

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

VỀ KẾT QUẢ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ KINH DOANH NĂM 2019 VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2020

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

Ban Tổng Giám đốc xin báo cáo Đại hội đồng cổ đông kết quả hoạt động kinh doanh năm 2019 và nhiệm vụ kế hoạch kinh doanh năm 2020.

Báo cáo gồm hai phần:

- Phần 1: Tình hình hoạt động, kết quả kinh doanh năm 2019;
- Phần 2: Nhiệm vụ, kế hoạch kinh doanh năm 2020.

Nội dung cụ thể như sau:

PHẦN I: TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG, KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2019

I. NHỮNG THUẬN LỢI, KHÓ KHĂN

1. Thuận lợi:

1.1 Tình hình chung về kinh tế vĩ mô:

Thuận lợi cơ bản trong năm 2019 là môi trường kinh tế vĩ mô ổn định tạo điều kiện cho sự phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh: Tăng trưởng GDP đạt 7,02%, vượt mục tiêu của Quốc hội đề ra từ 6,6%-6,8%; chỉ số lạm phát được hạn chế ở mức thấp 2,79% cùng với mặt bằng lãi suất được giữ ổn định, qua đó khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư, tạo việc làm và tăng thu nhập; Tổng vốn FDI đăng ký đạt 38 tỷ USD; Các dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài đã giải ngân 20,4 tỷ USD, tăng 6,7% so với cùng kỳ năm 2018.

1.2. Khách du lịch và khách đi lại bằng đường hàng không tăng trưởng ổn định:

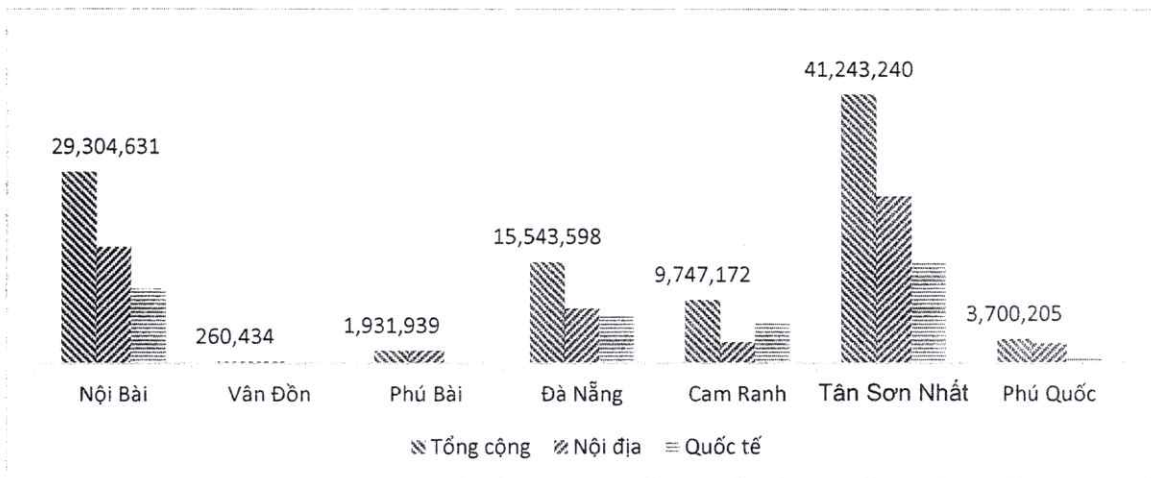
Năm 2019, việc đẩy mạnh công tác xúc tiến, quảng bá, chất lượng du lịch đang có những cải thiện tích cực nhằm tạo sức hút đối với khách quốc tế, Việt Nam tiếp tục giữ vững danh hiệu "Điểm đến hàng đầu châu Á" năm thứ hai liên tiếp do Giải thưởng Du lịch Thế giới (WTA) 2019 bình chọn. Tính chung cả năm 2019, khách du lịch quốc tế đến Việt Nam đạt 18.008.591 lượt, tăng 16,2% so với năm 2018. Bên cạnh đó, khách du lịch trong nước cũng đạt con số ấn tượng: 90 triệu lượt, tạo điều kiện thuận lợi cho các hoạt động kinh doanh của TASECO AIRS.

Cùng với tăng trưởng khách du lịch, lượng khách đi lại bằng đường hàng không cũng tiếp tục giữ được tốc độ tăng trưởng tốt, cụ thể: vận chuyển hành khách bằng đường hàng không đạt 116 triệu lượt hành khách, tăng 12 % so với năm 2018.

Lượng khách qua các cảng hàng không có sự tham gia kinh doanh của Taseco Airs và các đơn vị thành viên trong năm 2019 vẫn tăng trưởng ổn định:

- Sân bay Nội Bài đón 29.304.631 lượt khách, tăng 13,1% so với năm 2018;
- Sân bay Vân Đồn đón 260.434 lượt khách;
- Sân bay Phú Bài đón 1.931.939 lượt khách, tăng 5,5% so với năm 2018;
- Sân bay Đà Nẵng đón 15.543.598 lượt khách, tăng 17,5% so với năm 2018;
- Sân bay Cam Ranh đón 9.747.172 lượt khách, tăng 18,2% so với năm 2018;
- Sân bay Tân Sơn Nhất đón 41.243.240 lượt khách, tăng 7,4% so với năm 2018;
- Sân bay Phú Quốc đón 3.700.205 lượt khách, tăng 14,1% so với năm 2018.

