

Số: 82/BC-TSC

Hà Nội, ngày 14 tháng 03 năm 2018

**BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC VỀ KẾT QUẢ SXKD NĂM 2017
VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018**

Kính thưa Quý vị Cổ đông Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Hà Nội

Năm 2017 tình hình kinh tế của Việt Nam có mức tăng trưởng tốt; Chính phủ có nhiều chính sách thúc đẩy các doanh nghiệp phát triển trong đó có các doanh nghiệp du lịch. Đây là những thuận lợi tác động tốt tới hoạt động kinh doanh của Công ty.

Năm 2017 là năm Hanoi Toserco ổn định kinh doanh theo mô hình Công ty cổ phần, đồng thời chính thức bàn giao sang Công ty Cổ phần ngày 12/09/2017. Dưới sự chỉ đạo của HĐQT, sự đoàn kết, chủ động của các đơn vị phòng ban và của toàn thể CBNV, Công ty đã thực hiện tốt các chỉ tiêu được Đại hội đồng cổ đông, HĐQT phê duyệt.

Sau đây là báo cáo kết quả Công tác năm 2017 và nhiệm vụ chủ yếu năm 2018 của Công ty.



PHẦN THỨ NHẤT

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH 2017

I. CÔNG TÁC TỔ CHỨC VÀ KẾT QUẢ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ SẢN XUẤT KINH DOANH :

1. Tổ chức :

Trong năm 2017 Công ty đã hoàn thành các thủ tục bàn giao từ nhà nước sang Công ty Cổ phần tại ngày 12/09/2017. Đánh dấu chính thức sự thay đổi toàn diện của Công ty.

Công ty có 5 phòng và 4 đơn vị kinh doanh trực thuộc. Hiện nay, các đơn vị, phòng ban đều đã ổn định, thực hiện các Công việc theo chức năng nhiệm vụ quy định tại “Quy chế chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban, đơn vị trong Công ty Cổ phần Du lịch Dịch vụ Hà Nội” do HĐQT phê duyệt.

Công ty đã xây dựng được một số văn bản pháp quy như : Điều lệ Công ty sửa đổi lần 1, Quy chế tài chính, Nội quy lao động sửa đổi lần 1.

Người sử dụng lao động và tổ chức Công đoàn đã thực hiện đối thoại với người lao động bằng hình thức lấy ý kiến từ các tổ công đoàn để đảm bảo các quyền lợi cho người lao động tại Hà Nội Toserco.

2. Kinh doanh :

Dưới sự chỉ đạo của Ban Điều hành, với uy tín của doanh nghiệp và sự tận tâm của tập thể CBNV, kết thúc năm 2017 Công ty đã đạt được kết quả kinh doanh như sau:

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2017	Thực hiện năm 2017	Thực hiện năm 2016	% Thực hiện/kế hoạch 2017	Năm 2017/2016
Doanh thu thuần	154,755	166,946	166,870	107.88%	100.05%
Giá vốn hàng bán	123,961	132,299	133,857	106.73%	98.84%
Lợi nhuận gộp	30,795	34,648	33,012	112.51%	104.96%
Chi phí bán hàng	9,157	9,022	8,972	98.53%	100.56%
Chi phí quản lý	22,950	25,854	20,825	112.65%	124.15%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	(1,312)	(228)	3,215	17.38%	
Lãi tài chính	84,053	102,229	89,287	121.62%	114.49%
Lợi nhuận khác	0,9	66	351		18.80%
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	82,741	101,850	74,045	123.09%	137.55%
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	79,793	96,227	72,412	120.60%	132.89%

Thành công và tăng trưởng của toàn Công ty là sự đóng góp của tập thể các đơn vị kinh doanh tại Công ty như sau :

2.1. Hoạt động kinh doanh cho thuê văn phòng :

Cho thuê văn phòng là mảng hoạt động kinh doanh cốt lõi của Công ty. Nhờ chú trọng công tác bảo dưỡng định kỳ thiết bị, máy móc, chủ động tìm kiếm khách hàng và ý thức phục vụ của CBNV được nâng cao. Trong năm 2017 hoạt động kinh doanh văn phòng cho thuê đạt được kết quả tốt, đóng góp quan trọng vào việc hoàn thành kế hoạch của Công ty.

