

BÁO CÁO
KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2022
VÀ CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2023

I. TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NĂM 2022:

1. Khó khăn:

Năm 2022 tiếp tục chịu sự tác động của dịch Covid-19, của suy thoái kinh tế toàn cầu, chiến tranh giữa Nga và Ucraina, giá dầu có nhiều biến động, lãi suất ngân hàng tăng cao....đã gây ảnh hưởng mạnh đến kinh tế toàn cầu nói chung và Việt Nam nói riêng, cụ thể là ảnh hưởng trực tiếp tới các lĩnh vực kinh doanh của Công ty....đã gây rất nhiều khó khăn cho Công ty trong việc hoàn thành các kế hoạch và mục tiêu đã đề ra.

2. Thuận lợi:

TCOTS có đội ngũ cán bộ nhân viên trẻ, năng động, nhiệt tình, tận tâm với công việc.

Ban điều hành sát sao, kịp thời đưa ra những quyết sách, chiến lược phù hợp với diễn biến của thị trường trong các hoạt động đầu tư, kinh doanh.

Luôn nhận được sự hỗ trợ của Đảng ủy, Bộ Tư lệnh Quân chủng Hải quân và Đảng ủy, Ban Tổng Giám đốc Tổng Công ty Tân Cảng Sài Gòn, Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc Công ty Cổ phần Dịch vụ Biển Tân Cảng.

II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2022:

1. Kết quả kinh doanh:

STT	Chỉ tiêu	Giá trị (đồng)
1	Tổng doanh thu	265.209.833.113
2	Tổng chi phí	229.825.795.659
3	Lợi nhuận trước thuế	35.384.037.454
4	Lợi nhuận sau thuế	28.301.531.459

2. Tình hình đầu tư:

2.1. Đầu tư tài sản:

Tổng nguyên giá tài sản cố định của TCOTS đầu tư tính tới 31/12/2022 là 276.888.487.073 VND, giá trị còn lại tổng tài sản của công ty là 132.715.205.209 VND.

2.2. Đầu tư tài chính:

TCOTS đã đầu tư tài chính để góp vốn, mua cổ phần, hợp tác kinh doanh tại các Công ty:

Stt	Tên công ty	Vốn điều lệ (tỷ VND)	Tỷ lệ góp vốn (%)	Vốn thực góp đến thời điểm BC (tỷ VND)
1	Công ty Cổ phần Cung ứng TCOTS - Cát Lái	6.000.000.000	51	3.060.000.000
2	Mua Cổ phần Công ty cổ phần du lịch và giải trí Saigon Today	10.000.000.000	20	2.000.000.000
3	Hợp tác đầu tư kho DHL	146.298.243.127	50	73.149.121.564

Việc đầu tư tài chính vào Công ty cổ phần du lịch và giải trí Saigon Today không hiệu quả. Công ty đã trích dự phòng cho khoản đầu tư của Sài Gòn Today.

2 **Tình hình tài chính:**

3.1. Vay ngắn hạn:

TCOTS có sử dụng hạn mức ngắn hạn (hạn mức 20 tỷ) của ngân hàng TMCP Quân Đội – chi nhánh An Phú và hạn mức ngắn hạn (hạn mức 20 tỷ) của ngân hàng Shinhan – chi nhánh Bắc Sài Gòn trong năm 2022 để phục vụ việc bổ sung vốn lưu động cho công ty, dư nợ tới 31/12/2022 của cả 2 gói vay ngắn hạn này là 0VNĐ.

