

Số: 12/VTTC-HĐQT

Hà Nội, ngày 05 tháng 04 năm 2021

BÁO CÁO
KẾT QUẢ THỰC HIỆN HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2020
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2021

PHẦN 1
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2020

I. Tình hình chung:

1.1. Đối với kinh tế đất nước:

Năm 2020 được xem là một năm nhiều khó khăn và thách thức nhất của nền kinh tế Việt Nam kể từ khi đổi mới và hội nhập. Diễn biến khó lường của đại dịch Covid-19 kéo dài từ cuối năm 2019 và sự mất ổn định của nền kinh tế toàn cầu đã ảnh hưởng tiêu cực tới mọi lĩnh vực kinh tế - xã hội. Năm 2020 cũng là năm chúng ta hứng chịu nhiều thiệt hại nặng nề do thiên tai dịch bệnh xảy ra dồn dập và khốc liệt chưa từng có.

Việt Nam chứng kiến tốc độ tăng trưởng giảm và lĩnh vực du lịch bị ảnh hưởng đặc biệt nặng nề. Theo Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch (VHTTDL), lượng khách quốc tế cả năm 2020 giảm gần 80% so với năm 2019; khách du lịch trong nước cũng giảm gần 50%; khoảng 40-60% lao động ngành du lịch bị mất việc làm hoặc cắt giảm ngày công; khoảng 95% doanh nghiệp lữ hành ngừng hoạt động; nhiều khách sạn phải đóng cửa, công suất sử dụng phòng có thời điểm chỉ đạt từ 10-15%; tổng thu du lịch cả nước thiệt hại lên đến 530 nghìn tỷ đồng (tương đương 23 tỷ USD).

Tuy vậy với những giải pháp quyết liệt và hiệu quả trong việc thực hiện mục tiêu kép “Vừa phòng chống dịch bệnh, vừa phát triển kinh tế”, kinh tế Việt Nam vẫn đạt được kết quả tích cực với việc duy trì mức tăng trưởng dương với GDP cả năm đạt 2,91%, nằm trong nhóm các nước có mức tăng trưởng cao nhất thế giới.

1.2. Đối với Tập đoàn TKV:

Năm 2020, Tập đoàn đã thực hiện thành công "mục tiêu kép" vừa phòng, chống dịch Covid-19, vừa đảm bảo ổn định sản xuất, kinh doanh hiệu quả. Cụ thể, than nguyên khai đạt 38,5 triệu tấn, đạt 100% so với kế hoạch năm. Than tiêu thụ đạt 42 triệu tấn. Sản lượng điện 10,6 tỷ kwh, sản lượng Alumin đạt 1,42 triệu tấn. Đáng chú ý, sản lượng điện và Alumin sản xuất năm 2020 của TKV đạt cao nhất từ trước đến nay.

Tổng doanh thu TKV đạt 123.425 tỷ đồng, nộp ngân sách Nhà nước 19.500 tỷ đồng, lợi nhuận toàn Tập đoàn đạt gần 3.000 tỷ đồng. Riêng tiền lương bình quân chung của Tập đoàn đạt 12,8 triệu đồng/người/tháng.

1.3. Đối với Công ty:

Năm 2020 tình hình SXKD của Công ty gặp rất nhiều khó khăn, trở ngại do ảnh hưởng của dịch Covid-19, tình hình xuất – nhập khẩu giao thương với các thị trường quốc tế không thuận lợi do một số quốc gia áp dụng biện pháp phong tỏa để kiểm soát dịch bệnh COVID-19 nên việc sản xuất cũng như cung ứng đều bị đình trệ hoặc tạm dừng; Mạng kinh doanh Du lịch lữ hành và Khách sạn bị ảnh hưởng nặng nề. Tuy nhiên, với phương châm “Vừa phòng chống dịch – vừa đảm bảo sản xuất kinh doanh”, HĐQT và Ban lãnh đạo Công ty luôn bám sát tình hình, kịp thời điều chỉnh một số chỉ tiêu kế hoạch cho phù hợp với điều kiện thực tế trên nguyên tắc: ưu tiên đảm bảo việc làm và thu nhập cho người lao động, đảm bảo cố tức không thấp hơn lãi suất tiền gửi tiết kiệm hiện hành.

Năm 2020, với “nhiệm vụ kép”: vừa chung tay phòng chống dịch cùng cả nước; vừa khắc phục, duy trì, sáng tạo trong kinh doanh, tuy các chỉ tiêu Doanh thu, GTSX, Lợi nhuận chưa đạt kế hoạch đề ra đầu năm, kết quả kinh doanh giảm sút nghiêm trọng so với cùng kỳ, nhưng đã đánh dấu sự chuyển hướng mau lẹ, ứng biến kịp thời trong công tác điều hành của Ban lãnh đạo Công ty để có được một bước tiến mới là thương hiệu VTTC FOOD trong năm qua.

