

Số: 10/BC-VTTC-HĐQT

Hà Nội, ngày 17 tháng 3 năm 2017

BÁO CÁO
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2017
VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2016
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2017

Báo cáo gồm các nội dung:

- 1- Đánh giá kết quả thực hiện kế hoạch SXKD năm 2016
- 2- Mục tiêu, nhiệm vụ và giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2017

PHẦN THỨ NHẤT
ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2016

I. Tình hình thực hiện kế hoạch năm 2016:

Năm 2016, tình hình kinh tế vẫn còn nhiều khó khăn, nhất là ngành năng lượng, khoáng sản giá đang ở mức thấp, nhu cầu giảm, điều kiện khai thác của Tập đoàn TKV khai thác ngày một xuống sâu làm cho chi phí tăng; thị trường tiêu thụ than trong nước biến động lớn so với dự báo đầu năm do than nhập khẩu vào nhiều và hệ thống phân phối than ngoài TKV. Đối với Công ty, năm 2016 bước sang năm thứ 2 công ty hoạt động với mô hình Công ty liên kết, hoạt động kinh doanh của Công ty điều chỉnh theo các quy chế, cơ chế mới, điều kiện kinh doanh bị hạn chế rất lớn từ bối cảnh khó khăn chung của ngành than, các mảng kinh doanh chính của Công ty bị cạnh tranh gay gắt; sự thay đổi trong cơ cấu tổ chức của các thị trường truyền thống ... đã làm ảnh hưởng không nhỏ đến tình hình kinh doanh của Công ty về cả chất và lượng. Mặc dù vậy, với sự điều hành, chỉ đạo kịp thời, sâu sát của Ban Lãnh đạo, sự nỗ lực không ngừng của toàn thể người lao động Công ty, với kinh nghiệm trong cả quản lý và kinh doanh, tinh thần vượt trên mọi khó khăn, Công ty đã hoàn thành kế hoạch đề ra năm 2016.

II. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2016 (Phụ lục 01 kèm theo):

1. Các chỉ tiêu tổng hợp:

- Doanh thu: 1.246,5 tỷ đồng, đạt 91% KHĐH, bằng 70% so CK;
- GTSX: 80,2 tỷ đồng, đạt 120% KHĐH, bằng 103 % so CK;
- LN: 12,5 tỷ đồng, đạt 157% KHĐH, bằng 109% so CK.
- Tiền lương bq: 9,63 triệu đồng/ người/ tháng.
- Đầu tư xây dựng cơ bản: 2,932 tỷ đồng, bằng 73,3% KHĐH
- Cổ tức: Dự kiến chi trả 14%/ vốn điều lệ

- Vốn chủ sở hữu tăng: 2,65 tỷ đồng
- Tỷ suất lợi nhuận/ Tổng doanh thu: 1%
- Lợi nhuận/ Vốn chủ sở hữu: 28,94%
- Tổng nợ phải trả/ Vốn chủ sở hữu: 10,96 lần

2. Đánh giá từng mảng kinh doanh:

2.1. Kinh doanh du lịch:

Là một Công ty trưởng thành và lớn mạnh từ cái nôi là ngành Than, mặc dù đã trở thành Công ty liên kết, song Công ty vẫn chịu sự ảnh hưởng lớn từ ngành Than. Khó khăn và những cơ chế thay đổi của ngành than đã tác động không hề nhỏ đến hoạt động kinh doanh của Công ty: Năm 2016, thị trường tiêu thụ than trong nước giảm nên các đơn vị trong TKV phải tăng cường tiết kiệm, giảm chi phí, các Mỏ hạn chế tổ chức cho CBCNV đi tham quan, khảo sát, chủ yếu là đi các tour ngắn ngày với chi phí thấp, đặc biệt các tour đi nước ngoài hạn chế tối đa. Việc thay đổi cơ cấu tổ chức của các đơn vị trong TKV khiến công tác tiếp thị và quan hệ khách hàng bị ảnh hưởng không nhỏ. Cùng đó, công ty phải cạnh tranh với một số đơn vị lữ hành cả trong và ngoài ngành (như Than Việt, Than Ưng Bí, Đất mỏ, Đông Bắc, Sài Gòn tourist...). Khó khăn chồng chất những khó khăn, song Công ty vẫn nỗ lực bằng mọi biện pháp để giữ vững vai trò và tâm thế của những người làm du lịch ngành than từ lúc khai sinh đến nay, bộ phận du lịch Công ty vẫn không ngừng cố gắng để đẩy mạnh kinh doanh với tôn chỉ bám sát phục vụ thị trường trong TKV, bằng chiến dịch phát động thi đua (chiến dịch kích cầu) để thúc đẩy kinh doanh, bằng sự đổi mới tour tuyến, xây dựng những tour mới lạ, hấp dẫn, bằng sự đón đầu kịp thời nhu cầu tham quan nghỉ mát của các đơn vị... Hơn nữa, Công ty đặc biệt chú trọng đến việc phát triển thị trường vươn ra ngoài TKV, một mặt khắc phục những khó khăn trong TKV mang lại, mặt khác xây dựng cho mình một vị thế mới năng động, sự thích ứng linh hoạt, phù hợp với xu thế kinh doanh du lịch lữ hành đầy cơ hội và thách thức hiện nay. Đáng ghi nhận năm 2016, ngoài thị trường trong TKV, Công ty đã mở rộng thực hiện được gần 60 đoàn ngoài ngành như: Công ty Thép Việt, Nhựa An Phát, Công ty cồn rượu Hà Nội, Công ty Sông Đà 10, Tổng Công ty may 10, Dệt kim đông xuân, Đảng ủy khối Công nghiệp Hà Nội..., 4 đoàn inbound và một số đoàn khách lẻ. Trong điều kiện bị hạn chế, bên cạnh các tour nội địa ngắn ngày, Công ty đã thực hiện được một số tour nước ngoài như: Hàn Quốc, Thái Lan, Nhật Bản, Trung Quốc, Đài Loan, Campuchia...

Bên cạnh đó, cùng với sự nỗ lực trong kinh doanh lữ hành, bộ phận đại lý vé máy bay, dịch vụ hộ chiếu, visa, khách lẻ cũng có nhiều cố gắng để kết hợp tích cực, tương tác với việc điều hành tour, cố gắng chủ động được nguồn vé, tận dụng tối ưu lượng vé khuyến mại, chuyển bay có nhiều vé khuyến mại hoặc các ngày bay có đơn giá thấp để làm giảm giá thành tour.

Năm 2016: Doanh thu lữ hành + vé máy bay đạt: 97 tỷ đồng, bằng 93% KH điều chỉnh, bằng 90% CK; GTSX đạt 8 tỷ đồng, bằng 75% KH điều chỉnh, 74% CK. Số đoàn khách thực hiện: 218 đoàn, lượt khách: 12.358 lượt

Bên cạnh những khó khăn và thách thức của kinh doanh du lịch lữ hành, kinh doanh khách sạn của Công ty cũng đứng trước những khó khăn và hạn chế chưa được giải quyết một cách hiệu quả. Khách sạn Vân Long và khách sạn Biển Đông đều là những khách sạn được xây dựng lâu năm, đã xuống cấp. Mặc dù công tác đầu tư, cải tạo và nâng cấp khách sạn thường xuyên được quan tâm kịp thời, song chưa mang lại hiệu quả kinh doanh như mong muốn. Nhất là trong năm qua, khu vực Bãi Cháy đang được Tập đoàn Sun group đầu tư xây dựng khu vui chơi giải trí nên cảnh quan, môi trường bị ô nhiễm, lượng khách đến tham quan nghỉ mát tại khu vực giảm rõ rệt; ngoài ra, hệ thống khách sạn tư nhân tại khu vực Cẩm Phả, Bãi Cháy có nhiều lợi thế là khách sạn mới, hiện đại, tiện nghi, giá cả cạnh tranh. Việc quảng bá hình ảnh cũng như chào bán phòng trên các trang mạng xã hội còn nhiều hạn chế, chưa được triển khai một cách có bài bản. Chính vì vậy mà việc đón khách nghỉ tại 2 khách sạn của Công ty còn chưa hiệu quả, đặc biệt là đối với khách lẻ, khách nhóm.