Biểu đồ lượt khách qua một số Cảng hàng không năm 2019 (lượt khách)



1.3. Uy tín thương hiệu của Công ty ngày càng được đánh giá cao:

TASECO AIRS được kế thừa thương hiệu và kinh nghiệm 15 năm hoạt động với quan điểm kinh doanh nhất quán của Công ty là cung cấp các sản phẩm dịch vụ và tiện ích tốt nhất cho khách hàng, đồng hành với khách hàng, đặt lợi ích của khách hàng lên trên hết vì sự phát triển ổn định, bền vững. Nhờ có uy tín thương hiệu tốt mà lượng khách hàng đến với Công ty tăng trưởng ổn định.

Những điểm kinh doanh miễn thuế cũng nhận được sự hỗ trợ nhiệt tình của các nhà cung cấp như: cử đại diện hãng hỗ trợ trực tiếp công ty tại các cửa hàng miễn thuế, cung cấp các quầy kệ trưng bày sản phẩm miễn phí với chất lượng cao, hỗ trợ kinh phí mua sắm các quầy kệ trưng bày, hỗ trợ quà tặng cho khách hàng khi mua hàng.

Bên cạnh đó, AST cũng đã trở thành mã cổ phiếu uy tín đối với các nhà đầu tư trên sàn chứng khoán dù chỉ mới niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán TP Hồ Chí Minh (HOSE) được 2 năm. Tháng 9/2019, Quỹ đầu tư danh tiếng STIC- đơn vị quản lý quỹ tư nhân hàng đầu tại Hàn Quốc tham gia nắm giữ 10% cổ phiếu, đã chính thức trở thành cổ đông nước ngoài lớn thứ 2 của Công ty sau quỹ PENM IV (16%).

1.4. Quy mô của Công ty lớn mạnh, năng lực tài chính vững vàng, đội ngũ cán bộ, nhân viên có nhiều kinh nghiệm, nhiệt tình, năng động:

- Hoạt động kinh doanh và quản lý điều hành của Công ty được triển khai thực hiện theo mô hình công ty mẹ - công ty con. Các Công ty con của Công ty gồm: Taseco Đà Nẵng, Taseco Oceanview Đà Nẵng (vận hành Khách sạn À La Carte), Taseco Sài Gòn, Taseco Media là những đơn vị kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ phi hàng không

và khách sạn trải rộng từ Bắc đến Nam. Ngoài ra, năm 2019, Công ty hoàn thành việc nâng tỷ lệ sở hữu lên 51% để Công ty TNHH Hàng miễn thuế Jalux - Taseco (JDV) trở thành Công ty con của Taseco Airs. Việc tham gia vào hoạt động miễn thuế đã tạo nên một chuỗi dịch vụ phi hàng không khép kín tại các sân bay nhằm duy trì lợi thế khác biệt với các đơn vị khác trong ngành. Công ty còn có công ty liên kết là Công ty Cổ phần Suất ăn Hàng không Việt Nam chuyên cung cấp suất ăn cho nhiều hãng hàng không lớn trong và ngoài nước.

- Năng lực tài chính của Công ty cũng đã được củng cố vững chắc với vốn chủ sở hữu 644.070.516.419 đồng, tổng tài sản 873.709.031.857 đồng, trong đó các chỉ tiêu tài chính chủ yếu như hệ số nợ/ tổng tài sản: 0,26; hệ số khả năng thanh toán nhanh: 1,58 đều là những chỉ số rất tốt.

- Bên cạnh đó, Công ty có đội ngũ cán bộ quản lý có nhiều kinh nghiệm và đội ngũ nhân viên phần lớn là lực lượng lao động trẻ, nhiệt tình, năng động, sáng tạo. Các nhân viên đều được đào tạo cơ bản cũng như nâng cao các kỹ năng bán hàng, đặc biệt nhân viên tại các điểm kinh doanh miễn thuế được các chuyên gia từ Nhật Bản sang đào tạo.

Những yếu tố đó là thành quả của cả một quá trình phát triển và đồng thời cũng là nền tảng vững chắc cho Công ty tiếp tục phát triển trên cơ sở phát huy lợi thế về quy mô, năng lực tài chính và lợi thế về nhân tố con người.

2. Khó khăn:

Một số khó khăn cơ bản mà Công ty phải đối mặt trong năm qua là:

- Việc mở rộng hoạt động kinh doanh tại thị trường mới như Cảng HKQT Vân Đồn gặp nhiều khó khăn do lượng hành khách còn thấp so với kỳ vọng.

