

Hà Nội, ngày 5 tháng 3 năm 2012

BÁO CÁO
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2013
VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2012
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2013

Báo cáo gồm các nội dung:

- 1- Đánh giá kết quả thực hiện kế hoạch SXKD năm 2012.
- 2- Mục tiêu, nhiệm vụ và giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2013.

PHẦN THỨ NHẤT
ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2012

I. Tình hình chung, những khó khăn và thuận lợi:

1. Thuận lợi:

Bước vào thực hiện kế hoạch năm 2012, chúng ta có những thuận lợi sau:

Nhà nước đã có sự điều chỉnh về chính sách tiền tệ nên nguồn ngoại tệ và tỷ giá tương đối ổn định, lãi suất có sự điều chỉnh giảm nên thuận lợi cho công tác kinh doanh.

Sự hoàn thành toàn diện các chỉ tiêu của năm 2011 của Tập đoàn và các công ty con trong Tập đoàn là điều kiện thuận lợi tạo nguồn cho công tác du lịch lữ hành của công ty.

Đội ngũ CBCNV đã có bề dày kinh nghiệm, chuyên nghiệp, linh hoạt và tâm huyết.

2. Khó khăn:

Bên cạnh những thuận lợi trên thì chúng ta gặp phải những khó khăn, thách thức lớn: Do tình hình suy thoái kinh tế thế giới và trong nước vẫn đang diễn biến phức tạp; sự thay đổi trong cơ chế điều hành và quản lý của Tập đoàn; thị trường tiêu thụ than chậm, tồn kho lớn; các Dự án khu công nghiệp Bauxit Nhôm của Tập đoàn chậm tiến độ bàn giao sản xuất; 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 kinh doanh cả du lịch và thương mại bị cạnh tranh và chia sẻ; các Công ty con trong Tập đoàn không tiêu thụ được than nên việc trả nợ gặp khó khăn, hàng tồn kho của công ty luôn tồn với giá trị lớn; hai

bằng 98% so với CK. Tỷ lệ GTSX/ doanh thu chỉ đạt được 9,8%. Nguyên nhân GTSX thấp là do phải cạnh tranh để thu hút được các đoàn ngoài ngành, bên cạnh đó việc thu hồi công nợ khó khăn làm tăng chi phí lãi vay, giảm hiệu quả kinh doanh.

***Kinh doanh khách sạn:**

Bên cạnh tình hình khó khăn chung của nền kinh tế, giá cả đầu vào tăng cao, nhất là với mặt hàng thực phẩm, cộng thêm tình trạng xuống cấp khách sạn, khiến việc kinh doanh khách sạn của Công ty năm 2012 bị ảnh hưởng đáng kể. Công ty đã tiến hành thực hiện việc đầu tư sửa chữa, mua sắm các trang thiết bị nhằm cải thiện về cơ sở hạ tầng, vật chất cho 2 khách sạn. Trong quá trình sửa chữa, nâng cấp, 2 khách sạn vẫn đảm bảo kinh doanh một cách hiệu quả, không làm gián đoạn hoạt động kinh doanh của Công ty.

Kinh doanh khách sạn năm 2012, đạt: 18,07 tỷ đồng, bằng 106% KH, bằng 101% CK; GTSX đạt 10,57 tỷ đồng, bằng 106% KH, 106% CK. Công suất sử dụng phòng ước đạt: 65%

2.2.Kinh doanh thương mại:

Mảng kinh doanh này vốn là thế mạnh của Công ty, chiếm đến 80% doanh thu của Công ty, trong năm 2012 cũng đã thực sự gặp khó khăn. Thị trường lớp phải cạnh tranh và chia sẻ 50% thị phần với công ty tư nhân khác; 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 Tập đoàn hạn chế đầu tư máy móc, thiết bị phục vụ sản xuất ở các mỏ lộ thiên, chuyển sang hình thức đi thuê đã làm giảm doanh thu thiết bị; việc kinh doanh xăng dầu tại khu công nghiệp sắt Thạch Khê sau một thời gian tạm dừng mới bước đầu hoạt động trở lại nên sản lượng tiêu thụ vẫn còn thấp.

