

Số: /BC-DL

Vũng Tàu, ngày tháng năm 2012.

BÁO CÁO

TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KINH DOANH NĂM 2011 VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2012

PHẦN I: TÌNH HÌNH THỰC HIỆN NĂM 2011.

I. Những thuận lợi – khó khăn:

1. Thuận lợi:

Được sự quan tâm chỉ đạo của UBND Tỉnh BR – VT và được sự hỗ trợ của các cơ quan, ban ngành chức năng trong Tỉnh. Hàng năm, Tỉnh tổ chức nhiều sự kiện: Khai hội văn hóa du lịch, Festival điều quốc tế, ... Qua các sự kiện góp phần thu hút du khách nội địa và Quốc tế đến với Tỉnh BR – VT nói chung, TP Vũng Tàu nói riêng.

Trong năm 2011 công ty cùng tham gia tổ chức các giải bóng chuyền bãi biển toàn quốc tranh cúp Tanimex, giải vô địch bóng chuyền nữ quốc tế, Festival điều quốc tế ... (tổ chức tại Khu Du Lịch Biển Đông - đơn vị trực thuộc Công ty CP Du Lịch Tỉnh BR – VT), góp phần thu hút thêm nhiều du khách đến với Công ty.

Với những thuận lợi trên, Công ty cổ phần du lịch ngày càng khẳng định thương hiệu Vungtautoursit là địa chỉ tin cậy của du khách khi đến tham quan nghỉ mát ở thành phố biển Vũng Tàu.

2. Khó khăn:

Năm 2011, kinh tế gặp nhiều khó khăn, tốc độ tăng trưởng chậm, lạm phát cao làm cho đời sống của đại đa số người dân gặp nhiều khó khăn. Do vậy, khoảng chi phí dùng cho du lịch giảm.

Công tác tuyên truyền quảng bá của ngành du lịch Tỉnh nhà chưa mạnh. Trong khi đó, các Tỉnh khác như Phan Thiết, Nha Trang... công tác tuyên truyền quảng bá trên phương tiện truyền thông đại chúng rất mạnh (các kênh truyền hình, báo chí...).

Quốc lộ 51 từ ngã ba Vũng Tàu đến Bà Rịa đang trong quá trình sửa chữa nâng cấp, giao thông không thuận tiện, làm cho lượng khách sụt giảm đáng kể, nhất là đối tượng khách lẻ có khả năng chi tiêu cao.

Sản phẩm du lịch của TP Vũng Tàu chưa có gì mới để thu hút và giữ chân du khách được dài ngày. Du khách đến Vũng Tàu phần lớn chỉ tắm biển, sáng đi, chiều về, lượng khách ở lại lưu trú qua đêm rất hạn chế, chỉ tập trung vào những ngày cuối tuần và những ngày lễ, tết...

Các đơn vị kinh doanh dịch vụ du lịch không gắn kết, đua nhau giảm giá, giành giật khách, chi hoa hồng cho các lái xe, hướng dẫn..., một số nhà hàng, quán ăn kinh doanh theo kiểu “chộp giật”, “chặt chém” làm mất lòng tin của du khách.

Cơ sở hạ tầng tại các đơn vị trực thuộc công ty, qua thời gian dài hoạt động cũng dần xuống cấp, việc đầu tư cơ sở hạ tầng còn hạn chế (Khu Du Lịch Biển Đông) do chờ phê duyệt tổng thể của các cơ quan chức năng nên chưa đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của du khách.

Riêng đối với loại hình kinh doanh thương mại & xuất nhập khẩu. Diễn biến thị trường hàng hóa, tiền tệ trong nước khó khăn. Giá nguyên liệu, chi phí đầu vào, lãi vay đều tăng, chênh lệch tỷ giá ngoại tệ giữa thị trường chính thức và thị trường tự do cũng tăng cao từ người cung cấp, gây ra sự cạnh tranh thu mua nguyên liệu, đưa giá hàng lên cao, trong khi đó hợp đồng mua bán ngoại thương đã ký trước đó. Khi xuất hàng, qua thương lượng cũng chỉ điều chỉnh với khách hàng nước ngoài theo mặt bằng thị trường ở nước ngoài, không thể ngang bằng với mức độ tăng giá trong nội địa. Ngoài ra, trong quý 3 năm nay còn gặp trở ngại từ sự thay đổi chính sách về tiêu chuẩn chất lượng của mặt hàng cá tra phi lê đông lạnh tại nước nhập khẩu “hạ tỷ lệ dư lượng chất kháng sinh dưới 1%” (loại hàng này Công ty đang trực tiếp tham gia xuất khẩu). Do vậy, phải tạm hoãn xuất khẩu hàng vì chưa đạt được tiêu chuẩn chất lượng theo yêu cầu dẫn đến việc kinh doanh XNK năm nay sụt giảm đáng kể.

