

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
VỀ KẾT QUẢ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ KINH DOANH NĂM 2017
KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2018

PHẦN I: TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2017

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 2017 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 6.81%; lạm phát được kiểm soát tốt (tăng 3,53% so với năm 2016); nền tài chính vĩ mô, lãi suất ổn định; vốn FDI giải ngân đạt 17,5 tỷ USD (mức cao nhất từ trước tới nay), đặc biệt là nhu cầu tiêu dùng, du lịch tăng trưởng ổn định.

1.2. Khách du lịch quốc tế đến Việt Nam và khách đi lại bằng đường hàng không tăng trưởng ổn định:

Năm 2017, các cơ quan Chính phủ đã thực hiện nhiều giải pháp thu hút khách du lịch có hiệu quả, điển hình là chính sách thị thực thông thoáng (miễn thị thực cho công dân nhiều nước; cấp thị thực điện tử,...). Bên cạnh đó, Tổng cục Du lịch cũng chủ trì nhiều chương trình, đề án tái cơ cấu du lịch, đầu tư cơ sở hạ tầng và phát triển nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu của thị trường; tăng cường công tác truyền thông trong nước và quốc tế nhằm quảng bá, xúc tiến du lịch.

Đà Nẵng là thành phố du lịch với sự phát triển đồng bộ cơ sở hạ tầng như hệ thống nhà hàng, khách sạn đạt tiêu chuẩn để phục vụ các hội nghị lớn, cũng như việc thu hút khách du lịch đến với Việt Nam trong năm 2017. và đặc biệt là sự kiện tuần lễ cấp cao APEC được tổ chức vào tháng 11/2017. Đặc biệt, khi Nhà ga quốc tế Đà Nẵng với công suất 6 triệu hành khách/năm được đưa vào hoạt động từ tháng 5/2017 đã khắc phục được tình trạng quá tải tại sân bay, tạo điều kiện cho các hãng hàng không mở thêm các đường bay quốc tế trực tiếp đến Đà Nẵng.

Bên cạnh đó, lượng khách qua lại bằng đường hàng không tại các sân bay tăng trưởng mạnh, cụ thể:

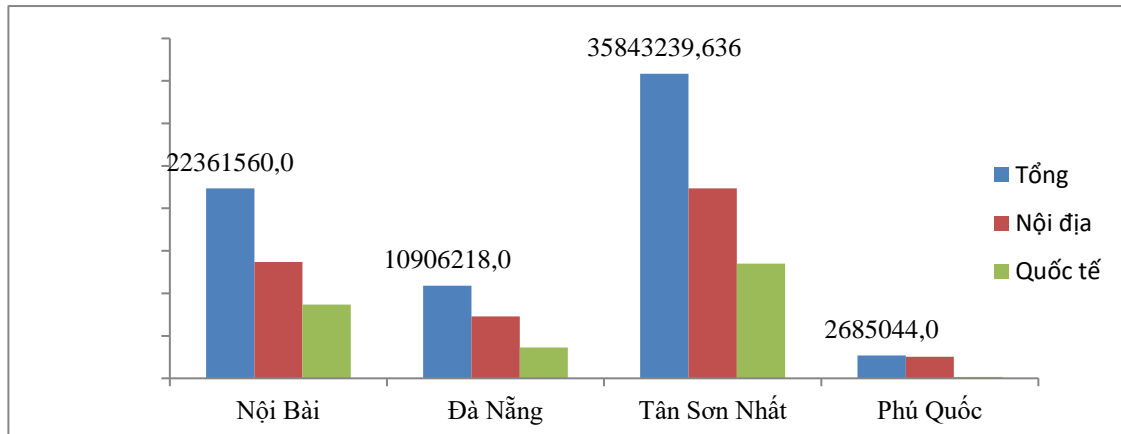
- **Sân bay quốc tế Nội Bài:** đón 22.361.560 lượt khách, tăng 8,57% so với năm 2016.

- **Sân bay quốc tế Đà Nẵng:** 10.906.218 lượt khách, tăng 24,17% so với năm 2016.

