

Số: 11 /BC-VTTC-HĐQT

Hà Nội, ngày 22 tháng 3 năm 2016

BÁO CÁO
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2016
VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2015
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2016

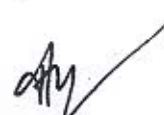
Báo cáo gồm các nội dung:

- 1- Đánh giá kết quả thực hiện kế hoạch SXKD năm 2015
- 2- Mục tiêu, nhiệm vụ và giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2016

PHẦN THỨ NHẤT
ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2015

Tình hình thực hiện kế hoạch năm 2015:

Năm 2015, kinh tế thế giới đã phục hồi rõ nét, có những chuyển biến tích cực, chỉ số giá tiêu dùng giảm do giá xăng dầu giảm, lạm phát được kiểm soát tốt, kinh tế vĩ mô ổn định. Tập đoàn triển khai thực hiện KH năm 2015 gặp rất nhiều khó khăn do trận mưa lũ lịch sử tại Quảng Ninh, than tiêu thụ chậm, tỷ giá ngoại tệ tăng, giá than, khoáng sản tiếp tục giảm sâu, tiêu thụ than trong nước đối mặt cạnh tranh với thị trường than nhập khẩu. Đối với Công ty, chủ trương Tập đoàn đầu tư trở lại mua sắm thiết bị thay thế hình thức đi thuê và cơ giới hoá thiết bị hầm lò là điều kiện tốt cho kinh doanh thương mại. Tuy nhiên, kinh doanh du lịch lữ hành gặp nhiều khó khăn do một số Công ty con tiêu thụ than chậm nên bị hạn chế nguồn kinh phí đi du lịch và các tour du lịch nước ngoài. Kinh doanh khách sạn cũng gặp khó khăn do cơ sở hạ tầng và trang thiết bị xuống cấp, luôn phải đầu tư sửa chữa thường xuyên đã làm tăng chi phí. Mặt khác, việc thực hiện thoái vốn của Tập đoàn xuống còn 36%, chuyển từ Công ty con sang Công ty liên kết, cơ chế quản lý và hoạt động có nhiều thay đổi, cũng là một trong những thách thức rất lớn của Công ty. Mặc dù vậy, Công ty có đội ngũ CBCNV chuyên nghiệp, nhiều kinh nghiệm trong cả quản lý và kinh doanh, luôn có ý thức nỗ lực phấn đấu hết mình, nhiệt huyết với công việc, đồng thời luôn nhận được sự chỉ đạo điều hành sát sao của Ban lãnh đạo Công ty nên Công ty đã hoàn thành toàn diện các chỉ tiêu kế hoạch đề ra trong năm 2015.



II. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2015 (Phụ lục 01 kèm theo):

1. Các chỉ tiêu tổng hợp:

- Doanh thu: 1.772,4 tỷ đồng, đạt 197% KHDH, bằng 191% so CK;
- GTSX: 162,6 tỷ đồng, đạt 163% KHDH, bằng 128 % so CK;
- LN: 11,5 tỷ đồng, đạt 154% KHDH, bằng 114% so CK.
- Tiền lương bq: 9,23 triệu đồng/ người/ tháng.
- Đầu tư xây dựng cơ bản: 4.056 triệu đồng, bằng 74% KHDH
- Cổ tức: Dự kiến chi trả 14%/ vốn điều lệ (đúng theo NQ đại hội cổ đông)
- Vốn chủ sở hữu tăng: 1,64 tỷ đồng
- Tỷ suất lợi nhuận/ Tổng doanh thu: 0,65%
- Lợi nhuận/ Vốn chủ sở hữu: 26,62%

2. Đánh giá từng bộ phận kinh doanh:

2.1. Kinh doanh du lịch:

Năm 2015, kinh doanh lữ hành đã gặp không ít những khó khăn: Các đơn vị bị hạn chế đi du lịch nước ngoài do việc thay đổi cơ cấu tổ chức của các đơn vị, đại dịch Mers tại Hàn Quốc và một số nước Châu Á, trận mưa lũ lớn tại Quảng Ninh, bất ổn chính trị tại Thái Lan. Với tình hình đó, Công ty đã có nhiều biện pháp chỉ đạo quyết liệt để khắc phục khó khăn, như: Phát động chiến dịch kích cầu du lịch từ tháng 5 đến tháng 9; CBCNV bộ phận du lịch tích cực bám sát thị trường, chăm sóc và nắm bắt kịp thời nhu cầu của khách hàng; không ngừng tìm hiểu, khảo sát các tour tuyến mới, chú trọng cải thiện chất lượng dịch vụ; mở rộng và đẩy mạnh kinh doanh ngoài ngành với giá cả và chất lượng cạnh tranh. *Kết quả: Kinh doanh lữ hành năm 2015 doanh thu đạt: 95,5 tỷ đồng, bằng 112% KH, bằng 102% CK; GTSX đạt 10 tỷ đồng, bằng 112% KH, 103% CK.*

Kinh doanh vé máy bay hiện nay tuy còn gặp những khó khăn nhưng đã hỗ trợ rất tốt cho kinh doanh DLLH: chủ động được nguồn vé, trực tiếp tư vấn cho bộ phận DLLH tận dụng tối ưu lượng vé khuyến mại, chuyển bay có nhiều vé khuyến mại hoặc các ngày bay có đơn giá thấp làm giảm giá thành tour, góp phần làm tăng doanh thu du lịch. Trong năm 2015, bộ phận dịch vụ du lịch đã mở rộng trên 100 doanh nghiệp và cá nhân mua vé thường xuyên. Doanh thu vé máy bay năm 2015 đạt: 12,5 tỷ đồng, GTSX: 746 triệu đồng.

Mạng khách sạn năm 2015 gặp nhiều khó khăn. Mặc dù được đầu tư, cải tạo và nâng cấp cơ sở hạ tầng, trang thiết bị nhằm khắc phục tình trạng xuống cấp và nâng cao chất lượng dịch vụ, song do chịu sự cạnh tranh gay gắt trên địa bàn, sự ô nhiễm từ việc đầu tư xây dựng khu du lịch Bãi Cháy làm giảm

lượng khách đến tham quan nghỉ mát tại khu vực, ảnh hưởng đến kinh doanh ăn nghỉ tại khách sạn Biển Đông. Khách sạn Vân Long vừa sửa chữa, vừa kinh doanh phòng nghỉ đạt thấp, nhưng việc kinh doanh tổ chức sự kiện và đám cưới đã phát huy tốt bù lại phần kinh doanh phòng thấp. *Kết quả: Kinh doanh khách sạn năm 2015, đạt: 14,8 tỷ đồng, bằng 93% KH, bằng 110% CK; GTSX đạt 8,9 tỷ đồng, bằng 111% KH, 107% CK.*

