

Số: 15 /BC- VTTC-HĐQT

Hà Nội, ngày 04 tháng 4 năm 2018

BÁO CÁO
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2018
VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2017
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2018

Báo cáo gồm các nội dung:

- 1- Đánh giá kết quả thực hiện kế hoạch SXKD năm 2017
- 2- Mục tiêu, nhiệm vụ và giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2018

PHẦN THỨ NHẤT
ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2017

I. Tình hình thực hiện kế hoạch năm 2017:

Thuận lợi: Trong điều kiện tình hình quốc tế và trong nước có nhiều biến động, Chính phủ đã chỉ đạo theo dõi sát, điều hành chủ động, linh hoạt, phối hợp chặt chẽ giữa chính sách tiền tệ và chính sách tài khóa và các chính sách khác nhằm kiểm soát lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, thúc đẩy tăng trưởng. Giá than thế giới có chiều hướng tăng, giá khoáng sản có dấu hiệu phục hồi (đặc biệt là giá Alumina). Sản xuất của tập đoàn TKV tuy có một vài khó khăn nhưng được đánh giá là tốt với doanh thu, lợi nhuận và thu nhập người lao động đều tăng cao so với cùng kỳ (sản lượng than sản xuất đạt kế hoạch, đặc biệt sản lượng và giá bán của Alumina, đồng, kim loại màu đều tăng trưởng rất cao trong năm 2017). Tổng doanh thu toàn Tập đoàn ước đạt 107 ngàn tỷ đồng; lợi nhuận đạt trên 2.000 tỷ đồng (tăng 1.000 tỷ đồng so với thực hiện năm 2016); nộp ngân sách: 13,4 ngàn tỷ đồng (tăng 400 tỷ đồng so với CK); Lao động tính đến 31/12/2017: 106 ngàn người (giảm 4 ngàn người so với đầu năm 2017); tiền lương bình quân: 9,3 triệu đ/ng/tháng (tăng 2,5% so CK). Về phía công ty, HĐQT và ban lãnh đạo công ty luôn theo sát, kịp thời có nhiều chủ trương, chỉ đạo và tạo điều kiện cho hoạt động kinh doanh vượt qua thách thức, khó khăn và phát huy lợi thế sẵn có; toàn thể người lao động Công ty, với kinh nghiệm trong cả quản lý và kinh doanh, luôn nỗ lực và nêu cao tinh thần nhiệt huyết, đồng thuận, chung sức hoàn thành tốt kế hoạch SXKD năm 2017 đại hội cổ đông đề ra.

Khó khăn: Năm 2017, tình hình tiêu thụ than toàn Tập đoàn TKV chậm, tồn kho lớn; các đơn vị trong TKV vẫn đang trong giai đoạn khó khăn, xiết chặt tiết kiệm chi phí sản

xuất, cắt giảm lao động, thay đổi tổ chức; áp lực cạnh tranh vô cùng gay gắt từ nhiều phía trong mọi lĩnh vực kinh doanh của Công ty; giá cả đầu vào các dịch vụ đều tăng cao.

Trước tình hình trên, với tinh thần quyết tâm của HĐQT, BLĐ và toàn thể CBCNV Công ty, kết quả hoạt động kinh doanh năm 2017 chúng ta đã đạt được như sau:

II. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2017 (Phụ lục 01 kèm theo):

1. Các chỉ tiêu tổng hợp:

- Doanh thu: 1.540,24 tỷ đồng, đạt 138% KHĐH, bằng 124% so CK;
- LN: 12,83 tỷ đồng, đạt 160 KHĐH, bằng 102% so CK.
- Tiền lương bq: 9,82 triệu đồng/ người/ tháng.
- Đầu tư xây dựng cơ bản: 6,93 tỷ đồng, bằng 83% KHĐH
- Cổ tức: Dự kiến chi trả 14%/ vốn điều lệ
- Vốn chủ sở hữu tăng: 2,1 tỷ đồng
- Lợi nhuận/ Vốn chủ sở hữu: 23,17%

2. Đánh giá từng mảng kinh doanh:

2.1. Kinh doanh du lịch:

a. Du lịch lữ hành:

Với tinh thần giữ vững và chăm sóc tốt thị trường trong TKV, đồng thời tích cực bằng mọi biện pháp theo định hướng mở rộng thị trường ngoài TKV, bộ phận du lịch trong toàn Công ty đã hết sức cố gắng từ việc xây dựng sản phẩm tour, lựa chọn dịch vụ, đàm phán giá đầu vào, tích cực tiếp thị khách hàng, và bước đầu khai thác với những tín hiệu khả quan trong công tác bán lẻ, khách ngoài TKV qua kênh marketing online (facebook, email marketing, google adwards...)

Cũng như hàng năm, năm 2017, với chiến dịch: “Phát triển thị trường ngoài TKV” lấy làm kim chỉ nam cho chiến dịch kích cầu kéo dài bắt đầu từ tháng 5 đến hết tháng 9 đã dành thắng lợi, là điểm nhấn mạnh mẽ thúc đẩy và đóng góp phần lớn trong kết quả kinh doanh du lịch năm 2017.

