UBND TỈNH BÀ RỊA - VŨNG TÀU
CÔNG TY CP THƯƠNG MẠI TỔNG HỢP

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Vũng Tàu, ngày 28 tháng 03 năm 2018

BÁO CÁO TỔNG KẾT
HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2017
KẾ HOẠCH VÀ NHIỆM VỤ NĂM 2018

1. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2017

* Tình hình chung: Thị trường cạnh tranh gay gắt, hoạt động dầu khí tiếp tục cầm chừng ảnh hưởng nhiều đến các doanh nghiệp trong ngành dầu khí và dịch vụ dầu khí trong đó có công ty Getraco. Các lĩnh vực kinh doanh khác cũng gặp nhiều khó khăn như tiếp cận nguồn vốn, năng lực cạnh tranh thấp, các thị trường, lĩnh vực kinh doanh bị thu hẹp. Nhìn chung các doanh nghiệp khá vất vả khó khăn trong hoạt động kinh doanh năm 2017. Nhiều DN phải giảm nhân sự, giảm chi phí.

Đối với công ty do một số công trình công ty thi công thanh toán kéo dài và chưa được thanh toán, đặc biệt như công trình DK P11,12,13,14 (thi công cuối năm 2016 đầu năm 2017) thanh toán quá chậm nên ảnh hưởng lớn đến dòng tiền và hoạt động của công ty, nợ quá hạn ngân hàng Bản Việt chưa trả hết. Vì vậy, công ty Getraco gặp nhiều khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, đặc biệt là thiếu vốn, nợ, chậm thanh toán với một số đơn vị, khách hàng.

***Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2017:**

Dù phải gặp nhiều khó khăn bất lợi như trên nhưng công ty vẫn phải cố gắng khắc phục để duy trì hoạt động SXKD và kết quả kinh doanh đạt được trong năm qua như sau:

- Doanh thu : 125,7 tỷ đạt 140%
- Lợi nhuận trước thuế : 1,868 tỷ

Dự kiến chia cổ tức : 3%
Lương BQ CBCNV (cả CN GK) : 7trđ/ng/thg

Tình hình hoạt động SXKD trên các lĩnh vực như sau:

**** Về dịch vụ Catering*:**

- Việc giá dầu chưa phục hồi nên các hoạt động của các đơn vị ngành dầu khí chưa tăng trở lại, vì vậy lĩnh vực Catering của công ty chưa tăng trở lại như trước đây, làm ảnh hưởng đến doanh thu và lợi nhuận. Nhận định đây là một khó khăn, cho nên công ty đã có biện pháp điều hành quản lý phù hợp như cắt giảm nhân sự catering, tiết kiệm chi phí v.v... duy trì tốt chất lượng dịch vụ, nâng cao tinh thần và tay nghề đội ngũ công nhân DVGK nhằm phải giữ bằng được thị phần đang có và tăng tính hiệu quả của dịch vụ này.

**** Về Tòa nhà Silver Sea*:**

Đến tháng 01/2018 công ty đã bán hết 6 căn hộ còn lại. Dự kiến trong quí 1/2018 sẽ thu hết số tiền bán từ các căn hộ này, trong quí 2/2018 sẽ thu hết số tiến chưa thu được từ các căn hộ đã bán trước đó.

Về giấy CNQSH căn hộ đã làm được gần ¾ số đã bán, số còn lại dự kiến trong quí 3/2018 sẽ làm xong giấy chủ quyền và thu hết tiền. Như vậy có thể nói sau 6 năm với bao nhiêu khó khăn thách thức và hậu quả nặng nề từ dự án 47 Bacu, đến nay công ty đã bán hết toàn bộ dự án này (còn lại tầng áp mái, dự kiến trị giá khoảng 10 tỷ đồng). Mặc dù có thể dự

án bị lỗ ít nhiều (lỗ do trả lãi suất quá nhiều) nhưng công ty đã vượt qua được giai đoạn nguy hiểm nhất là có thể bị phá sản và vẫn tồn tại được. So với một số dự án bất động sản khác cùng thời điểm mà đa số chủ đầu tư bị phá sản hoặc ngưng hoạt động thì đây là sự cố gắng của công ty Getraco.

