

Vũng Tàu, ngày 20 tháng 03 năm 2025.

**BÁO CÁO**  
**KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT, KINH DOANH NĂM 2024;**  
**TỔNG QUAN TÌNH HÌNH SXKD GIAI ĐOẠN 2020-2024; PHƯƠNG HƯỚNG**  
**THỰC HIỆN NHIỆM VỤ NĂM 2025**

-----

**PHẦN THỨ NHẤT**  
**TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024**

**1. TÌNH HÌNH CHUNG.**

Năm 2024, nền kinh tế toàn cầu bắt đầu có dấu hiệu hồi phục sau những hậu quả nặng nề của đại dịch COVID-19 để lại. Tuy nhiên, các cuộc xung đột ở Ukraine và Trung Đông ... làm cho bức tranh kinh tế thế giới năm vừa qua âm ảm. Cuộc chiến thương mại giữa các nước lớn tác động trực tiếp đến giá cả, chi phí sản xuất, lạm phát, tăng trưởng kinh tế toàn cầu sụt giảm..... tác động tiêu cực đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong nước.

Là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ, thương mại, Getraco cũng không ngoại lệ, công ty gặp không ít khó khăn, trở ngại trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

**\*Khó khăn:**

- Sự tác động tiêu cực của tình hình kinh tế - chính trị thế giới.
- Thị trường trong nước cạnh tranh gay gắt, cơ hội tìm kiếm việc làm mới ngày càng gặp nhiều khó khăn, nhiều doanh nghiệp phải giải thể, dẫn đến tình trạng thất nghiệp tăng cao.
- Chính sách tài chính, đất đai của chính phủ trong năm 2024 làm cho thị trường bất động sản gần như đóng băng.
- Thị trường kinh doanh ngày càng thu hẹp, đặc biệt là trong lĩnh vực truyền thống của Công ty ta trong nhiều năm qua - Lĩnh vực dịch vụ đời sống đầu khí.
- Nợ tồn đọng, áp lực phải trả, ảnh hưởng không nhỏ đối với tình hình tài chính, định hướng, cơ hội phát triển của công ty.
- Chi phí tài chính cao do phải vay vốn ngoài để cho công tác kinh doanh
- Năng lực một số CBCNV công ty còn hạn chế, chưa chủ động, phát huy trong công việc.

**\*Thuận lợi:**

- Được sự quan tâm, chỉ đạo từ HĐQT, sâu sát của Chủ tịch - Thường trực HĐQT, sự năng động, quyết tâm của Ban điều hành.
- Lãnh đạo chủ chốt của công ty có nhiều năm kinh nghiệm quản lý, điều hành, tổ chức hoạt động doanh nghiệp.



- Cán bộ, công nhân viên có tâm huyết, gắn bó, luôn nỗ lực hoàn thành nhiệm vụ được giao.
- Đặc biệt, công ty ta có truyền thống đoàn kết, gắn bó một lòng, đó là tinh thần xuyên suốt của tập thể cán bộ công nhân viên công ty.
- Công ty có các đối tác truyền thống đã hợp tác nhiều năm, uy tín và tin cậy như: VSP, PVTRANS OFS, PTSC PPS, PTSC MARINE, Harbour Energy....tạo điều kiện duy trì, phát triển công ty trong năm qua.

## 2. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024:

Nhận thức được các thuận lợi - khó khăn trên, Ban lãnh đạo công ty đã đề ra các giải pháp cụ thể, thiết thực, từng bước giải quyết các khó khăn và đã đạt được một số chỉ tiêu kế hoạch đề ra trong năm 2024. Cụ thể:

| STT | Diễn giải                | Kế hoạch năm 2024 (VNĐ) | Thực hiện năm 2024 (VNĐ) | Thực hiện/ Kế hoạch (%) |
|-----|--------------------------|-------------------------|--------------------------|-------------------------|
| 1   | Tổng doanh thu           | 130 tỷ                  | 143,45 tỷ                | 110%                    |
| 2   | Lợi nhuận trước thuế     | 1,0 tỷ                  | 1,033 tỷ                 | 103%                    |
| 3   | Nộp ngân sách            | 6,7 tỷ                  | 7,52 tỷ                  | 112%                    |
| 4   | Lương BQ CBCNV (cả CNGK) | 9,0 triệu               | 9,5 triệu                | 106%                    |

