

Hà Nội, ngày 26 tháng 5 năm 2023

BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC

V/v: Kết quả kinh doanh năm 2022, kế hoạch kinh doanh năm 2023

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty Cổ phần Logistics Hàng không

Năm 2022, tình hình kinh tế nói chung vẫn còn gặp nhiều khó khăn. Cụ thể:

Suy thoái toàn cầu, hạn chế tiêu dùng, đặc biệt là thị trường Châu Âu. Các đơn hàng xuất nhập khẩu giảm, lượng hàng tồn kho tăng cao, cụ thể là đối với các mặt hàng may mặc, da giày, điện tử. Các doanh nghiệp sản xuất phải cắt giảm sản lượng, ảnh hưởng trực tiếp đến ngành Logistics nói chung và hoạt động kinh doanh của các ALS nói riêng.

Do sự chuyển đổi từ phương thức vận tải đường hàng không sang đường biển để cắt giảm chi phí logistics nên sản lượng hàng không giảm mạnh, kể cả đối với những mặt hàng thường sử dụng đường hàng không như điện thoại, linh kiện điện tử. ...

Tuy nhiên, toàn cảnh thị trường cũng có những điểm sáng:

GDP năm 2022 tăng 8.02% so với năm trước, đạt mức tăng cao nhất trong giai đoạn 2011-2022.

Giá trị FDI đã giải ngân năm 2022 tăng 13.5% so với cùng kỳ 2021 đạt gần 22,4 tỷ USD, cao nhất từ trước đến nay.

Việt Nam đang hiện lên trên bản đồ chuỗi cung ứng thế giới như một cứ điểm sản xuất công nghệ mới với các dự án FDI lớn (Có thể kể đến như Samsung vừa đưa vào hoạt động Trung tâm R&D tại Hà Nội, Foxconn thuê lại 50.5 ha đất ở KCN Quang Châu, cùng hàng loạt dự án FDI lớn sẽ và đang đổ bộ vào miền bắc của các doanh nghiệp điện tử lớn như Quanta Computer, Amkor Technology, ...).

I. KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2022

1.1 Kết quả kinh doanh và các chỉ tiêu tài chính

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2022			
			Kế hoạch 2022	Thực hiện 2022	Tỷ lệ TH/KH	So cùng kỳ 2021
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)=(5)/(4)	(7)
ALS - HỢP NHẤT						
1	TỔNG DOANH THU	1000 đ	1.735.931.828	1.590.229.136	92%	98%
2	TỔNG CHI PHÍ	1000 đ	1.144.898.319	1.036.861.171	91%	102%
3	LNTT	1000 đ	591.033.509	553.367.965	94%	90%
4	LNST	1000 đ	533.326.293	496.843.763	93%	88%
ALS HO						
1	TỔNG DOANH THU	1000 đ	315.532.870	382.030.082	121%	135%
2	TỔNG CHI PHÍ	1000 đ	76.386.548	102.268.494	134%	89%
3	LNTT	1000 đ	239.146.322	279.761.588	117%	165%

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2022			
			Kế hoạch 2022	Thực hiện 2022	Tỷ lệ TH/KH	So cùng kỳ 2021
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)=(5)/(4)	(7)
4	LNST	1000 đ	237.706.308	279.338.666	118%	168%
5	VỐN ĐIỀU LỆ	1000 đ	1.002.921.920	1.002.476.860	100%	110%

(Số liệu theo báo cáo tài chính đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH kiểm toán quốc tế)

Chỉ tiêu tài chính	BCTC hợp nhất	
	Năm 2021	Năm 2022
1. Khả năng thanh toán		
Hệ số thanh toán ngắn hạn (tài sản ngắn hạn/nợ ngắn hạn)	4.50	6.59
Hệ số thanh toán nhanh (tài sản ngắn hạn – hàng tồn kho)/ nợ ngắn hạn)	4.49	6.42
2. Cơ cấu vốn		
Hệ số nợ/tổng tài sản	0.11	0.08
Hệ số nợ/vốn chủ sở hữu	0.12	0.08
3. Năng lực hoạt động		
Doanh thu thuần/tổng tài sản bình quân	0.66	0.58
4. Khả năng sinh lời		
Tỷ suất lợi nhuận từ hoạt động KD/doanh thu thuần	0.35	0.32
Lợi nhuận sau thuế/ vốn chủ sở hữu bình quân	0.27	0.21
Lợi nhuận sau thuế/ tổng tài sản bình quân	0.24	0.19

Các chỉ số về khả năng thanh toán báo cáo hợp nhất của công ty tăng mạnh so với cùng kỳ và ở mức rất cao, an toàn. Các chỉ số về cơ cấu nợ trên tổng tài sản và nợ trên vốn chủ sở hữu của công ty cũng giảm do tỷ lệ nợ vay giảm.

