

Vũng Tàu, ngày 10 tháng 03 năm 2016

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2015 PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2016

I. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015

1. Tình hình chung

Khó khăn:

Năm 2015 vẫn còn nhiều khó khăn, thách thức: giá dầu thô giảm mạnh, cùng với diễn biến phức tạp của thị trường tài chính thế giới, sự suy giảm của một số nền kinh tế lớn đã ảnh hưởng nhất định đến nền kinh tế nước ta. Đặc biệt, giá dầu giảm mạnh làm nền kinh tế thế giới giảm sút, tác động đến nền kinh tế Việt Nam, trong đó có công ty chúng ta.

Tình hình giá dầu giảm kéo theo các hoạt động về dịch vụ dầu khí giảm, trong đó có dịch vụ Catering làm ảnh hưởng đến doanh thu và lợi nhuận của công ty, đây là lĩnh vực trước đây chiếm 50-60% doanh thu của công ty.

Một vấn đề lớn đối với công ty trong thời gian qua là thiếu vốn kinh doanh, nguyên nhân do còn nợ ngân hàng Bản Việt, mặc dù không còn bị nợ quá hạn nhưng vì thời gian thử thách 1 năm nên việc vay vốn tại các ngân hàng rất khó khăn. Trong tình hình như vậy, công ty Getraco gặp không ít khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Thuận lợi:

Có sự đoàn kết, nhất trí trong Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát, Ban Tổng giám đốc, đặc biệt là sự điều hành năng động nhạy bén và linh hoạt của Ban TGD cộng với sự cố gắng của CBCNV toàn công ty, sự nỗ lực gấn bó của người lao động.

Công ty có sự hỗ trợ của lãnh đạo tỉnh và các cơ quan ban ngành liên quan. Các đối tác tin tưởng hợp tác và tạo điều kiện cho công ty trong giai đoạn khó khăn. Công ty tiếp tục duy trì quan hệ thương mại, thực hiện tốt các hợp đồng đang có, tạo uy tín cao với các đối tác khách hàng. Lãnh đạo công ty đã tích cực mở rộng, tìm kiếm thêm thị trường.

2. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2015:

Với những yếu tố tích cực nêu trên cho nên dù phải gặp nhiều bất lợi khó khăn nhưng năm 2015 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 2015	Thực hiện 2015	Tỷ lệ
1	Tổng doanh thu	180 tỷ đồng	167,1 tỷ đồng	93%
2	Lợi nhuận sau thuế	5,85 tỷ đồng	5,8 tỷ đồng	99%
3	Phải nộp ngân sách	17 tỷ đồng	19,053 tỷ đồng	112%
4	Thu nhập BQ (cả CNGK)	8tr/ng/th	8,1tr/ng/th	101 %
5	Cổ tức	12%/năm	10%/năm	83%

Như vậy trong tình hình kinh doanh không mấy thuận lợi của các DN thì với công ty đây là một kết quả rất tốt và là thành tích đáng ghi nhận về sự nỗ lực cố gắng của tập thể lãnh đạo và CB-CNV công ty.



3. Tình hình hoạt động SXKD trên các lĩnh vực như sau:

3.1 Về dịch vụ Catering:

- Tiếp theo việc 2 giàn khoan Tolesto và Tucana hết thời gian hoạt động rút về nước từ năm 2014 thì đầu năm 2015 do giá dầu giảm mạnh đã ảnh hưởng rất lớn đến lĩnh vực Catering. Việc giá dầu giảm kéo theo các hoạt động liên quan đến khai thác và thăm dò của LDDK Vietsovpetro và các đơn vị ngành dầu khí giảm mạnh, từ đó giảm quân số trên giàn dẫn đến doanh thu và lợi nhuận catering giảm. Cụ thể doanh thu và lợi nhuận của công ty về catering đến 31/12/2015 giảm so với đầu năm 2015 là 30%. Từ đầu năm 2016 do giá dầu tiếp tục giảm sâu, Vietsovpetro yêu cầu các nhà thầu giảm sâu giá dịch vụ Catering, tiếp giảm quân số ở các giàn khoan, vì vậy doanh thu và lợi nhuận lĩnh vực này năm 2016 sẽ còn giảm mạnh, ước tính giảm đến 30% so với cuối năm 2015. Như vậy có thể thấy vì lý do thị trường, lĩnh vực Catering trong 2 năm vừa qua đã sụt giảm mạnh. Dự báo sẽ còn tiếp tục sụt giảm trong những năm tiếp theo. Đây là một khó khăn thách thức lớn cho công ty khi từ trước tới nay Catering là một mảng chính.

