

**SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN CẤP ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CHỨNG KHOÁN. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP**

## **BẢN CÁO BẠCH**

**TASECOAirs**

### **CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ HÀNG KHÔNG TASECO**

*Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0107007230 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 28/09/2015 thay đổi lần thứ 5 ngày 27/07/2017*

### **NIÊM YẾT CỔ PHIẾU**

### **TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

*(Quyết định đăng ký niêm yết số 485/QĐ-SGDHCM do Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 26 tháng 12 năm 2017)*

### **TỔ CHỨC TƯ VẤN**



### **CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN**

Bản cáo bạch này và tài liệu bổ sung sẽ được cung cấp tại:

#### **Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không TASECO**

Tầng 1, tòa nhà N02 – T1, khu đoàn ngoại giao, phố Đỗ Nhuận, Phường Xuân Tảo, Quận Bắc Từ Liêm, Thành phố Hà Nội.

Điện thoại: (84-24) 3587 6683

Fax: (84-24) 3587 6678

Website: <http://tasecoairs.vn/>

#### **Chi nhánh Công Ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội**

1C Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, Thành phố Hà Nội

Điện thoại: (84-24) 39366321

Fax: (84-24) 39366311

Website: [www.ssi.com.vn](http://www.ssi.com.vn)

Phụ trách công bố thông tin:

Họ tên: Ông Đào Tiến Dương

Chức vụ: Thành viên Hội đồng quản trị

Điện thoại: (84-24) 3587 6683

Fax: (84-24) 3587 6678

## CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ HÀNG KHÔNG TASECO

Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0107007230 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 28/09/2015 và điều chỉnh lần thứ 5 ngày 27/07/2017

### NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Tên cổ phiếu:	Cổ phiếu Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không TASECO
Loại cổ phiếu:	Cổ phiếu phổ thông
Mệnh giá:	10.000 đồng/cổ phiếu
Mã chứng khoán:	AST
Tổng số lượng niêm yết:	36.000.000 cổ phiếu (Bằng chữ: ba mươi sáu triệu cổ phiếu)
Tổng giá trị niêm yết:	360 tỷ đồng (tính theo mệnh giá cổ phiếu)

#### TỔ CHỨC TƯ VẤN NIÊM YẾT

##### Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội (SSI)

Địa chỉ: 1C Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, Thành phố Hà Nội

Điện thoại: (84-24) 3936 6321 Fax: (84-24) 3936 6311

Website: <http://www.ssi.com.vn>

#### TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

##### Công ty TNHH Kiểm toán TTP (đổi tên từ Công ty TNHH Kiểm toán ASC)

Địa chỉ: Tầng 12 Tháp Tây, tòa nhà Hancorp Plaza, số 72 Trần Đăng Ninh – Phường Dịch Vọng – Quận Cầu Giấy – TP Hà Nội

Điện thoại: (84-24) 37 425 888 Fax: (84-24) 37 578 666

Website: <http://kiemtoanttp.com/>

##### Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam

Địa chỉ: 16 Phan Chu Trinh, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84-24) 3831 5100 Fax: (84-24) 3831 5090

Website: <http://www.ey.com>

## MỤC LỤC

<b>I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CẢ CỔ PHIẾU NIÊM YẾT.....</b>	<b>1</b>
1. Rủi ro về kinh tế .....	1
2. Rủi ro về luật pháp .....	3
3. Rủi ro đặc thù ngành .....	3
4. Rủi ro về biến động giá cổ phiếu niêm yết .....	5
5. Các rủi ro khác .....	6
<b>II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH .....</b>	<b>7</b>
1. Tổ chức niêm yết – Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco (“Taseco Airs”).....	7
2. Tổ chức tư vấn – Công ty Cổ phần Chứng Khoán Sài Gòn (SSI).....	7
<b>III. CÁC KHÁI NIỆM.....</b>	<b>8</b>
<b>IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT .....</b>	<b>10</b>
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển .....	10
2. Cơ cấu tổ chức của Công ty và cơ cấu trong tập đoàn .....	14
3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty.....	14
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty và tỷ lệ cổ phần nắm giữ; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông .....	20
5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức đăng ký niêm yết, những công ty mà tổ chức đăng ký niêm yết đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức đăng ký niêm yết.....	22
6. Hoạt động kinh doanh .....	25
7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.....	47
8. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	50
9. Chính sách đối với người lao động .....	55
10. Chính sách cổ tức .....	57
11. Tình hình hoạt động tài chính .....	57
12. Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng.....	66
13. Tài sản thuộc sở hữu Công ty.....	78
14. Kế hoạch kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong năm tiếp theo .....	80
15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức .....	82
16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức niêm yết .....	83
17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu niêm yết .....	83
<b>V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT.....</b>	<b>84</b>
1. Loại chứng khoán.....	84
2. Mệnh giá chứng khoán.....	84

3. Tổng số chứng khoán niêm yết.....	84
4. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật .....	84
5. Phương pháp tính giá .....	86
6. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài .....	88
7. Các loại thuế có liên quan.....	88
<b>VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC NIÊM YẾT.....</b>	<b>91</b>
<b>VII. DANH MỤC CÁC VĂN BẢN PHÁP LUẬT CÓ LIÊN QUAN .....</b>	<b>92</b>
<b>VIII. PHỤ LỤC.....</b>	<b>93</b>
1. Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp .....	93
2. Phụ lục II: Điều lệ công ty phù hợp với Điều lệ mẫu công ty niêm yết .....	93
3. Phụ lục III: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2015 và năm 2016.....	93

#### DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1: Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty .....	20
Bảng 2: Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ .....	21
Bảng 3: Cơ cấu cổ đông.....	21
Bảng 4: Danh sách công ty con của Taseco Airs.....	23
Bảng 5: Danh sách công ty liên doanh, liên kết của Taseco Airs .....	24
Bảng 6: Cơ cấu doanh thu thuần Công ty mẹ năm 2015, 2016 và 9 tháng 2017 .....	35
Bảng 7: Cơ cấu doanh thu thuần hợp nhất của Công ty năm 2015, 2016 và 9 tháng 2017.....	36
Bảng 8: Cơ cấu lợi nhuận gộp của Công ty mẹ năm 2015, 2016 và 9 tháng 2017 .....	37
Bảng 9: Cơ cấu lợi nhuận gộp hợp nhất của Công ty năm 2015, 2016 và 9 tháng 2017 .....	37
Bảng 10: Chi phí sản xuất kinh doanh Công ty mẹ năm 2015, 2016, và 9 tháng 2017 .....	39
Bảng 11: Chi phí sản xuất kinh doanh hợp nhất năm 2015, 2016 và 9 tháng 2017 .....	40
Bảng 12: Một số hợp đồng Công ty đã và đang thực hiện.....	45
Bảng 13: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty mẹ .....	47
Bảng 14: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh hợp nhất của Công ty.....	48
Bảng 15: So sánh kết quả kinh doanh của Taseco Airs với các công ty trong lĩnh vực liên quan tới dịch vụ hàng không năm 2016 .....	52
Bảng 16: So sánh kết quả kinh doanh của Taseco Airs với các công ty trong lĩnh vực liên quan tới dịch vụ hàng không trong 09 tháng đầu năm 2017 .....	53
Bảng 17: Thời gian khấu hao tài sản cố định .....	58
Bảng 18: Mức lương bình quân.....	58
Bảng 19: Số dư các khoản phải nộp theo luật định của Công ty mẹ .....	58
Bảng 20: Số dư các khoản phải nộp theo luật định (hợp nhất).....	59
Bảng 21: Số dư các quỹ tại các thời điểm (hợp nhất).....	59
Bảng 22: Chi tiết số dư khoản vay của Công ty mẹ .....	59
Bảng 23: Chi tiết số dư các khoản vay hợp nhất .....	60
Bảng 24: Số dư các các khoản phải thu tại Công ty mẹ .....	60

Bảng 25: Số dư các khoản phải thu hợp nhất.....	61
Bảng 26: Số dư các khoản phải trả công ty mẹ .....	61
<b>Bảng 27: Số dư các khoản phải trả hợp nhất.....</b>	<b>62</b>
Bảng 28: Chi tiết doanh thu chưa thực hiện công ty mẹ .....	62
Bảng 29: Chi tiết doanh thu chưa thực hiện hợp nhất .....	63
Bảng 30: Chi tiết hàng tồn kho Công ty mẹ .....	63
Bảng 31: Chi tiết hàng tồn kho hợp nhất.....	63
Bảng 32: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu của Công ty mẹ .....	64
Bảng 33: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu hợp nhất của Công ty .....	65
Bảng 34: Tình hình tài sản công ty mẹ tính đến thời điểm 31/12/2016.....	78
Bảng 35: Tình hình tài sản hợp nhất tính đến thời điểm 31/12/2016.....	78
Bảng 36: Tình hình tài sản công ty mẹ tính đến thời điểm 30/9/2017.....	79
Bảng 37: Tình hình tài sản hợp nhất tính đến thời điểm 30/9/2017 .....	79
Bảng 38: Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2017 – 2018.....	80
Bảng 39: Danh sách hạn chế chuyển nhượng đến ngày 28/09/2018.....	84
Bảng 40: Danh sách hạn chế chuyển nhượng 06 tháng và 01 năm kể từ ngày niêm yết.....	84

#### DANH MỤC HÌNH VẼ

Hình 1: Tăng trưởng GDP giai đoạn từ năm 2000 đến năm 2016.....	1
Hình 2: Tỷ lệ lạm phát giai đoạn từ năm 2000 đến năm 2016 .....	2
Hình 3: Lạm phát và lãi suất cho vay ngắn hạn .....	2
Hình 4: Các lĩnh vực kinh doanh chủ yếu của Taseco Airs.....	14
Hình 5: Cơ cấu trong tập đoàn .....	14
Hình 6: Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty.....	15
Hình 8: Một số hình ảnh khách sạn A La Carte Đà Nẵng Beach .....	33
Hình 9: Một số hình ảnh nhà máy suất ăn hàng không tại Nội Bài và Cam Ranh .....	35

## NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

### I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CẢ CỔ PHIẾU NIÊM YẾT

Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco (Taseco Airs) bao gồm 4 Công ty con và 1 công ty liên kết, hoạt động trong các lĩnh vực: Kinh doanh hàng bách hóa lưu niệm - Kinh doanh nhà hàng, café, fastfood – Kinh doanh Khách sạn - Kinh doanh dịch vụ quảng cáo – Sản xuất suất ăn hàng không. Do đó, trong quá trình hoạt động kinh doanh, Công ty có khả năng đối mặt với những rủi ro sau:

#### 1. Rủi ro về kinh tế

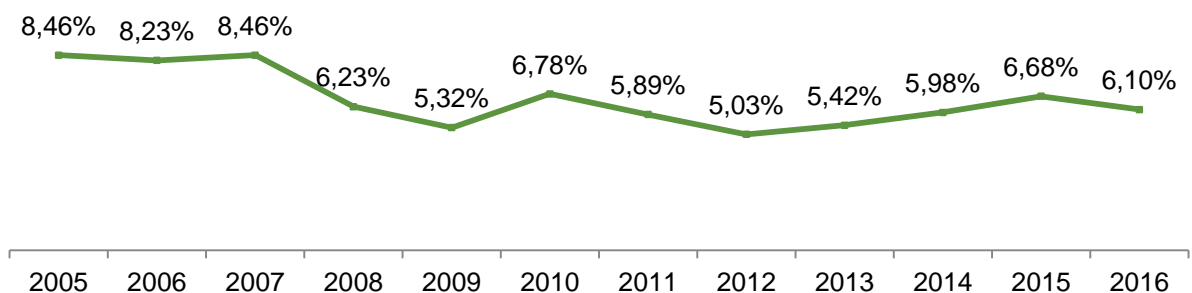
Sự biến động của các biến số kinh tế vĩ mô như tốc độ tăng trưởng, lạm phát, lãi suất,... chính sách kinh tế của Chính phủ sẽ có tác động nhất định đến hoạt động và kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung.

#### Tăng trưởng kinh tế

Trong những năm gần đây, nền kinh tế toàn cầu đã có những dấu hiệu phục hồi tích cực so với giai đoạn khủng hoảng trước đó. Việt Nam vì thế cũng nhận được những tác động tích cực từ sự phục hồi chung của nền kinh tế toàn cầu. Bên cạnh đó, những nỗ lực của Chính phủ nhằm kích thích nền kinh tế thông qua chính sách tiền tệ và tài khóa linh hoạt nhưng vẫn giữ được những mục tiêu cơ bản của nền kinh tế như kiềm chế lạm phát, mặt bằng lãi suất và tỷ giá ổn định v.v đã giúp tình hình kinh tế vĩ mô nước ta trong những năm qua có bước chuyển biến tích cực. Những thay đổi mang tính đột phá về thể chế kinh tế trong năm 2015-2016, dù chỉ mới là bước đầu, đã có tác động tích cực đến môi trường kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung và Taseco Airs nói riêng.

- Tăng trưởng GDP: Đây là nhân tố vĩ mô quan trọng ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng của hầu hết các ngành, lĩnh vực của nền kinh tế và có ảnh hưởng lớn đến ngành dịch vụ. Trong những năm gần đây, tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam đã có nhiều khả quan với mức tăng lần lượt là 5,98% (năm 2014), 6,68% (năm 2015) và 6,10% (năm 2016). Các diễn biến này cho thấy nền kinh tế của Việt Nam đang dần phục hồi, sức mua được cải thiện, hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như các ngành, các lĩnh vực đều có những chuyển biến tích cực. Mục tiêu đặt ra cho GDP năm 2017 khoảng 6,7% đã được Quốc hội thông qua với kỳ vọng nền kinh tế sẽ ổn định và tăng trưởng tốt hơn nữa so với năm 2016. Với kỳ vọng tăng trưởng khả quan như trên thì các doanh nghiệp nói chung và Taseco Airs nói riêng sẽ có tiềm năng tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận trong thời gian tới. Với hoạt động kinh doanh chính tập trung trong lĩnh vực dịch vụ phi hàng không tại các cảng sân bay quốc tế, nhà hàng và khách sạn tại các địa điểm du lịch nổi tiếng tại các tỉnh và thành phố, tốc độ tăng trưởng kinh tế tốt sẽ tạo hiệu ứng tích cực thúc đẩy hoạt động kinh doanh của Taseco Airs.

Hình 1: Tăng trưởng GDP giai đoạn từ năm 2000 đến năm 2016

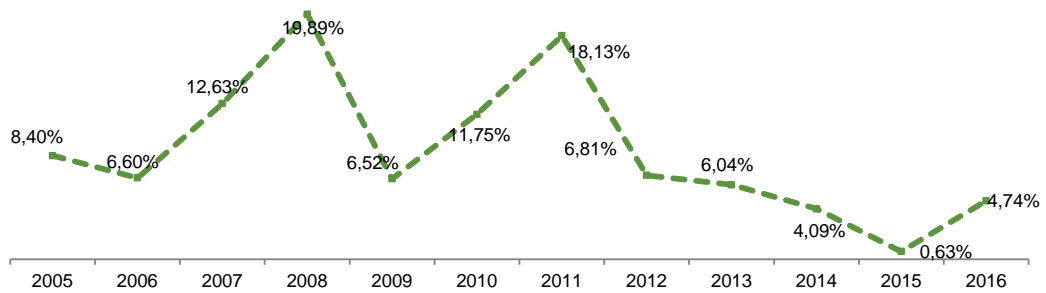


*Nguồn: Tổng cục thống kê*

### Lạm phát

Giai đoạn 2015-2016, lạm phát bình quân của Việt Nam ở mức thấp kỷ lục trong nhiều năm qua, một phần là do ảnh hưởng của sự lao dốc của giá dầu thô. Năm 2017, Việt Nam tiếp tục đặt mục tiêu chỉ số giá tiêu dùng không quá 5% nhằm thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

**Hình 2: Tỷ lệ lạm phát giai đoạn từ năm 2000 đến năm 2016**



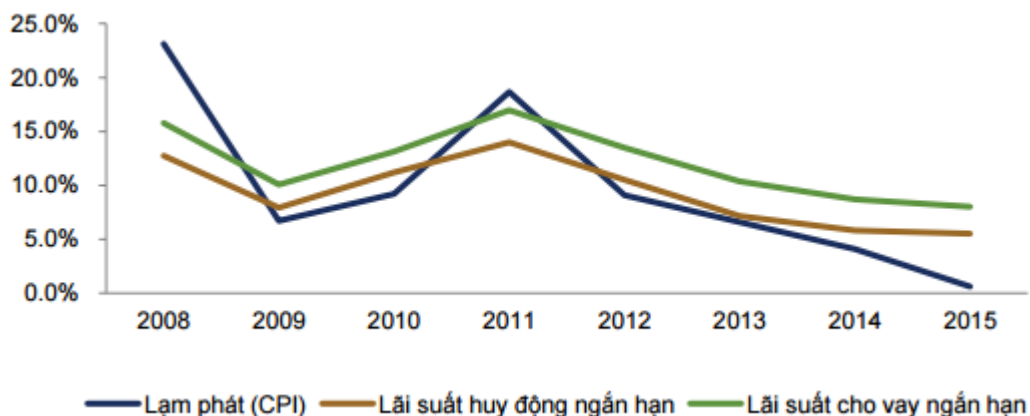
*Nguồn: Tổng cục thống kê*

Kết thúc năm 2016, tỷ lệ lạm phát cả nước tiếp tục được kiểm soát tốt khi chỉ tăng ở mức 4,74% so với bình quân năm 2015. Với quan điểm của Chính phủ tiếp tục kiểm chế lạm phát ở mức hợp lý để đảm bảo ổn định và phát triển kinh tế thì rủi ro về lạm phát ở mức cao trong thời gian tới là không đáng lo ngại.

### Lãi suất

Từ đầu năm 2012 đến nay, mặt bằng lãi suất huy động đã giảm mạnh, từ đó các doanh nghiệp trong nước có thể tiếp cận được vốn vay với chi phí lãi vay rẻ hơn. Từ mức lãi suất trên 20% những năm 2010 – 2011, lãi suất cho vay thời điểm hiện tại đã giảm mạnh xuống phổ biến ở mức 8 – 9%/ năm, qua đó hỗ trợ tích cực cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung. Lãi suất thấp sẽ hỗ trợ cho Công ty trong việc giảm chi phí lãi vay, ảnh hưởng tích cực đến kết quả kinh doanh của Công ty trong năm 2017 và các năm tiếp theo.

**Hình 3: Lạm phát và lãi suất cho vay ngắn hạn**



*Nguồn: Economist Intelligence Unit*

Những bất ổn về lạm phát và lãi suất xảy ra vào những năm 2008 và 2010 làm ảnh hưởng nghiêm trọng đến sự phát triển của nền kinh tế đã trở thành bài học kinh nghiệm to lớn cho Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước. Quan điểm nhất quán, xuyên suốt trong việc điều hành chính sách tài chính, tiền tệ hiện nay là đảm bảo ổn định, tạo điều kiện thuận lợi cho phát triển kinh tế. Do vậy, rủi ro liên quan đến việc lãi suất tăng đột biến gây khó khăn cho nền kinh tế sẽ khó có thể tái diễn trong thời gian tới.

## 2. Rủi ro về luật pháp

Rủi ro về luật pháp là sự ảnh hưởng đến hoạt động của công ty khi có những thay đổi trong hệ thống các văn bản luật trực tiếp hoặc gián tiếp điều chỉnh các hoạt động của công ty, chiến lược phát triển ngành liên quan đến hoạt động của công ty. Hiện tại, hoạt động của Công ty chịu sự điều chỉnh lớn của Luật Doanh nghiệp, Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp, Luật Thuế giá trị gia tăng và các văn bản dưới luật liên quan khác.

Là một doanh nghiệp hoạt động theo mô hình công ty cổ phần, trở thành công ty đại chúng và tiến tới niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh, do đó Công ty sẽ chịu sự điều chỉnh của Luật Chứng khoán và các văn bản hướng dẫn liên quan. Vì vậy, những thay đổi của các văn bản pháp lý trong lĩnh vực này đều ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty.

Để kiểm soát rủi ro về mặt luật pháp, Công ty liên tục cập nhật những thay đổi về các quy định của luật pháp liên quan đến hoạt động của Công ty, từ đó đưa ra kế hoạch phát triển kinh doanh phù hợp. Để ngăn chặn các phát sinh theo hướng tiêu cực của rủi ro, Công ty đã xây dựng một hệ thống quản trị nội bộ chuẩn mực và tuân thủ các quy định của pháp luật..

Nhìn chung, chủ trương của Nhà nước là tạo môi trường kinh tế và pháp lý ngày càng thông thoáng, thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, và với ý thức chấp hành pháp luật tốt của Công ty thì rủi ro này thấp, không phải là vấn đề đáng quan ngại.

## 3. Rủi ro đặc thù ngành

### Rủi ro về cạnh tranh

Cạnh tranh trong kinh doanh luôn là vấn đề của mọi doanh nghiệp, không ngoại trừ Taseco Airs. Trong môi trường cạnh tranh, ưu thế thuộc về các doanh nghiệp có sức mạnh về uy tín chất lượng sản phẩm, dịch vụ, mang đến cho khách hàng lợi ích thiết thực và được khách hàng tin tưởng; và các doanh nghiệp có quy mô lớn, có tiềm lực tài chính tốt, mạnh dạn đầu tư không ngừng cải thiện chất lượng sản phẩm dịch vụ vì lợi ích lâu dài. Nhờ ý thức được rõ vấn đề này mà trong môi trường cạnh tranh khốc liệt hoạt động kinh doanh của Taseco Airs đã trưởng thành và lớn mạnh và đến nay có uy tín và thương hiệu khá vững mạnh tại các cảng hàng không quốc tế lớn như Nội Bài, Đà Nẵng, Tân Sơn Nhất, Phú Bài, Phú Quốc.... Tuy nhiên, Công ty luôn luôn cẩn trọng với rủi ro cạnh tranh bằng việc thường xuyên theo dõi diễn biến của thị trường, cập nhật những thay đổi về nhu cầu và thị hiếu của khách hàng, đồng thời không ngừng đổi mới công nghệ, chất lượng phục vụ để luôn luôn là đơn vị tiên phong trong môi trường cạnh tranh.

**Đối với lĩnh vực kinh doanh nhà hàng, hàng bách hóa lưu niệm, dịch vụ tại sân bay**, rào cản gia nhập là khá lớn do các Cảng hàng không đều yêu cầu tiêu chuẩn về kinh nghiệm và năng lực rất cao, khắt khe. Ngoài ra do yếu tố hạn chế về mặt bằng kinh doanh nên việc các cơ sở kinh doanh muốn mở thêm các cửa hàng tại các địa điểm này là rất khó, theo đó sự cạnh tranh chủ yếu đến từ các doanh nghiệp đã có mặt bằng kinh doanh sẵn tại đây. Yếu tố cạnh tranh hàng đầu tại các địa điểm kinh doanh



này là về chất lượng sản phẩm, dịch vụ và uy tín thương hiệu, mà Taseco Airs đã có sẵn điều này khi tham dự vào thị trường từ năm 2005, dựa trên lợi thế sẵn có của công ty mẹ là Taseco Thăng Long.

**Đối với lĩnh vực kinh doanh khách sạn,** việc ngày càng có nhiều các doanh nghiệp đầu tư vào thị trường khách sạn bốn sao tại Đà Nẵng khiến cho nguồn cung phòng tại khu vực này tăng nhanh. Đây là áp lực cạnh tranh lớn nhất đối với khách sạn Alacarte tại Đà Nẵng do Công ty quản lý và vận hành. Tuy nhiên, khách sạn này nằm ở vị trí trung tâm của bãi tắm Phước Mỹ, đã có hình ảnh và uy tín rất tốt đối với du khách, các đơn vị lữ hành trong và ngoài nước; hơn nữa, lượng du khách du lịch Đà Nẵng vẫn còn tiềm năng tăng trưởng rất lớn thì nguồn cung khách sạn tăng thêm chưa phải vấn đề phải quá lo ngại. Mặc dù vậy, để giảm thiểu các rủi ro về mặt bảo hòa, Công ty đã có kế hoạch mở rộng địa bàn kinh doanh sang Quảng Ninh, địa phương có tiềm năng du lịch to lớn với nhiều kế hoạch thu hút du lịch như xây dựng sân bay tại Vân Đồn hoặc phát triển casino. Công ty đang kết hợp với Taseco Thăng Long để đầu tư xây dựng dự án khách sạn A La Carte Hạ Long Bay tại vịnh Hạ Long. Khi hoàn thành dự án vào năm 2020, đây sẽ là một nguồn tạo ra doanh thu trong hoạt động kinh doanh của Công ty.

**Đối với lĩnh vực kinh doanh dịch vụ Quảng cáo:** thị phần trong lĩnh vực kinh doanh quảng cáo là rất lớn, nhưng vướng phải sự cạnh tranh rất lớn từ các tập đoàn nước ngoài, do họ có công nghệ, kinh nghiệm và tiềm lực tài chính. Do đó Công ty tập trung vào phân khúc kinh doanh dịch vụ quảng cáo tại sân bay để phát huy lợi thế vốn có tại đây.

**Đối với lĩnh vực sản xuất suất ăn hàng không,** trong bối cảnh thị trường hàng không ngày càng phát triển với nhiều hãng hàng không có đường bay tới Việt Nam, các doanh nghiệp trong ngành đứng trước cơ hội mở rộng thị trường. Đi kèm với cơ hội luôn là những thách thức tới từ các đối thủ cạnh tranh. Một mặt, các đối thủ hiện tại tiếp tục tiến hành mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, nâng cao năng suất và năng lực phục vụ. Mặt khác là thách thức tới từ các doanh nghiệp đang có kế hoạch đầu tư vào lĩnh vực suất ăn hàng không. Để hạn chế rủi ro này, Công ty cần thực hiện nghiên cứu thị trường kỹ lưỡng để nắm rõ nhu cầu của khách hàng. Từ đó làm căn cứ đưa ra các sản phẩm, chính sách bán hàng phù hợp để tiếp cận khách hàng.

### **Rủi ro về yếu tố đầu vào**

**Đối với lĩnh vực kinh doanh hàng lưu niệm,** hàng lưu niệm của Công ty chủ yếu được mua từ các công ty cung ứng trong nước và một số được nhập khẩu từ nước ngoài. Trong thực tế, những năm qua, giá các loại nguyên vật liệu này biến động phức tạp có thể gây ảnh hưởng đến kế hoạch và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp sử dụng các nguồn nguyên vật liệu này nói chung và Công ty nói riêng.

Để đối phó với vấn đề này Công ty đã luôn tăng cường hoạt động kiểm soát, quản lý chi phí vốn hàng, tổ chức cơ cấu bộ máy quản lý phù hợp, đưa ra các biện pháp xử lý linh hoạt và kịp thời nhằm tối thiểu hóa chi phí và giảm thiểu ảnh hưởng của yếu tố lạm phát đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Công ty chủ trương gắn bó với các đơn vị cung cấp có uy tín nhằm đảm bảo chất lượng nguồn hàng cũng giá cả hợp lý.

**Đối với lĩnh vực kinh doanh nhà hàng,** Công ty hiện đang triển khai hoạt động kinh doanh nhà hàng tại sân bay Nội Bài và sân bay Đà Nẵng. Nguồn nguyên liệu tốt là điều kiện không thể thiếu trong việc cung cấp các sản phẩm chất lượng cho khách hàng. Chỉ một lần sử dụng các đầu vào không đảm bảo trong chế biến thực phẩm cũng có thể ảnh hưởng lớn tới uy tín của Công ty. Để hạn chế rủi ro này, Công ty chỉ nhập các sản phẩm có nguồn gốc xuất xứ rõ ràng, có đầy đủ kiểm định của các cơ quan có thẩm quyền. Công ty cũng ưu tiên hợp tác với các nhà cung cấp lớn, có uy tín để đảm bảo nguồn

hàng ổn định và có thời gian giao hàng nhanh, phù hợp với chính sách lưu trữ hàng tồn kho của Công ty.

**Đối với lĩnh vực kinh doanh khách sạn,** Công ty vận hành và khai thác dịch vụ khách sạn, dịch vụ ăn uống, spa. Chất lượng dịch vụ phụ thuộc lớn vào trình độ và tác phong làm việc của nhân viên. Sự chuyên nghiệp và tận tình trong dịch vụ là yếu tố tiên quyết để có thể đạt được thành công. Trong bối cảnh phát triển mạnh mẽ của truyền thông và mạng xã hội, chỉ một vài khách hàng không hài lòng về chất lượng dịch vụ cũng có thể ảnh hưởng tới hình ảnh của khách sạn trong mắt người tiêu dùng. Để hạn chế điều đó, Công ty thường xuyên tổ chức các buổi tập huấn nhân viên, lắng ý kiến của khách hàng để không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ. Hơn nữa, mức lương cạnh tranh của Công ty cũng là một yếu tố quan trọng thu hút các nhân viên giỏi.

**Đối với lĩnh vực kinh doanh dịch vụ quảng cáo,** khi nền kinh tế đi xuống, khách hàng kiểm soát túi tiền của mình chặt chẽ hơn, trong khi đó các doanh nghiệp cố gắng hạn chế các chi phí trong nỗ lực đảm bảo sự gia tăng lợi nhuận và quảng cáo thông thường được xem như một khoản chi tiêu cần bị cắt giảm trong những thời điểm như thế này. Tuy nhiên với chiến lược kinh doanh quảng cáo tại các địa điểm sân bay quốc tế, các khách hàng quảng cáo của Công ty là các tập đoàn đa quốc gia với các thương hiệu lớn trong lĩnh vực hàng xa xỉ, các hợp đồng được ký kết trong khoảng thời gian từ 1-3 năm, theo đó rủi ro đến từ nền kinh tế suy thoái không quá ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

**Đối với lĩnh vực sản xuất suất ăn hàng không,** rủi ro về an toàn thực phẩm đối với các công ty hoạt động trong lĩnh vực suất ăn hàng không là hàng hóa dễ sản xuất chế biến phục vụ các hãng hàng không chủ yếu là hàng thực phẩm, đồ uống tiêu dùng ngay, đối tượng cung cấp đa dạng, mang tính thời vụ.... nhưng việc đảm bảo chất lượng của hàng hóa phải tuân thủ rất nghiêm ngặt các quy trình an toàn vệ sinh thực phẩm, kiểm dịch của Nhà nước....., đây là rủi ro tiềm tàng có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Do đó, Công ty phải tổ chức kiểm soát chặt chẽ đầu vào sản xuất và quy trình sản xuất nhằm đảm bảo chất lượng sản phẩm.

**Rủi ro về nhượng quyền mặt bằng và giá thuê mặt bằng,** Tình hình cạnh tranh tại các Cảng Hàng không ngày càng gay gắt hơn. Với sự tăng trưởng mạnh mẽ của lượng hành khách tại các cảng hàng không từ 10-15%/năm, nên có rất nhiều đơn vị mới tham gia vào kinh doanh trên nhiều lĩnh vực: bán hàng bách hóa lưu niệm, dịch vụ đưa đón khách, hàng ăn uống, café fastfood... Do đó, thị phần kinh doanh của Taseco Airs cũng bị giảm đi đáng kể. Bên cạnh đó, giá thuê mặt bằng cũng là một rủi ro kinh doanh trực tiếp của Taseco Airs. Theo xu hướng chung, giá thuê mặt bằng tại các Cảng Hàng không sẽ ngày một tăng. Việc này sẽ làm tăng chi phí và ảnh hưởng tới lợi nhuận của Công ty.

#### 4. Rủi ro về biến động giá cổ phiếu niêm yết

Cổ phiếu AST niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng Khoán Thành phố Hồ Chí Minh giúp Công ty quảng bá thương hiệu nhằm nâng cao hình ảnh, tăng tính thanh khoản cho cổ phiếu, tạo điều kiện cho các cổ đông có thể chuyển nhượng vốn dễ dàng; tạo cơ hội tiếp cận với nhiều nguồn tài chính khác nhau trong nước và quốc tế, nâng cao việc chuẩn mực hóa quản trị và tăng tính minh bạch cho hoạt động kinh doanh của Công ty.

Tuy nhiên, rủi ro về biến động giá cổ phiếu AST sau khi niêm yết là điều khó tránh khỏi. Giá cổ phiếu trên thị trường được xác định bởi quan hệ cung cầu của thị trường. Mối quan hệ cung cầu này phụ thuộc vào nhiều yếu tố như: tình hình hoạt động của Công ty, tình hình chính trị, xã hội, tình hình kinh tế trong nước và quốc tế, cũng như các thay đổi trong luật và những quy định trên thị trường chứng

khoán. Ngoài ra, một điều rất quan trọng là giá cổ phiếu còn phụ thuộc vào tâm lý của nhà đầu tư trên thị trường. Chính vì vậy, sự tăng giảm giá cổ phiếu của Công ty sẽ là một yếu tố rủi ro khó lường trước.

## **5. Các rủi ro khác**

Một số rủi ro khác mang tính bất khả kháng tuy ít có khả năng xảy ra nhưng nếu có thì sẽ tác động phần nào đến tình hình kinh doanh của Công ty, đó là những rủi ro về động đất, hỏa hoạn, hạn hán, bão lụt, chiến tranh hay dịch bệnh hiểm nghèo v.v.