II. Kết quả thực hiện năm 2020:

1. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch năm 2020 (Chi tiết tại Phụ lục 01)

- Doanh thu: 1.239,05 tỷ đồng, đạt 102% KHĐC, bằng 70% so CK;
- GTSX: 55,9 tỷ đồng, đạt 110% KHĐC, bằng 72% so CK;
- LN: 7,9 tỷ đồng, đạt 115% KHĐC, bằng 59% so CK.
- Lao động bình quân: 621 người, bằng 106% so CK
- Tiền lương bình quân: 9,43 triệu đồng/ người/ tháng, bằng 97% so CK.
- Đầu tư xây dựng cơ bản: 2.457 triệu đồng.
- Cổ tức: Dự kiến chi trả 8%/Vốn Điều lệ

2. Đánh giá tình hình sản xuất kinh doanh:

2.1. Kinh doanh du lịch:

a) Về kinh doanh Du lịch lữ hành:

Năm 2020 là một năm nhiều khó khăn và thử thách đối với các đơn vị kinh doanh lữ hành. Ngay từ đợt sóng Covid đầu tiên xuất hiện ở Việt Nam vào tháng 2/2020, toàn bộ các tour du lịch đều bị khách báo hủy hoặc tạm dừng cho đến khi dịch bệnh được khống chế an toàn. Kinh doanh tour outbound bị dừng lại hoàn toàn và tour nội địa cũng rất bấp bênh bởi Covid-19 vẫn luôn tiềm ẩn những nguy cơ khó lường và tiếp tục quay trở lại Việt Nam lần 2 (cuối tháng 7), lần 3 (đầu tháng 12) từ những nguồn rất khó kiểm soát.

Khi tình hình dịch bệnh cơ bản được kiểm soát, để kích cầu du lịch nội địa, tạo điều kiện để người dân du lịch tới các vùng miền trong bối cảnh bình thường mới sau các đợt bùng phát dịch, Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch đã phát động chương trình kích cầu du lịch vào tháng 5-2020 (với chủ đề "Người Việt Nam đi du lịch Việt Nam") và tháng 9-2020 (với chủ đề "Du lịch Việt Nam an toàn, hấp dẫn"). Với tình hình đó, bộ phận du lịch lữ hành Công ty đã kịp thời đón bắt nhu cầu của thị trường, tập trung khai thác các chùm tour nội địa đi các tuyến ít bị ảnh hưởng bởi dịch bệnh như: Cao Bằng, Hà Giang, Sapa, Hạ Long, Cát Bà, Miền Tây Nam Bộ, Phú Quốc, Côn Đảo

....
Năm 2020, Công ty tổ chức được khoảng: 231 đoàn khách /10.753 lượt khách, trong đó phục vụ trong TKV: 190 đoàn khách/ 9.340 lượt khách, ngoài TKV 41 đoàn khách/1.413 lượt khách.

Kết quả, doanh thu du lịch lữ hành năm 2020: 53,6 tỷ đồng, đạt 104% KHĐC, bằng 37% so CK; GTSX: 6 tỷ đồng, bằng 121% so KHĐC, bằng 49% so với CK.

b) Kinh doanh VMB:

Trong bối cảnh ngành hàng không chịu thiệt hại nặng nề do dịch bệnh, du lịch đình trệ, kéo theo kinh doanh vé máy bay cũng giảm sút rõ rệt, nhiều tháng không có doanh thu. Không có đường bay quốc tế, tần suất bay nội địa giảm, khách tour và khách công vụ đều hạn chế tối đa nhu cầu đi lại và tham quan. Ngoài ra, việc khách đăng ký vé sau đó hoãn hủy do các đợt dịch bùng phát cũng ảnh hưởng đến kinh doanh vé máy bay của Công ty. Tuy nhiên, trong tình hình đó, bộ phận kinh doanh vé máy bay vẫn linh hoạt và chủ động làm việc với các hãng hàng không để đảm bảo quyền lợi cho các khách hàng hoãn/hủy. Từ tháng 10/2020, bộ phận vé đã triển khai làm việc với Vietnam Airline để trở thành đại lý cấp 1 và đang trong quá trình đào tạo để chuyên nghiệp hơn nữa mảng kinh doanh này.

Năm 2020, Doanh thu VMB toàn Công ty đạt: 9,4 tỷ đồng, đạt 90% KHĐC và bằng 32% so CK; GTSX đạt: 467 triệu đồng, đạt 111% so KHĐC, bằng 31% so CK.

c) Kinh doanh khách sạn:

Doanh thu khách sạn năm 2020 toàn Công ty thực hiện: 13,2 tỷ đồng, đạt 116% KHĐC; bằng 111% so CK; GTSX: 7,2 tỷ đồng, đạt 114% KHĐC; bằng 99% so CK. Trong đó:

***) Kinh doanh phòng:**

Do ảnh hưởng của dịch bệnh, 2 khách sạn của Công ty trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh cũng không nằm ngoài những khó khăn chung.

- Kinh doanh phòng khách sạn Biển Đông:

Do thị trường du lịch bị đóng băng, cơ sở vật chất khách sạn xuống cấp, hiện đang duy trì hoạt động SXKD ở mức tốt nhất trong thời gian chờ triển khai đầu tư xây dựng khách sạn mới. Doanh thu năm 2020 khách sạn Biển Đông đạt: 362 triệu đồng; Công suất phòng chỉ đạt: 9,4%.

- Kinh doanh phòng Khách sạn Vân Long:

Theo yêu cầu của tỉnh Quảng Ninh và TP. Cẩm Phả, kể từ tháng 5/2020 Khách sạn Vân Long đón khách cách ly trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh, đây vừa là cơ hội vừa là thách thức bởi tiềm ẩn nhiều rủi ro trong quá trình triển khai thực hiện. Tuy nhiên bằng sự quyết tâm, tuân thủ các quy tắc an toàn phòng chống dịch, năm 2020 kinh doanh phòng khách sạn Vân Long đạt tốt so với KH và CK. Doanh thu: 4,2 tỷ đồng, bằng 110% so với KHĐC và bằng 128% so với CK; Công suất sử dụng phòng đạt 49%.