**Về doanh thu:** Trong năm 2024, nhờ việc phát triển, mở rộng lĩnh vực cho thuê nhân lực kỹ thuật cho khách hàng Xí Nghiệp Xây Lắp – Vietsovpetro, công ty đã thực hiện vượt chỉ tiêu KH đề ra (Doanh thu đạt 110 % so với kế hoạch). Qua đó thể hiện sự quyết tâm, nỗ lực vượt bậc của Ban lãnh đạo trong việc mở rộng thị phần, cũng như sự cố gắng của tập thể cán bộ công nhân viên công ty.

**Về lợi nhuận:** Mặc dù chưa đạt chỉ tiêu đề ra, song trong điều kiện thị trường kinh doanh khó khăn, nhiều DN hoạt động còn thua lỗ thì đây là kết quả đáng khích lệ.

## 3. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH CỤ THỂ TỪNG LĨNH VỰC:

### \* **Dịch vụ Catering:**

Dịch vụ Catering là lĩnh vực kinh doanh truyền thống của công ty ta trong nhiều năm qua. Giá cả, chất lượng dịch vụ luôn được khách hàng/đối tác đánh giá cao.

Việc mở rộng, tìm kiếm thị trường trong lĩnh vực Catering trong năm gặp nhiều khó khăn do trong nước không có các dự án khoan, thăm dò dầu khí. Tuy nhiên, với sự chỉ đạo sát sao của Chủ tịch – Thường trực HĐQT, sự nhạy bén của TGD, vừa qua công ty đã tiếp cận và cung ứng dịch vụ lao vụ, suất ăn cho khối văn phòng PVEP Khánh Mỹ tại Quận 7 – Tp.Hồ Chí Minh. Tuy doanh thu từ hợp đồng này hiện còn thấp (do PVEP Khánh Mỹ mới thành lập, đang trong quá trình xây dựng và hoàn thiện bộ máy), sau khi bộ máy hoàn thiện, số lượng nhân viên lên đến cả trăm nhân sự thì doanh thu từ dịch vụ này cũng tăng lên. Đây là bước tiền đề, tiếp cận để khi PVEP Khánh Mỹ đi vào các hoạt động khoan thăm dò cũng như khai thác sau này công ty ta được cung cấp dịch vụ Catering ngoài biển.

Cuối năm 2024, công ty đã chào giá và hiện nay đang triển khai hợp đồng cung cấp bếp ăn công nghiệp cho căn tin tại bãi chế tạo của PVC-MS, đến nay số lượng đạt 400 suất ăn



trưa/ngày. Đầu tháng 4/2025, khi các dự án tại cảng PVC MS đồng loạt triển khai hoạt động, số lượng công nhân tăng cao, dự kiến cảng tin phục vụ 600-700 suất ăn trưa mỗi ngày. Ban lãnh đạo công ty rất tâm huyết và đã chỉ đạo sâu sát cho các bộ phận thực hiện, nhằm tạo thương hiệu, uy tín, đây kỳ vọng cho bước đầu thực hiện dịch vụ onshore, triển vọng phát triển, mở rộng lĩnh vực trong tương lai khi dịch vụ offshore ngày càng thu hẹp.

Cuối năm 2024 vừa qua, công ty tiếp cận chào giá dịch vụ Catering cho tàu FPSO Armada của chủ đầu tư Xí nghiệp Khai Thác Dầu Khí thuộc Vietsovpetro và các giàn khoan Biển Đông POC. Do sự yếu kém trong công tác tuyển dụng, lưu giữ hồ sơ nhân sự, sự thiếu hiểu biết, thiếu năng lực về pháp lý trong công tác chuẩn bị cũng như khi làm hồ sơ thầu, sự chủ quan thiếu sự theo dõi, kiểm tra, rà soát hồ sơ của lãnh đạo điều hành trước khi đóng hồ sơ thầu làm cho kết quả đấu thầu không có kết quả như kỳ vọng.

