

BÁO CÁO
CÔNG TÁC QUẢN LÝ CỦA HĐQT NĂM 2024
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ NĂM 2025

I. Đặc điểm tình hình năm 2024

Tình hình kinh tế thế giới và trong nước năm 2024 tiếp tục khó khăn do cuộc chiến Nga-Ucraina, Israel-Hamas diễn ra ác liệt và căng thẳng. Trong nước cộng đồng doanh nghiệp vẫn gặp rất nhiều thách thức, thị trường BĐS chưa phục hồi, thị trường chứng khoán tiến triển chậm. Nhiều doanh nghiệp tiếp tục bị thua lỗ, ngừng trệ hoạt động.

Về Công ty Getraco năm 2024 hoạt động kinh doanh 8 tháng đầu năm có khởi sắc, nhưng 4 tháng cuối năm lại trầm lắng, thậm chí đi xuống.

Trong điều kiện hoàn cảnh trên, HĐQT, ban TGD và CBCNV đã rất cố gắng thực hiện mục tiêu mà HĐQT đề ra là duy trì hoạt động ổn định chờ cơ hội phát triển. Do đó, dù một vài chỉ tiêu không đạt nhưng nhìn chung công ty cũng thu được một số kết quả nhất định.

Thuận lợi:

- Công ty có thương hiệu uy tín lâu năm, có khách hàng tin cậy.
- Công ty có Chủ tịch - T.tr HĐQT là người rất trách nhiệm, tận tình, sâu sát và có nhiều kinh nghiệm trong công tác kinh doanh nên đã chỉ đạo, hỗ trợ và tư vấn cho TGD và ban điều hành rất nhiều vấn đề trong hoạt động của Công ty.
- Công ty có tập thể HĐQT đoàn kết, trách nhiệm và tích cực.
- Công ty có TGD, ban TGD tích cực, nhiệt tình, có đội ngũ đa số nhân viên có trách nhiệm, nỗ lực tích cực trong các công việc được giao.
- Trong năm công ty được mời thầu khá nhiều gói thầu, trong đó có một số gói thầu lớn về dịch vụ Catering, thuộc lĩnh vực chuyên ngành và lâu năm của công ty;
- Cuối năm công ty trúng gói cung ứng nhân lực cho công ty Cơ khí Hàng hải, MC-PTSC, đến nay bước đầu công ty đã và đang cung cấp được hơn 30 người, sắp tới bình quân hàng tuần sẽ phỏng vấn tuyển dụng để cung cấp từ 20-30 lao động/tháng. Đây là lĩnh vực công ty đã làm tốt trong hơn 2 năm qua, nên trúng gói thầu cung cấp nhân lực cho MC sẽ mở ra cơ hội lớn cho công ty phát triển mạnh lĩnh vực này trong năm 2025.

Khó khăn:

- Về dịch vụ Catering do sự cạnh tranh gay gắt của đối thủ, cộng với sự cầu thả và chủ quan của Ban điều hành, bộ phận làm hồ sơ chào thầu nên năm 2024 công ty không trúng gói thầu dịch vụ Catering nào, dù các gói thầu này công ty có năng lực và giá cạnh tranh.
- Về các thị trường khác cũng không có sự phát triển nhiều.

- Việc phải huy động thêm nguồn vốn vay và phát sinh thêm chi phí mở rộng kinh thị phần, thị trường dẫn đến chi phí tài chính năm 2024 tăng khá cao.
- Những tháng cuối năm lĩnh vực cho thuê nhân lực doanh thu thấp (do vài công trình đã hoàn thành) làm giảm doanh thu và lợi nhuận, ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm 2024.