Các chỉ số khả năng sinh lời của công ty giảm so với cùng kỳ do năm 2022 do tình hình kinh doanh chịu ảnh hưởng từ suy thoái kinh tế, sức mua giảm mạnh ở các thị trường Châu Âu, Châu Mỹ đồng thời chứng kiến sự chuyển dịch hình thức vận tải từ hàng không sang ưu tiên đường biển nhằm tối ưu chi phí.

1.2 Tình hình thực hiện hoạt động đầu tư

Tổng hợp giá trị đầu tư của ALS mẹ tính tới 31/12/2022:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch 2022	Thực hiện (đến 31/12/2022)	Tỷ lệ TH/KH
1	Đầu tư góp vốn	1000 đ	374.000.000	-	0%
2	M&A	1000 đ	50.000.000	-	0%
3	Dự án chuyển tiếp	1000 đ	121.790.114	35.774.547	29%
4	Dự án mới	1000 đ	167.800.000	-	0%
5	Đầu tư tài sản	1000 đ	1.500.000	1.417.212	94%
	Tổng	1000 đ	715.090.114	37.191.759	5%

- Năm 2022 công ty tiếp tục thực hiện đầu tư các hạng mục thiết yếu cho hoạt động SXKD, các hạng mục của dự án khu 4.3ha để hoàn thiện cơ sở hạ tầng đồng bộ và khang trang. Đồng thời hoàn thành đầu tư cho Khu dịch vụ Logistics tại KCN Yên Phong, Bắc Ninh, tiếp tục triển khai các dự án ICD Đức Thượng, Dự án cảng cạn ICD tại Văn Lâm, Hưng Yên.

1.3 Tình hình thực hiện công tác quản trị nguồn nhân lực

- Hoàn thiện và ban hành cơ cấu tổ chức hoạt động theo mô hình Holding kinh doanh, là cơ sở để xây dựng chiến lược và kế hoạch phát triển nguồn nhân lực trong thời gian tới.
- Hoàn thiện dự án tái cấu trúc, sử dụng chung bộ máy khối Backoffice (BO) của các Công ty: ALS, ALSW, CLC, Chi nhánh. Hiện tại, đã nghiệm thu hợp đồng BO.
- Thực hiện các thủ tục giải thể Chi nhánh Công ty Cổ phần Logistics Hàng Không tại Bắc Ninh, chuyển giao dịch vụ khai thác và vận hành cho Công ty TNHH Dịch vụ Kho vận ALS, thành lập địa điểm kinh doanh ALSW tại Bắc Ninh.
- Tiếp tục thực hiện, cải tiến BSC-KPI, triển khai đồng bộ và nhất quán từ ALS đến các Công ty con đảm bảo các chỉ tiêu được đo đếm hiệu quả, xuyên suốt quá trình hoạt động kinh doanh khai thác, quản trị của hệ thống.
- Tiếp tục triển khai dự án E-Office hệ thống quản lý hiệu quả công việc và hệ thống văn bản nội bộ nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản lý, điều hành, thí điểm trước tại ALS.