2.2 Kinh doanh thương mại:

Mặc dù gặp rất nhiều khó khăn về điều kiện kinh doanh trong sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt của các đơn vị thương mại trong và ngoài ngành (đặc biệt là về mặt hàng lốp, xút - mặt hàng chiến lược của Công ty); để có lợi thế cạnh tranh, Công ty luôn phải có mặt hàng dự trữ thường xuyên ở mức cao, gây áp lực cho công tác cân đối tài chính. Thêm vào đó, việc điều chỉnh tăng tỷ giá ngoại tệ cũng là một khó khăn và thách thức lớn đối với những lô hàng nhập khẩu và thanh toán bằng ngoại tệ. Song, với sự chỉ đạo quyết liệt của Ban lãnh đạo Công ty, đồng thời bằng năng lực và kinh nghiệm nhiều năm trong lĩnh vực kinh doanh thương mại, CBNV làm thương mại đã luôn cố gắng, nỗ lực vượt khó, bám sát thị trường và cung cấp kịp thời các mặt hàng, dịch vụ thiết yếu cho các Công ty con trong Tập đoàn như: Lốp đặc chủng, xút, hoá chất; thông quan, giao nhận và vận chuyển thiết bị, vận chuyển than và alumin... cho các Công ty con trong Tập đoàn và cho nhà máy Alumin Nhân Cơ, Nhà máy Alumin Lâm Đồng, đứng vững và không ngừng khẳng định thương hiệu VTTC trên thị trường. Trong đó, doanh thu thiết bị đã tăng đột biến so cùng kỳ do Cơ quan Công ty đã trúng thầu cung cấp xe tải hạng nặng cho Công ty Than Cao Sơn và Đèo Nai. Chi nhánh Quảng Ninh và Chi nhánh Vân Long trúng thầu và thực hiện cung cấp dự án cơ giới hóa hầm lò cho Công ty than Hà Lâm và Công ty Than Khe Châm. Chi nhánh Hà Nội thực hiện các gói thầu lớn cho Công ty than Hồng Thái, Công ty than Nam Mẫu; tuy nhiên GTSX đạt không cao do chênh lệch tỷ giá. *Kết quả kinh doanh năm 2015, doanh thu thương mại toàn Công ty đạt: 1.639,1 tỷ đồng, bằng 211% so KH bằng 205% so CK; GTSX: 132,8 tỷ đồng, đạt 183% KH và bằng 133% so CK.*

2.3. Kinh doanh dịch vụ :

Năm 2015, Công ty đã nghiêm túc thực hiện đầy đủ các nội dung đã ký trong Hợp đồng dịch vụ với Tập đoàn. Đảm bảo: việc giữ gìn trật tự an ninh, tài sản; đảm bảo bữa ăn công nghiệp vệ sinh an toàn thực phẩm, thực đơn phong phú; đón tiếp khách niềm nở, văn minh, lịch sự; giữ gìn vệ sinh khuôn viên luôn sạch sẽ, ngăn nắp; phục vụ hội nghị chu đáo, đầy đủ lễ nghi; tiếp nhận, bàn giao tài liệu, bưu phẩm, bưu kiện đến TĐ kịp thời, an toàn và bảo mật của văn phòng Tập đoàn tại 2 đầu Hạ Long và Hà Nội. Tuy nhiên, trong quá trình thực hiện, Chi nhánh Hà Nội đã để xảy ra tình trạng trộm cắp tài sản trong Cơ quan Tập đoàn tại Hà Nội. Ngay sau khi sự việc xảy ra, Công ty đã chỉ đạo Chi nhánh nhanh chóng giải quyết khắc phục hậu quả và thu hồi toàn

bộ tài sản trả cho chủ sở hữu và rút ra bài học sâu sắc trong việc nâng cao ý thức trách nhiệm, nghiêm túc chấp hành nội quy lao động và quy trình làm việc đã ban hành. Doanh thu kinh doanh dịch vụ năm 2015: 9,8 tỷ, đạt 101% KH năm.

2.4. Công tác đầu tư:

Công tác đầu tư luôn được thực hiện theo đúng Quy chế của Công ty, đúng luật định, đảm bảo chất lượng và tiến độ. Năm 2015, Công ty hoàn thành các hạng mục với tổng giá trị là: 4.056 triệu đồng, đạt 74% KHDH. Trong đó:

- Đầu tư mua máy Photocopy cho Chi nhánh Quảng Ninh: 52 triệu đồng;
- Hoàn thành thủ tục lập đề án quy hoạch mặt bằng khách sạn Vân Long: 150 triệu đồng.
- Đầu tư cải tạo vườn hoa trước và sau nhà 4 tầng KSVL: 399 triệu đồng
- Đầu tư hệ thống đài phun nước: 141 triệu đồng
- Đầu tư cải tạo sân nội bộ: 846 triệu đồng
- Đầu tư xưởng vá lốp tại Cẩm Phả: 1.192 triệu đồng
- Đầu tư xe ô tô 7 chỗ phục vụ SXKD: 1.275 triệu đồng

