

**BÁO CÁO**  
**KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2017 VÀ**  
**PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2018**

**I. TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2017**

**1. Đặc điểm tình hình**

Năm 2017, cùng với sự quan tâm của Tổng công ty Đường sắt Việt Nam, sự định hướng và chỉ đạo sát sao của Hội đồng quản trị trong hoạt động; sự đoàn kết cố gắng của tập thể Ban lãnh đạo, CBCNV trong Công ty; trong năm Ratraco đã duy trì ổn định và phát triển các mảng SXKD, đồng thời mở ra hướng đi mới cho các năm tiếp theo trong hoạt động Liên vận quốc tế. Khẳng định được sự linh hoạt trong điều hành, chữ tín với khách hàng - thương hiệu RATRACO ngày càng được khách hàng tin tưởng, ủng hộ.

Tuy nhiên, thị trường Vận tải - mảng hoạt động chiếm tỷ trọng lớn của công ty vẫn gặp nhiều biến động, tác động trực tiếp đến kết quả kinh doanh toàn công ty. Đặc biệt sự ảnh hưởng nặng nề của cơn bão số 12 tại khu vực các tỉnh Khánh Hòa, Phú Yên và các tỉnh miền Trung làm tăng chi phí truyền tải, xếp dỡ hàng hóa; làm giảm sản lượng và lợi nhuận của công ty.

**2. Các chỉ tiêu trọng yếu**

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	KH 2017	TH 2017	% TH/KH 2017	So với 2016
1	Doanh thu	Tỷ đồng	336	338.44	101%	99,5%
2	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	6.1	1.85	30,3%	36,3%
3	Cổ tức dự kiến	%	9%	5%	55,6%	55.6%

### **3. Đánh giá kết quả các lĩnh vực hoạt động**

#### **3.1 Vận tải hàng hóa**

##### **a. Một số kết quả đạt được**

- Năm vừa qua công ty tiếp tục kiện toàn hệ thống kinh doanh vận tải đường sắt, tập trung nâng cao chất lượng vận tải hàng hóa bằng toa xe chuyên dùng, container;

- Tiếp tục đầu tư nâng cao vào chất lượng dịch vụ vận tải: Kho bãi, các thiết bị nâng hạ, vận chuyển, hệ thống CNTT .., giúp giảm chi phí thuê ngoài, gia tăng chất lượng dịch vụ cho khách hàng;

- Cùng đồng hành với các khách hàng truyền thống có sản lượng vận chuyển lớn, Ratraco đã luôn cố gắng nỗ lực mở rộng thị trường, tìm kiếm các khách hàng tiềm năng, chủ động duy trì ổn định số lượng đôi tàu chuyên tuyến Bắc - Nam, bình quân đạt 10 đôi/tuần, có thời điểm đạt 13 đôi/tuần. Qua đó giúp phân bố đều tỷ trọng, đa dạng các nguồn hàng vận chuyển trên mỗi đoàn tàu; khắc phục được nhược điểm của các năm trước khi tập trung quá lớn vào 1 nguồn hàng.

- Bên cạnh việc duy trì ổn định thị trường vận chuyển trong nước, Ratraco không ngừng nỗ lực mở rộng thị trường vận chuyển Liên vận quốc tế. Sau một thời gian dài chuẩn bị, đến tháng 11/2017 Ratraco đã chính thức khai thông được tuyến vận chuyển hàng hóa bằng container trên đường sắt giữa Việt Nam ÷ Trung Quốc; với sản lượng bình quân 2 đôi/ tuần. Đến nay, lượng hàng hóa vận chuyển bằng container đang tăng mạnh, và thực hiện thành công các chuyến hàng từ Nga, Châu Âu,.. các nước thứ 3 về Việt Nam. Đây chính là cơ hội lớn cho Ratraco mở ra hướng, tuyến vận chuyển mới trong lĩnh vực kinh doanh vận tải đường sắt; góp phần nâng cao sản lượng doanh thu và gia tăng dịch vụ cho khách hàng lựa chọn.

