

**BÁO CÁO
KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024
VÀ KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2025**

**PHẦN I
KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024**

I. Tình hình chung, những khó khăn và thuận lợi:

Tình hình thế giới trải qua năm 2024 với rất nhiều nhân tố có tác động mạnh mẽ và sâu rộng. Trước hết là những cuộc chiến tranh và xung đột ở nhiều nơi trên thế giới. Chiến tranh Nga – Ukraine bước sang năm thứ 4 với mức độ chiến sự gia tăng quyết liệt và phạm vi mở rộng. Điểm nóng Trung Đông cũng trở nên nguy hiểm với sự tham gia trực tiếp của Iran, Yemen cùng với các nhóm vũ trang địa phương. Tình hình chính trị thế giới cũng có những biến động sâu sắc với kết quả của cuộc bầu cử Mỹ, Nga và bất ổn ở các nước Châu Âu, Hàn Quốc đặt ra nhiều thách thức cho nhiệm vụ phục hồi và ổn định nền kinh tế toàn cầu. Trong năm qua, các yếu tố về thiên tai và các tác động cục đoạn của biến đổi khí hậu cũng gây ra những hậu quả vô cùng nghiêm trọng ở nhiều nơi trên thế giới. Tuy vậy, nền kinh tế toàn cầu vẫn có sự phục hồi ấn tượng mặc dù không đồng đều ở tất cả các nước. Theo các báo cáo của IMF, tăng trưởng toàn cầu đạt khoảng 3,5%, lạm phát ở các nền kinh tế lớn dần dần được kiểm soát. Các xu hướng kinh tế số, kinh tế công nghệ, sự phát triển của ứng dụng trí tuệ nhận tạo cũng đang phổ biến và có thể trở thành cuộc cách mạng trong tương lai.

Đối với Việt Nam, năm 2024 tình hình kinh tế xã hội nước ta đạt được nhiều kết quả tích cực, các chỉ tiêu về phát triển kinh tế đều đạt và vượt kế hoạch đề ra. Tăng trưởng cả năm đạt 7,09%, lạm phát được kiểm soát ở mức 3,63%, các cân đối lớn được đảm bảo và có thặng dư cao. Tình hình xã hội tiếp tục giữ được ổn định, an ninh quốc phòng được đảm bảo, đời sống người dân được nâng cao. Có được các kết quả trên là nhờ sự vào cuộc quyết liệt với tinh thần nỗ lực hết mình của cả hệ thống chính trị, của Chính phủ, các bộ ngành, địa phương, cộng đồng doanh nghiệp và người dân.

Tuy nhiên, năm qua nước ta cũng phải đối mặt với rất nhiều khó khăn, thách thức lớn từ cả các yếu tố bên trong và bên ngoài. Tình hình thế giới tiếp tục có những diễn biến phức tạp, với nhiều biến động tiêu cực ảnh hưởng tới ổn định về chính trị, thương mại và đầu tư toàn cầu. Ở trong nước, thiên tai diễn biến phức tạp, đặc biệt là cơn bão số 3 đã gây thiệt hại vô cùng lớn cả về tính mạng và tài sản người dân, làm hư hỏng hệ thống giao thông và cơ sở hạ tầng.

Đối với Tập đoàn TKV:

Mặc dù phải đối mặt với không ít khó khăn, thách thức, song với tinh thần “Kỷ luật và Đồng tâm” của người thợ mỏ, tập thể công nhân cán bộ toàn Tập đoàn đã phát huy nội lực, khai thác tối đa sản lượng than, khoáng sản, điện lực đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế. Đặc biệt, năm 2024 một số chỉ tiêu chính trong SXKD đều đạt và vượt so với kế hoạch năm. Doanh thu toàn Tập đoàn 168,2 nghìn tỷ đồng, đạt 96% kế hoạch năm, bằng 100% KHĐC; lợi nhuận toàn Tập

đoàn 6,23 nghìn tỷ đồng tăng 1,85 nghìn tỷ đồng so với KH; nộp ngân sách nhà nước đạt 25,5 nghìn tỷ đồng, bằng 100% so kế hoạch đầu năm; Tiền lương bình quân: 17,95 triệu đồng/người/tháng đạt 109,2% so với kế hoạch đầu năm và bằng 101,1% so cùng kỳ.

Đối với Công ty:

Bước vào thực hiện nhiệm vụ năm 2024, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty phải đối mặt với rất nhiều khó khăn thách thức do biến động khó lường của tình hình trong nước và quốc tế. Nhiều mặt hàng chiến lược của Công ty chịu sự cạnh tranh gay gắt bởi các đối thủ khi phương thức đấu thầu được áp dụng rộng rãi trên tất cả các lĩnh vực, mặt hàng. Đứng trước những khó khăn thách thức trong năm qua, toàn thể người lao động Công ty dưới sự chỉ đạo điều hành trực tiếp của HĐQT, Ban lãnh đạo Công ty đã cố gắng không ngừng để nắm bắt cơ hội, khắc phục khó khăn, giữ vững thị trường, hoàn thành toàn diện các chỉ tiêu ĐHCĐ năm 2024 giao, đảm bảo thu nhập cho NLĐ.

II. Kết quả thực hiện năm 2024:

1. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch năm 2024: (Chi tiết tại Phụ lục 01)

- Doanh thu: 1.443,04 tỷ đồng, đạt 112,7% KHDH; bằng 104,8% so CK.
- GTSX: 60,8 tỷ đồng, đạt 109,9% KHDH; bằng 97,4% so CK.
- LN trước thuế: 8.916 triệu đồng, đạt 127,4% KHDH; bằng 118,4% so CK.
- LN sau thuế: 4.700 triệu đồng.
- Tiền lương b/q trong Z: 9,67 triệu đồng/người/tháng, bằng 113,9% so KHDH và bằng 107% so với CK.
- Đầu tư xây dựng cơ bản: 1.941 triệu đồng, đạt 9,7% KHDH.
- Cổ tức: Dự kiến chi trả 8%/Vốn điều lệ.

