

Số: 13 /BC- VTTC - HDQT

Hà Nội, ngày 31 tháng 3 năm 2023

**BÁO CÁO**  
**KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2022**  
**VÀ KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2023**

**PHẦN I**  
**KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2022**

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

Năm 2022 thế giới chứng kiến những biến động đầy sóng gió chưa từng có cả về kinh tế, chính trị, xã hội. Giá cả hàng hóa, giá nhiên liệu và nguyên vật liệu đầu vào cũng như giá cước vận tải trong năm 2022 cũng ở mức cao gây áp lực rất lớn tới nhiều ngành sản xuất quan trọng. Nhiều nước để đối phó với lạm phát cao đã thực hiện các biện pháp xiết chặt tài khóa tạo sức ép tới việc làm và thu nhập của người dân. Các nguy cơ về biến đổi khí hậu, an ninh lương thực, thiên tai và dịch bệnh luôn tiềm ẩn và có xu hướng trở nên nghiêm trọng hơn đè nặng lên sức chống chịu của các nền kinh tế.

Đối với tình hình trong nước, năm qua Việt Nam cũng chịu nhiều áp lực do tác động của các rủi ro địa chính trị, thương mại toàn cầu. Các hoạt động sản xuất và xuất khẩu là động lực tăng trưởng chính có xu hướng giảm nhất là hai quý cuối năm.

Tuy nhiên, bằng sự quyết tâm của cả hệ thống chính trị, sự đồng lòng của cộng đồng doanh nghiệp và người dân, tình hình kinh tế xã hội nước ta đã có những bước phục hồi tích cực và đạt được những kết quả quan trọng. GDP cả năm 2022 đạt 8,02% là mức tăng cao nhất trong giai đoạn 2011-2022; các lĩnh vực quan trọng của nền kinh tế đều phục hồi mạnh mẽ và phát triển trở lại; an sinh xã hội được đảm bảo. Chúng ta đã triển khai thành công đợt tiêm chủng mở rộng với quy mô lớn nhất từ trước tới nay để phòng ngừa Covid-19, đây cũng là điều kiện để có thể mở cửa hoàn toàn hoạt động du lịch kể từ ngày 15/3.

**Đối với Tập đoàn TKV:**

Ngoài chịu tác động của các yếu tố bất lợi trên phạm vi quốc gia và quốc tế, những tháng đầu năm 2022 số lượng người lao động nhiễm Covid-19 tăng cao ảnh hưởng đến nhân lực sản xuất tại nhiều đơn vị trong TKV. 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 chủ đề hoạt động năm 2022 "Sáng tạo – Thiết thực – Vượt khó – Thích ứng an toàn".

Năm 2022, TKV đã hoàn thành toàn diện kế hoạch sản xuất kinh doanh và được đánh giá là một năm thành công nhất từ trước tới nay với nhiều kỷ lục mới được xác lập. Doanh thu toàn Tập đoàn đạt 165,9 nghìn tỷ đồng, đạt 126% kế hoạch; lợi nhuận đạt 8,1 nghìn tỷ đồng tăng 4,6 nghìn tỷ đồng so với KH; nộp ngân sách nhà nước ước đạt 21,35 nghìn tỷ đồng, bằng 116,4% kế hoạch; Tiền lương bình quân: 16,5 triệu đồng/người/tháng.

**Đối với Công ty:**

Hoạt động SXKD của Công ty năm 2022 đã có nhiều chuyển biến tích cực ở lĩnh vực Du lịch lữ hành. Đặc biệt quý II và quý III số đoàn khách tăng mạnh sau khi Việt Nam chính thức mở cửa đón khách Quốc tế kể từ 15/3. Mảng kinh doanh thương mại gặp nhiều khó khăn do sự biến động về tỷ giá, lãi suất; giá vật tư, thiết bị đầu vào, chi phí vận chuyển tăng cao trong khi giá bán chưa thể điều chỉnh

tăng tương ứng do đó đã ảnh hưởng không nhỏ đến kết quả thực hiện SXKD của Công ty. Tuy vậy với sự chỉ đạo linh hoạt, sát sao của HĐQT, Ban lãnh đạo Công ty cùng sự chủ động, ứng biến nhanh của các Đơn vị/Bộ phận đã đem lại kết quả hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch đề ra năm 2022, thu nhập của toàn thể NLD Công ty ổn định, đời sống tinh thần có nhiều cải thiện.

