

Số: 15 /VTTC-HĐQT

Hà Nội, ngày 3/ tháng 3 năm 2022

**BÁO CÁO
KẾT QUẢ THỰC HIỆN SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2021
VÀ KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2022**

**PHẦN 1
KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2021**

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

Năm 2021 thế giới tiếp tục trải qua những biến động rất khó lường cả về kinh tế - chính trị - xã hội do đại dịch covid 19. Nhờ một loạt vaccine ngừa Covid-19 được phê chuẩn trên toàn cầu mà các nền kinh tế đã dần mở cửa trở lại và hồi phục. Tuy nhiên, đại dịch vẫn diễn biến khó lường khi các biến chủng mới của Covid xuất hiện, trong đó gây hậu quả tàn khốc nhất là biến chủng Delta và gần đây nhất là biến chủng Omicron đã nhanh chóng lây lan ra hàng chục quốc gia và vùng lãnh thổ khác; Chuỗi cung ứng toàn cầu đã rơi vào tình trạng “trở tay không kịp” khi nền kinh tế thế giới phục hồi mạnh mẽ sau đại dịch. Nhu cầu hàng hoá tăng vọt trong khi hoạt động sản xuất và vận tải không phục hồi với tốc độ tương ứng đã khiến giá cả leo thang và đẩy lạm phát tăng cao; Khủng hoảng năng lượng và chiến tranh thương mại giữa các nền kinh tế lớn vẫn đang diễn biến căng thẳng và khó lường.

Trong nước năm 2021 Việt Nam gặp nhiều khó khăn, thách thức mới gay gắt hơn. Các đợt dịch từ đầu năm đã tác động nặng nề tới mọi mặt đời sống kinh tế - xã hội, đặc biệt là đợt dịch thứ tư kéo dài từ cuối tháng 4 đến nay tại nhiều địa phương, nhiều trung tâm kinh tế, đô thị lớn, dịch bệnh có tốc độ lây lan rất nhanh, mức độ nguy hiểm hơn nhiều so với chủng gốc. Trong bối cảnh đó Chính phủ buộc phải thực hiện nhiều biện pháp phòng chống dịch chưa có tiền lệ, mạnh mẽ, quyết liệt để bảo vệ tính mạng, sức khỏe Nhân dân, từ đó ảnh hưởng nghiêm trọng tới sản xuất kinh doanh. Ngoài ra các nguy cơ về lạm phát, giá cước vận tải, giá nguyên vật liệu đầu vào tăng cao trên toàn thế giới cũng tạo áp lực cho nền kinh tế Việt Nam. Tuy nhiên với những nỗ lực hết mình trong điều kiện nguồn lực còn nhiều khó khăn, hạn chế thì các chủ trương chính sách, biện pháp phòng chống dịch cũng như duy trì phát triển kinh tế trong năm qua được đánh giá là đúng đắn, kịp thời, khẩn trương, quyết liệt và đạt được những kết quả quan trọng. Đến nay chiến dịch tiêm chủng diện rộng đã đạt được độ phủ cao, chúng ta chuyển hướng sang thực hiện lộ trình thích ứng an toàn, linh hoạt, kiểm soát hiệu quả dịch bệnh tại nhiều địa phương theo nghị quyết số 128/NĐ-CP ngày 11/10/2021 của Chính Phủ.

*** Đối với Tập đoàn TKV:**

Đại dịch COVID-19 tác động nặng nề đến sản xuất kinh doanh của Tập đoàn trên khắp các mặt như: thiếu hụt lao động, gián đoạn cung ứng nguyên vật liệu nhập khẩu, tiêu thụ sản phẩm khó khăn..., tuy nhiên với truyền thống "Kỷ luật - Đồng tâm" đã trở thành sức mạnh tinh thần lan tỏa đến từng công ty, đơn vị trực thuộc và đến mỗi người lao động của TKV, tạo nên quyết tâm chung tay cùng Tập đoàn thực hiện thắng lợi mục tiêu kép "Phòng chống dịch và sản xuất kinh doanh hiệu quả trong tình hình mới".

Năm 2021, TKV là một trong số ít tập đoàn, tổng công ty Nhà nước có tăng trưởng cao; lợi nhuận, nộp ngân sách nhà nước vượt kế hoạch giao trong bối cảnh đại dịch COVID-19 diễn biến phức tạp. Các khối sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả và tăng trưởng cao hơn so với thực hiện năm 2020.

Kết quả sản xuất kinh doanh của Tập đoàn năm 2021 doanh thu đạt 128,6 nghìn tỷ đồng, bằng 104% kế hoạch; nộp ngân sách nhà nước 19 nghìn tỷ đồng, bằng 106% kế hoạch. Lợi nhuận dự kiến đạt 3,5 nghìn tỷ đồng, bằng 116% kế hoạch năm và bằng 113% so với cùng kỳ 2020; Tiền lương bình quân: 13 triệu đồng/người/tháng.

*** Đối với Công ty:**

Trong tình hình khó khăn chung do đại dịch covid, SXKD của Công ty gặp rất nhiều khó khăn, trở ngại: Kinh doanh du lịch gần như đóng băng bởi các biện pháp giãn cách xã hội và hạn chế di chuyển; kinh doanh thương mại cũng gặp nhiều khó khăn do sự biến động về giá vật tư, thiết bị đầu vào, đứt gãy chuỗi cung ứng, chi phí vận chuyển tăng cao đột biến đã ảnh hưởng không nhỏ tới kết quả thực hiện SXKD năm 2021 của Công ty. Tuy nhiên với sự chỉ đạo linh hoạt, sáng tạo, sát sao của HĐQT, Ban lãnh đạo Công ty, sự chuyển hướng thích ứng nhanh trong trạng thái bình thường mới đã góp phần làm giảm bớt đáng kể sự thiệt hại của Covid19 đối với mảng kinh doanh du lịch, góp phần duy trì công ăn việc làm và thu nhập ổn định cho toàn thể NLĐ Công ty.