Với công tác catering ngoài biển, công ty đang thực hiện dịch vụ Catering: Tàu FPSO Lam Sơn của đối tác PTSC PPS(POB >= 75 người), Tàu FPSO Lewek Emas của chủ mỏ Harbour Energy (với POB >= 110 người) và tàu FSO VietDragon 68 từ đối tác PTSC MARINE (POB >=25 người) với doanh thu hàng năm 2024 đạt 41.3 tỷ đồng.

**\* Thương mại:**

Năm 2024 vẫn còn gặp nhiều khó khăn, thách thức. Song được sự quan tâm, chỉ đạo sâu sát từ Chủ tịch- Thường trực HĐQT, tập thể ban lãnh đạo công ty luôn tìm kiếm cơ hội để tiếp cận, mở rộng thị trường lĩnh vực này.

Trong năm 2024, công ty vẫn duy trì thực hiện các đơn hàng thương mại phục vụ cho tàu FPSO Lewek Emas của chủ đầu tư Harbour Energy hay các đơn hàng thương mại cho khách hàng VSP, PVTRANS OFS.

Ngoài ra, trong năm 2024 vừa qua, công ty cũng đã tiếp cận, chào thầu và thực hiện một số đơn hàng thương mại cung cấp thiết bị, vật tư cho PV GAS, PV OIL, XNKT, Ban ĐSNƠ – Vietsovpetro....

**\* Thi công xây dựng:**

Trong năm 2024, công ty đã và đang thực hiện các gói thầu cho khách hàng VSP:

- Hoàn thiện thi công chế tạo lắp dựng đường trượt dự án giàn ĐH01 - Xí nghiệp xây lắp VSP.
- Thi công chế tạo lắp dựng đường trượt dự án Kinh Ngư Trắng - Kinh Ngư Trắng Nam (Xí nghiệp xây lắp VSP).
- Thi công sửa chữa Trường học tại Tiểu khu 1 – Ban ĐSNƠ Vietsovpetro.
- Thi công sửa chữa toà nhà A27 – Xí Nghiệp Khí của Vietsovpetro.
- Một số công trình sửa chữa nhỏ của XNXL, Trung tâm văn hoá VSP.

Trong quý IV năm 2024, công ty đã và đang triển khai thực hiện gói thầu bảo trì, sửa chữa khu nhà ở cán bộ công nhân viên người Nga ở TK1 – Ban ĐSNƠ Vietsovpetro. Hợp đồng sẽ thực hiện đến cuối năm 2025.

**\* Dịch vụ cho thuê nhân lực, Outsourcing:**

Trong năm 2024 vừa qua, công ty đã thực hiện rất tốt lĩnh vực này. Để có được những kết quả trên là sự nỗ lực, đoàn kết của tập thể cán bộ, công nhân viên công ty, đặc biệt là sự nhạy bén nắm bắt, định hướng sáng suốt, quyết tâm thực hiện của Chủ tịch – Thường trực HĐQT, Tổng giám đốc trong việc tiếp thị dịch vụ đến đối tác.



Cụ thể trong năm 2024, công ty đã và đang thực hiện:

- Cung cấp nhân lực phục vụ thi công cho dự án Đại Hùng phase 3 cho tổng thầu Vietsovpetro đến tháng 04/2024: 70 công nhân/ngày.
- Cung cấp nhân lực cho dự án Kinh Ngư Trắng của XNXL – Vietsovpetro đến nay: Số lượng 150 nhân lực/ngày. Dự kiến dự án hoàn thành vào tháng 5/2025.
- Cung cấp nhân lực cho dự án Topside BK23 từ tháng 03/2024 - T09/2024: 80 nhân lực/ngày.
- Tháng 3/2024 công ty đã trúng thầu và đang triển khai thực hiện gói thầu Outsourcing cho Xí nghiệp Khai thác Dầu khí Vietsovpetro với tổng số 22 nhân sự/tháng.
- Năm qua, công ty vẫn duy trì thực hiện việc cho thuê nhân sự Catering phục vụ giàn Sao Vàng Đại Nguyệt và Tàu Đại Hùng Queen của khách hàng PVTRAN OFS.
- Tháng 1/2025 vừa qua, công ty đã trúng thầu và đến nay bắt đầu triển khai thực hiện việc cung cấp nhân lực thi công Topsde BK24, thời gian thực hiện từ tháng 3/2025-9/2025 với giá trị hơn 20 tỷ đồng.