- Với tình hình dịch vụ dầu khí sụt giảm như vậy nên công ty đã có biện pháp điều hành quản lý phù hợp với tình hình thực tế như xem xét cắt giảm nhân sự catering, áp dụng các biện pháp tiết kiệm chi phí về sửa chữa trang thiết bị, mua sắm công cụ v.v... đồng thời tiếp tục duy trì chất lượng dịch vụ, nâng cao tinh thần và tay nghề đội ngũ công nhân DVGK.

- Bên cạnh đó công ty đã vận hành hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008, HACCP vào công tác quản lý, qua đó tăng cường chất lượng dịch vụ, nâng cao tính cạnh tranh.

Như vậy trong tình hình DVDK sụt giảm, việc giữ vững thị trường trong giai đoạn khó khăn hiện nay là sự cố gắng nỗ lực của Ban lãnh đạo và bộ phận DVDK công ty.

3.2 Về kinh doanh thương mại

Do trong thời gian qua đa số CB-NV phòng Thương mại phối hợp với phòng Kỹ thuật và Thi công công trình làm công trình P nên hạn chế về thời gian và điều kiện mở rộng hoạt động thương mại, trong khi lĩnh vực này ngày càng khó khăn, cạnh tranh gay gắt vì vậy doanh thu và lợi nhuận kinh doanh thương mại trong năm qua không nhiều, chủ yếu cung cấp vật tư cho PV Trans.

3.3 Về Tòa nhà Silver Sea:

Năm 2015 công ty đã tiêu thụ thêm được 5 căn hộ nâng số căn hộ đã bán được là 72 căn bàn giao cho khách hàng được 67/89 căn hộ. Hiện nay do số căn hộ còn lại nằm ở các vị trí không hấp dẫn nên khách hàng rất kén chọn. Vì vậy tiến độ bán các căn hộ này khá chậm không đạt như dự kiến. Sắp tới cần phải có cách xử lý linh hoạt hơn để nhanh tiêu thụ các căn hộ này trả nợ cho ngân hàng. Có thể giảm giá mạnh để bán nhanh hoặc cần nợ qua công ty quản lý tài sản của ngân hàng Bản Việt.

3.4 Về các công trình đang thi công:

- Công trình P: Trong những năm qua, trong khi dịch vụ dầu khí sụt giảm liên tục, nhờ mở thêm lĩnh vực thi công công trình trong đó có việc thi công chế tạo hạng mục khối bê tông gia trọng các công trình P đã góp phần lớn trong việc hoàn thành các chỉ tiêu quan trọng của công ty. Đặc biệt năm 2014 và 2015 trong khi thị trường DVDK bị sụt giảm do giá dầu giảm thì các công trình này đã đóng góp phần lớn doanh thu và lợi nhuận cho công ty. Dự tính năm 2016 công trình P sẽ đóng góp khoảng 35% doanh thu và lợi nhuận. Hiện tại chủ đầu tư đã thanh quyết toán xong công trình P3, P4, công trình P5, P6 đang trong giai đoạn thanh quyết toán. Nhờ thi công tốt các công trình P trước nên công ty được tổng thầu là công ty PVC-MS, chủ đầu tư là Bộ tư lệnh công binh đánh giá cao và tháng 11/2015 vừa qua công ty tiếp tục được giao thi công hạng mục chế tạo khối bê tông gia trọng của công