II. Kết quả công tác quản lý của Hội đồng quản trị (HĐQT) năm 2024:

Nhận thức được tình hình khó khăn, HĐQT đã đề ra mục tiêu và định hướng:

- Phải duy trì ổn định được hoạt động kinh doanh của công ty. Cố gắng tìm kiếm nắm bắt cơ hội để mở rộng thị trường.
- Tìm các giải pháp khả thi để tháo gỡ khó khăn về vốn, tích cực thu hồi công nợ, trả nợ.
- Chủ động duy trì nề nếp quản lý, công tác điều hành theo chức năng, nhiệm vụ Điều lệ và Quy chế đã quy định.
- Làm tốt công tác tư tưởng cho CBCNV trong giai đoạn khó khăn, động viên phát huy tinh thần đoàn kết, giữ gìn văn hoá doanh nghiệp, tác phong đạo đức nề nếp, tích cực làm việc cống hiến của toàn thể CB CNV.
- Đảm bảo nguyên tắc: Tập thể lãnh đạo, cá nhân chịu trách nhiệm tổ chức thực hiện.

1. Về thực hiện Nghị quyết Đại hội cổ đông.

- HĐQT đã bám sát các chủ trương, nhiệm vụ, mục tiêu của Đại hội cổ đông (ĐHCĐ) đề ra để chỉ đạo và phối hợp với ban TGD triển khai thực hiện.
- Duy trì và triển khai những biện pháp linh hoạt nhằm thực hiện đầy đủ những quyền hạn và nghĩa vụ của HĐQT theo Điều lệ công ty và Quy chế hoạt động của HĐQT.
- HĐQT đã lãnh đạo, quản lý công ty đạt được mục tiêu quan trọng mà Nghị quyết ĐHCĐ và các Nghị quyết của HĐQT đề ra là duy trì hoạt động ổn định và sự tồn tại của Công ty trong giai đoạn khó khăn.

Về hoạt động của HĐQT trong năm 2024:

Do các vấn đề khá quan trọng của Công ty thường được Chủ tịch- t.tr HĐQT đưa lên nhóm zalo HĐQT để các thành viên biết và tham gia ý kiến, nên có những vấn đề HĐQT không cần họp mà chỉ bàn bạc và quyết định trên nhóm zalo, trong năm 2024 HĐQT tổ chức 4 cuộc họp HĐQT như sau:

1. Họp HĐQT quý 1 năm 2024 - ngày 09/01/2024
2. Họp HĐQT quý 2 năm 2024 - ngày 16/04/2024
3. Họp HĐQT cuộc họp đột xuất năm 2024 - ngày 07/06/2024
4. Tờ trình của TGD xin ý kiến HĐQT Vv mượn tài sản cá nhân thế chấp cho Công ty vay vốn (Ra Nghị quyết, không họp)
5. Họp HĐQT kỳ họp cuối năm 2024 - ngày 30/12/2024

Các cuộc họp của HĐQT diễn ra sôi nổi, dân chủ, thẳng thắn.

Các ý kiến của các thành viên dự họp có tính xây dựng, trách nhiệm và được bàn bạc kỹ lưỡng trong cuộc họp trước khi biểu quyết.

Trong năm 2024, HĐQT đã ban hành các biên bản và nghị quyết. Cụ thể:

- + **NQ & BB số: 01-HĐQT ngày 09/1/2024** V/v Tổng kết hoạt động của HĐQT và sơ kết tình hình SXKD năm 2023 phương hướng nhiệm vụ năm 2024.
- + **NQ & BB số: 02-HĐQT ngày 16/4/2024** Thông báo kết quả quý 1 năm 2024; Triển khai những nhiệm vụ quý 2 năm 2024; Thông qua chương trình ĐHCĐ năm 2024; Thông qua kế hoạch, mục tiêu đến năm 2030 tầm nhìn năm 2040.
- + **NQ & BB số: 03-HĐQT ngày 07/6/2024** V/v Giải pháp và lộ trình chuyển đổi khoản vay ngoài bằng nguồn vốn huy động từ nội bộ Công ty; Tạm dừng lĩnh vực XKLD
- + **NQ số: 04/NQ-HĐQT ngày 17/9/2024 xin ý kiến** V/v Mượn tài sản cá nhân để Công ty thế chấp vay vốn Ngân hàng bổ sung nguồn vốn hoạt động SXKD.
- + **BB số: 04/BB-HĐQT ngày 18/9/2024 xin ý kiến** V/v Thông qua việc cấp hạn mức tín dụng cho vay ngắn hạn bổ sung vốn lưu động tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - Chi nhánh Bà Rịa Vũng Tàu.
- + **NQ & BB số: 05-HĐQT ngày 30/12/2024**

Các NQ của HĐQT đúng trọng tâm các vấn đề cần giải quyết và có sự nhất trí 100%.