- Cạnh tranh trong lĩnh vực kinh doanh của Công ty ngày một gay gắt hơn cả trong lĩnh vực khách sạn và dịch vụ phi hàng không. Đặc biệt vào tháng 07/2019, Lotte khai trương 4 quầy kinh doanh hàng miễn thuế tại khu vực cách ly quốc tế, Cảng HKQT Nội Bài đã ảnh hưởng mạnh đến doanh thu mảng kinh doanh miễn thuế của Công ty.

- Giá đầu vào nhiều mặt hàng thường xuyên biến động theo chiều hướng tăng trong khi giá bán một số mặt hàng vẫn bị giới hạn theo quy định hiệp thương của Cảng hàng không và áp lực cạnh tranh về giá bán lẻ ngày càng mạnh mẽ.

- Cạnh tranh trong lĩnh vực tuyển dụng nhân công diễn ra ngày càng khốc liệt, gây khó khăn trong việc tuyển dụng nhân lực phục vụ cho việc mở rộng hoạt động sản xuất, kinh doanh.

- Sức mua của một số nhóm khách chủ đạo như Trung Quốc, Hàn Quốc có dấu hiệu chững lại, vấn đề này ảnh hưởng trực tiếp tới ngành kinh doanh Bách hóa - Lưu niệm.

Trong bối cảnh đó, Công ty đã tìm các biện pháp khắc phục, vượt qua khó khăn, tận dụng tốt cơ hội thị trường, nên hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2019 đã đạt được kết quả tốt.

II. CÁC MẶT HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY VÀ CÁC ĐƠN VỊ THÀNH VIÊN NĂM 2019

1. Công tác quản trị, điều hành:

Công tác quản trị, điều hành là một trong những nội dung được Công ty đặc biệt quan tâm, củng cố trong thời gian qua.

- Trong năm 2019, Công ty đã tăng cường sức mạnh quản trị thông qua việc bổ sung thêm thành viên HĐQT là 1 đại diện của quỹ STIC và 1 thành viên HĐQT độc lập. Các thành viên HĐQT đều là những người có nhiều năm kinh nghiệm điều hành quản trị tại các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, sẽ hỗ trợ Công ty phát triển kinh doanh trong lĩnh vực bán lẻ, hàng miễn thuế và dịch vụ cung cấp suất ăn hàng không.

- Bộ máy tổ chức, quản lý tiếp tục được kiện toàn, nhân sự quản lý được bổ sung, tăng cường. Công ty điều chỉnh bộ máy nhân sự của Công ty đối với chức vụ Phó Tổng giám đốc và Giám đốc chi nhánh Công ty tại Vân Đồn nhằm phù hợp với định hướng phát triển của Công ty trong thời gian tới; Bổ nhiệm người phụ trách quản trị công ty.

- Điều chỉnh, hoàn thiện cơ cấu tổ chức và chức năng nhiệm vụ các Phòng, ban của công ty; thành lập phòng Thị trường và Phát triển thương hiệu.

- Các quy trình nghiệp vụ và quản lý cũng đang được rà soát lại, sửa đổi, cập nhật bổ sung, hoàn thiện. Chế độ thông tin, báo cáo và các quy định nội bộ cơ bản được tuân thủ nghiêm túc.

- Ngay từ đầu năm 2019, Ban Tổng giám đốc đã quán triệt nâng cao tinh thần lao động sáng tạo, phấn đấu đạt mức tăng trưởng cao cả về doanh thu và lợi nhuận. Nhiều giải pháp đã được đề ra và triển khai thực hiện với trọng tâm là nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ; giữ gìn và phát triển hình ảnh thương hiệu, tăng uy tín của Công ty; nâng cao tính chuyên nghiệp trong hoạt động quản lý và kinh doanh.

- Công tác kiểm tra, giám sát được đặc biệt quan tâm, thực hiện thường xuyên nhằm đảm bảo sự tuân thủ các quy định pháp luật, quy định của Cảng cũng như các quy định nội bộ của Công ty.

- Trong mối liên hệ với các đơn vị thành viên, TASECO AIRS quan tâm sâu sát tới công tác lập kế hoạch, theo dõi sát quá trình thực hiện và hàng tháng đều phân tích, đánh giá mức độ hoàn thành kế hoạch của các đơn vị; Bên cạnh đó, TASECO AIRS định kỳ cử đoàn công tác kiểm tra, nắm tình hình và trao đổi, chia sẻ với các đơn vị thành viên về những vấn đề hàng hóa, giá cả, quản lý và biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

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

- Trong năm qua, Công ty đã được nhiều cơ quan, tổ chức có uy tín trao tặng nhiều giải thưởng danh giá trong công tác quản trị doanh nghiệp tiêu biểu là: Đứng thứ 5 trong Top 50 Công ty có kết quả kinh doanh hiệu quả nhất trên thị trường chứng khoán Việt Nam, được công nhận là một trong 500 doanh nghiệp tăng trưởng và thịnh vượng năm 2019...

