

Số: 14 /KH - HĐQT  
No.: 14 /KH - HĐQT

TP. Hồ Chí Minh, ngày 20 tháng 03 năm 2025  
Ho Chi Minh City, 20 March 2025

**ĐỊNH HƯỚNG, KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025**  
**2025 PRODUCTION-BUSINESS ORIENTATION AND PLAN**

Kính gửi: Quý cổ đông  
To: Shareholders

Căn cứ báo cáo của Tổng Giám đốc (TGD) về sản xuất kinh doanh (SXKD) của năm 2024; HĐQT Công ty đã tiến hành phân tích kỹ bối cảnh, dự báo tình hình và định hướng các hoạt động đầu tư, phát triển SXKD năm 2025 của Công ty như sau:

*Pursuant to the General Director's report on the production-business performance of 2024; the Board of Directors has carefully analyzed the context, forecasted the situation, and oriented the investment and production-business development activities for 2025 as follows:*

**I. DỰ BÁO TÌNH HÌNH NĂM 2025**  
**I. FORECAST FOR 2025**

1. Dự báo tình hình kinh tế thế giới tiếp tục diễn biến phức tạp, khó lường, cạnh tranh chiến lược giữa các nước lớn ngày càng gay gắt, đặc biệt là chính sách thuế xuất nhập khẩu của chính quyền Mỹ hiện nay, tiềm ẩn đứt gãy chuỗi cung ứng, gây biến động giá cả và nguồn cung xăng dầu.

*1. The global economic situation is forecast to continue to be complex and unpredictable, with strategic competition between major countries becoming increasingly fierce, especially the current US administration's import-export tax policies, potentially disrupting supply chains, causing fluctuations in fuel prices and supply.*

2. Nền kinh tế trong nước mặc dù đã có những phục hồi tích cực nhưng vẫn tiếp tục đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức. Những thay đổi của chính sách vĩ mô về kinh doanh xăng dầu có thể sẽ làm giảm đi sự linh hoạt, khả năng cạnh tranh và lợi nhuận của doanh nghiệp phân phối và bán lẻ xăng dầu như Công ty. Mặt khác, xe điện phát triển nhanh dẫn đến nhu cầu về nhiên liệu sẽ giảm.

*2. The domestic economy, despite positive recoveries, continues to face many difficulties and challenges. Changes in macroeconomic policies regarding petroleum business may reduce the flexibility, competitiveness, and profits of petroleum distribution and retail businesses like the Company. Furthermore, the rapid development of electric vehicles will lead to a decrease in fuel demand.*

3. Việc chậm giải ngân đầu tư công và chậm triển khai các công trình hạ tầng của Thành phố; tình trạng kẹt xe, ngập nước, việc phân luồng giao thông, thi công các công trình hạ tầng (cầu, đường, ...); quy định giới hạn thời gian lái xe trong ngày, tuần; các dự án cải tạo nâng đường chống ngập, thoát nước, việc phát triển nhanh xe điện,... ảnh hưởng đến kinh doanh của Công ty.

*3. The slow disbursement of public investment and the slow implementation of infrastructure projects in the City; traffic congestion, flooding, traffic diversion, construction of infrastructure projects (bridges, roads, etc.); regulations limiting driving time per day and week; flood control and drainage road improvement projects, the rapid development of electric vehicles, etc., affect the Company's business.*

4. Việc đầu tư phát triển mạng lưới kinh doanh bán lẻ xăng dầu tiếp tục gặp nhiều khó khăn do công tác quản lý sử dụng đất đai của Nhà nước ngày càng chặt chẽ, các doanh nghiệp không được phép cho thuê lại đất, cho thuê tài sản trên đất thuê trả tiền hàng năm, hình thức hợp đồng hợp tác kinh doanh thì không đáp ứng được quy định của pháp luật về cửa hàng đủ điều kiện kinh doanh bán lẻ xăng dầu; chi phí chuyển nhượng quyền sử dụng đất hiện rất cao, chiết khấu xăng dầu thấp không đủ bù đắp chi phí nên phương án mua, chuyển nhượng quyền sử dụng đất gặp nhiều khó khăn. Mặt khác, việc cho thuê mặt bằng của các doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp có vốn của Nhà nước phải tuân thủ các quy định về đấu giá nên việc thuê mặt bằng để mở CNXD rất khó khăn.

