

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 11 tháng 6 năm 2020

BÁO CÁO
KẾT QUẢ THỰC HIỆN SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019
VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2020

PHẦN I
KẾT QUẢ THỰC HIỆN SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019

I- Tình hình chung

1.1- Thuận lợi :

Hiệp định thương mại CPTPP và một số hiệp định song phương với một số nước có hiệu lực, sẽ mở ra nhiều cơ hội cho các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam, nhiều đơn hàng được dịch chuyển từ thị trường Trung Quốc sang Việt Nam.

Chính phủ đã có nhiều chính sách hỗ trợ cho ngành công nghiệp chế biến gỗ như tạo vùng nguyên liệu, cho vay trong chuỗi giá trị chế biến ... để ngành chế biến gỗ phát triển nhanh và bền vững.

Hoạt động kinh doanh bất động sản khởi sắc, một số dự án của công ty được triển khai và thoái vốn đã làm giảm áp lực nguồn vốn vay

1.2- Khó khăn :

Một số khách hàng truyền thống của công ty có xu hướng thay đổi dòng hàng, chuyển hướng đặt hàng sang thị trường khác.

Tiền thuê đất Nhà Nước điều chỉnh tăng cao, chi phí đầu vào thiết yếu tăng cao, thị trường lao động biến động, cạnh tranh về tiền lương.

Hệ thống máy móc thiết bị, nhà xưởng lạc hậu đã tác động đến chất lượng và năng suất, làm giảm khả năng cạnh tranh giá các đơn hàng lớn.

Hoạt động kinh doanh thương mại nhóm hàng xuất khẩu một số đơn vị giảm mạnh do ảnh hưởng từ rào cản thương mại và chính sách bảo hộ mới của Mỹ.

Các thay đổi của Nhà Nước về điều chỉnh quy hoạch xây dựng, làm ảnh hưởng đến tiến độ triển khai xây dựng một số dự án hợp tác.

II- Kết quả thực hiện các chỉ tiêu chủ yếu

Chỉ tiêu chủ yếu	Kế hoạch năm 2019 (Triệu đồng)	Thực hiện năm 2018 (Triệu đồng)	Thực hiện năm 2019 (Triệu đồng)	So sánh thực hiện năm 2019/2018	So sánh thực hiện năm 2019/KH 2019
1. Tổng doanh thu	453.000	440.077	360.770	81,98%	79,64%
2. Lợi nhuận trước thuế	5.000	1.283	1.383,5	107,83%	27,67%
3. Chia cổ tức	15%		4,83%		

- Doanh thu đạt 360,770 tỷ đồng, đạt 79,64% kế hoạch, giảm 18,02% so với cùng kỳ, trong đó khối các đơn vị sản xuất đạt 78,40% kế hoạch, giảm 20,98% cùng kỳ, khối các đơn vị thương mại dịch vụ đạt 77,43% kế hoạch, giảm 15,72% cùng kỳ.

- Lợi nhuận đạt : 1.383,5 tỷ đồng đạt 27,67% kế hoạch, tăng 7,83% cùng kỳ.
- Dự kiến chia cổ tức : 4,83%
- Kết quả sản xuất kinh doanh 2019 bị ảnh hưởng những nguyên nhân chính sau :

- Do tranh chấp thương mại Mỹ Trung kéo dài, chính sách bảo hộ của Mỹ từ rào cản thương mại đã làm hoạt động kinh doanh thương mại xuất khẩu sang thị trường Mỹ sụt giảm mạnh về doanh thu và lợi nhuận.

- Một số khách hàng truyền thống chủ lực có xu hướng thay đổi dòng hàng, chuyển đơn đặt hàng sang thị trường khác có chi phí thấp hơn làm đơn hàng sản xuất giảm.

- Công nợ nước ngoài khách hàng thanh toán chậm kéo dài, làm đơn đặt hàng giảm, phát sinh chi phí lãi vay cao.

- Hoạt động kinh doanh hàng thực phẩm (Dầu Ô liu, Ngũ cốc - yến mạch), đang trong giai đoạn giới thiệu sản phẩm, xâm nhập thị trường qua các kênh phân phối bán hàng. Chi phí marketing, chiết khấu thương mại chiếm tỷ trọng lớn nên thời gian đầu thu chưa bù chi.

