

Hà Nội, ngày 31 tháng 3 năm 2025

**BÁO CÁO
HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2024
VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2025
TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025
CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ TỔNG HỢP HÀ NỘI**

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025

Trong công tác điều hành kinh doanh năm 2024, Ban lãnh đạo và toàn thể cán bộ nhân viên của Công ty CP Đầu tư Tổng hợp Hà Nội (“SHN”) đã bám sát Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024 và Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông bất thường năm 2024. Sau đây là một số điểm chính về hoạt động kinh doanh trong năm 2024 và kế hoạch kinh doanh năm 2025 của Công ty:

**PHẦN THỨ NHẤT
TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG VÀ KẾT QUẢ SXKD NĂM 2024**

1. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH CHUNG

Năm 2024, kinh tế Việt Nam diễn ra trong bối cảnh kinh tế thế giới dần hồi phục, thương mại toàn cầu vẫn bấp bênh, đối mặt với nhiều rủi ro, bất định. Bất ổn địa chính trị và xung đột quân sự gây ra biến động về giá xăng dầu, giá nguyên vật liệu, giá cước vận tải, kéo dài thời gian vận chuyển và giao hàng, tạo áp lực lên lạm phát, tăng trưởng toàn cầu chậm lại.

Biến đổi khí hậu, hiện tượng thời tiết cực đoan, tình hình mùa vụ không thuận tại các vùng sản xuất lương thực chủ yếu dẫn tới giá lương thực thế giới tăng liên tiếp trong nhiều tháng. Ngành công nghiệp than cũng bị ảnh hưởng lớn từ tình hình kinh tế Việt Nam và thế giới. Nhu cầu sử dụng than trong nước đang ở mức rất cao. Nguồn cung than không đủ cung ứng cho các nhà máy sản xuất công nghiệp.

Mặc dù hoạt động kinh doanh chung vẫn đang đối mặt với nhiều thách thức, nhưng Công ty SHN vẫn duy trì được sự ổn định và tìm kiếm các giải pháp nhằm tăng cường hiệu quả hoạt động. Phát triển những ngành nghề kinh doanh mới, có thể đem đến lợi nhuận cho Công ty.



ngn

2. HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CHÍNH VÀ KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC

Trong năm 2024, Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc cùng toàn thể cán bộ nhân viên đã nỗ lực hết mình trong công tác quản trị, điều hành và vận hành hoạt động sản xuất kinh doanh. Công ty đã nỗ lực tìm kiếm các dự án để có các cơ hội đầu tư hiệu quả hơn.

Mặc dù ảnh hưởng bởi chính sách tiền tệ thắt chặt, Công ty vẫn đảm bảo tiếp cận được với nguồn vốn vay tại các ngân hàng, các tổ chức tín dụng, đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh.

Hoạt động cung cấp than cho Nhà máy Nhiệt điện Thăng Long đã đi vào ổn định và là hoạt động cốt lõi của Công ty. Tuy nhiên do tình hình khó khăn chung của toàn ngành kinh tế nên sản lượng than cung cấp vào Nhà máy Nhiệt điện Thăng Long năm 2024 mới chỉ ở mức tiệm cận kế hoạch đề ra.

2.1 Kết quả kinh doanh năm 2024 (BCTC hợp nhất đã được kiểm toán)

2.1.1 Kết quả kinh doanh:

(Đơn vị tính: tỷ đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2024	Năm 2023	Tăng (+)/ giảm(-)
Tổng giá trị tài sản	5.601,22	5.708,58	-2%
Doanh thu thuần	3.821,52	5.724,42	-33%
Lợi nhuận từ hoạt động KD	21,25	5,30	301%
Lợi nhuận khác	(9,03)	(0,34)	2543%
Lợi nhuận trước thuế	12,22	4,95	147%
Lợi nhuận sau thuế, trong đó:	8,89	3,54	151%
Lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ	8,76	3,31	165%

2.2.2 So sánh thực hiện kế hoạch:

(Đơn vị tính: tỷ đồng)

Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2024	Thực hiện năm 2024	Tỷ lệ % thực hiện so với kế hoạch
Tổng doanh thu	3.798,00	3.821,52	100,62%
Lợi nhuận trước thuế	15,00	12,22	81,47%
Lợi nhuận sau thuế, trong đó:	12,00	8,89	74,07%
- Lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ	11,00	8,76	79,64%

2.2 Hoạt động kinh doanh thương mại

Năm 2024, hoạt động tìm kiếm nguồn hàng, cung cấp than cho Nhà máy Nhiệt điện Thăng Long vẫn là hoạt động kinh doanh chủ chốt của Công ty. Kết quả, Công ty đã thực hiện cung cấp **1,74 triệu tấn** than với tổng giá trị than **4,1 nghìn tỷ đồng** cho Nhà máy nhiệt điện Thăng Long.

Bên cạnh đó, Công ty đã tiến hành triển khai hoạt động thương mại, mua bán than với các đối tác trong nước. Căn cứ tình hình thị trường, Công ty nghiên cứu triển khai hoạt động kinh doanh than thương mại

Ngoài hoạt động kinh doanh than, Công ty nghiên cứu và mở rộng kinh doanh sang lĩnh vực tiềm năng phát triển trong thời gian gần đây là ngành kinh doanh ô tô. Công ty đầu tư xây dựng Showroom, tìm kiếm khách hàng để phát triển thương hiệu và tăng doanh thu.

2.3 Hoạt động đầu tư, góp vốn

Công ty đã và đang thực hiện hợp tác đầu tư với Tập đoàn Geleximco – Công ty CP và các đối tác khác trong một số Dự án tiềm năng nhằm gia tăng giá trị doanh nghiệp, đồng thời mở rộng lĩnh vực hoạt động kinh doanh của Công ty trong những năm sắp tới, cụ thể:

- Dự án khu đô thị mới Hoà Bình – Geleximco, Phường Thịnh Lang và Phường Tân Hoà, TP. Hoà Bình.
 - Mục đích đầu tư của Dự án: Xây dựng khu đô thị mới, trung tâm thương mại, các khu tiện ích nâng cao giá trị sử dụng đất và đầu tư. Tổng mức đầu tư dự án hơn 3600 tỷ đồng.
- Đầu tư hợp tác kinh doanh với Tập đoàn Geleximco – Công ty CP dự án Khách sạn 5 sao nằm trong Khu đô thị Thành phố giao lưu, Phường Cổ Nhuế 1, Quận Bắc Từ Liêm và Phường Mai Dịch, Quận Cầu Giấy, Hà Nội.
- Đầu tư 37,81% cổ phần Công ty CP Daso (Hải Phòng) để phát triển dự án làng Biệt thự cao cấp Vạn Hương, tại Phường Vạn Hương, Quận Đồ Sơn, Thành phố Hải Phòng.
- Đang triển khai thực hiện dự án Nhà ở thương mại đường D1 (Võ Nguyên Giáp), phường Bình Minh, thành phố Lào Cai, tỉnh Lào Cai với tổng diện tích 9.549,6m².
- Đang triển khai thực hiện Dự án Tổ hợp thương mại kết hợp nhà ở cao tầng tại Đường Hoàng Liên, Phường Kim Tân, thành phố Lào Cai với tổng diện tích 7.629,4m²
- Đang triển khai thực hiện hợp đồng liên doanh cùng với Công ty TNHH Đầu tư Quốc tế Topak Hồng Công đầu tư phát triển thị trường sản xuất và kinh doanh Pin Lithium.