2. Đánh giá việc thực hiện các nghị quyết của HĐQT

Trên cơ sở các NQ của HĐQT, chỉ đạo của T.tr HĐQT ban TGD đã vận dụng triển khai vào hoạt động sản xuất kinh doanh.

Nhìn chung trong năm 2024 khá khó khăn nhưng Công ty đã vượt qua và duy trì được hoạt động, tuy nhiên về lĩnh vực dịch vụ dầu khí chưa hồi phục, lĩnh vực cho thuê nhân lực không phát triển thêm so với năm 2023, các khoản chi phí tài chính, chi phí duy trì và tìm kiếm mở rộng thị trường lớn nên ảnh hưởng đến lợi nhuận của công ty.

Tóm lại trong năm 2024, HĐQT đã quản lý chỉ đạo giám sát và đôn đốc bộ máy điều hành thực hiện tốt các Nghị quyết của ĐHCĐ, HĐQT góp phần duy trì ổn định hoạt động của công ty, đạt được kết quả nhất định.

3. Về công tác giám sát kiểm tra

- HĐQT luôn theo dõi chặt chẽ các hoạt động của công ty, HĐQT có Chủ tịch HĐQT làm việc thường trực tại văn phòng nên công tác chỉ đạo, kiểm tra, giám sát, đôn đốc việc thực hiện các Nghị quyết của ĐHCĐ, HĐQT thuận lợi, sát sao, hiệu quả.
- HĐQT đánh giá việc sản xuất kinh doanh, thực hiện các hợp đồng, các dự án đầu tư đúng theo sự phân cấp đã quy định.
- HĐQT quản lý toàn diện theo đúng nguyên tắc nhưng linh hoạt, phát huy được tính năng động và chủ động của TGD trong công tác điều hành sản xuất kinh doanh.

4. Sự phối hợp giữa HĐQT và ban Tổng giám đốc

- HĐQT đoàn kết, có sự đồng thuận cao. Các vấn đề quan trọng nếu không hợp, Chủ tịch - T.tr HĐQT luôn đưa thông tin lên nhóm zalo để các thành viên trong nhóm (gồm TV.HĐQT, trưởng BKS, TGD) cùng bàn bạc giải quyết. HĐQT luôn lắng nghe và giải quyết kịp thời những kiến nghị, đề xuất hợp lý của ban TGD, linh hoạt phân cấp, phân quyền hợp lý cho TGD, giải quyết xử lý kịp thời phát sinh trong hoạt động SXKD.
- Ban TGD tuân thủ các chỉ đạo của HĐQT, T.tr HĐQT trong công tác điều hành nhưng đôi lúc còn chủ quan cầu thả, thậm chí năng lực còn hạn chế, chưa lường trước các tình huống phát sinh.

5. Phương hướng, nhiệm vụ công tác năm 2025 của HĐQT:

Nhận định năm 2025 khá triển vọng khi nhu cầu dịch vụ Catering của các đơn vị Dầu khí khá lớn, một số gói thầu Catering hết hạn sẽ đấu thầu lại tạo điều kiện cho Công ty tiếp tục có cơ hội quay lại thị phần dịch vụ Catering.

Thị trường cho thuê nhân lực và Outsourcing có nhu cầu khá lớn, có thể phát triển mạnh đúng như dự báo, tạo cơ hội cho công ty đạt kết quả tích cực.

Với nhận định trên kỳ vọng năm 2025 công ty sẽ có kết quả kinh doanh tốt hơn.