2.5. Công tác quản lý:

Công tác quản lý toàn công ty vẫn luôn được củng cố và giữ được nền nếp. Báo cáo, phân tích, đánh giá kịp thời từng mảng kinh doanh; kiểm soát và quản trị chi phí, sử dụng nguồn vốn an toàn, hợp lý và hiệu quả, tăng cường công tác thực hành tiết kiệm, chống lãng phí và nâng cao năng suất, chất lượng lao động; rà soát sửa đổi, bổ sung kịp thời các Quy chế, Quy định phù hợp với tình hình kinh doanh thực tế; củng cố tổ chức và nâng cao chất lượng đội ngũ quản lý và kinh doanh; tham mưu kịp thời cho lãnh đạo công ty để chỉ đạo điều hành công ty hoàn thành kế hoạch đại hội giao, bảo toàn và phát triển nguồn vốn.

III. Những tồn tại:

Trong quá trình thực hiện nhiệm vụ kinh doanh, Công ty cũng nghiêm túc nhìn nhận những hạn chế sau:

Bên cạnh những ưu điểm rất cơ bản, Công ty cũng nghiêm túc nhìn nhận những hạn chế cần khắc phục như:

- Công tác tiếp thị, khắc phục khó khăn trong kinh doanh phòng còn chưa thực sự nỗ lực hết sức mình nên hệ số kinh doanh phòng còn thấp so cùng kỳ.
- Việc chấp hành qui định luân chuyển chứng từ, thực hiện thanh lý hợp đồng và thu hồi công nợ ở một số bộ phận kinh doanh còn chậm so với qui định.

- Chưa nghiêm túc trong việc thực hiện nội quy và quy trình làm việc để người gian nắm cơ hội, lợi dụng sơ hở thực hiện hành vi trộm cắp tài sản trong Cơ quan Tập đoàn.

- Một số bộ phận chưa thực sự chủ động, sáng tạo trong công việc.

*** *Đánh giá chung:*** Năm 2015, mặc dù còn nhiều khó khăn, song dưới sự chỉ đạo sát sao, quyết liệt của Ban lãnh đạo, CBCNV toàn Công ty đã cùng nhau chung sức, đồng lòng, vượt mọi khó khăn phấn đấu hoàn thành toàn diện các chỉ tiêu kế hoạch đề ra, xây dựng Công ty ngày càng phát triển ổn định và bền vững lâu dài.

PHẦN THỨ HAI MỤC TIÊU, NHIỆM VỤ VÀ CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN NĂM 2016

I. Tình hình chung:

Khó khăn: Năm 2016, tình hình thế giới vẫn diễn biến khó lường, dự báo kinh tế phục hồi chậm và tiềm ẩn nhiều rủi ro. Kinh tế Việt Nam tiếp tục hội nhập sâu rộng, đồng thời chịu sự cạnh tranh gay gắt hơn. Tập đoàn còn gặp nhiều khó khăn do điều kiện khai thác ngày càng xuống sâu, xuất khẩu than giảm mạnh, thuế và lệ phí tăng, lợi nhuận giảm trong những năm gần đây. Sự cạnh tranh về chất lượng và giá cả dịch vụ trên cả hai lĩnh vực kinh doanh du lịch và thương mại, hơn nữa việc Tập đoàn bán bớt phần vốn đầu tư tại Công ty là những thách thức lớn của toàn Công ty khi bước vào thực hiện kế hoạch năm 2016. Công ty sẽ gặp nhiều khó khăn hơn khi không còn là Công ty con.

Thuận lợi: Đất nước ta tiếp tục đẩy mạnh lộ trình hội nhập kinh tế quốc tế, cơ chế chính sách, pháp luật ngày càng hoàn thiện và phát huy hiệu quả trong cơ chế thị trường. Thời gian tới, Tập đoàn tiếp tục đẩy mạnh cơ giới hóa hầm lò, các dự án nhà máy điện, thu nhập CBCNV trong ngành vẫn giữ mức ổn định. Về nội lực, Công ty có đội ngũ CBNV nhiệt huyết, nhiều kinh nghiệm, dám nghĩ, dám làm. Bên cạnh đó, Ban lãnh đạo công ty luôn kịp thời chỉ đạo sát sao, quyết liệt công tác kinh doanh, đó là những thuận lợi cơ bản để NLĐ vững vàng hơn khi bước vào thực hiện kế hoạch năm 2016.

