

Số: 01/BC-2020

Vũng Tàu, ngày 03 tháng 04 năm 2020.

BÁO CÁO
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019
TỔNG QUAN 5 NĂM 2015-2019
KẾ HOẠCH THỰC HIỆN NHIỆM VỤ NĂM 2020

I. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019.

1. Tình hình chung.

Có thể nói tình hình kinh tế xã hội nước ta năm 2019 vẫn tái hiện bức tranh ảm đạm, dù được dự báo có sự khởi sắc. Hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp vẫn gặp khó khăn, nhiều doanh nghiệp hoạt động cầm chừng với hiệu quả kinh doanh rất thấp, thậm chí thua lỗ.

Bên cạnh đó, các đơn vị hoạt động trong ngành dầu khí như: Khai thác, xây lắp, thi công xây dựng và dịch vụ không tăng trưởng. Sản lượng khai thác dầu khí giảm mạnh ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả sản xuất kinh doanh của các đơn vị trong ngành, tác động tiêu cực tới các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ hỗ trợ.

Các lĩnh vực kinh doanh thương mại khác cũng gặp nhiều khó khăn do việc tiếp cận nguồn vốn, năng lực cạnh tranh thấp, thị trường kinh doanh bị thu hẹp.

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

*** Khó khăn:**

- Thị trường kinh doanh cạnh tranh ngày càng gay gắt, ít việc, ít dự án, đặc biệt là trong lĩnh vực truyền thống của công ty-lĩnh vực dầu khí.
- Hạn mức vay vốn thấp, dẫn đến thiếu vốn kinh doanh, áp lực các khoản phải chi, phải trả ngày càng cao. Đây là vấn đề khó khăn lớn nhất của công ty trong những năm qua.
- Quá trình quyết toán, thu hồi công nợ các công trình do công ty thực hiện từ nhiều năm trước diễn ra chậm như: Công trình Cái Mép, Phú Quốc, Silver Sea Tower, hay một số công trình đặc biệt DK của Bộ Quốc Phòng (P5-P6 quyết toán năm 2018, nhưng do tổng thầu vướng mắc thủ tục thanh toán nên đến nay vẫn chưa thanh toán hết cho Getraco. Công trình DK: P7- P10 hoàn thành từ 2016, đến nay vẫn chưa quyết toán do Tổng thầu và các cơ quan hữu quan chưa thống nhất được số liệu).
- Áp lực từ việc chưa hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế với nhà nước, việc tồn đọng thuế, phạt thuế kéo dài ảnh hưởng tới uy tín, sức cạnh tranh trên thị trường của công ty.
- Thị trường hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ dầu khí không được mở rộng, kéo theo là việc thiếu nợ, chậm thanh toán với khách hàng.
- Hơn nữa, công ty 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 gây 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, Ban điều hành và sự nỗ lực gắn bó của người lao động đã tạo sự gắn kết của một tập thể 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.
- Mặc dù trong năm, công ty gặp nhiều khó khăn về tài chính, song đến cuối năm đã xử lý xong và thoát khỏi nhóm nợ Bảo hiểm xã hội.
- Về nhân sự, giữa năm 2019 ông Trần Ngọc Trinh xin thôi kiêm chức danh TGD công ty và đề cử ông Nguyễn Văn Chương làm TGD công ty từ 1/7/2019. Do TGD mới là nguyên phó TGD nên việc tiếp nhận và tiếp cận công tác điều hành hoạt động kinh doanh của công ty khá thuận lợi.

2. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2019:

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 2019	TH năm 2019
1	Tổng doanh thu	80 tỷ đồng	79,1 tỷ đồng
2	Lợi nhuận trước thuế	2-2,5 tỷ đồng	1,32 tỷ đồng
3	Nộp ngân sách	6 tỷ đồng	6 tỷ đồng
4	Lương BQ CBCNV (cả CNGK)	7 triệu đồng/người/tháng	7,0 triệu đồng/người/tháng
5	Cổ tức dự kiến	2%/năm	2%/năm

Về doanh thu: Trong bối cảnh tình hình kinh doanh khó khăn, công ty vẫn 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: Gần đạt được chỉ tiêu đề ra, nhưng trong điều kiện thị trường kinh doanh khó khăn, nhiều DN thua lỗ thì đây là kết quả đáng ghi nhận về sự nỗ lực cố gắng của tập thể lãnh đạo và CBCNV công ty.

