việc khẳng định đẳng cấp là các tiện ích và dịch vụ đi kèm đều không đủ.

Trong tình hình khó khăn hiện nay, để tăng sức cạnh tranh đối với các đối thủ cạnh tranh cũng như tăng sự hấp dẫn đối với các nhà đầu tư cơ cấu giá của sản phẩm có thể đánh mạnh vào điểm mấu chốt trong việc các phòng ngủ, văn phòng cho thuê của dự án Green Plaza có giá thấp hơn 5% với các dự án cao cấp cùng hạng khác nhưng vượt trội về giá trị sử dụng khi được tận hưởng mọi dịch vụ và tiện ích của tiêu chuẩn dành cho khách sạn 5 sao.

Dựa vào những yếu tố ảnh hưởng đã xét có thể đưa ra giá sản phẩm dự kiến của Green Plaza như sau:

Từ số lượng khách nghỉ hàng năm nêu trên có thể tính ra doanh thu từ các loại dịch vụ ăn uống đối với các loại phòng nghỉ, khối văn phòng cho thuê,... Với quy mô đầu tư trang thiết bị hợp lý dự kiến doanh thu từ:

- Khối nhà hàng mức bình quân: khoảng từ 0,20 USD /m<sup>2</sup>/ca x 3 ca đến 0,25 USD /m<sup>2</sup>/ca x 3 ca
- Khối dịch vụ Karaoke, Massage: khoảng từ 17USD đến 19 USD/m<sup>2</sup>/tháng.
- Giải khát : khoảng từ 17 USD đến 19 USD /m<sup>2</sup>/tháng.
- Showroom : khoảng từ 17 USD đến 19 USD /m<sup>2</sup>/tháng.
- Phòng tập thể dục nam, nữ : khoảng từ 17 USD đến 19 USD /m<sup>2</sup>/tháng.
- Khu vui chơi trẻ em: khoảng từ 17 USD đến 19 USD /m<sup>2</sup>/tháng.

**BẢNG 3.2 : GIÁ DỰ KIẾN CHO THUÊ VĂN PHÒNG-KHÁCH SẠN**

Chỉ tiêu	Diện tích(m <sup>2</sup> )	Số tầng					
		1, lửng	2,3	4,5	6..8	9..18	19...20
Khối văn phòng		(USD/m <sup>2</sup> /tháng)					
Không gian cho thuê		35					
Văn phòng C1	150		20	18			
Văn phòng C2	100			18			
Văn phòng C3	120			18			
Văn phòng C4	30		20	18			
Văn phòng 1	350		19	16,5			
Văn phòng 2	510		19	16,5			
Văn phòng 3	80		20	18			
Khối khách sạn					(USD/ngày)		
Ngủ loại 1	30						
- Bình thường					162		
- Hướng biển					180	200-220	242
- Hướng sông					170	187-206	227
Ngủ loại 2	45				276	304-334	367
Ngủ VIP 1	60						
- Hướng biển							500
- Hướng sông							476
Ngủ VIP 2	90						665

## **3.6 ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH**

### **3.6.1 Chiến lược tiếp thị định hướng**

❖ Trang web: Đây là công cụ tiếp thị gần như quan trọng nhất nên Chủ Đầu Tư cần cho tiến hành thực hiện ngay khi quyết định đầu tư dự án.

❖ Quảng cáo Pano: Hình thức này cần đầu tư lớn.

Công việc này các đối thủ cạnh tranh trên địa bàn đã thực hiện rất tốt nên Chủ Đầu Tư cần phải tạo điểm nổi bật trên Pano quảng cáo. Và nếu có thể được sẽ thay các hình ảnh trên các tấm Pano này mỗi quý 1 lần để gây sự chú ý và xây dựng đẳng cấp.

Dựng các tấm Pano quảng cáo cỡ lớn dọc đường tới các sân bay với số điện thoại liên hệ ghi lớn dễ đọc.

❖ Tổ chức các sự kiện:

Tổ chức họp báo giới thiệu việc khánh thành.

Tổ chức lễ khánh thành.

Tiệc cocktail dành cho khách VIP. Buổi tiệc này chỉ nên tổ chức gói gọn trong những khách cực kỳ quan trọng bởi họ sẽ là khách hàng mục tiêu, và là những người sẽ giới thiệu những khách hàng khác tiếp theo.

❖ Quảng cáo trên các tờ báo lớn, tạp chí dành cho doanh nhân, khách du lịch:

Đây là công cụ tiếp thị thông thường nhất phải làm. Lập ra bộ phận sẽ phối hợp hỗ trợ trong việc cân nhắc chọn báo nào để đăng và đăng bao. Hoạt động này tuy sẽ rất tốn kém nhưng hiệu quả sẽ cao vì có khả năng tiếp cận hầu hết các khách hàng mục tiêu.

❖ Các công cụ tiếp thị in ấn:

Brochure giới thiệu về dự án: Đơn giản sẽ bao gồm các thông tin về Green Plaza, đi kèm vị trí, độ lớn của dự án, các dịch vụ, kèm theo nhiều hình ảnh đẹp.

Bưu thiếp: Tiện cho việc giới thiệu tại những nơi công cộng như khu du lịch, sân bay. Thiết kế phải thật bắt mắt để thu hút sự chú ý của người xem

Tạo logo riêng cho dự án tạo điểm nhấn, tạo sự khác biệt trong tiềm thức của khách hàng.



❖ **Quảng cáo trên Tivi:**

Tuy hình thức này rất tốn tiền nhưng đặc biệt hiệu quả nếu mẫu quảng cáo ngắn gọn, ấn tượng, chuyên nghiệp và được phát vào những giờ vàng của truyền hình. Hơn thế nữa, ngoài việc hỗ trợ thu hút khách, hoạt động này sẽ góp phần đẩy mạnh thương hiệu của chủ đầu tư mang tầm cỡ quốc tế.

❖ **Chăm sóc khách hàng:**

Dùng số điện thoại nóng ( số đẹp, dễ nhớ) để giải đáp mọi thắc mắc của khách hàng. Cần phải thông tin cụ thể, chính xác và duy trì sự ổn định của các thông tin được công bố.

❖ **Quảng cáo bằng thư và thư điện tử:**

Thư gửi bằng đường bưu điện: Làm thư giới thiệu gửi kèm brochure. Hình thức này nên áp dụng cho khối văn phòng cho thuê. Các thư sẽ được gửi đến các công ty, những khách hàng mục tiêu có thể có nhu cầu thuê văn phòng.

Thư điện tử; thiết kế mẫu quảng cáo thật đẹp, nhẹ để khách dễ dàng và nhanh chóng tải về máy tính. Đây là cách làm tiết kiệm chi phí, dễ dàng tiếp cận được khách hàng hàng một cách trực tiếp trong thời gian ngắn nhất

❖ Trong tất cả các các công cụ kể trên những công cụ quảng cáo ngoài trời như làm pano, tổ chức sự kiện, quảng cáo trên báo, tạp chí hay truyền hình có tác dụng như đánh thức, gây sự chú ý cho khách hàng tiềm năng.

Những công cụ tiếp thị còn lại như trang web, brochure, thư điện tử sẽ có tác dụng như sự nhắc nhở, ghi nhớ về dự án.

### **3.6.2 Chiến lược kinh doanh**

#### **3.6.2.1 Phân tích SWOT**

❖ **Điểm mạnh**

Dự án được định vị là dạng cao ốc phức hợp tiêu chuẩn quốc tế, sang trọng ngang hàng với tất cả các loại cao ốc hiện nay

Chất lượng xây dựng cao, thiết kế đẹp và sử dụng rất thuận tiện, các căn phòng đều có hướng nhìn đẹp và hứng được ánh sáng tự nhiên.

Chủ đầu tư có uy tín về Bất Động Sản và tiềm lực mạnh về tài chính

Có đầy đủ các dịch vụ tiện ích

### ❖ **Điểm yếu**

Dự án được định vị là cao cấp nên có phần hạn chế về khách hàng.

Không có sự khác biệt nhiều về diện tích giữa loại phòng ngủ 1 và 2

Về không gian, không có khuôn viên cây xanh bao quanh, dễ bị hấp thụ nhiệt vào mùa hè.

### ❖ **Cơ hội**

Bản đồ quy hoạch thành phố Đà Nẵng sẽ ngày càng được mở rộng, chính sách hỗ trợ đầu tư thoái của thành phố sẽ góp phần thúc đẩy kinh tế cũng như các cơ hội khác tại Đà Nẵng

Cơ sở hạ tầng của thành phố rất tốt đảm bảo sự đầu tư ổn định và lâu dài

Tốc độ tăng trưởng người có thu nhập cao ngày càng tăng dẫn đến khả năng tăng về nhu cầu du lịch và tận hưởng các dịch vụ cao cấp. Bên cạnh đó sự nhận diện bề mặt của công ty trước các đối tác khiến cho các doanh nghiệp ngày càng hướng đến những văn phòng sang trọng, đẳng cấp với đầy đủ các tiện ích

Với chính sách “trái thăm đò” của chính quyền Đà Nẵng trong vòng 5 năm tới đây sẽ ngày càng có nhiều nhà đầu tư lớn quyết tâm rót tiền về đầu tư vào thành phố

### ❖ **Thử thách**

Đà Nẵng dù sao vẫn là một thành phố nhỏ và đang trên đà phát triển nên chưa thu hút được nhiều nhà đầu tư có tiềm lực.

Dự án ra đời trong tình trạng thị trường đang ở trong giai đoạn đang tạm thời lắng đọng, thị trường Bất động sản đóng băng

Sẽ ngày càng có nhiều dự án ngang tầm và quy mô hơn với Green Plaza liên tiếp ra đời. Thị trường văn phòng, khách sạn sẽ dần trở nên bão hòa. Điều này sẽ càng thấy rõ hơn trong vòng 3 năm tới đây

Sự hạn chế trong Luật của Việt Nam về việc ký kết cho phép những công ty du lịch nước ngoài mở văn phòng đại diện tại Việt Nam

### **3.6.2.2 Phương thức kinh doanh**

#### **❖ Khối khách sạn:**

Khách hàng có thể đặt phòng trực tiếp hoặc thông qua website của Green Plaza. Những khách đi theo Tour sẽ do cơ sở lữ hành đặt phòng, định hướng của dự án là sẽ giảm giá cho các đơn vị đặt nhiều phòng cùng lúc để khuyến khích tăng số lượng khách lưu trú. Phần trăm giảm giá sẽ tùy thuộc vào số lượng phòng được đặt. Phương thức thanh toán có thể thực hiện bằng tiền mặt, chuyển khoản hoặc thẻ tín dụng

Khách hàng có thể thuê phòng trong thời gian ngắn hạn hay dài hạn phụ thuộc yêu cầu. Đối với những khách hàng thuê phòng lâu dài (vì lý do công việc hoặc nhiều lý do khác) sẽ được khuyến khích bằng một số dịch vụ miễn phí kèm theo

Để tạo điểm nhấn và tăng khả năng thu hút khách hàng, có thể đặt tên các loại phòng khách sạn như sau:

- Ngủ loại 1 (30 m<sup>2</sup>) : gồm Superior Standard, Superior River View, Superior Ocean View.
- Ngủ loại 2 (40 m<sup>2</sup>) : gồm Deluxe River View, Deluxe Ocean View.
- Ngủ Vip 1 (60 m<sup>2</sup>) : gồm Champ A Junior River, Champ A Suite Ocean.
- Ngủ Vip 2 (90 m<sup>2</sup>) : Presidential Suite.

#### **❖ Khối văn phòng cho thuê:**

Thời hạn hợp đồng cho thuê sẽ phụ thuộc việc bàn bạc ký kết hợp đồng giữa 2 bên. Thời hạn thanh toán có thể theo quý, năm hoặc thanh toán toàn bộ hợp đồng. Phương thức thanh toán tương tự khối khách sạn.

## CHƯƠNG IV : ĐỊA ĐIỂM XÂY DỰNG

### 4.1 ĐỊA ĐIỂM XÂY DỰNG

#### 4.1.1 Vị trí công trình và diện tích quy hoạch

Địa điểm xây dựng: 223 +225 Trần Phú - Thành phố Đà Nẵng, nằm góc đường Bạch Đằng, Trần Phú và đường Lê Hồng Phong.

- Phía Bắc giáp đường Lê Hồng Phong.
- Phía Nam giáp khu cơ quan Cục Hải quan.
- Phía Đụng giáp đường Bạch Đằng.
- Phía Tây giáp đường Trần Phú.

Hiện trạng khu đất hiện có 2.750 m<sup>2</sup>. Với vị trí này là một địa điểm đẹp, lý tưởng của Thành phố và được Quy hoạch chi tiết khu vực xác định thể loại công trình là khách sạn, dịch vụ công cộng. Với các thuận lợi nằm trên 2 trục đường lớn quan trọng của Đà Nẵng, có một mặt khu đất hướng ra sông Hàn và biển Đông.

Nhược điểm duy nhất của khu đất là diện tích xây dựng còn hạn chế nhưng việc đầu tư Tổ hợp cao ốc khách sạn, dịch vụ công cộng tại vị trí này vẫn thoả mãn đầy đủ các điều kiện quy hoạch, kiến trúc, công năng sử dụng cũng như kinh doanh của toà nhà.

#### 4.1.2 Điều kiện tự nhiên

##### 4.1.2.1 Khí hậu

Đà Nẵng nằm trong vùng khí hậu nhiệt đới gió mùa điển hình, nhiệt độ cao và ít biến động. Khí hậu Đà Nẵng là nơi chuyển tiếp đan xen giữa khí hậu miền Bắc và miền Nam, với tính trội là khí hậu nhiệt đới điển hình ở phía Nam. Mỗi năm có 2 mùa rõ rệt: mùa mưa kéo dài từ tháng 8 đến tháng 12 và mùa khô từ tháng 1 đến tháng 7, thỉnh thoảng có những đợt rét mùa đông nhưng không đậm và không kéo dài.

##### ❖ Nhiệt độ

Nhiệt độ trung bình năm : 25,6°C

Nhiệt độ cao nhất trung bình : 29,8°C

Nhiệt độ thấp nhất trung bình : 22,7°C

Nhiệt độ cao nhất tuyệt đối : 40,9°C

Nhiệt độ thấp nhất tuyệt đối : 10,2°C

Biên độ giao động nhiệt giữa các ngày và các tháng liên tiếp trong năm khoảng 3–5°C.

❖ Độ ẩm không khí

Độ ẩm không khí trung bình năm : 82%.

Độ ẩm không khí cao nhất trung bình : 90%.

Độ ẩm không khí thấp nhất trung bình : 75%

Độ ẩm không khí thấp nhất tuyệt đối : 10%

❖ Mưa

Lượng mưa trung bình năm : 2.066 mm.

Lượng mưa năm lớn nhất (1964) : 3.307mm

Lượng mưa năm thấp nhất (1974) : 1.400mm

Lượng mưa ngày lớn nhất : 332mm

Số ngày mưa trung bình năm : 147 ngày

Tháng có số ngày mưa trung bình nhiều nhất: 22 ngày (vào tháng 10 hàng năm).

❖ Năng

Số giờ nắng trung bình : 2.158 giờ/năm.

Số giờ nắng trung bình nhiều nhất : 248 giờ/tháng.

Số giờ nắng trung bình ít nhất : 120 giờ/tháng.

❖ Bốc hơi mặt nước

Lượng bốc hơi trung bình : 2.107mm/năm

Lượng bốc hơi nước tháng lớn nhất : 241mm/năm

Lượng bốc hơi nước tháng thấp nhất : 119mm/năm

❖ Gió

Hướng gió thịnh hành mùa hè (tháng 4-9) : gió Đông

Tốc độ gió trung bình : 3,3m/s; 14m/s.

Hướng gió thịnh hành mùa Đông (T10 - 3) : Gió Bắc, gió Tây Bắc.

Tốc độ gió mạnh nhất : 20 - 25m/s

#### **4.1.2.2 Thủy văn**

Khu vực thiết kế chịu ảnh hưởng thủy văn của sông Hàn. Sông này có đặc tính của sông vùng duyên hải, độ dốc lòng sông tương đối nhỏ nhưng biên độ dao động mực nước và lưu lượng tương đối lớn, lượng phù sa không nhiều do ảnh hưởng của thủy triều.

##### **❖ Mực nước sông**

Mực nước sông cao nhất: 3,45m (là lũ lịch sử năm 1964 – theo số liệu của đài khí tượng thủy văn Đà Nẵng).

Mực nước lũ cao nhất năm 1999 tại ngã ba sông: 2,8m ứng với tần suất 1,5%.

Mực nước lũ cao nhất: 1,95m ứng với tần suất 5%.

Mực nước sông thấp nhất: 0,25m.

Mùa mưa sông dâng cao nhanh, gây lũ lụt tại những vùng có địa hình thấp trũng.

#### **4.1.3 Địa hình**

Địa hình Khu đất Dự án là địa hình bằng phẳng, hiện trạng Khu đất Dự án là khu đất trống.

#### **4.1.4 Địa chất**

Khu vực xây dựng tại đây nằm trên nền đất được cấu tạo bởi 6 lớp đất chính như sau:

- Lớp đất số 1: Cát đắp mịn lẫn bột, dày 1,2m
- Lớp đất số 2: Đất sét lẫn bột màu xám, trạng thái mềm, dày khoảng 1.5m
- Lớp đất số 3: Đất sét hữu cơ xám đen, trạng thái rất mềm, dày 1.8m
- Lớp đất số 4: Đất sét pha cát vàng, trạng thái cứng, dày 5m
- Lớp đất số 5: Cát mịn trạng thái chặt, dày khoảng 7m

- Lớp đất số 6: Cát mịn có bột, trạng thái rất chặt, dày khoảng 20m.

Khu vực có địa chất đồng đều, phù hợp với việc xây dựng nhà cao tầng.

#### **4.1.5 Hiện trạng sử dụng đất**

Hiện trạng khu đất là khu đất trống đã có 1 khối công trình của dự án “Cosevco Star” thuộc công ty Xây dựng miền Trung được được Tổng công ty xây dựng điện Việt Nam mua lại. Do đó khu đất đang trong hiện trạng đã được giải phóng mặt bằng, đền bù giải tỏa.

#### **4.1.6 Phân tích lựa chọn địa điểm**

Khu cao ốc khách sạn – văn phòng Green Plaza kinh doanh phòng ngủ, các loại dịch vụ giải trí, văn phòng cho thuê do đó việc phân tích lựa chọn địa điểm cũng phù hợp với chức năng kinh doanh của khách sạn, vừa tiện cho việc nghỉ ngơi vừa thuận tiện cho công việc.

Địa điểm đặt công trình tại Thành phố Đà Nẵng là một thành phố trực thuộc Trung Ương có cơ sở hạ tầng phát triển với đầy đủ 4 loại đường giao thông chủ yếu: đường bộ, đường sắt, đường biển và đường hàng không. Tuyến đường sắt Bắc Nam chạy qua thành phố Đà Nẵng có chiều dài khoảng 30 km với các ga Đà Nẵng, Thanh Khê, Kim Liên, Hải Vân Nam, trong đó ga Đà Nẵng là 1 trong những ga lớn của Việt Nam. Nằm ở trung độ của cả nước, vấn đề giao thông đường biển của thành phố khá thuận lợi, từ đây các tuyến đường biển đi đến hầu hết được các cảng lớn của Việt Nam và Thế giới đảm bảo thực hiện tốt việc vận chuyển hàng hóa đến các nơi khác trên Thế giới. Sân bay hàng không quốc tế Đà Nẵng có diện tích là 150 ha với 2 đường băng, mỗi đường dài 3.048m, rộng 45m, có khả năng hạ cánh được các loại máy bay hiện đại như B747, B767, A320.

Hệ thống cấp nước và cấp điện cho sinh hoạt đang ngày càng được mở rộng, nâng cấp, xây dựng mới để phục vụ tốt hơn. Thông tin liên lạc phát triển mạnh, hiện đại và trở thành trung tâm liên lạc lớn thứ 3 cả nước.

Thành phố Đà Nẵng bao gồm 5 quận nội thành, 1 huyện ngoại thành và 1 huyện đảo là: Quận Liên Chiểu, quận Hải Châu, quận Thanh Khê, quận Sơn Trà, quận Ngũ Hành Sơn, huyện Hòa Vang, huyện Hoàng Sa, trong đó quận Hải Châu là

quận trung tâm của thành phố, là trung tâm hành chính, thương mại, dịch vụ, tập trung đông dân cư và là nơi đặt các cơ quan, các văn phòng, các doanh nghiệp trên địa bàn. Quận Hải Châu có tầm quan trọng đặc biệt trong sự phát triển của thành phố Đà Nẵng về tất cả mọi mặt. Công trình xây dựng được đặt tại quận Hải Châu là một lợi thế rất lớn của công trình, khách sẽ muốn đến sinh hoạt tại vùng sầm uất nhất của thành phố, hơn nữa các khách làm việc sẽ thích ở gần các cơ quan nhà nước về vấn đề làm các thủ tục giấy tờ để có thể tiện cho việc đi lại.

Hiện trạng khu đất có 2.750 m<sup>2</sup>, trong đó kích thước mặt đường Bạch Đằng khoảng 49 m. Kích thước mặt đường Lê Hồng Phong khoảng 52 m và kích thước mặt đường Trần Phú là 49 m.

Vị trí công trình rất thuận lợi, nằm trên tuyến đường chính và cũng là tuyến đường du lịch của thành phố. Đứng từ địa điểm này, khách du lịch có thể ngắm cảnh Sông Hàn về đêm, cảnh cầu Sông Hàn với “cây cầu quay đầu tiên ở Việt Nam - niềm tự hào của người dân thành phố” là một trong những điều lý thú mà du khách muốn khám phá, và xa hơn một chút là cây cầu Liên Chiểu - Thuận Phước, một cây cầu dây văng dài và đẹp vừa được hoàn thành cuối tháng 3 năm 2009. Nếu cầu Sông Hàn là biểu tượng cho sức sống mới, là khát vọng đi lên của thành phố được xây dựng bằng sự đóng góp của mọi người dân thì cầu Liên Chiểu - Thuận Phước lại nằm vững chãi bắc ngang cửa sông tạo một dáng vẻ bề thế, vững vàng cho thành phố. Hai cây cầu không chỉ tạo thêm thuận lợi cho giao thông vận tải, du lịch, khơi dậy tiềm năng kinh tế của một vùng đất rộng lớn ở phía đông thành phố mà còn là một dấu ấn văn hoá của người Đà Nẵng hôm nay gửi lại muôn đời con cháu mai sau.

Đường Trần Phú cũng là đường trung tâm của thành phố, trên tuyến đường này tập trung nhiều dịch vụ như chợ Hàn, nhà thờ Con Gà, Cổ Viện Chăm sẽ thu hút được khách du lịch nhiều hơn.

Phía Nam của khách sạn giáp với Cục Hải quan thành phố chính là điều kiện thuận lợi thu hút nhiều nhà kinh doanh đến thuê văn phòng tại khách sạn để tiện cho việc làm thủ tục nhập và xuất cảng hàng hóa.



Tuy diện tích của khu đất xây dựng còn hạn chế nhưng việc đầu tư khu Cao ốc khách sạn – văn phòng Green Plaza là rất hợp lý, chúng ta sẽ khắc phục những hạn chế về diện tích bằng cách nâng cao chất lượng phục vụ, đáp ứng đầy đủ các nhu cầu của khách hàng về dịch vụ ăn uống, nghỉ ngơi, các khu giải trí thích hợp, ngoài ra còn tăng về kiến trúc, mỹ quan, tạo nhiều ấn tượng thẩm mỹ khiến cho du khách khi nhìn vào sẽ cảm thấy hứng thú.

#### **4.2 PHƯƠNG ÁN BỒI THƯỜNG GIẢI PHÓNG MẶT BẰNG, BỐ TRÍ TÁI ĐỊNH CƯ**

Tổng công ty xây dựng điện Việt Nam đã được UBND Thành phố cho phép xây dựng dự án và kinh doanh tại khu đất dự án này.

Hiện trạng đất trống, không phải bố trí tái định cư.

## **CHƯƠNG V: GIẢI PHÁP XÂY DỰNG VÀ BẢO VỆ MÔI TRƯỜNG**

### **5.1 XÁC ĐỊNH TIÊU CHUẨN CẤP HẠNG CÔNG TRÌNH**

Dựa vào Nghị định số 209/2004/NĐ-CP của Chính phủ ngày 16 tháng 12 năm 2004 về quản lý chất lượng công trình xây dựng để xác định phân loại, cấp hạng công trình.

Công trình khách sạn 5 sao Green Plaza thuộc loại công trình dân dụng (công trình công cộng). Theo Phụ lục I-2 của Nghị Định 209/2004/NĐ-CP, cấp công trình là cấp I.

### **5.2 PHƯƠNG ÁN KIẾN TRÚC**

#### **5.2.1 Lựa chọn phương án kiến trúc**

Phương án kiến trúc đóng vai trò rất quan trọng đối với dự án đầu tư không chỉ về hiệu quả thẩm mỹ mà còn về hiệu quả kinh tế giúp cho dự án đạt được. Một phương án kiến trúc phù hợp phải thỏa mãn nhiều yếu tố như: yếu tố mỹ quan, sự hài lòng của khách hàng, tính quảng bá hình ảnh cho dự án cao, bố trí công năng thích hợp,...

Để chọn lựa phương án kiến trúc phù hợp, tiến hành phân tích những ưu – nhược điểm của 2 phương án kiến trúc như sau:

#### **5.2.1.1 Chỉ tiêu xây dựng của 2 phương án**

**BẢNG 5.1 MỘT SỐ CHỈ TIÊU XÂY DỰNG**

<b>Chỉ tiêu xây dựng</b>	<b>Phương án 1</b>	<b>Phương án 2</b>
- Diện tích đất xây dựng	2.750 m <sup>2</sup>	2.766 m <sup>2</sup>
- Diện tích xây dựng phần nổi	2.130 m <sup>2</sup>	1.770 m <sup>2</sup>
- Mật độ xây dựng	77%	64%
- Tổng diện tích sàn xây dựng	28.683 m <sup>2</sup>	20.562 m <sup>2</sup>
- Tổng diện tích sử dụng	17.626 m <sup>2</sup>	14.393 m <sup>2</sup>
- Hệ số sử dụng	0,62	0,7

Mật độ xây dựng, hệ số sử dụng của cả 2 phương án đều tương đối cao, tuy nhiên đó là đặc trưng của khách sạn thành phố. Các chỉ tiêu này đều phù hợp với yêu cầu của công trình dịch vụ công cộng trong thành phố.

- Phương án 1 có mật độ xây dựng 77% là cao hơn phương án 2 nên diện tích sân vườn, cây xanh thấp hơn, chưa tạo được sự thân thiện với môi trường.

- Phương án 2 có diện tích sử dụng lớn (0,7), phần lớn diện tích của cao ốc để phục vụ cho các khu chức năng, không gian sử dụng chung của cao ốc thấp.

### ***5.2.1.2 Phân tích yếu tố mỹ quan của 2 phương án***

#### ***❖ Phương án 1***

##### ***Ưu điểm:***

- Phong cách kiến trúc hiện đại, là tổ hợp bởi 4 khối chức năng chính thay đổi cả về chiều cao và không gian tạo cảm giác công trình bề thế trên cả 3 trục đường Bạch Đằng, Trần Phú, Lê Hồng Phong.

- Đặc biệt, công trình gây ấn tượng mạnh trên trục đường Bạch Đằng nhờ bố trí thang máy lồng kính, kết hợp hài hòa với mặt tiền sang trọng của khách sạn khiến công trình mang phong cách hiện đại, thu hút sự chú ý của khách du lịch làm tăng tính quảng bá cho công trình.

- Bố trí các quán Bar – giải khát trên các tầng mái rất phù hợp, tạo cho khách hàng sự thoải mái, vừa tham gia các hoạt động giải trí vừa có thể hưởng tầm nhìn rộng về cả phía cửa sông – biển, hòa mình vào không gian rộng lớn.

