

Hà Nội, ngày 17 tháng 3 năm 2014

BÁO CÁO
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2014
VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2013
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2014

Báo cáo gồm các nội dung:

- 1- Đánh giá kết quả thực hiện kế hoạch SXKD năm 2013
- 2- Mục tiêu, nhiệm vụ và giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2014

PHẦN THỨ NHẤT
ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2013

PHẦN THỨ NHẤT
BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2013

Tình hình chung, những thuận lợi và khó khăn

Năm 2013, kinh tế Việt Nam đã vượt qua nhiều khó khăn, đang phục hồi và hướng tới tốc độ tăng trưởng cao hơn. Quy mô của nền kinh tế đạt mức 176 tỷ USD; GDP bình quân đầu người năm 2013 đạt 1.960 USD (tương đương tốc độ tăng trưởng khoảng 5,42%). Chỉ số giá tiêu dùng đạt 6,04 (tăng 6,6% so năm 2012)%. Tình hình Tập đoàn VINACOMIN đã gặp một số khó khăn: Doanh thu toàn Tập đoàn ước thực hiện 96.300 tỷ đồng (giảm 8.136 tỷ đồng so KH đầu năm); Doanh thu sản xuất than giảm, doanh thu khoáng sản và cơ khí giảm; Sản lượng Than tiêu thụ: 39 triệu tấn, giảm 4 triệu so KH đầu năm và tương đương thực hiện 2012; giá xuất khẩu than tiếp tục giảm, thuế xuất khẩu tăng...

Bên cạnh đó là những khó khăn riêng của Công ty: Tập đoàn hạn chế về đầu tư máy móc, thiết bị, phục vụ sản xuất ở các mỏ than lộ thiên, chuyển sang hình thức đi thuê và hạn chế tối đa đi tham quan, du lịch nước ngoài bằng quỹ phúc lợi, khen thưởng và chi phí sản xuất; thị trường kinh doanh cả du lịch và thương mại vẫn tiếp tục bị cạnh tranh và chia sẻ; Tập đoàn điều chuyển nhiệm vụ xuất khẩu alumin cho đơn vị khác thực hiện;

Tuy nhiên, trong quá trình thực hiện kế hoạch năm 2013, Công ty cũng có được một số thuận lợi nhất định. Trước hết và quan trọng hơn cả đó là Công ty có một đội ngũ CBNV chuyên nghiệp, nhiều kinh nghiệm trong kinh doanh và quản lý; tập thể NLD Công ty luôn nỗ lực, đoàn kết, thống nhất cao dưới sự chỉ đạo, điều hành trực tiếp của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc Công ty.

Bên cạnh đó, Tập đoàn TKV vẫn tiếp tục đầu tư cải tạo, mở rộng, nâng công suất và xây dựng các mỏ mới. Song song triển khai các dự án Bauxit - Nhôm, Alumin, điện, cơ khí, vật liệu nổ công nghiệp, ... Đặc biệt vẫn tạo điều kiện về cơ chế, thị trường, vốn kinh doanh cho Công ty.

II. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2013 (Phụ lục 01 kèm theo):

1. Các chỉ tiêu tổng hợp:

- Doanh thu: 901,9 tỷ đồng, đạt 106% KHĐH, bằng 129% so CK;
- GTSX: 105,5 tỷ đồng, đạt 132% KHĐH, bằng 119 % so CK;
- LN: 10 tỷ đồng, đạt 126% KHĐH, bằng 95% so CK.
- Tiền lương bq: 7,89 triệu đồng/ người/ tháng.
- Đầu tư xây dựng cơ bản: 1.911 triệu đồng, bằng 189% KH (do trong năm có mua bổ sung 01 xe ô tô 07 chỗ, thay thế xe ô tô 4 chỗ hỏng, với giá trị 1.183 triệu đồng để phục vụ kinh doanh).
- Cổ tức: Dự kiến chi trả 12%/ vốn điều lệ (đúng theo NQ ĐH cổ đông)
- Vốn chủ sở hữu tăng: 1,3 tỷ đồng
- Tỷ suất lợi nhuận/ Tổng doanh thu: 1,1%
- Lợi nhuận/ Vốn chủ sở hữu: 28,23%
- Tổng nợ phải trả/ Vốn chủ sở hữu: 7,16 lần

2. Đánh giá từng bộ phận kinh doanh:

