

Hà nội, ngày 16 tháng 03 năm 2016

## **BÁO CÁO**

### **KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015 VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016**

**Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG**

#### **PHẦN 1: BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ TOÀN DIỆN KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015**

##### **I. Những thuận lợi và khó khăn của Công ty trong việc thực hiện sản xuất kinh doanh năm 2015.**

###### **1. Thuận lợi**

- Là đơn vị có uy tín và bề dày kinh nghiệm trong hoạt động dịch vụ đưa người lao động đi làm việc ở nước ngoài từ những năm mới thành lập.
- Có đội ngũ cán bộ được trưởng thành trong công tác xuất khẩu lao động, có kinh nghiệm lâu năm, nghiệp vụ tốt. Cán bộ có trình độ nghiệp vụ tương đồng, đoàn kết, tâm huyết với nghề với Công ty.
- 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.

###### **2. Khó khăn**

###### **a. Ở ngoài nước**

- Trong năm 2015, tình hình kinh tế thế giới còn nhiều bất ổn, các nước bảo hộ lao động trong nước nên hạn chế nhận lao động nước ngoài.
- Các nước có nhu cầu nhận lao động có nhiều yêu cầu khắt khe hơn với lao động, mức lương không tăng so với nhiều năm trước dẫn đến mức thu nhập không hấp dẫn với lao động trong nước.

###### **b. Ở trong nước**

- Công tác xuất khẩu lao động hiện nay có sự cạnh tranh ngày càng quyết liệt giữa các doanh nghiệp, cùng với một số yếu tố khác làm cho thị trường có nhiều biến động. Có một số doanh nghiệp có tư tưởng làm ăn chộp giật, nâng giá môi giới, lôi kéo giành giật đối tác, lôi kéo nguồn lao động của công ty khác, gây ra cạnh tranh không lành mạnh.
- Thu nhập trong nước dần được cải thiện, nhu cầu về lao động của các doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tăng cao; mức lương đi xuất khẩu lao động tại một số thị trường cũng không còn nhiều hấp dẫn đối với người lao động, điều này dẫn đến sự giảm sút rõ rệt nguồn xuất khẩu lao động.

- Khả năng ngoại ngữ, tác phong công nghiệp của lao động Việt Nam còn yếu hơn so với lao động các nước khác nên chưa thực sự thuyết phục với các thị trường phát triển trình độ cao.
- 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 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.
- Trong nước, mặc dù kinh tế nước ta đã có dấu hiệu thoát khỏi suy thoái và giữ mức tăng trưởng khá, kinh tế vĩ mô được cải thiện nhưng hệ thống tài chính, ngân hàng còn nhiều bất cập, sản xuất kinh doanh còn gặp nhiều khó khăn, 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 2015:

- Lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh chính là: xuất khẩu lao động, đào tạo nghề, kinh doanh xuất nhập khẩu, 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;
- Thị trường xuất khẩu lao động chính của VINACONEX MEC là Algeria, Nhật Bản, Đài Loan, Thổ Nhĩ Kỳ và Trung Đông (UAE, Ả Rập Xê út, Qatar).
- Tổng số lao động đưa đi năm 2015 của Công ty là 2384 người.

### Kết quả thực hiện các chỉ tiêu chính của năm 2015 của Công ty:

Các chỉ tiêu chủ yếu		Đ/V tính	Kế hoạch 2015	Thực hiện 2015	TH/KH %
I-	Giá trị sản xuất kinh doanh	Tr.đồng	63.000,00	86.800,00	137,78 %
II-	Doanh thu		45.000,00	73.383,00	163,07 %
III-	Lợi nhuận trước thuế		7.500,00	9.667,80	128,90 %
IV-	Lợi nhuận sau thuế	Tr.đồng	6.000,00	7.268,63	121,14 %
V-	Tỷ lệ cổ tức	%	20,00 %	25,00 %	125,00 %
VI-	Vốn chủ sở hữu	Tr.đồng	55.200,00	55.025,00	99,68 %
	<i>Trong đó: Vốn điều lệ</i>	Tr.đồng	30.000,00	30.000,00	100,00 %
	<i>Giá trị vốn góp của TCTy (mệnh giá)</i>	Tr.đồng	13.260,00	13.260,00	100,00 %
	<i>Tỷ lệ góp vốn của Tổng Công ty</i>	%	44,20 %	44,20 %	100,00 %
VII-	Khấu hao tài sản cố định	Tr.đồng	3.200,00	3.400,00	106,25 %

