

**BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC  
VỀ KẾT QUẢ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ KINH DOANH NĂM 2022  
VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2023**

*Kính trình: Đại hội đồng cổ đông Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco*

Ban Tổng Giám đốc xin báo cáo Đại hội đồng cổ đông kết quả hoạt động kinh doanh năm 2022 và nhiệm vụ kế hoạch kinh doanh năm 2023.

Báo cáo gồm hai phần:

- Phần 1: Tình hình hoạt động, kết quả kinh doanh năm 2022;
- Phần 2: Nhiệm vụ kế hoạch kinh doanh năm 2023.

Nội dung cụ thể như sau:

**PHẦN I: TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG, KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2022**

**I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2022**

Năm 2022 là năm đầu tiên trong quá trình phục hồi của nền kinh tế Việt Nam sau khi đại dịch Covid – 19 được kiểm soát. Mặc dù kinh tế toàn cầu gặp nhiều khó khăn, thách thức với tốc độ tăng trưởng chậm, tỷ lệ lạm phát cao và chính sách thắt chặt tiền tệ của nhiều quốc gia trên thế giới tuy nhiên kinh tế Việt Nam vẫn có sự phục hồi mạnh mẽ với tốc độ tăng trưởng GDP đạt mức 8,02% và là điểm sáng trong bức tranh kinh tế thế giới trong năm 2022.

Trong bối cảnh đó, ngành hàng không đã có bước phục hồi đầy tích cực, đặc biệt là thị trường nội địa. Theo báo cáo của Hiệp hội vận tải hàng không quốc tế (IATA), tại Việt Nam, thị trường hàng không nội địa năm 2022 đã phục hồi hoàn toàn và có sự tăng trưởng cao so với giai đoạn năm 2019. Cụ thể, ngay từ tháng 4, thị trường nội địa đã ở mức tương đương cùng kỳ năm 2019. Với sự bùng nổ nhu cầu du lịch trong dịp hè, thị trường hàng không nội địa có sự tăng trưởng mạnh mẽ trên 30% vào các tháng hè so với cùng kỳ năm 2019. Đối với thị trường quốc tế, mặc dù Việt Nam dỡ bỏ các hạn chế với hành khách nhập cảnh từ ngày 15/3/2022 và khôi phục lại chính sách miễn thị thực cho 25 quốc gia từ tháng 5/2022 tuy nhiên tốc độ hồi phục diễn ra còn chậm. Nguyên nhân do ảnh hưởng bởi xung đột Nga – Ukraine và chính sách Zero – Covid kéo dài của Trung Quốc, bên cạnh đó chính

sách visa du lịch của Việt Nam còn nhiều hạn chế và các sản phẩm du lịch chưa thực sự cạnh tranh, hút khách du lịch.

Trước các diễn biến nêu trên của thị trường, Ban điều hành Công ty đã triển khai đồng bộ, quyết liệt, kịp thời các giải pháp điều hành phù hợp với tình hình thị trường, nhanh chóng khôi phục các hoạt động sản xuất kinh doanh và nâng cao hiệu quả hoạt động. Với sự phục hồi của thị trường và sự nỗ lực, quyết tâm của tập thể Ban lãnh đạo, Cán bộ nhân viên Công ty, kết quả kinh doanh của Công ty đã có nhiều khởi sắc, tích cực trong năm 2022. Cụ thể như sau:

*Đơn vị: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2021	Kế hoạch năm 2022	Thực hiện năm 2022	Thực hiện 2022 so với kế hoạch 2022	Thực hiện 2022 so với 2021
Doanh thu	154,06	632,67	603,59	95,40%	391,79%
Lợi nhuận trước thuế	-128,40	23,45	39,19	167,12%	

## II. CÁC MẶT HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY VÀ CÁC ĐƠN VỊ THÀNH VIÊN NĂM 2022

### 1. Công tác quản trị, điều hành:

Trong giai đoạn môi trường kinh doanh có nhiều biến động và thay đổi, vai trò của công tác quản trị, điều hành vô cùng quan trọng đối với doanh nghiệp. Năm 2022, Công ty tiếp tục củng cố, nâng cao hiệu quả của công tác quản trị, điều hành với các giải pháp cụ thể như sau:

- Tiếp tục kiện toàn cơ cấu, bộ máy tổ chức của các đơn vị trong toàn hệ thống; đẩy mạnh công tác tuyển dụng, đào tạo bổ sung nhân sự kịp thời cho các điểm kinh doanh khi thị trường phục hồi.