## **II. Kết quả thực hiện năm 2022:**

### **1. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch năm 2022: (Chi tiết tại Phụ lục 01)**

- Doanh thu: 1.394,8 tỷ đồng, đạt 121% KHHĐH; bằng 132% so CK.
- GTSX: 57,2 tỷ đồng, đạt 113% KHHĐH; bằng 103% so CK.
- LN trước thuế: 12.768 triệu đồng, đạt 188% KHHĐH; bằng 157% so CK.
- LN sau thuế: 4.954 triệu đồng.
- Tiền lương b/q trong Z: 8,66 triệu đồng/người/tháng, bằng 103% so CK
- Đầu tư xây dựng cơ bản: 2.282 triệu đồng
- 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: 102,3 tỷ đồng, đạt 163% KHHĐH, bằng 492% so CK, GTSX: 9,1 tỷ đồng, đạt 152% KHHĐH và bằng 436% so CK.*

Sau hơn 02 năm du lịch gần như đóng băng bởi dịch bệnh Covid-19, từ ngày 15/3 Việt Nam chính thức mở cửa hoàn toàn mọi hoạt động du lịch trong điều kiện bình thường mới. Từ tháng 4/2022, du lịch Việt Nam từng bước phục hồi, phát triển tích cực với nhiều tín hiệu khả quan.

Thích ứng linh hoạt với tình hình mới, bộ phận Du lịch đã không ngừng bám sát để duy trì và giữ vững thị trường truyền thống trong TKV, khai thác thêm được một số thị trường mới ngoài TKV; Đồng thời, thị trường khách lẻ cũng được mở rộng thêm thông qua công cụ marketing online và offline, thu hút số lượng đáng kể khách hội nhóm, gia đình, công nhân các công trường phân xưởng.

Đặc biệt, năm 2022, Công ty đã tổ chức thành công nhiều seri khách đoàn có số lượng lớn, tính chất phức tạp, tạo nên dấu ấn thương hiệu VTTC Travel và mang lại hiệu quả cao.

Bên cạnh hoạt động xây dựng, chào bán sản phẩm, tổ chức điều hành tour. Năm 2022, Ban lãnh đạo Công ty đã chú trọng triển khai các hoạt động xúc tiến quảng bá du lịch để tìm kiếm cơ hội hợp tác kinh doanh, truyền thông thương hiệu và đưa sản phẩm tiếp cận khách hàng đa dạng hơn.

#### **\* Kinh doanh vé máy bay:**

*Doanh thu vé máy bay: 18,6 tỷ đồng, đạt 211% KHHĐH và bằng 592% so CK; GTSX: 1 tỷ đồng, đạt 381% KHHĐH và bằng 863% so CK.*

Năm 2022 các đường bay nội địa đã mở cửa hoàn toàn trở lại; các đường bay quốc tế, các chính sách về visa và kiểm soát dịch bệnh cũng dần được nới lỏng đáp ứng nhu cầu đi lại của hành khách. Do đó, nhu cầu đi lại bằng đường hàng không tăng mạnh. Với Hợp đồng Đại lý cấp I của VN airlines, Vietjet, VTTC khai thác được chính sách giá tốt nên năm 2022 mảng kinh doanh này tăng trưởng mạnh.

Hoạt động Kinh doanh vé máy bay được triển khai một cách tích cực song song với kinh doanh lữ hành. Ngay từ đầu năm, Công ty đã làm việc trực tiếp với VN airlines, Vietjet... giúp cho du lịch chủ động hơn về dịch vụ. Đặc biệt, năm 2022 Công ty đã triển khai hợp đồng khách hàng CA với các khách hàng lớn, tạo lợi thế cạnh tranh cao và hiệu quả bền vững hơn cho mảng kinh doanh này.

#### **\* Kinh doanh khách sạn**

*Doanh thu khách sạn 25,8 tỷ đồng, bằng 127% KHHĐH và 72% so với CK; GTSX: 8,1 tỷ đồng, bằng 114% KHHĐH và 67% so với CK. Trong đó:*

Với hiện trạng cơ sở vật chất các khách sạn trong Công ty đều đã xuống cấp, chưa có điều kiện đầu tư mới. Hoạt động kinh doanh phòng nghỉ khách sạn năm 2022 toàn Công ty cũng khá hạn chế. công suất phòng bình quân chỉ đạt 34% . Tuy nhiên, cả 2 chi nhánh đã rất nỗ lực đẩy mạnh dịch vụ ăn uống. Trong đó, KS Biển Đông tập trung phục vụ các đoàn khách du lịch đến Hạ Long; KS Vân Long tích cực tiếp thị, phục vụ tiệc hội họp, liên hoan tổng kết của các tổ chức đoàn thể, phân xưởng, trường

học trên địa bàn Cẩm phả. Do đó, hiệu quả kinh doanh chung của mảng khách sạn năm 2022 vẫn đảm bảo hoàn thành kế hoạch.

**\* Kinh doanh VTTC food:**

*Doanh thu kinh doanh VTTC food TH: 16,4 tỷ đồng, bằng 164% KHHH GTSX: 3,1 tỷ đồng, bằng 315% KHHH.*

Kế thừa và phát huy hướng kinh doanh dòng sản phẩm Vttcfood trong giai đoạn Covid, năm 2022 Ban lãnh đạo VTTC tiếp tục triển khai các chiến dịch kinh doanh Food trọng điểm mùa Trung Thu, Tết Dương lịch và Nguyên đán, mang lại giá trị không nhỏ góp vào hiệu quả kinh doanh chung của Công ty. Những sản phẩm Vttcfood được chăm chút về chất lượng, mẫu mã bao bì đẹp, được khách hàng trong và ngoài TKV đánh giá cao. Cách thức tổ chức triển khai các chiến dịch kinh doanh ngày càng trở nên chuyên nghiệp, bài bản, mang lại hiệu quả đáng kể và cho thấy tiềm năng phát triển khả quan, lâu dài.

