

**CÔNG TY CỔ PHẦN
ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN CÔNG NGHIỆP VÀ VẬN TẢI**



TRACODI

**BÁO CÁO
TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2015
VÀ ĐỊNH HƯỚNG CHƯƠNG TRÌNH
HÀNH ĐỘNG NĂM 2016**

TP. Hồ Chí Minh, tháng 01 năm 2016



Số: 04/2016/BC-HĐQT

BÁO CÁO **TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015** **VÀ ĐỊNH HƯỚNG CHƯƠNG TRÌNH HÀNH ĐỘNG NĂM 2016**

PHẦN THỨ NHẤT

BÁO CÁO KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015

A. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH CHUNG:

- Tình hình kinh tế nước ta trong năm 2015 diễn ra trong bối cảnh kinh tế thế giới được dự báo tiếp tục đà phục hồi nhưng chưa bền vững với tốc độ tăng trưởng giữa các khu vực ngày càng khác biệt.
- Sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt của nền kinh tế thị trường trong bối cảnh các doanh nghiệp tìm kiếm cơ hội kinh doanh mới, khai thác tiềm năng cho hoạt động thương mại xuất nhập khẩu đón đầu cơ hội Việt Nam gia nhập TPP.
- Năm 2015 là năm đầu tiên Công ty TRACODI chính thức chuyển đổi từ doanh nghiệp có vốn nhà nước chi phối sang doanh nghiệp sở hữu vốn tư nhân hoàn toàn kể từ ngày 20/04/2015; Là bước ngoặt lịch sử trong quá trình hình thành và phát triển Công ty sau 25 năm chuyển từ bộ máy nhà nước sang bộ máy tổ chức, với lực lượng lao động được sắp xếp lại phù hợp với mô hình Công ty cổ phần sở hữu vốn tư nhân.

Đồng thời, cùng trong bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế cả nước, Công ty TRACODI cũng có những thuận lợi và khó khăn riêng trong hoạt động kinh doanh, cụ thể như sau:

1. Khó khăn:

- Thực trạng Công ty tại thời điểm thoái vốn rất kém:
 - Tổng quan kết quả kinh doanh Công ty năm 2014 phát sinh lỗ (-1,2 tỷ đồng). Trong đó hoạt động kinh doanh các mảng cốt lõi gần như không tạo ra lợi nhuận đáng kể. Kết quả kinh doanh chung của Công ty chủ yếu nhờ vào lợi nhuận đóng góp từ đầu tư tài chính tại các Công ty liên doanh.
 - Hệ thống các quy chế, quy trình còn thiếu, các hoạt động của Công ty thiếu sự kiểm tra, giám sát đảm bảo tính tuân thủ các quy chế và quy trình dẫn đến tình trạng phát sinh công nợ kéo dài không thu hồi được.
- Sự thay đổi chủ sở hữu thời điểm tháng 4/2015 vừa là thách thức, vừa là cơ hội vực dậy hoạt động Công ty có bề dày lịch sử hình thành và phát triển 25 năm. Do đó, quá trình sắp xếp lại bộ máy tổ chức, bố trí lại lực lượng lao

động phù hợp với hoạt động Công ty cũng có ảnh hưởng nhất định đến hoạt động kinh doanh và hiệu quả của Công ty trong gần 6 tháng đầu.

2. Thuận lợi:

- Được sự quan tâm chỉ đạo sâu sát của Hội đồng quản trị trong công tác quản trị, xác định tầm nhìn và mục tiêu mới, thay đổi chiến lược kinh doanh.
- Ban điều hành là những cán bộ lãnh đạo trẻ, năng động, dám nghĩ, dám làm, có mối quan hệ tốt với khách hàng, đối tác, các cơ quan thẩm quyền quản lý chuyên ngành.

B. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015:

Kế hoạch SXKD năm 2015 của Công ty được thông qua tại Đại hội đồng cổ đông thường niên ngày 04/06/2015. Theo đó, các chỉ tiêu kế hoạch đề ra cho năm 2015 với thời gian thực hiện trong 6 tháng còn lại của năm đã thể hiện kỳ vọng và quyết tâm cao của Hội đồng quản trị và Ban điều hành.

I. Bảng tổng kết kết quả sản xuất kinh doanh (riêng lẻ) năm 2015:

Bảng tổng hợp các chỉ tiêu chủ yếu:

ĐVT: đồng

STT	Nội dung	Kế hoạch năm 2015	Thực hiện năm 2015	Tỷ lệ TH/KH (%)
1	Tổng doanh thu và thu nhập	137.620.000.000	138.630.232.133	100,88
2	Doanh thu hoạt động SXKD	122.624.600.000	112.096.495.479	91,56
3	Lợi nhuận thuần hoạt động kinh doanh	6.129.790.781	2.411.059.638	39,33
4	Lợi nhuận từ đầu tư tài chính	15.000.000.000	24.018.458.436	160,12
5	Cộng lợi nhuận thuần	21.129.790.781	26.429.518.074	125,08
6	Chi phí quản lý	8.600.000.000	21.331.196.636	248,04
7	Lợi nhuận trước thuế	12.529.790.781	6.467.089.644	51,61
8	Lợi nhuận sau thuế	9.397.343.086	6.467.089.644	68,82

Bảng phân phối lợi nhuận:

ĐVT: đồng

STT	Chỉ tiêu	Số tiền
1	Lợi nhuận sau thuế TNDN	6.467.089.644
2	Lợi nhuận phân chia cổ tức: ((7) x (10))	5.102.500.000
3	Lợi nhuận còn lại phân chia các quỹ: ((1) – (2))	
	<i>a. Trích lập Quỹ Dự phòng tài chính:</i>	
	<i>b. Trích lập Quỹ Đầu tư phát triển:</i>	
	<i>c. Trích lập Quỹ Khen thưởng - Phúc lợi:</i>	

7	Nguồn vốn	78.500.000.000
8	Số lượng cổ phiếu	7.850.000
9	Lợi tức/cổ phiếu	824
10	Tỷ lệ chia cổ tức (%/năm)	6,5

II. Đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh năm 2015:

Căn cứ Kế hoạch sản xuất kinh doanh đã được phê duyệt, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2015 hầu hết hoàn thành cơ bản các chỉ tiêu kế hoạch được giao, thể hiện sự nỗ lực đáng ghi nhận của Ban lãnh đạo, cụ thể như sau:

- Tổng doanh thu kế hoạch là 137,42 tỷ đồng, thực hiện đạt 138,63 tỷ đồng, đạt 100,88% so với kế hoạch.
- Lợi nhuận kế hoạch sau thuế là 9,39 tỷ đồng, thực hiện đạt 6,47 tỷ đồng (riêng lẻ), đạt 68,82 % so với kế hoạch. Trong đó:
 - Trong năm Công ty trích lập dự phòng Nợ phải thu khó đòi là : 10,4 tỷ đồng.
 - Lợi nhuận thuần hoạt động kinh doanh của Công ty đạt : 3,9 tỷ đồng.
- Kế hoạch chia cổ tức được Hội đồng quản trị thông qua là không chia cổ tức năm 2015, dự kiến tỷ lệ chia cổ tức năm 2015 là 6,5%/năm (cổ tức bằng cổ phiếu). Đây là nỗ lực của Hội đồng quản trị và Ban điều hành nhằm đảm bảo quyền lợi cổ đông trong năm đầu tiên chuyển cổ phần sở hữu tư nhân.

Trong từng hoạt động riêng biệt sẽ có phân tích cụ thể nguyên nhân tồn tại làm hạn chế hiệu quả SXKD.

Bảng kết quả chi tiết các mặt hoạt động:

DVT: Triệu đồng

STT	Nội dung	Kế hoạch 2015		Thực hiện 2015		Tỷ lệ (%)	
		Doanh thu	Lãi gộp	Doanh thu	Lãi gộp	Doanh thu	Lãi gộp
1	Hoạt động xây lắp	56.979	1.643	62.169	948	109,11	57,70
2	Hoạt động xuất khẩu LĐ	9.497	2.006	6.743	2.519	71,60	125,58
3	Hoạt động XNK	49.569	133	39.191	(107)	79,06	-
4	Hoạt động Du lịch - TTDL	-	-	1.617	(3)	-	-
5	Hoạt động đào tạo LĐ	6.380	2.348	331	(998)	5,18	-
6	Hoạt động CNHN	-	-	1.989	(437)	-	-
7	Doanh thu tài chính	15.000	15.000	24.018	23.342	160,12	155,61
8	Doanh thu khác	-	-	2.571	2.534	-	-
9	Chi phí quản lý	-	(8.600)	-	(21.331)	-	248,15
	Cộng:	137.425	12.530	138.630	6.467	100,88	51,61

2.1 Hoạt động xuất khẩu lao động:

Có thể nói hoạt động xuất khẩu lao động năm 2015 tiếp tục là một trong những nỗ lực thành công nhất của Ban lãnh đạo nhằm giữ vững top 5 doanh nghiệp hàng đầu về xuất khẩu lao động tại Việt Nam.

- Với thị trường Đài Loan: Năm 2015 được dự báo là giảm so với năm 2014 do tính cạnh tranh cao nhưng với số lượng cung ứng lên đến 1.708 lao động đi Đài Loan làm việc, vượt chỉ tiêu 209 lao động tức tăng 14% là kết quả đáng khích lệ.
- Với thị trường Nhật Bản: Việc tìm kiếm thị trường, quan hệ đối tác, trực tiếp đưa lao động đi làm việc tại Nhật Bản không qua các cơ sở vệ tinh là mục tiêu hàng đầu. Công ty đã ký kết được nhiều hợp đồng cung ứng với đối tác và đã đưa được 338 lao động đi Nhật Bản, vượt chỉ tiêu 38 lao động, tức tăng 12,6%. Thị trường Nhật Bản đang hứa hẹn phát triển mạnh trong thời gian tới do Ban lãnh đạo đã có sự thay đổi trong chiến lược, chú trọng phát triển thị trường lao động Nhật Bản khi nhu cầu tuyển chọn lao động Việt Nam ngày càng cao. Thị trường lao động Nhật Bản tiếp nhận lao động tương đối khắt khe nhưng đem lại mức thu nhập cao cho người lao động (trung bình từ 1.500 đến 3.000 USD/tháng) cũng như các chính sách hỗ trợ ban đầu cho người lao động rất tốt.
Thời gian qua, việc tổ chức phỏng vấn, tuyển chọn lao động được thực hiện ngày càng bài bản, chuyên nghiệp nên được đối tác Nhật Bản đánh giá cao.
- Với thị trường Macau: Mặc dù có đơn hàng tiềm năng đối với thị trường này nhưng việc tuyển dụng vẫn còn nhiều hạn chế. Năm 2015 chỉ đưa được 03 lao động, đạt 15% so với kế hoạch.

Với định hướng phát triển Công ty TRACODI là một trong những Công ty hàng đầu Việt Nam về đào tạo và cung ứng lao động Việt Nam đi làm việc có thời hạn ở nước ngoài, Ban Lãnh đạo đã tái cấu trúc hoạt động xuất khẩu lao động thành Khối xuất khẩu lao động gồm 07 trung tâm/cơ sở tuyển dụng và 01 đào tạo tại khu vực phía Bắc và Nam. Trong đó, việc giao nhiệm vụ xuất khẩu lao động cho Chi nhánh TRACODI tại Hà Nội và việc thành lập Trung tâm Đào tạo Ngoại ngữ và Giáo dục định hướng XKLD (Trung tâm Đào tạo TRACODI) là bước chuẩn bị vững chắc khép kín từ khâu tạo nguồn đến cung ứng lao động, hướng tới thị trường lao động chất lượng cao.

Do xuất khẩu lao động là lĩnh vực hoạt động nhạy cảm nên Ban lãnh đạo Công ty thường xuyên chỉ đạo kịp thời trong công tác thu chi tài chính, quản lý hồ sơ, biểu mẫu giấy tờ phòng ngừa kẻ xấu lợi dụng uy tín Công ty lừa đảo người lao động.

* **Đánh giá:**

Năm 2015, doanh thu xuất khẩu lao động đạt 6,8 tỷ đồng, tức đạt 71,60% so với kế hoạch; Lãi gộp đạt 2,5 tỷ đồng tức đạt 125,58 % so với kế hoạch.