2.1. Kinh doanh du lịch:

****Kinh doanh du lịch lữ hành:***

Năm 2013, là một năm rất khó khăn với kinh doanh du lịch. Do tình hình khó khăn chung của nền kinh tế, hơn nữa, việc Tập đoàn xiết chặt chi phí đi tham quan, du lịch nước ngoài đã làm ảnh hưởng lớn đến doanh thu của mảng kinh doanh lữ hành. Bên cạnh đó, với 7 đơn vị trong và ngoài ngành cùng có chức năng kinh doanh lữ hành và nhiều đối thủ khác ngoài ngành tạo nên sự cạnh tranh ngày càng gay gắt. Hơn nữa, thị phần của Công ty chỉ chiếm trên 35% thị phần các đơn vị trong ngành. Trước những khó khăn đó, bộ phận du lịch trong Công ty đã có rất nhiều cố gắng, chủ động bám sát thị trường, hưởng ứng các đợt phát động thi đua (như chiến dịch kích cầu, chương trình tri ân thợ mỏ). Khi lợi thế về các tour đi nước ngoài giảm, bộ phận du lịch đã nhanh chóng chuyển hướng, tập trung triển khai các tour nội địa, không ngừng

nâng cao chất lượng dịch vụ, đa dạng các tuyến điểm du lịch, ứng biến linh hoạt với tình hình biến động của giá cả và yêu cầu của khách hàng.

Bên cạnh đó, Công ty cũng từng bước đẩy mạnh kinh doanh đại lý vé máy bay- một lĩnh vực kinh doanh mới, tuy chưa đạt hiệu cao nhưng đã góp phần làm tăng doanh thu, giúp cho du lịch chủ động hơn về dịch vụ và giảm được giá thành tour. Doanh thu vé máy bay năm 2013 đạt: 6,3 tỷ đồng, GTSX: 658 triệu đồng, trong đó doanh thu ngoài ngành đạt khoảng 3,9 tỷ đồng, chiếm 62% trong tổng doanh thu đại lý VMB.

Kết quả: Doanh thu lũy hành đạt: 66,4 tỷ đồng , bằng 89% so với KH và bằng 75% so với CK; GTSX: 7,2 tỷ đồng, bằng 97% so với KH và bằng 84% so với CK.

***Kinh doanh khách sạn:**

Mảng kinh doanh khách sạn đã được Công ty hết sức chú trọng và quan tâm, song do cơ sở vật chất đã xuống cấp nhiều, mặc dù được sửa chữa, cải tạo thường xuyên kịp thời nhưng lợi thế cạnh tranh vẫn hạn chế. Chất lượng dịch vụ tuy đã được chú trọng nâng cao nhưng do tình hình khó khăn chung nên số lượng khách đi công vụ giảm sút, chủ yếu là đón khách hội nghị hội thảo trong ngành, hơn nữa các khách sạn tư nhân mới, tiện nghi, giá cả cạnh tranh, linh hoạt hơn được xây dựng nhiều nên dẫn đến tình trạng cung lớn hơn cầu. Bên cạnh đó, quý III lượng mưa kéo dài nên khách đi du lịch và công tác tìm kiếm cơ hội kinh doanh giảm. Vì vậy, công suất phòng tại 02 khách sạn đạt rất thấp. Tuy nhiên, 2 khách sạn đã chú trọng đẩy mạnh dịch vụ ăn uống để bù lại được phần sụt giảm doanh thu phòng trong năm. Kết quả:

Kinh doanh khách sạn năm 2013, đạt: doanh thu 15,9 tỷ đồng, bằng 88% KH, bằng 88% CK; GTSX đạt 9,6 tỷ đồng, bằng 101% KH, 91% CK. Công suất sử dụng phòng đạt: 37%, bằng 57% so CK.

3.2.Kinh doanh thương mại:

Bước sang năm 2013, mảng kinh doanh thương mại của Công ty thực sự gặp rất nhiều khó khăn do Tập đoàn hạn chế về đầu tư máy móc, thiết bị, phục vụ sản xuất ở các mỏ than lộ thiên, chuyển sang hình thức đi thuê; thị trường vẫn tiếp tục bị cạnh tranh và chia sẻ, tồn kho luôn ở mức cao; đàm phán chậm nên kéo theo tiến độ giao hàng của nhà sản xuất chậm;việc cung cấp xút lỏng, đặc biệt là thông quan xuất khẩu alumin cho dự án Nhôm của Tập đoàn tại Lâm Đồng bị chậm theo dự án; việc cung ứng xăng dầu cho khu công nghiệp sắt Thạch Khê thời gian qua cũng bị tạm dừng do dự án đang chờ phê duyệt lại. Những nguyên nhân nêu trên đã làm sụt giảm đáng kể doanh thu từ kinh doanh thương mại. Tuy nhiên, bằng năng lực và kinh nghiệm nhiều năm trong lĩnh vực kinh doanh vật tư thiết bị; thông quan, vận chuyển và giao nhận, bộ phận thương mại Công ty đã từng bước lấy lại thị trường; trúng thầu và cung cấp được một số hợp đồng vật tư - thiết bị lớn cho các đơn vị trong Tập đoàn, làm tốt nhiệm vụ thông quan, vận chuyển và giao nhận cho dự án tổ hợp Bauxit – Nhôm

Alumin Nhân Cơ, Lâm Đồng, nhiệt điện Na Dương, Cromit Cổ Định, nhà máy Nitrat A min Thái Bình...