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

*Dịch vụ Catering:

Công ty xác định đây là lĩnh vực DV cốt lõi nên thường xuyên có sự quan tâm chỉ đạo sâu sát, giám sát chặt chẽ từ thường trực HĐQT đến ban TGD cho nên lĩnh vực này tiếp tục duy trì hoạt động tốt, từ chất lượng dịch vụ đến 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, dù sản lượng khai thác dầu khí giảm sút, giá dầu tăng chậm, song doanh thu dịch vụ Catering không giảm so với các năm trước.

Từ tháng 6/2019 Vietsovpetro điều chỉnh tỷ giá USD từ: 22.730VNĐ/USD lên 23.345 VNĐ/USD đồng thời quân số cũng tăng nên dòng tiền thu được và lợi nhuận hàng tháng cũng được cải thiện hơn.

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

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, từ đầu năm 2019 Công ty cũng đã tiếp cận tiếp thị DV catering được một số công trình từ các khách hàng PPS, PVtrans, Vietsovpetro...nên cuối năm 2019, công ty đã nhận được thư mời chào giá cung cấp nhân sự Catering cho dự án Sao Vàng Đại Nguyệt từ đối tác PVtrans, công ty đang bắt đầu triển khai đưa nhân sự phỏng vấn cho dự án trên.

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 dịch vụ này của Ban lãnh đạo công ty.

***Tòa nhà Silver Sea Tower:**

Năm 2018, Công ty đã bán hết các căn hộ còn lại, đến nay đang thu tiền căn hộ đã bán để trả nợ cho Ngân hàng Bản Việt.

Công tác cấp Giấy CNQSH cho các căn hộ đã thực hiện được 84/86 căn đã bán, 02 căn đang hoàn thiện thủ tục, còn lại 03 căn đang tranh chấp, tòa đang thụ lý.

Như vậy, đến nay công ty đã bán toàn bộ dự án Cao ốc Silver Sea Tower (Trừ tầng áp mái hiện công ty đang sử dụng 1/2 diện tích làm Văn Phòng).

- + Đến 31/12/2019 Công ty còn nợ gốc NHBV: 12,99 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: 6,89 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 180 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. Vì nếu không trả được cho họ thì với số nợ lớn như thế công ty rất dễ phải ngừng hoạt động, thậm chí có thể phá sản.

Nếu trả hết nợ ngân hàng của dự án Silver 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.

*** Về công tác Xuất khẩu lao động:**

Năm 2018 và 2019 vừa qua, công ty đã tuyển dụng, đào tạo 70 TTS, trong số này đã xuất cảnh sang làm việc tại Nhật bản là 43 TTS. Các TTS của công ty được các đối tác đánh giá cao, có chất lượng tay nghề tốt.

Trong năm 2019, Công ty đã thành lập 02 chi nhánh XKLD ở TPHCM và Hà Nội. Tuy nhiên, hiện nay 02 chi nhánh đang trong giai đoạn hoàn thiện hồ sơ và tiếp cận thị trường nên chưa có TTS đi xuất khẩu lao động.

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. Đồng thời mở rộng thị trường sang Đài loan, các quốc gia châu Âu như: Bungary, Rumani... Đây là phân khúc thị trường mới, nhiều tiềm năng và cũng nhiều khó khăn thách thức khi thực hiện, do sự cạnh tranh rất lớn từ các đơn vị cung ứng XKLD hoạt động từ trước.

Từ những định hướng như trên, Ban lãnh đạo công ty xác định XKLD là lĩnh vực có tiềm năng và khả thi, trong khi việc kinh doanh các lĩnh vực khác đang gặp rất nhiều khó khăn. Công ty

phần đầu đến năm 2020-2022 lĩnh vực XKLD thực sự trở thành một lĩnh vực chủ chốt trong hoạt động kinh doanh của mình.

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

Sau khi cơ cấu lại các lĩnh vực kinh doanh, bộ máy tổ chức, nhân sự công ty giảm mạnh. Hiện nay, nhân sự công ty còn lại 96 CB-CNV, chủ yếu ở bộ phận dịch vụ giàn khoan.