*4. Investment in developing the petroleum retail network continues to face many difficulties due to increasingly strict state management of land use, businesses not being allowed to sublease land, lease assets on annually paid leased land, business cooperation contract forms not meeting legal regulations on eligible petrol retail stores; the cost of transferring land use rights is currently very high, and the petrol discount is not enough to offset the costs, so the option of purchasing and transferring land use rights faces many difficulties. Moreover, the leasing of premises by state-owned enterprises and enterprises with state capital must comply with regulations on auctions, making it very difficult to lease premises to open petroleum branches.*

5. Nhiều khoản chi phí tiếp tục tăng cao: tiền thuê đất, thuê cửa hàng xăng dầu; tiền điện, nước; chi phí BHXH, BHYT, BHTN, BHTNLĐ-BNN tăng theo lộ trình tăng lương của Nhà nước; chi phí đầu tư cải tạo, nâng cấp CNXD cho phù hợp với quy định pháp luật và đảm bảo hoạt động kinh doanh; chi phí đầu tư, nâng cấp phần mềm quản lý theo hướng chuyển đổi số; chi phí đầu tư bảng hiệu cho hệ thống CNXD, khách hàng thương nhân nhận quyền bán lẻ xăng dầu,... sẽ ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả kinh doanh của Công ty.

*5. Many costs continue to rise: land rent, petrol station rent; electricity and water bills; social insurance, health insurance, unemployment insurance, occupational accident and disease insurance costs increase according to the State's salary increase roadmap; costs of renovating and upgrading petroleum branches to comply with legal regulations and ensure business operations; costs of investing in and upgrading management software towards digital transformation; costs of investing in signage for the petroleum branch system,*

*commercial customers receiving petrol retail rights, etc., will significantly affect the Company's business efficiency.*

6. Việc chậm gia hạn hợp đồng thuê đất đối với một số mặt bằng của Công ty từ các cơ quan có thẩm quyền cũng ảnh hưởng đến kế hoạch đầu tư nâng cấp một số CNXD.

*6. The delay in extending land lease contracts for some of the Company's premises from competent authorities also affects the investment plan to upgrade some fuel retail branches.*

Từ những tác động trên và dự báo kinh tế năm 2025 vẫn còn đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức; kế hoạch phát triển SXKD năm 2025 của Công ty cũng được xây dựng dựa trên những đánh giá trên nhằm đảm bảo sự an toàn, ổn định và phát triển bền vững.

*From the impacts above and the forecast that the 2025 economy will still face many difficulties and challenges; the Company's 2025 PB development plan is also built based on the above assessments to ensure safety, stability, and sustainable development.*

## **II. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2025**

### **II. ORIENTATION FOR 2025**

1. Tập trung phát triển mảng kinh doanh nhiên liệu, tìm kiếm mặt bằng để tiếp tục phát triển chi nhánh bán lẻ xăng dầu. Kinh doanh ổn định và hiệu quả, phát triển các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt.

*1. Focus on developing the fuel business segment, seeking premises to continue developing retail fuel branches. Stable and efficient business, developing cashless payment methods.*

2. Đánh giá, điều chỉnh, bổ sung những chính sách phát triển kinh doanh, chính sách đối với các dịch vụ kinh doanh phù hợp với quy định pháp luật và tình hình thực tế để thu hút khách hàng.

*2. Evaluate, adjust, and supplement business development policies and policies for business services in accordance with legal regulations and the actual situation to attract customers.*

3. Đầu tư, khai thác hiệu quả cơ sở vật chất, kỹ thuật để gia tăng lợi thế cạnh tranh.

*3. Invest and effectively exploit technical infrastructure to increase competitive advantages.*

4. Bên cạnh việc ổn định hoạt động kinh doanh hiện nay, Công ty cần tập trung nghiên cứu, dự báo về tác động của xu thế chuyển dịch năng lượng và sự phát triển của ngành vận tải sử dụng điện đến hoạt động của Công ty trong tương lai; trên cơ sở đó, xây dựng các phương án thích nghi; điều chỉnh định hướng, chiến lược phát triển Công ty với xu hướng tiêu dùng mới.

*4. Besides stabilizing current business operations, the Company will focus on researching and forecasting the impact of energy transition trends and the development of the electric transportation industry on the Company's future operations; on that basis, develop adaptation plans; adjust the Company's development orientation and strategy to new consumer trends.*

5. Tiếp tục công tác quy hoạch cán bộ, đào tạo phát triển nguồn nhân lực luôn đáp ứng được các yêu cầu phát triển của Công ty, đáp ứng nhu cầu thay thế và bổ sung cán bộ. Tiếp tục xây dựng phong cách phục vụ chuyên nghiệp, ứng xử văn minh, lịch sự.

