

BÁO CÁO
KẾT QUẢ SXKD NĂM 2016
VÀ CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2017

Kính gửi: ĐHĐCĐ thường niên năm 2017

Ban Giám đốc Công ty Cổ phần Du lịch Trường Sơn COECCO xin báo cáo Đại hội đồng cổ đông kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2016 và phương hướng, nhiệm vụ SXKD năm 2017 như sau:

Phần I: ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ NĂM 2017

*** Đặc điểm tình hình:**

Năm 2016, Công ty triển khai thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh trong tình hình kinh tế trong nước và Lào có nhiều khó khăn, biến đổi. Có 6 trên 9 đơn vị trực thuộc Công ty Du lịch Trường Sơn hoạt động ổn định. Còn 3 đơn vị có sự tác động ảnh hưởng đến thị trường bởi yếu tố khách quan là thảm họa sự cố môi trường biển các tỉnh miền Trung đã ảnh hưởng lớn đến tình hình kinh doanh của Công ty Du lịch Trường Sơn. Từ sự cố đó, tác động đến các đơn vị là các Khách sạn ở Cửa Lò (Khách sạn Hòn Ngự, Khách sạn Vũ Hương), Nhà hàng Sen Vàng. Đối với các đơn vị ở Lào, chính sách thắt chặt xuất khẩu gỗ thương mại nên lượng khách là thương nhân kinh doanh gỗ gần như không có, ảnh hưởng lớn đến tình hình kinh doanh các đơn vị... Thị trường giá cả một số mặt hàng phục vụ SXKD không có nhiều thay đổi; tình trạng cơ sở vật chất, kỹ thuật, phòng nghỉ khách sạn xuống cấp phải phát sinh đầu tư sửa chữa hầu hết ở các đơn vị như khách sạn Hòn Ngự, Mê Kông, Chaluenxay, Paksan; ở Lào nền kinh tế chậm phát triển, một số chính sách hạn chế chặt chẽ hơn, giá cả điện, nước tăng mạnh. Đối với Công ty du lịch Trường Sơn đời sống, việc làm người lao động một số đơn vị còn gặp khó khăn như Khách sạn Hòn Ngự - Vũ Hương, Khách sạn Paksan; bên cạnh đó hàng hóa vật tư, nguyên liệu, sức ép tiền lương nhân công tăng.

Tuy có những khó khăn phát sinh, nhưng Công ty Du lịch thường xuyên nhận được sự quan tâm lãnh đạo, chỉ đạo của Thường vụ Đảng ủy, Hội đồng thành viên, Ban Tổng giám đốc và sự quan tâm hướng dẫn, chỉ đạo của các Cơ quan Tổng công ty; Với tinh thần quyết tâm và bám sát kế hoạch SXKD, bám sát tình hình thị trường Công ty đã thực hiện nhiệm vụ đạt được một số kết quả như sau:

I. Kết quả thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh:

a/. Các chỉ tiêu đạt được:

- Doanh thu: 63.000.000.000 đồng. Đạt 95,03% KH năm; bằng 98% so với 2015.
- Lợi nhuận trước thuế: 1.600.000.000 đồng. Đạt 54,79% KH năm. Bằng 56% so với 2015;
- Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn CSH: 12,25 %.
- Lao động bình quân: 117 người.

- Thu nhập BQ của người lao động: 6.550.000 đồng/người/tháng, đạt 99% KH năm.

b/. Đánh giá:

Trên cơ sở kế hoạch sản xuất kinh doanh Công ty xây dựng và đã được Hội đồng thành viên phê duyệt, thông qua các chỉ tiêu kinh tế, kỹ thuật cho năm kế hoạch 2016. Công ty đã chấp hành Nghị quyết của Hội đồng thành viên Tổng công ty và quán triệt đầy đủ đến các đơn vị trực thuộc, cũng như toàn thể người lao động trong Công ty. Tiến hành phân bổ và giao các chỉ tiêu, nhiệm vụ cụ thể cho từng đơn vị, bộ phận công tác và người lao động. Các đơn vị đạt kết quả kinh doanh khá như: Khách sạn Mê Kông, khách sạn Chaluenxay, Khách sạn Xiêng Khoảng. Khách sạn Hòn Ngu - Vũ Hương, Khách sạn Paksan, Nhà hàng Sen Vàng còn gặp nhiều khó khăn trong kinh doanh, tình hình thị trường khách hàng chưa có sự biến chuyển nhiều. Đặc biệt, khách sạn Hòn Ngu, Vũ Hương chịu tác động trực tiếp, dư chấn tâm lý tiêu dùng của sự cố môi trường biển nên các chỉ tiêu đề ra đều đạt rất thấp mặc dù Công ty, khách sạn đã có đề ra nhiều chủ trương, giải pháp công tác thị trường nhưng cũng không đạt hiệu quả, không bù đắp được do ảnh hưởng chung của khu vực; Khách sạn Paksan đối tượng khách chủ yếu là thương nhân kinh doanh gỗ nên năm nay cũng giảm sút khách thương mại.

Mặc dù Công ty đã tiết giảm chi phí quản lý Công ty cho Khách sạn Hòn Ngu, tăng cường công tác thị trường nhưng số lượng khách đến Cửa Lò rất ít. Bên cạnh đó, khách mời của Tổng Công ty năm nay cũng giảm mạnh (cả tổ hợp chỉ khoảng 2,2/4,5 tỷ đồng so với năm ngoái) nên doanh thu đạt thấp, hiệu quả thấp. Cùng với Khách sạn Hòn Ngu, năm nay Công ty thuê thêm Khách sạn Vũ Hương ở Cửa Lò cũng gặp bất lợi ngay từ năm đầu. Nhà hàng Sen Vàng cũng chịu ảnh hưởng của sự cố này do lượng khách Tour sút giảm.

Các biện pháp thực hiện nhiệm vụ trọng tâm cụ thể là:

- Về công tác thị trường:

Chủ động trong công tác thị trường khách hàng: Công ty chỉ đạo và đi trực tiếp các cơ quan ban ngành các tỉnh bên Lào để tạo tiền đề cho các đơn vị ở Lào trong việc làm thị trường với cơ quan tỉnh, ban ngành. Các đơn vị trong nước linh hoạt trong việc tiếp cận và khai thác thị trường. Đồng thời, các đơn vị tự đi thị trường theo thị trường riêng của từng đơn vị. Chỉ đạo các đơn vị tăng cường công tác thị trường tại chỗ, càng ngày càng nâng cao chất lượng phục vụ, chất lượng dịch vụ. Ngoài ra, Công ty và các đơn vị tích cực trong công tác thị trường thông qua các kênh: điện thoại, internet (trang Web của Công ty, gửi mail, đăng thông tin trên các trang xã hội ...).

Thực hiện các biện pháp linh hoạt nhằm giữ vững thị phần Nhà hàng Sen Vàng; Trung tâm Lữ hành; Các khách sạn ở Lào. Tiếp tục nâng cấp, xúc tiến thông tin thị trường Công ty trên trang Website; khách hàng truy cập khá tốt. Phối hợp chặt chẽ giữa các đơn vị tạo chuỗi dịch vụ phục vụ các đoàn khách tour có hiệu quả.

- Về công tác quản lý:

+ Tăng cường biện pháp quản lý bằng việc xây dựng các quy trình, quy định chuyên ngành về Lữ hành, Khách sạn và tiến hành phổ biến, hướng dẫn thực hiện đến các đơn vị cũng như mọi người lao động. Xây dựng các quy chế, quy định quản lý lao động, tiền lương; quy định về công tác phí, định mức điện thoại; quy chế tài chính, quản lý công tác thị trường, quản lý báo cáo, thống kê doanh thu,

hàng hóa cung ứng. Áp dụng phần mềm quản lý doanh thu phòng nghỉ, dịch vụ, doanh thu và hạch toán lãi gộp nhà hàng thống nhất trong toàn Công ty. Công tác tài chính kế toán đảm bảo đúng nguyên tắc, chế độ quy định; hàng tháng thực hiện quyết toán kết số các đơn vị trực thuộc kịp thời, chính xác.

