

Hà Nội, ngày *08* tháng 4 năm 2019

**BÁO CÁO
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2018
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2019**

Báo cáo gồm các nội dung:

- 1- Đánh giá kết quả thực hiện kế hoạch SXKD năm 2018
- 2- Mục tiêu, nhiệm vụ và giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2019

**PHẦN THỨ NHẤT
ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2018**

I. Tình hình thực hiện kế hoạch năm 2018:

Năm 2018 là năm bản lề và có ý nghĩa trong việc đánh giá, định hình lại Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2016 - 2020. Đáng chú ý, kinh tế 2018 phát triển đồng đều trên các lĩnh vực, nền kinh tế tiếp tục duy trì đà tăng trưởng cao, kinh tế vĩ mô ổn định, lạm phát được kiểm soát. GDP bình quân đầu người khoảng 2.540 USD, tăng 6,7% so với năm 2017; chỉ số giá tiêu dùng (CPI) bình quân tăng 3,57% so với bình quân cùng kỳ năm 2017.

Năm 2018, là năm Việt Nam đã xác định đưa du lịch thành ngành kinh tế mũi nhọn cho tới năm 2020. Năm 2018 du lịch Việt Nam đón 15,5 đến 16 triệu lượt khách quốc tế, phục vụ 75-80 triệu lượt khách nội địa, tổng thu 620 nghìn tỷ đồng.

Đối với Tập đoàn TKV, năm 2018, TKV hoàn thành toàn diện các chỉ tiêu chính, là năm đạt các chỉ tiêu cao nhất từ năm 2012 trở lại đây về chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận và thu nhập NLĐ. Doanh thu toàn Tập đoàn: 121,7 ngàn tỷ đồng, tăng 13% so với CK; lợi nhuận: 4.000 tỷ đồng, tăng 1.000 tỷ đồng so với thực hiện năm 2017; tiền lương bình quân: 10,8 trđ/ng/tháng (lần đầu tiên đạt 2 con số hàng triệu). Tổng số lao động đến 31/12/2018 là 98,6 ngàn lao động, giảm khoảng 6 ngàn LĐ so năm 2017.

Đối với Công ty, năm 2018, trải qua 4 năm trở thành công ty liên kết. Thời kỳ đầu, Công ty chúng ta đã phải thích ứng với sự thay đổi làm ảnh hưởng không nhỏ đến tổ chức, hoạt động và đặc biệt là thị trường của Công ty. Nhưng cho đến nay, có thể đã đang và sẽ còn rất nhiều khó khăn trước mắt, nhưng với thực tế kinh doanh trong 4 năm qua, chúng ta hoàn toàn có thể hy vọng và tin tưởng rằng: chúng ta đã



1

khẳng định được uy tín và thương hiệu của VTTC trong TKV và tên tuổi của VTTC ngày càng được khách hàng ngoài TKV biết đến rộng rãi.

Năm 2018, mặc dù Công ty cũng phải đối mặt với không ít những khó khăn: các đơn vị trong TKV đang trong giai đoạn thực hiện tái cơ cấu, phải cắt giảm lao động, cắt giảm chi phí, thay đổi tổ chức; áp lực cạnh tranh vô cùng gay gắt từ nhiều phía trên mọi lĩnh vực kinh doanh của Công ty; giá vốn đầu vào của các dịch vụ, những mặt hàng chiến lược hoặc là tăng cao hoặc biến động lên xuống thất thường, tình hình tỷ giá ngoại tệ trên thị trường biến động khó lường làm ảnh hưởng không nhỏ đến kết quả sản xuất kinh doanh; Mạng kinh doanh DLLH thị trường bị chia sẻ nhiều, giá tour giảm do phải cạnh tranh với nhiều đơn vị làm du lịch trong và ngoài TKV; Mạng kinh doanh khách sạn vẫn phụ thuộc vào yếu tố mùa vụ, cơ sở vật chất đã xuống cấp nên chủ yếu đón khách với giá trị thấp. Tuy nhiên bằng sự quyết liệt trong chỉ đạo điều hành, cơ chế quản trị của HĐQT và Ban lãnh đạo công ty luôn nhạy bén, linh hoạt ứng biến với diễn biến của thị trường, Công ty đã hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch năm 2018.

II. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2018: (chi tiết tại Phụ lục 01)

1. Các chỉ tiêu tổng hợp:

- Doanh thu: 1.694.085 tỷ đồng, đạt 142% KHĐH, bằng 110% so CK;
- GTSX: 83,642 tỷ đồng, đạt 128% KHĐH, bằng 108% so CK;
- LN: 12,9 tỷ đồng, đạt 158% KHĐH, bằng 101% so CK.
- Tiền lương bq: 9,60 triệu đồng/ người/ tháng.
- Đầu tư xây dựng cơ bản: 1,02 tỷ đồng
- Cổ tức: 14%/Vốn đầu tư chủ sở hữu
- Vốn chủ sở hữu tăng: 2,1 tỷ đồng
- Lợi nhuận/Vốn chủ sở hữu: 22,48%

2. Đánh giá từng mảng kinh doanh:

2.1. Kinh doanh du lịch:

*** Về kinh doanh 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 những khách ngoài TKV qua kênh bán hàng truyền thống phối hợp với kênh marketing online (facebook, youtube...).