- Nghiên cứu và phát triển các sản phẩm mới phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng, không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ hướng đến sự hài lòng của khách hàng.

- Các quy trình nghiệp vụ và quản lý thường xuyên được rà soát, sửa đổi và hoàn thiện. Chế độ thông tin, báo cáo và các quy định nội bộ được tuân thủ nghiêm túc.

- Hoàn thiện hệ thống dữ liệu, báo cáo nhằm tối ưu việc phân tích, đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh. Tập trung triển khai nâng cấp hệ thống phần mềm, đẩy mạnh việc ứng dụng công nghệ thông tin trong các hoạt động của doanh nghiệp.

- Chủ động lập kế hoạch và thực hiện cân đối tài chính hiệu quả đảm bảo dòng tiền cho hoạt động kinh doanh, duy trì tỷ lệ nợ an toàn, cơ cấu tài sản và nguồn vốn hợp lý.



- Quyết định thực hiện việc nhận chuyển nhượng 51% cổ phần Công ty Cổ phần Dịch vụ Hà Linh (“**Hà Linh**”), theo đó Hà Linh trở thành công ty con của Taseco Airs kể từ ngày 01/07/2022.

- Thường xuyên cập nhật, phân tích, đánh giá môi trường kinh doanh đặc biệt là sự phục hồi của ngành du lịch và hàng không để đưa ra các giải pháp, phương án kinh doanh phù hợp với tình hình thực tế.

- Tăng cường tính kết nối trong toàn hệ thống. Ban lãnh đạo và các Bộ phận, Phòng ban chức năng Công ty mẹ thường xuyên trao đổi, nắm bắt các vướng mắc, khó khăn của các đơn vị thành viên để có sự hướng dẫn, hỗ trợ kịp thời. Song song với đó là duy trì tổ chức các cuộc họp trực tiếp, online định kỳ giữa Công ty mẹ và các đơn vị thành viên để cùng chia sẻ, trao đổi các kinh nghiệm về quản lý điều hành, quản trị nhân sự, công tác hàng hóa, công tác tài chính....

- Các đơn vị thành viên đã phát huy được tính chủ động, sáng tạo trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Hoạt động quản trị, điều hành tại các đơn vị thành viên tiếp tục được củng cố, có nhiều tiến bộ và phát huy hiệu quả.

## **2. Tình hình nhân sự và việc thực hiện các chế độ với người lao động:**

Sau khi đại dịch Covid – 19 được kiểm soát, nền kinh tế nói chung và thị trường du lịch, hàng không nói riêng đã có sự phục hồi mạnh mẽ. Do vậy, nhu cầu về lao động của các doanh nghiệp du lịch và hàng không tăng mạnh. Tuy nhiên, do ảnh hưởng kéo dài của đại dịch Covid – 19, nhiều lao động trong ngành đã chuyển sang các ngành nghề kinh tế khác. Điều này dẫn đến tình trạng thiếu hụt lao động và sự cạnh tranh khốc liệt giữa các doanh nghiệp trong việc thu hút lao động, đặc biệt là các lao động có kinh nghiệm và trình độ chuyên môn cao. Trước tình hình đó, Taseco Airs đã bám sát diễn biến của thị trường và chủ động thực hiện các phương án tuyển dụng, đào tạo để tăng cường, bổ sung nhân sự kịp thời cho các điểm kinh doanh, đảm bảo các hoạt động kinh doanh không bị gián đoạn, đáp ứng đầy đủ các yêu cầu về chất lượng dịch vụ.