- **Sân bay Tân Sơn Nhất** đạt 35.843.240 lượt khách, tăng 10,92% so với năm 2016.

- **Sân bay Phú Quốc** đạt 2.685.044 lượt khách, tăng 26.96% so với năm 2016.

Biểu đồ số lượng lượt khách qua Cảng hàng không năm 2017 (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 hơn 13 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 đó mà uy tín thương hiệu của Công ty ngày càng được củng cố, tạo ấn tượng tốt và niềm tin của các khách hàng.

1.4. Quy mô của Công ty lớn mạnh, năng lực tài chính vững vàng, đội ngũ nhân sự quản lý có trình độ và nhiều kinh nghiệm, đội ngũ nhân viên trẻ nhiệt tình, năng động.

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 đầu tư phát triển trên cơ sở phát huy lợi thế về quy mô, năng lực tài chính và lợi thế về nhân tố con người, những yếu tố căn bản để tạo dựng thành công.

2. Khó khăn:

- Cạnh tranh trong lĩnh vực kinh doanh của Công ty ngày một gay gắt hơn.
- Việc sửa chữa nhà ga Nội Bài kéo dài dẫn đến việc nhiều điểm kinh doanh phải tạm ngừng hoạt động gây ra khó khăn không nhỏ cho hoạt động kinh doanh của Công ty tại Nhà ga hàng không.
- Giá đầu vào nhiều mặt hàng thường xuyên biến động theo chiều hướng tăng trong khi giá bán một số mặt hàng bị giới hạn theo quy định hiệp thương của Cảng hàng không.

- 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.

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 2017 đã đạt được kết quả ấn tượng.

II. CÁC MẶT HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY NĂM 2017:

1. Công tác tái cấu trúc nâng cao năng lực quản trị, điều hành, năng lực tài chính và hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh:

Năm 2017 là năm đầu tiên Công ty hoạt động theo mô hình Công ty mẹ - Công ty con. TASECO AIRS có 04 công ty con (Công ty CP Dịch vụ hàng không TASECO Đà Nẵng, Công ty TNHH một thành viên TASECO OCEAN VIEW Đà Nẵng, Công ty CP Dịch vụ hàng không TASECO Sài Gòn, Công ty CP Đầu tư truyền thông TASECO) và 01 Công ty liên kết là Công ty CP Dịch vụ Suất ăn Hàng không Việt Nam.

Năng lực tài chính của Công ty được củng cố vững chắc, tăng thêm sức mạnh để phục vụ tốt hơn hoạt động đầu tư, kinh doanh:

- Vốn điều lệ của Công ty tăng từ 160.480.000.000 đồng lên 360.000.000.000 đồng

- Vốn chủ sở hữu hợp nhất tăng từ 201.742.547.995 đồng lên 469.316.114.533 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.

Bộ máy tổ chức, quản lý tiếp tục được kiện toàn, nhân sự quản lý được bổ sung, tăng cường. Các quy trình nghiệp vụ và quản lý cũng 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.

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 đã từng bước đi vào nề nếp và phát huy hiệu quả.

2. Về công tác tổ chức, quản lý các đơn vị 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. Bất kỳ yêu cầu hay tình huống phát sinh nào liên quan đến hoạt động kinh doanh đều được xử lý nhanh chóng để không ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh. 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. Về công tác cung ứng hàng hóa:

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 đã đáp ứng được 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.

4. Công tác quản lý vệ sinh an toàn thực phẩm:

Công ty đặc biệt coi trọng vấn đề vệ sinh an toàn thực phẩm, tuân thủ nghiêm các quy định về vệ sinh, an toàn thực phẩm. Nhờ đó, Công ty chưa xảy ra sự cố nào về vệ sinh an toàn thực phẩm.

5. Công tác an ninh, an toàn:

Công ty luôn thực hiện tốt các quy định về phòng chống cháy nổ, an ninh an toàn, cụ thể:

- Tuân thủ 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 tập huấn cho cán bộ nhân viên về công tác phòng cháy, chữa cháy.

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

Năm 2017, 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; Chính đôn tác phong, bồi dưỡng nâng cao mức độ chuyên nghiệp của 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. Bộ nhận diện thương hiệu cũng đã được xây dựng và áp dụng có tác dụng củng cố thêm hình ảnh của Công ty.

