

Số: 01/BC-2020

Vũng Tàu, ngày 31 tháng 1 năm 2021.

BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2020, KẾ HOẠCH THỰC HIỆN NHIỆM VỤ NĂM 2021

I. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2020

1. Tình hình chung

Tình hình kinh tế nước ta trong năm 2020 vẫn thể hiện bức tranh âm đạm, đặc biệt do sự tác động tiêu cực của đại dịch Covid-19 đến tất cả các hoạt động kinh tế, chính trị, văn hóa, xã hội. Các doanh nghiệp gặp rất nhiều khó khăn trong vấn đề duy trì, mở rộng thị phần, đa số các doanh nghiệp hoạt động cầm chừng nhằm tìm kiếm cơ hội phát triển khi qua đại dịch.

Các đơn vị hoạt động trong ngành dầu khí như: Khai thác, xây lắp, thi công xây dựng và dịch vụ cũng không ngoại lệ. Đại dịch Covid-19 ảnh hưởng trực tiếp đến sản xuất kinh doanh của các đơn vị trong ngành, tác động tiêu cực tới các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ hỗ trợ như Getraco.

Các lĩnh vực kinh doanh, thương mại cũng gặp không ít khó khăn do việc tiếp cận nguồn vốn, năng lực cạnh tranh thấp, thị trường kinh doanh chưa được mở rộng.

Là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ, kinh doanh thương mại, thi công xây dựng, đặc biệt thị trường hoạt động chính nằm trong ngành dầu khí, Getraco cũng gặp không ít khó khăn trở ngại trong hoạt động sản xuất kinh doanh, cụ thể:

*** Khó khăn:**

- Do sự tác động tiêu cực của đại dịch Covid-19, thị trường kinh doanh ngày càng thu hẹp, ít việc, đặc biệt là trong lĩnh vực truyền thống của công ty - Lĩnh vực dầu khí.

- Năm qua, công ty vẫn chưa phát triển được thị trường chiến lược đề ra, đó là thị trường XKLD, chưa tạo sự đột biến hay tìm ra thị trường khác hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh của công ty.

- Áp lực các khoản phải chi, phải trả tồn đọng ảnh hưởng không ít đến vấn đề vốn trong kinh doanh của công ty.

- Quá trình quyết toán, thu hồi công nợ các công trình do công ty thực hiện từ nhiều năm trước tiến triển còn chậm (mặc dù trong năm có những tín hiệu khả quan về việc thu hồi công nợ từ các công trình DK), dẫn đến chậm trả nợ cho một số nhà cung cấp đầu vào, dẫn đến sút giảm niềm tin ở một số đối tác.

- Áp lực từ việc nợ thuế, bảo hiểm với nhà nước, tồn đọng thuế, phạt thuế kéo dài ảnh hưởng tới uy tín, sức cạnh tranh trên thị trường của công ty.

- Công ty vẫn còn chịu áp lực từ khoản nợ ngân hàng Bản Việt do dự án Silver Sea Tower để lại, lãi vay ngoài cao làm cho công ty đã khó khăn lại càng khó khăn hơn.

- Năng lực một số CBCNV, thậm chí trong lãnh đạo công ty còn hạn chế, sức cạnh tranh của công ty chưa cao.

Những yếu tố trên ảnh hưởng trực tiếp đến tình hình tài chính và hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

*** Thuận lợi:**

- Có sự đoàn kết trong Hội đồng Quản trị, sự chỉ đạo, hỗ trợ, đôn đốc, giám sát trách nhiệm sâu sát từ thường trực hội đồng quản trị và HĐQT, có sự tích cực từ Tổng giám đốc và Ban điều hành và sự nỗ lực gắn bó của người lao động đã tạo sự gắn kết của tập thể vững mạnh.

- Cán bộ, công nhân viên công ty có tâm huyết với công việc, luôn hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.

- Công ty có một số đối tác truyền thống, đã tạo điều kiện và hợp tác tốt với công ty trong giai đoạn khó khăn.

- Trong năm, công ty gặp nhiều khó khăn về tài chính, song đến cuối năm đã và đang xử lý nên có chiều hướng tích cực hơn.

2. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2020:

Mặc dù, trong năm qua công ty gặp rất nhiều khó khăn, nhưng Ban lãnh đạo cũng như toàn thể cán bộ công nhân viên công ty đã cố gắng vượt qua, duy trì hoạt động và đã đạt được một số kết quả nhất định, cụ thể:

STT	Diễn giải	KH năm 2020	TH năm 2020
1	Tổng doanh thu	70 -75 tỷ đồng	56,96 tỷ đồng
2	Lợi nhuận trước thuế	1,5 tỷ đồng	1,55 tỷ đồng
3	Nộp ngân sách	4 tỷ đồng	3,78 tỷ đồng
4	Lương BQ CBCNV (cả CNGK)	7,2 triệu đồng/người/tháng	7,5 triệu đồng/người/tháng
5	Cổ tức dự kiến	2%/năm	2%/năm

*** Về doanh thu:** Trước tình hình thị trường, kinh doanh khó khăn, công ty gần đạt chỉ tiêu KH đề ra. Với tình hình chung của các DN khác, thì đây là một kết quả thể hiện sự nỗ lực đáng khích lệ của tập thể công ty trong năm qua.

*** Về lợi nhuận:** về lợi nhuận thì đạt được như chỉ tiêu đề ra, trong điều kiện thị trường kinh doanh khó khăn, nhiều DN thua lỗ thì đây là kết quả đáng ghi nhận.

3. Tình hình SXKD cụ thể của từng lĩnh vực:

3.1 Dịch vụ Catering:

Đây là lĩnh vực kinh doanh dịch vụ cốt lõi của công ty, nên thường xuyên có sự quan tâm chỉ đạo, giám sát chặt chẽ từ thường trực HĐQT đến ban TGD công ty. Lĩnh vực này tiếp tục duy trì hoạt động tốt. Chất lượng, tinh thần phục vụ ngày càng được cải thiện, tay nghề đội ngũ công nhân ngày càng được chú trọng nâng cao, luôn được các đối tác đánh giá cao.

Trong năm, mặc dù đại dịch Covid -19 tác động tiêu cực đến nền kinh tế, song doanh thu dịch vụ Catering của công ty không sụt giảm so với các năm trước.

Việc tiết kiệm, tiết giảm chi phí cho công tác dịch vụ trong năm cũng được thực hiện tốt, phần nào góp phần gia tăng lợi nhuận cho hoạt động dịch vụ.

Trong năm, công ty tiếp nhận kết nối thêm Giàn BK 21 vào giàn MSP6 của Vietsovpetro, tuy là BK nhỏ, song cũng góp phần vào việc tăng doanh thu cho dịch vụ dầu khí.

Công tác tiếp thị, phát triển thị trường lĩnh vực dịch vụ Catering trong năm cũng đạt được một số tín hiệu khả quan nhất định, đầu năm 2020 Công ty cũng đã tiếp cận tiếp thị DV catering được một số công trình từ các khách hàng PPS, PVtrans OFS, PVEP POC, Cửu Long JOC, Vietsovpetro....

Đầu năm 2020, Công ty đã cung cấp nhân sự Catering cho dự án Sao Vàng Đại Nguyệt, Đại Hùng Queen từ đối tác PVtrans OFS, tạo công ăn việc làm thường xuyên cho 13 lao động. Duy trì mức thu nhập ổn định, góp phần tạo doanh thu lợi nhuận cho công ty trong thời điểm nền kinh tế khó khăn như hiện nay.

Trong năm, công ty đã tiếp cận và thực hiện gói cung cấp dịch vụ Catering cho Job thợ lặn từ khách hàng Ptsc Marine vũng tàu, góp phần tạo doanh thu cho mảng dịch vụ.

Cuối năm 2020, Công ty đã tham gia gói thầu: Cung cấp dịch vụ Catering cho Giàn Đại Hùng 01 của chủ mỏ PVEP POC, hiện tại đã có tín hiệu khả quan.

Như vậy, trong tình hình kinh tế khó khăn hiện nay, với sự cạnh tranh gay gắt và quyết liệt của thị trường thì đây là một tín hiệu đáng mừng, thể hiện sự quyết tâm mở rộng thị trường của Ban lãnh đạo công ty.

Dù trong tình thế khó khăn nhiều, sức ép lớn song công ty vẫn giữ được thị trường truyền thống dịch vụ dầu khí, mở thị trường cho thuê nhân lực... duy trì được thương hiệu uy tín của Getraco trên thương trường.

3.2 Kinh doanh – thương mại:

Mặc dù, xác định là một năm tương đối khó khăn do những nguyên nhân chủ quan, khách quan mang lại, song được sự chỉ đạo sâu sát từ thường trực HĐQT, tập thể, ban lãnh đạo công ty luôn tìm kiếm cơ hội để tiếp cận, mở rộng thị trường.