***) Kinh doanh ăn uống:**

Tận dụng lợi thế có sẵn là đội ngũ đầu bếp chuyên nghiệp và cơ sở vật chất tại Khách sạn Biển Đông và Khách sạn Vân Long. Để tạo công ăn việc làm và thu nhập cho người lao động khối du lịch, khách sạn bị ảnh hưởng bởi dịch Covid 19, Công ty đã cho ra đời thương hiệu VTTC Food với các sản phẩm chế biến sẵn như: Mắm tép Vân Long, cá kho Biển Đông, bánh mì mở... và các sản phẩm hải sản/nông sản từ nguồn nguyên liệu sạch trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh và các tỉnh Tây Nguyên như bơ Tây Nguyên, hạt Maca, hồng treo gió Đà Lạt, bưởi Phúc Trạch, Gà Tiên Yên, Vịt Đông Rúi, hải sản các loại.... để chào bán ra thị trường một số tỉnh như: Hà Nội, Quảng Ninh và một số tỉnh lân cận khác.

Doanh thu mảng kinh doanh ăn uống năm 2020: 8,2 tỷ đồng, bằng 120% so với KHĐC và bằng 131% so với CK; GTSX: 2,2 tỷ đồng, đạt 129% KHĐC; bằng 124% so CK.

2.2. Công tác truyền thông Marketing

Trong tình hình khó khăn của hoạt động kinh doanh, sự đình trệ của kinh doanh du lịch, vai trò của công tác truyền thông marketing lại cần phát huy hơn bao giờ hết. Năm qua, bộ phận này luôn hoạt động một cách tích cực: Vừa tuyên truyền, cập nhật các biện pháp phòng chống dịch đến với NLĐ; vừa giới thiệu các sản phẩm của Công ty đến với khách hàng qua việc thường xuyên đăng bài, quảng bá các sản phẩm tour tuyến mới trong giai đoạn kích cầu du lịch nội địa; chia sẻ những hình ảnh đẹp, những điểm đến hấp dẫn, kịp thời ghi lại những cảm nhận của khách hàng trong mỗi hành trình; vừa tích cực giới thiệu, tiếp thị các sản phẩm VTTC Food và Hasoco trong sự chuyển hướng kinh doanh mới “sáng tạo mùa covid” của Công ty; 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: ủng hộ kinh phí và cùng với Ủy ban MTTQ Quận Cầu Giấy - Hà Nội phát gạo từ thiện cho hàng trăm người dân gặp khó khăn; ủng hộ nước rửa tay sát khuẩn và khẩu trang cho 21 trường trên địa bàn thành phố Cẩm Phả, tham gia chương trình hiến máu tình nguyện; thăm hỏi và tặng quà cho trẻ em vùng cao nhân dịp năm học mới tại Hà Giang và Mù Cang Chải, ủng hộ đồng bào miền Trung bị bão lũ ...tạo hiệu ứng lan tỏa hình ảnh và thương hiệu VTTC đến được với rộng rãi khách hàng.

Năm 2020, dù rất khó khăn, Công ty vẫn quyết tâm tham gia Hội chợ du lịch quốc tế VITM. Bám sát chủ đề “chuyển đổi số để phát triển du lịch”, trong khuôn khổ hội chợ VTTC đã giới thiệu sản phẩm tour đến khách hàng bằng mã QRCode và dòng sản phẩm VTTC FOOD cũng được chính thức trình làng.

Năm nay, cũng là năm thứ 2 liên tiếp Công ty được Hiệp hội Du lịch Việt Nam trao tặng danh hiệu “Doanh nghiệp lữ hành quốc tế đưa khách ra nước ngoài hàng đầu Việt Nam”.

2.3. Kinh doanh thương mại:

Năm 2020, trong bối cảnh khó khăn chung do tác động của đại dịch Covid làm gián đoạn chuỗi cung ứng toàn cầu, hiệu quả kinh doanh các sản phẩm cốt lõi bị sụt giảm khá nhiều so với cùng kỳ năm trước. 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; giá cả mặt hàng xút lên xuống thất thường; việc tiêu thụ than chậm ứ đọng theo hiệp định CPTPP; giá cả mặt hàng xút lên xuống thất thường; việc tiêu thụ than chậm dẫn đến lượng tồn kho lớn, giảm và giãn cách sản xuất đặc biệt từ Quý 3/2020 của TKV cũng làm ảnh hưởng không nhỏ đến nhu cầu mua sắm vật tư thiết bị của các đơn vị truyền thống; Xưởng sửa chữa lốp của VTTC vẫn duy trì ổn định phát triển và nâng cao năng suất với việc bổ sung thêm máy và bằng công nghệ vá túi khí, 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. 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 trong năm 2020.

Năm 2020, doanh thu thương mại toàn Công ty đạt: 1.033 tỷ đồng, bằng 102% so KHĐC và bằng 70% so CK; GTSX: 34 tỷ đồng, đạt 107% KHĐC và bằng 69% so CK.

