

Thành phố Hồ Chí Minh, Ngày 30 tháng 5 năm 2019

BÁO CÁO
KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018
VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019

PHẦN I
KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018

1- Tình hình chung

Trong năm 2018, tình hình trên thế giới vẫn còn nhiều bất ổn về an ninh, chính trị tại một số khu vực trên thế giới. Chủ nghĩa bảo hộ mậu dịch và chiến tranh thương mại giữa các nước lớn và khu vực tạo ra nhiều thách thức và cơ hội đan xen tác động đến kinh tế của các nước đang phát triển và Việt Nam cũng không ngoại lệ.

Kinh tế trong nước được đánh giá là tăng trưởng cao nhất trong nhiều năm trở lại, lãi suất ngân hàng ổn định, cùng với sự hội nhập sâu rộng trên nhiều lĩnh vực với nhiều nước và khu vực. Các hiệp định song phương, đa phương được ký kết đã tạo ra nhiều cơ hội lẫn thách thức cho các doanh nghiệp trong nước.

Bên cạnh đó, thị trường lao động biến động, cạnh tranh về tiền lương bảo hiểm, các chính sách mới về lao động, tiền lương, bảo hiểm có hiệu lực, làm tăng chi phí đầu vào, thị trường khách hàng có xu hướng thay đổi dòng hàng, nguyên liệu gỗ hợp pháp và bền vững. Hoạt động kinh doanh thương mại dịch vụ duy trì, một số mặt hàng, thị trường xuất khẩu giảm do ảnh hưởng từ rào cản thương mại của các nước nhập khẩu.

Các dự án đầu tư của công ty được triển khai đang trong giai đoạn thực hiện xây dựng cơ bản hoặc làm thủ tục để công ty hợp tác và thoái vốn một số dự án đầu tư.

2- Kết quả thực hiện các chỉ tiêu đại hội

Chỉ tiêu chủ yếu	Thực hiện năm 2017	Kế hoạch năm 2018	Thực hiện năm 2018	So sánh thực hiện năm 2018/KH 2018	So sánh thực hiện năm 2018/2017
1. Tổng doanh thu (Triệu đồng)	485.985	490.000	440.077	89,81%	90,55%
2. Lợi nhuận trước thuế (Triệu đồng)	3.023	3.500	1.283	36,66%	42,44%
3. Chia cổ tức (Triệu đồng)	8%	6 - 8%			

3- Đánh giá các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh

- Doanh thu năm 2018 đạt 440,077 tỷ đồng, đạt 89,81 % kế hoạch, giảm 9,45% so với cùng kỳ.

- Lợi nhuận năm 2018 đạt 1,283 tỷ đồng, đạt 36,66% kế hoạch, giảm 57,56% cùng kỳ
- Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2018 chịu ảnh hưởng bởi nguyên nhân chính sau:
 - + Công ty xác định năm 2018 chưa có nguồn thu từ hợp tác triển khai các dự án đầu tư, là năm thực hiện việc xây dựng cơ bản, nên việc khai thác các tài sản và kinh doanh khách sạn SADACO, Văn phòng 200Bis Lý Chính Thắng để bàn giao đã ảnh hưởng đến các khoản thu.
 - + Chi phí tiền thuê đất văn phòng 200 Bis Lý Chính Thắng, Nhà Nước điều chỉnh tăng cao trong năm 2018.
 - + Hoạt động sản xuất kinh doanh thương mại một số đơn vị chịu ảnh hưởng của rào cản thương mại đã sụt giảm doanh thu, lợi nhuận.

