



Vũng Tàu, ngày 16 tháng 03 năm 2015

**BÁO CÁO**  
**KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2014, KẾT QUẢ SXKD 5 NĂM 2010-2014**  
**KẾ HOẠCH NĂM 2015 VÀ 5 NĂM 2015 -2019**

---

**I. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014**

**1. Tình hình chung**

➤ **Khó khăn:**

Mặc dù tình hình kinh tế xã hội nước ta trong năm 2014 qua đã có sự chuyển biến tích cực, tuy nhiên về cơ bản vẫn còn khó khăn. Do nợ xấu cao nên việc tiếp cận vốn vay ngân hàng rất khó, tuy lãi suất có giảm nhưng vẫn cao, thủ tục vay vất vả, có phần máy móc cộng với kinh doanh khó khăn nên các doanh nghiệp rất khó vay vốn, hàng tồn kho đặc biệt là tồn kho bất động sản vẫn còn lớn. Vì vậy nhiều doanh nghiệp vẫn bị thua lỗ, phá sản. Con số này theo Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) thống kê vẫn lớn không thua kém năm 2013. Trong tình hình chung như vậy, Getraco gặp không ít khó khăn trong hoạt động SXKD, đặc biệt là nợ xấu từ khoản nợ vay đầu tư cao ốc Silver Sea kéo dài nên tiếp cận vay vốn kinh doanh rất khó trong khi một số công trình công ty thi công đang làm thủ tục thanh quyết toán, thời gian thu hồi vốn kéo dài ảnh hưởng đến vốn kinh doanh của công ty.

Sự cạnh tranh gay gắt của thị trường cũng tạo áp lực trong quá trình hoạt động kinh doanh của công ty về doanh thu và lợi nhuận.

➤ **Thuận lợi:**

- Có sự đoàn kết, nhất trí trong Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát, Ban Tổng giám đốc và sự nỗ lực gắn bó của người lao động. Đội ngũ cán bộ quản lý và nhân viên đã làm việc tốt, không ngừng nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ đảm bảo hoạt động kinh doanh đạt hiệu quả, tranh thủ được cơ hội, tạo lợi thế đưa doanh nghiệp phát triển.
- Đa số CB-CNV là những người có trình độ, kinh nghiệm và tâm huyết với công việc, luôn hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao, đáp ứng nhu cầu nhiệm vụ trong tình hình mới.
- Công ty có sự giúp đỡ tháo gỡ khó khăn của lãnh đạo tỉnh và các cơ quan ban ngành liên quan. Các đối tác truyền thống hợp tác và tạo điều kiện cho công ty trong giai đoạn khó khăn, công ty tiếp tục duy trì quan hệ thương mại tốt với các đối tác thực hiện tốt các hợp đồng đang có, tạo uy tín cao với khách hàng. Bên cạnh đó lãnh đạo công ty cũng tích cực quan hệ để mở rộng thị trường các đối tác mới.

**2. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2014:**

Năm 2014 là năm khó khăn thách thức đối với công ty nhưng với nỗ lực của lãnh đạo và tập thể CB-CNV, công ty vẫn đứng vững và duy trì tốt hoạt động SXKD đồng thời tạo được kết quả kinh doanh khá ấn tượng, cụ thể:

| TT | Diễn giải               | KH năm 2014  | TH năm 2014  | Tỷ lệ                          |
|----|-------------------------|--------------|--------------|--------------------------------|
| 1  | Tổng doanh thu          | 130 tỷ đồng  | 239 tỷ đồng  | Tăng 84%/KH và tăng 120%/ 2013 |
| 2  | Lợi nhuận trước thuế    | 6,6 tỷ       | 7,204 tỷ     | Tăng 9%                        |
| 3  | Nộp ngân sách           | 7,5 tỷ       | 8,59 tỷ      | Tăng 14,5%                     |
| 4  | Lương BQ CBCNV toàn cty | 7,2 tr/ng/th | 7,9 tr/ng/th | Tăng 10%                       |
| 5  | Cổ tức                  | 12%/năm      | 12%/năm      | 100%                           |

Như vậy trong bối cảnh tình hình kinh tế vẫn còn khó khăn nhưng các chỉ tiêu quan trọng công ty đều đạt và vượt kế hoạch, đây là một kết quả tốt thể hiện sự nỗ lực cố gắng của tập thể lãnh đạo và CBCNV công ty.

