

Số: 52/2019/BC-PVIN

Ninh Bình, ngày 10 tháng 6 năm 2019

**BÁO CÁO CỦA BAN ĐIỀU HÀNH
TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2019**

Kính thưa Chủ tọa!
Kính thưa các Quý vị khách quý!
Kính thưa các Quý vị cổ đông!

Ban điều hành công ty xin báo cáo quý vị Cổ đông, HĐQT, BKS tình hình hoạt động SXKD, đầu tư năm 2018 và phương hướng nhiệm vụ năm 2019 như sau :

I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD, ĐẦU TƯ NĂM 2018

1. Một số chỉ tiêu chủ yếu về tài chính :

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Ngày 31/12/2018	Ngày 31/12/2017
I	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	881.322.677.755	915.422.796.027
1	TÀI SẢN NGẮN HẠN	79.035.874.978	103.451.325.735
1.1	Tiền và các khoản tương đương tiền	6.855.629.053	22.858.772.589
1.2	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	24.500.000.000	32.500.000.000
1.3	Các khoản phải thu ngắn hạn	37.572.871.383	39.102.820.452
1.4	Hàng tồn kho	9.154.544.416	8.828.847.591
1.5	Tài sản ngắn hạn khác	952.830.126	160.885.103
2	TÀI SẢN DÀI HẠN	802.286.802.777	811.971.470.292
2.1	Tài sản cố định	475.111.067.803	495.656.702.558
2.2	Chi phí XDCB dở dang	255.097.672.142	242.586.391.616
2.3	Bất động sản đầu tư	32.088.822.606	32.088.822.606
2.4	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	2.151.551.038	2.212.089.281
2.5	Tài sản dài hạn khác	37.837.689.188	39.427.464.231
II	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	881.322.677.755	915.422.796.027
1	NỢ PHẢI TRẢ	101.171.871.413	116.217.446.690
1.1	Nợ ngắn hạn	17.500.028.164	29.375.668.669
1.2	Nợ dài hạn	83.671.843.249	86.841.778.021
2	VỐN CHỦ SỞ HỮU	780.150.806.342	799.205.349.337
2.1	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	891.236.000.000	891.236.000.000
2.2	Lợi nhuận chưa phân phối	(111.085.193.658)	(92.030.650.663)

2. Một số chỉ tiêu kinh doanh chính :

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	TH 2017	Kế hoạch 2018	TH 2018	% so TH 2017	% so KH 2018
1	Tổng doanh thu	60.011	62.010	47.937	80%	77%
2	LNTT kinh doanh	9.151	9.210	2.863	31%	31%
3	LNTT hạch toán	(13.427)	(13.090)	(19.054)	70%	69%
4	Nộp ngân sách nhà nước	11.117	11.500	10.277	92%	89%

3. Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh năm 2018:

3.1 Phân tích Doanh thu

- a) **Doanh thu golf:** Số lượt khách đến sân năm 2018 giảm so với cùng kỳ 2017. Cùng với sự sụt giảm về số lượng khách, doanh thu Golf giảm 14% trong đó riêng chương trình chiết khấu thẻ giảm 1,5 tỷ đồng. Doanh thu và lượng khách Golf năm 2018 sụt giảm do các nguyên nhân sau:
- Lượng khách Golf giảm so với năm 2017 do sự cạnh tranh của các sân golf miền Bắc. Hiện nay nhiều sân golf mới áp dụng nhiều chính sách ưu đãi giá golf để cạnh tranh, đặc biệt là sân golf lân cận như Trảng An, FLC Sầm Sơn, Kim Bảng Hà Nam... và do có nhiều sự lựa chọn nên phần lớn các golfer, các CLB golf có xu hướng chơi golf trải nghiệm tại các sân khác nhau.
 - Ảnh hưởng của thời tiết nắng nóng và ảnh hưởng của sự kiện FIFA World Cup 2018 dẫn đến doanh thu của sân golf sụt giảm mạnh trong các tháng hè, điều này kéo kết quả tổng doanh 2018 năm sụt giảm.
- b) **Doanh thu phí thường niên, thẻ chuyển nhượng** năm 2018 giảm so với năm 2017, do năm nay số lượng Hội viên đăng ký vắng mặt nhiều hơn, khoản phí thường niên truy thu của những Hội viên nợ từ năm 2016 về trước giảm (Do nhiều Hội viên đã hoàn thành trong năm 2017), số thẻ Hội viên chuyển nhượng giảm so với năm 2017.
- c) **Doanh thu nhà hàng khách sạn** đạt 79% kế hoạch năm, giảm so với 2017. Nguyên nhân chủ yếu do lượng khách golf giảm, số lượng giải golf ít hơn năm 2017 cả về số lượng cũng như quy mô. Ngoài ra do Nhà hàng, khách sạn CLB ở xa khu trung tâm việc di chuyển không được thuận lợi.
- d) **Doanh thu kinh doanh khác** là doanh thu từ quảng cáo trên sân và doanh thu từ dịch vụ khác trong các sự kiện. Hiện nay đang tiếp tục tìm kiếm các đối tác sử dụng dịch vụ quảng cáo trên sân, nhưng do sân golf ở cách xa khu trung tâm, hệ thống đối tác của sân còn hạn chế nên chưa đạt hiệu quả cao.

