

Hà nội, ngày 29 tháng 3 năm 2013

BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC

VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2012
VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2013 TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN

Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG CÔNG TY CP NHÂN LỰC & TM VINACONEX

PHẦN I: TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ NGHỊ QUYẾT ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG, HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2012

I. Những thuận lợi và khó khăn của Công ty trong việc thực hiện sản xuất kinh doanh năm 2012.

1. Thuận lợi

- Là đơn vị có uy tín trong nước, ngoài nước và có bề dày kinh nghiệm trong hoạt động dịch vụ đưa người lao động đi làm việc ở nước ngoài và có đội ngũ cán bộ có kinh nghiệm, trưởng thành trong công tác xuất khẩu lao động;
- Được sự quan tâm giúp đỡ của Nhà nước, được Bộ Lao động Thương binh và Xã hội, Cục quản lý lao động ngoài nước và Tổng công ty VINACONEX luôn theo sát hoạt động của Công ty cùng với sự giúp đỡ của các ban ngành địa phương.
- Cán bộ, nhân viên trong công ty đoàn kết, gắn bó; ý thức xây dựng Công ty phát triển ổn định và bền vững.
- Nội chiến tại Libya 02/2011 đã qua đi và tình hình dần ổn định trở lại và thị trường này đang có nhu cầu tiếp nhận lao động nước ngoài trở lại làm việc. Đoàn lao động đầu tiên 40 người của VINACONEX MEC đã trở lại Libya vào ngày 10/10/2012, đến nay Công ty đã đưa được hơn 150 người, đây là một tín hiệu tốt cho công tác xuất khẩu lao động.

2. Khó khăn

a. Ở ngoài nước

- Năm 2012, toàn cầu vẫn chịu ảnh hưởng của suy thoái kinh tế, nợ công ở các nước Châu Âu tăng, tỷ lệ lao động thất nghiệp tăng cao, các nước bảo hộ lao động trong nước nên hạn chế nhận lao động nước ngoài đã ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh Công ty.
- Thị trường Lybia mở cửa, nhưng chủ sử dụng lao động là các công ty Lybia nên vẫn còn nhiều tiềm ẩn rủi ro trong việc XKLD ở thị trường này.

b. Ở trong nước

- Nhiều doanh nghiệp đầu tư vào việc nâng cấp cơ sở vật chất và bộ máy để đáp ứng các điều kiện về cấp đổi giấy phép hoạt động dịch vụ đưa người lao động đi làm việc ở nước ngoài. Do vậy, công tác xuất khẩu lao động đã tạo nên sự cạnh tranh ngày càng quyết liệt hơn cùng với một số yếu tố khác làm cho thị trường lao động có nhiều biến động.
- Tâm lý chung của người lao động bị ảnh hưởng do cuộc khủng hoảng tại Libya, ảnh hưởng đến công tác tạo nguồn lao động xuất khẩu.
- Hiện nay mức lương của lao động xuất khẩu có nghề và không có nghề ở Trung Đông chưa cao hẳn so với thu nhập ở trong nước nên chưa tạo được sự hấp dẫn đối với người lao động Việt Nam làm cho khó khăn khi tuyển dụng lao động để cung cấp cho các đơn hàng.

- Khả năng ngoại ngữ của lao động Việt Nam còn yếu hơn so với lao động các nước khác.
- Mặc dù đã được bồi dưỡng kiến thức cần thiết trước khi đi làm việc ở nước ngoài, nhưng ý thức tổ chức kỷ luật và tác phong của một số người lao động vẫn còn kém làm ảnh hưởng chung chất lượng cung cấp dịch vụ lao động.
- Thiếu đội ngũ kỹ sư và quản lý có trình độ ngoại ngữ phục vụ cho các đơn hàng.
- Một số địa phương chưa coi việc đưa người lao động đi làm việc nước ngoài là nhiệm vụ, chưa vào cuộc quyết liệt nên việc phối hợp giữa doanh nghiệp XKLD và địa phương trong công tác tuyên truyền vận động nguồn lao động hiệu quả chưa cao.
- Thủ tục vay vốn ở một số ngân hàng còn rườm rà, đặc biệt lãi suất cao cũng là rào cản về nguồn tài chính với người lao động khi phải vay vốn (đa phần lao động đi xuất khẩu phải vay vốn). Thiếu nguồn vốn cho người lao động vay đi lao động xuất khẩu.
- Tình hình kinh tế trong nước gặp nhiều khó khăn, lạm phát tăng cao, sản xuất bị thu hẹp, đặc biệt là lĩnh vực xây dựng Công ty đang cung cấp vật liệu xây dựng, trang thiết bị ngành điện, nước cho các công trình (khả năng thanh toán của các chủ đầu tư thấp, nợ xấu của các chủ đầu tư ngày càng cao).

