UBND TỈNH BÀ RỊA - VŨNG TÀU
CÔNG TY CP THƯƠNG MẠI TỔNG HỢP
Số: 01/BC-20221

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Vũng Tàu, ngày 20 tháng 04 năm 2022.

BÁO CÁO
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT, KINH DOANH NĂM 2021, KẾ HOẠCH THỰC HIỆN NHIỆM VỤ NĂM 2022

I. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT, KINH DOANH NĂM 2021.

1. Tình hình chung.

Tình hình kinh tế trong năm 2021 vẫn không khả quan hơn những năm trước, sự tác động tiêu cực của đại dịch Covid-19 đến tất cả các hoạt động kinh tế, chính trị, văn hóa, xã hội của đất nước. Các doanh nghiệp vẫn gặp rất nhiều khó khăn để duy trì hoạt động, nhiều doanh nghiệp hoạt động cầm chừng và không ít đã rút khỏi thị trường.

Là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ, kinh doanh thương mại, thị trường hoạt động chính trong ngành dầu khí, Getraco gặp không ít khó khăn trở ngại trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, cụ thể:

*** Khó khăn:**

- Ảnh hưởng của đại dịch Covid-19, thị trường kinh doanh ngày càng thu hẹp, đặc biệt là trong lĩnh vực truyền thống của công ty - Lĩnh vực dịch vụ dầu khí hay lĩnh vực chiến lược Xuất khẩu lao động.
- Việc nợ, phạt thuế kéo dài, lãi vay ngoài ảnh hưởng trực tiếp đến vấn đề vốn trong hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.
- Tồn đọng của dự án Silver Sea Tower với Ngân hàng Bản Việt vẫn chưa được giải quyết dứt điểm giữa hai bên, dẫn đến công ty nằm trong nhóm nợ xấu trên hệ thống ngân hàng, ảnh hưởng không nhỏ đến uy tín, thương hiệu, sức cạnh tranh trên thị trường của công ty.
- Năng lực một số CBCNV công ty còn hạn chế.

Những yếu tố trên ảnh hưởng trực tiếp đến tình hình tài chính và hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

*** Thuận lợi:**

- Có sự chỉ đạo, giám sát chặt chẽ từ thường trực HĐQT, Ban điều hành và sự nỗ lực gắn bó của người lao động đã tạo nên tập thể vững 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, tạo điều kiện và hợp tác tốt với công ty trong giai đoạn khó khăn.
- Mặc dù trong tình hình dịch bệnh, thị trường càng thu hẹp, song trong các năm qua công ty đã phát triển và mở rộng được lĩnh vực mới – Cung cấp nhân lực kỹ thuật cao cho ngành

dầu khí (XNXL – Liên Doanh Việt Nga Vietsovpetro). Công ty xác đinh 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 2021:

Mặc dù, trong năm qua công ty gặp rất nhiều khó khăn, nhưng Ban lãnh đạo cũng như tập 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 2021	TH năm 2021
1	Tổng doanh thu	70 tỷ đồng	86 tỷ đồng
2	Lợi nhuận trước thuế	0,9 tỷ đồng	0,877 tỷ đồng
3	Nộp ngân sách	5 tỷ đồng	11,52 tỷ đồng
4	Lương BQ CBCNV (cả CNGK)	7,5 triệu đồng/người/tháng	8 triệu đồng/người/tháng
5	Cổ tức dự kiến	1,5%/năm	1,5%/năm

Về doanh thu: Trước tình hình thị trường kinh doanh khó khăn, công ty đã thực hiện vượt chỉ tiêu KH đề ra (Doanh thu đạt 123% so với kế hoạch). Đây là một kết quả thể hiện sự nỗ lực đáng khích lệ của tập thể công ty trong năm qua.

Về lợi nhuận: Về lợi nhuận đạt được như chỉ tiêu đề ra, trong điều kiện thị trường kinh doanh khó khăn, nhiều DN thua lỗ thì đây là kết quả đáng ghi nhận.

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

* ***Dịch vụ Catering:***

Đây là lĩnh vực kinh doanh dịch vụ cốt lõi của công ty, nên thường xuyên có sự quan tâm chỉ đạo, giám sát chặt chẽ từ thường trực HĐQT đến ban TGĐ công ty. Lĩnh vực này tiếp tục duy trì hoạt động tốt. Chất lượng, tinh thần phục vụ ngày càng được cải thiện, tay nghề đội ngũ công nhân ngày càng được nâng cao, được các đối tác đánh giá cao.