### ***Bảng thống kê nhân sự của Taseco Airs và các đơn vị thành viên***

*Đơn vị tính: Người*

<b>STT</b>	<b>Đơn vị</b>	<b>01/01/2022</b>	<b>31/12/2022</b>	<b>Tăng/giảm so với đầu năm</b>
1	Taseco Airs (NB+VĐ)	262	346	84
2	Taseco Media	20	38	18
3	Taseco Đà Nẵng	195	336	141
4	Taseco Oceanview	66	134	68

STT	Đơn vị	01/01/2022	31/12/2022	Tăng/giảm so với đầu năm
5	Taseco Sài Gòn	26	109	83
6	Taseco Phú Quốc	32	77	45
7	Jalux Taseco	57	112	55
8	Hà Linh	-	74	74
	<b>Tổng cộng</b>	<b>658</b>	<b>1.226</b>	<b>568</b>

Năm 2022, Công ty đã thực hiện đầy đủ các quy định về việc đóng BHXH, BHYT, BHTN cho người lao động và tuân thủ đúng các quy định của pháp luật về an toàn lao động, vệ sinh lao động, chăm sóc thăm khám sức khỏe định kỳ của người lao động. Ngoài ra, người lao động còn được hưởng các khoản phụ cấp như phương tiện, phụ cấp ăn ca tại nơi làm việc, lưu trú.

Với phương châm người lao động là tài sản quý giá nhất của doanh nghiệp, Công ty luôn cố gắng đảm bảo đầy đủ quyền lợi, lợi ích và thường xuyên quan tâm đến đời sống của người lao động cả về vật chất và tinh thần. Năm 2022, mặc dù vẫn là một năm khó khăn đối với Taseco Airs khi thị trường vừa mới bắt đầu phục hồi tuy nhiên Công ty vẫn luôn đảm bảo thu nhập ổn định cho người lao động. Bên cạnh đó, Công ty cũng thường xuyên tổ chức các hoạt động sinh hoạt văn hóa tinh thần, ngoại khóa, Team Building để tạo không khí đoàn kết, vui vẻ, thoải mái, tiếp thêm cảm hứng làm việc cho người lao động.

### **3. Công tác quản lý, vận hành và phát triển kinh doanh:**

#### **3.1. Công tác quản lý, vận hành các hoạt động kinh doanh:**

Công tác quản lý, vận hành hoạt động kinh doanh luôn được Ban điều hành Công ty mẹ và các đơn vị thành viên chú trọng và quan tâm sâu sát. Hàng hóa và các nguồn lực cần thiết phục vụ kinh doanh đều được đáp ứng đầy đủ, kịp thời. Công ty thường xuyên thực hiện khảo sát, thăm dò thị trường, tìm kiếm, đa dạng hóa nguồn hàng. Hàng hóa đầu vào được kiểm soát chặt chẽ, bảo đảm chất lượng, có nguồn gốc xuất xứ rõ ràng, giá cả cạnh tranh.

Giữa bộ phận cung ứng hàng hóa và các điểm kinh doanh luôn phối hợp chặt chẽ, thường xuyên trao đổi thông tin với nhau để đảm bảo các điểm kinh doanh được đáp ứng đầy đủ hàng hóa, nguyên liệu theo nhu cầu hoạt động một cách có hiệu quả.

Duy trì nề nếp, tác phong, trang phục và thái độ phục vụ của các nhân viên tại các điểm kinh doanh. Cách bày trí, sắp xếp từng gian hàng được thiết kế phù hợp, thuận tiện và thu hút sự chú ý của khách hàng tạo sự nổi bật và nhận diện thương hiệu tốt. Hiệu quả hoạt động của



các điểm kinh doanh được đánh giá, theo dõi thường xuyên để kịp thời điều chỉnh các phương án kinh doanh chưa hiệu quả.

Bất kỳ yêu cầu hay tình huống phát sinh nào liên quan đến hoạt động kinh doanh đều được xử lý nhanh chóng để tránh những ảnh hưởng tiêu cực xảy ra. Bên cạnh đó, hoạt động kiểm soát nhằm đảm bảo chất lượng sản phẩm, dịch vụ, phòng chống gian lận cũng được thực hiện thường xuyên thông qua nhiều biện pháp khác nhau. Nhờ đó, hoạt động kinh doanh trong toàn Công ty luôn ổn định, an toàn.

