



CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH VÀ THƯƠNG MẠI - VINACOMIN
VINACOMIN TOURISM AND TRADING JOINT STOCK COMPANY



Years ĐỒNG HÀNH TIN CẬY,
NỐI TIẾP THÀNH CÔNG



Lời cảm ơn

Thay mặt Ban lãnh đạo Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại - VINACOMIN (VTTC), tôi xin được bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc và gửi những lời tri ân chân thành nhất tới các thế hệ lãnh đạo và toàn thể cán bộ công nhân viên Công ty, các quý khách hàng và đối tác đã - đang và sẽ đồng hành cùng VTTC trên con đường tạo dựng những tầm cao mới, để thành công nối tiếp thành công.

Giám đốc công ty
Nguyễn Đoàn Trang







MỤC LỤC

PHẦN

1

TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY / overview

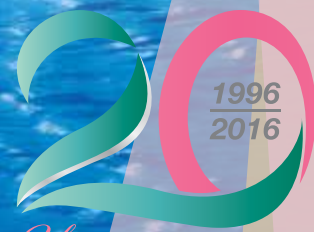
- GIỚI THIỆU CHUNG / General information 08
- THÔNG điệp TỪ LÃNH ĐẠO/ Message from the CEO 10
- TIỀM NĂNG VÀ THỂ MẠNH/ Potentials and strengths 12
- CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN/ Development strategies 14
- SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA CÔNG TY/ Company's organization chart 16
- NGÀNH NGHỀ KINH DOANH, CÁC LĨNH VỰC HOẠT ĐỘNG CHÍNH / Business activities 18
- ĐẠI GIA ĐÌNH VTTC/ Head office and Branches 19
- BAN LÃNH ĐẠO CÔNG TY/ Board of management 24
- KHÁCH HÀNG - ĐỐI TÁC TRUYỀN THÔNG/ Partners 26

PHẦN

2

CHẶNG ĐƯỜNG 20 NĂM HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN The growth period of 20 years of establishing and developing

- NHỮNG ĐẤU MỐC QUAN TRỌNG/ Key milestones 30
- THÀNH TỰU VÀ HOẠT ĐỘNG/ Improvements in each operating sector 32
 - DU LỊCH VTTC – ĐỒNG HÀNH SẼ CHIA/ VTTC tourism – accompanying and sharing 37
 - THƯƠNG MẠI VTTC – CHUYÊN NGHIỆP VÀ TIN CẬY/ Trading of vtcc – professional and reliable 46
 - KHÁCH SẠN VTTC - NƠI DỪNG CHÂN TIN CẬY/ Hotel system 50
 - HOẠT ĐỘNG PHONG TRÀO/ Activities and campaigns 62
- ẤN TƯỢNG VTTC/ Impression on vtcc
- LỜI KẾT/ Conclusion 76



Years

ĐỒNG HÀNH TIN CẬY,
NÓI TIẾP THÀNH CÔNG



01

Tổng quan về công ty

OVERVIEW OF VTTC



Giới thiệu chung [GENERAL INFORMATION]

Công ty cổ phần Du lịch và Thương mại – Vinacomin (VTTC) hôm nay tiền thân là Công ty Du lịch Than Việt Nam được thành lập năm 1996 theo định hướng phát triển sản xuất kinh doanh đa ngành của Tổng công ty Than Việt Nam (nay là Tập đoàn công nghiệp Than – Khoáng sản Việt Nam).

Đúng như tên gọi từ khi ra đời, mục tiêu ban đầu và xuyên suốt trong quá trình hình thành và phát triển của VTTC là khai thác và phục vụ nhu cầu tham quan, du lịch, học tập khảo sát thị trường của cán bộ công nhân viên ngành Than (CBCNV); trên nền tảng đó, từng bước đẩy mạnh phát triển hệ thống phân phối dịch vụ du lịch rộng khắp cả trong và ngoài nước, thu hút du khách nước ngoài đến với Việt Nam và đưa người Việt đến với năm châu ngày càng nhiều hơn.

Từ chức năng kinh doanh du lịch thuần túy, sau 5 năm hoạt động, VTTC đã mạnh dạn tham gia sâu hơn vào chiến lược phát triển đa ngành của Tập đoàn công nghiệp Than – Khoáng sản Việt Nam (TKV) bằng việc mở rộng hoạt động sang lĩnh vực thương mại (xuất - nhập khẩu, mua bán hàng hóa, máy móc thiết bị, vật tư, nguyên liệu phục vụ sản xuất và đời sống). Cùng với những thay đổi trong mô hình quản lý, điều hành của các Tổng công ty 91 giai đoạn những năm cuối thế kỷ 20, VTTC được giao thêm mảng dịch vụ quản lý, chăm sóc, vận hành cơ sở vật chất và phục vụ phụ trợ tại trụ sở Tập đoàn TKV.

Qua 20 năm hoạt động, trong tâm thế của người “làm dâu trăm họ”, VTTC đã cung ứng ra thị trường chuỗi sản phẩm - dịch vụ đa dạng, phong phú và chất lượng với phong cách phục vụ chuyên nghiệp, tận tâm; mang lại sự hài lòng và tin cậy cho cả khách hàng và đối tác; góp phần đáp ứng kịp thời nhu cầu nâng cao năng lực sản xuất, chăm lo đời sống cho CBCNV của ngành Than- Khoáng

Vinacomin - Tourism & Trading Joint Stock Company (VTTC) formerly was Vietnam Coal Tourism Company established in 1996 to realize the vision of multi-sector business of Vietnam National Coal Corporation (Being Vietnam National Coal – Mineral Industries Holding Corporation Limited (VINACOMIN) at present)

As presented in its name, the initial and strategic goal during the establishing and developing process of VTTC is finding and meeting the needs of visiting, camping, studying and investigating market of staff and officers in Mining industry. On this basis, VTTC enhances the development of service system in tourism in inbound and outbound scale. To attract more visitors to Vietnam and vice versa, to give Vietnamese more chances to visit and discover the rest of the world.

After 5 years of operation with the main function, VTTC has joined the multi-sector development strategy of VINACOMIN by expanding its business activities into the field of Trading including export and import of goods, machines, equipment and materials for manufacturing and living. Along with the changes in management system of 91 - Corporations at the end of 20th century, VTTC was assigned to be in charge of managing, controlling and operating material facilities as well as supporting the operation of VINACOMIN's headquarter.



sản và nhiều cơ quan, doanh nghiệp khác trên địa bàn cả nước; đóng góp vào sự tăng trưởng và phát triển của ngành công nghiệp không khói được gắn sứ mệnh là ngành kinh tế mũi nhọn của Việt Nam trong thế kỷ 21.

Mặc dù vốn kinh doanh vô cùng hạn hẹp, phạm vi hoạt động rộng khắp cả trong và ngoài nước, ngành nghề kinh doanh cốt lõi lại rất nhạy cảm với các yếu tố bên ngoài như thiên tai, dịch bệnh, môi trường sinh thái, khí hậu, khủng hoảng kinh tế - chính trị ... nhưng trong mọi thời khắc, các thế hệ CBNV của VTTC luôn biết tận dụng triệt để các nguồn lực, nâng niu từng cơ hội kinh doanh, sáng tạo và nhạy bén khi ứng phó với khó khăn thử thách. Do đó, hàng năm VTTC luôn đạt được những thành quả vô cùng ấn tượng trong kinh doanh, đóng góp cho ngân sách nhà nước hàng trăm tỷ đồng tiền thuế các loại và cống hiến thiết thực cho các hoạt động xã hội từ thiện. Từ những nỗ lực ấy, cùng với sự quan tâm tạo điều kiện của Tập đoàn công nghiệp Than – Khoáng sản Việt Nam, của các Ban ngành liên quan từ Trung ương đến các địa phương nơi VTTC và các đơn vị trực thuộc đặt trụ sở, cũng như sự ủng hộ của đối tác, khách hàng trong và ngoài nước, thương hiệu VTTC đã được định vị và tỏa sáng.

With a limited budget for business, the scale of operating includes both inbound and outbound markets, core business activities are subject to external factors like natural disasters, epidemic diseases, natural environment, climate, economic or political recessions, staff and officers of VTTC have always been making full advantage of resources, taking every possible chance, creating and being flexible to when facing difficulties and challenges. Therefore, VTTC has been reaping impressive achievements, contributing hundreds of billion VND to national budget and charitable activities each year. Thanks to great efforts of all company staff, attention and favorable condition created by VINACOMIN, partners, domestic and foreign customers and local leaders and people where VTTC and its sub-units are based in, VTTC's prestige has been positioned and recognized.



Thông điệp từ lãnh đạo

MESSAGE FROM CEO

Bằng sự phấn đấu không mệt mỏi, VTTC đã trở thành một thương hiệu quen thuộc và uy tín trong lòng Quý khách hàng. Đó chính là kết tinh và chất chiu từ trí tuệ và nỗ lực không ngừng của nhiều thế hệ lãnh đạo, cán bộ công nhân viên trong suốt hành trình 20 năm. Chặng đường đã đi qua ấy đầy khó khăn và thách thức, buộc mỗi cá nhân phải tự hoàn thiện mình và trở thành một nhân tố có sức cạnh tranh thực sự. Mỗi thành viên trong gia đình VTTC đều mang trong mình tình yêu và trách nhiệm dựng xây thương hiệu VTTC – một tài sản chung, kết quả của những tâm huyết, nỗ lực qua từng năm tháng. Qua những việc làm hàng ngày như cách giao tiếp, phong thái làm việc, trách nhiệm đối với xã hội, môi trường hay những giá trị cốt lõi... khách hàng sẽ có cái nhìn khách quan nhất về thương hiệu. Bởi thế mới nói cách mà đối tác nhìn nhận và đánh giá VTTC phụ thuộc rất nhiều vào cách chúng ta thể hiện, chúng ta làm.

Là thành viên trong một đại gia đình, mỗi cá nhân phải không ngừng sáng tạo, đổi mới, chủ động hội nhập, cố gắng hết sức, bằng trí tuệ và tâm huyết của mình tạo ra những sản phẩm hàng hóa, dịch vụ có giá trị tích cực để phục vụ cộng đồng, góp phần vào sự nghiệp nâng cao chất lượng sống và tâm vóc người Việt lên một tầm cao mới.

Lãnh đạo Công ty cam kết sẽ tạo dựng một môi trường làm việc chuyên nghiệp, thân thiện, nhiệt huyết để mỗi cá nhân có cơ hội phát triển tốt nhất. Công ty sẽ tận dụng và phát huy những giá trị kế thừa, lấy đó làm nền tảng để phát triển tốt hơn, mạnh hơn về mọi mặt, tạo dựng thương hiệu VTTC vững mạnh hơn, đến gần hơn với Quý khách hàng trong và ngoài nước.





“

Chúng tôi là những người phục vụ chuyên nghiệp và tận tâm, hãy để chúng tôi được đồng hành cùng Quý vị và cùng nhân lên những thành công.

”



Tiềm năng và thể mạnh


VTTC đón tuổi 20 và bước tiếp chặng đường phía trước trong khó khăn nhiều hơn thuận lợi. Bên cạnh những tác động từ các chính sách kinh tế vĩ mô của nhà nước, từ tình hình chính trị tại một số khu vực trên thế giới tiềm ẩn nhiều bất ổn, từ diễn biến phức tạp của khí hậu, thời tiết thì việc Tập đoàn CN Than – Khoáng sản Việt Nam (TKV) thực hiện phương án thoái vốn nhà nước tại VTTC xuống còn 36% năm 2015 tạo thành một bước ngoặt lịch sử đối với không chỉ hoạt động SXKD mà còn với tất cả các lĩnh vực công tác khác của VTTC.

VTTC cũng tự tin bước tiếp chặng đường phía trước vì qua 20 năm chuyên tâm làm nghề, đội ngũ CBNV của VTTC đã được tôi luyện trong những hoàn cảnh, tình huống khó khăn nhất khi tìm kiếm cơ hội kinh doanh ; tìm kiếm nguồn vốn; thực hiện từng công đoạn dịch vụ; đối phó với thiên tai, dịch bệnh, bất ổn chính trị hoặc ứng biến với những thay đổi về chính sách vĩ mô của nhà nước, cơ chế điều hành vĩ mô của các ngành, địa phương có liên quan.