2.2 Hoạt động xây dựng:

Hoạt động xây dựng năm 2015 tham gia tiếp thị, đấu thầu nhiều công trình nhưng kết quả trúng thầu ít, chủ yếu giải quyết công nợ tồn đọng từ những năm trước, cụ thể:

- * Công tác thu hồi công nợ:

- Công trình Đường 839 - Đức Huệ, Long An là một trong những công trình mà lãnh đạo Công ty luôn đặc biệt quan tâm do tồn tại công nợ quá lớn từ nhiều năm. Công ty đã luôn đốc thúc Chủ đầu tư, Sở Giao thông, Sở Kế hoạch Đầu tư, Sở Tài chính và Ủy ban tỉnh Long An về việc ghi vốn thanh toán cho công tác bù giá 839 giá trị là 7,367 tỷ đồng; Thực hiện thanh toán khối lượng đợt 9, đợt 10, đốc thúc Đội 6 sửa chữa công trình và làm thanh toán 5% bảo hành công trình. Đến 31/12/2015 đã thu hồi được 3,9 tỷ đồng giá trị bù giá.
- Tiếp tục thu hồi vốn bảo lãnh công trình đã hết thời gian bảo hành đối với đường cặp kênh Phước Xuyên, đường Khánh Hưng - Vĩnh Hưng. Tuy nhiên, chỉ mới thu hồi vốn bảo lãnh của đường cặp kênh Phước Xuyên, đường Khánh Hưng - Vĩnh Hưng chờ bố trí vốn.
- Công tác quyết toán các hạng mục công trình thi công tại Nhà máy Bột giấy Phương Nam đã cơ bản hoàn thành nhưng Chủ đầu tư vẫn chưa phê duyệt xong. Theo đó, quyết toán xong giá trị công nợ với Chi nhánh Đà Nẵng và chốt số liệu quyết toán đối với Cotecland.
- Công trình thuộc Đại học Quốc gia TP. HCM: Đã làm xong quyết toán Đường trục chính trung tâm – đoạn 2 và nộp cho Chủ đầu tư.
- Đúc thúc hoàn trả tiền bảo lãnh thực hiện Hợp đồng Khu công nghiệp Quảng Tâm tại Đăk Nông do Công ty cổ phần Ngọc Sương Asia Investment and Project Manager làm Tổng thầu BT, làm hồ sơ khởi kiện.

*** Công tác thi công:**

- Thi công nâng cấp, sửa chữa đường 827B, huyện Châu Thành, tỉnh Long An: Công trình có giá trị 6,8 tỷ đồng, được giao cho Đội 27 thực hiện. Đến tháng 12/2015 đã hoàn tất cơ bản, thực hiện nghiệm thu bàn giao vào tháng 01/2016.
- Thi công xây dựng công trình Ngôi Nhà Việt ở Quận 2: Công trình có giá trị 9 tỷ đồng, được giao cho Đội 5 thực hiện. Đến tháng 12/2015 đã hoàn tất và nghiệm thu bàn giao đưa vào sử dụng.

*** Công tác tiếp thị công trình:**

Công tác tiếp thị công trình năm 2015 cũng là một công việc vô cùng khó khăn, các công trình Công ty theo đuổi nhiều nhưng đều không đạt kết quả như: Hệ thống kênh của Campuchia qua các tỉnh Bat tam bang, Bu sat, Kam pong chang; Bệnh viện Đa khoa tỉnh Bạc Liêu; Nhà máy Nhiệt điện Sông Hậu 1; đường Quốc lộ 1 tỉnh Quảng Nam; Kè ở Kiên Giang; đường Đặng Thúc Vịnh (Hóc Môn); đường Lộ Tẻ - Rạch Sỏi; Nhà máy Nhiệt điện Sông Hậu 1 ...

*** Các nguyên nhân làm ảnh hưởng hiệu quả hoạt động xây dựng:**

- + Công tác tiếp thị, tìm kiếm công trình mới chưa thật sự hiệu quả, Công ty đã tiếp xúc và làm việc với nhiều đối tác xây dựng, ban quản lý các dự án nhưng hầu như không đạt được kết quả như mong muốn.
Với hình thức đầu tư xây dựng BT (Xây dựng – Chuyên giao) thì nguồn vốn chủ đầu tư huy động không an toàn dẫn đến rủi ro rất cao để tham gia.
- + Thị trường xây dựng cạnh tranh khốc liệt, Công ty tham gia đấu thầu nhiều công trình nhưng đều không thành công do không cạnh tranh nổi giá đấu thầu, do

năng lực dự báo, phán đoán còn hạn chế và đặc biệt là do Hồ sơ năng lực nhà thầu yếu do 3 năm gần đây quá ít công trình thi công.

Trong 10 tháng đầu năm, hoạt động xây dựng không có chuyển biến đáng kể, công tác tiếp thị và đấu thầu tìm kiếm công trình mới đều không thành công cho thấy việc tạo nguồn việc làm trong năm và nguồn công trình gói đầu thực hiện năm sau không có. Thương hiệu TRACODI trong lĩnh vực xây dựng đang ngày dần lu mờ, các công trình thi công trong những năm qua không hiệu quả cộng thêm 3 năm gần đây không có công trình thi công đã góp phần làm Hồ sơ năng lực nhà thầu không có sức thu hút.

Đến cuối năm 2015 đã có tín hiệu tốt khi Công ty ký kết hợp đồng hợp tác chiến lược với Công ty Cổ phần Phát triển Hạ tầng và Bất động sản Thái Bình Dương (PPI) thành lập liên danh PPI-Tracodi hợp tác thực hiện liên danh cùng nhau triển khai các công trình giao thông, các dự án BT, BOT, BTO. Trước mắt là các dự án: San lấp cát Nhà máy Nhiệt điện Sông Hậu 1; đường cao tốc Lạng Sơn; Quốc lộ 62 Long An; Quốc lộ 22, Tây Ninh.

Công ty cũng ký kết Biên bản ghi nhớ với Công ty Capri by Fraser - thương hiệu dịch vụ căn hộ cho thuê của Tập đoàn toàn cầu Fraser Hospitality về việc hợp tác phát triển dự án bất động sản của TRACODI trong năm 2016.

