

Số: 03 / BC-VNTB

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 16 tháng 03 năm 2017

## **BÁO CÁO**

*Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2016  
và Phương hướng nhiệm vụ năm 2017*

### **PHẦN I-TÌNH HÌNH THỰC HIỆN SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016**

#### **I. Đặc điểm tình hình kinh tế Việt Nam năm 2016**

##### **a. Tình hình chung về tăng trưởng kinh tế, lạm phát, chính sách tiền tệ và lãi suất**

Tình hình kinh tế khó khăn, doanh nghiệp còn tồn kho cao, khó khăn đầu ra trong khi các chi phí đều tăng cao và dẫn đến nhiều doanh nghiệp phá sản, giải thể.

Đặc biệt tình hình bất động sản cho thuê văn phòng vẫn gặp nhiều khó khăn, trầm lắng kéo dài từ năm 2010 đến hết năm 2016 chưa có dấu hiệu phát triển. Đối với lĩnh vực bất động sản cho thuê tình hình cũng không sáng sủa do nguồn cung lớn hơn nhu cầu (đặc biệt là thị trường văn phòng cho thuê tại Hà Nội với nguồn cung rất lớn).

Từ những khó khăn chung của nền kinh tế như trình bày ở phần trên, Công ty cổ phần Thương mại và Đầu tư VI NA TA BA có những khó khăn và thuận lợi trong hoạt động kinh doanh năm 2016 như sau:

##### **Thuận lợi:**

- Công ty luôn nhận được sự chỉ đạo, hỗ trợ kịp thời từ Hội đồng quản trị trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Công ty đã xây dựng chiến lược kinh doanh dài hạn và những quyết sách hợp lý, phù hợp với tình hình, vận hành đúng hướng, duy trì sự ổn định và tiếp tục trên con đường phát triển hiệu quả và bền vững.
- Sự quan tâm công ăn việc làm, đời sống vật chất và tinh thần từ phía Ban Giám đốc Công ty đối với người lao động trong mọi hoàn cảnh đã tạo nên sự gắn bó, đoàn kết và quyết tâm xây dựng Công ty vượt qua khó khăn trong các giai đoạn vừa qua.

##### **Khó khăn:**

- Do định hướng từ khi thành lập là thực hiện kinh doanh vào các lĩnh vực đầu tư và bất động sản. Tuy nhiên, do tình hình kinh tế gặp nhiều khó khăn, nên các hoạt động kinh doanh chính của Công ty trong lĩnh vực đầu tư và bất động sản cũng gặp rất nhiều khó khăn, thể hiện trên một số hoạt động như sau:
  - + Kế hoạch chuyển nhượng quyền sử dụng diện tích văn phòng cho thuê tại tòa nhà 83A Lý Thường Kiệt, Hà Nội chưa thực hiện được.
  - + Nhu cầu khách thuê giảm và có xu hướng chuyển sang thuê tại các toà nhà ở khu vực phía Tây Hà Nội có giá cho thuê thấp (từ 12USD/m2/tháng trở xuống). Do đó Công ty chỉ mới thực hiện cho thuê được 2,5 tầng (trong tổng số 3 tầng còn lại).
- Vốn bất động sản và đầu tư tài chính trong cơ cấu vốn của công ty chiếm tỷ trọng rất lớn, nên ảnh hưởng đến nguồn vốn hoạt động của công ty trong quá trình chuyển đổi, phát triển các mảng hoạt động kinh doanh khác.



- Người tiêu dùng ngày càng quan tâm đến vấn đề sức khỏe, bên cạnh đó, những cảnh báo về tác hại của sản phẩm thuốc lá ngày càng sâu rộng nên cũng đã ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng của Công ty.

## II. Kết quả thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2016.

### 1/ Một số chỉ tiêu đạt được như sau:

Năm 2016, mặc dù phải đối mặt với nhiều khó khăn thử thách về mặt khách quan do biến động của thị trường, đặc biệt thị trường bất động sản, tuy nhiên, được sự chỉ đạo sâu sát của Hội đồng quản trị, Công ty đã cố gắng nỗ lực thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2016.

