

Hà Nội, ngày 30 tháng 3 năm 2015

BÁO CÁO
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2015
VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2014
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2015

Báo cáo gồm các nội dung:

- 1- Đánh giá kết quả thực hiện kế hoạch SXKD năm 2014
- 2- Mục tiêu, nhiệm vụ và giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2015

PHẦN THỨ NHẤT
ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2014

I. Tình hình thực hiện kế hoạch năm 2014:

Năm 2014, kinh tế thế giới đã có dấu hiệu hồi phục, tuy nhiên vẫn còn nhiều khó khăn, thách thức (tình hình bất ổn chính trị thế giới, biển đông) nên mức tăng trưởng kinh tế năm 2014 chậm hơn dự kiến đầu năm. Ở trong nước, hoạt động sản xuất kinh doanh có nhiều chuyển biến tích cực, lạm phát được kiểm soát, lãi suất giảm mạnh, an sinh xã hội tiếp tục được đảm bảo. Tình hình sản xuất kinh doanh năm 2014 của Tập đoàn tương đối ổn định, hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch đề ra. Các lĩnh vực sản xuất như than, khoáng sản, điện, hóa chất...đều đạt trên 100% kế hoạch và tăng so cùng kỳ, việc làm của người lao động nhìn chung được đảm bảo, tiền lương bình quân hoàn thành kế hoạch và tăng so với cùng kỳ. Toàn thể CBCNV Công ty đã nỗ lực không ngừng cùng với vai trò chỉ đạo điều hành sát sao của Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc nên toàn Công ty đã hoàn thành tốt mọi nhiệm vụ được giao trong năm 2014.

II. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2014 (Phụ lục 01 kèm theo):

1. Các chỉ tiêu tổng hợp:

- Doanh thu: 928,5 tỷ đồng, đạt 116% KHĐH, bằng 105% so CK.
- GTSX: 127,8 tỷ đồng, đạt 184% KHĐH, bằng 121 % so CK.
- Lợi nhuận: 10,1 tỷ đồng, đạt 153% KHĐH, bằng 101% so CK.
- Tiền lương bình quân: 8,64 triệu đồng/ người/ tháng.
- Đầu tư xây dựng cơ bản: 396 triệu đồng, bằng 50% KH.

- Cổ tức: Dự kiến chi trả 12%/ vốn điều lệ (đúng theo Nghị quyết Đại hội cổ đông).
- Vốn chủ sở hữu tăng: 1,84 tỷ đồng.
- Tỷ suất lợi nhuận/ Tổng doanh thu: 1,08%.
- Lợi nhuận/ Vốn chủ sở hữu: 24,13%.
- Tổng nợ phải trả/ Vốn chủ sở hữu: 8,10 lần

2. Đánh giá từng bộ phận kinh doanh:

2.1. Kinh doanh du lịch:

****Kinh doanh du lịch lữ hành:***

Năm 2014, kinh doanh lữ hành vẫn còn nhiều khó khăn, sự cạnh tranh giữa các Công ty du lịch trong và ngoài ngành vẫn rất gay gắt và thiếu lành mạnh; tình hình căng thẳng tại biển Đông và khủng hoảng chính trị tại Thái Lan đã làm ảnh hưởng không nhỏ đến kinh doanh của lĩnh vực này. Tuy nhiên, Công ty đã có nhiều biện pháp chỉ đạo quyết liệt như: phát động chiến dịch kích cầu du lịch từ tháng 5 đến tháng 9, thiết lập mới mảng Dịch vụ du lịch để đẩy mạnh công tác bán lẻ, chuyên môn hoá về dịch vụ vé máy bay, hộ chiếu, visa..., đồng thời CBCNV làm du lịch cũng cố gắng nỗ lực vượt khó, bám sát thị trường, xây dựng các chương trình tour mới đi nước ngoài ấn tượng và hấp dẫn như: Dubai, Hàn Quốc, Nhật Bản, đáp ứng yêu cầu của khách hàng. *Kinh doanh lữ hành năm 2014 doanh thu đạt: 93,7 tỷ đồng, bằng 151% KH, bằng 156% CK; GTSX đạt 9,8 tỷ đồng, bằng 144% KH, bằng 152% CK.*