II. Kết quả thực hiện năm 2021:

1. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch năm 2021 (Chi tiết tại Phụ lục 01)

- Doanh thu: 1.056 tỷ đồng, đạt 93% KHHĐH, bằng 85% so CK;
- GTSX: 55,4 tỷ đồng, đạt 113% KHHĐH, bằng 99% so CK;
- LN: 8,1 tỷ đồng, đạt 125% KHHĐH, bằng 102% so CK.
- Lao động bình quân: 627 người, bằng 101% so CK.
- Tiền lương bình quân: 8,37 triệu đồng/ người/ tháng, bằng 89% so CK.
- Đầu tư xây dựng cơ bản: 3.757 triệu đồng.
- Cổ tức: Dự kiến chi trả 8%/Vốn Điều lệ

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

2.1. Kinh doanh du lịch:

Doanh thu DL: 59,7 tỷ đồng, đạt 69% KHHĐH, bằng 78% so CK, GTSX: 14,3 tỷ đồng, đạt 111% KHHĐH và bằng 105% so CK. Trong đó:

*** Kinh doanh du lịch lữ hành:**

Doanh thu DLLH thực hiện: 20,8 tỷ đồng, đạt 36% KHHĐH, bằng 39% so CK, GTSX thực hiện 2 tỷ đồng, đạt 37% KHHĐH và bằng 34% so CK.

Năm 2021, liên tiếp các đợt dịch Covid-19 bùng phát khiến ngành du lịch bị đóng băng và hoạt động cầm chừng. Ước tính số liệu khách du lịch nội địa đạt 32,3 triệu lượt (chỉ bằng 44,7% so với cùng kỳ năm 2019), trong đó, khách lưu trú chỉ đạt 16,2 triệu lượt (bằng 44% so với năm 2019).

Xen kẽ giữa các đợt dịch chúng ta chỉ duy trì được trạng thái "bình thường mới" trên cả nước trong vòng chưa đầy hai tháng, rất nhiều doanh nghiệp lữ hành, khách sạn vừa mới tái đầu tư để mở cửa trở lại đã phải tạm dừng hoạt động để thực hiện các biện pháp phòng chống dịch khi đợt dịch thứ tư ập đến. Các chương trình tour outbound dừng hoàn toàn từ năm 2020, các tour nội địa chỉ khai thác được trong thời gian ngắn với lượng khách nhỏ do tâm lý lo ngại dịch bệnh.

Trước những khó khăn khách quan chung của hoạt động sản xuất kinh doanh, bộ phận lữ hành 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, các sản phẩm nông sản, hóa phẩm Hasoco, cơm hộp online,... 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.

Đề sẵn sàng với hy vọng được trở lại những cung đường, những sản phẩm tour thích ứng cho khách hàng trong năm 2022, Công ty đã triển khai ký kết hợp đồng dịch vụ với các đối tác chiến lược lớn như: FLC, Sun group, Legacy Yên tử, Flamingo, Vingroup... để chuẩn bị tung ra thị trường các combo sản phẩm hấp dẫn ngay từ đầu năm 2022.

Ngoài ra, trong công cuộc chuyển đổi số ngày càng được chú trọng và áp dụng sâu rộng trong lĩnh vực du lịch, BLĐ Công ty cũng đã có những quan tâm chỉ đạo quyết liệt bộ phận du lịch lữ hành chuẩn bị các nguồn lực tốt nhất kể cả về con người, cơ sở vật chất và nâng cấp các nền tảng công nghệ, nắm bắt các xu hướng du lịch tương lai, sẵn sàng đổi mới để cùng với du lịch Việt Nam phát triển trong trạng thái bình thường mới.

*** Kinh doanh vé máy bay:**

Doanh thu vé máy bay thực hiện: 3,1 tỷ đồng, đạt 25% KHDH và bằng 33% so CK; GTSX thực hiện: 125 triệu đồng, đạt 25% KHDH, 27% so với CK.

Trong bối cảnh dịch bệnh vẫn diễn biến hết sức phức tạp từ đầu năm, các quy định di chuyển bị siết chặt và tâm lý e ngại của khách hàng đã khiến ngành hàng không chịu nhiều thiệt hại nặng nề. Các đường bay quốc tế chưa được mở trở lại, tần suất các chuyến bay nội địa giảm, nhiều chuyến bay phải hủy bỏ, khách tour và khách công vụ đều hạn chế tối đa nhu cầu đi lại và tham quan kéo theo kinh doanh vé máy bay của Công ty cũng giảm sút rõ rệt.

Để đẩy mạnh hơn nữa hoạt động kinh doanh vé máy bay, bộ phận vé đã phối hợp với Việt Nam Airline triển khai ký các hợp đồng khách hàng CA, cũng như xúc tiến phát triển mở rộng mạng lưới các đại lý cấp 2 và cộng tác viên. Tuy nhiên liên tiếp các đợt dịch bùng phát từ đầu năm khiến công tác này đang gặp khó khăn.

*** Kinh doanh khách sạn**

- Kinh doanh phòng:

Doanh thu phòng năm 2021 thực hiện 5,2 tỷ đồng, đạt 130% KHDH và bằng 112% so CK.

Ngay sau khi có quyết định của Ban chỉ đạo phòng, chống dịch Covid-19 tỉnh Quảng Ninh về việc tiếp nhận khách cách ly trên địa bàn tỉnh, khách sạn Vân Long đã chuẩn bị điều kiện tốt nhất cho công tác phòng, chống dịch và sẵn sàng tiếp nhận khách cách ly. Đến nay, trải qua gần hai năm phục vụ công tác cách ly, bằng sự quyết tâm tuân thủ các quy tắc an toàn phòng chống dịch nên năm 2021 kinh doanh phòng khách sạn của Công ty đạt kết quả tốt và vượt so với cùng kỳ.

- Kinh doanh ăn uống:

Doanh thu ăn uống năm 2021 thực hiện 5,4 tỷ đồng, đạt 90% KHDH và bằng 66% so CK; GTSX thực hiện 1,5 tỷ đồng, đạt 101% KHDH và bằng 68% so với CK.

+ Kinh doanh ăn uống tại khách sạn Biển Đông phụ thuộc chủ yếu vào tình hình khách du lịch tại Hạ Long, do ảnh hưởng của dịch bệnh và giãn cách xã hội nên lượng

khách đến Hạ Long giảm đáng kể, ảnh hưởng không nhỏ tới kinh doanh ăn uống tại khách sạn.

+ Kinh doanh ăn uống tại khách sạn Vân Long vẫn duy trì ổn định việc cung cấp các suất ăn cho khách cách ly tại khách sạn, bên cạnh đó khách sạn Vân Long còn triển khai cung cấp suất ăn cho các y bác sỹ, cán bộ phục vụ tiêm vắc xin của thành phố Cẩm phả, phục vụ ăn lưu động cho hội nghị NLĐ các cấp của Công ty than Dương Huy... Tuy nhiên do tình hình dịch bệnh và giãn cách xã hội nên doanh thu từ phục vụ hội nghị và đám cưới giảm sút rõ rệt.

- Kinh doanh VTTC food:

Doanh thu kinh doanh VTTC food: 25 tỷ đồng, GTSX: 5,4 tỷ đồng.