Một số chỉ tiêu Công ty đã thực hiện trong năm 2016 như sau:

Stt	Diễn giải	Đvt	Kế hoạch 2016	Thực hiện 2016	% TH/KH
1	Doanh thu	Đồng	457.928.000.000	1.005.110.645.581	219,49
2	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	9.032.400.000	14.863.077.755	164,55
3	Vốn chủ sở hữu	Đồng	121.849.084.640	129.792.162.395	106,52
4	Vốn điều lệ thực góp	Đồng	114.000.000.000	114.000.000.000	100,00

So với các chỉ tiêu kế hoạch của Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2016, Công ty cơ bản đã hoàn thành.

## 2. Một số hoạt động kinh doanh chính:

### 2.1/ Các dự án Bất động sản và Đầu tư Tài chính:

#### 2.1.1 Căn hộ ở Cần Thơ:

- Tính đến cuối năm 2016, Công ty đã thanh toán cho Công ty Hoàng Anh 99,16% giá trị hợp đồng (đã bao gồm thuế GTGT), phần còn lại sẽ được thanh toán khi Công ty chính thức nhận được Giấy chứng nhận Quyền sở hữu nhà ở (CNQSH nhà ở).

- Trong những năm qua, Công ty cũng đã liên kết với các Công ty Bất động sản để triển khai việc chào mời bán các căn hộ bằng nhiều hình thức: đưa thông tin lên sàn giao dịch bất động sản của Công ty Hoàng Anh Mekong và trên các website mua bán việc chuyển nhượng bán 12 căn hộ; thực hiện việc phát tờ rơi giới thiệu; cử nhân viên môi giới dẫn khách tham quan căn hộ. Đã có rất nhiều khách đã quan tâm, đến tham quan căn hộ. Tuy nhiên do thực tế tập quán của người dân tại khu vực miền Tây chưa quen ở nhà chung cư, đồng thời với những dự án bất động sản nhà ở đất nền khác đang phát triển, nên khách hàng còn cân nhắc, chưa ký kết hợp đồng mua căn hộ của Công ty, mặc dù Công ty cũng đã tính toán giảm giá bán căn hộ.

- Tuy nhiên, trong thời gian chờ đợi sự ổn định của thị trường, tìm kiếm cơ hội nhượng bán, trong năm 2016 Công ty đã chủ động liên kết với các khách hàng tại Cần Thơ để thực hiện các dịch vụ cho thuê căn hộ. Việc này giúp Công ty trang trải các chi phí phát sinh và bảo quản được tài sản.

#### 2.1.2 Tòa nhà văn phòng cho thuê 83A Lý Thường Kiệt – Hà Nội.

- Đối với các mặt bằng đã cho thuê, Công ty luôn thực hiện chính sách chăm sóc khách hàng, luôn giải quyết nhanh chóng các khiếu nại của khách hàng thuê nên đến nay các khách hàng đều ổn định. Khách hàng luôn đánh giá cao thái độ phục vụ và giải quyết công việc của Công ty.

- Tuy nhiên, do cạnh tranh giá cả của các tòa nhà văn phòng cho thuê tại Hà Nội, bên cạnh những khó khăn về dịch vụ của tòa nhà, nên so với tổng vốn đầu tư thì hiệu quả

của tòa nhà văn phòng cho thuê 83A Lý Thường Kiệt-Hà Nội không đem lại như kỳ vọng. Đây cũng chính là một khó khăn về vốn của Công ty.

- Với định hướng chuyển nhượng quyền sử dụng thời hạn còn lại của mặt bằng tại 83A Lý Thường Kiệt, Hà Nội, Công ty đã liên hệ nhiều đơn vị bất động sản và các nhà đầu tư khác, nhưng đến nay vẫn gặp nhiều khó khăn nên chưa thực hiện được.

## **2.2/ Hoạt động kinh doanh thuốc lá bao:**

- Đối với mảng hoạt động kinh doanh sản phẩm thuốc lá bao, Ban giám đốc Công ty đánh giá đây tiếp tục sẽ là mảng hoạt động thương mại chính của Công ty trong các năm sắp tới.

- Tiếp tục việc hỗ trợ bán hàng cho các khách hàng tiêu thụ sản phẩm thuốc lá bao do Công ty phân phối, đặc biệt là tại những vùng mà sản phẩm tiêu thụ còn yếu. Thường xuyên theo dõi, phân tích và có những chính sách hợp lý để hạn chế tác động của các sản phẩm cạnh tranh từ các nhà phân phối khác.

