

BÁO CÁO
KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2023
VÀ CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2024

I. TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NĂM 2023:

1. Khó khăn:

Năm 2023, Kinh tế Thế giới tiếp tục gặp nhiều khó khăn đã ảnh hưởng không nhỏ đến kinh tế Việt Nam, cụ thể giá cả hàng hóa tăng ảnh hưởng đến chi phí của Công ty trong khi giá bán không thể tăng do Công ty cần phát triển khách hàng đảm bảo sự cạnh tranh về giá và gia tăng doanh thu.

Sự cạnh tranh và thay đổi về nhu cầu dịch vụ du lịch ngày càng cao, đòi hỏi tiêu chuẩn về chất lượng dịch vụ, chất lượng cơ sở vật chất phải đáp ứng tiêu dùng trong khi cơ sở vật chất của Khách sạn đang xuống cấp sau gần 7 năm khai thác.

2. Thuận lợi:

TCOTS có đội ngũ cán bộ nhân viên 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 Tư Lệnh Hải Quân Vùng, Tổng Công ty Tân Cảng Sài Gòn, Công ty CP Dịch vụ Biển Tân Cảng và các Đơn vị hợp tác.

Từ quý IV.2023, hoạt động dịch vụ trong lĩnh vực du lịch đang có xu hướng tăng, tạo bức tranh khả quan cuối năm 2023 và tiền đề tăng trưởng cho năm 2024.

II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2023:

1. Kết quả kinh doanh:

Đvt: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2023 (tr. VNĐ)	Thực hiện 2023 (tr. VNĐ)	Tỷ lệ hoàn thành	
				TH/KH 2023	TH 2023/ TH 2022
1	Tổng doanh thu	259.556	264.523	101,9%	99,7%
2	Tổng chi phí	234.465	237.288	101,2%	103,2%
3	Lợi nhuận trước thuế	25.091	27.235	108,5%	77,0%
4	Lợi nhuận sau thuế	20.073	21.613	107,7%	76,4%

2. Tình hình đầu tư:

2.1. Đầu tư tài sản:

Tổng nguyên giá tài sản cố định của TCOTS đầu tư tính tới 31/12/2023 là 441.672.963.291 VND, giá trị còn lại tổng tài sản của công ty là 269.633.727.941 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 (tỷ VND)	Tình trạng
1	Công ty Cổ phần Cung ứng TCOTS - Cát Lái	6	51	3,06	Đang hoạt động
2	Mua Cổ phần Công ty cổ phần du lịch và giải trí Saigon Today	10	20	2	Công ty ngừng hoạt động
3	Hợp tác đầu tư kho DHL	146,3	50	73,15	Đang hoạt động

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.

3. 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 2023 để phục vụ việc bổ sung vốn lưu động cho công ty, dư nợ đến 31/12/2023 của cả 2 gói vay ngắn hạn này là 0 VND.

3.2. Vay trung, dài hạn:

Trong năm 2023, 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 2023 của TCOTS là 16 tỷ, tổng chi phí lãi vay phải trả là 15,85 tỷ và dư nợ vay trung dài hạn còn lại tính đến 31/12/2023 là 125 tỷ VND.