Hơn một năm qua, dịch Covid-19 đã làm cho ngành du lịch từ vị trí mũi nhọn với tốc độ tăng trưởng ấn tượng bị tụt dốc nhanh chóng. Cùng với đó, xu hướng của người làm du lịch, của du khách cũng đang có nhiều thay đổi để thích ứng với bối cảnh nhiều khó khăn, thách thức. VTTC cũng linh hoạt chuyển mình "Sáng tạo vượt khó" phát triển dòng sản phẩm VTTC Food, vừa giải quyết công ăn việc làm vừa mang lại hiệu quả thiết thực góp phần bổ sung, hỗ trợ thu nhập cho người lao động khỏi du lịch.

Hiện nay, VTTC Food đã cung cấp ra thị trường rất nhiều những sản phẩm chất lượng như: Mắm tép Vân Long, Ruốc hải sản, Bò Fuji, Gạo ST25, các loại bánh hand made ... và là đơn vị phân phối uy tín các sản phẩm Ocop, hải sản/nông sản của tỉnh Quảng Ninh và các tỉnh Tây Nguyên. Những chuyến xe vào Nam ra Bắc chở đầy thực phẩm giao đến tận tay các khách hàng đã để lại những dấu ấn khó quên cho một thương hiệu VTTC Food đang vượt qua những khó khăn, thử thách để trưởng thành.

Trong năm 2021, mảng VTTC Food đã triển khai rất có hiệu quả và đã ký được nhiều hợp đồng lớn có giá trị với các đơn vị trong và ngoài TKV... Sản phẩm đã được khách hàng, đối tác sử dụng đón nhận và đánh giá cao.

*** Công tác truyền thông Marketing**

Trong điều kiện Thành phố Hà Nội áp đặt các biện pháp giãn cách xã hội, hạn chế di chuyển đến các địa phương khác, tránh tụ tập đông người, thì truyền thông Marketing đóng một vai trò rất quan trọng trong việc kết nối với khách hàng. Năm qua, trong tình hình khó khăn của hoạt động kinh doanh, sự đình trệ của kinh doanh du lịch thì bộ phận này đã làm việc rất tích cực và hiệu quả: Vừa tuyên truyền, cập nhật cùng cả nước các biện pháp phòng chống dịch vừa tối ưu việc kết nối với khách hàng biết đến sản phẩm của Công ty qua việc thường xuyên đăng bài, quảng bá các sản phẩm tour, chia sẻ những hình ảnh đẹp, những điểm đến hấp dẫn, kịp thời ghi lại những cảm nhận, hoạt động trong mỗi hành trình của các đoàn tham quan; vừa tích cực giới thiệu, tiếp thị các sản phẩm VTTC food và Hasoco trong sự chuyển hướng kinh doanh mới của Công ty; vừa phản ánh các hoạt động đầy ý nghĩa, thiết thực của Công ty với các chương trình thiện nguyện và ủng hộ trong mùa dịch như: Đoàn Thanh niên Cơ quan Công ty tổ chức chương trình từ thiện thăm hỏi và tặng quà người già, người neo đơn tại trung tâm bảo trợ xã hội số 3 Hà Nội; Đoàn thanh niên Chi nhánh Quảng Ninh phối hợp với Công đoàn TKV tham gia chương trình tình nguyện hiến máu nhân đạo; Phối hợp với CNVL triển khai tham gia hội chợ Ocop Quảng Ninh với sản phẩm chủ lực là mắm tép Vân Long kết hợp với mã Qrcode để tăng tương tác với khách hàng.

Năm 2021 cũng đánh dấu một sự kiện quan trọng kỷ niệm 25 năm thành lập Công ty. Ngoài việc đăng tải các hoạt động chung hướng tới sinh nhật VTTC tuổi 25, bộ phận truyền thông cũng đã kịp thời phản ánh đầy đủ và chân thực những cảm nhận, suy nghĩ,

niềm tự hào của NLD Công ty thông qua cuộc thi "VTTC trong tôi" và "Nụ cười VTTC" đã góp phần lan tỏa hình ảnh và thương hiệu VTTC đến được với rộng rãi khách hàng hơn.

2.2. Kinh doanh thương mại:

Doanh thu thương mại toàn Công ty: 848 tỷ đồng, bằng 94% so KHHĐH và bằng 82% so CK; GTSX: 30,4 tỷ đồng, đạt 107% KHHĐH và bằng 90% so CK.

Năm 2021, trong bối cảnh khó khăn chung do tác động của đại dịch Covid ở thị trường nước ngoài đã ảnh hưởng không nhỏ tới kết quả kinh doanh thương mại của Công ty, các đơn vị trong TKV điều chỉnh giảm sản lượng sản xuất than để tránh tồn kho nên kéo theo nhu cầu sử dụng vật tư giảm. Tuy nhiên, về tổng thể, kinh doanh thương mại vẫn giữ vai trò xương sống, giúp Công ty cân đối các nguồn lực để đứng vững trước khủng hoảng của năm 2021.

Năm 2021, mặt hàng lốp và xút, hai mặt hàng chủ lực đóng góp chính trong kết quả SXKD của toàn Công ty đang bị cạnh tranh khốc liệt bởi các đối thủ; mặt hàng lốp đặc chủng bị ảnh hưởng về tiến độ giao hàng do một số nước áp dụng chính sách phong tỏa để ngăn chặn sự lây lan của dịch bệnh và giá nhập lốp vẫn ở mức cao do không được hưởng chính sách thuế nhập khẩu ưu đãi theo hiệp định CPTPP; khủng hoảng năng lượng tại Trung Quốc đã khiến giá cả mặt hàng xút lên xuống thất thường.

Kinh doanh xưởng và vận phát huy được tính hiệu quả, VTTC là đơn vị cung cấp lốp đặc chủng duy nhất có hệ thống dịch vụ sau bán hàng chuyên nghiệp tại Quảng Ninh. Năm 2021, bên cạnh việc tiếp tục phát huy hiệu quả hỗ trợ kỹ thuật cho hoạt động cung cấp lốp Michelin, Xưởng sửa chữa lốp của VTTC cũng phát triển mạnh dịch vụ vá lốp với việc bổ sung thêm một số máy móc thiết bị như: xe nâng, máy vá... đã nâng cao năng lực và năng suất góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ trong công tác chăm sóc sản phẩm sau bán hàng, hỗ trợ đắc lực cho mảng kinh doanh lốp của Công ty.