Mặc dù còn nhiều khó khăn nhưng công ty vẫn duy trì mức lương bình quân: 7,0 triệu đồng/người/tháng, góp phần đảm bảo ổn định cuộc sống cho người lao động.

Trong năm 2019, Công ty đã tổ chức được 03 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, người khuyết tật được công ty duy trì, thường xuyên phát động.

II. TỔNG QUAN KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD GIAI ĐOẠN 2015-2019

1. Khái quát tình hình trong giai đoạn 2015-2019

Trong 5 năm qua việc KD của cộng đồng DN gặp nhiều khó khăn, công ty Getraco phải đối mặt với những thách thức rất lớn, trong đó khó khăn nhất là việc phải tiếp nhận lại dự án Cao ốc 47 Bacu từ công ty Ngạc Nhiên và tiếp nhận luôn khoản nợ vay hơn 100 tỷ đồng của Ngân hàng Bản Việt, đồng thời phải vay thêm để hoàn thành dự án. Đặc biệt việc tiêu thụ dự án Cao ốc 47 Ba Cu trong thời gian thị trường BĐS trầm lắng, tiêu thụ rất khó khăn.

Trong khi đó thị trường dịch vụ dầu khí chưa hồi phục, các dự án về dầu khí chậm triển khai kéo theo các dịch vụ kèm theo ít, các lĩnh vực kinh doanh khác bị cạnh tranh gay gắt.

Một khó khăn lớn nữa là việc công ty thi công một số công trình có vốn nhà nước bị chậm thanh toán, thủ tục nghiệm thu quyết toán kéo dài. Trong đó công trình như đường Cái mép -Thị vãi, đường Dương đông- Bãi thơm Phú quốc thi công xong từ 2012-2013 nhưng đến nay còn một số tiền bảo hành chưa được thanh toán hết. Một số công trình nhà giàn DK sau này cũng vậy, có cái thi công nghiệm thu xong từ 2016 đến nay vẫn chưa nhận được thanh toán. Các công trình trên công ty thực hiện tốt việc thi công nhưng bị trả chậm là do cơ chế nhà nước mà đến nay vẫn chưa có địa chỉ cụ thể nào chịu trách nhiệm trong việc chậm trả này.

Từ việc chậm được thanh toán từ các công trình trên nên công ty bị khó khăn về tài chính, thậm chí có khi không có tiền về kịp để nộp thuế dẫn đến nợ thuế, chậm nộp.

Mặc dù có những khó khăn như trên nhưng được Đại hội đồng cổ đông tin tưởng, được HĐQT chỉ đạo sâu sát nên ban TGD nhiệm kỳ 2015-2019 đã chủ động, linh hoạt bám sát diễn biến thị trường chỉ đạo Bộ máy điều hành vượt qua khó khăn thách thức để hoạt động SXKD của công ty luôn ổn định, duy trì được sự tồn tại của công ty, tạo công ăn việc làm và thu nhập cho cán bộ CNV công ty, hàng năm vẫn có lãi để chia cổ tức cho các cổ đông, mặc dù mức chia chưa cao và việc chi trả chậm.

Có thể nói tổng quát là trong giai đoạn 2015-2019 mặc dù gặp rất nhiều khó khăn thách thức nhưng công ty Getraco vẫn duy trì được hoạt động khá ổn định, tạo được một số kết quả kinh doanh nhất định, hoàn thành nhiệm vụ hàng năm theo nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông.

2. Kết quả hoạt động SXKD giai đoạn 2015-2019, tổng quan những mặt được và chưa được trong nhiệm kỳ.

a. Những mặt được:

Trong 5 năm 2015-2019 cái được lớn nhất của công ty là vượt qua một thời kỳ hết sức khó khăn nguy hiểm, có thể nói là giai đoạn khốc liệt nhất từ trước tới nay của công ty.

Tổng hợp các số liệu hoạt động SXKD trong nhiệm kỳ 5 năm 2015-2019:

- Tổng doanh thu: 610,66 tỷ đồng
- Lợi nhuận sau thuế: 14,52 tỷ đồng
- Nộp ngân sách : 51,68 tỷ đồng
- Tỷ lệ cổ tức bình quân/năm: 5,4 %

Để có kết quả trên lãnh đạo công ty đã làm được một số việc quan trọng, đó là:

* Duy trì được sự đoàn kết nhất trí của HĐQT, Ban TGD, ban KS 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.