2.4. Kinh doanh dịch vụ phục vụ TKV:

Năm 2020 là một năm nhiều khó khăn đối với bộ phận làm công tác phục vụ. Trong giai đoạn dịch bệnh diễn biến phức tạp thì việc đảm bảo an toàn tuyệt đối cho Cơ quan Tập đoàn tại hai đầu Hà Nội và Hạ Long luôn là nhiệm vụ được đặt lên hàng đầu. CBCNV bộ phận phục vụ Văn phòng TKV đã nỗ lực để vừa thực hiện công tác phòng chống dịch, vừa hoàn thành tốt công tác phục vụ Tập đoàn, đảm bảo mọi hoạt động được vận hành thông suốt, đúng quy trình, đảm bảo chất lượng phục vụ, an toàn vệ sinh thực phẩm, an toàn về tài sản cho Cơ quan Tập đoàn; 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.

Doanh thu năm 2020: 11,4 tỷ đồng, đạt 101% KHĐC và bằng 111% so CK.

2.5. Kinh doanh phục vụ bữa ăn công nghiệp:

Với nhiệm vụ phục vụ bữa ăn Công nghiệp cho CBCNV và công nhân trên khai trường mở. Năm 2020, Công ty vẫn duy trì ổn định cung cấp bữa ăn công nghiệp cho CBCNV Công ty than Đèo Nai, Tây Nam Đá Mài, Hà Tu, Cọc Sáu và Nhiệt điện Cẩm Phả với tinh thần trách nhiệm cao nhất đảm bảo an toàn phòng dịch.

Trong điều kiện phải phục vụ các bữa ăn tập trung cho hàng nghìn Công nhân mỏ đã tạo ra thách thức không nhỏ đối với công tác phòng chống dịch tại các bếp ăn trên khai trường mở. Chính vì vậy, Ban điều hành Công ty luôn tập trung chỉ đạo, giám sát chặt chẽ và kiểm tra thường xuyên quy trình vận hành của các phòng dịch vụ đời sống để đảm bảo an toàn và chất lượng phục vụ. 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 NLD tại các tổ dịch vụ.

Kể từ 5/9 Công ty bắt đầu triển khai cung cấp suất ăn công nghiệp cho 06 trường học trên địa bàn thành phố Cẩm Phả tại Chi nhánh Văn Long với sản lượng từ 1.700 – 2.000 suất ăn/ngày đã góp phần nâng cao thương hiệu và uy tín của Công ty trên địa bàn Thành Phố Cẩm Phả và tỉnh Quảng Ninh.

Năm 2020, Công ty đã cung cấp được: 1,6 triệu suất ăn công nghiệp và 1,5 triệu suất ăn bồi dưỡng độc hại, doanh thu đạt: 121,6 tỷ đồng, bằng 102% so KHĐC, 110% so CK; GTSX: 5,8 tỷ đồng, bằng 113% so KHĐC, 110% so CK.

3. Công tác quản lý:

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 19, hơn lúc nào hết công tác quản lý càng được quan tâm và chú trọng. Năm 2020, bộ phận quản lý vẫn hỗ trợ đắc lực cho hoạt động kinh doanh của Công ty, giúp Ban lãnh đạo nhanh chóng đưa ra các giải pháp ứng biến kịp thời, nhạy bén, quyết liệt cho mùa dịch, nhằm khắc phục sự ngưng trệ và giảm sút nghiêm trọng trong kinh doanh. Trong năm 2020 không có bất kỳ người lao động nào phải nghỉ việc do ảnh hưởng bởi dịch bệnh, đời sống và thu nhập của 100% NLĐ trong Công ty được đảm bảo.

4. Công tác đầu tư:

Trước ảnh hưởng của dịch bệnh Covid 19, Công ty đã Chủ động cân đối năng lực tài chính, biến động của thị trường để điều chỉnh triển khai các hạng mục đầu tư đã được ĐHCĐ phê duyệt cho phù hợp và hiệu quả hơn, phù hợp với năng lực tài chính của Công ty và mang lại hiệu quả tích cực ngay trong giai đoạn khó khăn hiện tại. Cụ thể như sau:

ĐVT: Triệu đồng

ST T	Hạng mục	KH ĐHCĐ 2020	Điều chỉnh tăng	Điều chỉnh giảm	KH điều chỉnh năm 2020	Thực hiện	Thực hiện so với KHĐC
I	Các hạng mục đầu tư ĐHCĐ thông qua đầu năm	109.941	-	10.744	99.197	268	
1	Đầu tư xây dựng công trình khách sạn Biên Đông	98.926			98.926		
2	Đầu tư Nhà hàng - Café Vân Long	5.000		5.000	-		
3	Đầu tư cải tạo sảnh lễ tân, Bar và phòng khách sạn Vân Long	2.500		2.500	-		
4	Đầu tư phần mềm điều hành tour Du lịch	500		500	-		
5	Đầu tư xe ô tô phục vụ SXKD CNHN	1.347		1.347	-		
6	Đầu tư xe ô tô phục vụ SXKD CNQN	1.347		1.347	-		
7	Đầu tư nâng cấp phần mềm kế toán Công ty	150			150	147	98%
8	Đầu tư máy sấy công nghiệp phục vụ SXKD khách sạn Vân Long	121			121	121	100%
9	Đầu tư trang thiết bị phục vụ SXKD	50		50	-		
II	Các hạng mục đầu tư bổ sung	-	2.392	-	2.392	2.189	91%
1	Xây dựng TT lễ hành – Truyền thông CNVL		845		845	767	91%
2	Nhà chế biến suất ăn công nghiệp - CNVL		1.423		1.423	1.299	91%
3	Hệ thống máy lọc nước phục vụ SXKD tại VPCQ Công ty		124		124	123	99%
	Tổng cộng	109.941	2.392	10.744	101.589	2.457	2,42%

Công tác thực hiện kế hoạch đầu tư xây dựng cơ bản năm 2020 đạt: 2.457 triệu đồng bằng 2,2 % so với kế hoạch đầu năm và bằng 2,4% KH điều chỉnh.