2.3. Kinh doanh dịch vụ phục vụ TKV:

Trong điều kiện dịch bệnh diễn biến phức tạp, việc đảm bảo an toàn cho Cơ quan Tập đoàn tại hai đầu Hà Nội và Hạ Long vẫn là nhiệm vụ được ưu tiên hàng đầu.

Việc triển khai hợp đồng dịch vụ vẫn diễn ra theo đúng tiến độ, thực hiện đầy đủ và nghiêm túc chỉ đạo của Chính phủ, địa phương và Tập đoàn TKV trong công tác phòng, chống dịch Covid -19, đảm bảo an toàn cho CBCNV cơ quan và người lao động trong đơn vị. Bộ phận phục vụ Tập đoàn đã được Tập đoàn TKV đánh giá thực hiện tốt nhiệm vụ được giao và xếp loại A cho cả năm 2021.

Doanh thu năm 2021 thực hiện 11,2 tỷ đồng.

2.4. Kinh doanh phục vụ bữa ăn công nghiệp:

Doanh thu: 141,4 tỷ đồng, bằng 96% so KHHĐH, 116% so CK; GTSX: 7,2 tỷ đồng, bằng 136% so KHHĐH, 123% so CK (cung cấp được: 1,8 triệu suất ăn công nghiệp và 1,7 triệu suất ăn bồi dưỡng độc hại).

Kinh doanh phục vụ bữa ăn công nghiệp năm 2021 bị ảnh hưởng do các đơn vị khai thác than giãn sản xuất dẫn đến sản lượng suất ăn ca giảm. Tuy nhiên, Công ty vẫn duy trì ổn định cung cấp bữa ăn công nghiệp cho CBCNV Công ty than Đèo Nai, Cao Sơn, Hà Tu, Cọc Sáu và Nhiệt điện Cẩm Phả với tinh thần trách nhiệm cao nhất đảm bảo an toàn VSTP và phòng chống dịch. Bên cạnh đó, HĐQT, Ban điều hành Công ty luôn tập trung quyết liệt chỉ đạo đồng loạt các biện pháp phòng chống dịch, đồng thời 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 NLD tại các tổ dịch vụ. Đặc biệt trong năm 2021, Công ty đã triển khai

đầu tư hệ thống máy rửa, sấy khay và băng tải cơm tại nhà ăn số 10 Công ty Than Đèo Nai góp phần nâng cao năng suất và cải thiện điều kiện làm việc cho NLĐ.

2.5. Kinh doanh Dịch vụ vệ sinh công nghiệp:

Doanh thu thực hiện: 2,5 tỷ đồng; GTSX: 528 triệu đồng.

Kể từ tháng 5/2021, Công ty đã ký hợp đồng và ủy quyền cho CNVL tiếp nhận 22 lao động của Công ty CP Nhiệt điện Cẩm Phả để triển khai dịch vụ vệ sinh công nghiệp. Đây là lĩnh vực kinh doanh hoàn toàn mới và nhiều thách thức nhưng cũng mở ra cơ hội để Công ty có thêm năng lực, kinh nghiệm và uy tín để triển khai thêm các dịch vụ vệ sinh công nghiệp khác tại Quảng Ninh trong thời gian tới.

3. Công tác quản lý

3.1. Tình hình lao động, tiền lương:

+ Tổng số lao động toàn Công ty: 633 người, trong kỳ Công ty tiếp nhận thêm 66 lao động khối phục vụ ăn ca Cao Sơn và 22 lao động khối phục vụ VSCN Nhiệt điện Cẩm Phả.

+ Tiền lương bình quân: 8,37 triệu đồng/người/tháng. Trong đó đảm bảo tiền lương cho 86 lao động khối du lịch và khách sạn với thu nhập bình quân là: 6,7 triệu đồng/người/tháng. Trong năm không có lao động phải nghỉ việc do không có việc làm.

3.2. Công tác đầu tư:

Trước ảnh hưởng của dịch bệnh Covid 19, Công ty đã chủ động cân đối năng lực tài chính để lựa chọn triển khai hoặc điều chỉnh triển khai các hạng mục đầu tư đã được HĐQT phê duyệt cho phù hợp và hiệu quả. Trong năm, Công ty tập trung triển khai các dự án đầu tư phục vụ trực tiếp cho nhu cầu SXKD, cụ thể như sau:

DVT: Triệu đồng

TT	Tên dự án	Kế hoạch ĐHĐC Đ	KH Điều chỉnh	Thực hiện năm 2021	% so với KHĐ C	% so với KHĐ H
	Tổng số	106.886	4.169	3.757	90%	4%
I	Dự án nhóm C	7.960	4.169	3.757	90%	47%
1	Đầu tư cải tạo 10 phòng khách sạn Vân Long	1.750	-	-		0%
2	Đầu tư cải tạo quầy Bar khách sạn Vân Long	850	-	-		0%
3	Tổ hợp máy rửa, máy sấy khay công nghiệp phục vụ ăn ca Đèo Nai	210	297	295	99%	140%
4	Nhà giới thiệu sản phẩm Ocop - Chi nhánh Vân Long	1.650	-	-		0%
5	Đầu tư màn hình led Q4 - Hội trường 2 tầng khách sạn Vân Long	200	-			0%
6	Đầu tư phần mềm điều hành tour du lịch	300	294	218	74%	73%
7	Đầu tư xe ô tô phục vụ SXKD - CNQN	1.400	1.373	1.288	94%	92%
8	Đầu tư xe ô tô phục vụ SXKD - CNVL	1.400	1.325	1.288	97%	92%
9	Đầu tư trang thiết bị phục vụ SXKD	200	200		0%	0%
10	Đầu tư mua xe nâng 3 tấn phục vụ SXKD - Xưởng vá lốp		680	668	98%	
II	Dự phòng	98.926	-	-		
1	Đầu tư xây dựng công trình khách sạn Biển Đông	98.926	-	-		

Công tác thực hiện kế hoạch đầu tư xây dựng cơ bản năm 2021 đạt: 3.457 triệu đồng bằng 47% so với kế hoạch đầu năm và bằng 90% KH điều chỉnh.

3.3. Công tác phòng chống dịch:

- Công ty đã tập trung chỉ đạo thực hiện tốt mục tiêu kép “Phòng chống dịch và SXKD hiệu quả trong tình hình mới”. Theo đó đã đặt công tác phòng chống dịch lên hàng đầu, thực hiện nghiêm túc nguyên tắc “1 cung đường 2 điểm đến” và chủ trương “5K + vắc xin + công nghệ”. Thực hiện tốt các chỉ đạo của Trung ương, địa phương về công tác phòng chống dịch.