##### **b. Một số yếu tố ảnh hưởng đến kết quả hoạt động**

Bên cạnh một số kết quả đạt được thì mảng KDVTTH của công ty năm 2017 cũng gặp nhiều khó khăn:

- Trong 6 tháng đầu năm 2017, thị trường vận tải Đường sắt vẫn bị ảnh hưởng nặng bởi sự cố sập cầu Ghềnh năm 2016, một số khách hàng lớn đã chuyển sang vận chuyển bằng đường biển, đường bộ. Để thu hút và giữ lại các khách hàng lớn,

buộc công ty phải đưa ra các chính sách giá bán linh hoạt theo từng tuần, tháng với các mức chiết khấu giảm giá theo từng khung sản lượng nhất định,...qua đó giữ được các khách hàng này, góp phần ổn định số lượng hành trình các đôi tàu chuyên Bắc Nam (9 đôi/tuần), Thượng Lý - Lào Cai (5 đôi/tuần), nhưng kéo theo đó là tỷ lệ rỗng một số thời điểm tăng trên 10% do mất cân đối luồng hàng 2 chiều,...

- Tháng 11/2017, hoạt động VTHH bị ảnh hưởng bởi cơn bão số 12, gián đoạn tuyến đường sắt Bắc Nam trên 10 ngày, công ty phải tổ chức chuyển tải hàng trong khu gian giữa Diêu Trì - Hòa Huỳnh, tăng chi phí thêm gần 2 tỷ đồng. Sau khi thông đường, lượng hàng đã bị sụt giảm nghiêm trọng từ 13 đôi/tuần xuống còn 8 đôi/tuần.

- Ngoài ra còn một số nguyên nhân khác ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh vận tải như: giá nhiên liệu tăng 21% so với cùng kỳ năm 2016 làm giá thành đường sắt tăng 7,35%; chi phí xếp dỡ cơ giới, vận chuyển đường bộ tăng trên 8%.

- Các chỉ số KPIs đánh giá chất lượng điều hành khai thác đường sắt:

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2016	Năm 2017	% TH 2017/2016	Tỷ trọng so với toàn ngành
1	Tấn xếp	Tấn	525,000	608,877	116%	11%
2	T.KM	Tấn.km	575,239	615,774	107%	17%
3	Doanh thu vận tải	Tỷ đồng	203,9	219,3	108%	17%

Đây là những nguyên nhân chính ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả KDVTHH trong năm 2017, khi sản lượng gia tăng hơn 16% nhưng doanh thu lại chưa tăng theo mức tương ứng (8%), nên hiệu quả mang lại chưa được ngay như kỳ vọng. Tuy vậy, RATRACO đã mở ra được hướng phát triển mới trong lĩnh vực LVQT, đồng thời giữ được “**Chữ tín**” với khách hàng, các nhà sản xuất lớn trong nước.

Đây chính là tiền đề cho công ty có cơ hội bứt phá trong những năm tới, để vươn lên là đơn vị Logistics dẫn đầu trong ngành ĐS và có vị thế trên thị trường.

### **3.2 Khách sạn – nhà hàng**

- Năm 2017, công ty đã hoàn thiện lắp đặt thang máy, cải tạo phòng nghỉ của Khách sạn Cây xoài; 100% số phòng của Khách sạn đã được nâng cấp đạt tiêu chuẩn 3\* đem lại sự tiện nghi hài lòng cho khách hàng. Công suất phòng của khách sạn đạt bình quân trên 71%.

- Trong năm, nhà hàng Mango Steak đã đưa ra nhiều sản phẩm dịch vụ chất lượng cao, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

- Bên cạnh đó công tác đảm bảo Vệ sinh an toàn thực phẩm, Phòng chống cháy nổ luôn được quan tâm, huấn luyện và theo dõi định kỳ hàng tháng, quý. Trong năm không để xảy ra sự cố đáng tiếc nào.