**2.2. Kinh doanh thương mại:**

*Doanh thu kinh doanh thương mại thực hiện: 1.077,8 tỷ đồng, đạt 120% KHHH và bằng 127% so CK; GTSX thực hiện: 29 tỷ đồng, đạt 107% KHHH và bằng 95% so CK.*

Năm 2022 kinh doanh thương mại đối mặt với không ít thách thức trong bối cảnh thương mại toàn cầu trải qua những biến động bất thường. Giá đầu vào của các mặt hàng chủ lực như Lốp và Xút thiếu ổn định, các chi phí vận chuyển, chi phí logistic tăng cao. Ngoài ra sự cạnh tranh gay gắt của các đối thủ cùng phân khúc cũng tạo ra những sức ép không nhỏ, trong khi những yêu cầu, điều kiện trong công tác mua bán hàng ngày càng trở nên phức tạp và chặt chẽ hơn. Các mặt hàng vật tư, thiết bị nhập khẩu từ Trung Quốc bị ảnh hưởng bởi nước này vẫn áp dụng các chính sách xiết chặt kiểm soát dịch Covid-19 khiến cho công tác vận chuyển, tiến độ giao nhận hàng gặp rất nhiều khó khăn phức tạp, các chi phí cấu thành giá tăng cao ảnh hưởng không nhỏ tới giá vốn và lợi thế cạnh tranh của sản phẩm. Việc tiếp cận, khảo sát kỹ thuật công nghệ không thực hiện được đã ảnh hưởng tới công tác tiếp thị về công nghệ, thiết bị mới đối với các khách hàng trong TKV.

Đối với các mặt hàng chủ lực, với kinh nghiệm đánh giá, phân tích sát với các diễn biến trên thị trường và bám sát nắm bắt nhu cầu về sản lượng của các đơn vị trong TKV, Công ty vẫn duy trì cung cấp ổn định lốp cho các đơn vị truyền thông và các sản phẩm hóa chất cho 2 nhà máy Alumin Nhân Cơ và Nhôm Lâm Đồng. Do đó, doanh thu và giá trị sản xuất kinh doanh thương mại toàn Công ty năm 2022 đã hoàn thành vượt mức chỉ tiêu kế hoạch.

**2.3. Kinh doanh phục vụ TKV:**

*Doanh thu thực hiện: 12,08 tỷ đồng.*

Kinh doanh phục vụ TKV là mảng kinh doanh rất quan trọng trong việc khẳng định uy tín của Công ty đối với Tập đoàn TKV. Năm 2022, Công ty đã duy trì cung cấp dịch vụ phục vụ Tập đoàn đảm bảo chất lượng theo đúng hợp đồng đã ký và chuẩn bị đầy đủ các điều kiện cần thiết để đáp ứng các yêu cầu cung ứng dịch vụ khi TKV chuyển sang làm việc tại 2 tòa văn phòng mới.

**2.4. Kinh doanh phục vụ bữa ăn công nghiệp:**

*Doanh thu TH: 149,8 tỷ đồng, bằng 103% so KHHH, 106% so CK; GTSX: 6,9 tỷ đồng, bằng 97% so KHHH, 96% so CK.*

Kinh doanh phục vụ bữa ăn công nghiệp năm 2022 bị ảnh hưởng do những tháng đầu năm số lao động bị mắc Covid-19 tăng cao dẫn đến sản lượng suất ăn ca giảm. Năm 2022 Công ty 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 đảm bảo an toàn VSTP và phòng chống dịch. Bên cạnh đó, HDQT, ban điều hành Công ty luôn tập trung chỉ đạo, giám sát chặt chẽ và kiểm tra thường xuyên qui trình vận hành của các phòng dịch vụ đời sống, các tổ phục vụ và các bếp ăn, 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 NLĐ tại các tổ dịch vụ.

**2.5. Kinh doanh Dịch vụ vệ sinh công nghiệp:**

*Doanh thu TH: 3,04 tỷ đồng, đạt 82% KHHH, bằng 120% so CK; GTSX: 482 triệu đồng, đạt 130% so KHHH, bằng 91% so CK.*

Bên cạnh việc chịu ảnh hưởng của Covid-19 từ sau tết Nguyên Đán, việc Nhiệt Điện Cẩm Phả dừng 4 tổ máy để tiến hành sửa chữa đã ảnh hưởng lớn đến kết quả SXKD mảng dịch vụ VSCN trong năm 2022.

### 3. Công tác quản lý

#### 3.1. Tình hình lao động, tiền lương:

- Tổng số lao động có mặt tại thời điểm 31/12/2022 là 613 lao động. Trong năm 2022, biến động tăng 22 lao động do tuyển mới và số lao động giảm là 36 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.