VIII-	Đầu tư phát triển	Tr.đồng	2.000,00	2.000,00	100,00%
IX-	Lao động và tiền lương	Tr.đồng	8.600,00	11.150,00	129,65%
	Quỹ lương	Tr.đồng	8.600	11.150	129,65%
1.	Lao động sử dụng bình quân (cả HĐ)	Người	75	74	98,67%
2.	Thu nhập bình quân người/tháng	1.000 đồng	9.600	12.556	130,79%

### Đánh giá cụ thể về từng lĩnh vực sản xuất kinh doanh

#### 1. Hoạt động xuất khẩu lao động:

Năm 2015 là năm hoạt động xuất khẩu lao động có nhiều thành tựu. Tổng số lao động đưa đi và đang quản lý trong năm cụ thể như sau:

TT	Thị trường	Quản lý đầu kỳ	KH đi	Thực hiện	Về nước	Trốn	Quản lý cuối kỳ	% TH/KH
1	UAE	50	50	71	5		116	142,00%
2	Nhật Bản	271	150	162	30	14	389	108,00%
3	Malaysia	111	0	0	33		78	
4	Arap Xeut	131	150	27	8		162	18,00%
5	Nga	3	0	0	3		0	
6	Đài Loan	695	400	194	38	8	843	48,50%
7	Qatar	44	30	104	3		145	346,66%
8	Rumani	346	100	1	57	13	277	1,00%
9	Algeria	860	500	1657	125		2390	331,40%
10	Oman	25	20	0	19		6	0%
11	Kuwait	9	30	0	2		7	0%
12	Thổ Nhĩ Kỳ	0	70	168	9		159	240,00%
	<b>Tổng Cộng</b>	<b>2.545</b>	<b>1.500</b>	<b>2.384</b>	<b>332</b>	<b>35</b>	<b>4.572</b>	

#### a. Công tác thị trường:

- Công tác phát triển thị trường đạt nhiều thành tựu cụ thể như sau:

+ Phát triển thị trường mới tiềm năng là Algeria

+ Đẩy mạnh khai thác thị trường truyền thống Nhật Bản, Đài Loan, Trung Đông

- Duy trì và phát triển thị trường xuất khẩu lao động tuyên truyền bằng cách nâng cao chất lượng dịch vụ, chất lượng xuất khẩu lao động. 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, Algeria, Đài Loan, Trung Đông, Thổ Nhĩ Kỳ.

- Bên cạnh việc duy trì và phát triển hơn nữa các thị trường truyền thống của Công ty, Ban lãnh đạo Công ty nhận thấy năm 2015 là năm mở ra một số tín hiệu tốt, có thể tận dụng tạo thành bàn đạp để phát triển đột phá thoát khỏi những hệ lụy khó khăn trong lĩnh vực xuất khẩu lao động của những năm trước. Đặc biệt mũi nhọn là

3 thị trường được Công ty chú trọng phát triển và hy vọng năm 2015 sẽ đạt được kết quả kinh doanh tốt tạo tiền đề cho sự phát triển năm 2016.

+ Thị trường Nhật Bản mặc dù là thị trường truyền thống, nhưng số lượng lao động của Công ty đưa đi hàng năm chưa vượt trội. Đầu năm 2015, Công ty đã có nhiều thỏa thuận hợp tác với đối tác Nhật về cung ứng lao động xây dựng để triển khai trong năm 2016 và những năm tiếp theo.