**II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH****1. Tổ chức niêm yết – Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco (“Taseco Airs”)**

Ông <b>Phạm Ngọc Thanh</b>	Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị
Ông <b>Lê Anh Quốc</b>	Chức vụ: Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc
<b>Bà Trần Thị Loan</b>	Chức vụ: Trưởng Ban kiểm soát
Ông <b>Phạm Quang Viên</b>	Chức vụ: Phó phòng - Phụ trách phòng Tài chính Kế toán

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý.

**2. Tổ chức tư vấn – Công ty Cổ phần Chứng Khoán Sài Gòn (SSI)**

<b>Bà Nguyễn Ngọc Anh</b>	Chức vụ: Giám đốc Phụ trách Khối Dịch vụ Ngân hàng Đầu tư phía Bắc
---------------------------	--

*(Giấy ủy quyền số: 03/2014/UQ-SSI do Ông Nguyễn Duy Hưng – Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn ký ngày 17/10/2014)*

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký niêm yết do Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội (SSI) tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco cung cấp.

### III. CÁC KHÁI NIỆM

Trong Bản cáo bạch này, những từ ngữ dưới đây được hiểu như sau:


- Tổ chức niêm yết : Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco (“Taseco Airs”)
- Điều lệ : Điều lệ của Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco đã được Đại hội đồng cổ đông của Công ty thông qua
- Vốn điều lệ : Là số vốn do tất cả các cổ đông góp
- Cổ phần : Vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau
- Cổ phiếu : Chứng chỉ do Taseco Airs phát hành xác nhận quyền sở hữu của một hoặc một số cổ phần
- Người có liên quan : Là tổ chức, cá nhân có quan hệ trực tiếp hoặc gián tiếp với doanh nghiệp trong các trường hợp sau đây:
- Công ty mẹ, người quản lý công ty mẹ và người có thẩm quyền bổ nhiệm người quản lý đó đối với công ty con trong nhóm công ty;
  - Công ty con đối với công ty mẹ trong nhóm công ty;
  - Người hoặc nhóm người có khả năng chi phối việc ra quyết định, hoạt động của doanh nghiệp đó thông qua cơ quan quản lý doanh nghiệp;
  - Người quản lý doanh nghiệp;
  - Quan hệ hợp đồng trong đó một người là đại diện cho người kia.
  - Người mà trong mối quan hệ với người khác trực tiếp, gián tiếp kiểm soát hoặc bị kiểm soát bởi người đó hoặc cùng với người đó chịu chung một sự kiểm soát;
  - Vợ, chồng, cha đẻ, cha nuôi, mẹ đẻ, mẹ nuôi, con đẻ, con nuôi, anh ruột, chị ruột, em ruột, anh rể, em rể, chị dâu, em dâu của người quản lý công ty hoặc của thành viên, cổ đông sở hữu phần vốn góp hay cổ phần chi phối;
  - Nhóm người thỏa thuận cùng phối hợp để thầu tóm phần vốn góp, cổ phần hoặc lợi ích ở công ty hoặc để chi phối việc ra quyết định của công ty.

Những thuật ngữ khác (nếu có) mà không được liệt kê ở trên sẽ được hiểu theo quy định trong Luật doanh nghiệp số 68/2014/QH13 ngày 26/11/2014, Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 ngày 29/6/2006 của Quốc hội và Luật sửa đổi bổ sung một số điều của luật chứng khoán số 62/2010/QH 12 ngày 24/11/2010, Nghị định 60/2015/NĐ-CP ngày 26/6/2015 của Chính phủ và các văn bản pháp luật khác có liên quan.

Các từ hoặc nhóm từ viết tắt trong Bản cáo bạch này có nội dung như sau:

BCTC	:	Báo cáo tài chính
BKS	:	Ban kiểm soát
CBNV	:	Cán bộ nhân viên
Công ty/ Taseco Airs	:	Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco
CTCP	:	Công ty Cổ phần
ĐHĐCĐ	:	Đại hội đồng cổ đông
ĐKKD	:	Đăng ký kinh doanh
DTT	:	Doanh thu thuần
GTCL	:	Giá trị còn lại
HĐQT	:	Hội đồng quản trị
HSX	:	Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh
LN	:	Lợi nhuận
LNST	:	Lợi nhuận sau thuế
LNTT	:	Lợi nhuận trước thuế
MTV	:	Một thành viên
n/a	:	không áp dụng
PR	:	Công tác truyền thông và quan hệ công chúng
SLCP	:	Số lượng cổ phần
SSI	:	Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội
Taseco Thăng Long	:	Công ty CP Dịch vụ Hàng không Thăng Long
Thuế TNDN	:	Thuế thu nhập doanh nghiệp
TNCN	:	(thuế) Thu nhập cá nhân
TNDN	:	(thuế) Thu nhập Doanh nghiệp
TNHH	:	Trách nhiệm hữu hạn
VND	:	Đồng Việt Nam
Vốn CSH	:	Vốn chủ sở hữu

**IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT****1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển****1.1 Giới thiệu chung về Công ty**

- Tên gọi Công ty : **CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ HÀNG KHÔNG TASECO**
- Tên giao dịch đối ngoại : TASECO AIR SERVICES JOINT STOCK COMPANY
- Tên viết tắt : TASECO AIRS
- Địa chỉ : Tầng 1, Tòa nhà N02-T1, khu đoàn ngoại giao, phố Đỗ Nhuận, Phường Xuân Tảo, Quận Bắc Từ Liêm, Thành phố Hà Nội
- Điện thoại : (84-24) 3587 6683 Fax: (84 24) 3587 6678
- Website : <http://tasecoairs.vn/>
- Logo công ty : 
- Mã số thuế : 0107007230
- Nơi mở tài khoản : Số tài khoản: 21110006667686 tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và phát triển Việt Nam (BIDV) – Chi nhánh Hà Nội
- Vốn điều lệ hiện tại : 360.000.000.000 đồng (Ba trăm sáu mươi tỷ đồng)
- Mã chứng khoán : AST
- Giấy chứng nhận ĐKKD : số 0107007230 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 28/09/2015 thay đổi lần thứ 5 ngày 27/07/2017
- **Ngành nghề sản xuất kinh doanh chủ yếu của Công ty là:**

STT	Tên ngành nghề ĐKKD	Mã ngành
1	Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động Chi tiết: Kinh doanh dịch vụ ăn uống, giải khát	5610 (chính)
2	Dịch vụ phục vụ đồ uống	5630
3	Bán lẻ khác trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp Chi tiết: Bán lẻ nhiều loại hàng hoá trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp, cửa hàng bách hoá (trừ siêu thị, trung tâm thương mại).	4719
4	Bán lẻ hàng hoá khác mới trong các cửa hàng chuyên doanh Chi tiết: Bán lẻ hàng lưu niệm, hàng đan lát, hàng thủ công mỹ nghệ trong các cửa hàng chuyên doanh (trừ đồ cổ); Bán lẻ tranh, ảnh và các tác phẩm nghệ thuật khác (trừ đồ cổ) trong các cửa hàng chuyên doanh;	4773
5	Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu.	4669

STT	Tên ngành nghề ĐKKD	Mã ngành
	Chi tiết: Kinh doanh hàng miễn thuế	
6	Chuyển phát. Chi tiết: Dịch vụ chuyển phát nhanh bằng đường hàng không	5320
7	Hoạt động tư vấn quản lý. Chi tiết: Tư vấn, cung cấp các giải pháp về quản lý kinh doanh (Không bao gồm tư vấn pháp luật, tài chính, thuế, kiểm toán, kế toán, chứng khoán);	7020
8	Vận tải hành khách đường bộ trong nội thành, ngoại thành (trừ vận tải bằng xe buýt). Chi tiết: - Kinh doanh vận tải hành khách theo Hợp đồng; - Kinh doanh vận chuyển khách du lịch bằng xe ô tô	4931
9	Vận tải hành khách đường bộ khác. Chi tiết: - Vận tải hành khách bằng xe khách nội tỉnh, liên tỉnh; - Cho thuê xe có người lái để vận tải hành khách, hợp đồng chở khách đi tham quan, du lịch hoặc mục đích khác; - Hoạt động của cáp treo, đường sắt leo núi.	4932
10	Vận tải hàng hoá bằng đường bộ. Chi tiết: Vận tải hàng hoá bằng ô tô	4933
11	Đại lý du lịch	7911
12	Điều hành tua du lịch. Chi tiết: Kinh doanh lữ hành nội địa, Kinh doanh lữ hành quốc tế	7912
13	Dịch vụ lưu trú ngắn ngày Chi tiết: Kinh doanh dịch vụ khách sạn	5510
14	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác còn lại chưa được phân vào đâu. Chi tiết: Xuất nhập khẩu các mặt hàng công ty kinh doanh	8299
15	Quảng cáo. Chi tiết: Quảng cáo thương mại - Đại lý quảng cáo báo viết, báo điện tử, tạp chí, truyền thanh, truyền hình trong và ngoài nước (trừ thông tin Nhà nước cấm)	7310
16	Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình	4649

## 1.2 Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

**Sự hình thành của Công ty:** Ngày 28/09/2015, Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco Nội Bài (tiền thân của CTCP Dịch vụ Hàng không Taseco ngày nay) được thành lập để vận hành hoạt động kinh doanh dịch vụ khu vực Nội Bài và các sân bay lân cận. Căn cứ theo chiến lược chuyên môn hoá hoạt động kinh doanh, Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Thăng Long (Taseco – công ty mẹ), với hơn 10 năm hoạt động kinh doanh dịch vụ hàng không, đã chuyển toàn bộ mảng dịch vụ kinh doanh hàng không sang vận hành chuyên biệt tại các công ty con riêng biệt, theo đó:

### Quá trình phát triển của Công ty

- Năm 2016-2017, thực hiện kế hoạch tái cấu trúc đồng bộ mảng dịch vụ hàng không, Công ty cổ phần dịch vụ Hàng không Taseco Nội Bài trở thành công ty mẹ sở hữu các đơn vị thành viên kinh doanh chuỗi cửa hàng bao gồm: **Công ty Cổ phần Taseco Đà Nẵng** (99,9%) vận hành hoạt động kinh doanh dịch vụ tại khu vực miền trung (sân bay Đà Nẵng, Huế), **Công ty Cổ**



**phần Taseco Sài Gòn (65%)** vận hành hoạt động kinh doanh dịch vụ tại khu vực phía Nam (Sân bay Tân Sơn Nhất, Phú Quốc...); kinh doanh dịch vụ khách sạn: **Taseco Oceanview Đà Nẵng (100%)**, Taseco Media (99,9%) và đầu tư góp vốn vào Công ty Cổ phần Dịch vụ Suất ăn Hàng không Việt Nam (Vinacs).

- Ngày 30/05/2017, Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco Nội Bài được đổi tên thành Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco (Taseco Airs), theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần thứ 4 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp.
- Với hơn 12 năm hoạt động kinh doanh dịch vụ hàng không tại các sân bay quốc tế, như: Sân bay quốc tế Nội Bài, sân bay quốc tế Đà Nẵng, Sân bay quốc tế Tân Sơn Nhất, Phú Bài (Huế) và Phú Quốc, thương hiệu Taseco được gắn liền với các chuỗi cửa hàng mang tên Lucky như Lucky Cafe, Lucky Restaurant, Lucky Souvenir, Lucky Gift Shop, Lucky Fast Food... Các thương hiệu của Công ty đã trở nên thân quen với các du khách đi lại bằng đường hàng không trong nhiều năm qua.

### Những cột mốc phát triển quan trọng

28/09/2015	Công ty cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco Nội Bài được thành lập với vốn điều lệ đăng ký ban đầu là 30 tỷ đồng trên cơ sở tiếp quản toàn bộ hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Nội Bài - Công ty cổ phần Dịch vụ hàng không Thăng Long tại Sân bay quốc tế Nội Bài.
2016 – 2017	Thực hiện kế hoạch tái cấu trúc đồng bộ mảng dịch vụ hàng không, Công ty cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco Nội Bài trở thành công ty mẹ sở hữu các đơn vị thành viên kinh doanh chuỗi cửa hàng tại các sân bay, kinh doanh khách sạn và dịch vụ quảng cáo bao gồm: Taseco Đà Nẵng (99,9%), Taseco Sài Gòn (65%); kinh doanh dịch vụ khách sạn: Taseco Oceanview (100%), Kinh doanh dịch vụ quảng cáo: Taseco media (99,9%).  Tăng vốn điều lệ từ 30 tỷ đồng lên 160,48 tỷ đồng.
30/05/2017	Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco Nội Bài được đổi tên thành Công ty cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần thứ 4 số 0107007230 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp.
07/2017	Tăng vốn điều lệ từ 160,48 tỷ đồng lên 360 tỷ đồng. Công ty cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco được Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần thứ 5 số 0107007230 ngày 27 tháng 7 năm 2017.
25/09/2017	Ngày 25/09/2017, UBCK có văn bản số 6411/UBCK-GSĐC chấp thuận cho Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco trở thành Công ty Đại chúng.

**1.3 Quá trình thay đổi vốn điều lệ của Công ty**

Quá trình thay đổi vốn điều lệ của Công ty như sau:

*Đơn vị tính: tỷ đồng*

Thời điểm tăng vốn	VĐL (thực góp) sau tăng	Mức vốn tăng	Phương thức phát hành	Cơ sở pháp lý
28/09/2015	27,12		Thành lập công ty	❖ Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0107007230 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 28/09/2015
Năm 2016	160,48	130,48	Góp vốn bằng tài sản là phần vốn góp của Taseco tại Công ty TNHH MTV Taseco Ocean View Đà Nẵng, Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco Sài Gòn và Công ty cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco Đà Nẵng	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường ngày 30/3/2016 số 02/2016 /NQ- ĐHĐCĐ/ TASECO.NB</li> <li>❖ Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường ngày 14/12/2016 số 07/2016/TASECO.NB-BBĐHĐCĐ;</li> <li>❖ Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0107007230 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 28/09/2015, thay đổi lần thứ 2 ngày 16/12/2016.</li> </ul>
Năm 2017	360,00	199,52	Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu với tỷ lệ 1:1,25	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường ngày 2/6/2017 số 04/2017/NQ-ĐHĐCĐ</li> <li>❖ Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0107007230 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 28/09/2015, thay đổi lần thứ 5 ngày 27/07/2017.</li> </ul>

## 2. Cơ cấu tổ chức của Công ty và cơ cấu trong tập đoàn

### Cơ cấu tổ chức của Công ty

Hình 4: Các lĩnh vực kinh doanh chủ yếu của Taseco Airs



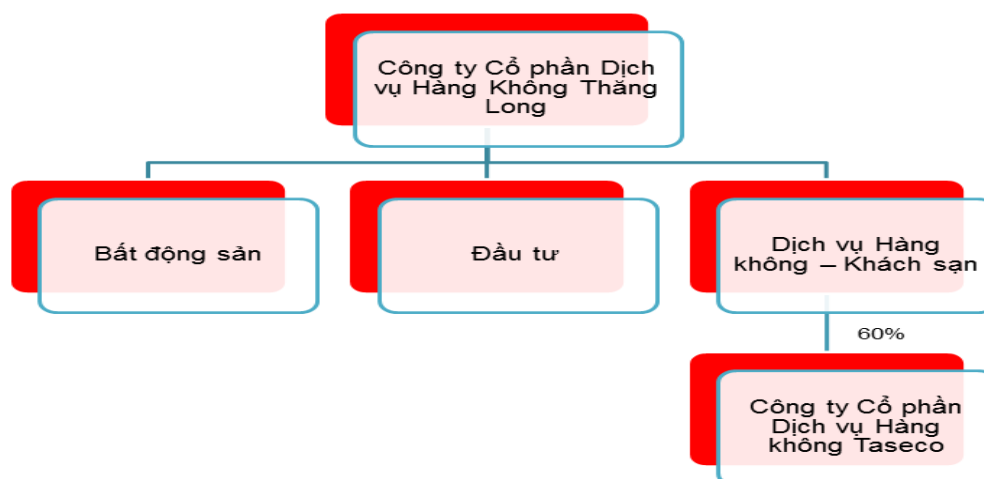
Nguồn: Taseco Airs

Hiện nay Taseco Airs đang cung cấp dịch vụ trong 04 lĩnh vực chính bao gồm: dịch vụ phi hàng không, kinh doanh khách sạn, dịch vụ quảng cáo tại sân bay và dịch vụ suất ăn hàng không.

### Cơ cấu trong tập đoàn

Taseco Airs là công ty con của Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Thăng Long, một công ty hoạt động đa ngành nghề trong các lĩnh vực bất động sản, dịch vụ hàng không – khách sạn và đầu tư tài chính.

Hình 5: Cơ cấu trong tập đoàn

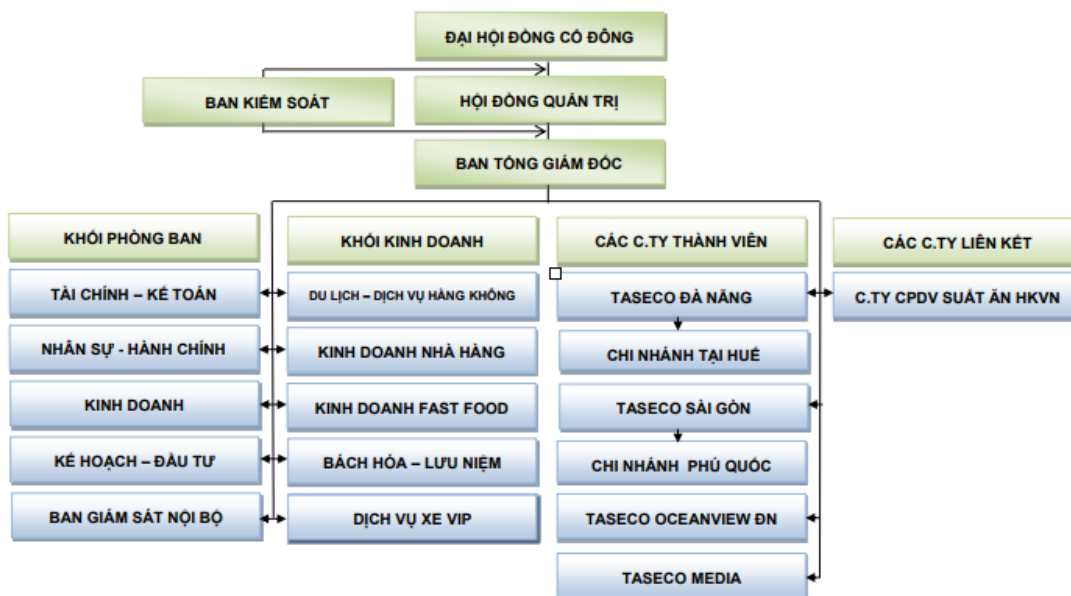


## 3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty

Hiện tại, Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco đang áp dụng theo mô hình tổ chức của Công ty cổ phần. Mô hình quản trị này được xây dựng dựa trên mục tiêu phát triển chiến lược kinh doanh của Công ty, tuân thủ theo các quy định của Pháp luật Việt Nam và các quy định tại Điều lệ tổ chức và

hoạt động của Công ty. Qua quá trình phát triển và kiện toàn bộ máy quản lý, hiện bộ máy quản lý của Công ty có cơ cấu tổ chức như sau:

**Hình 6: Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty**



### Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng Cổ đông là cơ quan nắm giữ quyền lực cao nhất của Taseco Airs, thành phần bao gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết. Đại hội đồng Cổ đông có nhiệm vụ thông qua các báo cáo của HĐQT về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, quyết định các phương án, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh và đầu tư, tiến hành thảo luận thông qua, bổ sung sửa đổi Điều lệ Công ty; thông qua các chiến lược phát triển; bầu, bãi nhiệm HĐQT, Ban Kiểm soát, và quyết định bộ máy tổ chức của Công ty và các nhiệm vụ khác theo quy định của Luật Doanh nghiệp.

### Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị là cơ quan quản trị của Taseco Airs, có toàn quyền nhân danh Taseco Airs để quyết định các vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Taseco Airs, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.

### Ban kiểm soát

Ban kiểm soát là cơ quan kiểm tra, giám sát toàn diện mọi hoạt động của Taseco Airs theo quy định. Ban kiểm soát thẩm định báo cáo tài chính hàng năm, kiểm tra vấn đề liên quan đến hoạt động tài chính khi xét thấy cần thiết hoặc theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông hoặc theo yêu cầu của cổ đông lớn. Ban kiểm soát báo cáo Đại hội đồng cổ đông về tính chính xác, trung thực và hợp pháp của chứng từ, sổ sách kế toán, báo cáo tài chính và hoạt động của hệ thống kiểm soát nội bộ.

### Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc: là cơ quan quản lý và điều hành các hoạt động, công việc hàng ngày của Công ty, Thực hiện các Nghị quyết, quyết định của Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông, kế hoạch kinh doanh và kế hoạch đầu tư của Công ty đã được Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông thông qua, ký kết và tổ chức thực hiện các hợp đồng kinh tế, dân sự và các loại hợp đồng khác phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh và các hoạt động khác của Công ty trong phạm vi thẩm quyền của mình,...Ban Tổng Giám đốc do Hội đồng quản trị bổ nhiệm. Việc bổ nhiệm, miễn nhiệm, bãi nhiệm các

chức danh trong Ban Tổng Giám đốc phải được thực hiện bằng nghị quyết Hội đồng quản trị được thông qua một cách hợp thức.

### **Phòng Tài chính Kế toán**

Phòng Tài chính Kế toán thực hiện chức năng tham mưu, triển khai các vấn đề liên quan đến quản trị tài chính, kế toán của Taseco Airs và các công ty con.

Nhiệm vụ của Phòng Tài chính Kế toán:

- Xây dựng chính sách quản lý tài chính, kế toán của toàn Taseco Airs;
- Thực hiện công tác hạch toán, kế toán, lập báo cáo tài chính riêng và báo cáo tài chính hợp nhất của Taseco Airs;
- Xây dựng hệ thống kiểm soát hoạt động tài chính kế toán nội bộ của Taseco Airs và các công ty con, công ty liên kết;
- Xây dựng hệ thống thu thập thông tin, lập báo cáo về tài chính, báo cáo quản trị của công ty mẹ và các công ty con, công ty liên kết phục vụ công tác quản lý, điều hành của Taseco Airs đối với các công ty con, công ty liên kết;
- Thực hiện hoạt động đầu tư tài chính;
- Thực hiện hoạt động huy động vốn;
- Xây dựng các báo cáo phục vụ đa dạng các nhu cầu của các bên: quản trị, thuế, cổ đông... Trong đó đặc biệt là hệ thống báo cáo phục vụ cho hoạt động kinh doanh, hoạt động nguồn vốn và tình hình tài chính.

### **Phòng nhân sự hành chính**

- Quản lý nhân sự của công ty: tuyển dụng, giám sát quá trình thử việc của nhân viên, quản lý hồ sơ toàn bộ nhân viên (các hồ sơ, lý lịch theo quy định...); thường xuyên cập nhật các thông tin về nhân viên hàng tháng để có đánh giá đích thực cho Ban Tổng giám đốc trong quá trình sắp xếp lao động và trả lương cho nhân viên; Theo dõi các thông tin về sức khỏe, hoàn cảnh gia đình... của CB, CNV; Xây dựng các chương trình đào tạo, các chương trình đào tạo áp dụng trong công ty, đánh giá kết quả đào tạo cho từng khóa học.
- Quản lý tiền lương: Đề xuất, xây dựng cơ chế tiền lương, quy chế phân phối tiền lương; theo dõi thời gian giữ bậc, nâng bậc lương, các thành tích, các lần vi phạm, đề xuất nâng, hạ lương CB, CNV; Tổng hợp bảng chấm công, giám sát việc chấm công cho các bộ phận.
- Theo dõi thi đua khen thưởng, đề xuất xây dựng quy chế thi đua khen thưởng, phát động các phong trào thi đua khen thưởng.
- Chủ trì xây dựng hệ thống mô tả công việc các vị trí lao động trong toàn Công ty.
- Theo dõi và thực hiện các công tác liên quan đến: BHXH, BHYT, BHTN, các chính sách xã hội khác...liên quan đến người lao động.
- Thực hiện công tác hành chính bao gồm: Quản lý hồ sơ Công ty, Quản lý văn bản đi đến, văn bản đi, quản lý con dấu của Công ty, trực điện thoại, lễ tân công ty, lên lịch làm việc cho lãnh đạo, các phòng ban và các đơn vị trực thuộc của Công ty.

- Quản trị văn phòng: Quản lý, cấp phát văn phòng phẩm, theo dõi tài sản, công cụ dụng cụ, lập kế hoạch dự phòng, quản lý mạng máy tính, thiết bị thông tin liên lạc, điện nước, là đầu mối phối hợp với các đơn vị trong Công ty về việc thiết kế, in ấn, chế bản các vật tư, vật phẩm như: tập giới thiệu, giấy tiêu đề, phong bì,
- Đầu mối xây dựng, ban hành và quản lý thực hiện quy trình.
- Theo dõi quản lý toàn bộ công cụ dụng cụ, tài sản, trang thiết bị máy móc của công ty
- Chủ trì việc soạn thảo hợp đồng kinh tế liên quan đến việc mua sắm, sửa chữa lớn tài sản, công cụ dụng cụ trình Ban Tổng giám đốc quyết định theo qui chế chi tiêu nội bộ.
- Chủ trì việc theo dõi, lên kế hoạch sửa chữa, bảo trì hệ thống tài sản, công cụ dụng cụ tại công ty.
- Quản lý mua sắm và sử dụng vật tư tiêu hao.
- Theo dõi quản lý hệ thống phần mềm, mạng internet phục vụ công tác kinh doanh của công ty và các phần mềm tác nghiệp khác.
- Trực tiếp sửa chữa, khắc phục các sự cố đảm bảo hạ tầng kỹ thuật hoạt động tốt phục vụ các điểm kinh doanh hoạt động thông suốt: hệ thống điện, nước, âm thanh, điện lạnh, điện dân dụng.
- Xây dựng và tổ chức thực hiện quy trình quản lý tài sản, công cụ dụng cụ, vật tư tiêu hao.

### Phòng Kinh doanh

- Xây dựng định mức tồn kho tối đa, tối thiểu tại nhà hàng, các điểm kinh doanh hàng hóa, tại kho công ty.
- Quản lý các danh mục hàng hóa do công ty kinh doanh, nghiên cứu các nguồn hàng mới trình Ban Tổng Giám đốc phê duyệt.
- Quản lý danh mục các nhà cung cấp, chăm sóc khách hàng, cung cấp thông tin liên quan cho các phòng ban chức năng phục vụ việc: Nhập, xuất, hàng, thanh toán, đổi, khiếu nại với nhà cung cấp. Nghiên cứu, đề xuất các nhà cung cấp trình Ban Tổng Giám đốc phê duyệt.
- Quản lý các loại giấy chứng nhận chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm của các hàng hóa, quản lý, theo dõi thời gian hết hạn toàn bộ các giấy tờ liên quan đến: Chứng nhận vệ sinh an toàn thực phẩm, hàng hóa của các đối tác mà công ty có nhập hàng.
- Chủ trì, dự thảo các nội dung hợp đồng kinh tế liên quan đến hợp đồng hoạt động kinh doanh các loại hàng hóa trình Ban Tổng Giám đốc quyết định và ký kết.
- Thực hiện việc mua hàng theo yêu cầu, dán tem hàng hóa, quản lý đóng gói, danh mục hàng hóa do công ty kinh doanh.
- Vận chuyển, theo dõi hoạt động vận chuyển, bàn giao hàng hóa tới các địa điểm kinh doanh của Công ty.

### Phòng Kế hoạch – Đầu tư

- Lập kế hoạch kinh doanh hàng năm cho Công ty, đề xuất lên phương án phát triển các dịch vụ mới trình Ban Tổng Giám đốc phê duyệt và triển khai.

- Thu thập, phân tích, tổng hợp thông tin thị trường; xây dựng, lập kế hoạch và giám sát thực hiện kế hoạch tiếp thị, quảng cáo, truyền thông, quản trị website của Công ty..
- Điều phối các hoạt động kinh doanh của Công ty, nắm bắt tình hình kinh doanh, nghiên cứu thị trường, Triển khai các dịch vụ bán vé máy bay, đón tiễn khách và các thông tin liên quan: lịch bay, thời tiết, hoãn chuyến, hủy chuyến, các chính sách của nhà nước, của các hãng hàng không, cụm cảng, đối thủ cạnh tranh nhằm mục đích phát triển, điều chỉnh các dịch vụ công ty đang cung cấp.
- Xây dựng kế hoạch và tổ chức thực hiện các dự án đầu tư về thiết bị, vật tư, tài sản, CCDC;
- Xây dựng và tổ chức thực hiện các quy định về mua sắm, quản lý thiết bị và vật tư, quy định về bảo dưỡng, bảo trì, sửa chữa máy móc, thiết bị, tài sản, CCDC;
- Lập kế hoạch và giám sát việc bảo trì, bảo dưỡng, sửa chữa và nâng cấp TBA, hệ thống điện ngoại tuyến, trang thiết bị TS, CCDC; quản lý và thực hiện bảo trì, bảo dưỡng hệ thống thiết bị máy văn phòng, thiết bị CNTT, hệ thống thông tin liên lạc và điều hòa không khí;
- Quản lý kho thiết bị, vật tư theo quy định;:
- Khai thác các nguồn hàng có chất lượng để đưa vào danh mục khai thác dịch vụ của Công ty.

#### **Ban Giám sát nội bộ**

- Chủ động xây dựng kế hoạch và các giải pháp để triển khai thực hiện nhiệm vụ hàng tháng.
- Xây dựng nội dung, chương trình, kế hoạch kiểm tra nội bộ tháng tháng.
- Thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao theo đúng quy định của Công ty một cách trung thực, cẩn trọng, tốt nhất vì lợi ích của Công ty.
- Tổ chức kiểm tra thường xuyên, định kỳ, đột xuất và đề xuất xử lý vi phạm đối với các cá nhân, tổ chức trong Công ty.
- Thông báo kịp thời, đầy đủ, chính xác cho Ban Tổng giám đốc về các sai phạm về thực hiện nội quy, quy chế, quy trình làm việc và các sai phạm trong công tác quản lý tài sản, trang thiết bị, CCDC, hàng hóa của các cá nhân, tổ chức trực thuộc.
- Thực hiện chức năng kiểm tra, phát hiện và đề xuất xử lý việc vi phạm các quy trình làm việc, chất lượng hàng hóa, giá bán hàng hóa và các sai phạm trong công tác quản lý tài sản, trang thiết bị, CCDC của các đơn vị trong Công ty.
- Được phép lập biên bản, chụp ảnh và yêu cầu cán bộ, nhân viên của Công ty giải trình các vi phạm để thực hiện nhiệm vụ được phân công.
- Báo cáo kịp thời Ban Tổng giám đốc khi phát hiện các hành vi vi phạm và chịu trách nhiệm về những đánh giá và kết luận của mình.
- Tham dự các cuộc họp giao ban, tham gia góp và biểu quyết các vấn đề thuộc nhiệm vụ, quyền hạn của bộ phận.
- Trung thành với lợi ích của Công ty; không sử dụng thông tin thu thập, lạm dụng vị trí, chức vụ và tài sản của Công ty để thu lợi cá nhân hoặc để phục vụ lợi ích của tổ chức, cá nhân khác hoặc làm tổn hại đến lợi ích của Công ty.

**Bộ phận kinh doanh dịch vụ du lịch**

- Trực tiếp kinh doanh các dịch vụ bao gồm: Dịch vụ đặt khách sạn, đặt tour, hướng dẫn thông tin du lịch, phát các loại tờ rơi, bản đồ, các ấn bản phẩm liên quan đến du lịch, thẻ điện thoại, Internet.
- Kinh doanh các dịch vụ khác như: Dịch vụ đón tiễn khách, cho thuê xe, xe Vip
- Thường xuyên theo dõi, cập nhật thông tin liên quan đến khách sạn, các tour du lịch có chất lượng để xây dựng danh mục các khách sạn, các tour du lịch nhằm quảng bá và giới thiệu cung cấp dịch vụ cho khách hàng.

**Bộ phận kinh doanh nhà hàng, dịch vụ spa**

- Trực tiếp kinh doanh dịch vụ nhà hàng bao gồm giải khát, ăn uống tại khu vực 03 nhà hàng của Công ty.
- Phục vụ các khách hàng là hành khách đi lại của các chuyến bay, các tour du lịch.
- Đảm bảo đáp ứng tốt các yêu cầu của khách, chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm, phòng chống cháy nổ.
- Có phong cách nhiệt tình, văn minh lịch sự trong phục vụ, giao tiếp với khách hàng.
- Bố trí, phân công ca kíp đảm bảo phục vụ tốt nhất nhu cầu của khách hàng, có kế hoạch trang trí nhà hàng, chuẩn bị các mặt hàng, dịch vụ cung cấp trong các ngày lễ, tết các sự kiện...
- Kinh doanh dịch vụ Massage chân;
- Thực hiện quy trình day bấm huyết bàn chân;
- Phục vụ các loại đồ uống, giải khát cho khách hàng;
- Đảm bảo khách hàng được thư giãn, nghỉ ngơi, tận hưởng những phút giây thoải mái, phù hợp với tiêu chuẩn phục vụ cao cấp, chuyên nghiệp, khách hàng được đón tiếp và phục vụ chu đáo, lịch sự, ân cần nhất nhằm đạt hiệu quả cao nhất trong kinh doanh.