Bộ phận đại lý vé máy bay cũng có nhiều cố gắng, ngoài việc là đại lý chính thức của Vietnam airline, đã mở rộng liên kết, hợp tác được với các hãng hàng không khác như: VietJet air, Nippon airline, Japan airline. Đây là 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 2014 đạt: 10,9 tỷ đồng, GTSX: 719 triệu đồng.*

Mảng khách sạn: Hai khách sạn Biển Đông và Vân Long đã luôn được quan tâm sửa chữa và cải tạo nhằm khắc phục tình trạng xuống cấp và nâng cao chất lượng dịch vụ. Tuy nhiên, theo tình hình khó khăn chung, thêm chiến sự Biển Đông, lượng khách nghỉ tại 02 khách sạn còn vắng khách Trung Quốc dừng vào Việt Nam, chưa tiếp thị được nhiều khách tour, công suất sử dụng phòng đạt thấp (34%), kinh doanh ăn uống cũng đạt thấp, nên kinh doanh khách sạn đạt thấp so với cùng kỳ. Kết quả: *Kinh doanh khách sạn năm 2014, đạt: 13,5 tỷ đồng, bằng 72% KH, bằng 85% CK; GTSX đạt 8,3 tỷ đồng, bằng 89% KH, 86% CK.*

2.2. Kinh doanh thương mại:

Mặc dù gặp rất nhiều khó khăn về điều kiện kinh doanh như: sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt của các đơn vị thương mại trong và ngoài ngành (kể cả đối với các mặt hàng được coi là chiến lược của Công ty như lốp, xút; một số đơn vị

khách hàng truyền thống thay đổi về cơ cấu tổ chức làm ảnh hưởng đến việc bám sát thị trường, Công ty luôn phải có mặt hàng dự trữ thường xuyên ở mức cao, gây áp lực cho công tác cân đối tài chính. Thêm vào đó là khó khăn về điều kiện đi lại, ăn ở sinh hoạt ... của bộ phận làm công tác thông quan, vận chuyển trong Lâm Đồng, Nhân Cơ. Song, với sự chỉ đạo quyết liệt của Giám đốc công ty, đồng thời bằng năng lực và kinh nghiệm nhiều năm trong lĩnh vực kinh doanh thương mại, CBNV làm thương mại toàn Công ty đã luôn cố gắng, nỗ lực vượt khó, bám sát thị trường và cung cấp kịp thời các mặt hàng, dịch vụ thiết yếu cho các Công ty con trong Tập đoàn như: vật tư, thiết bị, lớp đặc chủng, xút, hoá chất; thông quan, giao nhận và vận chuyển thiết bị, vận chuyển than và alumin..., từng bước đứng vững và khẳng định thương hiệu VTTC trên thị trường.

Kết quả kinh doanh năm 2014, doanh thu thương mại toàn Công ty đạt: 800,3 tỷ đồng, bằng 113% so KH bằng 101% so CK; GTSX: 99,5 tỷ đồng, đạt 229% KH và bằng 126% so CK.

2.3. Kinh doanh khác:

Năm 2014, Công ty đã nghiêm túc thực hiện đầy đủ các nội dung đã ký trong Hợp đồng dịch vụ với Tập đoàn. Bao gồm: việc bảo vệ an ninh, tài sản, đảm bảo bữa ăn công nghiệp vệ sinh an toàn thực phẩm, đón tiếp khách đến Tập đoàn, giữ gìn vệ sinh môi trường của văn phòng Tập đoàn tại 2 khu vực Hạ Long và Hà Nội. Tuy nhiên, trong quá trình thực hiện, Chi nhánh Hà Nội vẫn còn để xảy ra tình trạng vệ sinh môi trường, trật tự an ninh tại cơ quan Tập đoàn trong một số thời điểm chưa đảm bảo yêu cầu, lễ tân chưa được chuyên nghiệp và niềm nở. Doanh thu dịch vụ phục vụ năm 2014: 9,4 tỷ, đạt 102% KH năm.