+ Từ năm 2013, Công ty bắt đầu khai thác lại thị trường Algieria, đến năm 2015 sau 1 năm thử nghiệm, Ban điều hành đã quyết đoán đẩy mạnh khai thác thị trường mới với phương châm: tiến độ nhanh, cung ứng số lượng lớn. Chiến lược này đã cho thành quả như mong đợi với thị trường Algeria, từ số lượng cung ứng năm 2013 là 70 người, số lượng lao động đưa đi tăng lên rõ rệt trong năm 2015 là 1657 người. Năm 2015, số lao động công ty quản lý tại thị trường Algieria khoảng 2400 lao động. Thị trường Algieria dần bắt đầu ổn định và là thị trường mạnh trong kế hoạch xuất khẩu lao động của Công ty.

+ Khu vực Trung Đông có dấu hiệu phục hồi nhẹ trở lại, mặc dù năm 2015 chưa tăng mạnh số lượng lao động Việt Nam, nhưng đã có dấu hiệu khả quan hơn đối với lao động xây dựng và dịch vụ sang UAE, Qatar. UAE và Việt Nam đã ký bản ghi nhớ về tuyển dụng nhân lực, dự kiến đưa hàng chục nghìn người lao động Việt Nam sang làm việc. Vinaconex Mec là 1 trong 5 doanh nghiệp trong nước được chọn để triển khai chương trình này.

#### *b. Công tác tạo nguồn:*

- Đẩy mạnh công tác tuyên truyền vận động người lao động tham gia XKLD. Công ty đã tạo uy tín, tạo niềm tin với người lao động bằng những đơn hàng tốt, chi phí hợp lý, hỗ trợ người lao động bằng cách ký kết hợp đồng hợp tác với một số ngân hàng cho lao động xuất khẩu vay vốn thủ tục nhanh, thuận lợi, người lao động không phải chế chấp .

- Tăng cường công tác đào tạo, bồi dưỡng nâng cao tay nghề, ngoại ngữ; chú trọng trang bị kiến thức về kỹ luật lao động, kiến thức pháp luật, phong tục tập quán của nước sở tại để nâng cao hơn nữa chất lượng lao động xuất khẩu nhằm giữ vững và mở rộng thị trường.

#### *c. Công tác tuyển chọn và đào tạo:*

Với mục tiêu “ Nâng cao chất lượng để giữ vững và mở rộng thị trường” xác định chất lượng lao động đảm bảo cho thương hiệu, uy tín và sự tồn tại của Công ty. Vì vậy, 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.

- Ngoài việc đào tạo, bổ túc để nâng cao tay nghề, 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, kỹ 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 quốc tế.

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

#### *e. 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 các 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.

*g. Công tác tổ chức:*

Để nâng cao chất lượng hoạt động, đáp ứng với tình hình thực tế hiện nay, Công ty có kế hoạch bồi dưỡng thường xuyên cho đội ngũ cán bộ của mình theo nhiều chuyên đề khác nhau như:

Luật pháp liên quan đến hoạt động xuất khẩu lao động, đặc biệt là luật các văn bản mới ban hành hướng dẫn thực hiện Luật người lao động Việt Nam đi làm việc ở nước ngoài theo hợp đồng.

Kỹ năng và kinh nghiệm đàm phán cho những cán bộ làm công tác thị trường;

Kỹ năng và kinh nghiệm tư vấn cho người lao động trong tuyển chọn lao động, trong quản lý lao động ngoài nước.

**2. Hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu:**

- Công ty giữ vững uy tín với khách hàng và khẳng định vị thế đưa được hàng hóa và dịch vụ vào phục vụ các công trình dự án xây dựng nhà ở để bán của Công ty CP xây dựng số 7, Công ty CP xây dựng số 2, Tổng công ty phát triển nhà Hà Nội HUB, Tổng công ty CP đầu tư hạ tầng và phát triển đô thị UDIC, Công trình bệnh viện Bạch Mai và các công trình lẻ khác tại Hà Nội.

