

Vũng Tàu, ngày 10 tháng 04 năm 2025

BÁO CÁO TỔNG QUÁT HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT, BAN TGD, BAN KS NHIỆM KỲ 2020-2024, KẾ HOẠCH MỤC TIÊU NHIỆM KỲ 2025-2029, TẦM NHÌN 2040

ĐHCD lần này là Đại hội nhiệm kỳ vì vậy HĐQT báo cáo những nét chính, khái quát hoạt động của công ty trong nhiệm kỳ (NK) qua. Bản báo cáo này tổng hợp, đánh giá, phân tích hoạt động của 3 bộ máy quan trọng là Hội đồng Quản trị (HĐQT), Ban Tổng giám đốc (TGD), Ban Kiểm soát (BKS), đặc biệt về tình hình và kết quả SXKD của Công ty trong nhiệm kỳ 2020-2024, đề ra phương hướng nhiệm vụ nhiệm kỳ tới 2025-2029 và phác thảo định hướng tầm nhìn 2040.

1. Đánh giá tình hình hoạt động của HĐQT, Ban TGD, TGD, Ban KS.

Đánh giá tình hình chung, ngoài các khó khăn về thị trường, về cạnh tranh về tài chính thì nhiệm kỳ qua phát sinh thêm khó khăn là mất thị phần dịch vụ đời sống 4 giàn khoan ở Vietsovpetro và giàn Đại Hùng.

Tuy nhiên nhờ sự nhanh nhạy và tích cực của lãnh đạo công ty trong việc tìm kiếm thị trường để bù đắp mất mát trên nên trong NK 2020-2024 công ty trúng thầu Dịch vụ đời sống tàu Lem và trúng thầu cung gói cấp nhân lực xây lắp công trình cho Xí nghiệp xây lắp (XNXL) - Vietsovpetro với doanh thu hàng năm hàng chục tỷ đồng.

a. Về hoạt động của HĐQT.

HĐQT luôn bám sát chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn của mình để đảm bảo công tác lãnh đạo quản lý, đôn đốc, kiểm tra, giám sát có hiệu quả cao nhất. Cụ thể:

Trong NK 2020-2024 HĐQT đã tổ chức 19 cuộc họp, bình quân 3,9 cuộc họp/năm; ban hành 29 Nghị quyết, bình quân 5,8 Nghị quyết/năm, 6 lần xin ý kiến về các vấn đề quan trọng.

Do Chủ tịch HĐQT là T.tr HĐQT làm việc thường ngày ở văn phòng nên giúp HĐQT nắm bắt sâu sát các hoạt động của Công ty, đề xuất, tham mưu tư vấn HĐQT ra các quyết định quan trọng, chính xác. Trên cơ sở này HĐQT thông qua T.tr HĐQT đã quan tâm, chỉ đạo, lãnh đạo đúng đắn, kịp thời các vấn đề quan trọng để ban TGD có định hướng điều hành hoạt động của công ty hợp lý và hiệu quả nhất.

HĐQT luôn nêu cao tinh thần trách nhiệm của mình, chất lượng các cuộc họp và ban hành các Nghị quyết: Trúng và đúng các vấn đề nóng cần xử lý giải quyết, kịp thời và có sự đồng thuận cao (tất cả các quyết nghị đều 100% biểu quyết).

Về hoạt động của Chủ tịch - T.tr HĐQT.

Chủ tịch kiêm T.tr HĐQT là người tích cực, nhạy bén có tinh thần trách nhiệm cao với công ty, luôn chủ động gợi mở, đề xuất những vấn đề quan trọng và tìm cách tốt nhất để giải quyết. Do làm việc thường nhật tại công ty nên chủ tịch HĐQT nắm bắt sâu sát, cụ thể các hoạt động SXKD, làm tốt công tác tư tưởng, tâm lý cho CBCNV Công ty từ đó chỉ đạo, tư vấn phù hợp giúp ban TGD có giải pháp điều hành hợp lý.

Trong NK qua Chủ tịch đã chỉ đạo, hỗ trợ và cùng TGD, ban TGD công ty xử lý giải quyết các vấn đề quan trọng của công ty, tích cực cùng TGD trong việc tìm kiếm mở rộng thêm thị trường, thị phần, điều hành tốt mảng catering, cho thuê nhân lực thi công công trình XN XL-VSP, outsourcing vv...