Kết quả kinh doanh năm 2013, doanh thu thương mại toàn Công ty đạt: 791,6 tỷ đồng, bằng 106% so KH bằng 140% so CK; GTSX: 79,2 tỷ đồng, đạt 146% KH và bằng 131% so CK.

2.3. Kinh doanh khác:

- **Công tác phục vụ cơ quan Tập đoàn:** Năm 2013, Chi nhánh Hà Nội vẫn luôn làm tốt công tác bảo vệ tài sản, cơ sở vật chất - an ninh trật tự, tạp vụ vệ sinh, phục vụ ăn uống, lễ tân khánh tiết cho Cơ quan Tập đoàn ở hai đầu Hà Nội và Quảng Ninh. Doanh thu: 9,3 tỷ đồng, đạt 105% so KH, bằng 104% so CK.

2.4. Công tác đầu tư:

Các công trình đầu tư được thực hiện đảm bảo tiến độ, chất lượng và đúng với các quy định hiện hành của Nhà nước, Tập đoàn và Công ty. Tổng giá trị thực hiện năm 2013 là 1.911 triệu đồng, bằng 189% KH đại hội giao (Nguyên nhân tăng 89% so KH là do trong năm Công ty đầu tư 01 chiếc xe 7 chỗ, thay thế xe 4 chỗ đã xuống cấp phải sửa chữa thường xuyên để phục vụ kinh doanh). Các hạng mục khác hoàn thành theo đúng kế hoạch. Cụ thể:

- Đầu tư máy chiếu cho Văn phòng Công ty với giá trị 33 triệu đồng
- Đầu tư biển quảng cáo cho Khách sạn Biển Đông với giá trị 37 triệu đồng.
- Hoàn thành cải tạo mái tôn, nhà ăn hội trường khách sạn Vân Long với giá trị 247 triệu đồng.
- Hoàn thành đề án bảo vệ môi trường và cải tạo hệ thống thoát nước thải khách sạn Vân long với giá trị 313 triệu đồng.
- Nâng cấp website của Công ty: 68 triệu đồng.
- Đầu tư phần mềm kinh doanh trực tuyến quản trị hàng không về bán vé máy bay: 32 triệu đồng.
- Đầu tư mua xe ô tô phục vụ sản xuất kinh doanh: 1.181 triệu đồng

Bên cạnh đó, Công ty vẫn luôn quan tâm thường xuyên công tác sửa chữa, cải tạo các khách sạn để đảm bảo cơ sở vật chất phục vụ SXKD.

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; 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 và bài học:

1. Những tồn tại:

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

- Bộ phận du lịch lữ hành chưa triển khai được các tour bán lẻ, đổi mới và xây dựng các tour du lịch nội địa, ngăn ngày hấp dẫn để phù hợp với tình hình mới.
- Mạng kinh doanh thiết bị hầm lò còn chưa được quan tâm, chú trọng.
- Định hướng kinh doanh có chiến lược lâu dài vẫn chưa rõ ràng.
- Bộ phận kinh doanh khách sạn chưa ứng biến kịp thời trong công tác tiếp thị và xác định khách hàng chiến lược, nên hệ số sử dụng phòng còn thấp.
- Một số bộ phận kinh doanh còn để công nợ phải thu quá hạn, dài ngày nên đó phát sinh lãi vay và ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Một số CBNV ở phòng ở bộ phận quản lý còn hạn chế trong việc tham mưu, tinh thần trách nhiệm chưa cao, phương pháp làm việc chưa khoa học.

2. Bài học rút ra:

- Không ngừng theo dõi và bám sát thị trường trong và ngoài ngành (đặc biệt là thị trường trong ngành), ứng biến linh hoạt với tình hình giảm sút hoặc biến động của thị trường. Nắm bắt các cơ hội, thách thức để điều hành thực hiện SXKD mang lại hiệu quả cao nhất. Nhận thức được điểm mạnh của mình để phát huy và điểm yếu của mình để khắc phục, mặt khác phải tìm hiểu phân tích, đánh giá được đối thủ để có giải pháp kịp thời..