Với sự chỉ đạo sát sao từ Chủ tịch – Thường trực HĐQT, sự nhạy bén từ ban TGD, vừa qua Công ty đã và đang triển khai việc cho thuê nhân sự kỹ thuật cao cho chủ đầu tư PVEP Khánh Mỹ. Hiện tại đã ký hợp đồng cung cấp 06 nhân sự.

Với tầm nhìn, sự chỉ đạo từ Chủ tịch – Thường trực HĐQT cùng với sự tích cực, nỗ lực của Tổng Giám Đốc. Cuối năm 2024 vừa qua, công ty đã triển khai chào giá cung cấp nhân lực cho Công ty PTSC M&C, đây là một thị trường mới với nhiều cơ hội, thách thức. Đến nay, HĐ nguyên tắc đã được hai bên ký kết từ cuối tháng 03/2025 và bắt đầu thực hiện từ tháng 04/2025. Việc cung cấp nhân sự cho PTSC M&C khi các dự án triển khai sẽ tạo thêm công ăn việc làm cho hàng trăm lao động, tăng doanh thu cho công ty đáng kể trong các năm tới.

\* **Về công tác Xuất khẩu lao động:**

Với định hướng của công ty, xác định XKLD là lĩnh vực có tiềm năng và khả thi. Công ty xác định những năm tiếp theo, lĩnh vực XKLD sẽ tiếp tục được thực hiện khi thị trường hồi phục.

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

Trong năm 2024, mặc dù còn nhiều khó khăn nhưng mức lương hiện tại của CBCNV đạt mức bình quân: **9,5 triệu đồng/người/tháng**, góp phần đảm bảo ổn định cuộc sống cho người lao động.

Đầu năm 2024, công ty vẫn duy trì việc tổ chức họp mặt đông đủ cho cán bộ công nhân viên. Trong năm 2024, công ty đã tổ chức 01 đợt cho tập thể cán bộ, công nhân viên, người lao động đi tham quan du lịch tại Quảng Ninh- Hạ Long (03 ngày).

**4. ĐÁNH GIÁ ƯU, KHUYẾT ĐIỂM, NGUYÊN NHÂN VÀ CÁC KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC TRONG NĂM 2024**

Những kết quả đạt được trong năm 2024 vừa qua, thể hiện sự quyết tâm của HĐQT, ban điều hành cũng như tập thể cán bộ công nhân viên công ty. Tuy nhiên, các kết quả kinh doanh mà công ty thực hiện trong năm 2024 chưa đạt so với yêu cầu đề ra cũng như với tiềm năng của công ty ta.

\* **Nguyên nhân chủ quan**



- Năng lực ban điều hành còn hạn chế, đánh giá thị trường, đôi khi còn chủ quan.
- Năng lực một số cán bộ công nhân viên còn hạn chế so với yêu cầu. Nhất là trong công tác hồ sơ, đấu thầu tìm kiếm hợp đồng.
- Một số cán bộ, công nhân viên còn thụ động, chưa thực sự sâu sát, trách nhiệm với công việc được giao.

**\* Nguyên nhân khách quan**

- Diễn biến của tình hình kinh tế chính trị thế giới ảnh hưởng đến sự biến động thị trường.
- Các thay đổi trong chính sách kinh tế, quản lý đất đai của nhà nước, ảnh hưởng đến doanh nghiệp.

## **PHẦN THỨ HAI**

### **TỔNG QUAN HOẠT ĐỘNG SXKD GIAI ĐOẠN 2020-2024**

#### **1. KHÁI QUÁT TÌNH HÌNH GIAI ĐOẠN 2020-2024**

Trong 05 năm qua, tình hình kinh tế, chính trị, xã hội thế giới cũng như trong nước tác động không nhỏ đến hoạt động của các doanh nghiệp, như: Đại dịch Covid 19 bùng phát, chính trị bất ổn ở các khu vực Trung Đông, cuộc chiến Nga – Ucraina, nội chiến ở Myanmar...việc thay đổi các chính sách về đất đai, ngân hàng trong nước ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nhìn chung cộng đồng DN trong nước gặp rất nhiều khó khăn, nhiều doanh nghiệp buộc phải rút khỏi thị trường.