Năm 2018, Doanh thu du lịch lữ hành thực hiện: 98,6 tỷ đồng, bằng 116% KHĐH, 99% so CK. GTSX đạt: 7,8 tỷ đồng, bằng 97 % KHĐH, 97% so CK. Tổng số

đoàn thực hiện được là: 340 đoàn, 15.301 lượt khách (trong đó, trong TKV: 228 đoàn với 9.396 lượt khách; ngoài TKV: 112 đoàn với 5.905 lượt khách. Năm 2018, thực hiện 242 đoàn tour nội địa; 98 đoàn tour outbbound đi các nước như: Nhật bản, Trung quốc, Hàn Quốc, Thái Lan, Singapore, Malaysia, Nga, Nam Phi...

Năm qua, kinh doanh du lịch lữ hành phải đối mặt với những khó khăn: do cạnh tranh không chỉ với các đơn vị làm lữ hành ngoài TKV, mà còn cả với các đơn vị làm lữ hành trong TKV; một số thị trường không tổ chức cho CBCNV đi tham quan học tập và các đơn vị trong TKV tăng cường tiết kiệm, cắt giảm chi phí, thay đổi tổ chức quản lý và cơ chế điều hành; giá tour giảm do phần lớn các hợp đồng đều phải tham gia đấu thầu hoặc báo giá cạnh tranh công khai trong khi giá dịch vụ đầu vào không giảm;

Để đáp ứng được nhu cầu và nâng cao năng lực marketing lữ hành của Công ty, Công ty đã thành lập thêm phòng Truyền thông Marketing để cụ thể hóa quyết tâm áp dụng công nghệ 4.0 vào mọi mặt của kinh doanh du lịch, đưa du lịch VTTC lên một tầm cao mới. Bên cạnh đó, việc triển khai bán hàng trực tuyến thông qua các kênh truyền thông marketing như website, facebook, youtube... nhằm quảng bá các sản phẩm tour, thương hiệu của VTTC cũng đã có những phản hồi tích cực và hứa hẹn sẽ mang lại nhiều thành công trong thời gian tới. Trong năm 2018 phòng Truyền thông marketing đã triển khai được nhiều chương trình quảng bá sản phẩm tour và thương hiệu Công ty như: cung đường vàng Nhật Bản Anh Đào, khám phá Trung Đông huyền bí... và đặc biệt là chiến dịch AFF cup 2018 đã thu hút được hàng nghìn lượt view trên youtube.

*** Về kinh doanh vé máy bay, visa, hộ chiếu:**

Cùng với sự nỗ lực trong kinh doanh lữ hành, bộ phận kinh doanh vé máy bay cũng đã cố gắng kết hợp tích cực, tương tác với việc điều hành tour. Ngay từ đầu năm 2018, bộ phận vé máy bay đã làm việc trực tiếp với các hãng hàng không: ANA, VN airlines, Vietjet, jestar... để có các chính sách về giá seri và non – seri nhằm đáp ứng tối ưu hóa cho khách đoàn của Công ty. Bên cạnh đó, bộ phận vẫn luôn chủ động kết hợp thực hiện nhanh gọn các dịch vụ VISA, hộ chiếu cho các đoàn tour. Ngoài việc triển khai vé đoàn, bộ phận cũng rất tích cực triển khai kinh doanh vé bán lẻ đến khách hàng trong và ngoài TKV.

Doanh thu vé máy bay năm 2018 đạt: 27,5 tỷ đồng, đạt 109% so KHDH, bằng 136% so CK; GTSX đạt: 1,2 tỷ đồng, đạt 118% so KHDH và bằng 86,4% so với CK.

c. Kinh doanh khách sạn, ăn uống:

*** Kinh doanh phòng:**

Năm 2018, Doanh thu phòng toàn công ty đạt: 5 tỷ đồng, đạt 85% KHDH, bằng 87% so CK; Kinh doanh khách sạn của Công ty luôn là mảng kinh doanh gặp nhiều khó khăn trong nhiều năm trở lại đây. 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, giá tốt trên địa bàn do cơ sở vật chất xuống cấp, chất lượng và quy mô của khách sạn bị hạn chế, không đáp ứng được nhu cầu đa dạng của khách đoàn cũng như khách lẻ đi tham quan du lịch.

Khách sạn Biển Đông: năm 2018 là năm thứ 2 quần thể du lịch giải trí Sun World Hạ Long Park đi vào hoạt động, lượng khách du lịch đến QN nói chung và khu vực Bãi Cháy nói riêng tăng lên đáng kể, song do cơ sở vật chất khách sạn Biển Đông đã xuống cấp, không thể cạnh tranh được với hệ thống khách sạn lân cận; mặc dù 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, doanh thu không ổn định giữa các tháng trong năm, hơn nữa mùa hè năm vừa qua do điều kiện thời tiết mưa nhiều nên nhiều đoàn khách đã hủy đặt phòng dẫn đến kết quả kinh doanh đạt thấp so với kế hoạch đề ra.