3.2 Phân tích Chi phí:

- Chi phí nhân công tăng do có sự bổ sung nhân sự ở một số vị trí và tăng lương cho một số lao động trực tiếp sản xuất.
- Chi phí nguyên vật liệu, giá vốn tăng so với năm 2017, do chi phí bảo dưỡng sân cỏ và chi phí sửa chữa máy móc, mua mới công cụ dụng cụ bảo dưỡng tăng.
- Chi phí dịch vụ mua ngoài tăng do sự tăng lên trong chi phí sử dụng điện năng phục vụ hệ thống tưới tại sân và hệ thống đèn chiếu sáng ban đêm.
- Chi phí bán hàng giảm 747 triệu đồng.
- Chi phí quản lý doanh nghiệp tương đương 2017.

II. TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CÁC CÔNG TÁC NGHIỆP VỤ

1. Về nghiệp vụ bán hàng, kinh doanh

a) Hoạt động kinh doanh golf:

- Năm 2018, Công ty đã áp dụng một số chính sách ưu đãi nhằm thu hút golfer.
- Nâng cao chất lượng dịch vụ, bổ sung các tiện ích cho khách hàng như đưa vào sử dụng hệ thống đèn đêm 9 hố golf, cải thiện chất lượng sân cỏ, sân tập tập golf, nhà hàng, khách sạn... Áp dụng chính sách xe đưa đón miễn phí đối với các nhóm, hội golf.
- Đẩy mạnh công tác truyền thông, quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng cùng với đó luôn đẩy mạnh công tác chăm sóc khách hàng đối với các Hội viên, CLB, Đại lý và các đối tác khác.

b) **Tổ chức giải golf:** Số lượng giải golf đã tổ chức năm 2018 là 17 giải.

c) **Khách hàng Đại lý, CLB liên kết:** Năm 2018 đã đánh giá lại năng lực, hiệu quả và chọn lọc chỉ ký kết hợp đồng với đại lý lớn. Tuy nhiên hầu hết các sân golf mới cũng đã và đang áp dụng chương trình ưu đãi liên kết nên số lượng khách về sân cũng bị giảm theo.

d) **Bán thẻ hội viên:** Các golfer khu vực Ninh Bình và các tỉnh lân cận hầu hết đã có thẻ HV, ngoài ra hiện nay với nhiều sự lựa chọn nhiều golfer có xu hướng chơi golf trải nghiệm ở các sân khác nhau. Một số member có thẻ nhưng ít sử dụng chuyển nhượng lại cho những người hay sử dụng.

e) **Thu phí thường niên:** Công ty tiếp tục áp dụng các biện pháp để nhắc nhở các hội viên đóng phí thường niên.

f) **Dịch vụ nhà hàng, lưu trú:** Công ty đang áp dụng chính sách ưu đãi miễn phí thăm quan ngày trong tuần đối với các đoàn khách đặt tiệc, sự kiện tại nhà hàng CLB. Và thực hiện công tác tiếp thị, mời các đơn vị trong khu vực tổ chức các sự kiện hội nghị hội thảo, tổng kết, tri ân khách hàng tại nhà hàng CLB golf.