*5. Continue the work of personnel planning and human resource development training to always meet the Company's development requirements, meeting the needs of replacing and supplementing personnel. Continue to build a professional service style and civilized and polite behavior.*

6. Đảm bảo an toàn vốn.

*6. Ensure capital security.*

7. Tiếp tục chỉ đạo việc phối hợp chặt chẽ với cơ quan chức năng của tỉnh Đồng Nai để sớm được xem xét, hoàn trả các khoản đã đầu tư liên quan đến mặt bằng kho Nhơn Trạch, Đồng Nai.

*7. Continue to direct the close coordination with the authorities of Dong Nai province to soon be considered and refunded for the investments related to the Nhon Trach warehouse site, Dong Nai.*

### **III. CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH NĂM 2025**

#### **III. 2025 Production-business Plan**

1. Doanh thu : 3.850 tỷ đồng

*1. Revenue : 3,850 billion VND*

2. Lợi nhuận sau thuế : 16 tỷ đồng

*2. Profit after tax : 16 billion VND*

3. Chi cổ tức tối thiểu : 10 %

*3. Minimum dividend payout: 10%*

(Bên cạnh những khó khăn đã nêu ở phần dự báo tình hình, năm 2025, CNXD số 21 và 34 – hai CNXD lớn của Công ty đã ngừng hoạt động do hình thức hợp đồng hợp tác kinh doanh không đáp ứng được quy định của pháp luật về điều kiện được cấp giấy chứng nhận cửa hàng đủ điều kiện bán lẻ xăng dầu nên Công ty xây dựng chỉ tiêu kế hoạch năm 2025 như trên).

*(In addition to the difficulties mentioned in the situation forecast, in 2025, Petroleum Branche No.21 and 34 - two major Petroleum Branches of the Company have stopped operating due to the form of business cooperation contracts that do not meet the provisions of the law on conditions for being granted certificates of stores eligible for petroleum retailing, so the Company develops 2025 Production-business Plan as above).*

### **IV. BIỆN PHÁP THỰC HIỆN**

#### **IV. IMPLEMENTATION MEASURES**

##### **1. Biện pháp phát triển sản xuất kinh doanh**

##### **1. Business development measures**

1.1. Thường xuyên nắm bắt chính xác thông tin thị trường để có chính sách kinh doanh hợp lý, đạt hiệu quả cao. Tiếp tục rà soát bố trí các mặt hàng nhiên liệu tại các CNXD cho phù hợp với nhu cầu của khách hàng, phát triển kinh doanh các

mặt hàng nhiên liệu chất lượng cao (Xăng Ron 95-V, Dầu DO 0,001S-V,...) đáp ứng tiêu chuẩn đối với các xe đời mới.

*1.1. Regularly update accurate market information to have reasonable and effective business policies. Continue to review and arrange fuel items at the petroleum branches to suit customer needs, develop business of high-quality fuel items (Ron 95-V gasoline, DO 0.001S-V oil, etc.) meeting standards for new vehicles.*

1.2. Thực hiện đúng Quy trình kiểm soát hàng hóa, tăng cường công tác kiểm tra, đánh giá nội bộ để đảm bảo số lượng, chất lượng hàng hóa và chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách hàng. Đồng thời, đảm bảo an toàn tuyệt đối về mọi mặt hoạt động SXKD của Công ty.

*1.2. Implement the Goods Control Process correctly, strengthen internal inspection and evaluation to ensure the quantity, quality of goods, and quality of services provided to customers. At the same time, ensure absolute safety in all aspects of the Company's production and business activities.*

1.3. Rà soát lại chính sách bán hàng để điều chỉnh cho linh hoạt hơn, giao hàng đúng thời gian, thực hiện tốt các hình thức khuyến mại, có chính sách chăm sóc khách hàng phù hợp. Cải tiến chính sách bán hàng theo hướng gia tăng chia sẻ lợi ích với khách hàng để tăng sản lượng và thị phần; đồng thời tăng cường dịch vụ hậu mãi để giữ và thu hút khách hàng. Nghiên cứu hỗ trợ đầu tư, nghiệp vụ, kỹ năng bán hàng để duy trì ổn định và phát triển hệ thống khách hàng nhận quyền bán lẻ xăng dầu.