* Trả được khoản nợ lớn cho Ngân hàng Bản Việt, giảm khoản vay nợ này từ khoảng 180 tỷ đến nay xuống hiện nay còn khoảng 12 tỷ. Tiêu thụ hết các căn hộ của dự án này trong giai đoạn thị trường khó khăn, hoàn thành cơ bản việc cấp chủ quyền nhà cho các căn hộ.

* Dù trong tình thế khó khăn nhiều, sức ép lớn nhưng vẫn giữ được thị trường truyền thống là dịch vụ DK, mở thị trường XKLD, thi công công trình, duy trì được thương hiệu uy tín của Getraco trên thương trường.

* Cơ cấu lại bộ máy tinh gọn, giảm 30% nhân sự, tiết giảm 40% chi phí quản lý DN.

b. Những mặt chưa được:

Tuy nhiệm kỳ qua công ty đã làm được một số việc quan trọng nhưng vẫn còn những hạn chế tồn tại, đó là:

- Do thất bại trong việc xây dựng dự án cao ốc 47 Silver Sea Tower nên dẫn đến những hệ lụy rất lớn, hiệu quả dự án lỗ do lãi suất cao thời gian vay trả kéo dài.
- Các khoản công nợ phải thu khá lớn, có thời điểm lên đến 50-60 tỷ đồng, thời hạn thu quá lâu (chủ yếu do cơ chế nhà nước với các công trình vốn ngân sách) ảnh hưởng rất lớn dòng tiền, nguồn vốn và hiệu quả kinh doanh.
- Công nợ phải trả cũng khá lớn mà nổi lên là 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 khá lớn. Nợ một số khách hàng khá 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.
- 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.
- Do chưa thu hồi được công nợ nên chậm trả nợ cho một số nhà cung cấp đầu vào, dẫn đến sút giảm niềm tin ở một số đối tác.

III. PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2020, ĐỊNH HƯỚNG NHIỆM KỲ 2020-2024.

1. Định hướng nhiệm kỳ 2020-2024.

Hiện nay dịch bệnh Covid -19 đang hoành hành trên gần như 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 thì nền kinh tế thế giới năm 2020 và những năm tiếp theo sẽ bị sụt giảm tăng trưởng, các hoạt động sản xuất kinh doanh chậm phục hồi, để lấy lại đà tăng trưởng trước đây có thể mất vài năm. Đặc biệt là ngành dầu khí hiện nay đang bị lỗ rất nặng do giá dầu xuống dưới giá thành khai thác. Theo dự báo nếu bệnh dịch kéo dài thì giá dầu có thể còn giảm nữa hoặc chưa thể về mức giá thành trong năm nay. 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 còn gặp nhiều khó khăn.

Đối với công ty Getraco hiện nay chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ dầu khí, xuất khẩu lao động. Định hướng sắp tới sẽ mở thêm lĩnh vực kinh doanh xăng dầu. Như vậy các lĩnh vực kinh doanh của công ty đều chịu tác động xấu của dịch Covid-19 cộng với những khó khăn hiện tại, do đó mục tiêu trong nhiệm kỳ 2020-2024 của công ty là duy trì hoạt động ổn định chờ thời cơ để phát triển. Cố gắng phấn đấu các chỉ tiêu hàng năm như sau:

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024
1	Doanh thu	Tỷ đồng	75	78	82	86	90
2	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	1,5	1,8	2	2,2	2,5
3	Cổ tức BQ/năm	% VDL	2	2	2,2	2,5	3

2. Kế hoạch hoạt động SXKD năm 2020.

Đầu năm 2020 do dịch bệnh Covid - 19 nên mọi hoạt động SXKD của cộng đồng DN nói chung bị đình trệ từ 4 đến 6 tháng, thậm chí khi hoạt động trở lại cũng còn bị ảnh hưởng xấu. Dịch bệnh làm giá dầu xuống rất thấp kéo theo các DVĐK sẽ giảm giá, do đó năm nay công ty ta cũng sẽ gặp nhiều khó khăn, tuy nhiên với sự quyết tâm và nỗ lực của HĐQT, Ban TGD và toàn thể CBCNV công ty, chúng ta sẽ cố gắng:

* Mục tiêu:

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

* Định hướng chiến lược kinh doanh:

- Giữ vững và mở rộng thị trường Catering.
- Tìm kiếm các lĩnh vực kinh doanh sử dụng vốn thấp như: Dịch vụ lao động trong nước, đẩy mạnh xuất khẩu lao động ngoài nước....