- Đại sảnh khách sạn tại tầng 1 với diện tích lớn, trang hoàng tỉ mỉ, tạo sự bề thế, sang trọng cho công trình và tạo được ấn tượng đầu tiên cho khách hàng.

##### ***Nhược điểm:***

- Vì diện tích cây xanh, sân vườn nhỏ nên không tạo được cảm giác mát mẻ. Khối nhà nằm ngay trên 3 tuyến đường lớn của thành phố nên dễ bị ảnh hưởng bởi tiếng ồn, khói bụi, cần có diện tích cây xanh lớn để thanh lọc bụi và giảm thiểu tiếng ồn.

## ❖ **Phương án 2**

### ***Ưu điểm:***

- Tương tự như phương án 1, phương án kiến trúc này với 3 khối chức năng vươn cao tạo cảm giác bề thế cho công trình. Nằm giữa 3 tuyến đường quan trọng của thành phố, công trình đã đáp ứng về chiều cao quy hoạch và vai trò chủ thể của nó trong tổng thể kiến trúc của khu vực kế cận.

- Công trình được hoàn thiện hơn khi trong tổng thể được thiết kế một sân trong lấy sang thông thoáng, với chi tiết vườn cảnh tạo được không gian kiến trúc sinh động.

- Kết hợp với các khối nhà đồ sộ là những đường nét uốn lượn ở mặt tiền chính của công trình trên trục đường Bạch Đằng tạo cảm giác công trình vững chãi nhưng vẫn mềm mại, không cứng nhắc, nặng nề.

### ***Nhược điểm:***

- Đại sảnh khách sạn không lớn lắm, chưa tạo được điểm nhấn, chưa thu hút sự chú ý của khách hàng.

- Mặt tiền chính của công trình nằm trên tuyến đường Bạch Đằng, là tuyến đường du lịch của thành phố nhưng không có đặc điểm nổi bật so với các công trình tương tự.

- Khối dịch vụ gồm 4 tầng, chênh lệch chiều cao so với khối khách sạn (21 tầng) lớn làm giảm hiệu quả thẩm mỹ.

**5.2.1.3 So sánh việc bố trí công năng của 2 phương án**

**BẢNG 5.2 SƠ ĐỒ BỐ TRÍ CÔNG NĂNG**

STT	TẦNG	CÔNG NĂNG CHÍNH PHƯƠNG ÁN 1	CÔNG NĂNG CHÍNH PHƯƠNG ÁN 2
1	Tầng hầm 1		
	Cốt -6,000		
		Phòng Karaoke	Phòng Karaoke
		Khu vực vui chơi	Khu vực vui chơi
		Khu massage-SPA	
		Vũ trường - Bar đêm	Vũ trường - Bar đêm
		Làm đầu - nail	
2	Tầng hầm		
	Cốt -3,000		
		Diện tích để xe	Diện tích để xe
		Phòng giặt là	Phòng giặt là
3	Tầng 1		
		Đại sảnh khách sạn	Đại sảnh khách sạn
		Phòng ăn Á	Phòng ăn Á
		Không gian cho thuê	Phòng ăn Âu
4	Tầng lửng		
		Phòng ăn văn phòng	Phòng ăn văn phòng
		Không gian cho thuê	Phòng họp
5	Tầng 2		
		Phòng ăn Âu	Phòng ăn tự chọn
		Phòng ăn VIP	Trung bày triển lãm
		Văn phòng quản lý	
		Block văn phòng C3, C4	Phòng họp
6	Tầng 3		
		Block văn phòng 1,2,3	Văn phòng cho thuê
		Văn phòng VNECO	Văn phòng VNECO
			Không gian đa năng
			Phòng tập thể dục - thể thao
			Phòng Karaoke
			Khu massage

STT	TẦNG	CÔNG NĂNG CHÍNH PHƯƠNG ÁN 1	CÔNG NĂNG CHÍNH PHƯƠNG ÁN 2
7	Tầng 4		
		Block văn phòng 1,2,3	Văn phòng cho thuê
		Văn phòng VNECO	Phòng ngủ
			Bể bơi mái
8	Tầng 5		
		Block văn phòng 1,2,3	Văn phòng cho thuê
		Văn phòng VNECO	Phòng ngủ
9	Tầng 6		
		Phòng ngủ	Phòng ngủ
		Hội trường	Hội trường
		Phòng họp	Văn phòng cho thuê
10	Tầng 7		
		Phòng ngủ	Phòng ngủ
		Bar giải khát	
11	Tầng 8		
		Phòng ngủ	Phòng ngủ
		Phòng tập thể dục - thể thao	
		Bể bơi mái	
12	Tầng 9...18		
		Phòng ngủ	Phòng ngủ
13	Tầng 19,20		
		Phòng ngủ	Phòng ngủ
		Phòng ngủ VIP	Phòng ngủ VIP
14	Tầng mái		
		Bar giải khát	Bar giải khát

#### ❖ Phương án 1

Dựa vào bản vẽ và bảng tóm tắt các chức năng chính của từng tầng ở trên có thể thấy việc bố trí sơ đồ công năng hợp lý, phân chia rõ ràng các chức năng sử dụng cũng như các luồng giao thông phức tạp trong tòa nhà.

Văn phòng làm việc, văn phòng cho thuê đều nằm từ tầng 1 đến tầng 5 tạo sự thuận tiện trong việc giao dịch, làm việc của các đơn vị kinh doanh. Trong khi đó,

khối phòng ngủ lại nằm từ tầng 6 trở lên, giúp khách hàng cảm thấy được tách biệt với nhịp sống ồn ào và giúp tăng giá trị của khối khách sạn nhờ tầm nhìn được rộng.

Việc bố trí công năng hợp lý khiến cho tất cả các không gian sử dụng của khối khách sạn, dịch vụ, văn phòng đều có hướng nhìn tốt.

Tuy nhiên các phòng Karaoke, vũ trường, khu Massage nằm ở tầng hầm 1 (cốt -6.000) cần chú ý đến hệ thống chiếu sáng, và giải pháp thông thoáng, nhiệt độ, độ ẩm.

### ❖ **Phương án 2**

Phương án 2 bố trí phân khu mạch lạc, tổ chức giao thông trong khối nhà thuận tiện, tách rời giữa khu phục vụ và khu hoạt động của khách. Sự liên hệ giữa khối phòng ngủ và khối công cộng khúc chặt chẽ, thuận tiện.

Giải pháp đạt được số phòng ngủ cao, giảm diện tích thừa, mang lại hiệu quả kinh tế cao trong kinh doanh. Các khối phòng ngủ, văn phòng đều có hướng nhìn thoáng, rộng về phía cửa sông - biển.

Bên cạnh đó, giải pháp kiến trúc còn một số điểm chưa hợp lý như:

- Khu Massage, phòng tập thể dục – thể thao được bố trí ở tầng 3 cùng với văn phòng cho thuê tạo sự bất tiện cho cả 2 đối tượng khách, một bên cần môi trường làm việc, giao dịch trong khi đối tượng khách còn lại cần không gian thư giãn, nghỉ ngơi. Tương tự, tại tầng 4,5,6 phòng ngủ được bố trí cùng tầng với văn phòng cho thuê cũng gây nên nhiều bất tiện.

- Thiết kế bể bơi mái ở tầng 4, quá gần mặt đất, dễ ảnh hưởng bởi khói bụi và tiếng ồn từ các phương tiện giao thông làm giảm chất lượng nước và không tạo được cảm giác thư giãn cho khách hàng. Mặt khác ở tầng này độ cao còn thấp, tầm nhìn hẹp, khách không thể vừa giải trí vừa ngắm toàn cảnh thành phố.

**KẾT LUẬN:** Cả 2 phương án so sánh đều có những ưu – nhược điểm riêng. Dựa vào những ưu – nhược điểm của từng phương án kiến trúc có thể thấy rằng phương án 2 còn nhiều hạn chế cần được khắc phục, trong khi đó phương án 1 chiếm ưu thế hơn về cả mặt thẩm mỹ và bố trí công năng hợp lý. Vì vậy, chọn phương án 2 làm phương án kiến trúc cho dự án.

## **5.2.2 Giải pháp quy hoạch tổng thể của phương án chọn**

Công trình hợp khối bởi 4 khối chức năng chính. Với mặt bằng được tổ chức phân khu mạch lạc, đường nét hình học đơn giản, trong sáng và hiện đại.

Tổng thể được xác định với các hướng nhìn đẹp phải thoả mãn tất cả các trục đường xung quanh, và hướng nhìn chính chủ đạo là hướng nhìn từ đường Bạch Đằng, sông Hàn.

Công trình là một tổ hợp hình khối kiến trúc phong phú tạo được tính động trong quy hoạch nhằm nhấn mạnh tính chất công trình, phù hợp và là động lực tạo sức hút cho sự thành công của công trình với ý nghĩa kinh doanh.

Công trình đáp ứng về chiều cao qui hoạch và vai trò chủ thể của nó trong tổng thể kiến trúc của khu vực kế cận.

Khối cao tầng (khách sạn) hình chữ nhật có cạnh ngăn hướng ra sông tạo cho các phòng ngủ đều có điểm nhìn thoáng rộng về phía của sông - biển. Tận dụng tốt hướng gió Đông Nam, hạn chế tối đa hướng gió xấu và nắng Tây.

Công trình được hoàn thiện hơn khi trong tổng thể tồn tại một sân trong lấy sáng, thông thoáng, tạo được không gian kiến trúc sinh động.

Tổng thể kiến trúc đảm bảo được các chỉ tiêu về mật độ xây dựng, hệ số sử dụng đất, phù hợp với yêu cầu của công trình dịch vụ công cộng trong đó đặc biệt tổ chức được các chức năng phụ trợ cho công trình như sân vườn, bãi đỗ xe. Giải pháp quy hoạch tạo ra một môi trường vi khí hậu phù hợp với chức năng công trình.

## **5.2.3 Giải pháp kiến trúc của phương án chọn**

### ***5.2.3.1 Bố cục nội dung công năng theo các tầng sử dụng***

Khối nhà A-B-C-D công trình "Green Plaza Danang" được tổ chức hợp khối liên hoàn trong sử dụng với việc tổ chức nội dung mặt bằng như sau:

❖ **Tầng hầm 1:** cốt -6.000, có chiều cao 3 m, tổ chức trong 2 khối nhà B, D được sử dụng là khu dịch vụ vui chơi giải trí, câu lạc bộ, bar vũ trường. Tổ chức 2 lối xuống: 1 từ hệ thống thang bộ nhà B và 1 từ thang bộ xuống từ sân vườn phía trước công trình.

❖ **Tầng hầm:** cốt -3.000, có chiều cao 3 m, tổ chức trong 2 khối nhà A, B được sử dụng làm gara xe cho khách và nhân viên toà nhà, ngoài ra là các hệ thống kho, bảo vệ, kỹ thuật phục vụ cho hoạt động công trình.



❖ **Tầng 1:** cốt +0.000, có chiều cao 3 m, qua đường dốc lối vào ô tô đưa khách tiếp cận bậc cấp đón lên sảnh và đại sảnh khách sạn, tại không gian này bố trí quầy lễ tân, chỗ ngồi đợi, không gian cho thuê. Không gian này thông hai tầng có chiều cao 6 m. Ngoài ra tại tầng 1 còn bố trí khu vực bếp, phòng ăn Á phục vụ khách ăn sáng và ăn nhanh.

❖ **Tầng lửng:** cốt +3.000, có chiều cao 3 m, bao gồm nhà ăn văn phòng, nhân viên, bếp, khu vệ sinh khách và nhân viên, không gian cho thuê. Phần không gian lớn còn lại thông với tầng 1 tạo không gian đại sảnh khách sạn bề thế và sang trọng.

❖ **Tầng 2:** cốt +6.000, chiều cao tầng là 3,6 m, dành toàn bộ diện tích gồm nhà A và B tổ chức phòng ăn lớn tầng 2 (ăn Âu), văn phòng cho thuê, phần còn lại bố trí bếp, gia công, soạn chia phục vụ phòng ăn, khu vệ sinh khách và nhân viên.

❖ **Tầng 3:** cốt +9.600, chiều cao 3,6 m, tổ chức thông sàn liên hoàn nhà A và B làm văn phòng cho thuê.

❖ **Tầng 4:** cốt +13.200, chiều cao 3,6 m, tổ chức thông sàn liên hoàn nhà A và B làm văn phòng cho thuê.

❖ **Tầng 5:** cốt +16.800, có chiều cao 3,6 m, tổ chức thông sàn liên hoàn nhà A và B làm văn phòng cho thuê.

❖ **Tầng 6:** cốt +20.400, có chiều cao 3,6 m, tổ chức khu gồm 11 phòng ngủ khách sạn, khu hội trường lớn, 3 phòng họp cho thuê. Phần còn lại bố trí khu phục vụ hội trường

#### ❖ **Tầng 7**

Nhà A: cốt +24.000, chiều cao 3,2 m, không gian bố trí phòng ngủ khách sạn với 2 loại phòng: loại 1 (30m<sup>2</sup>) và loại 2 (45m<sup>2</sup>).

Nhà B: cốt +24.000, chiều cao 3,2 m, bố trí bar giải khát ngắm cảnh sông Hàn

#### ❖ **Tầng 8**

Nhà A: cốt +27.200, chiều cao 3,2 m, không gian bố trí phòng ngủ khách sạn với 2 loại phòng: loại 1 (30m<sup>2</sup>) và loại 2 (45m<sup>2</sup>).

Nhà B: cốt +27.400, chiều cao 3,4 m. bố trí bể bơi mái.

❖ **Tầng 9 đến tầng 18:** cốt +30.400 đến cốt +59.200, có chiều cao mỗi tầng 3,2 m, toàn bộ bố trí khối phòng ngủ khách sạn với 2 loại phòng: diện tích loại 1 (30m<sup>2</sup>) và loại 2 (45m<sup>2</sup>).

❖ **Tầng 19 và tầng 20 (VIP):** cốt +62.400 đến cốt +65.600, chiều cao mỗi tầng 3,2 m, được tổ chức tầng ngủ VIP với 4 loại phòng: diện tích loại 1 (30m<sup>2</sup>), loại 2 (45m<sup>2</sup>), loại VIP1 (60m<sup>2</sup>), loại VIP2 (90m<sup>2</sup>).

❖ **Tầng mái:** cốt +68.800 có chiều cao tầng 3,2 m, bao gồm không gian giải khát bar-cafe kết hợp sân mái ngắm cảnh.

❖ **Tầng kỹ thuật thang máy:** cốt +72.000 có chiều cao tầng 3,9 m, là tầng kỹ thuật thang máy, phòng kỹ thuật, bể nước mái bố trí tại cốt +85.500 m

### 5.2.3.2 Những thông số chỉ tiêu diện tích

Diện tích đất xây dựng:	2.750 m <sup>2</sup>
Diện tích xây dựng:	2.130 m <sup>2</sup>
Mật độ xây dựng:	0,77
Tổng diện tích sàn xây dựng:	28.683 m <sup>2</sup>
Tổng diện tích sàn sử dụng:	17.787
Hệ số sử dụng :	0,620
Tổng số phòng ngủ các loại (khối nhà A):	157 phòng.

BẢNG 5.3 : THỐNG KÊ DIỆN TÍCH SÀN TOÀN CÔNG TRÌNH (xem phụ lục)

BẢNG 5.4 : THỐNG KÊ DIỆN TÍCH SÀN SỬ DỤNG TOÀN CÔNG TRÌNH (xem phụ lục)

### 5.2.3.3 Bố cục hình thức kiến trúc

Tổ chức hình khối theo quan điểm hợp khối các chức năng sử dụng tạo nên tính liên hoàn thống nhất sử dụng trong công trình, nhấn mạnh khối chính cao ốc trọng tâm công trình, các khối thấp xung quanh hỗ trợ tạo tương phản trong nghệ thuật kiến trúc. Đường nét tạo khối đơn giản mạch lạc, đường cong trong công trình mạnh mẽ thể hiện tinh thần hiện đại của tác phẩm. Kết hợp với các hoa văn trang trí bằng vật liệu đá, gạch địa phương, các chi tiết song mây dân tộc sẽ tạo nên hình ảnh riêng độc đáo cho công trình, và với một tổ chức tổng mặt bằng hoàn chỉnh hợp lý

về hướng và trục, có sân vườn trong và ngoài nhà đã nêu bật tính chất phù hợp với điều kiện khí hậu nhiệt đới của địa phương.

#### **5.2.4 Giải pháp hoàn thiện công trình**

Để tăng hiệu quả kiến trúc cho công trình, tôn được vẻ đẹp sang trọng hiện đại, công trình được sử dụng một số vật liệu hoàn thiện chính như sau:

##### **❖ Sàn tầng**

- Các không gian chính như đại sảnh, sảnh thang máy lát đá Granit tự nhiên.
- Các không gian là các phòng chức năng còn lại lát gạch Ceramic.
- Phòng ngủ các loại sàn lát gỗ. Hành lang tầng ngủ trải thảm nhập ngoại.
- Không gian văn phòng cho thuê lát gạch Ceramic
- Các phòng ăn, hội họp... lát gạch Granit nhân tạo kết hợp thảm.
- Khu vệ sinh các phòng ngủ khách sạn lát gỗ.
- Khu vệ sinh công cộng lát gạch Granit mài chống trơn.

##### **❖ Tường**

Trát vữa xm M50, Bả matít sơn nước một số khu vực trong và ngoài công trình. Để phục vụ cho ý tưởng kiến trúc, Tường phòng ngủ, hành lang khối phòng ngủ được dán giấy hoa văn. Một số không gian chính được lựa chọn trang trí vật liệu song mây dân tộc. Toàn bộ phía mặt ngoài công trình được ốp tấm hợp kim nhôm, kết hợp một số diện tường được ốp đá Granit tự nhiên, ốp đá thê tự nhiên.

##### **❖ Trần tầng**

Toàn bộ trần đại sảnh, hành lang, không gian toàn bộ công trình bằng tấm thạch cao phẳng, khung kim loại tôn kẽm, kết hợp chi tiết trang trí hoa văn vật liệu song mây dân tộc cho các không gian chính.

Khu vệ sinh làm trần thạch cao chống ẩm, khung kim loại.

##### **❖ Cửa đi và cửa sổ:** Công trình gồm 2 loại cửa.

Cửa sổ, cửa đi khung nhôm kính dày 12 ~15 mm. Khung nhôm sơn tĩnh điện màu xanh.

Cửa đi trong nhà, ngăn phòng khuôn gỗ, panô, kính dày 7 mm có kết hợp phù điêu gỗ, hoa văn song mây trang trí.

##### **❖ Cổng thang máy :** ốp đá granít nhập ngoại và cổng gỗ

#### ❖ **Trang thiết bị nội thất**

Đồ nội thất, các trang trí trên sàn, tường, trần... được nghiên cứu kỹ chức năng của từng phòng, từng bộ phận, từng chi tiết có các giải pháp thiết kế trang trí nội thất phù hợp với tinh thần sử dụng vật liệu song mây dân tộc làm chủ đạo. Các vật liệu ốp, lát ưu tiên khai thác các vật liệu cao cấp sản xuất trong nước. Một số phòng có yêu cầu đặc biệt, có không gian sang trọng có thể sử dụng một số nguyên liệu ngoại nhập.

#### ❖ **Trang trí ngoại thất - sân vườn**

Sử dụng các vật liệu ốp, lát, màu sắc họa tiết hoa văn mặt ngoài công trình, sử dụng vật liệu chủ yếu là tấm Aluminium, đá tự nhiên và hệ vách nhôm kính... Hệ thống sân vườn công, hàng rào cây xanh có nghiên cứu thỏa mãn các điều kiện đảm bảo phù hợp với cảnh quan môi trường xung quanh và tạo nên phong cách kiến trúc dân tộc, hiện đại.

### **5.3 PHƯƠNG ÁN KẾT CẤU CÔNG TRÌNH**

Do tính chất, phân đoạn đầu tư và tổ chức kiến trúc công trình tổ hợp bởi 4 khối với kích thước và chiều cao khác nhau nên giải pháp kết cấu chia tách thành các khối kết cấu riêng biệt. Sau đây là mô tả hệ kết cấu với từng hạng mục công trình.

#### **5.3.1 Các quy chuẩn, tiêu chuẩn được áp dụng**

**Tiêu chuẩn xây dựng về nhà cao tầng được tuân thủ gồm:**

##### ❖ TCXDVN 194:2006

- Quyết định ban hành: 14/2006/QĐ-BXD ngày 05/24/2006

- Nhóm tiêu chuẩn: Các dạng công trình

- Chi tiết: Nhà ở và công trình công cộng

- Tóm tắt nội dung tiêu chuẩn: Nhà cao tầng - Công tác khảo sát địa kỹ thuật

Tiêu chuẩn này định hướng cho việc lập đề cương khảo sát địa kỹ thuật phục vụ cho việc thiết kế kỹ thuật và thiết kế thi công phần nền móng công trình nói chung và đặc biệt là cho nhà cao tầng. Tiêu chuẩn đưa ra các yêu cầu cần thiết cho công tác khảo sát địa kỹ thuật của nhà cao tầng.

##### ❖ TCXDVN 313:2004

- Nhóm tiêu chuẩn: Các loại kết cấu công trình

- Chi tiết: Kết cấu bê tông và bê tông cốt thép

- Tóm tắt nội dung tiêu chuẩn: Kết cấu bê tông và bê tông cốt thép - Hướng dẫn kỹ thuật phòng chống nứt dưới tác động của khí hậu nóng ẩm

❖ TCXDVN 334:2005

- Nhóm tiêu chuẩn: Các loại kết cấu công trình

- Chi tiết: Kết cấu kim loại

- Tóm tắt nội dung tiêu chuẩn: Quy phạm sơn thiết bị và kết cấu thép trong xây dựng dân dụng và công nghiệp

❖ TCXDVN 356:2005

- Quyết định ban hành: 34/2005/QĐ-BXD

- Nhóm tiêu chuẩn: Các loại kết cấu công trình

- Chi tiết: Kết cấu bê tông và bê tông cốt thép

- Tóm tắt nội dung tiêu chuẩn: Kết cấu bê tông và bê tông cốt thép - Tiêu chuẩn thiết kế.

❖ Ngoài ra còn có những tiêu chuẩn sau:

- TCXD 195: 1997 – Nhà cao tầng. Kỹ thuật đo đạc phục vụ công tác thi công.

- TCXD 196: 1997 – Nhà cao tầng. Công tác thử tĩnh và kiểm tra chất lượng cọc khoan nhồi.

- TCXD 197: 1997 – Nhà cao tầng. Thi công cọc khoan nhồi.

- TCXD 199: 1997 – Nhà cao tầng. Kỹ thuật bê tông

- TCXD 200: 1997 – Nhà cao tầng. Kỹ thuật bê tông bơm.

- TCXD 202: 1997 – Nhà cao tầng. Thi công phần thân.

- TCVN 6160: 1996 – Nhà cao tầng. Yêu cầu thiết kế phòng cháy chữa cháy.

Và các tiêu chuẩn xây dựng quốc tế khác có liên quan về nhà cao tầng, bao gồm:

- Tiêu chuẩn BS 8110 về Kết cấu bê tông cốt thép.

- Tiêu chuẩn BS 5950 về Kết cấu thép.

- Tiêu chuẩn BS 6399 về Tải trọng đối với nhà.
- Tiêu chuẩn CP3 về Tải trọng gió.
- Tiêu chuẩn BS 8104 về Tác động mưa gió.
- Tiêu chuẩn CP 102 về Chống nước chảy vào nhà từ các mạch ngầm.
- Tiêu chuẩn BS 8004 về Tiêu chuẩn về các loại móng.
- Tiêu chuẩn BS 6446 về Nghiên cứu địa điểm xây dựng.
- Tiêu chuẩn BS 6750 về Phối hợp mô đun trong tòa nhà.
- Tiêu chuẩn BS 5531 về An toàn khoan lỗ lớn làm cọc.
- Tiêu chuẩn CP 3010 về An toàn sử dụng cần trục.
- Tiêu chuẩn BS 5720 về Thông gió và điều hòa không khí.
- Tiêu chuẩn BS 5588 về Phòng cháy khi thiết kế và xây dựng nhà.
- Tiêu chuẩn BS 8202 về Lớp phủ phòng cháy cấu kiện xây dựng.
- Tiêu chuẩn BS 7385 về Đo độ rung đối với nhà.

### **5.3.2 Giải pháp kết cấu chung phần móng**

#### **❖ Giải pháp kết cấu móng nhà A**

- Theo báo cáo khảo sát địa chất và nội lực tính toán giải pháp móng công trình dùng phương án móng cọc nhồi BTCT. Đường kính cọc nhồi  $D = 1200\text{mm}$  và  $D = 1000\text{mm}$ , truyền tải trọng đến tầng sỏi đá ( $\sim 40\text{ m}$ ).

- Đai, giằng, đai cọc bằng hệ giằng BTCT và bản sàn tầng hầm dày  $250\text{mm}$ .

- Chiều sâu lỗ khoan cọc nhồi dài khoảng  $39\text{ m}$ , mũi cọc phải cắm sâu vào tầng đá ít nhất là  $3\text{m}$ .

- Sức chịu tải tính toán của cọc  $P = 400\text{T}$  (cọc  $D = 1000\text{mm}$ ).

- Sức chịu tải tính toán của cọc  $P = 500\text{T}$  (cọc  $D = 1200\text{mm}$ ).

#### **❖ Giải pháp kết cấu móng nhà B**

Khối nhà B với giải pháp móng công trình là phương án móng cọc khoan nhồi do những nguyên nhân sau:

- Do tải trọng công trình lớn vì vậy phương án móng bè là không bảo đảm.
- Do công trình nhà B được thi công sau nên độ lún của công trình phải rất nhỏ để bảo đảm không ảnh hưởng tới các công trình xung quanh.
- Do nhà B có 2 tầng hầm với cốt sàn tầng hầm là (-6.000), vì vậy nếu dùng cọc ép thì đoạn ép âm trong lúc thi công là rất lớn nên không bảo đảm độ thẳng đứng của cọc.

Chọn cọc khoan nhồi có đường kính cọc  $D = 1.000 \text{ mm}$ .

Để liên kết đài cọc cùng làm việc, dùng hệ dầm giằng BTCT và bản sàn tầng hầm dày 200 mm.

Cọc nhồi BTCT dài khoảng 40m, mũi cọc được cắm vào tầng đá vôi màu xám trắng, có độ cứng cấp 7-8 (lớp 13) ít nhất là 1m.

Sức chịu tải tính toán của cọc được quyết định cuối cùng sau khi có các kết quả thí nghiệm.

Khi thi công, để không ảnh hưởng tới khối nhà C, cơ quan Cục Hải quan, nhà dân và đường giao thông, thi công hệ tường BTCT dày 600mm (tường vây) sâu âm khoảng 16m xung quanh khu đất xây dựng.

### **5.3.3 Giải pháp kết cấu chung phần thân**

#### **❖ Giải pháp kết cấu phần thân nhà A**

- Công trình chính với kết cấu phần thân có hệ kết cấu vách lõi, vách tường, cột khung dầm bằng BTCT M400.

- Dùng hệ kết cấu chịu lực chính là hệ khung giằng bê tông cốt thép, sàn từ tầng hầm 1 đến tầng 6 là không dầm. Sàn từ tầng 7 đến sàn mái là sàn sườn toàn khối, sàn BTCT dày 100 đổ tại chỗ.

#### **❖ Giải pháp kết cấu phần thân nhà B**

- Toàn bộ kết cấu chính khối nhà bằng BTCT M300.

- Kết cấu chịu lực chính bao gồm hệ cột, dầm, sàn BTCT.

- Độ cứng của công trình theo phương ngang, phương dọc được quyết định chủ yếu bởi hệ khung, sàn BTCT.

- Sàn công trình được lựa chọn phương án sàn không dầm dày 250mm bằng BTCT.