+ Công tác xây dựng và thực hiện kế hoạch được xây dựng hàng tháng, hàng quý và sát với thực tế thực hiện. Thường xuyên chỉ đạo các đơn vị trực thuộc tăng cường công tác quản lý vật tư, hàng hóa, trang thiết bị, nguyên vật liệu ... Thường xuyên rà soát các định mức kinh tế kỹ thuật đảm bảo hợp lý và ngày càng tiên tiến. Chỉ đạo các đơn vị các biện pháp nhằm tiết giảm chi phí.

+ Nghiên cứu đầu tư tăng năng lực sản xuất để tăng cường thu hút khách: Thuê thêm Khách sạn Vũ Hương tại Cửa Lò; thuê lại Khu Du lịch sinh thái Sơn Kim của Tổng Công ty. Hàng năm đều tiến hành sửa chữa, cải tạo các khách sạn để nâng cao chất lượng.

+ Giao khoán, giao chỉ tiêu, cho thuê các đơn vị hiệu quả kinh doanh còn thấp.

+ Quản lý, điều chuyển lao động phù hợp giữa các đơn vị nhằm tạo được việc làm cho người lao động và nâng cao năng suất lao động chung. Kết quả điều động tăng cường và luân chuyển giữa các đơn vị ở Việt Nam và Lào đảm bảo việc làm, thu nhập người lao động và đáp ứng nhu cầu hoạt động kinh doanh các đơn vị.

Phần II: GIẢI PHÁP THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2017

Công ty cổ phần Du lịch Trường Sơn COECCO báo cáo một số nội dung giải pháp thực hiện kế hoạch SXKD năm 2017 như sau:

I. Kế hoạch SXKD năm 2017.

Các chỉ tiêu chủ yếu:

- Giá trị sản xuất:	65.421.613.901 đồng.
- Doanh thu:	75.713.985.579 đồng.
- Tổng chi phí:	72.690.724.340 đồng.
- Lợi nhuận trước thuế:	3.023.261.239 đồng.
- Lợi nhuận sau thuế:	2.358.215.773 đồng.
- Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn CSH:	23,26 %.
- Lao động bình quân:	146 người.
- Thu nhập BQ của người lao động:	6.698.566 đồng/người/tháng.
- Nộp ngân sách:	5.117.005.657 đồng.
- Giá trị tăng thêm:	18.167.964.145 đồng.
- Trả cổ tức:	13,97%
- Quỹ dự phòng tài chính:	5% LNST.
- Quỹ khen thưởng, phúc lợi:	10% LNST.
- Quỹ thưởng Ban điều hành:	3% LNST.
- Quỹ ĐTPT:	5% LNST.

II. Một số giải pháp thực hiện kế hoạch SXKD năm 2017.

1. Nhận định tình hình chung:

a/ Thuận lợi:

Công ty chuyển sang hoạt động theo cơ chế Công ty Cổ phần nên có nhiều thuận lợi, chủ động hơn trong hoạt động SXKD. Thị trường các đơn vị hoạt động kinh doanh tại Lào (trừ KS Paksan) sẽ vẫn có sự ổn định, đặc biệt là các nguồn khách công vụ, dự án và nguồn khách du lịch đến Lào và Thái Lan; lượng khách tour các tuyến, vùng miền Lào, Thái Lan, Việt Nam cũng đã và đang được tiếp tục xúc tiến mở rộng.