2.4. Công tác đầu tư:

Các công trình đầu tư đúng tiến độ, đảm bảo chất lượng và cơ chế, quy định đầu tư của Nhà Nước và của Tập Đoàn.

Năm 2014, kế hoạch đầu tư xây dựng năm 2014 tổng số là 800 triệu đồng. Thực hiện Công văn số 2301/TKV-ĐT của Tập đoàn về rà soát các hạng mục cần thiết, có 02 hạng mục chưa thật sự cần thiết, không trực tiếp cho SXKD nên Công ty chưa triển khai thực hiện là biển quảng cáo khách sạn Vân long: 100 triệu và trang thiết bị cho văn phòng công ty: 300 triệu. Tổng giá trị đầu tư thực hiện là 396 trđ, đạt 99% kế hoạch đã cắt giảm theo chỉ đạo và bằng 50% kế hoạch đầu năm. Cụ thể các hạng mục công trình như sau:

- Đầu tư máy giặt công nghiệp phục vụ kinh doanh – Chi nhánh Vân long với giá trị 396 triệu đồng.

Báo cáo quyết toán vốn đầu tư XD/CB của Công ty đã lập đầy đủ của các dự án hoàn thành, đã đáp ứng về thời gian, theo Thông tư số 19/2011/TT- BTC ngày 14/02/2011 của Bộ Tài chính về việc hướng dẫn quyết toán dự án hoàn thành

Ngoài ra, Công tác sửa chữa thường xuyên để duy trì năng lực kinh doanh của 2 khách sạn do đã xuống cấp đạt giá trị 4.043 triệu đồng (trong đó Khách sạn Vân Long là 3.154 triệu đồng, Khách sạn Biển Đông là 889 triệu đồng).

2.5. Công tác quản lý:

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

III. Những tồn tại:

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

- Công tác phục vụ Tập đoàn vẫn còn thiếu chuyên nghiệp, vệ sinh môi trường và an ninh tại văn phòng Tập đoàn chưa thật sự tốt.

- Công tác tiếp thị ăn nghỉ tại hai khách sạn còn yếu nên hệ số kinh doanh phòng, ăn uống còn thấp so cùng kỳ.

- Việc chấp hành qui định luân chuyển chứng từ, thực hiện thanh lý hợp đồng và thu hồi công nợ ở một số bộ phận kinh doanh còn chậm so với qui định.

- Một số bộ phận quản lý chưa thực sự chủ động, sáng tạo trong công việc, Ban lãnh đạo còn phải nhắc nhở và đôn đốc nhiều .

- Sự phối kết hợp giữa các Chi nhánh với nhau, Chi nhánh với các phòng ban Công ty đôi khi chưa thật tốt.

*** Đánh giá chung:** Năm 2014, mặc dù còn nhiều khó khăn, một số tồn tại cần khắc phục song dưới sự chỉ đạo sát sao, quyết liệt của Ban lãnh đạo, CBNV toàn Công ty đã cùng nhau chung sức, đồng lòng, vượt mọi khó khăn phấn đấu hoàn thành toàn diện các chỉ tiêu kế hoạch đề ra xây dựng Công ty ngày càng phát triển ổn định và bền vững.