- Tổng giá trị các Hợp đồng ký kết trong năm 2015: 114 tỷ đồng ( đạt 180% kế hoạch)

- Doanh thu hoàn thành năm 2015: 62 tỷ đồng.

- Công tác thanh quyết toán, tài chính được đảm bảo không dẫn đến nợ xấu, nợ khó đòi.

**3. Hoạt động đầu tư**

Khai thác có hiệu quả việc đầu tư dự án bất động sản, cho thuê:

+ Sàn tầng 6 Trung tâm Thương mại Hà Đông

+ Sàn tầng 1 tòa nhà 17T6 Trung Hòa, Nhân Chính

+ 181m<sup>2</sup> sàn tầng 5 nhà 25T1

+ Cơ bản hoàn thành việc chuyển nhượng cổ phần Công ty tài chính Vinaconex-Viettel; Chiến lược điều hành, phát triển trong hoạt động sản xuất kinh doanh đã được chứng minh là đúng hướng thể hiện ở kết quả kinh doanh tăng lên rõ rệt.

+ Tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015, Đại hội đã thông qua chủ trương tăng vốn để đầu tư thêm Trung tâm đào tạo nghề phục vụ xuất khẩu lao động, tuy nhiên do chưa đủ điều kiện đầu tư nên Công ty chưa thực hiện tăng vốn.

**4. Công tác tổ chức và tình hình tài chính**

- Công ty kiện toàn thêm bộ máy hoạt động, 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. Năm

2015, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh so với năm trước có khởi sắc. Công ty đã bổ nhiệm thêm lãnh đạo Phòng kinh doanh xuất nhập khẩu.

- Năm 2015, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh hoàn thành vượt mức nên Ban điều hành đã mạnh dạn đề xuất chi tăng quỹ lương cho cán bộ nhân viên Công ty.
- 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, chuyển lương cho người lao động thực hiện đầy đủ, kịp thời; kiểm toán theo đúng quy định.

### **5. 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 nâng cao hơn nữa 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 trong nước và nước ngoài...
- Công ty đã tham gia nhiều công tác hoạt động từ thiện xã hội cụ thể: ủng hộ Tết cho người nghèo, ủng hộ gia đình CBCNV có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn, ủng hộ đồng bào miền Trung, đồng bào nghèo ở Hà Giang... Với tổng số tiền khoảng 100 triệu đồng trong đó : Tháng 08 năm 2015 Công ty đã ủng hộ 19.000.000đ để lắp cột đèn mộ Cô Võ Thị Sáu ở nghĩa trang Hàng Dương - Côn Đảo.
- Tổ chức phát phần thưởng và tặng quà cho học sinh là con CBCNV trong Công ty có thành tích học tập xuất sắc, đạt học sinh giỏi niên khóa 2014 – 2015.
- Với những kết quả đã đạt được của năm 2015, Ban lãnh đạo Công ty quyết tâm phát huy, hoàn thiện cơ cấu hoạt động, tạo tâm lý vững tin cho cán bộ công nhân viên của công ty để phát triển doanh nghiệp đúng hướng, bền vững.

#### **Thành tích đạt được trong năm 2015:**

- Toàn thể cán bộ lãnh đạo, nhân viên Công ty đạt nhiều danh hiệu thi đua trong năm 2015 như: Tổ chức cơ sở Đảng trong sạch vững mạnh, Tập thể lao động xuất sắc, Doanh nghiệp Vinaconex tiêu biểu, Bằng khen của Tổng công ty Vinaconex, Cờ thi đua của Bộ xây dựng, Tổng giám đốc công ty được nhận danh hiệu nhà quản lý giỏi Vinaconex tiêu biểu.