2. Về công tác tổ chức - nhân sự

a) Tổ chức:

- Năm 2018, từ đầu năm đã diễn ra sự chuyển đổi lớn về cơ cấu cổ đông của công ty khi Công ty TNHH TCG Land trở thành cổ đông lớn, tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2019 vào tháng 3/2019, đã bầu lại Hội đồng quản trị, BKS nhiệm kỳ mới 2018-2023.
- Về chuyên môn: Công ty vẫn duy trì các hoạt động thường xuyên về HCNS, đảm bảo nguồn nhân lực phục vụ sản xuất kinh doanh của công ty. Ngoài ra, Bộ phận TCHC tiếp tục giám sát và thực hiện công tác bảo vệ môi trường: quan trắc môi trường định kỳ 2 đợt, thu gom xử lý rác thải sinh hoạt, chuyển giao cho đơn vị xử lý rác thải nguy hại, phòng cháy chữa cháy, phòng chống bão lụt, thiên tai; Hoàn tất thủ tục cấp đổi Giấy chứng nhận đủ điều kiện an ninh trật tự để kinh doanh dịch vụ lưu trú; Hoàn thiện hồ sơ đăng ký sử dụng xe điện trong khu vực hạn chế theo quy định của Bộ GTVT; duy trì chế độ báo cáo, công bố thông tin tới các cơ quan quản lý nhà nước về chứng khoán theo quy định; duy trì và giải quyết các vấn đề liên quan với cổ đông.

b) **Nhân sự:** Tổng số lao động đến 31/12/2018: 401 người, trong đó:

- Lao động thường xuyên: 394 người.
- Lao động kiêm nhiệm: HĐQT, BKS: 07 người
- Công tác đào tạo: Duy trì công tác đào tạo nghiệp vụ cho đội caddie theo kết quả phân loại, đánh giá lao động nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ caddie;

- Quyết toán xong 12 tháng tiền lương cho người lao động với số tiền là 19.620 tỉ đồng, thu nhập bình quân của người lao động: 4.192.000 đồng/ người/tháng
- Thực hiện các chính sách đối với người lao động. Phối hợp cùng Công đoàn chăm lo đời sống vật chất, tinh thần của người lao động; quan tâm, tặng quà các cháu là con CBCNV trong công ty nhân ngày Quốc tế Thiếu nhi, thưởng các cháu học sinh đạt thành tích trong năm học 2017-2018.

3. Về công tác tài chính kế toán

a) Kết quả công tác quản lý tài chính và hạch toán kế toán năm 2018

- **Công tác tổ chức bộ máy kế toán và hạch toán kế toán:**
 - Đảm bảo nhân sự kế toán đáp ứng yêu cầu phục vụ kinh doanh và đầu tư; lập, luân chuyển và ghi sổ kế toán đầy đủ, kịp thời, chính xác;
 - Thành lập và thực hiện hoạt động của Ban kiểm kê, Hội đồng thanh lý tài sản định kỳ;
 - Đã lập và triển khai kế hoạch kiểm toán độc lập BCTC năm 2018;
- **Công tác quản lý tài chính:**
 - Bảo toàn và phát triển vốn hiệu quả
 - Công ty đã thanh toán đầy đủ, đúng hạn theo cam kết các khoản nợ .
 - Thực hiện các nghiệp vụ tài chính mang lại hiệu quả cho Công ty.
- **Công tác quản trị trong lĩnh vực tài chính doanh nghiệp:**
 - Lập các báo cáo kế hoạch, báo cáo phân tích hoạt động của Công ty trong các thời kỳ theo yêu cầu quản lý;
 - Áp dụng hệ thống định mức chi phí nội bộ làm giảm chi phí vật tư, công cụ, chi phí hành chính;
 - Thường xuyên lập và thực hiện các kế hoạch tài chính ngắn hạn để có kế hoạch thu chi hợp lý, sử dụng hiệu quả vốn lưu động;
 - Đảm bảo chi đầu tư mua sắm mới, chi phí sửa chữa máy móc thiết bị phục vụ SXKD.