PHẦN THỨ HAI
MỤC TIÊU, NHIỆM VỤ
VÀ CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN NĂM 2015

I. Tình hình chung:

Khó khăn: Năm 2015, tình hình thế giới vẫn diễn biến khó lường, dự báo kinh tế phục hồi chậm và tiềm ẩn nhiều rủi ro. Kinh tế Việt Nam tiếp tục hội nhập sâu rộng, đồng thời chịu sự cạnh tranh gay gắt hơn. Tập đoàn còn gặp nhiều khó khăn do điều kiện khai thác ngày càng xuống sâu, xuất khẩu than giảm mạnh, thuế và lệ phí tăng, lợi nhuận giảm trong những năm gần đây. Sự cạnh tranh về chất lượng và giá cả dịch vụ trên cả hai lĩnh vực kinh doanh du lịch và thương mại ngày càng khốc liệt, hơn nữa việc Tập đoàn bán giảm phần vốn nắm giữ tại Công ty là những thách thức lớn của toàn Công ty khi bước vào thực hiện kế hoạch năm 2015.

Thuận lợi: Theo dự báo, kinh tế Việt Nam có mức phục hồi cao năm trước, mức tăng trưởng bình quân khoảng 6%, lạm phát tiếp tục được kiểm soát, lãi suất cho vay tiếp tục ổn định. Về SXKD của Tập đoàn, dự báo năm 2015 nhu cầu than trong nước tăng, giá than cho điện đã được điều chỉnh; cơ chế quản lý ngày một hoàn thiện; thu nhập người lao động vẫn được đảm bảo và phấn đấu cao hơn năm 2014, cơ sở hạ tầng, môi trường làm việc luôn được cải thiện. Về nội lực, Công ty có đội ngũ CBNV nhiệt huyết, nhiều kinh nghiệm, dám nghĩ, dám làm. Bên cạnh đó luôn được sự chỉ đạo sát sao của Ban lãnh đạo công ty, đó là những thuận lợi cơ bản để CBNV và NLD công ty vững vàng hơn khi bước vào thực hiện kế hoạch năm 2015.

II. Mục tiêu, nhiệm vụ năm 2015:

1. Mục tiêu:

Mục tiêu năm 2015 là nâng cao chất lượng dịch vụ, tiết kiệm tối đa chi phí, tiếp tục hoàn thiện và nâng cao hiệu quả các mặt quản lý – đặc biệt là các cơ chế điều hành khi Tập đoàn chỉ còn nắm giữ 36% vốn điều lệ, điều chỉnh cơ chế khoán cho phù hợp, phấn đấu hoàn thành toàn diện các chỉ tiêu kế hoạch PHKD Tập đoàn giao, đảm bảo cổ tức cho cổ đông và thu nhập cho người lao động.

2. Nhiệm vụ:

Căn cứ vào chỉ tiêu hướng dẫn của Tập đoàn trong Hợp đồng PHKD giữa Tập đoàn và Công ty, Công ty đề ra kế hoạch trình Đại hội cổ đông như sau:

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

- Doanh thu: 900 tỷ đồng.
- Giá trị sản xuất: 100 tỷ đồng.
- Lợi nhuận: 7,5 tỷ đồng.
- Cổ tức: 14%.

- Tiền lương bình quân: 7,63 trđ/ng/tháng.

* **Kế hoạch Đầu tư XDCB: 5,5 tỷ đồng** (Chi tiết theo phụ lục 03 kèm theo)

III. Các giải pháp thực hiện:

1. Về sản xuất kinh doanh:

*** Về kinh doanh du lịch:**

Năm 2015 để duy trì mức ổn định và tăng trưởng hơn so với 2014, Công ty tiếp tục tập trung khai thác tối đa thị trường trong ngành, phát triển mạnh bán lẻ ngoài ngành, tăng cường tiếp thị, khảo sát, xây dựng sản phẩm mới đa dạng, tạo tính hấp dẫn, đáp ứng được thị hiếu khách hàng, không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ, chuyên nghiệp hóa đội ngũ làm lễ hành; chào bán tour trực tuyến trên trang web để triển khai đón khách inbound. 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. Nghiên cứu, phân tích thị trường một cách có hệ thống để có hướng xử lý thông tin nhanh, kịp thời đáp ứng được yêu cầu kinh doanh. Nâng cao tính chuyên nghiệp, thực hiện tốt sự phân công thị trường, phối hợp giữa các chi nhánh để nâng cao hiệu quả kinh doanh và thương hiệu công ty.