- ❖ **Khối nhà C-phần cải tạo:** Kết cấu phần thân là hệ khung dầm bằng BTCT M300. Sàn mái BTCT dày 100mm đổ tại chỗ.
- ❖ **Khối nhà C mở rộng:** Kết cấu móng đơn, Kết cấu phần thân là hệ khung dầm bằng BTCT M200. Sàn mái BTCT dày 100mm đổ tại chỗ
- ❖ **Khối nhà D:** Công trình ngầm hoàn toàn với kết cấu phần thân là hệ kết cấu cột khung dầm bằng BTCT M300. Tường chắn đất BTCT, sàn mái BTCT dày 200 đổ tại chỗ. Kết cấu móng sử dụng móng bè có sườn cứng. Tương tự nhà B nhà D ngầm 4.5 m so với mặt đất tự nhiên.

## **5.4 THIẾT KẾ HỆ THỐNG KỸ THUẬT**

### **5.4.1 Các tiêu chuẩn thiết kế, lắp đặt hệ thống kỹ thuật công trình**

- ❖ TCXDVN 33 : 2006 " Cấp nước - Mạng lưới đường ống và công trình - Tiêu chuẩn thiết kế "ngày 17 tháng 3 năm 2006
- ❖ 11 TCN 18- 2006 về quy phạm trang bị điện
  - Tiêu chuẩn ngành 48-TCN-1996 Phòng cháy chữa cháy Doanh nghiệp Thương mại và Dịch vụ - Những Quy định Chung - Ban hành theo Quyết định số 302/TM-KHKT ngày 16 tháng 4 năm 1996 của Bộ trưởng Bộ Thương mại này là Bộ Công Thương.
  - Tiêu chuẩn ngành 20 TCN 27-91 Đặt thiết bị điện trong nhà ở và công trình công cộng - Tiêu chuẩn thiết kế.
- ❖ TCXDVN 377:2006
  - Quyết định ban hành: 37/2006/QĐ - BXD ngày 12/22/2006
  - Nhóm tiêu chuẩn: Các dạng công trình
  - Chi tiết: Những vấn đề chung về thiết kế
  - Tóm tắt nội dung tiêu chuẩn: Ban hành tiêu chuẩn TCXDVN 377:2006 "Hệ thống cấp khí đốt trung tâm trong nhà ở - Tiêu chuẩn thiết kế"
- ❖ TCVN 46:1984
  - Nhóm tiêu chuẩn: Các tiêu chuẩn về những vấn đề chung
  - Chi tiết: Chống tác động nguy hại của địa vật lý ( chống sét, động đất...)
  - Tóm tắt nội dung tiêu chuẩn: Chống sét cho các công trình xây dựng dân dụng.Tiêu chuẩn thiết kế - thi công.



Tiêu chuẩn này áp dụng để thiết kế thi công, nghiệm thu và quản lý thiết bị chống sét cho các công trình xây dựng mới, cải tạo hoặc mở rộng

❖ TCVN 6160:1996

- Nhóm tiêu chuẩn: Các tiêu chuẩn về những vấn đề chung

- Chi tiết: An toàn cháy nổ

- Tóm tắt nội dung tiêu chuẩn: Phòng cháy chữa cháy nhà cao tầng. Yêu cầu thiết kế

❖ TCXDVN 46:2007

- Quyết định ban hành: 19/2007/QĐ - BXD ngày 05/17/2007

- Nhóm tiêu chuẩn: Công nghệ thi công và thiết bị xây dựng

- Chi tiết: Nghiệm thu công trình

- Tóm tắt nội dung tiêu chuẩn: Chống sét cho công trình xây dựng - Hướng dẫn thiết kế, kiểm tra và bảo trì hệ thống.

❖ TCXD VN 394:2007

- Quyết định ban hành: 15/2007/QĐ – BXD ngày 04/25/2007

- Nhóm tiêu chuẩn: Công nghệ thi công và thiết bị xây dựng

- Chi tiết: An toàn thi công

- Tóm tắt nội dung tiêu chuẩn: Thiết kế lắp đặt trang thiết bị điện – Phần an toàn điện

## **5.4.2 Giải pháp cấp điện, chống sét công trình**

### **5.4.2.1 Hệ thống cấp điện công trình**

Nguồn điện: Công trình được cấp điện từ trạm biến áp chung gồm 2 máy biến áp và 1 máy phát điện riêng, đặt trong công trình.

Tủ điện hạ thế đặt trong máy biến áp. Trạm biến áp cung cấp toàn bộ công suất cho phụ tải. Riêng phụ tải ưu tiên được cung cấp bằng 2 nguồn là MBA và máy phát điện. Liên hệ giữa 2 nguồn là thiết bị tự động đóng nguồn dự phòng ATS. Nguồn ưu tiên là một máy phát điện để cung cấp cho các phụ tải ưu tiên. Một số công suất khác, phụ tải ưu tiên bao gồm đèn hành lang, đèn EXIT, thang máy, máy bơm nước sạch, bơm cứu hoả, điện thoại.

Phụ tải điện, phụ tải tiêu thụ trong công trình bao gồm:

- Điện động lực: Toàn khối nhà có điều hoà trung tâm, tời nâng hàng, các động cơ khác lấy điện từ các ổ cắm quạt, bình nước nóng, thang máy hàng hoá, thang máy thoát hiểm, máy bơm sinh hoạt, máy bơm cứu hoả.

- Các loại thiết bị văn phòng: Để thực hiện nhu cầu điện của các loại thiết bị văn phòng và các nhu cầu sử dụng điện khác. Trong các tủ điện các phòng đều bố trí các đường dây cấp điện cho ổ cắm, các phòng ngủ khách sạn đều có ổ cắm.

- Điện nhẹ: Cấp điện cho các hệ thống điện nhẹ: như tổng đài điện thoại, âm thanh công cộng, truyền hình, hệ thống báo cháy tự động.

- Điện sinh hoạt: Điện sinh hoạt bao gồm điện chiếu sáng và điện từ các ổ cắm.

Thiết bị chiếu sáng:

- Đèn Neon dài 1,2m, đèn 1 bóng không có chụp phản xạ tán quang, 2 bóng, 3 bóng, loại đèn có chụp phản xạ tán quang ánh sáng.

- Đèn gắn tường ánh sáng chiếu hắt nung sáng, đèn ốp cột trang trí bang nung sáng, đèn ốp cột trang trí bang nung sáng, đèn compact âm trần 1,2 bóng, đèn halogel 1 bóng, đèn chùm các loại, bóng nung sáng, các loại đèn trang trí, đèn chiếu ngoài nhà như: đèn pha, đèn cầu, đèn kín trong bể bơi.

- Hình thức chiếu sáng chủ yếu là chung đều, đèn chiếu sáng nói chung được sử dụng loại lắp nổi ngoài trần và tường, khu vực công cộng lắp đèn âm trần.

Thiết bị điều khiển và bảo vệ.

- Vị trí tủ điện, bảng điện, công tắc, ổ cắm gần công tắc... cách sàn 1,3m. Công tắc phòng đặt phía tay nắm cửa cách mép 30cm. ổ cắm độc lập cách sàn 50cm cách góc tường 50cm và tùy từng vị trí của phòng

- Thiết kế điều khiển đóng, cắt mạch điện và bảo vệ cho mạch điện sử dụng áp tô mát loại 2 cực, 3 cực, 1 cực. Các áp tô mát đều đặt trong các tủ điện.

- Các phụ tải đặt trong hành lang, các khu vực riêng biệt được đóng, cắt bằng các loại công tắc (công tắc sử dụng loại 1,2,3,4 phím bật, ở hành lang, cầu thang loại đảo chiều đặt cách sàn 1,3m).

- Ổ cắm loại 3 tiếp điểm, có tiếp điểm nối với hệ thống nối đất an toàn của công trình.

- Công tắc, ổ cắm sử dụng loại có tác động êm và dứt khoát có dòng điện định mức tối thiểu 10A chịu được điện áp 240V, lắp âm tường.

Mạng lưới điện trong nhà:

- Mạng điện hạ thế cung cấp cho công trình được thiết kế ở cấp điện áp 380/220V, 3 pha, 4 dây cộng 1 dây tiếp đất an toàn điện, tần số  $f = 50\text{Hz}$ , dòng điện xoay chiều.

- Hệ thống dây dẫn, dây cáp là loại lõi đồng có cách điện nhựa PVC/XLPE < 1000V. Từ tủ điện tầng dây dẫn, cáp đi trong ống bảo hộ cứng SP đặt ngầm trong tường, trong trần, hoặc dưới sàn và giá treo cáp. Giá treo cáp được treo trên trần hoặc gắn vào tường. ở tầng hầm giá cáp treo dưới bụng dầm 10cm. ở các tầng khác phần có trần nội thất giá cáp treo trên trần nội thất, ở hành lang giá cáp đi sát tường. Các ống này được cố định bằng colie hoặc vít nở, không dùng dây buộc.

- Tiết diện dây :

+ Dây dẫn cấp điện cho các loại đèn là  $\geq 1,5\text{mm}^2$  đến  $2,5\text{mm}^2$  luôn trong ống bảo hộ cứng SP đặt ngầm trần cố định chắc chắn.

+ Dây dẫn điện cho các ổ cắm có tiết diện từ  $2,5\text{mm}^2$  và  $4\text{mm}^2$  cho dây ổ cắm công cộng, dây đi trong ống nhựa cứng SP đặt ngầm tường hoặc ngầm cột, ngầm sàn.

+ Dây cấp điện cho bình đun nước nóng trong phòng ngủ là  $4\text{mm}^2$ .

+ Dây cấp điện cho đèn và phụ tải 1 pha là 1 pha 3 dây.

+ Dây cấp điện cho động lực 3 pha là 3 pha 5 dây.

+ Dây cấp điện cho ổ cắm là 1 pha 3 dây.

+ Dây dẫn tiết diện  $6\text{mm}^2$  và lớn hơn dùng dây lõi đồng nhiều sợi bện và có ép đầu cốt.

- Ống luồn dây: Dùng ống loại cứng SP ở những nơi đặt hở ngầm, ẩm ướt hoặc những nơi có yêu cầu đặc biệt theo quy phạm. Ống luồn dây bằng thép được dùng ở những nơi cần đi ngầm trong bê tông, qua móng nhà, qua đường giao thông.

### **5.4.2.2 Giải pháp chống sét công trình**

Để bảo vệ công trình áp dụng biện pháp chống sét đánh thẳng, chống cảm ứng tĩnh điện, hệ thống thu sét đặt trên phần đỉnh tháp trên mái công trình. sử dụng kim thu sét Interceptor. Dây dẫn sét đặt trực tiếp trên bề mặt mái công trình. Công trình đặt một hệ thống tiếp đất an toàn độc lập với hệ thống tiếp đất chống sét. Từ hệ thống tiếp đất an toàn đưa vào công trình, đến các tủ điện tầng, các phụ tải. vỏ tủ điện, máy điều hòa, bình đun nước nóng, máy bơm nước, máng đèn... đều phải nối đất an toàn.

Hệ thống chống sét: Thi công phần tiếp đất chống sét cùng với thời gian thi công phần móng và nền. Khi đặt xong phần ngầm phải có biên bản nghiệm thu kỹ thuật lắp đặt trước khi lấp đất kín và lưu lại cùng hồ sơ hoàn công.

Hệ thống chống sét thi công từ phần tiếp đất lên tầng mái. Khi đặt xong kim thu sét và đai thu sét phải nối ngay với hệ thống dẫn sét và tiếp đất chống sét.

Đất lấp bằng đất mịn không lẫn sỏi đá, cỏ rác (không được dùng cát). Cứ mỗi lớp đất dày từ 15-20 cm phải tới nước, đầm kỹ một lần, tránh không làm bong môi hàn.

Trong quá trình thi công tất cả các loại máy thi công có chiều cao buộc phải thực hiện chống sét, công trình cao đến đâu chống sét phải tiến theo đến đó.

### **5.4.3 Giải pháp điện nhẹ công trình**

#### **❖ Hệ thống âm thanh công cộng**

Hệ thống âm thanh công cộng được giải đều các không gian công cộng của công trình, được chia làm nhiều “zon” ngoài tác dụng tạo hệ thống nhạc nền còn có tác dụng phát những thông báo trong trường hợp khẩn cấp, hoặc thông báo cho từng khu vực của công trình thông qua bộ mic và bàn điều khiển đặt tại trung tâm bảo vệ của công trình.

#### **❖ Hệ thống truyền hình**

Được thiết kế tập trung hoàn chỉnh từ ăng ten chảo, ăng ten UHF, VHF đặt trên mái nối với bộ giải mã bộ trộn và các đầu thu KTS, các kênh chương trình đều được quản lý và truyền tín hiệu đến từng vùng và từng phòng trong công trình, thông qua hệ thống cáp đồng trục chống nhiễu.

#### ❖ **Hệ thống thông tin liên lạc**

Tổng đài điện thoại được đặt trong phòng làm việc của bộ phận lễ tân, các hộp đầu cuối của hệ thống điện thoại được đặt trong hộp kỹ thuật của từng tầng, thuận lợi cho việc bảo dưỡng cũng như quản lý. Các máy lẻ trong cùng công trình có thể gọi trực tiếp cho nhau cũng như có thể gọi ra bất cứ nơi nào bên ngoài, thông qua hệ thống tính cước tự động của tổng đài.

#### ❖ **Hệ thống mạng máy tính nội bộ**

Mạng LAN được quản lý thông qua 1 máy chủ (server) của công trình, các máy trạm được đấu nối với máy chủ qua hệ thống cổng truyền dữ liệu (Data switch) đặt ở từng tầng và từng khu vực chức năng. Các phòng cho thuê và phòng ngủ chỉ dẫn dây tín hiệu và giắc chờ đến, các phòng làm việc của công trình mới trang bị hệ thống máy tính. Ngoài chức năng truyền các dữ liệu nội bộ toàn bộ hệ thống còn được kết nối với 1 đường truyền internet tốc độ cao ADSL thông qua 1 modem kết nối với máy chủ của toàn công trình.

#### ❖ **Hệ thống Camera giám sát bảo vệ**

Toàn bộ công trình được trang bị hệ thống Camera theo dõi và bảo vệ, các Camera được gắn khắp nơi trong công trình, hệ thống màn hình giám sát cũng như các đầu ghi băng đĩa được đặt tại trung tâm bảo vệ. Các hình ảnh thu được đều được ghi lại vào băng và lưu trữ cho khi cần thiết. Hệ thống camera ngoài nhà được trang bị chức năng quay quét zoom để có thể điều khiển và quản lý được góc nhìn rất rộng, trung tâm bảo vệ luôn có người thường trực 24/24h.

#### **5.4.4 Giải pháp điều hoà không khí**

Sử dụng hệ thống điều hoà không khí trung tâm loại VRV (máy lạnh trung tâm làm lạnh không khí, giải nhiệt gió, điều chỉnh công suất lạnh bằng cách điều chỉnh lưu lượng môi chất lạnh).

Đây là loại máy làm lạnh không khí giải nhiệt gió. Đặc điểm ưu việt của hệ thống này là cách thiết kế 01 dàn nóng kết nối với nhiều dàn lạnh. Với đặc điểm này, cho dù công suất máy lớn nhưng kích thước dàn nóng vẫn không bị lớn (vì một tổ máy bao gồm 1 hoặc 2 modul kết nối lại), do đó rất thuận tiện cho việc lắp đặt. Môi chất lạnh là ga

R410A (chất không gây hiệu ứng nhà kính) được dẫn trực tiếp đến từng dàn lạnh thông qua hệ thống ống đồng có kích thước, trọng lượng nhỏ, gọn.

Hệ thống này có cấu tạo gồm các outdoor và các indoor liên kết với nhau thông qua hệ thống đường ống dẫn ga (liquid, suction)

Một outdoor công suất lớn có thể kết nối với nhiều indoor với tỷ lệ kết nối có thể lên tới 130% công suất. Hệ thống điều khiển tiên tiến chỉ với hai dây tín hiệu không phân cực kết nối giữa indoor và outdoor là có thể điều khiển được toàn bộ hệ thống thông qua màn hình điều khiển.

Thiết bị điều khiển có thể nhận biết và tự chuẩn đoán lỗi thông qua các mã lỗi hiện trên màn hình.

Nguyên lý hoạt động dùng tác nhân lạnh là ga được máy nén bơm đến các dàn trao đổi nhiệt và thông qua hệ thống các gió cấp lạnh cho các phòng và hộ tiêu thụ. Hệ thống này sử dụng máy nén ứng dụng công nghệ giảm tải tiên tiến có thể điều chỉnh tải ở dải rộng tiết kiệm điện.

Để đảm bảo an toàn khi có sự cố hoả hoạn, tại cầu thang chính của toà nhà có hệ thống quạt tăng áp cầu thang cấp không khí cho người.

#### **5.4.5 Giải pháp cấp thoát nước**

##### **❖ Phương án cấp nước**

Nguồn cấp lấy từ mạng lưới cấp nước thành phố trực đường Bách Đằng và Trần Phú vào.

Là một công trình cao tầng, phương án cấp nước sinh hoạt cho công trình tổ chức theo sơ đồ phân vùng và điều áp như sau:

- Nước từ hệ thống cấp nước thành phố, qua đồng hồ vào bể chứa ngầm. Từ bể, nước được nhóm máy bơm sinh hoạt cấp lên kết khối A (Khối khách sạn cao nhất). và kết trên khối C. Từ kết mái khối A, nước cấp xuống cho nhu cầu sinh hoạt trong khối A, B và cho nhu cầu cứu hoả ban đầu khi có cháy của toàn nhà. Từ kết mái khối C, nước cấp xuống cho nhu cầu sinh hoạt của khối C.

#### ❖ **Phương án thoát nước**

Phương án thoát nước mái: Nước mưa trên mái thu qua phễu thu, theo ống đứng xuống vào ga và được dẫn thoát ra công ngoài nhà. Ống đứng đặt trong hộp kỹ thuật, phía dưới các ống có thiết bị tiêu năng. Vật liệu thoát nước mái sử dụng ống thép tráng kẽm.

Giải pháp tổ chức hệ thống thoát nước thải:

- Hệ thống thoát nước thải bao gồm mạng thoát và công trình xử lý. Đi đôi với mạng thoát, trong công trình còn có mạng thông hơi nhằm thông hơi và ổn định áp suất trong hệ thống thoát nước.

- Mạng thoát nước chia thành hai tuyến : Tuyến thoát xí tiêu và tuyến thoát nước tắm rửa. Đầu nhánh của các tuyến này đều nối với hệ thông hơi. Toàn bộ các thiết bị thu nước (Trừ xí) đều có xi phong ngăn khí. Trên các ống đứng, tại các tầng đều có ống kiểm tra, tại các ống nhánh có nhiều thiết bị WC sẽ bố trí ống thông tắc.

Giải pháp tổ chức hệ thống xử lý nước thải: Nước thải từ các khu vực bếp nấu, qua tách mỡ sẽ nhập và xử lý chung với nước thải sinh hoạt.

Xử lý nước thải sinh hoạt chọn phương án: Xử lý bằng phương pháp kỵ khí cho nước xí tiêu, nước tắm rửa nhập cùng nước xí tiêu sau khi xử lý đi khử trùng và thoát ra ngoài.

#### **5.4.6 Giải pháp phòng cháy chữa cháy**

##### ❖ **Hệ thống báo cháy tự động, đèn chỉ dẫn lối thoát nạn**

Để bảo đảm an toàn tính mạng con người và tài sản của công trình trước những sự cố cháy nổ, toàn bộ công trình được trang bị 1 hệ thống báo cháy tự động với những đầu dò cảm biến nhiệt, và cảm biến khói quang. Các cảm biến này được nối xen kẽ với nhau trong từng vùng, toàn bộ các vùng báo cháy được nối với tổng đài báo cháy nằm ở trung tâm bảo vệ của công trình, có người giám sát và theo dõi 24/24h. Khi có sự cố cháy các cảm biến sẽ gửi tín hiệu về tổng đài báo cháy đồng thời hú còi, chuông và nháy đèn. Để hướng dẫn thoát hiểm an toàn cho người sử dụng, toàn bộ công trình được trang bị hệ thống đèn chỉ dẫn thoát hiểm (EXIT) được nuôi bằng nguồn sự cố và bản thân từng đèn đều có bộ lưu điện bảo đảm luôn sáng trong mọi điều kiện.

Bố trí các đầu báo cháy (báo nhiệt, báo khói ...) ở các vị trí trọng điểm, các khu vực cần thiết trong công trình. Các đầu báo cháy được nối với tổ hợp các thiết bị báo

cháy bao gồm: các nút báo động khẩn cấp, chuông báo động và các đèn báo chỉ dẫn. Vị trí được lắp đặt phía trên các hộp chữa cháy vách tường.

Trung tâm điều khiển tổ hợp báo cháy - chữa cháy được thiết kế, lắp đặt tại phòng trực dưới tầng hầm của các khối nhà. Trung tâm báo cháy này được liên hệ thường xuyên với hệ thống bơm nước cứu hoả, hệ thống máy phát điện dự phòng.

#### ❖ **Hệ thống chữa cháy**

Bao gồm: hệ thống chữa cháy vách tường, họng chờ cấp nước chữa cháy ngoài nhà, và hệ thống chữa cháy bằng các bình xách tay (bình bột CaCO<sub>3</sub>, bình CO<sub>2</sub>).

Máy bơm cấp nước chữa cháy bố trí hai bơm chữa cháy (trong đó có một dự phòng) dùng điện sự cố và Diesel.

## **5.5 TÁC ĐỘNG MÔI TRƯỜNG – BIỆN PHÁP BẢO VỆ MÔI TRƯỜNG**

### **5.5.1 Đánh giá tác động môi trường**

#### **5.5.1.1 Tác động đến môi trường kinh tế - xã hội**

##### ***a. Trong quá trình xây dựng***

Việc xây dựng công trình có tác động tích cực là góp phần tạo công ăn việc làm cho lao động phổ thông của địa phương, nhưng bên cạnh đó cũng gây nên những ảnh hưởng đến môi trường kinh tế - xã hội của địa phương như:

- Việc tập trung một số lượng lớn công nhân xây dựng và máy thi công sẽ ảnh hưởng đến môi trường xã hội. Nếu ý thức của công nhân không tốt sẽ làm gia tăng các tệ nạn xã hội như cờ bạc, trộm cắp, đánh số đề,...làm cho tình hình an ninh trở nên phức tạp hơn.

- Lưu lượng các phương tiện giao thông tham gia phục vụ công trình xây dựng sẽ ảnh hưởng đến sự an toàn của người dân như lái xe, người đi bộ, đặc biệt là người già và trẻ em, đồng thời gây cản trở giao thông tại các tuyến đường gần công trình.

##### ***b. Trong quá trình vận hành dự án***

#### ❖ **Tác động tích cực**

Việc đầu tư xây dựng Green Plaza có hiệu quả lớn về mặt kinh tế - xã hội, thúc đẩy phát triển kinh tế trong khu vực, phù hợp với định hướng của thành phố.



Sự ra đời của dự án sẽ góp phần thúc đẩy việc phát triển du lịch của địa phương: thu hút khách du lịch đến Đà Nẵng hơn, tăng doanh thu du lịch – dịch vụ, góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế của thành phố theo hướng phát triển công nghiệp – du lịch – dịch vụ.

Tạo công ăn việc làm cho lao động nhằm phục vụ cho nhu cầu của khách sạn và của các công trình dịch vụ, công cộng. Việc xây dựng đồng bộ hệ thống hạ tầng kỹ thuật và hạ tầng xã hội góp phần nâng cao đời sống dân cư đô thị.

Tạo thêm nguồn ngân sách cho địa phương thông qua việc đóng thuế, và các thu nhập dịch vụ liên quan.

Góp phần cải thiện bộ mặt thành phố, thể hiện được hình ảnh một đô thị văn minh của thành phố Đà Nẵng.

#### ❖ Tác động tiêu cực

Gây biến động và nhiều khi tăng vọt về giá cả sinh hoạt ở các khu, điểm du lịch, gây khó khăn trong cơ cấu chi tiêu của người dân địa phương.

Lượng khách du lịch từ nhiều địa phương, quốc gia đến Đà Nẵng ngày càng đông, và lưu trú tại khách sạn sẽ làm ảnh hưởng đến phong cách, nếp sống, sinh hoạt của dân cư quanh khu vực, và nhiều khi gây mâu thuẫn giữa các hộ buôn bán vì hiện tượng tranh giành khách.

Gia tăng các bệnh xã hội, tệ nạn xã hội (trộm cắp, mại dâm, nghiện hút...)

### ***5.5.1.2 Tác động đến môi trường tự nhiên***

#### ***a. Các nguồn gây tác động***

Khi dự án thực hiện, các nguồn gây ô nhiễm trong quá trình hoạt động của dự án gồm các yếu tố sau :

#### ❖ Trong quá trình xây dựng dự án

Các công tác chính làm sau tác động trực tiếp đến môi trường :

- Giải phóng san ủi mặt bằng

- Khối lượng đất, cát hoặc xà bần tôn kềm

- Thi công xây dựng phần công trình kiến trúc, đường giao thông, hệ thống cấp thoát nước, cấp điện .....

Các nhân tố làm ô nhiễm môi trường trong khu vực :

- Tiếng ồn phát sinh chủ yếu do hoạt động của các thiết bị thi công cơ giới và các thiết bị vận chuyển đất, đá, nguyên vật liệu phục vụ thi công .

- Bụi, đất cát, đá xi măng phát sinh trong quá trình san lấp mặt bằng, thi công xây dựng và vận chuyển nguyên vật liệu .

- Khí thải của các phương tiện thi công cơ giới và vận chuyển nguyên liệu chứa bụi , NO , CO ,...

- Ô nhiễm chất thải rắn như đá , xà bần, sắt, cofpha và rác thải.

#### ❖ Trong quá trình vận hành dự án

Khi xây dựng xong và đưa vào hoạt động sẽ gây ra những ô nhiễm như : nước thải sinh hoạt, chất thải rắn, bụi, tiếng ồn ...

- Nước thải sinh hoạt : Loại nước thải này ô nhiễm bởi chất cặn bã, dầu mỡ (từ nhà bếp) , các chất thải hữu cơ (từ nhà vệ sinh) các chất dinh dưỡng và vi sinh ...

- Chất thải rắn sinh hoạt : chủ yếu là các loại chất thải ra từ các quá trình hoạt động của khu dự án bao gồm các loại rác vô cơ (bao bì, giấy, nylon, nhựa...) và các chất hữu cơ .

- Bụi và tiếng ồn : phát sinh do các hoạt động giao thông vận tải, sinh hoạt .....

#### ***b. Tác động đến môi trường không khí***

##### ❖ Trong quá trình giải phóng mặt bằng

Quá trình phá dỡ các công trình kiến trúc cũng làm phát sinh bụi nhưng mức độ tác động không đáng kể, do công trình hiện trạng trong khu vực lập dự án ít, đồng thời lượng bụi phát sinh chỉ chỉ có tác động cục bộ trong một thời gian ngắn.

##### ❖ Trong quá trình xây dựng

Ô nhiễm không khí từ các khâu bóc lớp đất, cát bề mặt, san lấp mặt bằng

- Lượng bụi sinh ra chủ yếu tại khu vực san hạ mặt bằng, xúc cát... Nồng độ bụi thường cao gấp hàng vài chục tới vài trăm lần so với tiêu chuẩn môi trường Việt Nam (thường từ 10–100 mg/m<sup>3</sup>).

Ô nhiễm bụi đất, cát trong quá trình xây dựng:

- Trong quá trình vận chuyển và xây dựng, các loại vật liệu có khả năng phát sinh bụi là đất, đá, cát, xi măng, gạch ngói...

- Bụi do nguyên liệu rơi vãi hoặc từ các bãi chứa cuốn theo gió phát tán vào không khí gây ô nhiễm cho các khu vực xung quanh.