1.4 Tình hình phát triển CNTT

- Thực hiện triển khai dự án CNTT theo đúng tinh thần nghị quyết của HĐQT. Các dự án đã và đang triển khai:
 - o Dự án Nhà ga hàng hóa hàng không kéo dài (AOMS):
 - Hoàn thành các chức năng nhập, xuất và đưa hệ thống vào sử dụng chính thức tại ALSW.
 - Hoàn thành hệ thống đề sẵn sàng UAT hàng nhập tại ALSB, CLC.
 - o Dự án eOffice + Licensing Office 365:
 - Chuyển đổi Office365: Hoàn thành chuyển đổi tài khoản của các đơn vị trong toàn hệ thống lên Office 365.
 - Triển khai eOffice: Đã hoàn thành triển khai yêu cầu cải tiến, thực hiện UAT mobile app chuẩn bị đưa vào sử dụng.
 - o Dự án ERP và hóa đơn điện tử.
 - o Dự án InfoR:
 - Hoàn thành triển khai hệ thống InfoR cho các kho tại ALSW.
 - Hoàn thành triển khai InfoR cho các dịch vụ mới như kho lạnh, kho tài liệu
 - Đóng gói thành công và hoàn thành triển khai InfoR cho ILS.

- Dự án vận hành trung tâm từ xa:
- Hoàn thành triển khai mô hình giám sát tập trung, đảm bảo kiểm soát được công việc mọi lúc, mọi nơi, trên nhiều địa điểm.

1.5 Truyền thông nội bộ và văn hóa doanh nghiệp

- Các hoạt động, sự kiện nội bộ đáng chú ý: Hội nghị cán bộ chủ chốt, hội thao, du lịch công ty, chuỗi sự kiện chào mừng 15 năm Ngày truyền thống ALS đã được tổ chức thành công.
- Triển khai đẩy mạnh các hoạt động truyền thông trên Sharepoint, Yammer, sự kiện nội bộ liên quan đến E-Office để hỗ trợ truyền thông và thúc đẩy quá trình chuyển đổi sử dụng E-Office tại công ty.
- Triển khai hoạt động của Quỹ Tự nguyện theo kế hoạch. Hoạt động của Quỹ tự nguyện từ đầu năm 2022 đã thay đổi phương án tập trung và chuyển về hình thức các công ty con tự thu, chi và triển khai hoạt động Quỹ dựa trên Quy chế và sự định hướng chung của Ban điều hành.

II. KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2023

1. Tổng quan về tình hình thị trường

1.1 Thuận lợi

- Theo dự báo của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, thu hút FDI năm 2023 có thể đạt từ 36-38 tỷ USD, cao hơn mức gần 28 tỷ USD của năm 2022. Đồng thời nhiều địa phương đã nêu rõ mục tiêu thu hút vốn FDI với những con số khá ấn tượng và triển khai các giải pháp để tăng tốc công tác thu hút đầu tư này. (Minh chứng trong hai tháng đầu năm 2023, các nhà sản xuất thiết bị lớn cho Apple là Goertek, Luxshare, Foxconn đều có kế hoạch chuyển dịch và mở rộng sản xuất tại Việt Nam).
- Sự tăng trưởng trong thu hút FDI tiếp tục tạo điều kiện thuận lợi cho phân khúc bất động sản công nghiệp trong ngắn hạn.
- Làn sóng dịch chuyển sản xuất sang Việt Nam cũng đang tạo ra những cơ hội phát triển logistics song song với những thách thức cạnh tranh mới.

1.2 Khó khăn

- Cuộc chiến Nga-Ukraine, bất ổn chính trị toàn cầu, suy thoái kinh tế xuất hiện ở nhiều khu vực ảnh hưởng mạnh mẽ đến các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam, qua đó ảnh hưởng mạnh tới nhu cầu logistics đặc biệt logistics đường không.
- Do ảnh hưởng bởi nhu cầu tiêu dùng, và mục tiêu phân tán rủi ro, Samsung tiếp tục có kế hoạch giảm tỷ trọng sản xuất điện thoại thông minh tại Việt Nam (từ 50% vào năm 2022 xuống dự kiến còn 40% trong năm 2023) đồng thời dự báo nhu cầu thị trường giảm 15%.
- IATA dự báo thị trường hàng hóa hàng không năm 2023 sẽ giảm 4% so với năm 2022 do tình hình kinh tế thế giới kém phát triển. Về phía ALSC, dự kiến sản lượng năm 2023 sẽ giảm khoảng 7% so với năm 2022, ở mức 196.000 tấn/năm.

- Chi phí vận chuyển đường biển giảm, xu hướng chuyển phương thức từ đường hàng không sang đường biển dự kiến vẫn sẽ còn tiếp diễn trong năm 2023.