Dự án đầu tư khách sạn Biển Đông đã triển khai xong bước xin phê duyệt quy hoạch 1/200, và đang tiến hành rà soát các thủ tục cũng như điều kiện cần thiết để triển khai dự án có hiệu quả khi điều kiện cho phép.

5. 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.

Nguồn vốn được sử dụng hợp lý đáp ứng nhu cầu SXKD và nhu cầu đầu tư; quản trị hiệu quả dòng tiền và nguồn vốn lưu động vừa đảm bảo khả năng thanh toán vừa gia tăng thu nhập hoạt động tài chính.

+ Cổ tức: Dự kiến chi trả 8%/vốn chủ sở hữu.

+ Lợi nhuận/vốn chủ sở hữu: 13,78%

+ Hệ số nợ phải trả/vốn chủ sở hữu: 7,22

+ Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/vốn góp của cổ đông (ROE): 25,5 %

PHẦN II

PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2021

I. Dự báo môi trường kinh doanh năm 2021:

Năm 2021 có ý nghĩa đặc biệt quan trọng, là năm đầu tiên thực hiện Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội (KT-XH) 5 năm (2021-2025) và Chiến lược phát triển KT-XH 10 năm (2021-2030). Dự báo, tình hình thế giới, khu vực tiếp tục diễn biến phức tạp, khó lường. Xung đột thương mại dự báo sẽ tiếp tục gia tăng và những tác động tiêu cực của đại dịch Covid-19 với những biến thể mới có thể kéo dài, tiềm ẩn nhiều nguy cơ khủng hoảng khiến cho công tác dự báo về mục tiêu tăng trưởng trở lên thận trọng với nhiều kịch bản khác nhau.

Tuy nhiên nhìn chung bức tranh tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam năm 2021 có nhiều điểm sáng khi chúng ta cơ bản thực hiện thành công mục tiêu kép “Vừa phòng chống dịch bệnh hiệu quả, vừa nỗ lực phục hồi phát triển kinh tế”. Năm 2021 nước ta cũng bắt đầu triển khai tiêm phòng vaccine Covid -19 trên diện rộng và nỗ lực phấn đấu phục hồi phát triển kinh tế xã hội trong trạng thái bình thường mới. Các ngành chịu ảnh hưởng nặng nề do đại dịch như du lịch lữ hành, lưu trú khách sạn và các ngành dịch vụ khác có thể dần dần khôi phục trở lại.

II. Mục tiêu, nhiệm vụ năm 2021:

1. Mục tiêu:

Trước những khó khăn, thách thức chung của nền kinh tế - xã hội, mục tiêu cơ bản của Công ty trong năm 2021 là tập trung tháo gỡ từng bước, tìm hướng kinh doanh mới để duy trì việc làm và đời sống ổn định cho CBCNV. Tìm các giải pháp tăng năng suất người lao động, tăng hiệu quả kinh doanh ở những lĩnh vực ít chịu ảnh hưởng bởi dịch bệnh. Giữ vững thị trường của các mặt hàng kinh doanh thương mại có thể mạnh, phát triển các mặt hàng mới có tiềm năng. Chuẩn bị các giải pháp để sẵn sàng triển khai hoạt động kinh doanh mảng du lịch lữ hành khi dịch bệnh được kiểm soát.

2. Nhiệm vụ:

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

- Doanh thu: 1.142 tỷ đồng

- GTSX: 48,9 tỷ đồng

- Lợi nhuận: 6,5 tỷ đồng

- Tiền lương bình quân: 7,84 triệu đồng/người/tháng

2.2. Kế hoạch đầu tư năm 2021: (Chi tiết tại Phụ lục 03)

- Đầu tư cải tạo 10 phòng khách sạn Vân Long

- Đầu tư cải tạo quầy Bar khách sạn Vân Long

- Đầu tư tổ hợp máy rửa, máy sấy khay công nghiệp phục vụ ăn ca Đèo Nai

- Đầu tư nhà giới thiệu sản phẩm Ocop - CNVL
- Đầu tư màn hình Led Q4 – Hội trường 2 tầng khách sạn Vân Long
- Đầu tư phần mềm điều hành tour du lịch
- Đầu tư xe ô tô phục vụ SXKD - CNQN
- Đầu tư xe ô tô phục vụ SXKD - CNVL
- Đầu tư trang thiết bị phục vụ SXKD Công ty
- Tiếp tục triển khai các bước của giai đoạn chuẩn bị đầu tư dự án khách sạn Biển Đông.

III. Các giải pháp thực hiện:

1. Về sản xuất kinh doanh:

1.1. Kinh doanh du lịch:

a) Du lịch lữ hành:

- Do tác động của đại dịch Covid-19, xu hướng du lịch nội địa sẽ tăng cao hơn trong năm 2021. Khách hàng có xu hướng đi du lịch theo nhóm nhỏ, tránh những địa điểm quá đông đúc. Vì vậy, cần xây dựng các tour du lịch đảm bảo vừa hấp dẫn, ấn tượng vừa chú trọng nâng cao chất lượng sản phẩm du lịch, bảo đảm an toàn, phù hợp với nhu cầu tham quan nghỉ mát của mọi du khách.