* **Đánh giá:**

*Doanh thu hoạt động xây dựng đạt 62 tỷ đồng, tức đạt 109,11% kế hoạch, **lãi gộp chỉ đạt 57,7% so với kế hoạch**. Tuy nhiên, với những đàm phán đạt được vào cuối năm đã cho thấy ánh sáng hy vọng cuối đường hầm sau nhiều năm hoạt động xây dựng tuột dốc không phanh. Mục tiêu phục hồi, đẩy mạnh xây dựng hạ tầng và lấy lại vị thế xây dựng là một trong những chiến lược kinh doanh quan trọng trong việc tái cơ cấu toàn diện Công ty.*

2.3 Hoạt động thương mại, xuất nhập khẩu:

Hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu (chủ yếu là ủy thác) từ nhiều năm nay tuy tạo ra doanh số cao nhưng lợi nhuận gộp thu được rất thấp, thiếu sự bền vững do lệ thuộc quá nhiều vào khách hàng trong khi trách nhiệm và rủi ro cho Công ty là không nhỏ.

Do đó, chủ trương của Công ty sau thời gian chuyển đổi sở hữu là tập trung công tác giải quyết hàng tồn kho, công nợ tồn đọng, đồng thời và đánh giá lại tính hiệu quả kinh doanh phù hợp tương xứng với trách nhiệm công việc. Mặt khác, thực hiện chuyển đổi từ việc chỉ đơn thuần nhận nhập khẩu ủy thác sang hoạt động thương mại và phân phối sản phẩm. Từ lợi thế Công ty mẹ - Công ty CP Bamboo Capital, Công ty đã triển khai hợp tác với Thành Vũ Tây Ninh (một doanh nghiệp hàng đầu sản xuất tinh bột sắn), triển khai hoạt động thương mại tìm đầu ra xuất khẩu các sản phẩm tinh bột biến tính sang các thị trường Hàn Quốc, Nhật Bản, Châu Âu; Tìm kiếm thị trường tiêu thụ cà phê dạng nén.

* **Đánh giá:**

*Hoạt động xuất nhập khẩu chỉ hoàn thành 79,06% chỉ tiêu doanh thu, tức đạt 39,11 tỷ đồng, **lãi gộp âm 107 triệu đồng** (đã bao gồm khoản chênh lệch tỷ giá thực hiện là 489 triệu đồng). Tuy không đạt kế hoạch nhưng xuất nhập khẩu đang có bước chuẩn bị chuyển sang thương mại là bước đột phá lớn của Ban lãnh đạo, mở ra kỳ vọng phát triển vào năm 2016.*

2.4 Hoạt động du lịch:

Từ ngày 01/06/2015 Công ty tạm dừng hoạt động Trung tâm Du lịch (TRACODI Tourist) do cơ chế quản lý hoạt động không phù hợp dẫn đến kinh doanh không hiệu quả. Ban lãnh đạo đã có chủ trương khôi phục lại hoạt động du lịch vào năm 2016.

Mặt khác, từ tháng 7/2015 Ban lãnh đạo cũng đã giao cho Chi nhánh Hà Nội chức năng kinh doanh lữ hành nội địa và quốc tế và các dịch vụ hỗ trợ có liên quan, bước đầu đã triển khai một số tour cho các khách hàng có quan hệ và thiết lập quan hệ với một số nhà cung cấp để hướng xây dựng chương trình tour có mức giá cạnh tranh hơn.

2.5 Hoạt động các đơn vị trực thuộc:

2.5.1 Trung tâm Đào tạo Ngoại ngữ và Giáo dục định hướng XKLĐ (Trung tâm Đào tạo TRACODI):

Trung tâm ra đời nhằm nâng cao vị thế của TRACODI trong hoạt động đưa người lao động đi làm việc ở nước, tạo niềm tin và thu hút người lao động sử dụng dịch vụ xuất khẩu lao động của TRACODI khi Công ty cung cấp một trình trình tuyển dụng – đào tạo – cung ứng khép kín; từ đó đối tác nước ngoài đánh giá cao TRACODI và tin tưởng hợp tác trong việc xuất khẩu lao động.

Cơ sở vật chất Trung tâm đáp ứng yêu cầu đào tạo, giảng dạy, bao gồm 04 Phòng học với tổng số 200 chỗ ngồi, 6 phòng Ký túc xá với sức chứa 60 học viên. Hiện Trung tâm đang tích cực tham gia tạo nguồn đáp ứng nhu cầu tuyển dụng ngày càng tăng trong năm 2016. Trung tâm đang đào tạo 45 học viên, trong đó có 43 học viên nội trú.

Kết quả hoạt động Trung tâm năm 2015 chưa hiệu quả do chưa chủ động trong công tác tạo nguồn, các khoản thu đào tạo chưa đủ bù đắp chi phí đầu tư ban đầu và chi phí hoạt động.

2.5.2 Chi nhánh TRACODI tại Hà Nội:

Chi nhánh Hà Nội được thành lập từ tháng 7/2015, làm đầu mối kết nối hoạt động SXKD của Công ty từ Nam ra Bắc. Ngoài việc được giao nhiệm vụ hoạt động dịch vụ đưa người lao động đi làm việc ở nước ngoài, Chi nhánh còn thực hiện kinh doanh lữ hành và các dịch vụ hỗ trợ có liên quan như đại lý bán vé máy bay.

2.6 Công tác triển khai các dự án:

2.6.1 Dự án Trung tâm Thương mại Củ Chi:

Đánh giá tiềm năng dự án không cao nên Ban Lãnh đạo Công ty đã quyết định hợp tác với đối tác bên ngoài triển khai dự án. Công ty đã hợp tác thành lập Công ty Cổ phần TRACODI INVEST để hoàn tất các thủ tục pháp lý của dự án. Công ty TRACODI là cổ đông sáng lập với tỷ lệ góp vốn là 51% tổng số vốn điều lệ.

2.6.2 Dự án TRACODI Tower:

Do năng lực vốn hiện tại của Công ty TRACODI không thể tự triển khai dự án lớn nên Ban lãnh đạo đã hợp tác thành lập Công ty Cổ phần TRACODI LAND với một số đối tác lớn để tiếp tục triển khai các thủ tục pháp lý của dự án. Công ty TRACODI tham gia là cổ đông sáng lập với tỷ lệ góp vốn là 30% tổng số vốn điều lệ. Dự kiến hoàn thành thủ tục pháp lý của dự án trong Quý I/2016.

2.7 Hoạt động đầu tư tài chính:

Năm 2015 tình hình sản xuất kinh doanh của các Công ty Liên doanh đều có lãi, cụ thể như sau:

2.7.1 Liên doanh ANTRACO:

Mặc dù tình hình cạnh tranh ngày càng khốc liệt giữa các mỏ đá vẫn còn tiếp diễn theo chiều hướng ngày càng phức tạp nhưng với mục tiêu liên tục nâng cao chất lượng sản phẩm và tinh thần vượt khó của tập thể CBNV Công ty liên doanh ANTRACO nên kết quả SXKD năm 2015 đã đánh dấu bước phát triển tăng vọt,.