Về các công trình và công nợ từ các công trình này:

- Công trình DK: Công trình DK P11,12,13,14 công ty đã thi công xong và bàn giao giữa tháng 4/2017.

Công nợ các công trình DK

DK: - P5,6 : 4,5 tỷ
- P 7,8,9,10 : 12,0 tỷ
- P11,12,13,14 : 30,0 tỷ

Công ty XDTrường sơn:
- Công trình Cái mép - QL 51 : 4,6 tỷ
- Công trình Phú quốc : 3,5 tỷ

Tổng cộng các công trình chưa được thanh toán: 54,6 tỷ

Công ty đang nợ các nhà thầu phụ:
- DK : 39,0 tỷ
- Cái mép và Phú quốc : 1,3 tỷ

Tổng cộng phải trả : 40,3 tỷ

***Về công nợ Ngân hàng* Bản Việt**:

Đến 31/12/2017 công ty còn nợ gốc 25,7 tỷ đồng, trong khi đó còn lại 6 căn hộ của Cao ốc Bacu đã bán vào tháng 1/2018 được hơn 9 tỷ đồng cộng số chưa thu từ các căn hộ đã bán trước đây khoảng 11tỷ đồng. Hai khoản này trả được 20tỷ nợ gốc (dự kiến trong quí 2/2018). Số còn lại khoảng 5,7 tỷ đồng nợ gốc sẽ bán tầng áp mái để trả nốt. Về nợ lãi sau khi trả xong nợ gốc sẽ đàm phán xóa nợ lãi hoặc trả một phần nhỏ.

Như vậy trong năm nay công ty sẽ xử lý xong khoản nợ nần lớn nhất và khó khăn nhất của công ty về dự án cao ốc 47 Bacu trong suốt thời gian dài hơn 7 năm. Thời điển khởi công tưởng rằng dự án này sẽ đưa đến hiệu quả và thành công cho công ty, tuy nhiên do nhiều yếu tố, đặc biệt là yếu tố sụt giảm mạnh và bất ngờ của thị trường BĐS nên dự án này đã thành một gánh nặng lớn cho công ty trong suốt thời gian dài vừa qua, nếu không kiên trì và khéo léo xử lý thì có thể hậu quả nguy hại đã đến với công ty. Tuy dù có ít nhiều thiệt hại nhưng cuối cùng công ty cũng đã vượt qua giai đoạn hiểm nghèo để tồn tại và duy trì sự hoạt động chờ cơ hội phát triển.

Việc tiêu thụ hết sản phẩm và trả hết món nợ ngân hàng của dự án này công ty không còn nợ xấu, từ đó sẽ tạo điều kiện để công ty dễ tiếp cận các nguồn tín dụng, phục hồi uy tín thương hiệu và có cơ hội tốt cho phát triển sản xuất kinh doanh.

Về công tác Xuất khẩu lao động:

Hiện công ty đang tích cực xây dựng lĩnh vực XKLĐ nhằm đưa lĩnh vực này thành ngành quan trọng chủ lực của công ty trong thời gian tới, khi mà dịch vụ DK chưa phục hồi, các lĩnh vực khác đang rất khó khăn. Thị trường chính của công ty trong lĩnh vực này là thị trường Nhật bản. Đến nay công ty đã nâng cấp Trung tâm tuyển dụng và đào tạo Thực tập sinh (TTS) khang trang, nhằm đáp ứng các yêu cầu của đối tác. Trong năm 2017 vừa qua công ty đã 8 lần đón và làm việc với 5 Nghiệp đoàn của Nhật bản sang khảo sát kiểm tra