II. Kết quả thực hiện năm 2011 của Công ty CP du lịch tỉnh BR-VT:

1. Các chỉ tiêu chủ yếu:

S T T	Đơn vị	ĐVT	Kế hoạch 2011 (đầu năm)		Kế hoạch 2011 (sau khi điều chỉnh)		Thực hiện 2011		SS kế hoạch 2011 (đầu năm) (%)		SS kế hoạch 2011 (sau khi điều chỉnh) (%)		SS cùng kỳ (%)	
			D. THU	LN	D. THU	LN	D. THU	LN	D. THU	LN	D. THU	LN	D. THU	LN
1	KDL Biển Đông	Tr. đ	56.000	5.000	49.000	4.000	48.200	3.402	86,1	68,0	98,4	85,1	100,5	85,0
2	KS Sammy VT		24.000	1.800	24.000	1.800	26.180	1.824	109,1	101,3	109,1	101,3	111,5	115,4
3	KS Sammy ĐL		19.000	(1.000)	19.000	(1.000)	23.840	475	125,5		125,5		138,6	
4	KS Thùy Vân		12.000	1.400	12.000	1.400	13.223	1.351	110,2	96,5	110,2	96,5	112,2	83,7
5	VP Cty (bao gồm P. TM&XNK)		80.500	(1.670)	80.500	(1.670)	58.490	101	72,7		72,7		78,7	
6	Trung Tâm Lữ hành		5.000	100	5.000	100	3.442	2						
7	CN.HCM		15.500	170	15.500	170	14.971	207						
8	CN Đà Nẵng		4.000	120	4.000	120	2.076	121						
9	CN Hà Nội		4.000	80	4.000	80	1114	22						
	Tổng cộng:		220.000	6.000	213.000	5.000	191.536	7.505	87,1	125,1	89,9	150,1	93,8	151,8

Do suy thoái kinh tế, lạm phát, giá cả hàng hoá, sản phẩm tăng cao, đời sống của người dân khó khăn, nhu cầu du lịch giảm dẫn đến tình hình kinh doanh của Công ty nói

chung không thuận lợi nên từ tháng 9/2011, Công ty quyết định điều chỉnh giảm chỉ tiêu kế hoạch theo đề nghị của Khu du lịch Biển Đông, cụ thể:

Kế hoạch đầu năm:

- Tổng doanh thu: 56 tỷ.
- Lợi nhuận: 5 tỷ.

Kế hoạch điều chỉnh:

- Tổng doanh thu: 49 tỷ.
- Lợi nhuận: 4 tỷ.

Như vậy, kế hoạch toàn công ty đầu năm 2011 là: doanh thu 220 tỷ đồng, lợi nhuận 6 tỷ đồng. Sau khi điều chỉnh, doanh thu 213 tỷ đồng, lợi nhuận 5 tỷ đồng.

Năm 2011, toàn công ty thực hiện được 191.536 triệu đồng, đạt 89,9% kế hoạch, so với cùng kỳ giảm 6,2% ; lợi nhuận đạt 7.505 triệu đồng, tăng 51,8%. Lợi nhuận tăng là do được chia cổ tức từ Công ty cổ phần Sài Gòn – Bình Châu.

Tình hình kinh doanh, hiệu quả của một số đơn vị trực thuộc như sau:

- Khu du lịch Biển Đông: doanh thu đạt 48.200 triệu đồng, đạt 98,4% kế hoạch, tương đương so với cùng kỳ ; lợi nhuận đạt 3.402 triệu đồng, đạt 85,1% kế hoạch, so với cùng kỳ giảm 15%.

- Khách sạn Sammy Vũng Tàu: doanh thu đạt 26.180 triệu đồng, đạt 109,1% kế hoạch, tăng 11,5% so với cùng kỳ ; lợi nhuận đạt 1.824 triệu đồng, đạt 101,3% kế hoạch, so với cùng kỳ tăng 15,4%.