- Công tác thị trường luôn là nhiệm vụ ưu tiên hàng đầu, do đó không ngừng bám sát thị trường truyền thống trong TKV, thường xuyên tiếp cận mở rộng thị trường ngoài TKV, khách lẻ. Bên cạnh đó phải chăm sóc tốt khách hàng trước và sau mỗi chuyến đi, đón nghe sự đánh giá và xử lý, khắc phục, cải thiện chất lượng dịch vụ khi khách hàng phản hồi.

- Nghiên cứu mở rộng các hoạt động liên quan như: Tổ chức sự kiện, hoặc có thể liên kết cùng các đơn vị tổ chức sự kiện chuyên nghiệp để thực hiện các khâu: đặt ăn uống, khách sạn, vận chuyển... Đây là một loại hình có “Cầu” khá lớn và mang lại doanh thu đáng kể trong năm 2021.

- Tiếp tục cập nhật, củng cố hệ thống hóa đầu vào để khai thác tối đa các dịch vụ chất lượng cao với chi phí hợp lý, tập trung ký các Hợp đồng nguyên tắc với các nhà cung cấp dịch vụ ăn uống, khách sạn, landtour để có giá và dịch vụ tốt, nâng cao năng lực cạnh tranh. Xây dựng những chính sách khuyến mại hấp dẫn, phù hợp để thu hút khách hàng.

- 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.

- Tiếp tục đẩy mạnh quảng bá các sản phẩm và dịch vụ tour trên website và mạng xã hội facebook, youtube... để lan tỏa thương hiệu VTTC TRAVEL;

b) Vé máy bay:

- Tiếp tục đa dạng hóa dịch vụ hàng không; tập trung khai thác tối đa nguồn vé giá rẻ, vé kích cầu của tất cả các hãng hàng không trong và ngoài nước nhằm tối ưu lợi thế cạnh tranh về giá tour.

- Triển khai các đại lý vé máy bay cấp 1, đào tạo, nâng cao nghiệp vụ để chuyên nghiệp hóa mảng kinh doanh này.

c) Kinh doanh khách sạn:

Năm 2021, diễn biến dịch bệnh còn phức tạp, Chi nhánh Vân Long tiếp tục thực hiện đón khách cách ly theo chỉ đạo của Tỉnh/thành phố giao cho đến khi có yêu cầu dừng lại. Chi nhánh cần tiếp tục thực hiện tốt và nghiêm túc quy trình phục vụ khách cách ly tại khách sạn. Bên cạnh đó, Chi nhánh cần có 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, Chi nhánh Quảng Ninh cần có 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. Thường xuyên kiểm tra giám sát công tác vệ sinh, bảo dưỡng, sửa chữa trang thiết bị khách sạn để tiếp tục duy trì đón khách trong thời gian chờ xây mới.

Tận dụng năng lực hiện có của 02 khách sạn, phát triển kinh doanh thực phẩm chế biến sẵn và các loại nông sản của địa phương để khắc phục và bù đắp được phần nào doanh thu khách sạn bị sụt giảm do ảnh hưởng của dịch bệnh kéo dài.

1.2. 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 và khách sạn.

- Tích cực bám sát kế hoạch của các dự án đầu tư trong TKV sẽ được triển khai trong năm 2021 để có phương án tiếp cận, cung cấp vật tư thiết bị kịp thời.

- 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 và cả ngoài TKV để ứng phó linh hoạt với mọi biến động, tập trung cải thiện thị phần còn thấp ở một số khách hàng lớn; tiếp tục đẩy mạnh dịch vụ và lớp và cung cấp vật liệu và 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 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 Alumina đảm bảo an toàn tuyệt đối và giảm thiểu thiếu hụt, rủi ro trong việc vận chuyển, giao nhận. Bên cạnh đó, nghiên cứu mở rộng việc cung cấp xút ra ngoài thị trường 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.

- Nghiên cứu, triển khai xây dựng các mặt hàng chiến lược mới trong bối cảnh nhu cầu sử dụng mặt hàng Neo đang dần bị thu hẹp do TKV ưu tiên sử dụng các sản phẩm trong ngành.

1.3. 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, đảm bảo chất lượng và thực đơn bữa ăn đa dạng, vệ sinh an toàn thực phẩm, góp phần chăm lo đời sống và tái tạo sức lao động cho CBCNV ngành than.

- 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.

- Thực hiện tốt công tác an toàn VSTP, an toàn lao động, phòng chống cháy nổ trong các bếp ăn.

- Xem xét áp dụng các dây truyền công nghệ hiện đại trong công tác phục vụ ăn ca công nghiệp trên các khai trường mỏ.

1.4. 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 năm 2021.

- Chủ động, chu đáo và trách nhiệm cao trong việc giữ gìn trật tự an ninh, giữ gìn vệ sinh, chất lượng bữa ăn công nghiệp, lễ tân, đón tiếp khách, phục vụ hội nghị...v.v...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 cung cấp dịch vụ phục vụ khi 2 tòa văn phòng mới của TKV ở 2 Hạ Long và Hà Nội đi vào hoạt động.