- Các khoản chi phí tiền thuê đất nhà nước điều chỉnh tăng cao, các chính sách thay đổi điều chỉnh quy hoạch xây dựng của thành phố đã ảnh hưởng, làm chậm tiến độ triển khai hợp tác đầu tư xây dựng các dự án.

1- Hoạt động sản xuất các đơn vị chế biến lâm sản

Do các nhà thương mại Mỹ dự báo tranh chấp thương mại Mỹ Trung sẽ diễn ra nên đã dự trữ lượng hàng tồn kho lớn, bên cạnh đó nhu cầu tiêu dùng người dân Mỹ giảm, nên đơn hàng của khách hàng truyền thống đặt giảm mạnh, và một số khách hàng tạm ngừng đặt hàng thay đổi mẫu mã để phù hợp với xu hướng người tiêu dùng.

Đơn hàng xuất khẩu tập trung vào các thị trường chính như Mỹ, Châu Âu, Úc, Newzealand, trong đó khách hàng Gc Trading (Úc) của xí nghiệp 2 khó khăn về tài chính làm công nợ thanh toán kéo dài, phát sinh chi phí lãi vay, đơn hàng đặt với số lượng giảm, xuất hàng chậm để đảm bảo công tác thu hồi công nợ làm doanh thu giảm, chi phí lãi vay tăng cao.

Một số khách hàng chủ lực (Discovery) của chi nhánh Đồng Nai xuất thị trường Mỹ, có xu hướng chuyển dịch nhà cung cấp sang các thị trường Brazil do giá cước tàu và giá nguyên liệu gỗ thông thấp hơn Việt Nam và thay đổi dòng hàng mới nên đơn đặt hàng giảm mạnh, và ngừng đặt hàng từ quý 2, đơn vị phải triển khai một số đơn hàng gia công nội địa trong nước nhằm duy trì sản xuất, đảm bảo việc làm cho lực lượng công nhân.

Do đặc thù dòng hàng ngoài trời, đơn hàng thường đặt theo mùa, tập trung trong 6 tháng đầu năm nên Chi nhánh Bình Dương thường gặp khó khăn tìm kiếm các đơn hàng đáp ứng công suất nhà máy trong thời gian trái mùa, đơn hàng trong năm giảm mạnh.

Một số khách hàng đặt đơn hàng không tăng, đơn đặt hàng gồm nhiều mã hàng, yêu cầu nhiều màu sơn nên thời gian sản xuất hàng kéo dài làm chi phí tăng.

Các dòng hàng mới khách hàng yêu cầu chất lượng nguyên liệu đầu vào cao, yêu cầu nhà máy phải có xưởng sơn, trong khi giá xuất khẩu không tăng.

Công ty cũng đã triển khai mặt hàng nội địa, từng bước xâm nhập vào các đơn hàng công trình nhưng bước đầu số lượng thấp doanh thu không cao.

Công tác tuyển dụng công nhân có tay nghề ngành chế biến gỗ cũng gặp khó khăn do cạnh tranh về chế độ tiền lương nên chưa đẩy mạnh được công suất, tiến độ xuất hàng chậm so với kế hoạch.

Hiện nay xí nghiệp 2 đang phải đầu tư trang bị hệ thống PCCC để đảm bảo phòng ngừa rủi ro, tuân thủ quy định của pháp luật với chi phí đầu tư lớn.

Công ty triển khai chương trình Score cho các nhà máy và được duy trì thường xuyên, hệ thống nhà xưởng, máy móc thiết bị, quy trình sản xuất đã cơ bản được cải tiến, đồng thời tập trung thay đổi máy móc thiết bị, cải thiện môi trường sản xuất, huấn luyện công nhân nâng cao ý thức, tay nghề lao động để nâng cao năng suất lao động để hoàn thành chứng chỉ BSCI để tìm kiếm nguồn khách hàng mới với các đơn hàng lớn.

2- Hoạt động thương mại dịch vụ.

Kinh doanh xuất khẩu hàng tiêu dùng nước xả vải, bột giặt sang thị trường Mỹ gặp nhiều khó khăn, do những chính sách bảo hộ thương mại mới của Mỹ, đơn hàng giảm mạnh từ đầu năm, khách hàng bắt đầu đặt lại đơn hàng trong quý 3 nhưng số lượng rất ít.

