

Số: 01 /BC-PPC

Bạc Liêu, ngày 30 tháng 5 năm 2018

BÁO CÁO KẾT QUẢ SXKD NĂM 2017 VÀ KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2018 CỦA CÔNG TY PPC

Kính gửi: Đại hội đồng Cổ đông Công ty CP Bao bì Dầu khí Việt Nam

Thực hiện nhiệm vụ theo quy định tại Điều lệ Công ty CP Bao bì Dầu khí Việt Nam, Giám đốc Công ty xin trân trọng báo cáo với Đại hội đồng cổ đông về kết quả hoạt động SXKD năm 2017 và định hướng hoạt động SXKD năm 2018 như sau:

PHẦN I

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY TRONG NĂM 2017

1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

1.1. Đặc điểm tình hình năm 2017

1.1.1. Thuận lợi

➤ Nhà máy sản xuất Bao bì

- PPC được Lãnh đạo Công ty mẹ PVCFC, các Sở, ban ngành trong tỉnh Bạc Liêu quan tâm hỗ trợ, chỉ đạo sâu sát.
- Nhà máy Bao bì hoạt động SX được hơn 5 năm, hoạt động tương đối ổn định.
- Sản phẩm Bao bì của PPC được PVCFC tiêu thụ hơn 85% sản lượng sản xuất.

➤ Nhà máy sản xuất Phân bón:

- PPC sử dụng nguồn nguyên liệu urea từ Nhà máy Đạm Cà Mau nên giảm được giá thành sản xuất. Đồng thời sản phẩm đầu ra được PVCFC phân phối nên giảm được áp lực kinh doanh.

1.1.2. Khó khăn

➤ Nhà máy sản xuất Bao bì

- Đối với một số loại bao bì đòi hỏi công nghệ cao, PPC chưa có đầy đủ máy móc, thiết bị để đáp ứng yêu cầu bao bì chất lượng theo đơn đặt hàng của khách hàng nên PPC phải thuê ngoài gia công dẫn đến giá thành khó cạnh tranh.
- Hiện nay, trên thị trường bao bì bên ngoài cạnh tranh gay gắt, đặc biệt các doanh nghiệp tư nhân với lợi thế quy mô tinh gọn, chi phí cho quản trị thấp, tạo nên lợi thế về giá thành sản phẩm.

➤ **Nhà máy sản xuất phân bón:**

- Dây chuyền công nghệ bán tự động, một số công đoạn phải vận hành thủ công nên gặp khó khăn trong vận hành, đòi hỏi cần người có tay nghề cao, kinh nghiệm nhưng do vị trí địa lý không thuận lợi nên khó thu hút được nguồn nhân sự giỏi.
- Môi trường làm việc nhiều bụi, bản nên việc tuyển dụng nhân sự làm việc trong môi trường không thuận lợi nên rất khó khăn.
- Do tính chất không đồng nhất của nguyên liệu đầu vào như Ure, Humic, SA,... (kết tủa, ẩm cao chảy nước...) và độ ẩm khí hậu vào mùa mưa rất cao nên việc vận hành nhà máy giảm công suất đáng kể.
- Tính ổn định của thiết bị còn hạn chế, thiếu kinh nghiệm vận hành dẫn đến hao hụt sx còn cao; hao hụt trong SX hiện nay khoảng 10%.
- Do vận hành cả 2 Nhà máy, thêm Nhà máy Phân bón lượng tồn kho cao nên hiện tại PPC đang thiếu vốn lưu động để trả cho Nhà cung cấp nên phải vay vốn lưu động từ Ngân hàng làm phát sinh thêm thủ tục và chi phí vay ngắn hạn.