Bên cạnh đó, việc kinh doanh ăn uống của khách sạn Biển Đông lại bị hạn chế bởi quy mô phòng ăn khách sạn nhỏ, không đáp ứng được lượng khách đoàn với số lượng lớn, lượng khách du lịch thấp nên không có khách đổi lưu. Khách sạn Vân Long có nhà ăn, hội trường lớn hơn, tổ chức được các hội nghị, hội thảo, đám cưới nhưng cũng bị cạnh tranh quyết liệt với những địa điểm tổ chức sự kiện khác trên địa bàn như khách sạn Hải Yến.

Năm 2016, kinh doanh khách sạn, doanh thu thực hiện: 13,5 tỷ đồng, bằng 81% KH điều chỉnh, 91% CK; GTSX đạt 8,9 tỷ đồng, bằng 102% KH điều chỉnh, 101% CK.

2.2 Kinh doanh thương mại:

Không chỉ riêng với kinh doanh du lịch, kinh doanh thương mại vốn là thế mạnh và chiếm tỷ trọng lớn trong doanh thu của Công ty, năm 2016 cũng đã có phần giảm sút. Kinh doanh Thương mại cũng phải chịu sự cạnh tranh gay gắt từ các nhà phân phối khác; việc cắt giảm đầu tư của các đơn vị trong TKV, giảm chi phí đầu vào; việc cung cấp thiết bị, vật tư cũng bị hạn chế do việc tiêu thụ than trong ngành giảm, Tập đoàn chủ trương khai thác than ở mức độ cầm chừng... Vì vậy, kinh doanh thương mại tại các Chi nhánh và CQCT đều sụt giảm đáng kể so với cùng kỳ, trong đó có mảng kinh doanh máy móc thiết bị của Chi nhánh Quảng Ninh và Vân Long đều không đạt được kế hoạch đề ra. Tuy nhiên, Công ty vẫn khẳng định vai trò của mình là nhà cung cấp một số mặt hàng cốt lõi trong TKV như lốp Michelin, xút và hoá chất các loại, các loại vật tư phục vụ cơ giới hoá hầm lò,...

Kết quả kinh doanh năm 2016, doanh thu thương mại toàn Công ty đạt: 1.120,4 tỷ đồng, bằng 90% so KH điều chỉnh, bằng 68% so CK; GTSX đạt: 53,1 tỷ đồng, đạt 141% KH điều chỉnh và bằng 111% so CK.

2.3. Kinh doanh phục vụ TKV:

Tuy không phải là mảng kinh doanh chính của Công ty, song lại được xem là một công tác kinh doanh rất quan trọng trong việc khẳng định uy tín của Công ty với Tập đoàn TKV. Năm 2016, 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, tuyệt đối an toàn 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 TD kịp thời, an toàn và bảo mật của văn phòng Tập đoàn tại 2 đầu Hạ Long và Hà Nội với tinh thần và trách nhiệm cao, gắn bó với Cơ quan Tập đoàn như chính ngôi nhà của mình. Năm 2016, kinh doanh dịch vụ được lãnh đạo Tập đoàn đánh giá là có nhiều tiến bộ, chất lượng dịch vụ ngày một nâng cao. *Doanh thu kinh doanh dịch vụ năm 2016: 10 tỷ đồng, đạt 106% KH năm.*

2.4. Công tác đầu tư:

Công tác đầu tư luôn được thực hiện theo đúng Quy chế, quy định của Công ty, và đúng Luật định, đảm bảo chất lượng và tiến độ. Năm 2016, Công ty hoàn thành các hạng mục:

- Đầu tư mua 02 xe ô tô phục vụ SXKD cho 02 Chi nhánh Quảng Ninh và Chi nhánh Vân Long: 1,79 tỷ đồng
- Màn hình led cho khách sạn Vân Long: 185 triệu đồng.
- Thang máy cho khách sạn Vân Long: 869 triệu đồng.
- Máy chủ VPCT: 88,7 triệu đồng
- Tổng số: 2,932 tỷ 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:

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

- Việc bám sát thị trường trong TKV còn chưa tốt; sự phối kết hợp giữa các phòng, bộ phận, các đơn vị trong Công ty chưa được thông suốt, nhiều khi còn chồng chéo và chưa được hiệu quả.