2. Đánh giá kết quả thực hiện các mảng kinh doanh:

2.1. Kinh doanh du lịch:

*** Kinh doanh du lịch lữ hành:**

Doanh thu DLLH: 126,6 tỷ đồng, đạt 114,6% KHDH, bằng 95,4% so CK, GTSX: 9,7 tỷ đồng, đạt 92,6% KHDH và bằng 88,4% so CK.

Năm 2024 việc thay đổi cơ cấu tổ chức của một số đơn vị trong TKV khiến công tác tiếp thị và quan hệ khách hàng gặp khó khăn; giá vé máy bay các chặng nội địa tăng cao; Chương trình phúc lợi thợ mỏ của Công đoàn TKV bị tạm dừng do thay đổi kế hoạch triển khai; một số đơn vị trong TKV hủy tour do ảnh hưởng của bão số 3... đã khiến cho kết quả SXKD mảng kinh doanh lữ hành giảm nhiều so với cùng kỳ. Tuy nhiên, với quyết tâm khắc phục khó khăn để hoàn thành tốt nhiệm vụ, bộ phận lữ hành đã không ngừng cố gắng để đẩy mạnh kinh doanh bằng sự đổi mới tour tuyến, xây dựng những tour mới lạ, hấp dẫn, đón đầu kịp thời nhu cầu tham quan nghỉ mát của các đơn vị nên đã tổ chức thành công hàng loạt các tour cho khách đoàn quy mô lớn, các chương trình du lịch MICE giúp Công ty nâng cao uy tín, thương hiệu, năng lực cạnh tranh trên thị trường. Với thị trường ngoài TKV, bộ phận du lịch vẫn tích cực mở rộng tìm kiếm, khai thác khách hội nhóm, gia đình, các công trường phân xưởng, thực hiện được 62 đoàn/2.947 lượt khách đi nội địa và quốc tế.

Song song với việc triển khai khách đoàn, khách doanh nghiệp thì công tác ghép khách lẻ vẫn được chú trọng và tập trung triển khai. Tại hội chợ du lịch quốc tế VITM năm 2024, VTTC Travel đã triển khai 07 booking seri các tuyến Hàn Quốc, Trung Quốc, Hồng Kong, Mã Sing và Thái Lan, thực hiện được 04 booking với 64 khách. Bên cạnh đó, hợp tác với 04 đơn vị lữ hành bán sản phẩm Charter tour Shangrila – Đại Lý – Lệ Giang và Quý Châu – Trung Quốc ghép được 160 khách. Ngoài ra, bộ phận du lịch hợp tác với một số Công ty du lịch có thế mạnh về các tuyến

Châu Á, Châu Âu, Châu Úc và các nước Đông Nam Á để khai thác khách online, ghép khách lẻ. Kết quả đạt được trong năm qua có 374 khách ghép với doanh thu 5,4 tỷ đồng.

Đặc biệt, năm 2024 VTTC tiếp tục được xếp hạng Top 10 Công ty Du lịch uy tín. Đây là kết quả nghiên cứu độc lập của Vietnam Report nhằm tìm kiếm và tôn vinh các doanh nghiệp Du lịch – Khách sạn có khả năng nỗ lực vượt qua khó khăn, vươn lên trong bối cảnh mới và đạt được thành tựu đáng ghi nhận trong việc cung cấp dịch vụ cho khách hàng, tạo dựng được hình ảnh ấn tượng trong mắt công chúng và các nhà đầu tư.

*** Kinh doanh vé máy bay:**

Doanh thu vé máy bay: 27,6 tỷ đồng, đạt 86,4% KHDH và bằng 129,8% so CK; GTSX: 1,14 tỷ đồng, đạt 104,1% KHDH và bằng 99,4% so CK.

Kinh doanh vé máy bay được triển khai một cách tích cực song song với kinh doanh lữ hành. Các hợp đồng CA đã ký với các khách hàng lớn như: VP TKV, Micco, Urenco, TCT Điện lực, Hội nông dân Việt Nam, Hội chữ thập đỏ Việt Nam vẫn được duy trì ổn định và tiếp tục đàm phán ký kết với các đơn vị, đối tác của Công ty trong thời gian tới.

Năm 2024 giá vé máy bay các chặng nội địa tăng cao đã ảnh hưởng trực tiếp đến kế hoạch đi du lịch nghỉ dưỡng, di chuyển của khách hàng và khiến cho mảng kinh doanh vé không đạt được kế hoạch đề ra.

*** Kinh doanh khách sạn**

Doanh thu khách sạn 9,19 tỷ đồng, đạt 58,8% KHDH và bằng 123,1% so với CK; GTSX: 4,55 tỷ đồng, đạt 60,1% KHDH và bằng 118,3% so với CK.

+ Khách sạn Biển Đông được sửa chữa, cải tạo, đầu tư thêm cơ sở vật chất cơ bản đáp ứng được yêu cầu đặt ra trong việc đón khách nghỉ. Tuy nhiên, hiện nay lượng khách đến nghỉ tại khách sạn vẫn chủ yếu là khách đoàn lẻ, khách nội bộ của Công ty, chưa tiếp cận được nhiều khách đoàn qua các công ty lữ hành nên kết quả kinh doanh phòng của Chi nhánh chưa đạt được như kỳ vọng.

+ Khách sạn Vân Long đã tích cực đẩy mạnh tiếp thị tìm kiếm nguồn khách nghỉ, ngoài khách công vụ, năm 2024 khách sạn đã đón được các đoàn khách theo chương trình tri ân người có công với cách mạng của tỉnh Bắc Giang, phục vụ các đoàn xung kích của ngành điện, viễn thông từ các tỉnh đến hỗ trợ Cẩm Phả khắc phục hậu quả sau bão số 3 đưa doanh thu phòng tăng so với kế hoạch và cùng kỳ. Trong quý IV vừa qua, Công ty triển khai cải tạo, sửa chữa 36 phòng khách sạn đã phần nào cải thiện cơ sở vật chất, nâng cao chất lượng phục vụ và tăng tính cạnh tranh cho khách sạn Vân Long. Nhà hàng hải sản Vân Long công tác tiếp thị, tìm kiếm nguồn khách chưa thực sự tốt, bên cạnh đó, nhân sự chính của nhà hàng nghỉ việc dẫn đến kết quả kinh doanh mảng ăn uống chưa đạt được hiệu quả mong muốn.