Lãnh đạo, Cơ quan Tổng công ty HTKT, các đơn vị thuộc tổ hợp Tổng công ty có nhiều sự quan tâm lãnh đạo, chỉ đạo và hỗ trợ về thị trường khách hàng đối ngoại thường xuyên.

Các đối tác khách hàng, thị trường được mở rộng, đã land (nối) tour với các Công ty du lịch trong nước và các nước trong khu vực Asean và Trung Quốc. Tình hình thị phần khách hàng trên khu vực các tỉnh Nghệ An, Hà Tĩnh, các tỉnh phía Bắc ổn định và có chuyển biến tích cực, mở rộng được hợp tác land tour với các Công ty Du lịch trong nước khai thác khách out bound (quốc tế đi); Sức cạnh tranh trong khai thác khách tour trong thời gian qua cũng như những thời gian tới đang khá ổn định. Bởi giá cả, độ tin cậy, kinh nghiệm, hình ảnh thương hiệu Công ty, Tổng Công ty.

b/ Những khó khăn:

Ảnh hưởng của sự cố thảm họa môi trường biển đến các tỉnh miền Trung vẫn tiếp tục xấu đến tâm lý, sự lựa chọn đi du lịch biển miền Trung nói chung và Cửa Lò nói riêng. Các khách sạn Hòn Ngự, Vũ Hương; Nhà hàng Sen Vàng tiếp tục gặp khó khăn trong kinh doanh; Ở Lào, khách sạn Paksan tiếp tục chịu ảnh hưởng do cấm cửa rừng và xuất khẩu gỗ tròn. Sức cạnh tranh ngày càng lớn giữa các đơn vị Lữ hành, các khách sạn (gần các khách sạn của Công ty đều xây dựng thêm nhiều khách sạn cạnh tranh trực tiếp).

Các chế độ chính sách Nhà nước về tiền lương, Bảo hiểm, chi phí lao động tại Lào, các giá cả đầu vào tăng (như điện, nhiên liệu, nước...) làm tăng giá thành và ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh, đặc biệt là trong giai đoạn hiện nay.

Trình độ, năng lực quản lý điều hành chuyên ngành du lịch khách sạn Nhà hàng, lữ hành một số cán bộ chủ chốt các cấp còn hạn chế; cũng như đội ngũ lao động kỹ năng, tay nghề chuyên môn còn chưa có đào tạo chuyên nghiệp; trái nghề trái ngành.

Các đơn vị khách sạn trang thiết bị, hạ tầng công năng xuống cấp; hồng hóc nhiều ảnh hưởng đến chất lượng phục vụ và hiệu quả kinh doanh.

Địa bàn hoạt động của các đơn vị trong công ty đứng chân hoạt động sản xuất kinh doanh trên nhiều vùng miền, cả Việt Nam và Lào nên có khó khăn trong công tác đi lại, phối hợp điều hành.

2. Một số biện pháp chính:

- Quán triệt đầy đủ Nghị quyết lãnh đạo thực hiện nhiệm vụ năm 2017 của Đảng ủy Tổng công ty, Nghị quyết của Hội đồng thành viên đối với Công ty DL Trường Sơn và thực hiện nghiêm các chỉ thị, chỉ đạo của Tổng giám đốc về thực hiện nhiệm vụ năm 2017 và Nghị Quyết lãnh đạo thực hiện nhiệm vụ năm 2017 của Đảng ủy Công ty du lịch Trường Sơn.

- Chỉ đạo các đơn vị trực thuộc phối hợp chặt chẽ cùng cơ quan Công ty tăng cường công tác thị trường, xúc tiến các chương trình tiếp thị, quảng bá giới thiệu nhằm kích thích tiêu dùng, đồng thời tạo một số sản phẩm mới như: Tour, tuyến mới và có chính sách giá cả cạnh tranh, phù hợp trên cơ sở xem xét tình hình thị trường và mức độ đầu tư ở các đơn vị. Xây dựng chiến lược về thị trường, lấy Trung tâm Lữ hành làm trung tâm để làm thị trường và kết nối các đơn vị tạo thành chuỗi dịch vụ. Chú trọng kênh thông tin truyền thông đại chúng cũng như kênh thông tin qua mạng Internet. Thường xuyên cập nhật thông tin và khai thác có hiệu quả trang Web của Công ty.