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

Trong những năm qua, đội ngũ nhân sự Công ty và của các đơn vị thành viên không ngừng tăng thêm cả về số lượng và chất lượng. Số lượng lao động tăng thêm chủ

yếu nhằm đáp ứng nhu cầu mở rộng hoạt động kinh doanh và nâng cao năng lực quản lý của doanh nghiệp.

Bảng thống kê nhân sự của TASECO AIRS và các đơn vị thành viên

Đơn vị tính: Người

STT	ĐƠN VỊ	01/01/2019	31/12/2019	Tăng (giảm) so với đầu năm
1	Taseco Airs tại Nội Bài	418	427	9
2	Taseco Media	69	52	(17)
3	Taseco Đà Nẵng	471	478	7
4	Taseco Oceanview	245	223	(22)
5	Taseco Sài Gòn	67	140	73
6	Jalux Taseco		102	102
	Tổng cộng	1.270	1422	152

100% nhân viên được đóng BHXH, BHYT, BHTN và bệnh nghề nghiệp và kinh phí công đoàn theo quy định của pháp luật. Mức lương, thưởng bình quân của người lao động khoảng 11.618.632 đồng/người/tháng. Hơn nữa, hàng năm cán bộ nhân viên Công ty còn được quan tâm, hưởng chế độ nghỉ mát, khám chữa bệnh và các chế độ phúc lợi khác.

Bên cạnh đó, Công ty đặc biệt quan tâm công tác đào tạo để nâng cao trình độ, năng lực của người lao động. Năm 2019, Taseco Airs và các đơn vị thành viên trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ phi hàng không đã cử cán bộ nhân viên tham gia các lớp:

- Đào tạo và cấp chứng chỉ Phòng cháy chữa cháy: 588 lượt;
- Đào tạo về An toàn vệ sinh thực phẩm: 305 lượt;
- Đào tạo nghiệp vụ thu đổi ngoại tệ: 10 lượt;
- Đào tạo nghiệp vụ an toàn vệ sinh lao động: 489 lượt;
- Đào tạo về An ninh an toàn hàng không: 163 lượt.

3. Về công tác quản lý, phát triển kinh doanh:

3.1 Công tác quản lý, điều phối hoạt động kinh doanh:

Công tác tổ chức, quản lý các đơn vị kinh doanh được Ban điều hành Công ty mẹ và các đơn vị thành viên quan tâm sâu sát. Hàng hóa và các nguồn lực cần thiết phục vụ kinh doanh đều được đáp ứng đầy đủ, kịp thời. Bộ phận hàng hóa của Công ty đã có nhiều cố gắng trong việc khảo sát, thăm dò thị trường, tìm kiếm, đa dạng hóa nguồn hàng, nắm bắt kịp thời những biến động trên thị trường, đồng thời tích cực, chủ động trong việc áp dụng các phương thức cung ứng hàng hóa có hiệu quả và sâu sát trong công tác quản lý hàng hóa nên hoạt động cung ứng hàng hóa luôn đáp ứng tốt yêu cầu kinh doanh. Hàng hóa đầu vào bảo đảm chất lượng, có nguồn gốc xuất xứ rõ ràng, giá

tốt, được cung ứng đầy đủ và kịp thời.

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

Giữa bộ phận cung ứng hàng hóa và các cửa hàng kinh doanh, nhà hàng (gọi chung là đơn vị kinh doanh) phối hợp chặt chẽ và thường xuyên trao đổi thông tin với nhau để đảm bảo các đơn vị kinh doanh được đáp ứng đầy đủ hàng hóa, nguyên liệu theo nhu cầu, thị hiếu của khách hàng một cách có hiệu quả.

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

3.2 Công tác phát triển kinh doanh:

Trong năm 2019, TASECO AIRS và các đơn vị thành viên đã phát triển thêm 13 điểm kinh doanh, trong đó:

- Tại Cảng HKQT quốc tế Nội Bài: thêm 1 quầy hàng fastfood và 1 phòng VIP Lounge tại nhà ga T1.

- Tại Cảng HKQT quốc tế Vân Đồn: mở 4 quầy hàng (3 bách hóa, 1 fastfood)

- Tại Cảng HKQT Tân Sơn Nhất : mở 2 quầy hàng bách hóa

- Tại Cảng HKQT Phú Quốc: mở 5 quầy hàng (3 bách hóa, 2 fastfood)

Tính đến 31/12/2019, Taseco Airs và các đơn vị thành viên có tổng số 92 cửa hàng kinh doanh hoạt động.

Ngoài ra, Công ty đã tích cực tìm kiếm các cơ hội, tham gia đấu thầu nhượng quyền kinh doanh để tiếp tục có thêm những điểm kinh doanh mới trong năm 2020.

3.3 Chú trọng thực hiện các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh:

- Công ty thường xuyên theo dõi bám sát tình hình thị trường, phân tích đánh giá nhu cầu của khách hàng và tính mùa vụ của các sản phẩm hàng hóa để từ đó điều chỉnh cơ cấu, đa dạng hóa sản phẩm hàng hóa phục vụ khách hàng.