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

Tiếp tục tập trung nâng cao chất lượng phục vụ ăn uống, buồng phòng. Tăng cường tiếp thị để thu hút khách ăn, nghỉ tại khách sạn trong tình hình khó khăn hiện nay nhằm đẩy mạnh doanh thu khách sạn. Chú ý đến công tác sửa chữa thường xuyên để luôn đảm bảo chất lượng dịch vụ.

*** Kinh doanh thương mại:**

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

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

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

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

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

2. Công tác đầu tư: Triển khai đúng tiến độ và đảm bảo chất lượng theo kế hoạch đầu tư năm 2015 trình Đại hội là 5,5 tỷ đồng, trong đó ưu tiên triển khai trước các hạng mục nhằm nâng cao năng lực kinh doanh của Công ty, tập trung vào các mục tiêu sau:

- Đầu tư xưởng vật liệu và lớp cho Cơ quan Công ty tại Quảng Ninh: 3 tỷ đồng.

- Đầu tư mua sắm trang thiết bị cho hai khách sạn Vân Long và Biển Đông: 500 triệu đồng.

- Đầu tư 01 xe 7 chỗ gầm cao 2 cầu phục vụ điều hành kinh doanh Cơ quan Công ty: 1,2 tỷ đồng.

- Lập dự án đầu tư xây dựng khu hỗn hợp cao tầng khách sạn Vân Long: 500 triệu đồng.

- Đầu tư mua sắm trang thiết bị toàn Công ty: 500 triệu đồng.

3. Công tác quản lý:

Tiếp tục nghiên cứu thực hiện phương pháp giao khoán đến từng đơn vị, bộ phận kinh doanh; kết thúc tháng, quý có phân tích đánh giá, nhằm phát hiện các chi phí bất hợp lý để có biện pháp chấn chỉnh kịp thời.

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, nghiên cứu các chế độ, chính sách mới của Nhà Nước, các quy định của pháp luật để ban hành mới, hoặc sửa đổi bổ sung các quy chế kịp thời phù hợp với mô hình tổ chức quản lý của Công ty sau khi Tập đoàn thoái vốn và 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.

Để đạt được các mục tiêu năm 2015, 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 2015 mà Đại hội giao cho.

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

Xin trân trọng cảm ơn./.

ỦY VIÊN HĐQT
GIÁM ĐỐC
CÔNG TY
CỔ PHẦN
DU LỊCH VÀ THƯƠNG MẠI
VINACOMIN
NGUYỄN ĐOAN TRANG

A red circular stamp from Vinacomin. The text inside the stamp includes "M.S.D.N: 01001016", "C.T.P", "CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH VÀ THƯƠNG MẠI VINACOMIN", and "Q. CẦU GIẤY - HÀ NỘI". A black signature is written over the stamp, and a checkmark is visible to the right of the stamp.