### 3. Tình hình SXKD của các lĩnh vực như sau:

**a. Về dịch vụ Catering:** Công ty tiếp tục duy trì và phát triển lĩnh vực này rất tốt. Từ điều hành quản lý đến chất lượng dịch vụ và cung cách phục vụ ngày càng được cải thiện. Tinh thần và tay nghề đội ngũ công nhân DVGK ngày càng được nâng cao. Sau khi mở rộng thị trường này sang các đối tác nước ngoài khác là Công ty SeaDrill - Singapore (giàn khoan Tucana, Tolesto) và tàu chứa dầu Lam Sơn thì chất lượng dịch vụ Catering tiếp tục được nâng lên một bậc, tạo được uy tín và phong cách phục vụ cho các giàn khoan tư bản vốn rất khắt khe. Điều này giúp Getraco đủ sức cạnh tranh với một số đơn vị làm Catering chuyên nghiệp hàng đầu trong cả nước. Việc này đã nâng cao uy tín và thương hiệu Catering của Getraco trên thị trường. Việc mở rộng thị trường, thị phần, nâng cao chất lượng phục vụ catering là một kết quả quan trọng tạo một bước ngoặt trong hoạt động kinh doanh của công ty, góp phần rất lớn trong việc duy trì ổn định hoạt động của công ty đặc biệt trong giai đoạn khó khăn căng thẳng vừa qua.

Ngoài ra công ty cũng chú trọng tăng cường nâng cao tay nghề cho anh em, phát động phong trào thực hành tiết kiệm, điển hình là việc bộ phận sửa chữa thiết bị của phòng dịch vụ dầu khí đã tự đóng mới được một số containers khô và tự sửa chữa các hư hỏng containers, góp phần tiết giảm chi phí này rất nhiều, tiết kiệm cho công ty một khoản chi phí mua hoặc thuê ngoài sửa chữa hàng năm lên đến hàng trăm triệu đồng.

Như vậy với việc mở rộng thị phần, thị trường lĩnh vực catering và thực hiện biện pháp quản lý phù hợp nên lợi nhuận lĩnh vực DVDK tăng lên, đóng góp quan trọng vào doanh thu và lợi nhuận cho công ty.

Kết quả trên của lĩnh vực dịch vụ catering thể hiện sự quyết liệt mở rộng thị trường, quan tâm chỉ đạo sâu sát và biện pháp điều hành quản lý tốt, điều này thể hiện sự năng động, linh hoạt và nhạy bén với thị trường của lãnh đạo công ty trong hoạt động DVDK.

#### **b. Về kinh doanh thương mại**

Trong năm qua lĩnh vực này cũng có chuyển biến và tiếp tục duy trì nâng doanh thu cung cấp vật tư cho PV Trans và một số khách hàng khác, đạt khoảng 7 tỷ đồng.

#### ***d. Về các công trình***

- ***Các công trình đã thi công:*** đang trong thời gian quyết toán hồ sơ các công trình Cái Mép, Phú Quốc, trong quý II/2015 sẽ hoàn thành thanh toán xong.

- ***Các công trình đang thi công:*** Công ty đã hoàn thành việc thi công hạng mục các khối betong gia trọng chân đế nhà giàn DK, công trình P5, P6 với giá trị gần 40 tỷ đồng đúng tiến độ với chất lượng tốt được Tổng thầu và Chủ đầu tư đánh giá rất cao. Đây là lần thứ 3 liên tiếp công ty nhận được công trình xây dựng bảo vệ biển đảo nên việc này là niềm tự hào của công ty. Điều này thể hiện năng lực uy tín và trách nhiệm của công ty đã được Tổng thầu và Chủ đầu tư nhìn nhận là Bộ tư lệnh công binh khen ngợi.

