

**BÁO CÁO
KẾT QUẢ SXKD NHIỆM KỲ IV (GIAI ĐOẠN 2020 – 2024)
MỤC TIÊU, NHIỆM VỤ VÀ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN SXKD
NHIỆM KỲ V (GIAI ĐOẠN 2025 – 2029)**

PHẦN THỨ NHẤT

ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH VÀ KẾT QUẢ SXKD NHIỆM KỲ IV (2020-2024)

I. Đặc điểm tình hình:

1/ Thuận lợi:

Tập đoàn TKV – Thị trường chính của Công ty trong giai đoạn từ năm 2020-2025 vẫn luôn hoàn thành toàn diện các chỉ tiêu hoạt động SXKD chính trên mọi lĩnh vực, đảm bảo thu nhập người lao động;

Giai đoạn từ năm 2020-2024 cũng là nhiệm kỳ thứ hai HĐQT Công ty chỉ đạo hoạt động theo mô hình Công ty liên kết với Tập đoàn Công nghiệp Than Khoáng sản Việt. Công ty đã phải thích ứng với sự thay đổi làm ảnh hưởng không nhỏ đến tổ chức, hoạt động và đặc biệt là thị trường trong TKV. Nhưng cho đến nay, mặc dù vẫn còn gặp rất nhiều khó khăn nhưng VTTC đã khẳng định được uy tín và thương hiệu của mình trong TKV và tên tuổi của VTTC ngày càng được khách hàng ngoài TKV biết đến rộng rãi.

Toàn thể người lao động Công ty, với kinh nghiệm trong cả quản lý và kinh doanh, luôn nỗ lực và nêu cao tinh thần nhiệt huyết, đồng thuận, chủ động, sáng tạo. HĐQT và Ban lãnh đạo công ty luôn theo sát, kịp thời, quyết liệt trong chỉ đạo điều hành với nhiều chủ trương, cơ chế nhạy bén, linh hoạt ứng biến với diễn biến của thị trường và khách hàng nên Công ty đã hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch SXKD hàng năm do ĐHĐCĐ thông qua, đảm bảo thu nhập cho NLĐ.

2/ Khó khăn:

Trong nhiệm kỳ IV (2020-2024), đã xuất hiện vô vàn khó khăn, thách thức chưa từng có đối với hoạt động SXKD của Công ty làm thay đổi cục diện kế hoạch SXKD của nhiệm kỳ V mà ĐHĐCĐ thông qua tại phiên họp thường niên năm 2020. Đó là đại dịch Covid-19 kéo dài gần hai năm; là các cuộc xung đột vũ trang giữa Nga – Ukraine, điểm nóng tại Gaza bùng phát và lan rộng; là cuộc cạnh tranh địa chính trị và thương mại giữa các nước lớn; và những biến cố thiên tai bất ngờ khác gây ra nhiều thiệt hại vô cùng lớn. Trong bối cảnh đó, hầu hết các lĩnh vực kinh doanh quan trọng của Công ty đều chịu ảnh hưởng sâu sắc: Kinh doanh du lịch bị đình trệ; chuỗi cung ứng trong nước và quốc tế bị đứt gãy do các đợt giãn cách liên tiếp khiến kinh doanh thương mại gặp nhiều khó khăn; Kinh doanh dịch vụ ăn ca công nghiệp sản lượng bị sụt giảm do một số đơn vị trong TKV giãn sản xuất.

Ngoài những khó khăn do tác động của yếu tố khách quan bên ngoài thì các mặt hàng chiến lược của Công ty (lốp, xút) chịu sự cạnh tranh gay gắt với các đối thủ trong và ngoài TKV khi phương thức đấu thầu được áp dụng rộng rãi; Giá vốn đầu vào của các dịch vụ cốt lõi và mặt hàng chiến lược tăng cao hoặc biến động lên xuống thất thường; Tình hình tỷ giá ngoại tệ trên thị trường biến động khó lường; Các doanh nghiệp trong TKV – khách hàng chủ đạo của Công ty đang trong giai đoạn thực hiện tái cơ cấu thay đổi tổ chức nhân sự, cắt giảm lao động, cắt giảm chi phí;

