

Vũng Tàu, ngày 15 tháng 03 năm 2023.

BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT, KINH DOANH NĂM 2022

PHƯƠNG HƯỚNG THỰC HIỆN NHIỆM VỤ NĂM 2023

I. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT, KINH DOANH NĂM 2022.

1. Tình hình chung.

Tình hình kinh tế, xã hội trong năm 2022 có dấu hiệu phục hồi, khả quan hơn những năm trước. Tuy nhiên, những tác động nặng nề của đại dịch Covid-19 cũng như diễn biến phức tạp của tình hình thế giới, ảnh hưởng tiêu cực đến các hoạt động kinh tế trong nước.

Cuộc chiến thương mại giữa các nước lớn tiếp tục kéo dài và diễn biến khôn lường, đặc biệt là xung đột quân sự giữa hai nước Nga và Ucraina khiến giá cả các loại hàng hoá trên thị trường tăng cao, tạo áp lực đến lạm phát, chi phí sản xuất tăng, tăng trưởng kinh tế toàn cầu sụt giảm... ảnh hưởng đến hoạt động của các doanh nghiệp trong nước. Nhìn chung, các doanh nghiệp còn gặp rất nhiều khó khăn trong việc khôi phục, tìm kiếm cơ hội phát triển.

Là doanh nghiệp hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực dịch vụ, thương mại, Getraco cũng không ngoại lệ, vẫn gặp không ít khó khăn, trở ngại trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, cụ thể:

***Khó khăn:**

- Sự tác động tiêu cực của tình hình kinh tế chính trị thế giới. Doanh nghiệp trong nước chịu áp lực cạnh tranh gay gắt, nhiều doanh nghiệp không có đơn đặt hàng từ nước ngoài, dẫn đến lao động không có việc làm, tình trạng thất nghiệp cao tăng cao.

- Hệ thống Ngân hàng siết chặt các khoản cho vay đầu tư bất động sản. Thị trường bất động sản trong năm gần như đóng băng. Từ giữa năm 2022 trở lại đây, lãi suất cho vay chung của hệ thống ngân hàng tăng cao, gây rất nhiều khó khăn cho các doanh nghiệp trong việc tiếp cận vốn sản xuất.

- 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 dầu khí. Ngày 31/12/2022, công ty đã kết thúc hợp đồng cung cấp dịch vụ đời sống với khách hàng Liên doanh Vietsovpetro, và công ty không ký được hợp đồng mới với Vietsovpetro về dịch vụ này.

- Sự cạnh tranh ngày càng gay gắt, khốc liệt của thị trường dẫn đến cơ hội tìm kiếm việc làm mới ngày càng gặp nhiều khó khăn.

- Việc vẫn còn nợ tồn đọng, cũng như công ty không có tài sản cố định để thế chấp, đảm bảo các điều kiện cho vay của ngân hàng, dẫn đến thiếu vốn sản xuất kinh doanh, ảnh hưởng trực tiếp đến định hướng, cơ hội phát triển của công ty.

- Áp lực phải trả hết nợ thuế cho nhà nước để chủ động xuất hoá đơn cho khách hàng dẫn đến khoản tiền vay ngoài tăng, tạo áp lực không nhỏ đối với tình hình tài chính của công ty.

- Năng lực một số CBCNV công ty còn hạn chế, chưa chủ động trong công việc.

Những yếu tố trên ảnh hưởng trực tiếp đến tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm qua.

***Thuận lợi:**

- Được sự quan tâm, chỉ đạo của HĐQT, Chủ tịch-Thường trực HĐQT, sự năng động, quyết tâm của Ban điều hành, đồng thời có sự nỗ lực gắn bó của người lao động.

- Cán bộ, công nhân viên có tâm huyết với công ty, luôn hoàn thành nhiệm vụ được giao.

- Công ty có các đối tác truyền thống như: VSP, Pvtrans OFS, PTSC, Premier Oil... tạo điều kiện cho sự hợp tác với công ty trong năm qua.