Năm 2017, toàn Công ty đã thực hiện được 350 đoàn khách, 16.205 lượt khách, trong đó có: 10.545 lượt khách trong ngành và 5.660 khách ngoài ngành (khách ngoài ngành chiếm 35% tổng số lượng khách du lịch công ty thực hiện). Các đơn vị vẫn bám sát tốt các thị trường đã được phân công từ đầu năm với tâm thế phải cạnh tranh rất gay gắt với các đơn vị lữ hành khác trong và ngoài TKV. Tuy nhiên cũng do sự cạnh tranh gay gắt này, có một số thị trường truyền thống trong TKV chưa thực hiện được, mặc dù chúng ta đã phải đàm phán tích cực về dịch vụ, thậm chí giảm giá thấp

nhất có thể trong khi vẫn phải đảm bảo chất lượng dịch vụ khiến tỷ lệ GTSX/ Doanh thu của kinh doanh du lịch đạt thấp so với kế hoạch đặt ra.

Với sự chuyển hướng trong định hướng là tập trung phát triển mạnh thị trường ngoài TKV, khách lẻ, năm 2017, Công ty đã thực hiện được các đoàn khách ngoài ngành như: Xăng dầu Hưng Yên, PJICO, TCT may 10, Công ty Matexim, Doximex, Công ty An Phát, Công ty tư vấn IBSTAC, Công ty tư vấn thiết kế XD Quảng Bình, Ngân hàng An Bình, Công ty Delco, Công ty CP cơ điện Cẩm Phả, Công ty bảo hiểm Bảo Long, CN Công ty TNHH thiết bị nặng Marubeni, Công ty CP thiết bị Đông Á, Cty Phúc An Thịnh, An Hiếu Phát..v.v... và các khách lẻ khác.

Bên cạnh đó, năm 2017 Công ty chính thức được Đại sứ quán Nhật Bản chỉ định là 1 trong số ít đơn vị lữ hành tại VN trực tiếp được cấp visa đoàn và được Tổng cục Du lịch Nhật Bản đánh giá là top 3 đơn vị lữ hành bán tour Nhật tốt nhất năm.

Với tinh thần đó, Doanh thu lữ hành năm 2017: 99,5 tỷ đồng, đạt 135% KH điều chỉnh, bằng 121% CK; GTSX: 8,1 tỷ đồng, đạt 114% KH điều chỉnh, bằng 118% CK.

b. Kinh doanh vé máy bay:

Kinh doanh vé máy bay đã luôn hỗ trợ tích cực cho mỗi sản phẩm tour và đóng góp đáng kể vào doanh thu du lịch của Công ty. Ngoài dịch vụ vé máy bay, các dịch vụ khác như hộ chiếu, visa cũng đã có sự tương tác tích cực khép kín trong chương trình tour. Trong quá trình thực hiện, bộ phận cũng luôn chủ động tìm kiếm nguồn vé rẻ, vé khuyến mại để giúp cho giá thành tour của Công ty có thể giảm thấp, tăng lợi thế cạnh tranh. Năm 2017, bộ phận đã tích cực hợp tác với các hãng hàng không để đẩy mạnh các series vé máy bay kích cầu nội địa, quốc tế của Vietnam Airlines, Vietjet, Jetstar, thực hiện nhiều tour giá rẻ nhằm thu hút khách đi du lịch và quảng bá thương hiệu Công ty.

Doanh thu vé máy bay năm 2017: 20,23 tỷ đồng, đạt 99% so KH điều chỉnh, bằng 140% so CK; GTSX: 1,38 tỷ đồng, đạt 169% so KH điều chỉnh, bằng 123% so CK.

c. Kinh doanh khách sạn, ăn uống:

*** Kinh doanh phòng:**

Kinh doanh khách sạn của Công ty luôn là mảng kinh doanh gặp nhiều khó khăn trong nhiều năm trở lại đây mà chưa thực sự có biện pháp tối ưu để có thể thay đổi bộ mặt và nội lực của kinh doanh khách sạn. Ngoài việc đầu tư, cải tạo, nâng cấp trang thiết bị, cơ sở hạ tầng thường xuyên, kết hợp nâng cao chất lượng dịch vụ, vệ sinh buồng phòng, tăng cường công tác tiếp thị, thì 2 khách sạn luôn đứng trước sự cạnh tranh gay gắt bởi các khách sạn tư nhân, khách sạn mới tiện nghi và giá tốt. Mặc dù, khách sạn Biển Đông nằm giữa trung tâm Bãi Cháy – trọng điểm diễn ra các hoạt động du lịch nhưng lại thường bị phụ thuộc vào tính chất mùa vụ (khách chỉ tập trung

đi du lịch từ T4-T9), doanh thu không ổn định giữa các tháng trong năm, ngoài ra quy mô của khách sạn bị hạn chế, không đáp ứng được khách đoàn với số lượng lớn.