3.2. Vay dài hạn:

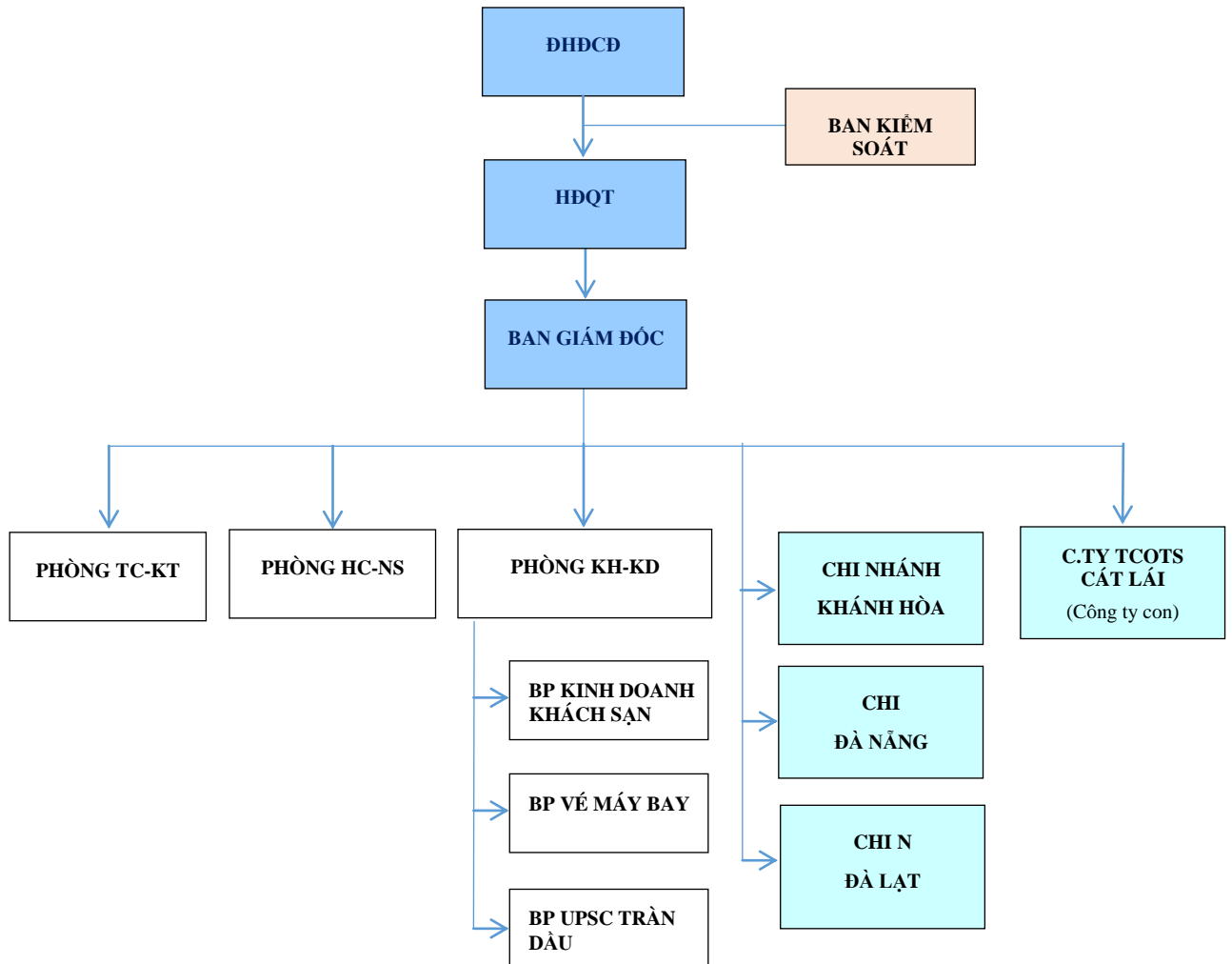
Trong năm 2022, TCOTS còn dư nợ vốn vay trung dài hạn từ các tổ chức tín dụng bao gồm: Ngân hàng TMCP Quân Đội – chi nhánh An Phú, ngân hàng Shinhan- chi nhánh Bắc Sài Gòn; ngân hàng Agribank chi nhánh Khánh Hòa và các nguồn ủy thác đầu tư khác. Tổng trả nợ gốc trong năm 2022 của TCOTS là 13,98 tỷ, tổng chi phí lãi vay phải trả là 7,2 tỷ và dư nợ vay trung dài hạn còn lại tính tới 31/12/2022 là 158 tỷ VNĐ.