Từ vị trí Công ty con do một trong 15 Tập đoàn kinh tế nhà nước có quy mô lớn nhất Việt Nam quản lý, VTTC chính thức bước ra thương trường với vị thế là một doanh nghiệp cổ phần mà người chủ thực sự là hàng trăm cổ đông (trong đó phần lớn là người lao động của công ty) sở hữu nguồn vốn cổ phần rất khiên tốn. Từ đây, VTTC phải đối mặt với thách thức cạnh tranh bằng khả năng tài chính, tư duy kinh tế, chất lượng nguồn nhân lực của chính mình mà không còn một cơ chế “đỡ lưng” nào khác của TKV. Tuy nhiên, VTTC xác định rằng: trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế đang ngày càng sâu rộng như hiện nay, một doanh nghiệp hoạt động trong các lĩnh vực dịch vụ có mức độ nhạy cảm rất cao bởi sự biến động của thị trường trong nước và quốc tế từ chính nhu cầu nâng cao chất lượng cuộc sống của dân cư và nhu cầu đầu tư trang thiết bị công nghệ hiện đại phục vụ sản xuất và đời sống của các doanh nghiệp – cách tốt nhất để tồn tại và phát triển bền vững là phải cạnh tranh và dám cạnh tranh bằng chính năng lực của mình. Và thách thức sẽ chính là cơ hội.

VTTC có nguồn nhân lực chất lượng cao được tuyển chọn kỹ càng và bồi dưỡng đào tạo thường xuyên. Trong đó có 134 cử nhân và thạc sĩ thuộc các chuyên ngành Kinh tế - Thương mại - Quản trị kinh doanh - Marketing - Du lịch - Tài chính - Kế toán - Luật - Văn hóa - Lịch sử- Ngoại ngữ; 11 kỹ sư thuộc các ngành điện, khai thác, cơ khí, công nghệ thông tin; 24 hướng dẫn viên du lịch được đào tạo bài bản và được Tổng cục du lịch cấp thẻ chính thức; 45% CBNV có khả năng giao tiếp bằng ngoại ngữ phổ thông (Anh, Trung).

VTTC tự hào tạo dựng được mối quan hệ hợp tác bền vững với hàng trăm đối tác là các thương hiệu mạnh cả trong và ngoài nước chuyên sản xuất và cung ứng dịch vụ, hàng hóa đảm bảo chất lượng cho các tất cả các lĩnh vực kinh doanh cốt lõi của mình. Từ nguồn gốc tin cậy của sản phẩm dịch vụ đầu vào cộng với tâm huyết của người làm dâu trăm họ, VTTC đã duy trì được một lượng khách hàng truyền thống ổn định. Trong đó, các doanh nghiệp trong ngành Than – Khoáng sản Việt nam vẫn luôn là thị trường giàu tiềm năng để VTTC đồng hành và chia sẻ.



Thế mạnh vượt trội của VTTC là sự kết hợp giữa kinh doanh Thương mại và Du lịch. Hai lĩnh vực kinh doanh cốt lõi đan xen, bổ trợ cho nhau, hình thành thể cân bằng về năng lực tài chính, thị trường tiềm năng và dịch vụ chuyên nghiệp - đảm bảo điều kiện để VTTC hoạt động hiệu quả và phát triển bền vững hơn.



Chiến lược phát triển

Với năng lực và nhiệt huyết của tuổi 20 sung sức, VTTC đã sẵn sàng tâm thế bước tiếp vào lộ trình thoái toàn bộ vốn nhà nước trong thời gian tới và tự tin cạnh tranh với các doanh nghiệp tên tuổi trong lĩnh vực kinh doanh du lịch và thương mại tại Việt Nam nhằm hiện thực hóa các mục tiêu, chiến lược phát triển VTTC đến năm 2020 - tầm nhìn đến năm 2030 bằng những giải pháp linh hoạt và táo bạo:

- Cơ cấu lại danh mục ngành nghề kinh doanh, chọn lọc ngành nghề kinh doanh có tiềm năng phát triển phù hợp với năng lực của mình để đầu tư, khai thác đúng trọng tâm.

- Tập trung nguồn lực giữ vững thị phần cung cấp các sản phẩm, dịch vụ cốt lõi (lốp đặc chủng, hoá chất công nghiệp, thiết bị cơ giới hóa, dịch vụ thông quan - vận chuyển, du lịch lữ hành, khách sạn) trong ngành Than - Khoáng sản Việt Nam và mở rộng ra các thị trường tiềm năng khác nhằm tạo thế phát triển cân bằng, bền vững.

- Tuyển chọn và đào tạo nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn - ngoại ngữ giỏi, có kỹ năng quản lý, bán hàng và phục vụ chuyên nghiệp để nâng cao chất lượng và giá trị hàng hóa, dịch vụ cốt lõi đáp ứng nhu cầu của thị trường thời kỳ hội nhập.

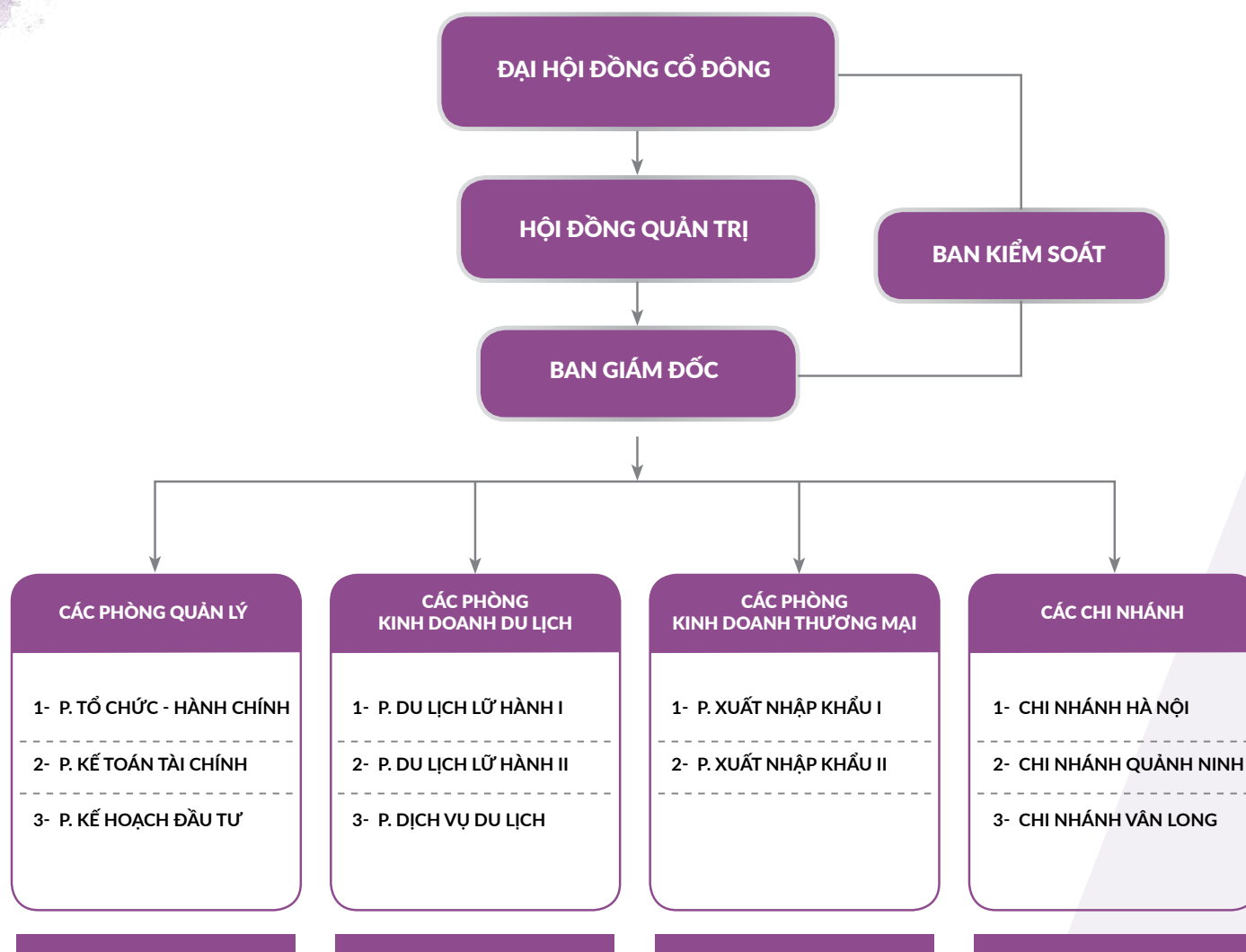
- Tập trung phát triển du lịch lữ hành làm nền tảng, nâng cao hiệu quả kinh doanh thương mại làm sức mạnh và nâng cấp cơ sở vật chất, năng lực hoạt động của các khách sạn, hoàn thiện chuỗi dịch vụ phong phú, đa dạng của doanh nghiệp dịch vụ.



20
1996
2016

Years ĐỒNG HÀNH TIN CÂY,
NỐI TIẾP THÀNH CÔNG

Cơ cấu tổ chức







Ngành nghề kinh doanh và các lĩnh vực hoạt động chính

- KINH DOANH DỊCH VỤ LỮ HÀNH TRONG VÀ NGOÀI NƯỚC
- KINH DOANH KHÁCH SẠN, ĂN UỐNG, TỔ CHỨC SỰ KIỆN
- ĐẠI LÝ BÁN VÉ MÁY BAY CỦA CÁC HÃNG HÀNG KHÔNG TRONG NƯỚC VÀ QUỐC TẾ
- KINH DOANH, XUẤT NHẬP KHẨU UỶ THÁC VÀ XUẤT NHẬP KHẨU TRỰC TIẾP VẬT TƯ, HÀNG HOÁ, MÁY MÓC, THIẾT BỊ PHỤC VỤ SẢN XUẤT CÔNG NGHIỆP VÀ TIÊU DÙNG
- CHẾ BIẾN VÀ KINH DOANH THAN
- DỊCH VỤ THÔNG QUAN, VẬN CHUYỂN HÀNG HOÁ, MÁY MÓC, VẬT TƯ, NGUYÊN LIỆU, THIẾT BỊ PHỤC VỤ SẢN XUẤT CÔNG NGHIỆP VÀ TIÊU DÙNG



Đại gia đình **VTTC**



VĂN PHÒNG CÔNG TY

Trụ sở làm việc của Công ty được đặt tại Tầng 8 tòa nhà Việt Á – Số 9 – Phố Duy Tân, Phường Dịch Vọng Hậu, Thành Phố Hà Nội, trên mặt sàn với diện tích gần 900m².

Với 73 lao động biên chế trong 08 phòng ban, văn phòng Công ty vừa là cơ quan quản lý điều hành các hoạt động của toàn Công ty vừa trực tiếp tham gia kinh doanh và tạo ra đến 80% doanh thu, lợi nhuận hàng năm của Công ty.



Đội ngũ nhân viên lễ tân phục vụ tại Tập đoàn TKV

CHI NHÁNH HÀ NỘI

Chi nhánh có trụ sở làm việc tại 226 đường Lê Duẩn, phường Trưng Phụng, quận Đống Đa, TP. Hà Nội. Chi nhánh hiện có 2 phòng nghiệp vụ và 04 tổ dịch vụ với 53 CBCNV.

Hoạt động kinh doanh chính của Chi nhánh hiện nay là quản lý, vận hành cơ sở vật chất, phục vụ hậu cần tại trụ sở Tập đoàn TKV và kinh doanh thương mại (mua bán vật tư, thiết bị, phụ tùng phục vụ SXKD của các đơn vị trong TKV). Tuy nhiên, nền tảng cốt lõi của Chi nhánh vẫn là nghề phục vụ. Các thể hệ CBCNV Chi nhánh đã làm việc như những người “giúp việc miễn phí” để hoàn thành tốt nhiệm vụ bảo vệ, tạp vụ, nấu ăn, lễ tân khánh tiết, vận hành thiết bị điện- nước tại trụ sở của Tập đoàn TKV; đảm bảo cung cấp cho CBVC Văn phòng Tập đoàn một môi trường làm việc, hội họp, nghỉ ngơi, văn minh, sạch đẹp, thuận tiện và an toàn cùng những bữa ăn công nghiệp hoặc tiệc hội nghị hợp khẩu vị, an toàn vệ sinh thực phẩm tuyệt đối và tiết kiệm chi phí. Sự nỗ lực của

CBCNV Chi nhánh đã được Tập đoàn ghi nhận và là lý do cơ bản giúp Chi nhánh giữ vững được vị trí trong mảng dịch vụ này với Tập đoàn, góp phần củng cố thương hiệu đối với chuỗi dịch vụ chung của Công ty.



Đội ngũ nhân viên làm nhiệm vụ bảo vệ trụ sở Tập đoàn TKV



CHI NHÁNH QUẢNG NINH

Trụ sở làm việc của Chi nhánh đặt tại khách sạn Biển Đông - Tổ 12 khu 4, phường Bãi Cháy, TP Hạ Long, tỉnh Quảng Ninh. Chi nhánh hiện có 76 CBNV biên chế trong 04 phòng nghiệp vụ và 08 tổ phục vụ.