II. Mục tiêu, nhiệm vụ năm 2016:

1. Mục tiêu:

Mục tiêu năm 2016 là nâng cao chất lượng dịch vụ, tiết kiệm tối đa chi phí khác để đảm bảo cổ tức cho cổ đông và nâng cao thu nhập cho người lao động, tiếp tục hoàn thiện và nâng cao hiệu quả các mặt quản lý – đặc biệt là công tác khoán, quản trị chi phí, phấn đấu hoàn thành toàn diện các chỉ tiêu kế hoạch đề ra.

2. Nhiệm vụ:

Căn cứ vào kết quả thực hiện nhiệm vụ năm 2015 và dự báo tình hình thị trường năm 2016, Công ty đề ra kế hoạch trình Đại hội cổ đông như sau:

* **Các chỉ tiêu kinh doanh:** Chi tiết theo phụ lục số 2 kèm theo

- Doanh thu: 1.370 tỷ đồng
- Giá trị sản xuất: 67 tỷ đồng
- Lợi nhuận: 8 tỷ đồng
- Cổ tức: 12%

- Tiền lương bình quân: 8,95 trđ/ng/tháng

*** Kế hoạch đầu tư xây dựng cơ bản: 4 tỷ đồng** (Chi tiết theo phụ lục số 3 kèm theo)

III. Các giải pháp thực hiện:

1. Về sản xuất kinh doanh:

**** Kinh doanh du lịch:***

Hiện tại Công ty đã là Công ty liên kết, việc phát huy và tự lực dựa trên kinh nghiệm và nội lực nhiều năm trong kinh doanh lữ hành là vấn đề cần thiết đặt ra. Cần tiếp tục tập trung khai thác tối đa thị trường trong ngành, phát triển mạnh ra ngoài ngành, không ngừng tăng cường khâu tiếp thị, khảo sát, xây dựng sản phẩm mới đa dạng, tạo tính hấp dẫn, đáp ứng được thị hiếu khách hàng. Tiếp tục đẩy mạnh kinh doanh đại lý vé máy bay. Đẩy mạnh việc kinh doanh khách lẻ, khách đăng ký mua tour qua mạng. Tập trung khai thác tốt giá vé đầu vào (đặc biệt là vé giá rẻ) đối với các hãng hàng không. Nghiên cứu, phân tích thị trường một cách có hệ thống để có hướng xử lý thông tin nhanh, kịp thời đáp ứng được yêu cầu kinh doanh. Nâng cao tính chuyên nghiệp, thực hiện tốt sự phân công thị trường, phối hợp tốt giữa các chi nhánh và Cơ quan Công ty để nâng cao hiệu quả kinh doanh và thương hiệu công ty.

Tiếp tục khai thác dịch vụ đầu vào của các đối tác mới (cả trong nước và nước ngoài), đảm bảo uy tín và chất lượng; đàm phán, ký hợp đồng nguyên tắc ngay từ đầu năm để giảm giá thành dịch vụ du lịch.

**** Kinh doanh thương mại:***

Tiếp tục bám sát nhu cầu sử dụng lớp, xút và vật tư, thiết bị của các đơn vị trong ngành để có giải pháp kinh doanh, tăng thị phần, quyết liệt trong việc giảm tồn kho. Bên cạnh đó, cũng không ngừng phát triển, mở rộng thị trường mới, mặt hàng mới, tiềm năng. Đặc biệt chú trọng đến thị trường các đơn vị khai thác hầm lò, các dự án mở rộng sản xuất trong Tổng công ty khoáng sản, các dự án cơ giới hoá hầm lò mà TKV triển khai đầu tư 2016.

Tích cực bám sát thị trường Băng tải tại các đơn vị chưa sử dụng băng tải Dongil để cung cấp hàng hóa sản xuất trong nước thay thế hàng nhập khẩu, đặc biệt chú ý đến một số dự án các tuyến Băng tải Tập đoàn sẽ triển khai đầu tư trong thời gian tới.