3.3. Các chỉ số tài chính cơ bản:

STT	Chỉ số tài chính	Công thức	TCOTS
1	Hệ số thanh toán hiện hành	=TS Ngắn hạn/ Nợ Ngắn hạn	1,06
2	Hệ số thanh toán tức thời	= (Tiền + các khoản tương đương Tiền)/Nợ Ngắn hạn	0,18
3	Hệ số nợ/Vốn CSH	=Nợ phải trả/ vốn CSH	1,29
4	ROE	=LNST/vốn CSH	16%
5	ROA	=LNST/Tổng tài sản	8%

3 Tình hình lao động và tiền lương:

4.1. Sơ đồ tổ chức đến 31/12/2022:



4.2 Lao động, tiền lương:

- *Số lao động (người):* Đến ngày 31/12/2022, tổng số lao động của Công ty là 130 người. Trong đó nhân sự khối văn phòng 12 người; nhân sự khối cung ứng 34 người; nhân sự khối khách sạn và dịch vụ 77 người; nhân sự khối ứng phó sự cố tràn dầu 7 người.

- *Tiền lương:* Tình hình quỹ lương năm 2022 như sau: tỷ lệ trích quỹ lương của Công ty năm 2022 là 46% lợi nhuận trước thuế, trước chi phí lương năm 2022. Giá trị quyết toán quỹ lương thực hiện trong năm 2022 cho toàn Công ty là 22,1 tỷ đồng.

I. **CHỈ TIÊU, KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2023**

1.1 Chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh

Stt	Diễn giải	Tỷ lệ (%)	Giá trị (đồng)
1	Tổng doanh thu	-	258.948.574.972
2	Tổng chi phí	-	234.159.952.520

3	Lợi nhuận trước thuế	-	24.788.622.452
4	Lợi nhuận sau thuế TNDN	-	19.830.897.962
5	Trích Quỹ đầu tư phát triển	15%LNST	2.974.634.694
6	Trích Quỹ khen thưởng, phúc lợi	5%LNST	991.544.898
7	Trích kinh phí HĐQT, BKS	2%LNST	396.617.959
8	Lợi nhuận sau khi trích các quỹ năm 2023	-	15.468.100.410
9	Lợi nhuận để lại đến năm 2022	-	45.851.195.420
10	Chia cổ tức cho các cổ đông 2023	15%VĐL	15.000.000.000
11	Tổng lợi nhuận để lại đến năm 2023	-	46.319.295.830

1.2. Chi phí cải tạo sửa chữa Khách sạn:

- Tổng chi phí cải tạo sửa chữa, mua sắm công cụ dụng cụ tại Khách sạn 107 Nguyễn Thiện Thuật, Phường Lộc Thọ, Tp. Nha Trang dự kiến là: 20 tỷ đồng.
- Chi phí cải tạo sửa chữa Khách sạn Navy Đà Nẵng dự kiến là: 1,95 tỷ đồng (đính kèm bản dự toán)
- Tổng chi phí thực tế sẽ theo giá trị nghiệm thu công trình, bao gồm cả chi phí thực tế phát sinh.

2. Kế hoạch thực hiện:

Năm 2023, TCOTS tiếp tục tập trung triển khai, phát triển, đầu tư các lĩnh vực dịch vụ chính, đặc biệt là tiếp tục đầu tư cho lĩnh vực dịch vụ Khách sạn với mục tiêu gia tăng năng lực cạnh tranh, nâng cao chất lượng dịch vụ, từng bước mở rộng dịch vụ, mở rộng thị trường, phát triển bền vững. Kế hoạch kinh doanh 2023 của Công ty cụ thể như sau:

2.1. Đối với Dịch vụ cung ứng hậu cần:

Mục tiêu: Đảm bảo tốt dịch vụ cung ứng cho các khách hàng hiện hữu, từng bước mở rộng dịch vụ, mở rộng thị trường ra các khu vực, chú trọng mở rộng dịch vụ cung ứng hậu cần tại khu vực TP.HCM. Cụ thể:

- Đáp ứng **ĐÚNG-ĐỦ-KỊP THỜI-AN TOÀN** các yêu cầu từ các Đơn vị Hải quân Vùng II, Vùng IV; các Cảng, Công ty thành viên trong hệ thống Tổng Công ty Tân Cảng Sài Gòn; Đội Tàu dịch vụ dầu khí & khách hàng tại các khu vực.