2.2. Xí nghiệp Dịch vụ du lịch :

Quản lý các cửa hàng kinh doanh tại các địa điểm nhỏ lẻ nằm rải rác ở quận Hoàn Kiếm, Hai Bà Trưng. Hoạt động kinh doanh tại các cửa hàng duy trì ổn định và có hiệu quả, phát huy được thế mạnh về vị trí địa lý của từng địa điểm. Duy trì và phát triển loại hình dịch vụ đặc thù là cắt uốn tóc tại cửa hàng 6 Tràng Thi và đóng góp đáng kể vào kết quả kinh doanh của Công ty.

2.3. Chi nhánh Hà Nội Toserco tại thành phố Hồ Chí Minh :

Mặc dù gặp không ít khó khăn do cạnh tranh trong lĩnh vực du lịch và với số CBCNV ít nhưng do sự nỗ lực của tập thể CBNV chi nhánh đơn vị không những đạt mà còn vượt kế hoạch được Công ty giao.

2.4. Trung tâm Dịch vụ, đại lý vé máy bay :

Năm 2017 nhiều phòng vé mở ra, hoạt động bán vé lẻ cho khách của các hãng tiện lợi hơn, dẫn tới việc bán vé máy bay ngày càng khó khăn. Tuy nhiên với đội ngũ bán hàng nhiều kinh nghiệm, chất lượng dịch vụ tốt, đáp ứng yêu cầu khẩn trương của khách hàng cùng với uy tín của Công ty, Trung tâm dịch vụ, đại lý vé máy bay là địa chỉ đáng tin cậy của nhiều khách hàng

thông của Công ty chủ yếu là các Bộ, ngành và một số các doanh nghiệp lớn.

Năm 2017 Trung tâm đã ký hợp đồng cung cấp dịch vụ với nhiều doanh nghiệp, đóng góp đáng kể vào sự tăng trưởng của Trung tâm.

Tình hình kinh doanh của bộ phận Outbound và nội địa đóng góp doanh thu, lợi nhuận đáng kể cho Trung tâm. Với bộ phận Inbound còn gặp nhiều khó khăn, số lượng nhân sự ít, tuy nhiên vẫn có sự tăng trưởng hơn so với trước.

II. ĐÁNH GIÁ CHUNG

Với sự cố gắng nỗ lực của Ban điều hành và cán bộ công nhân viên, Công ty đã hoàn thủ tục bàn giao sang Công ty Cổ phần. Với sự chỉ đạo của HĐQT, sự cố gắng nỗ lực, đoàn kết phấn đấu của Ban điều hành và toàn bộ cán bộ Công nhân viên, Công ty đã hoàn thành tốt kế hoạch kinh doanh năm 2017 được ĐHĐCĐ thông qua.

PHẦN THỨ HAI PHƯƠNG HƯỚNG, KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018

Năm 2017, là năm thứ hai hoạt động theo mô hình Công ty cổ phần, bộ máy tổ chức, các văn bản pháp quy của Công ty về cơ bản được ban hành đầy đủ.

Công ty sẽ nghiêm túc thực hiện các nghị quyết, chỉ đạo của ĐHĐCĐ, HĐQT. Tập trung vào các hoạt động kinh doanh chính của Công ty; Trung tâm dịch vụ, đại lý vé máy bay và Trung tâm lữ hành tích cực tìm thêm khách hàng mới, tăng cường Công tác quản lý để nâng cao hiệu quả hoạt động của đơn vị.

Căn cứ kết quả thực hiện của năm 2018, căn cứ tình hình thực tế, Công ty xây dựng kế hoạch năm 2018 với một số chỉ tiêu cơ bản như sau :

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	KH 2018
1	Doanh thu thuần	Triệu đồng	174.028
2	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	79.967
3	Thuế TNDN 20%	Triệu đồng	4.487
4	Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	75.479



Giải pháp thực hiện :

Công ty thực hiện giao kế hoạch tới từng đơn vị, từng cá nhân chú trọng chỉ tiêu lợi nhuận, quan tâm đến chất lượng dịch vụ hơn số lượng, thực hành tiết kiệm trong mọi khâu SXKD.

1. Đối với hoạt động kinh doanh văn phòng cho thuê:

- Ký hợp đồng môi giới tiếp thị không độc quyền đối với các tổ chức, Công ty môi giới bất động sản.

- Tổ chức thông tin diện tích thuê đối với các nguồn khách đã có quan hệ với Hanoi Toserco trong thời gian qua.

- Tổ chức giới thiệu sản phẩm cho thuê văn phòng qua các kênh khách hàng từ nguồn khách của các đơn vị trong Công ty (Trung tâm dịch vụ, Đại lý vé máy bay; Trung tâm Lữ hành...).