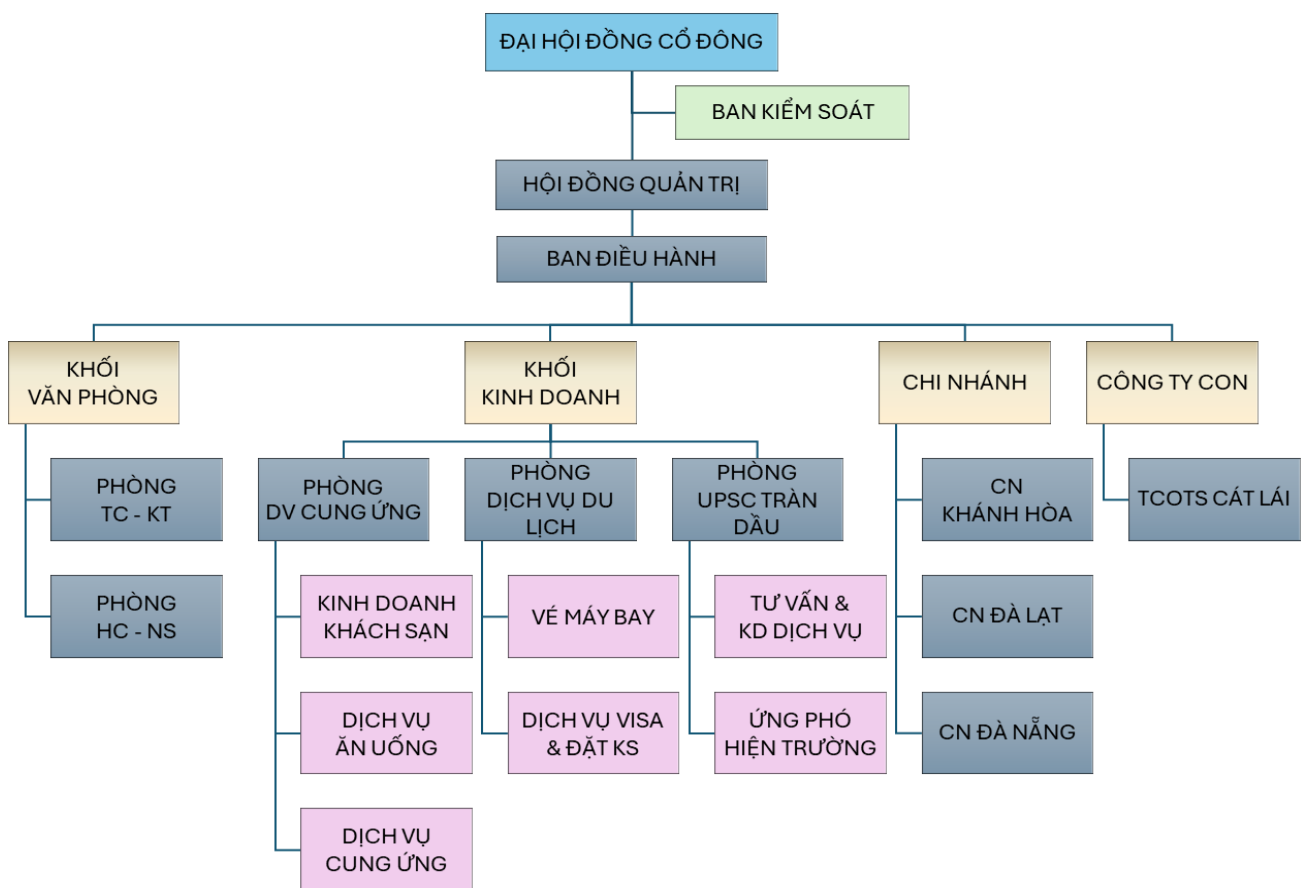
3.3. Các chỉ số tài chính cơ bản:

STT	Chỉ số tài chính	Công thức	31.12.2023	31.12.2022
1	Hệ số thanh toán hiện hành	=TS Ngắn hạn/ Nợ Ngắn hạn	1,59	1,06

2	Hệ số thanh toán tức thời	= (Tiền + các khoản tương đương Tiền)/Nợ Ngắn hạn	0,47	0,18
3	Hệ số nợ/Vốn CSH	=Nợ phải trả/ vốn CSH	0,91	1,29
4	ROE	=LNST/vốn CSH	11,1%	16,2%
5	ROA	=LNST/Tổng tài sản	5,8%	7,1%

4. **Tình hình lao động và tiền lương:**

4.1. **Sơ đồ tổ chức đến 31/12/2023:**



4.2 **Lao động, tiền lương:**

- **Số lao động (người):** Đến ngày 31/12/2023, tổng số lao động của Công ty là 130 người. Trong đó, nhân sự khối văn phòng 13 người; nhân sự khối cung ứng 34 người; nhân sự khối khách sạn và dịch vụ 76 người; nhân sự khối ứng phó sự cố tràn dầu 7 người.

- **Tiền lương:** năm 2023, giá trị quyết toán chi phí lương thực hiện trong năm 2023 cho toàn Công ty là 23,5 tỷ đồng bằng 92% chi phí lương dự toán sẽ chi từ đầu năm; So với năm 2022, chi phí lương cao hơn 1,4 tỷ đồng do hoàn thiện bộ máy nhân sự, tuyển dụng nhân sự cấp quản lý phụ trách điều hành hoạt động tại mỗi điểm kinh doanh.