trình P7, P8, P9, P10 với quy mô lớn gấp đôi năm trước. Qua công trình này có thể đánh giá và ghi nhận nỗ lực cố gắng của CBNV ban chỉ huy dự án, phòng Kỹ Thuật & TCCT và phòng Kinh doanh, đặc biệt là 2 đ/c trưởng phòng. Việc liên tục được giao trách nhiệm thi công các hạng mục các công trình P đã thể hiện sự năng động nhạy bén và khả năng quan hệ giữ vững, mở rộng thị trường của lãnh đạo công ty trong những thời điểm khó khăn.

- Về công trình cải tạo, sửa chữa Cảng Vietsopetro: Dù thi công trong điều kiện khó khăn nhưng đến 31/12/2015 cơ bản đã gần hoàn thành, phần đầu sẽ hoàn thành và quyết toán trong quý I/2016.

- Công trình Cái Mép, Phú Quốc: Hiện nay vẫn chưa hoàn thành xong hồ sơ thanh quyết toán, số còn lại bao gồm cả giá trị bảo hành khoảng 12 tỷ đồng. Dự kiến trong quý II năm 2016 sẽ thu hồi hết các khoản này (đến thời điểm đó là hết thời gian bảo hành công trình).

3.5. Về công nợ Ngân hàng:

- Về công nợ đối với NH Bản Việt: Hiện nay còn nợ gốc khoảng 47 tỷ đồng trong khi còn 17 căn hộ chưa bán với trị giá khoảng 36,8 tỷ đồng và số còn lại phải thu từ các căn hộ đã bán khoảng 17,6 tỷ đồng, cân đối dư trả nợ gốc. Về nợ lãi đến 31/12/2015 còn khoản 20 tỷ đồng, số này Ngân hàng Bản Việt cam kết sẽ giảm lãi bình quân về mức 11%/năm trong trường hợp Getraco trả đều dần được nợ gốc khi đó số lãi còn khoảng 8 tỷ đồng. Vì vậy đề nghị giảm chia cổ tức so với kế hoạch để ra, tạo nguồn bù lỗ khoản nợ lãi trên.

- Về cấp Giấy CNSH căn hộ: Đến thời điểm hiện tại đã gần hoàn thành thủ tục cấp Giấy chứng nhận Quyền sử dụng đất 1 cho 23 căn hộ tại tòa nhà Silver Sea, số còn lại sẽ làm trong năm 2016.

- Đối với công nợ khách hàng: Đến nay công ty còn nợ một số khách hàng theo phương thức cuốn chiếu, chủ yếu là các nhà thầu cung cấp thực phẩm giàn khoan, nợ vay huy động từ một số CBCNV. Nguồn để trả được thu từ các công trình DK, Phú Quốc, Cái Mép, các khoản thu này khoảng 20 tỷ đồng, cơ bản cân đối để trả các khoản nợ trên.

3.6. Về xử lý tồn đọng tài chính.

Năm 2015 là một năm thành công trong việc xử lý tồn đọng tài chính như: Dùng 1,048 triệu đồng từ quỹ dự phòng tài chính xử lý xóa nợ khó đòi tồn đọng từ trước. Dùng 1,515 triệu đồng từ lợi nhuận trước thuế xử lý bù lỗ nhà máy rau Đà Lạt và công ty suất ăn Phước lộc Tân Thành. Tổng các khoản tồn đọng cần xử lý hơn 2,5 tỷ đồng. Góp phần làm lành mạnh dần tài chính công ty. Sau khi trích xử lý vẫn đảm bảo lợi nhuận vượt chỉ tiêu đề ra.