năng lực công ty về chương trình hợp tác TTS, nói chung họ đánh giá tốt về cơ sở đào tạo cũng như năng lực của công ty. Nhờ đó trong năm 2017 đã ký kết được hợp đồng với 2 nghiệp đoàn. Trong 4 tháng đầu năm đã tiếp tục ký kết với 2 nghiệp đoàn nữa. Từ tháng 10/2017 một Nghiệp đoàn đã phỏng vấn trúng tuyển 9 TTS, từ tháng 3 đến tháng 8/2018 số TTS này sẽ xuất cảnh. Nếu không có gì thay đổi trong quí 2 và quí 3/2018 sẽ có thêm một số đơn đặt hàng mới từ các đối tác với hàng chục TTS.

Trong chương trình đưa TTS đi làm việc tại Nhật bản ngoài TTS lao động phổ thông, công ty đang nỗ lực xây dựng chương trình xuất cảnh TTS ngành điều dưỡng. Đây là một phân khúc mới nhưng nhiều tiềm năng và cũng nhiều khó khăn thách thức khi thực hiện. Tuy vậy với sự quyết tâm và cố gắng, hy vọng công ty sẽ tạo được kết quả tốt ở mảng này. Hiện công ty đã và đang liên kết với một số trường và Trung tâm đào tạo Y khoa để tạo nguồn cho chương trình TTS điều dưỡng, đồng thời cũng đang làm việc với 2 nghiệp đoàn chuyên tiếp nhận TTS điều dưỡng. Trong tháng 4 này sau khi Cục quản lý LĐNN có hướng dẫn cụ thể về chương trình xuất khẩu TTS điều dưỡng thì công ty sẽ ký hợp đồng với 2 nghiệp đoàn này và bắt đầu thực hiện việc XK điều dưỡng sang Nhật. Nếu thuận lợi trong quý 2/2018 sẽ có đơn đặt hàng về TTS điều dưỡng.
Với tình hình hiện nay thì lĩnh vực XKLĐ được đánh giá là lĩnh vực có tiềm năng và khả thi nhất trong khi việc kinh doanh các lĩnh vực khác đang gặp rất nhiều khó khăn. Vì vậy công ty sẽ làm hết sức mình để đến năm 2020 lĩnh vực XKLĐ thực sự sẽ trở thành một lĩnh vực chủ chốt trong hoạt động kinh doanh của công ty.

Về cơ cấu lại bộ máy và chăm lo đời sống:

Về cơ cấu bộ máy: Thực hiện chủ trương cơ cấu lại bộ máy nhân sự công ty nhằm tiết giảm tối đa chi phí, đến 30/4/2017 văn phòng công ty đã tinh giảm 35% cán bộ nhân viên, giảm 20% công nhân dịch vụ. Tuyển dụng thêm đội ngũ giáo viên tiếng Nhật và nhân viên nghiệp vụ XKLĐ để làm công tác XKLĐ. Sau khi cắt giảm nhân sự và điều chỉnh giảm lương một số chức danh lãnh đạo công ty, công ty đã giảm được chi phí lương thưởng từ 250 trđ đến 300 trđ/tháng. Hiện nay bộ máy đã gọn nhẹ nhiều.

Về thu nhập CBCNV: Do kinh doanh khó khăn, trong khi dự án cao ốc Bacu còn tồn đọng nợ quá hạn, cho nên công ty đã cắt giảm lương một số chức danh lãnh đạo và thù lao HĐQT, tuy vậy vẫn duy trì mức lương mức bình quân: 7,0 trđ/ng/thg góp phần đảm bảo ổn định cơ bản cuộc sống cho phần lớn CBCNV.