Trong năm 2015, Công ty ANTRACO đã hoàn thành việc xin nâng cấp quyền khai thác lên 1.000.000 m³/năm. Đây được xem là một bước tiến lớn đánh dấu sự tăng trưởng trong công tác nâng cao năng lực cạnh tranh và vị thế của Công ty Antraco trong ngành khai thác và chế biến đá xây dựng.

Công ty TRACODI đã thương thảo thành công với đối tác Công ty CP Cơ khí An Giang trong việc hợp nhất báo cáo tài chính, tạo điều kiện trong việc thể hiện vị thế tài chính Công ty TRACODI tại một thời điểm. Đây là kết quả đáng ghi nhận.

Năm 2015, tổng sản lượng khai thác của ANTRACO đạt 1.291.526 m³, doanh thu đạt 256,87 tỷ đồng, đạt 108,84% so với kế hoạch, tăng 40,08% so với năm 2014; Lợi nhuận sau thuế đạt 40,3 tỷ đồng, tức đạt 149,8% so với kế hoạch, tăng 17,3 tỷ đồng và 85% so với năm 2014.

2.7.2 Liên doanh VINATAXI:

Kinh doanh vận tải taxi ngày càng cạnh tranh khốc liệt, ngoài các đối thủ truyền thống như Vinasun, Mai Linh ... thì Hiệp hội Taxi TP. HCM còn phải đối đầu với loại hình kinh doanh mới thâm nhập vào thị trường Việt Nam là Uber taxi và Grab taxi – một loại hình dịch vụ là dùng các ứng dụng trên smartphone để kết nối lái xe và khách sử dụng dịch vụ. Tuy không bị ảnh hưởng nặng nề như các hãng taxi khác do tài xế Vinataxi có thể deal giá với khách hàng và xe không tập trung nhiều ở các quận trung tâm (nơi mà khách hàng Uber và Grab chiếm đa số) nhưng Công ty Vinataxi vẫn phải tìm kiếm giải pháp ứng dụng phần mềm kinh doanh mới nhằm cạnh tranh với Uber và Grab, tăng khả năng kết nối với khách hàng.

Nhằm khôi phục lại vị thế Vinataxi, TRACODI đã cùng đối tác Comfort Delgro thực hiện góp đầy đủ vốn điều lệ 5 triệu USD và xây dựng kế hoạch dự kiến đầu tư nâng số đầu xe lên 560 chiếc vào cuối năm 2016. TRACODI đang sở hữu 30% vốn điều lệ của Liên doanh Vinataxi và tiếp tục đàm phán với đối tác dự kiến nâng tỷ lệ sở hữu lên 49%.

Năm 2015 doanh thu VINATAXI đạt 76,07 tỷ đồng, đạt 99% so với kế hoạch. Lợi nhuận sau thuế là 11,8 tỷ đồng, tăng 5,7% so với kế hoạch và tăng 17% so với năm 2014. Lợi nhuận tăng nhờ có sự điều chỉnh giảm các chi phí như: lãi vay ngân hàng, chi phí sửa chữa, đại tu, chi phí văn phòng được quản lý chặt chẽ.

2.7.3 Đầu tư tài chính khác:

Ngoài việc đầu tư tài chính vào Công ty CP TRACODI Invest, Công ty vốn sở hữu các Công ty sau đây:

- Tham gia là cổ đông sáng lập thành lập Công ty CP TRACODI Sông Đà với tỷ phần vốn sở hữu chiếm 15% tổng vốn điều lệ nhằm mở rộng hoạt động dịch vụ đưa người lao động đi làm việc ở nước ngoài tại khu vực phía Bắc.

2.8 Công tác tài chính kế toán:

Công tác tài chính kế toán Công ty năm 2015 thực hiện các việc sau đây:

- Hoàn tất việc chốt số liệu bàn giao công tác lãnh đạo thời điểm 20/4 và 30/11.
- Hoàn tất việc đối chiếu thuế và bù trừ số thuế chậm nộp bị phạt.
- Làm việc với SCIC về lãi phát sinh chậm nộp lợi nhuận được chia.
- Hoàn tất việc sửa đổi, bổ sung Điều lệ Công ty Antraco và hợp nhất báo cáo năm 2015.
- Hoàn tất việc đối chiếu công nợ giữa Công ty và Vinapaco
- Phối hợp giải quyết các tồn đọng của việc ủy thác xuất nhập khẩu trước đây.
- Làm việc với ngân hàng về việc tài trợ nguồn vốn cho các dự án và các công trình triển khai
- Triển khai áp dụng phần mềm kế toán mới.

2.9 Công tác tổ chức, hành chính, lao động tiền lương:

Ngay sau Đại hội đồng cổ đông bất thường ngày 17/04/2015, Công ty TRACODI chuyển giao hoàn toàn thuộc sở hữu tư nhân. Theo đó, vấn đề cấp bách hàng đầu là ổn định tổ chức, xây dựng các thay đổi hành chính phù hợp cơ chế quản lý mới. Một số công việc cơ bản đã được thực hiện như:

- Thực hiện tái cấu trúc bộ máy tổ chức Công ty, tổ chức lại cán bộ lãnh đạo phù hợp theo mô hình tổ chức mới, phù hợp với năng lực chuyên môn của từng vị trí: Đã phát hành 67 quyết định điều động, bổ nhiệm, thôi nhiệm; ban hành 19 quy định, quy trình, quy chế nội bộ.
- Hoàn thành công tác định biên, sắp xếp bố trí lại lao động; Hệ thống đầy đủ Bảng mô tả công việc cho từng vị trí lao động; Giải quyết các chế độ cho người lao động nghỉ việc theo quy định của pháp luật và theo hướng tốt nhất; Công tác tuyển dụng nhân sự được thực hiện đúng quy trình, quy chế.
- Hoàn thành việc xây dựng và đăng ký Hệ thống thang lương, bảng lương Công ty phù hợp theo Nghị định 49/2013/NĐ-CP. Tiền lương được thanh toán cho người lao động theo quy định tại Quy chế về chế độ tiền lương và Hệ thống thang lương, bảng lương Công ty.
- Công tác hành chính đáp ứng kịp thời các công việc vào từng thời điểm, đảm bảo thông tin liên lạc, đường truyền internet, điều động xe, sửa chữa văn phòng, văn phòng phẩm, trang thiết bị tài sản, lưu trữ và phát hành văn bản điện tử.
- Hoàn thành thủ tục pháp lý thay đổi Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh do thay đổi Người đại diện theo pháp luật và Người quản lý; thay đổi Giấy phép kinh doanh lĩnh vực hành quốc tế; thủ tục thành lập Chi nhánh TRACODI tại Hà Nội, Trung tâm Đào tạo TRACODI.
- Làm việc với đơn vị tư vấn về thiết kế website, profile và presentation Công ty.
- Hoàn thành thủ tục thanh lý một số tài sản đã hư hỏng hoặc không có nhu cầu sử dụng.
- Tổng số CBNV toàn Công ty cập nhật đến ngày 31/12/2015 là **96 người**, trong đó có 56 lao động thuộc bảng lương Công ty; 40 lao động còn lại là cộng tác viên hoặc thuộc các đơn vị trực thuộc được khoán chi phí lương từ hiệu quả hoạt động, được phân loại như sau:

- Hợp đồng không xác định thời hạn : 34 người
- Hợp đồng xác định thời hạn từ 1 - 3 năm : 57 người
- Hợp đồng xác định thời hạn dưới 1 năm : 04 người
- Hợp đồng thử việc : 01 người

PHẦN THỨ HAI

ĐỊNH HƯỚNG CHƯƠNG TRÌNH HÀNH ĐỘNG NĂM 2016

Năm 2016, những biến động của tình hình chính trị thế giới chắc chắn sẽ ảnh hưởng đến nền kinh tế thị trường của nước ta, kinh tế thế giới 2016 sẽ chứng kiến diễn biến phức tạp hơn, nhất là tác động đan xen chính sách của các nước lớn và cuộc chiến toàn cầu chống khủng bố.

Kinh tế Việt Nam cơ hội từ việc ký kết TPP sẽ tạo điều kiện thu hút đầu tư nước ngoài song cũng tạo ra sức ép buộc các doanh nghiệp Việt Nam phải tự hoàn thiện cải thiện môi trường kinh doanh và nâng cao tính minh bạch trong quản lý, từ đó nâng cao năng suất lao động, thúc đẩy tăng trưởng dài hạn.

Đối với Công ty TRACODI, năm 2016 là năm tài chính đầy đủ đầu tiên sau chuyển cổ phần sở hữu tư nhân, có ý nghĩa hết sức quan trọng đối với Ban điều hành Công ty trong việc lãnh đạo hoạt động Công ty hoàn thành các chỉ tiêu đề ra sau đây sau khi Đại hội đồng cổ đông thường niên 2016 thông qua. Chính vì vậy, cần có quyết tâm vượt qua thử thách, với sự nhất trí đồng lòng từ Hội đồng quản trị đến từng người lao động.

A. NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM:

- Thực hiện hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch SXKD đề ra về doanh thu, lợi nhuận đảm bảo tăng vượt bậc so với thực hiện năm 2015.
- Đưa Công ty TRACODI niêm yết trên sàn chứng khoán vào Quý II/2016.
- Thực hiện tăng vốn điều lệ từ 78,5 tỷ đồng lên 324 tỷ đồng.
- Để hoạt động SXKD chuyển dần phù hợp cơ chế quản lý mới, tiếp tục kiện toàn sắp xếp đội ngũ cán bộ, nghiên cứu xây dựng bổ sung các quy định, quy chế nội bộ phù hợp với hoàn cảnh mới với quan điểm mở rộng dân chủ, phát huy tính năng động, sáng tạo của từng CBNV, gắn chế độ trách nhiệm đi đôi với nghĩa vụ, quyền lợi của từng cá nhân.
- Tạo niềm tin và mang lại lợi ích thiết thực cho cổ đông Công ty.

B. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016:

Từ kết quả đạt được của năm 2015 và tình hình thực tế hiện nay, được sự chỉ đạo của HĐQT, kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2016 được lập sát với thực tế, trên cơ sở nhìn nhận những đầu việc có thật, đảm bảo khả năng thực thi và đảm bảo có hiệu quả:

I. Các số liệu chỉ tiêu Kế hoạch SXKD năm 2016:

1.1 Bảng tổng hợp các chỉ tiêu chủ yếu:

ĐVT: đồng

Stt	Chỉ tiêu	Thực hiện 2015	Kế hoạch 2016	Tỷ lệ KH/TH
1	Doanh thu bán hàng	112.096.495.479	800.000.000.000	713,67%
2	Doanh thu thuần	112.096.495.479	800.000.000.000	713,67%
3	Lợi nhuận gộp	2.411.059.638	106.390.000.000	4.412,58%
4	Doanh thu hoạt động tài chính	24.018.458.436	12.160.000.000	50,63%
5	Tổng chi phí	32.920.834.024	60.700.000.000	128,70%
6	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	3.932.812.674	57.850.000.000	1.470,96%
7	Thu nhập khác	2.571.314.815	5.250.000.000	204,18%
8	Chi phí khác	37.037.845	525.000.000	1.417,47%
9	Lợi nhuận khác	2.534.276.970	4.725.000.000	186,44%
10	Tổng lợi nhuận trước thuế	6.467.089.644	62.575.000.000	967,59%
11	Thuế TNDN	-	12.515.000.000	
12	Lợi nhuận sau thuế	6.467.089.644	50.060.000.000	774,07%

Ghi chú: Kế hoạch được xây dựng căn cứ trên vốn điều lệ mới sau phát hành là 324,8 tỷ đồng

II. Định hướng, chương trình hành động cơ bản:

2.1 Hoạt động xuất khẩu lao động:

- Thị trường lao động năm 2016 được dự báo là cạnh tranh mạnh sau hội nhập TPP, hoạt động xuất khẩu lao động TRACODI hướng tới thị trường chất lượng cao.
- Tăng cường công tác tạo nguồn tại các tỉnh thành trong cả nước đáp ứng theo đơn hàng của đối tác nước ngoài.
- Tổ chức các hoạt động tuyển dụng đơn hàng trực tiếp; tăng cường năng lực đào tạo của Trung tâm đào tạo; mở rộng quan hệ các nghiệp đoàn tìm đầu ra cho lao động.
- củng cố hoạt động các Trung tâm và Cơ sở tuyển dụng và đào tạo trong đó Chi nhánh TRACODI tại Hà Nội là đầu mối phía Bắc; Trung tâm TRACODI-LAMATCEN là đầu mối phía Nam; Trung tâm Đào tạo TRACODI là đầu mối

trong việc tạo nguồn, tuyển dụng, đào tạo, và các dịch vụ cộng thêm của hoạt động dịch vụ xuất khẩu lao động.