Về thi công sửa chữa nâng cấp Cảng dầu khí Vietsovpetro công ty và nhà thầu liên danh đang triển khai khá tốt, tuy nhiên do nhiều yếu tố khách quan như con nước thủy triều nên cũng ảnh hưởng đến tiến độ công trình.

Ngoài ra sắp tới công ty đang triển khai thi công một số công trình quan trọng trong ngành Dầu khí.

#### ***e. Về tòa nhà Silver Sea và khoản nợ ngân hàng Bản Việt***

##### ***- Về Tòa nhà Silver Sea.***

Đến 31/03/2015 đã tiêu thụ chuyển nhượng được 80% các sản phẩm của dự án gồm 69 căn hộ/89 căn hộ và 7 tầng dịch vụ. Dự tính cố gắng đến 30/09/2015 sẽ chuyển nhượng hết 20 căn còn lại.

##### ***- Về khoản nợ Ngân hàng Bản Việt.***

Sau khi chuyển nhượng 7 tầng dịch vụ thu được 90 tỷ đồng để trả nợ cho Ngân hàng Bản Việt, đến nay công ty Getraco còn nợ khoảng hơn 45 tỷ đồng (cả vốn và lãi). Hiện đang đàm phán chuyển bán 20 căn hộ còn lại (khoảng hơn 50 tỷ đồng) để trả cho ngân hàng.

Như vậy là có khả năng trong năm 2015 công ty sẽ hoàn thành việc trả hết toàn bộ khoản vay nợ và lãi (gần 170 tỷ đồng) cho Ngân hàng Bản Việt. Đây là một nỗ lực to lớn vượt bậc của lãnh đạo công ty giải quyết được thách thức nhất của công ty trong giai đoạn vừa qua. Có thể nói đây là một thành công lớn của công ty. Vì nếu không trả được khoản nợ này thì có thể công ty Getraco sẽ lâm vào tình thế rất nguy hiểm.

- ***Về các khoản công nợ khác:*** Hiện công ty đang nợ một số khách hàng, ngân hàng và một số vốn huy động cá nhân khoảng hơn 30 tỷ, tuy nhiên các khách hàng đang nợ chưa thanh toán cho công ty khoảng 50 tỷ (chủ yếu ở các công trình).

Như vậy Công ty vẫn kiểm soát và cân đối được các khoản phải vay, phải trả.

- ***Về thủ tục chủ quyền tòa nhà Silver Sea:*** Đến cuối quý II/2015 Công ty sẽ hoàn thành thủ tục chủ quyền các tầng thương mại và văn phòng, và sẽ tiếp tục làm chủ quyền các căn hộ, dự kiến hết tháng 9/2015 sẽ hoàn tất.

- ***Về xử lý tồn đọng:*** Năm 2014 công ty đã dùng quỹ dự phòng tài chính và trích một phần lợi nhuận trước thuế để xử lý cơ bản các khoản tồn đọng, nợ khó đòi lâu năm. Đến nay đã xử lý cơ bản gần hết các khoản này..

#### ***f. Về công tác đưa người lao động đi làm việc ở nước ngoài.***

Hiện nay công ty đang triển khai công tác đưa người lao động đi làm việc có thời hạn ở nước ngoài, trong đó chủ yếu là thị trường Nhật bản.

Do yêu cầu về lao động của thị trường này khá cao nên công ty (giao cho chi nhánh TP Hồ Chí Minh thực hiện) rất chú trọng về công tác tuyển dụng và đào tạo. Đặc biệt công tác đào tạo mất nhiều thời gian. Dự kiến cuối quý II/2015 sẽ đẩy nhanh việc thực hiện công tác đưa người lao động sang Nhật Bản làm việc với mục tiêu mỗi tháng từ 10 đến 15 người..