- Tăng cường truyền tải các thông tin liên quan đến phòng chống dịch bệnh cho NLĐ, thường xuyên test nhanh sàng lọc và phối hợp với các cơ sở y tế thực hiện công tác tiêm chủng vắc xin covid 19 cho toàn thể người lao động đảm bảo an toàn sức khỏe và phòng chống dịch. Đến thời điểm hiện tại Công ty có 608 người đã tiêm đủ 3 mũi vắc xin, chiếm 96,1% và 23 người đã tiêm 02 mũi vắc xin, chiếm 3,6%. Tỷ lệ người lao động đã tiêm ít nhất 02 mũi vắc xin đạt 99,7%.

- Năm 2021, Công ty đã ủng hộ Quỹ vắc xin tổng số tiền 200 triệu đồng để hưởng ứng lời kêu gọi của Thủ tướng Chính phủ về ủng hộ Quỹ vắc-xin phòng chống COVID-19.

3.4. Công tác quản lý chung:

Tiếp tục với vai trò là “Người tham mưu”, trong năm qua, một năm với biến động lớn chưa từng có do đại dịch Covid, hơn lúc nào hết công tác quản lý càng được quan tâm và chú trọng. Đặc biệt trong bối cảnh Cơ quan đầu não - VPCQ Công ty thực hiện giãn cách xã hội chỉ duy trì không quá 15 người làm việc trực tiếp tại văn phòng khi áp dụng chỉ thị 16 và không quá 50% quân số khi áp dụng chỉ thị 15, bộ phận quản lý đã phải tận dụng triệt để các phương thức làm việc trực tuyến để đảm bảo duy trì hoạt động SXKD của toàn Công ty được ổn định, thông suốt và an toàn phòng chống dịch.

Trong năm Công ty đã tiến hành rà soát, sửa đổi và xây dựng lại các quy chế bao gồm: Quy chế quản lý nhân sự, Quy chế tiền lương, Quy chế QL Quỹ KTPL, Quy chế TĐKT, Quy chế dân chủ, Quy chế khoán QTCP, Quy chế tài chính, Quy chế đầu tư xây dựng. Các quy chế đều được lấy ý kiến đóng góp xây dựng trong toàn Công ty đảm bảo phù hợp với tình hình thực tế tại các đơn vị/bộ phận.

4. Các chỉ tiêu tài chính:

Hiệu quả SXKD và các cân đối tài chính luôn được cải thiện theo hướng hiệu quả, cân đối, minh bạch và bền vững.

Năm 2021 hoạt động SXKD của Công ty có lãi, đồng thời công ty đã trích lập dự phòng các khoản công nợ phải thu khó đòi, dự phòng giảm giá hàng tồn kho và mua bảo hiểm tài sản theo quy định đảm bảo bảo toàn Vốn của Công ty.

- Hiệu quả sử dụng vốn:

+ Lợi nhuận/vốn chủ sở hữu: 13,75%

+ Hệ số nợ phải trả/vốn chủ sở hữu: 8,07 lần

+ Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/vốn góp của cổ đông (ROE): 26 %

+ Cổ tức: Dự kiến chi trả 8%/vốn góp của cổ đông.

PHẦN II

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2022

I. Dự báo môi trường kinh doanh năm 2022:

Các nhà khoa học dự báo rằng COVID-19 có thể chuyển thành một bệnh đặc hữu vào năm 2022; Do ảnh hưởng của lạm phát kéo dài, các vấn đề về chuỗi cung ứng, WB dự báo mức tăng trưởng kinh tế toàn cầu sẽ giảm xuống còn 4,1% trong năm 2022, thấp hơn so với mức 5,5% của năm 2021; khủng hoảng xung đột Nga - Ukraine mang lại những rủi ro lớn cho nền kinh tế thế giới vẫn chưa phục hồi hoàn toàn sau cú sốc đại dịch. Giá cả tăng cao, sức ép lạm phát và chứng khoán sụt giảm là những vấn đề đang xảy đến với kinh tế thế giới.

Năm 2022, công tác phòng chống dịch còn nhiều khó khăn, thách thức. Do vậy, tỉnh Quảng Ninh và ngành than sẽ tiếp tục thực hiện hiệu quả công tác phòng chống dịch; tiếp tục tiêm vaccine mũi 3 phòng COVID-19 cho người dân và cho công nhân ngành than. Đồng thời, xây dựng quy trình, phương án phòng chống dịch theo kịch bản nếu có tới 10% công nhân, cán bộ nhiễm bệnh, giảm thiểu thấp nhất ảnh hưởng của dịch bệnh tới sản xuất. Cùng đó, Quảng Ninh tiếp tục tạo điều kiện tốt nhất để ngành than tăng các nguồn lực cho đầu tư phát triển, trong quy hoạch phát triển ngành than bền vững gắn với bảo vệ môi trường; khai thác tối đa cơ hội thị trường để tăng tối đa sản lượng than sản xuất, tiêu thụ, xuất khẩu và nhập khẩu để cùng tỉnh thực hiện mục tiêu tăng trưởng, phát triển kinh tế - xã hội.

Về phía VTTC:

Năm 2022 dự báo với nhiều khó khăn thử thách kéo dài nhưng HĐQT, Ban điều hành Công ty, cùng toàn thể NLĐ VTTC vẫn kiên cường, vững vàng và không ngừng nỗ lực vượt qua khó khăn, xoay sở bằng mọi cách, tìm mọi giải pháp để ứng biến với tình hình, tâm thế sẵn sàng, tin tưởng hoàn thành tốt nhiệm vụ SXKD năm 2022.

II. Mục tiêu, nhiệm vụ năm 2022:

1. Mục tiêu:

Năm 2022, Công ty đặt ra mục tiêu xây dựng cơ chế thích ứng an toàn linh hoạt để phòng chống dịch bệnh, đồng thời triển khai các giải pháp để phục hồi và đẩy mạnh các mảng kinh doanh. Chủ động nắm bắt các thời cơ khi nước ta chuyển đổi trạng thái phòng chống dịch bệnh và mở cửa dần trở lại đối với lĩnh vực du lịch; tiếp tục duy trì và giữ vững thị trường trong TKV, mở rộng thị trường ngoài TKV, lan tỏa mạnh mẽ thương hiệu VTTC travel, VTTC Food; 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)

- Doanh thu: 1.152 tỷ đồng
- GTSX: 50,5 tỷ đồng
- Lợi nhuận: 6,8 tỷ đồng
- TLBQ: 8,26 trđ/ng/tháng