1.5. Công tác truyền thông Marketing:

- 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 về phòng chống dịch để tăng tương tác với khách hàng, quảng bá thương hiệu Công ty.

- Phối hợp với các đơn vị truyền thông chuyên nghiệp để triển khai kế hoạch truyền thông thương hiệu VTTC Travel một cách chuyên nghiệp và bài bản.

2. Công tác Quản trị:

- Thường xuyên cập nhật các chế độ, chính sách và văn bản pháp luật mới của Nhà nước để kịp thời đề xuất sửa đổi, bổ sung các Quy chế, Quy định để phù hợp với mô hình tổ chức quản lý và tình hình hoạt động của Công ty.

- Quan tâm đào tạo, bồi dưỡng, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, đội ngũ kế cận trong Công ty và nghiên cứu, ứng dụng các thành tựu công nghệ 4.0 trong công tác quản lý.
- Thường xuyên rà soát và không ngừng nghiên cứu để đưa ra được những cơ chế khoán hợp lý, phù hợp với tình hình SXKD luôn biến động của Công ty.
- 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, bảo toàn và phát triển vốn. 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.
- Nghiêm chỉnh chấp hành các quy định về nội quy, quy định làm việc, nếp sống văn hóa doanh nghiệp trong Công ty.

PHẦN III. KIẾN NGHỊ

Trên đây là toàn bộ nội dung Báo cáo về tình hình SXKD năm 2020 và kế hoạch SXKD năm 2021, kính đề nghị ĐHĐCĐ xem xét thông qua:

1. Kết quả thực hiện SXKD năm 2020 được trình bày tại Phần 1

2. Các chỉ tiêu chính của kế hoạch SXKD năm 2021 được trình bày tại Phần 2 và giao cho

Giám đốc Công ty triển khai thực hiện.

Trân trọng kính trình! *khv*

Nơi nhận:

- Các Cổ đông Công ty;
- HĐQT, BKS Cty;
- Website vtcc.net.vn;
- Lưu TC-HC, T.ký HĐQT.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**



Trần Thế Thành

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2020

TT	Các chỉ tiêu	KH Đại hội	KHĐC	Thực hiện 2019	Thực hiện 2020	So sánh (%)		
						KHĐH	KHĐC	CK
A	TỔNG DOANH THU	1,338,960	1,213,720	1,783,370	1,239,057	93	102	69
I	Doanh thu kinh doanh	1,338,960	1,213,720	1,777,654	1,237,138	92	102	70
1	Kinh doanh Du lịch	115,200	73,710	186,477	76,380	66	104	41
*	Du lịch Lữ hành	85,000	51,700	145,321	53,657	63	104	37
*	Khách sạn	9,200	11,510	11,991	13,299	145	116	111
*	Vé máy bay	21,000	10,500	29,165	9,423	45	90	32
2	Thương mại.	1,102,300	1,009,250	1,482,334	1,033,416	94	102	70
	- Vật tư, phụ tùng	776,100	640,700	986,060	658,824	85	103	67
	- Thiết bị	257,000	254,350	395,407	257,490	100	101	65
	- Dịch vụ Ủy thác, VC hàng hóa				1,060			
	- Dịch vụ vá lốp	4,200	4,600	4,110	5,325	127	116	130
	- Dịch vụ đào lò	38,700	67,600	45,152	68,923	178	102	153
	- Dịch vụ khai thác	26,300	42,000	46,527	41,794	159	100	90
	- Dịch vụ thuê máy			5,078				-
3	KD phục vụ bữa ăn CN	110,140	119,160	111,015	121,652	110	102	110
4	KD phục vụ Tập đoàn	10,940	11,330	10,267	11,400	104	101	111
5	Phục vụ ăn uống TKV	350	240	158	403	115	168	255
6	Kinh doanh khác	30	30	64	30	100	100	47
II	Doanh thu HĐTC + khác			5,716	1,919			
III	Bù trừ nội bộ			12,661	6,144			
B	GIA VỐN	1,282,574	1,162,760	1,705,384	1,183,072	92	102	69
C	GIA TRI SX	56,386	50,960	77,986	55,986	99	110	72
I	Doanh thu kinh doanh	56,386	50,960	77,986	55,986	99	110	72
1	Kinh doanh du lịch	14,290	11,735	21,225	13,713	96	117	65
*	Du lịch Lữ hành	8,000	4,979	12,366	6,005	75	121	49
*	Khách sạn	5,450	6,335	7,349	7,242	133	114	99
*	Vé máy bay	840	421	1,510	467	56	111	31