III. CHỈ TIÊU, KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2024:

1. Chỉ tiêu kinh doanh năm 2024:

Stt	Diễn giải	Tỷ lệ (%)	Giá trị (đồng)
1	Tổng doanh thu	-	290.017.528.692
2	Tổng chi phí	-	262.582.419.755
3	Lợi nhuận trước thuế	-	27.435.108.937
4	Lợi nhuận sau thuế TNDN	-	21.812.685.675
5	Trích Quỹ đầu tư phát triển	15%LNST	3.271.902.851
6	Trích Quỹ khen thưởng, phúc lợi	5%LNST	1.090.634.284
7	Trích kinh phí HĐQT, BKS	2%LNST	436.253.714
8	Lợi nhuận sau khi trích các quỹ năm 2024	-	17.013.894.827
9	Lợi nhuận để lại đến năm 2023	-	47.709.090.247
10	Chia cổ tức cho các cổ đông 2024	15%VĐL	15.000.000.000
11	Tổng lợi nhuận để lại đến năm 2024	-	49.722.985.073

2. Kế hoạch nhân sự:

- Định biên nhân sự 2024 dự kiến 136 nhân sự (tăng 06 nhân sự theo mục tiêu nâng cao chất lượng dịch vụ hoạt động Khách sạn và triển khai dự án mới).

- Chi phí lương 2024 cho cả hệ thống TCOTS dự kiến là 25,7 tỷ. Chi phí lương cho khối gián tiếp dự kiến là 4,5 tỷ VNĐ chiếm tỉ lệ 15,5% lợi nhuận trước thuế, trước chi phí lương năm 2023; Chi phí lương cả hệ thống TCOTS sẽ tăng 2,2 tỷ so với năm 2023, do nhân sự định biên tăng thêm và nhân sự phụ trách triển khai một số dự án phát triển mảng dịch vụ cung ứng.

3. Kế hoạch hoạt động:

Năm 2024, TCOTS tập trung khai thác, đầu tư phát triển lĩnh vực dịch vụ cốt lõi của Công ty: DỊCH VỤ CUNG ỨNG và DỊCH VỤ KHÁCH SẠN, bên cạnh đó tiếp tục phát triển các dịch vụ mà Công ty đang khai thác kinh doanh.

Kế hoạch kinh doanh 2024 của Công ty cụ thể như sau:

2.1. Mục tiêu:

- Đẩy mạnh hoạt động NAVY HOTEL GROUP theo chuỗi: Đà Nẵng, Nha Trang, Cam Ranh, Đà Lạt, Tp. Hồ Chí Minh và khai thác thị trường Vũng Tàu.

- Đầu tư, phát triển - mở rộng thương hiệu TÂN CẢNG CATERING vào thị trường Tp. HCM, Vũng Tàu, Cam Ranh và thị trường mới tại Nha Trang, Đà Nẵng.

- Xây dựng và hoàn thiện bộ máy quản lý vận hành.

- Doanh thu cao hơn năm 2023: 10%

2.2. Định hướng kinh doanh:

Ngoài việc hoàn thành tốt nhiệm vụ - giao kết từ Hải Quân Vùng III, Vùng IV; Tổng công ty Tân Cảng Sài Gòn và duy trì - đảm bảo tốt chất lượng dịch vụ hiện có, Công ty TCOTS định hướng phát triển kinh doanh như sau:

a. Dịch vụ Cung ứng:

- Tạo điều kiện và hỗ trợ Công ty con (TCOTS Cát Lái) đẩy mạnh lĩnh vực cung cấp suất ăn công nghiệp đưa vào căn tin các trường học, bệnh viện tại thị trường Tp. HCM và Vũng Tàu.
- Nghiên cứu hoạt động cung cấp suất ăn vào các khu công nghiệp trên địa bàn Tỉnh Đồng Nai.
- Xác định mặt hàng nông sản mang thương hiệu TÂN CẢNG CATERING tham gia đấu thầu cung cấp cho Vùng và thị trường đang khai thác.
- Nghiên cứu thành lập Trung tâm cung ứng hậu cần tại Tp. Đà Nẵng, dự kiến tổ chức xây dựng và đưa vào khai thác vào quý IV.2024
- Kết nối hệ thống các điểm kinh doanh tạo mạng lưới cung ứng thực phẩm, cung ứng hàng hóa đưa vào thị trường.

b. Dịch vụ lưu trú (Khách sạn):

- Xác định lợi thế tại mỗi Khách sạn để phát triển khai thác đối tượng khách hàng phù hợp và tạo sản phẩm dịch vụ theo nhu cầu thị trường.
- Tập trung đẩy mạnh dịch vụ F&B; Hợp tác với đơn vị phù hợp với nhu cầu phát triển các sản phẩm mà Công ty đang hướng đến nhằm tạo dựng thương hiệu và thu hút khách hàng trong/ngoài nước.
- Tìm kiếm, xây dựng phương án đầu tư thêm 1 Khách sạn tại Thành phố biển (Thành phố Vũng Tàu hoặc Thành phố Phan Thiết) và tổ chức khai thác kinh doanh tạo hệ thống chuỗi Khách sạn Navy với phân khúc khách sạn 3-4 sao.
- Tổ chức kiểm tra, giám sát hoạt động từ Công ty tạo sự liên kết, tương hỗ giữa các Khách sạn trong hoạt động kinh doanh dịch vụ lưu trú theo chuỗi NAVY HOTEL GROUP.