*1.3. Review sales policies for more flexibility, deliver goods on time, implement promotions well, and have appropriate customer care policies. Improve sales policies towards increasing benefit sharing with customers to increase output and market share; at the same time, enhance after-sales services to retain and attract customers. Research support for investment, operations, and sales skills to maintain stability and develop the customer system receiving the right to retail petroleum.*

1.4. Duy trì và phát triển hệ thống mạng lưới các CNXD bằng cách đàm phán kéo dài thời hạn hợp đồng thuê cửa hàng bán lẻ xăng dầu hiện hữu; tìm kiếm mặt bằng, đối tác để thực hiện hợp tác đầu tư phát triển thêm chi nhánh xăng dầu dưới nhiều hình thức: thuê, mua đất các khu công nghiệp; mua hoặc thuê mặt bằng, cây xăng, ...

*1.4. Maintain and develop the network of petroleum branches by negotiating to extend the lease term of existing petrol retail stores; search for premises and partners to cooperate in investing and developing more petrol branches in many forms: leasing, buying land in industrial zones; buying or leasing premises, petrol stations, etc.*

1.5. Tập trung tìm kiếm khách thuê văn phòng, kho bãi để lấp đầy diện tích trống Tòa nhà COMECO và các mặt bằng còn trống của Công ty. Thường xuyên rà soát hồ sơ pháp lý các mặt bằng của Công ty để có phương án khai thác phù hợp và hiệu quả theo từng giai đoạn.

*1.5. Focus on finding tenants for offices and warehouses to fill the vacant space of the COMECO Building and other vacant premises of the Company.*

*Regularly review the legal documents of the Company's premises to have appropriate and effective exploitation plans for each period.*

1.6. Duy trì chính sách thưởng cho các đơn vị, cá nhân tìm kiếm khách hàng mới có khả năng thanh toán tốt; giới thiệu cây xăng, địa điểm xây dựng cây xăng.

*1.6. Maintain the reward policy for units and individuals who find new customers with good solvency; introduce petrol stations and locations for building petrol stations.*

1.7. Quản lý công nợ chặt chẽ, hợp lý. Đảm bảo an toàn tài chính.

*1.7. Manage debt strictly and reasonably. Ensure financial security.*

1.8. Nghiên cứu xây dựng các phương án thích ứng với xu thế chuyển dịch năng lượng; đầu tư và tăng cường hiệu quả khai thác các mặt bằng, các CNXD để triển khai các hoạt động hỗ trợ, các dịch vụ phi xăng dầu (non-oil).

*1.8. Research and develop adaptation strategies for energy transition trends; invest in and enhance the operational efficiency of existing premises and petroleum branches to deploy support activities and non-oil services.*

## **2. Biện pháp về đầu tư và phát triển cơ sở vật chất, khoa học công nghệ**

**2. Measures for investment and development of infrastructure, science and technology**

2.1. Đầu tư thêm trang thiết bị bán hàng hiện đại, tiếp tục đa dạng hình thức thanh toán, đẩy mạnh hình thức thanh toán qua các loại thẻ ngân hàng, thanh toán điện tử. Thực hiện tốt phần mềm phát hành hóa đơn điện tử theo từng lần bán hàng. Nghiên cứu phát triển kinh tế số.

*2.1. Invest in modern sales equipment, continue to diversify payment methods, promote payment via bank cards and electronic payments. Effectively implement e-invoice issuance software for each sale. Research and develop the digital economy.*

2.2. Đầu tư sửa chữa, cải tạo, mở rộng các chi nhánh xăng dầu cho phù hợp với quy định của Nhà nước và tình hình kinh doanh.

*2.2. Invest in repairing, renovating, and expanding petrol branches to comply with State regulations and business conditions.*

2.3. Tiếp tục đầu tư máy móc, trang thiết bị công nghệ cao để phục vụ cho hoạt động kinh doanh, quản lý và đảm bảo an toàn, phòng chống cháy nổ.