Chi Nhánh như hình ảnh Công ty thu nhỏ với đủ các lĩnh vực kinh doanh cơ bản (du lịch lữ hành, tổ chức sự kiện, đại lý vé máy bay, mua bán vật tư thiết bị, khách sạn, dịch vụ ăn uống, vận chuyển khách, dịch vụ phục vụ văn phòng TKV....). Tuy nhiên, hoạt động kinh doanh sôi động và mang lại hiệu

quả cao nhất cho Chi nhánh Quảng Ninh trong những năm gần đây là dịch vụ du lịch. Mặc dù khởi động sau Văn phòng Công ty nhưng với cơ sở vật chất sẵn có của khách sạn Biển Đông, với đội ngũ lao động trẻ, năng động, được đào tạo bài bản, Chi nhánh đã tạo ra 1 chuỗi dịch vụ khép kín chất lượng cao; đảm bảo đáp ứng kịp thời và linh hoạt nhu cầu ăn - nghỉ, tổ chức sự kiện, tham quan - du lịch, học tập - khảo sát trong và ngoài nước ... cho thị trường các công ty trong Tập đoàn TKV và các khách hàng sinh sống và làm việc trên địa bàn. Doanh thu từ dịch vụ du lịch hàng năm của Chi nhánh đóng góp đáng kể vào kết quả hoạt động du lịch chung của toàn Công ty (chiếm trên 30%).



CHI NHÁNH VÂN LONG

Chi nhánh Vân Long có trụ sở làm việc nằm trong khuôn viên khách sạn Vân Long tại số 801 – đường Trần Phú - Phường Cẩm Thủy, thành phố Cẩm Phả, tỉnh Quảng Ninh. Chi nhánh hiện có 05 phòng ban chức năng và 04 tổ sản xuất, với 64 CBCNV.

Hoạt động kinh doanh chính của Chi nhánh hiện nay gồm 03 mảng: Du lịch lữ hành (trong đó bao gồm cả dịch vụ cung cấp vé máy bay ...); thương mại (cung cấp các loại vật tư, lốp ô tô, thiết bị máy mỏ, đặc biệt là vật tư thiết bị phục vụ trong khai thác than hầm lò cho các đơn vị trong và ngoài ngành Than); khách sạn (gồm : phòng nghỉ, ăn uống, tổ chức sự kiện, massage, ...).

Song song với mở rộng và phát triển dịch vụ lữ hành và kinh doanh thương mại, mảng dịch vụ khẳng định tên tuổi của Chi

nhánh vẫn là kinh doanh khách sạn. Với kinh nghiệm nhiều năm phục CBCNV trong ngành Than – Khoáng sản, với phòng nghỉ, nhà ăn, hội trường được nâng cấp cải tạo thường xuyên, với dịch vụ ăn uống chất lượng ... Chi nhánh luôn là sự lựa chọn tin cậy của các đơn vị trong Tập đoàn TKV và các đoàn khách đến làm việc hoặc thăm quan tại khu vực Cẩm Phả. Đặc biệt, từ năm 2015 trở lại đây, nắm bắt nhu cầu của thị trường khu vực Cẩm Phả, Chi nhánh tập trung phát triển mạnh dịch vụ tổ chức các sự kiện – tạo hướng đi năng động mang lại hiệu quả kinh tế cao, góp phần tăng thêm thu nhập cho người lao động làm “sáng” hơn cái tên Vân Long nói riêng và củng cố thêm thương hiệu VTTC từ sự thành công của một dịch vụ chuyên nghiệp.





Ban lãnh đạo công ty qua các thời kỳ



Ông Ngô Văn Lạc
Bí thư Đảng Ủy - Giám đốc
Công ty
(1996 - 2001)



Ông Trần Văn Thành
Bí thư Đảng Ủy - GD Công ty
(2001 - 2012)
Chủ tịch HĐQT Công ty
(2010 - 2012)



Ông Nguyễn Văn Chung
Chủ tịch HĐQT Công ty
(2004 - 2006)



Ông Nguyễn Xuân Thùy
Chủ tịch HĐQT Công ty
(2007 - 2010)



Ông Vũ Văn Hà
Chủ tịch HĐQT Công ty
(2013 - 2015)



Bà Nguyễn Thị Hồng
Kế toán trưởng Công ty
(1996 - 1999)
PGĐ Công ty
(2000 - 2002)



Bà Mạc Thị Ngà
Phó giám đốc Công ty
(2002 - 2007)
Ủy viên HĐQT Công ty
(2004 - 2007)



Ông Nguyễn Văn Tuyên
Phó giám đốc Công ty
(2002 - 2005)



Ông Vũ Trọng Kiệm
Phó giám đốc Công ty
(2002 - 2004)



Ông Trần Xuân Thức
Chủ tịch Công đoàn - Phó
giám đốc Công ty
(1996 - 2000)

Ban lãnh đạo công ty đương nhiệm



Ông Lê Quang Bình
Chủ tịch HĐQT Công Ty
(7/2015 đến nay)



Bà Nguyễn Đoàn Trang
Bí thư Đảng Ủy
(05/2015 đến nay)
Giám đốc Công ty
(2013 đến nay)
UVHĐQT (2008 đến nay)



Bà Trần Thị Kim Loan
Trưởng ban kiểm soát Công Ty
(4/2016 đến nay)



Ông Trần Tất Thành
PGĐ Công ty
(2010 đến nay)
Chủ tịch Công đoàn Công ty
(7/2015 đến nay)



Ông Trần Quang Minh
Bí thư Đoàn thanh niên
Công ty (4/2016 đến nay)



Bà Nguyễn Kim Oanh
Phó giám đốc Công ty
(2006 đến nay)
Ủy viên HĐQT Công ty
(2008 đến nay)



Ông Nguyễn Thanh Tùng
Phó giám đốc Công ty
(2013 đến nay)



Bà Trần Thị Ngọc Uyển
Kế toán trưởng Công ty
(2006 đến nay)



Bà Nguyễn Quỳnh Phương
Ủy viên HĐQT Công ty



Ông Nguyễn Mạnh Toàn
Ủy viên HĐQT Công ty



Khách hàng - Đối tác truyền thống









02

*Chặng đường 20 năm
hình thành và phát triển*



Những dấu mốc quan trọng

1996

Bộ trưởng Bộ Công nghiệp ký Quyết định số 2778/QĐ-TCCB ngày 25/9/1996 về việc thành lập Công Du lịch Than Việt Nam trên cơ sở Đề án số 1623 TVN/TCNS ngày 19/7/1996 của Tổng công ty Than Việt Nam và Công ty chính thức đi vào hoạt động từ ngày 01/10/1996 - bước đầu chuyên ngành làm công tác du lịch, chăm lo đến đời sống tinh thần của gần 140.000 cán bộ công nhân viên trong ngành Than, từng bước đẩy mạnh các dịch vụ phát triển và cạnh tranh ra thị trường bên ngoài.



2004

Bộ trưởng Bộ công nghiệp ban hành quyết định số 104//2004/QĐ-BCN ngày 30/9/2004 về việc chuyển Công ty Du lịch và Thương mại Than Việt nam thành Công ty Cổ phần du lịch và Thương mại Than Việt Nam (VTTC). Sau khi hoàn tất thủ tục chuyển đổi, Công ty chính thức hoạt động theo Luật doanh nghiệp kể từ ngày 01/11/2004.

Hội đồng quản trị Tổng công ty Than Việt nam ra quyết định 1338/QĐ-HĐQT ngày 12/12/2001 đổi tên Công ty Du lịch Than Việt Nam thành Công ty Du lịch và Thương mại Than Việt nam nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển, mở rộng thêm lĩnh vực kinh doanh thương mại.

2001

2007

Hội đồng quản trị Công ty ban hành Quyết định số 37/QĐ-HĐQT ngày 14/5/2007 đổi tên Công ty thành Công ty Cổ phần du lịch và Thương mại -TKV theo tên viết tắt bằng tiếng Việt của Tập đoàn Công nghiệp Than - Khoáng sản Việt Nam, thống nhất với các công ty con của Tập đoàn.

2015

Công ty hoàn tất thủ tục thoái vốn thuộc sở hữu nhà nước xuống còn 36% theo lộ trình thực hiện Đề án tái cơ cấu Tập đoàn Công nghiệp Than - Khoáng sản Việt Nam giai đoạn 2014-2015 được Thủ tướng chính phủ phê duyệt tại Quyết định số 314/QĐ-TTg ngày 07/2/2013.



Ngày 16/11/2015 cổ phiếu của Công ty chính thức được giao dịch trên sàn Upcom sau khi hoàn tất các thủ tục đăng ký chứng khoán tại Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội theo quy định của Chính phủ và hướng dẫn của Bộ tài chính về việc đăng ký giao dịch chứng khoán của Công ty đại chúng chưa niêm yết, sau khi thoái vốn nhà nước.

Đại hội đồng cổ đông Công ty ra Nghị quyết 01/NQ-VTTC ĐHĐCĐ ngày 01/12/2010 phê duyệt đổi tên Công ty thành Công ty Cổ phần du lịch và Thương mại - Vinacomin theo tên viết tắt bằng tiếng anh của Tập đoàn Công nghiệp Than - Khoáng sản Việt Nam, thống nhất với các công ty con của Tập đoàn.