3.7. Về Xưởng sửa chữa cơ khí và chống ăn mòn: công ty đã hoàn thiện cơ bản đầy đủ cơ sở vật chất, bộ máy chuyên môn của phòng, tuy nhiên do tình hình giá dầu giảm mạnh, sự cạnh tranh gay gắt trong các lĩnh vực dịch vụ dầu khí cộng với việc đây là lĩnh vực hoạt động mới của công ty nên việc tìm kiếm thị trường vẫn còn khó khăn. Hiện nay xưởng đang tham gia việc thi công một số công việc của công trình P. Trong năm 2016 sẽ cố gắng đẩy mạnh hơn công tác tìm kiếm các đối tác, hợp đồng.

3.8. Về công tác Xuất khẩu lao động:

- Sau khi khôi phục hoạt động Chi nhánh XKLD tại TPHCM, từ đầu năm 2015 đến nay Chi nhánh và công ty đã tích cực tìm kiếm mở rộng thị trường lao động sang Nhật Bản và đã có kết quả khả quan. Hiện công ty đã ký kết hợp đồng cung cấp lao động cho 3 Nghiệp đoàn Nhật Bản, ký biên bản thỏa thuận với 4 Nghiệp đoàn khác để trong năm 2016 có thể ký hợp đồng với 4 Nghiệp đoàn này. Công ty bắt đầu tuyển dụng và đào tạo lao động từ



tháng 3/2015 đến tháng 9/2015 đã đưa đi đợt đầu tiên và đến 31/12/2015 đã đưa được 35 người. Mục tiêu phấn đấu năm 2016 sẽ đưa khoảng 200 người lao động đi làm việc tại Nhật Bản.

Thực hiện chủ trương đưa lĩnh vực XKLD thành lĩnh vực mũi nhọn trong chiến lược phát triển kinh doanh của công ty, đầu năm 2016 công ty đã thành lập phòng XKLD và Trung tâm tuyển dụng và đào tạo XKLD. Đến nay phòng và trung tâm đã đi vào hoạt động tích cực, mở ra một giai đoạn và bước ngoặt mới cho công ty trong công tác XKLD.

- Các thị trường khác như Malaysia, Ả rập Xê Út do thu nhập thấp nên không hấp dẫn người lao động nên lượng lao động đưa đi ít.

- Do nhu cầu đưa người đi làm việc tại nước ngoài ngày càng tăng, việc quản lý theo dõi cần chặt chẽ nghiêm túc, hạn chế tối đa rủi ro từ 2 chi nhánh TP. HCM và Hà Nội. Mặt khác nhằm từng bước thực hiện việc Văn phòng công ty sẽ trực tiếp đưa người lao động đi làm việc ở nước ngoài nên công ty đã thành lập phòng Xuất khẩu Lao động. Việc thành lập phòng XKLD, đầu tư cơ sở hạ tầng, hoàn thiện từng bước dần trực tiếp đưa người lao động đi làm việc tại nước ngoài nhằm mục tiêu chiến lược đưa lĩnh vực XKLD thành ngành quan trọng của công ty trong khi dịch vụ DK đang bị sụt giảm.

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

Mặc dù trong năm qua kinh doanh khó khăn, 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 bình quân: 8 triệu đồng/người/tháng, 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 2015 đã đóng góp vượt chỉ tiêu:

- **Kế hoạch :** 48 triệu
- **Thực hiện:** 172 triệu đồng đạt gấp 3,6 lần so với kế hoạch.

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 lá lành đùm lá rách.

Như vậy có thể nói, năm 2015 trong điều kiện kinh doanh của cộng đồng doanh nghiệp không mấy thuận lợi, công ty Getraco còn có những khó khăn riêng 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 đưa lại cho công ty một kết quả đáng khích lệ.

II. PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ SXKD NĂM 2016.

1. Kế hoạch hoạt động SXKD năm 2016

Năm 2016 dự báo giá dầu còn giảm mạnh chưa có dấu hiệu phục hồi, các hoạt động liên quan đến DVDK sẽ còn bị giảm sút và hiệu quả thấp, các lĩnh vực khác cũng bị cạnh tranh rất gay gắt. Các yếu tố này ảnh hưởng nghiêm trọng đến hiệu quả và chiến lược kinh doanh của công ty trong năm 2016 và những năm tiếp theo. Theo nhận định giá dầu sẽ còn tiếp tục giảm, một số doanh nghiệp trong ngành dầu khí có thể phải thu hẹp hoạt động, các lĩnh vực DVDK sẽ bị sụt giảm mạnh về doanh thu, lợi nhuận. Với tình hình này công ty cần phải cơ cấu lại nhân sự và ngành nghề kinh doanh đồng thời cần có sự đột phá trong việc khai thác

tìm kiếm thị trường mới, đồng thời cần điều chỉnh chiến lược kinh doanh phù hợp trong đó chú trọng xây dựng một số lĩnh vực khác hỗ trợ bù đắp cho lĩnh vực DVĐK. Bên cạnh đó ảnh hưởng của việc thiếu nguồn vốn, chưa bán hết căn hộ dự án Silver Sea cho nên SXKD của công ty sẽ còn gặp rất nhiều khó khăn thách thức. Thực trạng này đòi hỏi sự năng động nhạy bén và quyết tâm của ban lãnh đạo và toàn thể CBCNV công ty. Vì vậy xây dựng chỉ tiêu năm 2016 phải phù hợp với tình hình thực tế, dự kiến như sau:

- **Doanh thu** : 150 tỷ đồng
- **Lợi nhuận sau thuế** : 5,0 tỷ đồng
- **Nộp ngân sách** : 8 tỷ đồng
- **Thu nhập BQ CBCNV (cả GK)** : 7,3 triệu đồng/người/tháng
- **Cổ tức dự kiến** : 10%

2. Biện pháp thực hiện:

a. Về dịch vụ dầu khí và cảng:

- Tiếp tục duy trì công tác quản lý điều hành, chất lượng phục vụ tốt, nâng cao tinh thần trách nhiệm và năng lực làm việc của bộ máy điều hành, các chủ nhiệm, bếp trưởng đến công nhân lao vụ nhằm đảm bảo tốt chất lượng phục vụ ở tất cả các giàn khoan, giữ vững uy tín và thương hiệu về catering cho dù thị phần và thị trường bị sụt giảm. 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.

- Tiếp tục tìm kiếm cơ hội mở rộng thị trường thị phần catering đối với đối tác khác.

b. Về thi công công trình:

➤ Về thi công các khối beton gia trọng công trình P7,P8,P9,P10

- Tiếp tục phát huy những thành công kinh nghiệm về thi công các khối bê tông gia trọng công trình trước để áp dụng thi công hoàn thành công việc chế tạo các khối beton gia trọng tại công trình: P7,P8,P9,P10 với chất lượng tốt nhất, đúng tiến độ, đảm bảo an toàn trong thi công. Tiếp tục tạo sự tin tưởng của các Tổng thầu và chủ đầu tư đối với công ty. Phấn đấu đến đầu tháng 4/2016 sẽ bàn giao công trình, đến tháng 6/2016 sẽ hoàn thành hồ sơ công trình để tiến hành thanh quyết toán.

- Đối với phần thanh quyết toán công trình P5, P6 sẽ đôn đốc và phối hợp tốt với các bên liên quan để thanh quyết toán phần còn lại sớm nhất.