**Bộ phận kinh doanh fast food**

- Trực tiếp kinh doanh các hàng hóa bao gồm các loại: nước giải khát, các loại hàng đồ ăn nhanh,... tại khu vực nhà ga nội địa và quốc tế của các sân bay Nội Bài, Đà Nẵng, Phú Bài, Tân Sơn Nhất.
- Đảm bảo kinh doanh đạt doanh số cao, theo dõi quản lý chặt chẽ quá trình bán hàng, thu tiền hàng. Thường xuyên xem xét số liệu tồn kho để có phân tích đánh giá các mặt hàng bán tốt, doanh số cao, các mặt hàng tồn đọng, ít khách,...để có kiến nghị thay đổi kịp thời.
- Thường xuyên theo dõi, cập nhật thông tin liên quan đến các đối thủ cạnh tranh, tìm kiếm các mặt hàng mới, phối hợp, đề xuất với Phòng Kinh doanh để phát triển các mặt hàng, dịch vụ mới.
- Tiếp nhận, bảo quản, sắp xếp hàng hóa đúng quy trình, quy phạm.
- Bố trí, phân công ca kíp đảm bảo phục vụ tốt nhất nhu cầu của khách hàng. Đảm bảo phong cách phục vụ nhanh nhẹn, chuyên nghiệp và văn minh lịch sự trong quá trình giao tiếp với



khách hàng.

#### Bộ phận kinh doanh Bách hóa – Lưu niệm

- Trực tiếp kinh doanh các hàng hóa bao gồm các loại: nước giải khát, các loại bánh, trái cây, các loại hàng hóa lưu niệm, đặc sản vùng miền... ở khu vực nhà ga nội địa và quốc tế tại các sân bay và tại các điểm kinh doanh của Công ty.
- Đảm bảo kinh doanh đạt doanh số cao, theo dõi quản lý chặt chẽ quá trình bán hàng, thu tiền hàng. Thường xuyên xem xét số liệu tồn kho để có phân tích đánh giá các mặt hàng bán tốt, doanh số cao, các mặt hàng tồn đọng, ít khách,...để có kiến nghị thay đổi kịp thời.
- Thường xuyên theo dõi, cập nhật thông tin liên quan đến các đối thủ cạnh tranh, tìm kiếm các mặt hàng mới, phối hợp, đề xuất với Phòng Kinh doanh để phát triển các mặt hàng, dịch vụ mới.
- Tiếp nhận, bảo quản, sắp xếp hàng hóa đúng quy trình, quy phạm.
- Bố trí, phân công ca kíp đảm bảo phục vụ tốt nhất nhu cầu của khách hàng. Đảm bảo phong cách phục vụ nhanh nhẹn, chuyên nghiệp và văn minh lịch sự trong quá trình giao tiếp với khách hàng.

#### Các công ty thành viên và công ty liên kết

Thông tin về các công ty thành viên và công ty liên kết được trình bày tại mục số 5.

#### 4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty và tỷ lệ cổ phần nắm giữ; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông

##### 4.1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty và tỷ lệ cổ phần nắm giữ

**Bảng 1: Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty**

TT	Tên cổ đông	Số ĐKKD	Địa chỉ	Số cổ phần nắm giữ (cổ phần)	Tỷ lệ/VĐL
1.	Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Thăng Long	0101619879	Tầng 1, Tòa nhà N02T1, khu Đoàn ngoại giao, phố Đỗ Nhuận, Phường Xuân Tảo, Quận Bắc Từ Liêm, TP Hà Nội	21.600.000	60%
2.	PENM IV Germany GmbH & Co. KG	HRA 8538	c/o Johanna Beteiligungsverwaltungs GmbH, Friedrich-Ebert-Allee 13, 53113 Bonn, Germany	3.600.000	10%
	<b>Tổng cộng</b>			<b>25.200.000</b>	<b>70%</b>

Nguồn: Danh sách cổ đông Taseco Airs tại ngày 22/11/2017

**4.2. Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ****Bảng 2: Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ**

TT	Tên cổ đông	Số CMND/ ĐKKD	Địa chỉ	SLCP nắm giữ tại 28/09/2015 (*)	Số cổ phần nắm giữ hiện tại	Tỷ lệ %/VĐL hiện tại
1	Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Thăng Long	0101619879	Tầng 1, Tòa nhà N02T1, Khu Đoàn ngoại giao, phố Đỗ Nhuận, Phường Xuân Tảo, Quận Bắc Từ Liêm, TP Hà Nội	2.997.000	21.600.000	60%
2	Trần Thị Loan	011897272	P2609, Tòa nhà N03T2, Khu Đoàn ngoại Giao, phường Xuân Tảo, quận Bắc Từ Liêm, Tp Hà Nội	1.500	43.000	0,119 %
3	Nguyễn Thị Thanh Phương	162659395	Phòng 908, Tòa nhà N03- T2, Khu Đoàn ngoại giao, Phường Xuân Tảo, Quận Bắc Từ Liêm, TP Hà Nội	1.500	33.000	0,092 %

Nguồn: Danh sách cổ đông Taseco Airs tại ngày 22/11/2017

(\*) 28/09/2015: ngày thành lập công ty căn cứ GCN ĐKDN lần đầu

**4.3. Cơ cấu cổ đông****Bảng 3: Cơ cấu cổ đông**

TT	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số cổ phần	Giá trị theo mệnh giá	Tỷ lệ (%)
			(cổ phần)	(VND)	
<b>I</b>	<b>Cổ đông trong nước</b>	<b>504</b>	<b>32.400.000</b>	<b>324.000.000.000</b>	<b>90,00%</b>
1	Cổ đông tổ chức	4	22.600.000	226.000.000.000	62,78%
	Trong đó: Nhà nước	-	-	-	0,00%
2	Cổ đông cá nhân	500	9.800.000	98.000.000.000	27,22%
<b>II</b>	<b>Cổ đông nước ngoài</b>	<b>1</b>	<b>3.600.000</b>	<b>36.000.000.000</b>	<b>10,00%</b>
1	Cổ đông tổ chức	1	3.600.000	36.000.000.000	10,00%
2	Cổ đông cá nhân	-	-	-	0,00%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>505</b>	<b>36.000.000</b>	<b>360.000.000.000</b>	<b>100,0%</b>

Nguồn: Danh sách cổ đông Taseco Airs tại ngày 22/11/2017

**5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức đăng ký niêm yết, những công ty mà tổ chức đăng ký niêm yết đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức đăng ký niêm yết**

**5.1. Công ty mẹ, công ty nắm quyền kiểm soát hay chi phối Taseco Airs**

Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Thăng Long (Taseco): Được thành lập vào năm 2005 với ngành nghề kinh doanh chính là các dịch vụ phi hàng không tại các cảng hàng không quốc tế của Việt Nam và kinh doanh trong lĩnh vực bất động sản.

Tên gọi đầy đủ	:	Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Thăng Long
Tên giao dịch Quốc tế	:	Thang Long Air Services Corporation
Viết tắt	:	TASECO CORP
Giấy ĐKKD	:	Số 0101619879 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hà Nội cấp lần đầu ngày 24/02/2005
Trụ sở	:	Tầng 1 tòa nhà N02 – T1, khu đoàn ngoại giao, phố Đỗ Nhuận, Phường Xuân Tảo, Quận Bắc Từ Liêm, Thành phố Hà Nội
Điện thoại	:	024. 3767 5168
Fax	:	024. 3767 5169
Website	:	<a href="http://www.taseco.vn">www.taseco.vn</a>
Ngành nghề kinh doanh	:	Kinh doanh dịch vụ phi hàng không, bất động sản và đầu tư
Vốn điều lệ đăng ký	:	450.000.000.000 VNĐ
Vốn điều lệ thực góp	:	450.000.000.000 VNĐ

Số cổ phần đang sở hữu tại Công ty: 21.600.000 cổ phần tương đương với 60,0% vốn điều lệ của Taseco Airs.

## 5.2. Công ty con

**Bảng 4: Danh sách công ty con của Taseco Airs**

TT	Tên Công ty	Địa chỉ	Vốn điều lệ hiện tại (Tỷ VND)	Giá trị vốn thực góp của Taseco Airs (Tỷ VND)	Tỷ lệ lợi ích và biểu quyết (%)	Lĩnh vực kinh doanh
1	Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco Đà Nẵng (bao gồm Chi nhánh tại Huế) (Taseco Đà Nẵng)	99 Phan Đăng Lưu, Phường Hoà Cường Nam, Q. Hải Châu, Tp. Đà Nẵng	20	19,98	99,9	Bán lẻ hàng hóa trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp, nhà hàng và các dịch vụ ăn uống, dịch vụ vận tải hàng khách,... và cung cấp các dịch vụ liên quan và các hoạt động khác tại sân bay Đà Nẵng và sân bay Phú Bài – Huế.
2	Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco Sài Gòn (bao gồm Chi nhánh tại Phú Quốc) (Taseco Sài Gòn hoặc Taseco TSN Airport)	Số 28/1/21 Huỳnh Lan Khanh, P2, Q. Tân Bình, TP. Hồ Chí Minh	10	6,5	65	Kinh doanh nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ, cung cấp dịch vụ bán hàng và các sản phẩm lưu niệm, dịch vụ đón tiễn, dịch vụ quảng cáo; đại lý du lịch và điều hành tua du lịch,... và các hoạt động khác tại sân bay Tân Sơn Nhất và sân bay Phú Quốc.
3	Công ty TNHH Một thành viên Taseco Oceanview Đà Nẵng (Taseco Oceanview)	Lô B4.1-01-Khu An Cư 2 mở rộng, đường Hoàng Sa, phường Phước Mỹ, quận Sơn Trà, Đà Nẵng	105	105	100	Quản lý khách sạn <b>Alacarte</b> , nhà hàng và các dịch vụ ăn uống, cung cấp dịch vụ lưu trú ngắn ngày, kinh doanh vận tải theo hợp đồng và các hoạt động khác theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp
4	Công ty Cổ phần Đầu tư Truyền thông Taseco (Taseco Media)	Tầng 1, Toà nhà N02T1, Khu Đoàn Ngoại giao, Phố Đỗ Nhuận, Phường Xuân Tảo, quận Bắc Từ Liêm, Hà Nội	15	14,985	99,9	Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động, hoạt động tư vấn quản lý, dịch vụ Quảng cáo, tổ chức giới thiệu và xúc tiến thương mại, Kinh doanh nhà hàng, khách sạn tại sân bay Nội Bài, Đà Nẵng và Phú Bài (Huế).

### 5.3. Công ty liên doanh, liên kết của Taseco Airs

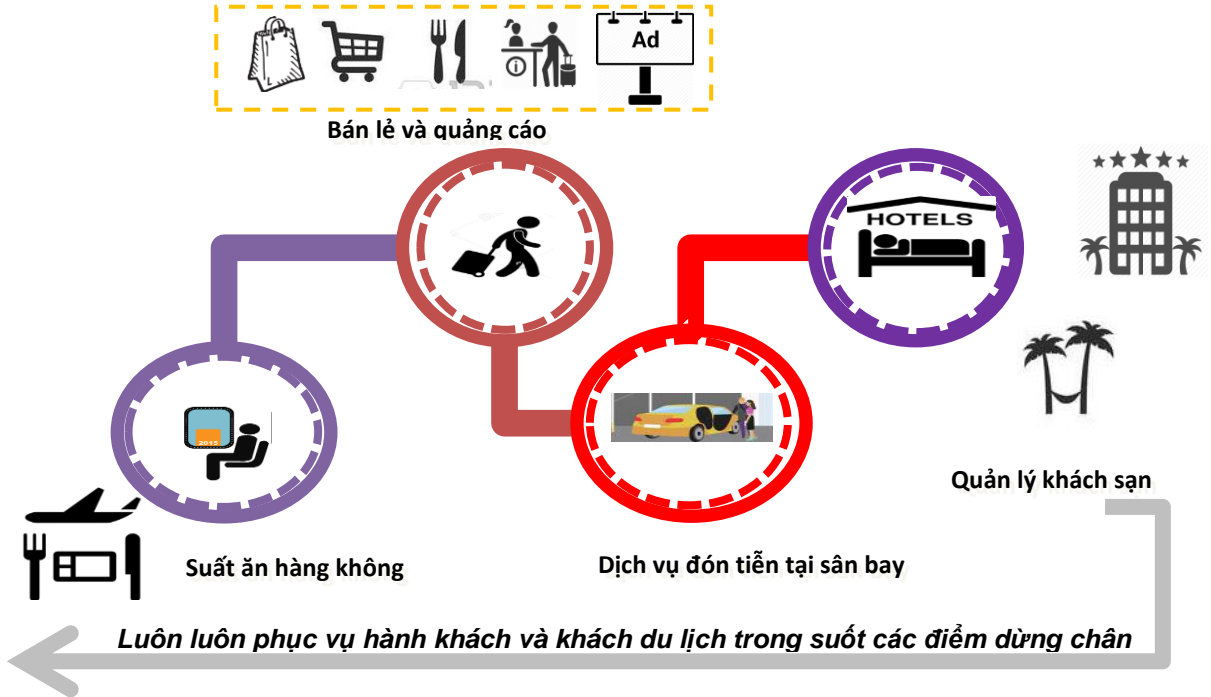
**Bảng 5: Danh sách công ty liên doanh, liên kết của Taseco Airs**

TT	Tên Công ty	Địa chỉ	Vốn điều lệ hiện tại (Tỷ VND)	Giá trị vốn thực góp của Taseco Airs (Tỷ VND)	Tỷ lệ lợi ích và biểu quyết (%)	Lĩnh vực kinh doanh
1	Công ty Cổ phần Dịch vụ Suất ăn Hàng không Việt Nam (Vinacs)	Cảng hàng không quốc tế Nội Bài, xã Phú Minh, huyện Sóc Sơn, thành phố Hà Nội	225	60	26,67	Sản xuất và cung cấp suất ăn, dịch vụ cho các hãng hàng không, cho các khách hàng khác ngoài ngành hàng không tại các sân bay quốc tế.

*Nguồn: Taseco Airs*

6. Hoạt động kinh doanh

Chuỗi giá trị và dịch vụ khép kín cho hành khách và khách du lịch



Mạng lưới kinh doanh trên cả nước

Hình 7: Mạng lưới kinh doanh của Taseco Airs

Mạng lưới kinh doanh trên cả nước

	Địa điểm	Lĩnh vực Kinh doanh
	<b>MIỀN BẮC</b> Sân bay Nội Bài – Hà Nội	Nhà hàng và cửa hàng lưu niệm, Suất ăn hàng không, Quảng cáo, Khách sạn Alacarte HaLong TASECOAirs, VINACS, TASECO Media, à la carte
	Quận đảo Hoàng Sa <b>MIỀN TRUNG</b> Sân bay Phú Bài – Huế Sân bay Đà Nẵng Sân bay Cam Ranh – Khánh Hoà	Nhà hàng và cửa hàng lưu niệm, Suất ăn hàng không, Quảng cáo, Khách sạn Alacarte ĐN1 TASECO DANANG AIRPORT, VINACS, TASECO Media, à la carte
	Quận đảo Trường Sa <b>MIỀN NAM</b> Sân bay Tân Sơn Nhất – Tp. HCM Sân bay Phú Quốc	Nhà hàng và cửa hàng lưu niệm, Suất ăn hàng không TASECO TSN AIRPORT, VINACS

**Lưu ý:** Alacarte Hạ Long đang trong quá trình đầu tư xây dựng.

## 6.1 Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu

Taseco Airs hiện nay đang tiếp tục duy trì và phát triển mảng kinh doanh dịch vụ phi hàng không truyền thống, hoạt động tại các Sân bay quốc tế lớn và tiềm năng trong cả nước như: Nội Bài, Tân Sơn Nhất, Cam Ranh, Đà Nẵng, Phú Bài, Phú Quốc... Bên cạnh đó, Công ty đang triển khai kinh doanh và thành công ở các lĩnh vực dịch vụ khách sạn và tham gia vào lĩnh vực cung cấp suất ăn hàng không đầy triển vọng...

Trong lĩnh vực dịch vụ tại các cảng hàng không, sản phẩm và dịch vụ của Công ty/Đơn vị thành viên từ lâu đã được đông đảo quý khách hàng trong và ngoài nước biết đến với chuỗi các nhà hàng, cà phê, đồ ăn nhanh (fast food), cùng các cửa hàng bách hoá lưu niệm và các trung tâm dịch vụ du lịch, viễn thông mang thương hiệu **Lucky. Lucky** đã trở thành thương hiệu thân quen và ngày càng được yêu mến nhờ sản phẩm, dịch vụ có chất lượng tốt, uy tín, chứa đựng những giá trị văn hóa sâu sắc và đội ngũ nhân viên phục vụ tận tâm, chu đáo và mến khách. Ngoài ra các dịch vụ quảng cáo tại Sân bay, hỗ trợ thủ tục đón tiễn, xe đưa đón, đại lý thu đổi ngoại tệ... cũng được khai thác để hoàn thiện chuỗi dịch vụ xuyên suốt, phục vụ tối đa nhu cầu của khách hàng.

Lĩnh vực kinh doanh dịch vụ khách sạn của Taseco Airs được đánh giá là thành công ngoài mong đợi. Khách sạn A Lacarte nằm ở vị trí trung tâm bãi biển Đà Nẵng với phong cách hiện đại, trẻ trung, nhiều tiện nghi, đã thu hút được lượng khách lớn. Tỷ lệ lấp đầy phòng khách sạn thuộc hàng cao nhất tại Đà Nẵng.

Dịch vụ suất ăn hàng không của công ty liên kết là Công ty cổ phần Dịch vụ Suất ăn Hàng không Việt Nam ("VINACS") cũng có triển vọng tốt. Hai nhà máy sản xuất, chế biến suất ăn hiện đại bậc nhất Đông Nam Á mới được khánh thành, đưa vào hoạt động sẽ có thêm lựa chọn cho khách hàng và thực tế đang được các hãng hàng không lớn hết sức quan tâm và hợp tác.

### 6.1.1. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu tại các Sân bay

#### ❖ Dịch vụ nhà hàng tại sân bay quốc tế Nội Bài, Đà Nẵng, Phú Bài

Các nhà hàng nằm ở các vị trí đẹp, thuận tiện tại nhà ga T1 và T2 Nội Bài, Nhà ga T1 Đà Nẵng. Các nhà hàng được thiết kế theo những phong cách khác nhau nhưng đều thể hiện vẻ đẹp sang trọng. Đây là nơi các khách hàng có thể tìm thấy cảm giác ấm cúng, thoải mái, được thưởng thức văn hóa ẩm thực với sự lựa chọn đa dạng, phong phú cùng sự chăm sóc, phục vụ tận tình, chu đáo của đội ngũ nhân viên nhà hàng. Dịch vụ nhà hàng thuộc hoạt động kinh doanh chính của Taseco Airs và Taseco Đà Nẵng.

Nhà hàng Lucky café I với tổng diện tích trên 200 m<sup>2</sup> tại khu công cộng tầng 4 - nhà ga T1 Nội Bài, đây là một nhà hàng đẹp và hiện đại nhất tại Nhà ga với các dịch vụ phức hợp: Café, fastfood, foot massage, Internet, là nơi giao dịch, đón tiễn khách và thư giãn lý tưởng tại Sân bay (thuộc sở hữu và quản lý của Taseco Airs)



Nhà hàng Lucky Cafe II Sân bay Quốc tế Nội Bài

Nhà hàng tổng diện tích trên 300 m<sup>2</sup> tại tầng 4, nhà ga T1 Nội Bài. Nhà hàng được thiết kế sang trọng mang đậm phong cách Á Đông, đội ngũ phục vụ chuyên nghiệp theo tiêu chuẩn 5 sao với đầy đủ các món ăn Âu, Á. (thuộc sở hữu và quản lý của Taseco Airs)



Nhà hàng Lucky Restaurant Sân bay Quốc tế Nội Bài

Taseco Airs sở hữu nhà hàng rộng 1.043 m<sup>2</sup> tại vị trí đẹp nhất tại tầng 4, Nhà ga T2 Nội Bài, nơi thực khách có thể vừa thưởng thức các món ăn ngon, hương vị độc đáo vừa chiêm ngưỡng khung cảnh nhộn nhịp máy bay cất, hạ cánh trong sân bay. Nhà hàng được thiết kế sang trọng với không gian mang đậm văn hoá Việt. Thực khách sẽ cùng thư giãn và thưởng thức âm nhạc truyền thống từ các nhạc cụ dân tộc do các nhạc công trình diễn trực tiếp. Nét riêng biệt đó làm đậm đà hơn hương vị của những món ăn truyền thống phục vụ thực khách vốn chứa đựng nghệ thuật ẩm thực đặc sắc. (thuộc sở hữu và quản lý của Taseco Airs)



Hệ thống quầy hàng Lucky Café & fast food Sân bay Quốc tế Nội Bài

Để đáp ứng nhu cầu của khách hàng về dịch vụ ăn uống nhanh tại sân bay, hệ thống quầy fast food của Công ty (thuộc sở hữu và quản lý của Taseco Airs) ngày càng phát triển cả về số lượng và chất lượng phục vụ. Hiện nay, tại Sân bay quốc tế Nội Bài Công ty có 07 điểm kinh doanh nằm ở các vị trí thuận tiện trong nhà ga T1 sân bay Nội Bài. Với diện tích từ khoảng 30 m<sup>2</sup> đến 100 m<sup>2</sup>, mỗi quầy Fast Food đều được thiết kế sang trọng, tại vị trí thuận tiện phục vụ các mặt hàng đồ uống và đồ ăn nhanh ngon miệng với tiêu chuẩn cao nhất về vệ sinh, an toàn thực phẩm đang hoạt động có hiệu quả, được khách hàng tin tưởng.





Nhà hàng Lucky Café tại sảnh công cộng ga đi sân bay Đà Nẵng có diện tích 150 m<sup>2</sup>, phục vụ phong phú các loại đồ uống như cà phê, các nước uống được chế biến từ trái cây tươi là đặc sản của địa phương.. các món ăn Âu - Á với thực đơn rất phong phú và đa dạng cùng đồ ăn nhẹ phù hợp với mọi đối tượng khách hàng. Hiện tại, đây là một trong những nhà hàng rộng và hiện đại nhất sân bay Đà Nẵng. Nhà hàng luôn hướng đến sự thoải mái và hài lòng của khách hàng khi thưởng thức các sản phẩm tại đây (thuộc sở hữu và quản lý của Taseco Đà Nẵng)



Nhà hàng Lucky Café, Fast Food tại Sân bay quốc tế Phú Bài – Huế, Công ty vận hành hai nhà hàng Lucky café và Lucky Café & Fastfood. Nhà hàng mang đậm phong cách cổ xưa, không gian ấm cúng, cung cấp đa dạng các loại đồ uống, các món ăn truyền thống và đồ ăn nhanh. Với đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp và cũng là nhà hàng lớn nhất trong khu vực cách ly nên ở đây đã phục vụ phần lớn khách hàng có nhu cầu ăn uống tại sân bay (thuộc sở hữu và quản lý của Taseco Đà Nẵng).



#### ❖ Dịch vụ bán hàng Bách hóa – Lưu niệm tại các sân bay

Đây là ngành hàng chủ yếu của Taseco Airs. Với lĩnh vực này, Taseco Airs đã có hơn 12 năm kinh nghiệm.

Công ty cung cấp ra thị trường đa dạng với hơn 1.000 mặt hàng, đáp ứng tối đa nhu cầu của hành khách qua lại sân bay như:

- Bánh, mứt, kẹo, đặc sản truyền thống;
- Trà, Cà phê, Socola đến từ các thương hiệu nổi tiếng của Việt Nam;
- Thủy, hải sản;
- Hàng thời trang bao gồm hàng quần áo, khăn choàng, cà vạt, túi, ví với nhiều chất liệu, kiểu dáng phù hợp với giới tính và mọi lứa tuổi;
- Hàng lưu niệm, thủ công mỹ nghệ, ntrang sức đặc trưng của Việt nam, từ rất nhiều làng nghề, vùng miền như sơn mài, giấy xoắn, dừa, sừng, mây tre đan, thổ cẩm, đá...
- Đồ chơi trẻ em bằng gỗ làm thủ công và nhiều hàng hóa khác.



Hiện nay, Taseco Airs là công ty sở hữu chuỗi cửa hàng bách hóa lưu niệm ở tất cả sân bay lớn trong nước như sân bay quốc tế Nội Bài, sân bay quốc tế Tân Sơn Nhất, sân bay quốc tế Đà Nẵng, sân bay quốc tế Phú Bài và sân bay quốc tế Phú Quốc gắn liền với thương hiệu Lucky, được nhiều khách hàng trong nước và quốc tế biết đến.

- Tại sân bay quốc tế Nội Bài, Taseco Airs vận hành 14 quầy Bách hóa - Lưu niệm, trong đó 09 quầy tại khu vực công cộng, cách ly sảnh B, C, D và E của nhà ga nội địa T1 và 05 quầy tại nhà ga quốc tế T2. Các quầy của Công ty hầu hết đều nằm ở vị trí thuận lợi như khu cách ly, điểm chờ làm thủ tục... **(thuộc sở hữu và quản lý của Taseco Airs)**
- Tại sân bay quốc tế Đà Nẵng, Taseco Airs vận hành 23 quầy Bách hóa - Lưu niệm, trong đó 09 quầy ở nhà ga nội địa và 14 quầy ở nhà ga quốc tế. Các quầy hàng của Công ty có diện tích từ 20m<sup>2</sup> đến 90m<sup>2</sup> được bố trí tại nhiều vị trí ở cả khu vực công cộng lẫn cách ly. Điều này giúp cho công ty có nhiều thuận lợi trong việc tiếp cận khách hàng **(thuộc sở hữu và quản lý của Taseco Đà Nẵng)**.
- Tại sân bay quốc tế Phú Bài, Công ty đã triển khai 05 quầy bách hóa. Các quầy hàng tại đây cũng được đầu tư xây dựng và vận hành bởi đội ngũ CBNV có trình độ chuyên môn phù hợp, được sự tư vấn và hỗ trợ từ các cán bộ quản lý giàu kinh nghiệm nên đem lại hiệu quả cho các quầy ngay từ ngày đầu hoạt động **(thuộc sở hữu và quản lý của Taseco Đà Nẵng)**.
- Tại sân bay quốc tế Tân Sơn Nhất, trong năm 2017, Taseco Airs tiếp tục đưa vào hoạt động 03 quầy bách hóa tại nhà ga quốc tế. Góp phần hoàn thiện chuỗi cửa hàng Bách hóa – lưu niệm mang thương hiệu Lucky của Taseco Airs được phủ đều khắp các sân bay tiềm năng trong cả nước **(thuộc sở hữu và quản lý của Taseco Sài Gòn)**
- Tại sân bay quốc tế Phú Quốc, Công ty đã đưa vào vận hành 05 quầy **(thuộc sở hữu và quản lý của Taseco Sài Gòn)** tại khu vực cách ly quốc tế và quốc nội. Hàng hóa phục vụ được tối đa nhu cầu của hành khách khi qua sân bay.



❖ **Các dịch vụ hàng không khác**

+ **Dịch vụ thông tin du lịch, đón tiễn, du lịch theo tour**

Tại mỗi Cảng hàng không quốc tế tại Nội Bài, Đà Nẵng, Taseco Airs và các công ty con cung cấp 04 gói Dịch vụ hỗ trợ thủ tục đón, tiễn hành khách, bao gồm:

- Dịch vụ Hỗ trợ thủ tục đón, tiễn hành khách Tiêu chuẩn - “An tâm – Tiết kiệm”
- Dịch vụ Hỗ trợ thủ tục đón, tiễn hành khách Thương gia - “Chu đáo – Tận tâm”
- Dịch vụ Hỗ trợ thủ tục đón, tiễn hành khách VIP B - “Hài lòng tuyệt đối”
- Dịch vụ Hỗ trợ thủ tục đón, tiễn hành khách VIP A - “Đẳng cấp vượt trội”

Với dịch vụ hỗ trợ thủ tục, đón tiễn, Taseco Airs sẽ hỗ trợ khách hàng vận chuyển hành lý, hoàn thiện thủ tục check-in, check-out, một cách nhanh chóng, thuận tiện, giúp khách hàng tiết kiệm được rất nhiều thời gian trong những chuyến du lịch hay công tác của mình.--> Noi bai va da nang

Để đáp ứng nhu cầu đi lại cho khách đến Việt Nam du lịch qua Cảng hàng không quốc tế Nội Bài, Đà Nẵng, Tân Sơn Nhất, Phú Quốc, Phú Bài...Taseco Airs cung cấp dịch vụ du lịch, đưa đón khách theo tour, đặt phòng.. v..v, sẵn sàng phục vụ quý khách bất cứ lúc nào (24/7) bằng các phương tiện đa dạng, chất lượng cao: xe VIP 4, 7, 16, 24, 29, 35 và 45 chỗ ngồi hiện đại, sang trọng theo đúng yêu cầu của du khách.



#### **+ Dịch vụ viễn thông sim thẻ, dịch vụ thu đổi ngoại tệ**

Tại vị trí thuận tiện nằm ở trung tâm hai sảnh đến A và B - Tầng 1, Nhà ga T1 và nhà ga Quốc tế T2 - Sân bay Quốc tế Nội Bài, Công ty tổ chức 06 quầy Du lịch, Viễn thông và đón tiễn khách bằng xe Vip. Ở đó có đa dạng, phong phú các dịch vụ mà khách hàng có thể lựa chọn như SIM điện thoại, internet và các Thẻ nạp tiền của tất cả các nhà cung cấp, và các sản phẩm, dịch vụ viễn thông khác.

Thông thường, du khách chọn ngân hàng để thực hiện giao dịch nhưng đây chưa phải là lựa chọn tốt nhất. Thay vì dành một khoảng thời gian để đến ngân hàng cho việc đổi tiền thì đổi ngoại tệ tại sân bay sẽ là sự thay thế tiện lợi hơn hẳn. Đổi tiền tại sân bay sẽ giúp du khách tiết kiệm được cả thời gian và công sức vì giao dịch có thể diễn ra trước khi lên máy bay hoặc sau khi du khách nước ngoài đặt chân đến Việt Nam. Hiện Công ty có các điểm thu đổi ngoại tệ tại các sảnh của nhà ga quốc tế và nội địa tại sân bay Nội Bài để phục vụ khách hàng.

Các hoạt động viễn thông sim thẻ và thu đổi ngoại tệ được triển khai bởi Taseco Airs và Taseco Đà Nẵng



### 6.1.2. Dịch vụ kinh doanh khách sạn

Khách sạn căn hộ tiêu chuẩn bốn sao Alacarte Đà Nẵng Beach được vận hành quản lý bởi Công ty TNHH MTV Oceanview Đà Nẵng, công ty con của Taseco Air.

Khách sạn được đầu tư xây dựng bởi Taseco Thăng Long, công ty mẹ của Taseco Air. Taseco Thăng Long cho Taseco Oceanview thuê lại. Công ty TNHH MTV Oceanview Đà Nẵng là đơn vị vận hành, khai thác các căn hộ khách sạn cùng với các công trình tiện ích để sử dụng và kinh doanh dịch vụ khách sạn. Căn cứ Hợp đồng thuê giữa Taseco Thăng Long và Công ty TNHH MTV Oceanview Đà Nẵng, Công ty TNHH MTV Oceanview Đà Nẵng là đơn vị duy nhất được thuê căn hộ cùng với các công trình tiện ích từ Taseco Thăng Long với cam kết cho thuê không hủy ngang. Thời hạn cho thuê được tính 03 năm 01 lần. Ngày 30/09/2017 hai bên đã ký kết gia hạn thời gian cho thuê từ ngày 01/10/2017 đến ngày 30/09/2020.

Khách sạn gồm 202 phòng tọa lạc tại số 200 đường Võ Nguyên Giáp, quận Sơn Trà, thành phố Đà Nẵng, ngay ở trung tâm của bãi tắm Phước Mỹ. Alacarte Đà Nẵng Beach nằm cách sân bay Quốc tế Đà Nẵng 7 km, ga Đà Nẵng 6 km, quốc lộ 1A 5 km.

Vị trí của A La Carte Đà Nẵng Beach rất thuận lợi cho du khách trong việc di chuyển đến các địa điểm du lịch như phố cổ Hội An, trung tâm thành phố Đà Nẵng, Ngũ Hành Sơn, Sơn Trà, khu du lịch Bà Nà Hills, di sản văn hóa thế giới - thánh địa Mỹ Sơn và cố đô Huế.