Khách sạn Vân Long năm qua đã đón được một số khách đoàn như: CLB bóng đá nam về thi đấu giải cúp quốc gia tại sân vận động Cẩm Phả, các công ty kiểm toán về làm việc tại các đơn vị trong và ngoài TKV, hội đồng thi tốt nghiệp các cấp, khách đoàn đi tham quan du lịch, khách Trung Quốc đi du lịch Hạ Long - Cẩm Phả - Quảng Ninh. Tuy nhiên, kể từ cuối tháng 3, Sở Du lịch Quảng Ninh triển khai chiến dịch chấn chỉnh hoạt động kinh doanh lữ hành đón khách du lịch Trung Quốc qua cửa khẩu quốc tế Móng Cái đi tour giá rẻ 0 đồng dẫn đến lượng khách Trung Quốc nghỉ tại khách sạn giảm rõ rệt. Hơn nữa, trong quý IV, Chi nhánh tiến hành công tác sửa chữa cải tạo khu văn phòng làm việc và toàn bộ mặt tiền khách sạn nên đã ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của khách sạn.

*** Kinh doanh ăn uống:**

Doanh thu kinh doanh ăn uống đạt: 6,3 tỷ đồng, đạt 63% KHDH; bằng 89% so CK, GTSX đạt: 1,9 tỷ đồng, bằng 75% so với KHDH và bằng 74% so với CK. Cùng với kinh doanh phòng, kinh doanh ăn uống của 2 Chi nhánh cũng gặp khó khăn và chịu những ảnh hưởng tương tự. Chi nhánh Biển Đông tuy phòng ăn đã được mở rộng, chất lượng và thực đơn luôn được quan tâm cải thiện, công tác tiếp thị dịch vụ ăn uống cũng đã được đẩy mạnh tích cực nhưng với quy mô nhỏ và trong điều kiện khách sạn còn nhiều hạn chế nên kết quả kinh doanh vẫn còn đạt thấp. Kinh doanh ăn uống của Chi nhánh Vân Long cũng bị giảm mạnh, số lượng đặt Hội nghị, đám cưới giảm, khách hàng bị chia sẻ nhiều, họ chuyển sang các nhà hàng tư nhân, các khách sạn mới hiện đại với khuôn viên đẹp. Vì vậy, kết quả kinh doanh ăn uống của Công ty trong năm 2018 đạt rất thấp.

2.2. Kinh doanh thương mại:

Năm 2018, doanh thu thương mại toàn Công ty đạt: 1.511,6 tỷ đồng, bằng 147% so KHDH và bằng 110% so CK; GTSX đạt: 45 tỷ đồng, đạt 141% KHDH và bằng 102% so CK.

Năm 2018 kinh doanh thương mại của Công ty phải đối mặt với rất nhiều những khó khăn: Mặt hàng lớp là mặt hàng chủ lực của Công ty bị cạnh tranh bởi các nhà cung cấp khác, giá đầu vào tăng cao (từ 5 -10%) so với năm 2017, trong khi giá bán chịu sự cạnh tranh gay gắt nên không thể tăng tương ứng; các đơn vị sản xuất than đẩy mạnh tiết kiệm chi phí, hạn chế tối đa vật tư tồn kho, quản lý mua bán hàng hóa hết sức khắt khe, hầu hết đều tập trung sửa chữa vận hành dùng lại, ít được đầu tư mới; một số gói thầu thiết bị Công ty không được tham gia đấu thầu (do TKV đang nắm giữ trên 30% vốn cổ phần của VTTC); giá cả đầu vào tăng cao trong khi giá bán vẫn phải chịu áp lực giảm chi phí của các đơn vị trong TKV; sự biến động khó lường về tỷ giá ngoại tệ trên thị trường...

Mặc dù vậy, bộ phận KD thương mại với sự nỗ lực cao nhất, vẫn tiếp tục củng cố tốt các mặt hàng chiến lược, mặt hàng cốt lõi như: cung cấp lớp, vật tư Neo; duy trì cung cấp các vật tư, thiết bị cho mỏ lộ thiên và cơ giới hóa hầm lò; đặc biệt trong năm qua, Công ty trúng thầu gói thầu cung cấp 05 xe ô tô trọng tải 90 – 100 tấn cho Công ty CP Than Cao Sơn, đẩy doanh thu kinh doanh thiết bị tăng đột biến so với kế hoạch giao; bên cạnh đó, Công ty vẫn tích cực tìm kiếm nguồn hàng, chuẩn bị chân hàng đối với xút lỏng, hóa chất cho 2 nhà máy Alumin Tân Rai và Nhân Cơ kịp thời, được khách hàng đánh giá cao; ngoài ra, 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, đã hỗ trợ đắc lực cho mảng kinh doanh lớp của Công ty, năng suất và hiệu quả từ dịch vụ và vượt mức so KH và tăng cao so CK cả về DT và GTSX.