2010

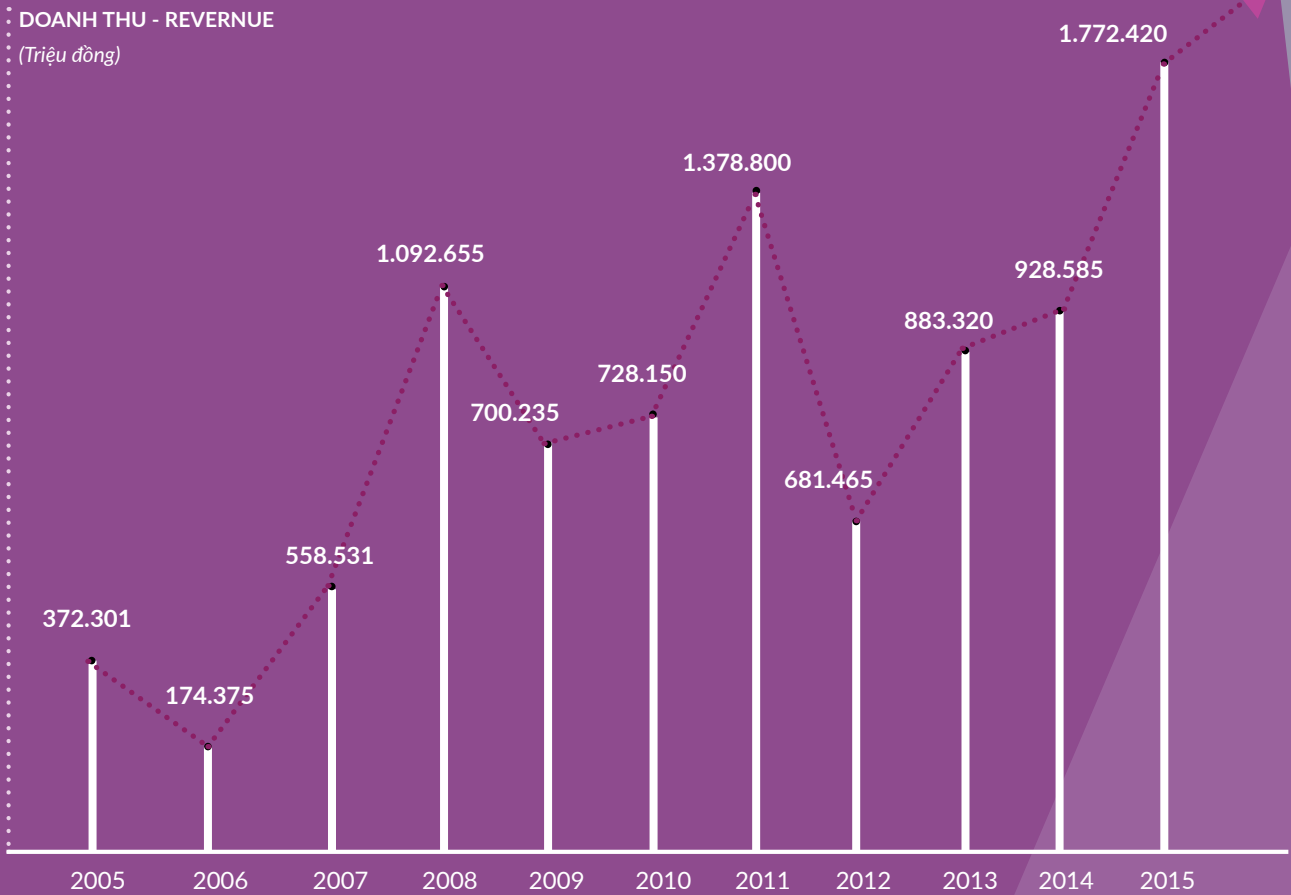
2015



Thành tựu và hoạt động

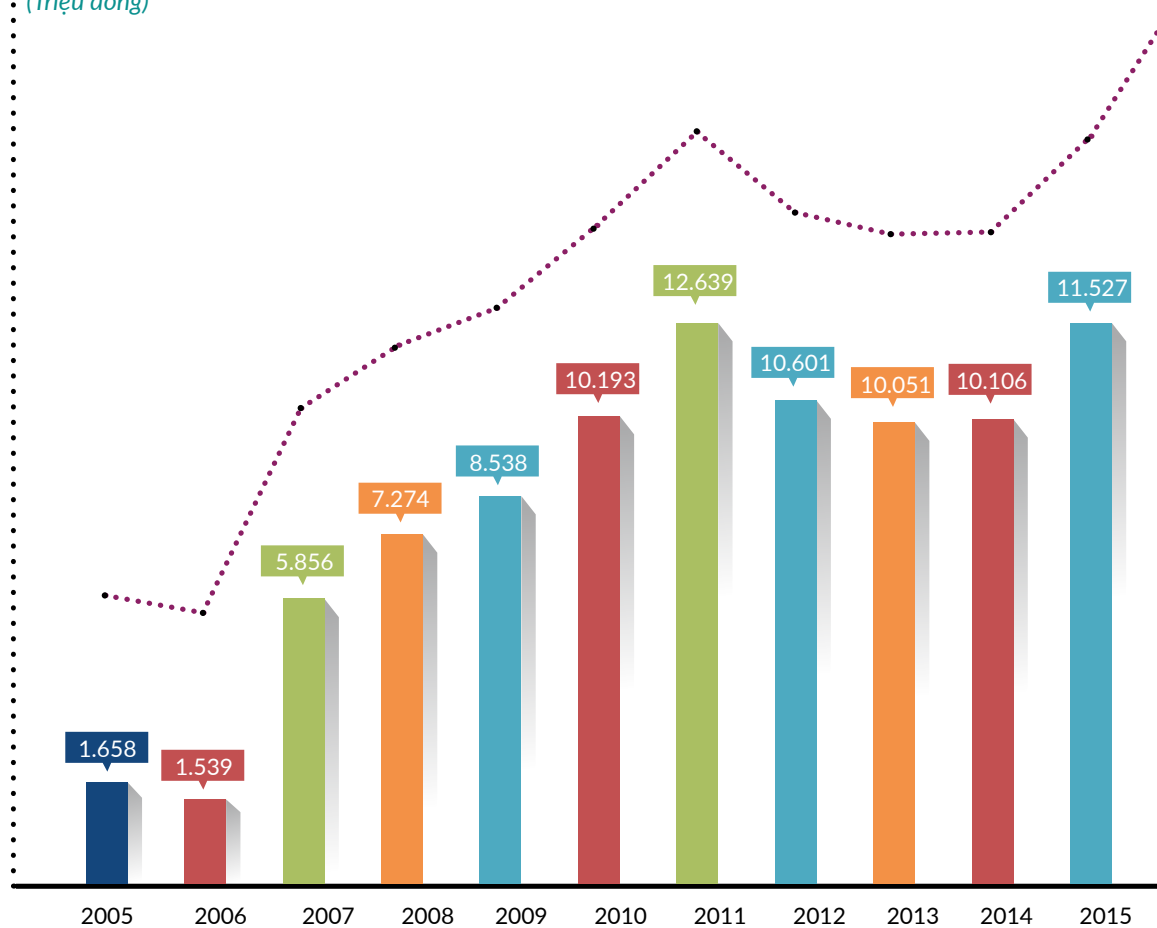






Biểu đồ doanh thu

LỢI NHUẬN - PROFIT
(Triệu đồng)



Biểu đồ lợi nhuận

Năm 1996, ngành Than cho ra đời một công ty chuyên hoạt động lữ hành với nhân sự vắn vện có 17 CBCNV được điều động từ Công ty Than nội địa (nay là Tổng công ty Việt Bắc) sang. Trong số đó, không có một người nào được đào tạo chính thức về nghiệp vụ lữ hành. Để bắt nhịp được với yêu cầu nhiệm vụ, từ cán bộ quản lý đến nhân viên trực tiếp tham gia kinh doanh đã miệt mài vừa làm, vừa tìm hiểu, học hỏi và lựa chọn cho mình dịch vụ du lịch truyền thống và phổ biến là các chương trình tham quan, nghỉ mát trong nước để phục vụ CBCNV ngành Than. Thông qua việc khai thác dịch vụ đầu vào có chất lượng và giá cả hợp lý, tổ chức điều hành – hướng dẫn tour ... bằng tâm huyết như lo cho chính những người thân trong gia đình mình, đội ngũ CBCNV đã trưởng thành và tích lũy được kinh nghiệm. Cái tên “Du lịch Than Việt Nam” càng trở nên thân thuộc và tin cậy với những người thợ mỏ.



DU LỊCH VTTC – ĐỒNG HÀNH SẼ CHIA

Sau 3 năm hoạt động, Công ty được Tổng cục du lịch cấp giấy phép kinh doanh Lữ hành quốc tế. Hoạt động lữ hành được mở rộng ra các Chi nhánh tại Quảng Ninh, TP Hồ Chí Minh... Đội ngũ nhân viên marketing, hướng dẫn, điều hành được tăng cường cả về số lượng và chất lượng. Các sản phẩm du lịch ngày càng trở nên đa dạng, phong phú. Bên cạnh tour tham quan, nghỉ mát, lễ hội truyền thống trong nội địa, VTTC đã tổ chức hàng loạt tour quốc tế đi các nước Đông Nam Á, Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Ả Rập, Úc, Pháp – Bỉ - Hà Lan, Mỹ... đáp ứng các nhu cầu đa dạng của khách hàng như: thăm quan danh lam thắng cảnh, khám phá văn hóa, lịch sử, khảo sát thị trường - công nghệ, gặp gỡ xúc tiến đầu tư, hội nghị, hội thảo, tham dự lễ hội, tâm linh, thăm thân nhân... theo hình thức tour trọn gói hoặc từng dịch vụ đơn lẻ (vé máy bay, visa – hộ chiếu, vận chuyển khách du lịch bằng ô-tô từ 4 đến 50 chỗ ngồi, phòng nghỉ, dịch vụ ăn uống, galadiner, teambuilding...).

Từ chuỗi sản phẩm phong phú và dịch vụ linh hoạt đó, VTTC nhanh chóng chiếm lĩnh hầu hết thị phần cung cấp dịch vụ du lịch trong ngành Than – Khoáng sản. Kể cả khi phải cạnh tranh với một số doanh nghiệp lữ hành thuộc top đầu của Việt Nam và nhiều doanh nghiệp tư nhân trong vài năm trở lại đây, VTTC vẫn giữ được thị phần trong các doanh nghiệp TKV.

Trong mọi thời điểm, hoạt động SXKD nói chung và dịch vụ du lịch của VTTC nói riêng luôn chuyển động theo từng “nhịp thở” của ngành Than. Khó khăn của ngành cũng là khó khăn của VTTC, thắng lợi của ngành chính là cơ hội của VTTC. Vì vậy, đội ngũ làm du lịch của VTTC luôn biết lựa chọn, giới thiệu dịch vụ phù hợp với nhu cầu, điều kiện của từng doanh nghiệp tại từng thời điểm cụ thể và nhanh chóng đạt được thỏa thuận hợp tác với doanh nghiệp để mang đến hình thức phúc lợi xứng đáng cho người lao động – đúng như lời của Chủ tịch nước Nguyễn Minh Triết đã từng căn dặn lãnh đạo

ngành Than “ đảm bảo cho thợ mỏ được hưởng những gì họ xứng đáng được hưởng”.

Ngoài thị trường chủ lực là các doanh nghiệp trong ngành Than – Khoáng sản, những năm gần đây VTTC đã chú trọng đẩy mạnh phát triển thị trường ngoài ngành. Với kinh nghiệm phục vụ nhu cầu đa dạng, phong phú cho các doanh nghiệp trong Than, với tiêu chí “kinh doanh lành mạnh, chất lượng và uy tín”, VTTC tiếp tục thu hút được khách hàng là các đơn vị thuộc khối giáo dục, y tế, chính quyền – đoàn thể, và các doanh nghiệp trong ngành xây dựng – ngân hàng – dệt may – xi măng, sắt thép ... tại các địa phương nơi Văn phòng Công ty và Chi nhánh trực thuộc đặt trụ sở.

Đặc biệt, từ 2015 trở lại đây, hưởng ứng chương trình đẩy mạnh liên kết hợp tác giữa các đơn vị trong Đảng bộ Khối Công nghiệp Hà Nội thực hiện Cuộc vận động “người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam”, VTTC đã cùng các doanh nghiệp trong Đảng bộ khối ký kết hợp đồng hợp tác kinh doanh. Tính đến hết tháng 7/2016, VTTC đã cung cấp dịch vụ du lịch cho 06 doanh nghiệp trong khối với trên 2.000 lượt khách đi các tour nội địa, Hàn quốc và Nhật Bản – mở ra một hướng đi chủ động, bền vững hơn cho lĩnh vực kinh doanh du lịch của Công ty trước thách thức của thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế.

Nhìn lại chặng đường hai mươi năm qua, VTTC tự hào được đồng hành cùng hàng chục vạn lượt khách hàng trên những hành trình khám phá đất nước, con người Việt nam và các quốc gia trên thế giới. Bằng chuỗi dịch vụ đa dạng, phong phú, bằng phong cách phục vụ chuyên nghiệp và chất lượng, VTTC đã mang đến những trải nghiệm thú vị trong mỗi chuyến đi, góp phần nâng cao hiểu biết và tạo nên cơ hội nghỉ ngơi, tái tạo sức lao động, bổ sung năng lượng cho cuộc sống của khách hàng một cách thực sự hiệu quả.



Bên cạnh dịch vụ du lịch lữ hành, từ năm 2012 đến nay VTTC đã ký hợp đồng làm đại lý bán vé máy bay của một số hãng hàng không hoạt động tại Việt Nam; đồng thời thành lập hệ thống phòng Dịch vụ (từ Công ty đến các Chi nhánh) chuyên sâu về mảng dịch vụ vé máy bay và phát triển mạnh mẽ mạng lưới bán vé online 24/24h. Do đó, VTTC luôn chủ động về nguồn cung cấp vé máy bay cho chính các tour của Công ty và đáp ứng kịp thời nhu cầu di chuyển bằng đường hàng không của các khách hàng trên mọi hành trình



Phòng Dịch vụ du lịch Công ty - Đầu mối khai thác và cung cấp vé máy bay của tất cả các hãng hàng không.



Những hành trình ấn tượng - Những điểm đến đáng nhớ **VTTC** *đã đồng hành cùng khách hàng*





Thưởng thức mùa hè với biển xanh - nắng vàng và teambuilding sôi động



Những hành trình ấn tượng - Những điểm đến đáng nhớ **VTTC** đã đồng hành cùng khách hàng

Đông Nam Á - Nhìn ngắm bạn bè quanh ta



Công ty Than Núi Béo đi Campuchia



Đoàn thợ giỏi TKV đi Thái Lan



*Đoàn thanh niên Mobifone
đi Malaysia*



*Đoàn Công ty Than Vàng
Danh đi Singapore*



Những hành trình ấn tượng - Những điểm đến đáng nhớ **VTTC** đã đồng hành cùng khách hàng

Khám phá xứ sở Kim Chi



Đoàn CBNV Viện Khoa học công nghệ Mở thăm quan đảo Nami



Công ty tuyển than Hòn Gai tại công viên Everland - Hàn Quốc



Công ty Than Mạo Khê thăm đảo Jeju



Công ty Than Mạo Khê tại biên giới Nam - Bắc Hàn

Mỗi điểm đến một kỷ niệm

Đoàn Thanh Niên công ty Than Vàng Danh
thăm đền Bến Dược - Củ Chi (TP.HCM)



Đoàn cán bộ Lãnh Đạo TKV đi Pháp



Đoàn cán bộ hưu TKV thăm Dubai - các tiểu
vương quốc Ả rập



Đoàn công ty Bất Động Sản tại Nhật Bản



THƯƠNG MẠI VTTC – CHUYÊN NGHIỆP VÀ TIN CẬY

VTTC ĐÓN TUỔI 20 VỚI NHỮNG SỰ THAY ĐỔI LỚN VỀ TÂM VÓC VÀ VỊ TRÍ TRONG NGÀNH KINH DOANH DỊCH VỤ. BỘ PHẬN KINH DOANH THƯƠNG MẠI TỰ HÀO VỚI NHỮNG ĐÓNG GÓP VÀO KẾT QUẢ KINH DOANH CHUNG CỦA TOÀN CÔNG TY TRONG NHỮNG NĂM QUA, GHI LẠI MỘT DẤU ẤN KHÓ PHAI MỜ, KHẮNG ĐỊNH TÊN TUỔI, MỘT THƯƠNG HIỆU VTTC SÂU ĐẬM VÀ UY TÍN.