Đi cùng với vị trí đẹp, thuận tiện, A La Carte Đà Nẵng Beach thu hút khách hàng bởi cơ sở vật chất và chất lượng phục vụ mang tiêu chuẩn bốn sao:

- Các căn hộ với lựa chọn ban công tầm nhìn hướng biển hoặc hướng núi đi kèm khu vực tiếp khách và ăn uống riêng biệt, truyền hình cáp màn hình phẳng, ấm đun nước điện, phòng tắm riêng (có bồn tắm hay tắm đứng) với đồ vệ sinh cá nhân cần thiết khi đi du lịch ....
- Các căn hộ loại 1 phòng ngủ hoặc 2 phòng ngủ với ban công tầm nhìn hướng biển hoặc hướng núi có phòng khách & bếp - phù hợp với các cặp đôi hoặc gia đình, các căn hộ đều được trang bị đầy đủ tiện nghi theo tiêu chuẩn 4 sao
- Dịch vụ ăn uống với nhiều sự lựa chọn từ ăn sáng tự chọn tại Nhà hàng Fishca đến gọi món tại The Top Bar hoặc nhà hàng Delicious, ăn trưa và ăn tối theo thực đơn set menu sẵn có hoặc gọi món và dịch vụ ăn uống tại phòng 24/24
- Các tiện ích khác tại A La Carte Đà Nẵng Beach bao gồm hồ bơi tầng thượng, phòng tập gym, thư viện và câu lạc bộ trẻ em
- Bể bơi vô cực đầu tiên của Việt Nam và the Top Bar trên tầng thượng với nhiều hoạt động hấp dẫn trong tuần như Ladies Night, Tango Night...là điểm nhấn thu hút không chỉ khách lưu trú tại khách sạn mà còn đối với khách địa phương và khách du lịch
- Dịch vụ xoa bóp, trị liệu tại SPICE Spa

Đi vào hoạt động từ tháng 6/2014, khách sạn A La Carte Đà Nẵng Beach là địa điểm thu hút nhiều khách thăm quan cả trong và ngoài nước. Theo thống kê, lượng khách nội địa chiếm khoảng 30%, lượng khách Trung Quốc và Hồng Kông chiếm khoảng 25%-30%, lượng khách Hàn Quốc chiếm khoảng 25%.

Tỷ lệ lấp đầy bình quân của khách sạn thường xuyên đạt trên 70% vào mùa thấp điểm và đạt công suất tối đa vào mùa cao điểm.

- **Để đạt được các kết quả trên, A La Carte Đà Nẵng Beach đã thường xuyên đưa ra các chính sách bán hàng hợp lý, các chương trình khuyến mãi hấp dẫn, thường xuyên tiếp cận, duy trì mối quan hệ đối tác với các công ty du lịch, lữ hành trong nước và quốc tế,**

---

các công ty du lịch trực tuyến, các doanh nghiệp cũng như các hoạt động xúc tiến, quảng cáo.

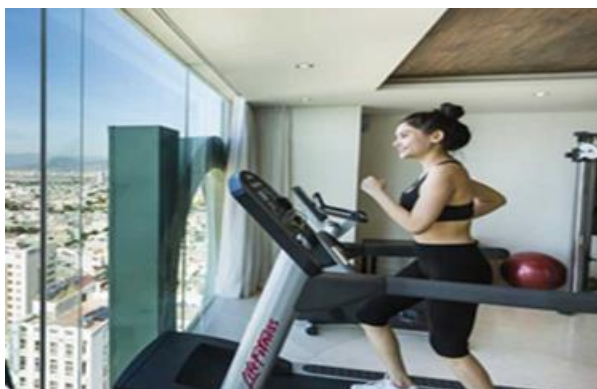
Hình 8: Một số hình ảnh khách sạn A La Carte Đà Nẵng Beach



Hình ảnh tổng thể khách sạn Alacarte Đà Nẵng



Hình ảnh phòng Studio Alacarte Đà Nẵng



Hình ảnh khu vực tập Gym



Hình ảnh bể bơi vô cực

### **Dự án đầu tư vào A La Carte Hạ Long Bay**

Để mở rộng thêm chuỗi khách sạn mang thương hiệu A La Carte, Taseco Airs đã tiếp tục hợp tác với Taseco Thăng Long tại khu Hỗn Hợp Bán đảo 2 – Khu Đô thị Dịch vụ Hùng Thắng, phường Hùng Thắng, thành phố Hạ Long, Quảng Ninh để xây dựng khách sạn A La Carte Hạ Long Bay với quy mô 39 tầng và trên 700 căn hộ khách sạn. Dự kiến tháng 1/2018, dự án A La Carte Hạ Long Bay sẽ được khởi công xây dựng và đưa vào hoạt động khoảng năm 2020.

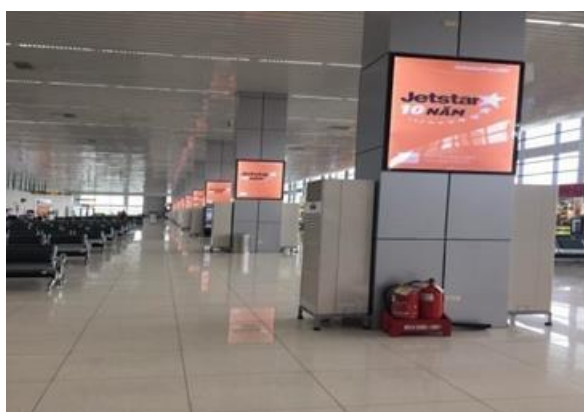
Tổng số vốn đầu tư vào dự án này là hơn 1.612 tỷ đồng trong đó Taseco Airs sẽ tham gia đầu tư khoảng 228 tỷ đồng.

Đến ngày 30/09/2017 Taseco Airs đã góp được vốn với số tiền là 150,2 tỷ VND. Theo thỏa thuận giữa các bên, sau khi dự án hoàn thành, Taseco Airs sẽ được quyền mua lại toàn bộ phần diện tích sàn của khối đế (từ tầng 1-4) và diện tích sàn tầng 38, 39 của khách sạn với giá mua bằng giá thành xây dựng để kinh doanh mảng dịch vụ khi dự án khách sạn đi vào vận hành.

#### **6.1.3. Dịch vụ quảng cáo**

Taseco Media, công ty con của Taseco Airs, là một trong những đơn vị chuyên nghiệp về quảng cáo thương mại tại các Cảng hàng không Quốc tế tại Việt Nam. Tại các Cảng hàng không tại sân bay Nội Bài, sân bay Quốc tế Đà Nẵng, Công ty hiện đang có nhiều vị trí đẹp, đảm bảo hiệu quả truyền thông cao cho các đối tác. Các vị trí quảng cáo này được Taseco Media thuê lại từ Tổng công ty Cảng hàng không Việt Nam-CTCP và nhượng lại cho các đơn vị có nhu cầu quảng cáo. Hiện nay, Công ty đã và đang hợp tác với rất nhiều thương hiệu nổi tiếng trong lĩnh vực quảng cáo tại các cảng hàng không sân bay Đà Nẵng và sân bay Nội Bài như: Samsung, Sungroup, BIDV, Vietcombank, OPPO, Sơn Hà,

Jetstar, Mobiphone, PVI, Tập đoàn Crown, Hanatour .... Theo thống kê, lượng khách đi và đến tại các cảng hàng không tại sân bay Nội Bài và Đà Nẵng luôn có tốc độ tăng cao, do đó, truyền thông tại những nơi này luôn được các doanh nghiệp chú trọng và lựa chọn.



#### 6.1.4. Sản xuất xuất ăn hàng không

Đơn vị liên kết của Công ty là Công ty cổ phần Dịch vụ Suất ăn Hàng không Việt Nam (“VINACS”) chịu trách nhiệm về các hoạt động sản xuất xuất ăn hàng không.

Căn cứ Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông (“ĐHĐCĐ”) bất thường số 04/2017 ngày 02/06/2017 của AST về việc phát hành tăng vốn điều lệ thêm 200,6 tỷ đồng trong đó có 100 tỷ đồng được sử dụng cho mục đích mua cổ phần và góp vốn bổ sung vào Vinacs, ngày 27/06/2017 AST đã thực hiện mua lại 6.000.000 cổ phần Vinacs từ Taseco Thăng Long với giá trị 60 tỷ đồng, tương ứng với 40% vốn điều lệ của Vinacs.

VINACS đã khai thác các cơ sở chế biến suất ăn hàng không tại các Cảng hàng không quốc tế tại Việt Nam như: Cảng hàng không Quốc tế Nội Bài, Cam Ranh và đang chuẩn bị đầu tư xây dựng thêm các cơ sở chế biến suất ăn tại cảng hàng không Quốc tế Đà Nẵng, Phú Quốc... Sau khi hoàn thành xây dựng các cơ sở trên, VINACS sẽ trở thành công ty sở hữu nhiều nhà máy suất ăn hàng không nhất tại Việt Nam với công suất khoảng 45.000 suất ăn/ ngày.

- Ngày 24/3/2017, sau hơn 9 tháng khởi công xây dựng, VINACS đã bắt đầu đưa nhà máy chế biến suất ăn hàng không tại Cảng hàng không quốc tế Nội Bài vào hoạt động với công suất thiết kế hiện tại là 10.000 suất ăn/ ngày với 2 ca sản xuất/ ngày và 15.000 suất ăn/ ngày với 3 sản xuất/ ngày. Công suất thiết kế này có thể mở rộng lên đến 25.000 suất ăn/ ngày với việc lắp đặt dây chuyền sản xuất thứ hai. Nhà máy suất ăn hàng không tại Nội Bài được đặt ở vị trí thuận lợi khi khoảng cách từ cơ sở tới sân bay chỉ khoảng 200 m. Trên cơ sở đó, thời gian cấp

suất ăn ước tính từ cơ sở tới điểm đỗ máy bay gần nhất là 5 phút, thời gian cấp suất ăn từ cơ sở tới điểm đỗ máy bay xa nhất là 15 phút và thời gian cung cấp suất ăn báo thêm giờ chót khoảng 5-10 phút.

Ngày 12/5/2017, VINACS đưa nhà máy sản xuất suất ăn hàng không thứ hai tại cảng hàng không quốc tế Cam Ranh đi vào hoạt động với công suất thiết kế 10.000 suất ăn/ ngày. Nhà máy suất ăn hàng không tại Cam Ranh có khoảng cách từ tới sân bay chỉ khoảng 400 m. Trên cơ sở đó, thời gian cấp suất ăn ước tính từ cơ sở tới điểm đỗ máy bay gần nhất là 5 phút, thời gian cấp suất ăn từ cơ sở tới điểm đỗ máy bay xa nhất là 15 phút và thời gian cung cấp suất ăn báo thêm giờ chót khoảng 5-10 phút.

**Hình 9: Một số hình ảnh nhà máy suất ăn hàng không tại Nội Bài và Cam Ranh**



Hình ảnh nhà máy suất ăn tại Nội Bài



Hình ảnh nhà máy suất ăn tại Cam Ranh

## 6.2 Kết quả kinh doanh các loại sản phẩm và dịch vụ

### 6.2.1. Doanh thu các loại sản phẩm và dịch vụ

**Bảng 6: Cơ cấu doanh thu thuần Công ty mẹ năm 2015, 2016 và 9 tháng 2017**

Diễn giải	Năm 2015 (Giai đoạn 28/09/2015 đến 31/12/2015)		Năm 2016		9 tháng đầu năm 2017	
	Doanh thu (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	Doanh thu (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	Doanh thu (triệu VND)	Tỷ trọng (%)
Dịch vụ nhà hàng – Fastfood	9.842	25,5%	50.623	29,3%	47.759	30,0%
Bách hoá lưu niệm	18.240	47,2%	72.939	42,2%	70.196	44,2%
Các hoạt động kinh doanh khác	10.579	27,4%	49.381	28,6%	41.096	25,8%
<b>Tổng cộng</b>	<b>38.661</b>	<b>100%</b>	<b>172.942</b>	<b>100%</b>	<b>159.051</b>	<b>100%</b>

Nguồn: BCTC riêng đã kiểm toán năm 2015, 2016 và 9 tháng 2017 của Taseco Airs

Đối với kết quả kinh doanh Công ty mẹ: Taseco Airs tiền thân là một chi nhánh của Taseco, địa điểm hoạt động kinh doanh ở trên Sân bay quốc tế Nội Bài. Ngày 28/09/2015, Taseco Airs tách ra thành



công ty riêng. BCTC kiểm toán của Taseco Airs năm 2015 được lập cho giai đoạn tài chính từ 28/09/2015 đến 31/12/2015. Vì vậy kết quả kinh doanh trên BCTC kiểm toán năm 2015 của Công ty thấp hơn rất nhiều so với kết quả kinh doanh năm 2016.

Theo đó năm 2016, doanh thu đạt 172,9 tỷ đồng và 09 tháng đầu năm 2017 doanh thu đạt 159 tỷ đồng. Tăng trưởng doanh thu trong năm 2017 so với năm 2016 đến từ tăng trưởng của ngành hàng không và việc Công ty đã mở rộng thêm các cửa hàng bán đồ lưu niệm. Theo ước tính của Cảng vụ Hàng không Miền Bắc, số lượng hàng khách qua sân bay Nội Bài dự kiến tăng trưởng khoảng 17% trong năm 2017. Tăng trưởng số lượng khách qua sân bay là động lực cho sự phát triển thị trường mại dịch vụ hàng không, giúp công ty mở rộng quy mô thị trường. Thêm vào đó, việc tăng số quầy hàng từ 26 lên 32 trong năm 2017 cũng giúp cho công ty đạt được những kết quả kinh doanh khả quan nêu trên.

**Bảng 7: Cơ cấu doanh thu thuần hợp nhất của Công ty năm 2015, 2016 và 9 tháng 2017**

Diễn giải	Năm 2015 (Giai đoạn 28/09/2015 đến 31/12/2015)		Năm 2016		9 tháng đầu năm 2017	
	Doanh thu (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	Doanh thu (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	Doanh thu (triệu VND)	Tỷ trọng (%)
Dịch vụ Nhà hàng - Fastfood	9.842	25,5%	70.302	22,2%	53.170	11,1%
Bách hoá lưu niệm	18.240	47,2%	166.458	52,5%	222.446	46,3%
Dịch vụ khách sạn	-	-	25.869	8,2%	107.379	22,4%
Các hoạt động kinh doanh khác	10.579	27,4%	54.260	17,1%	97.004	20,2%
<b>Tổng cộng</b>	<b>38.661</b>	<b>100%</b>	<b>316.890</b>	<b>100%</b>	<b>479.999</b>	<b>100%</b>

*Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán năm 2015, 2016 và 9 tháng 2017 của Taseco Airs*

Đối với kết quả kinh doanh hợp nhất: Kết quả kinh doanh của các công ty con được hợp nhất từ ngày mua. Cụ thể, thời điểm hợp nhất báo cáo của các Công ty con: Taseco Đà Nẵng: 1/04/2016, Taseco Oceanview Đà Nẵng: 1/10/2016, Taseco Sài Gòn: 1/10/2016.

Một mặt doanh thu năm 2015 chỉ bao gồm giai đoạn từ tháng 9 tới tháng 12 năm 2015, mặt khác Công ty tiến hành hợp nhất các công ty con là Taseco Đà Nẵng, Taseco Ocean View và Taseco Sài Gòn vào năm 2016 nên đã có sự tăng trưởng mạnh về doanh thu trong năm 2016. Trong khi doanh thu hợp nhất năm 2015 chỉ là 38,6 tỷ đồng thì con số này trong năm 2016 là 316,9 tỷ đồng.

Tăng trưởng doanh thu trong năm 2017 so với năm 2016 đến từ việc Công ty đã mở rộng thêm các cửa hàng bán đồ lưu niệm tại các sân bay Tân Sơn Nhất, Phú Quốc. Cụ thể, trong 9 tháng đầu năm 2017 Công ty đã mở thêm 14 quầy hàng tại nhà ga quốc tế sân bay quốc tế Đà Nẵng. Trong cùng thời gian này, Công ty cũng tăng cường sự hiện diện của mình bằng việc mở thêm 3 quầy hàng ở sân bay Tân Sơn Nhất và 5 quầy hàng ở sân bay Phú Quốc. Việc gia tăng số lượng quầy hàng tại các sân bay hứa hẹn sẽ giúp cho Taseco Airs tiếp tục có bước phát triển về doanh thu và lợi nhuận trong thời gian tới.

Ngoài tăng trưởng số lượng cửa hàng, yếu tố tích cực từ thị trường hàng không đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển của Công ty. Số lượng hàng không qua các sân bay tăng trưởng ở mức hai con số hàng năm giúp quy mô thị trường của Công ty được mở rộng, đóng góp vào sự phát triển của Công ty.

## 6.2.2. Lợi nhuận gộp các loại sản phẩm và dịch vụ

**Bảng 8: Cơ cấu lợi nhuận gộp của Công ty mẹ năm 2015, 2016 và 9 tháng 2017**

Diễn giải	Năm 2015 (Giai đoạn 28/09/2015 đến 31/12/2015)			Năm 2016			9 tháng đầu năm 2017		
	LNG (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	LNG / DTT (%)	LNG (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	LNG / DTT (%)	LN gộp (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	LN gộp / DTT (%)
Bách hoá lưu niệm	10.772	57%	59%	43.543	47%	60%	43.054	52%	61%
Dịch vụ Nhà hàng - Fastfood	4.932	26%	50%	27.598	30%	55%	31.379	38%	66%
Các hoạt động kinh doanh khác	3.174	17%	30%	20.829	23%	42%	7.876	10%	19%
<b>Tổng cộng</b>	<b>18.878</b>	<b>100%</b>	<b>49%</b>	<b>91.970</b>	<b>100%</b>	<b>53%</b>	<b>82.309</b>	<b>100%</b>	<b>52%</b>

*Nguồn: BCTC riêng đã kiểm toán năm 2015, 2016 và 9 tháng năm 2017 của Taseco Airs*

Nhìn chung, biên lợi nhuận gộp của Công ty tăng trong giai đoạn 2015 – 2017. Lợi nhuận gộp của kinh doanh bách hóa lưu niệm tăng từ 59% năm 2015 lên 90% năm 2017. Để đạt được tăng trưởng này, Công ty đã cải tiến quy trình quản lý hàng tồn kho, nguyên vật liệu để tập trung vào các sản phẩm với biên lợi nhuận tốt. Biên lợi nhuận gộp của mảng dịch vụ nhà hàng - fastfood cũng tăng đáng kể từ 50% lên 66%. Công ty đã tăng cường công tác đào tạo nhân viên, quản lý đầu vào và quá trình sử dụng nguyên liệu để tiết kiệm chi phí. Ngoài ra, việc doanh thu tăng cũng khiến cho chi phí cố định trên mỗi sản phẩm giảm xuống, góp phần cải thiện biên lợi nhuận. Các hoạt động kinh doanh khác như đưa đón sân bay, visa, đón tiễn... do muốn mở rộng thị phần nên Công ty đã tiến hành giảm giá một số dịch vụ. Qua đó, biên lợi nhuận của hoạt động này có giảm xuống trong năm 2017.

**Bảng 9: Cơ cấu lợi nhuận gộp hợp nhất của Công ty năm 2015, 2016 và 9 tháng 2017**

Diễn giải	Năm 2015 (Giai đoạn 28/09/2015 đến 31/12/2015)			Năm 2016			9 tháng đầu năm 2017		
	LNG (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	LNG / DTT (%)	LNG (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	LNG / DTT (%)	LNG (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	LNG / DTT (%)
Bách hoá lưu	10.772	57%	59%	100.353	60%	60%	137.013	53%	62%

Diễn giải	Năm 2015 (Giai đoạn 28/09/2015 đến 31/12/2015)			Năm 2016			9 tháng đầu năm 2017		
	LNG (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	LNG / DTT (%)	LNG (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	LNG / DTT (%)	LNG (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	LNG / DTT (%)
niệm									
Dịch vụ Nhà hàng – Fastfood	4.932	26%	50%	42.964	26%	61%	33.644	13%	63%
Dịch vụ khách sạn	-	-	-	11.758	7%	45%	56.232	22%	52%
Các hoạt động kinh doanh khác	3.174	17%	30%	13.367	8%	25%	30.932	12%	32%
<b>Tổng cộng</b>	<b>18.878</b>	<b>100%</b>	<b>49%</b>	<b>168.442</b>	<b>100%</b>	<b>53%</b>	<b>257.821</b>	<b>100%</b>	<b>54%</b>

Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán năm 2015, 2016 và 9 tháng năm 2017 của Taseco Airs Tương tự như biên lợi nhuận của Công ty mẹ, biên lợi nhuận hợp nhất cũng có những biến động khá tương đồng. Biên lợi nhuận của mảng bách hóa lưu niệm và kinh doanh nhà hàng dần được cải thiện qua từng năm. Đối với mảng kinh doanh khách sạn, tỷ lệ lấp đầy ngày càng cao khiến cho chi phí cố định trên một đêm phòng giảm xuống. Thêm vào đó, lợi thị du lịch Đà Nẵng thuận lợi và yếu tố giúp cho Công ty có thể đề xuất mức giá cao hơn cho khách hàng. Các yếu tố này giúp cho biên lợi nhuận của hoạt động kinh doanh khách sạn tăng trưởng tốt trong những năm qua. Biên lợi nhuận gộp của các hoạt động khác mặc dù biến động tương đối ổn định ở xung quanh mức 30%.

### 6.3 Nguyên vật liệu

Chi phí nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí sản xuất kinh doanh của Công ty. Nguyên vật liệu của Công ty bao gồm thực phẩm, đồ lưu niệm, đồ ăn nhanh, phòng khách sạn... Đây là các hàng dễ luân chuyển, không có hiện tượng lỗi mốt hoặc giảm... Trong lĩnh vực kinh doanh đồ ăn nhanh, các cửa hàng của Công ty tập trung tại các sân bay, là nơi được kiểm soát chặt chẽ về mức độ an toàn vệ sinh thực phẩm theo các quy chuẩn của Việt Nam và quốc tế. Ngoài ra do diện tích nhà hàng tại các địa điểm này không lớn nên Công ty không có chính sách tồn trữ các mặt hàng thực phẩm trong thời gian dài. Nguyên vật liệu của Công ty được cung cấp từ các nhà kinh doanh có uy tín trên thị trường và có thời gian giao hàng nhanh, phù hợp với chính sách quản lý hàng tồn kho của Công ty.

Đối với các yếu tố đầu vào là các loại thực phẩm và/hoặc giá phí các dịch vụ mua ngoài như chi phí vệ sinh, kỹ thuật, bảo vệ và các chi phí tiện ích (điện, nước), sự biến động (nếu có) của các yếu tố này sẽ có tác động đến doanh thu và lợi nhuận của Công ty do các yếu tố này chiếm tỷ trọng đáng kể trong cơ cấu giá thành, chi phí. Để hạn chế sự biến động của giá cả các chi phí đầu vào, Công ty hướng đến việc tìm kiếm và ký kết các hợp đồng trọn gói với các nhà cung cấp lớn và uy tín, tạo các mối quan hệ bền vững và lâu dài với nhà cung cấp.

## 6.4 Chi phí sản xuất kinh doanh qua các năm

Bảng 10: Chi phí sản xuất kinh doanh Công ty mẹ năm 2015, 2016, và 9 tháng 2017

TT	Chi phí sản xuất kinh doanh	Năm 2015 (Giai đoạn 28/09/2015 đến 31/12/2015)		Năm 2016		9 tháng đầu năm 2017	
		Giá trị (triệu VND)	%/DTT	Giá trị (triệu VND)	%/DTT	Giá trị (triệu VND)	%/DTT
1	Giá vốn hàng bán	19.783	51,17%	80.973	46,82%	76.743	48,25%
2	Chi phí tài chính	87	0,23%	964	0,56%	1.287	0,81%
3	Chi phí bán hàng	13.776	35,63%	56.108	32,44%	41.334	25,99%
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp	3.690	9,54%	20.745	12,00%	15.799	9,93%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>37.336</b>	<b>96,57%</b>	<b>158.790</b>	<b>91,82%</b>	<b>135.163</b>	<b>84,98%</b>
	<b>Doanh thu thuần</b>	<b>38.661</b>		<b>172.942</b>		<b>159.051</b>	

Nguồn: BCTC riêng đã kiểm toán năm 2015, 2016 và 9 tháng 2017 của Taseco Airs

- Tỷ lệ chi phí/ doanh thu thuần của Công ty trong năm 2016 ở mức 91,82%, giảm nhẹ so với tỷ lệ 96,57% của năm 2015, trong đó chủ yếu là do tỷ lệ giá vốn hàng bán và chi phí bán hàng/ doanh thu thuần giảm.
- Giá vốn hàng bán của Công ty bao gồm giá vốn hàng tồn kho các sản phẩm bách hóa lưu niệm và các chi phí liên quan đến các hoạt động tại các cửa hàng. Giá vốn hàng bán của Công ty mẹ trong năm 2016 đạt 80,97 tỷ đồng tương ứng với 46,82% doanh thu và giảm so với tỷ lệ 51,17% trong năm 2015. Quy mô hoạt động kinh doanh tăng lên giúp cho Công ty có khả năng đàm phán được giá tốt từ nhà cung cấp, từ đó giúp giảm chi phí giá vốn hàng bán đầu vào. Các hoạt động quản lý hàng tồn kho, quy trình sản xuất cũng giúp Công ty tiết kiệm chi phí, từ đó làm giảm chi phí.
- Chi phí bán hàng của Công ty có tỷ lệ trên doanh thu thuần ở mức 32,44% trong năm 2016 và 35,63% trong năm 2015. Chi phí bán hàng giảm nhẹ. Doanh thu tăng khá mạnh qua các năm trong khi số lượng nhân viên bán hàng và các chi phí khác tăng chậm hơn giúp cho tỷ lệ chi phí bán hàng trên doanh thu thuần giảm từ 35,6% xuống 26,37% năm 2017.
- Tỷ lệ chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty / doanh thu thuần năm 2016 đạt 12%, cao hơn so với mức 9,54% trong năm 2015. Nguyên nhân chủ yếu là do sự gia tăng của chi phí lương do tăng số lượng nhân viên quản lý trong năm cùng với sự gia tăng của các chi phí dịch vụ mua ngoài khác. Năm 2017, tăng trưởng về doanh thu đã giúp cho tỷ lệ chi phí quản lý doanh nghiệp/ doanh thu thuần quay trở lại mức 9,81%.
- Trong 09 tháng đầu năm 2017, tỷ lệ chi phí/ doanh thu thuần của Công ty mẹ đạt mức 84,86% và giảm mạnh so với tỷ lệ của năm 2016. Chủ yếu là do tỷ lệ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp giảm so với trong năm 2016.

Bảng 11: Chi phí sản xuất kinh doanh hợp nhất năm 2015, 2016 và 9 tháng 2017

TT	Chi phí sản xuất kinh doanh	Năm 2015 (Giai đoạn 28/09/2015 đến 31/12/2015)		Năm 2016		9 tháng đầu năm 2017	
		Giá trị (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (triệu VND)	Tỷ trọng (%)
1	Giá vốn hàng bán	19.783	51,17%	148.447	46,84%	222.178	46,29%
2	Chi phí tài chính	87	0,23%	2.539	0,80%	5.055	1,05%
3	Chi phí bán hàng	13.776	35,63%	77.998	24,61%	88.751	18,49%
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp	3.690	9,54%	39.051	12,32%	44.161	9,20%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>37.336</b>	<b>96,57%</b>	<b>268.035</b>	<b>84,58%</b>	<b>360.145</b>	<b>75,03%</b>
	<b>Doanh thu thuần</b>	<b>38.661</b>		<b>316.890</b>		<b>479.999</b>	

Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán năm 2015, 2016 và 9 tháng năm 2017 của Taseco Airs

Tương tự như số liệu chi phí sản xuất kinh doanh tại công ty mẹ, số liệu báo cáo tài chính hợp nhất cũng có những biến động tương đồng. Tỷ lệ chi phí/ doanh thu thuần của hầu hết các loại chi phí có xu hướng giảm qua các năm. Cụ thể, tỷ trọng chi phí giá vốn hàng bán giảm từ 51,17% năm 2015 xuống 46,09% trong 9 tháng năm 2017, chi phí bán hàng giảm từ 35,63% xuống chỉ còn 18,89% trong năm 2017. Tất cả những biến động tích cực trên xuất phát từ việc quản lý tốt đầu vào sản xuất, quy trình sản xuất và hoạt động bán hàng của Công ty.

Chi phí quản lý doanh nghiệp chủ yếu là chi phí lương thưởng của nhân viên, chi phí nhượng quyền kinh doanh, chi phí thuê kho, mặt bằng. Nhìn chung, số lượng nhân viên quản lý tăng lên để phục vụ việc quản lý các hoạt động kinh doanh ngày càng được mở rộng của Công ty. Bên cạnh đó, Công ty cũng có những đãi ngộ về chính sách như tăng lương, thưởng để đảm bảo đời sống của nhân viên. Do đó, xét về số tuyệt đối, chi phí quản lý có tăng lên hàng năm. Tuy nhiên, xét một cách tương đối so với doanh thu, chi phí quản lý doanh nghiệp sau khi tăng lên hơn 12% trong năm 2016 đã trở lại ổn định ở mức 9% doanh thu trong năm 2017 và có xu hướng giảm trong thời gian tới nếu tình hình kinh doanh tiếp tục khả quan như trong thời gian qua.

Chi phí tài chính tuy có tăng nhưng chỉ chiếm một phần nhỏ trong cơ cấu chi phí của Công ty.

## 6.5 Trình độ công nghệ

### 6.5.1 Áp dụng công nghệ trong quản lý và điều hành

Trong công tác quản trị, Taseco Airs đang áp dụng những phần mềm hiện đại và ưu việt được thiết riêng cho hệ thống các đơn vị thành viên. Các phần mềm cho phép quản trị, theo dõi số liệu một cách chính xác, kịp thời.

Cụ thể, công ty áp dụng các phần mềm (1) Phần mềm Simply - cho hệ thống quản trị và bán hàng; (2) Phần mềm Trí tuệ trẻ cho hệ thống nhà hàng, fast food; (3) Phần mềm Smile cho hệ thống khách sạn và (4) Phần mềm ERP cho quản trị và điều hành sản xuất suất ăn hàng không.

#### 6.5.2 Áp dụng công nghệ trong sản xuất chế biến

Trong lĩnh vực sản xuất suất ăn hàng không, dây chuyền công nghệ và thiết bị được lựa chọn đồng bộ, hiện đại nhằm đảm bảo đáp ứng các yêu cầu công nghệ chế biến suất ăn hàng không của thế giới. Vệ sinh an toàn thực phẩm đáp ứng các tiêu chuẩn đề ra của Hiệp hội Hàng không Quốc tế và Tổ chức Thực phẩm Quốc tế.

Các thiết bị được đề xuất đều có công nghệ hiện đại được sản xuất ở các nước có nền công nghiệp tiên tiến, chuyên ngành sản xuất thiết bị cho catering:

- Công nghệ treo được sử dụng trong hệ thống chế biến thức ăn;
- Tất cả xe tải phục vụ trang bị hệ thống làm lạnh được cung cấp bởi hãng Mallaghan của Vương quốc Anh, hãng IVECO của Ý;
- Máy làm sạch và rửa chén đĩa được cung cấp bởi hãng Hobart của Đức;
- Các thiết bị phòng lab được nhập khẩu từ Nhật Bản.

Có rất nhiều dải công suất thiết bị của nhiều hãng trên thế giới cho phép VINACS lựa chọn sao cho phù hợp với khả năng tài chính của công ty. Trong quá trình triển khai xây dựng các nhà máy tiếp theo, công ty sẽ cập nhật lại các thiết bị phù hợp nhất.

### 6.6 Tình hình nghiên cứu sản phẩm mới và phát triển thị trường

Tập trung nghiên cứu thị trường, trên cơ sở các lĩnh vực có thế mạnh của Taseco Airs, Công ty tiếp tục mở rộng mạng lưới kinh doanh tại các sân bay quốc tế (sân bay Vân Đồn, Cam Ranh...) và mở rộng mạng lưới kinh doanh dịch vụ khách sạn tại các khu du lịch trọng điểm (Hạ Long, Phú Quốc, Nha Trang,...).

Một mặt, Công ty tiếp tục đầu tư nâng cấp trang thiết bị và hình ảnh của các điểm kinh doanh hiện tại theo thiết kế và nhận diện thương hiệu đồng nhất trên toàn hệ thống cửa hàng.

Mặt khác, Công ty cũng xác định hoạt động nghiên cứu phát triển sản phẩm mới là một nhiệm vụ quan trọng và thường xuyên. Các hướng nghiên cứu sản phẩm mới và phát triển thị trường cụ thể như sau:

Đối với lĩnh vực kinh doanh hàng Bách hóa - Lưu niệm, Công ty tập trung phân tích thị hiếu khách hàng để nghiên cứu phát triển sản phẩm phù hợp mang thương hiệu riêng của Taseco Airs.

Đối với lĩnh vực kinh doanh nhà hàng và fast food, Công ty tăng cường kiểm soát chất lượng dịch vụ, nâng cao tay nghề của đội ngũ chế biến. Bên cạnh đó, Công ty nghiên cứu những sản phẩm mới phù hợp, tiện lợi cho các khách hàng đi đường hàng không. Tập trung phát triển và hoàn thiện các sản phẩm, quy trình bán hàng take-away và đặc biệt là các sản phẩm ăn nhanh mang đậm phong cách ẩm thực Việt Nam. Xây dựng thương hiệu Lucky là một thương hiệu mạnh trong lĩnh vực fast food nhà hàng để cạnh tranh với các thương hiệu đa quốc gia.

Đối với lĩnh vực kinh doanh dịch vụ hàng không khác, như du lịch, viễn thông, xe vip,... Công ty không ngừng sáng tạo để đưa ra các gói dịch vụ tiện lợi, phù hợp với nhu cầu của khách hàng.