Về trách nhiệm xã hội, Công ty đã tích cực chăm lo đời sống cán bộ nhân viên và hoạt động xã hội thiện nguyện, điển hình là các hoạt động:

- Trợ cấp, chăm lo cho gia đình CBNV có hoàn cảnh khó khăn;
- Xây nhà tình nghĩa cho mẹ Việt Nam anh hùng, tài trợ xây dựng trường cho các cháu vùng khó khăn;
- Tham gia tài trợ cho chương trình rà phá, khắc phục hậu quả bom mìn do chiến tranh đối với các hộ gia đình cựu chiến binh, nạn nhân bom mìn.
- Tài trợ nuôi dưỡng người già yếu, không nơi nương tựa.
- Quyên góp tiền ủng hộ đồng bào lũ lụt...

7. 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.

Bảng thống kê nhân sự của TASECO AIRS

Đơn vị tính: Người

ĐƠN VỊ	01/1/2017	31/12/2017	Tăng so với đầu năm
Taseco Airs tại Nội Bài	391	413	22
Taseco Đà Nẵng	178	332	154
Taseco Oceanview	235	244	9
Taseco Sài Gòn	25	59	34
Tổng số	829	1.048	219

Công ty đặc biệt quan tâm công tác đào tạo để nâng cao trình độ, năng lực cũng như quan tâm thực hiện các chế độ, quyền lợi đối với người lao động. Năm 2017, Taseco Airs đã thực hiện đào tạo gần 100% về kiến thức về PCCC; an ninh an toàn hàng không; vệ sinh an toàn thực phẩm; nghiệp vụ. Và 100% nhân viên được đóng BHXH, BHYT, BHTN và kinh phí công đoàn theo quy định của pháp luật. Mức lương bình quân của người lao động là: 14.420.000 đồng/người/ tháng.

8. Kết quả sử dụng vốn điều lệ tăng thêm từ đợt phát hành:

- Theo kết quả phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ được Đại hội đồng cổ đông Công ty thông qua ngày 01/06/2017, Công ty đã phát hành tăng vốn thành công từ vốn điều lệ 160,48 tỷ đồng lên 360 tỷ đồng. Theo đó”

- Số vốn thực tế thu được 199.520.000.000 đồng.

- Kết quả sử dụng vốn:

Đơn vị tính: đồng.

STT	Nội dung sử dụng	Số tiền
1	Mua cổ phần Công ty CP Dịch vụ Suất ăn Hàng không Việt Nam (VinaCS)	60.000.000.000 (*)
2	Góp vốn đầu tư Dự án Khách sạn Alacarte Hạ Long	60.000.000.000
3	Bổ sung vốn dùng để sửa chữa, nâng cấp và làm mới các quầy hàng tại nhà ga T1 Nội Bài và bổ sung vốn lưu động	39.520.000.000
4	Trả nợ tất toán khoản vay vốn lưu động tại BIDV chi nhánh Hà Nội	40.000.000.000
	Tổng	199.520.000.000

(*) Theo phương án phát hành, Công ty dự kiến sử dụng 100 tỷ đồng để mua cổ phần và góp vốn bổ sung vào Công ty Cổ phần Suất ăn Hàng không Việt Nam (VinaCS). Thực tế, Công ty đã sử dụng 60 tỷ đồng mua cổ phần của VinaCS. Do VinaCS phát hành riêng lẻ cho đối tác chiến lược và không phát hành cổ phần cho cổ đông hiện hữu để tăng vốn nên số tiền dự kiến góp vốn bổ sung vào VinaCS 40 tỷ chưa sử dụng. Để sử dụng vốn có hiệu quả Công ty đã dùng số tiền này trả nợ tất toán khoản vốn vay tại BIDV chi nhánh Hà Nội.

III. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2017:

Nhìn chung, kết quả hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ của TASECO AIRS và các Công ty thành viên đều tốt. Cả doanh thu và lợi nhuận thực hiện năm 2017 đều đạt kế hoạch và cao hơn nhiều so với kết quả thực hiện năm 2016.