- Bụi phát sinh trong quá trình vận chuyển do chất lượng đường sá kém.

Lượng bụi lớn và tỷ trọng bụi cao ( $d = 1,6 - 2,0$ ), vì vậy phát tán của bụi trong không khí không lớn nên chủ yếu ảnh hưởng đến công nhân lao động tại công trường và một số khu vực dân cư bên cạnh khu đất của dự án. Lượng bụi trên sẽ giảm nhiều trong điều kiện mùa mưa khi đất, cát bị ướt và tăng cao trong những ngày khô, nắng gió.

Ô nhiễm khí thải của các phương tiện giao thông vận tải: Khi hoạt động các phương tiện vận tải với nhiên liệu tiêu thụ chủ yếu là xăng và dầu diesel sẽ thải ra môi trường một lượng khói thải khá lớn chứa các chất ô nhiễm không khí như  $\text{NO}_2$ ,  $\text{C}_x\text{H}_y$ ,  $\text{CO}$ ,  $\text{CO}_2$ ,...

#### ❖ Trong quá trình vận hành dự án

Việc sử dụng các nhiên liệu hóa thạch trong quá trình kinh doanh khách sạn (vận hành thiết bị làm lạnh, các thiết bị điện, ...) làm phát thải các chất ô nhiễm và nhiệt thừa vào khí quyển ảnh hưởng đến chất lượng môi trường không khí trong đô thị.

### *c. Tác động đến môi trường đất*

#### ❖ Trong quá trình xây dựng

Việc san ủi một khối lượng lớn đất cát để xây dựng dự án sẽ làm phá vỡ cấu trúc của đất trong khu vực dự án và ảnh hưởng khu vực lân cận.

Trong quá trình thi công xây dựng, nằm trong vùng có lượng mưa lớn nên khi thi công nước mưa chảy tràn qua khu vực sẽ cuốn theo đất, cát, xi măng và các loại rác thải xây gây ảnh hưởng xấu đến cơ cấu lý tính của đất khu vực này như giảm độ tơi xốp, khả năng thấm nước, giữ ẩm...

❖ **Trong quá trình vận hành dự án**

Giai đoạn này ít có ảnh hưởng đến môi trường đất, chủ yếu là tác động đến nền đất từ các hoạt động trong khách sạn.

***d. Tác động đến môi trường nước***

❖ **Trong quá trình xây dựng**

Trong giai đoạn xây dựng, hệ thống hạ tầng kỹ thuật chưa hoàn thiện nên lượng nước mưa và nước thải được xả tràn trên mặt đất, gây ảnh hưởng xấu đến chất lượng nguồn nước, đặc biệt là nước mặt.

Nguồn nước thải sinh hoạt và chất thải rắn của công nhân tại khu vực dự án là nguyên nhân chính ảnh hưởng đến chất lượng nước khu vực xung quanh. Nước thải sinh hoạt chứa nhiều chất hữu cơ dễ phân hủy, chứa lượng lớn các khuẩn Coli và các vi khuẩn gây bệnh khác.

❖ **Trong quá trình vận hành dự án**

Lượng nước thải sinh hoạt mà dự án tiếp nhận là  $1.400\text{m}^3/\text{ngđ}$ . Nếu lượng nước thải này không được xử lý tốt thì nó sẽ là nguồn gây ô nhiễm chính cho nước mặt cũng như nước ngầm trong khu vực.

***e. Tác động đến môi trường sinh thái – cảnh quan***

Hoạt động xây dựng cũng như những hoạt động của dự án sau khi dự án đi vào hoạt động sẽ tác động đến hệ sinh thái khu vực, đồng thời cũng góp phần cải thiện cảnh quan đô thị Đà Nẵng.

**5.5.2 Các biện pháp và chương trình hành động nhằm khắc phục và hạn chế ô nhiễm môi trường**

***5.5.2.1 Trong quá trình xây dựng***

❖ **Khống chế và giảm thiểu tốc độ do san lấp mặt bằng, chuẩn bị xây dựng**

Che chắn kín các xe chuyên chở vật liệu để hạn chế sự lan tỏa của bụi.

Làm ẩm bề mặt của lớp đất san ủi bằng cách phun nước giảm lượng bụi bị cuốn theo gió.

Không chuyên chở đất, cát để thi công trong giờ cao điểm

Thường xuyên phun nước rửa đường bằng xe chuyên dùng.

Áp dụng các biện pháp thi công tiên tiến, cơ giới hóa các thao tác và quá trình thi công.

Tuân thủ các qui định về an toàn lao động khi lập đề án tổ chức thi công như các biện pháp thi công đất, vấn đề bố trí máy móc thiết bị, biện pháp phòng ngừa tai nạn lao động, vấn đề chống sét, thứ tự bố trí các kho, bãi nguyên vật liệu, lán trại tạm... Công nhân làm việc tại công trường được sử dụng các thiết bị bảo hộ lao động như khẩu trang, kính phòng hộ mắt.

Tổ chức đội sơ cứu các tai nạn lao động. Về lâu dài đội sẽ được bổ sung thêm về điều kiện trang thiết bị y tế, cứu hộ để phục vụ cho quá trình hoạt động lâu dài của dự án.

Thu gom phế thải các công trình thi công.

#### **❖ Không chế và giảm thiểu tác động do vận chuyển nguyên vật liệu, thiết bị**

Sử dụng phương pháp vận chuyển thích hợp nhằm giảm bụi như băng tải, dùng các tấm che chắn xung quanh công trình.

Bố trí hợp lý tuyến đường vận chuyển và đi lại. Kiểm tra các phương tiện thi công nhằm đảm bảo các thiết bị, máy móc luôn ở trong điều kiện tốt nhất về mặt kỹ thuật.

Các phương tiện đi ra vào khỏi công trường phải được vệ sinh, rửa bụi.

Hạn chế vận chuyển vào giờ có mật độ người qua lại cao.

Dùng bạt che các phương tiện vận chuyển đất, cát, đá, xà bần...

Sử dụng nước phun, tưới vào mùa khô tại khu vực có nhiều bụi.

#### **❖ Không chế và giảm thiểu tác động do hoạt động dự trữ và bảo quản nguyên nhiên liệu**

Hạn chế các nguồn dễ phát sinh cháy, nổ như lửa, chập điện.... Lập rào chắn cách ly các khu vực nguy hiểm như trạm biến thế, vật liệu dễ cháy nổ (như kho chứa nhiên liệu xăng dầu...)

Hạn chế sự rò rỉ nhiên liệu trong quá trình bơm, hút và có hệ thống thu gom. Khu vực kho chứa có nền cao hơn so với khu vực xung quanh.

Xây dựng chương trình phòng cháy chữa cháy để phòng khi gặp sự cố xảy ra.

#### ❖ **Khống chế và giảm thiểu tác động do sinh hoạt của công nhân thi công**

Nước thải và chất thải rắn sinh hoạt của công nhân trong quá trình thi công sẽ được Công ty Môi trường Đô thị thành phố Đà Nẵng thu gom và vận chuyển đến nơi xử lý đúng quy định.

Tuyên truyền giáo dục ý thức của công nhân giữ gìn vệ sinh môi trường trong sinh hoạt và thi công.

Chất thải rắn là các loại vật liệu tro như xà bần, đất đá, cát, sỏi... sẽ được dùng để san lấp trong khu đất.

#### **5.5.2.2 Trong quá trình vận hành dự án**

Khi công trình đi vào hoạt động, việc bảo vệ môi trường sẽ được thực hiện bao gồm xử lý nước thải, xử lý rác, tiếng ồn, khói, đảm bảo không gây ảnh hưởng đến môi trường xung quanh theo đúng quy định của Bộ Công nghệ và Môi trường.

#### ❖ **Xử lý nước thải**

Do đặc điểm công trình chủ yếu là khách sạn, văn phòng nên nước thải của công trình chủ yếu là nước thải từ khu vệ sinh được dẫn qua hai hệ thống đường ống ra khu vực thoát nước chung của thành phố. Đường ống cho nước thoát sàn khu vệ sinh và từ lavabo được chảy trực tiếp ra hệ thống cống ngầm. Nước thải từ các thiết bị vệ sinh sẽ được dẫn theo hệ thống đường ống riêng xuống hai bể tự hoại. Bể tự hoại được thiết kế theo đúng tiêu chuẩn Việt Nam và được bố trí ngầm, thoát nước kín ra hệ thống cống ngầm của thành phố, không ảnh hưởng đến môi trường xung quanh.

Toàn bộ nước mưa trong khu vực công trình cũng được dẫn theo hệ thống ống nước qua hố ga lọc cho lắng lọc rác và chất rắn và đưa về cống nước thải chung của thành phố.

#### ❖ **Xử lý chất thải rắn và rác**

Chất thải rắn được tập trung và chuyên chở bằng xe chuyên dùng đến các bãi rác của thành phố theo các hợp đồng về thu gom chất thải thường xuyên với công ty quản lý vệ sinh theo quy định của Bộ Công nghệ và Môi trường.

Chất thải hữu cơ dạng thực phẩm của khu nhà hàng được thu gom trong quá trình chế biến và thu dọn tập trung trong các thùng chuyên dụng có nắp che kín và được xử lý hóa chất nếu cần để khử mùi hôi, sau đó được vận chuyển đến khu vực bãi thải theo các hợp đồng về thu gom chất thải thường xuyên với công ty quản lý vệ sinh theo quy định của Bộ Công nghệ và Môi trường.

#### ❖ **Xử lý khói và chống ồn**

Phòng máy biến áp của công trình được đặt tại tầng trệt, trong phòng có hệ thống thông gió duy trì điều kiện môi trường theo tiêu chuẩn quy định. Máy phát điện dự phòng được lắp đặt có bộ phận giảm ồn và đặt trong phòng cách âm và có hệ thống thông gió. Khói của máy phát được lọc bụi trước khi thải vào không khí ở độ cao theo đúng tiêu chuẩn quy định.

Các máy bơm được đặt tại tầng trệt trong phòng máy riêng và có hệ thống thông gió cưỡng bức bảo đảm điều kiện hoạt động của thiết bị cũng như người vận hành theo tiêu chuẩn.

Việc thông gió và điều hòa nhiệt độ được điều khiển đồng bộ từ hệ thống trung tâm đảm bảo cung cấp không khí xử lý cho toàn bộ công trình. Tháp làm lạnh đặt ở khu riêng biệt trên mái nhà đảm bảo khí nóng và tiếng ồn quạt gió không ảnh hưởng đến công trình cũng như các khu vực lân cận. Toàn bộ hệ thống có các thiết bị tự động điều khiển.

Các phòng có âm thanh như Bar, ca nhạc, phòng karaoke, các phòng kỹ thuật đều được xử lý cách âm tối đa theo tiêu chuẩn quy định.

### **5.5.3. Các chương trình thực hiện quản lý môi trường**

Tổ chức tuyên truyền giáo dục ý thức giữ gìn vệ sinh và bảo vệ môi trường cho toàn bộ cán bộ công nhân viên, khách hàng.

Lập quy chế về bảo vệ môi trường để quản lý thống nhất và hiệu quả các hoạt động có tác động đến môi trường khu vực.

Xây dựng hệ thống quản lý các hoạt động thu gom chất thải rắn và nước thải sinh hoạt.

Tiến hành các chương trình giám sát môi trường: Để đảm bảo hoạt động dự án không gây tác động tiêu cực nhiều đến chất lượng môi trường xung quanh đồng thời đánh giá hiệu quả của các biện pháp xử lý ô nhiễm, cần lập chương trình giám sát chất lượng môi trường.

### **5.5.4. Kết luận và kiến nghị**

❖ Qua quá trình khảo sát và đánh giá tác động môi trường của dự án cao ốc Green Plaza rút ra một số kết luận như sau:

- Việc xây dựng dự án là hoàn toàn phù hợp về mặt môi trường và định hướng phát triển của địa phương.

- Quá trình đầu tư xây dựng và vận hành dự án có những tác động tích cực đến môi trường tự nhiên cũng như môi trường xã hội của khu vực lập dự án. Bên cạnh đó cũng không thể tránh khỏi những tác động tiêu cực, những tác động này có nguồn gốc từ các hoạt động đa dạng của quá trình xây dựng và vận hành dự án.

- Tuy nhiên những tác động tiêu cực đó hoàn toàn có thể kiểm soát, giảm thiểu và khắc phục được thông qua hệ thống các giải pháp đã được đề xuất ở trên.

❖ Chủ đầu tư cam kết sẽ thực hiện các biện pháp đã đề xuất nhằm hạn chế tối đa các tác động tiêu cực và phát huy các tác động tích cực của dự án. Việc thực hiện các cam kết này cần phải có sự hỗ trợ và phối hợp đồng bộ của chính quyền địa phương, vì thế chủ đầu tư xin đưa ra kiến nghị như sau:

- Đề nghị chính quyền địa phương phối hợp trong việc đền bù giải phóng mặt bằng, nâng cao nhận thức của người dân để nâng cao hiệu quả của việc bảo vệ môi trường, tránh những tác động xấu đến đời sống của các hộ dân hiện trạng trong khu vực lập dự án.



- Đề nghị các cơ quan chuyên quản về môi trường của nhà nước thực hiện đúng cam kết đã được đề xuất trong báo cáo này, đồng thời giám sát và theo dõi việc thực thi các biện pháp về môi trường của dự án.

## **5.6 ĐÁNH GIÁ TIÊU CHUẨN KHÁCH SẠN GREEN PLAZA**

❖ Theo yêu cầu đặt ra, tiêu chuẩn xếp hạng khách sạn du lịch Việt Nam phải đồng thời đáp ứng 2 điểm sau đây:

- Đảm bảo tiêu chuẩn tương xứng với tiêu chuẩn khách sạn quốc tế. Khách sạn du lịch Việt Nam phải đáp ứng những nhu cầu, thị hiếu thói quen, đặc điểm tâm lý của khách du lịch quốc tế, đối tượng chính để thu ngoại tệ

- Mang tính thực tiễn vì tiêu chuẩn phải phù hợp với điều kiện kinh tế, kỹ thuật, thiên nhiên, xã hội và đặc điểm kinh doanh khách sạn ở Việt Nam

Tiêu chuẩn xếp hạng khách sạn du lịch Việt Nam được xây dựng trên cơ sở tiêu chuẩn tối thiểu của đề án xếp hạng khách sạn tại phân vùng Châu Á – Thái Bình Dương (PATA) của tổ chức du lịch thế giới kết hợp tham khảo nhiều chỉ thị, thể lệ, quy định xếp hạng khách sạn của một số nước có sửa đổi, bổ sung cho phù hợp với thực tiễn Việt Nam

❖ Về xếp hạng, khách sạn du lịch được xếp theo 5 hạng: từ 1 sao đến 5 sao

Yêu cầu xếp hạng có 5 nhóm yêu cầu:

- Yêu cầu về vị trí, kiến trúc gồm 7 điều quy định lớn

- Yêu cầu về trang thiết bị, tiện nghi phục vụ gồm 7 điều quy định lớn

- Yêu cầu về các dịch vụ trong khách sạn và mức độ phục vụ: gồm 3 điều quy định lớn

- Yêu cầu về nhân viên phục vụ: gồm 2 điều quy định lớn

- Yêu cầu về vệ sinh: gồm 2 điều quy định lớn

Như vậy, ngoài 4 nhóm yêu cầu cơ bản đầu tiên thường được nhiều nước áp dụng, Việt Nam đã chọn thêm 1 nhóm yêu cầu thứ 5 là: yêu cầu về vệ sinh của khách sạn.

**BẢNG 5.3: CHẤT LƯỢNG TRANG THIẾT BỊ CỦA KHÁCH SẠN 5 SAO  
VÀ ĐÁNH GIÁ KHÁCH SẠN HÙNG VƯƠNG**

<b>Các chỉ tiêu</b>	<b>Yêu cầu cụ thể</b>	<b>Đánh giá</b>
<b>I. Yêu cầu về vị trí, kiến trúc</b>		
1. Vị trí	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Giao thông thuận tiện</li> <li>- Môi trường cảnh quan sạch, đẹp</li> </ul>	Đạt
2. Thiết kế kiến trúc	- Kiến trúc cá biệt, kiểu dáng đẹp, vật liệu xây dựng cao cấp. Nội ngoại thất được thiết kế đẹp, trang nhã, toàn cảnh được thiết kế thống nhất	Đạt
3. Qui mô khách sạn (số lượng buồng)	- Có tối thiểu 100 buồng (dự án có 157 buồng)	Đạt
4. Không gian xanh	- Sân và vườn rộng (không bắt buộc đối với các khách sạn ở trung tâm thành phố)	Đạt
5. Khu vực gửi xe	- Nơi gửi xe trong khu vực khách sạn, đủ cho 50% tổng số buồng (không bắt buộc đối với các khách sạn xây dựng trước ngày 1/1/1995)	Đạt
6. Các loại phòng ăn, uống	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Các phòng ăn Âu, Á</li> <li>- Các phòng tiệc</li> <li>- Các phòng ăn đặc sản</li> <li>- Các bar</li> <li>- Bar đêm (có sàn nhảy và dàn nhạc)</li> </ul>	Đạt
7. Khu phục vụ hành chính	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Phòng làm việc của giám đốc, phó giám đốc</li> <li>- Phòng tiếp khách</li> </ul>	Đạt

Các chỉ tiêu	Yêu cầu cụ thể	Đánh giá
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Các phòng nghiệp vụ chuyên môn, kỹ thuật</li> <li>- Phòng trực tầng</li> <li>- Phòng cho nhân viên phục vụ: <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Phòng thay quần áo riêng cho nam và nữ</li> <li>+ Phòng tắm, vệ sinh riêng cho nam và nữ</li> <li>+ Phòng ăn cho nhân viên phục vụ</li> </ul> </li> <li>- Khu giặt là</li> <li>- Kho để đồ</li> <li>- Khu bếp, kho bảo quản thực phẩm</li> </ul> <p>Khu bếp:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Tường ốp gạch men sứ, cao tối thiểu 2m, sàn lát vật liệu chống trơn</li> <li>+ Khu vực chế biến thức ăn nóng, nguội riêng biệt</li> <li>+ Trang bị đủ kho lạnh, các kho đủ thông thoáng</li> <li>+ Có cửa cách âm, cách nhiệt và cách mùi, phòng đệm giữa bếp và phòng ăn.</li> </ul> <p>Có hệ thống thông gió tốt</p>	
<p><b>II. Yêu cầu về trang thiết bị, tiện nghi</b></p>		
<p>1. Yêu cầu về chất lượng mỹ thuật các trang thiết bị trong các</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đồng bộ, hiện đại, chất lượng cao, trang trí nghệ thuật, hấp dẫn (khuyến khích mang tính dân tộc)</li> </ul>	<p>Đạt</p>

<b>Các chỉ tiêu</b>	<b>Yêu cầu cụ thể</b>	<b>Đánh giá</b>
khu vực (tiếp tân, buồng, phòng ăn, bếp và các dịch vụ khác)	Đối với buồng ngủ: - Trang trí nội thất đẹp, hài hòa, đủ ánh sáng. Trang thiết bị đồng bộ, hiện đại chất lượng cao	
2. Yêu cầu về thảm	- Có thảm trải chất lượng cao trải toàn bộ trong phòng ngủ, hành lang, cầu thang	Đạt
3. Thiết bị điều hòa thông thoáng trong các khu vực chung	- Có điều hòa nhiệt độ trung tâm ở các khu vực công cộng	Đạt
4. Hệ thống lọc nước	- Có hệ thống lọc nước, có thể uống trực tiếp	Đạt
5. Thang máy	- Từ tầng 3 trở lên có thang máy riêng cho khách, cho nhân viên phục vụ và hàng hóa - Có thang máy phục vụ khách bị tàn tật	Đạt
6. Trang thiết bị buồng ngủ	- Đầy đủ, hiện đại, đồng bộ, cao cấp. - Có bảng điều khiển cạnh giường (điều khiển các đồ điện) - Ti vi màu với mạch VIDEO cho 100% tổng số buồng, có trung tâm phát hình của khách sạn - Radio cassette hoặc hệ thống nhạc trung tâm của khách sạn - Máy FAX cho những buồng đặc biệt - Ổ khóa điện từ dùng thẻ	Đạt
7. Trang thiết bị	- Đầy đủ, hiện đại, đồng bộ, cao cấp	Đạt

Các chỉ tiêu	Yêu cầu cụ thể	Đánh giá
phòng vệ sinh	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bồn tắm nằm (cho 100% số buồng) và phòng tắm kính (cho 30% tổng số buồng)</li> <li>- Áo choàng sau khi tắm</li> <li>- Dầu xoa da, máy sấy tóc, mũ tắm, nước gội đầu, dao cạo râu,...</li> <li>- Cân kiểm tra sức khỏe</li> <li>- Thiết bị vệ sinh cho phụ nữ (bi đê)</li> <li>- Băng vệ sinh phụ nữ, bông ngoáy tai,...</li> </ul>	
<b>III. Yêu cầu các dịch vụ trong khách sạn và mức độ phục vụ</b>		
1. Phục vụ buồng	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Phục vụ 24/24h</li> <li>- Thay ga, gối giường ngủ 1 lần/1 ngày</li> <li>- Đặt phong bì, giấy viết thư, bản đồ thành phố</li> <li>- Thay khăn mặt, khăn tắm 2 lần/1 ngày</li> <li>- Đặt báo, tạp chí, hoa, quả tươi (hàng ngày)</li> <li>- Vệ sinh phòng 2 lần/1 ngày</li> </ul>	Đạt
2. Phục vụ ăn, uống	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Phục vụ 24/24h</li> <li>- Phục vụ ăn uống tại buồng nếu khách có yêu cầu</li> <li>- Phòng ăn đặc sản phục vụ từ 6 – 24 giờ</li> <li>- Các dịch vụ ăn uống: phục vụ các món ăn Âu, Á, tiệc cao cấp, có đặc sản Việt Nam, quốc tế, phục vụ nước giải khát các loại (do khách sạn tự pha chế). Món ăn, đồ uống chất lượng cao, thực</li> </ul>	Đạt

Các chỉ tiêu	Yêu cầu cụ thể	Đánh giá
	đơn thường xuyên thay đổi - Phục vụ ăn sáng tự chọn	
3. Các dịch vụ bổ sung khác	- Đa dạng, phong phú, đáp ứng nhu cầu của khách	Đạt
<b>IV. Yêu cầu về nhân viên phục vụ</b>		
1. Chuyên môn, nghiệp vụ, hình thức	<u>Đối với cán bộ quản lý khách sạn (Giám đốc):</u> - Trình độ văn hóa: đại học - Trình độ chuyên môn: + Đã qua khóa học quản trị kinh doanh khách sạn hoặc quản lý kinh tế du lịch tối thiểu 1 năm + Đã tham gia công tác quản lý trong khách sạn tối thiểu 3 năm - Trình độ ngoại ngữ: biết một ngoại ngữ thông dụng ở mức độ thông thạo - Hình thức bên ngoài: không có dị tật, phong cách giao tiếp lịch sự, sang trọng <u>Đối với nhân viên phục vụ:</u> - Tỷ lệ được đào tạo chuyên môn, nghiệp vụ (trừ những lao động đơn giản): 100% - Ngoại ngữ: biết 1 ngoại ngữ thông dụng ở mức độ thông thạo, riêng tiếp tân viên, điện thoại viên, - Ngoại hình cân đối, không có dị tật, có khả năng giao tiếp (đặc biệt nhân viên trực tiếp phục vụ)	Đạt

<b>Các chỉ tiêu</b>	<b>Yêu cầu cụ thể</b>	<b>Đánh giá</b>
2. Chất lượng và thái độ phục vụ	- Chất lượng phục vụ hoàn hảo, thái độ phục vụ tận tình, chu đáo. Luôn sẵn sàng đáp ứng mọi yêu cầu chính đáng của khách.	Đạt
<b>V. Yêu cầu về vệ sinh</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đảm bảo vệ sinh trong các lĩnh vực sau: <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Vệ sinh môi trường, cảnh quan xung quanh khách sạn, các khu vực trong khách sạn</li> <li>+ Vệ sinh trang thiết bị, dụng cụ phục vụ khách</li> <li>+ Vệ sinh thực phẩm</li> <li>+ Vệ sinh cá nhân (đối với nhân viên phục vụ)</li> </ul> </li> </ul>	Đạt

**Như vậy khách sạn Green Plaza đạt tiêu chuẩn khách sạn 5 sao.**

## **CHƯƠNG VI: XÁC ĐỊNH NGUỒN VỐN ĐẦU TƯ VÀ QUY MÔ VỐN CHO DỰ ÁN**

### **6.1 PHÂN TÍCH NGUỒN VỐN CÓ KHẢ NĂNG HUY ĐỘNG CHO DỰ ÁN**

#### **6.1.1 Tổng quan các loại nguồn vốn có khả năng huy động cho dự án**

##### ***6.1.1.1 Huy động vốn dài hạn bằng cách phát hành cổ phiếu***

Cổ phần luôn là cách thức giải quyết vấn đề vốn một cách hiệu quả nhất. Khi bán cổ phần để gọi vốn, ở mức phát triển thấp có 2 loại là cổ phiếu ghi danh và cổ phiếu vô danh. Đến mức phát triển cao hơn, dựa trên lợi ích của các cổ đông để bán cổ phiếu ưu đãi cho cổ đông. Đây là cổ phiếu được ưu tiên chia lời. Nếu định bán rộng rãi cho dân chúng cần phải đăng ký cổ phiếu với Sở giao dịch chứng khoán được gọi là niêm yết chứng khoán trên thị trường chứng khoán.

Cổ đông có ba quyền là quản trị công ty, chia lợi nhuận và sau này được chia tài sản còn lại.

##### **❖ Ưu điểm**

- Không cần phải hoàn trả lại vốn cũng như không phải trả bất cứ khoản lãi suất nào cho các nhà đầu tư mua cổ phiếu

- Các nhà đầu tư cổ phần đem đến vô số kinh nghiệm cùng những bài học xương máu có được trong quá khứ, đồng thời họ có thể trở thành các nhà tư vấn đáng tin cậy hay thành viên hội đồng quản trị.

- Những nhà đầu tư cổ phần tốt nhất luôn là những người có chuyên môn trong các lĩnh vực đang kinh doanh, có kinh nghiệm khởi sự kinh doanh, khí chất điềm tĩnh và một túi tiền đủ nặng.

##### **❖ Nhược điểm**

- Phải chia quyền sở hữu, chia sẻ quyền quyết định và cả lợi nhuận.

- Nếu việc kinh doanh phát triển tốt thì giá trị thật sự của một cổ đông có thể lớn hơn nhiều so với lãi suất tiền vay.



### **6.1.1.2 Thuê tài chính**

Cho thuê tài chính là một hình thức đang được áp dụng phổ biến ở nhiều nước trên thế giới như Mỹ, Nhật Bản, Đức, Thụy Điển, Úc..., đã xuất hiện vào những năm cuối thập niên 60 của thế kỷ XX. Tại Việt Nam, vài năm gần đây, phần dư nợ của các công ty cho thuê tài chính tăng lên khá nhanh do nhu cầu về vốn phát triển sản xuất của doanh nghiệp rất lớn. Tổng dư nợ cho thuê tại thời điểm cuối 2005 bằng 130,57% so năm 2004, tính đến hết quý II/2006 tăng trưởng 13,52% so cùng kỳ 2005.

Đây là một hình thức tài trợ tín dụng, thông qua việc cho thuê các loại tài sản, máy móc, thiết bị và phương tiện vận chuyển. Đặc trưng của phương thức này là đơn vị cho thuê sẽ chuyển giao tài sản cho người thuê được sử dụng và hưởng dụng những lợi ích kinh tế mang lại từ các tài sản đó trong thời gian nhất định. Người thuê có nghĩa vụ trả tiền cho chủ tài sản tương xứng với quyền sử dụng và quyền hưởng dụng.

