

Số: 28/BC-TGD

Hà Nội, ngày 06 tháng 05 năm 2019

Vv: Báo cáo hoạt động kinh năm 2018
và phương hướng hoạt động năm 2019

Kính gửi : Đại hội đồng cổ đông

Thay mặt Ban Tổng Giám đốc Công ty, tôi xin báo cáo kết quả kinh doanh năm 2018 và Phương hướng hoạt động năm 2019 như sau:

I. Kết quả hoạt động kinh doanh 2018

1. Kết quả kinh doanh năm 2018

Tại Đại hội đồng cổ đông năm 2018, Đại hội đã thông qua kế hoạch hoạt động năm 2018 do Ban Tổng giám đốc đề ra theo đó kế hoạch năm 2018 cho Công ty Cổ phần Du lịch - Việt Nam – Hà Nội như sau:

Chỉ tiêu	Nội dung
Tổng doanh thu	310.000.000.000 đồng
Lợi nhuận sau thuế	6.200.000.000 đồng
Dự kiến trích lập các quỹ:	
- Quỹ đầu tư phát triển	20% LNST
- Quỹ Khen thưởng, phúc lợi	10% LNST
- Quỹ dự phòng tài chính	5% LNST
Dự kiến tỷ lệ chia cổ tức năm 2018	13%.

Tuy nhiên trong năm 2018 hoạt động kinh doanh của Công ty gặp nhiều biến động lớn vì vậy hầu hết các chỉ tiêu đều không đạt kế hoạch kinh doanh đề ra, cụ thể

Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện
Doanh thu	310.000.000.000	275.663.511.763
Lợi nhuận sau thuế	6.200.000.000	1.961.214.733

Đánh giá chung về tình hình kinh doanh năm 2018

Về các điều kiện vĩ mô: Năm 2018 về cơ bản các đầu tàu kinh tế của thế giới như Mỹ, Châu Âu, Nhật Bản, Hàn Quốc và Trung Quốc đang trong đà tăng trưởng kinh tế và về cơ bản là có những tác động tích cực đến ngành du lịch chung của thế giới. Chính phủ Việt Nam cũng tiếp tục duy trì các chính sách nhằm khuyến khích khách du lịch đến Việt Nam như : miễn visa cho một số nước Châu Âu, tổ chức nhiều chương trình quảng bá Việt Nam đến các nước trên thế giới.

Tuy nhiên, cũng có những vấn đề khác ảnh hưởng không nhỏ đến tình hình hoạt động của ngành du lịch nói chung và VNT nói riêng. Sự ổn định kinh tế của các thị trường Mỹ, Châu Âu và các nước Đông Bắc Á khiến cho tỷ giá của đồng Việt Nam so với các ngoại tệ khác tăng lên. Chi phí các tour outbound về cơ bản là tăng so với các năm trước, đặc biệt là có nhiều biến động vào mùa cao điểm (mùa hè) điều này ảnh hưởng không nhỏ đến kết quả kinh doanh của các đơn vị lữ hành. Trong bối cảnh cạnh tranh trên thị trường rất gay gắt, các hãng lữ hành nhỏ đua nhau mở ra và tìm mọi cách để giảm giá khiến cho khách hàng rất khó lựa chọn được những sản phẩm tốt về chất lượng với mức giá đảm bảo. Chính vì vậy, những hãng lữ hành bắt buộc phải tìm cách giảm giá thông qua giảm lợi nhuận, tính huống khách cao hơn dẫn đến rủi ro rất lớn trong công tác kinh doanh. Tỷ giá lên xuống thất thường và biến động mạnh vào mùa cao điểm khiến cho nhiều đoàn khách lợi nhuận chỉ đủ bù cho phần