Năm 2020 kế hoạch SXKD của công ty dự kiến như các chỉ tiêu sau:

- + **Doanh thu** : 70-75 tỷ đồng
- + **Lợi nhuận trước thuế** : 1,5 tỷ đồng
- + **Cổ tức** : 2 %
- + **Lương BQ CBNV (cả CNGK)** : 7 triệu đồng/người/tháng.

3. Biện pháp thực hiện.

* Về dịch vụ dầu 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.

Tháng 1/2020, hoàn thiện hợp đồng cung cấp nhân sự Catering cho Dự án Sao Vàng Đại Nguyệt với đối tác PVtrans.

Cùng với bên đối tác Liên doanh – công ty Pacific thực hiện tốt HĐ cung cấp dầu cho Nhà máy điện Bà Rịa. Tạo uy tín để có thể giữ thị trường này ổn định lâu dài, tạo tiền đề mở ra cơ hội kinh doanh xăng dầu cho công ty trong thời gian tới.

Đẩy mạnh công tác tiếp thị, phần đầu nhận được hợp đồng cung cấp dịch vụ Catering cho tàu chứa dầu của dự án Sao Vàng Đại Nguyệt trên từ đối tác PPS.

Đầu năm 2020, tiếp cận với khách hàng Cửu 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 2020, phần đầu nhận được thêm 1 đến 2 hợp đồng cung cấp dịch vụ Catering từ các 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 Phú Quốc, Cái Mép (chủ yếu phụ thuộc vào cơ chế thanh quyết toán của nhà nước).

Các công trình mới trước khi nhận hoặc trúng thầu thi công phải tính toán kỹ về nhu cầu vốn, cân đối vốn.

*** Về khoản nợ ngân hàng Bản Việt:**

Phần đầu đến hết năm 2020 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.

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

Trong quý 2/2020 sẽ hoàn thành xong việc cấp giấy CNQSH nhà cho tất cả các căn hộ tại cao ốc Ba cu ngoại trừ 3 căn tranh chấp).

*** Về công nợ: Các khoản công nợ phải thu phải trả được thể hiện trong Báo cáo QTTC 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 phần 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, ngoài ra hiện nay công ty đang tồn kho hàng hoá BĐS là 1 lô đất 2600m² ở phường 12, trị giá trên sổ sách không lớn nhưng giá trị thực tế thị trường khá lớn hàng tỷ đồng).

*** 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 đến giữa tháng 5/2020 mới tiến hành thực hiện cấp dầu. Nếu thực hiện tốt HĐ này sẽ tạo được một lĩnh vực KD mới cho công ty, đưa về lợi nhuận khá tốt.

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

*** Về Xuất khẩu lao động:**

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

Đề thuận lợi cho công tác tạo nguồn TTS, công ty đã mở VPĐD tại các tỉnh Nghệ An, Thái Bình. Tùy tình hình về nhu cầu nguồn mà công ty có thể mở thêm VPĐD tại một số tỉnh khác có tiềm năng về nguồn lao động.

Công ty xác định XKLD cùng với dịch vụ dầu khí là hai 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 vốn không nhiều.

Trong thời gian tới, hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty xác định còn gặp rất nhiều khó khăn, đặc biệt là khi chưa thu được các khoản tiền từ các công trình. Khó khăn về dòng tiền, thiếu vốn kinh doanh, lại phải bù hoàn khoản đã hạch toán lãi trước đây từ Cao ốc Bacu. Song tập thể Ban lãnh đạo và CBCNV công ty nhận thức được đây chỉ 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 2020 và những năm tiếp theo công ty sẽ hoàn thành tốt nhiệm vụ, kế hoạch mà ĐHCĐ đề ra./.

TỔNG GIÁM ĐỐC



Nguyễn Văn Chương