Đối với lĩnh vực kinh doanh dịch vụ quảng cáo, Công ty đầu tư những công nghệ mới để bắt kịp xu thế và công nghệ hiện đại trên thế giới.

Đối với lĩnh vực kinh doanh khách sạn bên cạnh việc tìm kiếm cơ hội mở rộng hoạt động kinh doanh khách sạn tại các thị trường tiềm năng như Quảng Ninh, Phú Quốc, Nha Trang... Công ty tiếp tục hoàn thiện và nâng cao chất lượng phục vụ, hình ảnh thương hiệu A La Carte ngày một tiện lợi và thân thiện hơn với du khách trong và ngoài nước. Ngoài ra, Công ty chú trọng mở rộng mạng lưới bán hàng tại các quốc gia như các thành phố lớn của Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Nga, Úc, Mỹ,...

Đối với lĩnh vực sản xuất suất ăn hàng không, Công ty đẩy mạnh việc mở rộng cung cấp các suất ăn đông lạnh cho các hãng hàng không đi và đến những cảng hàng không chưa có công ty suất ăn cung cấp. Công ty phấn đấu thực hiện những bước đi vững chắc, xây dựng chuỗi các công ty suất ăn hàng không tại các Cảng hàng không quốc tế tại Việt Nam mang thương hiệu VINACS được ưa chuộng, đáp ứng các chuẩn mực quốc tế, quốc gia và của ngành; chất lượng cao, mang đậm đà bản sắc dân tộc; trở thành công ty cung cấp dịch vụ suất ăn hàng không hàng đầu tại Việt Nam.

#### **6.7 Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm/ dịch vụ**

Taseco Airs là công ty hoạt động trong các lĩnh vực liên quan tới hàng bách hóa, nhà hàng, khách sạn, sản xuất suất ăn hàng không. Chất lượng sản phẩm của là yếu tố đảm bảo sức mạnh thương hiệu của Taseco Airs. Do đó, công tác kiểm tra chất lượng sản phẩm dịch vụ luôn được Taseco Airs coi trọng và thực hiện đầy đủ theo đúng quy trình.

Công ty đang chuẩn bị các bước cần thiết để áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO9001:2008 cho các dịch vụ sản phẩm của Công ty.

#### **Lĩnh vực kinh doanh hàng Bách hóa - Lưu niệm và kinh doanh nhà hàng**

Công ty đã thực hiện dán nhãn và thời hạn sử dụng cho toàn bộ sản phẩm lưu hành trên các quầy bách hóa lưu niệm. Công tác kiểm kê hàng tồn kho được thực hiện định kỳ để đảm bảo hàng hóa luôn trong thời gian sử dụng cho phép. Ngoài ra, công ty cũng tuân thủ và chịu sự quản lý nghiêm ngặt về chất lượng hàng hóa của Cục Hàng không Việt Nam và Bộ Giao thông vận tải.

Taseco Airs chỉ nhập nguyên vật liệu đầu vào từ các nhà cung cấp uy tín, có đầy đủ giấy phép đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm. Ngoài ra, các nhà hàng của Công ty đều đáp ứng đầy đủ các tiêu chí để đạt chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm theo quy định của Cục An toàn Thực phẩm.

#### **Lĩnh vực xe Vip**

Công ty chú trọng đầu tư các loại xe mới, có thương hiệu từ Nhật Bản. Các đầu xe được bảo dưỡng định kỳ theo tiêu chuẩn của nhà sản xuất để đảm bảo quá trình vận hành an toàn.

#### **Lĩnh vực kinh doanh khách sạn**

Định kỳ, Công ty mời những đơn vị, khách hàng đến trải nghiệm dịch vụ để đánh giá độc lập chất lượng các dịch vụ Công ty đang cung cấp, đồng thời đào tạo và rút kinh nghiệm các sai sót cho đội ngũ cán bộ nhân viên để luôn đảm bảo khách sạn vận hành theo chuẩn mực quốc tế.

Công ty luôn tuân thủ quy trình kiểm tra phòng ốc, an ninh an toàn tại các khu vực, chất lượng đầu vào – đầu ra thực phẩm cung cấp cho khách hàng. Định kỳ, Công ty tổ chức các buổi tập huấn cho tất cả nhân viên theo từng bộ phận để nâng cao ý thức, chất lượng dịch vụ.

Bên cạnh đó, Công ty chú trọng công tác nâng cao chất lượng dịch vụ bằng việc tổ chức tham quan học hỏi mô hình hoạt động tại các khách sạn trong nước và quốc tế.

### **Lĩnh vực sản xuất suất ăn hàng không**

VINACS sẽ thực hiện và duy trì hệ thống quản lý chất lượng thông qua các biện pháp, công cụ:

- Phân tích rủi ro dựa trên nguyên tắc ISO22000 sẽ là nền tảng cho việc thiết lập nên các khung tham chiếu cho các hoạt động sản xuất, chế biến, cung cấp suất ăn;
- Nhà xưởng đảm bảo sạch sẽ, với hệ thống lạnh lưu trữ và luồng di chuyển tại nơi làm việc đúng quy định;
- Truy suất nguồn gốc, truy suất ngược bảo đảm minh bạch và an toàn thực phẩm với sự trợ giúp của các công cụ và hệ thống mã vạch, mã màu, mã ma trận tại các cơ sở suất ăn;
- Giám sát và kiểm tra hàng ngày trong tất cả các khâu của quá trình sản xuất, chế biến bảo đảm tuân thủ nghiêm ngặt các nguyên tắc vệ sinh an toàn thực phẩm. Hệ thống phòng thí nghiệm phân tích mẫu suất ăn đảm bảo chất lượng từ nguyên liệu đầu vào, lưu kho, sơ chế, nấu nướng, suất ăn thành phẩm.
- Để cung cấp cho khách hàng các sản phẩm dịch vụ tốt nhất, chúng tôi luôn áp dụng và duy trì hiệu lực, hiệu quả của hệ thống quản lý chất lượng, an toàn vệ sinh thực phẩm như:
  - GMP Good Manufacturing Practice - Tiêu chuẩn thực hành sản xuất tốt nhằm đảm bảo điều kiện vệ sinh an toàn cho sản xuất.
  - SSOP Sanitation Standard Operating Procedures - Các Quy trình vận hành tiêu chuẩn vệ sinh.
  - ISO 22000 Tiêu chuẩn quốc tế về an toàn thực phẩm
  - ISO 14001-2004 Tiêu chuẩn về Hệ thống quản lý môi trường
  - QCVN 5-1: 2010/BYT Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia đối với các sản phẩm sữa dạng lỏng;
  - QCVN 5-2:2010/BYT Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia đối với các sản phẩm sữa dạng bột.
  - QCVN 5-3:2010/BYT Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia đối với các sản phẩm phomat.
  - QCVN 6-1:2010/BYT Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia đối với nước khoáng thiên nhiên và nước uống đóng chai.
  - QCVN 6-2:2010/BYT Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia đối với các sản phẩm đồ uống không cồn.
  - QCVN 6-3:2010/BYT Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia đối với các sản phẩm đồ uống có cồn.
  - QCVN 8-3:2012/BYT Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia về ô nhiễm vi sinh vật trong thực phẩm
  - QCVN 01:2009/BYT Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia về Chất lượng nước ăn uống
  - QCVN 02:2009/BYT Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia về Chất lượng nước sinh hoạt
  - QCVN 4-8:2010/BYT Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia về phụ gia thực phẩm - Chất ngọt tổng hợp.



## 6.8 Hoạt động Marketing

Công ty tập trung xây dựng Taseco Airs trở thành thương hiệu mạnh trong lĩnh vực sau: lĩnh vực khai thác dịch vụ hàng không gắn liền với thương hiệu LUCKY, lĩnh vực cung cấp suất ăn hàng không tại sân bay gắn liền với thương hiệu VINACS, và lĩnh vực kinh doanh khách sạn gắn liền với thương hiệu A LA CARTE.

Các thương hiệu được xây dựng trên nền tảng các sản phẩm, dịch vụ chất lượng cao; tiện lợi, phù hợp với nhu cầu, thị hiếu của khách hàng, mang lại hiệu quả cao.

Xây dựng và phát triển hình ảnh, thương hiệu mạnh cho mỗi nhóm sản phẩm chủ lực của Công ty theo hướng chọn lọc, phát triển có trọng tâm, không dàn trải.

Chiến lược marketing cho các dịch vụ của Taseco Airs được thực hiện thông qua các kênh sau:

### ❖ Thiết kế website chuyên nghiệp

- Thông qua website du khách có thể biết các chương trình khuyến mãi và những thông tin cần thiết về các sản phẩm, dịch vụ của Taseco Airs.
- Thông qua website khách sạn có thể tăng lượng booking trực tuyến bằng việc tư vấn online trực tiếp khi website có người truy cập. Bên cạnh đó khách hàng có thể tự check và đặt phòng cũng như tìm hiểu trước không gian khách sạn xem có hợp với nhu cầu sử dụng của họ hay không.
- Bên cạnh đó, Công ty còn liên kết với các trang web nổi tiếng trong ngành khách sạn và du lịch được người tiêu dùng tìm đến để đặt phòng như: Agoda, Chudu24, Trivago, Booking vietnam...

❖ **Chạy quảng cáo google ads:** Google đã và đang khẳng định ưu thế của mình trong lĩnh vực quảng cáo. Khi mọi người đều dùng công cụ hỗ trợ tìm kiếm này để tìm câu trả lời cho những thắc mắc của mình nên Công ty tận dụng google ads để không bị bỏ qua cơ hội tiếp cận những khách hàng rất tiềm năng.

❖ **Tiếp thị thông qua mạng xã hội:** Công ty luôn quảng bá hình ảnh, các thương hiệu Lucky, A La Carte và Vinacs thông qua các hình ảnh sự kiện trên các trang mạng xã hội như Facebook, Twitter, Instagram.

❖ **Tiếp thị thông qua các công ty lữ hành:** Công ty có mối quan hệ hợp tác với nhiều công ty lữ hành trong nước và quốc tế, nhờ đó hằng năm Công ty đón một phần lớn khách nội địa và quốc tế sử dụng dịch vụ hàng không thông qua kênh này. Các công ty lữ hành vừa là đơn vị trực tiếp giới thiệu khách đến cho Taseco Airs, vừa là đơn vị quảng bá có hiệu quả những ưu thế và sự hấp dẫn của Công ty đến các khách hàng tiềm năng.

## 6.9 Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

Biểu tượng logo của Công ty:



Website của Công ty: <http://tasecoairs.vn/>

Công ty đang chuẩn bị hồ sơ để đăng ký thương hiệu và biểu tượng logo với các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền.

**6.10 Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết****Bảng 12: Một số hợp đồng Công ty đã và đang thực hiện**

TT	Khách hàng	Nội dung	Địa điểm	Ngày hiệu lực	Thời gian thực hiện	Giá trị hợp đồng (VND)
<b>I. Đối với lĩnh vực quảng cáo</b>						
1	Công ty CP Thương mại và Truyền thông Thời Đại	Cung cấp dịch vụ cho thuê vị trí lắp đặt màn hình LCD nhằm PR hình ảnh, thương hiệu các sản phẩm, dịch vụ của khách hàng	Sảnh E Nhà ga T1, Sân bay Quốc tế Nội Bài	Ngày 03/05/2017	36 tháng	7.500.000.000
2	Công ty TNHH Đầu tư Bốn Mùa	Cung cấp dịch vụ cho thuê 02 vị trí quảng cáo để lắp dựng màn hình chuyên quảng cáo	Nhà ga T2-Cảng hàng không Quốc tế Nội Bài	Ngày 15/07/2016	60 tháng	30.117.150.000
3	CTCP Hàng không Jetstar Pacific Airlines	Cung cấp các dịch vụ liên quan đến hoạt động giới thiệu quảng bá hình ảnh độc quyền	Khu vực công cộng sảnh E Khu cách ly và khu công cộng, Nhà ga T1-Cảng hàng không Quốc tế Nội Bài	Ngày 05/01/2016	24 tháng	3.718.000.000
				Ngày 05/04/2017	12 tháng	638.880.000
4	Công ty Cổ phần Toàn Thắng	Quảng bá hình ảnh độc quyền	Khu vực công cộng check in, sảnh A, sảnh B tầng 2, nhà ga T1 Cảng hàng không Quốc tế Nội Bài	Ngày 27/09/2017	60 tháng	38.500.000.000

TT	Khách hàng	Nội dung	Địa điểm	Ngày hiệu lực	Thời gian thực hiện	Giá trị hợp đồng (VND)
5	Công ty OPPO	Quảng cáo thương mại	Sảnh A, B công cộng, nhà ga T1 – Cảng hàng không Quốc tế Nội Bài	Ngày 21/08/2017	12 tháng	5.339.418.000
6	Ngân hàng Vietcombank	Hoạt động quảng cáo	Khu vực đến và check-in sảnh B	Ngày 22/03/2017	12 tháng	891.000.000
<b>II. Đối với lĩnh vực kinh doanh dịch vụ hàng không</b>						
7	Chi nhánh Công ty TNHH Saigontourist tại Hà Nội	Cung cấp đồ ăn, uống cho khách đoàn	Các Nhà hàng của Taseco Airs	Ngày 04/04/2016 kết thúc 31/12/2017	12 tháng	600.000.000
8	Công ty Vietravel	Cung cấp đồ ăn, uống cho khách đoàn	Các Nhà hàng của Taseco Airs	Ngày 01/02/2016	12 tháng	600.000.000
9	Công ty Cổ phần DFS Việt Nam	Cung cấp suất ăn cho CBNV	Nhà hàng Lucky Restaurant Nhà ga T2, Nội Bài	Ngày 01/6/2017	12 tháng	900.000.000
<b>III. Đối với lĩnh vực kinh doanh khách sạn</b>						
10	Chu Du 24	Cung cấp dịch vụ lưu trú và khách sạn	Khách sạn Alacarte Đà Nẵng	Ngày 01/11/2016	12 tháng	2.940.875.000
11	HIS Song Han HCM	Cung cấp dịch vụ lưu trú và khách sạn	Khách sạn Alacarte Đà Nẵng	Ngày 01/11/2016	24 tháng	1.654.651.000
12	Asiatravel (nước ngoài)	Cung cấp dịch vụ lưu trú và khách sạn	Khách sạn Alacarte Đà Nẵng	Ngày 01/11/2016	17 tháng	8.351.195.015

Nguồn: Taseco Airs

**7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh****7.1 Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh****Bảng 13: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty mẹ**

Chỉ tiêu	Năm 2015 (từ ngày 28/09/2017 đến 31/12/2015) (*) (triệu VND)	Năm 2016 (triệu VND)	% Tăng/ giảm của năm 2016 so với 2015 (%)	9 tháng 2017 (triệu VND)
Tổng giá trị tài sản	50.828	301.497	493,18%	465.027
Doanh thu thuần	38.661	172.942	347,33%	159.051
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	18.878	91.970	387,18%	82.309
Doanh thu hoạt động tài chính	48	2.031	4.162,26%	65.009
Chi phí tài chính	87	964	1.014,18%	1.287
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	1.373	16.184	1.078,62%	88.897
Lợi nhuận khác	36	2.163	5.877,20%	1.587
Lợi nhuận trước thuế	1.409	18.347	1.201,84%	90.484
Lợi nhuận sau thuế	1.099	14.570	1.225,78%	85.092

Nguồn: BCTC riêng đã kiểm toán năm 2015, 2016 và 9 tháng năm 2017 của Taseco Airs

(\*) Công ty bắt đầu hoạt động từ 28 tháng 09 năm 2015 vì vậy số liệu tài chính được ghi nhận cho giai đoạn từ 28 tháng 09 năm 2015 đến 31/12/2015. Số liệu trước thời điểm 28/9/2015 (giai đoạn trước khi Taseco Airs được tái cấu trúc và tách ra hoạt động độc lập) được hạch toán tại Công ty cổ phần Dịch vụ Hàng không Thăng Long.

Đối với kết quả kinh doanh của Công ty mẹ: Thừa hưởng kinh nghiệm gần mười năm hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ tại khu vực sân bay tại công ty mẹ trước khi tách ra hoạt động độc lập năm 2015, Taseco Airs tiếp tục có những bước phát triển bằng việc mở rộng quầy hàng trong năm 2016 và 2017. Số lượng quầy hàng năm 2015 là 21 đã tăng lên 23 trong năm 2016 và đến tháng 11/2017, số lượng quầy đã là 27 quầy. Tốc độ tăng trưởng cao của ngành hàng không là một lợi thế của Công ty trong việc triển khai các hoạt động kinh doanh tại sân bay. Trong đó, sân bay Nội Bài là một trong các địa điểm thu hút số lượng hàng khách qua sân bay cao nhất cả nước. Sự hiện diện các sản phẩm của Taseco Airs tại cả hai nhà ga nội địa và quốc tế đặt Công ty vào một vị trí thuận lợi cho sự phát triển trong những năm vừa qua. Kết quả là, Công ty đã đạt mức doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế lần lượt đạt 172.942 triệu đồng và 14.570 triệu đồng cho năm 2016 và 159.051 triệu đồng và 85.092 triệu đồng cho giai đoạn 9 tháng năm 2017.

Doanh thu tài chính của Công ty mẹ tăng đột biến trong 09 tháng đầu năm 2017 là do Công ty nhận

được khoản cổ tức trị giá 63.525.440.000 VND từ Taseco Đà Nẵng và Taseco Oceanview Đà Nẵng.

**Bảng 14: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh hợp nhất của Công ty**

Chỉ tiêu	Năm 2015 (Triệu VND)	Năm 2016 (Triệu VND)	% Tăng/ giảm của năm 2016 so với 2015 (%)	9 tháng đầu năm 2017 (Triệu VND)
Tổng giá trị tài sản	50.828	368.004	624,03	581.404
Doanh thu thuần	38.661	316.890	719,66	479.999
LNG về bán hàng và cung cấp dịch vụ	18.878	168.442	792,26	257.821
Doanh thu hoạt động tài chính	48	4.174	8.658,61	18.157
Chi phí tài chính	87	2.539	2.834,01	5.055
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	1.373	53.027	3.761,89	133.230
Lợi nhuận khác	36	1.854	5.024,20	1.708
LNTT	1.409	54.882	3.794,31	134.938
Lợi nhuận sau thuế	1.099	43.644	3.871,47	110.262
Lợi nhuận sau thuế của cổ đông không kiểm soát	-	-	-	290
Lợi nhuận sau thuế của Công ty mẹ	1.099	43.846	3.889,63%	109.972
Tỷ lệ cổ tức / vốn điều lệ		25%	-	-

*Nguồn: BCTC Hợp nhất đã kiểm toán năm 2015, 2016 và 9 tháng năm 2017 của Taseco Airs*

*Đối với kết quả kinh doanh hợp nhất:* Bên cạnh kết quả kinh doanh khả quan của Công ty mẹ đã trình bày nêu trên, kết quả kinh doanh tại các công ty con của Taseco Airs cũng đạt được nhiều kết quả trong thời gian qua. Bằng việc hợp nhất hai công ty cung cấp dịch vụ tại sân bay là Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco Đà Nẵng và Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco Sài Gòn; Công ty vận hành, khai thác khách sạn là Công ty TNHH MTV Taseco Ocean View Đà Nẵng đã giúp kết quả kinh doanh hợp nhất của Taseco Airs có bước tăng trưởng đáng kể trong năm 2016. Trong năm 2017, các công ty con này tiếp tục phát triển dựa trên nền tảng tăng trưởng ngành và kế hoạch mở rộng thêm quầy hàng tại các sân bay ở Đà Nẵng, Tân Sơn Nhất và Phú Quốc. Thêm vào đó, toàn bộ doanh thu và lợi nhuận của các công ty con trong cả năm sẽ được tính vào kết quả kinh doanh hợp nhất thay vì tính theo giai đoạn kể từ ngày hợp nhất như năm 2016. Điều này có thể sẽ giúp cho doanh thu, lợi nhuận năm 2017 tăng mạnh so với năm 2016.

Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2016 được hợp nhất báo cáo tài chính của các công ty con tại thời

điểm mua. Theo đó, thời điểm hợp nhất báo cáo tài chính của các công ty con vào công ty mẹ như sau: Taseco Đà Nẵng: 1/4/2016, Taseco Oceanview Đà Nẵng: 1/10/2016, Taseco Sài Gòn: 1/10/2016.

Trong năm 2016, vốn điều lệ của Công ty tăng mạnh từ 27,12 tỷ đồng năm 2015 lên 160,48 tỷ đồng năm 2016, nguyên nhân là do Taseco Thăng Long đã góp thêm vốn vào Công ty với số vốn góp trị giá 130 tỷ đồng bằng phần vốn góp của Taseco Thăng Long tại Taseco Đà Nẵng, Taseco Sài Gòn và Taseco Oceanview Đà Nẵng. Điều này cũng khiến tổng tài sản của công ty tăng mạnh từ 50,8 tỷ năm 2015 lên 301,5 tỷ trong năm 2016. Năm 2017, Công ty tiến hành tăng vốn điều lệ từ 160,48 tỷ đồng lên 360 tỷ đồng, dẫn đến tăng giá trị tổng tài sản công ty mẹ lên 465,027 tỷ đồng tại ngày 30 tháng 9 năm 2017. Những nguyên nhân được trình bày nêu trên cũng là được dùng để lý giải cho tăng trưởng về giá trị tổng tài sản trên báo cáo tài chính hợp nhất năm 2016 và 9 tháng đầu năm 2017.

Doanh thu tài chính hợp nhất của Công ty trong 09 tháng đầu năm 2017 đạt 18,15 tỷ đồng trong đó có 15,88 tỷ đồng đến từ khoản thu nhập ghi nhận từ việc hợp tác đầu tư của Công ty với Taseco Thăng Long - công ty mẹ của Công ty, vào dự án 1,1 ha tại Đà Nẵng theo hợp đồng hợp tác đầu tư số 42/2016/HTKD/TASECO – OCV ngày 30 tháng 6 năm 2016. Tại ngày 30/09/2017, hai bên đã chấm dứt hợp đồng hợp tác đầu tư và Công ty đã nhận được khoản lợi nhuận được chia từ hợp đồng này.

## **7.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm báo cáo**

### **Thuận lợi**

Việt Nam là điểm đến du lịch cho nhiều du khách quốc tế và có nền kinh tế đang phát triển, đặc biệt là từ đầu năm 2017, khi Hàn Quốc và Trung Quốc có lệnh cấm các tour du lịch giữa 2 nước, lượng khách từ 2 quốc gia này đến Việt Nam đã có sự tăng trưởng đột biến.

Nhà nước đang định hướng du lịch là ngành công nghiệp mũi nhọn, tập trung đầu tư vào cơ sở hạ tầng sân bay, đường xá giao thông, hệ thống các khu du lịch nghỉ dưỡng, và chú trọng xây dựng hình ảnh, thương hiệu quốc gia. Năm 2017, Việt Nam là quốc gia đăng cai tổ chức Hội nghị cấp cao APEC lần thứ 29 và Lễ hội pháo hoa quốc tế Đà Nẵng, các sự kiện này đã thu hút lượng lớn khách quốc tế.

Tại Sân bay quốc tế Nội Bài, việc mở rộng nhà ga T1 đã tăng thêm 10 quầy hàng mới cho Công ty. Việc đưa vào khai thác nhà ga quốc tế T2 tại Sân bay quốc tế Đà Nẵng đã tạo điều kiện tăng quy mô số quầy kinh doanh cho Taseco Đà Nẵng, từ 16 lên 28 quầy.

Ngoài ra, với lợi thế là công ty con của Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Thăng Long (Taseco), Taseco Airs có các mối quan hệ hợp tác chặt chẽ, hiệu quả với các đối tác và đơn vị phân phối. Do đó, Công ty luôn nhận được sự quan tâm, hợp tác và hỗ trợ tích cực của các cơ quan ban ngành tại địa phương và các đối tác.

Hiện tại, Công ty đã và đang thực hiện các hợp đồng cung cấp dịch vụ quảng cáo với các đối tác lớn như Mobifone, VietcomBank, Sam sung, PVI, Toàn Thắng... với giá trị lớn và thời hạn hợp đồng khá dài. Do vậy, trong tương lai, doanh thu của Công ty từ các hoạt động cung cấp dịch vụ quảng cáo là rất tốt.

### **Khó khăn**

Taseco Airs nhận biết được những khó khăn khi có sự xuất hiện ngày càng nhiều của các thương hiệu quốc tế, các công ty kinh doanh các mặt hàng tương đồng với ngành nghề kinh doanh của Taseco.

Tại Cảng hàng không Quốc tế Nội Bài, Nhà ga T1 đang trong quá trình quy hoạch lại, sửa chữa, nâng

cấp, nên ảnh hưởng đến hoạt động bán hàng tại một số quầy hiện hữu và một số vị trí quảng cáo. Đồng thời, Cảng hàng không quốc tế Nội Bài cổ phần hóa sẽ là thách thức lớn về cạnh tranh trong lĩnh vực bán hàng và cung cấp dịch vụ hàng hóa khi nhiều doanh nghiệp không hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ phi hàng không cũng tham gia vào thị phần này.

Tại Cảng hàng không Quốc tế Đà Nẵng, Nhà ga T2 mới đi vào khai thác từ cuối tháng 5/2017, hoạt động kinh doanh của Công ty gặp khó khăn khi khách hàng chưa quen và nhận biết các quầy hàng mới mở.

Mức độ cạnh tranh trong lĩnh vực kinh doanh khách sạn ngày càng lớn. Số lượng khách sạn cùng phân khúc mới đi vào hoạt động cùng sự tăng trưởng về quy mô số phòng và chất lượng dịch vụ đã tạo nhiều khó khăn cho Công ty.

Về mảng suất ăn hàng không, do mới khánh thành nhà máy giữa năm 2017 nên hoạt động kinh doanh còn chưa hiệu quả.

Rủi ro từ lượng khách Trung Quốc có thể giảm đột ngột do vấn đề biển Đông giữa Việt Nam và Trung Quốc. Khách Trung Quốc thường chi nhiều tiền cho mua sắm, đặc biệt là hàng bách hóa - lưu niệm, vì vậy, nếu lượng khách Trung Quốc giảm sẽ làm ảnh hưởng tới doanh thu của Công ty.

## **8. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành**

### **8.1 Vị thế của Công ty trong ngành**

Taseco Airs là một trong những đơn vị hàng đầu về thị phần và chất lượng dịch vụ tại các cảng hàng không quốc tế tại Việt Nam.

Bên cạnh đó, Taseco Airs có những lợi thế khác biệt so với các đơn vị khác cùng ngành.

Thứ nhất, hệ thống dịch vụ của Taseco Airs toàn diện và khép kín, bao hàm từ khâu cung cấp dịch vụ suất ăn hàng không, dịch vụ bách hoá, bán lẻ, các nhà hàng, dịch vụ fast food, đón tiễn khách vip, tour phòng du lịch và dịch vụ thông tin,... tại các sân bay, dịch vụ du lịch, nghỉ dưỡng lưu trú tại các điểm du lịch.

Thứ hai, mạng lưới hoạt động kinh doanh của Taseco Airs rộng khắp các cảng hàng không quốc tế trên cả nước. Chuỗi dịch vụ của Taseco Airs có mặt trên các sân bay từ miền Bắc (Sân bay quốc tế Nội Bài, và dự kiến là Sân bay quốc tế Vân Đồn – Quảng Ninh) vào miền Trung (Sân bay Quốc tế Đà Nẵng và Sân bay quốc tế Phú Bài – Huế) đến miền Nam (Sân bay Quốc tế Tân Sơn Nhất và Sân bay quốc tế Phú Quốc). Độ phủ sóng các cửa hàng, dịch vụ là một trong yếu tố giúp du khách nhớ đến và quen thuộc với thương hiệu Lucky của Công ty.

Thứ ba, quy mô địa bàn rộng là lợi thế trong quá trình tuyển dụng, đào tạo nhân viên và sắp xếp nhân sự.

Thứ tư, trên 12 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực dịch vụ hàng không đã tạo mối quan hệ mật thiết và tin tưởng với các nhà cung cấp dịch vụ, hàng hoá, sản phẩm. Việc sở hữu chuỗi giá trị trải dài trên cả nước là một lợi thế để Taseco Airs làm việc với các nhà cung cấp, đàm phán với mức chi phí hợp lý nhất. Vì vậy, những dòng sản phẩm, dịch vụ Taseco Airs cung cấp luôn đảm bảo vệ sinh an toàn chất lượng với giá cả hợp lý.

## 8.2 Triển vọng phát triển của ngành

Qua 60 năm xây dựng và phát triển, Hàng không Việt Nam đã phát triển vượt bậc trên cả ba lĩnh vực: hệ thống cảng hàng không, xử lý điều hành bay và hệ thống vận tải hàng không. Hiện nay, Việt Nam đang đứng thứ 7 thế giới (theo đánh giá của Hiệp hội Vận tải hàng không quốc tế IATA) và thứ 3 của khu vực châu Á – Thái Bình Dương về tốc độ tăng trưởng hàng không.

Hệ thống cảng hàng không sân bay của Việt Nam đã có bước phát triển vượt bậc. Cơ sở hạ tầng Cảng hàng không đã được kịp thời đầu tư, cải tạo tăng công suất gấp đôi từ năng lực tiếp nhận 45 triệu hành khách (năm 2010) lên đến 90 triệu hành khách (năm 2016). Công suất khai thác trong những năm tới sẽ tiếp tục tăng sau khi một số hạng mục xây mới và nâng cấp được hoàn thành, như Sân bay quốc tế Vân Đồn, Phú Quốc, Cam Ranh.

Sau giai đoạn khủng hoảng kinh tế thế giới 2008 - 2010, thị trường hàng không quốc tế nói chung và thị trường hàng không Việt Nam đã có sự hồi phục nhanh chóng, tạo ra sự tăng trưởng đáng kể, đặc biệt là thị trường hàng không quốc tế đi/ đến Việt Nam. Năm 2016, Sản lượng hành khách đạt 81 triệu hành khách, tăng 28% năm 2015; sản lượng hàng hoá bưu kiện đạt 1,121 triệu tấn, tăng 15%; sản lượng hạ cất cánh đạt 557 nghìn lượt, tăng 24%. Trong 9 tháng đầu năm 2017, thị trường hàng không tiếp tục có sự tăng trưởng cao, đạt 47,1 triệu khách và tăng 0,3% so cùng kỳ năm 2016. Trong số này, các hãng hàng không Việt Nam vận chuyển 33,9 triệu khách, tăng 16,1% và 33,5 nghìn tấn hàng hoá, tăng 15,6% so với cùng kỳ. Ngoài ra, tính đến hết tháng 9, các hãng hàng không Việt Nam đã thực hiện hơn 01 nghìn chuyến bay, tăng 5,3% so với cùng kỳ 2016; cùng với số lượng chuyến bay khai thác, tỷ lệ chuyến bay đúng giờ của các hãng hàng không Việt Nam cũng tăng so với cùng kỳ, đạt tới 87,8%. Như vậy, từ đầu năm đến nay, lượng hành khách thông qua các cảng hàng không, sân bay của Việt Nam đạt 55,41 triệu lượt hành khách.

Theo đề án “Quy hoạch tổng thể phát triển du lịch Việt Nam đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030”, đến năm 2020, Việt Nam sẽ thu hút được 10,5 triệu lượt khách quốc tế, phục vụ 47,5 triệu lượt khách nội địa; đến năm 2030 thu hút được 18 triệu lượt khách quốc tế và 71 triệu lượt khách nội địa. Năm 2020, tổng thu từ ngành du lịch đạt 18,5 tỷ USD, chiếm 7% GDP; đến năm 2030 đạt 35, tỷ USD, chiếm 7,5% GDP. Trên thực tế, theo thống kê của Tổng cục Du lịch, du khách quốc tế đến Việt Nam trong năm 2016 đã đạt trên 10 triệu, trong đó trên 8 triệu lượt khách tới Việt Nam bằng đường hàng không, tăng hơn 30% so với năm 2015. Lượng khách du lịch trong năm 2017 được dự báo sẽ tiếp tục tăng trưởng tốt với tổng cộng gần 6,2 triệu khách quốc tế đến Việt Nam trong 6 tháng đầu năm 2017, tăng 30% so với cùng kỳ năm 2016. Theo đề án, dự báo ngành du lịch đạt tốc độ tăng trưởng trung bình trên 30% về doanh thu và khoảng 20% về lượng khách, qua đó nhu cầu du lịch gia tăng vẫn là yếu tố chính thúc đẩy sự phát triển của ngành hàng không, trên cơ sở tính nhanh chóng và thuận tiện của vận tải hàng không, trong khi chi phí ngày càng tiệm cận với các loại hình vận chuyển khác bằng đường bộ và đường sắt. Sự phát triển của ngành du lịch chính là nguồn thu quan trọng và sẽ là một trong những động lực phát triển của ngành vận tải hàng không Việt Nam.

Đây hoàn toàn là những con số rất ấn tượng cho ngành hàng không Việt Nam nói chung, và cho sự phát triển của các công ty cung cấp dịch vụ hàng không như Taseco Airs nói riêng.