- Thường xuyên theo dõi, phân tích đánh giá đối thủ cạnh tranh để có những điều chỉnh phù hợp, tạo ra sự khác biệt của riêng mình trước đối thủ cạnh tranh.

- Cơ cấu lại ngành hàng một số quầy đã cho thấy hiệu quả rõ rệt.

- Chú trọng đổi mới việc trưng bày sản phẩm hàng hóa để thu hút sự quan tâm của khách hàng. Thực hiện việc trưng bày hàng hóa linh hoạt theo đặc điểm tiêu dùng của nhóm khách hàng từng chuyến bay, tuyến bay.

- Coi trọng việc xây dựng uy tín thương hiệu bằng một loạt các biện pháp như quản lý tốt chất lượng sản phẩm, dịch vụ; thái độ, tác phong phục vụ lịch sự, nhiệt tình, chu đáo làm hài lòng khách hàng; hình ảnh nhận diện đẹp, bắt mắt; đảm bảo tuân thủ nghiêm các quy định....

- Cải tiến chế độ khoán lương, thưởng để thực sự khuyến khích người lao động.

- Cải tiến phương thức nhập hàng từ các nhà cung cấp để đáp ứng đầy đủ, kịp thời nguyên liệu, hàng hóa cho các đơn vị kinh doanh.

- Chú trọng công tác kiểm soát chi phí, nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính.

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

Năm 2019, Công ty đẩy mạnh công tác xây dựng hình ảnh thương hiệu: thiết kế mới các biển hiệu để dễ nhận diện, bắt mắt, hấp dẫn khách hàng; tăng cường đào tạo, bồi dưỡng nâng cao mức độ chuyên nghiệp cho cán bộ, nhân viên; củng cố và hoàn thiện website của Công ty để giới thiệu về Công ty và các sản phẩm của Công ty, đồng thời cập nhật kịp thời các tin tức, sự kiện cũng như tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty bảo đảm công khai, minh bạch và sự tin tưởng của các đối tác, khách hàng.

Công ty cũng tích cực tham gia các hoạt động tại Cảng hàng không nhằm nâng cao hình ảnh của Công ty tại khu vực hoạt động kinh doanh, tiêu biểu là việc tham gia hội thi “Ngôi nhà chung Nội Bài – Nụ cười từ trái tim”.

Bên cạnh đó, Công ty cũng kết hợp với các đơn vị thành viên, công ty liên kết tổ chức nhiều chương trình có ý nghĩa như: Chương trình Dâng hương tại Khu di tích K9 Đá Chông nhân dịp kỷ niệm 88 năm thành lập Đoàn thanh niên Cộng sản Hồ Chí Minh; Tổ chức Ngày hội Hiến máu TASECO với thông điệp “Mỗi giọt máu cho đi – Một cuộc đời ở lại” nhằm khơi dậy tinh thần, ý thức của toàn thể CBNV trong việc tham gia các hoạt động xã hội thiện nguyện, các hoạt động văn hóa thể thao như giải bóng đá “TASECO CUP 2019”, cuộc thi Tìm kiếm tài năng “TASECO’S GOT TALENT” nhằm khuyến khích phát triển tài năng của cán bộ, nhân viên, tạo bầu không khí vui tươi, phấn khởi trong lao động hướng đến kỷ niệm 15 năm thành lập Công ty mẹ - Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Thăng Long.

Công ty luôn quan tâm đến việc thực hiện các chính sách xã hội, từ thiện, thực hiện trách nhiệm với cộng đồng, địa phương. Trong năm 2019, đại diện đoàn thanh niên Taseco Airs đã đến nhiều nơi, đi hỗ trợ bà con nhiều tỉnh còn khó khăn, thiếu thốn, điển hình là:

- Tháng 4/2019, đoàn thanh niên Công ty phối hợp cùng Công đoàn Công Thương Việt Nam hỗ trợ xây dựng 15 nhà “Mái ấm Công đoàn” cho đoàn viên Công đoàn, người lao động đặc biệt khó khăn về nhà ở.

- Tháng 5/2019, Công ty đã phối hợp với trung tâm hoạt động nhân đạo của tỉnh Hải Dương hỗ trợ chương trình “Bát cháo ấm lòng bệnh nhân” tại bệnh viện nhi TP. Hải Dương.

- Tháng 8/2019, Công đoàn Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Thăng Long

(TASECO Group) kết hợp với Công đoàn Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco (Taseco Airs) và bệnh viên E Trung ương tổ chức lễ khánh thành bàn giao phòng học tại điểm trường mầm non, xã Bằng Lang, huyện Quang Bình, tỉnh Hà Giang.