- Xây dựng chính sách tồn kho sản phẩm tại Công ty và các khách hàng một cách hợp lý để đảm bảo công tác quản lý chất lượng sản phẩm, sử dụng hiệu quả công tác quản lý vòng quay vốn.

- Đối với các khách hàng tiêu thụ sản phẩm thuốc lá bao do Công ty phân phối, Công ty đã xây dựng nhiều chính sách chăm sóc khách hàng, những chương trình hỗ trợ bán hàng linh hoạt trong các cấp phân phối... nhằm ổn định hệ thống phân phối, góp phần hạn chế sự phát triển của các sản phẩm cạnh tranh.

## **3/ Công tác Nhân sự - Hành chính.**

- Việc áp dụng chính sách tiền lương, thu nhập gắn liền với hiệu quả công việc đã kích thích được tinh thần làm việc của cán bộ công nhân viên trong công ty. Bên cạnh đó, Công ty luôn có những chính sách khen thưởng kịp thời đối với những đóng góp sáng kiến của người lao động đang mang lại hiệu quả kinh doanh cho Công ty.

- Đối với các lao động tiếp thị sản phẩm thuốc lá bao, căn cứ nhu cầu từng thời điểm và kế hoạch phát triển thị trường, Công ty ký kết các hợp đồng ngắn hạn với các lao động tại địa phương, trên cơ sở có hiệu quả và đảm bảo thực hiện theo đúng các quy định nhà nước về chính sách chế độ đối với người lao động.

- Do tình hình kinh doanh còn nhiều khó khăn, nên Công ty cố gắng hạn chế tăng lao động. Ban Giám đốc Công ty đã cố gắng sắp xếp bố trí lao động trên tinh thần gọn nhẹ, hợp lý nhất, tận dụng tất cả mọi nguồn lực hiện có để thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh được giao.

- Công ty luôn tạo điều kiện để người lao động có thể tham gia các lớp tập huấn, lớp học ngắn hạn để nâng cao kiến thức trong công việc được đảm nhận.

- Chăm lo tốt đến đời sống người lao động, trong đó Công ty luôn thực hiện việc khám sức khỏe định kỳ cho cán bộ công nhân viên; Tổ chức các lớp tập huấn, trang bị kiến thức về Phòng cháy chữa cháy và An toàn vệ sinh lao động cho tất cả CBNV trong Công ty.

- Thường xuyên rà soát sửa đổi các quy chế, quy định của Công ty, chấp hành đúng các quy định của nhà nước đối với người lao động.

- Giải quyết tốt các chính sách chế độ đối với các lao động, không xảy ra tình trạng khiếu nại nào.

## **4/Công tác Tài chính kế toán:**

- Chấp hành đúng các quy định của nhà nước trong công tác ghi chép sổ sách kế toán, báo cáo thuế. Thường xuyên cập nhật các chế độ chính sách, tham gia các lớp tập huấn về thuế, kế toán để hoàn thiện công tác kế toán tài chính tại Công ty.

- Việc quản lý nguồn tiền được thực hiện chặt chẽ, minh bạch và thường xuyên thực hiện việc kiểm toán các Báo cáo tài chính theo quy định. Mặt khác, thực hiện theo quy định của Ủy ban chứng khoán đối với các công ty đại chúng, Công ty đã thực hiện việc báo cáo thường xuyên cho Ủy ban Chứng khoán nhà nước.

- Thường xuyên thực hiện công tác phân tích giá thành, đánh giá hiệu quả của từng hoạt động kinh doanh để Ban giám đốc có sự điều chỉnh hợp lý trong công tác điều hành kinh doanh.

#### **5/ Công tác đoàn thể:**

Công đoàn Công ty đã thể hiện tốt vai trò đại diện cho người lao động và phối hợp tốt với các phòng ban chức năng trong Công ty, góp phần vào thành tích chung của Công ty. Công đoàn đã thực hiện đầy đủ các chức năng, quyền hạn của mình và chỉ đạo hướng dẫn của Công đoàn cấp trên trong doanh nghiệp. Công đoàn Công ty đã gắn bó với Công đoàn Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, thực hiện tốt các công tác chăm lo đời sống người lao động trong Công ty.