*2.3. Continue to invest in high-tech machinery and equipment to serve business operations, management, and ensure safety and fire prevention.*

2.4. Tiếp tục xây dựng kế hoạch chuyển hướng đầu tư tại một số mặt bằng của Công ty.

*2.4. Continue to develop a plan to redirect investment at some of the Company's premises.*

2.5. Tiếp tục triển khai áp dụng sáng kiến, giải pháp mới để tiết kiệm và nâng cao hiệu quả kinh doanh.

*2.5. Continue to implement and apply new initiatives and solutions to save and improve business efficiency.*

## **3. Biện pháp về phát triển nguồn nhân lực**

**3. Measures for human resources development**

3.1. Thực hiện đầy đủ, có chất lượng công tác tuyển dụng, đào tạo, quy hoạch và luân chuyển, bổ nhiệm cán bộ theo đúng quy trình trong Hệ thống Quản trị chất lượng của Công ty. Rà soát nâng cao hiệu quả sử dụng cán bộ, chuyên viên, người lao động. Nâng cao việc bố trí, sắp xếp lao động, công việc cho hợp lý hơn nữa.

*3.1. Fully and effectively implement recruitment, training, planning, rotation, and appointment of personnel in accordance with the Company's Quality Management System. Review and improve the efficiency of using officials, specialists, and employees. Enhance the arrangement and allocation of labor and tasks for greater efficiency.*

3.2. Tăng cường công tác đào tạo, nâng cao kiến thức đối với cán bộ quản lý, cán bộ trẻ. Cải tiến công tác đào tạo, chú trọng hình thức đào tạo thực hành tại chỗ.

*3.2. Strengthen training and improve knowledge for managers and young staff. Improve training, focusing on on-site practical training methods.*

3.3. Thực hiện đối thoại với người lao động để thực hiện công tác lãnh đạo tư tưởng cho phù hợp và xem xét giải quyết nhanh các ý kiến của người lao động để khuyến khích nâng cao năng suất lao động và hiệu quả công việc.

*3.3. Conduct dialogues with employees to carry out ideological leadership appropriately and consider promptly addressing employee feedback to encourage increased productivity and work efficiency.*

3.4. Tiếp tục rà soát Quy chế tiền lương, tiền thưởng để tiền lương, tiền thưởng thực sự phát huy tính chất đòn bẩy phát triển kinh doanh và thu hút lao động chất xám. Khen thưởng động viên người lao động kịp thời.

*3.4. Continue to review the salary and bonus regulations so that salaries and bonuses truly leverage business development and attract skilled labor. Reward and motivate employees promptly.*

3.5. Phân cấp, phân quyền giải quyết công việc theo hướng chủ động trong thực hiện nhiệm vụ chuyên môn, quản lý, điều hành và tự chịu trách nhiệm về quyết định của mình để nâng cao hiệu quả.

*3.5. Decentralize and delegate authority to proactively handle professional tasks, management, and administration, and take responsibility for their decisions to improve efficiency.*

3.6. Phát huy hơn nữa vai trò các đoàn thể để thực hiện hiệu quả phong trào thi đua nhằm nâng cao năng suất lao động, phát huy dân chủ cơ sở và phát triển Văn hóa, Thương hiệu COMECO.

*3.6. Further promote the role of unions to effectively implement emulation movements to improve labor productivity, promote grassroots democracy, and develop COMECO's culture and brand.*

#### **4. Các biện pháp về tổ chức và quản lý**

##### **4. Measures for organization and management**

4.1. Nâng cao hơn nữa chất lượng công tác quản trị, đảm bảo tuyệt đối an toàn về tài sản, hàng hóa, tiền hàng trong hoạt động SXKD.

*4.1. Further enhance the quality of management, ensuring absolute safety of assets, goods, and cash in production and business activities.*

4.2. Quán triệt các quy định, chính sách đến từng người lao động để người lao động hiểu và thực hiện tốt. Lãnh đạo ổn định tư tưởng người lao động. Chăm lo tốt đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động. Thực hiện tốt việc quản lý và động viên người lao động, đoàn kết nhất trí trong việc thực hiện nhiệm vụ được giao. Tạo môi trường làm việc an toàn, thân thiện; xây dựng nền văn hóa Công ty mạnh để thu hút và giữ chân nhân viên giỏi.

*4.2. Disseminate regulations and policies to every employee so they understand and implement them effectively. Provide stable leadership for employees. Take good care of the material and spiritual life of employees. Effectively manage and motivate employees, ensuring unity in performing assigned tasks. Create a safe and friendly working environment; build a strong corporate culture to attract and retain talented employees.*

4.3. Bố trí ca kíp bán hàng phù hợp hơn để gia tăng sản lượng bán hàng; thực hiện triệt để các giải pháp để tiết giảm chi phí và đảm bảo thu nhập, cải thiện đời sống người lao động.

