

Vũng Tàu, ngày 11 tháng 4 năm 2024.

BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT, KINH DOANH NĂM 2023, PHƯƠNG HƯỚNG THỰC HIỆN NHIỆM VỤ NĂM 2024

I. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT, KINH DOANH NĂM 2023.

1. Tình hình chung.

Tình hình kinh tế, xã hội trong năm 2023 của thế giới, đất nước đang trong quá trình phục hồi. Tuy nhiên, cuộc xung đột quân sự giữa Nga và Ucraina và sự vào cuộc của các nước Châu Âu hay cuộc chiến ở dải Gaza - khu vực Trung Đông ảnh hưởng trực tiếp đến nền kinh tế. 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 2023 làm cho thị trường bất động sản gần như đóng băng.
- Hệ thống ngân hàng siết chặt các khoản vay, gây khó khăn cho doanh nghiệp trong việc tiếp cận vốn.
- 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 đòi hỏi đầu tư.
- 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.
- Năng lực một số CBCNV công ty còn hạn chế, chưa chủ động, phát huy trong công việc.

***Thuận lợi:**

- Sự quan tâm, chỉ đạo từ HĐQT và 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. Có tâm huyết, tầm nhìn, nhạy bén với biến động của kinh tế thị trường.
- 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, POVO....tạo điều kiện duy trì, phát triển công ty trong năm qua.

- Mặc dù trong năm qua, trước sự cạnh tranh gay gắt của thị trường, song công ty đã mở rộng thêm lĩnh vực: Cho thuê nhân lực kỹ thuật cho Xí nghiệp Xây lắp – Liên Doanh Việt Nga Vietsovetro, đây là lĩnh vực chiến lược để duy trì hoạt động của công ty trong các năm tiếp theo.

2. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2023:

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 2023. Cụ thể:

STT	Diễn giải	Kế hoạch năm 2023 (VNĐ)	Thực hiện năm 2023 (VNĐ)	Thực hiện/ Kế hoạch (%)
1	Tổng doanh thu	80 tỷ	97,6 tỷ	122%
2	Lợi nhuận trước thuế	0,5 tỷ	0,175 tỷ	35%
3	Nộp ngân sách	8 tỷ	6,405 tỷ	80,6%
3	Lương BQ CBCNV (cả CNGK)	8,5 triệu	8,5 triệu	100%
4	Cổ tức dự kiến	Không chia	Không chia	%

Về doanh thu: Trong năm 2023, nhờ việc phát triển, mở rộng lĩnh vực cho thuê nhân lực kỹ thuật cho khách hàng Xí Nghiệp Xây Lắp – Vietsovetro, công ty đã thực hiện vượt chỉ tiêu KH đề ra (Doanh thu đạt 122% 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 đáng khích lệ.

3. Tình hình SXKD cụ thể của 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.

Trước sự cạnh tranh khốc liệt của thị trường, đầu năm 2023 công ty ta không tiếp tục thực hiện dịch vụ Catering cho Liên doanh Việt – Nga Vietsovetro. Ban lãnh đạo công ty xác định: Việc không tiếp tục thực hiện dịch vụ Catering cho VSP sẽ ảnh hưởng rất lớn tới tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty vào những năm sắp tới.

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. Trong năm 2023 công ty cũng đã tích cực, nhạy bén, tiếp cận chào giá dịch vụ này cho nhà thầu Shelf Drilling. Tuy nhiên do tác động nhiều yếu tố, việc chào giá không có kết quả như kỳ vọng.

Như vậy, hiện tại 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 POVO(với POB >= 110 người) và tàu FSO VietDragon 68 từ đối tác PTSC MARINE (POB >=25 người) với doanh thu hàng năm 2023 đạt 40 tỷ đồng.

Năm qua, công ty vẫn duy trì thực hiện việc cho thuê nhân sự phục vụ giàn Sao Vàng Đại Nguyệt và Tàu Đại Hùng Queen của khách hàng PVTRAN OFS.

***Thương mại:**

Công ty xác định năm 2023 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 2023, công ty vẫn duy trì thực hiện các đơn hàng thương mại phục vụ cho tàu FPSO Lewek Emas của chủ đầu tư POVO hay các đơn hàng thương mại cho khách hàng PV TRANS OFS.

Ngoài ra, trong năm 2023 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, Ban ĐSN0 – Vietsovetro....

*** Thi công xây dựng:**

Trong năm 2023, công ty đã trúng thầu và hiện đang thực hiện các gói thầu cho khách hàng VSP:

- Thi công lắp dựng đường trượt chân đế giàn Đại Hùng 01 (Xí nghiệp xây lắp).
- Thi công lắp dựng đường trượt chân đế giàn Kinh Ngư Trắng (Xí nghiệp xây lắp).
- Một số công trình sửa chữa nhỏ của XNXL, Trung tâm văn hoá VSP.

***Dịch vụ cho thuê nhân lực:**

Trong năm 2023 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 2023, 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 Vietsovetro: 160 công nhân/ngày.
- Cung cấp nhân lực cho dự án Kinh Ngư Trắng của XNXL – Vietsovetro: Số lượng 150 nhân lực/ngày.

***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 phấn đấu những năm tiếp theo, lĩnh vực XKLD sẽ trở thành lĩnh vực chủ chốt trong hoạt động kinh doanh của mình khi thị trường hồi phục.