- Thị trường khai thác năm vừa qua vẫn còn phụ thuộc nhiều vào thị trường truyền thống, thị trường ngành, công tác tiếp thị kinh doanh ngoài ngành trong cả kinh doanh du lịch và thương mại mặc dù đã có cố gắng nhưng chưa đạt được mục tiêu đề ra.
- Việc kinh doanh khách sạn chưa phát huy hết năng lực do chưa chú trọng trong việc quảng bá và bán hàng, bên cạnh đó công tác vệ sinh buồng phòng chưa thực sự tốt.
- Tồn kho cao và vẫn chưa giải quyết dứt điểm được một số công nợ dài, khó đòi.

PHẦN THỨ HAI **MỤC TIÊU, NHIỆM VỤ** **VÀ CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN NĂM 2017**

I. Tình hình chung:

Khó khăn: Năm 2017, tình hình kinh tế thế giới phục hồi chậm và tiềm ẩn nhiều rủi ro, tỷ giá ngoại tệ trong nước bấp bênh không ổn định. Trong điều kiện kinh tế suy giảm, ngành Than, khoáng sản gặp nhiều khó khăn, giá bán phục hồi nhưng chưa rõ rệt, các loại thuế, phí tăng cao làm cho lợi nhuận ngành Than những năm gần đây giảm mạnh, thu nhập thợ lò cũng chậm được cải thiện. Công ty hiện nay hoạt động với mô hình là công ty liên kết, Công ty phải tự đứng trên đôi chân của mình, sự thích ứng với môi trường kinh doanh nhanh và áp lực chưa được kịp thời và bài bản.

Thuận lợi: Nhu cầu than trong nước tăng, giá than cho điện đã được điều chỉnh theo giá thị trường. Mô hình tổ chức dần được hoàn thiện. Mặc dù năm 2016 điều kiện SXKD vẫn còn hết sức khó khăn, nhưng các Công ty con trong Tập đoàn đã nỗ lực cố gắng ổn định sản xuất, việc làm thu nhập của NLĐ cơ bản được đảm bảo, cơ sở hạ tầng, môi trường vùng mỏ được cải thiện đáng kể. Về nội lực, sự chỉ đạo trực tiếp, sát sao của Ban lãnh đạo công ty, sự nỗ lực của toàn thể người lao động luôn trong tâm thế “vượt khó”, đó là những thuận lợi cơ bản để CBNV và NLĐ Công ty vững vàng hơn khi bước vào thực hiện kế hoạch năm 2017.

II. Mục tiêu, nhiệm vụ năm 2017:

1. Mục tiêu:

Mục tiêu năm 2017 là nâng cao chất lượng dịch vụ, giữ vững thị trường trong ngành, tăng cường mở rộng ngoài ngành, đảm bảo thu nhập cho người lao động, phấn đấu hoàn thành toàn diện các chỉ tiêu kế hoạch Công ty giao.

2. Nhiệm vụ:

Căn cứ vào kết quả thực hiện nhiệm vụ năm 2016 và dự báo tình hình thị trường năm 2017, 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: 1.114,7 tỷ đồng
- Giá trị sản xuất: 61 tỷ đồng
- Lợi nhuận: 8 tỷ đồng
- Cổ tức: 14%
- Tiền lương bình quân: 9,17 trđ/ng/tháng

*** Kế hoạch đầu tư xây dựng cơ bản: 30,41 tỷ đồng**

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 TKV, 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. Tập trung khai thác tốt giá vé đầu vào (đặc biệt là vé giá rẻ) đối với các hãng hàng không.