Kinh doanh xuất khẩu mặt hàng sản phẩm đá xây dựng trang trí sang thị trường Hàn Quốc, Trung Quốc và nhập khẩu các mặt hàng hoá chất cơ bản, phụ tùng máy móc thiết bị và nguyên liệu phục vụ cho sản xuất được duy trì ổn định.

Kinh doanh xuất khẩu trái thanh long sang thị trường Trung Quốc vẫn khó khăn về đầu ra do giá thanh long biến động lớn, chủ yếu xuất khẩu tiểu ngạch qua đường biên giới thanh toán tiền mặt, kinh doanh hàng nhập khẩu mặt hàng nông sản, linh kiện điện tử do hiện nay thị trường đang dần bão hòa, công ty mở rộng khai thác kinh doanh mặt hàng đá granite nhập khẩu từ Ấn Độ, tuy nhiên số lượng không nhiều.

Kinh doanh thương mại, vận chuyển duy trì ổn định, kinh doanh dịch vụ khai thuê hải quan tăng trưởng cao, đơn vị đã đầu tư được 5 xe Container, phục vụ vận chuyển cho dịch vụ khai thuê hải quan đã chủ động được trong công tác giao nhận hàng hóa phục vụ tốt cho khách hàng, hợp tác dịch vụ cho thuê xe tháng, thuê xe lẻ trên cơ sở liên kết với các nhà xe giảm mạnh do cạnh tranh mạnh giá cho thuê

Kinh doanh dịch vụ Logistic được triển khai nhưng bước đầu củng cố nhân sự, marketing tìm kiếm khách hàng nên doanh thu còn đạt thấp.

Hoạt động kinh doanh hàng thực phẩm dầu Ô liu, Ngũ cốc - Yến mạch đang trong giai đoạn thâm nhập thị trường, hiện nay sản phẩm đã bán tại các kênh phân phối, như hệ thống Coop mart chiếm khoảng 60% doanh thu, Aeon City mart khoảng 20%, các cửa hàng Minimart, US mart, Farme Market chiếm khoảng 20%. Nhưng ban đầu phải chịu các khoản chi phí marketing, chi phí thương mại lớn nên chưa có hiệu quả.

Dịch vụ du lịch duy trì ổn định trong mùa cao điểm, tập trung khai thác tour của những khách hàng quen thuộc, khai thác một số khách hàng mới nhưng tốc độ tăng trưởng thấp do thị trường tour chịu cạnh tranh rất nhiều từ các công ty du lịch lớn hành

Các khoản chi phí về tiền mặt bằng, giá cước tàu tăng cũng tác động đến hiệu quả kinh doanh của đơn vị, chính sách hoàn thuế GTGT thường xuyên thay đổi, dẫn đến việc hoàn thuế chậm nên bị động nguồn vốn.

3- Thực hiện các dự án đầu tư

- *Dự án khu dân cư tại tỉnh Bà Rịa - Vũng tàu:* Công ty đã ký hợp đồng nguyên tắc chuyển nhượng vốn cho công ty Ngô Đức, công ty đã thành lập công ty TNHH MTV Sadaco Mỹ Xuân, đăng ký xong thủ tục chủ đầu tư dự án cho công ty TNHH MTV Sadaco Mỹ Xuân, tuy nhiên trong quá trình triển khai thủ tục đăng ký chủ đầu tư sang công ty TNHH MTV Sadaco Mỹ Xuân bị chậm so với kế hoạch, do có sự chông lẩn ranh đất dự án, xảy ra tranh chấp với người dân. Công ty Ngô Đức đã thanh toán tiền cọc là 38 tỷ đồng.

- *Dự án SADACO Đăk Nông:* Hợp tác với công ty Ngô Đức đầu tư khai thác kinh doanh trên nguyên tắc công ty không đầu tư thêm vốn, đối tác ứng toàn bộ chi phí đầu tư xây dựng dự án, đã xây dựng xong kè chống sạt lở đất, hai bên đang thảo luận các phương thức hợp tác cho phù hợp quy định.