Chủ tịch HĐQT duy trì chế độ họp giao ban định kỳ hàng tháng, hàng quý với các Thành viên HĐQT, trưởng BKS, Ban TGD, Ban TGD mở rộng theo đúng quy chế làm việc. Đồng thời giao ban đột xuất với ban TGD, TGD, KTT hoặc các cán bộ liên quan để nắm bắt và chỉ đạo, xử lý kịp thời một số vấn đề quan trọng trong công tác điều hành, công tác nội bộ vv... Việc này giúp cho công tác điều hành của ban TGD tốt hơn, hiệu quả hơn, giữ vững ổn định hoạt động, nội bộ đoàn kết vv...

Ngoài ra Chủ tịch-T.tr HĐQT tiếp tục phát huy các mối quan hệ để hỗ trợ và phối hợp với TGD, ban TGD giải quyết một số công việc quan trọng của công ty.

Nhìn chung trong NK qua chủ tịch - T.tr HĐQT đã làm tròn trách nhiệm và nghĩa vụ của mình, hoàn thành tốt nhiệm vụ ĐHCĐ và HĐQT giao, thực hiện tốt vai trò là người lãnh đạo cao nhất của công ty, là hạt nhân của sự đoàn kết và là nhân tố quan trọng trong việc duy trì tồn tại và ổn định hoạt động SXKD của công ty.

Về hoạt động của các TV khác của HĐQT.

Các TVHĐQT cũng rất tích cực, trách nhiệm thể hiện qua ý kiến phân tích, đóng góp trong các cuộc họp HĐQT. Các TV HĐQT luôn quan tâm theo dõi nắm bắt các hoạt động của công ty, có các ý kiến tư vấn tham mưu hoặc chất vấn đối với Chủ tịch HĐQT, TGD trong một số vấn đề quan trọng.

Hiện nay có hai thành viên HĐQT làm việc thường nhật tại văn phòng công ty, một người kiêm phó TGD và kiêm chủ tịch công đoàn. Vì vậy các thành viên này nắm bắt được các hoạt động của công ty, góp phần tăng cường công tác lãnh đạo, giám sát sự điều hành quản lý của ban TGD, tăng hiệu quả hoạt động của HĐQT và công ty.

Tuy nhiên một số HĐQT vẫn còn hạn chế, chưa hỗ trợ được nhiều cho ban điều hành trong việc nắm bắt thông tin, khai thác mở rộng thị trường vv...

Nhìn chung các TV HĐQT đã làm khá tốt trách nhiệm và nghĩa vụ của mình, góp phần tích cực trong việc quản lý hoạt động của công ty cũng như sự ổn định của công ty.

Đánh giá chung: NK 2020- 2024 dù Công ty duy trì ổn định hoạt động kinh doanh, tuy nhiên kết quả KD không tốt nên Chủ tịch-T.tr HĐQT và các TV HĐQT phải chịu một phần trách nhiệm về kết quả này và nhận thấy vẫn còn hạn chế chưa đáp ứng kỳ vọng của các cổ đông, cần phải cố gắng hơn nữa.

b. Đánh giá hoạt động của ban Tổng giám đốc (TGD) và Ban kiểm soát (BKS)

Về Tổng Giám đốc

- HĐQT đánh giá TGD là người tích cực nỗ lực, năng động, khá có trách nhiệm với công việc, với công ty.
- TGD nghiêm túc tuân thủ và tích cực lãnh đạo bộ máy điều hành tổ chức thực hiện các nghị quyết của ĐHCĐ, của HĐQT. Tuân thủ, lắng nghe sự lãnh đạo, chỉ đạo HĐQT, Chủ tịch - T.tr HĐQT trong công việc.

- TGD là người chịu khó, tích cực tìm kiếm khai thác thị trường và công việc mới, điển hình là tiếp tục trúng một số gói thầu cho thuê nhân lực các công trình dầu khí trong Liên doanh dầu khí Vietsovpetro (VSP),
- Trong những tháng cuối năm 2024 và đầu năm 2025, TGD cùng với chủ tịch HĐQT đã mở thêm được thị trường cho thuê nhân lực cho công ty Cơ khí Hàng hải-PTSC với số lượng nhân lực khá lớn, thời gian làm việc lâu dài, mở ra cho công ty một cơ hội lớn trong việc phát triển lĩnh vực dịch vụ cho thuê nhân lực thành dịch vụ mũi nhọn của công ty và mở ra một bước ngoặt phát triển cho công ty.
- Tích cực tiếp cận thêm các gói Outsourcing ở một số đơn vị trong Tập đoàn DKQG - PVN...