3.1- Hoạt động sản xuất chế biến lâm sản

Xí nghiệp CBL S 2 : Đã khôi phục xong hệ thống nhà xưởng, đầu tư mua sắm thêm máy móc thiết bị, đáp ứng đủ mặt bằng, máy móc cho nhu cầu sản xuất của xí nghiệp, các đơn hàng được duy trì ổn định từ nguồn khách truyền thống như: GC Trading thị trường Úc, Longwell thị trường Mỹ, Ginza Bargains thị trường NZ. Xí nghiệp đã triển khai áp dụng chương trình Score giai đoạn 1, nhìn chung hệ thống nhà xưởng, máy móc thiết bị, quy trình sản xuất đã được cải tiến, năng suất lao động tăng, tiết giảm chi phí, là cơ sở để triển khai chương trình tư vấn giai đoạn 2 với mục tiêu tiếp tục cải tiến trong sản xuất tăng năng suất, giảm chi phí. Tuy nhiên khó khăn vướng mắc hiện nay là xí nghiệp phải đầu tư trang bị hệ thống PCCC theo quy định của pháp luật để đảm bảo phòng ngừa rủi ro với chi phí đầu tư lớn. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2018 đơn vị hoàn thành được kế hoạch.

Chi nhánh Sadaco tại Đồng Nai : Tình hình sản xuất ổn định sau những kỳ nghỉ tết kéo dài, số lượng công nhân trở lại làm việc đầy đủ đáp ứng được tiến độ sản xuất và xuất hàng. Trong những tháng đầu năm, khách hàng truyền thống Discovery đặt đơn hàng tăng nhiều so với năm trước, đơn hàng khách đặt đến cuối năm, giá nguyên liệu gỗ thông ổn định không tăng nên đơn vị chủ động trong việc nhập khẩu nguyên liệu gỗ thông dự trữ phục vụ sản xuất, tuy nhiên từ cuối tháng 5 khách hàng yêu cầu cao về chất lượng hàng hóa nên xuất hàng bị chậm lại, đặc biệt trong quý 4 hai đơn vị sơn gia công hàng hóa cho chi nhánh gặp sự cố hỏa hoạn làm tiến độ xuất hàng bị chậm, khách hàng chủ lực Discovery đặt hàng giảm do đang điều chỉnh lại một số sản phẩm. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2018, đơn vị đã hoàn thành 99% kế hoạch.

Chi nhánh Sadaco tại Bình Dương: Do đặc thù chi nhánh làm hàng ngoài trời, nên đơn hàng khách hàng thường đặt theo mùa, trong những tháng đầu năm các đơn hàng xuất khẩu, nội địa tăng mạnh từ nguồn khách hàng cũ và nguồn khách hàng mới, khách hàng đặt những đơn hàng trị giá lớn nên doanh thu quý 1 tăng trưởng cao, tuy nhiên từ quý 2 và quý 3 là tháng trái mùa của dòng hàng ngoài trời đơn hàng giảm, một số khách hàng đặt đơn hàng số lượng lớn nhưng đơn giá rất thấp, đơn hàng đặt rất nhiều mã hàng nên chi nhánh chưa nhận đơn hàng nên kết quả sản xuất kinh doanh năm 2018, đơn vị chỉ đạt 79% kế hoạch.

3.2- Hoạt động thương mại dịch vụ.

Công ty Sadaco Tas: Kinh doanh xuất khẩu mặt hàng nước xả vải và bột giặt sang thị trường Mỹ năm 2018 giảm mạnh so với cùng kỳ do những chính sách bảo hộ mới của Mỹ, riêng kinh doanh hàng nhập khẩu doanh thu tăng trưởng cao, mảng dịch vụ khai thuê hải quan và vận chuyển được duy trì ổn định, trong năm đơn vị đã đầu tư thêm 1 xe Container phục vụ vận chuyển cho dịch vụ khai thuê hải quan đã chủ động được vận chuyển hàng hóa phục vụ tốt cho khách hàng. Tuy nhiên, trong năm 2018 các khoản chi phí về tiền mặt bằng,

quỹ lương tăng cao nên lợi nhuận đơn vị đạt thấp so với kế hoạch đề ra. Kết quả kinh doanh năm 2018, đơn vị đạt 82% kế hoạch lợi nhuận.