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2014

| TT | Chỉ tiêu | ĐVT | Kế hoạch Đại hội | Thực hiện | % so KH | % so CK |
|----------|--|-------------|---------------------|----------------|------------|------------|
| 1 | Doanh thu | Tr. đồng | 800 000 | 928 585 | 116 | 105 |
| 1.1 | Doanh thu kinh doanh | | 800 000 | 928 585 | 116 | 105 |
| a | Du lịch | " | 81 410 | 118 104 | 145 | 143 |
| | Du lịch lữ hành | " | 62 000 | 93 660 | 151 | 156 |
| | Khách sạn | " | 18 760 | 13 460 | 72 | 85 |
| | Vé máy bay | " | 650 | 10 984 | 1 690 | 173 |
| b | Thương mại | " | 709 336 | 800 334 | 113 | 101 |
| | - Vật tư, Thiết bị, Phụ tùng | " | 647 336 | 707 225 | 109 | 100 |
| | - Dịch vụ ủy thác, thông quan, vận chuyển | " | 22 000 | 40 447 | 184 | 64 |
| | - Vận chuyển than + alumin | " | 40 000 | 52 662 | 132 | 240 |
| c | Đào tạo | " | | 717 | | 166 |
| d | Phục vụ Tập đoàn | " | 9 254 | 9 430 | 102 | 101 |
| 1.2 | Doanh thu hoạt động tài chính, khác | " | | | | |
| 2 | Giá vốn hàng bán ra | Tr. đồng | 730 500 | 800 720 | 110 | 103 |
| 3 | Giá trị sản xuất | | 69 500 | 127 865 | 184 | 121 |
| a | Kinh doanh du lịch | " | 16 780 | 18 831 | 112 | 111 |
| | Du lịch lữ hành | " | 6 820 | 9 804 | 144 | 152 |
| | Khách sạn | " | 9 310 | 8 308 | 89 | 86 |
| | Vé máy bay | " | 650 | 719 | 111 | 88 |
| b | Thương mại | " | 43 466 | 99 514 | 229 | 126 |
| | - Vật tư, Thiết bị, Phụ tùng | " | 38 066 | 90 598 | 238 | 127 |
| | - Dịch vụ ủy thác, thông quan, vận chuyển | " | 3 800 | 6 851 | 180 | 99 |
| | - Vận chuyển than + alumin | " | 1 600 | 2 065 | 129 | 201 |
| c | Đào tạo | " | | 90 | | 643 |
| d | Phục vụ Tập đoàn | " | 9 254 | 9 430 | 102 | 101 |
| 4 | Giá trị gia tăng | " | 29 231 | 35 199 | 120 | 112 |
| | - Khấu hao | " | 2 350 | 2 063 | 88 | 102 |
| | - Tiền lương | " | 24 353 | 30 074 | 123 | 108 |
| | <i>Tiền lương kinh doanh</i> | " | <i>16 842</i> | <i>21 659</i> | <i>129</i> | <i>101</i> |
| | <i>Tiền lương phục vụ</i> | " | <i>6 119</i> | <i>6 466</i> | <i>106</i> | <i>104</i> |
| | <i>Tiền lương BLD</i> | " | <i>1 392</i> | <i>1 949</i> | <i>140</i> | |
| | - Bảo hiểm xã hội, y tế, KPCĐ | " | 2 300 | 2 814 | 122 | 212 |
| | - Thuế trong giá thành | " | 228 | 248 | 109 | 109 |
| 5 | Lợi nhuận | Tr. đồng | 6 600 | 10 105 | 153 | 101 |
| 6 | Lao động, tiền lương bình quân | | | | | |
| | - Lao động bình quân | Người | 290 | 290 | 100 | 99 |
| | - Tiền lương bình quân | 1000đ/ng-th | 6 998 | 8 641 | 123 | 110 |
| 7 | Cổ tức | % | 12 | 12 | 100 | |
| 8 | Đầu tư XDCB | Tr.đồng | 800 | 396 | 50 | |