Những đánh giá tích cực của quốc tế về Việt Nam, về sự ổn định của môi trường đầu tư kinh doanh du lịch, môi trường chính trị, xã hội cho thấy Việt Nam đang là một điểm đến an toàn đối với khách quốc tế, một nơi hấp dẫn cho các hoạt động đầu tư kinh doanh. Đặc biệt đối với các hãng hàng không nước ngoài. Trong khi các hãng hàng không quốc tế hiện tại duy trì ổn định hoạt động khai thác thì có hàng loạt các hãng hàng không mới tham gia khai thác thị trường Việt Nam như Hải Nam Airlines



(Trung Quốc), TransAsia Airway (Đài Loan), K – mile Airlines (Thái Lan), Indonesia Air Asia, Cambodia Angkor Air. Ngoài ra, VAC cũng mở mới một số đường bay quốc tế mới Hà Nội đến Osaka và Fukuoka của Nhật Bản.

Với triển vọng phát triển ngành nói trên, các Công ty kinh doanh trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ hàng không như Taseco Airs sẽ có nhiều cơ hội phát triển và mở rộng.

### 8.3 So sánh về tình hình tài chính và hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp trong cùng ngành

#### So sánh về tình hình hoạt động kinh doanh

Taseco Airs, tiền thân là chi nhánh của Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng Không Thăng Long (Taseco), có kinh nghiệm hơn 10 năm hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ thương mại sân bay tại Việt Nam bao gồm: kinh doanh dịch vụ phi hàng không tại sân bay; kinh doanh dịch vụ nhà hàng, khách sạn; cung cấp suất ăn cho các hãng hàng không; và quảng cáo tại sân bay. Hiện tại, chưa có công ty niêm yết trên sàn nào cung cấp đầy đủ các dịch vụ hàng không như Taseco Airs. Do đó, các công ty tương tự trong từng mảng kinh doanh được lựa chọn là: CTCP Suất ăn Hàng không Nội Bài, CTCP Dịch vụ Hàng không sân bay Đà Nẵng, CTCP Dịch vụ Hàng không sân bay Tân Sơn Nhất, CTCP Dịch vụ Hàng hóa Nội Bài, CTCP Xuất nhập khẩu Hàng không, Công ty cổ phần Phục vụ Mặt đất Sài Gòn, Tổng công ty Cảng hàng không Việt Nam.

**Bảng 15: So sánh kết quả kinh doanh của Taseco Airs với các công ty trong lĩnh vực liên quan tới dịch vụ hàng không năm 2016**

Đơn vị: Tỷ đồng

Tên công ty	Mã chứng khoán	Vốn điều lệ	Vốn chủ sở hữu	Tổng tài sản	Doanh thu thuần	Lợi nhuận sau thuế
CTCP Dịch vụ Hàng không sân bay Đà Nẵng	MAS	30	63	127	300	45
CTCP Dịch vụ Sân bay Quốc tế Cam Ranh	CIA	60	113	253	275	23
CTCP Dịch vụ Hàng không Sân bay Nội Bài	NAS	83	177	378	521	30
CTCP Suất ăn hàng không Nội Bài	NCS	120	164	232	533	68
CTCP Phục vụ Mặt đất Sài Gòn	SGN	200	352	540	877	174
CTCP Dịch vụ Hàng hóa Sài Gòn	SCS	534	769	967	496	245
CTCP Dịch vụ Hàng không Sân bay Tân Sơn Nhất	SAS	1.315	1.458	2.024	2.089	234

Tên công ty	Mã chứng khoán	Vốn điều lệ	Vốn chủ sở hữu	Tổng tài sản	Doanh thu thuần	Lợi nhuận sau thuế
<b>TASECO AIRS<sup>1</sup></b>						
		160	242	416	486	81

Nguồn: BCTCKT năm 2016 của các công ty đã công bố

**Bảng 16: So sánh kết quả kinh doanh của Taseco Airs với các công ty trong lĩnh vực liên quan tới dịch vụ hàng không trong 09 tháng đầu năm 2017**

Đơn vị: Tỷ đồng

Tên công ty	Mã chứng khoán	Vốn điều lệ	Vốn chủ sở hữu	Tổng tài sản	Doanh thu thuần	Lợi nhuận sau thuế
CTCP Dịch vụ Hàng không sân bay Đà Nẵng	MAS	42	64	149	243	38
CTCP Dịch vụ Sân bay Quốc tế Cam Ranh	CIA	80	245	397	330	42
CTCP Phục vụ Mặt đất Sài Gòn	SGN	239	446	650	816	181
CTCP Dịch vụ Hàng hóa Sài Gòn	SCS	566	833	904	421	253
CTCP Dịch vụ Hàng không Sân bay Tân Sơn Nhất	SAS	1.334	1.575	2.022	1.701	208
<b>TASECO AIRS</b>						
		360	431	581	480	110

Nguồn: BCTC 09 tháng 2017 của các công ty đã công bố

#### **8.4 Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước, và xu thế chung trên thế giới.**

##### **Lĩnh vực kinh doanh dịch vụ hàng không**

Việt Nam có môi trường chính trị, xã hội và pháp luật khá ổn định; Kinh tế hội nhập sâu rộng và tốc độ tăng trưởng khá cao. Triển vọng ngành hàng không là khá tốt khi các nước trong khu vực và trên thế giới đang ngày càng thực hiện việc mở cửa bầu trời, trong khi đó Việt Nam là một trong những quốc gia có thị trường chuyên chở hàng hóa và hành khách lớn so với các nước khác trên thế giới, đây là tín hiệu hết sức tích cực cho Công ty.

Với định hướng phát triển hoạt động cốt lõi là kinh doanh dịch vụ hàng không tại các sân bay để nắm lấy cơ hội tăng trưởng từ động lực tăng trưởng chung của ngành hàng không và ngành du lịch, Công ty tập trung đầu tư mở rộng, sửa chữa các quầy hàng, tăng số biển quảng cáo tại các sân bay hiện có, và có kế hoạch mở rộng tại các sân bay mới.

<sup>1</sup> Số liệu kết quả kinh doanh của Taseco Airs để so sánh với các công ty trong ngành được sử dụng là số liệu tổng hợp của Công ty mẹ và các công ty con cả năm 2016.

Định hướng của Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco được đánh giá là phù hợp với định hướng phát triển của ngành, của nền kinh tế và đáp ứng được các yêu cầu định hướng phát triển trong chính sách của Nhà nước về dịch vụ hàng không và du lịch.

#### **Lĩnh vực kinh doanh dịch vụ nhà hàng, khách sạn**

Trong giai đoạn 5 năm tới Công ty có kế hoạch tham gia góp vốn đầu tư thêm hai khách sạn: Alacarte Đà Nẵng 2 và Alacarte Hạ Long. Khi những khách sạn này hoàn thành, Công ty sẽ được quyền kinh doanh khai thác phần dịch vụ khách sạn. Hai khách sạn mới đều ở vị trí đắc địa tại hai trung tâm du lịch lớn ở Việt Nam là Đà Nẵng, và Hạ Long. Đặc biệt công trình khách sạn Alacarte Hạ Long được địa phương kì vọng trở thành công trình điểm nhấn của tỉnh. Với kinh nghiệm quản lý vận hành thành công khách sạn 4 sao Alacarte 1 ở Đà Nẵng, kế hoạch mở rộng mảng kinh doanh này được đánh giá là phù hợp với sự phát triển của ngành du lịch và định hướng quy hoạch của nhà nước.

#### **Lĩnh vực kinh doanh suất ăn hàng không**

Từ trước đến nay, hầu khắp các sân bay quốc tế trên thế giới đều có ít nhất hai nhà cung cấp dịch vụ hàng không và phi hàng không. Tuy nhiên, các Cảng HKQT của Việt Nam chúng ta mới chỉ có bốn cơ sở sản xuất suất ăn hàng không: tại Cảng HKQT Nội Bài (xây dựng cơ sở tạm từ năm 2006 với công suất 8.000÷10.000 suất ăn/ngày), tại Cảng HKQT Tân Sơn Nhất (xây dựng từ năm 1995 với công suất 20.000 suất ăn/ngày), tại Cảng HKQT Đà Nẵng (xây dựng năm 1991 với công suất 3.000 suất ăn/ngày), tại Cảng HKQT Cam Ranh (xây dựng năm 2014 với công suất 5.000 suất ăn/ngày). Với mỗi Cảng HKQT chỉ có một nhà cung cấp suất ăn hàng không như hiện nay đã hạn chế tính cạnh tranh và sự lựa chọn của các hãng hàng không khi muốn mở rộng và đa dạng hóa các nhu cầu lựa chọn suất ăn hàng không cho hành khách của hãng. Theo các số liệu tại Đề án quy hoạch phát triển ngành GTVT đã được phê duyệt thì với năng lực sản xuất và chế biến hiện nay của các cơ sở chế biến suất ăn hàng không rất khó có thể đáp ứng được cho sự tăng trưởng của các hãng hàng không trong nước và quốc tế khi mở rộng kinh doanh tại Việt Nam.

Hệ thống kết cấu hạ tầng hàng không thời gian qua đã được cải thiện đáng kể. Cùng với việc đầu tư xây dựng mới các cảng hàng không, sân bay như CHK Đồng Hới và CHK Quốc tế Phú Quốc, hàng loạt CHK cũng được đầu tư cải tạo, nâng cấp như CHK Quốc tế Tân Sơn Nhất, Cần Thơ, Đà Nẵng, Cam Ranh, Phú Bài, Chu Lai, Nội Bài và các CHK, sân bay nội địa như Côn Sơn, Rạch Giá, Liên Khương, Vinh, Thọ Xuân, Buôn Ma Thuột, Tuy Hòa... Những dự án này đã góp phần nâng cao đáng kể chất lượng dịch vụ hàng không.

Theo công bố của trang The Guide to Sleeping in Airports (một trang web toàn cầu với các bảng xếp hạng chất lượng máy bay, sân bay, chất lượng phục vụ, đồ ăn sân bay...) sân bay Đà Nẵng đứng thứ 23, sân bay Nội Bài đứng thứ 28 trong danh sách 30 sân bay tốt nhất châu Á. Theo tính toán, trong giai đoạn 2015 - 2020, tổng nhu cầu vốn đầu tư cho kết cấu hạ tầng hàng không là hơn 230 nghìn tỷ đồng, trong khi nguồn vốn từ ngân sách Nhà nước rất khó khăn, quỹ đầu tư của các doanh nghiệp chỉ đáp ứng được một phần nhu cầu thực tế. Do vậy, việc xã hội hóa đầu tư và khai thác các nguồn vốn khu vực tư nhân là một nhu cầu cấp thiết.

Thực tế, thời gian qua, một số công trình và hạng mục thuộc kết cấu hạ tầng CHK - sân bay đã được các nhà đầu tư tư nhân tham gia đầu tư xây dựng và quản lý khai thác như: Ga hàng hóa Nội Bài do Công ty cổ phần Logistics Hàng không (ALS) đầu tư, nhà kho hàng hóa tại Tân Sơn Nhất do Tổng Công ty Hàng không Việt Nam (Vietnam Airlines) liên doanh với Công ty Phục vụ mặt đất của Singapore đầu tư; Cơ sở chế biến suất ăn hàng không Tân Sơn Nhất do Vietnam Airlines liên doanh với Công ty suất ăn Cathay Pacific Hồng Kông đầu tư; Hệ thống nhà xưởng, kho bãi, dây chuyền công

nghệ, trang thiết bị, phương tiện sản xuất đảm bảo cung ứng dịch vụ hàng không do các công ty cổ phần cung cấp dịch vụ hàng không thực hiện đầu tư. Ngoài ra, Dự án Khu hàng không dân dụng Sân bay Phan Thiết, Nhà ga hành khách quốc tế Đà Nẵng, Cam Ranh và Dự án CHK Quảng Ninh đang được triển khai theo hình thức hợp đồng BOT với sự tham gia của các nhà đầu tư tư nhân. Việc các doanh nghiệp tư nhân, công ty cổ phần tham gia đầu tư xây dựng và quản lý khai thác kết cấu hạ tầng CHK, sân bay thời gian qua về cơ bản đã và đang phát huy hiệu quả, góp phần phục vụ nhu cầu vận chuyển bằng đường hàng không đã được Cục Hàng không khẳng định.

Trong những năm qua khi nền kinh tế phát triển, thu nhập người dân tăng cao, bên cạnh đó nhiều hãng hàng không với loại hình kinh doanh giá rẻ ra đời cạnh tranh với loại hình kinh doanh truyền thống đã tạo điều kiện tốt hơn cho người dân có cơ hội tiếp cận nhiều hơn với phương tiện vận tải hàng không. Bên cạnh đó với chính sách mở cửa thị trường hàng không, "mở cửa bầu trời ASEAN" nhiều hãng hàng không đánh giá là một bước ngoặt đối với ngành hàng không. Đã có nhiều hãng hàng không của nhiều quốc gia đã đăng ký mở đường bay thẳng hoặc tăng tần suất bay tới Việt Nam tuy nhiên vấn đề chính của các cảng HKQT tại Việt Nam đang gặp phải theo đánh giá của các chuyên gia là cơ sở vật chất chưa đáp ứng tốt được các yêu cầu của sự mở cửa này.

Với thực tế và những cơ hội đầu tư như trên thì việc đầu tư một Cơ sở chế biến suất ăn hàng không mới tại Cảng HKQT Nội Bài và Cam Ranh như những gì Taseco Airs đã thực hiện là nhu cầu hết sức cấp thiết không những đáp ứng được nhu cầu sử dụng suất ăn cao cấp đạt chuẩn cho các hãng hàng không trong và ngoài nước mà còn đảm bảo môi trường cạnh tranh bình đẳng để doanh nghiệp có động lực "Vươn ra biển lớn".

## 9. Chính sách đối với người lao động

### 9.1 Số lượng lao động và cơ cấu lao động

Chất lượng nguồn nhân lực là một trong những yếu tố quan trọng quyết định sự phát triển của Công ty và các công ty con, vì vậy Công ty luôn đặt mục tiêu xây dựng đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp lên hàng đầu trong chiến lược phát triển của mình. Đội ngũ nhân sự của Taseco Airs và các công ty con giàu kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ hàng không, giàu lòng nhiệt huyết, có năng lực chuyên môn tốt, và có mối quan hệ lâu dài với các đối tác. Tính đến thời điểm 30/9/2017, tổng số lao động trong Công ty và các Đơn vị thành viên là 1.145 người. Cơ cấu lao động cụ thể như sau:

**Bảng 16: Tình hình lao động trong hệ thống Công ty tại thời điểm 30/09/2017**

STT	Tên đơn vị	Tại thời điểm 30/09/2017			Tổng cộng
		Trên đại học	Đại học	Dưới đại học	
1	CTCP Dịch vụ Hàng không Taseco Airs	2	117	255	374
2	CTCP Dịch vụ Hàng không TASECO Đà Nẵng	2	73	279	354
3	CTCP Dịch vụ Hàng không TASECO Sài Gòn	-	10	24	34

STT	Tên đơn vị	Tại thời điểm 30/09/2017			Tổng cộng
		Trên đại học	Đại học	Dưới đại học	
4	CTCP Đầu tư Truyền thông TASECO		6	9	15
5	Công ty TNHH Taseco Oceanview Đà Nẵng	2	62	162	226
6	Công ty CPDV Suất ăn hàng không Việt Nam	5	98	162	265
	<b>Tổng cộng</b>	11	366	891	1.268

Nguồn: Taseco Airs

## 9.2 Các chính sách đối với lao động (đào tạo, lương thưởng, trợ cấp)

### ❖ Chính sách tuyển dụng và đào tạo

**Chính sách tuyển dụng:** Tiêu chuẩn đối với Người lao động được Công ty tuyển dụng:

- Đối với người lao động phổ thông: Có phẩm chất đạo đức và sức khỏe tốt; Có trình độ văn hóa đảm bảo thực hiện công việc được giao; Làm việc có năng suất, chất lượng và chịu trách nhiệm về những phần việc được giao; Tự lo nhà ở và những quy định cư trú có liên quan khác.
- Đối với người lao động có trình độ chuyên môn, nghiệp vụ: Có phẩm chất đạo đức và sức khỏe tốt; Có trình độ chuyên môn, nghiệp vụ đáp ứng được yêu cầu công việc; Làm việc có năng suất, chất lượng và chịu trách nhiệm về những phần việc được giao; Tự lo nhà ở và những quy định cư trú có liên quan khác.

**Chính sách đào tạo:**

- Công ty xây dựng kế hoạch đào tạo, mở lớp hoặc gửi đi đào tạo ở các trường để nâng cao trình độ cho Người lao động theo yêu cầu năng lực làm việc cần thiết.
- Trước khi được cử đi đào tạo, Người lao động phải có cam kết bằng văn bản với Người sử dụng lao động về thời gian làm việc sau đào tạo, nếu vi phạm thời gian này, Người lao động phải đền bù toàn bộ chi phí đào tạo theo quy định của pháp luật.

### ❖ Chính sách tiền lương, thưởng, trợ cấp

Công ty xây dựng hệ thống thang lương và bảng lương làm căn cứ trả lương cho Người lao động. Hệ thống thang bảng lương được xây dựng dựa trên quan hệ giữa mức lương thấp nhất, mức lương trung bình, mức lương cao nhất để bảo đảm quan hệ cân đối giữa các loại lao động trong Công ty. Thang lương, bảng lương, phụ cấp lương phù hợp với tính chất và yêu cầu sử dụng lao động của Công ty và bảo đảm các nguyên tắc quy định tại Nghị định số 49/2013/NĐ-CP ngày 14/05/2013 của Chính phủ. Hàng năm, Công ty thực hiện rà soát, đánh giá để sửa đổi, bổ sung cho phù hợp với tổ chức sản xuất, tổ chức lao động và bảo đảm các quy định của pháp luật lao động.

- Thu nhập của người lao động bao gồm: Thu nhập từ lương và các loại phụ cấp.
- Chế độ lương ngoài giờ: Áp dụng theo quy định của Luật Lao động.

- Trả lương chờ việc: Việc thanh toán cho người lao động khi họ phải nghỉ chờ việc (không có việc làm) được trả lương không thấp hơn mức lương tối thiểu vùng. trả lương chờ việc được áp dụng trong thời gian không quá 06 tháng.
- Trả lương khi người lao động đi học, đi công tác trong và ngoài nước: Cán bộ nhân viên Công ty đi công tác trong và ngoài nước để thực hiện nhiệm vụ do Công ty giao hoặc được cử đi học tập nâng cao trình độ nghiệp vụ thì được hưởng 100% lương.
- Trả lương đối với người lao động học việc và thử việc: Người lao động mới vào làm việc được ký hợp đồng lao động thử việc và được nhận mức lương thử việc bằng 85% tiền lương tổng thu nhập theo công việc được giao.

## 10. Chính sách cổ tức

Công ty tiến hành trả cổ tức cho cổ đông khi kinh doanh có lãi và đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật; ngay khi trả hết số cổ tức đã định. Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đủ các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả. Đại hội đồng cổ đông thường niên sẽ quyết định tỷ lệ cổ tức trả cho cổ đông dựa trên đề xuất của Hội đồng quản trị. kết quả kinh doanh của năm hoạt động và phương hướng hoạt động kinh doanh của năm tới.

Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2017 của Công ty số 02/2017/ĐHĐCĐ-NQ ngày 11/04/2017 đã thông qua tỷ lệ chia cổ tức năm 2016 là 25% vốn điều lệ tương ứng với giá trị là 40.120.000.000 đồng. Nghị quyết Hội đồng quản trị số 06/2017/NQ-HĐQT ngày 19/04/2017 đã thông qua tạm ứng cổ tức lần 1 năm 2017 tỷ lệ 25% vốn điều lệ tương ứng với giá trị là 40.120.000.000 đồng.

**Bảng 17: Tỷ lệ cổ tức/vốn điều lệ qua các năm**

Năm	Tỷ lệ cổ tức/vốn điều lệ	Căn cứ pháp lý
2016	25%	Nghị quyết số 02/2017/ĐHĐCĐ-NQ.
	Công ty đã chi trả cổ tức năm 2016 trong tháng 04/2017.	
2017	Dự kiến 35% - 50%	Nghị quyết số 02/2017/ĐHĐCĐ-NQ.
	Công ty đã tạm ứng cổ tức lần 1 năm 2017 với tỷ lệ 25% vốn điều lệ trong tháng 04/2017	

Nguồn: Taseco Airs

## 11. Tình hình hoạt động tài chính

### 11.1 Các chỉ tiêu cơ bản

#### Trích khấu hao tài sản cố định

Công ty luôn thực hiện trích lập khấu hao tài sản theo đúng quy định của Pháp luật.

Tài sản cố định được phản ánh theo nguyên giá và khấu hao lũy kế:

- Nguyên giá tài sản cố định được phản ánh theo giá trị thực tế.
- Tài sản cố định hữu hình được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính. Cụ thể như sau:

Bảng 17: Thời gian khấu hao tài sản cố định

Nhóm tài sản cố định	Số năm khấu hao
Nhà cửa, vật kiến trúc	05 – 25 năm
Máy móc thiết bị	03 – 10 năm
Phương tiện vận tải	06 – 10 năm
Thiết bị văn phòng	03 – 08 năm
Tài sản cố định hữu hình khác	03 – 06 năm
Phần mềm quản lý	03 năm
Tài sản cố định vô hình khác	03 năm

Nguồn: Taseco Airs

**Mức thu nhập bình quân của Cán bộ công nhân viên**

Bảng 18: Mức lương bình quân

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016
Mức lương bình quân (triệu VND/người/tháng)	7.500.000	8.500.000

Nguồn: Taseco Airs

So với mức lương bình quân của các doanh nghiệp khác cùng ngành, mức lương bình quân của người lao động Taseco Airs là tương đương.

**Thanh toán các khoản nợ đến hạn**

Công ty đã thực hiện tốt các nghĩa vụ công nợ cho các nhà cung cấp và đối tác. Hiện Công ty không có bất cứ khoản nợ nào quá hạn. Các khoản nợ ngắn hạn, trung hạn và dài hạn đều được Công ty thanh toán đầy đủ và đúng hạn trong các năm qua.

**Các khoản phải nộp theo luật định**

Bảng 19: Số dư các khoản phải nộp theo luật định của Công ty mẹ

Năm	31/12/2015 (Triệu VND)	31/12/2016 (Triệu VND)	30/09/2017 (Triệu VND)
Thuế GTGT	1.171	1.498	764
Thuế tiêu thụ đặc biệt	-	54	59
Thuế thu nhập doanh nghiệp	310	2.121	2.028
Thuế thu nhập cá nhân	29	31	46
Các loại thuế khác	-	6	-
<b>Tổng cộng</b>	<b>1.509</b>	<b>3.710</b>	<b>2.897</b>

Nguồn: BCTC riêng đã kiểm toán năm 2015, 2016 và 9 tháng năm 2017 của Taseco Airs

**Bảng 20: Số dư các khoản phải nộp theo luật định (hợp nhất)**

Năm	31/12/2015 (Triệu VND)	31/12/2016 (Triệu VND)	30/09/2017 (Triệu VND)
Thuế GTGT	1.171	1.734	1.311
Thuế Tiêu thụ đặc biệt	-	123	126
Thuế thu nhập doanh nghiệp	310	6.379	10.481
Thuế thu nhập cá nhân	29	354	401
Các loại thuế khác	-	7	3
<b>Tổng cộng</b>	<b>1.509</b>	<b>8.597</b>	<b>12.322</b>

Nguồn: BCTC Hợp nhất đã kiểm toán năm 2015, 2016 và 9 tháng năm 2017 của Taseco Airs  
Công ty nộp các khoản phải nộp theo luật định đúng quy định của Nhà nước.

**Trích lập các quỹ theo luật định**

Công ty thực hiện việc trích lập và sử dụng các quỹ theo đúng quy định pháp luật áp dụng cho Công ty cổ phần và theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty. Mức trích lập hàng năm sẽ do Đại hội đồng cổ đông quyết định dựa trên đề xuất của Hội đồng quản trị.

Tại Công ty mẹ, số dư các quỹ tại thời điểm 31/12/2015, 31/12/2016 và 30/09/2017 bằng 0.

**Bảng 21: Số dư các quỹ tại các thời điểm (hợp nhất)**

Năm	Năm 2015 (Triệu VND)	Năm 2016 (Triệu VND)	30/09/2017 (Triệu VND)
Quỹ đầu tư phát triển	-	-	-
Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	-	-	-
Quỹ phát triển khoa học công nghệ	-	-	-
Quỹ khen thưởng phúc lợi	-	869	1
<b>Tổng cộng</b>	<b>-</b>	<b>869</b>	<b>1</b>

Nguồn: BCTC Hợp nhất đã kiểm toán năm 2015, 2016 và 9 tháng năm 2017 của Taseco Airs

**Tổng dư nợ vay****Bảng 22: Chi tiết số dư khoản vay của Công ty mẹ**

Đối tượng cho vay	31/12/2015 (Triệu VND)	31/12/2016 (Triệu VND)	30/09/2017 (Triệu VND)
<b>Vay và nợ ngắn hạn</b>	<b>4.424</b>	<b>14.885</b>	<b>5.789</b>
Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam – CN Hà Nội	4.424	13.533	-
Vay dài hạn đến hạn trả	-	1.352	5.789



Đối tượng cho vay	31/12/2015 (Triệu VND)	31/12/2016 (Triệu VND)	30/9/2017 (Triệu VND)
<b>Vay và nợ dài hạn</b>	-	<b>3.484</b>	<b>9.962</b>

Nguồn: BCTC riêng đã kiểm toán năm 2015, 2016 và 9 tháng năm 2017 của Taseco Airs

**Bảng 23: Chi tiết số dư các khoản vay hợp nhất**

Đối tượng cho vay	31/12/2015 (Triệu VND)	31/12/2016 (Triệu VND)	30/09/2017 (Triệu VND)
<b>Vay và nợ ngắn hạn</b>	<b>4.424</b>	<b>32.988</b>	<b>24.098</b>
Vay ngắn hạn ngân hàng	4.424	26.915	13.764
Vay dài hạn đến hạn trả công ty đầu tư tài chính nhà nước	-	6.072	10.334
<b>Vay và nợ dài hạn</b>	-	<b>34.454</b>	<b>37.178</b>
Vay dài hạn ngân hàng	-	34.454	37.178

Nguồn: BCTC Hợp nhất đã kiểm toán năm 2015, 2016 và 9 tháng năm 2017 của Taseco Airs

Khoản vay trị giá 4,4 tỷ đồng tại 31/12/2015 là khoản vay từ Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam trong thời hạn 12 tháng với mục đích bổ sung vốn lưu động và bảo lãnh, mở L/C. Khoản vay chịu lãi 8,5%/năm tại thời điểm 31/12/2015 và được bảo đảm bởi tài sản của Taseco Thăng Long, công ty mẹ của Công ty.

#### Tình hình công nợ hiện nay

- Các khoản phải thu

**Bảng 24: Số dư các các khoản phải thu tại Công ty mẹ**

Chỉ tiêu	31/12/2015	31/12/2016	30/09/2017
	(Triệu VND)	(Triệu VND)	(Triệu VND)
<b>Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>22.764</b>	<b>8.149</b>	<b>36.426</b>
Phải thu của khách hàng	1.122	2.907	4.683
Trả trước cho người bán	453	69	3.988
Phải thu về cho vay ngắn hạn	12.450	-	20.000
Phải thu ngắn hạn khác	8.739	5.173	7.754
<b>Các khoản phải thu dài hạn</b>	-	<b>75.370</b>	<b>151.220</b>
Phải thu dài hạn khác	-	75.370	151.220

Nguồn: BCTC riêng đã kiểm toán năm 2015, 2016 và 9 tháng năm 2017 của Taseco Airs

Bảng 25: Số dư các khoản phải thu hợp nhất

Chỉ tiêu	31/12/2015	31/12/2016	30/09/2017
	(Triệu VND)	(Triệu VND)	(Triệu VND)
<b>Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>22.764</b>	<b>124.667</b>	<b>70.235</b>
Phải thu của khách hàng	1.122	4.628	8.304
Trả trước cho người bán	453	29.138	25.256
Phải thu về cho vay ngắn hạn	12.450	-	20.000
Phải thu ngắn hạn khác	8.739	90.901	16.675
<b>Các khoản phải thu dài hạn</b>	<b>-</b>	<b>75.376</b>	<b>155.084</b>
Phải thu dài hạn khác	-	75.376	155.084

Nguồn: BCTC Hợp nhất đã kiểm toán năm 2015, 2016 và 9 tháng năm 2017 của Taseco Airs

Các khoản phải thu về cho vay ngắn hạn trị giá 20 tỷ tại 30/09/2017 là các khoản cho Vinacs (đơn vị liên kết của Công ty) vay với thời hạn 12 tháng có thời gian đáo hạn trong tháng 08 và tháng 09 năm 2018. Khoản vay có lãi suất 7,5% và không có tài sản đảm bảo.

Khoản phải thu dài hạn khác trị giá 155 tỷ đồng tại 30/09/2017 chủ yếu là khoản phải thu Taseco Thăng Long trị giá 150,22 tỷ đồng. Đây là khoản hợp đồng hợp tác đầu tư giữa Công ty và Taseco Thăng Long tại lô đất H33 và H30 thuộc khu hỗn hợp Bán đảo 2 – Khu đô thị dịch vụ Hùng Thắng, phường Hùng Thắng, thành phố Hạ Long, Quảng Ninh do Taseco Thăng Long làm chủ đầu tư.