II. Kết quả thực hiện SXKD

1. Thực hiện các chỉ tiêu chủ yếu:

S T T	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2020		Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		Năm 2024	
			Thực hiện	So sánh CK (%)	Thực hiện	So sánh CK (%)	Thực hiện	So sánh CK (%)	Thực hiện	So sánh CK (%)	Thực hiện	So sánh CK (%)
1	DOANH THU	Tr.đ	1.239.057	69	1.056.665	85	1.394.849	132	1.376.366	99	1.443.049	105
2	GTSX	Tr.đ	55.986	65	55.462	99	57.244	103	62.495	109	60.854	97
3	Lợi nhuận	Tr.đ	7.969	59	8.138	102	12.768	157	7.533	59	8.916	118
4	Lao động BQ	Người	621	106	627	101	625	100	628	100	600	96
5	Tiền lương BQ	Trđ/ng- tháng	9,43	97	8,37	89	8,66	103	9,05	105	9,68	107
6	Cổ tức	%	8	57	8	100	8	100	8	100	8	100

2. Đánh giá kết quả thực hiện SXKD:

Kể từ năm 2020, trước diễn biến phức tạp của dịch bệnh Covid-19 ngày càng nghiêm trọng, phức tạp, khó lường ảnh hưởng đến mọi mặt hoạt động kinh tế xã hội và trực tiếp tác động đến hoạt động SXKD của Công ty. Trong điều kiện khó khăn đó, Công ty đã phải đặt ra những mục tiêu và hành động vừa chung tay cùng cả nước phòng/chống dịch, vừa duy trì, củng cố kinh doanh. Bước sang năm 2022 khi dịch bệnh cơ bản được kiểm soát, nền kinh tế được mở cửa trong trạng thái bình thường mới, hoạt động SXKD dần trở lại bình thường tạo tiền đề quan trọng để phục hồi và phát triển. Hướng đi mới trọng yếu - kim chỉ nam cho mọi lĩnh vực kinh doanh của Công ty trong giai đoạn này là:

- Công ty đã thực hiện các giải pháp điều hành, đặc biệt là các giải pháp chuyển đổi trong SXKD nhằm duy trì, tạo công ăn việc làm và thu nhập ổn định cho toàn thể NLD trong Công ty;

- Song song với việc củng cố và giữ vững thị trường truyền thống, tích cực tìm kiếm/ tiếp cận/phát triển thị trường ngoài TKV;

- Xác định và tập trung duy trì phát triển những mặt hàng cốt lõi, mặt hàng chủ lực;

- Thực hiện chuyên nghiệp hóa, ngày càng nâng cao chất lượng trong mỗi loại hình dịch vụ/kinh doanh;

- Duy trì tốt các mặt hàng/lĩnh vực kinh doanh hiện tại, đồng thời tìm kiếm cơ hội mở rộng sản phẩm mới/ngành nghề kinh doanh mới để nâng cao năng lực và lợi nhuận kinh doanh của Công ty;

- Chú trọng và phát triển mạnh công nghệ thông tin, tiếp cận và triển khai nhiều giải pháp quản trị ứng dụng chuyển đổi số để nâng cao hiệu quả kinh doanh, nhất là trong lĩnh vực du lịch lữ hành;

Với những mục tiêu trọng yếu nêu trên, Công ty đã hiện thực hóa được nhiệm vụ đặt ra:

- Dưới sự chỉ đạo điều hành quyết liệt của BLĐ Công ty cùng với sự đồng lòng, quyết tâm của CBCNV đã triển khai kinh doanh nhiều sản phẩm thay thế như VTTC Food, hóa phẩm Hasoco... Doanh thu từ các sản phẩm thay thế đã góp phần tạo việc làm, cải thiện thu nhập cho NLĐ khối lữ hành trong suốt thời gian dịch bệnh, giúp ổn định nhân sự và giữ vững tâm lý tin tưởng cho CBCNV.

- Với tâm thế là Công ty du lịch than từ lúc khai sinh, thực hiện sứ mệnh phục vụ thợ mỏ đi tham quan, nghỉ mát, học tập, khảo sát thị trường và nghỉ ngơi phục hồi sức khỏe. Công ty tiếp tục chú trọng và giữ vững thị trường truyền thống trong TKV với các sản phẩm du lịch chất lượng, hấp dẫn, chuyên nghiệp đáp ứng nhu cầu đa dạng, phong phú của nhiều phân khúc khách hàng khác nhau. Bên cạnh đó, bộ phận du lịch vẫn tích cực mở rộng tìm kiếm, khai thác khách hội nhóm, gia đình, các công trường phân xưởng do đó thị trường ngoài TKV đã ngày một gia tăng. Song song với việc triển khai khách đoàn, khách doanh nghiệp thì Công ty còn hợp tác với một số Công ty du lịch có thế mạnh về các tuyến như: Châu Á, Châu Âu, Châu Úc và các nước Đông Nam Á để khai thác khách online, ghép khách lẻ và đạt được kết quả tương đối khả quan.