- Trong điều kiện bị tác động bởi dịch bệnh Covid-19 trong những tháng đầu năm 2022 cũng như những điều kiện khó khăn trong kinh doanh và những biến động của tình hình kinh tế chính trị trong và ngoài nước. Công ty đã chủ động thích ứng theo từng giai đoạn phù hợp tình hình SXKD, bố trí cân đối lao động hợp lý, bên cạnh đó Công ty luôn quan tâm chăm sóc sức khỏe, cải thiện điều kiện làm việc, ổn định việc làm và thu nhập cho người lao động.

#### 3.2. Công tác đầu tư:

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 ĐHCĐ và 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:

STT	Tên công trình	Kế hoạch ĐTXD năm 2022	Thực hiện năm 2022	% so với KHHH
	<b>Tổng số (A+B+C)</b>	<b>25.808</b>	<b>2.282</b>	<b>8,8</b>
<b>A</b>	<b>Trả nợ năm trước</b>			
<b>B</b>	<b>Kế hoạch năm 2022</b>	<b>25.458</b>	<b>2.282</b>	<b>9</b>
<b>I</b>	<b>Công trình chuyển tiếp</b>			
<b>II</b>	<b>Công trình khởi công mới</b>	<b>25.458</b>	<b>2.282</b>	<b>9</b>
<b>1</b>	Dự án nhóm A			
<b>2</b>	Dự án nhóm B			
<b>3</b>	Dự án nhóm C	<b>25.458</b>	<b>2.282</b>	<b>9</b>
3.1	Đầu tư cải tạo phòng khách sạn Vân Long	2.500		0
3.2	Tổ hợp máy rửa, máy sấy khay, băng tải chia xuất ăn công nghiệp phục vụ ăn ca tại Cao Sơn	330		0
3.3	Dự án sửa chữa cải tạo hội trường tiệc cưới KS Vân Long	1.250		0
3.4	Dự án kho lạnh trữ thực phẩm - Chi nhánh Vân Long	350		0
3.5	Đầu tư xe ô tô phục vụ SXKD - VPCQ	1.400		0
3.6	Tổ hợp dịch vụ ăn uống phục vụ tầng 5 tòa nhà Vinacomin	10.128		0
3.7	Tổ hợp nhà hàng, café tầng 1 và 2 tòa nhà Vinacomin	9.500		0
3.8	Đầu tư cải tạo tầng 1 nhà ăn Hội trường - KS Vân Long		2.282	
<b>C</b>	<b>Dự phòng</b>	<b>350</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
1	Đầu tư xây dựng công trình khách sạn Biển Đông	150		0
	- Thẩm định báo cáo khả thi dự án	150		0
2	Đầu tư trang thiết bị phục vụ SXKD	200		0

Công tác thực hiện kế hoạch đầu tư xây dựng cơ bản năm 2022 đạt: 2.282 triệu đồng bằng 9% so với kế hoạch ĐHCĐ.

- Dự án Tổ hợp dịch ăn uống phục vụ tầng 5 tòa nhà Vinacomin đã được hội đồng quản trị phê duyệt triển khai tại nghị quyết số 26/2022/NQ-VTTC-HĐQT ngày 17/11/2022 và kế hoạch hoàn thành trong quý IV/2022. Công ty đã triển khai công tác đấu thầu lựa chọn đơn vị thi công dự án, tuy nhiên do tiến độ bàn giao mặt bằng của TKV bị chậm dẫn đến dự án sẽ được chuyển tiếp sang năm 2023.

- Dự án sửa chữa cải tạo hội trường tiệc cưới khách sạn Vân Long: Sau khi xem xét các yếu tố hiệu quả dự án, Chi nhánh Vân Long đã có văn bản xin điều chỉnh hạng mục đầu tư thành Cải tạo tầng 1 nhà ăn hội trường – Khách sạn Vân Long thành Nhà hàng Hải sản Vân Long phục vụ nhu cầu ẩm thực tại thị trường Cẩm Phả. Công ty đã lập dự án và trình HĐQT phê duyệt đầu tư tại nghị quyết số 22/2022/NQ-VTTC-HĐQT ngày 16/9/2022. Dự án hoàn thành và đưa vào sử dụng ngày 21/12/2022.

- Các dự án còn lại Công ty tiếp tục đưa vào kế hoạch triển khai trong năm 2023 theo đúng quy định về điều kiện ghi kế hoạch đầu tư.

### **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.

### **3.3. Công tác quản lý chung :**

Tiếp tục với vai trò là “Người tham mưu”, trong năm qua, khi tình hình dịch bệnh vẫn diễn biến phức tạp ở thời điểm đầu năm, công tác quản lý càng được quan tâm và chú trọng. Năm 2022, bộ phận quản lý không chỉ hoàn thành tốt công tác chuyên môn mà còn 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 nhằm khắc phục sự ngưng trệ và giảm sút trong kinh doanh, đảm bảo đời sống và thu nhập cho NLD

### **4. Các chỉ tiêu tài chính**

- Năm 2022 hoạt động SXKD của Công ty có lãi trước thuế 12.768 trđ, đồng thời công ty đã trích lập dự phòng các khoản công nợ phải thu khó đòi và mua bảo hiểm tài sản theo quy định. Trong năm Công ty đã nộp thuế TNDN từ năm 2017 - 2021 theo Nghị định 132/2020/NĐ-CP ngày 5/11/2020 là 4.738 triệu đồng và thuế TNDN năm 2022 là: 3.075 triệu đồng dẫn đến lợi nhuận sau thuế còn 4.954 triệu đồng và thấp hơn so với cùng kỳ.