Tiếp tục thực hiện tốt dịch vụ vận chuyển than, alumin; nắm chắc nhu cầu vật tư, hóa chất để chuẩn bị tốt chân hàng phục vụ cho hai dự án tại Lâm Đồng và Nhân Cơ.

Triển khai lập đề án và chuẩn bị các điều kiện cần thiết để tham gia làm dịch vụ nhập khẩu than cho Tập đoàn.

Bám sát các dự án mới của Tập đoàn như dự án điện, dự án khoáng sản... để nhận thực hiện dịch vụ thông quan, vận chuyển và giao nhận; chuẩn bị các điều kiện để đẩy mạnh kinh doanh tại Sắt Thạch Khê và Cromit Cổ Định.

Nhìn chung các bộ phận kinh doanh thương mại cần năng động hơn nữa, bên cạnh việc triển khai các mặt hàng, dịch vụ truyền thống, phải luôn tìm kiếm mặt hàng mới, khách hàng mới. Muốn làm được điều đó, các bộ phận phải chủ động phân tích thị trường và đối thủ cạnh tranh. Bên cạnh đó, cần tiết kiệm các chi phí đầu vào, giảm giá thành sản phẩm.

2. Công tác đầu tư:

Triển khai thực hiện đúng và đảm bảo chất lượng theo kế hoạch đầu tư năm 2016 trình Đại hội là 4 tỷ đồng, trong đó ưu tiên triển khai trước các hạng mục nhằm nâng cao năng lực kinh doanh của Công ty, tập trung vào các mục tiêu sau:

- Đầu tư 02 xe ô tô 07 chỗ để điều hành kinh doanh cho Chi nhánh Quảng Ninh và Chi nhánh Vân Long: 1,8 tỷ đồng (Theo phương án: Công ty thanh lý 03 xe ô tô cũ, hỏng, hết khấu hao với giá trị dự kiến thu hồi là 630 triệu đồng tại hai chi nhánh. Nguồn thu được từ thanh lý, sau khi hoàn thành các nghĩa vụ với NSNN đề nghị Đại hội cho phép đưa toàn bộ vào Quỹ đầu tư phát triển để phục vụ công tác đầu tư trên).

- Đầu tư thang máy nhà 4 tầng – Khách sạn Vân Long: 1 tỷ đồng

- Đầu tư mua sắm trang thiết bị toàn công ty: 400 triệu đồng

- Đầu tư nâng cấp Công nghệ thông tin: 500 triệu đồng

- Chi phí thuê tư vấn để lập báo cáo nghiên cứu khả thi xây dựng khu dịch vụ nhà ăn, hội trường bể bơi tại khách sạn Vân Long: 300 triệu đồng (Tổng mức đầu tư của dự án dự kiến 32,5 tỷ đồng, phương án, hiệu quả kinh tế, nguồn vốn đầu tư sẽ báo cáo Đại hội đồng cổ đông cụ thể sau khi có kết quả báo cáo nghiên cứu khả thi được phê duyệt).

3. Công tác quản lý:

- Thường xuyên cập nhật các chế độ, chính sách mới của Nhà Nước để sớm có những đề xuất sửa đổi, bổ sung kịp thời, tạo môi trường pháp lý thuận lợi cho hoạt động SXKD của toàn Công ty.

- Tiếp tục rà soát, sắp xếp lại tổ chức, tinh giản bộ máy cho phù hợp với tình hình SXKD hiện nay. Đổi mới lề lối làm việc, khắc phục kịp thời những hạn chế, xây dựng văn hoá doanh nghiệp.

- Đẩy mạnh công tác đào tạo, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực (nhất là lực lượng lao động trẻ) trong toàn công ty, đảm bảo cạnh tranh trên thị trường.

- Đổi mới hoạt động công nghệ thông tin để phục vụ cho SXKD, tăng tính chuyên nghiệp trong thời kỳ hội nhập.