Năm 2017 quần thể du lịch giải trí Sun World Hạ Long Park chính thức đi vào hoạt động, lượng khách du lịch về Bãi cháy trong mùa hè đã tăng 40% so với cùng kỳ năm 2016, nhờ đó lượng khách nghỉ tại khách sạn Biển Đông cũng đã tăng lên, bù đắp phần nào các tháng thấp điểm còn lại trong năm. Khách sạn Vân Long cũng đã tiếp thị được một số đoàn lợi thế như: CLB bóng đá nam giải cúp quốc gia tại sân vận động Cẩm Phả, đội bóng đá nữ Việt Nam về tập chuẩn bị cho thi đấu tại Seagames, các công ty kiểm toán về làm việc tại các đơn vị trong và ngoài TKV, các hội đồng thi tốt nghiệp các cấp, đón được một số đoàn khách tour Trung Quốc... *Kết quả, năm 2017, Doanh thu phòng: 5,8 tỷ đồng, đạt 107% KHĐH, bằng 115% so CK;*

*** Kinh doanh ăn uống:**

Cũng như kinh doanh phòng, kinh doanh ăn uống của 2 khách sạn cũng chịu sự ảnh hưởng tương tự. Khách sạn Vân Long có lợi thế về sân bãi đỗ xe, hội trường, nhà ăn để tổ chức các cuộc Hội nghị, hội thảo, đám cưới nhưng năm 2017 đã bị chia sẻ nhiều bởi các nhà hàng, khách sạn mới, hiện đại trên địa bàn Cẩm Phả; khách sạn Biển Đông trước đây bị hạn chế bởi phòng ăn nhỏ thì từ tháng 6 năm 2017, phòng ăn đã được cải tạo, mở rộng với quy mô phục vụ 160 khách đáp ứng được nhu cầu phục vụ các đoàn khách lớn, tuy nhiên cũng do tính chất mùa vụ nên công suất phục vụ của nhà hàng chưa đạt được như mong muốn. Để khắc phục tình hình trên 2 chi nhánh cũng đã từng bước phát triển thị trường khách lẻ, phục vụ các hội nghị công đoàn, chi bộ các phòng ban và phân xưởng của các đơn vị, các hội nghị tổng kết của các trường học, khách tour du lịch... Bên cạnh đó đã phần nào thay đổi phong cách phục vụ, thực đơn nhằm đáp ứng thị hiếu ăn uống của khách hàng góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh ăn uống của Chi nhánh. Mặc dù đã có rất nhiều cố gắng để khắc phục những khó khăn, song kết quả vẫn chưa đạt được kế hoạch đại hội đề ra và giảm so cùng kỳ năm 2016. *Doanh thu kinh doanh ăn uống: 7,1 tỷ đồng, đạt 71% KHĐH; bằng 92% so CK, GTSX đạt 2,4 tỷ đồng, bằng 101% so với KHĐH và bằng 81% so với CK.*

2.2. Kinh doanh thương mại:

Năm 2017, trong tình hình còn rất nhiều khó khăn, Công ty định hướng vẫn tiếp tục tập trung vào mặt hàng lớp chiến lược, ngoài việc triển khai và đẩy mạnh tiêu thụ trong TKV, Công ty đã phát triển được ra ngoài TKV một số thị trường như Apatit Lào Cai, cảng Hải Phòng, cảng Dầu khí, cảng Nam Hải và xi măng Bim Sơn. Song song với mặt hàng lớp, Công ty đồng thời duy trì và thúc đẩy mạnh mặt hàng xút và đã trúng thầu dài hạn cung cấp xút cho 02 nhà máy Alumin Nhân Cơ và Alumin Lâm Đồng.

Do phải chịu ảnh hưởng sự cạnh tranh khốc liệt của các Công ty thương mại đối thủ; việc tiết kiệm chi phí, cắt giảm đầu vào của các đơn vị trong TKV; Nhu cầu mua vật tư thiết bị giảm mạnh do các dự án đầu tư của các đơn vị trong TKV chưa đạt tiến độ kế hoạch đề ra, một số gói thầu Công ty tham gia đấu thầu đã không đạt được kết quả như mong muốn, giá cả đầu vào tăng cao trong khi giá bán vẫn phải chịu áp lực giảm chi phí của các đơn vị trong TKV, vì vậy năm 2017 kinh doanh thiết bị và vật tư bị giảm nhiều so với cùng kỳ 2016 và chưa đạt KHĐH.