Sự vận động phát triển của công nghệ 4.0 tác động đến mọi mặt đời sống xã hội, trong đó du lịch là ngành dịch vụ có tốc độ thay đổi chóng mặt bởi tác động của công nghệ trong vài năm trở lại đây. Chính vì vậy, bộ phận lữ hành của Công ty đã rất tích cực ứng dụng công nghệ để quảng cáo sản phẩm, dịch vụ và phát triển kênh bán hàng online. Bước đầu được khách hàng quan tâm và lan tỏa thương hiệu VTTC Travel ngày càng rộng rãi. Bên cạnh đó, với việc tham gia hội chợ du lịch quốc tế VITM, VTTC Travel đã trở thành thương hiệu quen thuộc và thường xuyên tham gia sự kiện này trong những năm vừa qua. Đặc biệt, 02 năm liền VTTC 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.

- Đội ngũ làm công tác thương mại vẫn tiếp tục củng cố các mặt hàng chiến lược, cốt lõi: cung cấp lốp đặc chủng Michelin và phát triển dịch vụ chăm sóc sản phẩm sau bán hàng, sửa chữa, kiểm tra, vá sửa những lốp hỏng hỗ trợ cho kinh doanh lốp; cung cấp xút lỏng phục vụ nhu cầu vận hành của hai tổ hợp nhà máy sản xuất Alumin Lâm Đồng và Nhân cơ. Năm 2023, bộ phận kinh doanh thương mại đã kết nối được với một số nhà cung cấp vật tư uy tín, là tiền đề để đẩy mạnh kinh doanh vật tư trong các năm tiếp theo. Với mảng thiết bị hầm lò, năm 2024

triển khai khảo sát các mỏ than hầm lò của Trung Quốc và tìm kiếm các thiết bị phù hợp với điều kiện hiện tại của các mỏ than trong TKV.

- Công ty đã triển khai cải tạo, sửa chữa phòng nghỉ cho hai khách sạn và đầu tư xây dựng nhà hàng hải sản Vân Long phần nào cải thiện cơ sở vật chất, nâng cao chất lượng phục vụ và tăng tính cạnh tranh cho khách sạn.

- Với những nỗ lực và quyết tâm thực hiện chủ trương xã hội hóa dịch vụ cung cấp bữa ăn công nghiệp trong TKV, cho đến nay Công ty đã tiếp nhận và triển khai thành công phục vụ cung cấp bữa ăn công nghiệp cho Công nhân mỏ ngành than tại các đơn vị: than Hà Tu, Đèo Nai – Cọc Sáu, Cao Sơn, Nhiệt điện Cẩm Phả. Bình quân mỗi ngày cung cấp khoảng 5.000 suất ăn cho các đơn vị. Tổng số lao động phục vụ ăn ca VTTC tiếp nhận về là 422 người. Công ty đã tổ chức lại mô hình sản xuất, chế biến, bổ sung trang thiết bị đảm bảo cơ sở vật chất và điều kiện làm việc tốt cho người lao động, cung cấp suất ăn ca với chất lượng đảm bảo.

- Từ tháng 5/2021 triển khai dịch vụ vệ sinh công nghiệp, tiếp nhận người lao động bộ phận Vệ sinh công nghiệp của Nhiệt điện Cẩm Phả về thực hiện dịch vụ vệ sinh môi trường, vệ sinh nhà máy và khu văn phòng Công ty Nhiệt điện Cẩm Phả. Đây là mảng kinh doanh 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.

3. Đầu tư:

Năm	Kế hoạch	Thực hiện	Tỷ lệ (%)
Năm 2020	101.589	2.457	2,4
Năm 2021	4.169	3.757	90,1
Năm 2022	25.808	2.282	8,8
Năm 2023	19.918	12.333	61,9
Năm 2024	19.918	1.941	9,7
Cộng 5 năm	171.402	22.770	13,3

Nhìn lại tình hình hoạt động và kết quả kinh doanh trong nhiệm kỳ IV (2020– 2025) vừa qua, Công ty đã luôn nghiêm túc thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ hàng năm đề ra. Với tổng số lao động toàn công ty khoảng 600 người, đây là một thách thức không nhỏ đối với VTTC. Đặc biệt trong giai đoạn dịch bệnh cao điểm, Công ty vẫn luôn bảo vệ an toàn sức khỏe, đảm bảo công ăn, việc làm và thu nhập cho người lao động trong toàn Công ty, không có người lao động nào phải nghỉ việc do ảnh hưởng của dịch bệnh; bảo toàn và phát triển vốn chủ sở hữu; đảm bảo tỷ lệ cổ tức cao hơn mức lãi suất tiền gửi tiết kiệm tại ngân hàng. Giai đoạn 2020-2024 có thể nói là nhiệm kỳ nhiều khó khăn, thách thức nhất với Công ty kể từ khi thành lập đến nay, nhưng cũng là nhiệm kỳ mà hoạt động SXKD phải linh hoạt thích ứng với tình hình mới, triển khai kinh doanh nhiều sản phẩm thay thế nhằm tháo gỡ khó khăn do sự đình trệ của dịch bệnh.