Trong năm, công ty đã xúc tiến cho thuê tổng cộng 07 Container cho khách hàng PVTrans OFS. Tạo tiền đề cho việc kinh doanh một số lĩnh vực mới

Tiếp cận, chào thầu một số gói thầu xây lắp, xây dựng, sửa chữa, cho thuê nhân lực từ khách hàng VSP. Đến nay cũng đã thu được một số tín hiệu đáng khích lệ.

3.3 Tòa nhà Silver Sea Tower:

Công tác cấp Giấy CNQSH cho các căn hộ đã thực hiện được 86/86 căn đã bán, còn lại 03 căn đang tranh chấp, tòa đang thụ lý.

Như vậy, đến nay toàn bộ dự án Cao ốc Silver Sea Tower còn tầng áp mái hiện công ty đang sử dụng ½ diện tích làm Văn Phòng.

+ Đến 31/12/2020 Công ty còn nợ gốc NHBV: 12,68 tỷ đồng.

+ Số tiền còn lại của căn hộ phải thu là : 6,1 tỷ đồng.

+ Sau khi thu và trả cho Ngân hàng Bản Việt số tiền 6,1 tỷ đồng, Công ty còn lại nợ gốc là: 6,58 tỷ đồng và sẽ có kế hoạch trả dần.

+ Về nợ lãi: Sau khi trả xong nợ gốc sẽ đàm phán với NHBV xóa nợ lãi hoặc nếu phải trả chỉ trả một phần nhỏ.

Như vậy, đến nay công ty đã xử lý gần xong khoản nợ lớn nhất (cả gốc và lãi là gần 188,6 tỷ đồng, chưa kể số lãi còn lại họ đang tính), số nợ rất lớn và khó khăn dai dẳng nhất trong suốt thời gian dài hơn 8 năm qua. Đây là một thách thức lớn mà công ty đã vượt qua để tồn tại và duy trì hoạt động, chờ cơ hội phát triển.

Việc trả hết nợ ngân hàng của dự án Sillver Sea Tower, công ty không còn nợ xấu, từ đó sẽ dễ tiếp cận các nguồn tín dụng, phục hồi uy tín, thương hiệu và có cơ hội để phát triển sản xuất kinh doanh.

3.4 Về công tác Xuất khẩu lao động:

Năm 2020 vừa qua, do tình hình Covid -19 diễn biến phức tạp, việc kiểm soát dịch bệnh của các nước trên thế giới không được như kỳ vọng. Việc xuất nhập cảnh ra, vào nhiều nước bị đóng cửa, giãn cách xã hội, nhiều nhà máy, xí nghiệp sản xuất ngưng hoạt động, dẫn đến thị trường xuất khẩu lao động gần như đóng băng.

Công ty đã thành lập 02 chi nhánh XKLD ở TPHCM và Hà Nội. Tuy nhiên, trước tình hình dịch bệnh trên, trong năm công ty, cụ thể Chi nhánh TPHCM chỉ đưa được 08 thực tập sinh đi làm việc tại thị trường Nhật Bản. Đây là con số khiêm tốn, song trước những khó khăn chung của nền kinh tế thế giới, đất nước, doanh nghiệp thì đây thể hiện sự nỗ lực từ tập thể ban lãnh đạo công ty.

Với định hướng của công ty, xác định XKLD là lĩnh vực có tiềm năng và khả thi. Công ty phấn đấu những năm tiếp theo, lĩnh vực XKLD thực sự trở thành một lĩnh vực chủ chốt trong hoạt động kinh doanh của mình khi thị trường hồi phục.

3.5 Về chăm lo đời sống, thu nhập CBCNV và công tác xã hội:

Hiện nay, nhân sự công ty là 123 CB-CNV (bao gồm cả lao động thử việc), chủ yếu ở bộ phận dịch vụ dầu khí.

Mặc dù còn nhiều khó khăn nhưng công ty vẫn duy trì mức lương bình quân: 7,5 triệu đồng/người/tháng, góp phần đảm bảo ổn định cuộc sống cho người lao động.

Trong năm 2020, Công ty đã tổ chức được 02 đợt tham quan du lịch cho toàn thể cán bộ công nhân viên (bao gồm cả khối Văn phòng và khối đi biển), góp phần nâng cao đời sống tinh thần cho người lao động.