II. TÌNH HÌNH THỰC HIỆN NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH NĂM 2012

- Lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh chính là: xuất khẩu lao động, đào tạo nghề, kinh doanh xuất nhập khẩu, du lịch lữ hành, bất động sản (sàn văn phòng cho thuê), đầu tư tài chính.
- Các hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu của Công ty chủ yếu là: Cung ứng, vật liệu xây dựng cho các dự án của Tổng công ty và các đơn vị thành viên trực thuộc Tổng công ty, là nhà phân phối cho các lĩnh vực về ngành nước, điện, thức ăn chăn nuôi;
- Thị trường xuất khẩu lao động chính của VINACONEX MEC và VINAMEX là Libya, UAE, Ả Rập Xê út, Qatar, Malaysia, Oman, Đài Loan, Nga và Nhật Bản.
Tổng số lao động đưa đi năm 2012 của 2 công ty là: 771 người.

* Kết quả thực hiện các chỉ tiêu chính của năm 2012 của Công ty theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông 2012 của Công ty:

Kết quả thực hiện nhiệm vụ chỉ tiêu kế hoạch năm 2012 Hợp nhất:

- Giá trị tổng sản lượng: **145 tỷ đồng (đạt 86,92 % so với KH)**
 - XKLD đạt: **34,86 tỷ đồng**
 - XNK & Thương mại đạt: **92,06 tỷ đồng**
 - Du lịch và hoạt động khác: **18,08 tỷ đồng**
- Doanh thu: **79,73 tỷ đồng (đạt 53,5% KH: 149,06 tỷ đồng)**
 - Bán hàng và cung cấp dịch vụ: **63,67 tỷ đồng**
 - DT sản xuất kinh doanh khác: **16,06 tỷ đồng. (trong đó doanh thu từ hoạt động tài chính: 8,12 tỷ đồng).**
- Lợi nhuận trước thuế: **10,98 tỷ đồng (đạt 106 % kế hoạch: 10,36 tỷ đồng)**

Trong đó, kết quả của riêng Công ty Mẹ như sau:

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch 2012	Thực hiện năm 2012	TH/KH 2012
1. Tổng doanh thu	Tỷ đồng	107,66	70,73	65,7%
2. Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	9,86	10,55	107%
3. Tỷ suất lợi nhuận/ Doanh thu	%	9,1%	14,9%	

Doanh thu này là của Công ty Mẹ và Vinamex (Công ty đã thoái vốn tại Công ty Vinatra nên doanh thu đã giảm) không đạt so với kế hoạch đề ra, nhưng đạt chỉ tiêu về lợi nhuận.
Đánh giá cụ thể về từng lĩnh vực sản xuất kinh doanh

1. Hoạt động xuất khẩu lao động

Năm 2012 vẫn là năm thực sự khó khăn trong hoạt động XKLD, với sự nỗ lực của lãnh đạo và toàn thể cán bộ, nhân viên, Công ty đã đạt được kết quả sau:

Tính đến 31/12/2012 tổng số lao động đưa đi và đang quản lý:

	Đơn vị tính	Hợp nhất	Riêng công ty mẹ
Tổng số lao động đưa đi	Người	771	451
Tổng số lao động đang quản lý tại nước ngoài	Người	1478	902

Số lượng lao động đưa đi và quản lý cụ thể tại các thị trường của Công ty Mẹ (tính đến 31/12/2012)