- Cơ cấu thị trường trọng tâm, tập trung vào các thị trường có thể mạnh, uy tín, hiệu quả lâu dài. Cụ thể:
 - Thị trường Đài Loan: Các năm qua Công ty đã khẳng định được vị thế đối với thị trường này. Năm 2016 tiếp tục duy trì ổn định mặc dù có sụt giảm do các Công ty liên kết trước đây đã có giấy phép XKLD, do đó mở rộng tìm kiếm nguồn tiếp nhận lao động và tạo nguồn cung cấp lao động mới. Mở các lớp đào tạo và cung lao động Khán hộ công, tập trung phát triển nguồn chất lượng, không chạy theo số lượng.
 - Thị trường Nhật Bản: Được xác định là thị trường lao động trọng tâm và là thị trường chủ lực của Công ty trong năm 2016, hướng đến thị trường lao động có chất lượng cao. Tiếp tục phát huy xúc tiến cho thị trường về đưa người lao động đi du học theo hình thức vừa học vừa làm và chương trình về thực tập sinh tại Nhật.
 - Thị trường Macau: Tiếp tục phát triển tạo nguồn lao động với các tỉnh phía Nam. Năm 2016, thị trường Macau sẽ là năm phát huy tăng thêm và dần hình thành một thị trường mới, làm tiền đề phát triển ổn định và bền vững cho các năm sau.

2.2 Hoạt động xây dựng:

Trong năm 2015, bởi nhiều yếu tố khách quan và chủ quan Công ty đã không tiếp thị được công trình để triển khai ngay cho năm 2016, không có công trình chuyển tiếp từ năm 2015 sang 2016. Do đó, đây là một thách thức lớn cho Ban điều hành Công ty.

Những mục tiêu nhiệm vụ trọng tâm là:

- Thông qua các liên danh với những đơn vị có năng lực xây dựng như PPI và Bảng Dương tiếp thị các công trình xây dựng hạ tầng quy mô lớn; từng bước củng cố năng lực đội ngũ kỹ sư chuyên môn và đầu tư trang thiết bị cơ bản
- Tập trung công tác nghiệm thu, thanh quyết toán, bù giá, thu hồi công nợ các hạng mục công trình còn tồn đọng gồm: các công trình đường nội bộ thuộc Đại học Quốc gia TP. HCM, đường 839 Đức Huệ Long An, đường Khánh Hưng – Vĩnh Hưng, đường 827B, showroom Ngôi nhà Việt. Giá trị thu hồi dự kiến khoảng 26 tỷ đồng.
- Tích cực tìm kiếm thêm công trình, tăng cường công tác tiếp thị các công trình tại các địa bàn mà Công ty đang đặt mục tiêu như: các công trình đường thuộc tỉnh Long An; Đường giao thông và hạ tầng Khu công nghệ cao TP. HCM; các công trình thuộc khu vực miền Trung; các công trình hợp tác liên danh với PPI như : Nhà máy Nhiệt điện Sông Hậu 1 - Hậu Giang, Cao tốc Lạng Sơn, Quốc lộ 22 - Tây Ninh, Quốc lộ 62 - Long An ...

- Ổn định bộ máy quản lý các công trình xây dựng đảm bảo quản lý tốt về chất lượng, tiến độ, kế hoạch giải ngân, nghiệm thu các công trình.
- Duy trì các Đội thi công, các đơn vị vệ tinh nhưng sắp xếp lại các Đội, bố trí công việc thích hợp không để xảy ra tình trạng thi công chậm trễ hoặc lỗ.
- Tổ chức trực tiếp thực hiện các công trình do Công ty khai thác, nghiên cứu phương án tổ chức thực hiện sao cho đem lại lợi nhuận thi công đạt ít nhất 6% lợi nhuận định mức cho phép trong các hợp đồng xây lắp.

2.2 Hoạt động thương mại:

- Chuyển dần sang cơ chế hoạt động thương mại, từ việc chỉ đơn thuần nhận nhập khẩu ủy thác chuyển dần sang hoạt động thương mại – phân phối sản phẩm.
- Làm đầu mối phân phối sản phẩm từ các Công ty thành viên của Công ty CP Bamboo Capital và công ty liên kết. tìm đầu ra cho sản phẩm: tinh bột biến tính, cà phê, xe buýt, xe tải ...

2.3 Hoạt động du lịch:

- Tổ chức hoạt động theo hình thức liên kết đối tác nước ngoài trong ngành cùng kết hợp khai thác khách hàng của hai bên.
- Chi nhánh Hà Nội phát triển khách hàng du lịch, mở rộng các hoạt động dịch vụ liên quan du lịch tại khu vực phía Bắc.
- Khôi phục, tổ chức lại hoạt động Phòng Du lịch tại khu vực phía Nam: Tuyển dụng nhân sự, củng cố bộ máy điều hành chuyên nghiệp hoạt động theo cơ chế đảm bảo có lợi nhuận.

2.4 Các dự án:

- Dự án Trung tâm Thương mại Củ Chi: Tìm kiếm đối tác hợp tác hoặc chuyển nhượng để thu hồi vốn. Hoàn thiện toàn bộ thủ tục pháp lý.
- Dự án Tracodi Tower: Tiếp tục làm việc với các cơ quan thẩm quyền có liên quan về pháp lý địa điểm 89 Cách Mạng Tháng 8 để triển khai xây dựng.