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

- Tổ chức thành công Đại hội cổ đông thường niên; Cơ bản hoàn thành việc chuyển nhượng cổ phần Công ty tài chính Vinaconex-Viettel; Hoàn tất việc chi trả cổ tức 2014; Bổ nhiệm lại Tổng giám đốc điều hành Công ty.

## PHẦN 2: NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016

### I. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2016:

Các chỉ tiêu chủ yếu		Đ/V tính	Kế hoạch 2016	Tăng trưởng so với 2015
I-	Giá trị sản xuất kinh doanh	Tr.đồng	126.000,00	145,16%
II-	Doanh thu	Tr.đồng	92.000,00	125,37%
III-	Lợi nhuận trước thuế	Tr.đồng	11.900,00	123,09%
IV-	Lợi nhuận sau thuế	Tr.đồng	9.100,00	125,20%
V-	Tỷ lệ cổ tức	%	25,00%	100,00%
VI-	Vốn chủ sở hữu	Tr.đồng	55.850,00	101,50%
	Trong đó: Vốn điều lệ	Tr.đồng	30.000,00	100,00%
	Tỷ lệ góp vốn của Tổng Công ty	%	44,20%	100,00%
VII-	Khấu hao tài sản cố định	Tr.đồng	3.450,00	101,47%
VIII-	Lao động và tiền lương	Tr.đồng	11.700,00	104,93%
1.	Lao động sử dụng bình quân	Người	81	109,46%
2.	Thu nhập bình quân người/tháng	đồng	12.037.000	95,86%

### II. Các giải pháp để thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2016:

#### 1. Về xuất khẩu lao động:

- 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 đang phát triển Algeria, Nhật Bản, Đài Loan, Thổ Nhĩ Kỳ.

- Đẩy mạnh tìm kiếm thị trường xuất khẩu lao động mới.

- Đẩy mạnh công tác tạo nguồn lao động xuất khẩu; ưu tiên khai thác nguồn lao động các vùng xa, huyện nghèo và cận nghèo.

- Tăng cường cơ sở vật chất của trường đào tạo, quy chuẩn hơn 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 2016 là 1660 người (trong đó các thị trường chủ đạo Algeria: 900 người, Nhật Bản: 150 người, Đài Loan: 200 người, Thổ Nhĩ Kỳ: 200 người, Trung Đông: 210 người )

#### 2. Về kinh doanh xuất nhập khẩu:

- Năm 2016, Công ty tiếp tục bám sát các dự án lớn để chào cung cấp hàng hóa và dịch vụ những lĩnh vực truyền thống, các dự án trọng điểm như: Khu công nghệ cao Hòa

Lạc, Dự án đầu tư xây dựng hệ thống cấp nước Sông Đà – Hà Nội giai đoạn 2, các dự án phát triển nhà tại Hà Nội...

- Mục tiêu năm 2016, doanh thu từ kinh doanh đạt 170 tỷ đồng.

**3. Hoạt động khác:**

- Tiếp tục khai thác mặt bằng sàn văn phòng cho thuê.

- Tiếp tục đẩy mạnh hoạt động 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.

- Tìm thêm nguồn nhân lực có kinh nghiệm trong lĩnh vực tìm kiếm thị trường xuất khẩu lao động và tìm kiếm nguồn lao động trong nước.

- Xây dựng hệ thống thang bảng lương phù hợp với quy định mới của nhà nước. Hoàn thiện hệ thống quy chế, quy định để việc điều hành hoạt động Công ty đi vào nề nếp và quy chuẩn hơn.

- Giữ vững vị trí là một trong những đơn vị hàng đầu về xuất khẩu lao động, xây dựng Vinaconex Mec trở thành thương hiệu mạnh trên thị trường.

Trên đây là Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2015 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2016 của Ban Tổng Giám đốc Công ty kính báo cáo Đại hội.

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./.

  
**TỔNG GIÁM ĐỐC**  
  
**NGUYỄN VĂN HIỆP**