- Mặc dù chịu sự cạnh tranh gay gắt của thị trường, song trong năm 2022 công ty đã phát triển và mở rộng lĩnh vực: Cho thuê nhân lực kỹ thuật cao cho ngành dầu khí (XNXL - Liên Doanh Việt Nga Vietsovetro). Công ty xác định đây là lĩnh vực chiến lược để duy trì hoạt động của công ty trong các năm tiếp theo.

- Năm 2022, công ty đã trả hết nợ thuế chậm nộp của các năm trước, từ đó chủ động, thuận lợi hơn trong việc xuất hoá đơn tài chính trực tiếp tới khách hàng.

2. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2022:

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 2022. Cụ thể:

STT	Diễn giải	Kế hoạch năm 2022 (VNĐ)	Thực hiện năm 2022 (VNĐ)	Kế hoạch/ thực hiện (%)
1	Tổng doanh thu	100 tỷ	164 tỷ	164%
2	Lợi nhuận trước thuế	1,2 tỷ	0,5 tỷ	41,6%
3	Nộp ngân sách	10 tỷ	16 tỷ	160%
4	Lương BQ CBCNV (cả CNGK)	8,5 triệu	8,5 triệu	100%
5	Cổ tức dự kiến	1,5%	Không chia	

Về doanh thu: Trong năm 2022, 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 164% so với kế hoạch). Qua đó thể hiện sự quyết tâm, nỗ lực vượt bậc của Ban lãnh đạo cũng như sự cố gắng của tập thể cán bộ công nhân viên công ty trong việc mở rộng thị phần.

Về lợi nhuận: Mặc dù chưa đạt chỉ tiêu đề ra, song trong điều kiện thị trường khó khăn, nhiều DN hoạt động còn thua lỗ, ngưng hoạt động 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 trong nhiều năm qua. Giá cả, chất lượng dịch vụ luôn được khách hàng/đối tác đánh giá cao.

Tuy nhiên, trước sự cạnh tranh khốc liệt của thị trường, năm 2022 công ty không tiếp tục thực hiện DV Catering cho giàn Đại Hùng 01 của PVEP mà công ty đã nhận được từ năm 2021.

Do không đủ điều kiện (năng lực về tài chính, quy mô...) đáp ứng tiêu chí tiên quyết của chủ đầu tư đề ra cho gói thầu Catering của Liên doanh Vietsovpetro. Hết năm 2022, công ty đã không còn duy trì thực hiện cung cấp dịch vụ cho các Công trình biển của Liên Doanh Vietsovpetro.

Đây là vấn đề vượt ngoài khả năng công ty, mặc dù ban lãnh đạo công ty đã nỗ lực hết sức nhằm tiếp tục duy trì thực hiện dịch vụ, TGD xin nhận khuyết điểm khi công ty không tiếp tục nhận được hợp đồng để thực hiện dịch vụ này. Vừa qua, công ty đã thực hiện các thủ tục đề bàn giao lực lượng công nhân dịch vụ giàn cho đơn vị trúng thầu, tiếp tục duy trì công ăn việc làm cho người lao động.

Ban lãnh đạo công ty xác định: Việc không tiếp tục thực hiện dịch vụ Catering cho VSP là một thiệt hại lớn và ảnh hưởng rất lớn tới hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cho những năm sắp tới.

Mặc dù gặp phải một số khó khăn trên, song tháng 9 năm 2022, với sự nhạy bén, hỗ trợ và chỉ đạo quyết liệt của Chủ tịch-T.tr HĐQT sự quyết tâm, giải pháp đúng đắn của ban TGD công ty, cùng sự nỗ lực của bộ phận DVĐK, công ty đã trúng thầu DV Catering cho tàu FPSO Lewek Emas của chủ đầu tư POVO. Đây là là hợp đồng có giá trị lớn với POB trên tàu luôn trên 100 người, hợp đồng thực hiện 03 năm, mang lại doanh thu và hiệu quả kỳ vọng cho công ty.