2. Định hướng nhiệm vụ giải pháp sản xuất kinh doanh 2022

2.1. Đối với các lĩnh vực sản xuất kinh doanh

2.1.1. Hoạt động phát triển thị trường, khách hàng

- Trong các phân tích, báo cáo chiến lược của ALS đã chỉ ra về trung hạn và dài hạn, thị trường logistics Việt Nam được đánh giá có triển vọng rất tích cực với nhiều khách hàng mới, nhu cầu dịch vụ mới, mở ra cơ hội phát triển lớn cho ALS. Tuy nhiên, do những biến động của chính trị, kinh tế trên thế giới nên từ nửa cuối năm 2022 và năm 2023 được nhận định là giai đoạn khó khăn cho lĩnh vực logistics toàn cầu nói chung và Việt Nam nói riêng.
- Bên cạnh các biện pháp tối ưu hóa doanh thu và chi phí để thích ứng với những suy giảm và khó khăn trong 2023, toàn hệ thống ALS tiếp tục bám sát thị trường, tìm kiếm và tiếp cận các khách hàng mới, mở rộng thị phần nhằm bù đắp doanh thu sụt giảm từ khách hàng hiện hữu, đồng thời bám sát và thực thi các giải pháp chiến lược của hệ thống ALS để có thể chủ động, kịp thời đón bắt cơ hội thị trường hồi phục và tăng trưởng trong 2024, trong giai đoạn trung hạn và dài hạn.

2.1.2. Định hướng phát triển sản phẩm, dịch vụ

a. Đối với sản phẩm Gateway

i. Ga hàng hóa hàng không

- Quy hoạch tối ưu nhà ga, phát triển hệ thống kho vệ tinh để đón luồng hàng hỗ trợ cho Ga hàng không tại sân bay.
 - o Đối với khu vực lân cận sân bay: phát triển Ga vệ tinh/ khu phụ trợ logistics cho sân bay/ kho hàng không (khu 6.9ha, 4.3ha)
 - o Sử dụng hệ thống Ga hàng không kéo dài để gia tăng năng lực phụ vụ & đưa ra các giải pháp khai thác để kết nối hiệu quả với Ga hàng không kéo dài
 - o Tiếp tục thúc đẩy việc triển khai nhà ga hàng hóa số 2 của ALSC
 - o Hoàn thành và đưa vào hoạt động khu phụ trợ cho ga hàng hóa tại sân bay (Khu 4.3) chấp nhận hàng, build up hàng (kể cả hàng của các ga hàng hóa khác), xử lý hàng chuyên phát nhanh.
- Tiếp tục xúc tiến triển khai dịch vụ nhà ga hàng hóa tại Vân Đồn.
- Nghiên cứu, triển khai các thủ tục phát triển dịch vụ Ramp handling.

ii. Khu logistics tại cửa khẩu đường bộ

- Hoàn thành và đưa vào khác thác giai đoạn 1 dự án KVH. Kết nối sản phẩm, dịch vụ ALS với hạ tầng, dịch vụ tại đây để tạo dựng chuỗi dịch vụ chuyên phát nhanh và vận chuyển hàng hóa từ kho bãi Khang Việt Hà – Nội Bài.
- Nghiên cứu phát triển khu logistics để đón nhu cầu dòng hàng giữa Lạng Sơn – Bắc Giang, Bắc Ninh – Hải Phòng.

b. Đối với sản phẩm Extended gateway (Ga HKKD hoặc Điểm tập kết thu gom hàng hóa (Air Freight Service – AFS).

- Nhanh chóng phát triển mạng lưới HKKD phù hợp với sự chuyển dịch, đầu tư mới của luồng FDI từ đó tạo lập rõ nét vị thế logistics hàng không, để chiếm lĩnh thị phần trước nguy cơ có sự cạnh tranh từ công ty, tập đoàn tư nhân trong nước, đi trước các đối thủ để chiếm nguồn lực về soi chiếu, hải quan, quy hoạch.
- Phát triển khu CPN Quốc Tế: Thành lập khu vực soi chiếu an ninh và chất xếp mâm thùng (ULD) phục vụ hàng hóa chuyển phát nhanh nhập khẩu, xuất khẩu quốc tế kết nối với Cảng hàng không quốc tế Nội Bài. ALS có đầy đủ chức năng của địa điểm chuyển phát nhanh tập trung quy mô, hiện đại tại cửa ngõ hàng không quốc tế phía bắc Việt Nam.
- Nghiên cứu phát triển dịch vụ và đầu tư cho hoạt động logistics đường biển.
- Đưa vào sử dụng hệ thống quản lý kho kéo dài (AOMS) phù hợp với hoạt động kinh doanh của ALS, chuẩn hóa phù hợp với đặc thù hoạt động của các kho HKKD.