- Các khoản phải trả

Bảng 26: Số dư các khoản phải trả công ty mẹ

Khoản mục	31/12/2015	31/12/2016	30/09/2017
	(Triệu VND)	(Triệu VND)	(Triệu VND)
<b>Nợ ngắn hạn</b>	<b>23.601</b>	<b>98.864</b>	<b>38.230</b>
Phải trả người bán	12.723	8.525	11.971
Người mua trả tiền trước	-	8	8
Thuế và các khoản phải nộp NN	1.509	3.710	2.897
Phải trả người lao động	3.263	6.457	6.970
Chi phí phải trả ngắn hạn	266	558	598
Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	791	1.176	6.616
Phải trả ngắn hạn khác	624	63.544	3.383
Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	4.424	14.885	5.789
<b>Nợ dài hạn</b>	<b>-</b>	<b>27.484</b>	<b>47.962</b>
Doanh thu chưa thực hiện	-	-	-

Khoản mục	31/12/2015	31/12/2016	30/09/2017
	(Triệu VND)	(Triệu VND)	(Triệu VND)
Phải trả dài hạn khác	-	24.000	38.000
Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	-	3.484	9.962
<b>Tổng cộng</b>	<b>23.601</b>	<b>126.349</b>	<b>86.192</b>

Nguồn: BCTC riêng đã kiểm toán năm 2015, 2016 và 9 tháng năm 2017 của Taseco Airs

**Bảng 27: Số dư các khoản phải trả hợp nhất**

Khoản mục	31/12/2015	31/12/2016	30/09/2017
	(Triệu VND)	(Triệu VND)	(Triệu VND)
<b>Nợ ngắn hạn</b>	<b>23.601</b>	<b>131.433</b>	<b>112.289</b>
Phải trả người bán	12.723	21.571	40.223
Người mua trả tiền trước	-	2.734	2.476
Thuế và các khoản phải nộp NN	1.509	8.597	12.322
Phải trả người lao động	3.263	15.477	14.570
Chi phí phải trả ngắn hạn	266	1.773	4.221
Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	791	3.755	7.105
Phải trả ngắn hạn khác	624	43.669	6.437
Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	4.424	32.988	24.098
Dự phòng phải trả ngắn hạn	-	-	835
Quỹ khen thưởng phúc lợi	-	869	1
<b>Nợ dài hạn</b>	<b>-</b>	<b>34.829</b>	<b>37.553</b>
Phải trả dài hạn khác	-	375	375
Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	-	34.454	37.178
<b>Tổng cộng</b>	<b>23.601</b>	<b>166.262</b>	<b>149.843</b>

Nguồn: BCTC Hợp nhất đã kiểm toán năm 2015, 2016 và 9 tháng năm 2017 của Taseco Airs

- Chi tiết doanh thu chưa thực hiện

**Bảng 28: Chi tiết doanh thu chưa thực hiện công ty mẹ**

Chỉ tiêu	31/12/2015	31/12/2016	30/09/2017
	(Triệu VND)	(Triệu VND)	(Triệu VND)
Ngắn hạn	791	1.176	6.616
Dài hạn	-	-	-

Nguồn: BCTC riêng đã kiểm toán năm 2015, 2016 và 9 tháng năm 2017 của Taseco Airs

Bảng 29: Chi tiết doanh thu chưa thực hiện hợp nhất

Chỉ tiêu	31/12/2015 (Triệu VND)	31/12/2016 (Triệu VND)	30/9/2017 (Triệu VND)
Ngắn hạn	791	3.755	7.105
Dài hạn	-	-	-

Nguồn: BCTC Hợp nhất đã kiểm toán năm 2015, 2016 và 9 tháng năm 2017 của Taseco Airs

## Hàng tồn kho

Bảng 30: Chi tiết hàng tồn kho Công ty mẹ

Chỉ tiêu	31/12/2015 (Triệu VND)	31/12/2016 (Triệu VND)	30/09/2017 (Triệu VND)
Công cụ dụng cụ	68	151	105
Hàng gửi đi bán	-	-	-
Hàng hóa	4.544	7.371	7.002
<b>Tổng cộng</b>	<b>4.612</b>	<b>7.521</b>	<b>7.107</b>

Nguồn: BCTC riêng đã kiểm toán năm 2015, 2016 và 9 tháng năm 2017 của Taseco Airs

Bảng 31: Chi tiết hàng tồn kho hợp nhất

Chỉ tiêu	31/12/2015 (Triệu VND)	31/12/2016 (Triệu VND)	30/09/2017 (Triệu VND)
Hàng mua đang đi đường	-	250	-
Nguyên liệu, vật liệu	-	1.644	-
Công cụ dụng cụ	68	191	201
Hàng hoá	4.544	18.845	37.893
<b>Tổng cộng</b>	<b>4.612</b>	<b>20.929</b>	<b>38.094</b>

Nguồn: BCTC Hợp nhất đã kiểm toán năm 2015, 2016 và 9 tháng năm 2017 của Taseco Airs

**11.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu****Bảng 32: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu của Công ty mẹ**

Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2015	Năm 2016	09 tháng 2017
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>				
Hệ số thanh toán ngắn hạn Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn	Lần	1,28	0,36	2,90
Hệ số thanh toán nhanh <u>Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho</u> Nợ ngắn hạn	Lần	1,08	0,28	1,95
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>				
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	Lần	0,46	0,42	0,19
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	0,87	0,72	0,23
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>				
Vòng quay hàng tồn kho <u>Giá vốn hàng bán</u> Hàng tồn kho bình quân	Lần	8,58	13,35	10,80
Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	Lần	0,76	0,98	0,34
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>				
Hệ số LNST /Doanh thu thuần	%	2,84	8,42	10,80
Hệ số LNST/Vốn chủ sở hữu bình quân (tính theo hợp nhất)	%	8,07	38,27	0,34
Hệ số LNST/Tổng tài sản bình quân	%	0,22	8,27	10,80
Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	3,55	9,36	0,34

*Nguồn: BCTC riêng đã kiểm toán năm 2015, 2016 và 09 tháng năm 2017 của Taseco Airs*

Bảng 33: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu hợp nhất của Công ty

Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2015	Năm 2016	09 tháng 2017
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>				
Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	1,28	1,44	2,06
Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn				
Hệ số thanh toán nhanh	Lần	1,08	1,28	1,72
$\frac{\text{Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$				
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>				
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	Lần	0,46	0,45	0,26
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	0,87	0,82	0,35
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>				
$\frac{\text{Vòng quay hàng tồn kho}}{\text{Giá vốn hàng bán}}$	Lần	8,58	11,62	5,83
Hàng tồn kho bình quân				
Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	Lần	0,76	1,51	0,83
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>				
Hệ số LNST/Doanh thu thuần	%	2,84	13,77	22,97
Hệ số LNST / Vốn chủ sở hữu bình quân	%	8,07	38,27	25,55
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân	%	2,16	20,84	18,96
Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	3,55	16,73	27,76
Thu nhập trên cổ phần (EPS)	đồng/cổ phần	633	5.870	4.804

Nguồn: BCTC riêng đã kiểm toán năm 2015, 2016 và 09 tháng năm 2017 của Taseco Airs

**12. Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng****12.1 Sơ yếu lý lịch Hội đồng quản trị****❖ Ông Phạm Ngọc Thanh - Chủ tịch HĐQT**

Họ và tên:	Phạm Ngọc Thanh
Số CMND:	012668084 cấp ngày 20/02/2004
Nơi cấp:	Hà Nội
Ngày sinh:	05/09/1976
Địa chỉ thường trú:	Phòng 702 – B3 – Làng Quốc tế Thăng Long – Tổ 85 Dịch vọng - Cầu Giấy – Hà Nội.
Trình độ chuyên môn:	Thạc sỹ Kinh tế
Chức vụ đang nắm giữ tại Taseco Airs:	Chủ tịch Hội đồng quản trị
Chức vụ tại các tổ chức khác:	Chủ tịch HĐQT CTCP Dịch vụ hàng không Thăng Long. Chủ tịch HĐQT CTCP Đầu tư Khai thác nhà ga Quốc tế Đà Nẵng Thành viên HĐQT CTCP Đầu tư kinh doanh và Phát triển hạ tầng KCN Phúc Hà
Quá trình công tác	
- Từ 1998 đến 1999	Kế toán – Công ty Xây dựng số 1 – TCT Xây dựng Hà Nội
- Từ 1999 đến 2006	Kế toán tổng hợp Công ty Dịch vụ hàng không Sân bay Nội Bài; Tổ trưởng Tổ kiểm tra Tài chính Công ty; Tổ trưởng tổ Công đoàn phòng Tài chính kế toán Công ty; Ủy viên BCH Đoàn cơ sở Công ty; Bí thư Chi đoàn khối cơ quan Công ty.
- Từ 2006 đến 2007	Phó Trưởng phòng Tài chính – Kế toán Công ty cổ phần Dịch vụ hàng không Sân bay Nội Bài
- Từ 6/2007 đến 8/2007	Kế toán trưởng Công ty cổ phần Đầu tư kinh doanh và Phát triển Hạ tầng Khu công nghiệp Phúc Hà
- Từ 8/2007 đến nay	Chủ tịch Hội đồng quản trị CTCP Dịch vụ hàng không Thăng Long Chủ tịch HĐQT CTCP Đầu tư Khai thác nhà ga Quốc tế Đà Nẵng Thành viên HĐQT CTCP Đầu tư kinh doanh và Phát triển hạ tầng KCN Phúc Hà
- Từ 4/2017 đến nay	Chủ tịch HĐQT Taseco Airs
Số lượng cổ phần cá nhân nắm giữ:	100.000 cổ phần chiếm tỷ lệ 0,278%
Đại diện sở hữu:	10.000.000 cổ phần chiếm tỷ lệ 27,78%

Số cổ phần những người có liên quan sở hữu:			
Tên cá nhân/ tổ chức	Quan hệ	SL CP sở hữu	Tỉ lệ CP sở hữu/VĐL
Phạm Thanh Hà	Anh trai	5.000	0,014%
CTCP Dịch vụ hàng không Thăng Long	Chủ tịch HĐQT	21.600.000	60%
Các khoản nợ với công ty	Không		
Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành	Không		

❖ Ông Nguyễn Minh Hải – Phó Chủ tịch HĐQT

Họ và tên:	Nguyễn Minh Hải
Số CMND:	012997090 cấp ngày 27/12/2007
Nơi cấp:	Hà Nội
Ngày sinh:	29/10/1976
Địa chỉ thường trú:	tổ 43, Phường Nghĩa Đô, Quận Cầu Giấy, Hà Nội
Trình độ chuyên môn:	Thạc sĩ Kinh tế
Chức vụ đang nắm giữ tại Taseco Airs:	Phó Chủ tịch hội đồng quản trị
Chức vụ tại các tổ chức khác:	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc CTCP Dịch vụ Hàng không Thăng Long Chủ tịch HĐQT CTCP DV Suất ăn Hàng không Việt Nam Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco Đà Nẵng Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần DTH Hồ Gươm Phó Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH Hàng miễn thuế Jalux Taseco
Quá trình công tác:	
- Từ 1998 đến 2004	Chuyên viên phòng TCKT công ty Viễn thông quốc tế (VTI)
- Từ 2005 đến 2006	Chuyên viên Ban tài chính Tập đoàn Bưu chính viễn thông VN
- Từ 2007 đến 2008	Kế toán trưởng CTCP Dịch vụ Hàng không Thăng Long
- Từ 2008 đến nay	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc CTCP Dịch vụ Hàng không Thăng Long Chủ tịch HĐQT CTCP Dịch vụ Suất ăn Hàng không Việt Nam



	Chủ tịch HĐQT CTCP Dịch vụ Hàng không Taseco Đà Nẵng Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần DTH Hồ Gươm Phó Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH Hàng miễn thuế Jalux Taseco		
- Từ 4/2017 đến nay	Phó Chủ tịch HĐQT Taseco Airs		
Số lượng cổ phần cá nhân nắm giữ	50.000 cổ phần chiếm tỷ lệ 0,14% vốn điều lệ		
Đại diện sở hữu	6.000.000 cổ phần chiếm tỷ lệ 16,67% vốn điều lệ		
Số cổ phần những người có liên quan sở hữu			
<b>Tên cá nhân/ tổ chức</b>	<b>Quan hệ</b>	<b>SL CP sở hữu</b>	<b>Tỉ lệ CP sở hữu/VĐL</b>
CTCP Dịch vụ hàng không Thăng Long	Tổng Giám đốc	21.600.000	60%
Các khoản nợ với công ty	Không		
Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành	Không		

❖ Ông Lê Anh Quốc – Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

Họ và tên:	Lê Anh Quốc
Số hộ chiếu:	038070000068 cấp ngày 14/4/2015
Nơi cấp:	Hà Nội
Ngày sinh:	06/06/1970
Địa chỉ:	442 Tổ 18A và số 5 ngõ 81 Pháo Đài Láng, Đống Đa, Hà Nội
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân
Chức vụ đang nắm giữ tại Taseco Airs:	Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc
Chức vụ tại các tổ chức khác:	Phó Chủ tịch HĐQT CTCP Dịch vụ Hàng không Thăng Long TGD CTCP Thương mại và Phát triển Đô thị Quốc tế
Quá trình công tác:	
- Từ 1993 đến 1999	Nhân viên Xí nghiệp Vận tải ô tô – Công ty Dv hàng không Sân bay Nội Bài.
- Từ 2000 đến 2002	Trạm phó Trạm giao dịch điều hành Xí nghiệp vận tải ô tô Nasco
- Từ 2003 đến 2009	Cửa hàng trưởng phòng Kinh doanh miễn thuế Công ty Nasco

- Từ 2009 đến 2015	Phó Tổng giám đốc Công ty Cổ phần dịch vụ hàng không Thăng Long		
- Từ 10/2015 đến nay	Phó Chủ tịch HĐQT CTCP Dịch vụ Hàng không Thăng Long Thành viên HĐQT kiêm Tổng giám đốc Taseco Airs		
Số lượng cổ phần cá nhân nắm giữ	50.000 cổ phần chiếm tỷ lệ 0,14%		
Đại diện sở hữu	5.600.000 cổ phần chiếm tỷ lệ 15,56%		
Số cổ phần những người có liên quan sở hữu			
<b>Tên cá nhân/ tổ chức</b>	<b>Quan hệ</b>	<b>SL CP sở hữu</b>	<b>Tỉ lệ CP sở hữu/VĐL</b>
CTCP Dịch vụ hàng không Thăng Long	Phó Chủ tịch HĐQT	21.600.000	60%
Các khoản nợ với công ty	Không		
Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành	Không		

## ❖ Ông Đào Tiến Dương - Thành viên HĐQT

Họ và tên:	Đào Tiến Dương
Số CMND:	012919866 cấp ngày 01/02/2007
Nơi cấp:	Hà Nội
Ngày sinh:	22/04/1976
Địa chỉ:	Số 1/1/10, ngõ 1, Trần Quốc Hoàn, Cầu Giấy, Hà Nội
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân
Chức vụ đang nắm giữ:	Thành viên Hội đồng Quản trị
Chức vụ tại các tổ chức khác:	Phó Tổng Giám đốc CTCP Dịch vụ Hàng không Thăng Long Thành viên HĐQT CTCP Xây dựng và Nhân lực Việt Nam Trưởng BKS CTCP Dịch vụ Suất ăn Hàng không Việt Nam
Quá trình công tác:	
- Từ 2003 đến 2004	Chuyên viên Tài chính Công ty CAVICO XD Cầu Hàm
- Từ 2004 đến 2005	Phó phòng TC - KT Công ty CAVICO XD Cầu Hàm
- Từ 05/2005 đến 07/2005	Phó phòng Tài chính Đầu tư Công ty CAVICO Việt Nam
- Từ 2005 đến 2009	Trưởng phòng Tài chính Đầu tư Công ty CAVICO Việt Nam

- Từ 2010 đến 2014	Phó Tổng Giám đốc CTCP Cavico Xây dựng Nhân lực và Dịch vụ (nay là CTCP Xây dựng Nhân lực Việt Nam).		
- Từ 2014 đến 2015	Giám đốc Công ty CM Thành Đông		
- Từ 2015 đến 2016	Phó Tổng Giám đốc CTCP Đầu tư AMD Group		
- Từ 02/2014 đến nay	Thành viên HĐQT CTCP Xây dựng và Nhân lực Việt Nam		
- Từ 12/2016 đến nay	Phó Tổng Giám đốc CTCP Dịch vụ Hàng không Thăng Long		
- Từ 04/2017 đến nay	Thành viên HĐQT Taseco Airs		
Số lượng cổ phần cá nhân nắm giữ	30.000 cổ phần chiếm tỷ lệ 0,083%		
Đại diện sở hữu	0 cổ phần		
Số cổ phần những người có liên quan sở hữu			
<b>Tên cá nhân/ tổ chức</b>	<b>Quan hệ</b>	<b>SL CP sở hữu</b>	<b>Tỉ lệ CP sở hữu/VĐL</b>
CTCP Dịch vụ hàng không Thăng Long	Phó TGD	21.600.000	60%
Các khoản nợ với công ty	Không		
Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành	Không		

## ❖ Ông Lars Kjaer - Thành viên HĐQT

Họ và tên:	Lars Kjaer
Hộ chiếu số:	207491566 cấp ngày 02/06/2014
Nơi cấp:	Tổng lãnh sự quán Đan Mạch tại TP. Hồ Chí Minh
Ngày sinh:	28/04/1958
Địa chỉ:	Norfolk Mansion, 17-19-21 Lý Tự Trọng, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân
Chức vụ đang nắm giữ tại Taseco Airs:	Thành viên Hội đồng Quản trị
Chức vụ tại các tổ chức khác:	Phó Tổng Giám đốc các quỹ đầu tư: - Private Equity New Markets K/S - Private Equity New Markets II K/S - PENM III Germany GmbH & Co. KG - PENM IV Germany GmbH & Co. KG

	Thành viên HĐQT của các công ty: - Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan - Công ty Cổ phần Hóa chất Á Châu - Công ty Cổ phần Chế biến Dừa Á Châu - Công ty Cổ phần Thực phẩm Gia đình - Công ty Cổ phần GTNFoods		
Quá trình công tác:			
- Từ 1984 đến 2000	- Giám đốc Bộ phận Mua bán sáp nhập doanh nghiệp của Carlsberg International và Carlsberg Denmark; - Giám đốc Điều hành của Coca-Cola Nordic Bottler		
- Từ 2000 đến 2004	Giám đốc Điều hành IC Company – Đan Mạch		
- Từ 2004 đến 2006	Giám đốc Điều hành Nopef – Phần Lan		
- Từ 2006 đến nay	Phó Tổng Giám đốc các quỹ đầu tư: - Private Equity New Markets K/S - Private Equity New Markets II K/S - PENM III Germany GmbH & Co. KG - PENM IV Germany GmbH & Co. KG		
- Từ 2012 đến nay	Thành viên HĐQT của các công ty: - Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan - Công ty Cổ phần Hóa chất Á Châu - Công ty Cổ phần Chế biến Dừa Á Châu - Công ty Cổ phần Thực phẩm Gia đình - Công ty Cổ phần GTNFoods		
- Từ 11/2017 đến nay	Thành viên HĐQT Taseco Airs		
Số lượng cổ phần cá nhân nắm giữ	0 cổ phần chiếm tỷ lệ 0%		
Đại diện sở hữu	cho quỹ PENM IV Germany GmbH & Co. KG chiếm 3.600.000 cổ phần tương ứng 10% vốn điều lệ AST		
Số cổ phần những người có liên quan sở hữu			
<b>Tên cá nhân/ tổ chức</b>	<b>Quan hệ</b>	<b>SL CP sở hữu</b>	<b>Tỉ lệ CP sở hữu/VĐL</b>
PENM IV Germany GmbH & Co. KG	Phó TGD	3.600.000	10%
Các khoản nợ với công ty	Không		
Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành	Không		

**12.2 Sơ yếu lý lịch Ban Tổng Giám đốc**

- ❖ Ông Lê Anh Quốc – như trên
- ❖ Ông Nguyễn Quang Huy - Phó Tổng Giám đốc

Họ và tên:	Nguyễn Quang Huy
Số CMND:	012515775 cấp ngày 01/07/2010
Nơi cấp:	Hà Nội
Ngày sinh:	03/02/1966
Địa chỉ:	Số 25 ngõ 167, Nguyễn Ngọc Vũ, Trung Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội.
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Kinh tế
Chức vụ đang nắm giữ tại Taseco Airs:	Phó Tổng Giám đốc
Chức vụ tại các tổ chức khác:	Không
Quá trình công tác:	
- Từ 1999 đến 2013	Chuyên viên phòng VTTB Công ty XDCT Giao thông 872
- Từ 2013 đến 2005	Chuyên viên Ban QLDA Đường HCM – CIENCO 8
- Từ 2005 đến 2016	Phó Tổng Giám đốc CTCP Dịch vụ Hàng Không Thăng Long
- Từ 10/2016 đến nay	Phó Tổng Giám Đốc CTCP Dịch vụ Hàng không Taseco
Số lượng cổ phần cá nhân nắm giữ	20.000 cổ phần chiếm tỷ lệ 0,056 %
Đại diện sở hữu	0 cổ phần
Số cổ phần những người có liên quan sở hữu	0 cổ phần
Các khoản nợ với công ty	Không
Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành	Không

- ❖ Bà Nguyễn Thị Thanh Phương - Phó Tổng Giám đốc

Họ và tên:	Nguyễn Thị Thanh Phương
Số CMND:	162659395 cấp ngày 31/05/2007
Nơi cấp:	Hà Nội
Ngày sinh:	30/10/1976

Địa chỉ:	P2003, tòa TT Thương mại và căn hộ, khu đô thị Xa La, phường Phúc La, quận Hà Đông, thành phố Hà Nội
Trình độ chuyên môn:	Kỹ sư thủy lợi
Chức vụ đang nắm giữ:	Phó Tổng Giám đốc
Chức vụ tại các tổ chức khác:	Thành viên HĐQT CTCP Dịch vụ Hàng không Taseco Đà Nẵng
Quá trình công tác:	
- Từ 1997 đến 2008	Chuyên viên - Công ty Khai thác công trình Thủy lợi Kim Bảng - Hà Nam
- Từ 2009 đến 2015	Trưởng phòng Hàng hóa CTCP Dịch vụ Hàng không Thăng Long.
- Từ 10/2015 đến nay	Phó Tổng giám đốc CTCP Dịch vụ Hàng không Taseco. Thành viên HĐQT CTCP Dịch vụ Hàng không Taseco Đà Nẵng
Số lượng cổ phần đang nắm giữ	33.000 cổ phần chiếm tỷ lệ 0,092 %
Đại diện sở hữu	0 cổ phần
Số cổ phần những người có liên quan sở hữu	0 cổ phần
Các khoản nợ với công ty	Không
Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành	Không

❖ Ông Phạm Đức Long - Phó Tổng Giám đốc

Họ và tên:	Phạm Đức Long
Số CMND:	012306453 cấp ngày 28/3/2013
Nơi cấp:	Hà Nội
Ngày sinh:	20/06/1971
Địa chỉ:	Tổ 7, phường Nghĩa Đô, quận Cầu Giấy, Hà Nội
Trình độ chuyên môn:	Thạc sỹ Tài chính - Ngân hàng
Chức vụ đang nắm giữ:	Phó Tổng giám đốc
Chức vụ tại các tổ chức khác:	Phó Tổng giám đốc CTCP Dịch vụ Hàng không Thăng Long Thành viên HĐQT CTCP Dịch vụ Hàng hóa Hàng không Việt Nam Phó Chủ tịch CTCP Chứng khoán Phố Wall, Trưởng Ban kiểm soát CTCP Dịch vụ hàng không Taseco Đà

	Năng, Trưởng Ban kiểm soát CTCP Dịch vụ hàng không Taseco Sài Gòn.
Quá trình công tác:	
- Từ 1994 đến 1998	Chuyên viên. thanh tra viên Thanh tra Chính phủ
- Từ 1998 đến 2007	Chuyên viên Văn phòng Chính phủ
- Từ 02/2007 đến 09/2007	Chuyên viên. Phó Phòng Tư vấn CTCP chứng khoán Tân Việt
- Từ 2007 đến 2008	Trưởng Phòng Tư vấn tài chính doanh nghiệp CTCP Chứng khoán Phố Wall
- Từ 2008 đến 2013	Phó Tổng Giám đốc CTCP Chứng khoán Phố Wall
- Từ 2013 đến 2014	Phó Tổng Giám đốc. Tổng Giám đốc CTCP Xi măng Thái Bình
- Từ 05/2014 đến 11/2014	Phó Tổng Giám đốc CTCP Dịch vụ hàng không Thăng Long
- Từ 2014 đến 2015	Phụ trách Văn phòng HĐQT Ngân hàng TMCP Việt Á
- Từ 01/2015 đến 05/2015	Trưởng Phòng quản lý rủi ro tuân thủ Ngân hàng HSBC
- Từ 2015 đến nay	Thành viên HĐQT CTCP Dịch vụ Hàng hóa Hàng không Việt Nam
- Từ 06/2016 đến 11/2017	Trưởng BKS CTCP Dịch vụ Hàng không Thăng Long
- Từ 11/2017 đến nay	Phó Tổng Giám đốc CTCP Dịch vụ Hàng không Thăng Long
- Từ 06/2016 đến nay	Phó Chủ tịch CTCP Chứng khoán Phố Wall, Trưởng Ban kiểm soát CTCP Dịch vụ hàng không Taseco Đà Nẵng, Trưởng Ban kiểm soát CTCP Dịch vụ hàng không Taseco Sài Gòn.
Số lượng cổ phần đang nắm giữ	20.000 cổ phần chiếm tỷ lệ 0,056 %
Đại diện sở hữu	0 cổ phần
Số cổ phần những người có liên quan sở hữu	0 cổ phần
Các khoản nợ với công ty	Không
Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành	Không

## ❖ Ông Phạm Quang Viên – Phó phòng Phụ trách phòng Tài chính - Kế toán

Họ và tên:	Phạm Quang Viên
------------	-----------------

Số CMND:	011675023 cấp ngày 13/12/2006
Nơi cấp:	CA TP Hà Nội
Ngày sinh:	05/11/1974
Địa chỉ:	Tựu Liệt, Tam Hiệp, Thanh Trì, Hà Nội
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Kinh tế
Chức vụ đang nắm giữ:	Phó phòng - Phụ trách phòng Tài chính - Kế toán
Chức vụ tại các tổ chức khác:	Không có
Quá trình công tác:	
- 09/1993 – 10/2002	Nhân viên Công ty Phân lân nung chảy Văn Điển
- 11/2002 – 07/2006	Chuyên viên Kế toán Công ty Vật tư và xây dựng công trình
- 08/2006 – 03/2008	Chuyên viên Kế toán Công ty CPDV Hàng không Thăng Long
- 04/2008 – 09/2015	Phó phòng Tài chính - Kế toán CTCP Dịch vụ Hàng không Thăng Long
- 10/2015 – 10/2017	Phó phòng Tài chính – Kế toán CTCP Dịch vụ Hàng không Taseco
- 10/2017 – nay	Phó phòng - Phụ trách phòng Tài chính – Kế toán Taseco Airs
Số lượng cổ phần đang nắm giữ	5.000 cổ phần (tương ứng với 0,014 % Vốn điều lệ)
Đại diện sở hữu	Không
Số cổ phần những người có liên quan sở hữu	Không
Các khoản nợ với công ty	Không
Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành	Không

### 12.3 Sơ yếu lý lịch Ban kiểm soát

#### ❖ Bà Trần Thị Loan- Trưởng Ban kiểm soát

Họ và tên:	Trần Thị Loan
Số CMND:	011897272 cấp ngày 21/07/2009
Nơi cấp:	Hà Nội
Ngày sinh:	22/10/1974



Địa chỉ:	Nhà 22, Tổ 37, Láng Thượng, Đống Đa, Hà Nội		
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Kinh tế chuyên ngành kế toán		
Chức vụ đang nắm giữ:	Trưởng Ban kiểm soát		
Chức vụ tại các tổ chức khác:	Thành viên HĐQT kiêm Kế toán trưởng CTCP Dịch vụ Hàng không Thăng Long Thành viên BKS CTCP Dịch vụ Hàng không Taseco Đà Nẵng Thành viên BKS CTCP Dịch vụ Hàng không Taseco Sài Gòn		
Quá trình công tác:			
- Từ 1994 đến 1996	Chuyên viên phòng TCKT Công ty Giày Ngọc Hà		
- Từ 1996 đến 2008	Chuyên viên chuyên quản phòng TCKT Công ty CP Dịch vụ Hàng không Nội bài (NASCO). Chuyên viên tổng hợp phòng TCKT Công ty CP Dịch vụ Hàng không Nội bài (NASCO)		
- Từ 08/2008 đến nay	Thành viên HĐQT kiêm Kế toán trưởng Công ty CP Dịch vụ Hàng không Thăng Long (TASECO)		
- Từ 08/2015 đến nay	Thành viên BKS CTCP Dịch vụ Hàng không Taseco Đà Nẵng Thành viên BKS CTCP Dịch vụ Hàng không Taseco Sài Gòn		
- Từ 11/2017 đến nay	Trưởng BKS Taseco Airs		
Số lượng cổ phần đang nắm giữ	43.000 cổ phần chiếm tỷ lệ 0,119%		
Đại diện sở hữu	0 cổ phần		
Số cổ phần những người có liên quan sở hữu			
<b>Tên cá nhân/ tổ chức</b>	<b>Quan hệ</b>	<b>SL CP sở hữu</b>	<b>Tỷ lệ CP sở hữu/VĐL</b>
CTCP Dịch vụ hàng không Thăng Long	Thành viên HĐQT	21.600.000	60%
Các khoản nợ với công ty	Không		
Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành	Không		

## ❖ Bà Nguyễn Thị Hương - Thành viên Ban Kiểm soát

Họ và tên:	Nguyễn Thị Hương
Số CMND:	0331.88.00.2086 cấp ngày 20/06/2017
Nơi cấp:	Hà Nội
Ngày sinh:	08/12/1988

Địa chỉ:	Thửa đất số 68, tổ dân phố 6 – Nghĩa Lộ, P. Yên Nghĩa, Q. Hà Đông, TP. Hà Nội
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Kinh tế chuyên ngành kế toán
Chức vụ đang nắm giữ:	Thành viên Ban kiểm soát
Chức vụ tại các tổ chức khác:	Thành viên BKS CTCP Dịch vụ Hàng không Taseco Đà Nẵng Thành viên BKS CTCP Dịch vụ Hàng không Taseco Sài Gòn
Quá trình công tác:	
- Từ 2010 đến 2016	Chuyên viên Kế toán CTCP Dịch vụ Hàng không Thăng Long
- Từ 08/2016 đến nay	Kế toán tổng hợp CTCP Dịch vụ Hàng không Thăng Long
- Từ 04/2017 đến nay	Thành viên BKS CTCP Dịch vụ Hàng không Taseco Đà Nẵng Thành viên BKS CTCP Dịch vụ Hàng không Taseco Sài Gòn
- Từ 04/2017 đến nay	Thành viên BKS Taseco Airs
Số lượng cổ phần đang nắm giữ	2.500 cổ phần. chiếm tỷ lệ 0,0069%
Đại diện sở hữu	0 cổ phần
Số cổ phần những người có liên quan sở hữu	0 cổ phần
Các khoản nợ với công ty	Không
Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành	Không

❖ **Bà Đặng Kim Ngân - Thành viên BKS**

Họ và tên:	Đặng Kim Ngân
Số CMND:	163070741 cấp ngày 22/09/2014
Nơi cấp:	Nam Định
Ngày sinh:	07/11/1991
Địa chỉ:	Mỹ Hưng, Mỹ Lộc, Nam Định
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân kế toán trường Học Viện Tài Chính
Chức vụ đang nắm giữ:	Thành viên Ban kiểm soát
Chức vụ tại các tổ chức khác:	Không có
Quá trình công tác:	

- Từ 05/2014 đến 02/2017	Kế toán công ty TNHH Du Lịch Hội Á Châu
- Từ 02/2017 đến nay	Chuyên viên kế toán Công ty Cổ phần Dịch Vụ Hàng Không Thăng Long
- Từ 11/2017 đến nay	Thành viên BKS Taseco Airs
Số lượng cổ phần đang nắm giữ	1.000 cổ phần chiếm tỷ lệ 0,003%
Đại diện sở hữu	0 cổ phần
Số cổ phần những người có liên quan sở hữu: không có	
Các khoản nợ với công ty	Không
Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành	Không

### 13. Tài sản thuộc sở hữu Công ty

Giá trị tài sản theo báo cáo tài chính kiểm toán tại thời điểm 31/12/2016 như sau:

**Bảng 34: Tình hình tài sản công ty mẹ tính đến thời điểm 31/12/2016**

Tài sản	Nguyên giá (Triệu VND)	Giá trị hao mòn (Triệu VND)	Giá trị còn lại (Triệu VND)
<b>Tài sản cố định hữu hình</b>	<b>21.404</b>	<b>4.389</b>	<b>17.015</b>
Nhà cửa, vật kiến trúc	4.813	1.407	3.406
Máy móc, thiết bị	1.827	604	1.223
Phương tiện vận tải	14.763	2.377	12.386
<b>Tài sản cố định vô hình</b>	<b>128</b>	<b>39</b>	<b>89</b>
Phần mềm máy tính	60	22	38
Tài sản khác	68	17	51

*Nguồn: BCTC kiểm toán riêng năm 2016 của Taseco Airs*

**Bảng 35: Tình hình tài sản hợp nhất tính đến thời điểm 31/12/2016**

Tài sản	Nguyên giá (Triệu VND)	Giá trị hao mòn (Triệu VND)	Giá trị còn lại (Triệu VND)
<b>Tài sản cố định hữu hình</b>	<b>103.437</b>	<b>14.652</b>	<b>88.785</b>
Nhà cửa, vật kiến trúc	64.386	5.962	58.424
Máy móc, thiết bị	16.412	4.513	11.898
Thiết bị văn phòng	879	216	663
Phương tiện vận tải	21.759	3.960	17.799

Tài sản	Nguyên giá (Triệu VND)	Giá trị hao mòn (Triệu VND)	Giá trị còn lại (Triệu VND)
<b>Tài sản cố định vô hình</b>	<b>8.607</b>	<b>197</b>	<b>8.409</b>
Quyền sử dụng đất	7.866	-	7.866
Phần mềm máy tính	673	180	492
Tài sản khác	68	17	51

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2016 của Taseco Airs

**Bảng 36: Tình hình tài sản công ty mẹ tính đến thời điểm 30/9/2017**

Tài sản	Nguyên giá (Triệu VND)	Giá trị hao mòn (Triệu VND)	Giá trị còn lại (Triệu VND)
<b>Tài sản cố định hữu hình</b>	<b>42.066</b>	<b>8.146</b>	<b>33.920</b>
Nhà cửa, vật kiến trúc	4.813	2.214	2.599
Máy móc, thiết bị	5.958	1.207	4.751
Phương tiện vận tải	31.154	4.707	26.447
Thiết bị, dụng cụ quản lý	140	18	123
<b>Tài sản cố định vô hình</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Phần mềm máy tính	60	37	23
Tài sản khác	68	30	38

Nguồn: BCTC riêng đã kiểm toán 9 tháng năm 2017 của Taseco Airs

**Bảng 37: Tình hình tài sản hợp nhất tính đến thời điểm 30/9/2017**

Tài sản	Nguyên giá (Triệu VND)	Giá trị hao mòn (Triệu VND)	Giá trị còn lại (Triệu VND)
<b>Tài sản cố định hữu hình</b>	<b>148.244</b>	<b>25.439</b>	<b>122.806</b>
Nhà cửa, vật kiến trúc	80.910	10.169	70.741
Máy móc, thiết bị	20.912	7.132	13.780
Phương tiện vận tải	45.403	7.829	37.574
Thiết bị dụng cụ quản lý	1.020	310	710
<b>Tài sản cố định vô hình</b>	<b>8.807</b>	<b>310</b>	<b>8.497</b>
Giá trị quyền sử dụng đất	7.866	-	7.866
Phần mềm máy tính	873	280	593
Tài sản vô hình khác	68	30	38

Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán 9 tháng năm 2017 của Taseco Airs

Nhà cửa, vật kiến trúc của Công ty có thời gian sử dụng từ 05-25 năm. Quyền sử dụng đất không thời hạn nên không khấu hao.

Nhà cửa, vật kiến trúc của Công ty chủ yếu là các quầy hàng bách hóa thuê vị trí tại các cảng hàng không. Ngoài ra Taseco Oceanview Đà Nẵng còn sở hữu tầng hầm, tầng 1, 2, 22, 23 của khách sạn A La Carte tại số 200 đường Võ Nguyên Giáp, phường Phước Mỹ, quận Sơn Trà, thành phố Đà Nẵng.

Quyền sử dụng đất của Công ty (Taseco Đà Nẵng) tại Tổ 2 Phường Hòa Thuận Tây, quận Hải Châu, thành phố Đà Nẵng, thửa đất số 133 thuộc tờ bản đồ số 8, có diện tích 167,3m<sup>2</sup> với thời hạn sử dụng lâu dài.