1.2. Kết quả hoạt động Sản xuất kinh doanh

Năm 2017 là năm được xem là năm tương đối khó khăn của Công ty, là năm bản lề cho sự chuyển mình của Công ty khi mở rộng thêm lĩnh vực phân bón, 01 lĩnh vực mới. Tuy nhiên, với tinh thần trách nhiệm và niềm hi vọng cho sự phát triển bền vững của Công ty, toàn thể Ban lãnh đạo và CBCNV Công ty đã cùng nhau cố gắng thực hiện, mặc dù kết quả chưa như mong đợi nhưng cũng là kết quả với sự nỗ lực của toàn thể CBCNV Công ty. Kết quả SXKD năm 2017, cụ thể như sau:

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	TH năm 2016	KH năm 2017	TH năm 2017	% TH 2017/ TH 2016	% TH 2017/ KH 2017
1	Sản lượng sản xuất						
	Bao bì	Nghìn bao	19.993	20.557	18.814	94,10%	91,52%
	Phân bón	Tấn		15.000	4.513		30,09%
2	Sản lượng tiêu thụ		20.479	20.557	19.821	96,79%	96,42%
	Bao bì	Nghìn bao	20.479	20.557	19.821	96,79%	96,42%
	Phân bón	Tấn		15.000	3.480		23,20%
3	Tổng Doanh thu	Triệu đồng	153.420	280.414	186.944	121,85%	66,67%
	Bao bì		153.420	149.241	159.001	103,64%	106,54%
	Phân bón			131.173	27.759		21,16%
4	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	10.291	8.293	8.582	83,39%	103,49%
5	Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	9.206	7.463	7.142	77,58%	95,70%
6	Tỷ lệ trả cổ tức	%	15%	12%	Dự kiến 12%	80,00%	100,00%
7	Đầu tư XDCB và MSTTB	Triệu đồng	26.879	5.042	2.984	11,10%	59,17%

➤ *Về sản xuất:*

Đối với Nhà máy Bao bì: Vận hành ổn định đạt 95% công suất. Cụ thể đạt được: 18.814 nghìn bao đạt 91,52% so với kế hoạch và đạt 94,10% so với cùng kỳ năm 2016.

Dự án Nhà máy Sản xuất Phân bón đã hoàn thành và đi vào hoạt động chính thức từ tháng 4/ 2017. Trong giai đoạn đầu vận hành sản xuất, Nhà máy Phân bón còn vướng nhiều hạn chế nên công suất chưa đạt công suất đề ra, hiện tại Nhà máy SX được khoảng 60-70%. Với tình hình khó khăn của Nhà máy Phân bón trong giai đoạn đầu, bên cạnh đó do là sản phẩm mới cùng với yếu tố mùa vụ nên thị trường tiêu thụ còn thấp, do vậy trong năm 2017 Nhà máy Phân bón chỉ vận hành sản xuất được 4.513 tấn, chỉ đạt 30,09% so với kế hoạch đề ra.

➤ *Về kinh doanh:*

Sản lượng tiêu thụ Bao bì: Trong năm 2017, PPC đã cung cấp cho Nhà máy Đạm Cà Mau ước 17.037 nghìn bao, khách hàng bên ngoài khoảng 2.624 nghìn bao (chiếm 13,24% tổng sản lượng tiêu thụ), sản lượng tiêu thụ trong năm 2017 đạt 19.821 nghìn bao đạt 96,42% so với KH và đạt 96,79% so với cùng kỳ năm 2016. Nguyên nhân do thị trường kinh doanh bao bì bên ngoài ngày càng cạnh tranh gay gắt, đặc biệt đối với các doanh nghiệp tư nhân với lợi thế quy mô tinh gọn, do vậy sản lượng kinh doanh bao bì bên ngoài năm 2017 cũng hạn chế làm ảnh hưởng khả năng hoàn thành kế hoạch đề ra.

Sản lượng tiêu thụ Phân bón trong năm 2017 được khoảng 3.480 tấn, chỉ đạt 23,20% so với kế hoạch.

Tổng doanh thu trong năm 2017 đạt 186,94 tỷ đồng, đạt 66,67% so với KH và đạt 121,85% so với cùng kỳ năm 2016. Lợi nhuận sau thuế đạt 7,14 tỷ đồng tương đương đạt 95,11% so với KH và đạt 77,58% so với năm 2016.