Một số khó khăn tồn tại.
- Do hạn mức vay vốn quá thấp trong khi dòng tiền các công trình về chậm dẫn đến rất thiếu vốn kinh doanh, căng thẳng các khoản phải chi, phải trả. Đây là một khó khăn lớn nhất của công ty trong thời gian qua.
- Thị trường kinh doanh bị cạnh tranh rất gay gắt
- Năng lực một số CBCNV kể cả lãnh đạo công ty còn hạn chế, sức cạnh tranh của công ty chưa cao.

2. NHIỆM VỤ VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2018.

Với mục tiêu ưu tiên duy trì hoạt động và ổn định của công ty, tiết giảm chi phí, giảm dần và giảm mạnh các khoản phải thu và phải trả. Định hướng mới về chiến lược kinh doanh của công ty giữ vững thị trường catering, tìm kiếm các lĩnh vực dịch vụ sử dụng vốn thấp như dịch vụ lao động trong nước, đẩy mạnh xuất khẩu lao động ngoài nước, ưu tiên tồn tại và ổn

định công ty, tiếp tục bù đắp dần khoản lỗ do lãi suất từ dự án cao ốc Bacu. Vì vậy các chỉ tiêu năm 2018 như sau:

- ***Doanh thu*** ***: 90 tỷ đồng***
- ***Lợi nhuận trước thuế*** ***: 7,0 tỷ đồng***
- ***Bù hoàn khoản hạch toán lãi trước đây cao ốc Bacu*** ***: 5,0 tỷ đồng***
- ***Lợi nhuận còn lại trước thuế*** ***: 2,0 tỷ đồng***
- ***Dự kiến cổ tức*** ***: 3%***
- ***Lương BQ CBNV (cả CNGK)*** ***: 7trđ/ng/thg***

Về dịch vụ dầu khí và cảng:

- Tiếp tục duy trì công tác quản lý điều hành, chất lượng phục vụ tốt, nâng cao tinh thần trách nhiệm và năng lực làm việc của bộ máy điều hành, các chủ nhiệm, bếp trưởng đến công nhân lao vụ nhằm đảm bảo tốt chất lượng phục vụ ở các giàn khoan, giữ vững uy tín và thương hiệu về catering, giữ bằng được thị phần catering.

- Tiếp tục tìm kiếm cơ hội mở rộng thị trường thị phần catering đối với đối tác khác.

Về thi công công trình:

- Đôn đốc và phối hợp tốt với các bên liên quan để thanh quyết toán sớm nhất các công trình DK trước đây và các công trình khác chưa thanh toán.

- Các công trình mới trước khi nhận hoặc trúng thầu thi công phải tính toán kỹ về nhu cầu vốn, cân đối vốn với chỉ tiêu công trình có hiệu quả nhưng chỉ sử dụng ít vốn hoặc tận dụng được vốn các đối tác, không bị ngâm vốn ứ đọng vốn khi quyết toán.

Về khoản nợ ngân hàng Bản Việt:

- Cố gắng đến hết quý 2/2018 sẽ trả hết nợ gốc cho ngân hàng Bản việt.
- Đàm phán với NH Bản Việt sau khi trả hết nợ gốc sẽ miễn hết lãi suất còn lại hoặc trả một phần nhỏ.
- Trong 6 tháng đầu năm 2018 sẽ hoàn thành xong việc cấp giấy CNQSH nhà cho tất cả các căn hộ tại cao ốc Ba cu.

Về các khoản phải thu và phải trả khác:

Trong năm 2018 cố gắng sẽ thu được từ 50% đến 60% khoản phải thu, đồng thời cũng sẽ trả 50% đến 60% khoản phải trả để giảm các khoản này xuống. Số còn lại sẽ thực hiện trong năm 2019.

Về kinh doanh thương mại:

Tiếp tục tìm kiếm nắm bắt thông tin các gói thầu để đấu thầu cung cấp cho ngành dầu khí cho các khách hàng như: Vietsovpetro, PTSC, PVC v.v...