VTTC có 05 bộ phận kinh doanh thương mại: Phòng XNK1 và Phòng XNK2 thuộc văn phòng Công ty, 03 Phòng Kinh doanh thương mại đặt tại 03 chi nhánh: CN Hà Nội, CN Quảng Ninh, CN Vân Long.

Ra đời từ ngành Than, chúng tôi gắn bó và đồng hành cùng với những thăng trầm, biến chuyển của ngành từ khi thành lập đến nay. Mặt hàng chủ lực, sản phẩm dịch vụ cốt lõi đều tập trung chủ yếu phục vụ, đáp ứng những yêu cầu của các doanh nghiệp trong ngành khai thác và chế biến Than – Khoáng sản của Việt Nam. Những năm gần đây, kinh doanh thương mại mở rộng thêm ra các thị trường bên ngoài và đã thu được những thành công ban đầu, nhận được sự ủng hộ và hợp tác của khách hàng.

MỘT SỐ LĨNH VỰC, MẶT HÀNG, DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI TRUYỀN THỐNG VÀ CỐT LÕI CỦA CÔNG TY

1. Nhà cung cấp duy nhất mặt hàng lốp đặc chủng Michelin tại Việt Nam.
2. Cung cấp các chủng loại hóa chất (xút, chất trợ lắng, vôi sống, hóa chất phòng thí nghiệm) và thiết bị, vật tư, phụ tùng cho hai Tổ hợp nhà máy sản xuất nhôm Lâm Đồng và Nhân Cơ .
3. Tham gia cung cấp thiết bị, vật tư cho các dự án đầu tư duy trì, phát triển và nâng cao năng lực sản xuất của các đơn vị thuộc Tập đoàn CN Than - Khoáng sản Việt Nam (xe ô tô vận chuyển đất đá trọng tải 60 tấn-90 tấn; máy xút, khoan, gạt; xe cẩu chuyên dụng; thiết bị nâng hạ và làm lốp chuyên dụng...vv).
4. Dịch vụ thông quan, tiếp nhận vận chuyển các dây chuyền thiết bị đồng bộ cho các dự án trọng điểm của Tập đoàn CN Than - Khoáng sản Việt Nam: 02 dự án bô xít; các dự án nhiệt điện Cẩm Phả I-II, Mạo Khê, Na Dương, Cao Ngạn.

5. Tham gia cung cấp giải pháp và thiết bị cho các dự án cơ giới hóa, áp dụng và cung cấp nhiều công nghệ khai thác cũng như cung cấp thiết bị, vật tư trong khai thác than hầm lò của Tập đoàn CN Than - Khoáng sản Việt Nam.
6. Là nhà cung cấp độc quyền băng tải công nghiệp nhãn hiệu Dongil (Hàn Quốc) trong thị trường Tập đoàn than-khoáng sản Việt Nam .
7. Cung cấp dịch vụ và vật tư vá lốp đặc chủng theo công nghệ của hãng REMA TIPTOP (CHLB Đức) với sự tư vấn và giám sát kỹ thuật của tập đoàn lốp Michelin.

VỚI PHƯƠNG CHÂM HỢP TÁC BỀN VỮNG, LÂU DÀI VÀ LÀM VIỆC CHUYÊN NGHIỆP, VTTC ĐÃ THIẾT LẬP ĐƯỢC CÁC MỐI QUAN HỆ HỢP TÁC TRUYỀN THỐNG, GẮN BÓ VỚI MỘT SỐ ĐỐI TÁC, CÁC NHÀ CUNG CẤP TÊN TUỔI LỚN TRONG SUỐT 20 NĂM HOẠT ĐỘNG CỦA MÌNH

1. Nhà sản xuất lốp đặc chủng số 1 thế giới Michelin (Pháp)
2. Nhà sản xuất thiết bị và vật liệu vá, sửa chữa lốp về đặc chủng REMA TIPTOP (CHLB Đức).
3. Nhà sản xuất, nhà đại diện của các thương hiệu thiết bị khai khoáng: MARUBENI - KOMATSU, PHUTHAI – CAT, TATHONG – HITACHI, ITOCHU MABIS – TADANO, ATLAS COPCO, NSK...vv.
4. Tập đoàn máy mỏ Trịnh Châu (ZMJ), một đơn vị có năng lực, bề dày kinh nghiệm và trình độ khoa học kỹ thuật về thiết kế, chế tạo và đào tạo vận hành thiết bị cơ giới hóa đồng bộ lò chợ khai thác than hàng đầu Trung Quốc.
5. Tập đoàn Marubeni, Mitsui (Nhật Bản), Sinor... cung cấp hóa chất xút cho 02 nhà máy nhôm Lâm Đồng và Nhân Cơ.
6. Tập đoàn Zitron – Tây Ban Nha cung cấp hệ thống quạt thông gió theo tiêu chuẩn châu Âu.
7. Tổng công ty chế tạo máy mỏ Thành Điện (TQ) cung cấp giàn mềm ZRY trong khai thác than hầm lò.
8. Nhà sản xuất băng tải công nghiệp Dongil, số 1 Hàn Quốc.



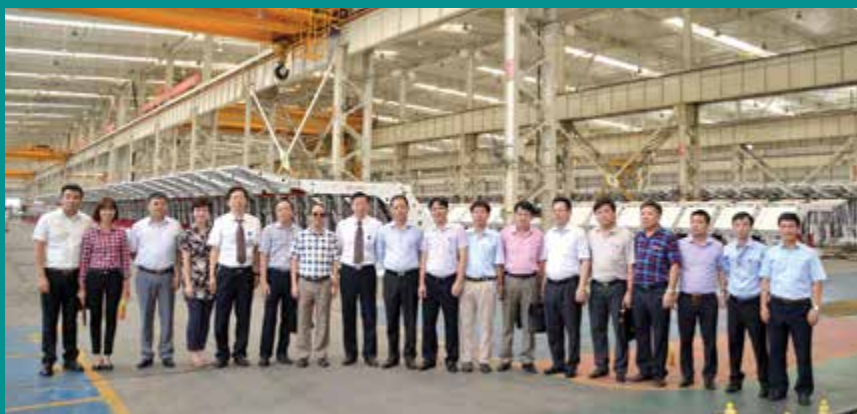
Hoạt động hợp tác xúc tiến thương mại Quốc tế



Lãnh đạo VTTTC tham dự buổi làm việc giữa lãnh đạo Tập đoàn CN Than – Khoáng sản Việt Nam và Tập đoàn Michelin (Pháp).



VTTTC tham gia Lễ ký kết biên bản hợp tác chiến lược giữa Tập đoàn CN Than – Khoáng Sản Việt Nam và Tập đoàn máy mỏ Trịnh Châu (Trung Quốc).



VTTC trong chuyến thăm và khảo sát Tập đoàn máy mỏ Trịnh Châu cùng lãnh đạo Tập đoàn CN Than – Khoáng sản Việt Nam (TKV) và lãnh đạo một số đơn vị thành viên của TKV.



VTTC ký kết hợp đồng nhập khẩu xút của Maruberi để cung cấp cho các nhà máy Alumina

Mặt hàng lốp và thiết bị lộ thiên VTTC cung cấp cho các đơn vị trong TKV



Xe Caterpillar 777D



Trung tâm sửa chữa lốp đặc chủng



Hệ thống kho chứa lốp của VTTC.



Lốp Michelin X-Traction 24.00R35 và 27.00R49 dùng cho xe tải trọng 60 - 90 tấn



Máy xúc KOMATSU PC 1800 (dung tích 12m³)



Xe tháo lắp và nâng hạ lốp chuyên dụng

10-10-2007

Hóa chất và băng tải công nghiệp do VTTC cung cấp



Kho bồn chứa xút - Vũng Tàu



*Vận chuyển xút cho nhà máy
Alumin Lâm Đồng và Nhân cơ*



Băng tải công nghiệp Dongil (Hàn Quốc) do VTTC cung cấp cho các Dự án vận chuyển đất đá của các Công ty TKV



*Thông quan - vận chuyển thiết bị siêu trường,
siêu trọng cho các dự án trọng điểm của TKV*



Vận chuyển thiết bị siêu trường, siêu trọng đến công trường xây dựng các nhà máy



Nhà máy Nhiệt điện Mạo Khê - Quảng Ninh



Nhà máy Alumin Tân Rai - Lâm Đồng



Nhà máy Alumin Nhân Cơ - Đắk Nông



Thiết bị hầm lò do VTTC cung cấp



Hệ thống thiết bị cơ giới hóa lò chợ công suất 600.000 tấn/năm (sản xuất bởi Tập đoàn máy mỏ Trịnh Châu – Trung Quốc) – VTTC trúng thầu cung cấp cho dự án của Công ty Than Hà Lâm (2014) và Công ty than Khe Chàm (2015).



Sản phẩm Bơm hầm lò Công Ty Trường Sa (Trung Quốc)



Mô hình bơm hầm lò điều khiển tự động do công ty bơm Trường Sa (Trung Quốc), một đối tác của VTTC, thiết kế



Hệ thống dàn mềm ZRY do công ty Thành Điền (Trung quốc), một đối tác của VTTC, sản xuất

Khách sạn **VTTC**

— Nơi dừng chân tin cậy

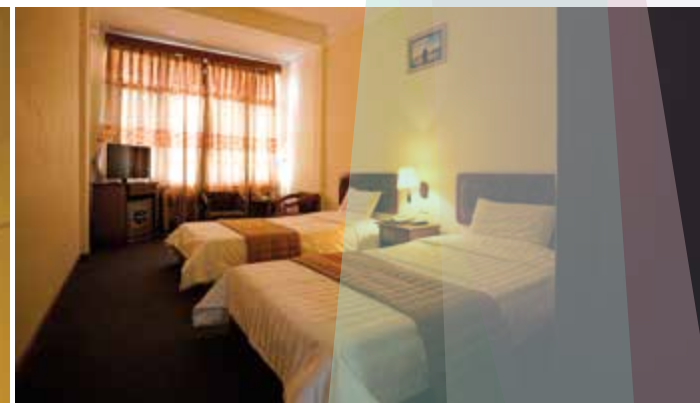
KHÁCH SẠN BIỂN ĐÔNG

Nằm ở trung tâm khu du lịch Bãi Cháy, Vịnh Hạ Long – di sản thiên nhiên thế giới. Từ khách sạn, chỉ mất 5 phút đi bộ, du khách đã có thể hòa mình vào làn nước biển trong xanh dưới bãi tắm trung tâm hoặc tới tổ hợp Công viên HA Long park thăm quan và thưởng thức các trò chơi sôi động, mạo hiểm và vô cùng hấp dẫn do tập đoàn Sun group đầu tư xây dựng và đưa vào hoạt động từ tháng 7/2016.

Khách sạn hiện có trên 40 phòng nghỉ, đầy đủ tiện nghi, phòng ăn rộng rãi – thoáng mát có thể phục vụ cùng lúc khoảng 100 người với những món ăn đặc sản biển được chế biến bằng đôi bàn tay tài hoa của các đầu bếp chuyên nghiệp từ những nguyên liệu tươi ngon, đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm tuyệt đối.

Khách sạn Biển Đông có đội ngũ nhân viên nhiệt tình, giàu kinh nghiệm cùng với những dịch vụ chu đáo luôn mang đến cho Quý khách những cảm giác thoải mái, tin cậy như ở chính nhà mình.





KHÁCH SẠN VÂN LONG



Tọa lạc trên diện tích 15.340m², với hệ thống 55 phòng nghỉ thiết kế tiện nghi, hiện đại, rộng rãi, thoáng mát, yên tĩnh, có đầy đủ hệ thống truyền hình vệ tinh, wifi tốc độ cao, có sân đỗ xe thông thoáng rộng rãi

Hội trường Khách sạn có thể phục vụ cùng lúc trên 500 khách. Hội trường được thiết kế hai tầng sang trọng, lịch lãm, với trang thiết bị, âm thanh, ánh sáng hiện đại được chia thành 04 phòng với diện tích khác nhau vừa phục vụ các bữa ăn của khách nghỉ tại khách sạn vừa tổ chức các sự kiện lớn như đám cưới, hội nghị, hội thảo hoặc các bữa tiệc nhỏ như sinh nhật, liên hoan nhóm...