Tuy nhiên để tận dụng các cơ hội, mở rộng phát triển 2 thị trường chính: Catering và cho thuê Nhân lực thì TGD, phó TGD và các cán bộ chủ chốt phải thực sự thay đổi tư duy, tầm nhìn, cách làm, phải có tinh thần trách nhiệm cao hơn, đặt lợi ích công ty lên hàng đầu, nói đi đôi với làm, phải thực sự trăn trở, day dứt với những gì chưa làm được ở chức danh mình được tin tưởng bổ nhiệm. Mặt khác mấy năm liên công ty có kết quả kinh doanh thấp, tạo tâm lý trầm lắng và làm giảm niềm tin của các cổ đông, CBCNV. Vì vậy không có cách nào khác ngoài việc phải cố gắng hơn để kết quả kinh doanh có sự đột phá, phát triển mạnh mẽ. Nếu kết quả kinh doanh tiếp tục không tốt sẽ ảnh hưởng xấu đến sự ổn định của công ty, điều này bắt buộc phải xem xét lại việc bổ nhiệm các chức danh chủ chốt của bộ máy điều hành, thậm chí phải kiện toàn lại HĐQT.

Vì vậy cần phải có sự đột phá thực sự về kết quả kinh doanh trong năm 2025. Do đó HĐQT giao nhiệm vụ cho ban TGD phải cố gắng bằng mọi giá để năm 2025 đạt kết quả kinh doanh tốt, tạo bước ngoặt, sự bứt phá mạnh mẽ nhằm tạo tinh thần khí thế và nền tảng cho công ty phát triển đi lên trong thời gian tới. Cụ thể :

- **Doanh thu : tối thiểu 155-160 tỷ**
- **Lợi nhuận TT: tối thiểu 1,5 tỷ**
- **Cổ tức : 2%**
- **Thu nhập BQ người lđ: 10tr/ng/tháng**

Để đạt được mục tiêu trên HĐQT định hướng hoạt động của công ty năm 2025 theo các nội dung dưới đây.

Tìm kiếm khai thác thêm thị trường, thị phần mới ở 3 lĩnh vực quan trọng:

- + Dịch vụ đời sống dầu khí Catering.
- + Cho thuê nhân lực, thi công công trình, Outsourcing
- + Kinh doanh thương mại

Đồng thời phải thực hiện hai giải pháp quan trọng để tăng doanh thu và lợi nhuận cho công ty, đó là:

- + Giảm chi phí lãi vay.
- + Giảm các chi phí khác.
- + Tăng tỷ suất lợi nhuận của các hợp đồng.

Ngoài ra ban lãnh đạo công ty cần:

- Tiếp tục duy trì và phát huy cơ chế quản lý phù hợp trong thời gian qua, tích cực tìm kiếm các giải pháp quản lý điều hành tiên tiến để đáp ứng yêu cầu của nhiệm vụ SXKD trong tình hình hiện nay.

- Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát mọi hoạt động của Công ty để phát huy những điểm mạnh và kịp thời ngăn ngừa, hạn chế những mặt yếu kém. Cụ thể:

- Đối với thị trường dịch vụ đời sống dầu khí:

- Do hiện nay Công ty không làm dịch vụ catering cho Vietsovpetro, cho nên 3 hợp đồng còn lại phải xác định là thị phần cực kỳ quan trọng, ban TGD cần đặc biệt quan tâm sâu sát và làm tốt ở tất cả các khâu từ lãnh đạo quản lý, điều hành đến thực hiện. Tiếp tục duy trì tốt nhất có thể về chất lượng phục vụ, chất lượng hàng hoá, đặc biệt là an toàn vệ sinh thực phẩm.

- Trong năm 2025 sẽ tham gia đấu thầu và phải thắng thầu một vài gói về dịch vụ catering để tăng thêm thị phần, đồng thời tìm mọi biện pháp để trở lại làm dịch vụ catering cho Liên doanh dầu khí Vietsovpetro trên một số công trình biển mới.