- Hiệu quả sử dụng vốn:

+ Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (ROE): 9,21% ;

+ Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (ROA): 1,25%.

Cho thấy Công ty sử dụng vốn hiệu quả.

- Tình hình khả năng thanh toán: Nợ phải trả/vốn chủ sở hữu năm 2022 là 5,7 lần, giảm 2,92 lần so với năm 2021 ;

- Số dư vay ngắn hạn: 132.374 triệu đồng ; Dư vay trung dài hạn là: 1.087 tr đồng. Công ty đã thu xếp đủ nguồn vốn cho SXKD và đầu tư. Hạn mức vay ngắn hạn thấp hơn hạn mức được HĐQT Công ty phê duyệt.

## **PHẦN II**

### **KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2023**

#### **I. Dự báo môi trường kinh doanh năm 2023:**

Năm 2023, kinh tế Việt Nam sẽ đối mặt nhiều khó khăn, thách thức từ cả yếu tố bên trong lẫn bên ngoài. Với độ mở lớn của nền kinh tế nên chúng ta sẽ chịu ảnh hưởng lớn do tác động của kinh tế toàn cầu, vốn đang có dấu hiệu rõ nét hơn về suy thoái. Niềm tin và kỳ vọng trên thị trường tài chính,

chứng khoán đều giảm mạnh sau những biến động mạnh mẽ giai đoạn cuối năm 2022. Tình trạng thất nghiệp, mất việc làm diễn ra mạnh ở nhiều nhóm ngành khác nhau gây ra những hệ quả khó có thể xử lý trong thời gian ngắn. Ngoài ra những rủi ro do biến đổi khí hậu cũng là những yếu tố tiềm ẩn ảnh hưởng tới thành quả phát triển của nền kinh tế.

Dự báo trong năm 2023 kinh tế thế giới sẽ tăng trưởng chậm lại do nhiều nền kinh tế lớn suy yếu, phải thực hiện các chính sách tài chính thắt chặt để kiềm chế lạm phát. Trong bối cảnh đó, Việt Nam phấn đấu tăng trưởng đạt khoảng 6,5% nhờ các động lực và kỳ vọng từ việc du lịch quốc tế có thể khôi phục trở lại khi hầu hết các quốc gia trên thế giới gỡ bỏ hoàn toàn các yêu cầu về xuất nhập cảnh và khôi phục chính sách thị thực như trước đại dịch; trong nước đẩy mạnh việc giải ngân đầu tư công; giá nguyên liệu và năng lượng dần ổn định, các biện pháp hỗ trợ doanh nghiệp phục hồi sản xuất của Chính phủ bắt đầu phát huy hiệu quả.

#### **Về phía VTTC:**

Năm 2023 dự báo áp lực tăng lãi suất, tỷ giá sẽ là thách thức rất lớn đối với hoạt động SXKD của VTTC. Tuy nhiên Tiếp nối những thành quả đã đạt được trong hoạt động SXKD năm 2022, chính là tiền đề 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 2023.

## **II. Mục tiêu, nhiệm vụ năm 2023:**

### **1. Mục tiêu:**

Năm 2023, Công ty đặt ra mục tiêu phục hồi hoạt động sản xuất kinh doanh ổn định, 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, 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, lan tỏa mạnh mẽ thương hiệu VTTC travel, VTTC Food; quyết tâm đảm bảo việc làm, thu nhập cho người lao động, bảo toàn và phát triển vốn.

### **2. Nhiệm vụ:**

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

Năm 2023, Công ty phấn đấu đạt kế hoạch với các chỉ tiêu chính như sau:

- Doanh thu: 1.273,5 tỷ đồng
- GTSX: 51,3 tỷ đồng
- Lợi nhuận: 6,8 tỷ đồng
- TLBQ: 8,26 trđ/ng/tháng