2.4 Hoạt động khác

Ngoài mục tiêu doanh thu và lợi nhuận, việc nâng cao hiệu quả điều hành, quản trị doanh nghiệp cũng là nhiệm vụ trọng tâm của Ban điều hành công ty. Trong năm 2024, Công ty đã tiến hành cải tổ và kiện toàn bộ máy nhân sự nhằm đáp ứng kịp thời các kế hoạch sản xuất kinh doanh đã được Đại Hội đồng Cổ đông thông qua. Công ty đặc biệt chú trọng đầu tư xây dựng nguồn nhân lực có trình độ cao, giàu kinh nghiệm chuyên môn

và đạt yêu cầu về đạo đức nghề nghiệp nhằm chuẩn mực mô hình quản trị của Công ty. Ngoài thực hiện kiện toàn bộ máy quản trị từ cấp lãnh đạo điều hành đến cán bộ quản lý chủ chốt, Công ty cũng đã điều chỉnh lại cơ cấu tổ chức giữa các phòng ban để hoạt động trở nên chuyên nghiệp và hiệu quả hơn.

2.5 Kết luận

Tuy hoàn cảnh kinh doanh đang gặp nhiều khó khăn, nhưng với chiến lược đúng đắn và sự quyết tâm của từ Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc, cùng sự phấn đấu nỗ lực không ngừng của toàn thể cán bộ nhân viên Công ty SHN vẫn sẽ duy trì đà phát triển và tăng cường vị thế trên thị trường kinh doanh than và kinh doanh thương mại khác, từng bước trở thành đối tác tin cậy của các khách hàng, nhà cung cấp, ngân hàng ...

PHẦN THỨ HAI

KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2025

I. ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH

1. Thuận lợi

Năm 2025, dự báo kinh tế toàn cầu có sự phục hồi mạnh mẽ sau giai đoạn khó khăn. Chính phủ nhiều nước (đặc biệt là Việt Nam) có thể tiếp tục các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp như giảm thuế, hỗ trợ lãi suất vay, và thúc đẩy chuyển đổi số.

Do biến động nguồn cung từ các nước xuất khẩu lớn (Trung Quốc, Indonesia, Australia), giá than có thể duy trì ở mức cao, giúp Công ty kinh doanh than có lợi nhuận tốt. Mặc dù Việt Nam đang hướng tới việc tăng cường sử dụng năng lượng tái tạo như điện mặt trời và điện gió, than vẫn đóng vai trò quan trọng trong cơ cấu năng lượng quốc gia. Việc sử dụng than dự kiến sẽ tiếp tục tăng để đáp ứng nhu cầu điện năng ngày càng cao của đất nước. Nhu cầu than cho nhiệt điện dự kiến khoảng 38,44 triệu tấn/năm. Với định hướng mảng kinh doanh chính của Công ty là cung cấp than đầu vào cho các nhà máy nhiệt điện thì đây là điều kiện thuận lợi cho Công ty.

Công ty tiếp tục nhận được sự quan tâm, giúp đỡ từ các đối tác, nhà cung cấp, khách hàng, các cơ quan nhà nước và nhận được sự ủng hộ của các cổ đông. Đặc biệt, với sự tin tưởng từ đối tác là Công ty CP Nhiệt điện Thăng Long và Tập đoàn Geleximco – Công ty CP, Công ty đã và đang là nhà cung cấp toàn bộ nguyên liệu than đầu vào cho Nhà máy Nhiệt điện Thăng Long và triển khai ký kết nhiều hợp đồng hợp tác kinh doanh trong lĩnh vực đầu tư bất động sản với Tập đoàn Geleximco – Công ty CP.

Công ty mở rộng thêm mảng kinh doanh ô tô, ngành ô tô đang có sự tăng trưởng ổn định, đặc biệt tại các thị trường mới nổi. Công ty hướng tới phát triển dịch vụ hậu mãi chuyên nghiệp, bao gồm bảo dưỡng, sửa chữa và cung cấp phụ tùng.

Công ty đã có sự kế thừa và tích lũy kinh nghiệm trong công tác quản lý, điều hành sản xuất kinh doanh từ các năm trước. Quy mô, lĩnh vực hoạt động, các nguồn lực tài chính và thương hiệu của Công ty đã và đang được khẳng định và ngày càng phát triển, mở rộng.