Tuy nhiên TGD vẫn còn một số nhược điểm, hạn chế khá quan trọng, như:

- Còn chủ quan trong nhận định và dự báo đánh giá tình hình, chưa thực hiện tốt việc họp giao ban theo qui định.
- Đôi lúc lạc quan sớm, lạc quan quá về kết quả đạt được ban đầu của một số việc dẫn đến sự chủ quan, ảnh hưởng xấu đến kết quả cuối cùng.
- Trong năm 2023, dịch vụ catering là lĩnh vực chuyên ngành lâu năm của công ty và công ty được mời thầu một số gói thầu lớn, có cơ hội trúng thầu rất cao (như gói thầu catering POC Biển Đông, gói thầu Amada ở xí nghiệp khai thác) nhưng do sự chủ quan sơ sót của TGD và một số cán bộ làm hồ sơ thầu nên công ty trượt thầu. Đây là hạn chế không nắm bắt được thời cơ.
- Dù doanh thu đạt khá cao nhưng lợi nhuận rất thấp do các hợp đồng có tỷ suất lợi nhuận thấp, chi phí điều hành quản lý cao dẫn đến kém hiệu quả.

Tóm lại đánh giá trong NK 2020- 2024 TGD là người tích cực, khá có trách nhiệm, phát huy được vai trò chức năng nhiệm vụ điều hành bộ máy kinh doanh, góp phần quan trọng duy trì hoạt động ổn định cho công ty. Tuy nhiên TGD còn một số hạn chế dẫn đến kết quả kinh doanh chưa tốt, TGD cần phải nghiêm túc nhìn nhận và khắc phục, nếu không rất khó có sự đột phá, phát triển cho công ty trong tương lai gần.

Là người đứng đầu bộ máy điều hành, chịu trách nhiệm trực tiếp trước HĐQT về hoạt động kinh doanh của công ty cho nên TGD là người chịu trách nhiệm chính về kết quả KD của công ty khi lợi nhuận chỉ đạt 41% KH đề ra, hiệu quả, tỷ suất LN/DT rất thấp.

Về phó TGD.

Là người tích cực giúp việc cho TGD trong công tác điều hành, Phó TGD được phân công trực tiếp điều hành lĩnh vực dịch vụ đời sống dầu khí. Cùng với sự chỉ đạo của TGD, kết hợp với sự nỗ lực tích cực của bộ phận DVĐK cho nên lĩnh vực này trong năm qua Phó TGD góp phần điều hành tốt, đặc biệt là thành công ban đầu trong việc điều hành DV catering trên tàu Lem của công ty POVO.

Tuy nhiên phó TGD chưa làm tốt việc tìm hiểu nắm bắt thông tin về thị trường giúp công ty tìm kiếm công việc mới và mở rộng thị trường.

Cũng như TGD, phó TGD còn có hạn chế, đôi khi chủ quan và cầu thả trong làm việc, chưa nhận thức đúng đắn công tác đấu thầu về catering cho nên góp phần làm cho công ty trong năm qua không trúng được gói thầu về catering nào, trong đó có gói thầu Amada. Còn hạn chế trong vai trò là phó TGD công ty.

Về Kế toán trưởng.

Là người trực tiếp phụ trách công tác tài chính của công ty, KTT tích cực tham mưu cho HĐQT, TGD trong quản lý, cân đối tài chính, công nợ của công ty. KTT cũng tích cực làm việc với các cơ quan hữu quan để xử lý giải quyết tốt các vấn đề liên quan phát sinh về thuế, ngân hàng vv... KTT hoàn thành tốt vai trò, nhiệm vụ phụ trách chỉ đạo bộ phận kế toán công ty trong công tác chuyên môn, thực hiện công tác quản lý tài chính đúng qui định, hành năm hoàn thành kịp thời báo cáo quyết toán Tài chính.

Tuy nhiên lưu ý KTT cần cẩn trọng và kỹ hơn trong việc soát xét, hoàn thành các thủ tục thanh toán, thanh toán đúng qui định, lưu ý công tác đối chiếu công nợ, lưu trữ hồ sơ... KTT cần tích cực hơn trong làm việc, cập nhật chế độ chính sách về kế toán tài chính vv...