Phong trào đền ơn đáp nghĩa, lá lành đùm lá rách, chung tay ủng hộ người nghèo, ủng hộ đồng bào lũ lụt miền trung, người khuyết tật được công ty duy trì, thường xuyên phát động. Công ty đã trích quỹ phúc lợi và vận động CBCNV ủng hộ gần 100 triệu đồng. Đây là những nghĩa cử cao đẹp, thể hiện tinh thần tương thân tương ái của tập thể CBCNV công ty nhằm chia sẻ, giúp đỡ những hoàn cảnh khó khăn.

II. PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2021.

Dịch bệnh Covid -19 vẫn diễn biến phức tạp trên khắp thế giới, tác động tiêu cực đến đời sống tinh thần, vật chất, các hoạt động văn hoá xã hội và đặc biệt là hoạt động kinh tế.

Theo dự báo của các chuyên gia kinh tế, nền kinh tế thế giới năm 2021 và những năm tiếp theo sẽ giảm sút tăng trưởng, các hoạt động sản xuất kinh doanh chậm phục hồi, để lấy lại đà tăng trưởng trước đây còn mất nhiều năm. Đây là một thực tế rất đáng lo ngại cho các DN ngành dầu khí trong đó có các DN làm dịch vụ dầu khí.

Với tình hình thế giới như trên, nước ta cũng không ngoại lệ, cộng đồng DN được dự báo vẫn còn gặp rất nhiều khó khăn.

Công ty vẫn chủ yếu vẫn hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ dầu khí, dịch vụ xuất khẩu lao động, tiếp cận, mở rộng lĩnh vực cho thuê nhân lực, các lĩnh vực thi công xây lắp...

Tuy nhiên, với những khó khăn hiện tại, mục tiêu trong năm 2021 của công ty là duy trì hoạt động ổn định, tìm kiếm cơ hội củng cố, phát triển.

1. Kế hoạch hoạt động SXKD năm 2021:

Do dịch bệnh Covid - 19 kéo dài, mọi hoạt động SXKD của cộng đồng DN nói chung bị đình trệ, khi thị trường phục hồi, hoạt động trở lại vẫn còn chịu tác động tiêu cực do dịch bệnh để lại. Công ty xác định trong các năm tới vẫn còn nhiều khó khăn trước mắt, tuy nhiên với sự quyết tâm và nỗ lực của HĐQT, Ban TGD và toàn thể CBCNV công ty, cố gắng thực hiện:

1.1 Mục tiêu:

- Đảm bảo duy trì sự hoạt động ổn định của công ty.
- Tiết giảm chi phí, giảm dần các khoản phải trả.

1.2 Định hướng chiến lược kinh doanh:

- Giữ vững sự ổn định hoạt động của công ty các mảng truyền thống đang có, tìm cơ hội mở rộng thị trường Catering và các mảng kinh doanh dịch vụ khác chờ cơ hội phát triển.

- Tìm kiếm các lĩnh vực kinh doanh sử dụng vốn thấp như: Dịch vụ cho thuê lao động trong nước, đẩy mạnh xuất khẩu lao động ngoài nước,

Năm 2021 kế hoạch SXKD của công ty dự kiến như các chỉ tiêu sau:

+ Doanh thu	: 70 tỷ đồng
+ Lợi nhuận trước thuế	: 1,6 tỷ đồng
+ Cổ tức	: 2 %
+ Lương BQ CBNV (cả CNGK)	: 7,5 triệu đồng/người/tháng.

2. Biện pháp thực hiện:

2.1 Về dịch vụ đầu khí:

Duy trì công tác quản lý dịch vụ, nâng cao tinh thần trách nhiệm, năng lực làm việc của bộ máy điều hành, các chủ nhiệm, bếp trưởng đến công nhân lao vụ.

Đảm bảo nâng cao hơn nữa chất lượng phục vụ, giữ vững uy tín và thương hiệu trên thị trường, giữ và mở rộng thị phần Catering với các đối tác truyền thống Vietsovpetro, PPS, PVTrans.....

Duy trì và mở rộng các hợp đồng cung cấp nhân sự Catering cho Dự án Sao Vàng Đại Nguyệt, Đại Hùng Queen với đối tác PVtrans OFS.

Đẩy mạnh công tác tiếp thị, phấn đấu nhận được hợp đồng cung cấp dịch vụ Catering cho các đối tác PVEP POC, PVGas tại nhà máy khí Nam Côn Sơn.....

Đầu năm 2021, tiếp cận với khách hàng Cử Long JOC, đấu thầu dịch vụ Catering các giàn khoan thăm dò, khai thác.