HDQT và ban lãnh đạo công ty luôn theo sát, kịp thời, quyết liệt trong chỉ đạo điều hành với nhiều chủ trương, cơ chế nhạy bén, linh hoạt đưa Công ty vượt

qua nhiều thách thức, khó khăn và phát huy lợi thế sẵn có; toàn thể người lao động Công ty, với kinh nghiệm trong cả quản lý và kinh doanh, luôn nỗ lực và nêu cao tinh thần nhiệt huyết, đồng thuận, chung sức hoàn thành tốt kế hoạch SXKD nhiệm kỳ IV đại hội đồng cổ đông đề ra, đảm bảo kế hoạch cổ tức cho cổ đông Công ty, chất lượng dịch vụ cùng uy tín và thương hiệu VTTC ngày càng được khẳng định và được biết đến rộng rãi.

PHẦN THỨ HAI

MỤC TIÊU, NHIỆM VỤ VÀ GIẢI PHÁP NHIỆM KỲ V (2025 – 2029)

I. Đặc điểm tình hình:

Giai đoạn 2025 – 2029, nền kinh tế toàn cầu trong giai đoạn phục hồi nhưng rất nhạy cảm và được dự đoán sẽ có nhiều thay đổi sâu sắc. Sự thay đổi của kinh tế toàn cầu đến từ sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ, trí tuệ nhân tạo, nhưng cũng đối mặt với rủi ro về cạnh tranh địa chính trị - thương mại, biến đổi khí hậu, dịch bệnh và mất cân bằng lao động.

Trong bối cảnh đó nền kinh tế Việt Nam được dự báo cũng sẽ đối mặt với những thời cơ thuận lợi mới, nhưng cũng chịu rất nhiều rào cản từ nội tại và các bất lợi từ bên ngoài. Tuy nhiên, với mục tiêu củng cố, chuẩn bị tốt các yếu tố nền tảng nhằm thực hiện thắng lợi Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội, Chính phủ và các cơ quan liên quan tập trung thực hiện các nhiệm vụ và giải pháp đồng bộ, khắc phục khó khăn, thúc đẩy mạnh mẽ các động lực tăng trưởng mới, phát triển lực lượng sản xuất mới.

Đối với Công ty, với tiền đề là thành quả trong hoạt động SXKD đã đạt được, cũng như những kinh nghiệm bài học rút ra từ những rủi ro, thách thức trong những năm qua và truyền thống đoàn kết vượt khó, giai đoạn 2025 – 2030 sẽ chứng kiến những bước phát triển mạnh mẽ hơn nữa tạo dựng thương hiệu VTTC ngày càng vững mạnh.

II. Mục tiêu, nhiệm vụ nhiệm kỳ V:

2.1. Mục tiêu tổng quát:

Duy trì kinh doanh ổn định và bền vững, tìm kiếm các cơ hội để phát triển thêm các ngành nghề mới, đảm bảo thu nhập cho người lao động, cổ tức cho cổ đông, phấn đấu hoàn thành toàn diện các chỉ tiêu kế hoạch ĐHCĐ đề ra; không ngừng tìm kiếm cơ hội, ngày một khẳng định vị thế và thương hiệu VTTC nói chung và VTTC Travel nói riêng trên thị trường Việt Nam và Quốc tế.

2.2. Mục tiêu cụ thể:

2.2.1. Mục tiêu kinh doanh du lịch lữ hành:

Hiện nay ngành du lịch đã có sự phục hồi mạnh mẽ, bứt phá cả về số lượt khách và doanh thu, đóng góp không nhỏ trong cơ cấu GDP, tạo được sự chuyển dịch cơ cấu theo hướng tăng tỷ trọng khối lượng dịch vụ, tạo động lực thúc đẩy nhiều ngành, nhiều lĩnh vực khác phát triển. Vì vậy, mục tiêu đặt ra cho kinh doanh du lịch tiếp tục 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. Đồng thời không ngừng nâng cao chất lượng phục vụ hướng tới sự hài lòng của khách hàng, nhằm đưa du lịch lữ hành phát triển thành ngành mũi nhọn với tốc độ kinh doanh tăng trưởng cao.