Chi nhánh Sadaco Bình Thuận: Kinh doanh mặt hàng chủ lực là xuất khẩu sản phẩm đá xây dựng trang trí sang thị trường Hàn Quốc được duy trì nhưng số lượng đơn hàng xuất giảm, chi nhánh đã khai thác kinh doanh thêm xuất khẩu trái thanh long, xoài, tuy nhiên xuất khẩu thanh long gặp nhiều khó khăn do cạnh tranh xuất hàng bằng đường tiểu ngạch, giá Thanh long biến động lớn, ngoài kinh doanh hàng nhập khẩu linh kiện điện tử, vải không dệt trong năm chi nhánh mở rộng nhập khẩu thêm mặt hàng thực phẩm đông lạnh, đá Granic. Kết quả kinh doanh năm 2018, đơn vị đạt 90% kế hoạch lợi nhuận.

Trạm thương mại và dịch vụ xuất nhập khẩu số 4: Duy trì ổn định kinh doanh mặt hàng hoá chất cơ bản, phụ tùng máy móc thiết bị phục vụ cho sản xuất. Trong năm bị ảnh hưởng lớn từ chênh lệch tỷ giá thanh toán do một số lô hàng mua trả chậm nên doanh thu, lợi nhuận bị ảnh hưởng. Kết quả năm 2018, đơn vị chỉ đạt 67% kế hoạch lợi nhuận.

Trung tâm du lịch SADACO: Đơn vị tập trung vào kinh doanh tour nội địa trên cơ sở duy trì lượng khách hàng quen thuộc triển khai trong mùa cao điểm du lịch là quý 2 và quý 3, trong 9 tháng doanh thu tour duy trì tốt, khai thác khách hàng mới không tăng nhiều do thị trường tour chịu cạnh tranh mạnh từ các công ty du lịch lữ hành lớn. Mảng vận chuyển duy trì tốt dịch vụ cho thuê xe trên cơ sở liên kết với các nhà xe, nhưng tỷ suất lợi nhuận đạt thấp, kinh doanh bán vé máy bay phụ thuộc vào tour nên giảm mạnh, chủ yếu bán vé lẻ. Kết quả kinh doanh năm 2018, đơn vị đạt 89% kế hoạch lợi nhuận

Khách sạn SADACO: Hoạt động kinh doanh duy trì cầm chừng trên cơ sở vật chất hiện có trong 4 tháng đầu năm chờ triển khai hợp tác xây dựng dự án theo chủ trương công ty, khách sạn đã ngừng hoạt động kinh doanh từ tháng 5 và đã bàn giao mặt bằng cho Công ty Capella để triển khai dự án.

3.3- Thực hiện các dự án đầu tư:

Dự án hợp tác với Capela Holding: Văn phòng 200 Bis Lý Chính Thắng và Khách Sạn SADACO tại 635 Nguyễn Trãi:

Công ty đã bàn giao khách sạn SADACO tại 635 Nguyễn Trãi cho Capella tháng 5/2018 và bắt đầu có nguồn thu từ tháng 1/2019.

Văn phòng 200 Bis Lý Chính Thắng sẽ bàn giao trong năm 2019. Hiện nay hai bên đang phối hợp để hoàn thiện hồ sơ pháp lý để triển khai xây dựng

Dự án khu dân cư SADACO:

Dự án được UBND tỉnh Bà Rịa Vũng Tàu chấp thuận chủ trương đầu tư và phê duyệt quy hoạch chi tiết tỷ lệ 1/500. Công ty đã ký hợp đồng nguyên tắc chuyển nhượng vốn cho công ty Ngô Đức, trị giá chuyển nhượng là 78 tỷ đồng.

Dự án đã hoàn thành thẩm duyệt PCCC, thỏa thuận đấu nối hạ tầng giao thông, thỏa thuận đấu nối hệ thống cấp nước, thỏa thuận đấu nối cấp điện, thẩm định tác động môi trường, thẩm định nhu cầu sử dụng đất, điều kiện chuyển mục đích sử dụng đất dự án.

Công ty thành lập Cty TNHH MTV SADACO Mỹ Xuân, góp vốn điều lệ bằng quyền sử dụng đất dự án, và đăng ký quyền sử dụng đất sang công ty TNHH MTV SADACO Mỹ Xuân, hiện nay đang hoàn thiện chứng nhận đầu tư.