Tiền thân là khách sạn Chuyên Gia Cẩm Phả, với bề dày truyền thống phục vụ các đoàn khách nước ngoài, các cơ quan đơn vị

và du khách đến với Cẩm Phả từ trên 25 năm nay, các thế hệ CBCNV của khách sạn được kế thừa kinh nghiệm phục vụ tận tình, chu đáo từ lớp trước, kết hợp với sức trẻ, với trình độ và tay nghề kỹ thuật cao luôn mang đến cho khách hàng những dịch vụ chất lượng vượt trội mà giá cả lại vô cùng cạnh tranh so với các nhà hàng, khách sạn khác trong vùng.

Trong những năm qua, Khách sạn Vân Long không chỉ là điểm đến tin cậy của hàng trăm nghìn lượt khách lưu trú, CBCNV khách sạn còn rất tự hào vì đã được đón tiếp và phục vụ các đồng chí Lãnh đạo của Chính phủ, Nhà nước ta về thăm vùng Mỏ như: Đồng chí Đỗ Mười – Nguyên Tổng Bí thư TW Đảng, đ/c Hoàng Trung Hải – Phó Thủ tướng Chính Phủ, đ/c Nguyễn Minh Triết – Chủ tịch nước CHXHCNVN, đ/c Nguyễn Thị Doan – Phó Chủ tịch nước CHXHCNVN



Hoạt động phong trào

19/20 năm là một Công ty con trong Tập đoàn CN Than – Khoáng sản Việt nam, VTTC vinh dự và may mắn được sát cánh với đội ngũ những doanh nghiệp có truyền thống thi đua yêu nước và bề dày thành tích trong nhiều năm qua. Chính vì vậy, VTTC luôn coi trọng vai trò “đồn bầy” của phong trào thi đua, tạo ra cơ hội phấn đấu lành mạnh, khơi nguồn cho sự nỗ lực quyết tâm của toàn thể CBNV, sự đoàn kết thống nhất của cả hệ thống chính trị trong quá trình thực hiện nhiệm vụ ngắn hạn và chiến lược phát triển dài hạn của Công ty. Đặc biệt, từ 10 năm nay VTTC đã duy trì và nâng cao hiệu quả của một phong trào thi đua truyền thống trong hoạt động SXKD riêng có của mình đó là phát động các chiến dịch kinh doanh du lịch vào mùa cao điểm như

“chiến dịch du lịch hè”, “chiến dịch kích cầu”, “chiến dịch chiếm lĩnh thị trường”...

Bên cạnh đó, Công ty cũng chủ động xây dựng các kế hoạch, mục tiêu, nội dung thi đua trong lĩnh vực SXKD, khoán quản trị chi phí, chăm lo đời sống cho người lao động, hoạt động đoàn thể, hoạt động văn hóa - thể thao, hoạt động xã hội – từ thiện, ... phù hợp với điều kiện của mình và phát động trong dịp Hội nghị người lao động hàng năm để triển khai đến từng CBNV – NLĐ tại tất cả các Đơn vị, bộ phận của Công ty.

Các phong trào thi đua đã góp phần đổi mới tư duy, đổi mới cách nghĩ, cách làm trong SXKD, trong quản lý, điều hành và tổ chức thực hiện những mục tiêu, nhiệm vụ chủ yếu của Công ty trong từng thời kỳ. Do đó, đã mang lại những thành tích xuất sắc trên nhiều lĩnh vực công tác, tạo nên hình ảnh một doanh nghiệp phát triển toàn diện, lành mạnh và thân thiện.



Hội nghị tổng kết Hoạt động kinh doanh thương mại năm 2015 và phát động chiến dịch kích cầu du lịch năm 2016



Lễ ký giao ước thi đua giữa Công ty và các đơn vị năm 2015



Chủ tịch HĐQT và giám đốc Công ty trao tặng danh hiệu Tập thể lao động xuất sắc năm 2014 cho các phòng/tổ chuyên môn nghiệp vụ trong Công ty



Các đầu bếp của 03 Chi nhánh trở tài trong Hội thi nấu ăn năm 2014



Hoạt động văn nghệ cuối năm



Hoạt động văn nghệ cuối năm



Giải thể thao phong trào Công ty năm 2013



Giải bóng đá mini Công ty 2014



Years ĐỒNG HÀNH TIN CẬY,
NỐI TIẾP THÀNH CÔNG

HOẠT ĐỘNG XÃ HỘI TỪ THIỆN



Trao tặng nhà tình nghĩa cho bà Na - mẹ liệt sĩ tại Thường Tín



Tặng quà các gia đình nghèo ở xã Xâm Khê Mai Châu - Hòa Bình



Tài trợ và tham gia chương trình đi bộ " Chung tay xóa bỏ rào cản cho người khuyết tật" tại bờ hồ Hoàn Kiếm do Hội bảo trợ trẻ em mồ côi và người khuyết tật Việt nam tổ chức.



Tặng quà cho người khuyết tật ở Bắc Ninh

Ấn tượng VTTC

XUYÊN VIỆT CÙNG

VTTC

Khái niệm xuyên Việt, chẳng biết có khi nào nhưng thập niên những năm 90 của thế kỷ trước, khi ấy còn công tác tại mỏ than Mạo Khê (Quảng Ninh) tôi cùng đoàn công nhân cán bộ của mỏ được tiếp cận khi mục sở thị các tỉnh phía Nam. Ngày đó hệ thống khách sạn ít và dịch vụ du lịch còn sơ khai lắm, hầu hết du lịch xuyên Việt dựa vào hệ thống nhà nghỉ công đoàn của các tỉnh. Phương tiện di chuyển là những chiếc xe “ca” chở công nhân mỏ đảm nhận, điều hòa là thứ xa xỉ thời ấy, bởi ngay cả xăng dầu cho chuyến đi cũng phải chuẩn bị



mang theo từ mỏ... Ngoảnh lại đã hơn 30 năm, du lịch của đất nước được thay đổi mạnh mẽ và trở thành ngành công nghiệp không khói, đóng góp quan trọng vào sự phát triển của đất nước. Những Saigontourist hay Vietravel... đã định hình tên tuổi và là thương hiệu được không ít du khách lựa chọn. Gia đình tôi cũng nhiều lần sử dụng dịch vụ của các Công ty này bởi sự nhỏ to của nhóm bạn hữu. Phải khách quan thừa nhận

rằng Saigontourist có phần trội hơn mặt bằng dịch vụ còn lại với sự chuyên nghiệp, sự đồng đều chất lượng dịch vụ, đặc biệt là ở các tỉnh phía Nam.

Là người của ngành Than, Khoáng sản, bản thân sử dụng khá nhiều dịch vụ của Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại Vinacomin (VTTC) trong các tour trong và ngoài nước, nhưng cùng “bà xã” xuyên Việt với VTTC thú thực đây mới lần đầu. Có thể nói tour lần này khá “độc” bởi hành trình chuyến đi là kết quả mà VTTC thiết kế kỹ lưỡng trước tết Bính Thân với tham gia bổ sung của đoàn cán bộ hưu trí TKV cùng xây dựng. Đoàn cán bộ hưu trí Cơ quan Tập đoàn trong năm 2014 và năm 2015, chuyến xuyên Việt lần này có ý nghĩa khá đặc biệt, bởi theo cách nói vui của anh Lê Đình Trường (nguyên thành viên HĐTV Tập đoàn) đây là chuyến tẩu cuối cùng từ nguồn kinh phí công của TKV. Mặt khác non nửa số thành viên của đoàn là các phu quân, phu nhân đi kèm cổ vũ với phương thức “góp gạo thổi cơm chung”. Giờ chót, Trưởng đoàn Trần Xuân Hòa (nguyên Chủ tịch HĐTV TKV, đại biểu Quốc hội) trùng lịch tiếp xúc cử tri, nên nhiệm vụ lãnh đoàn được giao cho anh Vũ Mạnh Hùng (nguyên Phó tổng giám đốc TKV) đảm nhận. Chuyến bay Hà Nội - Quy Nhơn mang nhãn hiệu VN1621 của hãng hàng không Quốc Gia Việt Nam khá suôn sẻ và đúng lịch trình. Điểm đầu hành trình đường bộ là Bình Định, Phú Yên, Đắk Lắk, Đắk Nông, Lâm Đồng, Thành phố Hồ Chí Minh, Long An, Tiền Giang, Đồng Tháp, An Giang, kết thúc tại Hà Tiên (Kiên Giang) để chuyển tẩu thủy đến điểm cuối là đảo ngọc Phú Quốc rồi sử dụng phương tiện hàng không Phú Quốc-Hà Nội, kết thúc hành trình xuyên Việt.

Chặng đường dài rong ruổi các tỉnh miền Trung, Tây Nguyên, Nam Bộ của đoàn, được 2 hướng dẫn viên của VTTC tại phía Nam là Huỳnh Ngọc Linh và Dương Lâm Nhật đảm nhận. Cả hai đều gốc Nam Bộ nhưng giọng khá dễ nghe, không chỉ những địa danh dừng chân mà ngay cả những địa danh đi qua đều được hướng dẫn viên của VTTC truyền đạt hết sức hấp dẫn về lịch sử hình thành, tên gọi, văn hóa của miền đất phương Nam. Đa số thành viên trong đoàn độ tuổi U70 với am hiểu và kinh nghiệm “đầy mình” nhưng hoàn toàn bị thuyết phục bởi vốn kiến thức khá sâu về lịch sử (đặc biệt thời kỳ Trịnh, Nguyễn phân tranh và lịch sử hình thành dải đất phương Nam) của Linh và Nhật. Các sự kiện, nhân vật lịch sử của thời triều Nguyễn, văn hóa, con người của vùng đất phương Nam đã được chia sẻ khá thú vị trong suốt hành trình chuyển đi. Rất ít khi thấy Linh rời tay Micro trong hành trình, nhưng khi dừng chân là xắn tay trợ giúp xếp đồ, hỗ trợ công việc nhà bàn một cách thuận thực. Khi biết việc tiếp cận công việc “chân, tay” vui vẻ ấy lại đến từ một giảng viên Đại học (ngoài hướng dẫn viên của VTTC, Linh là giảng viên của một số trường Đại học phía Nam) càng thêm trân quý sự bình dị, thân thương chữ “sĩ” của Linh mà trong cái ranh giới mỏng manh ấy, mấy người đủ “nhẫn” để vượt qua. Giản đơn, phải chăng đó là cách mà Linh chọn lựa nhằm giúp sinh viên của mình đi ngược tình trạng “học chay” vốn đã là chuyện thường ngày đối với nền giáo dục nước nhà. Có cảm nhận khoảng cách rất gần về phẩm chất, tính cách của người thợ mỏ với đội ngũ hướng dẫn viên VTTC.

Một hành trình dài với bao cảm xúc và khó có thể diễn tả trong khuôn khổ của một bài viết, sẽ là thiếu sót nếu không nhắc tới buổi tối Gala diner ngày 8 tháng 3 tại đảo ngọc Phú Quốc với chủ đề “Đêm yêu thương” mà đoàn cán bộ hưu trí TKV phối hợp với VTTC dành cho nữ thành viên trong đoàn, khiến tất cả ngỡ ngàng bởi sự hoành tráng, tràn đầy năng lượng của những lời chúc, ca khúc và bài thơ dành cho “nửa yêu thương” và ngược lại. “Cảm động và tuyệt vời quá” ai đó thốt lên như thay cho lời kết hành trình 9 đêm 10 ngày xuyên Việt cùng VTTC. Thời gian cuộc hành trình như duyên định số điểm chất lượng (9/10) mà dịch vụ VTTC mang lại. Về đến nhà, bà xã vốn là bác sỹ lên cân kiểm tra, cô cả nghe trọng lượng xuống cân bảo: “bố mẹ đi du lịch điều dưỡng à”. Cả nhà

cười vang, âu cũng là phần thưởng dành sự chu đáo nhiệt thành của chăm sóc viên Trần Trung Đức, gương mặt thư sinh, dễ thương của đội ngũ hướng dẫn VTTC. Riêng tôi, đêm nay đi tiếp hành trình trên trang viết để có trọn vẹn 10 đêm, 10 ngày trong hành trình xuyên Việt cùng VTTC. Xin được dùng ý thơ khi du thuyền rừng Tràm Trà Sư (An Giang) thay cho lời kết: Ta đi giữa rừng Tràm hoa trắng nở/ Tóc rể Tràm quán quýt đếm nông sâu.