	Thị trường	Tổng số lao động đi	Tổng số lao động về nước	Tổng số lao động bỏ trốn	Tổng số lao động hiện đang quản lý
1	Libya	94	0	0	94
2	OMAN	29	0	0	29
3	Qatar	25	0	0	25
4	LB Nga	0	28	0	16
5	Algieria	1	0	0	10
6	Nhật Bản	51	21	0	151
7	UAE	62	61	0	81
8	Đài Loan	40	0	0	40
9	Malaysia	38	2	0	135
10	A rập xê út	112	22	0	322
	Cộng	451	134	0	902

a. Công tác thị trường:

- Phát huy truyền thống của một đơn vị hàng đầu trong lĩnh vực cung cấp nhân lực có uy tín với đối tác nước ngoài, để mở rộng thị trường, tìm kiếm cơ hội, Công ty đã tổ chức làm việc với nhiều đối tác nước ngoài. Căn cứ vào các điều kiện cụ thể của Công ty và tình hình chung để lựa chọn đơn hàng, thăm dò năng lực uy tín đối tác.
- Hiện nay Công ty đang tập trung mở rộng khai thác các hợp đồng đưa người lao động đi làm việc ở Libya, Ả rập Xê út, Malaysia, Nga, Đài Loan, Nhật Bản, đặc biệt là thị trường Libya: Công ty đã đưa được hơn 150 lao động sau nội chiến năm 2011, đây là tín hiệu tốt cho hoạt động xuất khẩu lao động, ngành nghề chủ yếu là thợ xây dựng phù hợp với tay nghề của lao động Việt Nam mức lương chưa cao nhưng chi phí ban đầu thấp, thu nhập ổn định.

b. Công tác tạo nguồn lao động xuất khẩu:

- Để có thể cung cấp lao động với nhiều nhóm ngành nghề khác nhau cho nhiều thị trường cùng một lúc, Công ty đã mở rộng phạm vi tạo nguồn tới tận vùng sâu, vùng xa, các huyện nghèo.
- Liên hệ chặt chẽ với các cơ quan chức năng địa phương để quảng bá, tiếp thị, tổ chức hội nghị, hội thảo và tham gia các hội chợ việc làm, tập trung hỗ trợ cho

công tác thông tin, tuyên truyền, tư vấn cho người lao động để người lao động nắm bắt được thông tin và hiểu rõ về lợi ích của lao động xuất khẩu.

- Việc thực hiện mô hình liên kết giữa Công ty và chính quyền địa phương trong tạo nguồn, hỗ trợ người lao động, hồ sơ thủ tục, vay vốn... theo cách làm trên, năm 2012 Công ty đã cung cấp được khoảng gần 1000 lao động phục vụ cho công tác tuyển chọn.
- Mặc dù tình hình vẫn còn nhiều khó khăn, Công ty vẫn ưu tiên tuyển chọn lao động từ các huyện nghèo theo Quyết định 71 của Thủ tướng Chính phủ. Năm 2012, Công ty đã đưa được 99 lao động đi các thị trường Arapxeut, Malaysia, Libya, UAE.

c. Công tác tuyển chọn và đào tạo:

Mục tiêu "Nâng cao chất lượng lao động để giữ vững và mở rộng thị trường", xác định chất lượng lao động bảo đảm cho thương hiệu, uy tín và sự tồn tại của Công ty, nên việc tuyển chọn, đào tạo lao động trước khi đi làm việc ở nước ngoài cũng là khâu quan trọng quyết định chất lượng của hợp đồng. Công ty đã đầu tư cơ sở vật chất cho nhà trường và có một đội ngũ giáo viên dạy nghề có tay nghề cao đã qua thực tiễn ở nước ngoài. Kết quả đã đào tạo nâng cao tay nghề cho khoảng 800 lao động để tuyển chọn cung ứng cho các thị trường.