2.5 Hoạt động đầu tư tài chính:

2.5.1 Liên doanh ANTRACO:

- Tập trung tìm mọi giải pháp để tiết kiệm chi phí, sử dụng lao động hợp lý, từng bước kiện toàn bộ máy tổ chức, quản lý.
- Tăng cường đào tạo đội ngũ CB-CNV phù hợp với nhu cầu và điều kiện thực tế của Liên doanh. Tiếp tục đưa vào áp dụng các chỉ số đánh giá tuyển dụng và đào tạo để nâng cao chất lượng công tác này nhằm đáp ứng yêu cầu phát triển nguồn nhân lực của Công ty.
- Đa dạng hóa sản phẩm, khai thác tối đa tiềm năng, lợi thế về chất lượng và thương hiệu đá Antraco.
- Tăng cường công tác nghiên cứu, phân tích thị trường, xác định thị mục tiêu và thị trường tiềm năng với chiến lược giá cả, chiến lược sản phẩm hợp lý.
- Tiếp tục tập trung phát triển kinh doanh các sản phẩm chủ lực cung cấp cho các công trình trọng điểm ... Nghiên cứu và tiếp cận khách hàng đưa sản phẩm đá Antraco vào cung cấp cho các công trình trọng điểm sắp tới như: Công trình xây dựng Nhà máy Nhiệt điện Long Phú – Sóc Trăng, Công trình Nhà máy Nhiệt

điện 3 – Hậu Giang, công trình Cầu Đại Ngãi – Sóc Trăng, công trình Cầu Châu Đốc – An Giang, công trình đường Hồ Chí Minh, công trình nâng cấp và mở rộng Quốc lộ 30, cao tốc Trung Lương - Mỹ Thuận và Mỹ Thuận – Cần Thơ.

- Các chỉ tiêu kế hoạch của Antraco năm 2016:

Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện năm 2015	Kế hoạch 2016	Tỷ lệ (%) 2016/2015
Doanh thu	Triệu đồng	256.871	260.000	101,2
Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	34.672	38.000	109,5
LN sau thuế	Triệu đồng	27.044	29.640	109,5
Nộp NSNN	Triệu đồng	30.741	33.000	107,3
SL KT	m ³	1.263.679	1.400.000	110,7
SL tiêu thụ	m ³	1.380.037	1.400.000	101,4
Thu nhập b/q	Triệu đồng/tháng	8.250	8.500	103,3

2.5.2 Liên doanh VINATAXI:

- Hỗ trợ thu xếp nguồn tài chính cho liên doanh thực hiện phát triển đầu tư mới đầu xe cải thiện thị phần; thường xuyên theo sát hoạt động hỗ cho Vinataxi bên đàu, quan hệ địa phương.
- Tiếp tục đàm phán nâng tỷ lệ góp vốn sở hữu Công ty TRACODI lên 49%.
- Tăng số lượng đầu xe hoạt động, duy trì tổng xe là 560 xe.
- Tiếp tục cùng Hiệp hội Taxi TP.HCM đấu tranh chống hình thức kinh doanh Uber và Grab taxi nhằm tạo ra môi trường kinh doanh bình đẳng, công bằng hơn cho tất cả doanh nghiệp kinh doanh taxi.
- Kết nối với phần mềm ứng dụng Vrada của Vinaphone trên smartphone, khách hàng khi cài đặt ứng dụng có thể điều xe với hình thức giống như Uber và Grab taxi.
- Cùng cố tăng cường các điểm tiếp thị, đón khách (sân bay, bến xe, bệnh viện...) nơi mà các loại hình như Uber, Grab không thể thâm nhập được.
- Kiện toàn nhân sự, huấn luyện tài xế để nâng cao chất lượng phục vụ là việc làm thường xuyên, cần củng cố, duy trì.
- Các chỉ tiêu kế hoạch của Liên doanh VINATAXI:
 - + Doanh thu : 4.584.000 USD
 - + Chi phí điều hành : 3.770.000 USD
 - + Lợi nhuận từ kinh doanh : 814.000 USD
 - + Lợi nhuận trước thuế : 762.000 USD
 - + Thuế thu nhập doanh nghiệp : 152.000 USD
 - + Lợi nhuận sau thuế : 610.000 USD

2.6 Công tác tài chính:

- Thực hiện và quản lý công tác tài chính kế toán theo đúng quy định của Nhà nước.
- Đảm bảo kịp thời và đủ vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Triển khai phần mềm kế toán mới, tổ chức công tác quản lý, báo cáo hợp nhất với công ty con; xây dựng quy chế quản lý tài chính đến các công ty con và chi nhánh độc lập.

2.7 Công tác tổ chức, hành chính:

- Tiếp tục kiện toàn bộ máy tổ chức, nhân sự: Sắp xếp nhân sự phù hợp năng lực và chuyên môn, hạn chế phát sinh tăng nhân sự không cần thiết.
- Tiếp tục rà soát, điều chỉnh hoặc ban hành mới các quy trình nghiệp vụ, các quy chế ngày càng hoàn thiện hơn để công tác vận hành và quản lý được chặt chẽ.
- Hoàn chỉnh và cập nhật thường xuyên website Công ty; Hoàn chỉnh profile Công ty; Triển khai sử dụng các địa chỉ email mang tên miền tracodi.com.vn hiệu quả; Tăng cường quản trị mạng nội bộ.
- Hoàn thiện phần mềm quản lý nhân sự Công ty và thống nhất hệ thống phần mềm quản lý từ Công ty CP Bamboo Capital.
- Tổ chức khai thác, tận dụng hiệu quả mặt bằng trống, giảm thiểu chi phí cho Công ty.

2.8 Hoạt động M&A và huy động vốn:

- Kết hợp Công ty mẹ Bamboo Capital tìm kiếm cơ hội thực hiện M&A những doanh nghiệp sản xuất phù hợp với chiến lược phát triển của Công ty.
- Thực hiện phát hành thêm tăng vốn cho công ty và niêm yết trên TTCK trong năm 2016.

Trên đây là những nội dung cơ bản về Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2015 và Định hướng chương trình hành động trọng tâm cho năm 2016. Bước vào thực hiện nhiệm vụ năm 2016, bên cạnh những thuận lợi cũng tồn tại không ít những khó khăn thách thức mới. Với khẩu hiệu thương mại “**Không ngừng tạo dựng giá trị vượt trội cho cổ đông, người lao động và xã hội**”, tập thể CBNV Công ty TRACODI quyết tâm đoàn kết một lòng, phát huy những thành quả đạt được, tiếp tục đổi mới phát triển, hoàn thành tốt các mục tiêu đã đề ra.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

(đã ký)

Nơi nhận:

- ĐHĐCĐ;
- Lưu: HĐQT, P. HTKD.

Đặng Trung Kiên