

Vũng Tàu, ngày 24 tháng 03 năm 2019

BÁO CÁO TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2018 KẾ HOẠCH VÀ NHIỆM VỤ NĂM 2019

1. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018

* **Tình hình chung:** Thị trường kinh doanh năm 2018 không khả quan hơn năm 2017, ngành dầu khí và dịch vụ dầu khí không tăng trưởng, sản lượng khai thác giảm mạnh ảnh hưởng lớn đến các đơn vị trong ngành cũng như các đơn vị làm dịch vụ dầu khí trong đó có Getraco. Các lĩnh vực kinh doanh khác cũng gặp nhiều khó khăn như tiếp cận nguồn vốn, năng lực cạnh tranh thấp, thị trường, lĩnh vực kinh doanh bị thu hẹp. Nhìn chung các doanh nghiệp khá khó khăn trong hoạt động kinh doanh năm 2018. Nhiều DN phải giảm nhân sự, giảm chi phí, thậm chí phải ngưng hoạt động.

Đối với công ty do một số công trình công ty thi công thanh toán kéo dài quá lâu, đặc biệt như công trình DK:P5,P6 quyết toán năm 2017 nhưng do tổng thầu vướng mắc thủ tục thanh toán nên đến nay vẫn chưa trả hết cho Getraco, công trình DK P7- P10 thi công xong từ 2016 đến nay vẫn chưa quyết toán xong do Tổng thầu và các cơ quan hữu quan không thống nhất được số liệu. Những yếu tố trên gây ảnh hưởng rất lớn đến tình hình tài chính và hoạt động của công ty, gây hệ lụy tăng công nợ đầu ra và đầu vào của công ty. Mặt khác nợ ngân hàng Bản Việt chưa trả hết. Vì vậy, Getraco gặp nhiều khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, đặc biệt là thiếu vốn, nợ, chậm thanh toán với một số đơn vị, khách hàng.

***Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2018:**

Dù phải gặp nhiều khó khăn bất lợi như trên nhưng công ty vẫn phải cố gắng khắc phục để duy trì hoạt động SXKD và kết quả kinh doanh đạt được trong năm qua như sau:

- Doanh thu : 76,177 tỷ
- Lợi nhuận trước thuế : 1,183 tỷ
- Dự kiến chia cổ tức : 2%

So với kế hoạch thì kết quả kinh doanh năm 2018 không đạt, một phần do nhiều khó khăn trong kinh doanh khi thiếu vốn trong khi công nợ phải thu cao, thu chậm. Mặt khác công ty phải dùng lợi nhuận để bù đắp dần khoản lỗ từ dự án cao ốc Silver Sea.

Tình hình hoạt động SXKD trên các lĩnh vực như sau:

* **Về dịch vụ Catering:**

- Do giá dầu tăng trở lại chậm, cho nên giá dịch vụ catering cũng chưa được tăng trở như trước, vì vậy lĩnh vực Catering của công ty đạt hiệu quả không cao như trước đây làm ảnh hưởng đến doanh thu và lợi nhuận.

* **Về Tòa nhà Silver Sea:**

Trong đầu năm 2018 công ty đã bán hết các căn hộ còn lại, đến nay đang thu dần tiền căn hộ đã bán để trả nợ cho NHBV.

Về giấy CNQSH căn hộ đã làm được 90% số đã bán, số còn lại trong quý 2/2019 sẽ làm xong giấy chủ quyền và thu hết tiền. Như vậy, đến nay công ty đã bán hết toàn bộ dự án cao ốc Silver Sea Tower. Còn lại tầng áp mái hiện công ty sử dụng 1/2 diện tích làm VP.

Về công nợ



• **Phải thu:**

Tổng công nợ chưa được thanh toán: 42,151 tỷ

• **Phải trả:**

Tổng công nợ phải trả cho các khách hàng: 53,644 tỷ

Chênh lệch thu và trả 11,5 tỷ do nằm ở hàng tồn kho (chủ yếu ở 2 công trình DK từ P7 đến P14 và công trình Phú quốc chưa quyết toán).

Về công nợ Ngân hàng Bản Việt:

Đến 31/12/2018 công ty còn nợ gốc 14,88 tỷ đồng, trong khi số tiền còn lại của căn hộ chưa thu là 7,97 tỷ đồng. Như vậy sau khi thu và trả cho Bản Việt số tiền 7,79 tỷ đồng, còn lại nợ gốc là: 6,9 tỷ đồng sẽ trả dần. Về nợ lãi sau khi trả xong nợ gốc sẽ đàm phán xóa nợ lãi hoặc trả một phần nhỏ.

Như vậy đến nay công ty coi như đã xử lý cơ bản gần xong khoản nợ lớn nhất, khó khăn dai dẳng nhất của công ty trong suốt thời gian dài hơn 7 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 sắp tới trả hết nợ ngân hàng của dự án này thì trong thời gian tới công ty không còn nợ xấu, từ đó sẽ tạo điều kiện để tiếp cận các nguồn tín dụng, phục hồi uy tín thương hiệu và có cơ hội cho phát triển sản xuất kinh doanh.