Để khắc phục khó khăn trên, Công ty đã không ngừng bám sát, kiên trì và chăm sóc tốt thị trường ngành để tiếp tục cung cấp vật tư, thiết bị, đặc biệt là thiết bị hầm lò cho các đơn vị trong Tập đoàn, đồng thời đẩy mạnh tìm kiếm thị trường ngoài ngành, tận dụng tối đa từ các đơn hàng nhỏ lẻ và đồng thời cũng đã mạnh dạn tham gia đấu thầu các gói thầu lớn cả trong và ngoài ngành, cụ thể: làm thông quan, vận chuyển cho nhà thầu Chalico Trung Quốc và cung cấp máy xúc đào cho Bộ Tư lệnh công binh... Với những cố gắng trên, doanh thu thương mại toàn Công ty đã đạt: 565,77 tỷ đồng, bằng 112% so KH nhưng chỉ bằng 45% so CK; GTSX: 60,2 tỷ đồng, đạt 118% KH và bằng 72% so CK.

2.3. Kinh doanh khác:

- **Công tác phục vụ cơ quan Tập đoàn:** Năm 2012, Chi nhánh Hà Nội vẫn luôn làm tốt công tác bảo vệ tài sản, sắp xếp, kiểm soát trật tự tại cơ quan Tập đoàn; đảm bảo vệ sinh, cải thiện ăn uống, thực hiện tốt khâu lễ tân đón

- Định hướng kinh doanh có chiến lược lâu dài còn chưa rõ ràng.
- Bộ phận kinh doanh khách sạn do thời gian dài cho thuê nên nghiệp vụ kinh doanh, phục vụ có phần mai một, cần được đào tạo và đạo tạo lại.
- Một số bộ phận kinh doanh còn để công nợ phải thu quá hạn, dài ngày nên đã phát sinh lãi vay và ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Một số CBCNV 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 2013

I. Tình hình chung:

Khó khăn, thách thức: Năm 2013, kinh tế toàn cầu tiếp tục gặp khó khăn, khủng hoảng nợ công có xu thế tăng, giá cả thế giới có nhiều biến động khó lường. Kinh tế trong nước vẫn còn khó khăn, tăng trưởng chậm, sức mua thấp, tồn kho lớn, nợ xấu của ngân hàng còn cao, sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp còn khó khăn.

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: Bên cạnh những khó khăn, bước vào thực hiện kế hoạch năm 2013, Công ty cũng có nhiều thuận lợi:

- Mặc dù kinh tế thế giới và trong nước năm 2013 còn khó khăn nhưng dự báo sẽ có những chuyển biến tích cực; tình hình kinh doanh trong nước lạm phát giảm, lãi suất ngân hàng đã được điều chỉnh theo xu hướng giảm dần; tăng trưởng kinh tế có thể đạt mức cao hơn năm 2012.

- Tập đoàn VINACOMIN tiếp tục đẩy mạnh đầu tư cho sản xuất, đặc biệt là khai thác than hầm lò, các dự án Bauxit nhôm, điện, băng tải...; nhu cầu than trong nước vẫn tăng, giá than vào các hộ xi măng, điện đã được điều chỉnh theo cơ chế thị trường. Cơ chế quản lý tiếp tục được hoàn thiện, hiệu quả kinh doanh và thu nhập người lao động vẫn được đảm bảo, cơ sở hạ tầng, môi trường làm việc được cải thiện đáng kể.

- Công ty có đội ngũ người lao động yêu nghề, dám nghĩ, dám làm và được 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 2013.

II. Mục tiêu, nhiệm vụ năm 2013:

1. Mục tiêu :

Mục tiêu năm 2013 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.

2. Nhiệm vụ :

Căn cứ vào các chỉ tiêu hướng dẫn trong HĐ PHKD năm 2013 giữa Tập đoàn và Công ty; Công ty đề ra mục tiêu kế hoạch điều hành năm 2013 là:

- **Doanh thu: 850 tỷ đồng**
- **GTSX: 80 tỷ đồng**
- **Lợi nhuận: 8 tỷ đồng**
- **Tiền lương bình quân: 7,1 triệu đồng/người/tháng.**
- **Cổ tức: dự kiến trình 12%**

- **Đầu tư xây dựng cơ bản: 1.010 triệu đồng** (trong đó: từ nguồn vốn đầu tư tập trung của công ty: 660 triệu đồng; từ nguồn vốn hỗ trợ quỹ môi trường tập trung Vinacomin là: 350 triệu đồng)

(Chi tiết có phụ lục 02 kèm theo)

III. Các giải pháp thực hiện:

1. Về sản xuất kinh doanh:

*** Về kinh doanh du lịch:**

- Năm 2013 sẽ là năm tiếp tục đầy khó khăn với kinh doanh du lịch. Vì vậy, để có thể tăng trưởng mảng kinh doanh này, cần có sự cải thiện trong các sản phẩm tour. 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, tăng cường mở rộng được thị ngoài ngành, bù đắp phần nào sự sụt giảm của thị trường ngành, duy trì doanh thu ổn định.