- Đảm bảo tốt dịch vụ cung ứng cho **các chuyến tàu đi biển, các chuyến tàu xuất phát nhanh và các chuyến tàu đi Trường Sa** của các đơn vị thuộc vùng IV và vùng II Hải Quân. Góp phần đảm bảo hoàn thành tốt nhiệm vụ quốc phòng và kinh tế.

- Tiếp tục đa dạng hóa nguồn cung ứng, dịch vụ cung ứng hậu cần tại các khu vực, nâng cao hơn nữa chất lượng dịch vụ, năng lực cạnh tranh, gia tăng lượng hàng cung ứng cho các đơn vị của các vùng, các công ty thành viên, các cảng trực thuộc Tổng Công ty, các đội tàu dầu khí, các khách hàng tại các khu vực. Đẩy mạnh việc mở rộng dịch vụ cung ứng hậu cần cho các khách hàng tại khu vực Thành phố Hồ Chí Minh.

2.2. Dịch vụ khách sạn:

Mục tiêu: Tập trung xây dựng, phát triển dịch vụ khách sạn thành một trong 2 dịch vụ cốt lõi của Công ty, tập trung xây dựng bộ máy nhân sự chuyên nghiệp, phù hợp, đảm bảo hiệu quả hoạt động của hệ thống khách sạn, phục vụ tốt khách du lịch trong và ngoài nước và các đoàn khách quốc phòng, từng bước mở rộng dịch vụ, mở rộng thị trường, phát triển bền vững, Cụ thể:

- Đảm bảo tốt việc đón tiếp các Đoàn khách Quốc phòng - Cơ quan Ban ngành, khách đối ngoại, cán bộ, công nhân viên của Tổng Công ty Tân Cảng Sài Gòn và khách du lịch trong và ngoài nước đến công tác và nghỉ dưỡng tại chuỗi khách sạn Navy Hotel Group.

- Đẩy mạnh việc triển khai các dịch vụ tại chuỗi khách sạn Navy Hotel Group, cụ thể là dịch vụ teambuilding, đốt lửa trại, tiệc BBQ, golf kết hợp nghỉ dưỡng, tiệc, tiệc cưới... đa dạng hóa loại hình dịch vụ, gia tăng năng lực cạnh tranh, gia tăng doanh thu và lợi nhuận.

- Sửa chữa khách sạn, xây dựng mới hồ bơi, tạo cảnh quan mới cho khách sạn Navy Đà Nẵng.

- Hoàn thiện sửa chữa Khách sạn Nha Trang, xây dựng bộ máy quản lý – vận hành thống nhất, đồng bộ với hệ thống Navy Hotel Group để đưa vào hoạt động (dự kiến tháng 6/2023). Tiếp tục tổ chức, huấn luyện đào tạo cho tất cả vị trí từ nhân viên đến quản lý cho chuỗi khách sạn về chuyên môn nghiệp vụ, phần mềm quản lý EZ Cloud... nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả trong việc quản lý vận hành khối khách sạn.

- Tăng cường quản lý chặt chẽ các chi phí, bố trí nhân sự tinh gọn theo thực tế hoạt động của từng Khách sạn, từng khu vực.

- Đẩy mạnh các công tác Sale-Marketing đúng thị trường, đúng phân khúc, đúng đối tượng, đúng kênh; Kịp thời nâng cao chất lượng dịch vụ, nâng cao năng lực cạnh tranh, xây dựng chuỗi khách sạn Navy Hotel Group theo tiêu chí giá, chất lượng dịch vụ cạnh tranh tại các khu vực Cam Ranh, Nha Trang và Đà Nẵng.