- Tranh thủ sự ủng hộ và sức mạnh của Tập đoàn, thực hiện phối hợp kinh doanh tốt trong nội bộ, theo dõi sát sao hoạt động của thị trường, đặc biệt là thị trường tài chính (vốn, tỷ giá, lãi vay) để điều chỉnh kinh doanh linh hoạt, tiết kiệm chi phí, hạn chế rủi ro.

- Tăng cường phối hợp kinh doanh giữa các đơn vị trong công ty, giữa các phòng, ban trong từng đơn vị để tăng sức mạnh tổng hợp. Đồng thời hợp tác chặt chẽ khách hàng, đối tác chiến lược với nguyên tắc tôn trọng đôi bên cùng có lợi để cùng nhau phát triển.

- Chú trọng đổi mới công tác quản lý, tổ chức, áp dụng phương tiện thông tin điện tử, phương tiện làm việc tiên bộ và hiệu quả. Tăng cường đào tạo, xây dựng đội ngũ kinh doanh và quản lý chuyên nghiệp, chuyên môn sâu để đáp ứng được yêu cầu phát triển và tăng trưởng kinh doanh.

- Chăm lo tốt đời sống CBCNV là tiền đề để tạo ra năng suất lao động; Tổ chức khoán quản một cách sáng tạo, xác thực là động lực để tăng thu nhập, quản lý chặt chẽ chi phí và nâng cao chất lượng, hiệu quả kinh doanh.

- Nghiêm túc, quyết liệt với những hành vi phạm Quy chế kinh doanh, đồng thời khen thưởng kịp thời để động viên khích lệ tinh thần làm việc của CBCNV.

PHẦN THỨ HAI MỤC TIÊU, NHIỆM VỤ VÀ CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN NĂM 2014

I. Tình hình chung:

Khó khăn, thách thức : Năm 2014, kinh tế toàn cầu vẫn có nhiều biến động khó lường. Kinh tế trong nước vẫn tiếp tục khó khăn, tăng trưởng chậm, tồn kho lớn, nợ xấu của ngân hàng còn cao, sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp chưa được cải thiện nhiều do sức mua kém. Điều kiện sản xuất kinh doanh và tài chính của Tập đoàn trong năm 2014 chưa có nhiều thuận lợi.

Sự cạnh tranh về chất lượng và giá cả dịch vụ trên cả hai lĩnh vực kinh doanh du lịch và thương mại ngày càng gay gắt. Trước hết đó là sự cạnh tranh khốc liệt của đối thủ ngoài ngành với mặt hàng lớp Michelin; Chủ trương hạn chế về đầu tư máy móc, thiết bị, phục vụ sản xuất ở các mỏ than lộ thiên, chuyển sang hình thức đi thuê và Chủ trương hạn chế đi Du lịch lữ hành bằng các quỹ phúc lợi, khen thưởng, chi phí SX trong giá thành... Những yếu tố trên sẽ có tác động không nhỏ đến hiệu quả SXKD của Công ty trong thời gian tới.

Thuận lợi, cơ hội: Theo dự báo, năm 2014 kinh tế thế giới sẽ có nhiều tín hiệu thuận lợi hơn. Trong nước, kinh tế vĩ mô dần đi vào ổn định. Đối với Tập đoàn Than - Khoáng sản Việt Nam, dự báo năm 2014 nhu cầu than trong nước tăng (đặc biệt là than sản xuất cho điện), giá than cho điện đó được điều chỉnh bù đắp được giá thành và có lợi nhuận định mức; cơ chế quản lý ngày một hoàn thiện; thu nhập người lao động vẫn được đảm bảo, cơ sở hạ tầng, môi trường làm việc luôn được cải thiện.

Về nội lực, sau nhiều năm kinh doanh trong cơ chế thị trường, nhất là thời gian qua phải hoạt động trong môi trường chung rất khắc nghiệt, CBCNV trong Công ty đó tích lũy được nhiều kinh nghiệm, vững vàng hơn trong khó khăn, dám nghĩ, dám làm dưới sự chỉ đạo trực tiếp, sát sao của Ban lãnh đạo công ty.

Đó là những thuận lợi cơ bản giúp cho Công ty vững bước, vượt qua mọi khó khăn, phấn đấu hoàn thành tốt nhiệm vụ năm 2014.

II. Mục tiêu, nhiệm vụ năm 2014:

1. Mục tiêu :

Mục tiêu năm 2014 là phải duy trì sản xuất ổn định, thúc đẩy phát triển các lĩnh vực chủ đạo là kinh doanh du lịch và thương mại. Tiết kiệm chi phí, nâng cao năng

suất lao động, chất lượng hiệu quả kinh doanh, nâng cao thu nhập cho người lao động, phấn đấu hoàn thành toàn diện các chỉ tiêu kế hoạch đề ra.