- Triển khai, lập phương án kinh doanh cũng như con người để thực hiện kinh doanh có hiệu quả đại lý bán vé máy bay, góp phần tăng doanh thu cho Công ty.

- Hỗ trợ tốt hơn, chủ động hơn yếu tố đầu vào cho kinh doanh lữ hành trong toàn 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...

- Trang bị và nâng cấp cơ sở vật chất, trang thiết bị cho hai khách sạn nhằm nâng cao tính cạnh tranh, tăng hiệu quả kinh doanh; Đẩy mạnh và chú

trọng chất lượng phục vụ, ăn uống, buồng phòng để tăng doanh thu và uy tín tại hai khách sạn.

- 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 phải có biện pháp để giữ vững và 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.

- 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 dự án tổ hợp Bauxit – Nhôm Alumin Nhân Cơ, nhiệt điện Na Dương, nhà máy Nitrat A môn Thái Bình...

- Tiếp tục thực hiện tốt dịch vụ thông quan, xuất khẩu alumin; vận chuyển than, alumin; cung cấp xút, hóa chất cho khu công nghiệp Alumin Lâm Đồng.

- 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.

- Đón đầu tốt cho các đơn hàng mua sắm tập trung của Tập đoàn.

2. Về đầu tư:

- 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.

- Sửa chữa lớn, gia cố và lợp bỏ sung mái tôn nhà ăn - hội trường khách sạn Vân Long, dự kiến: 250 triệu.

- Đầu tư máy chiếu, phòng chiếu cho phòng họp nhỏ Cơ quan Công ty, dự kiến: 50 triệu.

- Đầu tư trang thiết bị văn phòng khác: 300 triệu

- Đầu tư sửa chữa hệ thống thoát nước tại khách sạn Vân Long: 350 triệu đồng từ nguồn vốn hỗ trợ Quỹ môi trường tập trung Vinacomin.

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

3. Công tác quản lý:

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2012

TT	Các chỉ tiêu	KH Đại hội	Thực hiện 2012	So sánh (%)	
				KHĐH	CK
A	TỔNG DOANH THU	610.000	696.540	114,19	50,07
I	Doanh thu kinh doanh	601.153	672.515	111,87	49,07
1	Kinh doanh du lịch	97.000	106.406	109,70	96,02
*	Du lịch Lữ hành	80.000	88.335	110,42	95,10
*	Khách sạn	17.000	18.071	106,30	100,84
*	Vận chuyển				-
2	Thương mại.	503.843	565.775	112,29	45,16
3	DV đào tạo	310	334	107,74	50,61
4	Kinh doanh khác (CNBĐS)				
II	Phục vụ Tập đoàn	8.847	8.950	101,16	106,17
III	Doanh thu hoạt động tài chính, khác		15.075		122,12
B	GIÁ VỐN	531.507	608.005	114,39	47,46
C	GIÁ TRỊ SX	78.493	88.535	112,79	108,19
I	Kinh doanh	69.646	79.585	114,27	78,22
1	Kinh doanh du lịch	18.623	19.260	103,42	102,51
*	Du lịch Lữ hành	8.623	8.690	100,78	98,26
*	Khách sạn	10.000	10.570	105,70	106,45
*	Vận chuyển				-
2	Thương mại.	50.953	60.210	118,17	72,77
3	DV đào tạo	70	115	164,29	53,49
II	Phục vụ Tập đoàn	8.847	8.950	101,16	106,17
D	Giá trị gia tăng	38.876	46.686	120,09	94,25
1	Khấu hao TSCĐ	2.100	2.177	103,67	101,87
2	Tiền lương	26.348	30.859	117,12	94,88
3	BHXH+Y tế+ KPCĐ	2.200	2.700	122,73	128,14
4	Thuế trong Z	228	349	153,07	276,98
*	Lợi nhuận	8.000	10.601	132,52	83,88
E	LĐộng, T.nhập & Đ.giá TL				
	Lao động B/Q	298	298	100,00	98,68
	Tiền lương BQ trong Z định mức	7,37	8,63	117,12	96,15
F	Cổ tức (%)	15	15	100,00	107,14
G	Đầu tư xây dựng cơ bản	611	444	72,67	