*** Kinh doanh VTTC food:**

Doanh thu kinh doanh VTTC food DT thực hiện 12,2 tỷ đồng, đạt 66% KHDH và bằng 58,4% so CK; GTSX: 1,17 tỷ đồng, đạt 63,2% so KHDH và bằng 50,2% so CK.

Kế thừa và phát huy hiệu quả của hoạt động kinh doanh dòng sản phẩm VTTC Food từ giai đoạn Covid. Công ty vẫn tiếp tục triển khai các chiến dịch kinh doanh Food trọng điểm mùa Trung Thu, Tết Dương lịch và Nguyên đán góp phần tăng thêm giá trị sản xuất chung của Công ty. Những sản phẩm VTTC Food được chăm chút về chất lượng, mẫu mã bao bì đẹp, được khách hàng trong và ngoài TKV đánh giá cao.

Năm 2024, kinh doanh VTTC Food giảm so với cùng kỳ do nhiều đơn vị trong TKV thay đổi phương thức phát quà tết cho NLĐ từ hiện vật sang phát tiền dẫn đến kết quả kinh doanh VTTC food đạt thấp so với KH và cùng kỳ.

2.2. Kinh doanh thương mại:

Doanh thu kinh doanh thương mại thực hiện: 1.074,08 tỷ đồng, đạt 115,4% KHDH và bằng 106,8% so CK; GTSX thực hiện: 32,37 tỷ đồng, đạt 136,7% KHDH và bằng 97,7% so CK.

Năm 2024, kinh doanh thương mại của Công ty bước sang một giai đoạn mới với rất nhiều khó khăn, thách thức: sự sụt giảm dần của tổng cầu mặt hàng lớp trong thị trường TKV; biến động khó lường về tỷ giá ngoại tệ trên thị trường và cạnh tranh khốc liệt với các đơn vị thương mại tư nhân; do hạn chế trong năng lực đấu thầu nên các gói thầu thiết bị gần như không thể tham gia được; một số dự án đưa vào kế hoạch triển khai trong năm do nhiều yếu tố khách quan không thực hiện được.

Mặc dù vậy, bộ phận kinh doanh thương mại của Công ty với sự nỗ lực cao nhất, luôn có sự đánh giá, phân tích sát với các diễn biến trên thị trường, cùng với việc nắm bắt nhu cầu về sản lượng của các đơn vị trong TKV nên Công ty vẫn duy trì cung cấp ổn định các loại vật tư, thiết bị cho các đơn vị sản xuất than trong Tập đoàn và mở rộng thêm được một số mặt hàng vật tư khác. Đặc biệt, năm 2024 Công ty đã trúng thầu và thực hiện hợp đồng cung cấp xút cho TKV với giá trị doanh thu cao, yếu tố thuận lợi về giá trên thị trường, thu hồi công nợ nhanh nên hiệu quả kinh doanh mảng xút tăng cao so với kế hoạch và cùng kỳ; Mảng kinh doanh dịch vụ vá, vật liệu vá, dán nối bằng tải và bọc rulo vẫn được duy trì ổn định đảm bảo được sự an toàn trong công việc.

Bên cạnh đó, năm 2024 Công ty đã triển khai các đoàn sang thăm các mỏ than hầm lò của Trung Quốc, trao đổi về kỹ thuật công nghệ và tìm kiếm các thiết bị phù hợp với điều kiện hiện tại của các mỏ than trong TKV, tổ chức đón các đoàn chuyên gia TQ thăm và làm việc tại các mỏ than của TKV. Tuy nhiên việc đưa thiết bị công nghệ mới và áp dụng trong TKV cần nhiều thời gian nghiên cứu, khảo sát, thẩm định, phê duyệt nên chưa thể đem lại kết quả ngay trong ngắn hạn.

2.3. Kinh doanh phục vụ TKV:

Doanh thu thực hiện: 16,6 tỷ đồng, đạt 116,9% KHDH và bằng 90,5% so CK; GTSX thực hiện 2,9 tỷ đồng, đạt 96,8% KHDH và bằng 113,7% so CK.

Công tác phục vụ văn phòng Tập đoàn TKV tại cả 2 khu vực Hà Nội và Hạ Long là mảng kinh doanh rất quan trọng khẳng định năng lực, uy tín của Công ty với Tập đoàn TKV, là nền tảng năng lực để chúng ta tham gia các gói thầu phục vụ TKV trong thời gian tới. Do đó luôn được lãnh đạo Công ty giành sự quan tâm đặc biệt và chỉ đạo sát sao. Năm 2024, trải qua hơn một năm NLĐ của Chi nhánh Hà Nội phục vụ tại trụ sở mới của TKV. Mặc dù còn gặp khó khăn khi có nhiều đơn vị cùng làm công tác phục vụ nên không tránh khỏi sự chòng chéo trong điều hành, chỉ đạo. Tuy nhiên, bằng sự đoàn kết đồng lòng vượt qua mọi khó khăn của ban lãnh đạo đơn vị cũng như NLĐ bộ phận phục vụ, Chi nhánh Hà Nội và Chi nhánh Quảng Ninh đã kịp thời sắp xếp bố trí lao động hợp lý, thích ứng linh hoạt trong tình hình mới, cung cấp dịch vụ theo đúng các nội dung và giá trị quy định trong hợp đồng, đảm bảo chất lượng dịch vụ theo yêu cầu của Tập đoàn.

Để tăng cường sự chuyên nghiệp, nâng cao hơn nữa chất lượng dịch vụ, Công ty đã triển khai các lớp đào tạo nghiệp vụ đối với các bộ phận phục vụ để đáp ứng tốt hơn yêu cầu phục vụ tại tòa văn phòng mới của TKV.

2.4. Kinh doanh phục vụ bữa ăn công nghiệp:

Doanh thu thực hiện: 166,5 tỷ đồng, đạt 108,8% so KHDH và bằng 103,1% so CK; GTSX thực hiện: 7,6 tỷ đồng, đạt 110,4% so KHDH và bằng 100,2% so CK.