c. Warehouse:

- Xây dựng định hướng & tham gia thị trường ngách đối với sản phẩm kho dược, kho lạnh.
- Tìm kiếm hợp tác với các đối tác chiến lược có vị thế (chuyên gia) trong ngành để hợp tác đầu tư, xây dựng hạ tầng kho bãi kho dược, kho lạnh.
- Kho tài liệu: Nhanh chóng mở rộng thị phần, tối ưu chi phí thông qua hệ thống kho tài liệu tập trung quy mô lớn. Thúc đẩy công tác Bán kho tài liệu. Tìm kiếm địa điểm để mở rộng quy mô.
- Chuẩn hóa dịch vụ warehousing, tối ưu chi phí để nâng cao tính cạnh tranh. Chuẩn hóa phần mềm, định mức khai thác, chi phí quản lý.
- Tìm kiếm các đối tác chiến lược để phát triển (kho có quy mô lớn, kho phức hợp, dịch vụ logistics đi kèm). Kết hợp và nằm trong chiến lược phát triển khu logistics, khu phức hợp.

d. Sản phẩm vận tải

i. Phát triển đội xe và dịch vụ Cross border

- Xây dựng phương án M&A/hợp tác với đối tác có thế mạnh về dịch vụ vận tải ở cửa khẩu/bên phía Trung quốc để xây dựng đội vận tải.
- Hợp tác với đối tác để cung ứng dịch vụ cho nhu cầu hiện hữu của khách hàng.

ii. Phát triển đội xe hạng nhẹ

- Tiếp tục thúc đẩy theo hướng kết hợp trực tiếp và gián tiếp trong cung ứng dịch vụ.
- Triển khai phát triển các dịch vụ gia tăng, các dịch vụ hỗ trợ hoặc có liên quan trực tiếp đến vận tải như: Kết hợp vận tải đa phương thức, dịch vụ khai hải quan, dịch vụ forwarder.

e. Bắt đầu sản Logistics, công nghiệp

- Bám sát định hướng đầu tư bất động sản logistics, bất động sản công nghiệp.
- Tập trung nghiên cứu & đầu tư các khu logistics và các giải pháp đi kèm.
- Nghiên cứu hợp tác với các đối tác là các nhà đầu tư nước ngoài (có thể mạnh về công nghệ, quản lí, tài chính).

2.2. Đối với thực thi mô hình ALS Holding về Kinh doanh (Operational Holding) và kết nối các công ty trong cùng hệ thống:

- Các công ty trong toàn hệ thống ưu tiên sử dụng sản phẩm của nhau để đảm bảo nguyên tắc tối ưu nguồn lực và lợi nhuận. Trong trường hợp giá, dịch vụ, chất lượng không đáp ứng được yêu cầu, các đơn vị cần trao đổi và làm việc rõ ràng và báo cáo về ALS holding nguyên nhân trước khi quyết định lựa chọn đối tác ngoài hệ thống.
- Xây dựng chính sách hoa hồng, giá bán, giá bán nội bộ đối với các sản phẩm, dịch vụ của các đơn vị trong toàn hệ thống để triển khai giải pháp bán mạng, bán chéo trên toàn hệ thống.

2.3. Thực thi chiến lược sử dụng CNTT trở thành đòn bẩy cho sự phát triển và năng lực cạnh tranh của toàn hệ thống ALS.

- Toàn hệ thống ALS cùng chung nhận thức về tầm quan trọng của việc đẩy nhanh tiến độ chuyển đổi số.
- ALS và các đơn vị trong hệ thống triển khai quyết liệt, nhanh chóng, hiệu quả các dự án CNTT đã được HĐQT phê duyệt.
- Tận dụng nguồn lực phát triển hệ thống CNTT liên kết các sản phẩm dịch vụ trong hệ thống đưa ra giải pháp toàn diện theo chuỗi giá trị gia tăng của vận chuyển hàng hóa.