Về công tác Xuất khẩu lao động:

Hiện công ty đang tích cực xây dựng lĩnh vực XKLD nhằm đưa lĩnh vực này thành ngành quan trọng chủ lực của công ty trong thời gian tới, khi mà dịch vụ DK chưa phục hồi, các lĩnh vực khác đang rất khó khăn. Thị trường chính của công ty trong lĩnh vực này là thị trường Nhật bản. Đến nay công ty đã nâng cấp Trung tâm tuyển dụng và đào tạo Thực tập sinh (TTS) khang trang, nhằm đáp ứng các yêu cầu của đối tác. Trong năm 2018 vừa qua công ty đã tuyển dụng đào tạo gần 70 TTS, trong số này đã xuất cảnh sang làm việc tại Nhật bản 40 TTS. Các TTS của công ty được các đối tác đánh giá cao về chất lượng.

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, mở rộng thị trường sang Đài loan, châu Âu như Bungary hay Rumani. Đây là những phân khúc thị trường mới nhưng nhiều tiềm năng và cũng nhiều khó khăn thách thức khi thực hiện do hiện có rất nhiều các đơn vị có chức năng XKLD và sự cạnh tranh từ các đơn vị này rất lớn, chưa nói là Getraco đi sau thì càng bất lợi hơn. Tuy vậy với sự quyết tâm và cố gắng, hy vọng trong thời gian tới công ty sẽ tạo được kết quả tốt trong lĩnh vực này.

Với tình hình hiện nay thì lĩnh vực XKLD được đánh giá là lĩnh vực có tiềm năng và khả thi nhất trong khi việc kinh doanh các lĩnh vực khác đang gặp rất nhiều khó khăn. Vì vậy công ty sẽ làm hết sức cố gắng để đến năm 2020-2022 lĩnh vực XKLD thực sự sẽ trở thành một lĩnh vực chủ chốt trong hoạt động kinh doanh của công ty.

Về chăm lo đời sống và thu nhập CBCNV: Hiện nay sau khi cơ cấu lại lĩnh vực kinh doanh và bộ máy tổ chức, hiện nay nhân sự công ty đã giảm mạnh, chỉ còn khoảng 100 người, chủ yếu ở bộ phận trực tiếp làm DV giàn khoan. Do kinh doanh khó khăn nên công ty đã cắt giảm lương một số chức danh lãnh đạo và thù lao HĐQT. Dù vẫn còn khó khăn nhưng công ty vẫn duy trì mức lương mức bình quân: 7,0 trđ/ng/thg góp phần đảm bảo ổn định cơ bản cuộc sống cho phần lớn CBCNV.

Một số khó khăn tồn tại.

666
NGI
PHÁ
NG
BR
T. BA

- Do hạn mức vay vốn quá thấp trong khi dòng tiền các công trình về chậm dần đến rất thiếu vốn kinh doanh, căng thẳng các khoản phải chi, phải trả. Đây là một khó khăn lớn nhất của công ty trong thời gian qua.
- Thị trường kinh doanh bị cạnh tranh rất gay gắt, ít việc, ít dự án, đặc biệt là trong lĩnh vực truyền thống của công ty: lĩnh vực dầu khí.
- Năng lực một số CBCNV kể cả lãnh đạo công ty còn hạn chế, sức cạnh tranh của công ty chưa cao.

2. NHIỆM VỤ VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2019.

Với mục tiêu ưu tiên duy trì hoạt động và ổn định của công ty, tiết giảm chi phí, giảm dần và giảm mạnh các khoản phải thu và phải trả. Định hướng mới về chiến lược kinh doanh của công ty giữ vững thị trường catering, tìm kiếm các lĩnh vực dịch vụ sử dụng vốn thấp như dịch vụ lao động trong nước, đẩy mạnh xuất khẩu lao động ngoài nước, ưu tiên tồn tại và ổn định công ty, tiếp tục bù đắp dần khoản lỗ từ dự án cao ốc Bạcu. Vì vậy các chỉ tiêu năm 2019 như sau:

• Doanh thu	: 80 tỷ đồng
• Lợi nhuận trước thuế	: 2,0-2,5 tỷ đồng
• Dự kiến cổ tức	: 1-2%
• Lương BQ CBNV (cả CNGK)	: 7trđ/ng/thg

Dự kiến Lợi nhuận còn lại năm 2019 dùng để bù đắp lỗ dự án cao ốc Silver Sea

Về dịch vụ dầu khí và cảng:

- Tiếp tục duy trì công tác quản lý điều hành, chất lượng phục vụ tốt, nâng cao tinh thần trách nhiệm và năng lực làm việc của bộ máy điều hành, các chủ nhiệm, bếp trưởng đến công nhân lao vụ nhằm đảm bảo tốt chất lượng phục vụ ở các giàn khoan, giữ vững uy tín và thương hiệu về catering, giữ bằng được thị phần catering.
- Tiếp tục tìm kiếm cơ hội mở rộng thị trường thị phần catering đối với 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 khác chưa thanh toán.
- Các công trình mới trước khi nhận hoặc trúng thầu thi công phải tính toán kỹ về nhu cầu vốn, cân đối vốn với chỉ tiêu công trình có hiệu quả nhưng chỉ sử dụng ít vốn hoặc tận dụng được vốn các đối tác, không bị ngấm vốn ứ đọng vốn khi quyết toán.