2. Khó khăn

Năm 2025 vẫn là một năm kinh tế thế giới phát triển khó khăn, trên bình diện thế giới diễn biến rất phức tạp, nhanh chóng, khó đoán định; Với nhiệm kỳ thứ hai của Tổng thống Donald Trump, Hoa Kỳ có thể áp dụng các chính sách bảo hộ thương mại mạnh mẽ hơn, bao gồm tăng thuế nhập khẩu đối với các quốc gia có thặng dư thương mại lớn, trong đó có Việt Nam. Xung đột quân sự giữa Nga - Ukraine còn có thể kéo dài sẽ gây ảnh hưởng đến nền kinh tế Việt Nam do nền kinh tế có độ mở cao. Ngoài ra Việt Nam là một trong những quốc gia chịu ảnh hưởng nặng nề từ biến đổi khí hậu, có thể làm tăng rủi ro cho nông nghiệp và những ngành kinh tế phụ thuộc vào tài nguyên thiên nhiên, trong đó có than

Thị trường năng lượng vẫn diễn biến bất thường và tạo nhiều tình huống khó lường cho tất cả các nước. Các mỏ than trong nước, đặc biệt tại Quảng Ninh, đang dần cạn kiệt, dẫn đến việc khai thác trở nên khó khăn và chi phí tăng cao. Việc vận chuyển than từ các quốc gia xa xôi như Nga và Nam Phi gặp nhiều thách thức về khoảng cách và chi phí, ảnh hưởng đến giá thành và thời gian giao hàng.

Việc tiếp cận các nguồn vốn ngày càng khó khăn trong khi hầu hết các nhà cung cấp đều yêu cầu thanh toán tiền ngay hoặc trả trước. Hiện tại, nguồn tín dụng tại các Ngân hàng đã siết chặt và rất hạn chế, việc giải ngân cho các nhà cung cấp là vô cùng khó khăn.

II. PHƯƠNG HƯỚNG VÀ NHIỆM VỤ KINH DOANH NĂM 2025

1. Phương hướng chung

Trước những thuận lợi và khó khăn trong bối cảnh nền kinh tế 2025, phương hướng và nhiệm vụ kinh doanh năm 2025 được Công ty đặt ra là:

- Tiếp tục duy trì, phát triển ngành nghề cốt lõi là kinh doanh thương mại mua bán than trong nước, mở rộng sang nhập khẩu than, hợp tác hoạt động phối trộn than để cung cấp ra thị trường (trong điều kiện thị trường cho phép);
- Tiếp tục duy trì đầu tư hợp tác triển khai các dự án bất động sản với các đối tác uy tín, nhiều kinh nghiệm;
- Phát triển ngành kinh doanh thương mại khác, cụ thể là kinh doanh văn phòng phẩm và đẩy mạnh phát triển kinh doanh ô tô (Hãng Omoda & Jaecoo) Mở rộng mạng lưới đại lý phân phối, nâng cao trải nghiệm khách hàng; Phát triển dịch vụ hậu mãi chuyên nghiệp, bao gồm bảo dưỡng, sửa chữa và cung cấp phụ tùng.
- Trong năm 2025 tiếp tục thực hiện hợp đồng liên doanh cùng với Công ty TNHH Đầu tư Quốc tế Topak Hồng Công đầu tư phát triển thị trường sản xuất và kinh doanh Pin Lithium.

- Ngoài ra, Công ty tiếp tục kiện toàn tổ chức bộ máy, tổ chức quản lý sản xuất với phương châm tinh gọn, phù hợp và hiệu quả.