2.4. Đối với công tác quản trị, nhân sự:

- Hoàn thành triển khai và khai thác thế mạnh của hệ thống ERP – BI, phần mềm E – Office, phần mềm nhân sự, hệ thống BSC – KPI trên toàn hệ thống ALS.
- Các đơn vị linh hoạt trong tổ chức, sử dụng và tối ưu hóa chi phí nguồn nhân lực, bám sát tình hình sản xuất kinh doanh thực tế, ALS Holding theo sát, cập nhật và chỉ đạo, hỗ trợ các đơn vị trong thực hiện mục tiêu trên.
- Xây dựng văn hóa học tập, triển khai chương trình đào tạo, phát triển kỹ năng cho hệ thống, thực thi giá trị cốt lõi “Hiệu quả – Cam kết – Đổi mới”.
- Xây dựng thương hiệu và nền tảng thu hút tuyển dụng chung, đảm bảo thương hiệu tuyển dụng đồng nhất và tạo điều kiện cho các ALS tuyển dụng nhanh, hiệu quả hơn.
- Tăng cường các khoá đào tạo kỹ năng ngoài các khoá bắt buộc cho CBNV đặc biệt là cho cán bộ quản lý lãnh đạo.
- Thúc đẩy việc học tập lẫn nhau trong hệ thống thông qua chia sẻ kiến thức, kinh nghiệm giữa các ALS, tạo môi trường cởi mở và gắn kết chung.

2.5. Đối với công tác tài chính, đầu tư:

KẾ HOẠCH CHIẾN LƯỢC

- Chủ động tìm kiếm các cơ hội đầu tư theo định hướng chiến lược, xây dựng và sử dụng các công cụ, đòn bẩy tài chính hiệu quả để phục vụ cho nhu cầu đầu tư, phát triển SXKD của toàn hệ thống.
- Tuân thủ và thực hiện đầy đủ các chế độ báo cáo, nhập liệu của công ty, hệ thống và các quy định hiện hành.
- Triển khai và phối hợp triển khai tốc độ các dự án đầu tư hiện hữu, giám sát hiệu quả chi phí đầu tư dự án.
- Tối ưu hóa doanh thu, chi phí tài chính.

2.6. Hoạt động marketing và phát triển thương hiệu: Tiếp tục duy trì hoạt động marketing và quảng bá thương hiệu, sản phẩm, dịch vụ tới các khách hàng tiềm năng trên thị trường và đang quan tâm tới thị trường.

3. Chỉ tiêu kế hoạch năm 2023

Đơn vị tính: 1.000 đ

STT	Chỉ tiêu	Chỉ tiêu ALS Holding		Tỷ lệ (%)	Chỉ tiêu hợp nhất		Tỷ lệ (%)
		Thực hiện 2022	Kế hoạch 2023		Thực hiện 2022	Kế hoạch 2023	
1	Tổng doanh thu	382.030.082	289.272.789	76%	1.590.229.136	1.490.450.265	94%
2	Tổng chi phí	102.268.494	89.842.428	88%	1.036.861.171	1.078.963.498	104%
3	LNNT	279.761.588	199.430.361	71%	553.367.965	411.486.767	74%
4	LNST	279.338.666	199.430.361	71%	496.843.763	367.432.259	74%
5	Vốn điều lệ	1.002.476.860	1.102.724.546	110%	1.002.476.860	1.102.724.546	110%
6	Tỷ lệ chi trả cổ tức	15% (5% - tiền mặt và 10% - cổ phần)	>=15%				
7	Ngân sách đầu tư	37.191.759	727.239.632	1955%			

Trên đây là Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2022 và kế hoạch kinh doanh năm 2023 của Công ty:

Kính trình đại hội xem xét thông qua./.

Xin trân trọng cảm ơn./.

Nơi nhận:

- Như trên:



TỔNG GIÁM ĐỐC

Trương Vĩnh Hùng