➤ **Về các công trình khác:** Quyết liệt đôn đốc các Tổng thầu và chủ đầu tư hoàn thành xong hồ sơ thanh quyết toán công trình Cái Mép, Phú Quốc để trong quý 2/2016 sẽ thanh toán dứt điểm các khoản nợ đọng này.

c. Về xưởng cơ khí chống ăn mòn: Trong điều kiện các dự án công trình liên quan ngành dầu khí bị giảm sút cho nên việc tìm kiếm công việc cho xưởng này khá khó khăn, do đó xưởng cần phải tìm kiếm tiếp thị thêm các khách hàng ngoài ngành dầu khí như các nhà máy trong các khu công nghiệp. Phấn đấu năm 2016 sẽ đấu thầu và trúng thầu một số công trình với doanh thu khoảng 20 tỷ đồng đến 30 tỷ đồng.

d. Về khoản nợ ngân hàng Bản Việt: Hiện đang đàm phán với Ngân hàng Bản Việt cơ cấu lại nợ, giãn thời gian trả nợ để không bị đưa lại vào nợ xấu. Một hướng nữa để xử lý khoản nợ này là thỏa thuận được với ngân hàng bán 17 căn hộ còn lại cho Công ty quản lý Tài Sản của Ngân hàng Bản Việt để trả số nợ còn lại. Cố gắng năm 2016 trả 50% số còn nợ, 50% còn lại sẽ trả nốt trong năm 2017. Bù đắp dần khoản lỗ do lãi suất từ Ngân hàng Bản Việt.



e. Về kinh doanh thương mại:

- Công ty tiếp tục tìm kiếm nắm bắt thông tin các gói thầu để đấu thầu cung cấp cho ngành dầu khí cho các khách hàng như: Vietsovpetro; Jet Drilling; Đại Hùng, PTSC v.v...

- Triển khai mạnh mẽ việc làm nhà phân phối các sản phẩm coffee cho công ty Phúc sinh trên địa bàn TP Vũng Tàu. Đây là các sản phẩm có thương hiệu uy tín và đáp ứng được các tiêu chí khắt khe trên thị trường hiện nay như: an toàn vệ sinh thực phẩm, ngon, giá cả hợp lý v.v... Vì vậy, cần tổ chức thành công việc tiếp thị, Marketing các sản phẩm này tới thị trường để tạo mảng kinh doanh mới nhằm tạo thêm công ăn việc làm, doanh thu, lợi nhuận ổn định và lâu dài cho công ty. Đây cũng là một mục tiêu chiến lược và là hướng đi đúng đắn của công ty.

g. Về Xuất khẩu lao động:

Đây là lĩnh vực công ty sẽ chú trọng đầu tư nhân sự và cơ sở vật chất về tuyển dụng đào tạo với mục tiêu đưa lĩnh vực này thành lĩnh vực kinh doanh chiến lược chủ chốt của công ty trong thời gian tới. Công tác XKLD trong thời gian qua đã mở được thị trường Nhật Bản và sắp tới sẽ mở lại thị trường Đài Loan. Đây là những thị trường rất hấp dẫn và tiềm năng có thể đưa lại lợi nhuận cũng như công ăn việc làm lâu dài cho công ty. Vì vậy nếu làm bài bản và quyết tâm thì có thể thực hiện được mục tiêu chiến lược đề ra. Trước mắt phần đầu trong năm 2016 công ty sẽ tiến hành đào tạo, trực tiếp đưa người lao động đi làm việc tại nước ngoài, trong đó chú trọng thị trường Nhật Bản.

h. Về công tác nhân sự và chăm lo đời sống cho CBCNV công ty:

Trong tình hình khó khăn chung cần phải cơ cấu lại bộ máy, tiết giảm nhân sự, điều chỉnh giảm lương, nâng cao hiệu quả công tác. Cố gắng duy trì mức thu nhập trung bình cho CBCNV để đảm bảo cơ bản cuộc sống của CBCNV, tạo sự ổn định để họ yên tâm gắn bó làm việc cho công ty.

i. Công tác từ thiện xã hội:

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.

Với truyền thống đoàn kết quyết tâm luôn vượt lên khó khăn để dành thắng lợi, với nền tảng đã được tích lũy từ nhiều năm qua tin tưởng rằng cho dù khó khăn thách thức công ty Geraco cũng sẽ vượt qua và ngày càng phát triển./.

TỔNG GIÁM ĐỐC



TRẦN NGỌC TRINH