**g. Về công tác chăm lo đời sống và từ thiện xã hội:**

Mặc dù trong năm qua kinh doanh khó khăn, tình hình tài chính căng thẳng. Đặc biệt là trong khi nhiều DN giảm biên chế chậm trả lương, giảm lương nhưng công ty vẫn duy trì mức lương khá cao và trả đều theo định kỳ với mức lương bình quân: 7,5 tr đến 7,9 triệu đồng/người/tháng và trả đều theo định kỳ, góp phần đảm bảo ổn định cuộc sống cho phần lớn CBCNV. Đây là một sự cố gắng nỗ lực của lãnh đạo công ty, thể hiện sự quan tâm chăm lo đời sống cho CBCNV.

Công ty đã làm tốt công tác xã hội từ thiện, năm 2014 đã đóng góp vượt chỉ tiêu.

Các quỹ xã hội từ thiện do Nhà nước và các đoàn thể, tổ chức chính trị phát động, ngoài ra công ty đã vận động CBCNV công ty tham gia nhiều đợt đóng góp, giúp đỡ một số gia đình có hoàn cảnh khó khăn, đóng góp quỹ xóa đói giảm nghèo, quỹ đền ơn đáp nghĩa, quỹ tình nghĩa, tình thương, xây nhà đại đoàn kết... Đây là những nghĩa cử cao đẹp và nhân văn của tập thể công ty đối với những hoàn cảnh khó khăn.

Bên cạnh đó trong năm qua tuy khó khăn nhưng công ty cũng đã thể hiện tinh thần trách nhiệm cao trong công tác từ thiện xã hội, đề cao tinh thần tương thân tương ái.

*Như vậy có thể nói trong điều kiện kinh tế đất nước và cộng đồng doanh nghiệp hết sức khó khăn nhưng bằng nỗ lực và quyết tâm, bằng sự năng động và trách nhiệm, lãnh đạo và tập thể CBCNV công ty đã thể hiện bản lĩnh vượt khó để trụ vững và phát triển trong hoàn cảnh khắc nghiệt, đưa lại cho công ty một kết quả đáng khích lệ.*

- Về vốn kinh doanh: Hiện nay công ty đang mở rộng thị trường kinh doanh từ DVĐK và thi công công trình, dự kiến nhu cầu vốn năm 2015 khá cao trong khi ngân hàng đang giảm hạn mức cho vay. Vì vậy bên cạnh khó khăn chung về thị trường là khó khăn về vốn kinh doanh. Trong điều kiện hiện nay vay ngân hàng hết sức khó do điều kiện vay ngặt nghèo chặt chẽ, chủ yếu phải có tài sản thế chấp trong khi tài sản công ty không nhiều và đã thế chấp hết, các nguồn huy động khác cũng hết sức hạn hẹp vì nguồn tiền trong các đối tượng cần huy động cũng không nhiều.

## **II. TÓM TẮT KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH 5 NĂM 2010 -2014**

### **1. Tình hình chung**

Đây là giai đoạn khó khăn nhất đối với nền kinh tế nước ta, lạm phát cao, hàng tồn kho lớn, lãi suất ngân hàng cao, bất động sản đóng băng, SXKD bị đình trệ, các DN bị giải thể hàng loạt. Đại đa số các DN bị lâm vào hoàn cảnh hết sức khó khăn. Geuraco ngoài việc bị tác động bởi khó khăn chung nói trên còn phải chịu một khó khăn rất lớn nữa là phải tiếp quản và nhận lại dự án đầu tư xây dựng cao ốc Silver Sea do đối tác mất khả năng thực hiện.

Có thể nói đây là giai đoạn khó khăn thách thức lớn nhất của công ty kể từ khi được thành lập, thậm chí công ty rất dễ lâm vào nguy cơ phá sản do phải gánh khoản nợ vay quá hạn với giá trị rất lớn đầu tư vào dự án Silver Sea.