Ngoài các dự án trên, công ty tiếp tục tìm kiếm cơ hội mở rộng thị trường, thị phần Catering. Trong năm 2021, phấn đấu nhận được thêm 1 đến 2 hợp đồng cung cấp dịch vụ Catering từ các đối tác khác.

2.2 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 Phú Quốc, Cái Mép.

Tiếp cận, khai thác thi công các công trình mới với đối tác VSP, trước khi nhận hoặc trúng thầu thi công phải tính toán kỹ về nhu cầu vốn, cân đối vốn.

2.3 Về khoản nợ ngân hàng Bản Việt:

Phấn đấu đến hết năm 2021 thu hết tiền bán các căn hộ để trả cơ bản hết nợ gốc cho ngân hàng Bản Việt. Nếu còn nợ gốc còn lại sẽ trả dứt điểm trong năm 2021 và 2022.

Đàm phán với NH Bản Việt sau khi trả hết nợ gốc miễn lãi suất còn lại hoặc chỉ trả một phần nhỏ.

2.4 Về công nợ:



Các khoản công nợ phải thu phải trả được thể hiện trong Báo cáo QTTT đã kiểm toán.

Chênh lệch phải thu và phải trả do nằm ở hàng tồn kho (chủ yếu ở 2 công trình DK từ P7 đến P14 chưa quyết toán và một phần từ lỗ từ công trình cao ốc 47 Bacu), lỗ một phần do đã hạch toán lợi nhuận phân căn hộ của công ty đã bán vào kết quả kinh doanh những năm trước đây và một phần phải trả lãi suất cho NH do thời gian vay kéo dài, dự kiến khoản lỗ này sẽ được bù đắp dần từ lãi kinh doanh hàng năm.

2.5 Về kinh doanh thương mại:

Vừa qua Chủ tịch HĐQT và TGD công ty đã phối hợp tìm kiếm khai thác được một hợp đồng hợp tác liên doanh với một DN kinh doanh xăng dầu trúng thầu cung cấp dầu cho NM Điện Bà Rịa. HĐ có giá trị lớn, thời hạn 1 năm bắt đầu từ tháng 4/2020, tuy nhiên do dịch bệnh nên hợp đồng này vẫn chưa thực hiện được.

Tiếp tục tìm kiếm, nắm bắt thông tin các gói thầu để đấu thầu cung cấp vật tư, thiết bị, nhân lực cho ngành dầu khí với các khách hàng: Vietsovpetro, PTSC, PPS, PVEP, Cửu Long v.v...

2.6 Về Xuất khẩu lao động – Dịch vụ cho thuê nhân lực:

Chi nhánh tại Hà Nội, TPHCM nỗ lực tìm kiếm các đơn hàng đưa TTS đi Nhật Bản khi thị trường khôi phục.

Đầu năm 2021, quyết tâm nhận và triển khai gói thầu cung cấp nhân lực kỹ thuật có tay nghề cao trong việc xây lắp các công trình dầu khí cho khách hàng Vietsovpetro.

Công ty xác định XKLD, cho thuê nhân lực cùng với dịch vụ dầu khí là các lĩnh vực hoạt động kinh doanh chủ chốt, lâu dài của công ty. Đây là những lĩnh vực có hiệu quả kinh doanh cao, nhu cầu về vốn ít.

Trong thời gian tới, hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty xác định còn gặp rất nhiều khó khăn, đặc biệt là việc thu được các khoản nợ từ các công trình chậm. Khó khăn về dòng tiền, thiếu vốn kinh doanh. Song tập thể Ban lãnh đạo và CBCNV công ty nhận thức được đây là giai đoạn khó khăn trước mắt, luôn kiên trì và tin tưởng vào sự chỉ đạo của HĐQT, tin tưởng vào sự tồn tại và phát triển của công ty.

Với sự linh hoạt, năng động, sáng tạo của HĐQT và ban TGD công ty, sự đồng lòng hỗ trợ, chia sẻ từ các Cổ đông cũng như sự nỗ lực của toàn thể CBCNV, trong những năm qua công ty đã vượt qua được nhiều khó khăn thách thức. Tiếp tục phát huy truyền thống đó, cùng với những định hướng đúng đắn, tin tưởng rằng năm 2021 và những năm tiếp theo công ty sẽ hoàn thành tốt nhiệm vụ, kế hoạch mà ĐHCĐ đề ra./.

TỔNG GIÁM ĐỐC 

Nơi gửi:

- HĐQT (Báo cáo);
- Ban TGD;
- Lưu VT.



Nguyễn Văn Chương