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015

| TT | Chỉ tiêu | ĐVT | Kế hoạch 2015 |
|----------|---|----------------|----------------|
| 1 | Doanh thu kinh doanh | Tr.đ | 900 000 |
| 1.1 | Kinh doanh du lịch | " | 113 000 |
| | <i>Du lịch lữ hành</i> | " | 85 000 |
| | <i>Khách sạn</i> | " | 16 000 |
| | <i>Vé máy bay</i> | " | 12 000 |
| 1.2 | Thương mại | " | 777 200 |
| | <i>Vật tư, thiết bị</i> | " | 727 200 |
| | <i>Ủy thác, thông quan, vận chuyển VT, TB</i> | " | 10 000 |
| | <i>Dịch vụ vận chuyển than+alumin</i> | " | 40 000 |
| 1.3 | Phục vụ Tập đoàn | " | 9 800 |
| 2 | Giá vốn | Tr.đ | 800 000 |
| 3 | Giá trị sản xuất | Tr.đ | 100 000 |
| 3.1 | Kinh doanh du lịch | " | 17 800 |
| | <i>Du lịch lữ hành</i> | " | 9 000 |
| | <i>Khách sạn</i> | " | 8 000 |
| | <i>Vé máy bay</i> | " | 800 |
| 3.2 | Thương mại | " | 72 400 |
| | <i>Vật tư, thiết bị</i> | " | 69 200 |
| | <i>Ủy thác, thông quan, vận chuyển VT, TB</i> | " | 1 200 |
| | <i>Dịch vụ vận chuyển than+alumin</i> | " | 2 000 |
| 3.3 | Phục vụ Tập đoàn | " | 9 800 |
| 4 | Giá trị gia tăng | " | 31 297 |
| | - Khấu hao | " | 2 289 |
| | - Tiền lương | " | 26 380 |
| | <i>Tiền lương kinh doanh</i> | " | 18 491 |
| | <i>Tiền lương phục vụ TĐ</i> | " | 6 636 |
| | <i>Tiền lương viên chức quản lý</i> | " | 1 253 |
| | - BHXH, BHYT, KPCĐ | " | 2 400 |
| | - Thuế (trong giá thành) | " | 228 |
| 5 | Lợi nhuận | Tr.đ | 7 500 |
| 6 | Lao động và thu nhập | | |
| | - Lao động bình quân | Người | 288 |
| | - Tiền lương b/q trong giá thành | 1000đ/ng/tháng | 7,63 |
| 7 | Cổ tức | % | 14 |
| 8 | Đầu tư XDCB | Tr.đ | 5 500 |

BIỂU CHI TIẾT KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ & XD CƠ BẢN NĂM 2015

Đơn vị: Triệu đồng

| TT | Tên công trình | Kế hoạch năm 2015 | | | | | | | | | | | | | |
|------------|---|-------------------|------------|---------|-------------------|----------|-----------|---------|-----------|-----|------|------|--------|--------|----------------|
| | | Đơn vị tính | Khối lượng | Tổng số | Cơ cấu vốn đầu tư | | | | Nguồn vốn | | | | | | |
| | | | | | Xây lắp | Thiết bị | KTCB khác | Góp vốn | Ngân sách | Vay | | KH | Vốn ĐT | Vốn ĐT | Nguồn vốn khác |
| 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | KH | TM | TS | PTĐV | PTĐV | 16 | | |
| | TỔNG SỐ | | | 5 500 | 2 000 | 3 000 | 500 | | | | | | | 5 500 | |
| A | <u>Trả nợ năm trước</u> | | | | | | | | | | | | | | |
| B | <u>Kế hoạch năm 2015</u> | | | 5.500 | 2.000 | 3.000 | 500,0 | | | | | | | 5.500 | |
| I | Công trình chuyển tiếp | | | | | | | | | | | | | | |
| II | Công trình khởi công mới | | | 5.500 | 2.000 | 3.000 | 500 | | | | | | | 5.500 | |
| | - Đầu tư xưởng vật liệu vá lớp (2000 m2) - Cơ quan Công ty | m2 | 2.000 | 3.000 | 2.000 | 1.000 | | | | | | | | 3.000 | |
| | - Đầu tư mua sắm trang thiết bị toàn cty | | | 300 | | 300 | | | | | | | | 300 | |
| | - Đầu tư mua sắm trang thiết bị cho 2 ksạn Biển Đông + Vân long | | | 500 | | 500 | | | | | | | | 500 | |
| | - Đầu tư 01 ôtô 7 chỗ, gầm cao, hai cầu, Đ.hành .C.Ty | | | 1.200 | | 1.200 | | | | | | | | 1.200 | |
| | - Lập dự án đầu tư xây dựng khu hỗn hợp dịch vụ khách sạn VL | | | 500 | | | 500 | | | | | | | 500 | |
| III | Các công trình dự phòng | | | | | | | | | | | | | | |

6