- Kết quả doanh thu đạt: 18,6 tỷ đồng bằng 101 % so với 2016.

### **3.3 Thương mại**

- Trên cơ sở hợp đồng đã ký với ĐSVN, tiếp tục triển khai hoạt động kinh doanh quảng cáo trên các đoàn tàu, các nhà ga trung tâm.

- Triển khai dịch vụ đại lý khai báo hải quan, tạo dịch vụ hỗ trợ chợ khép kín cho hoạt động vận chuyển hàng Liên vận quốc tế; vận chuyển hàng lẻ,... nhằm tăng doanh thu và tạo việc làm, thêm thu nhập cho người lao động.

- Kết quả doanh thu đạt 2,8 tỷ đồng bằng 62% doanh thu năm 2016.

### **3.4 Lĩnh vực du lịch**

Tiếp tục đi sâu vào khai thác các tour cao cấp, mở rộng hình thức bán tour qua mạng. Kết hợp khai thác các tour du lịch có sử dụng dịch vụ vận chuyển bằng đường sắt, các điểm đến dọc tuyến đường sắt Bắc Nam.

Doanh thu đạt 21,5 tỷ đồng hoàn thành kế hoạch năm đề ra, bằng 101% so với năm 2016.

### **3.5 Về các hoạt động liên doanh, liên kết**

- Các công ty liên doanh, liên kết tiếp tục phát huy vai trò, hiệu quả trong hoạt động, hình thành mạng lưới vệ tinh khai thác thị trường; đặc biệt công ty NR

Greenlines đang khai thác tốt thị trường vận tải hàng hóa từ các sản phẩm do các công ty của Nhật có nhà máy sản xuất tại Việt Nam. Qua đây giúp hỗ trợ hoạt động vận tải của công ty ngày thêm ổn định, thị trường ngày thêm mở rộng và đa dạng;

- Công ty cũng rà soát, hiệu chỉnh hoàn thiện các quy chế quản lý với người đại diện phần vốn góp tại các liên doanh, liên kết. Định kỳ kiểm tra, kiểm soát hiệu quả đầu tư, sử dụng vốn kinh doanh hợp lý.

### **3.6. Về hoạt động tài chính**

Căn cứ vào chiến lược, định hướng phát triển của công ty trong từng thời kỳ, từng năm,.. công ty luôn cân đối bố trí đúng, đủ nguồn vốn cho các hoạt động đầu tư sâu, rộng: phương tiện vận chuyển, thiết bị xếp dỡ, xây sửa kho, bãi hàng,.. cải tạo chỉnh trang hạ tầng khách sạn,..

Bên cạnh hoạt động kinh doanh thì công tác tài chính luôn được công ty chú trọng: định kỳ được đánh giá, kiểm soát nội bộ mức độ rủi ro, phân tích các sai sót (nếu có), đảm bảo tính trung thực, hợp lý, đúng các chuẩn mực quy định của Nhà nước. Thông qua việc đánh giá, kiểm soát nội bộ định kỳ, giúp Ban điều hành công ty luôn kiểm soát tốt công tác tài chính, công tác hoạt động kinh doanh. Cuối niên độ kế toán, công ty cũng tiến hành thuê các đơn vị Kiểm toán độc lập có đủ năng lực, kinh nghiệm để tiến hành kiểm toán toàn bộ các hoạt động, đảm bảo không còn sai sót trọng yếu do cố ý hoặc nhầm lẫn gây nên.