b) Thực hiện các nghị quyết, kế hoạch của HĐQT, BKS về công tác tài chính

- Chấp hành đầy đủ, kịp thời, nỗ lực cố gắng thực hiện các nghiệp vụ theo chỉ đạo, yêu cầu của HĐQT;
- Nghiêm túc thực hiện, chấn chỉnh kịp thời, cung cấp thông tin, tài liệu đầy đủ, đúng thời hạn theo chương trình hoạt động của Ban kiểm soát;
- Thực hiện lập BCTC, báo cáo kiểm toán, kê khai quyết toán các loại thuế năm 2018 theo quy định;

4. Về hoạt động bảo dưỡng sân cỏ

- Duy trì công tác bảo dưỡng thường xuyên: Cắt cỏ, xử lý cỏ dại, nấm, rải cát, bón phân, coring mặt tee, cào bunker, tưới nước, sửa chữa đường ống nước, thông van tưới, dọn vệ sinh toàn bộ đường golf, thay cỏ tại những khu vực cỏ yếu, cỏ chết.
- Tăng cường việc tưới, chăm sóc cây mảng màu trong các giai đoạn thời tiết khắc nghiệt, luôn đảm bảo diện tích cây mảng màu được cắt tỉa gọn gàng, cây luôn được xử lý sâu bệnh kịp thời, chặt tỉa các cành lá khô, các tán cây rậm rạp, thực hiện chằng chống cây xanh chuẩn bị phòng chống mưa bão.

5. Về hoạt động quản lý, bảo dưỡng và sửa chữa xe máy thiết bị chuyên dụng, hạ tầng

- Thường xuyên bảo dưỡng, bảo trì các hạng mục công trình, cơ sở vật chất, hệ thống cung cấp điện, nước, hệ thống tưới, các hệ thống cơ - điện vận hành nhà CLB đảm bảo tốt cho hoạt động SXKD.
- Bảo dưỡng, sửa chữa thường xuyên xe điện golf car và hệ thống máy chuyên dụng bảo dưỡng sân cỏ.
- Bảo dưỡng các xe, máy, thiết bị công trình và các xe ô tô văn phòng theo định kỳ.
- Trạm bơm xăng dầu, và kho được duy trì hoạt động tốt, an toàn đúng quy định PCCC, kịp thời phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Duy trì công tác bảo trì, bảo dưỡng nhà cửa vật kiến trúc, các máy móc thiết bị bên trong công trình xây dựng theo quy trình bảo trì.
- Vận hành quản lý toàn bộ hệ thống máy móc thiết bị dùng điện, trạm biến áp, Máy phát điện, trạm bơm tưới sân cỏ đảm bảo an toàn tiết kiệm.

6. Về công tác đầu tư xây dựng:

a) Công tác đầu tư xây dựng

- Hoàn thành việc thi công, lắp đặt hệ thống chiếu sáng 9 hố đầu của Sân golf Đồi Vua và đưa vào sử dụng phục vụ kinh doanh từ tháng 9/2018.
- Triển khai các nhiệm vụ đo đạc để phục vụ thiết kế cũng như làm việc với các đối tác tư vấn, thiết kế nhằm chuẩn bị cho việc thi công sân golf Hoàng Hậu và các hạng mục xây dựng khu khách sạn, biệt thự.
- Thực hiện các nhiệm vụ báo cáo về tình hình thực hiện công tác đầu tư của 02 dự án với chính quyền địa phương theo quy định của pháp luật.

5.2 Công tác giải phóng mặt bằng:

- Tiếp tục phối hợp với các sở ban ngành chức năng của tỉnh Ninh Bình và thành phố Tam Điệp triển khai công tác GPMB những khu vực còn tồn tại để thực hiện các dự án đầu tư xây dựng của Công ty.

III. PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2019

1. Về công tác tổ chức nhân sự

Tiếp tục kiện toàn, sắp xếp nhân sự hợp lý. Tăng cường công tác tuyển dụng, đào tạo và đào tạo lại, xây dựng nguồn nhân lực có chất lượng cao, đặc biệt khối dịch vụ, bán hàng.

Nâng cao hiệu quả công tác quản lý, tiếp tục xây dựng hoàn thiện các nội quy, quy chế, quy trình quản lý nội bộ công ty, đảm bảo chấp hành đúng đầy đủ các quy định của Pháp luật.