BIỂU KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2013

TT	Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2013
A	B	C	3
A	<u>DOANH THU</u>	<u>Tr. Đồng</u>	<u>850.000</u>
I	Doanh thu kinh doanh	"	841.150
1	KD du lịch	"	93.000
	Du lịch lữ hành	"	75.000
	Khách sạn	"	18.000
2	Thương mại	"	748.150
	- Vật tư, thiết bị, phụ tùng		636.900
	- Dịch vụ ủy thác, thông quan, v/c		50.000
	- Dịch vụ thông quan xuất khẩu Alumina		6.250
	- Dịch vụ vận chuyển than+Alumin		45.000
	- Xăng dầu		10.000
II	Phục vụ Tập đoàn	"	8.850
II	Doanh thu hoạt động tài chính, khác		
B	<u>GIÁ VỐN</u>	<u>Tr. Đồng</u>	<u>770.000</u>
C	<u>GTSX</u>	<u>Tr. Đồng</u>	<u>80.000</u>
I	Kinh doanh	"	71.150
1	KD du lịch	"	17.000
	Du lịch lữ hành	"	7.500
	Khách sạn	"	9.500
	Vận chuyển	"	
2	Thương mại	"	54.150
	- Vật tư, thiết bị, phụ tùng		39.400
	- Dịch vụ ủy thác, thông quan, v/c		7.500
	- Dịch vụ thông quan xuất khẩu Alumina		6.250
	- Dịch vụ vận chuyển than+Alumin		850
	- Xăng dầu		150
II	Phục vụ Tập đoàn	"	8.850
D	<u>GIÁ TRỊ GIA TĂNG</u>	<u>Tr. Đồng</u>	<u>37.853</u>
1	Khấu hao TSCĐ	"	2.350
2	Tổng quỹ tiền lương:	"	24.975
3	BHXH + Y tế + KPCĐ	"	2.300
4	Thuế trong Z	"	228
*	<u>Lợi nhuận</u>	<u>-</u>	<u>8.000</u>
E	<u>LĐÔNG, T.NHẬP & Đ.GIÁ TL</u>		
1	Lao động B/Q	Người	293
2	Tiền lương b/q trong Z định mức	Tr.đ/ng/tháng	7,10
F	<u>CỔ TỨC</u>	<u>%</u>	<u>12</u>
G	<u>ĐẦU TƯ XDCB</u>	<u>Tr. Đồng</u>	<u>1.010</u>
	Từ n.vốn đầu tư công ty		660
	Từ n.vốn hỗ trợ từ quỹ MTTT VINACOMIN		350

THỰC HIỆN KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ XÂY DỰNG NĂM 2012
ĐƠN VỊ: CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH VÀ THƯƠNG MẠI - VINACOMIN

SỐ TT	TÊN DỰ ÁN	Địa điểm xây dựng	Kế hoạch năm 2012													Thực hiện năm 2012											Ghi chú
			Tổng số	Cơ cấu vốn đầu tư				Nguồn vốn					Tổng số	Cơ cấu vốn đầu tư				Nguồn vốn giải ngân									
				Xây dựng	Thiết bị	Quản lý, tư vấn, khác..	Góp vốn	Ngân sách	KH TSCD	ĐTPT của Vinacom in	ĐTPT của doanh nghiệp	Phúc lợi		CPNN CPPT	Vốn khác	Xây dựng	Thiết bị	Quản lý, tư vấn, khác..	Góp vốn	Ngân sách	KH TSCD	ĐTPT của Vinacom in	ĐTPT của doanh nghiệp	Phúc lợi	CPNN CPPT	Vốn khác	
12	13	14	15	16	17	20	21	22	23	24	25	28	29	30	31	32	33	36	37	38	39	40	41	44			
	TỔNG SỐ (A+B+C)		611		511	100				476		135				444		345	99				345		99		
A	Trả nợ khối lượng năm trước																										
B	Kế hoạch năm (B1+B2)		611		511	100				476		135				444		345	99				345		99		
B1	Kế hoạch thực hiện (I+II)		611		511	100				476		135				444		345	99				345		99		
I	Công trình chuyển tiếp																										
*	Dự án nhóm A																										
*	Dự án nhóm B																										
*	Dự án nhóm C																										
II	Công trình khởi công mới		611		511	100				476		135				444		345	99				345		99		
*	Dự án nhóm A																										
*	Dự án nhóm B																										
*	Dự án nhóm C		611		511	100				476		135				444		345	99				345		99		
1	- Đầu tư trang thiết bị cho khách sạn Vân Long (Tổng đài điện thoại cho khách sạn Vân Long)	Quảng ninh	110		110					110						95		95					95				
2	- Đầu tư trang thiết bị khách sạn Biển Đông (Máy bơm nước phục vụ SXKD tại khách sạn Biển Đông.)	Quảng ninh	94		94					94						94		94					94				
3	- Nâng cấp phần mềm kế toán.	Hà Nội, Quảng ninh	100			100				100						99			99						99		
4	- Đầu tư máy photocopy cho chi nhánh Hà Nội.	Hà Nội	60		60					60						44		44					44				
5	- Đầu tư máy photocopy, máy chiếu cho cơ quan công ty.	Hà Nội	112		112					112						112		112					112				
	- Trang thiết bị toàn công ty	Hà Nội, Quảng ninh	135		135							135															
B2	Điều tra, khảo sát, quy hoạch, chuẩn bị dự án																										
	- Lập báo cáo đầu tư xây dựng tòa nhà cao tầng trong khuôn viên khách sạn Vân Long																										
C	Ngoài kế hoạch giao/thông báo (nếu có)																										
	-																										