Hoàn thành tiến độ xây dựng phương án nhượng, bán Khách sạn Vân Long cho Tập đoàn và tái cơ cấu vốn của Tập đoàn nắm giữ tại Công ty từ 67,87% xuống còn 36% trong năm 2014 theo văn bản số 1283/TKV-TCCB ngày 10/3/2014 của Tập đoàn.

2. Nhiệm vụ :

2.1. Về kinh doanh:

Căn cứ vào các chỉ tiêu hướng dẫn trong HĐ PHKD năm 2014 giữa Tập đoàn và Công ty; Công ty đề ra mục tiêu kế hoạch điều hành năm 2014 là:

- **Doanh thu: 800 tỷ đồng**
- **GTSX: 69,5 tỷ đồng**
- **Lợi nhuận: 6,6 tỷ đồng**
- **Tiền lương bình quân: 6,99 triệu đồng/người/tháng**
- **Cổ tức: dự kiến trình 12%**
- **Đầu tư xây dựng cơ bản: 800 triệu đồng**

(Chi tiết có phụ lục 02 kèm theo)

2.2. Về phương án bán khách sạn Vân Long và tái cơ cấu vốn:

- Đề nghị Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2014 thông qua chủ trương, giao cho Hội đồng quản trị phê duyệt phương án thuê Trung tâm thẩm định giá - Bộ Tài Chính để xác định giá trị chuyển nhượng khách sạn Vân Long cho Tập đoàn và xây dựng phương án tái cơ cấu vốn Công ty theo đúng trình tự, thủ tục quy định của pháp luật trong năm 2014.

III. Các giải pháp thực hiện:

1. Về sản xuất kinh doanh:

*** Về kinh doanh du lịch:**

- Năm 2014 xác định là một năm vô cùng khó khăn đối với kinh doanh du lịch của Công ty, do đó cần có sự cải thiện trong các sản phẩm tour. Đặc biệt theo chủ trương của Tập đoàn hạn chế du lịch nước ngoài, nên bộ phận du lịch cần tập trung khai thác triệt để các tour trong chương trình “Tri ân thợ mỏ” đã hợp tác với hàng Hàng không VN; đồng thời cần bám sát và kịp thời nắm bắt các chương trình lễ hội trong năm, tích cực tìm kiếm các tour phục vụ hội nghị, hội thảo, tổng kết năm của các đơn vị trong và ngoài ngành để phù hợp với tình hình kinh doanh du lịch hiện nay. Sự đa dạng hóa, phong phú, hấp dẫn, mới lạ, chất lượng, giá cạnh tranh sẽ là những điểm quan trọng để thu hút thị hiếu khách du lịch.

- Không ngừng tiếp thị thật tốt thị trường trong ngành nhất là trong giai đoạn khó khăn như hiện nay và bằng mọi biện pháp từng cán bộ làm công tác thị trường cần nâng cao tinh thần trách nhiệm trong việc bám sát các thị trường được phân công (không chỉ ở các Cơ quan Mỏ mà còn tiếp cận đến tận các Phân xưởng, tổ đội sản xuất trong đơn vị). Đồng thời cần tăng cường mở rộng được thị trường ngoài ngành, chú ý việc thu hút khách nội địa nghỉ dưỡng tại khu vực Hạ Long, Bái Tử Long để sử dụng dịch vụ khách sạn của Công ty, bù đắp phần nào sự sụt giảm của thị trường ngành, duy trì doanh thu ổn định. Mạnh dạn chuyển hướng và tích cực tiếp cận đến đối tượng khách lẻ, ghép đoàn, tận dụng tối đa để tăng doanh thu.

- Thực hiện mở rộng và tổ chức tốt phương án kinh doanh đại lý vé máy bay có hiệu quả. Vì đây là một nhiệm vụ mới, cần chú trọng khâu đào tạo, học hỏi kinh nghiệm, tiến tới chuyên nghiệp hóa công tác bán vé, góp phần tăng doanh thu cho Công ty.

- Chủ động đàm phán, thực hiện một số hợp đồng nguyên tắc đối với các dịch vụ đầu vào để giảm giá thành dịch vụ du lịch như: các dịch vụ với đối tác nước ngoài; dịch vụ khách sạn, dịch vụ ăn uống, vận chuyển trong nước...

- Tiếp tục nâng cao hơn nữa chất lượng phục vụ, ăn uống, buồng phòng. Bên cạnh đó cần tập trung đẩy mạnh khâu tiếp thị khách sạn để tăng doanh thu phòng, ăn uống.