Bước sang năm thứ 3 triển khai xưởng và lớp với công tác sửa chữa lớp, cung cấp dịch vụ hoàn thiện sau bán hàng, khắc phục sự cố, tư vấn cách sử dụng, vận hành lớp đặc chủng đúng cách và hiệu quả; kiểm tra, và sửa những lớp hỏng để có thể tái sử dụng. Năm 2017, xưởng đã thực hiện được gần 280 miếng vá cho các mỏ như: Cọc Sáu, Cao Sơn, Đèo Nai, Tây nam đá mài, Đồng Sin Quyền, Đông Bắc... với doanh thu ước đạt: 3,9 tỷ đồng, đạt 175% so KH, bằng 110 % so CK; GTSX: 969 triệu đồng, đạt 220 % so KH, bằng 120% so CK.

Kết quả kinh doanh năm 2017, doanh thu thương mại toàn Công ty đạt: 1.373,16 tỷ đồng, bằng 138% so KH điều chỉnh, bằng 123% so CK; GTSX đạt: 44,14 tỷ đồng, đạt 126% KH điều chỉnh và bằng 83% so CK.

2.3. Kinh doanh phục vụ TKV:

Tuy đây không phải là mảng kinh doanh chính của Công ty, song lại đóng vai trò rất quan trọng trong việc khẳng định uy tín của Công ty với Tập đoàn TKV. Năm 2017, 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 và luôn được đổi mới; 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 với tinh thần và trách nhiệm cao, gắn bó với Cơ quan Tập đoàn như chính ngôi nhà của mình. Năm 2017, 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 năm 2017: 10,1 tỷ đồng, đạt 102% KH năm, bằng 100% so CK.*

2.4. Kinh doanh phục vụ bữa ăn công nghiệp:

Tháng 5/2017, thực hiện chương trình tái cơ cấu của Tập đoàn TKV, thí điểm chuyển giao 73 CBCNV của phân xưởng Chế biến - Công ty than Đèo Nai về Công ty và CNVL là đơn vị trực tiếp tiếp nhận. Toàn bộ CBCNV – NLĐ được chuyển giao sang đã rất tin tưởng và yên tâm công tác. Mặc dù bước đầu gặp rất nhiều khó khăn do đặc thù tính chất công việc phức tạp, địa điểm phục vụ nhà ăn ở xa trên khai trường mỏ, tuy nhiên bằng sự

quyết tâm của Ban lãnh đạo CNVL, sự đoàn kết đồng lòng của tập thể NLĐ, năm 2017 mảng kinh doanh phục vụ bữa ăn công nghiệp đã đạt được mức kế hoạch năm đề ra đảm bảo an toàn VSTP, an toàn trong sản xuất, góp phần nêu cao uy tín, năng lực kinh doanh của Chi nhánh trong lĩnh vực tiếp cận mới. Năm 2017 bộ phận phục vụ bữa ăn công nghiệp đã cung cấp được 253.600 suất ăn công nghiệp và 67.600 suất bồi dưỡng độc hại, doanh thu đạt: 19 tỷ đồng, GTSX: 4,8 tỷ đồng.

3. Công tác quản lý:

Ngay từ đầu năm, công tác quản lý toàn công ty đã được củng cố đi vào nề 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 việc chỉ đạo và điều hành của Ban lãnh đạo công ty, bảo toàn và phát triển nguồn vốn.

4. Công tác đầu tư:

Luôn được thực hiện theo đúng Quy chế, quy định của Công ty, của Tập đoàn và đúng Luật định, đảm bảo chất lượng và tiến độ. Năm 2017, Công ty đã thực hiện tổng mức đầu tư: 6.932 triệu đồng với các hạng mục như sau:

- Đầu tư thêm 01 Website mới quảng bá thương hiệu du lịch cho Công ty: 53 triệu đồng.
- Đầu tư, sửa chữa nhà ăn khách sạn Biển Đông: 2.233 triệu đồng
- Đầu tư tổ hợp kho vật tư – lớp khách sạn Vân Long: 2.990 triệu đồng
- Đầu tư hệ thống camera tại khách sạn Vân Long: 188 triệu đồng
- Đầu tư 01 xe ô tô phục vụ SXKD Văn phòng Công ty: 1.468 triệu đồng

III. Những tồn tại:

Với những kết quả mà Công ty ta đã đạt được, bên cạnh những nỗ lực không mệt mỏi của mỗi cá nhân NLĐ cùng với sự điều hành quyết liệt của BLĐ Công ty, vẫn còn một số hạn chế nhất định cần khắc phục mà chúng ta phải nghiêm túc nhìn nhận lại. Đó là:

- Công tác bán lẻ trực tuyến chưa triển khai một cách quyết liệt và hiệu quả, vẫn còn tồn tại cách làm việc thủ công. Việc quảng bá các tour du lịch trên mạng đã bước đầu được chú trọng song vẫn chưa được triển khai một cách đồng bộ trong toàn Công ty.

- Công tác tiếp thị khách sạn còn yếu, chất lượng vệ sinh buồng phòng còn chưa tốt, trang thiết bị xuống cấp và chưa đáp ứng được thị hiếu của khách hàng.