Nhìn chung dù bộ máy điều hành, các cán bộ chủ chốt đã có nhiều cố gắng, tuy nhiên phần lớn cán bộ năng lực hạn chế, còn có tư duy cũ, chưa nhạy bén, sáng tạo, quyết liệt trong công việc. Thậm chí đôi khi còn chủ quan, cẩu thả, lỗi cũ nên dẫn đến một số sai sót, hậu quả không đáng có, ảnh hưởng đến hoạt động của công ty.

c. Về Ban kiểm soát

- Ban kiểm soát phối hợp với HĐQT trong việc giám sát kiểm tra các hoạt động của công ty theo đúng chức năng quyền hạn nghĩa vụ qui định trong Điều lệ Công ty và Quy chế hoạt động.
- Các cuộc họp HĐQT có sự tham gia của Trưởng ban KS để nắm nội dung cuộc họp nhằm giám sát thuận lợi các nghị quyết của HĐQT. Vì vậy BKS theo dõi, nắm bắt sát sao các hoạt động của công ty.
- BKS cử một thành viên có nghiệp vụ kế toán thường trực tại phòng kế toán vừa nắm bắt, kiểm tra giám sát các hoạt động tài chính.

HĐQT đánh giá BKS đã hoạt động khá tốt trong thời gian qua.

Tuy nhiên Ban KS cần tổ chức kiểm tra công tác điều hành, công tác tài chính của công ty bài bản, sâu sát hơn, sau khi kiểm tra cần có biên bản báo cáo HĐQT.

2. Đánh giá, phân tích tình hình hoạt động, kết quả SXKD NK 2020-2024.

Mục tiêu nhiệm vụ trong NK tới 2025-2029. Định hướng mục tiêu tầm nhìn 2040

A. Về kết quả của công ty trong NK 2020-2024, so sánh với NK trước 2015-2019.

• Về kết quả kinh doanh NK 2020-2024:

- + Tổng Doanh thu: 548 tỷ/411 (KH) tỷ đạt 133 % KH
- + Tổng Lợi nhuận: 4.11 tỷ/10 tỷ (KH) đạt 41 % KH
- + Tỷ suất LNTT/DT cả NK: 4.11 tỷ : 548 tỷ = 0,75%.
- + Thu nhập của người lao động: 8,5 trđ/ng đạt 100%.

• Kết quả KD NK 2015-2019

- + Tổng Doanh thu : 610 tỷ, Bình quân 122 tỷ/năm
- + Tổng Lợi nhuận : 18,4 tỷ, bình quân 3,68 tỷ/năm
- + Tỷ suất LNTT/DT cả NK: 18,4 tỷ : 610 tỷ = 3%.
- + Thu nhập của người lao động: 8,5 trđ/ng.

- **So sánh kết quả KD NK 2020-2024 và NK 2015-2019**

+ Tổng DT 2020-2024: 548 tỷ/tổng DT 2015-2019: 610 tỷ, giảm 10% so với nk trước.

+ Tổng LN 2020-2024: 4.11 tỷ/tổng LN 2015-2019: 18,4 tỷ chỉ bằng 22% NK trước,

Như vậy LN cả NK 2020-2024 chỉ nhỉnh hơn LN Bq 1 năm của NK trước.

Với lợi nhuận trong NK qua chỉ đạt 41% KH đề ra, hiệu quả, tỷ suất LN/DT rất thấp, chỉ đạt 0,75%, trong khi NK trước đó là 3% (gấp 4 lần) thì TGD và bộ máy điều hành phải xem xét, rà soát lại công tác điều hành. Đặc biệt là phải giảm chi phí quản lý, chi phí tài chính đồng thời tăng tỷ suất lợi nhuận các hợp đồng kinh doanh để đưa tỷ suất LN/DT hàng năm phải đạt từ 2-4%. Với tỷ suất LN 2-4% thì khi DT hàng năm đạt 160-170 tỷ thì LN mới đạt từ 3-5 tỷ, khi đó mới đáp ứng yêu cầu của các cổ đông và HĐQT.