Về Xuất khẩu lao động:

Tiếp tục hoàn thiện bộ máy nhân sự và trang thiết bị cho Trung tâm tuyển dụng, đào tạo XKLĐ đáp ứng yêu cầu của khách hàng về tuyển dụng đào tạo, nghiệp vụ XKLĐ với mục tiêu đến năm 2019 Trung tâm này thành Trung tâm đào tạo, tuyển dụng chuyên nghiệp ngang tầm với các đơn vị có quy mô lớn về XKLĐ. Cố gắng tiếp thị, marketing tốt để phấn đấu trong năm 2018 công ty sẽ nhận được đơn đặt hàng của các đối tác Nhật bản số lượng từ

70 đến 80 TTS để phỏng vấn, đào tạo cuối năm 2018 sẽ đưa đi làm việc tại Nhật Bản. Trên cơ sở này xây dựng mục tiêu năm 2019 sẽ phỏng vấn và XK khoảng 120 TTS đến 130 TTS.

Ngoài ra công ty sẽ cho hoạt động lại Chi nhánh tại Hà nội nhằm khai thác thị trường giúp việc nhà và lao động phổ thông tại Ả rập Xê út, Algérie.

Để tiện lợi cho công tác tạo nguồn tại các thị trường này công ty đã mở VPĐD tại các tỉnh Nghệ an, Thái Bình. Sắp tới tùy tình hình về nhu cầu nguồn có thể mở thêm VPĐD tại một số tỉnh khác có tiềm năng về nguồn lao động đi làm việc ở nước ngoài.

Lĩnh vực XKLĐ, công ty xác định cùng với lĩnh vực dịch vụ dầu khí là hai mảng hoạt động kinh doanh chủ chốt lâu dài của công ty. Đây là một lĩnh vực khó làm nhưng có hiệu quả cao không phải bỏ vốn nhiều. Vì vậy công ty sẽ quyết tâm làm bằng được lĩnh vực này để đạt được mục tiêu trên.

Trong thời gian tới công tác kinh doanh còn nhiều khó khăn, đặc biệt là giai đoạn trước mắt khi công ty chưa thu được các khoản tiền từ các công trình. Như vậy chắc chắn sẽ khó khăn về dòng tiền, thiếu tiền kinh doanh, chưa có tiền để thanh toán nợ, chưa có tiền để trả cổ tức, kể cả cổ tức năm 2016. Mặt khác công ty phải tiếp tục kinh doanh có hiệu quả để bù hoàn dần khoản đã hạch toán lãi trước đây từ cao ốc Bacu. Vì vậy trước hết cần sự đoàn kết, chia sẻ của các cổ đông công ty. Công ty cũng cần sự đồng lòng chung sức, sự nỗ lực quyết tâm của CBCNV công ty. Toàn thể công ty từ lãnh đạo đến các cổ đông và nhân viên cần phải nhận thức được đây chỉ là giai đoạn khó khăn tạm thời, kiên trì và tin tưởng vào sự lãnh đạo của HĐQT và ban TGĐ công ty, tin tưởng vào sự tồn tại và phát triển của công ty, không giao động, mất niềm tin gây ảnh hưởng đến tư tưởng tinh thần của người khác.

Với sự linh hoạt năng động của lãnh đạo công ty, sự đồng lòng hỗ trợ chia sẻ của các cổ đông cùng với nỗ lực của toàn thể CBCNVV, con thuyền công ty đã vượt qua bao khó khăn thách thức trong thời gian qua. Tiếp tục truyền thống đó cùng với những định hướng mới đúng đắn, tin tưởng rằng năm 2018 công ty sẽ hoàn thành kế hoạch của ĐHCĐ đã đề ra và tiếp tục phát triển đi lên.

TỔNG GIÁM ĐỐC

M.S.D.N: 3500666315 C.T.C.P * BÀ RỊA - VŨNG TÀU * CÔNG TY CỔ PHẦN TM TỔNG HỢP TỈNH BR-VT

TRẦN NGỌC TRINH