- *Dự án văn phòng 200 Bis Lý Chính Thắng và Khách Sạn SADACO:* Hợp tác với Capella đầu tư xây dựng dự án Khu phức hợp: văn phòng làm việc, trung tâm hội nghị, nhà hàng tiệc cưới... Do những thay đổi điều chỉnh quy hoạch xây dựng của Nhà Nước nên dự án triển khai xây dựng chậm lại.

- *Dự án cụm công nghiệp:* Công ty đang tích cực tìm kiếm mặt bằng phù hợp, lập dự án đầu tư xây dựng cụm chế biến gỗ tập trung trên cơ sở hợp nhất, nhằm chuyển đổi công năng mặt bằng tại TP.HCM có hiệu quả cao hơn trình HĐQT phê duyệt. Tuy nhiên

gặp khó khăn trong công tác tìm mặt bằng sản xuất do quy hoạch và giá đất biến động tăng cao.

4- Công tác tài chính

Bám sát tình hình tài chính, hàng tồn kho tại các đơn vị để cân đối nguồn vốn, tìm kiếm các nguồn vốn tín chấp với lãi suất hợp lý cung ứng vốn đủ và kịp thời cho các đơn vị trong hoạt động sản xuất, kinh doanh.

Bám sát thị trường tiền tệ, cân đối nguồn ngoại tệ để giảm chênh lệch tỷ giá, và đẩy nhanh công tác hoàn thuế, thu hồi công nợ.

Tim kiếm mở rộng tín dụng với nhiều Ngân Hàng với lãi suất thấp để cung ứng vốn đủ, kịp thời cho sản xuất kinh doanh.

5- Công tác tổ chức và hoạt động đoàn thể

Xây dựng Quy chế nâng bậc lương, chuyển ngạch lương, quy chế thi đua khen thưởng phù hợp với Điều lệ mới của công ty

Tổ chức Hội nghị đại biểu người lao động năm 2019, ký Thỏa ước lao động mới và tổ chức Đại hội cổ đông thường niên năm 2019.

Xây dựng thang bảng lương mới phù hợp với mức lương tối thiểu vùng năm 2019 theo Nghị định số 158/2018/NĐ-CP ngày 16/11/2018.

Kiểm tra pháp luật lao động, chỉ đạo đơn vị thực hiện đầy đủ các chính sách với người lao động, đảm bảo công tác PCCC, an toàn lao động, vệ sinh môi trường.

Chăm lo cho người lao động nhân dịp tết cổ truyền, tổ chức cho CBCNV, người lao động đi nghỉ mát và khám sức khỏe định kỳ.

PHẦN II

PHƯƠNG HƯỚNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2020

I- Nhận định tình hình

Năm 2020 các hiệp định CPTPP, VPA/FLEGT có hiệu lực, cùng với đó là cuộc chiến thương mại Mỹ – Trung sẽ mở ra nhiều cơ hội cho các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt nam, đồng thời Chính phủ có nhiều chính sách hỗ trợ cho ngành công nghiệp chế biến gỗ và tạo vùng nguyên liệu, cho vay trong chuỗi giá trị chế biến để ngành chế biến gỗ phát triển nhanh và bền vững.

Tuy nhiên do tình hình dịch covid19 diễn biến phức tạp, đã ảnh hưởng trên phạm vi toàn cầu, gây gián đoạn chuỗi cung ứng nhiều sản phẩm hàng hóa của thế giới, đình trệ trong sản xuất kinh doanh, suy giảm nhu cầu đối với các sản phẩm hàng hóa, dịch vụ, hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trên tất cả các ngành nghề chịu tác động giảm sút nghiêm trọng do việc hạn chế và cấm đi lại trong nội địa và các quốc gia bên ngoài, các đơn vị sản xuất giảm sút mạnh đơn hàng, thời gian xuất hàng kéo dài, kéo theo các chi phí khác tăng, trị giá hàng tồn kho lớn.

Với những thị trường xuất khẩu chính của công ty là thị trường châu Âu và Mỹ chịu ảnh hưởng nặng của dịch covid19, xuất khẩu qua thị trường này gặp rất nhiều khó khăn do không có đơn hàng mới, bị hủy đơn hàng đã đặt, nên các đơn vị buộc phải thu hẹp sản xuất, và giảm công nhân để tiết giảm chi phí.