Chi nhánh Vân Long và Chi nhánh Quảng Ninh vẫn duy trì ổn định cung cấp bữa ăn công nghiệp cho CBCNV ngành than theo các hợp đồng đã ký kết với tinh thần trách nhiệm cao và ngày càng chuyên nghiệp, đảm bảo an toàn VSTP. Lãnh đạo Công ty và các Chi nhánh luôn tập trung chỉ đạo, giám sát chặt chẽ và thường xuyên kiểm tra quy trình vận hành của các phòng dịch vụ đời sống, các tổ phục vụ và các bếp ăn. Bên cạnh đó không ngừng rà soát, bổ sung, bảo trì các trang thiết bị tại các nhà ăn, đảm bảo cơ sở vật chất và điều kiện làm việc tốt cho NLĐ tại các tổ dịch vụ.

Năm 2024, sau khi có sự hợp nhất giữa Công ty than Đèo Nai và Cọc Sáu, Chi nhánh Vân Long đã tiến hành giải thể một số nhà ăn không còn phù hợp với tình hình thực tế, xây dựng phương án kiện toàn tổ chức và tiến hành các thủ tục sáp nhập. Mặt khác, trong tháng 9 vừa qua, do ảnh hưởng của bão số 3, bộ phận phục vụ ăn ca đã gặp rất nhiều khó khăn trong công tác phục vụ, ngoài việc phải nhanh chóng khắc phục, sửa chữa lại cơ sở vật chất bị hư hại để ổn định sản xuất còn phải làm việc trong điều kiện thiếu điện nước, mạng di động liên lạc không ổn định. Tuy nhiên, bằng nỗ lực, cố gắng vượt qua khó khăn toàn thể khối phục vụ ăn ca công nghiệp đã hoàn thành tốt kế hoạch và nhiệm vụ được giao.

2.5. Kinh doanh Dịch vụ vệ sinh công nghiệp:

Doanh thu thực hiện: 3,6 tỷ đồng, đạt 94% KHHĐH, bằng 108,3% so CK; GTSX thực hiện: 425 triệu đồng, đạt 110,1% so KHHĐH và bằng 91,8% so CK.

Kinh doanh dịch vụ vệ sinh công nghiệp tuy triển khai với quy mô nhỏ nhưng lại có ý nghĩa trong định hướng phát triển kinh doanh đa ngành nghề cũng như nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty trên thị trường.

Đầu năm 2024, Nhiệt điện Cẩm Phả tiếp tục dùng 02 tổ máy để tiến hành sửa chữa, bảo dưỡng, đến ngày 25/3 cả 04 tổ máy mới hoạt động bình thường trở lại. Chi nhánh Vân Long đã chủ động làm việc với Nhiệt Điện Cẩm Phả để ký kết bổ sung thêm các công việc dọn vệ sinh, bù đắp phần khối lượng công việc bị sụt giảm do sự cố nhà máy phải dùng hoạt động để sửa chữa, nên kết quả kinh doanh vẫn được duy trì ổn định và giảm không đáng kể.

3. Công tác quản lý

3.1. Tình hình lao động, tiền lương:

- Tổng số lao động bình quân năm 2024 là 601 lao động. Công ty đã thực hiện đầy đủ quy trình tuyển dụng, tiếp nhận, ký và chấm dứt hợp đồng, giải quyết đầy đủ chế độ cho người lao động theo đúng các quy chế của Công ty.

- Tiền lương bình quân của người lao động: 9,67 triệu đồng/người/tháng, bằng 113,9% kế hoạch đại hội và bằng 107% CK.

3.2. Công tác đầu tư:

Kế hoạch ĐTXD năm 2024 được ĐHCĐ thông qua tại phiên họp thường niên gồm 04 hạng mục. Trong đó 03 dự án khởi công mới và 01 dự án dự phòng. Tuy nhiên, 02/04 dự án đầu tư trong kế hoạch năm 2024 dự kiến liên kết hợp tác với bên thứ 3. Do đó, phụ thuộc rất lớn vào biến động chủ quan phía đơn vị hợp tác và chưa triển khai thực hiện được. Tính đến ngày 31/12/2024, Công ty đã hoàn thành 01/04 dự án với tổng giá trị đầu tư 1.941 triệu đồng, đạt 9,7% kế hoạch năm. Cụ thể như sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

TT	Hạng mục	KH ĐTXD	Thực hiện đến 31/12/2024	Tỷ lệ hoàn thành KH	Ghi chú
1	Đầu tư cải tạo phòng khách sạn Vân Long	2.000	1.941	97%	
2	Dự án kho lạnh trữ thực phẩm – Chi nhánh Vân Long	418	-	0%	
3	Tổ hợp nhà hàng, cafe tầng 1 và 2 tòa nhà Vinacomin	9.500	-	0%	
4	Đầu tư dây chuyền sửa chữa thiết bị cơ giới hoá, sản xuất và chế tạo giàn chống sử dụng trong mỏ hầm lò	8.000	-	0%	
	Tổng cộng	19.918	1.941	9,7%	

3.3. Công tác truyền thông Marketing:

Hoạt động truyền thông được triển khai đồng bộ từ Công ty xuống đơn vị với sự linh hoạt, phù hợp với nguồn lực hiện tại và định hướng phát triển của công ty cũng như diễn biến thị trường tại từng thời điểm trong năm. Do đó, đã góp phần nâng cao hiệu quả quảng bá, lan tỏa thương hiệu và các dịch vụ - sản phẩm của Công ty. Đặc biệt, các hoạt động truyền thông marketing online đã mang lại hiệu quả rõ rệt cho các chiến dịch kinh doanh sản phẩm dịch vụ lữ hành, vé máy bay và Vttcfood.

3.4. Công tác quản lý chung :

Ngay từ đầu năm, công tác quản lý toàn công ty đã được củng cố đi vào nề nếp. Báo cáo, phân tích, đánh giá kịp thời từng mảng kinh doanh; kiểm soát và quản trị chi phí, sử dụng nguồn vốn an toàn, hợp lý và hiệu quả; Tổ chức các lớp bồi dưỡng kiến thức để nâng cao chất lượng đội ngũ kinh doanh như lớp đầu thầu qua mạng, lớp bồi dưỡng cấp chứng chỉ du lịch, lớp đào tạo ATVSLĐ, ATVSTP; Bên cạnh đó, thường xuyên cập nhật các Quy định mới của nhà nước để sửa đổi, bổ sung, ban hành các Quy chế, Quy định trong toàn Công ty. Đã hoàn thành việc lấy ý kiến và ban hành Quyết định hệ thống thang lương, bảng lương và phụ cấp lương trong Công ty; Tổ chức thành công Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024 tạo cơ sở để triển khai các nhiệm vụ trọng tâm và quan trọng của Công ty trong năm 2024.