Công ty Getraco cũng không ngoại lệ, nhiệm kỳ 2020-2024 phải đối mặt với những thách thức rất lớn, trong đó khó khăn nhất là việc phải xử lý các tồn đọng do dự án Cao ốc 47 Ba cu để lại. Hơn nữa, cuối năm 2022, công ty mất thị trường quan trọng Catering VSP, mặc dù công ty có khai thác được Catering POVO nhưng cũng đã bỏ lỡ một số cơ hội tốt trong việc khai thác thị trường ở lĩnh vực này. Nợ tồn đọng khách hàng lớn, nợ cá nhân với lãi suất cao. Mặt khác, việc nợ quá hạn thuế dẫn đến cường chế của cơ quan thuế...gây rất nhiều khó khăn, trở ngại cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

Mặc dù gặp phải những khó khăn như trên nhưng được Đại hội đồng cổ đông tin tưởng, được sự chỉ đạo sâu sát từ Thường trực HĐQT, sự nhiệt huyết của ban TGD nhiệm kỳ 2020-2024 đã chủ động, linh hoạt bám sát diễn biến thị trường. Nhiệm kỳ vừa qua công ty đã khai mở thêm thị trường cho thuê nhân lực và outsourcing, đây là kết quả của tầm nhìn chiến lược từ Tr.HĐQT, nỗ lực không ngừng của TGD, góp phần đưa công ty vượt qua khó khăn thách thức để hoạt động SXKD dần đi vào ổn định, duy trì sự tồn tại của công ty, tạo công ăn việc làm và thu nhập cho cán bộ CNV công ty.

Có thể nói tổng quát là trong giai đoạn 2020-2024 mặc dù gặp rất nhiều khó khăn thách thức nhưng công ty Getraco vẫn duy trì được hoạt động ổn định, tạo được một số kết quả kinh doanh nhất định. Tuy nhiên, vẫn chưa đáp ứng, hoàn thành nhiệm vụ về lợi nhuận hàng năm theo nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông đề ra.

#### **2. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD GIAI ĐOẠN 2020-2024, TỔNG QUAN NHỮNG MẶT TÍCH CỰC VÀ TỒN TẠI TRONG NHIỆM KỲ.**

##### **a/ Những tích cực đã đạt được:**

Trong 05 năm 2020-2024 công ty ta đã vượt qua một thời kỳ hết sức khó khăn, đã từng bước duy trì và hoạt động ổn định.



Tổng hợp kết quả hoạt động SXKD trong nhiệm kỳ 05 năm 2020-2024:

- + Tổng Doanh thu: 548 tỷ/411 tỷ (KH) đạt: 133 % KH;
- + Tổng Lợi nhuận: 4,110 tỷ/10 tỷ (KH) đạt: 41 % KH;
- + Thu nhập của người lao động: 8,5 trđ/ng đạt: 100% KH.

Doanh thu trong nhiệm kỳ đạt vượt kế hoạch đề ra, song do các nhiều yếu tố tác động, tồn đọng dẫn đến hiệu quả kinh doanh thấp dưới mức kỳ vọng. Tuy nhiên, đó cũng là cả sự cố gắng từ tập thể lãnh đạo cũng như cán bộ công ty trong thời kỳ khó khăn chung của các doanh nghiệp.

***Để đạt được kết quả trên, lãnh đạo công ty đã thực hiện được các việc sau:***

\* Phát huy được sự đoàn kết nhất trí của HĐQT, Ban TGD và toàn thể CBCNV. Đây là nhân tố quan trọng bậc nhất trong việc duy trì và đưa công ty vượt qua bao khó khăn thách thức.

\* Xử lý được khoản nợ với Ngân hàng Bản Việt, tồn đọng dự án Cao ốc 47 Ba cu.

\* Giải phóng được sự cưỡng chế của cơ quan thuế để chủ động trong việc xuất Hoá đơn tài chính.

\* Dù trong tình thế còn rất nhiều khó khăn, sức ép lớn, song công ty đã tiếp cận mở thêm thị trường cho thuê nhân lực, Outsourcing do đó vẫn duy trì được thương hiệu uy tín của Getraco trên thương trường.