XIN CHÚC MỪNG VTTC TUỔI 20 VÀ HẸN GẶP LẠI TRONG NHỮNG HÀNH TRÌNH TỚI.



T/g Nguyễn Văn Bình -
Nguyên Kế toán trưởng
Tập đoàn CN Than -
Khoáng sản Việt Nam



Khám phá thế giới hội giao và thiên đường mua sắm cùng **VTTC**

Đầu xuân 2014, mấy ông bà đã nghỉ hưu bàn tính nhau đi du lịch Dubai một chuyến để biết thế nào là sa mạc và cho các bà vợ đóng vai “các siêu mẫu đi mua sắm”.

Bàn mãi, ông Nguyễn Văn Long (Nguyên chủ tịch HĐQT tập đoàn) vừa như đề xuất, vừa như khẳng định: Thôi cứ nhờ Công ty CP Du lịch và Thương mại - Vinacomin (VTTC) làm cho ta đi, dù sao cũng là du lịch của ta, cũng là ủng hộ cho ngành phát triển.

Cả hội nhất trí cao và giao tôi làm đại diện để làm việc với VTTC tổ chức chuyến đi cho cả Đoàn theo nguyên tắc trọn gói từ A tới Z nhưng Đoàn sẽ chủ động lựa chọn hoặc điều chỉnh chương trình cho phù hợp, tức là “open” hoàn toàn.

Tôi còn nhớ năm 2013, bên bờ vịnh Hạ Long xinh đẹp, tôi cùng anh Đoàn Văn Kiển (nguyên Tổng giám đốc Tập đoàn) ngồi thưởng thức cà phê buổi sáng cùng một vài anh em của VTTC. Đang cao trào bàn về duy trì và phát triển Công ty Du lịch của ngành trong điều kiện kinh tế khó khăn, anh Kiển trao đổi nhiều việc trong đó có tâm sự: Theo tớ, các cậu phải có nhiều sản phẩm du lịch mới, khác với người ta. Ví dụ hình thành các tour du lịch mở đi trong và ngoài nước, mang tính tiếp thị, mở rộng thêm đối tượng là những người nghỉ hưu và các gia đình có điều kiện tham gia. Bằng cách đó và đồng thời nâng cao chất lượng dịch vụ, phục vụ chuyên nghiệp hơn thì VTTC mới ổn định và phát triển được.

Mang ý tưởng trên của anh Kiển, tôi bàn cùng Giám đốc VTTC xem xét tổ chức một tour mở đi Dubai cho Đoàn. Vì các thành viên trong Đoàn đều từ U60 đến gần U70 cả rồi, thời gian bay khá dài (8 tiếng) lại có transit ở Thái Lan, khí

hậu Dubai bắt đầu vào mùa nóng... nên cần có hành trình linh hoạt hơn, không thể cứng nhắc như các tour truyền thống được. Hẳn là VTTC cũng đang nung nấu về cách làm này, đồng thời cũng đang muốn mở rộng thị trường Du lịch sang vùng mới lạ, nên Giám đốc Công ty đồng ý ngay.

Vậy Tour du lịch mở là gì và Tour Dubai của VTTC có điều gì “OPEN”?

- Tour du lịch mở là tour không cứng nhắc, mềm mại uyển chuyển theo yêu cầu của khách hàng. Tham gia tour mở khách hàng thực sự là trung tâm, đúng như câu nói “Khách hàng là thượng đế”. Thông thường với tour du lịch trọn gói truyền thống, khách hàng sẽ được phục vụ theo một chương trình cố định với các tuyến điểm thăm quan, mua sắm, ăn nghỉ theo đúng giờ giấc, trình tự. Nhưng với tour mở thì chỉ chốt vé máy bay, khách sạn còn các nội dung trong chương trình được điều chỉnh linh hoạt tùy thuộc vào điều kiện thực tế và yêu cầu của khách.

- Theo yêu cầu của Đoàn “các cụ hưu” (cách mà các nhân viên VTTC gọi cả đoàn chúng tôi), thay vì đưa ra một lịch trình đi Dubai được xây dựng sẵn, anh Thành – Phó giám đốc VTTC đã đưa cho tôi lịch bay của 3 hãng hàng không khác nhau. Qua phân tích và tư vấn của VTTC, cuối cùng đoàn đã lựa chọn chuyến bay của hãng hàng không Thai Airways. Có thể nói chuyến bay này rất hợp lý vì đoàn đi từ sáng, tới đến nơi là vừa vặn vào giờ ăn tối và sau đó nghỉ ngơi luôn, đảm bảo cho mọi người hồi phục sức khỏe sau một chặng bay dài để ngày hôm sau bước vào hành trình khám phá nước bạn.

Trong hành trình 6 ngày 5 đêm của đoàn, những thay đổi nhỏ nhỏ được cán bộ VTTC và HDV địa phương đưa ra rất linh hoạt, phù hợp với sức khoẻ của các thành viên. Ví dụ như đến ngày thứ ba, sau cả một ngày khám phá trên Đảo Cọ, khu Dubai Marina và thưởng thức các tiết mục đặc sắc trên sa mạc Safari, mọi người trong đoàn đều đã thấm mệt, chợt nghĩ nếu có một bữa ăn mang hương vị giống quê mình thì tốt biết mấy. Và rồi sau vài câu trao đổi, đàm cuộc điện thoại của cán bộ VTTC, nguyện vọng của cả

Khám phá một thế giới mới huyền bí và xa hoa

Đến Dubai, cảm nhận ban đầu của tôi là con người nơi đây sống trầm tĩnh nhưng thân thiện. Phụ nữ (gốc Dubai chứ không phải dân đến làm ăn) ít thấy đi làm, ra đường; Đạo Hồi là khá nghiêm khắc: Khi vào Thánh đường Sheikh Zayed tôi có chụp ảnh hai anh bạn để đưa lên facebook khoe bạn bè, hai người khoác tay nhau cười tít nhưng ngay lập tức có một ông cảnh sát Ả rập đến yêu cầu đứng tách ra, không khoác tay nhau thì mới cho chụp chung; còn các bà, các chị được phen ngọt nóng vì phải mặc quần dài tới gót chân, tay áo dài quá nửa bàn tay, khăn trùm kín đầu mới được vào.



đoàn lập tức được đáp ứng. Xe đưa đoàn quay ngay về thành phố dùng bữa "cơm tàu" ngon miệng thay vì bữa tiệc nướng BBQ nhiều đạm trên mức cần thiết trên sa mạc (thực ra đại đa số khách du lịch đều thích bữa tiệc nướng trên sa mạc nhưng vì đoàn chúng tôi toàn người cao tuổi nên muốn chọn phương án an toàn hơn). Mặc dù bữa tối hơi muộn so với thường lệ nhưng các thành viên trong đoàn đều rất hài lòng.

Chiêm ngưỡng hoàng hôn ở Sa mạc quả là không giống hoàng hôn ở quê "choa", vừa huyền hoặc vừa lung linh. Cưỡi lạc đà, thử cảm giác mạnh bằng việc tự lái mô tô trên sa mạc thì đầy mạo hiểm nhưng cũng rất mới lạ. Buổi tối dưới ánh điện và ánh trăng mờ ảo, ở giữa sa mạc mênh mông tận mắt thưởng thức màn múa bụng đậm chất Mỹ La Tinh và có phần man dại do những cô gái phương Tây trình diễn lại thấy một Dubai sống động và náo nhiệt chẳng kém gì những trung tâm giải trí của Châu Âu. Mọi suy nghĩ ban đầu của tôi dường như cũng trở nên hư ảo trong khung cảnh thần tiên này.

Thiên đường mua sắm thì thôi rồi, ai đã ngỡ ngàng khi đến những trung tâm mua sắm lớn nhất tại Bangkok hay Seoul thì chắc hẳn càng choáng ngợp với một Dubai Mall ở Dubai. Ở đây có khoảng 1.200 gian hàng của hầu hết các hãng nổi tiếng thế giới như Hermet, Chanel, Gucci, Dolce & Gabbana ... với hơn 100 triệu lượt khách mua sắm hàng năm. Càng không thể bỏ qua Emirates Mall, một trung tâm mua sắm lớn khác ở Dubai cũng tràn ngập hàng hiệu. Do giá cả phải chăng nên 2 buổi mua sắm tại 2 trung tâm này, đoàn vào thì nhẹ nhàng nhưng khi ra thì thấy ai cũng tay xách nách mang đủ thứ.

Sau khi chiêm ngưỡng khu đảo cọ nhân tạo (Quần đảo Palm Jumeirah) không thể phủ nhận rằng: sức lực và tiền bạc của đất nước họ bỏ ra để làm nên kỳ quan này quả là điều không tưởng. Vì vậy mà rất nhiều các siêu sao điện ảnh và thể thao trên thế giới thường lui tới đây để nghỉ dưỡng và mua sắm.

Các công trình xây dựng của Dubai, dù chỉ là những toà nhà khối cao tầng nhưng có kiến trúc rất độc đáo, luôn là sự thách thức trí tưởng tượng của con người. Trên nền sa mạc khô cằn và khắc



Khám phá sa mạc

nghiệt, đất nước này đã thực sự “biến những điều không thể thành có thể” – tạo nên một thành phố xa hoa, tráng lệ với cuộc sống và nét văn hoá pha trộn giữa sự huyền bí, bảo thủ của thế giới Đạo hồi và sự tiện nghi, hiện đại của phương Tây. Điều này khiến mọi người trong đoàn ai cũng khâm phục và bị choáng ngợp, mê hoặc bởi những công trình ở đây.

Còn nhiều, nhiều điểm du lịch nữa mà đoàn đã đến như chợ Vàng, chợ gia vị, khu phố cổ Bastakiya, cung điện Sheikh... Có thể nói đi du lịch Dubai là đi khám phá cái mới, cái khác lạ mà con người đã tạo nên, lại được sử dụng sản phẩm mới - Du lịch mở của VTTC. Vì vậy, đoàn thấy khá thoải mái, không gò bó cứng nhắc như các tour vẫn làm, rất phù hợp với người nghỉ hưu, với kiểu đi gia đình.

T/g: Nguyễn Văn Nghiệp
 Nguyên Trưởng ban TCCB
 Tập đoàn CN Than - KS Việt Nam

Đòi điều tâm sự với VTTC

Thiết nghĩ, sự sống còn của người làm du lịch là không ngừng nâng cao tính chuyên nghiệp và tính sáng tạo ở tất cả các công đoạn. Đặc biệt hướng dẫn viên ngoài việc phải tinh thông nghiệp vụ, am hiểu đất nước con người nơi đến du lịch thì phải là những người có đạo đức nghề nghiệp cao, sức khỏe tốt để có thể đáp ứng những yêu cầu, những thay đổi của khách hàng.

Có những ý kiến so sánh dịch vụ “du lịch của ta” với ngoài ngành, nhưng mọi so sánh đều là khập khiễng. Bản thân tôi và nhiều anh chị em của Tập đoàn đã từng được dùng dịch vụ ngoài ngành, nhiều người có chung một ý kiến: Nghiệp vụ, dịch vụ du lịch chưa hẳn họ đã hơn du lịch của mình, hơn nữa nếu sử dụng dịch vụ của VTTC thì các Đoàn có quyền trực tiếp đòi hỏi Lãnh đạo công ty trả lời, giải quyết ngay khi có vướng mắc. Bởi ngoài chức năng kinh doanh ra thì VTTC còn có nhiệm vụ phục vụ các đối tượng trong nội bộ ngành với hơn 140.000 CBCNV-người lao động như nhiệm vụ ban đầu khi Tổng

Công ty hình thành Công ty du lịch. Có lẽ đây cũng là lợi thế và cũng là thách thức để các sản phẩm du lịch mở của Công ty ra đời và phát triển.

Nhân dịp cùng mấy gia đình bạn bè hưu trí ngành Than được sử dụng sản phẩm tour du lịch mới của VTTC và với cảm xúc của lần đầu đến vùng đất Hồi giáo, xin có đôi dòng chia sẻ cùng bạn đọc, cũng là muốn mọi người biết để cùng sử dụng.



Khai trương trung tâm sửa chữa

LỚP ĐẶC CHủng

Nguồn: Tạp chí Than - Khoáng sản Việt Nam



Ngày 18/9/2015, tại thành phố Cẩm Phả, Công ty CP Du lịch và Thương mại Vinacomin (VTTC) đã khai trương Trung tâm sửa chữa lốp đặc chủng.