Phát triển mạnh thị trường ngoài ngành bằng nhiều biện pháp. Một trong số đó, kết hợp với đơn vị làm quảng cáo trực tuyến quảng bá thương hiệu VTTC, đẩy mạnh và tập trung khai thác kinh doanh du lịch và kinh doanh khách sạn trực tuyến trên các trang mạng xã hội.

Triển khai đón đầu các tour đi hội, chùa đầu năm 2017 của các đơn vị trong ngành và ngoài ngành, khách lẻ.

Nâng cao tính chuyên nghiệp, thực hiện tốt sự phân công thị trường, phối hợp với các chi nhánh để nâng cao hiệu quả kinh doanh và thương hiệu công ty.

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.

*** Kinh doanh thương mại:**

- Tiếp tục bám sát nhu cầu sử dụng lớp, xút và vật tư, thiết bị của các đơn vị trong TKV 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.

- Bám sát các dự án đầu tư mà Tập đoàn sẽ triển khai trong năm 2017.

2. Công tác đầu tư: Lập phương án và kế hoạch chi tiết cùng với các đơn vị trong công ty để đưa ra phương án đầu tư hiệu quả các hạng mục công trình sau:

- Xây dựng khu nhà xưởng, khu nhà đa năng tắm khoáng nóng khách sạn Vân Long
- Phần mềm quản lý khách sạn Biển Đông

- Camera bảo vệ khách sạn Vân Long
- Vườn hoa phía trước khách sạn Vân long
- Nâng cấp cải tạo nhà ăn khách sạn Biển Đông
- Trang thiết bị toàn công ty

3. Công tác quản lý:

- Áp dụng triệt để, linh hoạt phần mềm điện tử nhằm tiết kiệm thời gian và chi phí, nâng cao hiệu quả 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 hóa 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.

- 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.

Để đạt được các mục tiêu năm 2017, 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 2017 mà Đại hội giao cho.

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

Xin trân trọng cảm ơn./.



Nguyễn Đoàn Trang

Phụ lục 01

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2016

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	T/hiện cùng kỳ	KH Đại hội	Thực hiện năm 2016	% so KHHH	% so CK
1	Doanh thu	Tr. đồng	1 772 419	1 370 550	1 246 505	91	70
1.1	Kinh doanh, Du lịch	"	122 888	120 700	110 587	92	90
	Du lịch lữ hành, VMB	"	108 039	104 000	97 047	93	90
	Khách sạn	"	14 849	16 700	13 540	81	91
1.2	Thương mại	"	1 639 158	1 240 340	1 120 490	90	68
	Trong đó	"					
	- Vật tư, Thiết bị, Phụ tùng	"	1 586 389	1 195 340	1 099 674	92	69
	- Dịch vụ UT, thông quan, VC	"	1 949		224		11
	- Vận chuyển than + alumin	"	50 820	45 000	17 089	38	34
	- Xăng dầu	"					
	- Dịch vụ vá lốp	"			3 503		
1.3	Phục vụ Tập đoàn	"	9 868	9 510	10 055	106	102
1.4	Kinh doanh khác	"	505		65		
1.5	Doanh thu HĐTC, khác	"			5 307		
2	Giá vốn	Tr. đồng	1 694 721	1 303 932	1 166 251	89	69
3	Giá trị sản xuất	Tr. đồng	77 698	66 618	80 254	120	103
3.1	Kinh doanh, Du lịch	"	19 717	19 440	16 998	87	86
	Du lịch lữ hành, VMB	"	10 815	10 690	8 035	75	74
	Khách sạn	"	8 902	8 750	8 963	102	101
3.2	Thương mại	"	47 928	37 668	53 166	141	111
	Trong đó	"					
	- Vật tư, Thiết bị, Phụ tùng	"	44 721	34 040	51 166	150	114
	- Dịch vụ UT, thông quan, v/chuyển	"	986		112		11
	- Vận chuyển than + alumin	"	2 221	1 800	1 082	60	49
	- Xăng dầu	"					
	- Dịch vụ vá lốp	"		1 828	806	44	
3.3	Phục vụ Tập đoàn	"	9 868	9 510	10 055	106	102
3,4	Kinh doanh khác	"	185		35		
4	Giá trị gia tăng	"	37 023	36 386	37 575	103	101
	- Khấu hao	"	1 850	2 197	1 967	90	106
	- Tiền lương	"	32 134	30 826	32 000	104	100
	- BH xã hội, y tế, KPCĐ	"	2 811	3 117	3 184	102	113
	- Thuế trong giá thành	"	228	246	424	172	186
*	Lợi nhuận	Tr. đồng	11 527	8 000	12 525	157	109
5	Lao động, TN và ĐG tiền lương						
	- Lao động bình quân	Người	290	287	277	97	96
	- Tiền lương bình quân	Trđ/ng/tháng	9,23	8,95	9,63	108	104
6	Cổ tức	%	14	14	14	100	100
7	Đầu tư XDCB	Tr. đồng	4 056	4 000	2 932,7	73,3	72,3