4. Các chỉ tiêu tài chính

- Năm 2024 hoạt động SXKD của Công ty có lãi trước thuế 8.915 trđ (lợi nhuận sau thuế TNDN 4.700 triệu đồng), đồng thời công ty đã trích lập các khoản như: mua bảo hiểm tài sản, hàng hóa, dự phòng các khoản phải thu khó đòi, dự phòng phải trả ngắn hạn, bảo hành sản phẩm đã cung cấp.

Hiệu quả sử dụng vốn:

- + Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bq (ROE): 8,65% ;
- + Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bq (ROA): 0,86%.

Qua các chỉ tiêu trên cho thấy Công ty sử dụng vốn hiệu quả, đảm bảo an toàn và phát triển vốn.

- Nợ phải trả (sau khi trừ quỹ khen thưởng phúc lợi) thời điểm 31/12/2024: 535.342 triệu đồng. Vốn chủ sở hữu: 59.050 triệu đồng

Hệ số nợ phải trả/vốn CSH: 9,07 lần; tăng so với năm 2023 là 1,79 lần; chủ yếu do nợ phải trả ngắn hạn tăng so với cùng kỳ năm trước ở khoản nợ phải trả khách hàng, nợ vay ngân hàng tăng

do tăng nguồn hàng dự trữ phục vụ kinh doanh năm 2025, các khoản phải nộp nhà nước tăng và nguồn vốn chủ sở hữu không tăng so với đầu năm.

- Số dư vay ngắn hạn: 225.718 triệu đồng; Dư vay dài hạn = 0

- Tổng số vốn đã huy động trong năm 2024: 805.749 triệu đồng. Toàn bộ số vốn huy động trong năm 2024 Công ty dùng làm vốn lưu động phục vụ hoạt động SXKD. Việc sử dụng vốn hợp lý đã góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.

PHẦN II

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025

I. Dự báo môi trường kinh doanh năm 2025:

Những diễn biến mới về địa chính trị trên phạm vi toàn cầu khiến cho tình hình thế giới năm 2025 trở nên khó đoán định, tuy nhiên dự báo đây sẽ tiếp tục là một năm biến động mạnh, ảnh hưởng đến sâu rộng đến mọi mặt kinh tế, xã hội. Xung đột Nga – Ukraine bước sang năm thứ 3; căng thẳng tại Trung Đông có xu hướng lan rộng, kéo theo sự tham gia của nhiều nước trong khu vực. Những chính sách của chính phủ Mỹ nhiệm kỳ mới với những thay đổi quan trọng tác động đến ngoại giao, thương mại toàn cầu.

Theo các tổ chức Quốc tế dự đoán, năm 2025 nền kinh tế toàn cầu sẽ có xu hướng phát triển chậm lại, dự báo ở mức xấp xỉ 3%. Đối với Việt Nam, các tổ chức quốc tế dự báo tăng trưởng trong năm 2025 tiếp tục thuộc nhóm các nền kinh tế có tăng trưởng cao trên thế giới với mức tăng từ 6,5 – 6,7% tuy nhiên sẽ đối diện với nhiều thời cơ và thách thức đan xen. Với mục tiêu làm tiền đề cho giai đoạn 2026 -2030, Quốc hội đã thông qua nghị quyết phấn đấu tốc độ tăng trưởng cả nước năm 2025 đạt trên 8%. Để đạt được mục tiêu này, Chính phủ cùng với các bộ, ngành và địa phương đã khẩn trương xây dựng các nhóm nhiệm vụ, giải pháp tăng tốc phát triển kinh tế xã hội được hoạch định cụ thể, bao gồm hoàn thiện thể chế, tinh gọn bộ máy, nâng cao hiệu lực hiệu quả của chính sách phân đầu hoàn thành và vượt các chỉ tiêu đề ra, trên cơ sở đó tạo tiền đề, nền tảng cho đất nước bước vào kỷ nguyên mới, kỷ nguyên vươn mình trở thành quốc gia giàu mạnh.

Về phía VTTC:

Năm 2024 đi qua với nhiều khó khăn thử thách do tác động của tình hình kinh tế thế giới, trong nước và ngành than nhưng BLĐ cùng toàn thể NLĐ Công ty vẫn không ngừng nỗ lực vượt qua khó khăn, tìm mọi giải pháp để ứng biến với tình hình. Đây chính là động lực để Công ty bước vào thực hiện nhiệm vụ trong năm tiếp theo với tâm thế sẵn sàng và quyết tâm cao nhất; tập trung triển khai hoàn thành xuất sắc các chỉ tiêu, nhiệm vụ đặt ra trong năm 2025.

II. Mục tiêu, nhiệm vụ năm 2025:

1. Mục tiêu:

Năm 2025, Công ty đặt ra mục tiêu đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh, tận dụng lợi thế đã có và các cơ hội mới để chuyển đổi mô hình theo hướng nâng cao chất lượng, hiệu quả và năng lực cạnh tranh. Lĩnh vực du lịch phát huy tiềm năng, cố gắng duy trì và giữ vững thị trường trong TKV đồng thời tận dụng sức mạnh của chuyển đổi số, ứng dụng công nghệ để tiếp cận, mở rộng thị trường ngoài TKV; lĩnh vực thương mại duy trì cung cấp các mặt hàng truyền thống, tìm kiếm và mở rộng thêm các mặt hàng mới, tiếp tục tìm hiểu về công nghệ để tìm kiếm các thiết bị phù hợp với điều kiện khai thác than hầm lò tại Việt Nam; quyết tâm đảm bảo việc làm, thu nhập cho người lao động.