Về khoản nợ ngân hàng Bản Việt:

- Cố gắng đến hết năm 2019 thu hết tiền bán các căn hộ để trả cơ bản hết nợ gốc cho ngân hàng Bản Việt. Số nợ gốc còn lại bao nhiêu sẽ trả dần trong năm 2020.
- 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 2/2019 sẽ hoàn thành xong việc cấp giấy CNQSH nhà cho tất cả các căn hộ tại cao ốc Bạcu.

Về các khoản phải thu và phải trả khác:

Trong 6 tháng đầu 2019 cố gắng sẽ thu hết nợ từ Tổng công ty Trường Sơn (khoảng 8,1 tỷ đồng), trong năm 2019 cố gắng thu 50% đến 60% nợ từ các công trình DK (12 tỷ đến 15 tỷ đồng) đồng thời phải trả 60% khoản công ty đang nợ. Số còn lại sẽ thực hiện thu và trả trong năm 2020.



Về kinh doanh thương mại:

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

Về Xuất khẩu lao động:

Tiếp tục hoàn thiện bộ máy nhân sự và trang thiết bị cho Trung tâm tuyển dụng, đào tạo XKLD đáp ứng yêu cầu của khách hàng về tuyển dụng đào tạo, nghiệp vụ XKLD với mục tiêu đến năm 2020 Trung tâm này thành Trung tâm đào tạo, tuyển dụng chuyên nghiệp ngang tầm với các đơn vị có quy mô lớn về XKLD. Cố gắng tiếp thị, marketing tốt để phân đấu trong năm 2019 công ty sẽ nhận được đơn đặt hàng của các đối tác Nhật Bản số lượng từ 70 đến 80 TTS để phỏng vấn, đào tạo đưa đi làm việc tại Nhật Bản.

Ngoài ra công ty sẽ cho hoạt động lại Chi nhánh tại Hà nội, Chi nhánh tại TPHCM nhằm hỗ trợ và khai thác thị trường cùng công ty mẹ.

Để tiện lợi cho công tác tạo nguồn TTS công ty đã mở VPĐD tại các tỉnh Nghệ an, Thái Bình. Sắp tới tùy tình hình về nhu cầu nguồn có thể mở thêm VPĐD tại một số tỉnh khác có tiềm năng về nguồn lao động đi làm việc ở nước ngoài.

Công ty xác định lĩnh vực XKLD cùng với lĩnh vực dịch vụ dầu khí là hai mảng hoạt động kinh doanh chủ chốt lâu dài của công ty. Đây là một lĩnh vực khó làm nhưng có hiệu quả cao không phải bỏ vốn nhiều. Vì vậy công ty sẽ quyết tâm làm bằng được lĩnh vực này để đạt được mục tiêu trên.

Trong thời gian tới công tác kinh doanh còn nhiều khó khăn, đặc biệt là giai đoạn trước mắt khi công ty chưa thu được các khoản tiền từ các công trình. Như vậy chắc chắn sẽ khó khăn về dòng tiền, thiếu tiền kinh doanh. Mặt khác công ty phải tiếp tục kinh doanh có hiệu quả để bù hoàn dần khoản đã hạch toán lãi trước đây từ cao ốc Bacu. Vì vậy trước hết cần sự đoàn kết, chia sẻ của các cổ đông công ty. Công ty cũng cần sự đồng lòng chung sức, sự nỗ lực quyết tâm của CBCNV công ty. Toàn thể công ty từ lãnh đạo đến các cổ đông và nhân viên cần phải nhận thức được đây chỉ là giai đoạn khó khăn tạm thời, kiên trì và tin tưởng vào sự lãnh đạo của HĐQT và ban TGD công ty, tin tưởng vào sự tồn tại và phát triển của công ty, không dao động, mất niềm tin gây ảnh hưởng đến tư tưởng tinh thần của toàn thể công ty.

Với sự linh hoạt năng động của lãnh đạo công ty, sự đồng lòng hỗ trợ chia sẻ của các cổ đông cùng với nỗ lực của toàn thể CBCNVV, con thuyền công ty đã vượt qua bao khó khăn thách thức trong thời gian qua. Tiếp tục truyền thống đó cùng với những định hướng mới đúng đắn, tin tưởng rằng năm 2019 công ty sẽ hoàn thành kế hoạch của ĐHCĐ đã đề ra và tiếp tục phát triển đi lên.

TỔNG GIÁM ĐỐC



TRẦN NGỌC TRINH