- Kinh doanh ăn uống chưa thực sự đổi mới, vẫn tồn tại cách làm cũ, chưa chú trọng khâu marketing nhằm thu hút khách hàng.

- Vẫn tồn tại công nợ quá hạn chưa giải quyết dứt điểm.

PHẦN THỨ HAI

PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ NĂM 2018

I. Tình hình chung:

Năm 2018, tình hình thế giới, khu vực dự báo tiếp tục diễn biến phức tạp, khó lường; kinh tế thế giới tăng trưởng cao hơn so 2017 nhưng không đồng đều và còn nhiều rủi ro, xu hướng bảo hộ vẫn gia tăng. Trong nước, nền kinh tế còn nhiều tồn tại, yếu kém. Dự địa chính sách tài khóa, tiền tệ ngày càng hạn hẹp.

Ngành Than – Khoáng sản vẫn tiếp tục phải đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức. Tuy nhiên một số chỉ tiêu kế hoạch 2018 của TKV vẫn ổn định và cao hơn 2017: doanh thu 113.800 tỷ; lợi nhuận: 2000 tỷ; sản lượng than 36tr tấn (trong đó hầm lò 22,17tr tấn); tiêu thụ than 36tr tấn; tồn kho than 08tr tấn (giảm 02tr tấn so với 2017); sản xuất và tiêu thụ Alumina 1.230tr tấn (Lâm đồng: 650.000t; Nhân Cơ: 580.000t). TKV tiếp tục đẩy mạnh áp dụng cơ giới hoá và hoàn thiện các dự án đầu tư duy trì, mở rộng sản xuất trong khai thác than hầm lò.

Năm 2018, Tập đoàn sẽ thoái hết 36% vốn tại Công ty. Áp lực về cạnh tranh sẽ ngày một khốc liệt hơn. Chất lượng dịch vụ đòi hỏi ngày một tốt hơn, hoàn thiện hơn. Không ít cơ hội và thách thức, đặc biệt về cấu trúc tổ chức, quan hệ với các tổ chức tín dụng và thị trường, thị phần. Tuy nhiên, VTTC đã có uy tín thương hiệu nhất định đối với các khách hàng TKV và một số đối tác khác ngoài TKV đã mở rộng được; cơ chế quản trị của HĐQT và Ban lãnh đạo công ty luôn linh hoạt, kịp thời, sát với diễn biến của thị trường và KHSX của tập đoàn TKV; tập thể NLĐ đầy nhiệt huyết, kinh nghiệm kinh doanh có bề dày hơn 20 năm sẽ là những thuận lợi cơ bản cho Công ty bước vào thực hiện nhiệm vụ năm 2018.

II. Mục tiêu, nhiệm vụ năm 2018:

1. Mục tiêu:

Mục tiêu năm 2018 là nâng cao chất lượng dịch vụ, giữ vững thị trường ngành, phát triển mạnh ngoài ngành, đảm bảo thu nhập cho người lao động, phấn đấu hoàn thành toàn diện các chỉ tiêu kế hoạch Đại hội.

2. Nhiệm vụ:

*** Các chỉ tiêu kinh doanh:** (Chi tiết theo phụ lục số 02 kèm theo)

- Doanh thu: 1.190,1 tỷ đồng
- Giá trị sản xuất: 65,28 tỷ đồng
- Lợi nhuận: 8,2 tỷ đồng
- Cổ tức: 14%
- Tiền lương bình quân: 8,2 trđ/ng/tháng

*** Kế hoạch ĐTXD: 29.046 triệu đồng** (Chi tiết theo phụ lục số 03 kèm theo)

✓₇

III. Các giải pháp thực hiện:

1. Về sản xuất kinh doanh:

*** Kinh doanh du lịch:**

Tiếp tục tập trung khai thác tối đa thị trường trong ngành; nâng cao tính chuyên nghiệp hơn nữa đội ngũ làm lữ hành; sản phẩm tour phải đổi mới, đa dạng, hấp dẫn và đáp ứng được thị hiếu khách hàng; chất lượng dịch vụ luôn luôn phải đặc biệt chú trọng; đàm phán tốt giảm giá đầu vào để giá tour có thể cạnh tranh được với các đơn vị lữ hành khác...

Phát triển mạnh hơn nữa thị trường ngoài ngành, bán lẻ, bán vé máy bay thông qua quảng cáo trực tuyến, kênh marketing online...

Trước mắt triển khai đón đầu tốt các tour đi hội, chùa đầu năm 2018 của các đơn vị trong TKV và ngoài TKV, khách lẻ. Và đặc biệt tiếp thị tốt tour du lịch Hạ Long – Bái Tử Long nhân dịp năm du lịch Quốc gia diễn ra tại Quảng Ninh.

Tiếp tục đa dạng hóa dịch vụ hàng không, tập trung khai thác tốt giá vé đầu vào tất cả các hãng hàng không trong và ngoài nước.