Ngoài việc đào tạo bổ túc nâng cao tay nghề và đào tạo ngoại ngữ đáp ứng được yêu cầu đối tác, Công ty còn trang bị những hiểu biết cần thiết về pháp luật Việt Nam, pháp luật cũng như phong tục, tập quán, nếp sống, sinh hoạt và làm việc của nước tiếp nhận lao động để người lao động nhanh chóng thích nghi với điều kiện sống và làm việc ở nước ngoài. Người lao động được rèn luyện thói quen và xây dựng nếp sống, hành vi ứng xử theo pháp luật, tự giác chấp hành pháp luật, kỷ luật lao động và tác phong công nghiệp; góp phần nâng cao chất lượng và uy tín của người lao động Việt Nam trên thị trường lao động quốc tế.

Kết quả của việc làm trên đã có những biến chuyển rất lớn về chất lượng lao động, đáp ứng được các yêu cầu khắt khe của thị trường và tạo được niềm tin cho đối tác.

Hiện nay Công ty đang triển khai thực hiện dự án xây dựng Trung tâm Đào tạo nghề phục vụ Xuất khẩu lao động tại xã Phú Cường, Sóc Sơn, Hà nội để chủ động hơn trong công tác đào tạo lao động xuất khẩu.

d. Công tác quản lý lao động

Công ty cử cán bộ đi làm đại diện, điều phối viên quản lý lao động cho các hợp đồng cung ứng. Thường xuyên thông tin liên lạc với các đối tác, đại diện ở nước ngoài và chủ sử dụng lao động để kịp thời giải quyết các vấn đề phát sinh liên quan đến người lao động.

Báo cáo và phối hợp với cơ quan đại diện ngoại giao, lãnh sự Việt Nam ở nước ngoài để quản lý và bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp cho người lao động.

2. Hoạt động du lịch

Nâng cao chất lượng dịch vụ, từng bước tạo uy tín và thương hiệu của mình, năm 2012 Công ty đã đạt tổng doanh thu hơn 1 tỷ đồng.

3. Hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu

Nhằm giảm bớt rủi ro từ những biến động của suy thoái kinh tế, Công ty thực hiện chủ trương kinh doanh và duy trì một số mặt hàng truyền thống và những mặt hàng đảm bảo được yếu tố đầu ra ổn định như: cung cấp vật liệu xây dựng, hoá chất cho xây dựng, thiết bị xây dựng và nhập khẩu uỷ thác một số mặt hàng cung cấp cho các dự án của Tổng Công ty và của các công ty trực thuộc Tổng công ty.

Năm 2012, tài chính trong hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu của Công ty được đảm bảo, không có nợ xấu, nợ khó đòi.

4. Hoạt động khác

- Khai thác đầu tư dự án bất động sản (Đã cho thuê sàn tầng 6 Trung tâm thương mại Hà Đông; khai thác sàn văn phòng cho thuê sàn tầng 1 17T6 Trung Hòa Nhân Chính; Chuyển văn phòng đến tầng 5 nhà 25T1 khu đô thị Đông Nam Trần Duy Hưng)
- Đầu tư tài chính.

5. Công tác tổ chức và tình hình tài chính

Công ty đã hoàn thiện cơ cấu lại bộ máy quản lý của các Công ty con, thoái vốn Công ty Vinatra và đã kiện toàn lại bộ máy hoạt động của Công ty mẹ, cơ cấu lại tổ chức và sắp xếp lại nhân sự phù hợp nhằm sử dụng tối ưu nguồn nhân lực của Công ty; nâng cao hiệu quả và chất lượng công việc, phù hợp với tình hình thực tế sản xuất kinh doanh của Công ty; Bổ nhiệm 01 Phó tổng giám đốc, thành lập phòng Nhật Bản;

Công tác quản lý tài chính kế toán ổn định, đi vào nề nếp; Công tác báo cáo kế toán, báo cáo thuế định kỳ thực hiện đầy đủ, kịp thời; báo cáo tài chính năm 2012 được Công ty kiểm toán Deloitte kiểm toán theo đúng quy định.