Dự án SADACO Đắk Nông:

Công ty hợp tác với công ty Ngô Đức đầu tư khai thác kinh doanh dự án SADACO Đắk Nông trên nguyên tắc đối tác ứng toàn bộ chi phí để triển khai đầu tư xây dựng dự án.

Dự án được Sở KH & ĐT tỉnh Đắk Nông chấp thuận đề nghị giãn tiến độ đầu tư dự án SADACO Đắk Nông của công ty SADACO theo Quyết định số 73/QĐ-SKH, ngày

14/08/2018. Thời gian xây dựng cơ bản năm 2018- 2019, trong đó hết tháng 12/2018 dự án hoàn thành 40%, thời gian hoàn thành đưa vào hoạt động 2019.

Hồ sơ thiết kế điều chỉnh dự án đã được sở Xây Dựng thẩm định và thông bao kết quả thẩm định điều chỉnh bản vẽ thiết kế.

Công ty và đối tác hợp tác đang phối hợp lập hồ sơ xin điều chỉnh chứng nhận đăng ký đầu tư tại sở Kế hoạch và Đầu tư.

3.4- Công tác tài chính

Theo sát tình hình tài chính, công nợ, 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 thương mại dịch vụ.

Bám sát thị trường tiền tệ, cân đối tỷ lệ vay ngoại tệ để giảm thiểu chênh lệch về tỷ giá

Thường xuyên hoạt động của các đơn vị liên kết thông qua đại diện vốn. Tại công SAWENCO hoạt động đã đi vào ổn định và có hiệu quả, dự kiến chia cổ tức năm 2018 là 10% trên vốn điều lệ.

3.5- Công tác tổ chức – Hoạt động các đoàn thể.

Tăng quyền chủ động cho lãnh đạo các đơn vị để phát huy hiệu quả sản xuất kinh doanh, ban hành quy chế nâng bậc lương, qui chế trả lương và các khoản phụ cấp, quy chế sử dụng quỹ khen thưởng, phúc lợi phù hợp với điều lệ mới của công ty .

Kiểm tra, 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.

Chỉ đạo các đơn vị phối hợp với chi bộ, tổ chức công đoàn phát động các phong trào thi đua lao động sản xuất kinh doanh trong năm nhiên dịp các ngày lễ lớn và kỷ niệm ngày thành lập công ty, tổ chức tốt hội nghị người lao động và tổng kết năm năm 2018, chăm lo cho người lao động nhân dịp các ngày lễ lớn, tết cổ truyền, tổ chức cho CBCNV, người lao động đi nghỉ mát năm 2018 và khám sức khỏe định kỳ.

PHẦN II

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019

1- Nhận định tình hình

Năm 2019, các hiệp định thương mại sẽ tạo cho doanh nghiệp nhiều cơ hội trong kinh doanh, đồng thời cũng có nhiều thách thức, cạnh tranh gay gắt, nhất là các quy định về lâm luật đối với các mặt hàng gỗ xuất khẩu vào thị trường Châu Âu được thực thi, đòi hỏi nguồn gốc nguyên liệu gỗ phải hợp pháp. Ngày càng có nhiều nhà đầu tư lớn trong và ngoài nước chuyển hướng sang đầu tư tại Việt Nam vào ngành chế biến gỗ với công nghệ hiện đại tạo áp lực cạnh tranh lớn trong ngành.

Những chính sách bảo hộ mới của Mỹ, tranh chấp thương mại giữa Mỹ, Trung quốc và các nước đã tác động đến thị trường xuất khẩu hàng hóa, cũng là cơ hội để đồ gỗ xuất khẩu vào thị trường Mỹ.

Hiệp định CPTPP mở ra nhiều cơ hội mới cho các doanh nghiệp về thị trường mới, mặt hàng mới, các dòng thuế xuất nhập khẩu sẽ giảm về 0% sẽ đem lại nhiều lợi ích hơn, các doanh nghiệp có thể nhập khẩu được nhiều máy móc, thiết bị công nghệ cao phục vụ cho việc phát triển ngành gỗ, các doanh nghiệp sẽ tiếp cận được mô hình quản trị doanh nghiệp tiên tiến .