- Phối hợp chặt chẽ với các bộ phận kinh doanh để thu hồi công nợ một cách triệt để, hạn chế tối đa việc phát sinh nợ quá hạn, bảo toàn và phát triển vốn. Thường xuyên nắm bắt thông tin và phân tích sự biến động của tỷ giá, xu hướng giá cả thị trường, lãi vay ngân hàng, kiểm soát công tác tài chính, kế toán toàn công ty để hạn chế rủi ro.

- Tổ chức rà soát, đề xuất biện pháp tiết giảm các chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí quản lý, chi phí khác chưa hợp lý, tạo ý thức và văn hóa chi tiêu tiết kiệm trong mọi lĩnh vực.

- Chuẩn bị chu đáo để tổ chức thành công ngày lễ kỷ niệm 20 năm thành lập Công ty.

Để đạt được các mục tiêu năm 2016, ngoài các biện pháp chủ yếu nêu trên, Hội đồng quản trị và Ban điều hành Công ty rất mong Đại hội đồng cổ đông nâng cao trách nhiệm với Công ty, đóng góp ý kiến, bổ sung các biện pháp phù hợp và đồng tâm hỗ trợ, tạo điều kiện giúp Hội đồng quản trị, Ban điều hành Công ty vượt qua khó khăn, lãnh đạo Công ty hoàn thành nhiệm vụ năm 2016 mà Đại hội giao cho.

Kính chúc các Cổ đông mạnh khỏe, hạnh phúc và thành đạt.

Xin trân trọng cảm ơn./.

ỦY VIÊN HĐQT
GIÁM ĐỐC
CÔNG TY
CỔ PHẦN
DU LỊCH VÀ THƯƠNG MẠI
VINACOMIN
Hà Nội

Nguyễn Đoàn Trang

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2015

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	KH Đại hội	Thực hiện năm 2015	% so KHĐH	% so CK
1	Doanh thu	Tr. đồng	900 000	1 772 419	197	191
1.1	Kinh doanh, Du lịch	"	113 000	122 888	109	104
	Du lịch lữ hành	"	85 000	95 506	112	102
	Vé máy bay	"	12 000	12 533	104	114
	Khách sạn	"	16 000	14 849	93	110
1.2	Thương mại	"	777 200	1 639 158	211	205
	Trong đó	"				
	- Vật tư, Thiết bị, Phụ tùng	"	727 200	1 586 389	218	224
	- Dịch vụ UT, thông quan, v/chuyển	"	10 000	1 949	19	5
	- Vận chuyển than + alumin	"	40 000	50 820	127	97
	- Xăng dầu	"				
1.3	Phục vụ Tập đoàn	"	9 800	9 868	101	105
1.4	Kinh doanh khác			505		70
1.5	Doanh thu hoạt động tài chính, khác	"				
2	Giá vốn	Tr. đồng	800 000	1 609 816	201	201
3	Giá trị sản xuất	Tr. đồng	100 000	162 603	163	128
3.1	Kinh doanh, Du lịch	"	17 800	19 716	111	109
	Du lịch lữ hành	"	9 000	10 069	112	103
	Vé máy bay	"	800	746	93	104
	Khách sạn	"	8 000	8 902	111	107
3.2	Thương mại	"	72 400	132 834	183	133
	Trong đó	"				
	- Vật tư, Thiết bị, Phụ tùng	"	69 200	129 627	187	143
	- Dịch vụ UT, thông quan, v/chuyển	"	1 200	986	82	14
	- Vận chuyển than + alumin	"	2 000	2 221	111	108
	- Xăng dầu	"				
3.3	Phục vụ Tập đoàn	"	9 800	9 868	101	105
3.4	Kinh doanh khác			185		
4	Giá trị gia tăng	"	37 853	42 632	113	100
	- Khấu hao	"	2 289	1 850	81	90
	- Tiền lương	"	26 380	32 134	122	107
	- Bảo hiểm xã hội, y tế, KPCĐ	"	2 400	2 811	117	100
	- Thuế trong giá thành	"	228	228	100	92
*	Lợi nhuận	Tr. đồng	7 500	11 527	154	114
5	Lao động, TN và ĐG tiền lương					
	- Lao động bình quân	Người	288	290	101	100
	- Tiền lương bình quân	Trđ/ng/tháng	7,63	9,23	121	107
6	Cổ tức	%	14	14	100	117
7	Đầu tư XDCB	Tr. đồng	5 500	4 056	74	1.024