#### **b/ Những mặt còn tồn tại:**

Tuy nhiên, nhiệm kỳ qua công ty vẫn còn những hạn chế tồn tại:

\* Công nợ phải trả khá lớn, nợ NHBV quá lâu nên dẫn đến nợ quá hạn, đưa công ty vào nhóm 5 gây khó khăn rất lớn cho việc tiếp cận vay vốn cho công ty; Nợ thuế quá hạn dẫn tới phạt chậm nộp với số tiền lớn; Nợ một số khách hàng lâu dẫn đến áp lực từ đòi nợ lớn ảnh hưởng lớn đến tinh thần, tâm lý của lãnh đạo và nhân viên công ty.

\* Không giữ được thị trường Catering chủ chốt cho đối tác truyền thống Liên doanh Vietsovpetro. Đây là thị trường đã hợp tác với công ty lâu đời, tạo doanh thu, lợi nhuận cũng như công ăn việc làm cho nhiều lao động.

\* Chưa phát triển được thị trường chiến lược công ty 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.

\* Đội ngũ lãnh đạo công ty vẫn còn hạn chế về năng lực, trình độ. Công ty chưa tuyển dụng được nhân sự xuất sắc, giỏi kinh doanh để tạo được các chuyển biến lớn trong kinh doanh.

## **PHẦN THỨ BA**

### **PHƯƠNG HƯỚNG, MỤC TIÊU NHIỆM VỤ VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2025, ĐỊNH HƯỚNG NHIỆM KỲ 2025-2029**

#### **1. ĐỊNH HƯỚNG NHIỆM KỲ 2025-2029**

Trong các năm tới, xuất hiện nhiều tín hiệu tốt cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty ta, các thị trường đã và đang có ổn định và xu hướng ngày càng phát triển. Nhìn chung, thị



trường ở các lĩnh vực dầu khí, chế tạo, năng lượng tái tạo đang có nhiều dự án lớn (Tổng thầu VSP, PTSC MC, PVEP, PVC MS...) . Dự báo từ năm 2025 và các năm tiếp theo, Bà Rịa – Vũng Tàu là đại công trường cho các dự án chế tạo xây lắp dầu khí cũng như năng lượng tái tạo. Đây là một tín hiệu tích cực, là cơ hội cũng như thách thức, ảnh hưởng trực tiếp đến định hướng hoạt động sản xuất của doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ dầu khí, kinh doanh thương mại như công ty ta.

Định hướng của HĐQT, Ban điều hành Công ty xác định rõ, trong nhiệm kỳ tới từ năm 2025 – 2029 mở rộng trong lĩnh vực dịch vụ dầu khí, thương mại, mở rộng lĩnh vực cho thuê nhân lực, Outsourcing các lĩnh vực thi công xây lắp...

Mục tiêu trong năm 2025 của công ty đề ra là phải đột phá, tổng thể công ty phải hoạt động ổn định, vượt qua khó khăn, ngày càng phát triển.

Đối với toàn nhiệm kỳ, phấn đấu hoàn thành các chỉ tiêu trong nhiệm kỳ 2025-2029 như sau:

| Stt | Chỉ tiêu             | ĐVT     | Năm 2025 | Năm 2026 | Năm 2027 | Năm 2028 | Năm 2029 |
|-----|----------------------|---------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 1   | Doanh thu            | Tỷ đồng | 150-160  | 160-170  | 170-180  | 180-190  | 180-190  |
| 2   | Lợi nhuận trước thuế | Tỷ đồng | 1,5-1.7  | 2        | 2,5      | 3        | 3,5      |
| 3   | Cổ tức BQ/năm        | % VDL   | 2        | 3        | 4        | 5        | 6        |

## **2. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2025:**

### **2.1. Mục tiêu:**

- Duy trì ổn định hoạt động của công ty.
- Tiết giảm chi phí, giảm dần các khoản phải trả.
- Tìm kiếm, mở rộng thị phần lĩnh vực kinh doanh thế mạnh như: Dịch vụ Catering, cho thuê nhân lực, Outsourcing, đấu thầu các gói thầu xây dựng, thương mại.