2. Nhiệm vụ:

2.1. Kế hoạch SXKD: (Chi tiết tại phụ lục 02)

Năm 2025, Công ty phân đầu đạt kế hoạch với các chỉ tiêu chính như sau:

- Doanh thu: 1.128,35 tỷ đồng
- GTSX: 56,46 tỷ đồng
- Lợi nhuận: 7,5 tỷ đồng
- Lao động BQ: 597 Người
- TLBQ: 9 trđ/ng/tháng
- Cổ tức: 8%

2.2. Kế hoạch đầu tư năm 2025: 6.910 triệu đồng (Chi tiết tại phụ lục 03), bao gồm:

TT	Tên dự án	Kế hoạch năm 2025					
		Tổng số (Triệu đồng)	Cơ cấu vốn đầu tư			Nguồn vốn	
			Xây lắp	Thiết bị	Khác	Vốn CSH	NV vay và NV khác
1	2	3	4	5	6	7	8
	Kế hoạch năm 2025	6.910	6.300	60	150	6.910	0
1	Lập thiết kế quy hoạch tổng mặt bằng khách sạn Vân Long năm 2025	150			150	150	
2	Đầu tư mua sắm máy photocopy phục vụ SXKD CNQN	60		60		60	
3	Đầu tư nhà hàng, café tầng 1 tòa nhà Vinacomin Hà Nội	3.500	3.500			3.500	
4	Đầu tư hệ thống xử lý nước thải khách sạn Vân Long	2.800	2.800			2.800	
5	Đầu tư Website phục vụ SXKD và truyền thông thương hiệu	400			400	400	

III. Các giải pháp thực hiện:

1. Về sản xuất kinh doanh:

1.1. Kinh doanh du lịch:

* Kinh doanh lữ hành:

Để nắm bắt được những cơ hội mới đồng thời tiếp tục phát huy những thành quả đã đạt được, bộ phận kinh doanh DLLH cần triển khai đồng bộ một số giải pháp như sau:

(i) Nghiên cứu, đánh giá về nhu cầu và xu hướng du lịch năm 2025 để định hướng sản phẩm du lịch, trong đó tập trung vào các xu hướng du lịch bền vững, du lịch xanh, du lịch kết hợp chăm sóc sức khỏe, du lịch trải nghiệm... để xây dựng các sản phẩm độc đáo, hấp dẫn, mang lại trải nghiệm ấn tượng. Nâng cao chất lượng dịch vụ hướng tới sự hài lòng của khách hàng.

(ii) Tích cực tham gia các hoạt động xúc tiến du lịch tại các hiệp hội như: Hiệp hội du lịch VN, Hiệp hội du lịch QN... để xây dựng hệ sinh thái du lịch thông minh, an toàn, kết nối nhiều địa điểm và nhiều doanh nghiệp trong chuỗi khai thác để cùng phát triển các sản phẩm du lịch đa dạng hơn nữa.

(iii) Tổ chức phân công chăm sóc bám sát thị trường truyền thông trong TKV, nắm bắt các chương trình phúc lợi, kế hoạch tham quan du lịch để kịp thời tư vấn đưa ra các sản phẩm phù hợp, hiệu quả.

(iv) Không ngừng nâng cao năng lực, trình độ cho cán bộ làm công tác lữ hành để nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ và thương hiệu của Công ty.

(v) Chủ động xây dựng và có kế hoạch cụ thể trong việc phối hợp với TTM chạy quảng cáo các tour, sản phẩm mà bộ phận chào bán. Sử dụng các công cụ truyền thông phổ biến có lượng tương tác lớn, khai thác các xu hướng thu hút đông đảo sự quan tâm của người dùng để tăng cường sự hiện diện tốt của thương hiệu VTTC Travel.

*** Kinh doanh vé máy bay:**

Tiếp tục đa dạng hóa dịch vụ hàng không, tập trung khai thác tốt giá vé đầu vào, nguồn giá rẻ của tất cả các hãng hàng không trong và ngoài nước. Không ngừng nâng cao kinh nghiệm, chuyên nghiệp hóa công tác bán vé. Chủ động trong công tác VISA, hộ chiếu đáp ứng kịp thời cho đoàn đi.

Tăng cường công tác tiếp thị, lấy thông tin để đẩy mạnh doanh số vé đối với các khách hàng theo hợp đồng CA đã ký kết và các khách hàng truyền thống, tiếp tục triển khai ký kết các hợp đồng khách hàng CA mới, cũng như xúc tiến phát triển mở rộng mạng lưới các đại lý cấp 2 và cộng tác viên.

*** Kinh doanh khách sạn:**

Khách sạn Biển Đông và khách sạn Vân Long cần tăng cường quảng bá, tiếp thị hơn nữa để tận dụng cơ sở vật chất vừa mới nâng cấp góp phần tăng hiệu quả SXKD chung cho toàn Công ty.

*** Kinh doanh sản phẩm VTTC food:**

Phát huy thành quả đã đạt được trong các năm qua, mảng kinh doanh VTTC food chú trọng nghiên cứu, nắm bắt và sáng tạo xu hướng tiêu dùng của khách hàng vào các dịp lễ để đưa ra những sản phẩm ấn tượng, góp phần nâng cao doanh số và thương hiệu VTTC Food trên thị trường.

*** Truyền thông Marketing:**

Triển khai thêm các hình thức Marketing Online phù hợp với thực tế nguồn lực của Công ty trong giai đoạn hiện nay về nhân sự, sản phẩm mục tiêu và kinh phí, nhằm tối ưu hiệu quả kinh doanh trong 2 lĩnh vực chính của Cơ quan Công ty là Du lịch và Thương Mại.

Lập kế hoạch và triển khai chiến dịch truyền thông thương hiệu theo Logo nhận diện VTTC mới ngay sau khi Công ty được cấp Giấy chứng nhận logo mới.

1.2. Về kinh doanh thương mại:

- Tăng cường hơn nữa kinh doanh thương mại đặc biệt là công tác kinh doanh thương mại tại các Chi nhánh.

- Chủ động tiếp cận, nắm bắt thông tin thị trường và nhu cầu sử dụng mặt hàng lớp đặc chủng của các đơn vị trong TKV để ứng phó linh hoạt với mọi biến động; tiếp tục đẩy mạnh dịch vụ vá lốp, dán nổi băng tải và bọc rulo cho các đơn vị trong và ngoài TKV.

- Đảm bảo nguồn cung xút ổn định cho nhóm Lâm Đồng và Nhân Cơ; theo dõi sát sao những biến động về giá và nguồn cung của mặt hàng xút trên thị trường thế giới.