### **3.7. Thực hiện chế độ, chính sách với người lao động**

Việc chăm lo tốt đời sống cho người lao động cũng là 1 trong các tiêu chí trọng tâm mà công ty hướng đến. Toàn bộ người lao động được công ty tham gia đóng góp đúng, đầy đủ chế độ Bảo hiểm (BHXH, BHYT, BHTN, BHTN-BNN); an sinh xã hội, môi trường và điều kiện làm việc được chăm lo đầy đủ:

- Định kỳ hàng năm công ty tổ chức khám sức khỏe cho toàn bộ lao động; các vị trí lao động trực tiếp, thường xuyên làm việc và tiếp xúc trong môi trường độc hại: bộ phận Bếp, áp tải xăng dầu, lái xe,.. được công ty thực hiện chế độ riêng về kiểm tra định kỳ sức, hỗ trợ và bồi dưỡng lao động độc hại;

- Hàng năm, công ty đều tổ chức các lớp tập huấn về An toàn – vệ sinh lao động, đánh giá và cấp chứng chỉ theo quy định của Bộ lao động Thương binh và Xã hội.

- Công tác thăm hỏi ốm đau, hiếu, hỷ,.. cũng được công ty kết hợp với tổ chức Công đoàn triển khai thực hiện tốt. Qua đó, mang lại những điều kiện, lợi ích tốt nhất cho người lao động, đảm bảo các điều kiện lao động, cơ hội tham gia các hoạt động tập thể và các chế độ đãi ngộ tốt giúp gắn kết người lao động trong toàn công ty.

- Năm 2017 thu nhập bình quân đạt 7,8 triệu đồng/người/tháng, bằng 103% so với 2016.

### **3.8. Hoạt động của tổ chức Đảng, Công đoàn, Đoàn thanh niên**

- Về công tác Đảng: Đảng bộ công ty vẫn giữ vai trò lãnh đạo đối với toàn bộ hoạt động của Công ty. Định kỳ tổ chức sinh hoạt chi bộ, Đảng bộ thường xuyên qua đó nắm bắt kịp thời các biến động trong hoạt động kinh doanh, từ đó ban hành các Nghị quyết sát với thực tiễn, chỉ đạo kịp thời đảm bảo hoạt động SXKD mang lại hiệu quả tốt.

- Về công tác đoàn thể: Trong năm 2017, RATRACO đã tổ chức các hoạt động gắn kết, nâng cao tinh thần lao động dành cho các cán bộ nhân viên của Công ty như: tham gia giao lưu bóng đá cùng các Công ty trong khối ngành đường sắt, quyên góp, ủng hộ các cán bộ, công nhân viên gặp hoàn cảnh khó khăn trong Công ty,

### **3.9. Thực hiện nội dung Nghị quyết ĐHĐCĐ năm 2017**

- Trong năm 2017, Hội đồng quản trị và Ban lãnh đạo của Công ty đã nỗ lực trong công tác điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh, đạt được những kết quả khả quan trong môi trường kinh doanh có nhiều biến động lớn.

- Doanh thu năm 2017 đạt 338,4 tỷ đồng, bằng 101 % so với kế hoạch; Lợi nhuận sau thuế đạt 1,85 tỷ đồng, bằng 30,3 % so với kế hoạch.

- Hoàn thành việc chi trả cổ tức năm 2016 bằng tiền cho các cổ đông với tỷ lệ 9 %.
- Hoàn thành việc chào bán trái phiếu chuyển đổi riêng lẻ, huy động được 28 tỷ đồng.

#### **4. Tồn tại, hạn chế**

Trong năm 2017, RATRACO vẫn còn những tồn tại và hạn chế đang trong quá trình khắc phục:

- Chưa hoàn thành chỉ tiêu lợi nhuận đặt ra, Lợi nhuận sau thuế đạt 1.85 tỷ đồng, bằng 30,3 % so với kế hoạch. Các nguyên nhân ảnh hưởng đến Lợi nhuận đã được đánh giá, phân tích chi tiết trong mảng hoạt động Kinh doanh Vận tải hàng hóa
- Thiếu phương tiện vận chuyển chuyên dùng khi vào các mùa cao điểm, không có cơ sở vật chất, trang thiết bị cho việc sửa chữa các cấp của Toa xe,..không chủ động trong công tác điều hành, giảm năng lực khai thác.
- Là đơn vị kinh doanh VTĐS, nhưng hiện Ratraco chưa tổ chức được bộ phận An toàn riêng, tiềm ẩn nguy cơ rủi ro khi có sự cố xảy ra trong quá trình hoạt động.
- Chưa có sự tổ chức nghiên cứu thị trường một cách chuyên nghiệp, chưa chú trọng việc xây dựng những phương án dự báo, đề phòng rủi ro từ nội bộ doanh nghiệp, rủi ro từ thị trường ngành kinh doanh và các rủi ro vĩ mô.
- Chưa có sự tập trung lớn cho công tác xây dựng hệ thống chăm sóc khách hàng một cách chuyên nghiệp và bài bản, công tác Marketing còn nhiều hạn chế.

#### **5. Kết luận**

Trong năm 2017 đã có những biến động ảnh hưởng lớn tới kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của RATRACO, nhưng với sự quyết tâm trong công tác điều hành của Ban lãnh đạo, các cán bộ công nhân viên và tinh thần lao động vì mục tiêu của tập thể; RATRACO về cơ bản đã duy trì được đà phát triển trong kinh doanh, tạo đủ công ăn việc làm và thu nhập ổn định cho người lao động.

Đồng thời, mở ra hướng đi mới trong công tác Vận tải làm nền tảng cho sự phát triển trong các năm tiếp theo.

## II. PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2018

### 1. Nhiệm vụ trọng tâm

Dựa trên nền tảng các kết quả đã đạt được trong năm 2017, RATRACO đặt mục tiêu, phương hướng hoạt động trong năm 2018 như sau:

- Mở rộng thị phần vận tải Liên vận quốc tế giữa Việt Nam - Trung Quốc và các nước Á, Âu. Nâng số lượng đôi tàu chuyên cont Liên vận lên 4 đôi/tuần.
- Đầu tư hệ thống bãi hàng tại khu vực Miền Trung, kho hàng phân phối tại các ga đầu mối, gia tăng thiết bị xếp dỡ và vận chuyển chuyên dùng cho container nhằm hoàn thiện sản phẩm dịch vụ Logistics.
- Khai thác hiệu quả cơ sở vật chất sau khi đã nâng cấp, đồng thời phát triển các hoạt động dịch vụ của Nhà hàng và Khách sạn, cho ra đời các gói dịch vụ hấp dẫn và cạnh tranh, thu hút thêm đối tượng khách Du lịch.
- Tuyển dụng và đào tạo thêm nguồn nhân lực chuyên môn chất lượng cao trong một số vị trí: an toàn, kỹ thuật toa xe,..
- Nâng cao hiệu quả quản lý và sử dụng nguồn vốn kinh doanh, đẩy mạnh công tác quản trị rủi ro.

### 2. Các chỉ tiêu trọng yếu

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	TH 2017	KH 2018	% KH 2018 /TH 2017
1	Doanh thu	Tỷ đồng	338.44	370.47	109.5%
2	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	1.85	5.91	320.3%
3	Cổ tức	%	5%	10%	200%

### 3. Biện pháp tổ chức thực hiện



Kết hợp giữa nền tảng công ty đã đạt được trong những năm qua cùng Kế hoạch hoạt động kinh doanh trong năm 2018, RATRACO xây dựng phương án thực hiện nhằm cải thiện kết quả hoạt động doanh nghiệp, cụ thể như sau:

### **3.1. Về công tác quản lý**

- Tiếp tục rà soát, kiện toàn bộ máy tổ chức theo hướng tinh gọn, phát huy tối đa mọi nguồn lực từ người lao động;
- Tổ chức lập các phương án dự phòng, đánh giá và xử lý rủi ro hoạt động nội bộ và rủi ro thị trường nhằm có các biện pháp kịp thời ứng phó với rủi ro, giảm thiểu các thiệt hại tới kết quả hoạt động kinh doanh của công ty.
- Lượng hóa các tiêu chí đánh giá, tiêu chuẩn lao động theo các phương pháp tiên tiến, hiện đại và hiệu quả.