BIỂU CHI TIẾT KẾ HOẠCH ĐTXD NĂM 2013

Đơn vị tính: Triệu đồng.

Số TT	TÊN DỰ ÁN	Đơn vị	Khối lượng	Kế hoạch năm 2013															
				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
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21										
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)			660	250	410	-	-	-	-	-	660	-	-	-	-	-	-	-
A	TRẢ NỢ KHỐI LƯỢNG NĂM TRƯỚC			-															
B	KẾ HOẠCH NĂM 2013(B1+B2)			660	250	410	-	-	-	-	-	660	-	-	-	-	-	-	-
B1	Kế hoạch thực hiện dự án (I+II)			660	250	410	-	-	-	-	-	660	-	-	-	-	-	-	-
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			660	250	410	-	-	-	-	-	660	-	-	-	-	-	-	-
1	Dự án nhóm A			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2	Dự án nhóm B			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3	Dự án nhóm C			660	250	410	-	-	-	-	-	660	-	-	-	-	-	-	-
	- Biển quảng cáo khách sạn Biển Đông			60		60						60							
	- Sửa chữa lớn mái tôn Nhà ăn Hội trường -khách sạn Vân Long			250	250							250							
	- Máy chiếu + phòng chiếu (CQ Cty)			50		50						50							
	- Máy tính và trang thiết bị VP khác			300		300						300							
B2	Điều tra, khảo sát, quy hoạch, chuẩn bị dự án			-								-							
C	DỰ PHÒNG			-								-							
	-			-								-							

KẾ HOẠCH SỬ DỤNG QUỸ MÔI TRƯỜNG TẬP TRUNG NĂM 2013

Đơn vị tính: Triệu đồng.

SỐ TT	TÊN DỰ ÁN	Nội dung theo quyết định đầu tư / Dự toán (Nếu có)							Lũy kế thực hiện, giải ngân đến 31/12/2012			Kế hoạch năm 2013						
		Khởi công - Hoàn thành	Địa điểm xây dựng	Quy mô đầu tư	Số Quyết định	Ngày tháng ký QĐ	Cơ quan duyệt	TMĐT/ Tổng vốn góp	Tổng số	Giá trị đã giải		Đơn vị	Khối lượng	Tổng số	Cơ cấu vốn đầu tư			
										Tổng số giải ngân	Quỹ môi trường TT				Xây dựng	Thiết bị	Quản lý, tư vấn, khác..	Góp vốn
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
	TỔNG SỐ (A+B+C)													350	350			
A	TRẢ NỢ KHỐI LƯỢNG NĂM TRƯỚC																	
A1	Các dự án đầu tư xây dựng																	
A2	Các công việc khác																	
B	KẾ HOẠCH NĂM 2013 (B1+B2+B3)													350	350			
B1	Thực hiện dự án (I+II)													350	350			
I	Công trình chuyển tiếp																	
	-																	
II	Công trình khởi công mới													350	350			
1	Dự án đầu tư													350	350			
	- Hệ thống cấp thoát nước khách sạn Vân Long, chi nhánh Vân Long		Quảng ninh											350	350			
B2	Chuẩn bị thực hiện dự án																	
B3	Dự phòng																	
	-																	