Kinh tế trong nước có nhiều triển vọng khả quan. Chính phủ đã có nhiều giải pháp chỉ đạo và hỗ trợ các doanh nghiệp phát triển và nhất là đối với ngành công nghiệp chế gỗ .

Công ty tuy đã hình thành được hệ thống khách hàng truyền thống hợp tác lâu dài. Tuy nhiên với sự cạnh tranh gay gắt trong ngành nhất là về công nghệ, cùng với chính sách mới, lao động, tiền lương, bảo hiểm, giá cả nguyên nhiên phụ liệu tăng làm cho giá thành khó cạnh tranh.

Các dự án đã được triển khai và thu hồi được một nguồn vốn, từ đó áp lực vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh được giải tỏa. Tuy vậy các dự án vẫn trong giai đoạn xây dựng cơ bản hoặc đang làm thủ tục thoái vốn cũng tác động đến hoạt động của công ty.

2- Phương hướng mục tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019.

Phấn đấu đạt các chỉ tiêu cơ bản sau :

- **Hoạt động sản xuất kinh doanh**
 - Doanh thu : **453 tỷ đồng**
 - Lợi nhuận trước thuế : **5 tỷ đồng**
- **Dự kiến chia cổ tức : 15%/ vốn điều lệ.**

2.1- Về sản xuất:

Tiếp tục tìm kiếm mặt bằng phù hợp, lập đề án hình thành khu sản xuất chế biến gỗ tập trung, song song với việc di dời các đơn vị sản xuất nhằm chuyển đổi công năng mặt bằng tại khu vực thành phố Hồ Chí Minh có hiệu quả cao hơn. Xây dựng nhà máy đáp ứng các tiêu chuẩn xuất khẩu (FSC, BSCI, ISO...) là cơ sở để đẩy mạnh xuất khẩu đồ gỗ vào thị trường Châu Âu và Mỹ.

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 cho công ty đồng thời tham gia cung ứng nguyên liệu cho ngành chế biến gỗ.

Tiếp tục cơ cấu, đầu tư thay đổi máy móc thiết bị, bố trí chuyên sản xuất, tuyển dụng thêm lao động, mục tiêu đẩy mạnh công suất xí nghiệp, đồng thời cơ cấu lại dòng hàng sản xuất tăng công suất sản xuất, tăng tỷ suất lợi nhuận.

Tăng cường công tác tiếp thị, tham gia các hội chợ triển lãm nhằm phát triển thêm các thị trường mới, đồng thời tìm kiếm thêm các đơn hàng xuất khẩu cho các đơn vị.

Tìm kiếm thêm nguồn cung cấp nguyên liệu, tăng cường khâu kiểm tra chất lượng sản phẩm để duy trì ổn định thị trường xuất khẩu truyền thống.

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 để tìm kiếm thị trường mới, xuất khẩu.

Đẩy mạnh hoạt động marketing nhằm tới mục tiêu có được lượng khách hàng truyền thống mới, dòng hàng mới và thâm nhập thị trường nội địa tạo tiền đề hình thành cụm sản xuất tập trung

Chuẩn bị nguồn vốn kịp thời cung ứng cho Chi nhánh Đồng Nai, Chi nhánh Bình Dương, phát huy năng lực sản xuất tăng năng suất, tạo sự chủ động cho đơn vị trong quá trình sản xuất phát huy hiệu quả.

Tiếp tục xây dựng mô hình hoạt động mới cho các đơn vị nhằm đảm bảo an toàn hệ thống, tăng cường công tác PCCC nhằm giảm thiểu rủi ro cho công ty.

2.2- Thương mại dịch vụ :

Đẩy mạnh và duy trì ổn định hoạt động kinh doanh thương mại xuất khẩu các mặt hàng chủ lực bột giặt, nước xả vải sang thị trường Mỹ của Sadaco Tas, xuất khẩu mặt hàng đá xây

dựng nội thất sang thị trường Hàn Quốc, mặt hàng trái cây của chi nhánh Bình Thuận;

Đầu tư thêm xe container cho Sadaco Tas để khai thác triệt để trong chuỗi Logistics; và xây dựng bộ phận kinh doanh, phân phối các mặt hàng thực phẩm nhập khẩu.