6. Công tác Đảng, đoàn thể và chăm lo đời sống cán bộ công nhân viên

- Chú trọng công tác bồi dưỡng, phát triển Đảng. Thực hiện các chủ trương của Đảng, Nhà nước và Tổng công ty về nhiệm vụ sản xuất kinh doanh, thực hiện tiết kiệm, tập trung xây dựng và củng cố điều kiện làm việc.
- Đảm bảo trả lương đầy đủ, đúng ngày cho CBCNV, bảo hiểm được đóng đầy đủ theo quy định, đời sống từng bước được cải thiện, điều kiện làm việc của cán bộ công nhân viên được quan tâm chu đáo.
- Kết hợp với Công đoàn Công ty chăm lo đời sống tinh thần cho cán bộ, nhân viên Công ty và các ngày lễ, Tết, sinh nhật, tổ chức các đợt tham quan du lịch...
- Công ty đã tham gia nhiều hoạt động xã hội, hoạt động từ thiện: ủng hộ Tết cho người nghèo, ủng hộ gia đình CBCNV có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn, ủng hộ xây dựng trường tại Đảo Trường Sa, công đức xây dựng Đền Trung (Ba Vì)...khoảng 66 triệu đồng.
- **Thành tích đạt được trong năm 2012:** Toàn thể cán bộ lãnh đạo, nhân viên Công ty đạt nhiều danh hiệu thi đua trong năm 2012: Tập thể lao động xuất sắc, tập thể lao động tiên tiến, lao động tiên tiến, Chiến sĩ thi đua cơ sở.

III. Tình hình thực hiện các Nghị quyết của Hội đồng quản trị

Kiện toàn lại bộ máy hoạt động Công ty, năm vừa qua, bổ nhiệm Phó Tổng giám đốc Công ty; Thoái vốn Công ty Vinatra; Thành lập phòng Nhật Bản; Triển khai đầu tư dự án xây dựng Trung tâm đào tạo Xuất khẩu lao động Vinaconex Mec tại xã Phú Cường, Sóc Sơn, Hà Nội.

Phần II: MỤC TIÊU VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2013

1. Năm 2013 được đánh giá vẫn là năm khó khăn do tình hình kinh tế thế giới có diễn biến phức tạp, lạm phát tăng, tỷ lệ lao động tại các nước trên thế giới tăng cao ảnh hưởng trực tiếp đến lĩnh vực hoạt động chính của Công ty: đặc biệt lĩnh vực xuất khẩu lao động, kinh doanh xuất nhập khẩu và du lịch.

Ban điều hành đề xuất với Hội đồng quản trị, Đại hội đồng cổ đông một số chỉ tiêu chính của kế hoạch kinh doanh của Công ty như sau:

1. **Chỉ tiêu sản xuất kinh doanh hợp nhất (gồm Công ty Vinaconex Mec và Vinamex):**

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện năm 2012	Kế hoạch 2013	KH 2013/TH 2012
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	79,73	80	100,3%
	Xuất khẩu lao động	Tỷ đồng	16,98	12,42	
	Xuất nhập khẩu hàng hóa	Tỷ đồng	13,92	47	
	SX công nghiệp, VLXD	Tỷ đồng	32	10	
	KD bất động sản & Hạ tầng	Tỷ đồng	0,79	4	
	Doanh thu SX, KD khác	Tỷ đồng	16,04	6,58	
	Trong đó DT từ hoạt động tài chính	Tỷ đồng	8,1	3,5	
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	10,98	6,8	62 %
3	Vốn điều lệ bình quân	Tỷ đồng	30	30	
4	Cổ tức	%	20	15	75%
5	Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu	%	13,7	8,5	
6	Tỷ suất lợi nhuận trên vốn điều lệ	%	36,6	22,6	

2. Trong đó, kế hoạch của riêng Công ty Mẹ như sau:

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện năm 2012	Kế hoạch 2013
1. Doanh thu	Tỷ đồng	70,73	68
2. Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	10,55	6,3
3. TNBQ người LĐ	Triệu đồng	8,1	8,8
4. Tỷ suất Lợi nhuận/Doanh thu	%	14,9%	9,26%

Lý do kế hoạch năm 2013 thấp hơn so với 2012:

- Mặc dù kế hoạch 2013 số lượng người lao động đưa đi làm việc ở nước ngoài cao hơn 2012, nhưng số phí thu được của người lao động không cao.
- Lĩnh vực kinh doanh xuất nhập khẩu trong tình hình khó khăn hiện nay cũng có tỷ suất lợi nhuận thấp.
- Công ty đầu tư xây dựng Trung tâm đào tạo Phú Cường và lãi suất đầu tư tài chính thấp dẫn đến doanh thu hoạt động tài chính thấp;

2. Dự kiến các giải pháp cơ bản để triển khai kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2013:

* Về XLKD:

- Duy trì và phát triển thị trường xuất khẩu lao động truyền thống bằng cách nâng cao chất lượng dịch vụ, chất lượng lao động xuất khẩu. Tận dụng cơ hội để phát triển thị trường xuất khẩu lao động, tìm kiếm đối tác; tăng cường hoạt động xuất khẩu lao động sang các thị trường Nhật Bản, Malaysia, Đài Loan, Trung Đông.
- Đẩy mạnh công tác tạo nguồn lao động xuất khẩu;
- Tăng cường công tác đào tạo lao động để nâng cao chất lượng dịch vụ, chất lượng lao động xuất khẩu để giữ vững và mở rộng thị trường.
- Tăng cường công tác quản lý lao động ở nước ngoài.
- Số lượng lao động dự kiến đưa đi làm việc tại các thị trường nước ngoài trong năm 2013 là 1.200 người (Libya: 600 người, Nhật Bản: 100, Đài Loan: 200, Nga 100, Rumani: 100, Malaysia: 50, Arapxêut: 50 người)

* Về kinh doanh xuất nhập khẩu:

Năm 2013, Công ty tiếp tục thực hiện 02 gói thầu đã trúng năm 2012 về cung cấp Hệ thống máy phát điện cho dự Dự án Trung tâm thương mại Chợ Mơ và cung cấp máy phát điện cho công trình xây dựng nhà ở thí điểm cho công nhân tại xã Kim Chung, Đông Anh, Hà Nội và gói thầu về cung cấp cáp điện trung thế, hệ thống trạm biến áp và trạm cắt cho dự án khu đô thị Bắc An Khánh và tiến hành tìm kiếm khai thác hợp đồng mới.

** Về Du lịch:*

Duy trì các mối quan hệ với khách hàng cũ, nâng cao chất lượng dịch vụ để tạo uy tín và thương hiệu cho mình với đối tác trong và ngoài nước.

** Hoạt động khác:*

- Khai thác mặt bằng sàn văn phòng cho thuê tại tầng 1, 17T6 Trung Hòa Nhân Chính và chuyển văn phòng đến tầng 5 tòa nhà 25T1 khu đô thị Đông Nam Trần Duy Hưng.
- Tiếp tục đầu tư tài chính;
- Sắp xếp lại nhân sự phù hợp với điều kiện và tình hình thực tế của Công ty nhằm sử dụng tối ưu nguồn nhân lực của công ty, nâng cao hiệu quả và chất lượng công việc.
- Tiếp tục rà soát công tác quy hoạch, đào tạo và thu hút cán bộ nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển của công ty.
- Giữ vững vị trí là một trong những đơn vị hàng đầu về xuất khẩu lao động và kinh doanh xuất nhập khẩu. Xây dựng Vinaconex Mec có thương hiệu trên thị trường.

Trên đây là Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2012 và kế hoạch sxkd 2013 của Ban Điều hành Công ty kính báo cáo ĐHCĐ.

Kết quả hoạt động của Công ty năm 2012 đã đánh giá sự phấn đấu nỗ lực của toàn thể CBCNV Công ty và cũng khẳng định sự phát triển của Công ty sau 5 năm hoạt động theo mô hình cổ phần.

Nhân dịp này, chúng tôi xin gửi lời cảm ơn tới Quý vị cổ đông, đã luôn tin tưởng và ủng hộ, cảm ơn các cơ quan quản lý đã luôn hỗ trợ cho những bước tiến vững vàng của Công ty.

Xin trân trọng cảm ơn./.