2.3. Kinh doanh dịch vụ phục vụ TKV:

Có thể khẳng định đây là mảng kinh doanh rất quan trọng trong việc khẳng định uy tín của Công ty với Tập đoàn TKV, và là nền tảng năng lực vững chắc để chúng ta tham gia các gói thầu phục vụ ăn ca trong thời gian vừa qua. Năm 2018, Chi nhánh Hà Nội và Chi nhánh Quảng Ninh đã thực hiện theo đúng tỷ lệ giá trị Hợp đồng cả năm. Với phương châm dịch vụ phải ngày càng nâng cao và chuyên nghiệp, ngay từ đầu năm Công ty đã có kế hoạch triển khai các lớp đào tạo nghiệp vụ đối với các bộ phận phục vụ để nâng cao năng lực, đảm bảo đáp ứng được yêu cầu khi được chuyển sang phục vụ tại 2 tòa văn phòng mới của TKV ở 2 đầu Hạ Long và Hà Nội. Năm 2018, kinh doanh dịch vụ được lãnh đạo Tập đoàn đánh giá tốt, chất lượng dịch vụ, phục vụ luôn được cải thiện và nâng cao từng ngày. *Doanh thu năm 2018: 9,8 tỷ đồng, đạt 100% KH năm, bằng 97% so CK.*

2.4. Kinh doanh phục vụ bữa ăn công nghiệp:

Năm 2018, Công ty đã cung cấp được: 474.300 suất ăn công nghiệp và 322.810 suất bồi dưỡng độc hại, doanh thu đạt: 41,2 tỷ đồng, GTSX: 12 tỷ đồng.

Với nhiệm vụ phục vụ bữa ăn Công nghiệp cho CBCNV và công nhân trên khai trường mỏ, năm 2018, Chi nhánh Vân Long đã duy trì ổn định cung cấp bữa ăn công nghiệp cho CBCNV Công ty than Đèo Nai với tinh thần trách nhiệm cao nhất đảm

bảo an toàn lao động và VSTP, đảm bảo thu nhập và việc làm cho CBCNV của Phòng Dịch vụ đời sống.

Với những nỗ lực và quyết tâm thực hiện chủ trương xã hội hóa dịch vụ cung cấp bữa ăn công nghiệp trong TKV, tháng 8 vừa qua, Chi nhánh Vân Long đã ký hợp đồng cung cấp bữa ăn công nghiệp với Công ty CP than Tây Nam Đá Mài, tiếp nhận 37 lao động. Và kể từ 1/10/2018, Chi nhánh Quảng Ninh đã tiếp nhận 101 lao động của phân xưởng đời sống và phục vụ cung cấp bữa ăn công nghiệp và bồi dưỡng độc hại cho CBCNV Công ty CP Than Hà Tu. Từ 01/01/2019 Chi nhánh Vân Long tiếp nhận thêm 99 NLD từ phân xưởng đời sống của Công ty CP Than Cọc Sáu - Vinacomin.

Đây là mảng kinh doanh với đặc thù tính chất công việc khá phức tạp, địa điểm phục vụ nhà ăn ở xa trên khai trường mỏ; hơn nữa, hiện nay công ty đã không còn là công ty con của Tập đoàn, kinh doanh phải đối mặt với rất nhiều khó khăn và chịu sự cạnh tranh gay gắt, việc tiếp nhận thêm dịch vụ này sẽ là một thách thức không nhỏ đối với Công ty, trực tiếp là Chi nhánh Vân Long và Chi nhánh Quảng Ninh đã phải nỗ lực cố gắng với tinh thần trách nhiệm cao, vừa phải đảm bảo chất lượng và hiệu quả đối với mảng kinh doanh mới này, vừa phải đảm bảo tiền lương và thu nhập cho toàn thể NLD mới chuyển sang. Và thực tế vừa qua, toàn thể NLD được chuyển giao sang đã rất tin tưởng và yên tâm công tác, chất lượng và thực đơn bữa ăn luôn được đảm bảo vệ sinh, an toàn thực phẩm.

3. Công tác quản lý:

Giữ vai trò là “Người tham mưu”, trong năm qua, công tác quản lý vẫn luôn phát huy và làm tốt vai trò của mình, giúp Ban lãnh đạo công ty điều hành và quản lý hoạt động SXKD kịp thời, hiệu quả và phát triển. Bên cạnh đó, khối quản lý luôn tích cực/thường xuyên phối hợp và hỗ trợ đắc lực cho khối kinh doanh hoàn thành tốt nhiệm vụ kế hoạch giao. Cụ thể: 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 và nâng cao năng suất, chất lượng lao động; củng cố tổ chức và nâng cao chất lượng đội ngũ quản lý và kinh doanh; thực hiện tốt công tác quản trị hành chính, văn phòng, văn thư, lưu trữ và điều hành xe phục vụ kinh doanh; tích cực nghiên cứu và phát triển công nghệ thông tin, hỗ trợ và phục vụ đắc lực trong công tác đẩy mạnh kinh doanh du lịch; phát động các đợt thi đua hàng quý và cả năm; tuyên dương và khen thưởng đối với những tập thể, cá nhân đạt thành tích xuất sắc trong phong trào thi đua lao động sản xuất, tổ chức thành công giải thể thao thường niên, động viên khích lệ tinh thần và gắn kết người lao động trong toàn Công ty.