#### **2.2. Kế hoạch đầu tư năm 2023: 20.675 triệu đồng (Chi tiết tại phụ lục 03), bao gồm:**

## **III. Các giải pháp thực hiện:**

### **1. Về sản xuất kinh doanh:**

#### **1.1. Kinh doanh du lịch:**

##### **\* Kinh doanh lữ hành:**

Chỉ đạo triển khai đồng bộ một số giải pháp sau đây trong toàn Công ty:

i) Nghiên cứu, đánh giá về nhu cầu và xu hướng du lịch của khách hàng 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) Bám sát chiến lược phát triển du lịch Việt Nam trong giai đoạn tới để định hướng sản phẩm du lịch trọng tâm. Du lịch MICE, du lịch biển đảo, du lịch văn hóa, du lịch sinh thái và du lịch đô thị sẽ là những sản phẩm được chú trọng phát triển. Đặc biệt du lịch MICE trong thời gian qua đang được chú ý đầu tư, quảng bá và xúc tiến để nâng cao khả năng cạnh tranh có cơ hội mang lại nguồn thu lớn. Tuy nhiên đây cũng là loại hình du lịch đòi hỏi mức độ cao về chuyên nghiệp, khả năng kết nối, chọn lọc điểm đến, sản phẩm trải nghiệm, do đó chúng ta phải tăng cường các hoạt động tìm hiểu, đào tạo kỹ năng, tăng cường liên kết, kết nối, đẩy mạnh quảng bá để sẵn sàng tham gia vào thị trường này.

iii) Tích cực tham gia các hoạt động xúc tiến du lịch nhằm 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.

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

v) 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. Bên cạnh đó, đẩy mạnh chuyển đổi số, ứng dụng triệt để phần mềm Travel master trong công tác quản lý điều hành tour du lịch.

vi) Chủ động xây dựng catalog sản phẩm du lịch theo mùa và có kế hoạch cụ thể trong việc truyền thông hình ảnh tour, sản phẩm chào bán trên nền tảng công nghệ số.

**\* Kinh doanh vé máy bay:**

Nắm bắt các kế hoạch vận chuyển của các hãng hàng không; cập nhật các chính sách mới của các hãng để xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp, hiệu quả.

- 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.

**\* Kinh doanh khách sạn:**

Chi nhánh Vân Long triển khai xây dựng các giải pháp kinh doanh cụ thể đảm bảo kinh doanh có hiệu quả Nhà hàng hải sản Vân Long đi vào hoạt động, trong đó tập trung vào công tác tiếp thị, quảng bá hình ảnh nhà hàng mới để thu hút khách ẩm thực trên địa bàn.

Đối với khách sạn Biển Đông: triển khai sớm công tác sửa chữa trong quý I/2023 để tạo cơ sở đón khách dự kiến tăng mạnh từ quý II/2023.

**\* Kinh doanh sản phẩm VTTC food:**

Không ngừng đẩy mạnh kinh doanh sản phẩm VTTC food. Tiếp tục phân tích, nghiên cứu thị trường để có thể xây dựng thêm những sản phẩm Food chất lượng, góp phần nâng cao doanh số và thương hiệu VTTC Food trên thị trường.

**\* Truyền thông Marketing:**

- Tiếp tục tìm kiếm, khai thác các ứng dụng từ Internet để đẩy mạnh quảng bá sản phẩm dịch vụ và thương hiệu của Công ty trên các nền tảng kỹ thuật số.

- Lên kế hoạch triển khai thiết kế bộ nhận diện thương hiệu mới cho Công ty và Logo nhận diện cho từng lĩnh vực kinh doanh cốt lõi nhằm nâng cao hiệu quả định vị thương hiệu Công ty trên thị trường.

**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 và lớp và cung cấp vật liệu và cho các đơn vị trong 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 2023; 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.

- Dịch vụ cho thuê máy khai thác: Bám sát nhu cầu và các điều kiện cần thiết để triển khai có hiệu quả và an toàn đối với mảng dịch vụ này.

**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.

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.

Nghiên cứu các phương án triển khai trong bối cảnh sản lượng suất ăn và các chi phí bị cắt giảm.

#### **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 Hà Nội và Hạ Long.

#### **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.

Có phương án bố trí và sắp xếp lao động trong trường hợp các tổ máy của Nhiệt điện Cẩm Phả dừng trong thời gian dài.

#### **2. Công tác Quản lý:**

- Triển khai công tác định biên lao động trong toàn Công ty một cách khoa học, hợp lý và đúng tiến độ.  
- 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) trong toàn Công ty.

- Tăng cường quản lý tài chính, dòng tiền và kiểm soát dòng tiền, thường xuyên rà soát, kiểm soát chi phí. 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. Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát và hướng dẫn các Đơn vị/Bộ phận hoạt động sản xuất kinh doanh theo quy định của pháp luật và của Công ty.

### **PHẦN III. KIẾN NGHỊ**

Trên đây là toàn bộ nội dung Báo cáo về tình hình SXKD năm 2022 và kế hoạch SXKD năm 2023, kính trình ĐHĐCĐ thông qua:

1. Kết quả hoạt động SXKD năm 2022 được trình bày tại Phần 1
2. Kế hoạch SXKD năm 2023 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 2022**