Một số thị trường, khách hàng truyền thống của ngành gỗ thay đổi dòng hàng, chuyển hướng đặt hàng ở thị trường khác, hệ thống máy móc thiết bị, nhà xưởng chưa được đầu tư đúng mức đã tác động đến chất lượng và năng suất, làm giảm khả năng cạnh tranh các đơn hàng lớn.

Hoạt động kinh doanh thương mại hàng xuất khẩu sang các thị trường này của các đơn vị giảm mạnh do tác động của dịch bệnh covid19.

Một số dự án hợp tác sẽ triển khai bị chậm do những chính sách thay đổi điều chỉnh quy hoạch của TP.HCM.

II- Phương hướng mục tiêu - Biện pháp tổ chức thực hiện

1- Phương hướng mục tiêu năm 2020

+ Doanh thu đạt : 325 tỷ đồng

+ Lợi nhuận trước thuế : 42 tỷ đồng

(Trong đó từ hoạt động chuyển nhượng các dự án đầu tư : Doanh thu : 78 tỷ, Lợi nhuận trước thuế : 41,7 tỷ đồng)

Chia cổ tức dự kiến: 50% lợi nhuận được phân phối sau thuế.

2- Biện pháp tổ chức thực hiện

2.1- Sản xuất

Tiếp tục cơ cấu, đầu tư thay đổi máy móc thiết bị, bố trí chuyên sản xuất, đẩy mạnh công suất sản xuất, tăng cường khâu kiểm tra chất lượng sản phẩm để duy trì ổn định thị trường, khách hàng xuất khẩu

Nghiên cứu đa dạng các mặt hàng, dòng hàng, nâng cao chất lượng tạo ra các sản phẩm có giá trị cao, từng bước chuyển các mặt hàng truyền thống như hiện nay sang xuất khẩu mặt hàng cao cấp; Từng bước cơ cấu lại dòng hàng sản xuất tăng công suất, tăng tỷ suất lợi nhuận.

Đẩy mạnh hoạt động marketing, tăng cường công tác tiếp thị, tham gia các hội chợ triển lãm đồ gỗ nhằm tới mục tiêu có được lượng khách hàng truyền thống mới để giảm phụ thuộc vào lượng khách hàng truyền thống.

Thâm nhập phát triển thị trường đồ gỗ cung ứng cho nội địa, chú trọng phát triển hàng nội thất công trình.

Trên cơ sở duy trì ổn định hoạt động sản xuất kinh, thường xuyên giữ mối liên hệ với khách hàng truyền thống, đẩy mạnh marketing để nắm bắt cơ hội các đơn hàng khi dịch bệnh được kiểm soát và chỉ đạo các đơn vị sắp xếp lại công việc đảm bảo đủ việc làm cho người lao động phù hợp với sản lượng đơn hàng sản xuất kiểm soát chi phí.

Chuẩn bị nguồn vốn kịp thời cung ứng cho sản xuất, phát huy năng lực sản xuất, tạo sự chủ động cho đơn vị trong quá trình sản xuất để phát huy lợi thế cạnh tranh.

Xây dựng mô hình chuỗi giá trị cho hoạt động sản xuất đồ gỗ nhất là khâu nguyên liệu gỗ với các địa phương, đơn vị trồng rừng, nhằm đảm bảo nguồn cung nguyên liệu ổn định, hợp pháp, đồng thời tham gia cung ứng nguyên liệu cho ngành chế biến gỗ.

Tìm kiếm mặt bằng phù hợp, lập đề án hình thành khu sản xuất chế biến gỗ tập trung, song song với việc nghiên cứu chuyển đổi công nghệ mặt bằng tại khu vực TP.HCM có hiệu quả cao hơn, để xây dựng nhà máy đáp ứng các tiêu chuẩn (FSC, BSCI, ISO...) làm cơ sở để đẩy mạnh xuất khẩu đồ gỗ vào thị trường Châu Âu và Mỹ.

Nghiên cứu xây dựng mô hình hoạt động mới cho các đơn vị trực thuộc nhằm phát huy hiệu quả, đảm bảo an toàn hệ thống, đồng thời tăng cường công tác PCCC nhằm giảm thiểu các rủi ro

2.2- Thương mại dịch vụ

Duy trì hoạt động kinh doanh thương mại xuất khẩu các mặt hàng tiêu dùng sang thị trường Mỹ, Nhật; Xuất khẩu mặt hàng đá xây dựng nội thất sang thị trường Hàn Quốc, mặt hàng trái cây sang thị trường Trung Quốc, đồng thời tìm kiếm thị trường mới, khách hàng mới để phát triển thêm mặt hàng gia tăng kim ngạch xuất khẩu.