Ngoài ra, trong năm vừa qua, với nỗ lực và quyết tâm thực hiện chủ trương xã hội hóa dịch vụ cung cấp bữa ăn công nghiệp trong TKV, Công ty đã ký thêm hợp đồng cung cấp bữa ăn công nghiệp cho Công ty CP than Tây Nam Đá Mài, Công ty CP Than Hà Tu, tiếp nhận quản lý thêm 138 NLD; mở rộng thêm ngành nghề mới là

dịch vụ đào lò tại Chi nhánh Vân Long. Việc mở rộng ngành nghề và số lượng lao động trực tiếp gia tăng trong khi nhân lực bộ máy quản lý không đổi đã tạo áp lực không nhỏ cho các bộ phận quản lý của Công ty. Tuy nhiên bằng sự đoàn kết, hỗ trợ lẫn nhau giữa các bộ phận, khối quản lý Công ty đã hoàn thành tốt nhiệm vụ năm 2018.

4. 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 2018, Công ty đã thực hiện tổng mức đầu tư: **1.020 tr đồng** với các hạng mục như sau:

- 1/ Đầu tư hệ thống phòng họp trực tuyến toàn Cty: 299 triệu đồng
- 2/ Đầu tư bể nước ngầm cho khách sạn Biển Đông - CNQN: 181 triệu đồng
- 3/ Đầu tư bể nước ngầm và hệ thống lọc KSVL - CNVL: 404 triệu đồng
- 4/ Đầu tư thiết bị báo cháy nhà 4 tầng khách sạn Vân Long - CNVL: 88 triệu đồng
- 5/ Đầu tư máy photocopy cho Chi nhánh Hà Nội: 48 triệu đồng

PHẦN THỨ HAI

MỤC TIÊU, NHIỆM VỤ VÀ CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN NĂM 2019

I. Đánh giá tình hình:

1. Tình hình chung

Về phía TKV: Năm 2019 là năm đầu tiên Tập đoàn sẽ phải nhập khẩu, pha trộn than với khối lượng, quy mô gần 5 triệu tấn than. Nhu cầu tiêu thụ than trong nước tăng cao, riêng nhu cầu than cho các hộ điện là 38,3 triệu tấn. Do đó, dự kiến kế hoạch tiêu thụ than năm 2019 tăng 4% so 2018, ước tính 42 triệu tấn. Doanh thu kế hoạch: 128 ngàn tỷ đồng; lợi nhuận: 3 ngàn tỷ đồng; tiền lương bq: 11,3 trđ/ng/tháng. TKV tiếp tục đổi mới công nghệ, 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.

Về phía VTTC: Công ty vẫn nằm trong lộ trình thoái vốn toàn bộ. Việc này mở ra cơ hội tự chủ lớn hơn nhưng kéo theo không ít thách thức đặc biệt về cấu trúc tổ chức, quan hệ với đối tác và các tổ chức tín dụng.

Kể từ 01/01/2019, 100 lao động của bộ phận chế biến ăn ca Công ty CP Than Cọc Sáu sẽ về với ngôi nhà chung VTTC, nâng tổng số lao động toàn Công ty lên 570 người. Việc đảm bảo công ăn, việc làm và thu nhập cho NLD trong toàn Công ty sẽ là một nhiệm vụ khó khăn đối với Ban lãnh đạo Công ty và các Chi nhánh.

Tuy nhiên với tinh thần Kỷ luật và Đồng tâm, với kết quả đã đạt được trong năm 2018 là nguồn động lực, là các yếu tố thuận lợi tạo đà cho việc thực hiện thắng lợi các mục tiêu, nhiệm vụ kế hoạch 2019 của Công ty.

II. Mục tiêu, nhiệm vụ năm 2019:

1. Mục tiêu: Tiếp tục nâng cao chất lượng dịch vụ, giữ vững thị trường TKV, phát triển mạnh hơn nữa thị trường ngoài TKV, giảm chi phí, nâng cao năng lực cạnh tranh, đảm bảo thu nhập cho người lao động, phân đầu hoàn thành toàn diện các chỉ tiêu kế hoạch đặt ra.

2. Nhiệm vụ:

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

- Doanh thu > 1.372 tỷ đồng
- GTSX > 63 tỷ đồng
- Lợi nhuận > 8,3 tỷ đồng
- Cổ tức: 14%
- Tiền lương bình quân > 7,63 trđ/ng/tháng

* **Kế hoạch đầu tư xây dựng cơ bản:** 73,15 tỷ đồng (Chi tiết tại Phụ lục 03)

III. Các giải pháp thực hiện:

1. Về sản xuất kinh doanh:

a. Kinh doanh du lịch:

Về thị trường: Hoạt động lữ hành đang diễn biến rất nhanh, sự dịch chuyển thị trường ngày một thay đổi, cần có sự tập trung và chiến lược cho việc nghiên cứu thị trường mục tiêu, thị trường trọng điểm và thị trường tiềm năng; cần bám sát và chăm sóc thị trường thường xuyên và có kế hoạch phát triển thị trường cụ thể.