Trong năm 2021, Công ty đã mở rộng thị phần, đấu thầu phục vụ thêm 01 giàn khoan (ĐH01) của chủ đầu tư PVEP POC. Tuy nhiên, trước sự cạnh tranh gay gắt của thị trường, chúng ta chỉ phục vụ được 01 năm.

Năm 2021, công ty đã tiếp thị, ký kết phục vụ 01 tàu chứa khí Vietdragon 68 với PTSC Marine neo đậu trên vùng biển Thái Bình và nhận phục vụ thêm các BK19, BK21 kết nối vào giàn MSP6 của Vietsovpetro. Tuy là các công trình nhỏ nhưng cũng góp phần vào việc tăng doanh thu cho dịch vụ dầu khí.

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

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 của Ban lãnh đạo công ty.

Tuy nhiên, năm 2021 trước những tác động tiêu cực của đại dịch Covid-19 tới nhiều ngành nghề, dịch vụ Catering của công ty ta cũng không ngoại lệ. Việc thực hiện các quy định an toàn của chủ đầu tư, cách ly y tế, test kháng nguyên covid-19 trước khi ra các công trình biển làm việc, phát sinh các chi phí không nhỏ, ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh dịch vụ của Công ty.

* ***Kinh doanh – Thương mại – Thi công xây dựng – Dịch vụ cho thuê nhân lực:***

Mặc dù, xác định là một năm tương đối khó khăn do những nguyên nhân chủ quan, khách quan mang lại, song được sự chỉ đạo sâu sát từ thường trực HĐQT, tập thể, ban lãnh đạo công ty luôn tìm kiếm cơ hội để tiếp cận, mở rộng thị trường.

Trong năm 2021, công ty vẫn duy trì việc cho thuê Container, nhân lực Catering phục vụ giàn SV-ĐN và các đơn hàng thương mại cho khách hàng PVTrans OFS. Tạo tiền đề cho việc kinh doanh một số lĩnh vực mới.

Tiếp cận, chào thầu một số gói thầu xây lắp, xây dựng, sửa chữa, cho thuê nhân lực từ khách hàng VSP. Đến nay đã thu được một số tín hiệu đáng khích lệ:

* Trong năm 2021:

- Ký kết cung cấp nhân lực phục vụ thi công cho dự án xây dựng giàn BK18A của XNXL – Vietsovpetro: Số lượng 90 nhân lực/ngày.
- Công ty đã ký kết, cung cấp nhân lực phục vụ Dự án Zawtika cho XNXL – Vietsovpetro: Số lượng 250 nhân lực/ngày.
- Thực hiện thi công xây lắp gói đường trượt cho dự án Zawtika của XNXL.
- Cho thuê máy móc thiết bị phục vụ thi công tại bãi chế tạo VSP…

* ***Tòa nhà Silver Sea Tower:***

Công ty đang xúc tiến xử lý khoản nợ với Ngân hành Bản Việt, số nợ rất lớn và khó khăn dai dẳng nhất trong suốt thời gian dài hơn 9 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.

Việc giải quyết hết nợ với ngân hàng Bản Việt của dự án Sillver 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 2021 vừa qua, do tình hình Covid -19 diễn biến phức tạp, việc kiểm soát dịch bệnh của các nước trên thế giới không được như kỳ vọng. Việc xuất nhập cảnh ra, vào nhiều nước bị đóng cửa, giãn cách xã hội, nhiều nhà máy, xí nghiệp sản xuất ngưng hoạt động, dẫn đến thị trường xuất khẩu lao động gần như đóng băng.

Với định hướng của công ty, xác định XKLĐ là lĩnh vực có tiềm năng và khả thi. Công ty phấn đấu những năm tiếp theo, lĩnh vực XKLĐ thực sự trở thành một 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:***

Trong năm 2021, nhân sự công ty là 127 CB CNV + 250 Công nhân kỹ thuật (bao gồm cả lao động thử việc). Mặc dù còn nhiều khó khăn nhưng công ty vẫn duy trì mức lương bình quân: 8 triệu đồng/người/tháng, góp phần đảm bảo ổn định cuộc sống cho người lao động.

II. PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2022.

Dịch bệnh Covid -19 vẫn diễn biến phức tạp trên 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.

Với tình hình thế giới như trên, nước ta cũng không ngoại lệ, cộng đồng DN được dự báo vẫn còn gặp rất nhiều khó khăn.

Định hướng của HĐQT, Ban điều hành Công ty chủ yếu vẫn hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ dầu khí, mở rộng lĩnh vực cho thuê nhân lực, các lĩnh vực thi công xây lắp…

Tuy nhiên, với những khó khăn hiện tại, mục tiêu trong năm 2022 của công ty ở mức duy trì hoạt động ổn định, tìm kiếm cơ hội phát triển.

1. Kế hoạch hoạt động SXKD năm 2022:

Do dịch bệnh Covid - 19 kéo dài, mọi hoạt động SXKD của cộng đồng DN nói chung bị đình trệ. Xác định trong các năm tới công ty vẫn còn nhiều khó khăn trước mắt, tuy nhiên với sự quyết tâm và nỗ lực của HĐQT, Ban TGĐ và toàn thể CBCNV công ty, cố gắng thực hiện:

* **Mục tiêu:**

- Đảm bảo duy trì hoạt động của công ty.
- Tiết giảm chi phí, giảm dần các khoản phải trả.
- Giải quyết dứt điểm các khoản nợ với Ngân hàng Bản Việt.
- Trả hết các khoản nợ, lãi thuế với nhà nước.

* **Định hướng chiến lược kinh doanh:**

- Giữ vững và mở rộng thị trường Catering.
- Giữ vững và mở rộng các dịch vụ cho thuê thiết bị, nhân lực Catering.
- Giữ vững và mở rộng Dịch vụ cho thuê nhân lực.
- Thúc đẩy xuất khẩu lao động ngoài nước khi dịch bệnh được kiểm soát.

Năm 2022 kế hoạch SXKD của công ty dự kiến như các chỉ tiêu sau:

+ Doanh thu : 120 tỷ đồng
+ Lợi nhuận trước thuế : 0,9 tỷ đồng
+ Cổ tức : 1,5 %
+ Lương BQ CBNV (cả CNGK) : 8,5 triệu đồng/người/tháng.

2. 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 với các đối tác truyền thống Vietsovpetro, PPS, PVTrans, PTSC Marine…..

Duy trì và mở rộng các hợp đồng cung cấp nhân sự Catering cho Dự án Sao Vàng Đại Nguyệt với đối tác PVTrans OFS.

Đẩy mạnh công tác tiếp thị, cung cấp dịch vụ Catering từ các đối tác PVEP POC, Cửu Long JOC, Biển Đông JOC, POVO…….

Ngoài các dự án trên, công ty tiếp tục tìm kiếm cơ hội mở rộng thị trường, thị phần Catering.

Trong năm 2022, công ty phấn đấu nhận được được 1 đến 2 hợp đồng cung cấp dịch vụ Catering từ các đối tác trên.

Đến thời điểm hiện tại, công ty vẫn duy trì quản lý tốt hoạt động dịch vụ dầu khí cho 09 công trình của VSP (TĐ02; RP2; MSP6; MSP3; CTC1; ThT01; RC1/3; BK19; BK21); Tàu FPSO Lam Sơn của PPS và Tàu FSO VietDragon 68 của PTSC Marine. Tuy nhiên, trước tình hình dịch bệnh, ảnh hưởng đến công tác sản xuất, trong quý I/2022 tổng số suất ăn các tháng không đáp ứng như kỳ vọng, thấp hơn các năm trước.

* ***Về thi công công trình:***

Duy trì gói thầu đang thực hiện đến cuối năm 2022 (Gói đường trượt Zawtika);

Tiếp cận, khai thác thi công các công trình mới với đối tác VSP, trước khi nhận hoặc trúng thầu thi công phải tính toán kỹ về nhu cầu vốn, cân đối vốn;

Phấn đấu trong năm 2022, công ty sẽ nhận thêm 1 đến 2 công trình lắp đặt đường trượt từ khách hàng XNXL – Vietsovpetro (Đường trượt giàn Đại Hùng…).

* ***Về khoản nợ ngân hàng Bản Việt:***

Đầu năm 2022, công ty đã thu hết tiền bán các căn hộ để trả nợ cho ngân hàng Bản Việt. Đàm phán với NH Bản Việt giải quyết dứt điểm các khoản nợ để công ty không còn danh sách nợ xấu trên hệ thống ngân hàng.