Không chỉ dừng lại ở các Hợp đồng nguyên tắc đối với dịch vụ đầu vào, Công ty cần hệ thống hóa quản lý dịch vụ đầu vào đảm bảo vừa cạnh tranh về giá, vừa khai thác hiệu quả chất lượng tour tuyến, ko đi qua đơn vị thứ 3.

Mỗi đơn vị thực hiện tốt sự phân công thị trường, bên cạnh đó cần phối kết hợp giữa các đơn vị với nhau để nâng cao hiệu quả kinh doanh và thương hiệu công ty.

Nghiên cứu, phân tích thị trường một cách có hệ thống, nắm bắt các sự kiện văn hóa trên khắp các vùng miền trong và ngoài nước để có các sản phẩm tour hấp dẫn, đúng hướng, đáp ứng kịp thời nhu cầu tham quan du lịch của khách hàng.

*** Về kinh doanh khách sạn:**

Hiện 2 khách sạn bị hạn chế về quy mô và sự cạnh tranh gay gắt, nên cần tích cực quảng bá hình ảnh một cách bài bản qua các kênh truyền thông.

Cần nâng cao và củng cố thường xuyên hơn nữa chất lượng phục vụ, ăn uống, buồng phòng sau khi đã đầu tư, sửa chữa, cải tạo cơ sở vật chất khách sạn. Bên cạnh đó không ngừng đẩy mạnh khâu tiếp thị khách sạn đặc biệt là đối với khách lẻ, khách đi theo nhóm để tăng doanh thu phòng, ăn uống. Đặc biệt chú ý đẩy mạnh ăn uống tại khách sạn Biển Đông với quy mô nhà ăn mới. Chuyên nghiệp hóa trong các dịch vụ phục vụ: sự kiện, hội nghị, hội thảo, tiệc cưới tại khách sạn Vân Long.

*** Về kinh doanh thương mại:**

Không ngừng 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 giảm tồn kho.

Thường xuyên quan tâm, chăm sóc, thực hiện tốt công tác đấu thầu và quá trình thực hiện hợp đồng sau khi đã trúng thầu.

Xây dựng các mặt hàng có tính chiến lược và cốt lõi để nâng cao hiệu quả kinh doanh và thương hiệu Công ty.

Trong những năm tới, Tập đoàn có chủ trương giảm lao động thủ công, cơ giới hóa các thiết bị khai thác, vì vậy cần cập nhật các thiết bị, công nghệ mới trong cơ giới hóa hầm lò để kịp thời đáp ứng nhu cầu máy móc thiết bị cho các đơn vị khai thác với phương châm “Kinh doanh thương mại dựa trên nền tảng Kỹ thuật – Công nghệ”, tìm và tư vấn công nghệ mới cho các mỏ để từ đó mở ra cơ hội cạnh tranh với các đơn vị đối thủ.

Bám sát các dự án đầu tư của Tập đoàn và kế hoạch mua sắm vật tư thiết bị của các đơn vị trong TKV.

Tăng cường mở rộng, đa dạng các nhà cung cấp nhằm tối ưu hóa nguồn cung.

2. Công tác đầu tư: (Có phụ lục 03 kèm theo)

Năm 2018 Công ty chủ trương đầu tư một số hạng mục sau:

- Đầu tư nâng cấp khách sạn Biển đông chuẩn 3 sao;
- Đầu tư nâng cấp khách sạn Vân Long chuẩn 3 sao;
- Đầu tư thiết bị báo cháy nhà 4 tầng khách sạn Vân Long
- Đầu tư cải tạo khu hội nghị 2 tầng KS Vân Long;
- Đầu tư bể nước ngầm + hệ thống lọc KS Vân Long;
- Đầu tư bể nước ngầm KS Biển Đông;
- Đầu tư máy photocopy cho Chi nhánh Hà Nội;
- Đầu tư Hệ thống họp trực tuyến toàn Công ty.

3. Công tác quản lý:

Tiếp tục giảm lao động, nâng cao chất lượng lao động, tăng năng suất lao động, giảm ngày công lao động trực tiếp.

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 để hạn chế rủi ro.

Tăng cường rà soát, tiết giảm các chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí quản lý, chi phí khác chưa hợp lý nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Đẩy mạnh và áp dụng tối ưu công nghệ thông tin vào quản trị và kinh doanh trực tuyến để có thể bắt nhịp được xu hướng kinh doanh online hiện nay một cách hiệu quả.

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.

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

Trên đây, tôi đã trình bày tóm tắt kết quả hoạt động SXKD năm 2017; Phương hướng, nhiệm vụ kinh doanh cho năm tiếp theo – năm 2018.

Để đạt được các mục tiêu năm 2018, 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 2018 mà Đại hội giao cho.

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

Xin trân trọng cảm ơn./.