BIỂU KẾ HOẠCH SXKD VÀ ĐẦU TƯ XDCB NĂM 2017

TT	Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2017
A	B	C	3
A	<u>DOANH THU</u>	<u>Triệu đồng</u>	<u>1.114.750</u>
I	Doanh thu kinh doanh	"	1.104.790
1	KD du lịch	"	110.000
	Du lịch lữ hành	"	73.800
	Khách sạn	"	15.750
	Vé máy bay	"	20.450
2	Thương mại	"	994.790
	- Vật tư thiết bị, phụ tùng	"	992.590
	- Dịch vụ ủy thác, thông quan, v/c	"	
	- Dịch vụ vận chuyển than+Alumin	"	
	- Xăng dầu	"	
	- Dịch vụ vá lốp	"	2.200
II	Phục vụ Tập đoàn	"	9.930
II	Doanh thu hoạt động tài chính, khác		30
B	<u>GIÁ VỐN</u>	<u>Triệu đồng</u>	<u>1.051.897</u>
C	<u>GTSX</u>	<u>Triệu đồng</u>	<u>60.623</u>
I	Kinh doanh	"	50.693
1	KD du lịch	"	16.168
	Du lịch lữ hành	"	7.100
	Khách sạn	"	8.250
	Vé máy bay	"	818
2	Thương mại	"	34.525
	- Vật tư, thiết bị, phụ tùng	"	34.525
	- Dịch vụ ủy thác, thông quan, v/c	"	
	- Dịch vụ vận chuyển than+Alumin	"	
	- Xăng dầu	"	
	- Dịch vụ vá lốp	"	440
II	Phục vụ Tập đoàn	"	9.930
D	<u>GIÁ TRỊ GIA TĂNG</u>	<u>Triệu đồng</u>	<u>36.563</u>

1	Khấu hao TSCĐ	"	2.505
2	Tổng quỹ tiền lương:	"	30.826
3	BHXH + Y tế + KPCĐ	"	3.004
4	Thuế trong Z	"	228
*	<u>Lợi nhuận</u>	<u>"</u>	<u>8.000</u>
E	<u>LĐỘNG, T.NHẬP & Đ.GIÁ TL</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
1	Lao động B/Q	Người	280
2	Tiền lương b/q trong Z định mức	Ng.đ/ng/tháng	9,17
F	<u>CỔ TỨC</u>	<u>%</u>	<u>14</u>
G	<u>ĐẦU TƯ XDCB</u> (Từ nguồn vốn đầu tư + Khấu hao của công ty)	<u>Triệu đồng</u>	<u>30,41</u>
	<i>Trong đó bao gồm các hạng mục</i>		
1	Đầu tư khu nhà xưởng; khu đa năng tắm khoáng nóng KS Vân long	Triệu đồng	25.960
2	Đầu tư phần mềm quản lý KS Biển đông	"	150
3	Đầu tư camera bảo vệ KSVL	"	200
4	Đầu tư vườn hoa phía trước KSVL	"	800
5	Đầu tư nâng cấp cải tạo nhà ăn KSBĐ	"	3.000
6	Đầu tư trang thiết bị toàn Công ty	"	300