Đến thời điểm hiện tại, tất cả các nghĩa vụ của công ty đã hoàn tất với phía Ngân Hàng Bản Việt, ngân hàng Bản Việt đang thực hiện là sẽ hoàn tất toàn bộ nghĩa vụ nhằm đảm bảo các quyền lợi cho Công ty. Về vấn đề dự án tòa nhà Silver Sea Tower, đến nay công ty đã cơ bản đã quyết song tất cả các vướng mắc với ngân hàng Bản Việt.

* ***Về vấn đề nợ thuế:***

Công ty xác định đây là vấn đề cấp thiết cần giải quyết dứt điểm, quyết tâm giải quyết sớm nhất có thể.

Đến thời điểm hiện tại, Công ty đã giải quyết dứt điểm các khoản nợ thuế, vấn đề nhức nhối gây không ít khó khăn, trở ngại cho công ty trong suốt nhiều năm qua. Hiện tại công ty đã được chủ động trong việc xuất hóa đơn tài chính.

* ***Về kinh doanh 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 v.v... Phấn đấu trong năm 2022, Công ty sẽ ký kết được ít nhất 01 hợp đồng cung cấp vật tư thiết bị cho các khách hàng trên.

* ***Về Xuất khẩu lao động – Dịch vụ cho thuê nhân lực:***

Công ty xác định XKLĐ, cho thuê Nhân lực cùng với Dịch vụ dầu khí là các 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 về vốn ít.

- ***Về Xuất khẩu lao động:***

Tiếp tục xúc tiến, tiếp cận các đơn hàng khi thị trường phục hồi. Tuy nhiên, đến thời điểm hiện tại, tình hình dịch bệnh Covid-19 vẫn còn kéo dài, các nước vẫn còn nhiều quy định nhằm hạn chế nhập cảnh cho người lao động nước ngoài. Do đó, đến nay công ty vẫn chưa triển khai được đơn hàng.

- ***Về dịch vụ cho thuê nhân lực:***

Ngoài các đơn hàng đã và đang triển khai thực hiện với Xí Nghiệp Xây Lắp như: Cho thuê nhân lực phục vụ thi công Chân đế Zawtika 12,15, trong quý I/2022 công ty đã xúc tiến ký kết cung cấp nhân lực thêm cho các gói Row A,B - Zawtika 12,15 (đến nay tổng nhân lực công ty đang cung cấp cho dự án này là 250 nhân lực/ ngày). Đặc biệt, vừa qua công ty đã ký kết với XNXL cung cấp nhân lực cho dự án RC10, RCRB1 nhân lực đang thực hiện (Cả 02 gói jacket và topside): 130 người/ngày.

Xác định đây là dịch vụ chiến lược của công ty trong các năm tiếp theo, khi giá dầu thô đang diễn biến theo chiều hướng tăng, các Công ty, Tập đoàn dầu khí sẽ triển khai đóng mới nhiều dự án. Đây là cơ hội để công ty tiếp cận, cung ứng nguồn nhân lực hiện có, duy trì sự ổn định và phát triển lĩnh vực cung cấp nhân lực kỹ thuật này.

Tuy nhiên, nhằm gia tăng lợi nhuận, định hướng về lâu dài công ty phải xây dựng được đội ngũ cán bộ kỹ thuật có chuyên môn cao, được đào tạo bài bản, kinh nghiệm, có đầy đủ năng lực để có thể tham gia đấu thầu các gói thầu Xây lắp từ các đơn vị dầu khí.

Trong thời gian tới, hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty xác định vẫn còn gặp nhiều khó khăn. 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.

Với sự linh hoạt, năng động, sáng tạo của HĐQT và ban TGĐ 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 2022 và những năm tiếp theo công ty sẽ hoàn thành tốt nhiệm vụ, kế hoạch mà ĐHCĐ đề ra./.

TỔNG GIÁM ĐỐC

Nơi gửi:
- HĐQT (Báo cáo);
- Ban TGĐ;
- Lưu VT.

M.S.D.N: 3500666315 CÔNG TY CỔ PHẦN TM TỔNG HỢP TỈNH BR-VT TP. VŨNG TÀU T. BÀ RỊA-VŨNG TÀU

Nguyễn Văn Chương