2. Mục tiêu cơ bản/Kế hoạch thực hiện một số chỉ tiêu tài chính năm 2025

Căn cứ tình hình thị trường và hoạt động kinh doanh của Công ty trong năm 2025, trước những dự đoán về nền kinh tế trong năm 2025, Công ty đặt ra mục tiêu kế hoạch kinh doanh với các chỉ tiêu như sau:

ĐVT: Tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch năm 2025
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	4.336,92
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	17,68
3	Lợi nhuận sau thuế, trong đó:	Tỷ đồng	14,14
	<i>Lợi nhuận sau thuế của Công ty mẹ</i>	<i>Tỷ đồng</i>	13,5

3. Các giải pháp, kế hoạch triển khai

3.1 Kế hoạch hoạt động kinh doanh thương mại

- Đẩy mạnh hoạt động kinh doanh thương mại cung cấp nguyên vật liệu than đầu vào cho hoạt động của Nhà máy Nhiệt điện Thăng Long tại Quảng Ninh và các hoạt động kinh doanh vật liệu khác để cung cấp cho các dự án.
- Tăng cường phát triển hoạt động nhập khẩu, tìm kiếm nguồn nguyên liệu than và cung cấp than cho các đối tác nhằm tăng doanh thu và lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh thương mại than ngoài TLP (trong điều kiện thị trường cho phép).
- Tìm kiếm và mở rộng tệp khách hàng mới đẩy mạnh kinh doanh ô tô, bước vào năm 2025 với những dự báo tích cực về khả năng phát triển ổn định. Công ty đẩy mạnh hoạt động kinh doanh ô tô để trở thành một ngành kinh doanh mũi nhọn của công ty.
- Tăng cường tìm kiếm nhà cung cấp và các khách hàng mới, các sản phẩm ngành hàng mới để mua bán, cung cấp ra thị trường.

3.2 Kế hoạch đầu tư, góp vốn

Công ty tiếp tục tập trung vào hoạt động góp vốn, hợp tác đầu tư và phân chia sản phẩm các dự án đã và đang triển khai trong năm 2024 của Tập đoàn Geleximco – Công ty CP và các đối tác khác

Tiến hành tìm kiếm, nghiên cứu để triển khai 01 dự án bất động sản và 01 dự án đầu tư mới trong năm 2025, cụ thể:

- 01 Dự án hợp tác đầu tư, xây dựng và kinh doanh, khai thác sản phẩm của dự án “Đầu tư xây dựng và kinh doanh kết cấu hạ tầng Khu công nghiệp Tam Anh – An An Hòa” và dự án tìm kiếm cơ hội hợp tác đầu tư khác
- 01 dự án đầu tư và tìm kiếm cơ hội đầu tư tại Khu nghiên cứu, thử nghiệm và nuôi trồng Thủy hải sản tại xã Nam Thịnh, Tiền Hải, Thái Bình

Triển khai hoạt động kinh doanh bất động sản và các hoạt động khác liên quan đến lĩnh vực bất động sản.

4. Kế hoạch hoạt động trong các lĩnh vực khác

- Xem xét việc điều chỉnh cơ cấu tổ chức, nhân sự cho phù hợp với tình hình phát triển của Công ty.
- Tái cấu trúc danh mục đầu tư, góp vốn; lựa chọn các doanh nghiệp/dự án có tiềm năng để đầu tư, góp vốn, liên doanh, liên kết nhằm tạo nguồn cung sản phẩm và tạo vị thế cùng doanh thu cho Công ty.
- Đẩy mạnh công tác thu hồi nợ; tiếp tục thực hiện huy động vốn từ các nguồn để đảm bảo đủ vốn thực hiện các dự án đầu tư và phục vụ hoạt động kinh doanh của Công ty; hợp tác đầu tư với một số đối tác có tiềm lực về tài chính nhằm huy động thêm nguồn vốn để thực hiện các dự án.
- Nghiên cứu và tìm kiếm các cơ hội kinh doanh khác mà SHN có lợi thế so sánh để tăng doanh thu và lợi nhuận cho công ty.

Trên đây là báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh năm 2024 và kế hoạch kinh doanh năm 2025 của Công ty.

Kính trình Đại Hội đồng Cổ đông xem xét thông qua và giao cho Hội đồng Quản trị quyết định, thực hiện các công việc cụ thể.

Nơi nhận:

- Các cổ đông;
- Thành viên HĐQT, BKS;
- Lưu VP./.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CHỦ TỊCH



Hoàng Trọng Diễm