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 từ đối tác PTSC Marine (POB >=25 người).

***Thương mại:**

Công ty xác định năm 2022 vẫn còn nhiều 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.

Trong năm 2022, công ty vẫn duy trì việc cho thuê nhân lực Catering phục vụ giàn Sao Vàng - Đại Nguyệt, FSO Đại Hùng Queen và các đơn hàng thương mại cho khách hàng PVTrans OFS. Thực hiện các đơn hàng thương mại phục vụ cho tàu FPSO Lewek Emas của chủ đầu tư POVO. Tiếp cận, chào thầu một số gói thầu xây lắp, xây dựng, sửa chữa, cho thuê nhân lực từ khách hàng VSP, Ban ĐSNÓ....

*** Thi công xây dựng:**

Trong năm 2022, công ty đã trúng thầu và thi công gói thầu: Thi công lắp dựng đường trượt chân đế giàn Zatika 12,15 của tổng thầu VSP (Xí nghiệp xây lắp)

Cuối năm 2022 công ty đã trúng thầu gói thầu: Thi công lắp dựng đường trượt chân đế giàn Đại Hùng 01, đầu năm 2023 đã triển khai thi công.

***Dịch vụ cho thuê nhân lực:**

Trong năm 2022 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 – th.trực HĐQT, Tổng giám đốc trong việc tiếp thị dịch vụ đến đối tác. Cụ thể trong năm 2022, công ty đã thực hiện:

- Ký kết cung cấp nhân lực phục vụ thi công cho dự án xây dựng giàn RC10, Cá tầm 2 của XNXL – Vietsovpetro: Số lượng 120 nhân lực/ngày.

- Công ty đã cung cấp nhân lực phục vụ Dự án Zawtika cho XNXL – Vietsovpetro: Số lượng 250 nhân lực/ngày.

Đến nay, công ty đang trong giai đoạn đàm phán hợp đồng cho thuê nhân lực cho các gói: Chân đế giàn Đại Hùng 01 và Khối tượng tầng giàn BK22 của Xí Nghiệp Xây lắp – Vietsovpetro. Chuẩn bị triển khai thực hiện vào cuối tháng 03/2023 này.

***Tòa nhà Silver Sea Tower:**

Đầu năm 2022, Công ty đã xử lý dứt điểm khoản nợ với Ngân hàng Bản Việt, số nợ lớn và dai dẳng nhất trong suốt thời gian dài. 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.

***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:**

Trong năm 2022, 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 2022, công ty vẫn duy trì việc tổ chức họp mặt đông đủ cho cán bộ công nhân viên. Trong năm 2022, công ty đã tổ chức 02 đợt cho tập thể cán bộ, công nhân viên, người lao động đi tham quan du lịch (Cho Công nhân dịch vụ đời sống đi tham quan Đà Lạt và Cho tập thể cán bộ công nhân viên đi Du lịch Hà giang).

Năm 2022, công ty đã hỗ trợ 01 gia đình thương tâm ở Nghệ An có 2 vợ chồng mất do lũ lụt, để lại 03 con nhỏ, với mức hỗ trợ: 20.000.000 VNĐ.

II. PHƯƠNG HƯỚNG, MỤC TIÊU NHIỆM VỤ VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2023.

Với tình hình chính trị, kinh tế thế giới cũng như trong nước còn nhiều diễn biến phức tạp, năm 2023 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, tăng lãi suất cho vay sản xuất kinh doanh, 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.

Theo chỉ đạo của HĐQT, Ban điều hành Công ty xác định rõ, trong năm 2023 chủ yếu duy trì hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ dầu khí, thương mại, mở rộng lĩnh vực cho thuê nhân lực, các lĩnh vực thi công xây lắp...