Thường xuyên trao đổi kinh nghiệm nâng cao hiệu quả kinh doanh giữa Công ty mẹ và các đơn vị thành viên với một số nội dung chính như: lựa chọn mặt hàng chủ đạo để thống nhất kinh doanh trong hệ thống; thường xuyên rà soát giá mua đầu vào, giá bán sản phẩm với mục tiêu tối ưu hiệu quả cho từng sản phẩm; thống nhất trên toàn hệ thống về công tác đào tạo, tuyển dụng nhân sự, đặc biệt tổ chức các lớp đào tạo chuyên sâu nhằm nâng cao năng lực cho cán bộ quản lý.

### **3.2. Công tác phát triển kinh doanh:**

Trong năm 2022, Taseco Airs và các đơn vị thành viên đã phát triển thêm 10 điểm kinh doanh, trong đó:

- Tại Cảng HKQT Nội Bài: thêm 2 quầy BHLN, 4 quầy fastfood
- Tại Cảng HKQT Tân Sơn Nhất: thêm 3 quầy fastfood, 1 quầy viễn thông

Tính đến 31/12/2022, Taseco Airs và các đơn vị thành viên có tổng số 115 điểm kinh doanh trải dài trên khắp các sân bay quốc tế lớn của cả nước.

Ngoài ra, Công ty đã tích cực tìm kiếm các cơ hội, tham gia đấu thầu nhượng quyền kinh doanh để tiếp tục có thêm những điểm kinh doanh mới trong năm 2023.

### **4. Công tác xây dựng hình ảnh, thương hiệu, văn hóa doanh nghiệp và thực hiện trách nhiệm xã hội:**

Với một thị trường cạnh tranh khốc liệt như hiện nay thì việc xây dựng hình ảnh, thương hiệu của doanh nghiệp đóng một vai trò cực kỳ quan trọng. Hình ảnh, thương hiệu chính là cầu nối giữa khách hàng và doanh nghiệp. Năm 2022, Công ty tiếp tục đẩy mạnh công tác xây dựng, hoàn thiện hệ thống hình ảnh, thương hiệu: thiết kế mới các logo, biển hiệu để dễ nhận diện, có màu sắc bắt mắt, hình ảnh đẹp; hệ thống nội thất, quầy kệ thường xuyên được chú ý sửa chữa, nâng cấp để đảm bảo mỹ quan, tăng tính thẩm mỹ cho các điểm bán hàng; đẩy mạnh đào tạo, nâng cao mức độ chuyên nghiệp cho cán bộ, nhân viên để mỗi thành viên trong Công ty là một hình ảnh đẹp trong mắt khách hàng và đối tác; củng cố và hoàn thiện website Công ty, thường xuyên cập nhật các tin tức, sự kiện cũng như tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty bảo đảm công khai, minh bạch và sự tin tưởng của các đối tác, khách hàng.

Trong quá trình hoạt động kinh doanh, Taseco Airs không chỉ hướng đến mục tiêu lợi nhuận mà còn gắn mình với trách nhiệm cộng đồng và xã hội. Các hoạt động thiện nguyện đã trở thành một nét văn hóa đặc trưng, một phần không thể tách rời trong các hoạt động của Taseco Airs. Năm 2022, Công ty đã phối hợp với Tập đoàn Taseco thực hiện các chương trình, hoạt động hướng đến cộng đồng như: trao tặng 588 tủ sách lớp học cho các trường học trên địa bàn huyện Vụ Bản, tỉnh Nam Định, thực hiện tài trợ cho chương trình “Cõi thiêng Đồng Lộc” do Báo Nhân dân, UBND tỉnh Hà Tĩnh, Tạp chí Cộng Sản, Trung ương Đoàn TNCS Hồ Chí Minh phối hợp tổ chức... Với những hoạt động ý nghĩa này, Công ty hy vọng sẽ đóng góp, lan tỏa được những giá trị tích cực, tốt đẹp đến cộng đồng và xã hội.

#### **5. Công tác quản lý tuân thủ:**

Nhận thức được lĩnh vực kinh doanh có đặc thù yêu cầu những quy định đặc biệt, Công ty luôn đề cao tinh thần chấp hành nghiêm chỉnh và quán triệt trong toàn hệ thống thực hiện tốt các quy định pháp luật, các quy định của Cảng hàng không và quy định nội bộ Công ty. Công ty ý thức rõ được vai trò của tuân thủ là để đảm bảo hoạt động kinh doanh ổn định, hơn nữa tuân thủ góp phần nâng cao tính chuyên nghiệp và hạn chế rủi ro. Trong đó đặc biệt chú ý việc tuân thủ các quy định về vệ sinh, an toàn thực phẩm và tuân thủ các quy định về an ninh, an toàn hàng không, các quy định về phòng chống cháy nổ.