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

Triển khai hợp tác kinh doanh mặt hàng đông lạnh, mặt hàng thực phẩm, nguyên liệu sản xuất trên nguyên tắc đảm bảo an toàn nguồn vốn đầu tư, giảm tỷ trọng trong mặt hàng kinh doanh thương mại tiềm ẩn rủi ro cao.

Duy trì ổn định kinh doanh trung tâm du lịch trên cơ sở tăng cường hợp tác dịch vụ cho thuê xe vận chuyển, đẩy mạnh du lịch lữ hành trong mùa cao điểm, hướng đến phát triển kinh doanh tour lữ hành quốc tế.

2.3- Dự án đầu tư :

Dự án văn phòng 200 Bis Lý Chính Thắng - Dự án 635 Nguyễn Trãi:

Tiếp tục phối hợp chặt với Capella đẩy nhanh hoàn thiện hồ sơ pháp lý để xin phép xây dựng, triển khai xây dựng dự án, chuẩn bị công tác bàn giao mặt bằng 200bis Lý Chính Thắng.

Dự án khu dân cư SADACO :

Phối hợp với công ty Ngô Đức đẩy nhanh hoàn thiện giấy phép xây dựng hạ tầng kỹ thuật dự án

Đẩy nhanh tiến độ lập hồ sơ pháp lý làm thủ tục thay đổi tên chủ đầu tư sang công ty con đã được thành lập là Công ty TNHH MTV Sadaco Mỹ Xuân để chuyển nhượng vốn, thu hồi vốn đầu tư dự án trong thời gian sớm nhất trong quý 3.

Dự án SADACO ĐăkNông:

Triển khai thủ tục xin điều chỉnh giấy chứng nhận đầu tư, xin giấy phép xây dựng mới, phối hợp triển khai xây dựng dự án, sớm đưa công trình dự án vào khai thác và thoái vốn thu hồi vốn đầu tư.

Dự án cụm chế biến gỗ tập trung:

Tìm kiếm mặt bằng, lên phương án xây dựng khu sản xuất tập trung của công ty trình HĐQT phê duyệt.

2.4- Tài chính

Tìm kiếm các nguồn tín dụng tín chấp lãi suất thấp, đảm bảo cung ứng đủ vốn cho nhu cầu hoạt động sản xuất kinh doanh, phát triển các dự án.

Đẩy nhanh việc thoái vốn dự án nhằm tăng cường vốn cho các hoạt động khác mang lại hiệu quả cao.

Tiếp cận sản phẩm tài chính để phát huy thế mạnh trong kinh doanh, tập trung rà soát lại giá thành các đơn hàng đảm bảo hạch toán đủ, đúng quy định.

Cân đối tỷ lệ vốn vay ngoại tệ và đồng Việt Nam để giảm thiểu biến động tỷ giá ngoại tệ tăng, đẩy nhanh công tác trả hoàn thuế, thu hồi các khoản công nợ.

Chuẩn bị nguồn vốn để thanh toán tiền nguyên liệu kịp thời đảm bảo tiến độ sản xuất.

2.5- Công tác tổ chức – Hoạt động của các tổ chức đoàn thể.

Thường xuyên kiểm tra pháp luật lao động, PCCC tại các đơn vị, thiết bị máy móc có yêu cầu nghiêm ngặt để phòng ngừa rủi ro, kiểm tra chỉ đạo các đơn vị đảm bảo việc thu nộp BHXH, BHYT, BHTN và KPCĐ đúng chế độ quy định.

Phối hợp với chi bộ, tổ chức công đoàn vận động và phát động người lao động tích cực

lao động, chăm lo cho người lao động hàng năm vào các ngày lễ lớn, tết cổ truyền, tổ chức cho cán bộ công nhân viên, người lao động đi nghỉ mát và khám sức khỏe định kỳ hàng năm .

TM. BAN ĐIỀU HÀNH

Tổng Giám Đốc



Nguyễn Văn Sa