- **Về hoạt động của các lĩnh vực.**

+ **Hoạt động của lĩnh vực dịch vụ đời sống (DVĐS) trên công trình biển.**

Công ty tiếp tục duy trì tốt chất lượng dịch vụ, hiệu quả dịch vụ, đảm bảo chủ trương đây tiếp tục là một trong các lĩnh vực dịch vụ chính, quan trọng của công ty,

Tuy nhiên tháng 8 năm 2022 công ty không tiếp tục làm DVĐS trên 4 giàn khoan của VSP vì điều kiện gói thầu quá lớn, công ty không đủ năng lực để tham gia nên mất DVĐS trên 4 GK VSP.

Mặc dù vậy với sự tích cực nỗ lực của lãnh đạo công ty đến tháng 10/2022 công ty trúng thầu DVĐS tàu Lemmax của công ty POVO và năm 2023 nhận thêm DVĐS tàu Thái bình. Tuy nhiên DT và LN của 2 công trình biển này chỉ bằng ½ DT và LN của phần DV catering đã mất nên hiệu quả lĩnh vực này NK qua sụt giảm mạnh, ảnh hưởng lớn đến kết quả KD.

Với kinh nghiệm, uy tín nhiều năm qua, công ty xác định lĩnh vực DVĐS dầu khí vẫn tiếp tục là lĩnh vực DV chính, quan trọng của công ty,

+ **Lĩnh vực cung cấp nhân lực xây lắp và thi công các công trình Dầu khí.**

Đến năm 2021 công ty hoàn thành giấy phép Dịch vụ cho thuê lại lao động trong nước và tiếp tục tìm kiếm thị trường, với sự nỗ lực, chịu khó năng động tích cực của CT - T.tr HĐQT và Tổng giám đốc cùng với thương hiệu uy tín của công ty cho nên từ năm 2022 -2024 công ty đã trúng các gói thầu lớn về cho thuê nhân lực xây lắp các công trình DK với quân số có khi lên tới 300ng/ngày, đạt DT từ 70- 90 tỷ đồng/năm, đem lại hiệu quả lợi nhuận khá cao và đang dần trở thành lĩnh vực chủ chốt, cực kỳ quan trọng của công ty.

Đối với lĩnh vực này trong quá trình thực hiện, với sự chỉ đạo sâu sát, hỗ trợ tích cực của CT-T.tr HĐQT và sự chịu khó, năng động, nhiệt tình của TGD trong công tác điều hành nên trong mấy năm qua công ty đã thực hiện rất tốt, được đối tác đánh giá cao, chất lượng, uy tín luôn đứng trong top đầu trong các nhà thầu, cách vận hành quản lý ngày càng phù hợp và có kinh nghiệm, có hiệu quả và chất lượng.

Với tiềm năng rất lớn cùng hiệu quả mang lại cộng với năng lực thực hiện của công ty trong thời gian qua, HĐQT công ty đã xác định đây là một lĩnh vực rất tiềm năng mà công ty có thể làm tốt. Vì vậy từ giữa năm 2022 HĐQT, CT-T.tr đã chỉ đạo, động viên TGD, ban TGD công ty đưa lĩnh vực này thành một lĩnh vực DV mũi nhọn quan trọng, có tính chiến lược trong kế hoạch KD dài hạn của công ty và thực tế đến nay lĩnh vực đang theo đúng định hướng này.

+ Lĩnh vực Tài chính - Vốn.

Công ty vẫn gặp rất nhiều khó khăn về tài chính do nợ thu hồi rất chậm, trong khi nợ khách hàng. Đến quý 2/2022 sau khi công ty giải quyết xong công nợ với Ngân hàng Bản Việt và ra khỏi nhóm nợ xấu nên đến nay đã nâng thêm hạn mức tín dụng từ 3,5 tỷ lên 30 tỷ bao gồm cả bảo lãnh, đáp ứng cơ bản nhu cầu tài chính cho hoạt động của công ty.

Tuy nhiên để hoạt động KD không gặp trở ngại công ty phải huy động thêm tài chính trả nợ thuế quá hạn để công ty đủ điều kiện tham dự đấu thầu...

Với cách làm này đến giữa năm 2022 công ty đã trả hết nợ thuế quá hạn để hoạt động kinh doanh trở lại bình thường (được xuất HĐ, đủ điều kiện tham gia dự thầu vv...)

+ Về lĩnh vực kinh doanh Thương mại và DVXK lao động.