BIỂU KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2016

TT	Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2016
A	B	C	3
A	DOANH THU	Tr. Đồng	1.370.550
I	Doanh thu kinh doanh	"	1.361.040
1	KD du lịch	"	120.700
	Du lịch lữ hành	"	89.000
	Khách sạn	"	16.700
	Vé máy bay	"	15.000
2	Thương mại	"	1.240.340
	- Vật tư, thiết bị, phụ tùng	"	1.195.340
	- Dịch vụ ủy thác, thông quan, v/c	"	
	- Dịch vụ vận chuyển than+Alumin	"	45.000
	- Xăng dầu	"	
II	Phục vụ Tập đoàn	"	9.510
II	Doanh thu hoạt động tài chính, khác		
B	GIÁ VỐN	Tr. Đồng	1.303.932
C	GTSX	Tr. Đồng	66.618
I	Kinh doanh	"	57.108
1	KD du lịch	"	19.440
	Du lịch lữ hành	"	9.790
	Khách sạn	"	8.750
	Vé máy bay	"	900
2	Thương mại	"	37.668
	- Vật tư, thiết bị, phụ tùng	"	34.040
	- Dịch vụ ủy thác, thông quan, v/c	"	
	- Dịch vụ vận chuyển than+Alumin	"	1.800
	- Xăng dầu	"	
	- Vật liệu vá lốp	"	1.828
II	Phục vụ Tập đoàn	"	9.510
D	GIÁ TRỊ GIA TĂNG	Tr. Đồng	36.386
1	Khấu hao TSCĐ	"	2.197
2	Tổng quỹ tiền lương:	"	30.826
3	BHXH + Y tế + KPCĐ	"	3.117
4	Thuế trong Z	"	246
*	Lợi nhuận	-	8.000
E	LĐÔNG, T.NHẬP & Đ.GIÁ TL		
1	Lao động B/Q	Người	287
2	Tiền lương b/q trong Z định mức	Ng.đ/ng/tháng	8,95
F	CỔ TỨC	%	12
G	ĐẦU TƯ XDCB	Tr. Đồng	4.000

BIỂU CHI TIẾT KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ & XD CƠ BẢN NĂM 2016

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Tên công trình	Kế hoạch năm 2016													
		Đơn vị tính	Khối lượng	Tổng số	Cơ cấu vốn đầu tư				Nguồn vốn						
					Xây lắp	Thiết bị	KTCB khác	Góp vốn	Ngân sách	Vay		KH	Vốn ĐT PTĐV	Vốn ĐT PTĐV	Nguồn vốn khác
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
	TỔNG SỐ			4 000		3 200	800							4 000	
A	<u>Trả nợ năm trước</u>														
B	<u>Kế hoạch năm 2016</u>			4.000	-	3.200	800							4.000	
I	Công trình chuyển tiếp														
II	Công trình khởi công mới			4.000	-	3.200	800							4.000	
	- Đầu tư 02 ô tô 7 chỗ phục vụ KD cho CNQN+CNVL	2	900	1.800		1.800								1.800	
	- Đầu tư thang máy nhà 4 tầng - khách sạn Vân Long			1.000		1.000								1.000	
	- Đầu tư mua sắm trang thiết bị toàn cty			400		400								400	
	- Chi phí thuê Tư vấn lập báo cáo nghiên cứu khả thi xây dựng khu dịch vụ nhà ăn, hội trường bể bơi khách sạn Vân Long			300			300							300	
	- Đầu tư nâng cấp CNTT			500			500							500	
III	Các công trình dự phòng														