Một số chỉ tiêu tài chính của PPC như sau:

+ Tỷ suất lợi nhuận ST/Vốn CSH đạt 13,26% đạt 100,27% so với kế hoạch.

➤ *Về đầu tư:*

+ *Dự án Nhà máy SX Phân bón Dầu khí Bạc Liêu:*

Dự án Nhà máy sản xuất Phân bón Dầu khí Bạc Liêu hiện đã được nghiệm thu và đưa vào vận hành tháng 4/2017. PPC đã hoàn thiện các thủ tục quyết toán hoàn thành dự án.

+ *Mua sắm bổ sung máy móc thiết bị:*

Trong năm 2017, PPC đã thực hiện thủ tục đầu tư bổ sung 02 máy may siêu âm phục vụ công nghệ may miệng bao giữa Bao PP và túi lồng của sản phẩm Bao bì và 02 xe nâng phục vụ công tác luân chuyển hàng hóa cho Nhà máy Phân bón và mua sắm bổ sung 04 máy dệt cho Nhà máy Bao bì, được lắp đặt và vận hành ổn định vào cuối tháng 9/2017. Tổng giá trị đầu tư năm 2017 khoảng 2,98 tỷ đồng, trong đó vốn chủ sở

hữu chiếm 0,84 tỷ đồng và vốn vay chiếm 2,14 tỷ đồng, giải ngân được khoảng 2,98 tỷ đồng.

➤ *Công tác quản trị Công ty:*

Thực hiện tốt các quy định của Công ty niêm yết, thực hiện công bố thông tin đúng theo quy định.

2. Báo cáo tình hình tài chính

Nhìn chung, tình hình các chỉ tiêu tài chính năm 2017 tương đối ổn định. Cụ thể được thể hiện thông qua các chỉ tiêu sau:

➤ *Tình hình tài chính:*

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	116.449	121.774	4,57%
Doanh thu thuần	153.299	186.927	21,94%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	10.200	8.582	-15,86%
Lợi nhuận trước thuế	10.291	8.582	-16,61%
Lợi nhuận sau thuế	9.206	7.142	-22,42%
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	66,50%	68,57%	3,12%

➤ *Các chỉ tiêu tài chính:*

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Ghi chú
<i>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</i>			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn:	1,08	1,00	
+ Hệ số thanh toán nhanh:	0,81	0,40	
<i>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</i>			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,53	0,56	
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	1,12	1,26	
<i>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</i>			
+ Vòng quay hàng tồn kho:	13,82	9,04	
Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân			
Doanh thu thuần/Tổng tài sản	1,32	1,54	
<i>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</i>			
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	0,06	0,04	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	0,17	0,13	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	0,08	0,06	

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Ghi chú
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	0,07	0,05	

Nhìn chung kết quả kinh doanh năm 2017 giảm nhẹ so với năm 2016, do năm nay lĩnh vực phân bón hoạt động chưa tốt ảnh hưởng đến lợi nhuận chung của Công ty nên lợi nhuận trước thuế năm 2018 chỉ đạt 84% so với năm trước nhưng vẫn đảm bảo đạt 103% so với KH. Tuy nhiên, do 02 mảng Bao bì và phân bón được tách riêng trong việc nộp thuế thu nhập doanh nghiệp (Bao bì chịu thuế suất 10%, phân bón chịu thuế suất 0%), nhưng do phân bón bị lỗ không thể bù được phần thu nhập phải nộp thuế nên lợi nhuận sau thuế năm 2017 chỉ đạt được 95,11% so với kế hoạch và chỉ đạt 77,58% so với năm trước. Mặc dù kết quả lợi nhuận không bằng năm trước nhưng ROE năm 2017 đạt 13% được Công ty đánh giá cao hơn lãi vay của các khoản vay nợ thuê tài chính nhằm bù đắp chi phí tài chính phát sinh cho các khoản vay này, có thể trích một phần lợi nhuận chi trả cổ tức với mức 12% và đầu tư vào những hoạt động khác.