### **3.2. Về công tác nhân sự**

- Tăng cường đào tạo, tuyển dụng nhân sự chất lượng cao trong các lĩnh vực chuyên môn về kỹ thuật vận tải đường sắt, toa xe, an toàn vận tải, Marketing và Sales.
- Rà soát lại nhân sự các đơn vị, bộ phận, qua đó tiến hành sắp xếp cho phù hợp với mô hình tổ chức của công ty, năng lực của từng cá nhân trong hoạt động.

### **3.3. Về lĩnh vực tài chính**

- Luôn chủ động trong công tác chuẩn bị nguồn vốn, cân đối tỷ trọng giữa việc sử dụng vốn chủ và vốn vay trong hoạt động kinh doanh, kiểm soát các rủi ro tài chính.
- Quản lý tốt việc thanh toán công nợ, cân đối các dòng tiền và khả năng thanh toán của công ty.
- Tăng cường xây dựng các mối quan hệ với các Tổ chức tín dụng, đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh.

### **3.4. Vận tải hàng hóa**

- Thúc đẩy các hoạt động Logistics, mục tiêu trở thành công ty Logistics dẫn đầu trong ngành đường sắt, nâng cao năng lực cạnh tranh và mở rộng thị trường vận chuyển. Tham gia hiệp hội Logistics Việt Nam (VLA); tìm kiếm cơ hội hợp tác mở rộng với các đơn vị Logistics.

- Đầu tư nâng cao hệ thống quản trị qua ứng dụng CNTT, dần từng bước chuyển hướng tổ chức phân phối các nguồn hàng từ Kho, ga đến các đại lý, siêu thị, cửa hàng tiện ích, nâng cao giá trị và hiệu quả trong chuỗi Logistics.

- Tập trung vào kinh doanh vận chuyển hàng hóa bằng container, khai thác thêm các nguồn hàng mới có sản lượng lớn, tần suất vận chuyển đều đặn từ Nam ra Bắc:

+ Tiếp tục duy trì các hành trình chạy tàu cố định theo thời gian (hành trình tàu 60h) đảm bảo giờ đi, đến đúng giờ đạt tỷ lệ trên 90%, nâng cao khả năng cạnh tranh với Đường bộ.

+ Kết hợp với các Công ty chuyển phát nhanh, tổ chức thu gom hàng tại các Thành phố, Trung tâm lớn trong cả nước. Qua đó vận dụng triệt để hành trình đoàn tàu nhanh chuyên tuyến Bắc - Nam, cạnh tranh với phương tiện đường bộ.

- Đẩy mạnh khai thác hàng hóa Liên vận quốc tế, chủ động tìm kiếm và khai thác nguồn hàng xuất, nhập khẩu vận chuyển giữa Việt Nam - Trung Quốc và đi các nước thứ 3. Ký kết các Thỏa thuận, biên bản ghi nhớ với các Tổng công ty sản xuất, xuất khẩu để thúc đẩy nguồn hàng Liên vận bằng đường sắt, sau khi khai thông các đoàn tàu chuyên cont từ Nam Ninh, Nam Xương - Trung quốc về Việt Nam. Tiến tới đưa hàng xuất khẩu sang Châu Âu, Nga,..

- Tiếp tục đầu tư phương tiện vận chuyển, xếp dỡ chuyên dùng tại các ga đầu mối lập tàu như Trảng Bom, Diêu Trì, Đà Nẵng, Đông Anh. Xây dựng kho bãi tại ga Diêu Trì để kết hợp giữa Vận tải hàng hóa với khai thác dịch vụ gia tăng phân phối khu vực Tây Nguyên, Bắc Trung Bộ. Tổ chức trọn gói quá trình vận chuyển bao gồm: vận chuyển trên đường sắt, giao nhận, trông coi bảo quản tại các Ga và

phân phối hàng hóa tới kho của khách hàng; giúp nâng cao năng xuất và khối lượng xếp dỡ, gia tăng tiện ích cho khách hàng.