Quan tâm chăm lo đời sống vật chất và tinh thần của người lao động. Cải thiện điều kiện làm việc và trang bị đầy đủ bảo hộ lao động. Cùng các tổ chức đoàn thể chính trị, xã hội Đảng bộ, Công đoàn, Đoàn TN xây dựng công ty thành một tập thể đoàn kết, trong sạch, vững mạnh. Quyết tâm thực hiện thắng lợi các nhiệm vụ SXKD, đầu tư theo nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và HĐQT.

2. Về công tác kế hoạch tài chính kế toán năm 2019

2.1 Các chỉ tiêu kế hoạch tài chính, kinh doanh

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2018	Kế hoạch 2019	Tỷ lệ %
I	Tổng doanh thu kinh doanh	47.937	54.707	114%
1	Doanh thu từ HĐ SXKD chính	44.011	51.293	117%
2	Doanh thu nhận trước phân bổ	3.925	3.414	87%

II	Tổng chi phí kinh doanh	66.992	73.079	109%
1	Chi phí hoạt động SXKD chính	41.148	47.386	115%
2	Chi phí hạch toán phân bổ	25.843	25.693	99%
III	Lợi nhuận			
1	Lợi nhuận trước thuế kinh doanh	2.863	3.906	136%
2	Lợi nhuận trước thuế hạch toán	-19.054	-18.372	104%
IV	Lao động, tiền lương			
1	Tổng quỹ tiền lương, BHXH	19.620	27.047	137%
2	Tổng số CBCNV (Người)	401	415	103%
V	Nộp ngân sách nhà nước	10.277	11.500	112%

Cơ sở xây dựng kế hoạch SXKD năm 2019:

- Về doanh thu: Tiếp tục thực hiện các chính sách bán hàng nhằm duy trì và tăng số lượt khách vào sân để tăng doanh thu từ dịch vụ golf. Cải tiến chất lượng dịch vụ nhà hàng, khách sạn. Đa dạng hóa và mở rộng các mặt hàng để tăng doanh thu bán hàng proshop.
- Về chi phí: Tính lương theo hiệu quả công việc ở khối kinh doanh nhằm tăng hiệu suất làm việc. Tiết kiệm tối đa chi phí bảo dưỡng, sửa chữa, dịch vụ mua ngoài...
- Năm 2019 chi phí sẽ tăng do có bị ảnh hưởng thời tiết khắc nghiệt, thoái hóa và công suất phục vụ khách chơi ngày càng đông hơn, máy móc thiết bị lâu năm đã cũ hỏng, cần bảo dưỡng, sửa chữa. Chi phí tiền điện tăng do phục vụ hệ thống đèn đêm. Do đó chỉ tiêu lợi nhuận hoạt động sẽ tăng không đáng kể.
- Về chỉ tiêu lợi nhuận hạch toán: Năm 2019 sẽ tiếp tục trích khấu hao theo quy định với chi phí khấu hao TSCĐ. Việc trích khấu hao và đưa vào chi phí sẽ làm cho số lỗ của năm 2019 ước tính là 18,37 tỷ đồng.

3. Hoạt động vận hành, kinh doanh, khai thác sân golf 1

3.1 Kinh doanh dịch vụ:

a) Dịch vụ golf:

- Trong năm 2019 Công ty thực hiện các chính sách tìm kiếm lượng khách hàng mới: Kết nối với các công ty, đại lý du lịch để ký hợp đồng.
- Đưa ra các sản phẩm dịch vụ mới để khách hàng có thêm nhiều sự lựa chọn.
- Tiếp tục đẩy mạnh công tác chăm sóc khách hàng, truyền thông, marketing cũng như có những chính sách ưu đãi để mời các tổ chức, doanh nghiệp tổ chức các giải đấu tại sân.
- **Dịch vụ nhà hàng, khách sạn:** Nâng cao chất lượng phục vụ mang lại sự hài lòng của khách hàng góp phần tăng nhu cầu sử dụng và đạt hiệu quả doanh thu.