5. Công tác quản lý tuân thủ

Tuân thủ các quy định pháp luật, các quy định của Cảng hàng không và quy định nội bộ Công ty là một trong những nhiệm vụ quan trọng. Công ty ý thức rõ được vai trò của tuân thủ là để đảm bảo hoạt động kinh doanh ổn định, hơn nữa tuân thủ góp phần nâng cao tính chuyên nghiệp và hạn chế rủi ro. Vì vậy, Công ty rất quan tâm vấn đề này, trong đó đặc biệt chú ý việc tuân thủ các quy định về vệ sinh, an toàn thực phẩm và tuân thủ các quy định về an ninh, an toàn hàng không, các quy định về phòng chống cháy nổ. Thời gian qua, Công ty luôn được các cơ quan quản lý Nhà nước đánh giá cao về việc tuân thủ các quy định. Đạt được thành công đó là nhờ Công ty đã rất tích cực trong việc:

- Chấp hành các quy định về trật tự, an toàn an ninh tại Cảng hàng không.
- Thường xuyên rà soát, kiểm tra các trang thiết bị an toàn và các phương tiện phòng chống cháy nổ.
- Thường xuyên giáo dục ý thức bảo đảm an toàn, phòng chống cháy nổ cho CBNV; định kỳ tổ chức các lớp đào tạo, tập huấn cho cán bộ nhân viên về công tác an ninh, an toàn, phòng cháy, chữa cháy.

III. HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY LIÊN KẾT - VINACS

Trong năm 2019, Công ty Cổ phần Dịch vụ Suất ăn Hàng không đã chủ động trong việc nắm bắt tình hình thị trường, tích cực triển khai các giải pháp để tận dụng tối đa cơ hội thị trường và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty, trong đó một số cố gắng nổi bật gồm:

- Tháng 04/2019, VINACS đã nhận cú đúp danh hiệu “Công ty cung ứng suất ăn xuất sắc nhất thế giới” và “Công ty cung ứng suất ăn tốt nhất khu vực Châu Á – Thái Bình Dương” năm 2018 do Hãng hàng không 5 sao Qatar Airways trao tặng.
- Về quản trị hệ thống: Công ty tiếp tục hoàn thiện các quy trình theo tiêu chuẩn ISO22000: 2005, HALAL; hoàn thiện quy chế quản trị nội bộ và phân định chức năng nhiệm vụ của các đơn vị trong công ty; tổ chức, sắp xếp bố trí lao động khoa học, hợp lý nhằm tăng năng suất lao động.
- Nỗ lực trong việc sáng tạo các sản phẩm mới để đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng từ các sản phẩm theo tiêu chuẩn LCC đến các sản phẩm theo tiêu chuẩn 4 sao, 5 sao; cải tiến, nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ.
- Tích cực, chủ động thực hiện các hoạt động marketing có hiệu quả: đàm phán, ký kết hợp đồng mới và đã thực hiện cung cấp dịch vụ cho nhiều khách hàng tại Hà Nội và Cam Ranh, cụ thể là: Vietjet Air (tại Nội Bài), Bamboo Airways, Philippine Airlines, China Southern Airlines, Turkish Airlines, Siberia Airlines, Guangxi Beibu Gulf Airlines, IndiGo... giúp nâng tổng số khách hàng là các hãng hàng không VINACS đang

phục vụ lên con số 20. Bên cạnh đó, VINACS còn tích cực mở rộng thị trường cung cấp thêm các sản phẩm cho phòng khách thương gia, một số chuỗi cửa hàng và dịch vụ xe đưa đón tổ bay của các hãng hàng không.

IV. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2019

TASECO AIRS và các Công ty thành viên đều có mức tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận tốt so với năm 2018 cũng như kế hoạch ĐHCĐ đã đề ra. Kết quả kinh doanh hợp nhất như sau:

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2019	Thực hiện 2019	Tăng/ giảm so với kế hoạch	Tăng/ giảm so với 2018
Doanh thu	1.130.835.000.000	1.140.993.689.561	0,90%	31,92%
Lợi nhuận trước thuế	245.685.000.000	263.155.549.504	7,11%	29,16%

Năng lực tài chính của Công ty tiếp tục được củng cố: vốn chủ sở hữu hợp nhất tăng từ 554.938.072.628 đồng lên 664.070.516.419 đồng, tổng tài sản tăng từ 666.065.770.818 đồng lên 873.709.031.857 đồng. Công tác quản lý tài chính có hiệu quả, duy trì tình hình tài chính lành mạnh, vững chắc, và đảm bảo cân đối các nguồn lực tài chính.

Đạt được kết quả trên một phần nhờ những thuận lợi thuộc về môi trường kinh doanh, mặt khác không thể phủ nhận là sự cố gắng của các đơn vị, cụ thể:

- Tập thể CBNV Công ty Taseco Airs và Taseco Media đã chung sức tận dụng tốt các cơ hội kinh doanh và khắc phục các khó khăn, tích cực đổi mới, cải thiện hoạt động kinh doanh, tiết kiệm chi phí.

- Taseco Đà Nẵng tiếp tục phát huy được lợi thế của mình tại Cảng HKQT Đà Nẵng, thay đổi cơ cấu bộ máy quản lý phù hợp tình hình kinh doanh đồng thời tăng cường áp dụng công nghệ vào kinh doanh, quản trị.