- Hoàn thiện các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả công tác kinh doanh hàng hóa thông qua bảng theo dõi KPIs hàng tháng;

- Xây dựng bộ máy bán hàng, chăm sóc khách hàng theo tiêu chuẩn cao đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của các khách hàng. Xây dựng chương trình khách hàng thân thiết, định kỳ hàng quý tiến hành khảo sát khách hàng về chất lượng dịch vụ mà công ty đang cung cấp nhằm tìm ra các điểm chưa hoàn thiện, các lỗi trong chuỗi cung ứng dịch vụ;

### **3.5. Về Thương mại**

Trên cơ sở hợp đồng đã ký với ĐSVN, công ty triển khai hoạt động kinh doanh quảng cáo trên các đoàn tàu, marketing các lĩnh vực quảng cáo khác.

Bên cạnh các hoạt động thương mại, XNK đang làm từ những năm trước. Công ty tiếp tục phát triển hoạt động đại lý khai báo hải quan - hỗ trợ cùng hoạt động vận chuyển Liên vận quốc tế, vận chuyển hàng lẻ Bắc - Nam; kết hợp khai thác nguồn hàng xuất trên Đường sắt.

### **3.6. Về Khách sạn – Nhà hàng**

Đầu tư nâng cấp, cải tạo khu giặt là tầng 3 Khách sạn Cây Xoài thành phòng Hội thảo; thay mới toàn bộ chần đệm; cải tạo hệ thống cửa sổ chống ồn đảm bảo đủ tiêu chuẩn đón tiếp khách du lịch.

Tiếp tục đẩy mạnh quảng bá hình ảnh nhà hàng Mango thông qua hệ thống website, cầm nang đi tàu, báo mạng, báo giấy..., nâng cao chất lượng phục vụ, chất lượng sản phẩm, vụ thu hút khách hàng.

Duy trì ổn định các hoạt động cấp nước trên tàu, vệ sinh toa xe trên các đoàn tàu khách Bắc – Nam.

### **3.7. Về du lịch**

Năm 2018, công ty tập trung khai thác nguồn khách nội địa, khách hàng truyền thống và phân khúc khách hàng nhỏ, phù hợp với mô hình hiện tại của

Doanh nghiệp. Triển khai thêm các dịch vụ tiện ích đi kèm như: tư vấn dịch vụ làm visa, hộ chiếu, các dịch vụ phục vụ Hội nghị, hội thảo, cung cấp phiên dịch, hướng dẫn viên...

### **3.8. Lĩnh vực liên kết – liên doanh**

- Duy trì và phát triển mối quan hệ hợp tác chiến lược với các doanh nghiệp trong và ngoài nước, các doanh nghiệp cùng ngành vận tải nói chung và ngành vận tải đường sắt nói riêng, tổ chức phối hợp hành động, cùng phát triển trong tương lai dài hạn.

- Chủ động tham gia các cộng đồng, hiệp hội các doanh nghiệp Logistics qua đó nâng cao hình ảnh uy tín của RATRACO, lợi ích song phương và đa phương được đảm bảo, gắn bó lâu dài cùng tinh thần và thiện chí hợp tác cao độ.

Trên đây là báo cáo đánh giá hoạt động kinh doanh năm 2017 và phương hướng nhiệm vụ năm 2018; Công ty xin gửi tới quý Cổ đông.

Trân trọng cảm ơn!

***Nơi nhận:***

- HĐTV TCT ĐSVN (để b/c);
- Ban KSNB TCT ĐSVN;
- HĐQT Công ty;
- BKS Công ty;
- Ban Tổng giám đốc;
- Các cổ đông;
- Lưu: VT, KHKT.

**TM . HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

**CHỦ TỊCH**

***(Đã ký)***

**Nguyễn Tuấn Vinh**