Tuy nhiên với trí tuệ và bản lĩnh vững vàng của lãnh đạo công ty, sự quyết tâm vượt qua khó khăn thử thách của toàn bộ tập thể công ty, 5 năm qua công ty không những vượt qua thách thức rất lớn mà còn gặt hái được một số kết quả rất đáng kể.

Đặc biệt công ty đã mở ra một hướng đi mới trong lĩnh vực thi công công trình, mở rộng thị trường dịch vụ dầu khí.

Chính trong giai đoạn này công ty đã trúng thầu hàng loạt công trình có giá trị lớn, công ty cũng đã mở rộng thị phần lĩnh vực mũi nhọn Catering trong điều kiện cạnh tranh cực kỳ gay gắt để đưa quân số Getraco phục vụ từ 4 giàn (350 người) lên 7 giàn (700 người).

Chính trong khó khăn nhưng thương hiệu và uy tín công ty được nâng lên, công ty và lãnh đạo công ty đã nhận được khá nhiều giải thưởng, danh hiệu và bằng khen trong giai đoạn 2010-2014.

## 2. Kết quả kinh doanh giai đoạn 2010-2014

| NĂM  | DT<br>(Tỷ đồng) | Nộp NS<br>(Tỷ đồng) | LỢI NHUẬN<br>(Tỷ đồng) | CỔ TỨC<br>% | SD LĐ<br>ng/ năm | TN BQ<br>Trđ/th |
|------|-----------------|---------------------|------------------------|-------------|------------------|-----------------|
| 2010 | 138             | 2,14                | 7,9                    | 16%         | 190              | 7,0             |
| 2011 | 145,2           | 5,8                 | 10,6                   | 17%         | 191              | 7,5             |
| 2012 | 135,7           | 8,2                 | 8,8                    | 15%         | 210              | 7,2             |
| 2013 | 105             | 6,8                 | 6,7                    | 12%         | 213              | 7,2             |
| 2014 | 239             | 8,6                 | 7,204                  | 12%         | 235              | 7,9             |

Với các số liệu về kết quả hoạt động SXKD đã được kiểm toán trong nhiệm kỳ qua có thể khẳng định công ty đã dành được kết quả tốt trong điều kiện cực kỳ khó khăn. Lãnh đạo công ty đã năng động nhạy bén trí tuệ và bản lĩnh lái con thuyền công ty vượt qua thác ghềnh một cách ngoạn mục.

## III. PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ SXKD NĂM 2015

### 1. Kế hoạch hoạt động SXKD năm 2015

Năm 2015 dự báo kinh tế Việt Nam vẫn sẽ tiếp tục phải đối mặt với khó khăn nhất định, giá dầu thô giảm nên các hoạt động khai thác dầu khí cũng giảm theo, do đó hoạt động SXKD của các doanh nghiệp sẽ còn nhiều thách thức. Đối với Getraco do trong 12/2014 và tháng 3/2015 hai giàn khoan của công ty SeaDrill rút về nước nên thị phần catering bị sụt giảm kéo theo doanh thu và lợi nhuận bị giảm, cho nên xây dựng chỉ tiêu kế hoạch năm 2015 phải phù hợp với tình hình, dự kiến như sau:

|                              |  |
|------------------------------|--|
| <i>Doanh thu</i>             | : 180 tỷ đồng ( bao gồm khoảng 30 tỷ DT căn hộ ) |
| <i>Lợi nhuận trước thuế</i>  | : 7,5 tỷ đồng ( sau thuế là 5,85 tỷ )            |
| <i>Nộp ngân sách</i>         | : 17,0 tỷ đồng                                   |
| <i>Lương BQ CBCNV(cả GK)</i> | : 7,5-8 triệu đồng/ng/tháng                      |
| <i>Cổ tức dự kiến</i>        | : 12%/năm  |