c. Dịch vụ du lịch:

- Duy trì và đẩy mạnh hoạt động kinh doanh vé máy bay, dịch vụ xin visa, đặt phòng khách sạn và hoạt động chuẩn bị phát triển tour du lịch cho năm 2025.
- Phối hợp với các Khách sạn của Công ty xây dựng chính sách bán hàng, chương trình tour đặc thù, riêng biệt cho từng đối tượng khách hàng.

d. Dịch vụ ứng phó sự cố tràn dầu:

- Tiếp cận và nắm bắt thông tin thị trường, triển khai công tác chuẩn bị sẵn sàng phát triển dịch vụ tại khu vực Miền Bắc.
- Đầu tư trang thiết bị ứng phó tràn dầu đảm bảo năng lực tham gia mời chào và dự thầu tại các công ty có nhu cầu cung cấp dịch vụ.
- Tìm kiếm khách hàng, phát triển ít nhất 03 hợp đồng tại khu vực Tây Nam Bộ.

4. Giải pháp thực hiện

3.1. Công tác quản trị:

- Hoàn thiện cơ cấu tổ chức, bộ máy nhân sự đảm bảo tính hệ thống, chuyên nghiệp và phù hợp đảm bảo phát triển theo mục tiêu.

- Phân công, phân nhiệm và phân quyền cụ thể - rõ ràng tạo sự chủ động trong công tác quản lý điều hành.

- Xây dựng chính sách kinh doanh, cơ chế lương cho từng mảng kinh doanh.
- Hoàn thiện và xây dựng quy trình vận hành theo hệ thống.
- Triển khai công tác đào tạo và bồi dưỡng cán bộ nguồn.

3.2. Cơ sở vật chất:

- Thành lập **TRUNG TÂM CUNG ỨNG HẬU CẦN TẠI ĐÀ NẴNG** - địa điểm kinh doanh lương thực - thực phẩm trực tiếp đến người mua tại khu vực thành phố Đà Nẵng và các Vùng lân cận.

- Đầu tư mua mới 01 KHÁCH SẠN tại Thành phố Biển với cơ sở lưu trú hạng trung đương 3-4 sao.

- Đầu tư trang thiết bị phục vụ cho việc phát triển kinh doanh của hệ thống.
- Cải tạo, sửa chữa, nâng cấp cơ sở vật chất đang xuống cấp tại Khách sạn.

3.3. Công tác kinh doanh - tiếp thị:

- Hoàn thiện bộ nhận diện thương hiệu cho Công ty.

- Đẩy mạnh quảng bá sản phẩm trên nền tảng internet: Mạng xã hội, từ khóa Google, bản đồ tìm kiếm, kênh bán hàng online của các Công ty Travel, ...

- Tạo các chương trình khuyến mãi, tặng kèm, ...theo mùa lễ hội của năm.

- Xây dựng chính sách giá, chiết khấu cụ thể theo từng phân khúc thị trường/khách hàng, đơn vị hợp tác, đại lý, cộng tác viên...

- Tiếp cận khách hàng tiềm năng qua các hình thức gặp gỡ, điện thoại, email...

- Khảo sát thị trường, đánh giá tiềm năng để triển khai hoạt động kinh doanh theo khu vực.

- Khai thác kinh doanh tại Căn-tin trong Trường học, Công ty, Khu công nghiệp, ... khai thác khách hàng lẻ tại các Tòa nhà văn phòng, Khu dân cư, ...

- Liên kết với các Đơn vị trong ngành tạo ra giá trị gia tăng cho sản phẩm mang thương hiệu của Công ty.

- Xây dựng - triển khai chi tiết hoạt động kinh doanh - tiếp thị theo từng tháng, từng quý và điều chỉnh kịp thời phù hợp với tình hình thực tế nếu có sự thay

3.4. Công tác tài chính:

- Hoạch định tài chính rõ ràng, xác định nhu cầu vốn - kế hoạch thu hồi vốn, dòng tiền nhằm đảm bảo tính khả thi cho hoạt động.

- Kiểm tra, kiểm soát theo quy định hệ thống.
- Báo cáo hạch toán, quyết toán minh bạch.

Trân trọng.

Nơi nhân:

- Như trên;
- HĐQT, BKS;
- Lưu VP.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CHỦ TỊCH

(đã ký)

Lê Đăng Phong