- Khách sạn Sammy Đà Lạt: doanh thu đạt 23.840 triệu đồng, đạt 125,5% kế hoạch, tăng 38,6% so với cùng kỳ ; lợi nhuận đạt 475 triệu đồng. Như vậy, kế hoạch năm 2011 lỗ 1 tỷ, nhưng KS Sammy Đà Lạt đã nỗ lực phấn đấu, hoàn thành vượt mức kế hoạch công ty giao.

- Khách sạn Thùy Vân: doanh thu đạt 13.223 triệu đồng, đạt 110,2% kế hoạch, tăng 12,2% so với cùng kỳ ; lợi nhuận đạt 1.351 triệu đồng, đạt 96,5% kế hoạch, so với cùng kỳ giảm 16,3%.

- Các trung tâm lễ hành: Vũng Tàu, TP HCM, Đà Nẵng, Hà Nội, chỉ phản ánh kết quả kinh doanh tới tháng 8/2011. Từ tháng 9 trở đi, 4 đơn vị này sáp nhập thành Công ty TNHH lễ hành Vũng Tàu.

2. Một số kết quả đạt được:

Với tình hình khó khăn, để giữ vững thương hiệu và duy trì được lượng khách đến với Vungtautoursit, năm 2011 công ty mạnh dạn đầu tư các hạng mục công trình với tổng trị giá hơn 20 tỷ cho các đơn vị trực thuộc như:

- Khu Du Lịch Biển Đông: xây dựng hệ thống xử lý nước thải ; sửa chữa, nâng cấp một số hạng mục công trình: các phòng tắm nước ngọt phục vụ khách du lịch trong các nhà hàng, làm thêm các nhà mát phục vụ khách nghỉ ngơi tắm biển...

- Khách sạn Sammy Vũng Tàu: xây dựng hệ thống xử lý nước thải, hồ bơi, cải tạo cảnh quan xung quanh hồ bơi ; cải tạo một số phòng nghỉ, lắp đặt hệ thống năng lượng mặt trời.

- Khách sạn Thùy Vân: làm mới một phòng hội nghị có sức chứa từ 60-80 khách...
- Khách sạn Sammy Đà Lạt: mua sắm thêm trang thiết bị.

Căn cứ vào tình hình thực hiện kinh doanh năm 2011, dự kiến kế hoạch kinh doanh cho năm 2012 như sau:

PHẦN II: KẾ HOẠCH NĂM 2012.

I. Nhận định tình hình:

Năm 2012, dự báo tình hình kinh tế còn nhiều khó khăn, bất ổn. Giá cả các mặt hàng chủ yếu dùng trong sinh hoạt, sản xuất như: điện, gas, xăng dầu... (phần lớn theo giá thị trường thế giới) tăng thì sẽ kéo theo hàng loạt các mặt hàng tiêu dùng khác cũng sẽ tăng, đời sống của người dân sẽ vẫn khó khăn, chi phí dành cho du lịch sẽ còn hạn chế.

Chính phủ điều chỉnh tăng mức lương tối thiểu, tăng mức nộp BHXH, là một trong những yếu tố tăng gánh nặng cho doanh nghiệp.

Để triển khai kinh doanh có hiệu quả và đủ các điều kiện phục vụ du khách, Công ty định hướng kế hoạch kinh doanh cho năm 2012 với các tiêu chí như sau:

II. Kế hoạch kinh doanh 2012:

1. Các chỉ tiêu chủ yếu:

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	KẾ HOẠCH NĂM 2012		SO SÁNH NĂM 2011	
			DT	LN	DT (%)	LN (%)
I	CTY CP DL TỈNH BR -VT		200.000	7.690		
1	Doanh thu dịch vụ du lịch	Tr.đg	135.000	7.590		
2	Doanh thu TM&XNK	“	65.000	100		
	- Kim ngạch XNK	USD	3.200.000			
II	CTY TNHH LH - VT		28.500	1.500		
1	Doanh thu lữ hành	“	28.500	310		
	Tổng cộng:		228.500	8.000	119,30	106,60

Dự kiến kế hoạch kinh doanh năm 2012, tốc độ tăng doanh thu và lợi nhuận so với năm 2011 như sau:

- Doanh thu tăng 19,30%.
- Lợi nhuận tăng 6,60%.