#### 14. Kế hoạch kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong năm tiếp theo

##### 14.1 Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2017- 2018

**Bảng 38: Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2017 – 2018**

Chỉ tiêu	Năm 2016	Thực hiện 09 tháng năm 2017	Năm 2017		Năm 2018	
	Thực hiện (tỷ đồng)		Kế hoạch (*) (tỷ VND)	% tăng giảm so với năm 2016	Kế hoạch (tỷ VND)	% tăng giảm so với năm 2017
Doanh thu thuần	316,9	480	645	107,38%	870	34,88%
Lợi nhuận sau thuế	43,6	110	147	237,39%	153	4,25%
Vốn đầu tư của chủ sở hữu	160,48	360	360	125,00%	360	-
Tỷ suất LNST/Doanh thu thuần (%)	13,76%	22,92%	23%	62,69%	17,6%	-23,48%
Tỷ suất LNST/Vốn chủ sở hữu bình quân	38,27%	34,8%	40,83%	21,5%	42,50%	4,1%
Tỷ lệ cổ tức/ vốn điều lệ	25%	Đã tạm ứng cổ tức năm 2017 tỷ lệ 25%	35% - 50%	-	20% - 40%	-

Nguồn: Taseco Airs

(\*) Kế hoạch kinh doanh năm 2017 đã được HĐQT Công ty điều chỉnh và thông qua theo Nghị quyết số 08C/2017/NQ-HĐQT- TasAirs ngày 21/09/2017 dựa trên tình hình tài chính thực tế 09 tháng năm 2017 của Công ty.

Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức năm 2017 - năm 2018 trên đây được Công ty lập trên cơ sở hợp nhất kết quả kinh doanh với các công ty con đã loại trừ lợi ích của các cổ đông thiểu số.

## 14.2 Căn cứ để đạt được kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức năm 2017 và 2018

### Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức nói trên:

Động lực tăng trưởng đến từ sự tăng trưởng của ngành hàng không trong nước và số lượng hành khách quốc tế đến Việt Nam được dự báo tăng mạnh. Tổ chức BMI dự báo lượng khách quốc tế sẽ tăng 17% trong năm 2018 và 15% trong năm 2019. Khách du lịch Quốc tế đến VN qua cảng hàng không tăng trưởng 10-15% năm. Một số thị trường có mức tăng trưởng cao như Đà Nẵng, Cam Ranh, Phú Quốc, lượng khách đến các địa phương này tăng 20-25%. Theo IATA, Việt Nam được đánh giá là thị trường phát triển nhanh thứ 5 trên toàn cầu về số hành khách trong giai đoạn 2014-2034, tăng bình quân 7,2 % một năm. Điều này được hỗ trợ bởi kinh tế vĩ mô tăng trưởng ổn định, dự báo GDP tăng trưởng bình quân 6% năm giai đoạn 2017-2019. Đồng thời, Tổng Công ty Hàng không Việt Nam (ACV: UPCOM) dự kiến sẽ mở rộng các sân bay lớn như Tân Sơn Nhất, Nội Bài, Đà Nẵng, Cam Ranh và Phú Quốc từ năm 2018 đến năm 2021.

Cụ thể tình hình kinh doanh tại từng lĩnh vực:

- **Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu tại các sân bay:** Năm 2017 và 2018, hoạt động kinh doanh của Taseco Airs sẽ phát triển mạnh nhờ hợp nhất các công ty con và mở thêm các điểm bán hàng cũng như triển khai các hoạt động kinh doanh mới. Cụ thể, trong năm 2016, thông qua việc tăng vốn lên 160,48 tỷ đồng, Taseco Airs đã sở hữu thêm các công ty con như Oceanview Đà Nẵng, Taseco Đà Nẵng và Taseco Sài Gòn. Năm 2017, Taseco Airs mở 19 cửa hàng / nhà hàng bán lẻ tại các sân bay Đà Nẵng, Nội Bài, Tân Sơn Nhất và Phú Quốc, tăng 43% số lượng cửa hàng. Kể từ khi các cửa hàng này được khai trương chủ yếu vào quý 3 năm 2017, hầu hết tăng trưởng doanh thu từ các cửa hàng mới có thể xuất hiện vào năm 2018. Ngoài ra, năm 2018 Taseco Airs dự kiến mở 19 cửa hàng / nhà hàng bán lẻ mới: gồm 5 cửa hàng tại Nội Bài, 6 cửa hàng ở Vân Đồn, 2 tại Phú Quốc, và 6 tại Cam Ranh. Với doanh thu bình quân một quầy hàng mỗi tháng từ 500 triệu đồng đến 1 tỷ đồng, việc tăng số lượng quầy hàng và tăng trưởng số lượng khách là căn cứ để Công ty lập kế hoạch kinh doanh như đã nêu trên.
- **Kinh doanh dịch vụ khách sạn:** Thị trường Đà Nẵng tiếp tục là điểm thu hút khách du lịch trong và ngoài nước. Với 202 phòng tiêu chuẩn bốn sao, tỷ lệ lấp đầy năm 2017 dự kiến ở mức khoảng 76% năm 2017 và tăng lên khoảng 80% từ năm 2018. Đối tượng khách hàng chủ yếu của khách sạn là khách nội địa, khách du lịch tới từ Hàn Quốc, Trung Quốc, Hồng Kông. Bên cạnh mức tăng của tỷ lệ lấp đầy phòng, giá dịch vụ phòng, đồ ăn, đồ uống và các dịch vụ khác vẫn có thể được điều chỉnh tăng hợp lý theo tỷ lệ lạm phát và trượt giá của Việt Nam Đồng so với Đô la Mỹ. Đây là những yếu tố giúp hoạt động kinh doanh dịch vụ khách sạn của Công ty tăng trưởng về cả doanh thu và lợi nhuận.
- **Kinh doanh suất ăn hàng không:** Vinacs đang vận hành 2 nhà máy tại sân bay Nội Bài và Cam Ranh với công suất thiết kế lần lượt là 15.000 và 10.000 suất ăn/ ngày. Các nhà máy này chính thức đi vào vận hành trong giai đoạn 06 tháng đầu năm 2017. Thêm vào đó, hai nhà máy tại sân bay Đà Nẵng và Phú Quốc với công suất khoảng 7.000 suất ăn/ ngày dự kiến được đầu tư vào năm 2018 sẽ đóng góp vào doanh thu lợi nhuận cho các năm tiếp theo.
- **Dịch vụ quảng cáo tại sân bay:** Năm 2018, công ty dự kiến sẽ tăng tổng số lượng quảng cáo từ 124 lên 268 bảng quảng cáo, chủ yếu nhờ bảng quảng cáo mới ở Nội Bài (thêm 128 bảng). Đồng thời, Taseco Airs bắt đầu thực hiện quảng cáo từ các xe đẩy tại sân bay Đà Nẵng với số lượng ban đầu là 500 xe. Số lượng biển tăng hơn 116% so với năm 2017 dự kiến sẽ làm tăng doanh thu như kế hoạch kinh doanh đã đề ra.

**Kế hoạch doanh thu**

- Doanh thu lĩnh vực kinh doanh hàng hóa dịch vụ phi hàng không tăng trưởng ở mức khá ổn định 10-15% phù hợp với tốc độ tăng lượng khách du lịch quốc tế đến Việt Nam khoảng 15-20% được dự báo trong thời kỳ 2017-2019;
- Việc mở thêm các quầy kinh doanh và mở thêm các cửa hàng miễn thuế tại các sân bay mới sẽ thúc đẩy việc tăng trưởng doanh thu trong những năm tiếp theo;
- Doanh thu trong lĩnh vực kinh doanh khách sạn (Khách sạn Alacarte tại Đà Nẵng) đã xem xét đến mức độ cạnh tranh nguồn cung khách sạn và lợi thế về vị trí và thương hiệu kinh doanh của khách sạn.

**Đánh giá thuận lợi và khó khăn**

- Lĩnh vực kinh doanh dịch vụ phi hàng không rất triển vọng, lượng khách du lịch trong nước và quốc tế tăng trưởng hàng năm 15-20%
- Biên lợi nhuận dịch vụ hàng hóa phi hàng không (lãi gộp) đạt ở mức khá cao ~60%
- Taseco có trên 10 năm kinh nghiệm về kinh doanh dịch vụ hàng không với chuỗi các cửa hàng và nhà hàng thương hiệu **LUCKY** uy tín tại các cảng HKQT Nội Bài, Đà Nẵng, Huế, Tân Sơn Nhất và Phú Quốc.
- Thị phần trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ hàng không tại các cảng HKQT Nội Bài và Đà Nẵng tăng trưởng ổn định hàng năm, đặc biệt tại cảng HKQT Đà Nẵng, Công ty có lợi thế vì có thị phần lớn nhất.
- Khách sạn A LA CARTE tại Đà Nẵng có hiệu quả kinh doanh cao, uy tín, chất lượng và có tỷ lệ lấp đầy thuộc top ở Đà Nẵng.

Tính hết 11 tháng 2017, doanh thu Công ty đạt 597,8 tỷ đồng (bằng 92,6% kế hoạch cả năm), lợi nhuận sau thuế đạt 133,4 tỷ đồng (bằng 90% kế hoạch cả năm).

Từ thời điểm tháng 10 năm 2017 đến hết năm 2017, Công ty đã mở thêm 5 các quầy dịch vụ bách hoá mới tại sân bay Nội Bài và dự kiến sẽ tiếp tục mở mới vào 2018 là 5 quầy tại sân bay Nội Bài, 6 quầy tại Cam Ranh, 6 quầy tại Vân Đồn và 2 quầy tại Phú Quốc. Do đó, Công ty tin tưởng sẽ đạt kế hoạch kinh doanh năm 2017 và 2018.

**15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức**

Dưới góc độ của tổ chức tư vấn, Công ty cổ phần Chứng khoán Sài Gòn đã thu thập và xem xét các thông tin về hoạt động kinh doanh do Công ty cung cấp tại thời điểm lập Bản cáo bạch Taseco Airs đảm bảo và cam kết rằng các thông tin và số liệu cung cấp cho SSI và cung cấp trong Bản cáo bạch này là minh bạch đúng sự thật và phù hợp với tình hình hoạt động kinh doanh của Tổng Công ty.

Theo đánh giá của Tổ chức tư vấn, kế hoạch kinh doanh của Taseco Airs được xây dựng dựa trên tiềm lực thực tế của công ty và tiềm năng tăng trưởng của ngành hàng không và du lịch. Đến hết tháng 11 năm 2017, doanh thu đạt 597,8 tỷ đồng (92,6 % kế hoạch cả năm), lợi nhuận sau thuế đạt 133,4 tỷ đồng (90% kế hoạch cả năm). Kế hoạch doanh thu và lợi nhuận năm 2018 của Công ty đưa ra có thể thực hiện được nếu các quầy hàng hoạt động ổn định, bình thường, cùng với việc mở rộng thêm các quầy hàng mới mở đi vào hoạt động như dự kiến và không có những biến động bất thường về các hợp

đồng thuê quầy hàng tại sân bay, về tình hình đầu tư là sát với thực tế và không có những biến động lớn ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh cũng như các mục tiêu chiến lược dài hạn của Công ty.

*Lưu ý: Những đánh giá và nhận định của tổ chức tư vấn chỉ mang tính chất tham khảo, không đảm bảo chắc chắn cho kết quả thực hiện kế hoạch kinh doanh của Công ty cũng như bao hàm hay đảm bảo cho giá cổ phiếu của Taseco Airs.*

## **16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức niêm yết**

### **❖ Cam kết đầu tư**

Đại hội đồng cổ đông Công ty ngày 02/06/2017 đã ra Nghị quyết số 04/2017/NQ-ĐHĐCĐ thông qua phương án sử dụng vốn sau khi phát hành để tăng vốn điều lệ từ 160,4 tỷ đồng lên 360 tỷ đồng trong đó có cam kết mua cổ phần và góp vốn bổ sung vào Vinacs trị giá 100 tỷ đồng.

Trong năm 2017 Công ty đã thực hiện đầu tư vào Vinacs trị giá 60 tỷ đồng. Ban lãnh đạo Công ty đã lên kế hoạch sẽ tiếp tục góp thêm vốn vào Vinacs 40 tỷ đồng trong năm 2018 theo đúng tinh thần Nghị quyết ĐHĐCĐ đã thông qua.

### **❖ Cam kết bầu bổ sung thành viên BKS**

Các thành viên BKS của Công ty chưa đáp ứng tiêu chuẩn và quy định áp dụng đối với công ty đại chúng niêm yết. Công ty cam kết bầu bổ sung các thành viên này trong kỳ họp Đại hội đồng cổ đông gần nhất.

### **❖ Cam kết bầu bổ sung thành viên HĐQT**

Hiện nay Công ty chưa có thành viên HĐQT độc lập đáp ứng các tiêu chuẩn và quy định áp dụng đối với công ty đại chúng niêm yết. Công ty cam kết bầu bổ sung thành viên HĐQT độc lập trong kỳ họp Đại hội đồng cổ đông gần nhất.

## **17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu niêm yết**

Không có.



**V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT****1. Loại chứng khoán**

Cổ phiếu phổ thông

**2. Mệnh giá chứng khoán**

10.000 (mười nghìn) đồng/cổ phần

**3. Tổng số chứng khoán niêm yết**36.000.000 cổ phiếu (*Bằng chữ: Ba mươi sáu triệu cổ phiếu*)**4. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật**

Công ty được thành lập ngày 28/09/2015, theo đó các cổ đông sáng lập sẽ bị hạn chế chuyển nhượng cổ phần trong vòng 03 năm kể từ ngày 28/09/2015 đến ngày 28/09/2018. Chi tiết như sau:

**Bảng 39: Danh sách hạn chế chuyển nhượng đến ngày 28/09/2018**

STT	Họ và tên	Chức vụ	SCLP bị hạn chế chuyển nhượng đến ngày 28/09/2018
1.	Trần Thị Loan	Trưởng BKS	1.500
2.	Nguyễn Thị Thanh Phương	Phó Tổng Giám đốc	1.500
3.	Công ty CP Dịch vụ Hàng không Thăng Long	Cổ đông lớn	2.997.000
<b>Tổng cộng</b>			<b>3.000.000</b>

Khi cổ phiếu của Công ty niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán, theo quy định tại Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20/07/2012 về việc quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật chứng khoán và quy chế niêm yết của Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.HCM, cổ đông là cá nhân, tổ chức có đại diện sở hữu là thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng của công ty; cổ đông lớn là người có liên quan với thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng của công ty phải cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu do mình sở hữu trong thời gian 06 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 06 tháng tiếp theo, không tính số cổ phiếu thuộc sở hữu Nhà nước do các cá nhân trên đại diện nắm giữ.

**Bảng 40: Danh sách hạn chế chuyển nhượng 06 tháng và 01 năm kể từ ngày niêm yết**

STT	Họ và tên	Chức vụ	SCLP bị hạn chế chuyển nhượng	
			06 tháng kể từ ngày niêm yết	1 năm kể từ ngày niêm yết
<b>Hội đồng Quản trị</b>				
1.	Phạm Ngọc Thanh	Chủ tịch HĐQT	100.000	50.000

STT	Họ và tên	Chức vụ	SCLP bị hạn chế chuyển nhượng	
			06 tháng kể từ ngày niêm yết	1 năm kể từ ngày niêm yết
2.	Nguyễn Minh Hải	Phó Chủ tịch HĐQT	50.000	25.000
3.	Lê Anh Quốc	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc	50.000	25.000
4.	Đào Tiến Dương	Thành viên HĐQT	30.000	15.000
5.	Lars Kjaer	Thành viên HĐQT	-	-
<b>Ban Kiểm soát</b>				
1.	Trần Thị Loan	Trưởng BKS	43.000	21.500
2.	Nguyễn Thị Hương	Thành viên BKS	2.500	1.250
3.	Đặng Thị Kim Ngân	Thành viên BKS	1.000	500
<b>Ban Tổng Giám đốc</b>				
1.	Lê Anh Quốc	Tổng Giám đốc	Đã liệt kê ở trên	
2.	Nguyễn Quang Huy	Phó Tổng Giám đốc	20.000	10.000
3.	Nguyễn Thị Thanh Phương	Phó Tổng Giám đốc	33.000	16.500
4.	Phạm Đức Long	Phó Tổng Giám đốc	20.000	10.000
<b>Phòng Tài chính – Kế toán</b>				
1.	Phạm Quang Viên	Phó phòng - Phụ trách phòng Tài chính - Kế toán	5.000	2.500
<b>Cổ đông lớn có liên quan đến thành viên HĐQT</b>				
1.	Công ty CP Dịch vụ Hàng không Thăng Long	Cổ đông lớn có liên quan đến thành viên HĐQT	21.600.000	10.800.000
2.	PENM IV Germany GmbH & Co. KG	Cổ đông lớn có liên quan đến thành viên HĐQT	3.600.000	1.800.000
<b>Tổng cộng</b>			<b>25.554.500</b>	<b>12.777.250</b>

## 5. Phương pháp tính giá

Giá tham chiếu của cổ phiếu AST là giá được tính toán dựa trên hai phương pháp: (i) phương pháp so sánh P/E với các doanh nghiệp khác cùng ngành có cổ phiếu đang niêm yết và (ii) phương pháp so sánh P/B với các doanh nghiệp khác cùng ngành có cổ phiếu đang niêm yết.

### 5.1. Phương pháp so sánh dựa trên chỉ số P/E

Phương pháp này được tính toán dựa trên giá cổ phiếu giao dịch trên thị trường và lợi nhuận ròng trên mỗi cổ phần của các doanh nghiệp có hoạt động kinh doanh khá tương đồng với AST đã niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán.

#### Công thức định giá:

$$P = P = EPS * P/E_{bq} \quad \text{trong đó}$$

- ✓ P: Giá cổ phiếu
- ✓ EPS: lợi nhuận thu được trên mỗi cổ phần
- ✓ P/E<sub>bq</sub>: Hệ số giá / EPS

Các công ty dùng để so sánh với AST được trình bày trong bảng sau đây:

Công ty	Mã Cổ Phiếu	EPS 31/12/2016	Thị giá ngày 04/12/2017	Chỉ số P/E
		A	B	= B/A
CTCP Dịch vụ Hàng không sân bay Đà Nẵng	MAS	10.171	89.400	8,79
CTCP Dịch vụ Sân bay Quốc tế Cam Ranh	CIA	7.930	66.000	8,32
CTCP Dịch vụ Hàng không Sân bay Nội Bài	NAS	3.293	32.000	9,72
CTCP Suất ăn hàng không Nội Bài	NCS	7.478	49.100	6,57
CTCP Phục vụ Mặt đất Sài Gòn	SGN	8.724	162.000	18,57
CTCP Dịch vụ Hàng hóa Sài Gòn	SCS	5.151	116.000	22,52
CTCP Dịch vụ Hàng không Sân bay Tân Sơn Nhất	SAS	1.584	30.000	18,94
<b>Trung Bình</b>				<b>13,35</b>

Nguồn: SSI tổng hợp theo BCTC kiểm toán năm 2016 của các công ty

Theo đó giá cổ phiếu **AST** được tính toán theo phương pháp P/E như sau:

Giá trị hợp lý sử dụng phương pháp P/E	Đơn vị tính	Giá trị
Hệ số P/E	Lần	13,35
EPS tại BCTC kiểm toán 31/12/2016	VND/Cổ phần	5.870
<b>Giá cổ phần</b>	<b>VND</b>	<b>78.343</b>

### 5.2. Phương pháp so sánh dựa trên chỉ số P/B

Phương pháp này được tính toán dựa trên giá cổ phiếu giao dịch trên thị trường và giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần của các doanh nghiệp có hoạt động kinh doanh khá tương đồng với AST đã niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán.

#### Công thức định giá:

$$P = GTSS * P/B_{bq} \text{ trong đó}$$

- ✓ P: Giá cổ phiếu
- ✓ GTSS: Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần
- ✓  $P/B_{bq}$ : Hệ số giá / GTSS

Các công ty dùng để so sánh với AST được trình bày trong bảng sau đây:

Công ty	Mã Cổ Phiếu	Chỉ số P/B
CTCP Dịch vụ Hàng không sân bay Đà Nẵng	MAS	4,28
CTCP Dịch vụ Sân bay Quốc tế Cam Ranh	CIA	3,51
CTCP Dịch vụ Hàng không Sân bay Nội Bài	NAS	1,50
CTCP Suất ăn hàng không Nội Bài	NCS	3,58
CTCP Phục vụ Mặt đất Sài Gòn	SGN	9,20
CTCP Dịch vụ Hàng hóa Sài Gòn	SCS	6,96
CTCP Dịch vụ Hàng không Sân bay Tân Sơn Nhất	SAS	2,71
<b>Trung Bình</b>		<b>4,54</b>

*Nguồn: SSI tổng hợp theo BCTC kiểm toán năm 2016 của các công ty*

Theo đó giá cổ phiếu **AST** được tính toán theo phương pháp P/B như sau:

<b>P/B trung bình của các công ty so sánh</b>	<b>A</b>	<b>4,54 lần</b>
Vốn chủ sở hữu của AST tại 30/09/2017	B	431.559.804.651
Lợi ích cổ đông không kiểm soát tại 30/09/2017	C	3.568.546.377
SLCP của AST tại 30/09/2017	D	36.000.000 cổ phần
<b>Giá trị sổ sách của AST tại 31/12/2016</b>	<b>E = (B-C)/D</b>	<b>11.889 đồng/cổ phiếu</b>
<b>Định giá cổ phần AST theo P/B trung bình</b>	<b>= A * E</b>	<b>53.924 đồng/cổ phiếu</b>

**Tổng hợp kết quả giá cổ phiếu AST theo 02 phương pháp như sau:**

Chi tiết	Kết quả	Trọng số
Định giá cổ phần AST theo P/E trung bình	78.343 VND/cổ phiếu	50%
Định giá cổ phần AST theo P/B trung bình	53.924 VND/cổ phiếu	50%
<b>Tổng hợp kết quả theo trọng số</b>	<b>66.133 VND/cổ phiếu</b>	

Căn cứ vào tình hình thị trường chứng khoán tại thời điểm hiện tại và tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty, Ban lãnh đạo đánh giá **Công ty quyết định chọn giá niêm yết trong ngày giao dịch đầu tiên của Công ty là 45.000 đồng/cổ phần, thấp hơn 30% so với mức giá tính toán nêu trên.**

## 6. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài

Giới hạn tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco đối với người nước ngoài sẽ được thực hiện theo các quy định pháp luật hiện hành. Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty không giới hạn tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của người nước ngoài.

Tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài tuân thủ theo quy định tại Điều 2 Nghị định 60/NĐ-CP/2015 ban hành ngày 26/6/2015 của Thủ tướng Chính Phủ sửa đổi bổ sung một số điều của Nghị định 58/2012/NĐ-CP ngày 20/7/2012 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn một số điều của luật chứng khoán và luật sửa đổi bổ sung một số điều của Luật chứng khoán. Theo đó, tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại Công ty đại chúng được quy định như sau:

- a) Trường hợp điều ước quốc tế mà Việt Nam là thành viên có quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài thì thực hiện theo điều ước quốc tế;
  - b) Trường hợp công ty đại chúng hoạt động trong ngành, nghề đầu tư kinh doanh mà pháp luật về đầu tư, pháp luật liên quan có quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài thì thực hiện theo quy định tại pháp luật đó.
- Đối với công ty đại chúng hoạt động trong ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện áp dụng đối với nhà đầu tư nước ngoài mà chưa có quy định cụ thể về sở hữu nước ngoài, thì tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa là 49%;
- c) Trường hợp công ty đại chúng hoạt động đa ngành, nghề, có quy định khác nhau về tỷ lệ sở hữu nước ngoài, thì tỷ lệ sở hữu nước ngoài không vượt quá mức thấp nhất trong các ngành, nghề (mà công ty đó hoạt động) có quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài, trừ trường hợp điều ước quốc tế có quy định khác;
  - d) Đối với công ty đại chúng không thuộc các trường hợp quy định tại Điểm a, b, c nói trên, tỷ lệ sở hữu nước ngoài là không hạn chế, trừ trường hợp Điều lệ công ty có quy định khác.

Hiện nay các ngành nghề kinh doanh của Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco không thuộc trường hợp hạn chế tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài. Do các văn bản pháp luật đang trong quá trình điều chỉnh và hoàn thiện, đồng thời, với định hướng phát triển hiện tại, Công ty định hướng áp dụng tỷ lệ sở hữu nước ngoài theo quy định của pháp luật là tối đa 49% .

Tỷ lệ nắm giữ của các cổ đông nước ngoài tại Công ty tại ngày 22/11/2017 là 10% (3.600.000 cổ phần).

## 7. Các loại thuế có liên quan

### 7.1. Đối với Công ty

#### a. Thuế thu nhập doanh nghiệp

Căn cứ “*Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp số 32/2013/QH13 ngày 19/6/2013; Nghị định số 218/2013/NĐ-CP ngày 26/12/2013 quy định chi tiết một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp; Thông tư số 96/2015/TT-BTC ngày 22/6/2015 hướng dẫn về thuế thu nhập doanh nghiệp tại Nghị định số 12/2015/NĐ-CP ngày 12/02/2015 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành Luật sửa đổi bổ sung một số điều của các Luật về thuế và sửa đổi bổ sung một số điều của các Nghị định về thuế và sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 78/2014/TT-BTC ngày 18/06/2014, Thông tư số*

119/2014/TT-BTC ngày 25/08/2014, Thông tư số 151/2014/TT-BTC ngày 10/10/2014 của Bộ Tài chính” thì mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp phổ thông sẽ là 20%.

#### **b. Thuế giá trị gia tăng (VAT)**

Thuế giá trị gia tăng áp dụng đối với hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty thực hiện theo quy định của Luật Thuế giá trị gia tăng năm 2008 và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế giá trị gia tăng năm 2013 và Nghị định số 12/2015/NĐ-CP ngày 12/02/2015 quy định chi tiết thi hành Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật về thuế và sửa đổi, bổ sung một số điều của các Nghị định về thuế và các văn bản hướng dẫn thi hành.

Thuế suất thuế giá trị gia tăng mà Công ty phải chịu là: 10%

### **7.2 Đối với nhà đầu tư**

#### **a. Đối với nhà đầu tư cá nhân**

Theo quy định tại Điều 3 Luật Thuế Thu nhập Cá nhân số 26/2012/QH13 ban hành ngày 22/11/2012 và Điều 3 Nghị định số 65/2013/NĐ-CP ban hành ngày 27 tháng 6 năm 2013 của Chính phủ các khoản thu nhập chịu thuế thu nhập cá nhân bao gồm: thu nhập từ đầu tư vốn (lợi tức cổ tức) và thu nhập từ chuyển nhượng vốn (thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán). Mức thuế suất đối với từng loại như sau:

- Thuế suất đối với thu nhập từ đầu tư vốn (lợi tức cổ tức): 5%.
- Thuế suất đối với thu nhập từ chuyển nhượng vốn (thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán) được xác định như sau:
  - Trường hợp cá nhân chuyển nhượng chứng khoán đăng ký nộp thuế theo biểu thuế toàn phần với thuế suất là 20% tính trên lãi chuyển nhượng.
  - Trường hợp người chuyển nhượng chứng khoán không đăng ký nộp thuế theo biểu thuế toàn phần với thuế suất 20% thì áp dụng thuế suất 0.1% tính trên giá trị chuyển nhượng chứng khoán từng lần và không phân biệt việc chuyển nhượng được thực hiện tại Việt Nam hay tại nước ngoài.
  - Cá nhân chuyển nhượng chứng khoán đã đăng ký nộp thuế theo thuế suất 20% vẫn phải tạm nộp thuế theo thuế suất 0.1% trên giá trị chuyển nhượng chứng khoán từng lần.
- Kỳ tính thuế:
  - Kỳ tính thuế đối với cá nhân không cư trú được tính theo từng lần phát sinh thu nhập áp dụng đối với tất cả thu nhập chịu thuế.
  - Kỳ tính thuế đối với cá nhân cư trú được quy định như sau: Kỳ tính thuế theo từng lần phát sinh thu nhập áp dụng đối với thu nhập từ đầu tư vốn; thu nhập từ chuyển nhượng vốn. Kỳ tính thuế theo từng lần chuyển nhượng hoặc theo năm đối với thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán.

#### **b. Đối với nhà đầu tư tổ chức**

- Nhà đầu tư là tổ chức đăng ký kinh doanh tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế đóng trên phần chênh lệch giá khi bán cổ phiếu như sau:

Thuế thu nhập từ chênh lệch giá do bán cổ phiếu = Thu nhập chịu thuế x Thuế suất

Trong đó:

+ Thu nhập chịu thuế = Tổng giá trị chứng khoán bán ra trong kỳ - Tổng giá mua chứng khoán được bán ra trong kỳ - Chi phí mua bán chứng khoán + Lãi trái phiếu từ việc nắm giữ trái phiếu.

+ Thuế suất = Thuế suất thuế TNDN của tổ chức đầu tư.

- Nhà đầu tư là tổ chức nước ngoài không có đăng ký kinh doanh tại Việt Nam, chỉ mở tài khoản giao dịch chứng khoán tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế khoán khi bán cổ phiếu như sau:

Thuế khoán từ việc bán cổ phiếu = Tổng giá trị cổ phiếu bán ra của từng giao dịch chuyển nhượng x 0,1%.

**VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC NIÊM YẾT****1. Tổ chức tư vấn****Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội (SSI)**

Địa chỉ: 1C Ngô Quyền. Quận Hoàn Kiếm. Tp. Hà Nội.

Điện thoại: (84-24) 3936 6321

Fax: (84-24) 3936 6311

Website: <http://www.ssi.com.vn>

**2. Tổ chức kiểm toán****Công ty TNHH Kiểm toán TTP (đổi tên từ Công ty TNHH Kiểm toán ASC)**

Địa chỉ: Tầng 12 Tháp Tây, tòa nhà Hancorp Plaza, số 72 Trần Đăng Ninh – Phường Dịch Vọng – Quận Cầu Giấy – TP Hà Nội

Điện thoại: (84-24) 37 425 888

Fax: (84-24) 37 578 666

Website: <http://kiemtoanttp.com/>

**Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam**

Địa chỉ: 16 Phan Chu Trinh. Hoàn Kiếm. Hoàn Kiếm. Hà Nội

Điện thoại: (84-24) 3831 5100

Fax: (84-24) 3831 5090

Website: <http://www.ey.com>



**VII. DANH MỤC CÁC VĂN BẢN PHÁP LUẬT CÓ LIÊN QUAN**

<b>1</b>	<b>Tài liệu</b>
<b>I.</b>	<b>Các quy định chung</b>
1	Luật doanh nghiệp số 68/2014/QH13 ngày 26 tháng 11 năm 2014
<b>II.</b>	<b>Các văn bản liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty</b>
1	Luật Đất đai ngày 29 tháng 11 năm 2013
2	Luật Xây dựng ngày 18 tháng 6 năm 2014
3	Nghị định 102/2015/NĐ-CP ngày 20/10/2015 của Chính phủ về quản lý, khai thác Cảng Hàng không, sân bay
4	Luật Đầu tư số 67/2014/QH13 ngày 26/11/2014
5	Nghị định số 118/2015/NĐ-CP ngày 11/12/2015 Quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành Luật Đầu tư
<b>III.</b>	<b>Các văn bản thuế</b>
1	Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12 ngày 3/6/2008
2	Thông tư số 123/2012/TT-BTC ngày 27/07/2012 hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12
3	Thông tư số 78/2014/TT-BTC ngày 18 tháng 06 năm 2014 hướng dẫn thi hành Nghị định số 218/2013/NĐ-CP ngày 26/12/2013 của Chính phủ quy định và hướng dẫn thi hành Luật thuế Thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12
<b>IV.</b>	<b>Các văn bản liên quan đến hoạt động chứng khoán</b>
1	Luật chứng khoán số 70/2006/QH11 Luật chứng khoán số 62/2010/QH12
2	Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20 tháng 07 năm 2012 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật chứng khoán Nghị định số 60/2015/NĐ-CP sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định 58/2012/NĐ-CP ngày 20 tháng 7 năm 2012 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật chứng khoán.
3	Thông tư số 155/2015/TT-BTC hướng dẫn về việc công bố thông tin trên thị trường chứng khoán
4	Nghị định số 108/2013/NĐ-CP ngày 23 tháng 09 năm 2013 quy định xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực chứng khoán và thị trường chứng khoán

**VIII. PHỤ LỤC**

1. Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp
2. Phụ lục II: Điều lệ công ty phù hợp với Điều lệ mẫu công ty niêm yết
3. Phụ lục III: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2015 và năm 2016  
Báo cáo tài chính Quý III năm 2017 (riêng và hợp nhất)

Hà Nội, ngày      tháng      năm 2017

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC NIÊM YẾT**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ HÀNG KHÔNG TASECO**

**CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

**TỔNG GIÁM ĐỐC**



**PHẠM NGỌC THANH**

**LÊ ANH QUỐC**

**PHÓ PHÒNG TÀI CHÍNH KẾ TOÁN**

**TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT**

**PHẠM QUANG VIÊN**

**TRẦN THỊ LOAN**

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN**  
**GIÁM ĐỐC KHỐI DỊCH VỤ NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ PHÍA BẮC**



**NGUYỄN NGỌC ANH**