Dự kiến năm 2029 đạt khoảng 20.000 lượt khách, trong đó:

+ Đi nước ngoài: 5.000 lượt

+ Nội địa: 15.000 lượt

+ Doanh thu đạt khoảng: 150 tỷ đồng, GTSX đạt khoảng: 13,5 tỷ đồng

2.2.2. Mục tiêu về kinh doanh khách sạn:

Dự kiến năm 2029 hệ số sử dụng phòng đạt > 50% Công suất, với doanh thu kinh doanh khách sạn dự kiến >15 tỷ đồng.

2.2.3. Mục tiêu về thương mại:

Giữ vững thị trường trong TKV, đồng thời phát triển kinh doanh ngoài TKV; tập trung nâng cao trình độ, kinh nghiệm để tham gia các gói thầu lớn; Phát triển kinh doanh thương mại dựa trên nền tảng công nghệ đối với thị trường khối các đơn vị hẻm lò; dự án vận chuyển bằng băng tải, dự án điện của Tập đoàn;

Dự kiến doanh thu năm 2029: >1.200 tỷ đồng; GTSX: >35 tỷ đồng.

2.3. Một số chỉ tiêu giá trị kinh doanh chính như sau:

Nhiệm kỳ V (2025 – 2029), dự kiến một số chỉ tiêu tăng trưởng hàng năm so với kế hoạch năm trước, cụ thể:

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2025	Năm 2026	Năm 2027	Năm 2028	Năm 2029
1	Doanh thu	Tr.đồng	1.128.350	1.185.000	1.245.000	1.300.000	1.365.000
2	GTSX	"	56.460	57.500	58.800	60.000	61.200
3	Lợi nhuận	"	7.500	7.800	8.000	8.200	8.500
4	Tiền lương BQ	Trđ/ng-tháng	9	9,5	9,8	10	10,3
5	Cổ tức	%	8	8	8	8	8

III. Các giải pháp thực hiện:

3.1. Sản xuất kinh doanh, quản trị Công ty:

Củng cố và phát triển thị trường đã có, đặc biệt giữ vững các mặt hàng chiến lược, mở rộng vững chắc thị trường mới. Ưu tiên các lĩnh vực và khu vực có nhiều tiềm năng trong TKV.

Thường xuyên đổi mới sản phẩm, nâng cao chất lượng dịch vụ, du lịch, khách sạn.

Cập nhật kịp thời các chế độ, chính sách mới của Nhà nước, các Quy định của Luật để sửa đổi, bổ sung kịp thời các Quy chế, Quy định phù hợp với tình hình hoạt động của Công ty.

Thực hiện thường xuyên công tác đào tạo, bồi dưỡng, nâng cao chất lượng đội ngũ quản lý và kinh doanh nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm và thương hiệu Công ty.

Ứng dụng chuyên nghiệp công nghệ 4.0 vào công tác quản lý và điều hành mọi hoạt động SXKD của Công ty.

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.

Xây dựng tốt văn hóa doanh nghiệp trong Công ty.

3.2. Về đầu tư:

- Đầu tư nhà hàng, café tầng 1 tòa nhà Vinacomin Hà Nội phục vụ nhu cầu chung của tòa nhà.
- Các dự án về công nghệ thông tin nhằm nâng cấp website, phần mềm quản lý trong toàn Công ty.
- Lập quy hoạch 1/500 khách sạn Vân Long và xây dựng phương án hợp tác đầu tư tổ hợp Trung tâm mua sắm – Dịch vụ du lịch – Giải trí.
- Đầu tư xe ô tô phục SXXD nhằm thay thế các xe đã hết khấu hao, không đảm bảo yêu cầu phục vụ SXXD.
- Đầu tư sửa chữa thường xuyên cơ sở vật chất và các trang thiết bị khác trong kế hoạch hàng năm.

Trên đây là báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh nhiệm kỳ IV (2020 – 2024) và mục tiêu, nhiệm vụ, giải pháp phát triển SXKD giai đoạn (2025 – 2029).

HĐQT trân trọng báo cáo ĐHĐCĐ công ty xem xét thông qua tại phiên họp ĐHĐCĐ thường niên năm 2025 làm cơ sở để HĐQT Công ty chỉ đạo triển khai trong nhiệm kỳ tiếp theo.

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