*4.3. Arrange sales shifts more appropriately to increase sales volume; thoroughly implement solutions to reduce costs and ensure income, improving the lives of employees.*

4.4. Kiểm soát chặt chẽ các thiết bị đo lường, thực hiện hiệu chuẩn, kiểm định, bảo trì, bảo dưỡng máy móc thiết bị theo quy định.

*4.4. Strictly control measuring equipment, perform calibration, verification, maintenance, and equipment upkeep as regulated.*

4.5. Quản lý chặt chẽ nguồn vốn, đáp ứng vốn kịp thời cho kinh doanh, cho các dự án đầu tư. Quản lý chặt chẽ tình hình kinh doanh và công nợ; chủ động trong công tác giám sát, kiểm tra nhằm giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh.

*4.5. Tightly manage capital resources, ensuring timely capital allocation for business operations and investment projects. Strictly manage business performance and debts; proactively monitor and inspect to minimize business risks.*

4.6. Quản lý chặt chẽ công tác phòng chống cháy nổ và huấn luyện thường xuyên công tác chữa cháy để ứng phó kịp thời các sự cố, giảm thiểu rủi ro.

*4.6. Strictly manage fire prevention and control efforts, and conduct regular fire drills to promptly respond to incidents and minimize risks.*

4.7. Duy trì và nâng cao hiệu quả các phong trào thi đua, khen thưởng và nhân rộng các điển hình tiên tiến.

*4.7. Maintain and enhance the effectiveness of emulation movements, reward and replicate outstanding examples.*

4.8. Duy trì và cải tiến Hệ thống Quản lý Chất lượng Toàn diện ISO 9001:2015. Tăng cường công tác đánh giá nội bộ, kiểm tra, giám sát việc thực hiện các quy định, quy trình, hướng dẫn công việc; đồng thời rà soát, chỉnh sửa các Quy định về quản lý cho phù hợp với thực tiễn sản xuất kinh doanh.

*4.8. Maintain and improve the ISO 9001:2015 Comprehensive Quality Management System. Strengthen internal assessments, inspections, and monitoring of compliance with regulations, processes, and work instructions; simultaneously review and revise management regulations to align with practical business operations.*



Kính thưa Đại hội,

*Ladies and gentlemen of the General Meeting of Shareholders,*

Thị trường xăng dầu năm 2025 theo dự báo vẫn biến động khó lường do căng thẳng địa chính trị các nước, cuộc chiến tranh Nga – Ukraine vẫn còn tiếp diễn; bên cạnh đó, dự báo nền kinh tế năm 2025 vẫn còn nhiều khó khăn, thách thức. Vì vậy, HĐQT kính trình ĐHĐCĐ ủy quyền cho HĐQT căn cứ vào tình hình thực tế để xây dựng và quyết định chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận sau thuế cho phù hợp.

*The petroleum market in 2025 is forecast to remain volatile due to geopolitical tensions, with the Russia-Ukraine war ongoing; in addition, the 2025 economic outlook is expected to present many difficulties and challenges. Therefore, the Board of Directors respectfully requests the General Meeting of Shareholders to authorize the Board of Directors, based on the actual situation, to develop and decide on appropriate revenue and profit after tax targets.*

Trên đây là dự báo và định hướng, kế hoạch của HĐQT cho hoạt động của Công ty năm 2025. HĐQT rất mong nhận được sự góp ý của các cổ đông và hy vọng cổ đông, người lao động tiếp tục đoàn kết, nỗ lực, tập trung thực hiện tốt kế hoạch để phát triển kinh doanh hiệu quả.

*The above is the Board of Directors' forecast, direction, and plan for the Company's operations in 2025. The Board of Directors looks forward to receiving feedback from shareholders and hopes that shareholders and employees will continue to unite, strive, and focus on effectively implementing the plan for efficient business development.*

Sau cùng, HĐQT xin kính chúc Quý đại biểu, Quý cổ đông, người lao động Công ty lời chúc sức khỏe, hạnh phúc và thịnh vượng, chúc Đại hội thành công tốt đẹp.

*Finally, the Board of Directors wishes the delegates, shareholders, and employees of the Company good health, happiness, and prosperity, and wishes the General Meeting a successful conclusion.*

Kính trình Đại hội đồng cổ đông.

*Respectfully submitted to the General Meeting of Shareholders.*

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

*On behalf of the Board of Directors*

**CHỦ TỊCH**

**CHAIRMAN OF THE BOARD OF DIRECTORS**



**Le Văn Nghĩa**

*Le Van Nghia*