#### **6/ Giá trị đã thực hiện đầu tư:**

- Tính đến thời điểm 31/12/2016, tổng giá trị còn lại các dự án đầu tư và tài sản cố định của Công ty 99,304 tỷ đồng, trong đó đầu tư vào lĩnh vực bất động sản chiếm 93,42% tổng giá trị đầu tư, đầu tư vào lĩnh vực đầu tư tài chính dài hạn là 5,04% tổng giá trị đầu tư, phần tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác chiếm 1,54% tổng giá trị đầu tư.

- Xét về yếu tố đầu tư của hoạt động kinh doanh, theo định hướng ban đầu Công ty thực hiện kinh doanh tập trung vào các lĩnh vực bất động sản và đầu tư chứng khoán. Tuy nhiên, với tình hình đóng băng và khó khăn của lĩnh vực bất động sản và chứng khoán với cơ cấu nguồn vốn như hiện nay vào các lĩnh vực trên, Công ty đã đánh giá là gặp rất nhiều khó khăn trong việc đảm bảo hiệu quả kinh doanh, đảm bảo nguồn vốn lưu động, phát sinh các khoản chi phí do phải quản lý các hạng mục bất động sản chưa đưa vào kinh doanh khai thác.

#### **Kết luận:**

Tình hình kinh tế năm 2016 vẫn chưa có dấu hiệu phục hồi và tăng trưởng. Các doanh nghiệp vẫn đang đứng trước những thách thức và khó khăn rất lớn để tồn tại và phát triển. Công ty Cổ phần Thương Mại và Đầu tư VI NA TA BA là một công ty có cơ cấu đầu tư chủ yếu lĩnh vực bất động sản và tài chính nên cũng bị ảnh hưởng. Công ty đã cố gắng giảm thiểu thiệt hại và tích cực duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh, chuyển hướng kinh doanh từ lĩnh vực đầu tư sang lĩnh vực thương mại để mở ra hướng mới cho năm 2016.

Về các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh, tuy Công ty đã nỗ lực cố gắng rất nhiều để thực hiện theo Nghị Quyết Đại hội cổ đông năm 2016. Kết quả kinh doanh năm 2016 đã xác định việc chuyển hướng sang các hoạt động thương mại là một hướng đi trọng tâm của Công ty trong năm 2016 và trong những năm sắp tới.

## **PHẦN II-PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2017**

### **I. Đánh giá một số yếu tố kinh tế năm 2017:**



Năm 2017 sẽ tiếp tục là một năm sẽ có nhiều biến động của các yếu tố kinh tế, đặc biệt là với sự điều chỉnh giá các mặt hàng thiết yếu của nhà nước như: điện, xăng dầu, ... lãi suất cho vay của ngân hàng đầu năm 2017 đang tiếp tục có xu hướng tăng và vẫn rất khó để tiếp cận nguồn vốn vay của ngân hàng. Chính phủ đã có nhiều biện pháp để tháo gỡ khó khăn cho các doanh nghiệp, đặc biệt là đối với lĩnh vực đầu tư chứng khoán và bất động sản, đó cũng là một cơ hội cho Công ty thực hiện việc thoái vốn đối với lĩnh vực bất động sản.

## II. Định hướng kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2017:

### 1. Đánh giá tình hình chung của Công ty trong năm 2017:

- Đối với lĩnh vực cho thuê văn phòng: theo đánh giá của nhiều tập đoàn bất động sản quốc tế, lĩnh vực cho thuê văn phòng tại thị trường Hà Nội sẽ tiếp tục gặp cạnh tranh rất lớn trong năm 2017, do nhiều dự án sẽ hoàn thành và có nhiều chương trình ưu đãi cho khách hàng. Vì thế giá cho thuê tại các dự án văn phòng loại B (như toà nhà 83A Lý Thường Kiệt) sẽ tiếp tục giảm giá. Đây cũng là một khó khăn cho Công ty.