### 2. Biện pháp thực hiện:

#### a. Về dịch vụ dầu khí.

Tiếp tục duy trì công tác quản lý điều hành, chất lượng phục vụ nhân sự từ bộ máy điều hành, các chủ nhiệm, bếp trưởng đến công nhân lao vụ nhằm nâng cao hơn nữa chất lượng phục vụ catering ở tất cả các giàn khoan. Ngoài ra cần chú trọng vấn đề chuyên môn và trau dồi trình độ ngoại ngữ, tuyển chọn thêm một số chủ nhiệm có tay nghề và ngoại ngữ giỏi để làm tốt công tác điều hành trên các giàn khoan tư bản.



Tiếp tục tìm kiếm cơ hội mở rộng thị trường thị phần catering đối với đối tác Sea Drill và XNLD Việt - Nga cũng như các đối tác tư bản đang làm dầu khí tại Việt Nam.

#### **b. Về thi công công trình**

##### **\*Về thi công Cảng Vietsovpetro**

Hoàn thành việc thi công công trình sửa chữa Cảng với tiến độ chất lượng tốt nhất tiếp tục tạo sự tin tưởng của đối tác và chủ đầu tư - Bộ tư lệnh Công binh. Cố gắng hoàn thành việc thanh quyết toán các công trình đã thi công xong trong quý I/2015.

Hoàn thành việc thanh quyết toán các công trình Cái Mép, Phú Quốc, DK P3,P4.

##### **\* Về các công trình khác:**

*Công ty đang xây dựng đội ngũ công nhân thi công các công trình cơ khí, chống ăn mòn để tham gia đấu thầu thi công. Định hướng sẽ xây dựng lĩnh vực này thành một mảng dịch vụ chủ chốt của công ty trong thời gian tới.*

Phần đầu năm 2015 sẽ đấu thầu và trúng thầu thầu một số công trình với doanh thu khoảng 40 đến 50 tỷ đồng.

#### **c. Về kinh doanh thương mại.**

Công ty tiếp tục chú trọng công tác đấu thầu các gói thầu vật tư cho ngành dầu khí cho các khách hàng như: Vietsovpetro; Jet Drilling; Đại Hùng, PTSC v.v...

#### **d. Về công nợ**

Phần đầu đến cuối năm 2015 sẽ trả hết nợ cho ngân hàng Bản Việt, trả dần và trả hết các khoản huy động khác ngoài ngân hàng (như vay cá nhân, vay công ty chứng khoán).

#### **e. Về chăm lo đời sống cho CBCNV công ty và công tác từ thiện xã hội.**

Tiếp tục duy trì mức thu nhập cho CBCNV như mức thu nhập năm 2013 để đảm bảo cơ bản cuộc sống của CBCNV, tạo sự ổn định để họ yên tâm làm việc cho công ty.

Làm tốt công tác xã hội, từ thiện với tinh thần tương thân tương ái, với trách nhiệm và sự thông cảm sẻ chia với các đối tượng khó khăn.

#### **f. Về văn phòng làm việc:**

Sau khi chuyển nhượng 7 tầng dịch vụ (trong đó có VP công ty đang làm việc) cho ngân hàng Công ty đã làm việc và đàm phán với ngân hàng Bản Việt thuê lại văn phòng công ty đang làm việc để không phải di chuyển tìm chỗ mới, sau một thời gian nữa sẽ mua lại toàn bộ VP này.

### **IV. ĐỊNH HƯỚNG GIAI ĐOẠN 2015-2019**

Với nhận thức đây là giai đoạn kinh tế đất nước sẽ phục hồi mạnh và đi lên, mặc dù vẫn còn một số khó khăn nhất định nhưng nhìn chung đây là giai đoạn thuận lợi hơn cho hoạt động kinh doanh.