#### **❖ Ưu điểm**

- Không đòi hỏi sự bảo đảm tài sản có trước, giải tỏa áp lực về tài sản đảm bảo nếu phải vay ở ngân hàng.

- Tiết kiệm thời gian do quá trình xét duyệt khá minh bạch, giúp hạn chế tài chính một số rủi ro thường gặp.

- Cho phép các doanh nghiệp vừa và nhỏ tìm kiếm sử dụng nguồn quỹ của mình khi việc sản xuất yêu cầu về tài sản dài hạn, giảm thiểu một số cam kết không cần thiết.

❖ **Nhược điểm:** do đây là một loại hình vẫn còn khá mới ở Việt Nam (ra đời và hoạt động được 10 năm), nên các thủ tục, quy định còn khá chông chéo và phức tạp, hành lang pháp lý cho thị trường cho thuê tài chính vẫn chưa được hoàn chỉnh. Và hiện các công ty cho thuê tài chính chỉ cho doanh nghiệp vay vốn trong thời gian 18 tháng.

### **6.1.1.3 Trái phiếu công ty**

Trái phiếu là một công cụ tài chính rất thông dụng, thường được các công ty sử dụng để vay mượn dài hạn. Trái phiếu là một cam kết bằng văn bản được trình bày như một hợp đồng giữa doanh nghiệp và các trái chủ mà trong đó doanh nghiệp cam kết sẽ hoàn trả cả vốn gốc và tiền lãi cho trái chủ vào những thời hạn cụ thể.

Trái phiếu được phát hành dưới hình thức chứng chỉ, bút toán ghi sổ hoặc dữ liệu điện tử. Trái phiếu doanh nghiệp có mệnh giá là bội số của 100.000 đồng. Các loại mệnh giá của trái phiếu do doanh nghiệp phát hành quyết định cho từng đợt phát hành. Đối tượng mua trái phiếu là các tổ chức, cá nhân Việt Nam, người Việt Nam định cư ở nước ngoài, tổ chức và cá nhân nước ngoài.

Hiện nay, theo nghị định 52/2006/NĐ-CP ngày 19/05/2006, trái phiếu của doanh nghiệp có thể chia làm 2 loại: trái phiếu chuyển đổi và trái phiếu không chuyển đổi. Các loại trái phiếu này có thể được bảo đảm hoặc không được bảo đảm. Căn cứ vào mức độ uy tín của doanh nghiệp, hiệu quả của dự án đầu tư và tình hình thị trường tài chính, tiền tệ mà doanh nghiệp có tự quyền quyết định lãi suất trái phiếu (cố định cho cả kỳ hạn hoặc thả nổi) và phương thức thanh toán lãi (định kỳ, ngay sau khi phát hành hoặc một lần cùng với tiền gốc khi đến hạn).

Xét trên phương diện vĩ mô, việc sử dụng trái phiếu để huy động vốn sẽ giúp thị trường phát triển cân bằng hơn. Việc thị trường chứng khoán vắng bóng mặt hàng trái phiếu doanh nghiệp cũng là nguyên nhân khiến thị trường này có độ rủi ro cao đối với các nhà đầu tư mới. Đối với các doanh nghiệp, việc phát hành trái phiếu chịu tính pháp lý cao so với hình thức huy động cổ phiếu: có nghĩa vụ trả cả gốc và lãi của doanh nghiệp phát hành đối với người sở hữu trái phiếu. Tuy nhiên phương thức này không bị chia sẻ quyền sở hữu hay quản trị công ty.

### **6.1.1.4 Huy động vốn vay**

Thị trường tài chính Việt Nam (thị trường tiền tệ, chứng khoán và tín dụng ngân hàng) trong những năm gần đây, đặc biệt là sau khi gia nhập WTO đã có những thay đổi đáng kể. Diễn hình như:

Các hoạt động tín dụng ngân hàng đã được đổi mới theo hướng nâng cao quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm trong quyết định cho vay, lựa chọn khách hàng và biện pháp bảo đảm tiền vay an toàn, hiệu quả.

Chính sách tín dụng ngày càng đối xử bình đẳng hơn đối với doanh nghiệp tư nhân và có vốn đầu tư nước ngoài.

Nguồn vốn tín dụng trước được “dành” cho các dự án ưu tiên đã giảm dần và chuyển sang những khoản đầu tư có lợi nhuận cao hơn, góp phần nâng cao hiệu quả trong việc phân bổ nguồn lực trong nền kinh tế...

#### ❖ Ưu điểm

- Chủ tín dụng và người cho vay không đưa ra yêu sách trực tiếp nào đối với lợi nhuận dự kiến trong tương lai và giá trị công ty.

- Trách nhiệm đối với các chủ tín dụng sẽ kết thúc khi trả hết nợ.

- Lãi suất trả cho vốn vay còn có thể được khấu trừ vào thuế của doanh nghiệp nên giảm bớt chi phí thực tế về vốn.

❖ **Nhược điểm:** Tạo sức ép đáng kể đối với doanh nghiệp. Bất luận khả năng tài chính của doanh nghiệp như thế nào, cả vốn và lãi đều phải được thanh toán đúng cam kết và nguồn vốn này thường chỉ được sử dụng trong một thời gian ngắn. Thêm vào đó, nếu doanh nghiệp có vấn đề về tài chính thì khoản nợ này có thể trở thành một gánh nặng và làm giảm mạnh lợi nhuận của doanh nghiệp. Ngoài ra, tuy nghĩa vụ đối với chủ nợ kết thúc khi trả hết vốn vay, song chủ nợ có thể đưa ra các giao kèo hạn chế (như những hạn chế về sử dụng vốn) khi quyết định cho vay vốn. Chẳng hạn một thỏa thuận có thể sẽ giới hạn tổng số nợ vay trong mối tương quan với giá trị tài sản ròng của công ty, và điều này buộc doanh nghiệp phải tìm thêm nguồn đầu tư mới với mục đích để phát triển doanh nghiệp. Những giao kèo đó có thể hạn chế đáng kể sự kiểm soát trong các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

#### ❖ Một vài cách thức khác nhau để tạo ra sự linh hoạt trong vay vốn

- Kéo dài thời hạn trả nợ bằng việc bổ sung vào một “thời gian ân hạn”. Các khoản vay ban đầu thường có thời gian ân hạn là 6-12 tháng trước khi đến hạn thanh toán chính thức, nhằm tạo điều kiện cho các công ty có một khoản thời gian để chuẩn bị trả tiền nợ.

- Tận dụng yếu tố lãi suất: chủ nợ có thể tính thêm lãi suất đối với khoản thanh toán trễ hạn nhằm đảm bảo rằng họ không bị thiệt thòi trong khoản thời gian ân hạn thanh toán. Điều này cho phép doanh nghiệp có cơ hội đề nghị chủ nợ đồng ý kéo dài thêm thời gian ân hạn.

- Sử dụng khoản thanh toán lãi suất: nếu chủ nợ muốn hoàn trả tiền ngay lập tức thì có thể đề nghị sẽ trả trước cho họ khoản tiền lãi trong thời gian vay, từ đó có thêm thời gian chuẩn bị tiền bạc.

- Trả dần: doanh nghiệp có thể thỏa thuận với chủ nợ về lịch trình trả nợ dần, với số tiền ban đầu khá thấp, sau đó cao dần lên và vào thời điểm thanh toán cuối cùng số tiền sẽ lớn nhất khi công ty đã làm ăn có lãi.

Một giải pháp được không ít chủ doanh nghiệp sử dụng để đảm bảo sự hài hòa giữa việc huy động vốn cổ phần và vốn vay là khoản nợ có thể chuyển đổi. Về thực chất đây là khoản tiền vay nhưng nó có thể được chuyển thành cổ phần của công ty khi kinh doanh phát triển.

#### **6.1.1.5 Vốn chủ sở hữu**

Giải pháp tài chính thông thường là chủ đầu tư phải đảm bảo được một phần kinh phí đầu tư ban đầu bằng vốn tự có của mình, chủ yếu là để đầu tư vào tài sản cố định. Tỷ lệ vốn huy động từ nội bộ không nên quá thấp mà chủ đầu tư nên cố gắng giữ được ở mức trên dưới 30% so với tổng vốn đầu tư.

Ưu điểm cơ bản của nguồn vốn này là chi phí huy động vốn thấp, vốn thuộc sở hữu của doanh nghiệp nên chủ đầu tư có toàn quyền chủ động quyết định sử dụng chúng mà không gặp phải bất cứ một sự cản trở nào. Mặt khác, nguồn vốn huy động từ nội bộ thường có chi phí cơ hội thấp do đó an toàn hơn cho chủ đầu tư trong quá trình đầu tư.

Tuy nhiên, nếu gia tăng quá lớn tỷ lệ tài trợ nguồn nội bộ thì có thể dẫn đến một số bất lợi cơ bản sau:

- Làm suy giảm khả năng tài chính hiện tại của công ty do đó có thể sẽ ảnh hưởng đến toàn bộ các hoạt động khác của công ty.

- Làm giảm tỉ suất sinh lợi vốn tự có của doanh nghiệp, điều này trực tiếp ảnh hưởng đến tỉ suất lợi nhuận trên cổ phần của cổ đông.

### **6.1.2 Kế hoạch nguồn vốn đầu tư**

Việc xác định nguồn vốn đầu tư đòi hỏi phải vừa đáp ứng được nhu cầu vốn đầu tư cho công trình với quy mô và những yêu cầu về kỹ thuật theo thiết kế sơ bộ được lựa chọn, đồng thời phù hợp với tình hình tài chính thực tế của chủ đầu tư cũng như khả năng huy động được từ nguồn vốn bên ngoài.

❖ **Dự án kiến nghị việc lựa chọn nguồn vốn đầu tư cho công trình như sau**

- Vốn chủ sở hữu
- Vốn vay thương mại

❖ **Cơ cấu nguồn vốn đầu tư**

Tỷ suất nợ dài hạn-vốn góp là một chỉ số rủi ro mặt tài chính của dự án đối với cả vốn góp và vốn vay. Tỷ suất nợ về so sánh với vốn góp càng cao thì rủi ro về mặt tài chính đối với doanh nghiệp này cũng như đối với các ngân hàng và tổ chức tài chính càng lớn. Tỷ suất này cũng chỉ ra phạm vi và mức độ cán cân nợ hiện có được bù đắp trong tổng số tài sản của một doanh nghiệp trong trường hợp thanh lý dự án trước khi nó đi vào hoạt động.

Tỷ suất nợ-vốn góp cũng là một thước đo đòn bẩy của nhà đầu tư. Vốn góp càng nhỏ thu nhập cho mỗi đơn vị cổ phần càng lớn. Do đó, từ quan điểm sinh lợi các chủ sở hữu cổ phần ưa thích một tỷ suất nợ-vốn góp cao, bởi những tỷ suất này tạo đòn bẩy cho vốn góp và cho phép các chủ sở hữu cổ phần có thể kiểm soát được dự án thâm chí với một số lượng nhỏ vốn góp. Tuy nhiên, vì rủi ro tài chính tăng cùng với một cán cân nợ cho nên vì lợi ích của các cổ đông cũng cần phải thiết lập một cán cân thích hợp giữa rủi ro và vốn vay.

Các ngân hàng đầu tư thường yêu cầu một tỷ suất nợ-vốn góp thích hợp. Theo tìm hiểu tại một số ngân hàng thì tỷ suất tối thiểu có thể chấp nhận được hiện nay là 70/30. Vì một phần lớn vốn góp thường được ràng buộc trong đất, nhà cửa và thiết bị mà chỉ có thể được bán một cách khó khăn hay bán lỗ trong trường hợp dự án phá sản.

## **6.2 CÁC BIỆN PHÁP THU HÚT TẠO NGUỒN VỐN**

Việc nâng cao năng lực kinh doanh cũng như đẩy mạnh uy tín của công ty trong con mắt các nhà tài trợ là rất cần thiết để công ty có thể tiếp cận các nguồn vốn dễ dàng.

### **❖ Tạo dựng độ tin cậy của công ty**

- Thiết lập một bộ tài liệu chứng minh độ tin cậy của công ty. Văn bản này phải trung thực và rõ ràng.

- Xây dựng một bộ máy kế toán tài chính hiệu quả. Bộ máy kế toán sẽ xác định đúng nhu cầu cần huy động vốn, lựa chọn nguồn tài trợ, lựa chọn phương thức đẩy mạnh kinh doanh làm cơ sở để huy động vốn, đảm bảo nguồn vốn phát triển hữu ích, từ đó nâng cao lợi nhuận của công ty.

### **❖ Tạo dựng hình ảnh về năng lực của công ty**

- Chứng minh được với các nhà tài trợ vốn về khả năng quản lý, kỹ năng hoạt động, năng lực tài chính cũng như sự nhạy bén trong kinh doanh.

- Phải thể hiện cam kết tài chính của công ty đối với những hoạt động kinh doanh cụ thể.

- Chuẩn bị các bản báo cáo hiệu quả kinh doanh, năng lực quản lý bởi chúng biểu hiện rõ ràng nhất khả năng của công ty trong con mắt các nhà tài trợ.

### **❖ Tài sản bảo đảm**

Khoản tiền huy động cần được bảo đảm bởi tài sản hợp pháp của công ty, hoạt động kinh doanh triển vọng và thị trường mà công ty đang kiểm soát.

Chứng minh giá trị của những tài sản hữu hình và vô hình đang được sở hữu. Một tổ chức chuyên nghiệp định giá cũng có thể góp phần huy động một cách dễ dàng và nhanh chóng hơn. Đôi khi tài sản vô hình như giá trị thương hiệu, kênh phân phối, thương hiệu, thị phần còn có giá trị lớn hơn rất nhiều so với tài sản hữu hình.

### **❖ Hạn chế rủi ro đối với các nhà tài trợ vốn**

Trong các kế hoạch huy động vốn, vấn đề lo ngại nhất của các nhà tài trợ là những rủi ro tài chính do sự biến động của thị trường, như giá ngoại tệ lên xuống thất thường, đồng nội tệ mất giá, thị trường bất động sản thay đổi, tình trạng trượt

giá phi mã,... Các nhà tài trợ vốn sẽ luôn xem xét và suy tính rất kỹ về các rủi ro xấu nhất có thể xảy ra.

Chính vì vậy, để giúp các nhà tài trợ sớm ra quyết định, dự án sẽ đưa ra các phương án giải thích rõ ràng về tính tối ưu và khả thi của khoản tiền huy động; lợi nhuận dự án mang lại; thời hạn thu hồi vốn; tính đảm bảo chắc chắn, trả nợ đúng hạn đối với các tổ chức tài trợ dự án, càng chi tiết, rõ ràng sẽ càng có lợi.

## **6.3 XÁC ĐỊNH QUY MÔ VỐN CHO DỰ ÁN**

### **6.3.1 Cơ sở xác định vốn đầu tư**

Tổng vốn đầu tư được xác định trong dự án bao gồm chi phí xây dựng, chi phí thiết bị, chi phí bồi thường giải phóng mặt bằng và tái định cư, chi phí quản lý, chi phí tư vấn xây dựng, chi phí khác và dự phòng phí. Vốn đầu tư cho việc thực hiện dự án được xác định trên cơ sở:

- Khối lượng quy mô công việc trong phạm vi đầu tư của dự án được đề xuất ở hồ sơ thiết kế cơ sở.

- Đơn giá và định mức cho các công trình xây dựng cơ bản được xác định phù hợp yêu cầu về quy mô và cấp công trình, phù hợp với giá cả và điều kiện cụ thể của địa phương tại thời điểm lập dự án.

### **6.3.2 Các thành phần trong tổng mức đầu tư**

Thành phần vốn đầu tư gồm các chi phí theo hướng dẫn tại Thông tư số 05/2007/TT-BXD ngày 25/07/2007 của Bộ trưởng Bộ Xây dựng hướng dẫn việc lập và quản lý chi phí dự án đầu tư xây dựng công trình như sau:

#### **6.3.2.1 Chi phí xây dựng bao gồm (XD)**

Chi phí xây dựng các công trình, hạng mục công trình, bộ phận, phần việc công tác bao gồm: chi phí trực tiếp, chi phí chung, thu nhập chịu thuế tính trước, thuế giá trị gia tăng và chi phí nhà tạm tại hiện trường để ở và điều hành thi công.

Trường hợp chi phí xây dựng lập cho bộ phận, phần việc, công tác thì chi phí xây dựng trong dự toán công trình, hạng mục công trình được tính theo công thức

sau:

$$G_{XD} = \sum_{i=1}^n g_i$$

Trong đó:  $g_i$  là chi phí xây dựng sau thuế của bộ phận, phần việc, công tác thứ  $i$  của công trình, hạng mục công trình ( $i=1-n$ )

Đối với các công trình phụ trợ, các công trình tạm phục vụ thi công hoặc các công trình đơn giản, thông dụng thì dự toán chi phí xây dựng có thể được xác định bằng suất chi phí xây dựng trong suất vốn đầu tư xây dựng công trình hoặc bằng định mức tỷ lệ.

**BẢNG 6.1 : TỔNG HỢP CHI PHÍ XÂY LẮP KIẾN TRÚC, HOÀN THIỆN CÁC KHỐI NHÀ**

TT	HẠNG MỤC CHI PHÍ		THÀNH TIỀN
1	Hạng mục:	Khối nhà A	23.825.290.000
2	Hạng mục:	Khối nhà B	4.535.889.000
3	Hạng mục:	Tầng hầm khối nhà A+B+D từ cos -6,00 đến cos 0,00	2.484.065.000
4	Hạng mục:	Xây lắp sân vườn	1.406.887.000
5	Hạng mục:	Tầng 3 khối nhà A+B+D	3.497.271.000
<b>TỔNG CỘNG GIÁ TRỊ</b>			<b>35.749.402.000</b>
<b>LÀM TRÒN</b>			<b>35.749.402.000</b>

**BẢNG 6.2 : TỔNG HỢP CHI PHÍ XÂY LẮP PHẦN KẾT CẤU CÁC KHỐI NHÀ**

TT	HẠNG MỤC CHI PHÍ		THÀNH TIỀN
1	Hạng mục:	Phần cọc khoan nhồi	7.814.124.000
2	Hạng mục:	Tường vây và tầng hầm (đến cos -3,00)	16.304.875.000
3	Hạng mục:	Phần thô khối nhà A (từ cos 0,00 trở lên)	23.043.311.000
4	Hạng mục:	Phần thô khối nhà B (từ cos 0,00 trở lên)	4.110.495.000
5	Hạng mục:	Phần thô khối A + B (cos -3,00 đến cos 0,00)	1.726.065.000
6	Hạng mục:	Cải tạo khối nhà C	7.752.621.000
7	Hạng mục:	Hệ thống giàn dáo phục vụ thi công	777.631.387
<b>TỔNG CỘNG GIÁ TRỊ</b>			<b>61.529.122.387</b>
<b>LÀM TRÒN</b>			<b>61.529.122.000</b>



**BẢNG 6.3 : TỔNG HỢP CHI PHÍ XÂY LẬP ĐIỆN - NƯỚC**

<b>TT</b>	<b>HẠNG MỤC CHI PHÍ</b>		<b>THÀNH TIỀN</b>
1	Hạng mục:	Hệ thống điện khối nhà A	4.169.571.000
2	Hạng mục:	Hệ thống điện khối nhà B	675.235.000
3	Hạng mục:	Hệ thống điện khối nhà C	1.375.608.000
4	Hạng mục:	Hệ thống cấp điện tổng thể	3.417.021.000
5	Hạng mục:	Xây lắp trạm biến áp	81.144.000
6	Hạng mục:	Hệ thống cấp điện chiếu sáng sân vườn	29.218.000
7	Hạng mục:	Hệ thống cấp nước sinh hoạt khối nhà A,B, C	3.934.335.000
<b>TỔNG CỘNG GIÁ TRỊ</b>			<b>13.682.132.000</b>
<b>LÀM TRÒN</b>			<b>13.682.132.000</b>

**6.3.2.2 Chi phí thiết bị (TB)**

Chi phí thiết bị là chi phí mua sắm thiết bị công nghệ, chi phí đào tạo và chuyển giao công nghệ; chi phí lắp đặt thiết bị và thử nghiệm, chi phí vận chuyển, bảo hiểm thiết bị, thuế và các loại phí có liên quan.

Chi phí thiết bị được xác định theo công thức sau:

$$G_{TB}=G_{MS}+G_{ĐT}+G_L$$

Trong đó:

- $G_{MS}$ : Chi phí mua sắm thiết bị công nghệ
- $G_{ĐT}$ : Chi phí đào tạo, chuyển giao công nghệ
- $G_L$ : Chi phí lắp đặt thiết bị và thí nghiệm, điều chỉnh

Theo tính toán,  $G_{TB}= 89.056.020.708$  đ

**6.3.2.3 Chi phí về đất và bồi thường giải phóng mặt bằng tái định cư**

Dự án được mua lại nên việc bồi thường, giải phóng mặt bằng đã được thực hiện, Chủ đầu tư không cần thực hiện mà thanh toán lại chi phí này trong chi phí mua lại dự án.

#### **6.3.2.4 Chi phí quản lý dự án**

❖ Bao gồm các chi phí để tổ chức thực hiện các công việc quản lý dự án từ giai đoạn chuẩn bị dự án, thực hiện dự án đến khi hoàn thành nghiệm thu bàn giao đưa công trình vào khai thác sử dụng, bao gồm:

- Chi phí tổ chức lập dự án
- Chi phí tổ chức thực hiện công tác bồi thường giải phóng mặt bằng, tái định cư thuộc trách nhiệm của Chủ đầu tư;
- Tổ chức thi tuyển thiết kế kiến trúc;
- Tổ chức thẩm định: dự án, tổng mức đầu tư; thẩm tra thiết kế kỹ thuật và dự toán xây dựng công trình;
- Tổ chức lựa chọn nhà thầu trong hoạt động xây dựng;
- Chi phí khởi công, khánh thành, tuyên truyền quảng cáo.
- Và một số chi phí khác...

❖ Chi phí quản lý dự án được tính như sau:

- Định mức chi phí quản lý dự án

$$1,368\% - \frac{(225,04 * 10^9 - 200 * 10^9)}{(500 * 10^9 - 200 * 10^9)} \times (1,368\% - 1,254\%) = 1,358\%$$

- Chi phí quản lý dự án (trước thuế GTGT)

$$1,358\% \times 225.043.039.542 = 3.057.172.886 \text{ đ.}$$

#### **6.3.2.5 Chi phí tư vấn**

- Chi phí khảo sát xây dựng
- Chi phí lập quy hoạch chi tiết tỷ lệ 1/500
- Chi phí lập dự án đầu tư
- Chi phí thiết kế kỹ thuật, bản vẽ thi công và dự toán xây dựng công trình
- Chi phí lập hồ sơ mời thầu, phân tích đánh giá hồ sơ dự thầu để lựa chọn nhà thầu tư vấn, nhà thầu thi công xây dựng, nhà thầu cung cấp thiết bị;

- Chi phí giám sát khảo sát xây dựng, giám sát thi công xây dựng, giám sát lắp đặt thiết bị

- Chi phí tư vấn quản lý dự án

- Một số chi phí tư vấn khác...

Việc tính toán hai loại chi phí này dựa trên cơ sở quy định tại Công bố định mức chi phí quản lý dự án và tư vấn đầu tư xây dựng công trình số 1751/BXD-VP ngày 14/08/2007 của Bộ Xây dựng.

❖ Tính toán chi phí lập dự án đầu tư

- Định mức chi phí lập dự án đầu tư

$$0,215\% - \frac{(225,04 * 10^9 - 200 * 10^9)}{(500 * 10^9 - 200 * 10^9)} \times (0,215\% - 0,191\%) = 0,213\%$$

- Chi phí lập dự án đầu tư

$$0,215\% \times 225.043.039.542 = 479.333.926 \text{ đ.}$$

❖ Tính toán chi phí thiết kế xây dựng công trình

- Định mức chi phí thiết kế bản vẽ thi công của công trình dân dụng có yêu cầu thiết kế 3 bước, cấp công trình cấp 1

$$1,510\% - \frac{(225,04 * 10^9 - 200 * 10^9)}{(500 * 10^9 - 200 * 10^9)} \times (1,510\% - 1,270\%) = 1,490\%$$

- Đây là công trình dân dụng ( khách sạn) có yêu cầu thiết kế 3 bước nên định mức chi phí được điều chỉnh với hệ số: K =1,2

- Chi phí thiết kế: 1,2x1,490% x 225.043.039.542= 4.023.676.564 đ

❖ Tính toán chi phí thẩm tra thiết kế

- Định mức chi phí thẩm tra thiết kế

$$0,085\% - \frac{(144,08 * 10^9 - 100 * 10^9)}{(200 * 10^9 - 100 * 10^9)} \times (0,085\% - 0,065\%) = 0,076\%$$

- Chi phí thẩm tra thiết kế

$$0,076\% \times 144.083.020.717 = 109.767.338 \text{ đ.}$$

❖ Tính toán chi phí thẩm tra dự toán

- Định mức chi phí thẩm tra dự toán

$$0,083\% - \frac{(144,08 * 10^9 - 100 * 10^9)}{(200 * 10^9 - 100 * 10^9)} \times (0,083\% - 0,062\%) = 0,074\%$$

- Chi phí thẩm tra dự toán

$$0,068\% \times 144.083.020.717 = 106.250.516 \text{ đ.}$$

❖ Tính toán chi phí lập hồ sơ mời thầu, đánh giá hồ sơ dự thầu xây dựng

- Định mức chi phí lập hồ sơ mời thầu, đánh giá hồ sơ dự thầu xây dựng

$$0,086\% - \frac{(144,08 * 10^9 - 100 * 10^9)}{(200 * 10^9 - 100 * 10^9)} \times (0,086\% - 0,051\%) = 0,071\%$$

- Chi phí lập hồ sơ mời thầu, đánh giá hồ sơ dự thầu xây dựng

$$0,062\% \times 144.083.020.717 = 101.680.746 \text{ đ.}$$

❖ Tính toán chi phí lập hồ sơ mời thầu, đánh giá hồ sơ dự thầu thiết bị

- Định mức chi phí lập hồ sơ mời thầu, đánh giá hồ sơ dự thầu thiết bị

$$0,120\% - \frac{(80,96 * 10^9 - 50 * 10^9)}{(100 * 10^9 - 50 * 10^9)} \times (0,120\% - 0,077\%) = 0,093\%$$

- Chi phí lập hồ sơ mời thầu, đánh giá hồ sơ dự thầu thiết bị

$$0,093\% \times 80.960.018.826 = 75.595.919 \text{ đ.}$$

❖ Tính toán chi phí giám sát thi công xây dựng

- Định mức chi phí giám sát thi công xây dựng

$$1,315\% - \frac{(144,08 * 10^9 - 100 * 10^9)}{(200 * 10^9 - 100 * 10^9)} \times (1,315\% - 1,102\%) = 1,221\%$$

- Chi phí giám sát thi công xây dựng

$$1,221\% \times 144.083.020.717 = 1.759.402.327 \text{ đ.}$$

❖ Tính toán chi phí giám sát lắp đặt thiết bị

- Định mức chi phí giám sát lắp đặt thiết bị

$$0,454\% - \frac{(80,96 * 10^9 - 50 * 10^9)}{(100 * 10^9 - 50 * 10^9)} \times (0,454\% - 0,3\%) = 0,359\%$$

- Chi phí giám sát lắp đặt thiết bị

$$0,359\% \times 80.960.018.826 = 290.357.555 \text{ đ.}$$

#### **6.3.2.6 Chi phí khác**

Bao gồm các chi phí không thuộc các chi phí trên, các khoản phí, lệ phí theo quy định...

- Chi phí thẩm định dự án đầu tư, thiết kế cơ sở, tổng dự toán: được tính toán dựa trên cơ sở quy định tại Thông tư hướng dẫn chế độ thu, nộp, và sử dụng lệ phí đầu tư số 109/2000 – BTC.