### **2.2. Định hướng, chiến lược kinh doanh:**

- Giữ vững thị phần hiện có và tìm kiếm, mở rộng thị trường Catering.
- Giữ vững và mở rộng Dịch vụ cho thuê nhân lực kỹ thuật.
- Khai thác, tham gia mở rộng dịch vụ Outsourcing.

Năm 2025 kế hoạch SXKD của công ty dự kiến như các chỉ tiêu sau:

- + Doanh thu : 150-160 tỷ đồng
- + Lợi nhuận trước thuế : 1,5-1,7 tỷ đồng
- + Thu nhập bình quân/người lao động : 10 triệu đồng/tháng

### **2.3. Biện pháp thực hiện:**

#### **\* Về tổ chức, điều hành quản lý.**

- Duy trì các giải pháp quản lý truyền thống có hiệu quả của công ty, áp dụng các mô hình, hệ thống quản lý chất lượng, công nghệ tiên tiến trong công tác quản lý có tính chuyên nghiệp.
- Chú trọng xây dựng văn hóa doanh nghiệp, quan tâm phúc lợi cho người lao động, thực hiện tốt trách nhiệm cộng đồng, an sinh xã hội.



- Tiếp tục chuẩn hoá, đào tạo, tổ chức các lớp học bồi dưỡng kiến thức, hoàn thiện bằng cấp chứng chỉ cho 100% công nhân Catering.
- Tham gia các khoá đào tạo, bồi dưỡng chuyên môn - nghiệp vụ nhằm nâng cao năng lực cho cán bộ công nhân viên công ty trong tình hình mới.

\* **Về các biện pháp tài chính:**

- Trả giảm dần các khoản vay cá nhân.
- Tăng doanh thu để có thêm lãi, dùng khoản lãi này để trả giảm khoản vay cá nhân đồng thời cân đối tài chính hợp lý để trả giảm thêm khoản vay này nhằm giảm chi phí lãi vay, từ đó sẽ tăng lợi nhuận.
- Phân đấu trong năm 2025, công ty hoàn thành việc chuyển đổi số tiền vay lãi suất cao.
- Thu hồi các khoản nợ tồn đọng từ việc thi công các công trình, dự án từ nhiều năm trước.

\* **Về dịch vụ Catering:**

- Thực hiện tốt, hiệu quả, uy tín các công trình bếp ăn công nghiệp mới nhận được (PVEP Khánh Mỹ, PVC-MS), tạo tiền đề, năng lực mở rộng thêm mảng dịch vụ Onshore Catering.
- Duy trì công tác quản lý dịch vụ những công trình hiện đang phục vụ, quản lý chặt chẽ chi phí, nâng cao tinh thần trách nhiệm, năng lực làm việc của bộ máy điều hành.
- 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.
- Gia hạn HĐ cung cấp dịch vụ Catering cho tàu FPSO Lewek Emas.
- Đẩy mạnh công tác tiếp thị, cung cấp dịch vụ Catering từ các đối tác PVEP, CỬU LONG JOC, BIỂN ĐÔNG POC, VSP, JVPC... công ty tiếp tục tìm kiếm cơ hội mở rộng thị trường, thị phần Catering.
- Trong năm 2025, nhiều đơn hàng dịch vụ Catering của các chủ mỏ đến thời điểm đấu thầu lại. Do đó, phân đấu trong năm 2025 công ty sẽ cung cấp dịch vụ Catering cho 01 công trình biển khi đấu thầu lại hoặc khi các chủ mỏ triển khai các công trình biển mới.

\* **Về thi công công trình:**

- Duy trì thực hiện có hiệu quả các hợp đồng thi công, sửa chữa đang thực hiện.
- Tiếp cận, khai thác, tham gia đấu thầu thi công, bảo trì, sửa chữa các công trình của các đơn vị thuộc VSP.
- Tham gia các gói thầu thi công các công trình của XNXL khi triển khai các dự án mới.
- Tiếp cận, tham gia chào thầu các dự án xây lắp, của các tổng thầu PTSC, PVC-MS...

\* **Về Thương mại:**

- 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 JOC, POVO, JVPC, PV GAS, PV OIL, PVEP Khánh Mỹ. v.v...
- Phân đấu trong năm 2025, Công ty sẽ ký kết được ít nhất 01-02 hợp đồng cung cấp vật tư thiết bị cho các khách hàng trên.