Ở góc độ công ty cũng có khá nhiều tín hiệu khởi sắc cộng với đà phát triển vừa qua chắc chắn giai đoạn 2014- 2019 công ty Getraco sẽ có những bước phát triển mới. Vì vậy công ty xây dựng định hướng hoạt động và các chỉ tiêu cho kế hoạch 5 năm như sau:

#### **1. Về định hướng hoạt động:**

- *Tiếp tục lấy lĩnh vực dịch vụ đời sống trên các công trình biển làm lĩnh vực cốt lõi*
- *Xây dựng và phát triển 3 lĩnh vực: Thi công công trình, Chống ăn mòn và bảo dưỡng sửa chữa các công trình biển, công trình cơ khí, Đưa người lao động đi làm việc có thời hạn ở nước ngoài làm 3 lĩnh vực chủ yếu quan trọng hỗ trợ cho lĩnh vực cốt lõi là dịch vụ*

Catering, trong đó chú trọng lĩnh vực Chỗ ăn mòn và bảo dưỡng, sửa chữa các công trình biển, công trình cơ khí và lĩnh vực Thi công công trình.

**2. Các chỉ tiêu phân đấu trong giai đoạn 2015 - 2019:**

- Tăng vốn điều lệ từ : 30,135 tỷ đồng lên 40,135 tỷ đồng
- Doanh thu BQ/năm : 170 -180 tỷ đồng
- Lợi nhuận trước thuế BQ/năm : 8,5 – 9,5 tỷ đồng
- Nộp ngân sách NN BQ/năm : 10 tỷ đồng
- Thu nhập BQ toàn công ty : 9 triệu đồng/người/tháng
- Cổ tức hàng năm : từ 12 – 14% ( tùy vào mức độ lạm phát)

**3. Về Vốn và tình hình tài chính.**

- Về Vốn điều lệ: Do mở rộng kinh doanh nên nhu cầu vốn ngày càng lớn vì vậy trong kế hoạch 5 năm tới cần tăng vốn điều lệ lên khoảng 40 tỷ đồng.

- Về tình hình tài chính. Phân đấu trong những năm tiếp theo không còn các khoản nợ vay hoặc phải thu dài ngày, hạn chế tối đa nợ khó đòi, không chế mức rủi ro nếu có về nợ khó đòi dưới 10%/ vốn điều lệ.

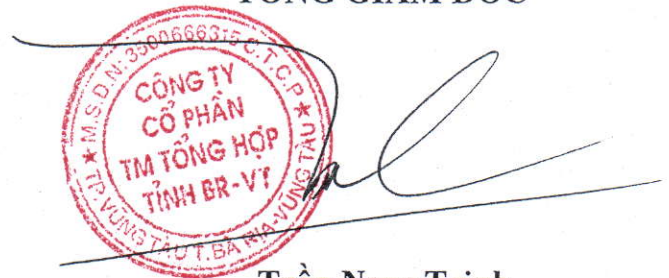
**4. Về chăm lo đời sống và công tác từ thiện.**

Cố gắng duy trì và tăng thu nhập cho người lao động công ty hàng năm từ 5% đến 10% để người lao động gắn bó và làm việc tích cực cho công ty.

Cố gắng tích cực tham gia nhiệt tình với khả năng cao nhất đối với công tác từ thiện, cộng đồng với tinh thần tương thân tương ái.

Với kết quả xuất sắc đã đạt được trong năm vừa qua, tin tưởng rằng năm 2015 và những năm tiếp theo công ty Getraco sẽ có những bước phát triển mạnh mẽ, ổn định và bền vững hơn trong thời gian tới./.

**TỔNG GIÁM ĐỐC**



The stamp is red and circular, containing the text: "M.S.D.N. 3500666315 C.T.C.P", "CÔNG TY CỔ PHẦN", "TM TỔNG HỢP", "TỈNH BR-VT", and "TR. VUNG TAU T. BA HA VUNG TAU". A black ink signature is written over the stamp.

**Trần Ngọc Trinh**