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

566
NG
PH
TỔM
INH
TAU

Trong năm 2023, mặc dù còn nhiều khó khăn nhưng công ty vẫn duy trì mức lương bình quân: **8,5 triệu đồng/người/tháng**, góp phần đảm bảo ổn định cuộc sống cho người lao động.

Đầu năm 2023, công ty vẫn duy trì việc tổ chức họp mặt đông đủ cho cán bộ công nhân viên. Trong năm 2023, công ty đã tổ chức 01 đợt cho tập thể cán bộ, công nhân viên, người lao động đi tham quan du lịch tại Khu du lịch Mũi Né (03 ngày).

II. PHƯƠNG HƯỚNG, MỤC TIÊU NHIỆM VỤ VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2024.

Với tình hình chính trị, kinh tế thế giới cũng như trong nước còn nhiều diễn biến phức tạp, năm 2024 được dự báo tiếp tục là một năm đầy khó khăn thách thức.

Các chính sách quản lý kinh tế vĩ mô của nhà nước, hệ thống ngân hàng siết chặt các khoản vay, các chính sách về đất đai làm cho thị trường bất động sản ngừng trệ... ảnh hưởng trực tiếp đến định hướng hoạt động sản xuất của doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh thương mại, dịch vụ như công ty ta.

Định hướng của HĐQT, Ban điều hành Công ty xác định rõ, trong năm 2024 chủ yếu duy trì hoạt động 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...

Với những khó khăn hiện tại, mục tiêu trong năm 2024 của công ty cũng đề ra ở mức hoạt động ổn định, vượt qua khó khăn, tìm kiếm cơ hội phát triển.

1. Kế hoạch hoạt động SXKD năm 2024:

***Mục tiêu:**

- Duy trì 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 thương mại.

***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 2024 kế hoạch SXKD của công ty dự kiến như các chỉ tiêu sau:

+ Doanh thu	: 130 tỷ đồng
+ Lợi nhuận trước thuế	: 1 tỷ đồng
+ Cổ tức	: 1.7%
+ Lương BQ CBNV (cả CNGK)	: 9 triệu đồng/người/tháng.

2. 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.

*** 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 2024, công ty chuyển đổi từ 3 tỷ tiền vay lãi suất cao sang vay lãi suất thấp.

- Thu hồi các khoản nợ tồn đọng từ việc thi công các công trình, dự án từ nhiều năm trước.

*** Về dịch vụ dầu khí:**

- 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.

- Đẩy mạnh công tác tiếp thị, cung cấp dịch vụ Catering từ các đối tác PVEP, CỬU LONG JOC, BIỂN ĐÔNG POC, POVO, VSP, JVPC... công ty tiếp tục tìm kiếm cơ hội mở rộng thị trường, thị phần Catering.

- Trong năm 2024, công ty phân đấu nhận được 01 hợp đồng cung cấp dịch vụ Catering từ các đối tác trên khi các hợp đồng Catering đến kỳ hạn đấu thầu trở lại.

*** Về thi công công trình:**

- Tiếp cận, khai thác, tham gia đấu thầu thi công, bảo trì, sửa chữa các công trình của các đơn vị thuộc VSP. Đầu năm 2024, công ty cũng đã tích cực tham gia đấu thầu các gói thầu bảo trì, sửa chữa của VSP, hiện tại đang trong thời gian xét thầu gói: Cung cấp, sửa chữa cửa nhựa kính Tiểu khu 1 – Khu nhà ở thuộc ban Đời sống VSP. Các gói sửa chữa nhỏ trên toà nhà văn phòng làm việc VSP.....

- Tiếp cận, tham gia chào thầu các dự án xây lắp, các gói thầu EC, EPC các kết cấu thép phục vụ trong và ngoài ngành dầu khí cho các đối tác nước ngoài (Trung đông, Malaysia....)

*** 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 v.v...

- Phân đấu trong năm 2024, Công ty sẽ ký kết được ít nhất 01 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 2024, 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, PVEP, CỬU 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.

Năm 2023, bằng nhiều hình thức, công ty đã tiếp cận và đã trúng thầu và hiện đang thực hiện 02 hợp đồng cung cấp nhân lực cho dự án phát triển giàn Đại Hùng giai đoạn 3 và dự án xây dựng giàn KNT-KTN.

Đầu năm 2024 vừa qua, công ty tiếp tục trúng gói thầu cung cấp nhân lực phục vụ Dự án BK23 cho XNXL – Vietsovpetro: Số lượng 90 nhân lực/ngày.

Tiếp tục tiếp cận 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.

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 không cần vốn nhưng có nguồn thu ổn định cho công ty. Vừa qua, công ty đã tiếp cận và chào thầu một số đơn hàng từ các đơn vị của Vietsovpetro, như các gói:

- Dịch vụ nhân lực văn phòng, xưởng của Xí nghiệp Khai thác dầu khí VSP;
- Cung cấp dịch vụ bảo vệ cho các căn cứ hậu cần VSP.....
- Cung cấp dịch vụ công nhân kỹ thuật hỗ trợ xưởng hậu cần cho Xí nghiệp khai thác dầu khí.

Ngày 28/03/2024 vừa qua, công ty đã trúng thầu, ký kết hợp đồng và bước đầu 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.

*** Về Xuất khẩu lao động:**

Tiếp tục xúc tiến, tiếp cận các đơn hàng khi thị trường phục hồi.

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 2024 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.



Nguyễn Văn Chương