- Khách sạn À La Carte đã có nhiều cố gắng trong công tác kinh doanh, tiếp thị, đặc biệt là quản lý tốt chất lượng phục vụ, đa dạng hóa các sản phẩm, dịch vụ khách sạn trong điều kiện cạnh tranh hết sức gay gắt.

- Riêng Taseco Sài Gòn, kết quả kinh doanh có bước đột phá khi mở thêm 2 điểm kinh doanh tại Cảng HKQT Tân Sơn Nhất và 5 điểm kinh doanh tại Cảng HKQT Phú Quốc.

- Từ tháng 3/2019, Taseco Airs hoàn thành việc mua thêm phần vốn góp tại Công ty TNHH Hàng miễn thuế Jalux - Taseco để chiếm tỷ lệ chi phối và hợp nhất 10 tháng doanh thu vào kết quả kinh doanh của Công ty trong năm 2019.

PHẦN II: KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2020

I. TỔNG QUAN MÔI TRƯỜNG KINH DOANH NĂM 2020

Tháng 1/2020, đại dịch COVID-19 bùng phát tại Trung Quốc, phát triển mạnh và diễn biến phức tạp, đến nay đã lan rộng tới hơn 210 quốc gia trên thế giới. Hàng loạt các biện pháp đã được các quốc gia trên thế giới áp dụng nhằm bảo vệ sức khỏe cộng đồng bao gồm: hạn chế đi lại, phong tỏa kiểm dịch, giới nghiêm, hủy bỏ sự kiện và đóng cửa trường học. Hậu quả là nhiều khu vực bị cách ly, chuỗi giá trị toàn cầu bị phá vỡ, thương mại thế giới bị thu hẹp.

Tại Việt Nam, dịch Covid-19 bắt đầu xuất hiện từ cuối tháng 01/2020, số lượng ca nhiễm được kiểm soát ở mức thấp trong hơn 1 tháng đầu tiên, tuy nhiên từ đầu tháng 03/2020 dịch bệnh bắt đầu chuyển biến phức tạp khi với lượng lớn công dân từ nước ngoài nhập cảnh vào Việt Nam. Do mức độ nguy hiểm và diễn biến phức tạp của dịch bệnh, Chính phủ đã có chỉ thị ngừng cấp thị thực và không tiếp nhận khách nước ngoài đến Việt Nam từ 22/03/2020. Việc này đã khiến hành khách đi lại bằng đường hàng không rất hạn chế, các sân bay Quốc tế tại Đà Nẵng, Cam Ranh, Phú Quốc, Vân Đồn đã phải đóng cửa. Thực hiện Chỉ thị số 16/CT-TTg ngày 31/03/2020 về thực hiện các biện pháp cấp bách phòng chống dịch Covid-19 và thực hiện biện pháp cách ly toàn xã hội 15 ngày kể từ ngày 01/04/2020, đứng trước tình hình khó khăn chung của Thế giới và trong nước, Công ty đã quyết định đóng cửa hầu hết các điểm kinh doanh và khách sạn, cắt giảm nhân sự, chi phí, tiền thuê mặt bằng trong tháng 4 và dần mở cửa trở lại các điểm kinh doanh khu vực quốc nội trong tháng 5.

II. CÁC CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2020

Trên cơ sở đánh giá những thuận lợi, khó khăn và với sự quyết tâm của toàn hệ thống trong việc áp dụng các giải pháp thúc đẩy và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, Taseco Airs đề ra chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2020 như sau:

1. Kế hoạch phát triển điểm kinh doanh:

Trong năm 2020, Taseco Airs dự kiến mở thêm 01 điểm kinh doanh fastfood tại Cảng HKQT Tân Sơn Nhất, 01 Lucky Lounge tại Cảng HKQT Đà Nẵng và 01 điểm kinh doanh fastfood tại nhà ga quốc nội, Cảng HKQT Cam Ranh.

2. Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận:

Dựa trên cơ sở tình hình kiểm soát dịch bệnh tại Việt Nam và thế giới, đồng thời dự kiến hoạt động bay quốc tế đối với 17 quốc gia từ tháng 9/2020, Công ty phấn đấu đạt một số chỉ tiêu như sau:

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2019	Kế hoạch 2020	KH 2020/TH 2019
Tổng doanh thu	1.140.993.689.561	575.000.000.000	50,4%
Lợi nhuận trước thuế	263.155.549.504	12.300.000.000	4,7%

III. MỘT SỐ GIẢI PHÁP VÀ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

Kinh doanh trong lĩnh vực hàng không, Taseco Airs chịu ảnh hưởng nghiêm trọng của dịch COVID-19, Ban lãnh đạo Công ty đã khẩn trương chỉ đạo nhằm ứng phó với dịch đồng thời định hướng để Công ty giữ vững sự ổn định trong thời điểm khó khăn, cụ thể:

- Trước tình hình cắt giảm các đường bay quốc tế và nội địa, Taseco Airs và các Công ty thành viên đã chủ động làm việc với các Cảng Hàng không về phương án khai thác hoạt động kinh doanh tại các nhà ga, cũng như đề xuất và thống nhất các biện pháp hỗ trợ, cắt giảm chi phí ở các điểm kinh doanh dịch vụ tại Nhà ga, Sân bay trong toàn hệ thống.