Riêng khoảng doanh thu và lợi nhuận của du lịch Lữ hành năm 2012 giảm hơn năm 2011 với nguyên nhân: cuối năm 2011, tách kinh doanh du lịch lữ hành ra khỏi Vungtau tourist, thành lập mới công ty TNHH lữ hành Vũng Tàu theo quy định của Tổng cục du lịch. Với tên công ty mới, việc xây dựng thương hiệu đối với công ty này cần phải có thời gian.

Về tình hình kinh doanh thương mại & xuất nhập khẩu, công ty không có hướng phát triển loại hình này do có những yếu tố khó khăn nhất định. Công ty duy trì các khách hàng hiện có như năm 2011 và nếu triển khai thêm thì công ty sẽ chọn lọc các đối tác có tiềm lực

tài chính an toàn để hạn chế rủi ro. Từ những yếu tố đó, lợi nhuận từ loại hình này sẽ không lớn so với tổng thể toàn công ty.

2. Công tác Marketing:

Phối hợp với các cơ quan truyền thông (truyền hình, báo chí) quảng bá hình ảnh của công ty, thực hiện các ấn phẩm du lịch, tham gia triển lãm, tiếp thị quảng bá hình ảnh du lịch...

Hoàn thiện và tăng cường công tác Marketing trên website công ty và các đơn vị trực thuộc.

In đĩa VCD giới thiệu phim tư liệu về Vungtau tourist trong các chương trình gặp gỡ báo chí, đài truyền hình...

Hỗ trợ đài truyền hình TPHCM thực hiện các phóng sự, phim tài liệu... (khi có nhu cầu), qua chương trình này (thay phim quảng cáo) giới thiệu về hình ảnh của công ty cho đông đảo các khán giả xem truyền hình, đây cũng là cơ hội cho nhiều người biết đến các địa chỉ du lịch của công ty.

3. Công tác đầu tư, tái cấu trúc vốn:

Năm 2012, công ty sắp xếp chuyển nhượng lại các dự án không hiệu quả, thu hồi vốn đầu tư nâng cấp các đơn vị kinh doanh có hiệu quả như:

- Khách sạn Sammy Vũng Tàu.
- Khu du lịch Biển Đông.

Đồng thời, góp vốn xây mới các công trình:

- Khách sạn 128c Hạ Long (tọa lạc trên đường Hạ Long TP Vũng Tàu) với diện tích là 187m², tổng vốn đầu tư dự tính là 15 tỷ đồng.

- Khách sạn Sammy 2, tọa lạc trên đường Thùy Vân VT (Phía sau KS Sammy Vũng Tàu) với diện tích là 2.115m², tổng vốn đầu tư dự tính là 120 tỷ đồng.

Với các dự án trên công ty sẽ tham gia 50% vốn góp, số còn lại là vốn góp của các đối tác khác.

4. Công tác nhân sự:

Đào tạo, tuyển dụng nhân sự hợp lý, sử dụng nguồn lao động có tay nghề cao.

Rà soát bộ máy các Phòng chức năng văn phòng công ty và các đơn vị trực thuộc...
Phân công chức năng, nhiệm vụ kiêm nhiệm, tinh gọn bộ máy .

Tiếp tục đào tạo nguồn nhân lực kịp thời phục vụ theo nhu cầu như:

- Vừa làm, vừa học nâng cao tay nghề.
- Tuyển dụng mới (theo quy định, thành lập Hội đồng xét duyệt...)
- Quy hoạch đội ngũ kế thừa.
- Sửa chữa, bổ sung quy chế trả lương, thưởng.

- Khuyến khích đội ngũ cán bộ lãnh đạo tích cực tham gia học sinh ngữ và nghiệp vụ quản lý chuyên môn...

- Vận động CBCNV- LĐ tích cực tham dự các lớp tập huấn nâng cao nghiệp vụ.

Phối hợp thường xuyên với các lực lượng bảo vệ an ninh trật tự, Quốc phòng toàn dân, nhằm mục đích yêu cầu phòng chống tội phạm ở địa bàn phục vụ kinh doanh khách sạn, dịch vụ du lịch toàn công ty.

Thực hiện Quy chế hoạt động Đảng ủy, Công đoàn và Hội đoàn thể, tạo sức mạnh toàn diện trong toàn công ty...

TỔNG GIÁM ĐỐC

(Đã ký)

Nơi nhận: - Ban Tổng giám đốc.
- Giám đốc tài chính.
- Phòng kế hoạch.
- Phòng tài chính kế toán.
- Lưu VT.