- Chỉ đạo các đơn vị thường xuyên chú trọng công tác thị trường tại chỗ, nâng cao chất lượng phục vụ, chất lượng dịch vụ. Chú trọng công tác đầu tư, sửa chữa trang thiết bị, công cụ dụng cụ để nâng cao chất lượng buồng phòng, chất lượng dịch vụ. Nâng cao chất lượng vệ sinh phòng nghỉ, nhà hàng, cảnh quan môi trường ...

- Tăng cường chỉ đạo, quản lý doanh thu, tiết giảm chi phí quản lý từ công ty đến các đơn vị. Đàm phán đề nghị miễn tiền thuê đối với Nhà nghỉ Việt Lào; giảm tiền thuê Nhà hàng Sen Vàng: đã giảm từ 1,8 tỷ (theo Hợp đồng sẽ tăng lên 1,98 tỷ từ tháng 8/2016 – 8/2019) xuống còn 1,7 tỷ trong 3 năm tiếp theo.

- Tiếp tục công tác thị trường Lữ hành gắn bó chặt chẽ đối tác, mở rộng và có chiều sâu hơn các tour tuyến vào các đơn vị doanh nghiệp quân đội.

- Xây dựng hoàn thiện các quy chế quản lý, điều hành; các quy định quy trình quản lý chuyên ngành khách sạn bằng các tiêu chí, Nhà hàng, điều hành tour có hiệu quả hơn và thực tế hơn trong hệ thống quản lý, kiểm tra, giám sát chất lượng sản phẩm dịch vụ; đặc biệt chú ý làm chuyển biến về kỹ năng phục vụ và tiêu chuẩn vệ sinh khách sạn.

- Tiếp tục đầu tư cải tạo một số hạng mục nhằm cải thiện chất lượng sản phẩm dịch vụ cụ thể: Xây mới Nhà 2 tầng Khách sạn Mê Kông, sửa chữa nâng cấp Khách sạn Paksan, thêm khu dịch vụ ăn sáng – cà phê khách sạn Xiêng Khoảng

- Về lao động, việc làm và hiệu quả quản lý:

Có các chính sách khoán chỉ tiêu, khoán gọn một số đơn vị nhằm phát huy sự năng động của quản lý và tập hợp được sự làm chủ, tạo động lực, quyết tâm của người lao động và cuối cùng là có hiệu quả tốt hơn.

Duy trì chặt chẽ, nghiêm túc các quy trình kỹ thuật nghiệp vụ chuyên ngành và bám sát các chỉ tiêu kế hoạch đã được phê duyệt để điều hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh trong toàn công ty an toàn, phát triển và đạt hiệu quả.

3. Một số giải pháp chính đối với các đơn vị còn gặp khó khăn, kinh doanh hiệu quả thấp:

* Đối với các khách sạn Hòn Ngự, Vũ Hương, Paksan, Sen Vàng: Tích cực làm tốt công tác thị trường, Công ty hỗ trợ thêm công tác thị trường; nâng cao chất lượng món ăn, chất lượng phục vụ, tăng cường tiết giảm chi phí, giảm giá thành sản xuất.

* Với Trung tâm Lữ hành, Nhà hàng Sen Vàng, Khách sạn Xuân Lam: giao khoán chỉ tiêu trên cơ sở kế hoạch, công ty cùng tập trung xúc tiến khai thác thị trường khách Tour./.

Nơi nhận:
- ĐHQĐCD

GIÁM ĐỐC CÔNG TY

- HDQT, BKS;
- Lru VT, PKH, H8.