2.3. Dịch vụ ứng phó sự cố tràn dầu:

Mục tiêu: Đảm bảo tốt Dịch vụ Ứng phó sự cố tràn dầu tại các khu vực, từng bước mở rộng dịch vụ, mở rộng thị trường. Cụ thể:

- Đảm bảo tốt dịch vụ UPSCTD cho 7 Cảng thuộc Tổng Công ty Tân Cảng Sài Gòn, 11 Bến thuộc Cụm Cảng Thép Hòa Phát Dung Quất, Cảng Nhà máy Lọc dầu Nghi Sơn - Thanh Hóa. Tăng giá dịch vụ UPSCTD cho các cảng trực thuộc hệ thống Tổng Công ty TCSG và các khách hàng thuộc các khu vực trên.

- Thực hiện tốt dịch vụ tư vấn lập kế hoạch ứng phó sự cố tràn dầu cho các cảng thuộc Tổng Công ty Tân Cảng Sài Gòn, phối hợp tổ chức huấn luyện diễn tập cho các cảng Nghi Sơn- Thanh Hóa, thép Hòa Phát- Dung Quất, cụm cảng Cái Mép tại Vũng Tàu, cụm cảng tại khu vực TP.HCM...

- Tập trung sale, marketing dịch vụ Ứng phó sự cố tràn dầu các cảng tại các khu vực TP.HCM, Vũng tàu, Dung Quất... từng bước mở rộng dịch vụ, mở rộng thị trường.

- Tiếp tục kết hợp với Công ty Cổ phần Dịch vụ Biển Tân Cảng xây dựng các phương án UPSCTD, các phương án cứu hộ, cứu nạn trên biển, để sẵn sàng tham gia các hoạt động cứu hộ, cứu nạn trên biển khi có yêu cầu từ các khách hàng offshore.

3. Giải pháp thực hiện

3.1. Tập trung phát triển nguồn nhân lực:

- Xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực tinh gọn theo chuyên ngành, theo lĩnh vực kinh doanh, phù hợp với mục tiêu, kế hoạch phát triển của Công ty.

- Lập kế hoạch tuyển dụng các nhân sự có chuyên môn, kinh nghiệm theo từng chuyên ngành, lĩnh vực và theo sự phát triển của Công ty.

- Lập kế hoạch đào tạo, nâng cao chuyên môn, nghiệp vụ cho nội bộ nhân viên trong Công ty.

- Xây dựng hệ thống quản trị chuẩn mực, hệ thống đánh giá tiêu chuẩn cho từng chức danh; xây dựng hoàn thiện quy chế trả lương, thưởng; quy chế tuyển dụng, bổ nhiệm cán bộ, nhân viên trong Công ty.

3.2. Tập trung nâng cao chất lượng dịch vụ, nâng cao năng lực cạnh tranh, từng bước mở rộng dịch vụ, mở rộng thị trường:

- Thường xuyên nắm bắt tình hình thị trường, tình hình đối thủ cạnh tranh, nhu cầu thị trường, nhu cầu của khách hàng, các phản ánh của khách hàng về chất lượng dịch vụ các lĩnh vực kinh doanh của Công ty để kịp thời có kế hoạch điều chỉnh, bổ sung, kịp thời nâng cao chất lượng dịch vụ, kịp thời nâng cao năng lực cạnh tranh.

- Tăng cường các công tác quản lý, kiểm tra, giám sát để đảm bảo chất lượng dịch vụ.

- Tăng cường công tác sale- marketing các lĩnh vực kinh doanh của Công ty đúng phân khúc, đúng đối tượng, đúng thị trường để từng bước mở rộng dịch vụ, mở rộng thị trường.

3.3. Sẵn sàng nguồn tài chính:

- Đa dạng hóa nguồn tài chính huy động từ các ngân hàng, các tổ chức tài chính, các tổ chức tín dụng.

- Ban hành chính sách tốt để kịp thời huy động, kịp thời triển khai các dự án, các kế hoạch khi Công ty có nhu cầu huy động vốn.

Trân trọng.

BAN ĐIỀU HÀNH

Nơi nhân:

- Như trên;

- HDQT, BGD, BKS;

- Lưu VP.