3. Những hạn chế còn tồn tại

➤ Về sản xuất:

- Hao hụt của một số loại Bao bì sản phẩm Bao ghép màng BOPP còn cao (khoảng 10%).
- Nhà máy Phân bón Dầu khí Bạc Liêu vận hành chưa đạt công suất thiết kế, tỷ lệ hao hụt vẫn còn khá cao.

➤ Về kinh doanh:

- Hiện tại, thị trường Bao bì cạnh tranh rất khắc nghiệt, các đối thủ cạnh tranh đa phần là doanh nghiệp tư nhân, mô hình sản xuất tin gọn. Do vậy, thị phần của Công ty thâm nhập còn hạn chế.
- Thị trường Phân bón còn mới mẻ, loại sản phẩm chỉ áp dụng được một số thời điểm nhất định cho cây trồng nên nhu cầu sử dụng chưa nhiều.

4. Những bài học kinh nghiệm

Từ những kết quả đạt được và hạn chế còn tồn tại trên, Công ty đã rút ra được bài học kinh nghiệm để hoàn thành kế hoạch SXKD năm 2018 là:

- Tranh thủ sự quan tâm, chỉ đạo của Công ty mẹ PVCFC và địa phương để xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp trong thời gian tới.
- Triển khai giao kế hoạch cụ thể từng Phòng ban để có cơ sở thường xuyên đánh giá, rà soát.
- Tăng cường NC thị trường, khách hàng, đối thủ cạnh tranh để đưa ra các giải pháp, chính sách bán hàng linh hoạt và hiệu quả.
- Thường xuyên theo dõi, cập nhật định mức để đưa ra giải pháp nhằm tiết giảm hao hụt trong sản xuất.

- Quan sát diễn biến giá dầu, giá nguyên vật liệu để đưa ra các quyết định mua sắm hợp lý, đúng thời điểm để giảm giá thành sản phẩm.
- Cần quan tâm hơn nữa đến công tác quản lý sản xuất để sản phẩm đạt chất lượng cao, đảm bảo đúng quy chuẩn, yêu cầu của khách hàng.
- Nghiên cứu xây dựng mô hình Công ty tinh gọn và hiệu quả nhất.
- Tìm hiểu, nghiên cứu, học hỏi các đơn vị có kinh nghiệm về sản xuất phân bón để đạt được chất lượng sản phẩm đúng quy chuẩn, yêu cầu.
- Phát huy hơn nữa vai trò, sức mạnh của Đảng, đoàn thể trong việc tập hợp phát huy sức mạnh đoàn kết trong sản xuất kinh doanh và xây dựng văn hóa doanh nghiệp.
- Xây dựng đội ngũ bán hàng chuyên nghiệp theo định hướng chiến lược phát triển của Công ty cho cả 02 lĩnh vực Bao bì và Phân bón.

PHẦN II

PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018

1. Đặc điểm tình hình chung

Trong năm 2018 tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty sẽ tiếp tục gặp nhiều khó khăn và thách thức, đặc biệt trong lĩnh vực sản xuất Phân bón là một lĩnh vực mới đi vào hoạt động còn nhiều bỡ ngỡ chưa đúc kết được nhiều kinh nghiệm. Giá cả vật tư nhiên nguyên vật liệu sẽ biến động và tăng cao (dầu, hạt nhựa,...); sự cạnh tranh của nền kinh tế thị trường ngày càng gay gắt. Tuy nhiên, đó cũng là một cơ hội để Công ty có thể bước sang một bước ngoặt phát triển hơn khi toàn thể Ban Lãnh đạo và CBCNV Công ty cùng nhau quyết tâm thực hiện hoàn thành kế hoạch SXKD năm 2018 và hướng đến mục tiêu phát triển của Công ty. Ban Giám đốc đã xác định phương hướng, mục tiêu nhiệm vụ SXKD của Công ty năm 2018 là *“Với mục tiêu hướng tới sự phát triển ổn định, bền vững và vươn xa cùng thương hiệu Đạm Cà mau, tập thể CBCNV PPC tiếp tục phát huy truyền thống đoàn kết, năng động và nỗ lực hết mình để sáng kiến cải tiến, làm chủ công nghệ, sản xuất sản phẩm đảm bảo chất lượng, tiết kiệm chi phí nhằm đem lại sự hài lòng cao nhất cho đối tác, khách hàng”*.