Với những khó khăn hiện tại, mục tiêu trong năm 2023 của công ty cũng đề ra ở mức duy trì hoạt động ổn định, tìm kiếm cơ hội phát triển.

1. Kế hoạch hoạt động SXKD năm 2023:

***Mục tiêu:**

- Duy trì hoạt động của công ty.
- Tiết giảm chi phí, thu/đòi các khoản khách hàng đang nợ, 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, 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 các dịch vụ cho thuê thiết bị, nhân lực Catering.
- Giữ vững và mở rộng Dịch vụ cho thuê nhân lực kỹ thuật.
- Thúc đẩy xuất khẩu lao động ngoài nước.

Năm 2023 kế hoạch SXKD của công ty dự kiến các chỉ tiêu sau:

- + Doanh thu : 80 tỷ đồng
- + Lợi nhuận trước thuế : 0,5 tỷ đồng
- + Cổ tức : Sau khi trừ các quỹ, lãi còn lại năm 2022 không nhiều nên sẽ được chuyển sang năm 2023 chi cổ tức.
- + 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 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 POC, Cừ Long JOC, Biên Đông JOC, POVO, VSP... công ty tiếp tục tìm kiếm cơ hội mở rộng thị trường, thị phần Catering. Trong năm 2023, công ty phấn đấu nhận được 01 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 Tàu FPSO Lam Sơn của PPS và Tàu FSO VietDragon 68 của PTSC Marine, Tàu FPSO Lewek Emas của POVO.

***Về thi công công trình:**

Tiếp cận, khai thác, tham gia đấu thầu thi công, bảo trì, sửa chữa các công trình mới với đối tác VSP. Đầu năm 2023, 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: Bảo trì, sửa chữa Tiểu khu 2 – Khu nhà ở thuộc ban Đời sống.

Đến nay, công ty đã trúng thầu và đã triển khai thi công gói thầu lắp đặt đường trượt Đại Hùng từ khách hàng XNXL – Vietsovpetro từ đầu năm 2023.

***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, Cừ Long,

POVO v.v... Phần đầu trong năm 2023, 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:**

Theo định hướng chiến lược của HĐQT về kinh doanh trong những năm tới của 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.

Được sự quan tâm sâu sát, chỉ đạo quyết liệt từ Chủ tịch - Thường trực HĐQT, Ban Tổng giám đốc công ty xác định để phát triển lĩnh vực này thành lĩnh vực chủ chốt, chiến lược, năm 2023 công ty phải xây dựng được bộ máy tiếp thị, quản lý, vận hành, đội ngũ cán bộ, kỹ sư thiết kế – thi công chuyên nghiệp, đội ngũ công nhân kỹ thuật lành nghề - 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, hay Harbour Ennergy...

Nhận thức được tầm quan trọng của lĩnh vực này như trên. Đầu năm 2023 vừa qua, bằng nhiều hình thức, công ty đã tiếp cận và đã trúng thầu và hiện đang đàm phán 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 BK22 của XNXL VSP. Theo tiến độ công ty bắt đầu cung cấp nhân lực cho 2 dự án này trong tháng 03/2023.

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.

*** Về Xuất khẩu lao động:**

Hoàn thành đổi giấy phép, Tiếp tục xúc tiến, tiếp cận các đơn hàng khi thị trường phục hồi.

• Về chuyển đổi số:

Theo chủ trương của chính phủ và nghị quyết của HĐQT, cố gắng trong năm 2023 công ty sẽ từng bước triển khai công tác chuyển đổi số phù hợp với yêu cầu và điều kiện riêng của công ty để việc chuyển đổi số có hiệu quả nhất cho hoạt động dịch vụ kinh doanh.

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 2023 và những năm tiếp theo công ty sẽ hoàn thành tốt nhiệm vụ, kế hoạch mà ĐHCĐ đề ra./.

Nơi gửi:

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

TỔNG GIÁM ĐỐC



Nguyễn Văn Chương