- Tổ chức các cuộc họp để bàn về các tình huống, giải pháp đối phó với dịch bệnh Covid-19, xem xét tạm đóng cửa tạm thời các điểm kinh doanh tại một số sân bay, cắt giảm nhân sự, các khoản chi phí thuê mặt bằng, chi phí tiền lương, đóng cửa khách sạn (cho tiến hành sửa chữa bảo trì chuẩn bị sẵn sàng khi hết dịch để đưa vào hoạt động được ngay).

- Tập trung vào công tác quản trị, đào tạo nhân sự, đào tạo kỹ năng, năng lực kinh nghiệm quản lý cho Ban điều hành; tăng cường đầu tư ứng dụng công nghệ thông tin, nâng cao quản trị rủi ro về pháp lý, kiểm soát nội bộ. Đồng thời xây dựng các kịch bản kinh doanh theo từng tháng, kịch bản các thời điểm hết dịch bệnh Covid-19 của các nước trong khu vực và trong nước. Ban điều hành phải bám sát tình hình để có công tác chuẩn bị tốt nhất khi mở lại các điểm kinh doanh từ khâu bố trí nhân sự đến công tác bảo vệ môi trường, an toàn vệ sinh lao động, phòng chống cháy nổ...

Bên cạnh những giải pháp ứng phó với dịch trong ngắn hạn, Công ty cũng chú trọng kế hoạch phát triển dài hạn, cụ thể:

- Xác định con người là nhân tố quan trọng, Công ty tiếp tục chú trọng trong khâu tuyển dụng, đào tạo, xây dựng đội ngũ lao động chuyên nghiệp và văn hóa Công ty tiên bộ; thực hiện tốt chế độ đối với người lao động.

- Duy trì và cải thiện mức lương cho người lao động, thực hiện giao định mức khoán doanh thu đối với từng điểm kinh doanh nhằm khuyến khích nâng cao hiệu quả kinh doanh và thu nhập cho người lao động.

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

- Cùng Tập đoàn tổ chức phát động các phong trào thi đua về kinh doanh, văn hóa, thể thao, tạo không khí làm việc phấn khởi, hăng say cho người lao động hướng tới kỷ niệm 15 năm thành lập Tập đoàn.

- Kế thừa những mặt kết quả đã đạt được trong năm 2019, tiếp tục cải thiện, nâng cao chất lượng dịch vụ thông qua việc tăng cường công tác đào tạo; khuyến khích sáng tạo, đổi mới trong các khâu của hoạt động sản xuất, kinh doanh; thực hiện tốt công tác kiểm soát chất lượng nguyên liệu, hàng hóa đầu vào, quản lý khâu chế biến và giám sát quy trình phục vụ khách hàng...

- Tiếp tục chú trọng công tác kiểm soát giá vốn, tiết kiệm chi phí.
- Hoàn thiện nâng cấp hệ thống công nghệ thông tin để nâng cao hiệu quả quản lý.
- Đẩy mạnh công tác marketing, tìm kiếm các mặt hàng mới và xây dựng phát triển đồng bộ thương hiệu đối với các mảng kinh doanh của Công ty; xây dựng trung tâm mua hàng tập trung.
- Đổi mới, thống nhất trong công tác quản trị hệ thống, thường xuyên cập nhật thông tin, tận dụng thế mạnh của các vùng miền nhằm phối hợp chặt chẽ trong công tác mua hàng và bán hàng trong toàn bộ hệ thống.
- Tập trung vào chiến lược xây dựng giá bán hàng hóa linh hoạt theo mùa vụ và đối tượng khách hàng.
- Linh hoạt trong công tác trưng bày hàng hóa theo đối tượng khách hàng và chuyên bay;
- Không ngừng đổi mới, hoàn thiện chất lượng dịch vụ để nâng cao năng lực cạnh tranh với các đối thủ cùng ngành nghề.
- Tìm kiếm cơ hội, thực hiện đầu tư vào các mảng đang là thế mạnh của Công ty hoặc các dự án có hiệu quả trong lĩnh vực dịch vụ khách sạn theo mô hình khách sạn À La Carte.

Với sự đồng lòng, chung sức, quyết tâm của tập thể lãnh đạo, nhân viên Công ty cùng với sự chỉ đạo, định hướng sát sao của HĐQT, Ban điều hành Công ty tin tưởng sẽ hoàn thành nhiệm vụ kế hoạch 2020.

Trên đây là Báo cáo tình hình hoạt động, kết quả kinh doanh năm 2019 và kế hoạch kinh doanh năm 2020 của Công ty, kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét, cho ý kiến.

Trân trọng cảm ơn!

Nơi nhận:

- Như kính gửi;
- Ban KS;
- Phòng KH, TCKT, KD;
- Lưu: VT.

TỔNG GIÁM ĐỐC

[Handwritten Signature]



Lê Anh Quốc