2. Mục tiêu, nhiệm vụ SXKD của Công ty năm 2018

2.1. Các chỉ tiêu cơ bản

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch 2018
1	2	3	4
I	Sản lượng sản xuất		
1	Bao bì	Nghìn bao	21.459
2	Phân bón	Tấn	20.000
II	Sản lượng tiêu thụ		

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch 2018
1	2	3	4
1	Bao bì	Nghìn bao	21.459
2	Phân bón	Tấn	20.000
III	Chỉ tiêu tài chính		
1	Vốn chủ sở hữu	Triệu đồng	59.773
	Trong đó: Vốn điều lệ	Triệu đồng	45.710
2	Tổng Doanh thu	Triệu đồng	326.019
	Bao bì		166.201
	Phân bón		159.819
2	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	8.880
3	Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	7.314
4	Tỷ suất LNTT/VCSH BQ	%	14%
5	Nộp NSNN	Triệu đồng	7.200
6	Phân phối lợi nhuận	Triệu đồng	7.314

2.2. Các giải pháp thực hiện

➤ Về sản xuất:

▪ Một số giải pháp cụ thể của Nhà máy Bao bì:

- Tìm kiếm, đa dạng nhà cung cấp, đảm bảo cung cấp nguyên liệu chất lượng với giá thành hợp lý, tăng cường các giải pháp trong sản xuất nhằm giảm giá thành sản phẩm, tạo nên sản phẩm bao bì cạnh tranh.

- Đẩy mạnh chương trình sáng kiến cải tiến trong sản xuất kinh doanh để tiết giảm tỷ lệ hao hụt trong sản xuất.

- Cải tiến công nghệ sản xuất Bao ghép màng BOPP đạt chất lượng tốt nhất đảm bảo nhu cầu thị trường.

- Tăng cường đào tạo nội bộ trong sản xuất để tối ưu hóa nguồn nhân lực hiện tại.

▪ Một số giải pháp cụ thể của Nhà máy Phân bón:

- Cải tiến hệ thống sấy bằng nhiên liệu dầu DO sang hệ thống đốt trấu để tiết giảm chi phí nhiên liệu và giảm áp lực rủi ro khi giá Dầu biến động.

- Nghiên cứu thêm những dòng sản phẩm mới có thể sản xuất trên dây chuyền hiện tại.

- Tăng cường cải tiến thiết bị để nâng cao công suất và tiết giảm tỷ lệ hao hụt.

- Tăng cường tìm kiếm nguồn nhiên liệu Humic chất lượng giá rẻ để tiết giảm chi phí.

➤ **Về kinh doanh:**

▪ **Về Bao bì:**

- Phối hợp chặt chẽ với PVCFC để cung cấp Bao bì nhanh chóng, kịp thời đáp ứng được nhu cầu về sản lượng và chất lượng của Nhà máy Đạm Cà Mau.
- Đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường. Trên cơ sở đó nắm bắt được nhu cầu, thị hiếu, khả năng thanh toán của từng nhóm khách hàng về bao bì của Công ty. Từ đó có thể đưa ra những quyết định đúng đắn và kịp thời, nâng cao năng lực cạnh tranh.
- Triệt để khai thác các thị trường có sẵn, hướng đến việc chăm sóc khách hàng và xây dựng mối quan hệ chặt chẽ với khách hàng.
- Linh động liên kết với các đơn vị sản xuất bao bì khác để bán hàng đảm bảo tiến độ, chất lượng và cạnh tranh về giá.
- Thực hiện tiết kiệm, chống lãng phí, tiết giảm chi phí bán hàng.