- Chi phí thẩm tra tổng mức đầu tư: được tính bằng cách lập dự toán theo hướng dẫn lập dự toán chi phí đối với các công việc tư vấn đầu tư xây dựng tại phụ lục của Định mức chi phí quản lý dự án và tư vấn đầu tư xây dựng công trình công bố kèm theo văn bản số 1751/BXD-VP ngày 14/8/2007 của Bộ Xây dựng.

- Chi phí kiểm toán, thẩm tra, phê duyệt quyết toán vốn đầu tư (Thông tư số 33/2007/TT-BTC ngày 09/04/2007, Quyết định số 2173/QĐ-BTC ngày 25/06/2007 của Bộ Tài chính về đính chính Thông tư số 33/2007/TT-BTC ngày 09/04/2007)

- Chi phí bảo hiểm công trình (Quyết định số 33/2004/QĐ-BTC ngày 12/04/2004 về việc ban hành quy tắc, Biểu phí bảo hiểm xây dựng, lắp đặt)

- Các khoản phí và lệ phí theo quy định

- Một số chi phí khác.

❖ Chi phí thẩm tra tổng mức đầu tư: Đối với chi phí này sẽ lập dự toán

**BẢNG 6.4: DỰ TOÁN CHI PHÍ THẨM TRA TỔNG MỨC ĐẦU TƯ**

<b>STT</b>	<b>Nội dung chi phí</b>	<b>Giá trị (đồng)</b>
1	Chi phí chuyên gia	250.000.000
2	Chi phí quản lý	50.000.000
3	Chi phí khác	15.000.000
4	Chi phí bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp	20.000.000
5	Thu nhập chịu thuế tính trước 6%	20.100.000
6	Thuế giá trị gia tăng (thuế VAT) %	35.510.000
7	Chi phí dự phòng 5%	19.530.500
<b>Tổng cộng</b>		<b>410.140.500</b>

## ❖ Chi phí thẩm tra và phê duyệt quyết toán

- Định mức chi phí thẩm tra và phê duyệt quyết toán

$$0,13\% - \frac{(246,13 * 10^9 - 100 * 10^9)}{(500 * 10^9 - 100 * 10^9)} \times (0,13\% - 0,06\%) = 0,104\%$$

- Chi phí thẩm tra và phê duyệt quyết toán:

$$0,104\% \times 246.128.866.040 = 257.026.095 \text{ đ}$$

## ❖ Chi phí kiểm toán

- Định mức chi phí kiểm toán

$$0,18\% - \frac{(246,13 * 10^9 - 100 * 10^9)}{(500 * 10^9 - 100 * 10^9)} \times (0,18\% - 0,10\%) = 0,151\%$$

- Chi phí kiểm toán:

$$0,151\% \times 246.128.866.040 = 371.098.895 \text{ đ.}$$

❖ Lệ phí thẩm định dự án đầu tư, lệ phí thẩm định thiết kế cơ sở, lệ phí thẩm định tổng dự toán theo thông tư 109/2000/TT-BTC ngày 13/11/2000 của Bộ Tài Chính tính toán như sau:

- Lệ phí thẩm định dự án đầu tư = Tổng mức đầu tư được phê duyệt \* mức thu =  $246.128.866.040 \left[ 0,075\% - \frac{(246,13 * 10^9 - 200 * 10^9)}{(500 * 10^9 - 200 * 10^9)} \times (0,075\% - 0,010\%) \right] = 49.212.452 \text{ đ}$

- Lệ phí thẩm định thiết kế cơ sở = Dự toán giá trị xây lắp trong tổng mức đầu tư được duyệt \* mức thu

$144.083.020.717 \left[ 0,027\% - \frac{(144,08 * 10^9 - 100 * 10^9)}{(200 * 10^9 - 100 * 10^9)} \times (0,027\% - 0,024\%) \right] = 34.011.672 \text{ đ}$

- Lệ phí thẩm định tổng dự toán = Dự toán giá trị xây lắp trong tổng mức đầu tư được duyệt x mức thu

$144.083.020.717 \left[ 0,018\% - \frac{(144,08 * 10^9 - 100 * 10^9)}{(200 * 10^9 - 100 * 10^9)} \times (0,018\% - 0,016\%) \right] = 23.309.044 \text{ đ}$

❖ Chi phí bảo hiểm công trình xây dựng

Theo Quyết định số 33/2004/QĐ-BTC ngày 12/04/2004 về việc ban hành quy tắc, Biểu phí bảo hiểm xây dựng, lắp đặt cho Công trình thuộc loại công trình khách sạn có 2 tầng hầm và cao tổng cộng là 22 tầng nên:

- Định mức chi phí bảo hiểm như sau:

$$\text{Phí cơ bản (\%)} + \text{Phụ phí (\%)} = 0,07 * 22 = 1,54 \%$$

- Chi phí bảo hiểm:  $144.083.020.717 * 1,54 \%$  = 221.887.852 đ

**6.3.2.7 Chi phí dự phòng**

Theo hướng dẫn tại Thông tư số 05/2007/TT-BXD ngày 25/07/2007 của Bộ trưởng Bộ Xây dựng hướng dẫn việc lập và quản lý chi phí dự án đầu tư xây dựng công trình: Vì dự án có thời gian thực hiện trên 2 năm nên chi phí dự phòng được xác định bằng 2 yếu tố:

❖ Dự phòng chi phí cho yếu tố khối lượng công việc phát sinh được tính bằng 5% trên tổng chi phí xây dựng; chi phí thiết bị; chi phí bồi thường giải phóng mặt bằng, tái định cư; chi phí quản lý dự án; chi phí tư vấn đầu tư xây dựng và chi phí

khác. Theo tính toán thì chi phí dự phòng do phát sinh thêm khối lượng là: 13.530.352.981 đ

❖ Dự phòng chi phí cho yếu tố trượt giá được tính theo thời gian thực hiện dự án và chỉ số giá xây dựng (được xác định theo công văn số 208/BXD-VP ngày 19-02-2009) đối với từng loại công trình theo từng khu vực xây dựng, được tính theo nghị định số 99/2007/NĐ-CP ngày 13 tháng 6 năm 2007 của Chính Phủ về quản lý chi phí đầu tư xây dựng công trình

#### **BẢNG 6.5: PHÂN BỐ VỐN ĐẦU TƯ THEO TIẾN ĐỘ ĐẦU TƯ**

Đơn vị tính: 1000 VND

Nội dung	Thời gian thực hiện		
	2009	2010	2011
Vốn phân bổ	46.813.705	86.902.508	135.158.355

#### **BẢNG 6.6: TÍNH HỆ SỐ TRƯỢT GIÁ**

Chỉ tiêu	2001	2002	2003	2004
Chỉ số giá xd	104	106	120	134
Hệ số trượt giá		1,019	1,132	1,117

Chỉ tiêu	2005	2006	2007	2008
Chỉ số giá xd	142	149	172	231
Hệ số trượt giá	1,060	1,049	1,154	1,343

Vậy hệ số trượt giá trung bình hằng năm là: 1,125

#### **BẢNG 6.7: TÍNH CHI PHÍ DỰ PHÒNG DO TRƯỢT GIÁ**

STT	Nội dung	Tiến độ thực hiện dự án		
		2009	2010	2011
1	Chi phí thực hiện dự án theo tiến độ chưa có trượt giá	46.813.705	86.902.508	135.158.355
2	Hệ số trượt giá từng năm	1,125	1,265	1,423
3	Chi phí thực hiện dự án theo tiến độ đã có trượt giá	52.661.110	109.967.995	192.395.047
4	Trượt giá từng năm	5.847.405	23.065.486	57.236.692
5	Trượt giá tích lũy	5.847.405	28.912.892	86.149.584



### 6.3.2.8 Chi phí lãi vay trong thời gian xây dựng

Lãi vay trong thời gian xây dựng là khoản chi phí trả lãi cho nguồn vốn vay mà dự án huy động được trong quá trình xây dựng.

Chi phí trả lãi vay được tính dựa trên nguồn huy động vốn của dự án, kế hoạch vay vốn và kế hoạch sử dụng vốn vay và dựa vào mức lãi suất quy định.

Lãi suất vay dài hạn được lấy theo Quý I – năm 2009 là 10,50%

### **BẢNG 6.7 : TỔNG DỰ TOÁN CHI TIẾT** (xem phụ lục)

### 6.3.3 Xác định nhu cầu về vốn cho toàn dự án

#### **BẢNG 6.8 : TỔNG MỨC ĐẦU TƯ**

STT	Khoản mục	Giá trị trước thuế	Thuế GTGT	Giá trị sau thuế
1	Chi phí xây dựng	144.083.021	14.408.302	158.491.323
2	Chi phí thiết bị	80.960.019	8.096.002	89.056.021
3	Chi phí đất và giải phóng mặt bằng	10.249.742	1.024.974	10.394.952
4	Chi phí quản lý dự án	3.057.173	305.717	3.362.890
5	Chi phí tư vấn	7.126.848	712.685	7.839.532
6	Chi phí khác	1.329.401	132.940	1.462.341
7	Chi phí dự phòng			99.679.937
8	Lãi vay trong thời gian xây dựng			18.112.500
	<b>Tổng mức đầu tư</b>	<b>364.598.640</b>	<b>24.680.620</b>	<b>388.399.496</b>

### **BẢNG 6.9: TIẾN ĐỘ ĐẦU TƯ VÀ LÃI VAY TRONG THỜI GIAN XÂY DỰNG**(xem phụ lục)

### 6.3.4 Lập kế hoạch huy động các nguồn vốn

Có 2 nguồn vốn có thể huy động cho dự án: Vốn chủ sở hữu, vốn vay Ngân hàng thương mại. Dựa vào năng lực của Chủ đầu tư, tỷ lệ cơ cấu vốn phân tích, kế hoạch xây dựng và hoạt động kinh doanh vạch ra kế hoạch huy động vốn.

- Trong thời gian xây dựng: nhu cầu sử dụng vốn và kế hoạch vay vốn dựa vào bảng tiến độ thi công công trình. Từ đó có kế hoạch rút vốn cho từng tháng.

- Trong thời gian đưa vào kinh doanh: dựa vào cân đối thu chi và sau khi trích lập các quỹ cần thiết sẽ có kế hoạch huy động phù hợp.

## **6.4 PHƯƠNG ÁN HOÀN TRẢ VỐN**

### **6.4.1 Nguồn trả nợ vốn đầu tư của dự án**

Vì lãi vay đã được tính trả thông qua mục chi phí hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Do đó nguồn trả nợ này phục vụ cho công tác tính toán trả nợ vốn gốc.

- ❖ **Quỹ đầu tư phát triển**
- ❖ **Quỹ khấu hao tài sản cố định**

Quỹ khấu hao tài sản được lập dựa trên quỹ khấu hao tài sản cố định theo quyết định của Bộ trưởng Bộ Tài Chính số 206/2003/QĐ-BTC.

Căn cứ vào điều 13 của chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định ban hành theo Quyết định số 206/2003/QĐ-BTC ngày 12/12/2003 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính chọn phương pháp khấu hao đường thẳng.

Khung thời gian sử dụng khấu hao các loại tài sản cố định: Theo phụ lục 01 “Khung thời gian sử dụng các loại tài sản cố định” ban hành kèm theo Quyết định số 206/2003/QĐ-BTC ngày 12/12/2003 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính

### **6.4.2 Phương án hoàn trả vốn**

Việc vay vốn bắt đầu từ năm 2010 và trả nợ cả gốc, lãi kể từ khi toàn bộ dự án đi vào hoạt động kinh doanh. Dựa vào ngân quỹ trả nợ sẽ hoạch định kế hoạch trả nợ.

## **CHƯƠNG VII: PHƯƠNG ÁN QUẢN LÝ THỰC HIỆN DỰ ÁN VÀ BỐ TRÍ LAO ĐỘNG**

### **7.1 BỘ MÁY ĐIỀU HÀNH DỰ ÁN**

#### **7.1.1 Giai đoạn xây dựng (từ năm 2010 đến năm 2011)**

##### **7.1.1.1 Hình thức quản lý thực hiện dự án**

Theo nghị định 112/2006/NĐ-CP ngày 29/09/2006 các hình thức quản lý dự án bao gồm:

- Chủ đầu tư trực tiếp quản lý dự án
- Chủ đầu tư thuê tổ chức tư vấn quản lý điều hành dự án

Chủ đầu tư là Tổng công ty Xây Dựng Điện Việt Nam là một doanh nghiệp có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực đầu tư. Do đó, Chủ đầu tư có đủ năng lực để trực tiếp quản lý dự án thông qua Ban Quản lý điều hành dự án.

Nhiệm vụ và quyền hạn của Ban quản lý dự án:

##### **❖ Hoạt động chung**

- Thay mặt chủ đầu tư hoạt động trong mọi vấn đề liên quan đến dự án
- Xác lập và thiết lập mối liên hệ của chủ đầu tư và làm báo cáo
- Cùng với chủ đầu tư hoạch định mục tiêu, từ đó thiết lập các chỉ tiêu và chương trình cho dự án
- Trợ giúp và tư vấn cho chủ đầu tư trong việc chuẩn bị hồ sơ: pháp lý, kỹ thuật và quản lý
- Trợ giúp trong vấn đề quy hoạch, mời các chuyên gia tư vấn thiết kế
- Xác định, kiểm tra và thanh toán phí tư vấn

##### **❖ Giai đoạn trước hợp đồng**

- Trợ giúp và tư vấn cho chủ đầu tư trong việc nghiên cứu tính khả thi của dự án mang lại: thuê tư vấn lập dự án đầu tư.
- Chuẩn bị và hướng dẫn chương trình thiết kế và các hồ sơ
- Thu xếp và tổ chức các cuộc họp giữa tư vấn thiết kế và các chuyên gia khác.

- Đảm bảo việc khảo sát hiện trường
- Tham dự cuộc họp chung: với UBND Thành phố, Sở ban ngành liên quan
- Tư vấn về lựa chọn các loại vật liệu, kỹ thuật, kỹ năng xây dựng và phân tích tính toán các thay đổi về thiết kế theo khía cạnh về chi phí, thời gian và tính năng.
- Đảm bảo đầy đủ tất cả các giấy phép, chứng chỉ và các giấy tờ tương tự đã có đầy đủ.
- Trợ giúp trong việc xem xét, cân nhắc các vấn đề pháp lý
- Đảm bảo việc chuẩn bị thiết kế tổng thể, thiết kế triển khai và kế hoạch về chi phí khi cần thiết có sự thay đổi.
- Thảo luận với các chuyên gia tư vấn, quản lý trong suốt quá trình của dự án.
- Kiểm tra lại các đề nghị, giải pháp của nhóm tư vấn thiết kế có đảm bảo với khuôn khổ và mục tiêu ban đầu.
- Kiểm tra và báo cáo về chi phí bảo trì dự án trong tương lai.
- Chuẩn bị phác thảo các đơn đặt hàng trước cho các vật liệu để đảm bảo các yêu cầu theo hoạch định
- Thu xếp, giải quyết các gián đoạn hay sai sót nào trong quá trình thực hiện

#### ❖ **Giai đoạn đấu thầu, làm hồ sơ hợp đồng**

- Chuẩn bị bàn điều kiện chung hợp đồng
- Chuẩn bị các điều kiện đấu thầu, mẫu hồ sơ dự thầu
- Tư vấn trong việc tuyển chọn và lựa chọn nhà thầu
- Phối hợp, biên soạn các tài liệu hồ sơ đấu thầu để gọi thầu
- Dự thảo và đưa ra tiến trình xây dựng để đưa vào hồ sơ đấu thầu
- Dự báo nguồn tiền cho dự án
- Phân tích các đơn thầu nhận được, chuẩn bị các báo cáo về các đơn thầu để chủ đầu tư xem xét, chuẩn bị hồ sơ hợp đồng để chủ đầu tư ký kết với nhà thầu.

#### ❖ **Giai đoạn sau hợp đồng**

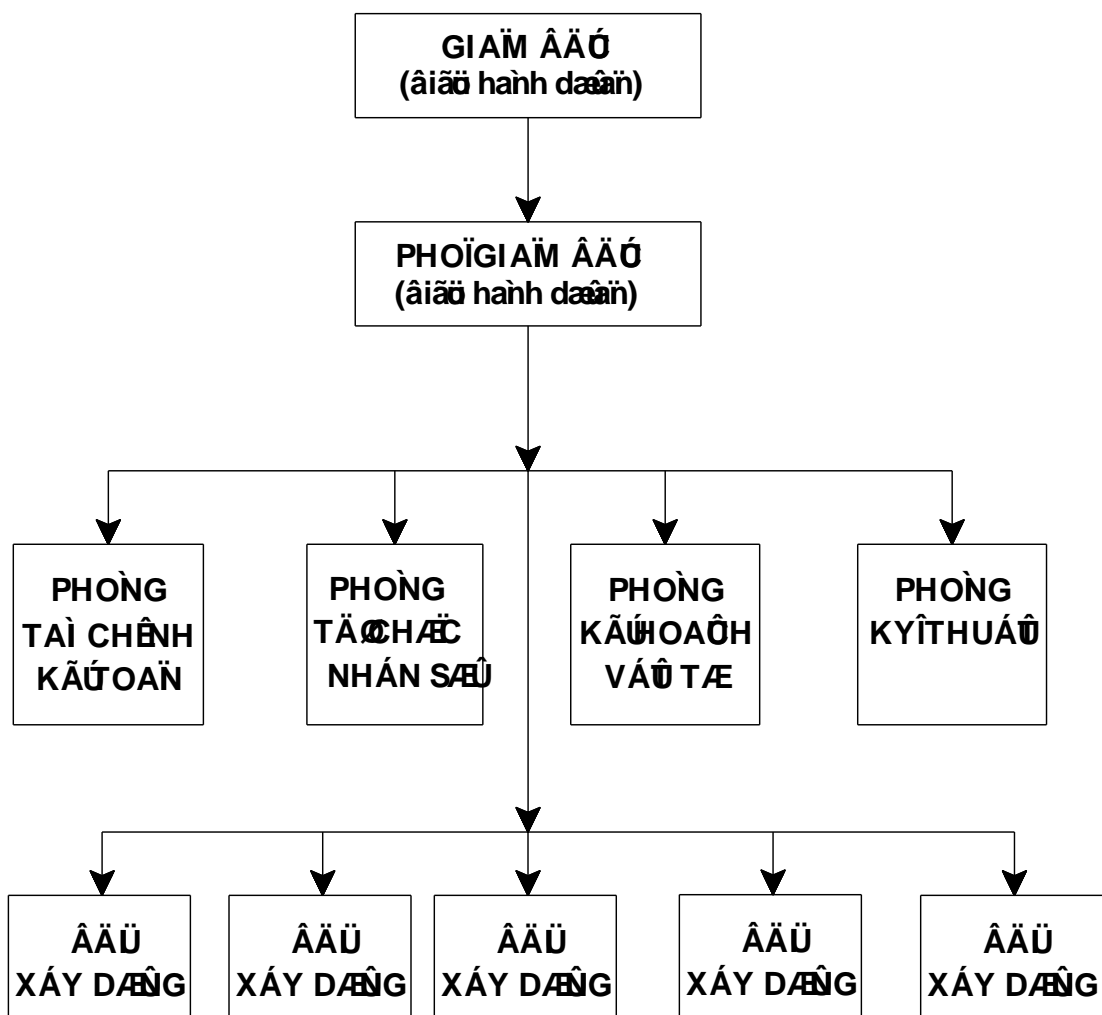
- Đảm bảo việc khảo sát đã được tiến hành trước khi khởi công xây dựng tại công trường

- Cùng các nhà thầu bàn giao các công trình theo tiến độ
- Giải quyết các vấn đề liên quan tới đấu nối các dịch hạ tầng (cung cấp điện, nước..), ván khuôn, cây chống... và các vấn đề khác tương tự.
- Chuẩn bị và phát hành cho nhà thầu tài liệu hướng dẫn về các nguyên tắc, thủ tục, các biểu mẫu chuẩn và duy trì hệ thống quản lý để đảm bảo các quyết định cũng như dự án thực hiện trôi chảy.
- Sắp xếp, tham dự, điều khiển tất cả các cuộc họp của dự án tại hiện trường.
- Tham dự tất cả các cuộc họp do chủ đầu tư triệu tập
- Đảm bảo các báo cáo hàng tháng về chất lượng, thời gian, chi phí, do nhà thầu và tổ chức tư vấn làm đã được chuẩn bị xuất trình cho chủ đầu tư.
- Cùng với đơn vị tư vấn giám sát tiến trình công việc trên công trường.
- Phối hợp thanh tra cùng các chuyên gia tư vấn về các công việc tại hiện trường với nhân viên chịu trách nhiệm của nhà thầu.
- Chứng nhận các bản thanh toán hàng tháng
- Giám sát, quản lý luồng thông tin về thiết kế gửi tới nhà thầu để đảm bảo chương trình xây dựng
- Đánh giá và quyết định cho phép các việc có liên quan làm kéo dài thời gian xây dựng (không do lỗi nhà thầu gây ra)
- Giúp đỡ chủ đầu tư trong việc phối hợp các công việc mua sắm, lắp đặt thiết bị, trang thiết bị nội thất gắn với dự án.
- Đảm bảo chủ đầu tư nhận được các giấy chứng nhận cần thiết khi hoàn thành các hạng mục công trình và giấy chứng nhận các công việc thực tế hoàn thành cho nhà thầu.

#### ❖ **Giai đoạn sau xây dựng**

- Kiểm tra lại tất cả công việc trước khi bàn giao công trình và thúc đẩy các bên có trách nhiệm lập danh sách chi tiết các khiếm khuyết, hư hỏng công trình.
- Đảm bảo đầy đủ giấy chứng nhận thí nghiệm, bảo hành
- Đảm bảo có được mọi hướng dẫn vận hành và bản vẽ hoàn công.
- Đảm bảo các lỗi hư hỏng sẽ được nhà thầu sửa lại trong thời gian bảo hành công trình

**HÌNH 7.1: BỘ MÁY ĐIỀU HÀNH DỰ ÁN GIAI ĐOẠN XÂY DỰNG**



**BẢNG 7.1: BỘ MÁY ĐIỀU HÀNH DỰ ÁN GIAI ĐOẠN XÂY DỰNG**

STT	Nội dung	Số lượng
1	Giám đốc	1
2	Phó giám đốc	1
3	Trưởng các bộ phận	4
4	Nhân viên giám sát các bộ phận	8
5	NV Kế toán	2
6	NV Phòng nhân sự	3
7	NV Phòng kỹ thuật	3
8	NV Phòng kế hoạch vật tư	5
9	NV Bảo vệ	5
	<b>Tổng cộng</b>	<b>32</b>

### **7.1.1.2 Chức năng của các phòng ban**

Do yêu cầu quản lý ngày càng được mở rộng nên bộ máy quản lý được thiết lập theo cơ cấu trực tuyến chức năng, phân ra các bộ phận chuyên môn hóa theo chức năng riêng biệt, đi vào quản lý từng lĩnh vực cụ thể.

#### **❖ Phòng tài chính – kế toán**

- Hoạch định các chi phí quản lý dự án
- Kiểm tra, xác nhận các bản kiểm tra phí tư vấn, chi phí bảo trì dự án ; giúp đỡ chủ đầu tư trong việc mua sắm hàng hóa.
- Chuẩn bị phác thảo đơn đặt hàng trước cho vật liệu và thu xếp gián đoạn liên quan đến lĩnh vực tài chính.
- Dự báo luồng tiền cho dự án, từ đó chủ đầu tư có kế hoạch cung ứng vốn phù hợp và kịp thời.
- Quan sát, đo lường, tính toán, phản ánh các nghiệp vụ kinh tế tài chính trong quá trình quản lý dự án.
- Giúp chủ đầu tư trong quá trình thanh, quyết toán vốn đầu tư cho đơn vị tư vấn, nhà thầu thi công xây lắp và thiết bị.

#### **❖ Phòng tổ chức-nhân sự**

- Tổ chức công tác hành chính cho dự án, phụ trách khen thưởng, kỷ luật
- Tiếp nhận thông tin khi có sự thay đổi về phí đơn vị tư vấn thiết kế, nhà thầu hay chủ đầu tư
- Thu xếp, điều khiển các cuộc họp phối hợp giữa các bên, các thủ tục cần thiết khi dự án trong giai đoạn triển khai cũng như thực hiện như biên bản ký kết hợp đồng, tài liệu hồ sơ mời thầu, xét thầu...
- Trợ giúp, cất nhắc về các vấn đề pháp lý, giấy phép, chứng chỉ, chứng nhận thí nghiệm và những vấn đề tương tự.

#### **❖ Phòng kế hoạch vật tư**

- Vạch các kế hoạch, đưa ra những giải pháp mang tính chiến lược giúp chủ đầu tư trong quá trình thực hiện dự án
- Cùng chủ đầu tư xác định mục tiêu dự án để thiết lập chỉ tiêu, chương trình cho dự án

- Trợ giúp, tư vấn cho chủ đầu tư trong việc nghiên cứu thị trường, tính khả thi dự án (thuê tư vấn lập dự án đầu tư).

- Đảm bảo việc chuẩn bị trong thiết kế tổng thể, triển khai, kế hoạch về chi phí; đảm bảo ngân sách ban đầu đã lập cho dự án khi một số thiết kế có thể sửa đổi.

- Thu xếp, giải quyết các gián đoạn hay sự chệch hướng của bất kỳ nhiệm vụ nào đã vạch ra.

#### ❖ **Phòng kỹ thuật**

- Giúp chủ đầu tư lựa chọn nhà thầu đầy đủ năng lực và uy tín.

- Chịu trách nhiệm về các công việc, chất lượng công trình trong giai đoạn xây dựng

- Giải quyết các vấn đề liên quan đến hạ tầng, điện nước và vấn đề khác tương tự để có thể đẩy nhanh tiến độ xây dựng.

- Đảm bảo các báo cáo hàng tháng về chất lượng, thời gian, chi phí do nhà thầu và các tư vấn đã được chuẩn bị để xuất trình cho chủ đầu tư.

- Cùng với chuyên gia tư vấn giám sát công trình, giải quyết các vướng mắc trong quá trình xây dựng.

- Phối hợp cùng chuyên gia tư vấn thanh tra chất lượng công trình.

- Giám sát luồng thông tin để gửi đến nhà thầu nhằm tránh sự sai sót

- Kiểm tra lại tất cả công việc trước khi chấp nhận bản vẽ hoàn công; bảo hành của nhà thầu khi có sự hư hỏng xảy ra.

❖ **Giám đốc, Phó giám đốc dự án** có nhiệm vụ quản lý, điều hành dự án; mang tính điều phối, sắp xếp phối hợp giữa các bên liên quan trong mọi công việc từ lập dự án đầu tư, thiết kế, đấu thầu, hợp đồng giám sát, nghiệm thu. Cùng chủ đầu tư tham dự các cuộc hội họp quan trọng. Quản lý các bộ phận thực hiện tốt công việc được giao.



## **7.1.2 Giai đoạn vận hành dự án (đầu năm 2011 trở đi)**

### **7.1.2.1 Bộ máy quản lý**

Để chọn phương án quản lý khai thác và sử dụng lao động một cách khoa học và đảm bảo tính kinh tế cần phải xem xét và cân nhắc phù hợp quy mô công trình.

