

BÁO CÁO

KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2024

VÀ CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2025

I. TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NĂM 2024:

1. Khó khăn:

Năm 2024, mặc dù tín hiệu phục hồi kinh tế của Việt Nam có dấu hiệu khả quan. Tuy nhiên, kinh tế Thế giới tiếp tục gặp nhiều khó khăn đã ảnh hưởng không nhỏ tốc độ phục hồi 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. Với tình trạng giá cả tăng cao, một số khách hàng tìm kiếm các giải pháp để giảm nhu cầu nhập hàng giá cao bằng cách sử dụng các lợi thế hiện có như: Tự tăng giá sản xuất, thay đổi mặt hàng chất lượng bằng các mặt hàng truyền thống, chất lượng ở mức chấp nhận.

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, nhân sự phải đáp ứng tiêu dùng trong khi giá nhập hàng dịch vụ cung ứng ngày càng cao. Cơ sở vật chất của Khách sạn đang xuống cấp, tình hình tuyển dụng nhân sự ngày càng khó khăn...

2. Thuận lợi:

Với định hướng kinh doanh cụ thể, nhận định về thị trường cũng như lựa chọn phân khúc khách hàng hợp lý với việc đẩy mạnh tuyển dụng nhân sự, tập trung nâng cao chất lượng dịch vụ. TCOTS từng bước xây dựng đội ngũ cán bộ nhân viên nhiệt tình, tận tâm với công việc. Mặt khác, Ban điều hành cũng 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, các Công ty Thành viên trong hệ thống TCO. Từ quý IV.2024, hoạt động dịch vụ trong lĩnh vực du lịch đang có xu hướng tăng, tạo bức tranh khả quan cuối năm 2024 và tiền đề tăng trưởng cho năm 2025. Do vậy, Cty đã quyết tâm nâng cấp và đưa thêm khách sạn 4 sao Galliot Nha Trang vào vận hành vào quý 2 năm 2025. Bước đầu đã đáp ứng được nhu cầu đa dạng sản phẩm lưu trú của khách hàng. Đây là tiền đề để Công ty tiếp tục tìm kiếm cơ hội đầu tư, mở rộng chuỗi khách sạn Navy Hotel Group.

II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2024:

1. Kết quả kinh doanh:

STT	Chỉ tiêu	Giá trị (đồng)
1	Tổng doanh thu	283.131.000.000
2	Tổng chi phí	252.933.000.000
3	Lợi nhuận trước thuế	30.198.000.000
4	Lợi nhuận sau thuế	23.970.000.000

2. Tình hình đầu tư:

2.1. Đầu tư tài sản:

Tổng giá trị tài sản cố định của Công ty TCOTS đầu tư tính tới 31/12/2024 là 242.122.681.001 VNĐ, giá trị còn lại tổng tài sản của công ty là 361.155.269.638 VNĐ.

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 VNĐ)	Tỷ lệ góp vốn (%)	Vốn thực góp đến thời điểm BC (tỷ VNĐ)
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.

3. Tình hình tài chính:

3.1. Vay ngắn hạn:

TCOTS đang được cấp hạn mức ngắn hạn (hạn mức 40 tỷ) từ ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh An Phú và hạn mức ngắn hạn (hạn mức 30 tỷ) từ ngân hàng Shinhan - Chi nhánh Bắc Sài Gòn trong năm 2024 để phục vụ việc bổ sung vốn lưu động cho công ty, dư nợ đến 31/12/2024 của cả 2 gói vay ngắn hạn này là 0 VNĐ.