- Hoạt động kinh doanh thương mại khác: Tìm kiếm thêm cơ hội ở các hoạt động thương mại khác, làm tiền đề cho việc tái cơ cấu hoạt động kinh doanh của Công ty từ hoạt động chính là kinh doanh bất động sản và đầu tư tài chính sang mảng hoạt động thương mại và sản xuất khác. Tuy nhiên, mặc dù năm 2017 Ngân hàng có thay đổi chính sách cho vay, nhưng với cơ cấu vốn hoạt động của Công ty như hiện nay, Công ty vẫn sẽ gặp khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn vay để đảm bảo cho các hoạt động kinh doanh thường xuyên. Khi Công ty chuyển hướng sang lĩnh vực kinh doanh thương mại (kinh doanh thuốc lá bao và các lĩnh vực bao bì) thì nhu cầu vốn càng tăng, do đó Công ty vẫn gặp nhiều khó khăn về nguồn vốn lưu động.

### 2. Các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2017:

Căn cứ định hướng trên, Công ty dự kiến kế hoạch kinh doanh năm 2017 như sau:

Chỉ tiêu	Thực hiện 2016	KH 2017	Tỷ lệ 2017/2016
Doanh thu	1.000.868.041.225	1.082.463.000.000	108,2%
Tổng lợi nhuận sau thuế	14.863.077.755	15.856.000.000	106,7%
<b>Tỷ lệ cổ tức/ Vốn điều lệ</b>	<b>8,33%</b>	<b>8,50%</b>	<b>102,6%</b>

### 3. Một số giải pháp để thực hiện kế hoạch năm 2017:

#### 3.1 Giải pháp về chiến lược kinh doanh:

Trong năm 2017, Ban Giám đốc sẽ tiếp tục tập trung các hoạt động kinh doanh thương mại liên quan đến sản phẩm thuốc lá bao và các sản phẩm thực phẩm chế biến.

Bên cạnh đó Công ty sẽ tiếp tục tìm kiếm cơ hội để thoái vốn ra khỏi các mảng kinh doanh bất động sản và đầu tư tài chính để cân đối lại cơ cấu tổng giá trị đầu tư, tăng tính thanh khoản của Công ty và đảm bảo nguồn vốn để chuyển hướng kinh doanh sang các lĩnh vực khác.

#### 3.2 Một số giải pháp cụ thể:

##### a. Đối với bất động sản và đầu tư chứng khoán:

- Văn phòng cho thuê: Lắp đầy diện tích cho thuê đủ 03 tầng với biện pháp có chính sách hoa hồng hợp lý cho tổ chức, cá nhân giới thiệu khách thuê văn phòng. Có chính

sách khuyến mại cho khách thuê văn phòng. Đồng thời tìm kiếm khách hàng để chuyển nhượng quyền thuê trong suốt thời gian còn lại nhằm thu hồi 1 phần vốn đầu tư vào bất động sản.

- Các bất động sản khác: Tích cực tìm kiếm khách hàng để chuyển nhượng toàn bộ 12 căn hộ Hoàng Anh Mê Kông tại Cần Thơ nhằm thu hồi vốn đầu tư.

- Các khoản đầu tư tài chính: tập trung thoái hết các khoản vốn đầu tư tài chính còn lại.

*b. Đối với hoạt động xuất nhập khẩu:*

- Tìm kiếm cơ hội xuất khẩu thuốc lá bao.

*c. Kinh doanh thuốc lá bao:*

- Tiếp tục xây dựng các chương trình hỗ trợ bán hàng, chương trình chăm sóc khách hàng đang trực tiếp phân phối sản phẩm thuốc lá bao của Công ty.

- Tiếp tục củng cố và hoàn thiện hệ thống phân phối thuốc lá bao, trên cơ sở xây dựng mối quan hệ hợp tác – cùng có lợi ích hợp lý giữa Công ty và khách hàng;

- Tập trung nâng cao chất lượng đội ngũ nhân viên tiếp thị, trên cơ sở nhờ sự hỗ trợ đào tạo của các Công ty thuốc lá có uy tín.

- Tiếp tục triển khai các công tác xây dựng hình ảnh sản phẩm; chủ động có các biện pháp kịp thời – hợp lý để hạn chế sự cạnh tranh của các sản phẩm khác.