Khai thác và ứng dụng mạnh hơn, thường xuyên hơn, chuyên nghiệp với marketing online; áp dụng công nghệ thông tin trở thành kênh bán hàng chủ lực để giới thiệu, quảng bá các sản phẩm tour đến với khách hàng.

Lập kế hoạch tham gia hội chợ du lịch 2019 để có cơ hội mở rộng hợp tác với các đối tác du lịch khác, tìm kiếm khách hàng, cũng như quảng bá sản phẩm, thương hiệu Công ty.

Về sản phẩm: Xây dựng các sản phẩm đặc trưng, đặc sắc, mới lạ, hấp dẫn, mang tính đặc thù, khác biệt, thể hiện thương hiệu của Công ty cho từng mùa, từng đối tượng khách hàng trong năm 2019. Trước mắt triển khai đón đầu tốt các tour đi lễ hội, chùa đầu năm của các đơn vị trong TKV, ngoài TKV và khách lẻ. Nghiên cứu triển khai thực hiện đón khách inbound, đặc biệt là khách du lịch đến Quảng Ninh để phát huy toàn diện, đa dạng, bổ trợ lẫn nhau về nguồn khách và thị trường, nâng cao năng lực làm du lịch lữ hành.

Về giá: Tiếp tục hoàn thiện hệ thống hóa đầu vào để khai thác tối đa các dịch vụ chất lượng cao với chi phí hợp lý, tập trung ký các Hợp đồng nguyên tắc với các nhà cung cấp dịch vụ ăn uống, khách sạn, landtour để có giá và dịch vụ tốt, nâng cao năng

lực cạnh tranh. Xây dựng những chính sách khuyến mại hấp dẫn, phù hợp để thu hút khách hàng.

Về nguồn nhân lực: Đào tạo và đào tạo tại chỗ đối với đội ngũ kinh doanh, nâng cao ý thức nghề nghiệp nhằm đáp ứng được yêu cầu và nhiệm vụ phát triển mới của Công ty, nhất là đối với đội ngũ làm thị trường, đội ngũ NLD trẻ mới tuyển vào.

Về vé máy bay, visa, hộ chiếu: Tiếp tục đa dạng hóa dịch vụ hàng không, tập trung khai thác tốt giá vé đầu vào, nguồn giá rẻ của tất cả các hãng hàng không trong và ngoài nước. Không ngừng nâng cao kinh nghiệm, chuyên nghiệp hóa công tác bán vé. Chủ động trong công tác VISA, hộ chiếu đáp ứng kịp thời cho đoàn đi.

b. Về kinh doanh khách sạn:

- Đẩy mạnh tiếp thị buồng phòng, ăn uống đến từng đơn vị trong TKV và một số các đơn vị ngoài TKV trên địa bàn, đảm bảo chất lượng dịch vụ trong điều kiện cơ sở vật chất còn hạn chế.

- Thường xuyên cải tạo, sửa chữa để duy trì điều kiện phục vụ kinh doanh một cách tốt nhất, sẵn sàng chuẩn bị các phương án và điều kiện cần thiết để triển khai đầu tư xây mới khi được HĐQT phê duyệt.

c. Về kinh doanh thương mại:

- Tiếp tục đẩy mạnh cung cấp lớp và dịch vụ vá lớp cho các đơn vị trong TKV và không ngừng tìm kiếm và phát triển các thị trường ngoài TKV.

- Tiếp tục ưu tiên đảm bảo nguồn cung xút ổn định cho nhôm Lâm Đồng và Nhân Cơ; hết sức lưu ý biến động về giá của mặt hàng xút trên thị trường thế giới; tích cực khai thác và tìm kiếm đối tác uy tín cho nhu cầu các sản phẩm vôi, hoá chất và các mặt hàng có liên quan tới sản xuất Alumina; đảm bảo an toàn tuyệt đối và giảm thiểu thiểu hụt, rủi ro trong việc vận chuyển, giao nhận xút, vôi, hoá chất.

- Chủ động trong việc tìm kiếm các sản phẩm, công nghệ theo xu hướng cơ giới hoá hoặc có tính ứng dụng cao trong khai thác than hầm lò.

- Chủ động bám sát kế hoạch tăng tỷ trọng mét lò chống neo năm 2019 của TKV để có kế hoạch chuẩn bị nguồn hàng.

- Nghiên cứu triển khai và áp dụng thử nghiệm máy khâu 1 tang vào khai thác than đối với các vỉa mỏng góc dốc lớn trong hầm lò.

- Theo dõi sát các đợt đấu thầu tập trung của TKV để chủ động với phương án tham dự thầu đối với công tác tự động hóa các tuyến băng tải chính trong lò.