- Công tác kinh doanh vật tư, thiết bị hầm lò: Tiếp tục duy trì chăm sóc tốt các thị trường hiện tại, mặt khác bám sát các dự án đầu tư có liên quan mà TKV triển khai trong năm 2025; Tăng cường hợp tác với các đối tác mới, tiềm năng...để triển khai và phát triển các sản phẩm vật tư mới trong thị trường TKV; Tìm kiếm/triển khai các sản phẩm, công nghệ theo xu hướng cơ giới hoá hoặc có tính ứng dụng cao trong khai thác than hầm lò.

1.3. Về kinh doanh phục vụ bữa ăn công nghiệp:

Thường xuyên giám sát, kiểm tra, chỉ đạo việc triển khai dịch vụ ăn ca và bồi dưỡng độc hại của các phòng dịch vụ đời sống tại chi nhánh Vân Long, chi nhánh Quảng Ninh đảm bảo chất lượng và thực đơn bữa ăn đa dạng, vệ sinh an toàn thực phẩm, an toàn lao động, góp phần chăm lo đời sống và tái tạo sức lao động cho CBCNV ngành than.

Tuyên truyền để người lao động bộ phận phục vụ ăn ca luôn nêu cao ý thức, trách nhiệm, thái độ phục vụ góp phần đưa công tác phục vụ ăn ca ngày càng bài bản, chuyên nghiệp.

1.4. Về kinh doanh dịch vụ phục vụ Tập đoàn:

Tiếp tục thực hiện nghiêm túc và đầy đủ các nội dung trong Hợp đồng dịch vụ với Tập đoàn, không ngừng nâng cao chất lượng và năng lực chuyên môn trong công tác phục vụ tại tòa văn phòng mới của TKV tại Hà Nội. Bên cạnh đó, chuẩn bị các nguồn lực sẵn sàng triển khai phục vụ tại tòa nhà mới của TKV tại Hạ Long - QN trong thời gian sắp tới.

1.5. Về kinh doanh dịch vụ VSCN:

Phối hợp chặt chẽ với Nhiệt điện Cẩm Phả trong việc chỉ đạo thực hiện, nghiêm thu khối lượng công việc và xử lý kịp thời khi nhà máy gặp sự cố.

Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát việc thực hiện các nội quy, quy định về ATVSLĐ đối với NLĐ làm việc trong môi trường có yếu tố độc hại, nguy hiểm.

2. Công tác Quản lý:

Tăng cường hơn nữa vai trò của các tổ chức đoàn thể: Công đoàn, Đoàn TN; động viên khen thưởng kịp thời các tập thể, cá nhân có nhiều thành tích trong lao động sản xuất và công tác.

Đẩy mạnh công tác đào tạo đặc biệt là đào tạo nội bộ nhằm nâng cao chất lượng nguồn nhân lực nhất là lực lượng lao động trẻ.

Tiếp tục nghiên cứu, ứng dụng các thành tựu công nghệ 4.0 để nâng cao hiệu quả trong công tác quản lý.

Tăng cường công tác quản lý và kiểm soát tốt chi phí trong bối cảnh kinh doanh gặp nhiều khó khăn.

Phối hợp chặt chẽ với các bộ phận kinh doanh để thu hồi công nợ một cách triệt để, hạn chế tối đa việc phát sinh nợ quá hạn.

Thường xuyên nắm bắt thông tin và phân tích sự biến động của tỷ giá, xu hướng giá cả thị trường, lãi vay ngân hàng, kiểm soát công tác tài chính, kế toán toàn công ty để hạn chế rủi ro.

PHẦN III. KẾT LUẬN

Trên đây là toàn bộ nội dung Báo cáo của HĐQT Công ty về tình hình SXKD năm 2024 và kế hoạch SXKD năm 2025, kính trình ĐHĐCĐ thông qua:

1. Kết quả hoạt động SXKD năm 2024 được trình bày tại Phần 1
2. Kế hoạch SXKD và ĐTXD năm 2025 được trình bày tại Phần 2 và giao cho Giám đốc Công ty triển khai thực hiện.

Trân trọng kính trình! 

Nơi nhận:

- Đại hội đồng cổ đông (b/c),
- TV HĐQT, KSV cty;
- Lưu TkHĐQT.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**