### **PHẦN II: KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2023**

#### **I. TỔNG QUAN MÔI TRƯỜNG KINH DOANH NĂM 2023**

##### **1. Thuận lợi:**

Theo dự báo của Hiệp hội Vận tải hàng không quốc tế (IATA) về thị trường hàng không toàn cầu, sản lượng vận chuyển hành khách quốc tế năm 2023 dự kiến bằng 80% và nội địa đạt khoảng 95% so với năm 2019 (thời điểm trước dịch Covid-19). Tuy nhiên, tốc độ hồi phục khác nhau tại mỗi khu vực. Đối với Việt Nam, ngành hàng không đã phục hồi và đến hết năm 2022, thị trường nội địa đã phục hồi hoàn toàn và có sự tăng trưởng cao so với giai đoạn năm 2019. Thị trường quốc tế đang dần hồi phục và dự báo sẽ đạt được mức năm 2019 vào cuối năm 2023. Ngày 15/03/2023, Trung Quốc chính thức mở cửa du lịch theo đoàn tới Việt Nam, đây là tín hiệu đầy tích cực cho sự phục hồi của thị trường hàng không quốc tế trong thời gian tới.

##### **2. Khó khăn:**

Bên cạnh những cơ hội thì vẫn có những thách thức lớn cho ngành hàng không trong năm 2023 như hạn chế về hạ tầng cảng hàng không, sự bất ổn của giá nhiên liệu, xung đột Nga – Ukraine kéo dài, tốc độ phục hồi của các thị trường khách quốc tế trọng điểm đến Việt Nam còn chậm. Ngoài ra, theo dự báo, kinh tế thế giới năm 2023 sẽ gặp nhiều khó khăn, thách thức với tốc độ tăng trưởng chậm, chính sách tiền tệ thắt chặt của các quốc gia



trong bối cảnh lạm phát vẫn ở mức cao gây ảnh hưởng lớn đến sự phục hồi và phát triển của ngành hàng không.

## II. CÁC CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2023

Căn cứ vào diễn biến tình hình kinh tế và sự phục hồi của ngành hàng không, Công ty đề ra các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2023 như sau:

*Đơn vị: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2022	Kế hoạch năm 2023	Kế hoạch 2023 so với thực hiện 2022
Doanh thu	603,59	1.126,00	186,55%
Lợi nhuận trước thuế	39,19	155,00	395,51%

## III. MỘT SỐ GIẢI PHÁP VÀ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

### 1. Công tác quản trị, điều hành:

Tiếp tục củng cố và hoàn thiện cơ cấu tổ chức, chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận, phòng ban tại các đơn vị trong toàn hệ thống theo hướng tinh gọn, hiệu quả, phù hợp với sự phát triển của doanh nghiệp theo từng giai đoạn.

Xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực; tăng cường đào tạo kỹ năng, năng lực quản lý cho cán bộ lãnh đạo, nâng cao trình độ chuyên môn, tay nghề cho người lao động; đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin trong quá trình quản lý và vận hành.

Triển khai công tác xây dựng và hoàn thiện các quy định, quy trình nghiệp vụ; đánh giá hiệu quả các quy trình, quy định để liên tục cải thiện nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động trong doanh nghiệp; duy trì nề nếp, tác phong làm việc của người lao động, đảm bảo việc tuân thủ nghiêm các quy định của Cảng hàng không và quy định nội bộ của Công ty.

Đẩy mạnh công tác giám sát và điều hành thực hiện kế hoạch tại các đơn vị; tăng cường tính kết nối trong toàn hệ thống; Ban điều hành, các bộ phận, phòng ban Công ty mẹ tiếp tục hỗ trợ các đơn vị thành viên trong quá trình hoạt động.

Tiếp tục tìm kiếm và thực hiện đầu tư mở rộng các điểm kinh doanh mới tại các sân bay trên toàn quốc.