b) Hoạt động thu phí thường niên và chuyển nhượng

- Thu phí thường niên: Năm 2019 công ty đã ban hành chương trình ưu đãi tặng voucher cho Hội viên hoàn thành phí sớm. Đối với những Hội viên nợ phí sẽ áp dụng biện pháp tạm ngưng quyền Hội viên để buộc Hội viên nộp phí.
- Chuyển nhượng Hội viên: Hỗ trợ những Hội viên không có nhu cầu chơi golf chuyển nhượng cho những golfer có nhu cầu.

c) Hoạt động truyền thông, quảng cáo: Tìm kiếm, thỏa thuận với các doanh nghiệp, tập đoàn có hình ảnh thương hiệu lớn để mời đặt biển quảng cáo cũng như các hình thức quảng cáo khác tại sân golf tăng doanh thu kết hợp tặng thưởng cho golfer đạt thành tích tốt.

3.2 Quản lý, vận hành sân:

- Tiếp tục đào tạo nâng cao chất lượng đội ngũ nhân viên, cải tiến các quy trình nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản lý và thuận tiện nhất cho golfer khi về chơi tại sân.
- Tiếp tục tổ chức các giải đấu tại sân golf Hoàng Gia. Xây dựng sân golf Hoàng Gia thành một điểm đến ưa thích và thân thiện của người chơi golf.
- Xây dựng chính sách bán hàng linh hoạt, thiết kế một số gói sản phẩm mới, nâng cao công tác chăm sóc khách hàng, bổ sung các chương trình khuyến mãi,... nhằm tối đa hóa doanh thu từ sân.
- Đặt trọng tâm vào công tác chăm sóc, bảo dưỡng mặt sân cỏ, giữ gìn và tiếp tục trồng mới, cải tạo nâng cấp hệ thống sinh thái cây xanh, hoa, cảnh quan môi trường của sân.

4. Hoạt động quản lý và bảo dưỡng xe máy, vật tư, hạ tầng

- Tiếp tục thực hiện tốt công việc bảo dưỡng sửa chữa hệ thống xe máy, thiết bị, hạ tầng đảm bảo phục vụ hoạt động kinh doanh golf và các hoạt động quản lý, kinh doanh chung của toàn công ty.
- Tăng cường nội địa hóa các vật tư phụ tùng trong nước có thể đáp ứng, chỉ nhập khẩu các phụ tùng thật sự cần thiết.

5. Công tác đầu tư xây dựng - giải phóng mặt bằng:

5.1 Về đầu tư xây dựng

- Khởi công xây dựng sân golf Hoàng Hậu.
- Đầu tư xây dựng khu vườn urom.
- Tiếp tục đầu tư, nâng cấp một số hạng mục nhằm phục vụ cho hoạt động kinh doanh của Sân golf Đồi Vua.

5.2 Về giải phóng mặt bằng: Tiếp tục giải phóng mặt bằng các vị trí còn lại.

IV. KẾT LUẬN

Năm 2018, do ảnh hưởng của nhiều yếu tố, kết quả KD của công ty gặp nhiều khó khăn. Trong thời gian tới Công ty sẽ tiếp tục thúc đẩy mạnh các hoạt động quảng bá phục vụ bán hàng, kinh doanh, tiếp tục triển khai và giới thiệu đến golfer các chính sách ưu đãi, tăng cường tìm kiếm các nguồn khách hàng tiềm năng để duy trì số lượng khách và doanh thu đảm bảo mục tiêu doanh số từng tháng và kế hoạch năm.

Công ty sẽ rà soát lại từng hạng mục chi phí, từ đó đưa ra phương án kiểm soát chi phí, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty.

Duy trì các công việc thường xuyên về quản lý, bảo dưỡng, bảo trì hệ thống hạ tầng, xe máy thiết bị, mặt cỏ, cảnh quan để phục vụ hoạt động kinh doanh golf.

Trên đây là các nội dung tóm tắt về hoạt động của Ban điều hành công ty trong năm 2018 và phương hướng nhiệm vụ năm 2019, các chỉ tiêu, khối lượng, kế hoạch công việc cụ thể thực hiện theo Nghị quyết của ĐHĐCĐ và HĐQT.

Nơi gửi:

- Như trên;
- BKS công ty;
- Lưu văn thư.



Đào Phong Trúc Đại