Khoảng hơn nửa đầu năm 2022 do bị khó khăn về vốn khi công ty còn trong nhóm nợ xấu, lại còn nợ thuế quá hạn nên gần như công ty không triển khai kinh doanh thương mại, nếu có cũng rất nhỏ lẻ. Đến gần cuối năm sau khi ra khỏi nhóm nợ xấu và trả hết thuế, công ty đang tìm cách tiếp cận một số gói mời thầu cung cấp hàng hóa nguyên liệu trong ngành DK để chuẩn bị tham gia lĩnh vực này mạnh mẽ hơn.

Về XKLD. Do còn hậu dịch covid 19, trong khi công ty đang nằm trong diện cấp đổi lại giấy phép mới nên lĩnh vực này trong NK qua gần đây gần như đóng băng, không hoạt động.

+ Công tác khác: Nề nếp kỷ luật, tác phong làm việc, đoàn kết nội bộ

HQQT đánh giá chung là khá tốt, CBCNV đoàn kết gắn bó, quan tâm giúp đỡ lẫn nhau, phối hợp tương tác, kết nối nhau trong CV khá tốt.

B. Mục tiêu, nhiệm vụ, kế hoạch chỉ tiêu công ty trong NK 2025-2029.

Nhận diện rõ khó khăn chung và riêng còn nhiều, tuy nhiên đã xuất hiện nhiều tín hiệu điểm sáng cho hoạt động KD của công ty, các trị trường đã và đang có khá ổn định và có xu hướng được mở rộng tăng lên, vấn đề tài chính cũng từng bước được cải thiện.

Vì vậy HQQT công ty xác định mục tiêu nhiệm kỳ tới 2025-2029 là nhiệm kỳ bứt phá đi lên, quyết tâm đưa công ty ra khỏi vòng luẩn quẩn mấy năm nay để vươn lên một tầm cao mới. Đó là mở rộng hơn nữa các thị trường của công ty, đảm bảo công ăn việc làm ổn định và thu nhập khá cho CBCNV, không để phát sinh nợ thuế, nợ bảo hiểm XH, giảm nợ khách hàng, từng bước đưa công ty phát triển mạnh hơn với tốc độ tăng trưởng hàng năm DT đạt 5-7%, lợi nhuận tăng trưởng từ 20-25%. Vì vậy các chỉ tiêu NK 2025- 2029 như sau:

Năm	Doanh thu (tỷ đồng)	Lợi nhuận TT (Tỷ đồng)	Cổ tức %	Lương bình quân Triệu đồng/tháng
2025	157	1,7	2	10
2026	165-170	2,0	3	11
2027	175-180	2,5	4	12
2028	180-185	3,0	5	13
2029	185-190	3,5	6	14

Hoạt động công ty chú trọng vào 3 mảng:

1. Lĩnh vực DVĐS trên công trình biển.

Vấn xác định đây là lĩnh vực chủ đạo có tính chiến lược kinh doanh của công ty.

Tiếp tục duy trì chất lượng DV, áp dụng phương pháp cách làm DV trên tàu Lem để nâng cao trình độ, nghiệp vụ, tay nghề, chuyên môn cho đội ngũ điều hành và anh em DVĐS trên công trình biển.

Nắm bắt thông tin về thị trường DVĐS trên các công trình biển của các công ty thăm dò và khai thác DK để tiếp cận và tham gia dự thầu các gói thầu về DV catering.

Tìm các biện pháp để trở lại làm dịch vụ đời sống cho một số công trình biển của VSP ngoài lô 09 -1.

2. Lĩnh vực cung ứng nhân lực và thi công công trình.

Đây là lĩnh vực có nhiều tiềm năng, dư địa để phát triển, cho nên HĐQT đã xác định xây dựng phát triển lĩnh vực này thành mảng DV chủ chốt của công ty trong thời gian tới. Vì vậy cần:

Xây dựng hoàn thiện bộ máy điều hành quản lý về lĩnh vực này để đáp ứng yêu cầu về công tác chỉ huy, điều hành, quản lý lĩnh vực này chuyên nghiệp và hiệu quả.

Tuyển chọn đội ngũ công nhân và kỹ thuật lành nghề để đáp ứng yêu cầu của chủ đầu tư, tổng thầu trong công tác thi công công trình.

Triển khai tốt việc cung ứng nhân lực cho các gói thầu đã trúng thầu. Quản lý điều hành, nắm bắt, theo dõi, đôn đốc anh em làm tốt nhiệm vụ của mình, xây dựng thương hiệu công ty trong lĩnh vực này ngày càng tốt hơn, tạo nền tảng cho công ty tham gia và trúng các gói thầu khác lớn hơn.