TT	Các chỉ tiêu	KH Đại hội	KHĐC	Thực hiện 2019	Thực hiện 2020	So sánh (%)		
						KHĐH	KHĐC	CK
2	Thương mại.	36,305	31,711	49,500	34,065	94	107	69
	- Vật tư, phụ tùng	27,237	21,820	38,876	23,721	87	109	61
	- Thiết bị	4,085	2,473	5,026	2,650	65	107	53
	- Dịch vụ Ủy thác, VC hàng hóa				252			
	- Dịch vụ vá lốp	1,470	1,518	1,619	1,747	119	115	108
	- Dịch vụ đào lò	1,935	3,380	1,922	3,462	179	102	180
	- Dịch vụ khai thác	1,578	2,520	2,004	2,233	142	89	111
	- Dịch vụ thuê máy			54				-
3	KD phục vụ bữa ăn CN	3,715	5,200	5,322	5,867	158	113	110
4	KD phục vụ Tập đoàn	2,010	2,260	1,896	2,273	113	101	120
5	Phục vụ ăn uống TKV	36	24	13	38	106	158	292
6	Kinh doanh khác	30	30	30	30	100	100	100
II	HĐTC + khác							
D	Tiền lương, lao động							
1	Đơn giá tiền lương/GTSX	480	480	450	376	78	78	84
2	Tổng tiền lương Công ty	65,631	73,542	68,418	70,286	107	96	103
	- Trong đó QTL NQL	2,064	2,157	2,438	2,550	124	118	105
3	Lao động bình quân	610	626	586	621	102	99	106
4	T/L BQ trong Z định mức	8.99	9.79	9.73	9.43	105	96	97
E	LỢI NHUẬN	8,350	6,900	13,613	7,969	95	115	59
F	Cổ tức (%)	14	8	14	8	57	100	57
G	Đầu tư xây dựng cơ bản	109,941	101,589	2,356	2,457	2.23	2.42	104

KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2021

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2021
A	<u>DOANH THU</u>	<u>Tr. Đồng</u>	<u>1,142,000</u>
I	Doanh thu kinh doanh	"	1,142,000
1	Kinh doanh du lịch	"	86,350
*	Du lịch lữ hành	"	58,000
*	Vé máy bay	"	12,500
*	Khách sạn	"	15,850
2	Thương mại	"	897,700
*	Vật tư, phụ tùng	"	654,500
*	Thiết bị	"	207,500
*	Tổ và lớp	"	5,700
*	Dịch vụ cho thuê máy	"	30,000
3	Kinh doanh phục vụ bữa ăn CN	"	146,620
4	Dịch vụ phục vụ Tập Đoàn	"	11,300
5	Kinh doanh khác	"	30
B	<u>GIÁ VỐN</u>	<u>Tr. Đồng</u>	<u>1,093,078</u>
C	<u>GTSX</u>	<u>Tr. Đồng</u>	<u>48,923</u>
I	Doanh thu kinh doanh	"	48,923
1	Kinh doanh du lịch	"	12,920
*	Du lịch lữ hành	"	5,570
*	Vé máy bay	"	500
*	Khách sạn	"	6,850
2	Thương mại	"	28,501
*	Vật tư, phụ tùng	"	20,800
*	Thiết bị	"	4,108
*	Tổ và lớp	"	1,833
*	Dịch vụ cho thuê máy	"	1,760
3	Kinh doanh phục vụ bữa ăn CN	"	5,314
4	Dịch vụ phục vụ Tập Đoàn	"	2,158
5	Kinh doanh khác	"	30
D	<u>TIỀN LƯƠNG</u>	<u>Tr. Đồng</u>	<u>55,014</u>
1	Tổng tiền lương Công ty	"	55,014
*	<u>LỢI NHUẬN</u>	"	<u>6,500</u>
E	<u>LĐÔNG, T.NHẬP & Đ.GIÁ TL</u>	"	<u>-</u>
1	Lao động B/Q	Người	679
2	Tiền lương b/q trong Z định mức	Ng.đ/ng/tháng	7.08
3	Đơn giá tiền lương	đồng/1.000 đồng GTSX	400
F	<u>CỔ TỨC</u>	<u>%</u>	<u>8</u>
G	<u>ĐẦU TƯ XDCB</u>	<u>Tr. Đồng</u>	<u>106,886</u>

KẾ HOẠCH ĐTXD NĂM 2021

TT	Tên dự án	Giá trị kế hoạch					
		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	5	6	7	8	9	10
	Tổng số (A+B+C)	106,886	58,861	32,369	15,656	33,188	73,698
A	Trả nợ năm trước						
B	Kế hoạch năm 2021	7,960	4,250	3,410	300	3,510	4,450
I	Công trình chuyển tiếp	-	-	-	-	-	-
1	Dự án nhóm A						
2	Dự án nhóm B	-	-	-	-	-	-
3	Dự án nhóm C	-	-	-	-	-	-
II	Công trình khởi công mới	7,960	4,250	3,410	300	3,510	4,450
1	Dự án nhóm A						
2	Dự án nhóm B	-	-	-	-	-	-
3	Dự án nhóm C	7,960	4,250	3,410	300	3,510	4,450
3.1	Đầu tư cải tạo 10 phòng khách sạn Vân Long	1,750	1,750			1,750	
3.2	Đầu tư cải tạo quầy Bar khách sạn Vân Long	850	850			850	
3.3	Tổ hợp máy rửa, máy sấy khay công nghiệp phục vụ ăn ca Đèo Nai	210		210		210	
3.4	Nhà giới thiệu sản phẩm Ocop - CN Vân Long	1,650	1,650				1,650
3.5	Đầu tư màn hình led Q4 - Hội trường 2 tầng khách sạn Vân Long	200		200		200	
3.6	Đầu tư phần mềm điều hành tour du lịch	300			300	300	
3.7	Đầu tư xe ô tô phục vụ SXKD - CNQN	1,400		1,400			1,400
3.8	Đầu tư xe ô tô phục vụ SXKD - CNVL	1,400		1,400			1,400
3.9	Đầu tư trang thiết bị phục vụ SXKD	200		200		200	
C	Dự phòng	98,926	54,611	28,959	15,356	29,678	69,248
1	Đầu tư xây dựng công trình khách sạn Biên Đông	98,926	54,611	28,959	15,356	29,678	69,248