- Đối với lĩnh vực cho thuê nhân lực và Outsourcing:

Trong các năm qua công ty đã thực hiện khá tốt lĩnh vực này, năm 2025 có nhiều tiềm năng hơn khi công ty tham gia cung cấp cho công ty Cơ khí hàng hải MC - PTSC. Thị trường này sẽ mở ra nhiều cơ hội để đưa lĩnh vực này thành lĩnh vực chiến lược mũi nhọn, chủ lực của công ty, tạo bước ngoặt cho sự phát triển của công ty trong tương lai đúng như định hướng của HĐQT. Do đó HĐQT yêu cầu ban TGD nhanh chóng xây dựng bộ phận điều hành chuyên nghiệp, tìm kiếm tuyển dụng đội ngũ nhân công đủ tầm, có trình độ chuyên môn cao, tay nghề giỏi, nhiệt tình, tích cực, đáp ứng các yêu cầu của bên A và của công ty.

Yêu cầu ban TGD công ty hoàn thiện bộ máy điều hành quản lý bộ phận dịch vụ cho thuê nhân lực và Outsourcing đủ năng lực tổ chức quản lý cung cấp nhân lực cho các đối tác từ 400-500 người/năm (trong đó: cung ứng lao động 375- 470 người, Outsourcing từ 25-30 người).

Tiếp tục tham gia các gói thầu xây lắp khác phù hợp với năng lực của công ty.

- Về bếp ăn (căn tin) trong cảng PVC - MS công ty đã triển khai từ tháng 12/2024: Đây là một lĩnh vực mới nhưng công ty làm tốt, vì công ty đã có kinh nghiệm về dịch vụ đời sống trên biển, cộng với sự nhiệt tình tích cực của lãnh đạo và bộ phận trực tiếp làm dịch vụ này cho nên trong thời gian ngắn dù mới hoạt động nhưng đã có kết quả khá tốt. Đến đầu tháng 4/2025 căn tin đã cung cấp trên dưới 400 suất ăn/ngày và bước đầu có lãi.

Phấn đấu đạt công suất khoảng 500-700 suất ăn/ngày vào giữa năm nay (trong tháng 6-tháng 7) để góp phần tạo hiệu quả kinh doanh cho Công ty và tạo thêm công ăn việc làm cho một số người lao động.

- Về tài chính của công ty: Hiện nay công ty còn phải huy động thêm vốn vay, vì vậy ban TGD cần phải tìm cách từng bước trả bớt các khoản vay này để tiết giảm chi phí tài chính.

- Về kinh doanh thương mại: Với hạn mức tín dụng hiện nay công ty có đủ khả năng tài chính để kinh doanh thương mại, do đó cần chú trọng tham gia các gói mời thầu thương mại trong ngành dầu khí. Ban TGD cần tuyển dụng, đào tạo nhân sự chất lượng để làm tốt công tác này.

- Về công tác chuyển đổi số: Nhằm tăng cường khả năng cạnh tranh của công ty, ứng dụng công nghệ vào điều hành quản lý, tiết kiệm nhân lực, giảm chi phí, tăng hiệu quả

kinh doanh, trong năm 2025 HĐQT sẽ chỉ đạo ban TGD từng bước chuyển đổi số phù hợp với hoạt động của công ty.

HĐQT kêu gọi các Quý Cổ đông chia sẻ những khó khăn trước mắt của công ty, luôn hỗ trợ, đồng hành ủng hộ ban lãnh đạo công ty, điều này là sự động viên cho ban lãnh đạo công ty vượt qua mọi khó khăn.

Hy vọng năm 2025 với sự giúp đỡ hợp tác của các đối tác, sự ủng hộ của các cổ đông, cùng với sự cố gắng quyết tâm của tập thể CBCNV, sự chỉ đạo, quản lý, điều hành tích cực của HĐQT, ban TGD công ty, tin tưởng rằng công ty Getraco sẽ duy trì ổn định hoạt động, vượt qua khó khăn và phát triển tốt đẹp.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**



TRẦN NGỌC TRINH