3.2. Vay trung, dài hạn:

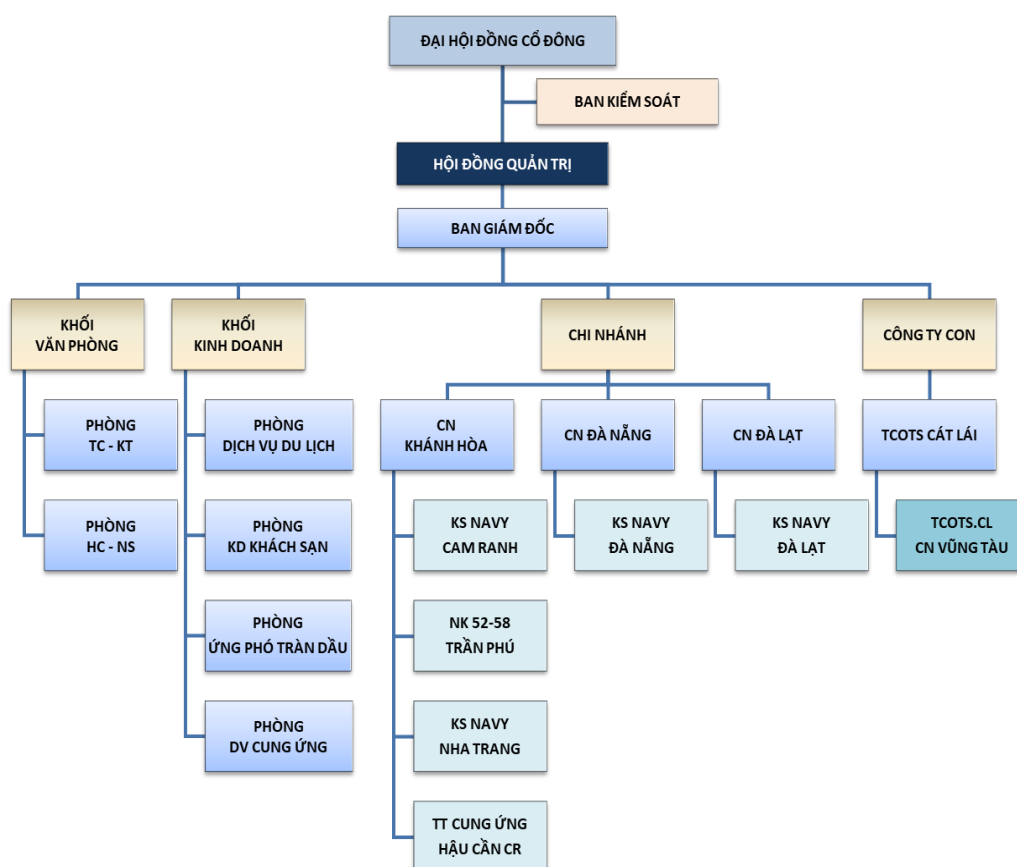
Trong năm 2024, TCOTS còn dư nợ vốn vay trung dài hạn từ các tổ chức tín dụng bao gồm: Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh An Phú, Ngân hàng Shinhan- chi nhánh Bắc Sài Gòn và các nguồn ủy thác đầu tư khác. Tổng trả nợ gốc trong năm 2024 của TCOTS là 17,6 tỷ, tổng chi phí lãi vay phải trả là 11,8 tỷ và dư nợ vay trung dài hạn còn lại tính đến 31/12/2024 là 125,1 tỷ VNĐ.

3.3. Các chỉ số tài chính cơ bản:

STT	Chỉ số tài chính	Công thức	Giá trị
1	Hệ số thanh toán hiện hành	=TS Ngắn hạn/ Nợ Ngắn hạn	2,05
2	Hệ số thanh toán tức thời	= (Tiền + các khoản tương đương Tiền)/Nợ Ngắn hạn	0,72
3	Hệ số nợ/Vốn CSH	=Nợ phải trả/ vốn CSH	0,79
4	ROE	=LNST/vốn CSH	11,9%
5	ROA	=LNST/Tổng tài sản	6,6%

4. Tình hình lao động và tiền lương:

4.1. Sơ đồ tổ chức đến 31/12/2024:



4.2 Lao động, tiền lương:

- *Số lao động (người)*: đến ngày 31/12/2024, tổng số lao động của Công ty là **151 người**. Trong đó, nhân sự khối văn phòng 8 người; khối kinh doanh 8 người; nhân sự khối cung ứng 35 người; nhân sự khối khách sạn 93 người; nhân sự khối ứng phó sự cố trần dầu 7 người.

- *Tiền lương*: Tình hình quỹ lương năm 2024 như sau: giá trị quyết toán chi phí lương đã thực hiện trong năm 2024 cho toàn Công ty là 25,84 tỷ đồng.

III. CHỈ TIÊU, KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2025:

1. Chỉ tiêu kinh doanh năm 2025:

Stt	Diễn giải	Tỷ lệ (%)	Giá trị (đồng)
1	Tổng doanh thu	-	329.809.724.619
2	Tổng chi phí	-	278.543.167.554
3	Lợi nhuận trước thuế	-	51.266.557.064
4	Lợi nhuận sau thuế TNDN	-	40.694.104.429
5	Trích Quỹ đầu tư phát triển	15%LNST	6.104.115.664
6	Trích Quỹ khen thưởng, phúc lợi	5%LNST	2.034.705.221
7	Trích kinh phí HĐQT, BKS	2%LNST	813.882.089
8	Lợi nhuận sau khi trích các quỹ năm 2025	-	31.741.401.454
9	Lợi nhuận để lại đến năm 2024	-	51.405.871.523
10	Chia cổ tức cho các cổ đông 2025	15%VĐL	15.000.000.000
11	Tổng lợi nhuận để lại đến năm 2025	-	68.147.272.977

2. Kế hoạch thực hiện 2025: Theo Bảng Kế hoạch Kinh doanh 2025

- Phát triển đều các mảng Kinh doanh.
- Doanh thu đạt cao hơn năm 2024 từ 8-10%.

2.1. Mục tiêu:

- TCOTS tập trung phát triển dịch vụ lưu trú, tour du lịch: Quyết tâm (đã đưa) Galliot Nha Trang vào hoạt động. Tăng thêm lựa chọn sản phẩm của khách hàng.
- Tìm kiếm, đầu tư khai thác thêm khách sạn: Sài Gòn, Vũng Tàu, Phan Thiết. Phát triển chuỗi khách sạn mang thương hiệu quản lý của Navy Hotel Group.
- Dịch vụ Du lịch: Tuyển dụng nhân sự Quản lý. Mở rộng tệp khách hàng cho dịch vụ Vé máy Bay. Tuyển dụng nhân sự triển khai dịch vụ visa. Thành lập Cty Du lịch phát triển các tour nội địa, quốc tế làm tiền đề để phát triển mảng Du lịch Biển đảo.