Kinh nghiệm trên thế giới cho thấy có thể xác định 3 loại năng lực của khách sạn:

- + Khách sạn nhỏ < 150 giường
- + Khách sạn trung bình = 150 giường
- + Khách sạn lớn > 150 giường

Như vậy khách sạn của dự án được xếp vào loại lớn (>150 giường):

#### ❖ Khối phục vụ công cộng:

Bao gồm :

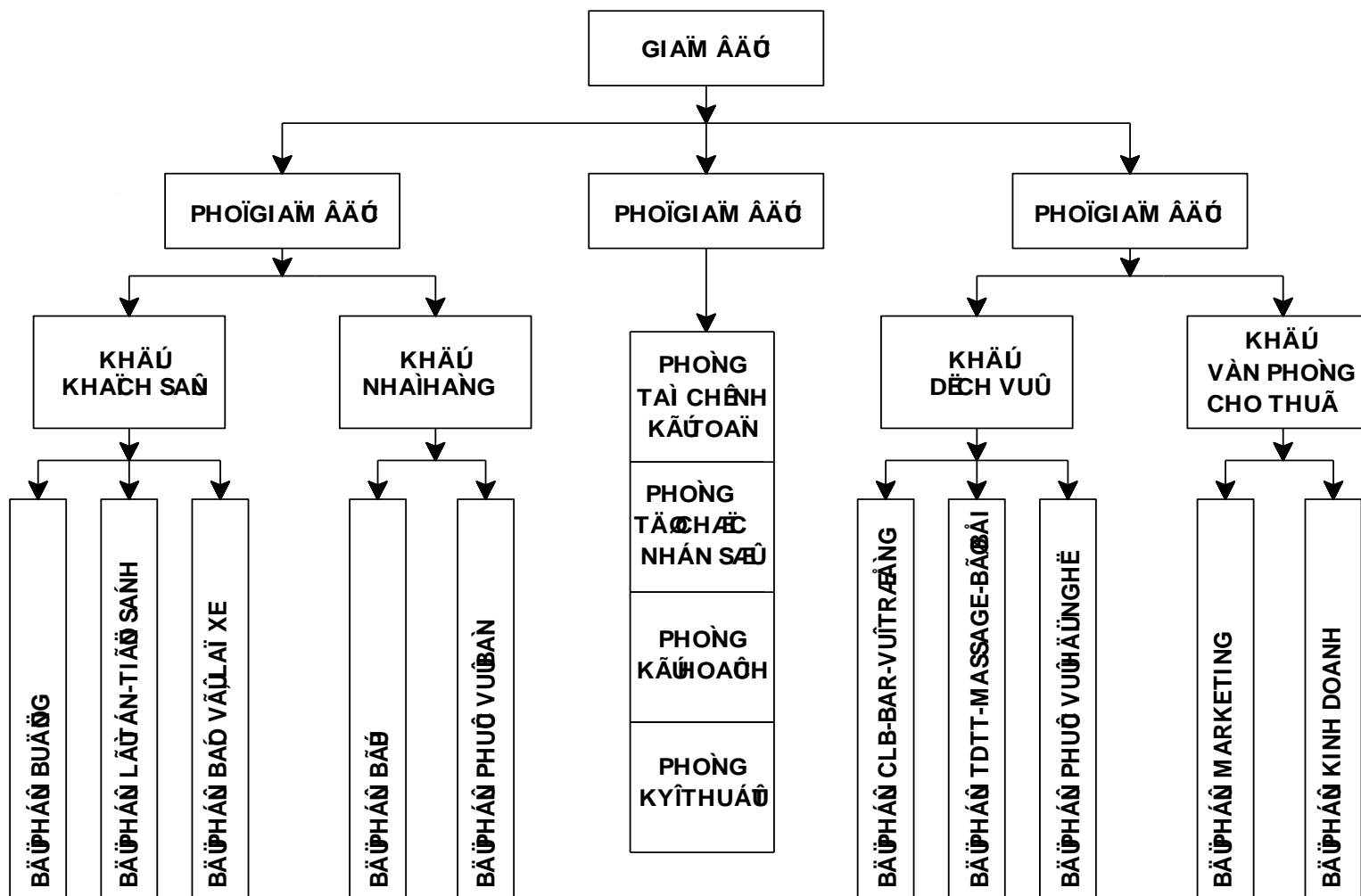
- + Lễ tân, sảnh đón, phòng nhảy, các phòng ăn, giải khát.
- + Câu lạc bộ thể hình, các khối phòng Karaoke, sân thể thao, Massage.

#### ❖ Khối ngủ:

- + Phòng ngủ loại 1 (30m<sup>2</sup>): 136 phòng
- + Phòng ngủ loại 2 (40 m<sup>2</sup>): 15 phòng
- + Phòng VIP 1 (60 m<sup>2</sup>): 04 phòng
- + Phòng VIP 2 (90 m<sup>2</sup>) : 02 phòng

Tổng số phòng của khách sạn : 157 phòng

HÌNH 7.2: BỘ MÁY ĐIỀU HÀNH DỰ ÁN GIAI ĐOẠN KHAI THÁC



**BẢNG 7.2: BỘ MÁY ĐIỀU HÀNH DỰ ÁN GIAI ĐOẠN KHAI THÁC**

<b>STT</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Số lượng</b>
1	Giám đốc	1
2	Phó Giám đốc	3
3	Trưởng các khối	4
4	Trưởng các bộ phận	10
5	Nhân viên giám sát các bộ phận	30
6	Nhân viên Lễ tân, phiên dịch	8
7	NV bộ phận tiền sảnh, hành lý	15
8	NV bộ phận Bếp	29
9	NV Phục vụ Nhà hàng, Bar, Vũ trường,...	40
10	NV Kế toán	9
11	NV Phòng nhân sự	7
12	NV Phòng kế hoạch	7
13	NV Phòng kỹ thuật	7
14	NV Bộ phận buồng	40
15	NV Bộ phận thể thao, giải trí	16
16	NV Lái xe, Bảo vệ, Y tá	20
	<b>Tổng cộng</b>	<b>246</b>

### **7.1.2.2 Chức năng của các phòng ban trong bộ máy điều hành dự án**

#### **❖ Giám đốc**

Chịu trách nhiệm lãnh đạo và quản lý toàn bộ các mặt hoạt động của cao ốc Green Plaza, chịu trách nhiệm với cấp trên về hoàn thành nhiệm vụ kế hoạch sản xuất kinh doanh, chất lượng phục vụ khách và quản lý tài sản của cao ốc Green Plaza. Giám đốc là người có thẩm quyền cao nhất trong cao ốc Green Plaza.

#### **❖ Phó giám đốc**

Chịu trách nhiệm trước Giám đốc về điều hành, tổ chức toàn bộ hoạt động kinh doanh, kết quả tài chính, chất lượng các món ăn, đồ uống và các dịch vụ bổ sung khác phục vụ khách, quản lý chỉ đạo nhà bếp, nhà hàng, quầy bar,...

#### ❖ **Phòng tài chính – kế toán**

- Phân hệ vào sổ kế toán doanh thu và công nợ hàng ngày
- Cập nhật số liệu mua hàng, tồn kho, công nợ phải trả, thuế
- Quản lý mua hàng, các đơn đặt hàng và các nhà cung cấp phục vụ cho nhu cầu cung ứng đa dạng của khu du lịch.
- Quản lý, phân tích các chi phí của hoạt động toàn khu du lịch.
- Phân tích hiệu quả kinh doanh, lãi lỗ từng hoạt động kinh doanh
- Kiểm tra, xác nhận các biên bản, đơn đặt hàng, hóa đơn các loại,...
- Chuẩn bị phác thảo đơn đặt hàng trước cho vật liệu và thu xếp gián đoạn liên quan đến lĩnh vực tài chính.
- Dự báo luồng tiền cho dự án, từ đó chủ đầu tư có kế hoạch cung ứng vốn phù hợp và kịp thời.
- Quan sát, đo lường, tính toán, phản ánh các nghiệp vụ kinh tế tài chính trong quá trình quản lý khai thác dự án.

#### ❖ **Phòng tổ chức-nhân sự**

- Tổ chức công tác hành chính cho dự án, phụ trách khen thưởng, kỷ luật cho nhân sự
- Phụ trách việc tuyển dụng và bố trí lao động cho dự án
- Lên kế hoạch đào tạo nguồn nhân lực
- Thu xếp, điều khiển các cuộc họp phối hợp giữa các bên, các thủ tục cần thiết khi dự án trong giai đoạn khai thác
- Trợ giúp về các vấn đề pháp lý, giấy phép, chứng chỉ, chứng nhận thí nghiệm và những vấn đề tương tự.

#### ❖ **Phòng kế hoạch**

- Vạch các kế hoạch, đưa ra những giải pháp mang tính chiến lược giúp chủ đầu tư trong quá trình khai thác dự án
- Xác định mục tiêu dự án để thiết lập chỉ tiêu, chương trình cho dự án
- Trợ giúp, tư vấn cho chủ đầu tư trong việc nghiên cứu thị trường, thực hiện các chiến lược tiếp thị, quảng bá dự án

- Triển khai, kế hoạch về chi phí hàng năm cho dự án
- Thu xếp, giải quyết các gián đoạn hay sự chệch hướng của bất kỳ nhiệm vụ nào đã vạch ra.

#### ❖ **Phòng kỹ thuật**

- Chịu trách nhiệm về các công việc, chất lượng công trình, thiết bị trong giai đoạn khai thác
- Giải quyết các vấn đề liên quan đến hạ tầng, điện nước và vấn đề kỹ thuật khác tương tự phát sinh.

#### ❖ **Các bộ phận trong khối khách sạn**

- Các bộ phận trong khối khách sạn như lễ tân, bộ phận buồng... có chức năng phục vụ khách trong suốt quá trình quan hệ giữa khách và khách sạn kể từ khi khách đặt buồng cho tới khi khách thanh toán rời khỏi khách sạn
- Mục tiêu của các bộ phận này là bảo đảm dịch vụ lưu trú cho khách hàng một cách hoàn hảo, chuẩn mực làm cho khách cảm thấy thoải mái, thuận tiện, vệ sinh, lịch sự, chu đáo và an toàn.

#### ❖ **Các bộ phận trong khối nhà hàng**

- Đây là một trong những bộ phận lớn và cũng là bộ phận quan trọng trong khách sạn.
- Mục tiêu được đặt ra ở các bộ phận này là tạo những món ăn ngon (bao gồm cả nghệ thuật văn hóa ẩm thực), an toàn thực phẩm, giá cả hợp lý, phục vụ khách tận tình với thái độ văn minh, lịch sự, hiếu khách, tạo ra bầu không khí thư giãn ngay trong khi ăn uống.

#### ❖ **Các bộ phận trong khối dịch vụ, văn phòng cho thuê**

- Mục tiêu hoạt động của các bộ phận này cũng được xây dựng tương tự như trên, luôn gắn liền với tiêu chí làm thỏa mãn nhu cầu của khách hàng một cách tối ưu nhất cùng với tạo ra nguồn thu cho dự án một cách hiệu quả.

## 7.2 NGUỒN NHÂN LỰC VÀ KẾ HOẠCH ĐÀO TẠO

### 7.2.1 Nguồn nhân lực và kế hoạch tuyển dụng

Nguồn lao động của dự án gồm 2 nguồn chính:

❖ **Nguồn nhân lực hiện có**

Sử dụng nguồn nhân lực hiện có của Tổng công ty Xây dựng điện Việt Nam, nguồn từ ban quản lý dự án được chuyển sang Ban quản lý điều hành khi dự án đi vào hoạt động.

❖ **Nguồn tuyển dụng mới**

Cán bộ chuyên môn nghiệp vụ: Được tuyển mới từ các trường đại học, trường trung học nghiệp vụ chuyên ngành Quản trị du lịch, Kinh tế, Ngoại ngữ,... hoặc những người đã có kinh nghiệm từ các địa phương khác hoặc các doanh nghiệp kinh doanh cùng ngành nghề tại địa phương.

Nhân viên phục vụ: Gồm những lao động đã có kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh du lịch – dịch vụ đang làm việc tại các cơ sở khác có nhu cầu làm việc tại đơn vị và tuyển lao động mới, ưu tiên lao động địa phương.

### 7.2.2 Kế hoạch đào tạo nhân lực

Dự án Green Plaza được xác định là một dự án kinh doanh du lịch – dịch vụ cao cấp, do đó phải có kế hoạch đào tạo toàn bộ bộ máy làm việc của dự án từ lãnh đạo đến nhân viên theo tiêu chuẩn cấp hạng 5 sao, qua từng bước như sau:

❖ **Bước 1:** Tổ chức gửi đi đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ theo đúng yêu cầu nghiệp vụ của khách sạn 5 sao. Ngoài ra tổ chức các lớp học ngoại ngữ chuyên ngành phục vụ trong khách sạn du lịch vào ca nghỉ.

❖ **Bước 2:** Sau khi được đào tạo, tổ chức kiểm tra, sát hạch cụ thể lên kế hoạch sắp xếp bố trí lao động theo từng nghiệp vụ cụ thể.

❖ **Bước 3:** Liên hệ các khách sạn 5 sao ở Huế, Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh gửi đi thực tập.

## CHƯƠNG VIII : PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ TÀI CHÍNH

### 8.1 XÁC ĐỊNH DOANH THU

Giá khai thác và công suất các dịch vụ dự kiến như sau:

#### 8.1.1 Năm thứ nhất (2010) và năm thứ 2 (2011) của dự án

Vì dự án chưa hoàn thành nên dự kiến công suất và giá khai thác thấp

Dự kiến công suất khai thác như sau:

- Khối văn phòng cho thuê: 40%
- Hội trường: 30%

#### BẢNG 8.1 DOANH THU DỰ ÁN TRONG 2 NĂM ĐẦU (xem phụ lục)

#### 81.2 Kể từ năm thứ 3 của dự án (2012) khi dự án bắt đầu đi vào hoạt động chính thức

Qua tham khảo giá của một số khách sạn tương tự, đồng thời căn cứ vào những đặc điểm của dự án, giá thuê và công suất dự kiến đã được xác định ở phần trước, tính trung bình như sau (đơn giá sau đây chưa bao gồm thuế Giá trị gia tăng):

- ❖ Công suất khai thác:
  - Khối VP cho thuê: 55%
  - Khối khách sạn: 55%
  - Khối Hội trường - Phòng họp cho thuê: 45%
  - Khối dịch vụ khác: 45%
- ❖ Giá thuê văn phòng (<300 m<sup>2</sup>)
  - Giá thuê văn phòng ở tầng 1 và tầng lửng: 1,07 USD/m<sup>2</sup>/ngày
  - Giá thuê văn phòng ở tầng 2 và tầng 3: 0,67 USD/m<sup>2</sup>/ngày
  - Giá thuê văn phòng ở các tầng khác: 0,60 USD/m<sup>2</sup>/ngày
- ❖ Giá thuê văn phòng (>300 m<sup>2</sup>)
  - Giá thuê văn phòng ở tầng 2 và tầng 3: 0,63 USD/m<sup>2</sup>/ngày
  - Giá thuê văn phòng ở các tầng khác: 0,58 USD/m<sup>2</sup>/ngày
  - Giá thuê hội trường-phòng họp: 0,84 USD/m<sup>2</sup>/ngày
- ❖ Giá phòng ngủ khách sạn: (tính cho 1 ngày đêm)
  - Giá phòng ngủ tầng 19,20

+ Giá phòng VIP 2:	665	USD
+ Giá phòng VIP 1:	488	USD
+ Phòng ngủ loại 1:	234	USD
+ Phòng ngủ loại 2:	367	USD
- Giá phòng ngủ từ tầng 9-13		
+ Phòng ngủ loại 1:	194	USD
+ Phòng ngủ loại 2:	304	USD
- Giá phòng ngủ từ tầng 13-18		
+ Phòng ngủ loại 1:	212	USD
+ Phòng ngủ loại 2:	334	USD
- Giá phòng ngủ từ tầng 6-8		
+ Phòng ngủ loại 1:	175	USD
+ Phòng ngủ loại 2:	276	USD
❖ Giá dịch vụ khác:	0,56	USD/m2/ngày

### **BẢNG 8.2 DOANH THU CỦA DỰ ÁN NĂM THỨ 3 (xem phụ lục)**

### **BẢNG 8.3 CÔNG SUẤT KHAI THÁC & DOANH THU QUA CÁC NĂM (xem phụ lục)**

## **8.2 XÁC ĐỊNH CHI PHÍ KINH DOANH HÀNG NĂM**

### **8.2.1 Chi phí bất biến**

Là những khoản mục chi phí không thay đổi tỷ lệ với mức độ hoạt động kinh doanh của dự án.

Bao gồm các chi phí:

- Khấu hao Tài sản cố định (**xem phụ lục: Bảng 8.4**)
- Chi phí tái đầu tư thiết bị sau khi khấu hao hết
- Chi phí sửa chữa, bảo dưỡng thiết bị: dự kiến bằng 1% giá trị thiết bị, được tiến hành hàng năm tính bắt đầu từ năm thứ 3 (2012) của dự án khi toàn bộ công trình, thiết bị được đưa vào sử dụng
- Chi phí duy tu, sửa chữa công trình: ban đầu dự kiến lấy theo tỷ lệ 15% so với giá trị xây lắp được tiến hành 5 năm 1 lần, tăng 5% sau mỗi lần sửa chữa và



được tiến hành phân bổ chi phí hàng năm, tính bắt đầu từ năm thứ 3 (2012) của dự án khi toàn bộ công trình

- Chi phí thuê đất: Chi phí này được xác định thông qua thỏa thuận giữa Chủ đầu tư với UBND Thành phố Đà Nẵng

Đơn giá thuê đất ban đầu dự kiến là: 117.600 đồng/m<sup>2</sup>/năm

Giá thuê đất tăng 3 năm 1 lần, dự kiến tăng 5% giá ban đầu

- Tiền lương cho bộ máy quản lý và nhân viên hàng năm

### **BẢNG 8.5 CHI PHÍ LƯƠNG TOÀN BỘ CÔNG TRÌNH**

*(Năm thứ 1, thứ 2 của dự án)*

<b>STT</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Số lượng</b>	<b>Mức lương đã bao gồm mọi chi phí (đồng/tháng)</b>	<b>Tổng mức lương (đồng/năm)</b>
1	Giám đốc	1	6.000.000	72.000.000
2	Phó giám đốc	1	5.000.000	60.000.000
3	Trưởng các bộ phận	4	4.000.000	192.000.000
4	Nhân viên giám sát các bộ phận	8	3.000.000	288.000.000
5	NV Kế toán	2	2.200.000	52.800.000
6	NV Phòng nhân sự	3	2.200.000	79.200.000
7	NV Phòng kỹ thuật	3	2.200.000	79.200.000
8	NV Phòng kinh doanh	3	2.200.000	79.200.000
9	NV Bảo vệ, lái xe	7	1.500.000	126.000.000
	<b>Tổng cộng</b>	<b>32</b>		<b>1.028.400.000</b>

## BẢNG 8.6 CHI PHÍ LƯƠNG TOÀN BỘ CÔNG TRÌNH

(Từ năm thứ 3 của dự án)

STT	Nội dung	Số l- ượng	Mức lương đã bao gồm mọi chi phí (đồng/tháng)	Tổng mức lương (đồng/năm)
1	Giám đốc	1	8.000.000	96.000.000
2	Phó Giám đốc	3	7.000.000	252.000.000
3	Kế toán trưởng	1	7.000.000	7.000.000
4	Trưởng các khối	4	6.000.000	288.000.000
5	Trưởng các bộ phận	10	5.000.000	600.000.000
6	Nhân viên giám sát các bộ phận	30	3.500.000	1.260.000.000
7	Nhân viên Lễ tân, phiên dịch	8	2.800.000	268.800.000
8	NV bộ phận tiền sảnh, hành lý	15	2.200.000	396.000.000
9	NV bộ phận Bếp	29	1.800.000	626.400.000
10	NV Nhà hàng, Bar, discotheque	40	2.000.000	960.000.000
11	NV Kế toán	7	2.500.000	210.000.000
12	NV Phòng nhân sự	7	2.500.000	210.000.000
13	NV Phòng kế hoạch	7	2.500.000	210.000.000
14	NV Phòng kỹ thuật	7	2.500.000	210.000.000
15	NV Bộ phận buồng	40	1.200.000	576.000.000
16	NV Bộ phận thể thao, giải trí	16	1.500.000	288.000.000
17	NV Bảo vệ, lái xe	20	1.500.000	360.000.000
	<b>Tổng cộng</b>	<b>245</b>		<b>6.818.200.000</b>

Bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn: được lấy 19% quỹ lương, 6% còn lại sẽ được trích từ người lao động.

### 8.2.2 Chi phí khả biến

Là những khoản mục chi phí thay đổi theo mức độ hoạt động kinh doanh

- Chi phí điện (9% doanh thu), chi phí nước (0,5% doanh thu)
- Chi phí công cụ, dụng cụ: dự kiến lấy 5% doanh thu
- Chi phí nguyên vật liệu: dự kiến lấy 10% doanh thu
- Chi phí quảng cáo, tiếp thị: dự kiến lấy 5% doanh thu
- Chi phí khác: dự kiến lấy 5% doanh thu

**BẢNG 8.7 KẾ HOẠCH VAY TRẢ (xem phụ lục)**

**BẢNG 8.8 TỔNG HỢP CHI PHÍ (xem phụ lục)**

### 8.2.3 Nhu cầu vốn lưu động

Vốn lưu động là số vốn cần thiết cho các chi phí dự trữ nguyên vật liệu chính, phụ, các khoản phải thu,...

Vốn lưu động có thể được huy động từ nhiều nguồn khác nhau, như nguồn vốn vay Tài chính hoặc vốn Chủ sở hữu. Đối với dự án Green Plaza, Chủ đầu tư có đủ năng lực tài chính để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động hàng năm của dự án nên đề xuất sử dụng nguồn vốn Chủ sở hữu cho nhu cầu vốn lưu động.

Để tính toán nhu cầu vốn lưu động cần thiết hàng năm của dự án trong quá trình đưa vào hoạt động kinh doanh, ta dựa vào nhu cầu các chi phí nguyên vật liệu cần thiết, nhu cầu dự trữ, tồn kho,...

#### **BẢNG 8.9 NHU CẦU VỐN LƯU ĐỘNG HÀNG NĂM (xem phụ lục)**

### 8.3 DỰ TRÙ LỖ - LÃI HÀNG NĂM

#### 8.3.1 Dự trữ lỗ lãi

Phân tích lỗ lãi nhằm xem xét dự án có đủ khả năng cân đối tài chính và đảm bảo trả nợ vay trong suốt thời gian hoạt động của dự án

Lợi nhuận trước thuế = Tổng doanh thu – Tổng chi phí

Thuế thu nhập doanh nghiệp: 25% lợi nhuận trước thuế

Lợi nhuận sau thuế = Lợi nhuận trước thuế - Thuế TNDN

#### 8.3.2 Phân phối ngân quỹ ròng

Ngân quỹ ròng = Lợi nhuận ròng + Khấu hao

- Trích quỹ dự phòng tài chính 10%. Quỹ này dùng để bù đắp phần còn lại những tổn thất, thiệt hại tài sản xảy ra trong quá trình kinh doanh khi đã được bù đắp bằng tiền bồi thường của các tổ chức, cá nhân gây ra, của tổ chức bảo hiểm và sử dụng dự phòng trích lập trong chi phí.

- Trích lập quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ 10%, dùng để bổ sung vốn điều lệ, bù đắp khoản lỗ của các năm trước đã hết thời hạn được trừ vào lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp

- Trích quỹ khen thưởng, phúc lợi: theo quy định thì mức trích tối đa không quá 3 tháng lương thực hiện. Dự kiến lấy bằng 3 tháng lương của nguồn nhân sự trong giai đoạn vận hành dự án

+ Quỹ khen thưởng dùng để thưởng cuối năm, thưởng thường kỳ cho cán bộ nhân viên trong doanh nghiệp; thưởng cho cá nhân, tập thể có sáng kiến trong cải tiến kỹ thuật, quy trình nghiệp vụ mang lại hiệu quả kinh doanh; thưởng cho cá nhân và đơn vị ngoài tổ chức có quan hệ kinh tế đóng góp vào hoạt động kinh doanh mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp.

+ Quỹ phúc lợi dùng để đầu tư xây dựng hoặc sửa chữa bổ sung vốn xây dựng các công trình phúc lợi; chi cho các hoạt động thể thao, văn hóa, phúc lợi công cộng của tập thể cán bộ, nhân viên trong công ty; chi trợ cấp khó khăn thường xuyên, đột xuất cho cán bộ, nhân viên, kể cả đã về hưu, mất sức; và hoạt động phúc lợi khác.

- Trích quỹ đầu tư phát triển: dùng vào các mục đích đầu tư mở rộng và phát triển kinh doanh, trả nợ vay dài hạn

- Trả lợi tức cổ phiếu: 16% lợi nhuận sau thuế

## **BẢNG 8.10 BẢNG DỰ TRÙ LỖ LÃI HÀNG NĂM (xem phụ lục)**

### **8.4 ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ TÀI CHÍNH**

❖ Thời gian tính toán dự án

Thời gian phân tích hiệu quả Tài chính – Kinh tế của dự án được tính toán cho 27 năm hoạt động kinh doanh

❖ Đơn vị tiền tệ

Các chỉ tiêu phân tích đánh giá được xác định trên cơ sở đồng Việt Nam (VND).

Tỷ giá USD áp dụng: 1USD = 18.000 VND

#### **8.4.1 Xác định hệ số chiết khấu**

Hệ số chiết khấu  $r$  được tính toán như sau:

$$r = \frac{I_1 r_1 + I_2 r_2}{I_1 + I_2}$$

Với:

-  $I_1$ : Tổng vốn chủ sở hữu.

-  $r_1$ : Mức chi phí cơ hội của vốn chủ sở hữu,  $r_1 = 13,0\%$  (Nguồn: Tổng công ty cổ phần xây dựng điện Việt Nam)

-  $I_2$ : tổng vốn vay dài hạn

-  $r_2$ : lãi suất vay dài hạn,  $r_2 = 10,5\%/năm$ .

**BẢNG 8.11 TÍNH TỶ LỆ CHIẾT KHẤU CỦA DỰ ÁN**

TT	NGUỒN VỐN	GIÁ TRỊ (1000đ)	Vi	ri	Vi x ri
	Tổng nguồn vốn	370.286.996			
1	Vốn tự có	190.286.996	51%	13,00%	6,68%
2	Vốn vay (10,5%/năm)	180.000.000	49%	10,50%	5,10%
<b>Tỉ lệ chiết khấu</b>					<b>11,78%</b>

**BẢNG 8.12 PHÂN TÍCH DÒNG TIỀN (xem phụ lục)**

#### 8.4.2 Phân tích điểm hòa vốn

Xác định điểm hòa vốn với 2 khoản mục doanh thu hòa vốn và mức hoạt động hòa vốn ta có công thức:

$$\text{Doanh thu hòa vốn} = \text{Định phí} / (1 - \text{Biến phí} / \text{Tổng doanh thu})$$

Mức hoạt động hòa vốn = (Doanh thu hòa vốn / Tổng doanh thu năm tính toán) x 100%

**BẢNG 8.13 PHÂN TÍCH ĐIỂM HÒA VỐN (xem phụ lục)**

### 8.4.3 Tổng hợp các chỉ tiêu hiệu quả đầu tư

**BẢNG 8.14 CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH CƠ BẢN**

STT	Tên chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kết quả
1	Tổng mức đầu tư	VND	388.399.496.333
2	Tổng số CBCNV	Người	245
3	Giá trị hiện tại thuần NPV	VND	206.539.852.257
4	Hệ số thu hồi nội tại IRR	%	17,73
5	Chỉ tiêu B/C		1,3677
6	Thời gian thu hồi vốn		
7	- Có tính đến hiện giá	Năm-tháng	10 năm 11 tháng
8	- Không tính đến hiện giá	Năm-tháng	7 năm 4 tháng
9	Điểm hòa vốn	%	27,62%
10	Doanh thu tại điểm hòa vốn	VND	59.118.105.248
10	Thời gian thực hiện dự án	Tháng	36

#### ❖ Nhận xét các chỉ tiêu tài chính:

Với tỷ lệ chiết khấu 11,78% thì giá trị hiện tại ròng NPV = 206.539.852.25 đ > 0, suất sinh lời nội bộ IRR = 17,73% > 11,78% cho thấy dự án đem lại hiệu quả lớn về mặt tài chính, mang tính khả thi cao.