Phân đấu NK 2025-2029 duy trì quân số cung cấp cho các công trình hàng năm từ 400-500 quân với doanh thu từ 110 -130 tỷ/năm (hiện nay quân số cung cấp công trình hàng năm 230-280 người, doanh thu từ 70-90 tỷ/năm).

Với mảng outsourcing phân đấu trong NK 2025 -2029 hàng năm cung cấp cho các đối tác từ 40-50 người với DT từ 15-25 tỷ/năm.

3. Lĩnh vực kinh doanh thương mại.

Đây là một lĩnh vực thuộc chuyên ngành công ty ta. Tuy nhiên vừa qua do khó khăn về vốn nên công ty chưa triển khai được lĩnh vực này trong khi thị trường, nhu cầu vật tư trang thiết bị trong ngành DK rất lớn. Đến nay công ty đã được tăng hạn mức tín dụng nên công ty sẽ củng cố nhân sự, đẩy mạnh việc tham gia các gói thầu thương mại để phát triển mảng trong thời gian tới.

+ Về tài chính và vốn.

Từ đầu năm 2023 nâng hạn mức tín dụng đáng kể, đáp ứng cơ bản nhu cầu vốn kd của công ty. Đây là một điểm tích cực cho công ty, từ đây có thể gỡ dần được điểm nghẽn về tài chính, mở ra cho công ty một số thuận lợi trong hoạt động kinh doanh. Do đó cần tận dụng nguồn vay, bảo lãnh trong hoạt động của công ty hợp lý và có hiệu quả nhất.

Cần tích cực thu hồi công nợ, phân đấu hàng năm không để nợ thuế, nợ bảo hiểm quá hạn.

+ **Về Lĩnh vực XKLD.**

Do đang chờ cấp đổi mới giấy phép xong sẽ triển khai hoạt động.

+ **Về chuyển đổi số.**

Đây là một việc cần phải làm trong kỷ nguyên số, thời đại số hóa, vừa theo xu thế, yêu cầu thời đại, vừa có lợi ích thiết thực cho DN, tiết kiệm chi phí tăng hiệu quả quản lý điều hành.

Tuy nhiên tùy điều kiện của công ty để có bước đi lộ trình phù hợp.

+ **Về các vấn đề khác.**

Duy trì công ăn việc làm, đảm bảo ổn định thu nhập trung bình theo mặt bằng chung và thực hiện tốt chính sách chế độ đối với CBCNV công ty.

Tiếp tục duy trì nề nếp tác phong, văn hóa DN của công ty,

Tích cực tham gia công tác từ thiện, an sinh xã hội theo khả năng của mình.

C. Mục tiêu tầm nhìn đến năm 2040. (có tính chất định hướng)

Nếu công ty đạt được các mục tiêu NK 2025-2029 như kế hoạch sẽ tạo sự ổn định và đà phát triển mạnh mẽ cho những năm sau, cụ thể tầm nhìn từ năm 2030 đến 2040 phần đầu:

Tốc độ phát triển tăng bình quân khoảng 5% (chủ yếu giữ và duy trì sự ổn định vì lúc đó dư địa phát triển còn rất ít). Cụ thể:

Nếu năm 2029 DT đạt 180-190 tỷ, lợi nhuận đạt 4-5 tỷ thì từ năm 2030 - 2040 phần đầu các mục tiêu kỳ vọng bình quân hàng năm như sau:

- DTBQ từ : 200 – 220 tỷ/năm
- LN BQ từ : 6-8 tỷ/năm
- Cổ tức từ : 10-12%/năm
- TNBQ người LĐ : 16-18 trđ/ng/thg

Phần đầu Getraco nằm trong top những DN khá của tỉnh

Tóm lại: Với những tín hiệu khả quan tích cực từ việc mở rộng thị trường, sự nỗ lực cố gắng của HĐQT, ban TGD và tập thể CBCNV công ty cùng với sự chia sẻ ủng hộ của các cổ đông chắc chắn trong thời gian tới hoạt động kinh doanh công ty ta sẽ được cải thiện và có hiệu quả cao.

Với niềm tin đó, những năm tới công ty ta sẽ có kết quả kinh doanh tốt đẹp, phát triển mạnh mẽ hơn.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**



TRẦN NGỌC TRINH