Đầu tư thêm xe container để khai thác triệt để trong chuỗi Logistics. Hoàn thiện các quy trình nghiệp vụ, đào tạo nguồn nhân lực nhằm đáp ứng cung ứng dịch vụ có chất lượng, tăng tính cạnh tranh.

Nghiên cứu củng cố nguồn nhân lực, phát triển các sản phẩm tiêu dùng nhập khẩu phù hợp phân phối vào thị trường nội địa.

Đẩy mạnh công tác Marketing để tiếp tục tìm kiếm thị trường xuất khẩu, đặc biệt là tìm kiếm thêm khách hàng thị trường mới xuất khẩu mặt hàng tiêu dùng.

Duy trì ổn định trung tâm du lịch trên cơ sở tăng cường đẩy mạnh du lịch lữ hành nội địa trong mùa cao điểm, hướng đến phát triển kinh doanh tour lữ hành quốc tế sau

khi dịch covid19 trên thế giới được kiểm soát.

2.3- Dự án đầu tư

Hoàn thiện thủ tục đăng ký chủ đầu tư công ty TNHH MTV Sadaco Mỹ Xuân và chấp thuận chủ trương đầu tư dự án khu nhà ở Sadaco, đơn đốc khách hàng thanh toán số tiền còn lại dứt điểm trong quý 2, trình HĐQT ký hợp đồng chuyển nhượng vốn. Đồng thời phối hợp với công ty Ngô Đức đẩy nhanh quá trình xây dựng dự án, sớm đưa công trình vào khai thác để chuyển nhượng thoái vốn đầu tư tại dự án Đăk Nông.

Phối hợp với công ty Capella trong quá trình triển khai hồ sơ pháp lý, xin giấy phép xây dựng dự án khách sạn 635 Nguyễn Trãi, dự án 200bis Lý Chính Thắng.

Tiếp tục tìm kiếm mặt bằng phù hợp, lập đề án hình thành khu sản xuất chế biến gỗ tập trung, nghiên cứu chuyển đổi công năng mặt bằng tại Thủ Đức để có hiệu quả cao hơn, phù hợp với quy hoạch của TP.HCM.

2.4- Tài chính

Cân đối nguồn vốn đáp ứng nhu cầu vốn, thanh toán tiền nguyên liệu kịp thời nhằm đảm bảo tiến độ sản xuất

Tập trung rà soát lại giá thành các đơn hàng, đẩy nhanh công tác hoàn thuế, thu hồi công nợ tránh tổn đọng vốn.

Vận dụng công nghệ 4.0 giúp hệ thống kế toán nâng cao chất lượng công việc, kết nối các đơn vị để giảm bớt hồ sơ giấy, nâng cao tính chuyên nghiệp.

Áp dụng ngân hàng điện tử, hóa đơn điện tử để giảm bớt chi phí và thời gian

Tìm kiếm các nguồn vốn tín dụng có lãi suất ưu đãi từ ngân hàng để bổ sung nguồn vốn sản xuất kinh doanh cho Công ty.

2.5- Công tác tổ chức và hoạt động đoàn thể.

Tăng cường kiểm tra pháp luật lao động, PCCC tại các đơn vị, chỉ đạo các đơn vị đảm bảo việc thu nộp BHXH, BHYT, BHTN và KPCĐ đúng theo chế độ quy định.

Xây dựng thang bảng lương mới cho phù hợp với tình hình Công ty và mức lương tối thiểu vùng năm 2020. Thực hiện chính sách nâng lương, chuyển lương theo quy chế Công ty gắn với hiệu quả công việc.

Thành lập ban chỉ đạo tết, thực hiện các công việc chuẩn bị Tết nguyên đán, rà soát công tác trả lương, trả thưởng cho CBCNV của các đơn vị.

Thực hiện tốt các chế độ báo cáo với các cơ quan ban ngành theo đúng qui định hiện hành.

T/M BAN ĐIỀU HÀNH CÔNG TY
Tổng Giám Đốc



Nguyễn Văn Sa