- Tiếp tục bám sát diễn biến triển khai các Dự án nhiệt điện, các dự án đầu tư khác trong và ngoài TKV để có kế hoạch chuẩn bị nhân hàng.

d. Về kinh doanh dịch vụ phục vụ Tập đoàn:

Tiếp tục thực hiện nghiêm túc và đầy đủ các nội dung trong Hợp đồng dịch vụ

với Tập đoàn năm 2019. Chủ động, chu đáo và trách nhiệm cao trong việc giữ gìn trật tự an ninh, giữ gìn vệ sinh, chất lượng bữa ăn công nghiệp, lễ tân, đón/tiếp khách, phục vụ hội nghị..v.v...Không ngừng nâng cao chất lượng và năng lực chuyên môn trong công tác phục vụ, sẵn sàng chuẩn bị mọi điều kiện cần thiết để có thể tham gia dịch vụ phục vụ tại 2 tòa văn phòng mới của TKV ở 2 đầu Hạ Long và Hà Nội.

e. Về kinh doanh phục vụ bữa ăn công nghiệp:

Quyết tâm với nỗ lực cao nhất trong việc cung cấp bữa ăn công nghiệp cho các phân xưởng của Công ty Than Đèo Nai, Hà Tu, Tây Nam đá mài và Cọc Sáu đảm bảo chất lượng và thực đơn bữa ăn đa dạng, vệ sinh an toàn thực phẩm, góp phần chăm lo đời sống và tái tạo sức lao động cho CBCNV ngành than.

2. Công tác Quản trị:

Thường xuyên cập nhật các chế độ, chính sách mới của Nhà nước, các Quy định của Luật để sớm có những đề xuất sửa đổi, bổ sung kịp thời, phù hợp với mô hình tổ chức quản lý và tình hình hoạt động của Công ty.

Tiếp tục rà soát, sắp xếp lại tổ chức, tuyển dụng lao động cho phù hợp với tình hình SXKD hiện nay.

Đẩy mạnh công tác đào tạo, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực (nhất là lực lượng lao động trẻ) trong toàn Công ty.

Thường xuyên rà soát, kiểm soát chi phí. 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.

Nghiên cứu và triển khai công tác khoán quản trị chi phí một cách khoa học và hiệu quả.

Nghiêm chỉnh chấp hành các quy định về nội quy, quy định làm việc, nếp sống văn hóa doanh nghiệp trong Công ty.

3. Đầu tư:

Năm 2019, Công ty dự kiến thực hiện một số hạng mục đầu tư sau:

- 1/ Đầu tư xây dựng công trình khách sạn Biển Đông;
- 2/ Đầu tư Nhà hàng – Cafe Vân Long;
- 3/ Đầu tư 02 xe ô tô phục vụ SXKD – Cơ quan Công ty;
- 4/ Đầu tư phần mềm điều hành tour du lịch;
- 5/ Đầu tư phần mềm quản lý nội bộ;
- 6/ Đầu tư trang thiết bị phục vụ SXKD.

Để đạt được các mục tiêu năm 2019, 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 2019 mà Đại hội giao cho.

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

Xin trân trọng cảm ơn./.

Nơi nhận:

- Cổ đông Công ty;
- HĐQT, BKS, BGĐĐH;
- Lưu Tk HĐQT.

**T.M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**



Vũ Văn Long

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2018

TT	Các chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2018	Thực hiện 2017	Thực hiện 2018	So sánh (%)	
					Kế hoạch	CK
A	TỔNG DOANH THU	1.190.110	1.540.242	1.694.085	142,35	109,99
I	Doanh thu kinh doanh	1.190.110	1.535.502	1.689.356	141,95	110,02
1	Kinh doanh du lịch	126.150	133.159	138.355	109,67	103,90
*	Du lịch Lữ hành	84.800	99.502	98.555	116,22	99,05
*	Khách sạn	16.150	13.428	12.262	75,93	91,32
	- Phòng	5.900	5.802	5.033	85,31	86,75
	- Ăn uống	10.000	7.076	6.320	63,20	89,32
	- Khác	250	550	909	363,60	165,27
*	Vé máy bay	25.200	20.229	27.538	109,28	136,13
	Trong đó: Vé MB sử dụng nội bộ					
2	Thương mại.	1.031.500	1.373.162	1.511.664	146,55	110,09
	- Vật tư, phụ tùng	854.500	1.197.170	1.284.839	150,36	107,32
	- Thiết bị	173.000	172.138	221.057	127,78	128,42
	- Dịch vụ vá lốp	4.000	3.854	3.998	99,95	103,74
	- Dịch vụ đào lò			1.770		
3	KD phục vụ bữa ăn CN	22.620	19.028	41.158		
4	KD phục vụ Tập đoàn	9.810	10.099	9.846	100,37	97,49
5	Kinh doanh khác	30	54		-	-
II	Doanh thu HĐTC + khác		4.740	4.730		
III	Bù trừ nội bộ			11.667		
B	GIÁ VỐN	1.124.829	1.462.781	1.610.443	143,17	110,09
C	GIÁ TRỊ SX	65.281	77.461	83.642	128,13	107,98
I	Doanh thu kinh doanh	65.281	77.461	83.642	128,13	107,98
1	Kinh doanh du lịch	17.726	18.378	16.683	94,12	90,78
*	Du lịch Lữ hành	8.068	8.121	7.864	97,47	96,84
*	Khách sạn	8.650	8.875	7.625	88,15	85,92
	- Phòng	5.900	5.802	5.033	85,31	86,75
	- Ăn uống	2.500	2.523	1.865	74,60	73,92
	- Khác	250	550	727	290,80	132,18
*	Vé máy bay	1.008	1.382	1.194	118,45	86,40
2	Thương mại.	32.060	44.147	45.043	140,50	102,03
	- Vật tư, phụ tùng	26.865	37.921	39.741	147,93	104,80