Với mức B/C >1 chứng tỏ rằng dự án này là đáng giá. Đây là một chỉ tiêu so sánh tương đối, có thể hiểu là với một đồng vốn đầu tư cho dự án thì sẽ thu lại được 1,3677 đồng. Nếu chưa xét đến thuế suất và phân chia lợi nhuận sau thuế có thể thấy rằng giá trị lợi nhuận tuyệt đối thu được từ dự án khá cao do vốn đầu tư vào dự án tương đối lớn.

Thời gian hoàn vốn có chiết khấu là 10 năm 11 tháng so với vòng đời dự án là 27 năm là có thể chấp nhận được.

### 8.5 PHÂN TÍCH ĐỘ NHẠY

Thông thường trong quá trình hoạt động kinh doanh, dự án Green Plaza sẽ chịu tác động của nhiều yếu tố cùng một lúc do đó ta phải xem xét độ nhạy dưới tác động của nhiều yếu tố.

Trong tình hình kinh tế phức tạp hiện nay thì các chi phí xây lắp, thiết bị, lãi vay Thương mại thường xuyên biến động do sự biến động của giá vật liệu, nhân công và nhu cầu xây lắp trên thị trường, và do sự điều phối của Nhà nước. Bên cạnh đó, theo xu hướng chung của thị trường thì giá cho thuê cũng sẽ có những biến động đáng kể. Do đó cần phải dự đoán trước những rủi ro của dự án dựa vào phân tích độ nhạy của các yếu tố đầu vào: vốn đầu tư, lãi vay, giá thành.

Sử dụng chức năng Table hai chiều để khảo sát độ nhạy của dự án dưới tác động của hai nhân tố. Trong dự án này, các nhân tố tác động là: vốn đầu tư, giá kinh doanh và lãi vay. Ta sẽ xem xét sự thay đổi của NPV, IRR dưới sự thay đổi của từng cặp nhân tố: vốn đầu tư – giá kinh doanh, lãi vay – giá kinh doanh.

#### 8.4.4.1 Vốn đầu tư và giá kinh doanh thay đổi

**BẢNG 8.15 GIÁ TRỊ CỦA NPV KHI VỐN ĐẦU TƯ, GIÁ PHÒNG THAY ĐỔI**  
ĐVT: 1000 đ

Các chỉ tiêu		Thay đổi Giá kinh doanh				
NPV	206.539.852	-10%	-5%	0%	5%	10%
Thay đổi Vốn đầu tư	-10%	173.988.409	206.930.358	239.872.306	272.814.255	305.756.203
	-5%	157.322.182	190.264.131	223.206.079	256.148.028	289.089.976
	0%	140.655.955	173.597.904	206.539.852	239.481.801	272.423.749
	5%	123.989.728	156.931.677	189.873.625	222.815.574	255.757.522
	10%	107.323.501	140.265.450	173.207.398	206.149.347	239.091.295

**BẢNG 8.16 % BIẾN ĐỔI NPV KHI VỐN ĐẦU TƯ, GIÁ PHÒNG THAY ĐỔI**  
ĐVT: 1000 đ

Các chỉ tiêu		Thay đổi Giá kinh doanh				
NPV	206.539.852	-10%	-5%	0%	5%	10%
Thay đổi Vốn đầu tư	-10%	-15,76%	0,19%	16,14%	32,09%	48,04%
	-5%	-23,83%	-7,88%	8,07%	24,02%	39,97%
	0%	-31,90%	-15,95%	0,00%	15,95%	31,90%
	5%	-39,97%	-24,02%	-8,07%	7,88%	23,83%
	10%	-48,04%	-32,09%	-16,14%	-0,19%	15,76%

**BẢNG 8.17 GIÁ TRỊ CỦA IRR KHI VỐN ĐẦU TƯ, GIÁ PHÒNG THAY ĐỔI**

ĐVT: 1000 đ

Các chỉ tiêu		Thay đổi Giá kinh doanh				
<b>IRR</b>	<b>17,73%</b>	-10%	-5%	0%	5%	10%
Thay đổi Vốn đầu tư	-10%	17,29%	18,37%	19,42%	20,45%	21,46%
	-5%	16,47%	17,52%	18,54%	19,53%	20,51%
	0%	15,73%	16,74%	17,73%	18,69%	19,64%
	5%	15,04%	16,02%	16,98%	17,92%	18,83%
	10%	14,40%	15,35%	16,29%	17,20%	18,09%

**BẢNG 8.18 % BIẾN ĐỔI IRR KHI VỐN ĐẦU TƯ, GIÁ PHÒNG THAY ĐỔI**

ĐVT: 1000 đ

Các chỉ tiêu		Thay đổi Giá kinh doanh				
<b>IRR</b>	<b>17,73%</b>	-10%	-5%	0%	5%	10%
Thay đổi Vốn đầu tư	-10%	-2,50%	3,60%	9,54%	15,34%	21,02%
	-5%	-7,08%	-1,18%	4,57%	10,18%	15,67%
	0%	-11,30%	-5,57%	0,00%	5,44%	10,76%
	5%	-15,19%	-9,63%	-4,22%	1,06%	6,23%
	10%	-18,81%	-13,40%	-8,13%	-2,99%	2,03%

**8.4.4.2 Khi lãi vay và giá kinh doanh thay đổi****BẢNG 8.19 GIÁ TRỊ CỦA NPV KHI LÃI VAY, GIÁ PHÒNG THAY ĐỔI**

ĐVT: 1000 đ

Các chỉ tiêu		Thay đổi Giá kinh doanh				
<b>NPV</b>	<b>206.539.852</b>	-10%	-5%	0%	5%	10%
Thay đổi Lãi vay	-10%	166.414.241	200.904.476	235.394.711	269.884.947	304.375.182
	-5%	153.314.230	187.016.436	220.718.642	254.420.848	288.123.054
	0%	140.655.955	173.597.904	206.539.852	239.481.801	272.423.749
	5%	128.420.824	160.629.077	192.837.330	225.045.583	257.253.836
	10%	116.591.154	148.091.125	179.591.097	211.091.068	242.591.039

**BẢNG 8.20 % BIẾN ĐỔI NPV KHI LÃI VAY, GIÁ PHÒNG THAY ĐỔI**

ĐVT: 1000 đ

Các chỉ tiêu		Thay đổi Giá kinh doanh				
<b>NPV</b>	<b>206.539.852</b>	-10%	-5%	0%	5%	10%
Thay đổi Lãi vay	-10%	-19,43%	-2,73%	13,97%	30,67%	47,37%
	-5%	-25,77%	-9,45%	6,86%	23,18%	39,50%
	0%	-31,90%	-15,95%	0,00%	15,95%	31,90%
	5%	-37,82%	-22,23%	-6,63%	8,96%	24,55%
	10%	-43,55%	-28,30%	-13,05%	2,20%	17,45%



**BẢNG 8.21 GIÁ TRỊ CỦA IRR KHI LÃI VAY, GIÁ PHÒNG THAY ĐỔI**

ĐVT:

1000 đ

Các chỉ tiêu		Thay đổi Giá kinh doanh				
<b>IRR</b>	<b>17,73%</b>	-10%	-5%	0%	5%	10%
<b>Thay đổi Lãi vay</b>	-10%	15,86%	16,87%	17,85%	18,82%	19,76%
	-5%	15,79%	16,81%	17,79%	18,76%	19,70%
	0%	15,73%	16,74%	17,73%	18,69%	19,64%
	5%	15,66%	16,68%	17,67%	18,63%	19,58%
	10%	15,59%	16,61%	17,60%	18,57%	19,52%

**BẢNG 8.20 % BIẾN ĐỔI IRR KHI LÃI VAY, GIÁ PHÒNG THAY ĐỔI**

ĐVT: 1000 đ

Các chỉ tiêu		Thay đổi Giá kinh doanh				
<b>IRR</b>	<b>17,73%</b>	-10%	-5%	0%	5%	10%
<b>Thay đổi Lãi vay</b>	-10%	-10,56%	-4,86%	0,70%	6,13%	11,43%
	-5%	-10,93%	-5,21%	0,35%	5,78%	11,10%
	0%	-11,30%	-5,57%	0,00%	5,44%	10,76%
	5%	-11,67%	-5,94%	-0,36%	5,09%	10,42%
	10%	-12,04%	-6,30%	-0,71%	4,74%	10,08%

**Kết luận:**

Khi các nhân tố đầu vào thay đổi đều ảnh hưởng đến các yếu tố đầu ra. Theo kết quả tính toán ở trên, có thể nói yếu tố đầu vào vốn đầu tư, và lãi vay có ảnh hưởng lên các chỉ tiêu NPV, IRR của dự án lớn hơn yếu tố giá thành.

Mặc dù mức độ ảnh hưởng của các yếu tố là khác nhau nhưng đều không lớn lắm cho thấy dự án hoàn toàn đáng giá.

## CHƯƠNG 9: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH TẾ - XÃ HỘI

### 9.1 GIÁ TRỊ GIA TĂNG DO DỰ ÁN TẠO RA HÀNG NĂM VÀ TÍNH CHO CẢ ĐỜI DỰ ÁN

Giá trị gia tăng trong nước thuần là khoản chênh lệch giữa giá trị đầu vào và giá trị đầu ra

Giá trị gia tăng càng lớn thì dự án đóng góp tạo nên tổng sản phẩm quốc dân càng nhiều, hiệu quả kinh tế xã hội càng lớn.

- ❖ Giá trị các đầu ra gồm: giá trị sản phẩm dự án tạo ra, giá trị còn lại,...
- ❖ Giá trị đầu vào gồm:
  - Vốn đầu tư của dự án
  - Giá trị các đầu vào vật chất của dự án
- ❖ Giá trị gia tăng trong nước thuần hàng năm được tính như sau:

$$G_T = D_T - C_T$$

Trong đó:

$G_t$ : Giá trị gia tăng trong nước thuần mà dự án mang lại ở năm  $t$ .

$D_t$ : Doanh thu của dự án ở năm  $t$ .

$C_t$ : Chi phí đầu vào ở năm  $t$ , bao gồm vốn đầu tư và chi phí đầu vào vật chất

Giá trị gia tăng tạo ra trong cả đời dự án:  $G_T = 3.541.940.765.000$  đồng.

#### **BẢNG 9.1 GIÁ TRỊ GIA TĂNG DO DỰ ÁN TẠO RA (xem phụ lục)**

**Kết luận:** Giá trị sản phẩm gia tăng đạt ở mức cao cho thấy sự đóng góp của dự án vào tổng sản phẩm quốc dân ở mức cao.

- ❖ Giá trị gia tăng bình quân tính cho một đồng vốn dự án

$$H = \frac{G_t}{I} = \frac{3.541.940.765.000}{388.399.496.333} = 9,119$$

Nghĩa là cứ đầu tư 1 đồng vốn sinh ra 9,119 đồng giá trị gia tăng thuần túy.

## 9.2 MỨC THU HÚT LAO ĐỘNG VÀO LÀM VIỆC VÀ THU NHẬP CỦA NGƯỜI LAO ĐỘNG

Tổng số lao động thu hút vào làm việc mà dự án tạo ra: 245 lao động.

- Thu nhập bình quân hằng năm theo đầu người (tính cho năm 2012):

$$TN_{bq\ năm} = 7.476.000.000/245 = 30.514.286 \text{ đồng/năm/1 người}$$

- Thu nhập bình quân hằng tháng theo đầu người:

$$TN_{bq\ tháng} = 30.514.286 /12 = 2.542.857 \text{ đồng/tháng/1 người.}$$

## 9.3 MỨC ĐÓNG GÓP VÀO NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC HÀNG NĂM VÀ MỨC ĐÓNG GÓP CỦA DỰ ÁN TRONG CẢ ĐỜI DỰ ÁN

Chỉ tiêu này càng lớn thì hiệu quả kinh tế xã hội càng cao. Các khoản nộp Ngân sách chủ yếu là thuế các loại, tiền thuê đất trong kinh doanh:

- Thuế TNDN:

$$\text{Thuế TNDN} = \text{Thu nhập trước thuế} \times \text{Thuế suất (25\%)} = (\text{Doanh thu} - \text{chi phí}) \times 25\%$$

- Thuế tiêu thụ đặc biệt: Vì khách sạn có kinh doanh dịch vụ vũ trường, karaoke, massage,... nên phải nộp thuế tiêu thụ đặc biệt.

$$\text{Thuế TTĐB phải nộp} = \text{Giá trị tính thuế TTĐB} \times \text{thuế suất}$$

Theo Luật số 27/2008/QH12 của nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam, và theo Nghị định số 26/2009/NĐ-CP về quy định chi tiết một số điều của Luật thuế tiêu thụ đặc biệt

+ Thuế suất của hoạt động kinh doanh vũ trường là: 40%

+ Thuế suất của hoạt động kinh doanh karaoke, massage là: 30%

+ Giá trị tính thuế = giá dịch vụ/(1+ thuế suất)

- Tiền thuê đất:

$$\text{Đơn giá thuê 1m}^2 \text{ đất thuê trong 1 năm} = 0,7\% \times 16.800.000 = 117.600 \text{ đ/m}^2/\text{năm.}$$

Số tiền thuê đất được tính trong năm đầu =  $51.851 \times 2.750 = 325.399.000$  đồng.

Giá thuê đất tăng 3 năm một lần với khoảng tăng 5%

## **BẢNG 9.2 MỨC ĐÓNG GÓP NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC (xem phụ lục)**

### **9.4 CÁC LỢI ÍCH VÀ ẢNH HƯỞNG KHÁC**

Đối với dự án đầu tư xây dựng khu cao ốc khách sạn, văn phòng cho thuê Green Plaza, lợi ích kinh tế xã hội mà dự án mang lại được là :

- Góp phần thúc đẩy quá trình phát triển kinh tế- xã hội của thành phố Đà Nẵng

- Gia tăng tỉ trọng phát triển dịch vụ khách sạn của khu vực và cả nước

- Tạo được công ăn việc làm cho hơn 200 lao động, nâng cao thu nhập và cải thiện đời sống của người lao động

- Nâng cao dân trí và đào tạo tay nghề mới

- Đóng góp vào Ngân sách Nhà nước một khoản đáng kể

- Phù hợp với đường lối phát triển chung của đất nước, tạo ra cơ sở hạ tầng để phát triển ngành du lịch, dịch vụ, cải thiện chất lượng tiêu dùng cho xã hội, hiệu quả về văn hoá, y tế, giáo dục. Cải thiện môi sinh, chống ô nhiễm môi trường....góp phần phát triển kinh tế địa phương nơi đặt dự án.

#### **❖ *Kết luận về hiệu quả kinh tế xã hội của dự án***

Như vậy, hàng năm dự án đóng góp một phần đáng kể cho ngân sách nhà nước và có giá trị rần phẩm gia tăng là khả cao. Xét về mặt hiệu quả kinh tế xã hội dự án là khả thi.

## **CHƯƠNG X : MỐI QUAN HỆ TRÁCH NHIỆM CỦA CÁC CƠ QUAN CHỨC NĂNG**

Để chuẩn bị đầu tư và thực hiện đầu tư có kết quả Dự án xây dựng Tổ hợp cao ốc khách sạn, văn phòng cho thuê Green Plaza Danang cần có nhiều mối quan hệ trách nhiệm của các cơ quan địa phương cùng hợp tác quan hệ với chủ đầu tư. Cụ thể các mối quan hệ đó được thể hiện như sau:

- Các cơ quan địa phương dưới sự chỉ đạo của UBND Thành phố gồm có Sở xây dựng, Sở Du lịch, Sở Kế hoạch và Đầu tư, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển, địa chính và các ban ngành trong thành phố có liên quan chịu trách nhiệm giải phóng mặt bằng, tạo điều kiện cho Ban quản lý dự án xây dựng cao ốc Green Plaza thực hiện các công việc; đồng thời chịu trách nhiệm về quản lý xã hội và môi trường khi dự án đi vào hoạt động.

- Chủ đầu tư là cơ quan trực tiếp quản lý việc đầu tư và xây dựng khách sạn, được hưởng quyền lợi và có nghĩa vụ trong quá trình bỏ vốn và kinh doanh theo luật định.

- Các cơ quan tư vấn chịu trách nhiệm giám sát tác giả, bản quyền tác giả cũng như theo dõi hiệu chỉnh kịp thời những vấn đề nảy sinh trong thi công xây dựng công trình.

- Các cơ quan Trung ương gồm các Bộ, ngành có liên quan chịu trách nhiệm kiểm tra, thẩm tra và phê duyệt các vấn đề của dự án.

### **10.1 GIAI ĐOẠN LẬP DỰ ÁN (CHUẨN BỊ ĐẦU TƯ)**

#### **❖ Cung cấp tài liệu**

- Sở Giao Thông Vận Tải khi có sự điều chỉnh các mặt cắt quy hoạch tuyến đường.

- Sở Tài Nguyên Môi Trường về việc thỏa thuận khai thác nước ngầm phục vụ dự án; trung tâm kỹ thuật Tài Nguyên Môi Trường về cung cấp bản đồ đo vẽ địa hình.

### ❖ **Thẩm quyền thẩm định và phê duyệt dự án**

- Chủ đầu tư tổ chức thẩm định dự án trước khi phê duyệt.
- Ban quản lý dự án thuộc chủ đầu tư sẽ gửi hồ sơ dự án lấy ý kiến thẩm định thiết kế cơ sở của cơ quan có thẩm quyền.
- Đối với dự án đầu tư cao ốc Green Plaza thuộc nhóm B thì việc thẩm định thuộc quyền của Sở Xây dựng thành phố Đà Nẵng
- Cơ quan tổ chức thẩm định thiết kế cơ sở có trách nhiệm gửi kết quả thẩm định về Ban quản lý dự án của Chủ đầu tư. Thời gian thẩm định không được vượt quá 15 ngày kể từ ngày nhận đủ hồ sơ.
- Khi được Sở Xây dựng thẩm định thiết kế cơ sở thì Chủ đầu tư được phép nộp kết quả thẩm định xin cấp giấy phép xây dựng, thời hạn không quá 20 ngày kể từ ngày nhận đủ hồ sơ. Giám đốc Sở Xây dựng được UBND thành phố Đà Nẵng ủy quyền cấp giấy phép xây dựng

## **10.2 GIAI ĐOẠN THỰC HIỆN DỰ ÁN**

### **10.2.2 Giai đoạn thiết kế xây dựng**

- Đơn vị tư vấn thiết kế xây dựng công trình chịu trách nhiệm trước chủ đầu tư và pháp luật về chất lượng thiết kế.
- Trong quá trình thi công xây dựng phát hiện những yếu tố bất hợp lý ảnh hưởng đến chất lượng dự án được phép thay đổi thiết kế.
- Trường hợp thay đổi thiết kế bản vẽ thi công không thay đổi thiết kế kỹ thuật thì chủ đầu tư hoặc nhà thầu giám sát thi công được phép sửa đổi.

### **10.2.3 Giai đoạn thi công xây dựng công trình**

#### ❖ **Nhà thầu**

- Lập hệ thống quản lý chất lượng
- Thực hiện thí nghiệm kiểm tra vật liệu, cấu kiện, vật tư, thiết bị công trình
- Lập, kiểm tra biện pháp thi công, tiến độ thi công.

- Kiểm tra an toàn lao động, vệ sinh môi trường

- Nhà thầu phải chịu trách nhiệm trước chủ đầu tư và pháp luật về chất lượng công trình do mình đảm nhận, bồi thường thiệt hại khi vi phạm hợp đồng, không đảm bảo chất lượng, và các hành vi khác gây thiệt hại.

#### ❖ Chủ đầu tư

- Lập hệ thống quản lý chất lượng

- Thực hiện thí nghiệm kiểm tra vật liệu, cấu kiện, vật tư, thiết bị công trình

- Lập, kiểm tra biện pháp thi công, tiến độ thi công.

- Kiểm tra an toàn lao động, vệ sinh môi trường

- Kiểm tra điều kiện khởi công công trình

- Kiểm tra sự phù hợp của năng lực nhà thầu thi công xây dựng một số hạng mục công trình

- Kiểm tra và giám sát chất lượng vật tư, vật liệu và thiết bị lắp đặt vào công trình

- Kiểm tra và giám sát trong quá trình thi công xây dựng.

#### ❖ Nhà thầu thiết kế xây dựng

- Cử người đủ năng lực để giám sát tác giả

- Khi phát hiện thi công sai với thiết kế phải ghi vào nhật ký giám sát. Nếu có thay đổi thiết kế phải tuân thủ theo đúng quy định.

- Nhà thầu thiết kế phải có trách nhiệm tham gia nghiệm thu công trình xây dựng khi có yêu cầu của chủ đầu tư. Nếu giám sát thấy có sai sót trong thi công phải có văn bản gửi chủ đầu tư nêu rõ lý do.

## **10.2.4 Bảo hành, bảo trì công trình**

### **❖ Chủ đầu tư**

- Thực hiện tốt bảo hành, bảo trì các hạng mục tự thực hiện
- Kiểm tra tình trạng công trình xây dựng, phát hiện hư hỏng để yêu cầu các nhà thầu sửa chữa, thay thế. Nếu nhà thầu không đáp ứng chủ đầu tư có quyền thuê nhà thầu khác thay thế.
- Giám sát, nghiệm thu công việc khắc phục, sửa chữa của nhà thầu.
- Xác nhận hoàn thành bảo hành công trình cho nhà thầu.

### **❖ Nhà thầu thi công một số hạng mục xây dựng, cung ứng một số thiết bị**

- Tổ chức khắc phục ngay sau khi có yêu cầu của chủ đầu tư hoặc chủ sở hữu.
- Có quyền từ chối bảo hành công trình khi lỗi sai không phải do phía nhà thầu gây ra.
- Các nhà thầu phải bồi thường thiệt hại do lỗi của mình gây ra.

## **10.3 GIAI ĐOẠN QUYẾT TOÁN ĐẦU TƯ**

- Chậm nhất là 6 tháng sau khi dự án hoàn thành đưa vào vận hành, chủ đầu tư phải hoàn thành báo cáo quyết toán vốn đầu tư gửi người có thẩm quyền quyết định đầu tư.

- Dự án đầu tư huy động nhiều nguồn vốn khác nhau nên trong báo cáo quyết toán phải phân tích rõ từng nguồn vốn.

- Báo cáo quyết toán vốn đầu tư phải xác định đầy đủ, chính xác số vốn đầu tư thực hiện hàng năm, tổng mức vốn đầu tư thực hiện dự án, giá trị sản lượng bàn giao cho công trình sử dụng.

- Bộ xây dựng phối hợp với Bộ tài chính hướng dẫn phương pháp quy đổi vốn thống nhất cho từng thời kỳ để các chủ đầu tư thực hiện khi quyết toán.

- Bộ tài chính trực tiếp thẩm tra, phê duyệt quyết toán vốn đầu tư cho dự án.



#### **10.4 GIAI ĐOẠN KHAI THÁC DỰ ÁN**

Sau khi nhận bàn giao công trình, chủ đầu tư có trách nhiệm khai thác công trình, tổ chức sản xuất, kinh doanh, hoàn thiện tổ chức và phương pháp quản lý nhằm nhanh chóng đưa hoạt động của nhà máy đi vào ổn định; nhanh chóng ra nhiều sản phẩm có chất lượng để đáp ứng nhu cầu ngày một cao của người tiêu dùng; làm gia tăng lợi ích cho xã hội.

Chủ đầu tư hoặc tổ chức được giao quản lý sử dụng công trình có trách nhiệm thực hiện bảo trì công trình.

## **KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ**

### **1. KẾT LUẬN**

Dự án xây dựng Tổ hợp cao ốc khách sạn, văn phòng cho thuê Green Plaza Danang được triển khai và hoàn thành đưa vào hoạt động sẽ có ý nghĩa trong việc nâng cao hệ thống hạ tầng, kiến trúc đô thị, góp phần xây dựng thành phố Đà Nẵng xứng đáng là thành phố hạt nhân của Miền Trung và Tây Nguyên

Dự án có tính khả thi cao, không những đạt hiệu quả kinh tế tài chính cho Chủ đầu tư mà còn mang lại hiệu quả kinh tế xã hội, thông qua giá trị đóng góp hàng năm vào ngân sách Nhà nước, tạo nhiều công ăn việc làm cho xã hội, góp phần thay đổi môi trường sống trong khu vực, nâng cao hiệu quả sử dụng tài nguyên đất, khai thác tiềm năng du lịch biển và góp phần chuyển dịch cơ cấu của địa phương.

Bên cạnh đó, dự án còn thể hiện chủ trương đúng đắn, phù hợp với định hướng phát triển của thành phố Đà Nẵng. Góp phần cung cấp một diện tích lớn văn phòng cho thuê, tạo điều kiện thu hút các nhà đầu tư dừng chân ở thành phố.

Qua những phân tích cho thấy dự án xây dựng Green Plaza là dự án có quy mô tương đối lớn, tính khả thi cao và mang lại nhiều hiệu quả.

### **2. KIẾN NGHỊ**

Để tạo điều kiện thuận lợi cho dự án sớm thực hiện, kính đề nghị UBND thành phố Đà Nẵng, các cơ quan, ban ngành các cấp quan tâm tạo điều kiện thuận lợi cho dự án trên các mặt sau:

- Xem xét phê duyệt dự án, hỗ trợ xúc tiến các thủ tục pháp lý và các giải pháp tích cực để công trình tiến hành thuận lợi theo các thủ tục hiện hành.

- Trong quá trình thực hiện dự án, đề nghị Nhà nước cho phép dự án được hưởng các chính sách ưu đãi đầu tư hiện hành về thuê đất, thuế và các dịch vụ xã hội khác.

- Do quy mô vốn đầu tư dự án tương đối lớn nên kính mong các đơn vị tín dụng chấp thuận cho vay vốn đầu tư dự án.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Phân tích kinh tế dự án đầu tư, Nhà xuất bản Tài Chính  
(Biên soạn: PGS.TS. Vũ Công Tuấn).
2. Kinh tế đầu tư xây dựng, Nhà xuất bản Xây dựng  
(Biên soạn: GS.TSKH. Nguyễn Văn Chơn).
3. Lập – thẩm định hiệu quả tài chính Dự án đầu tư, Nhà xuất bản Thống kê  
(Biên soạn: ThS. Đinh Thế Hiển).
4. Lập và thẩm định Dự án đầu tư xây dựng, Nhà xuất bản Xây dựng  
(Biên soạn: TS. Nguyễn Thông).
5. Các mô hình tăng trưởng và dự báo kinh tế lý thuyết và thực nghiệm, Nhà xuất bản Đại học quốc gia TP Hồ Chí Minh  
(Biên soạn: PGS.TS. Nguyễn Thị Cành).
6. Thống kê Doanh nghiệp xây dựng, Nhà xuất bản Xây dựng  
(Biên soạn: TS. Lê Tự Tiên, ThS. Lê Thị Cách).
7. Quản trị tài chính, Nhà xuất bản Thống kê  
(Biên soạn: TS. Nguyễn Thanh Liêm).
8. Giáo trình quản trị kinh doanh khách sạn, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc Dân  
(Biên soạn: TS. Nguyễn Văn Mạnh, ThS. Hoàng Thị Lan Hương).
9. Quản trị dự án đầu tư lý thuyết và bài tập, Nhà xuất bản Thống kê  
(Biên soạn: TS. Nguyễn Xuân Thủy, ThS. Trần Việt Hoa,  
ThS. Nguyễn Việt Ánh).
10. Các phương pháp phân tích và dự báo trong kinh tế, Nhà xuất bản Khoa học và kỹ thuật  
(Biên soạn: TS. Nguyễn Khắc Minh).
11. Giáo trình Kinh tế đầu tư, Nhà xuất bản Thống kê  
(Biên soạn: PGS.TS. Nguyễn Bạch Nguyệt, TS. Từ Quang Phương).
12. Phân tích hoạt động doanh nghiệp, Nhà xuất bản Thống kê  
(Biên soạn: Nguyễn Tấn Bình).