Nơi nhận:

- Đại hội đồng cổ đông Cty;
- Lưu HĐQT.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
ỦY VIÊN HĐQT – GIÁM ĐỐC**



Nguyễn Đoàn Trang

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2017

TT	Các chỉ tiêu	ĐVT	KH Đại hội	Cùng kỳ năm trước	Thực hiện 2017	So sánh (%)	
						KHĐH	CK
A	TỔNG DOANH THU	Triệu đồng	1.114.750	1.246.505	1.540.242	38,17	123,56
I	Doanh thu kinh doanh	Triệu đồng	1.114.750	1.241.198	1.535.502	37,74	123,71
1	Kinh doanh du lịch	Triệu đồng	110.000	110.587	133.159	21,05	120,41
*	Du lịch Lữ hành	“	73.800	82.566	99.502	134,83	120,51
*	Khách sạn	“	15.750	13.540	13.428	85,26	99,17
-	Phòng	“	5.400	5.061	5.802	107,44	114,64
-	Ăn uống	“	10.000	7.709	7.076	70,76	91,79
-	Khác	“	350	770	550	157,14	71,43
*	Vé máy bay	“	20.450	14.481	20.229	98,92	139,69
2	Thương mại.	Triệu đồng	994.790	1.120.491	1.373.162	138,04	122,55
-	Vật tư, phụ tùng	“	737.590	815.930	1.197.170	162,31	146,72
-	Thiết bị	“	255.000	283.744	172.138	67,51	60,67
-	Dịch vụ vá lốp	“	2.200	3.504	3.854	175,18	109,99
3	K.Doanh PV bữa ăn CN	Triệu đồng			19.028		
4	K.Doanh P.vụ Tập đoàn	Triệu đồng	9.930	10.055	10.099	101,70	100,44
5	Kinh doanh khác	Triệu đồng	30	65	54	180,00	83,08
II	Doanh thu HĐTC + khác	Triệu đồng		5.307	4.740		
B	GIÁ VỐN	Triệu đồng	1.053.657	1.166.251	1.462.781	38,83	125,43
C	GIÁ TRỊ SX	Triệu đồng	61.093	80.254	77.461	26,79	96,52
I	Doanh thu kinh doanh	Triệu đồng	61.093	80.254	77.461	126,79	96,52
1	Kinh doanh du lịch	Triệu đồng	16.168	16.998	18.378	13,67	108,12
*	Du lịch Lữ hành	“	7.100	6.907	8.121	114,38	117,58
*	Khách sạn	“	8.250	8.963	8.875	107,58	99,02
-	Phòng	“	5.400	5.061	5.802	07,44	114,64

TT	Các chỉ tiêu	ĐVT	KH Đại hội	Cùng kỳ năm trước	Thực hiện 2017	So sánh (%)	
						KHĐH	CK
-	Ăn uống	“	2.500	3.132	2.523	00,92	80,56
-	Khác	“	350	770	550	57,14	71,43
*	Vé máy bay	“	818	1.128	1.382	168,95	122,52
2	Thương mại.	Triệu đồng	34.965	53.166	44.147	126,26	83,04
-	Vật tư, phụ tùng	“	28.950	46.296	37.921	130,99	81,91
-	Thiết bị	“	5.575	4.870	5.257	94,30	107,95
-	Dịch vụ vá lốp	“	440	806	969	20,23	120,22
3	K.Doanh PV bữa ăn CN	Triệu đồng			4.789		
4	K.Doanh P.vụ Tập đoàn	Triệu đồng	9.930	10.055	10.099	01,70	100,44
5	Kinh doanh khác	Triệu đồng	30	35	48	60,00	137,14
D	<u>Giá trị gia tăng</u>	<u>Triệu đồng</u>	<u>36.762</u>	<u>37.575</u>	<u>43.925</u>	<u>19,48</u>	<u>116,90</u>
1	Khấu hao TSCĐ	“	2.505	1.967	2.074	82,79	105,44
2	Tiền lương	“	30.826	32.000	37.228	20,77	116,34
3	BHXXH+Y tế+ KPCĐ	“	3.004	3.184	4.196	39,68	131,78
4	Thuế trong Z	“	427	424	427	00,00	100,71
*	<u>Lợi nhuận</u>	<u>Triệu đồng</u>	<u>8.000</u>	<u>12.525</u>	<u>12.829</u>	<u>60,36</u>	<u>102,43</u>
E	LĐộng, T.N & Đ.giá TL						
1	Lao động B/Q	Người	280	277	316	112,86	114,08
2	Tiền lương BQ trong Z định mức	Tr.đồng/ng/tháng	9,17	9,63	9,82	107,01	101,98
F	<u>Cổ tức</u>	<u>(%)</u>	<u>14</u>	<u>14</u>	<u>14</u>	<u>100,00</u>	<u>100,00</u>
G	<u>Đầu tư xây dựng cơ bản</u>	<u>Triệu đồng</u>	<u>8,32</u>	<u>2.933</u>	<u>6,93</u>	<u>83,29</u>	

KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2018

TT	Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2018
A	<u>DOANH THU</u>	<u>Triệu Đồng</u>	<u>1.190.110</u>
I	Doanh thu kinh doanh	“	1.190.110
1	Kinh doanh du lịch	“	126.150
*	Du lịch lữ hành	“	84.800
*	Vé máy bay	“	25.200
*	Khách sạn	“	16.150
	<i>Trong đó: - Phòng</i>	“	<i>5.900</i>
	<i>- Ăn uống</i>	“	<i>10.000</i>
	<i>- Khác</i>	“	<i>250</i>
2	Thương mại	“	1.031.500
*	Vật tư, phụ tùng	“	854.500
*	Thiết bị	“	173.000
*	Dịch vụ vá lốp	“	4.000
3	Kinh doanh phục vụ bữa ăn công nghiệp	“	22.620
4	Kinh doanh phục vụ Tập đoàn	“	9.810
5	Kinh doanh khác	“	30
II	Doanh thu HĐTC	“	
B	<u>GIÁ VỐN</u>	<u>Triệu Đồng</u>	<u>1.124.829</u>
C	<u>GTSX</u>	<u>Triệu đồng</u>	<u>65.281</u>
I	Doanh thu kinh doanh	“	<u>65.281</u>
1	Kinh doanh du lịch	“	17.726
*	Du lịch lữ hành	“	8.068
*	Vé máy bay	“	1.008
*	Khách sạn	“	8.650
	<i>Trong đó: - Phòng</i>	“	<i>5.900</i>
	<i>- Ăn uống</i>	“	<i>2.500</i>
	<i>- Khác</i>	“	<i>250</i>
2	Thương mại	Triệu đồng	32.060
*	Vật tư, phụ tùng	“	26.865
*	Thiết bị	“	4.395
*	Dịch vụ vá lốp	“	800

TT	Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2018
3	Kinh doanh phục vụ bữa ăn công nghiệp	Triệu đồng	5.655
4	Kinh doanh phục vụ Tập đoàn	Triệu đồng	9.810
5	Kinh doanh khác	Triệu đồng	30
II	Doanh thu HĐTC	Triệu đồng	
<u>D</u>	<u>GIÁ TRỊ GIA TĂNG</u>	<u>Triệu đồng</u>	<u>41.108</u>
1	Khấu hao TSCĐ	"	3.023
2	Tiền lương	"	32.874
3	BHXXH + Y tế + KPCĐ	"	4.784
4	Thuế trong Z	"	427
<u>*</u> <u>-</u>	<u>Lợi nhuận</u>	<u>Triệu đồng</u>	<u>8.200</u>
<u>E</u>	<u>LĐÔNG, T.NHẬP & Đ.GIÁ TL</u>		
1	Lao động B/Q	Người	334
2	Đơn giá tiền lương	Đồng/1.000đ doanh thu	430
3	Tiền lương b/q trong Z định mức	Tr. đồng/ng/tháng	8,20
<u>F</u>	<u>CỔ TỨC</u>	<u>%</u>	<u>14</u>
<u>G</u>	<u>ĐẦU TƯ XDCB</u>	<u>Triệu đồng</u>	<u>29.046</u>

KẾ HOẠCH ĐTXDCB NĂM 2018

TT	Tên dự án	Kế hoạch năm 2018										
		Đơn vị tính	Khối lượng	Tổng số (Tr.đồng)	Cơ cấu vốn đầu tư			Nguồn vốn				
					Xây lắp	Thiết bị	KTCB khác	Ngân sách	Vốn vay	Quỹ ĐTPT, KH	Phúc lợi	NV khác
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	TỔNG SỐ (A+B+C)			29.046	28.608	438	-	-	-	11.141	-	17.905
A	Trả nợ năm trước											
B	Kế hoạch năm 2018			29.046	28.608	438	-	-	-	11.141	-	17.905
I	Công trình chuyên tiếp											
II	Công trình khởi công mới			29.046	28.608	438	-	-	-	11.141	-	17.905
1	Dự án nhóm A											
2	Dự án nhóm B											
3	Dự án nhóm C			29.046	28.608	438	-	-	-	11.141	-	17.905
3.1	Đầu tư, nâng cấp KS Biên Đông lên 3 sao			14.384	14.384					5.754		8.630
3.2	Đầu tư, nâng cấp KS Vân Long lên 3 sao			10.873	10.873					4.349		6.524
3.3	Đầu tư cải tạo khu hội nghị 2 tầng CNVL	m2	250	2.751	2.751							2.751
3.4	Đầu tư thiết bị báo cháy nhà 4 tầng KSVL	m2		88		88				88		
3.5	Đầu tư bể nước ngầm + Hệ thống lọc tại KSVL	m3	120	420	420					420		
3.6	Đầu tư bể nước ngầm KSBD	m3	54	180	180					180		
3.7	Đầu tư máy photocopy cho CNHN			50		50				50		
3.8	Đầu tư hệ thống họp trực tuyến toàn Công ty			300		300				300		
C	Dự phòng			0								