- Quan tâm hơn đến công tác đào tạo và đào tạo lại, nhất là công tác nghiệp vụ tại khách sạn sau khi đầu tư sửa chữa, nâng cấp.

*** Về kinh doanh thương mại:**

Cũng như bộ phận du lịch, bộ phận thương mại phải luôn duy trì bám sát nhu cầu sử dụng lớp và vật tư, thiết bị của các đơn vị trong ngành, đặc biệt cần chú ý nghiên cứu kế hoạch đầu tư 2014 của các đơn vị trong Tập đoàn để có hướng và giải pháp kinh doanh, giành lại thị trường, tăng thị phần. 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.

- 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 như: Băng tải cho Nhiệt điện Quảng Ninh, Nhiệt điện Mông Dương...

- Triển khai thực hiện tốt dịch vụ thông quan, vận chuyển và giao nhận cho các dự án của Tập đoàn. Tiếp cận để thực hiện thông quan, vận chuyển cho dự án điện Đồng Nai 5, Nhiệt điện Cẩm Phả 3, Nhiệt điện Hải Dương.

- Tiếp tục thực hiện tốt dịch vụ vận chuyển than, alumin; cung cấp xút, hóa chất cho khu công nghiệp Alumin Lâm Đồng. Triển khai chào bán một số khách hàng về sản phẩm Hidrat của Tập đoàn.

- Nghiên cứu các dự án mở rộng, khai thác xuống sâu các đơn vị khai thác hầm lò, tuyển than và khoáng sản của Tập đoàn để kịp thời tiếp cận tham gia cung cấp vật tư thiết bị.

- Tổ chức và thực hiện ổn định việc cung cấp xăng dầu tại khu công nghiệp sắt Thạch Khê - Hà Tĩnh sau một thời gian gián đoạn, chuẩn bị sẵn sàng cho việc cung cấp thiết bị, vật tư cho khu công nghiệp này đi vào hoạt động.

2. Về đầu tư: (có phụ lục 03 kèm theo)

- Nâng cao chất lượng quản lý đầu tư. Cập nhật để áp dụng kịp thời, đúng đắn các Quy chế, Quy định, Luật định trong công tác quản lý đầu tư.

- Đầu tư biên quảng cáo cho khách sạn Vân Long, dự kiến: 100 tr.đồng.

- Đầu tư bổ sung trang thiết bị cho Chi nhánh Vân Long, dự kiến: 150 tr.đồng.

- Đầu tư bổ sung trang thiết bị cho Chi nhánh Quảng Ninh, dự kiến: 250 tr.đồng.

- Trang thiết bị, công nghệ trong toàn công ty, dự kiến: 300 tr.đồng.

- Ngoài ra tiếp tục triển khai việc sửa chữa thường xuyên tại hai khách sạn, đảm bảo chất lượng buồng phòng và môi trường xung quanh, đảm bảo phục vụ công tác kinh doanh khách sạn.

- Tìm kiếm đối tác liên doanh liên kết nhằm đầu tư mở rộng quy mô, cơ sở vật chất của khách sạn Vân Long để nâng cao vị thế và hiệu quả kinh doanh khách sạn của Công ty.

3. Công tác quản lý:

- Tập trung xây dựng và triển khai theo phương án tái cơ cấu vốn đã được đại hội đồng cổ đông phê duyệt.

- Tăng cường quản trị chi phí, hạn chế đến mức thấp nhất nợ phải thu quá hạn, không để phát sinh nợ khó đòi, bảo toàn và phát triển vốn.

- Trong điều kiện năm 2014 còn rất nhiều khó khăn, Công ty và các Chi nhánh cần đặc biệt chú trọng các giải pháp tiết kiệm chi phí như việc sử dụng điện năng, ga, nhiên liệu tại các khách sạn; tổ chức rà soát đàm phán tiết giảm các chi phí dịch vụ có tỷ trọng lớn như chi phí trong kinh doanh thương mại, các chi phí dịch vụ đầu vào trong kinh doanh du lịch, chi phí nguyên vật liệu đầu vào trong kinh doanh ăn uống khách sạn. Tiết giảm tối đa các chi phí trung gian, chi phí quản lý và các chi phí khác chưa hợp lý như khánh tiết, giao dịch, tạo ý thức tiết kiệm, văn hóa chi tiêu tiết kiệm trong mọi lĩnh vực.

- Tăng cường công tác kiểm tra, bám sát quá trình SXKD để nghiên cứu bổ sung, sửa đổi các văn bản quản lý, quy chế, quy định cho phù hợp với yêu cầu thực tế.