\* **Về Dịch vụ cho thuê nhân lực:**



Công ty xác định dịch vụ cho thuê Nhân lực, Dịch vụ đời sống dầu khí là các lĩnh vực hoạt động kinh doanh chủ chốt, lâu dài của công ty, do đây là 02 lĩnh vực kinh doanh có hiệu quả cao trong khi nhu cầu vốn ít.

- Năm 2025, xây dựng, hoàn thiện bộ máy tiếp thị, quản lý, vận hành, đội ngũ cán bộ, thi công chuyên nghiệp, đội ngũ công nhân kỹ thuật lành nghề chất lượng cao đáp ứng đầy đủ các yêu cầu của đối tác.... Trong tương lai, công ty không chỉ dừng lại ở việc cung cấp nhân lực kỹ thuật cho đối tác Vietsovpetro mà còn mở rộng ra cả các đối tác khác trong ngành dầu khí như: PTSC M&C, PVEP, CUU LONG JOC, BIỂN ĐÔNG POC, JVPC hay POVO...
- Khai thác triệt để lợi thế cạnh tranh của công ty trong lĩnh vực này tại đối tác Xí nghiệp Xây Lắp – VSP.
- Tiếp tục tiếp cận, tham gia đấu thầu để nhận được việc cho thuê nhân lực kỹ thuật, cán bộ kỹ thuật cho các dự án tiếp theo của XNXL khi triển khai dự án mới. Hiện tại công ty đang triển khai thi công dự án Topside BK24 của XNXL. Dự kiến hợp đồng thực hiện trong vòng 8 tháng, với số nhân lực huy động duy trì ở mức 80 công nhân/ngày.
- Tuyển dụng, tìm kiếm các đối tác đầu vào cho việc cung ứng nhân lực kỹ thuật cho Tổng thầu PTSC M&C. Đến nay, Hợp đồng nguyên tắc đã được ký kết từ ngày 01/03/2025 và đang bắt đầu tiến hành triển khai thực hiện, phần đầu hàng tháng doanh thu từ khách hàng này đạt từ 3 tỷ đồng trở lên.

Mở rộng, tiếp cận việc cho thuê nhân lực kỹ thuật cơ khí cho thị trường nước ngoài.

**\* Về cung cấp dịch vụ Outsourcing:**

Xác định đây là lĩnh vực vốn ít nhưng có nguồn thu ổn định cho công ty.

- Hiện nay, công ty đã ký kết hợp đồng và đang vận hành tốt gói thầu cho 22 nhân sự của Xí nghiệp Khai thác dầu khí VSP, giá trị thực hiện hợp đồng trên 10 tỷ đồng/năm.
- Trong năm 2025 phấn đấu ký kết được 01 đến 02 hợp đồng Outsourcing với các xí nghiệp của Vietsovpetro.
- Hiện nay, công ty đã và đang làm dịch vụ này cho chủ đầu tư PVEP Khánh Mỹ, phấn đấu trong năm 2025 khi xây dựng bộ máy PVEP Khánh Mỹ hoàn chỉnh, công ty sẽ thực hiện việc cho thuê ít nhất 15 nhân sự cho đơn vị này.

**\* Về Xuất khẩu lao động:**

Tiếp tục xúc tiến, tiếp cận các đơn hàng khi thị trường phục hồi và hoàn tất thủ tục cấp giấy phép hoạt động.

Trong thời gian tới, hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty xác định còn gặp nhiều khó khăn thách thức. Song tập thể Ban lãnh đạo và CBCNV công ty luôn kiên trì và tin tưởng vào sự chỉ đạo của HĐQT, tin tưởng vào sự tồn tại và phát triển của công ty.

Phát huy truyền thống đó, chúng ta tin tưởng rằng năm 2025 và những năm tiếp theo công ty sẽ hoàn thành tốt nhiệm vụ, kế hoạch mà ĐHCĐ đề ra./.

Trân trọng!

**Nơi gửi:**

- HĐQT (b/c);
- Ban TGD (t/h);
- Lưu VT.

**TỔNG GIÁM ĐỐC**



*Nguyễn Văn Chương*