2.2. Kế hoạch đầu tư năm 2022: 25.808 triệu đồng (Chi tiết tại Phụ lục 03), bao gồm:

- Đầu tư cải tạo phòng khách sạn Vân Long
- Đầu tư tổ hợp máy rửa, máy sấy khay, băng tải chia xuất ăn công nghiệp phục vụ ăn ca tại Cao Sơn
- Dự án sửa chữa cải tạo hội trường tiệc cưới khách sạn Vân Long

- Dự án kho lạnh trữ thực phẩm - Chi nhánh Vân Long
- Đầu tư xe ô tô phục vụ SXKD – VPCQ
- Tổ hợp dịch vụ ăn uống phục vụ tầng 5 tòa nhà Vinacomin
- Tổ hợp nhà hàng, café tầng 1 và 2 tòa nhà Vinacomin

III. Các giải pháp thực hiện:

1. Về sản xuất kinh doanh:

1.1. Kinh doanh du lịch:

*** Kinh doanh lữ hành:**

Sau Nghị quyết số 128/NQ-CP, ngành du lịch bước vào một giai đoạn mới. Ở đó, nhiều vấn đề phải xem lại. Bản thân những người làm trong ngành du lịch cũng nhìn nhận phải điều chỉnh nhận thức. Nhiều định nghĩa, quan điểm khác nhau khi những vấn đề không bình thường trước kia (như đeo khẩu trang) nay trở thành bình thường. Những vấn đề trước đây thuộc về lâu dài như ứng dụng công nghệ thông tin, chuyển đổi số nay chuyển trạng thái rất nhanh. Du lịch không chậm đang dần trở thành một xu thế để phù hợp với tình hình mới. Do đó một số giải pháp cho mảng kinh doanh du lịch như sau:

i) Đưa yếu tố an toàn vào trong mọi hoạt động của kinh doanh du lịch. Từ an toàn cho khách, người làm du lịch đến những giải pháp bảo đảm an toàn khi dịch bệnh xảy ra.

ii) Tập trung tìm hiểu sâu hơn về nhu cầu khách hàng, về thị hiếu khi giờ họ đã thay đổi hoàn toàn cách đi du lịch. Du lịch theo nhóm nhỏ, theo gia đình, tour khép kín, du lịch MICE, các dịch vụ chăm sóc sức khỏe, sản phẩm ẩm thực.. được chú ý hơn. Sản phẩm du lịch vì thế cần được đổi mới, khoác thêm “chiếc áo mới” của công nghệ và an toàn.

iii) Tìm hiểu và triển khai chương trình đón khách Việt hồi hương thông qua sân bay Vân Đồn và tổ chức cách ly y tế trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh hoặc phối hợp với các đơn vị đối tác có đủ năng lực, uy tín để triển khai chương trình này.

iv) 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.

v) Xây dựng kế hoạch triển khai các sản phẩm combo nghỉ dưỡng tại các hệ thống mà Công ty đã ký kết hợp tác như: FLC, Flamingo, Sungroup, Vingroup, Legacy Yên Tử...

vi) Tổ chức phân công để bám sát thị trường truyền thông trong TKV và thị trường thuộc Đảng bộ khối các doanh nghiệp Hà Nội.

vii) Không ngừng nâng cao năng lực, trình độ cho cán bộ làm công tác lữ hành, điều hành, hướng dẫn viên để nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ và thương hiệu của Công ty. Bên cạnh đó, tận dụng triệt để phần mềm Travel master trong công tác quản lý điều hành tour du lịch.

*** Kinh doanh vé máy bay:**

Việt Nam chính thức mở cửa hàng không quốc tế, khôi phục cầu nối hàng không Việt Nam với thế giới sau gần 2 năm phải tạm dừng hoạt động vì dịch COVID-19, mở ra hy vọng phục hồi hàng không và du lịch quốc tế trong giai đoạn bình thường mới. Một số giải pháp với mảng kinh doanh vé như sau:

- Cập nhật các chính sách mới của ngành hàng không nói chung và các hãng bay nói riêng để xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp, hiệu quả.

- Nghiên cứu chính sách hộ chiếu vắc xin và an toàn phòng dịch giữa Việt Nam và các nước để có thể tư vấn, hỗ trợ khách hàng tạo tâm lý yên tâm, tin tưởng khi sử dụng dịch vụ của VTTC Travel.

- Tiếp tục đẩy mạnh triển khai ký các hợp đồng khách hàng CA cũng như xúc tiến phát triển mở rộng mạng lưới các đại lý cấp 2 và cộng tác viên.

- Đẩy mạnh kinh doanh vé lẻ và vé kích cầu của các hãng hàng không khi các đường bay nội địa hoạt động bình thường trở lại.

*** Kinh doanh khách sạn:**

- Năm 2022, diễn biến dịch bệnh còn phức tạp, khách sạn Vân Long sẽ tiếp tục thực hiện đón khách cách ly theo chỉ đạo của Tỉnh/thành phố giao cho đến khi có yêu cầu dừng lại và thực hiện tốt và nghiêm túc quy trình phục vụ khách cách ly tại khách sạn. Bên cạnh đó triển khai những giải pháp kinh doanh cụ thể để sẵn sàng đón khách du lịch và khách công vụ sau khi dừng đón khách cách ly.

- Đối với khách sạn Biển Đông: khi xu hướng du lịch nội địa tăng lên, khách du lịch đến với Hạ Long nhiều hơn, CNQN cần tăng cường triển khai kế hoạch tiếp thị và khai thác khách ăn, nghỉ bằng nhiều kênh khác nhau. Nâng cao và củng cố thường xuyên chất lượng phục vụ, thực đơn phong phú.

- Các khách sạn thường xuyên kiểm tra giám sát công tác vệ sinh, bảo dưỡng, sửa chữa trang thiết bị đảm bảo tiêu chuẩn, đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng.

*** Kinh doanh sản phẩm VTTC food:**

- Tiếp tục phát huy những thành quả đã đạt được trong năm 2021, không ngừng đẩy mạnh và chuyên nghiệp hóa mảng kinh doanh sản phẩm VTTC food, tiếp tục coi đây là nhiệm vụ trọng tâm đối với khối du lịch trong thời gian tới.

- Tích cực tìm kiếm nguồn hàng là các sản phẩm nông lâm sản, thực phẩm... từ nhiều địa phương với giá cả hợp lý, chất lượng, phù hợp thị hiếu đông đảo khách hàng. Trong đó chú trọng tập trung phát triển thị trường đối với các sản phẩm do Công ty sản xuất.

- Nghiên cứu và xây dựng phương án kinh doanh một số mặt hàng nhập khẩu chiến lược.