Phạm Đăng Phú

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2024

TT	Các chỉ tiêu	KH Đại hội	Thực hiện 2023	Thực hiện 2024	So sánh (%)	
					KHĐH	CK
A	TỔNG DOANH THU	1,280,806	1,376,366	1,443,049	112.7	104.8
I	Doanh thu kinh doanh	1,280,806	1,372,530	1,441,495	112.5	105.0
1	Kinh doanh Du lịch	158,150	161,516	163,449	103.4	101.2
*	Du lịch Lữ hành	110,500	132,744	126,602	114.6	95.4
*	Khách sạn	15,650	7,470	9,196	58.8	123.1
*	Vé máy bay	32,000	21,302	27,651	86.4	129.8
2	Thương mại.	930,600	1,005,684	1,074,083	115.4	106.8
	- Vật tư, phụ tùng	851,500	859,112	1,035,490	121.6	120.5
	- Thiết bị	72,600	141,207	33,134	45.6	23.5
	- Dịch vụ ủy thác, VC hàng hóa		87			-
	- Dịch vụ vá lốp	6,500	5,123	3,784	58.2	73.9
	- Dịch vụ dán nổi băng tải			352		
	- Bọc Rulo			1,082		
	- Dịch vụ khác		154	241		
3	KD VTTC Food	18,500	20,934	12,219	66.0	58.4
4	KD phục vụ bữa ăn CN	153,000	161,424	166,502	108.8	103.1
5	KD phục vụ Tập đoàn	14,260	18,421	16,666	116.9	90.5
6	Phục vụ ăn uống TKV	1,600	2,292	3,778	236.1	164.8
7	Vệ sinh công nghiệp	3,860	3,348	3,627	94.0	108.3
8	Kinh doanh khác	836	23	2,240	267.9	
II	Doanh thu HĐTC + khác		3,836	1,554		
III	Bù trừ nội bộ		1,111	1,067		
B	GIA VỐN	1,225,413	1,313,872	1,382,195	112.8	105.2
C	GIÁ TRI SX	55,393	62,495	60,854	109.9	97.4
I	Doanh thu kinh doanh	55,393	62,495	60,854	109.9	97.4
1	Kinh doanh du lịch	19,220	16,046	15,467	80.5	96.4
*	Du lịch Lữ hành	10,550	11,047	9,771	92.6	88.4
*	Khách sạn	7,570	3,847	4,551	60.1	118.3
*	Vé máy bay	1,100	1,152	1,145	104.1	99.4
2	Thương mại.	23,678	33,148	32,370	136.7	97.7
	- Vật tư, phụ tùng	19,875	28,698	29,496	148.4	102.8
	- Thiết bị	2,178	2,816	1,168	53.6	41.5
	- Dịch vụ ủy thác, VC hàng hóa		39			-
	- Dịch vụ vá lốp	1,625	1,585	1,212	74.6	76.5
	- Dịch vụ dán nổi băng tải			122		
	- Bọc Rulo			260		
	- Dịch vụ khác		10	112		
3	KD VTTC Food	1,850	2,331	1,170	63.2	50.2
4	KD phục vụ bữa ăn CN	6,945	7,652	7,664	110.4	100.2
5	KD phục vụ Tập đoàn	3,062	2,609	2,966	96.8	113.7
6	Phục vụ ăn uống TKV	160	222	300	187.5	135.1
7	Vệ sinh công nghiệp	386	463	425	110.1	91.8
8	Kinh doanh khác	92	23	493	535.9	
II	Doanh thu HĐTC + khác					
D	TIỀN LƯƠNG, LAO ĐỘNG					
1	Đơn giá tiền lương/GTSX	400	400	430	107.5	107.5
2	Tổng tiền lương Công ty	67,133	68,222	69,725	103.9	102.2
	- Trong đó QTL NQL	2,064	2,626	2,441	118.3	92.9
3	Lao động bình quân	618	628	600	97.1	95.5
	T/L BQ trong Z định mức	8.50	9.05	9.68	113.9	107.0
E	LỢI NHUẬN	7,000	7,533	8,916	127.4	118.4
F	LỢI NHUẬN SAU THUẾ		4,967	4,700		94.6
G	Cổ tức (%)	8	8	8	100.0	100.0
H	Đầu tư xây dựng cơ bản	19,918	12,333	1,941	9.7	15.7

KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2025

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2025
A	DOANH THU	Tr. Đồng	1,128,350
I	Doanh thu kinh doanh	"	1,128,350
1	Kinh doanh du lịch	"	164,000
*	Du lịch lữ hành	"	121,000
*	Khách sạn	"	11,800
*	Vé máy bay	"	31,200
2	Thương mại	"	775,000
*	Vật tư, phụ tùng	"	675,000
*	Thiết bị	"	93,000
*	Dịch vụ vá lốp	"	4,000
*	Dịch vụ dán nổi băng tải	"	1,300
*	Bọc Rulo	"	1,700
3	Kinh doanh VTTC Food	"	14,700
4	Kinh doanh phục vụ bữa ăn CN	"	139,600
5	PV ăn bán trú	"	12,000
6	Dịch vụ phục vụ Tập Đoàn	"	14,950
7	Phục vụ ăn uống TKV	"	2,500
8	Vệ sinh công nghiệp	"	3,800
9	Kinh doanh khác	"	1,800
B	GIÁ VỐN	Tr. Đồng	1,071,890
C	GTSX	Tr. Đồng	56,460
I	Doanh thu kinh doanh	"	56,460
1	Kinh doanh du lịch	"	19,094
*	Du lịch lữ hành	"	11,640
*	Khách sạn	"	6,448
*	Vé máy bay	"	1,006
2	Thương mại	"	25,580
*	Vật tư, phụ tùng	"	20,035
*	Thiết bị	"	3,720
*	Dịch vụ vá lốp	"	1,200
*	Dịch vụ dán nổi băng tải	"	455
*	Bọc Rulo	"	170
3	Kinh doanh VTTC Food	"	1,470
4	Kinh doanh phục vụ bữa ăn CN	"	6,318
5	PV ăn bán trú	"	360
6	Dịch vụ phục vụ Tập Đoàn	"	2,710
7	Phục vụ ăn uống TKV	"	250
8	Vệ sinh công nghiệp	"	418
9	Kinh doanh khác	"	260
II	Doanh thu HĐTC		
D	LOI NHUẬN	"	7,500
E	LĐÔNG, T.NHẬP & Đ.GIÁ TL		
1	Lao động B/Q	Người	597
2	Tiền lương b/q trong Z định mức	Tr.đ/ng/tháng	9
3	Đơn giá tiền lương	đồng/1.000 đồng GTSX	500
F	Cổ tức	%	Từ 8 đến 10%
G	ĐẦU TƯ XDCB	Tr. Đồng	6,910

KẾ HOẠCH ĐTXD NĂM 2025

TT	Tên dự án	Kế hoạch năm 2025						Ghi chú
		Tổng số (Triệu đồng)	Cơ cấu vốn đầu tư			Nguồn vốn		
			Xây lắp	Thiết bị	Khác	Vốn CSH	NV vay và NV khác	
1	2	3	4	5	6	7	8	
A	Kế hoạch năm 2025	6,910	6,300	60	550	6,910	0	
1	Dự án nhóm A	0	0	0	0	0	0	
2	Dự án nhóm B	0	0	0	0	0	0	
3	Dự án nhóm C	210	0	60	150	210	0	
3.1	Lập thiết kế quy hoạch tổng mặt bằng khách sạn Vân Long năm 2025	150			150	150		
3.2	Đầu tư mua sắm máy photocopy phục vụ SXKD CNQN	60		60		60		
4	Dự phòng	6,700	6,300	0	400	6,700	0	
4.1	Đầu tư nhà hàng, café tầng 1 tòa nhà Vinacomin	3,500	3,500			3,500		
4.2	Dự án Đầu tư hệ thống xử lý nước thải khách sạn Vân Long	2,800	2,800			2,800		
4.3	Đầu tư website phục vụ SXKD và truyền thông thương hiệu	400			400	400		

C.T.C.P. * ION