### 2. Công tác kinh doanh:

Đẩy mạnh nghiên cứu thị trường, phân tích nhu cầu khách hàng, xu hướng tiêu dùng, tình hình cạnh tranh trên thị trường qua đó đưa ra cơ cấu hàng hóa, dịch vụ phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng.

Nâng cao chất lượng hàng hóa, dịch vụ tại các điểm kinh doanh; tăng cường công tác quảng bá, giới thiệu sản phẩm dịch vụ, lan tỏa thương hiệu Công ty đến với khách hàng.

Triển khai hoàn thiện, chuẩn hóa hệ thống nhận diện thương hiệu và bộ tiêu chuẩn chất lượng dịch vụ của từng lĩnh vực kinh doanh; marketing thông qua các hình ảnh, màu sắc, thiết kế quây kệ, nội thất, biển hiệu, bao bì, mẫu mã sản phẩm...

Xây dựng giá bán hàng hóa linh hoạt theo mùa vụ và đối tượng khách hàng; kiểm soát tốt giá vốn, tiết kiệm các chi phí vận hành; quản lý chặt chẽ khâu chế biến và giám sát quy trình phục vụ khách hàng.

Nghiên cứu phương án kinh doanh phù hợp với đặc thù riêng có của mỗi điểm kinh doanh, thực hiện chuyển đổi và áp dụng các mô hình kinh doanh mới ở những điểm quây chưa có hiệu quả tốt.

Đàm phán tái ký các hợp đồng quảng cáo đang thực hiện, tìm kiếm các khách hàng mới, khai thác hiệu quả tối đa các vị trí quảng cáo.

### **3. Công tác hàng hóa:**

Đẩy mạnh việc tìm kiếm các nguồn hàng mới phù hợp với xu hướng tiêu dùng hiện nay; tiếp tục duy trì làm việc, hợp tác với các nhà cung cấp uy tín, có chất lượng sản phẩm tốt; mở rộng, đa dạng danh mục nhà cung cấp; đàm phán hiệu quả các điều khoản trong hợp đồng mua bán.

Quản trị tốt hàng tồn kho, vòng quay hàng hóa; xây dựng định mức dự trữ hàng tồn kho hợp lý; lập kế hoạch nhập, xuất hàng phù hợp với nhu cầu sản xuất kinh doanh.

Tiếp tục duy trì thực hiện tốt công tác kiểm soát chất lượng nguyên vật liệu, hàng hóa đầu vào phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh.

Triển khai công tác mua hàng tập trung để tạo lợi thế trong đàm phán và mang lại các chính sách chiết khấu tốt nhất cho các đơn vị.

### **4. Công tác khác:**

Căn cứ vào lượng khách thực tế tại các sân bay, thực hiện trao đổi, đàm phán với các Cảng hàng không về tỷ lệ hợp tác kinh doanh, đặc biệt là tỷ lệ hợp tác tối thiểu đảm bảo hài hòa giữa lợi ích của Cảng hàng không và doanh nghiệp tham gia hợp tác.

Xây dựng kế hoạch dòng tiền, thực hiện cân đối thu chi đảm bảo sử dụng tối ưu dòng tiền trong toàn hệ thống; kiểm soát chặt chẽ các chi phí, tránh tình trạng lãng phí, thất thoát, sử dụng không hiệu quả, không đúng quy định.

Thường xuyên quan tâm đến đời sống của người lao động, khen thưởng kịp thời cán bộ nhân viên có nhiều sáng kiến, đóng góp để người lao động yên tâm, tích cực đóng góp vào sự phát triển của Công ty.

Với sự đồng lòng, chung sức, quyết tâm của tập thể lãnh đạo, nhân viên Công ty cùng với sự chỉ đạo, định hướng sát sao của Hội đồng quản trị, Ban điều hành Công ty tin tưởng sẽ hoàn thành nhiệm vụ kế hoạch năm 2023.



Trên đây là Báo cáo tình hình hoạt động, kết quả kinh doanh năm 2022 và kế hoạch kinh doanh năm 2023 của Công ty, kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua.

Trân trọng cảm ơn!

**Nơi nhận:**

- Như kính trình;
- HĐQT, BKS;
- Phòng NSHC, KHĐT, TCKT, TTHH;
- Lưu: VT.



**Lê Anh Quốc**