- Toàn thể NLD VTTC hăng hái/tích cực tham gia, giới thiệu sản phẩm, sử dụng và chia sẻ cho người thân, bạn bè, khách hàng.

*** Truyền thông Marketing:**

Tổng cục Du lịch Việt Nam đang đẩy mạnh hai chương trình xúc tiến, quảng bá cho du khách quốc tế (với tên gọi "Live fully in Vietnam"- Sống trọn vẹn tại Việt Nam) và khách nội địa (mang tên "Việt Nam: Đi để yêu!"). Do đó nhiệm vụ trọng tâm của TTM trong năm 2022 là:

- Truyền đi những thông điệp giúp du khách yên tâm khi đi du lịch cùng VTTC Travel.

- Tiếp tục đẩy mạnh công tác tiếp thị và quảng bá sản phẩm du lịch xen kẽ với các sản phẩm VTTC Food và các bài thông tin hữu ích để tăng tương tác với khách hàng, quảng bá thương hiệu Công ty.

- Nghiên cứu các phương thức quảng bá sản phẩm có hiệu quả trong điều kiện sụt giảm số lượng người theo dõi quảng cáo do chính sách chặn theo dõi người dùng trên nền tảng IOS của Apple và chính sách xóa cookie của bên thứ ba khỏi Chrome của google bắt đầu từ năm 2022. Điều này khiến cho hoạt động TTM khó tiếp cận khách hàng mục tiêu hơn.

1.2. Về kinh doanh thương mại:

- Tăng cường hơn nữa kinh doanh thương mại để có thể bù đắp được phần thiếu hụt do ảnh hưởng của Covid 19 lên mảng kinh doanh du lịch.
- 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 và cung cấp vật liệu vá cho các đơn vị trong TKV.
- Đảm bảo nguồn cung xút ổn định cho nhôm 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; tích cực khai thác và tìm kiếm đối tác uy tín cho nhu cầu các sản phẩm vôi, hoá chất và các mặt hàng có liên quan tới sản xuất Alumin.
- Công tác kinh doanh vật tư, thiết bị hầm lò: Tiếp tục cung cấp đảm bảo đúng tiến độ đối với các hợp đồng vật tư tập trung; Bám sát nhu cầu vật tư, kế hoạch triển khai các gói thầu thiết bị của các đơn vị trong TKV; Chủ động tìm kiếm các sản phẩm, công nghệ đáp ứng xu hướng cơ giới hoá hạng nhẹ hoặc có tính ứng dụng cao trong khai thác than hầm lò.

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

- Tiếp tục duy trì đảm bảo chất lượng và thực đơn bữa ăn đa dạng góp phần chăm lo đời sống và tái tạo sức lao động cho CBCNV ngành than.
- Tuân thủ các biện pháp phòng dịch nhằm đảm bảo chủ động phòng tránh các nguy cơ lây nhiễm dịch bệnh.
- Tuyên truyền đến người lao động trong bộ phận ăn ca luôn nêu cao ý thức, trách nhiệm, thái độ phục vụ ngày càng chuyên nghiệp.
- Nghiên cứu áp dụng các dây truyền công nghệ hiện đại trong công tác phục vụ ăn ca công nghiệp trên các khai trường mỏ.
- Thực hiện tốt công tác an toàn BHLĐ, PCCN, công tác an toàn gas; công tác vệ sinh công nghiệp và vệ sinh thực phẩm.

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, sẵn sàng chuẩn bị mọi điều kiện cần thiết để có thể tham gia dịch vụ phục vụ tại 2 tòa văn phòng mới của TKV ở 2 đầu Hạ Long và Hà Nội trong năm 2022.

1.5. Về kinh doanh dịch vụ VSCN:

- Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát việc thực hiện các nội quy, quy định về ATVSLĐ.
- Xây dựng phương án đầu tư máy móc thiết bị để không bị phụ thuộc vào sự hỗ trợ của CPC, đồng thời nâng cao năng suất và cải thiện điều kiện làm việc cho NLĐ.

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.
- Thường xuyên theo dõi sát diễn biến của dịch Covid 19, chỉ đạo của Chính phủ để có thể đưa ra được các giải pháp kịp thời, phù hợp nhất với tình hình SXKD của Công ty.
- Chủ động vận dụng và tìm kiếm các giải pháp từ các gói hỗ trợ kinh tế, chính sách hỗ trợ Doanh nghiệp của Chính phủ.

- 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. KIẾN NGHỊ

Trên đây là toàn bộ nội dung Báo cáo về tình hình SXKD năm 2021 và kế hoạch SXKD năm 2022, kính trình ĐHĐCĐ thông qua:

1. Kết quả hoạt động SXKD năm 2021 được trình bày tại Phần 1

2. Kế hoạch SXKD năm 2022 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**



Trần Thế Thành

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2021

TT	Các chỉ tiêu	KH Đại hội	KHĐC	Thực hiện 2020	Thực hiện 2021	ĐVT: Triệu đồng So sánh (%)		
						KHĐH	KHĐC	CK
A	TỔNG DOANH THU	1,142,000		1,239,057	1,056,665	93		85
I	Doanh thu kinh doanh	1,142,000		1,237,138	1,053,877	92		85
1	Kinh doanh Du lịch	86,350		76,380	59,735	69		78
*	Du lịch Lữ hành	58,000		53,657	20,826	36		39
*	Khách sạn	15,850		13,299	35,768	226		269
	- Phòng	4,000		4,655	5,213	130		112
	- Ăn uống	6,000		8,257	5,422	90		66
	- VTTC Food	5,000			25,016			
	- Khác	850		387	117	14		30
*	Vé máy bay	12,500		9,423	3,142	25		33
2	Thương mại	897,700		1,033,416	848,058	94		82
	- Vật tư, phụ tùng	655,400		658,824	777,598	119		118
	- Thiết bị	207,500		257,490	64,691	31		25
	- Dịch vụ Ủy thác, VC hàng hóa			1,060	87			
	- Dịch vụ vá lốp	4,800		5,325	5,682	118		107
	- Dịch vụ đào lò			68,923				-
	- Dịch vụ khai thác			41,794				-
	- Dịch vụ thuê máy	30,000						
3	KD phục vụ bữa ăn CN	146,620		121,652	141,410	96		116
4	KD phục vụ Tập đoàn	11,300		11,400	11,261	100		99
5	Phục vụ ăn uống TKV			403	176			44
6	Vệ sinh công nghiệp				2,536			
7	Kinh doanh khác	30		30	31	103		103
II	Bù trừ nội bộ			6,144	9,330			
III	Doanh thu HĐTC + khác			1,919	2,788			
B	GIA VON	1,093,078		1,183,072	1,001,202	92		85
C	GIA TRISX	48,923		55,986	55,462	113		99
I	Doanh thu kinh doanh	48,923		55,986	55,239	113		99
1	Kinh doanh du lịch	12,920		13,713	14,386	111		105
*	Du lịch Lữ hành	5,570		6,005	2,095	38		35
*	Khách sạn	6,850		7,242	12,167	178		168
	- Phòng	4,000		4,655	5,092	127		109
	- Ăn uống	1,500		2,219	1,510	101		68
	- VTTC Food	500			5,448			
	- Khác	850		368	116	14		31
*	Vé máy bay	500		467	125	25		27
2	Thương mại	28,501		34,065	30,499	107		90
	- Vật tư, phụ tùng	20,953		23,721	27,761	132		117
	- Thiết bị	4,108		2,650	1,051	26		40
	- Dịch vụ Ủy thác, VC hàng hóa			252	16			
	- Dịch vụ vá lốp	1,680		1,747	1,671	99		96
	- Dịch vụ đào lò			3,462				-
	- Dịch vụ khai thác			2,233				-
	- Dịch vụ thuê máy	1,760						
3	KD phục vụ bữa ăn CN	5,314		5,867	7,241	136		123
4	KD phục vụ Tập đoàn	2,158		2,273	2,539	118		112
5	Phục vụ ăn uống TKV			38	15			41
6	Vệ sinh công nghiệp				528			
7	Kinh doanh khác	30		30	30	100		100
II	HĐTC + khác				223			
D	Tiền lương, lao động							
1	Đơn giá tiền lương/GTSX	400		376	394	99		105
2	Tổng tiền lương Công ty	57,640		70,286	62,941	109		90
	- Trong đó QTL NQL	2,327		2,550	3,404	146		133
3	Lao động bình quân	679		621	627	92		101
4	T/L BQ trong Z định mức	7.08		9.43	8.37	118		89
E	LOI NHUẬN	6,500		7,969	8,138	125		102
F	Cổ tức (%)	8		8	8	100		100
G	Đầu tư xây dựng cơ bản	106,886	4,169	2,457	3,757	3.51	90.12	153

KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2022

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2022
A	DOANH THU	Tr. Đồng	1,152,350
I	Doanh thu kinh doanh	"	1,152,330
1	Kinh doanh du lịch	"	92,215
*	Du lịch lữ hành	"	63,000
*	Vé máy bay		8,815
*	Khách sạn		20,400
2	Thương mại	"	898,700
*	Vật tư, phụ tùng	"	693,500
*	Thiết bị		184,100
*	Tổ vá lốp		6,100
*	Dịch vụ cho thuê máy		15,000
*	Dịch vụ khai thác		
3	Kinh doanh phục vụ bữa ăn CN		145,755
4	Dịch vụ phục vụ Tập Đoàn		11,710
5	Phục vụ ăn uống TKV		200
6	Vệ sinh công nghiệp		3,720
7	Kinh doanh khác		30
II	Doanh thu HĐTC		20
B	GIÁ VỐN	Tr. Đồng	1,101,848
C	GTSX	Tr. Đồng	50,502
I	Doanh thu kinh doanh	"	50,502
1	Kinh doanh du lịch	"	13,405
*	Du lịch lữ hành	"	6,000
*	Vé máy bay	"	283
*	Khách sạn	"	7,122
2	Thương mại		27,290
*	Vật tư, phụ tùng		21,420
*	Thiết bị		3,244
*	Tổ vá lốp		1,726
*	Dịch vụ cho thuê máy		900
*	Dịch vụ khai thác		-
3	Kinh doanh phục vụ bữa ăn CN		7,168
4	Dịch vụ phục vụ Tập Đoàn		2,220
5	Phục vụ ăn uống TKV		18
6	Vệ sinh công nghiệp		372
7	Kinh doanh khác		30
II	Doanh thu HĐTC		
D	TIỀN LƯƠNG	Tr. Đồng	65,087
1	Tổng tiền lương Công ty	"	62,651
	- Trong đó Quỹ tiền lương người quản lý	"	2,436
*	LỢI NHUẬN	"	6,800
E	LĐỘNG, T.NHẬP & Đ.GIÁ TL		
1	Lao động B/Q	Người	632
2	Tiền lương b/q trong Z định mức	Ng.đ/ng/tháng	8.26
3	Đơn giá tiền lương	đồng/1.000 đồng GTSX	400
F	Cổ tức	%	8
G	ĐẦU TƯ XDCB	Tr. Đồng	25,808

KẾ HOẠCH ĐTXD NĂM 2022

TT	Tên dự án	Kế hoạch năm 2022					
		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
	Tổng số (A+B+C)	25,808	23,728	1,930	150	11,263	14,545
A	<u>Trả nợ năm trước</u>						
B	<u>Kế hoạch năm 2022</u>	25,458	23,728	1,730	-	10,913	14,545
I	Công trình chuyển tiếp	-	-	-	-	-	-
II	Công trình khởi công mới	25,458	23,728	1,730	-	10,913	14,545
1	Dự án nhóm A						
2	Dự án nhóm B	-	-	-	-	-	-
3	Dự án nhóm C	25,458	23,728	1,730	-	10,913	14,545
3.1	Đầu tư cải tạo phòng khách sạn Vân Long	2,500	2,500			2,500	
3.2	Tổ hợp máy rửa, máy sấy khay, băng tải chia xuất ăn công nghiệp phục vụ ăn ca tại Cao Sơn	330		330		330	
3.3	Dự án sửa chữa cải tạo hội trường tiệc cưới khách sạn Vân Long	1,250	1,250			1,250	
3.4	Dự án kho lạnh trữ thực phẩm - Chi nhánh Vân Long	350	350			350	
3.5	Đầu tư xe ô tô phục vụ SXKD - VPCQ	1,400		1,400		595	805
3.6	Tổ hợp dịch vụ ăn uống phục vụ tầng 5 tòa nhà Vinacomin	10,128	10,128			3,038	7,090
3.7	Tổ hợp nhà hàng, café tầng 1 và 2 tòa nhà Vinacomin	9,500	9,500			2,850	6,650
C	<u>Dự phòng</u>	350	-	200	150	350	-
1	Đầu tư xây dựng công trình khách sạn Biển Đông	150	-	-	150	150	
	- Thẩm định báo cáo khả thi dự án	150			150	150	
2	Đầu tư trang thiết bị phục vụ SXKD	200		200		200	