*d. Tìm kiếm cơ hội kinh doanh mới:*

+ Tìm kiếm những cơ hội đầu tư vào các lĩnh vực sản xuất và thương mại khác khi có cơ hội.

### **3.3. Nâng cao chất lượng đội ngũ nhân lực:**

Bên cạnh những thành tích đã đạt được trong năm 2016, Công ty vẫn nhận thấy công tác tổ chức và đào tạo vẫn còn một số tồn tại: Hiệu quả công việc còn hạn chế ở một bộ phận cán bộ, chuyên viên, tính chuyên nghiệp chưa cao. Do đó, trong năm 2017, nhằm đáp ứng được yêu cầu nhân lực trong quá trình chuyển đổi cơ cấu hoạt động kinh doanh, Công ty sẽ tập trung vào công tác đào tạo nhằm nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ - công nhân viên trong Công ty; từng bước thực hiện chế độ thu nhận và sa thải người lao động theo cơ chế thị trường.

### **4/ Dự kiến kết quả kinh doanh năm 2017.**

Dự kiến, với tình hình khó khăn chung của nền kinh tế Việt Nam, năm 2017 vẫn tiếp tục là một năm khó khăn của Công ty. Do đó, theo kế hoạch đặt ra, Ban Giám đốc vẫn phải tiếp tục phấn đấu để có thể cơ cấu lại các mảng kinh doanh ngay trong năm 2017.

Tuy nhiên, với những giải pháp để thực hiện kế hoạch năm 2017 nêu trên, Công ty đánh giá đó là những biện pháp hiện thực, phù hợp với khả năng của Công ty trong giai đoạn chuyển từ lĩnh vực đầu tư bất động sản - tài chính sang lĩnh vực kinh doanh thương mại, trong đó lấy kinh doanh thuốc lá bao làm mảng kinh doanh chủ lực trong tương lai.

## **PHẦN III - ĐÁNH GIÁ CÔNG TÁC ĐIỀU HÀNH NĂM 2016**

Qua kết quả thực hiện sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2016, Ban giám đốc xin báo cáo trước Đại hội đồng cổ đông về công tác điều hành năm 2016 như sau:

## 1. Thuận lợi:

- Được sự hỗ trợ của Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc đã thực hiện việc điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty theo đúng Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2016 đã thông qua; thực hiện việc điều hành theo đúng các quy định và quyền hạn của Điều lệ Công ty.

- Thực hiện điều hành Công ty theo đúng các quy định của pháp luật, nhằm bảo toàn nguồn vốn của Công ty và các cổ đông. Không để xảy ra các vụ việc khiếu kiện, tồn đọng thuế.

- Sửa đổi, bổ sung và hoàn thiện các quy định, quy chế theo đúng quy định của pháp luật và định hướng của Hội đồng quản trị.

- Tổ chức bộ máy nhân sự tinh gọn, hoạt động có hiệu quả. Không để xảy ra các tình trạng tranh chấp khiếu kiện đối với người lao động. Thường xuyên quan tâm đến đời sống, công ăn việc làm đối với người lao động.

- Nâng cao tinh thần đoàn kết của tập thể cán bộ, công nhân viên trong Công ty.

## 2. Khó khăn:

- Khó khăn lớn nhất trong hoạt động kinh doanh trong năm 2016 là tình hình các hoạt động của Công ty như kinh doanh bất động sản đều năm trong xu thế đóng băng chung của nền kinh tế. Việc này đã ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả kinh doanh của Công ty. Trước tình hình đó, Ban Giám đốc cùng với toàn thể cán bộ công nhân viên phải nỗ lực tìm kiếm những hoạt động kinh doanh thương mại khác để đảm bảo nguồn kinh phí cho hoạt động, đồng thời phải tiết kiệm chi phí trên mọi hoạt động nhằm có lợi nhuận cho các cổ đông.

Trên đây là báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2016 và phương hướng hoạt động cùng với những giải pháp trọng tâm của Công ty để thực hiện nhiệm vụ kế hoạch kinh doanh năm 2017.

Công ty kính trình trước Đại hội đồng cổ đông./.

### Nơi nhận:

- Cổ đông Công ty;
- HĐQT;
- BGD;
- Các phòng ban;
- Lưu: VT, KHKD.



Nguyễn Đức Thuận