- Đổi mới lề lối làm việc, nâng cao năng suất lao động bằng cách sắp xếp lại các phòng, ban cho hợp lý, bổ sung một số nhiệm vụ mới và phát huy sự sáng tạo của các lao động trẻ trong công ty. Không ngừng cập nhật, đào tạo, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, đảm bảo cạnh tranh trên thị trường.

- Không ngừng phát huy văn hóa doanh nghiệp, thương hiệu công ty, chăm lo đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động, tiếp tục nghiên cứu cải tiến chế độ tiền lương, tiền thưởng, tạo động lực thúc đẩy tăng năng suất lao động.

5. Tổ chức thực hiện:

Để thực hiện thắng lợi các mục tiêu, nhiệm vụ năm 2014, trước hết mỗi CBNV, mỗi bộ phận trong Công ty cần chủ động xây dựng cho mình một kế hoạch hành động cụ thể, phát huy tối đa sức mạnh của sự đoàn kết và tiềm năng sáng tạo, phấn đấu nâng cao hiệu quả kinh doanh và thu nhập cho người lao động.

Trên đây là báo cáo kết quả SXKD thực hiện Nghị quyết ĐHCĐ năm 2013 và kế hoạch kinh doanh năm 2014. Hội đồng quản trị trình Đại hội cổ đông 2014 xin ý kiến.

Kính đề nghị các cổ đông phát huy cao trí tuệ, trách nhiệm đóng góp ý kiến, thống nhất ra quyết nghị để HĐQT hoàn chỉnh triển khai thực hiện.

Xin cảm ơn đại hội!

ỦY VIÊN HĐQT *knv*
GIÁM ĐỐC

[Signature]
Nguyễn Đoàn Trang

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2013

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	KH Đại hội	Thực hiện năm 2013	% so KHHH	% so CK
1	Doanh thu	Tr. đồng	850 000	901 888	106	129
1.1	Kinh doanh, Du lịch	"	93 000	82 385	89	77
	Du lịch lữ hành, VMB	"	75 000	66 470	89	75
	Khách sạn	"	18 000	15 915	88	88
1.2	Thương mại	"	748 150	791 627	106	140
	Trong đó	"				
	- Vật tư, Thiết bị, Phụ tùng	"	636 900	705 913	111	
	- Dịch vụ UT, thông quan, v/chuyển	"	50 000	47 356	95	
	- Dịch vụ thông quan XK alumin	"	6 250	15 948	255	
	- Vận chuyển than + alumin	"	45 000	21 977	49	
	- Xăng dầu	"	10 000	433	4	
1.3	Phục vụ Tập đoàn	"	8 850	9 307	105	104
1.4	Doanh thu hoạt động tài chính, khác	"		18 569		123
2	Giá vốn hàng bán ra	Tr. đồng	770 000	777 816	101	128
3	Giá trị sản xuất	Tr. đồng	80 000	105 492	132	119
3.1	Kinh doanh, Du lịch	"	17 000	16 917	100	88
	Du lịch lữ hành, VMB	"	7 500	7 288	97	84
	Khách sạn	"	9 500	9 629	101	91
3.2	Thương mại	"	54 150	79 268	146	131
	Trong đó	"				
	- Vật tư, Thiết bị, Phụ tùng	"	39 400	71 306	181	
	- Dịch vụ UT, thông quan, v/chuyển	"	7 500	6 451	86	
	- Dịch vụ thông quan XK alumin	"	6 250	471	8	
	- Vận chuyển than + alumin	"	850	1 026	122	
	- Xăng dầu	"	150	14	9	
3.3	Phục vụ Tập đoàn	"	8 850	9 307	105	104
4	Giá trị gia tăng	"	37 853	42 632	113	118
	- Khấu hao	"	2 350	2 027	86	96
	- Tiền lương	"	24 975	27 738	111	90
	- Bảo hiểm xã hội, y tế, KPCĐ	"	2 300	2 589	113	96
	- Thuế trong giá thành	"	228	228	100	65
*	Lợi nhuận	Tr. đồng	8 000	10 050	126	95
5	Lao động, TN và ĐG tiền lương					
	- Lao động bình quân	Người	293	293	100	98
	- Tiền lương bình quân	Trđ/ng/tháng	7,10	7,89	111	91
6	Cổ tức	%	12	12	100	80
7	Đầu tư XD CB	Tr. đồng	1 010	1 911	189	430
	Từ nguồn vốn đầu tư Công ty		660	1 598	242	360
	Từ n.vốn hỗ trợ quỹ MTTT TKV		350	313	89	