TT	Các chỉ tiêu	KH năm 2022	Thực hiện 2021	Thực hiện 2022	So sánh (%)	
					KHĐH	CK
<b>A</b>	<b>TỔNG DOANH THU</b>	<b>1,152,350</b>	<b>1,056,665</b>	<b>1,394,849</b>	<b>121</b>	<b>132</b>
<b>I</b>	<b>Doanh thu kinh doanh</b>	<b>1,152,330</b>	<b>1,053,877</b>	<b>1,388,078</b>	<b>120</b>	<b>132</b>
<b>1</b>	<b>Kinh doanh Du lịch</b>	<b>92,215</b>	<b>59,736</b>	<b>146,871</b>	<b>159</b>	<b>246</b>
*	Du lịch Lữ hành	63,000	20,826	102,396	163	492
*	Khách sạn	20,400	35,768	25,877	127	72
*	Vé máy bay	8,815	3,142	18,598	211	592
<b>2</b>	<b>Thương mại.</b>	<b>898,700</b>	<b>848,058</b>	<b>1,077,870</b>	<b>120</b>	<b>127</b>
<b>3</b>	<b>KD phục vụ bữa ăn CN</b>	<b>145,755</b>	<b>141,410</b>	<b>149,813</b>	<b>103</b>	<b>106</b>
<b>4</b>	<b>KD phục vụ Tập đoàn</b>	<b>11,710</b>	<b>11,261</b>	<b>12,081</b>	<b>103</b>	<b>107</b>
<b>5</b>	<b>Phục vụ ăn uống TKV</b>	<b>200</b>	<b>176</b>	<b>250</b>	<b>125</b>	<b>142</b>
<b>6</b>	<b>Vệ sinh công nghiệp</b>	<b>3,720</b>	<b>2,536</b>	<b>3,043</b>	<b>82</b>	<b>120</b>
<b>7</b>	<b>Kinh doanh khác</b>	<b>30</b>	<b>31</b>	<b>30</b>	<b>100</b>	<b>97</b>
<b>II</b>	<b>Doanh thu HĐTC + khác</b>	<b>20</b>	<b>2,788</b>	<b>6,771</b>		
<b>III</b>	<b>Bù trừ nội bộ</b>		<b>9,330</b>	<b>1,879</b>		
<b>B</b>	<b>GIA VỐN</b>	<b>1,101,848</b>	<b>1,001,203</b>	<b>1,337,605</b>	<b>121</b>	<b>134</b>
<b>C</b>	<b>GIA TRỊ SX</b>	<b>50,503</b>	<b>55,462</b>	<b>57,244</b>	<b>113</b>	<b>103</b>
<b>I</b>	<b>Doanh thu kinh doanh</b>	<b>50,503</b>	<b>55,239</b>	<b>57,244</b>	<b>113</b>	<b>104</b>
<b>1</b>	<b>Kinh doanh du lịch</b>	<b>13,405</b>	<b>14,387</b>	<b>18,365</b>	<b>137</b>	<b>128</b>
*	Du lịch Lữ hành	6,000	2,095	9,137	152	436
*	Khách sạn	7,122	12,167	8,149	114	67
*	Vé máy bay	283	125	1,078	381	863
<b>2</b>	<b>Thương mại.</b>	<b>27,290</b>	<b>30,499</b>	<b>29,064</b>	<b>107</b>	<b>95</b>
<b>3</b>	<b>KD phục vụ bữa ăn CN</b>	<b>7,168</b>	<b>7,241</b>	<b>6,936</b>	<b>97</b>	<b>96</b>
<b>4</b>	<b>KD phục vụ Tập đoàn</b>	<b>2,220</b>	<b>2,539</b>	<b>2,341</b>	<b>105</b>	<b>92</b>
<b>5</b>	<b>Phục vụ ăn uống TKV</b>	<b>18</b>	<b>15</b>	<b>25</b>	<b>145</b>	<b>169</b>
<b>6</b>	<b>Vệ sinh công nghiệp</b>	<b>372</b>	<b>528</b>	<b>482</b>	<b>130</b>	<b>91</b>
<b>7</b>	<b>Kinh doanh khác</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>II</b>	<b>Doanh thu HĐTC + khác</b>		<b>223</b>			
<b>D</b>	<b>TIỀN LƯƠNG, LAO ĐỘNG</b>					
<b>1</b>	<b>Đơn giá tiền lương/GTSX</b>	<b>400</b>	<b>394</b>	<b>400</b>	<b>100</b>	<b>102</b>
<b>2</b>	<b>Tổng tiền lương Công ty</b>	<b>62,651</b>	<b>62,941</b>	<b>64,956</b>	<b>104</b>	<b>103</b>
	- Trong đó QTL NQL	2,436	3,404	2,767	114	81
<b>3</b>	<b>Lao động bình quân</b>	<b>632</b>	<b>627</b>	<b>625</b>	<b>99</b>	<b>100</b>
	T/L BQ trong Z định mức	8.26	8.37	8.66	105	103
<b>E</b>	<b>LỢI NHUẬN</b>	<b>6,800</b>	<b>8,138</b>	<b>12,768</b>	<b>188</b>	<b>157</b>
<b>F</b>	<b>Cổ tức (%)</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>G</b>	<b>Đầu tư xây dựng cơ bản</b>	<b>25,808</b>	<b>3,757</b>	<b>2,282</b>	<b>8.8</b>	<b>61</b>

**KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2023**

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2023
<b>A</b>	<b>DOANH THU</b>	<b>Tr. Đồng</b>	<b>1,273,580</b>
<b>I</b>	<b>Doanh thu kinh doanh</b>	"	<b>1,273,580</b>
<b>1</b>	<b>Kinh doanh du lịch</b>	"	<b>164,500</b>
<b>2</b>	<b>Thương mại</b>	"	<b>942,800</b>
<b>3</b>	<b>Kinh doanh phục vụ bữa ăn CN</b>		<b>147,900</b>
<b>4</b>	<b>Dịch vụ phục vụ Tập Đoàn</b>		<b>14,160</b>
<b>5</b>	<b>Phục vụ ăn uống TKV</b>		<b>500</b>
<b>6</b>	<b>Vệ sinh công nghiệp</b>		<b>3,720</b>
<b>7</b>	<b>Kinh doanh khác</b>		
<b>B</b>	<b>GIÁ VỐN</b>	<b>Tr. Đồng</b>	<b>1,222,210</b>
<b>C</b>	<b>GTSX</b>	<b>Tr. Đồng</b>	<b>51,370</b>
<b>I</b>	<b>Doanh thu kinh doanh</b>	"	<b>51,370</b>
<b>1</b>	<b>Kinh doanh du lịch</b>	"	<b>16,815</b>
<b>2</b>	<b>Thương mại</b>		<b>24,545</b>
<b>3</b>	<b>Kinh doanh phục vụ bữa ăn CN</b>		<b>7,065</b>
<b>4</b>	<b>Dịch vụ phục vụ Tập Đoàn</b>		<b>2,473</b>
<b>5</b>	<b>Phục vụ ăn uống TKV</b>		<b>100</b>
<b>6</b>	<b>Vệ sinh công nghiệp</b>		<b>372</b>
<b>7</b>	<b>Kinh doanh khác</b>		<b>-</b>
<b>II</b>	<b>Doanh thu HĐTC</b>		
<b>D</b>	<b>TIỀN LƯƠNG</b>	<b>Tr. Đồng</b>	<b>64,159</b>
<b>1</b>	<b>Tổng tiền lương Công ty</b>	"	<b>64,159</b>
	<b>- Trong đó Quỹ tiền lương người quản lý</b>	"	<b>2,088</b>
<b>*</b>	<b>LỢI NHUẬN</b>	"	<b>6,800</b>
<b>E</b>	<b>LĐÔNG, T.NHẬP &amp; Đ.GIÁ TL</b>		
<b>1</b>	<b>Lao động B/Q</b>	<b>Người</b>	<b>636</b>
<b>2</b>	<b>Tiền lương b/q trong Z định mức</b>	<b>Ng.đ/ng/tháng</b>	<b>8.41</b>
<b>F</b>	<b>CỔ TỨC</b>	<b>%</b>	<b>Từ 8 đến 10%</b>
<b>G</b>	<b>ĐẦU TƯ XDCB</b>	<b>Tr. Đồng</b>	<b>20,675</b>

## KẾ HOẠCH ĐTXD NĂM 2023

A	Tên dự án	Kế hoạch năm 2023						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	
B	1	2	3	4	5	6	C	
	<b>TỔNG SỐ (1+2+3)</b>	<b>20,675</b>	<b>20,000</b>	<b>555</b>	<b>120</b>	<b>14,025</b>	<b>6,650</b>	
<b>1</b>	<b>Dự án nhóm A</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
<b>2</b>	<b>Dự án nhóm B</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
<b>3</b>	<b>Dự án nhóm C</b>	<b>20,675</b>	<b>20,000</b>	<b>555</b>	<b>120</b>	<b>14,025</b>	<b>6,650</b>	
3.1	Đầu tư tổ hợp dịch vụ ăn uống phục vụ tầng 5 tòa nhà Vinacomin	5,400	5,400			5,400		Dự án chuyển tiếp từ năm 2022
3.2	Đầu tư cải tạo phòng khách sạn Biển Đông	1,500	1,500			1,500		
3.3	Đầu tư mở rộng nâng công suất nhà chế biến suất ăn công nghiệp – CN Vân Long	700	700			700		
3.4	Tổ hợp máy rửa, máy sấy khay, băng chia suất ăn công nghiệp phục vụ ăn ca tại Cao Sơn	355		355		355		Dự án chuyển tiếp từ năm 2022
3.5	Đầu tư cải tạo phòng khách sạn Vân Long	2,500	2,500			2,500		Dự án chuyển tiếp từ năm 2022
3.6	Dự án kho lạnh trữ thực phẩm – Chi nhánh Vân Long	400	400			400		Dự án chuyển tiếp từ năm 2022
3.7	Tổ hợp nhà hàng, cafe tầng 1 và 2 tòa nhà Vinacomin	9,500	9,500			2,850	6,650	Dự án chuyển tiếp từ năm 2022
3.8	Phần mềm tra cứu danh mục vật tư CAT	120			120	120		
3.9	Đầu tư trang thiết bị phục vụ SXKD	200		200		200		