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:

- Nghiên cứu phối hợp với đơn vị chuyên cung cấp thực phẩm xây dựng mặt hàng nông sản mang thương hiệu Tân Cảng Catering.

- Tuyển dụng nhân sự, xây dựng Phòng cung ứng trung tâm nhằm kết nối mạng lưới cung ứng cho thị trường Nha Trang, Sài Gòn, Đà Nẵng.

b. Dịch vụ lưu trú (Khách sạn):

- Hoàn thiện nâng cấp, đưa khách sạn Galliot Nha Trang vào hoạt động tháng 4/2025.

- Tìm kiếm, đầu tư thêm Khách sạn, resort phân khúc 4 sao tại: Sài Gòn, Vũng Tàu, Phan Thiết.

- Hoàn thiện nhân sự, chuẩn hóa quy trình nâng cao chất lượng quản lý Khách sạn, dịch vụ nhằm tiến tới xây dựng thương hiệu Navy Hotel Group - Navy Hospitality.

c. Dịch vụ du lịch:

- Thành lập Cty Du lịch phục vụ tour và các dịch vụ khác: Vé máy bay, dịch vụ vụ tour inbound – outbound.

- Phát triển mạng lưới cung cấp vé máy bay đến với từng văn phòng của Tổng công ty, công ty TCO & các Cty thành viên cũng như mở rộng thêm các đối tác khác.

- Tuyển dụng thêm nhân sự phát triển dịch vụ visa

- Phối hợp, hỗ trợ đặt phòng trên các Khách sạn thuộc Navy Hotel Group.

- Lập đề án, triển khai tour du lịch Biển đảo.

d. Dịch vụ ứng phó sự cố tràn dầu:

- Tiếp tục triển khai dịch vụ tại Nghi Sơn – Thanh Hóa.

- Tiếp cận và nắm bắt thông tin thêm thị trường phía Bắc.

- Đầu tư Trang thiết bị, nâng cao năng lực và mở rộng dịch vụ UPTD cho khu vực phía Nam cùng các đơn vị trong hệ thống TCO.

3. Giải pháp thực hiện

3.1. Công tác quản trị:

- Hoàn thiện bộ máy nhân sự đảm bảo tính hệ thống, chuyên nghiệp và phù hợp đảm bảo tính hệ thống và sự phát triển của hệ thống Khách sạn Navy.

- Phân quyền quản lý: Đảm bảo cho các CN, Tổng quản lý các Khách sạn hoạt động phù hợp, hiệu quả.

- Xây dựng chính sách kinh doanh, lương, thưởng cho từng mảng kinh doanh

- Hoàn thiện bộ quy trình chuẩn áp dụng cho hệ thống Khách sạn Navy.

- Đào tạo đội ngũ Tổng quản lý, phòng ban liên quan đáp ứng mục tiêu kế thừa.

3.2. Cơ sở vật chất:

- Đầu tư TTB, CCDC cho việc phát triển kinh doanh của các mảng trong hệ thống TCOTS.

- Cải tạo sửa chữa, nâng cấp các cơ sở đang trong giai đoạn xuống cấp. Tập trung cải tạo, nâng cấp cho Khách sạn Navy Đà Nẵng

3.3. Công tác kinh doanh - tiếp thị:

- Hoàn thiện Bộ nhận dạng thương hiệu với các đặc điểm phù hợp cho vận hành chuỗi Khách sạn Navy

- Tạo các chương trình khuyến mãi, phát hành voucher tặng kèm. Quảng bá thêm các dịch vụ đặc thù của Khách sạn Navy như: BBQ, tiệc sân thượng Galliot Hotel, nhà khách Hải quân 52 – 58 Trần Phú.

- Xây dựng chính sách giá, chiết khấu trên từng phân khúc khách hàng cụ thể: Tas, đối tác, cộng tác viên...

- Tăng cường công tác tiếp cận khách hàng qua các chương trình của HHDL, Hội chợ Du lịch cũng như trực tiếp đến các đơn vị Lữ hành.

- Điều chỉnh dịch vụ, nâng cấp quản lý, phục vụ và phát triển kinh doanh trong. Tạo niềm tin và có động lực phát triển cho các cơ sở mới.

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

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 các hoạt động liên quan.

- Kiểm tra, kiểm soát theo quy định của hệ thống.

- Báo cáo hạch toán, quyết toán minh bạch.

Trân trọng.

Nơi nhân:

- Như trên;

- HĐQT, BGD, BKS;

- Lưu VP.

TM. BAN ĐIỀU HÀNH
GIÁM ĐỐC

(đã ký)

PHẠM ANH KHA