BIỂU KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2014

TT	Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2014
A	B	C	3
A	<u>DOANH THU</u>	<u>Tr. Đồng</u>	<u>800.000</u>
I	Doanh thu kinh doanh	"	790.746
1	KD du lịch	"	81.410
	Du lịch lữ hành	"	62.000
	Khách sạn	"	18.760
	Vé máy bay	"	650
2	Thương mại	"	709.336
	- Vật tư, thiết bị, phụ tùng	"	647.336
	- Dịch vụ ủy thác, thông quan, v/c	"	22.000
	- Dịch vụ vận chuyển than+Alumin	"	40.000
	- Xăng dầu	"	
II	Phục vụ Tập đoàn	"	9.254
II	Doanh thu hoạt động tài chính, khác		
B	<u>GIÁ VỐN</u>	<u>Tr. Đồng</u>	<u>730.500</u>
C	<u>GTSX</u>	<u>Tr. Đồng</u>	<u>69.500</u>
I	Kinh doanh	"	60.246
1	KD du lịch	"	16.780
	Du lịch lữ hành	"	6.820
	Khách sạn	"	9.310
	Vé máy bay	"	650
2	Thương mại	"	43.466
	- Vật tư, thiết bị, phụ tùng	"	38.066
	- Dịch vụ ủy thác, thông quan, v/c	"	3.800
	- Dịch vụ vận chuyển than+Alumin	"	1.600
	- Xăng dầu	"	
II	Phục vụ Tập đoàn	"	9.254
D	<u>GIÁ TRỊ GIA TĂNG</u>	<u>Tr. Đồng</u>	<u>29.231</u>
1	Khấu hao TSCĐ	"	2.350
2	Tổng quỹ tiền lương:	"	24.353
3	BHXXH + Y tế + KPCĐ	"	2.300
4	Thuế trong Z	"	228
*	<u>Lợi nhuận</u>	<u>"</u>	<u>6.600</u>
E	<u>LĐÔNG, T.NHẬP & Đ.GIÁ TL</u>		
1	Lao động B/Q	Người	290
2	Tiền lương b/q trong Z định mức	Ng.đ/ng/tháng	6.998
F	<u>CỔ TỨC</u>	<u>%</u>	<u>12</u>
G	<u>ĐẦU TƯ XD CB</u>	<u>Tr. Đồng</u>	<u>800</u>
	Từ n.vốn đầu tư công ty		800

BIỂU CHI TIẾT KẾ HOẠCH ĐTXD NĂM 2014
ĐƠN VỊ: CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH VÀ THƯƠNG MẠI - VINACOMIN

Phụ lục 3

Đơn vị tính: Triệu đồng.

				Đơn vị tính: Triệu đồng.																
SỐ TT	TÊN DỰ ÁN	Đơn vị	Khối lượng	Kế hoạch năm 2014																
				Tổng số	Cơ cấu vốn đầu tư				Nguồn vốn									Thuê tài sản, vận hành		
					Xây dựng	Thiết bị	Quản lý, tư vấn, khác..	Góp vốn	Ngân sách	Vay		Khấu hao TSCĐ	ĐTPT Tập đoàn	ĐTPT doanh nghiệp	Phúc lợi	Cổ phần NN, PT	Huy động khác	Thuê hoạt động	Thuê tài chính	
1	2	3	4	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	
	TỔNG SỐ (A+B+C)			800	250	550						800								
A	TRẢ NỢ KHỐI LƯỢNG NĂM TRƯỚC																			
	-																			
B	KẾ HOẠCH NĂM 2014(B1+B2)			800	250	550						800								
B1	Kế hoạch thực hiện dự án (I+II)			800	250	550						800								
I	Công trình chuyển tiếp																			
1	Dự án nhóm A																			
	-																			
2	Dự án nhóm B																			
	-																			
3	Dự án nhóm C																			
	-																			
II	Công trình khởi công mới			800	250	550						800								
1	Dự án nhóm A																			
	-																			
2	Dự án nhóm B																			
	-																			
3	Dự án nhóm C			800	250	550						800								
	- Đầu tư biển quảng cáo cho khách sạn Vân Long.			100		100						100								
	- Đầu tư bổ sung trang thiết bị cho chi nhánh Vân Long			150		150						150								
	- Đầu tư bổ sung trang thiết bị cho chi nhánh Quảng Ninh			250	250							250								
	- Đầu tư bổ sung trang thiết bị, công nghệ toàn công ty			300		300						300								
	-																			
B2	Điều tra, khảo sát, quy hoạch, chuẩn bị dự án																			
C	DỰ PHÒNG																			
	-																			

(Chữ ký)