Giám đốc VTTC - Nguyễn Đoàn Trang cùng Đại diện Tập đoàn Michelin và hãng Rema Tiptop cắt băng khai trương Trung tâm

Trung tâm được xây dựng trên mặt bằng 500m², theo tiêu chuẩn và hỗ trợ kỹ thuật trực tiếp từ Tập đoàn sản xuất lốp Michelin và Công ty Rema Tiptop (CHLB Đức) - công ty hàng đầu thế giới về cung cấp các giải pháp kỹ thuật, thiết bị và vật liệu dùng cho sửa chữa lốp đặc chủng.

Trung tâm có thể cung cấp dịch vụ sửa chữa cho tất cả các loại lốp đặc chủng hiện nay đang sử dụng trong lĩnh vực khai khoáng, đặc biệt là các đơn vị sản xuất than lộ thiên của

TKV và cung cấp các dịch vụ tư vấn kỹ thuật, cung cấp các thiết bị, vật tư chuyên dùng cho sửa chữa lốp đặc chủng.

Sản phẩm lốp dùng cho các xe vận tải cỡ lớn từ 55-100 tấn trong công nghiệp khai khoáng trong quá trình sử dụng bị hư hỏng sẽ được các chuyên gia của Rema Tiptop và các công nhân của Trung tâm sửa chữa theo quy trình, công nghệ tiên tiến, thiết bị hiện đại và sử dụng vật liệu được chuyển giao và nhập khẩu trực tiếp từ Công ty Rema Tiptop.



Chuyên gia kỹ thuật của Michelin và đội ngũ thợ lành nghề của VTTC thực hiện công đoạn vá lốp

Việc đưa Trung tâm sửa chữa lốp đặc chủng vào hoạt động của VTTC tại Cẩm Phả có ý nghĩa quan trọng, khẳng định sự cam kết từ phía Michelin và VTTC với khách hàng, không chỉ cung cấp những sản phẩm tốt, chất lượng cao mà còn cung cấp các giải pháp hỗ trợ kỹ thuật, dịch vụ sau bán hàng toàn diện tới khách hàng, vì sự phát triển của khách hàng - các đơn vị khai khoáng nói chung và các đơn vị sản xuất than lộ thiên nói riêng tại Vùng than Quảng Ninh.



Niềm tin được khẳng định

Cảm nhận từ Ông Kevin Nguyễn, Giám đốc thương mại - Lớp đặc chủng Michelin - khu vực Đông Nam Á

Một trong những nhân tố thành công của bất kỳ một doanh nghiệp nào là mạng lưới phân phối và Michelin không phải là ngoại lệ. Tập đoàn Michelin thiết lập mối quan hệ hợp tác chuyên nghiệp với VTTC từ năm 1996, và tới năm 2009 Michelin có thêm một nhà phân phối lớp đặc chủng thứ hai cho thị trường Vinacomin.

Câu hỏi được đặt ra khi tôi đảm nhận vị trí Giám đốc thương mại khu vực Đông Nam Á: “liệu Michelin có thực sự cần thiết có hai đại lý cho thị trường Vinacomin không?”. Về mặt lý thuyết, thêm nhà phân phối sẽ tạo ra thêm cơ hội bán hàng vào thị trường, tuy nhiên nó dường như không phải lúc nào cũng đúng khi áp dụng cho thị trường Việt Nam. Thay vì thiết lập thêm nhà phân phối, tôi đã hoãn việc nên củng cố và chuyên sâu để có thể tiến xa mối quan hệ hợp tác hiện tại lên một tầm cao hơn với chỉ một nhà phân phối.

VTTC, tên viết tắt của Công ty Cổ phần Du lịch và thương mại Vinacomin là cái tên tin cậy trong lĩnh vực phân phối lốp công trình công nghiệp Michelin đối với rất nhiều khách hàng trong ngành công nghiệp mỏ. VTTC gắn bó với chỉ một thương hiệu lốp Michelin, cùng với cam kết mạnh mẽ đi cùng với nhãn hàng Michelin trong tương lai. Việc trong suốt chặng đường dài 20 năm hợp tác và không có bất kỳ sự cố nào xảy ra đã để lại cho tôi ấn tượng đầu tiên về VTTC là một đối tác trung thành và xứng tầm đẳng cấp quốc tế.

Từng làm việc cho Michelin tại nhiều Châu lục khác nhau, tôi chưa từng thấy một người phụ nữ nào đóng vai trò lãnh đạo trong mảng kinh doanh lốp, đặc biệt lại là một phân khúc vô cùng lớn là lốp công trình công nghiệp. Những quả lốp khổng

lồ thông thường chỉ gắn với những người đàn ông theo quan điểm của nhiều người, nhưng thật ngạc nhiên khi Giám đốc điều hành của VTTC lại không phải là đàn ông, và đó là một nét đẹp phụ nữ trong bộ máy lãnh đạo của VTTC.

Trong buổi gặp mặt đầu tiên với VTTC, Bà Trang - Giám đốc của VTTC, đã trình bày cho tôi về quan điểm kinh doanh của VTTC với tham vọng của mình cho nhãn hàng Michelin trong Vinacomin và đề nghị Michelin hỗ trợ để biến giấc mơ của cô ấy trở thành hiện thực.

Tôi đã nói với Bà Trang rằng bà ấy cần chứng minh cho Michelin thấy VTTC có khả năng cho những kế hoạch kinh doanh đầy tham vọng về cả lĩnh vực tài chính, dịch vụ kỹ thuật sau bán hàng và phát triển nguồn nhân lực chuyên nghiệp.

Tôi thực sự đánh giá cao những hành động quyết đoán của bà sau buổi thảo luận của chúng tôi. VTTC đã gia tăng sự đảm bảo về mặt tài chính cho việc mua bán sản phẩm của mình, có một nghiên cứu khả thi về xưởng sửa chữa chuyên dụng, và xưởng vá lốp VTTC đã được ra đời chỉ trong vòng 8 tháng sau đó. Hơn thế nữa, trong đào tạo nguồn nhân lực, bà Trang đã yêu cầu Michelin tham gia vào sự phát triển đội ngũ bán hàng để đưa sản phẩm lốp Michelin cùng với các dịch vụ hỗ trợ kèm theo đến người sử dụng một cách chuyên nghiệp và hiệu quả nhất.

Tôi đã thực hiện quyết định giao cho VTTC là nhà phân phối độc quyền dòng sản phẩm lốp công trình công nghiệp Michelin trong thị trường Vinacomin và tôi nhìn thấy những nỗ lực không ngừng từng ngày của VTTC. Tôi đã thực hiện quyết định đó bằng cả trái tim, niềm tin và sự mong đợi.

Tới bây giờ, tôi tin tưởng rằng tôi đã đưa ra một quyết định đúng đắn để doanh số bán hàng của Michelin phát triển một cách bền vững ở thị trường Việt Nam và VTTC chính là một mắt xích quan trọng tạo nên sự phát triển đó.

Có một số các công ty Việt Nam có tầm nhìn rộng mở và niềm đam mê, tâm huyết mạnh mẽ, VTTC chính là một trong số những công ty đó. Tôi tin tưởng chắc chắn vào một tương lai tươi sáng của VTTC.

Kevin Nguyen
Giám đốc Đông Nam Á
Lớp công trình công nghiệp Michelin



From a memory of Kevin Nguyen, Commercial Director of Michelin Earth Mover, South East Asia.

One of the key success factor of any business is the distribution network and Michelin is not an exception. Michelin Earth Mover embarked into a professional relationship with VTTC since 1996, and in 2009 Michelin had the second tire distributor for Vinacomin coal mines.

The question was raised when I took over the position as commercial director for South East Asia was if Michelin really needed two dealers for the unique market such Vinacomin. Theoretically, thicker footprint better opportunity of selling product into the market, however it seemed not the case for Vietnam. Instead of building more access in the market, I did wonder if we could progress further the current business relations to a higher level of partnership with one of them.

VTTC, the short name of Vinacomin tourism & trading company, which was a trusted name of supplier of Michelin earth mover tire to many people in mining industry. VTTC only had Michelin tire in their business portfolio and committed solidly to go with Michelin brand in the future. Nineteen plus years of doing business together with Michelin without any major issue giving me the first impression of VTTC was

a loyal and international class partner.

Across many continentals with Michelin, I have never seen any woman playing the leadership role in the tire business, especially in biggest segmentation, earth mover tire. Huge tire normally linked with “rough muscle man” in many people opinion, but surprisingly VTTC’s managing director is not a man, and that is the beauty of VTTC management.

On the first meeting with VTTC, Ms. Trang, the boss of VTTC, presented me the VTTC business perspective with her ambition for Michelin in Vinacomin and asked Michelin a support to make her dream come true.

I advised Ms. Trang that she needed to prove Michelin that VTTC was capable for that ambitious business plan in particular sections finance, repair service and people development.

I really appreciated her immediate actions after our discussion, VTTC increased its financial guarantee to cover its purchases, had a feasibility study on a repair workshop and had it built in eight months later. Furthermore, for people development Ms. Trang requested Michelin to involve in the development of her team’s professionalism in the way of delivering Michelin products and service to end users.

I have made the decision for VTTC as an exclusive distributor of Michelin OTR in Vinacomin perimeter whilst I saw VTTC’s everyday relentless efforts and I have made that decision by heart, faith and belief!

Up to now, I still believe I have made the rightful decision as our sales is sustainable growing in Vietnam market and VTTC is in its fast track of development.

There are a number of companies operating with a clear vision and strong passion in Vietnam and VTTC is one of them. I strongly believe on their bright future.

Kevin Nguyen
Asean Director



Lời kết

Nhìn lại hành trình 20 năm qua, đó quả là một chặng đường đầy gian truân và thử thách, VTTC tự hào với những bước đi và thành quả đã và đang làm được, đồng thời xác định sứ mệnh cao cả trên chặng đường phía trước. Trong tiến trình đổi mới, hội nhập và hiện đại hóa đất nước, ngành Thương mại và Du lịch có rất nhiều tiềm năng và thế mạnh phát triển. Vì vậy, VTTC có nhiều cơ hội, lợi thế để mở rộng thị trường. Tuy nhiên, VTTC cũng đứng trước những thách thức, khó khăn mới. Đó là yêu cầu ngày càng cao của cơ chế kinh tế thị trường đòi hỏi phải có một chiến lược phát triển đúng đắn, sáng tạo, linh hoạt, mỗi cá nhân cần nỗ lực hết mình để cùng nhau xây dựng một tập thể ngày càng vững mạnh, phát triển hơn. Sự cạnh tranh ngày càng quyết liệt trên thị trường từ các công ty cùng ngành trong nước và những đối thủ nước ngoài ngày một gia tăng yêu cầu mỗi nhân tố phải trở thành một động lực để cạnh tranh. Với những thành quả đáng tự hào, với tinh thần luôn sẵn sàng vượt qua mọi thử thách trong suốt 20 năm qua, bằng tinh thần đoàn kết và ý chí vươn lên, chắc chắn VTTC sẽ vượt qua mọi khó khăn để tiến lên, hòa nhập với sự phát triển của đất nước.

Nhân dịp này, toàn thể cán bộ nhân viên VTTC xin được bày tỏ lòng biết ơn chân thành và sâu sắc đối với các quý vị Lãnh đạo các cấp, các ngành, các tổ chức đã tạo điều kiện và giúp đỡ VTTC hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ. Công ty cũng chân thành cảm ơn quý khách hàng, đối tác, bạn bè đã luôn cộng tác, đồng hành với Công ty suốt 20 năm qua.

Chúng tôi tin tưởng những truyền thống tốt đẹp của đại gia đình VTTC đã, đang và sẽ tiếp tục được giữ vững, ngày càng phát triển.

VTTC cam kết trở thành người bạn đồng hành tin cậy, cùng bạn dệt lên những thành công.



20
1996
2016
Years ĐỒNG HÀNH TIN CẬY,
NỐI TIẾP THÀNH CÔNG



VTTC *Đồng hành tin cậy*
Nối tiếp thành công

Chịu trách nhiệm nội dung: Nguyễn Đoan Trang
[Giám đốc Công ty]

Ban Biên soạn : Nguyễn Thanh Tùng
Ngô Thị Minh
Nguyễn Quỳnh Phương
Trần Tiến Dũng



CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH VÀ THƯƠNG MẠI - VINACOMIN (VTTC)
VINACOMIN TOURISM AND TRADING JOINT STOCK COMPANY

ĐỊA CHỈ

Tòa nhà Việt Á - Phố Duy Tân - Phường Dịch Vọng hậu - Quận Cầu Giấy - Hà Nội

ĐIỆN THOẠI

+ (84.4) 3518 0079 / 3518 0076

FAX

+ (84.4) 38.510.413

EMAIL

vttc@fpt.vn

WEBSITE

www.vinacointour.vn