▪ **Về Phân bón:**

- Phối hợp chặt chẽ với PVCFC để cung cấp lượng Phân bón kịp thời theo thời vụ.
- Xây dựng đội ngũ kinh doanh chuyên nghiệp theo sát đội ngũ thị trường của PVCFC để từng bước tìm hiểu thị trường để có thể chủ động tự doanh trong thời gian sắp tới. Bên cạnh đó, có thể nghiên cứu các hình thức kinh doanh theo những thị trường ngách hoặc bán trực tiếp để tiết kiệm chi phí bán hàng.
- Phối hợp với trung tâm nghiên cứu phát triển sản xuất sản phẩm mới để nâng cao công suất nhà máy đáp ứng thị trường, giảm giá thành.

➤ **Về Tài chính**

- Quản lý chặt chẽ về tài chính, kiểm soát được dòng tiền, nguồn hàng làm tăng khả năng quay vòng vốn nhằm mang lại hiệu quả kinh tế tối ưu.
- Tập trung vốn để đảm bảo sản xuất kinh doanh.
- Lập phương án bổ sung nguồn vốn để đầu tư một cách hiệu quả.
- Thực hiện chức năng giám sát tài chính, tăng cường kiểm soát nội bộ, tham gia vào các công việc kế hoạch, tiền lương, tiếp thị, thương mại, giao nhận, đầu tư.

➤ **Về Tổ chức**

- Ổn định, hoàn thiện mô hình tổ chức của Công ty nhằm phát huy tối đa nguồn lực của Công ty.
- Đào tạo nâng cao chất lượng cán bộ công nhân viên để đáp ứng được nhiệm vụ được giao.

➤ **Về quản lý**

- Bám sát các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh, các giải pháp đã đề ra và có những chỉ đạo phù hợp với từng giai đoạn.
- Trong kinh doanh, phải nắm bắt thông tin thị trường nhanh chóng, kịp thời dự báo nhu cầu về sản lượng và giá cả nhằm đón đầu thị trường.
- Áp dụng triệt để các quy chế, quy định và quy trình để đảm bảo Nhà máy vận hành ổn định, an toàn, sản phẩm đạt chất lượng và công suất cao.
- Chú trọng công tác nghiên cứu, phát triển tìm phương pháp nâng cao năng suất, chất lượng, giảm giá thành sản xuất, ứng dụng công nghệ trong sản xuất.
- Thực hiện công tác bảo trì bảo dưỡng một cách có kế hoạch và hiệu quả, đảm bảo kế hoạch tồn kho vật tư, phụ tùng an toàn và hiệu quả đáp ứng kịp thời công tác bảo trì bảo dưỡng.
- Tăng cường kiểm soát chặt chẽ chất lượng sản phẩm từ nguồn nguyên liệu đầu vào, từng công đoạn sản xuất và đầu ra.
- Tạo quan hệ với các đơn vị bạn trong ngành để đưa CBCNV tham quan trao đổi học hỏi kinh nghiệm.
- Tăng cường đào tạo chuyên môn nghiệp vụ, tay nghề cho CBCNV, đặc biệt đào tạo nội bộ.

Năm 2018, mặc dù vẫn còn nhiều khó khăn, thách thức mới, song với sự nỗ lực, quyết tâm cao của tập thể lãnh đạo, HĐQT, Ban Giám đốc và đội ngũ CBCNV Công ty, chúng ta sẽ quyết tâm khắc phục mọi khó khăn, thách thức để tổ chức lãnh đạo, chỉ đạo đơn vị thực hiện hoàn thành các mục tiêu nhiệm vụ SXKD năm 2018 đạt được kết quả cao nhất.

Cuối cùng, thay mặt Ban Giám đốc Công ty, xin kính chúc các quý vị đại biểu khách quý và toàn thể cổ đông về dự Đại hội hôm nay mạnh khỏe, hạnh phúc, thành đạt. Chúc Đại hội thành công tốt đẹp.

Xin trân trọng cảm ơn!


GIÁM ĐỐC
LÊ QUỐC DŨNG