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2018

TT	Các chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2018	Thực hiện 2017	Thực hiện 2018	So sánh (%)	
					Kế hoạch	CK
	- Thiết bị	4.395	5.257	3.573	81,30	67,97
	- Dịch vụ vá lốp	800	969	1.489	186,13	153,66
	- Dịch vụ đào lò			240		
3	KD phục vụ bữa ăn CN	5.655	4.789	12.070		
4	KD phục vụ Tập đoàn	9.810	10.099	9.846	100,37	97,49
5	Kinh doanh khác	30	48		-	-
II	Doanh thu HĐTC + khác					
D	Giá trị gia tăng	41.108	43.925	51.010	124,09	116,13
1	Khấu hao TSCĐ	3.023	2.074	2.648	87,60	127,68
2	Tiền lương	32.874	37.228	42.837	130,31	115,07
3	BHXH+Y tế+ KPCĐ	4.784	4.196	5.098	106,56	121,50
4	Thuế trong Z	427	427	427	100,00	100,00
*	Lợi nhuận	8.200	12.829	12.923	157,59	100,73
E	LĐộng, T.nhập & Đ.giá TL					
	Lao động B/Q	334	316	372	111,38	117,72
	Tiền lương BQ trong Z định m	8,20	9,82	9,60	117,00	97,74
F	Cổ tức (%)	14	14	14	100,00	100,00
G	Đầu tư xây dựng cơ bản	29.046	6.932	1.020	3,51	14,71

KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2019

TT	Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2019
<u>A</u>	<u>DOANH THU</u>	<u>Tr. Đồng</u>	<u>1.371.820</u>
I	Doanh thu kinh doanh	"	1.371.820
1	Kinh doanh du lịch	"	149.300
*	Du lịch lữ hành	"	107.000
*	Vé máy bay		30.200
*	Khách sạn		12.100
	Trong đó: - Phòng		5.500
	- Ăn uống		6.300
	- Khác		300
2	Thương mại	"	1.112.680
*	Vật tư, phụ tùng	"	803.500
*	Thiết bị		277.000
*	Dịch vụ vá lốp		4.800
*	Dịch vụ đào lò		27.380
3	Kinh doanh phục vụ bữa ăn công nghiệp		99.940
4	Kinh doanh phục vụ Tập đoàn		9.870
5	Kinh doanh khác		30
II	Doanh thu HĐTC		
<u>B</u>	<u>GIÁ VỐN</u>	<u>Tr. Đồng</u>	<u>1.309.074</u>
<u>C</u>	<u>GTSX</u>	<u>Tr. Đồng</u>	<u>62.746</u>
I	Doanh thu kinh doanh	"	62.746
1	Kinh doanh du lịch	"	18.713
*	Du lịch lữ hành	"	10.130
*	Vé máy bay	"	1.208
*	Khách sạn	"	7.375
	Trong đó: - Phòng	"	5.500
	- Ăn uống	"	1.575
	- Khác		300
2	Thương mại		31.083
*	Vật tư, phụ tùng		23.525
*	Thiết bị		4.330
*	Dịch vụ vá lốp		1.500
*	Dịch vụ đào lò		1.728
3	Kinh doanh phục vụ bữa ăn công nghiệp		3.050
4	Kinh doanh phục vụ Tập đoàn		9.870
5	Kinh doanh khác		30
II	Doanh thu HĐTC		

KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2019

TT	Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2019
<u>D</u>	<u>GIÁ TRI GIA TĂNG</u>	<u>Tr. Đồng</u>	<u>66.777</u>
1	Khấu hao TSCĐ	"	3.200
2	Tiền lương	"	54.355
3	BHXH + Y tế + KPCĐ	"	8.795
4	Thuế trong Z	"	427
<u>*</u>	<u>Lợi nhuận</u>	<u>"</u>	<u>8.350</u>
<u>E</u>	<u>LĐÔNG, T.NHẬP & Đ.GIÁ TL</u>		
1	Lao động B/Q	Người	594
2	Tiền lương b/q trong Z định mức	Ng.đ/ng/tháng	7,63
3	Đơn giá tiền lương (trên 1000 đ GTSX)	Đồng	450
<u>F</u>	<u>CỔ TỨC</u>	<u>%</u>	<u>14</u>
<u>G</u>	<u>ĐẦU TƯ XDCB</u>	<u>Tr. Đồng</u>	<u>73.150</u>