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2017 (lần đầu)	Kế hoạch 2017 (điều chỉnh)	Thực hiện 2017	TH so với KH điều chỉnh
Tổng doanh thu	592.782.000.000	645.000.000.000	659.026.353.204	102,17%
Lợi nhuận sau thuế	116.493.000.000	147.000.000.000	148.138.874.160	100,77%

Đạt được kết quả trên một phần do sự cố gắng của các đơn vị, ngoài ra cũng không phủ nhận những thuận lợi thuộc về môi trường kinh doanh, cụ thể:

Tập thể CBNV Công ty TASECO AIRS đã trung 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. Phải kể đến:

TASECO Đà Nẵng đã có nhiều sáng tạo, đổi mới trong công tác xây dựng, triển khai setup hệ thống quầy hàng khi Nhà ga quốc tế mới đi vào hoạt động.

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.

Riêng TASECO Sài Gòn, kết quả kinh doanh còn khiêm tốn do là năm hoạt động đầu tiên, chi phí lớn, doanh thu còn hạn chế.

PHẦN II: KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2018

I. NHỮNG THUẬN LỢI, KHÓ KHĂN:

1. Thuận lợi:

- Nền kinh tế trong nước và thế giới được dự báo tiếp tục phát triển ổn định, nhu cầu tiêu dùng, du lịch tiếp tục tăng trưởng (GDP dự báo khoảng 6,7 đến 7%; lạm phát dự kiến không quá 4%).

- Lượng du khách quốc tế đến Việt Nam sẽ tiếp tục có sự tăng trưởng tốt, dự kiến trong khoảng 15 đến 17 triệu lượt.

- Hành khách đi lại bằng đường hàng không được kỳ vọng sẽ giữ được tốc độ tăng trưởng như năm 2017. Dự tính, Cảng hàng không quốc tế Nội Bài đạt 24,3 triệu lượt, tăng 9%; Cảng hàng không quốc tế Đà Nẵng đạt xấp xỉ 13 triệu lượt, tăng 19,2%, và Cảng hàng không quốc tế Tân Sơn Nhất đạt 39,7 triệu lượt, tăng 10,88% so với năm 2017; Cảng hàng không Phú Quốc đạt 3,5 triệu lượt, tăng 31,8% so với năm 2017.

2. Khó khăn:

Những khó khăn hiện hữu vẫn tiếp diễn như cạnh tranh gay gắt hơn, chi phí nhân công tăng, Cảng Nội Bài vẫn tiếp tục sửa chữa, ... Ngoài ra, nhiều khoản chi phí sửa chữa, bảo dưỡng tăng do đến chu kỳ cải tạo, sửa chữa. Đối với ALC, chi phí thuê căn hộ và số ngày ở miễn phí của chủ sở hữu tăng. Bên cạnh đó, vấn đề bảo hộ mậu dịch trên thế giới đang có xu hướng quay trở lại, gây ra những rào cản thương mại và có thể có những bất ổn kinh tế thế giới và ảnh hưởng nhất định đến cầu du lịch và tiêu dùng của khách hàng.

II. CÁC CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2018:

Trên cơ sở đánh giá những thuận lợi, khó khăn và sự quyết tâm trong 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 2018 như sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2017	Kế hoạch 2018	Tăng
Tổng doanh thu (triệu đồng)	659.026	907.267	37,7%
Lợi nhuận sau thuế (triệu đồng)	148.138	160.571	8,4%
Tỷ lệ cổ tức	45%	20% -40%	

III. MỘT SỐ GIẢI PHÁP VÀ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG CƠ BẢN:

- Xác định nhân tố con người là tài sản của Công ty, nên Công ty sẽ chú trọng trong khâu tuyển dụng, đào tạo, xây dựng đội ngũ lao động chuyên nghiệp và văn hóa Công ty;

- Duy trì mức lương cho người lao động qua định mức khoán doanh thu đối với từng điểm kinh doanh, nhằm khuyến khích và đảm bảo thu nhập cho người lao động. Đồng thời, đặt ra các mức hoàn thành công việc khác nhau và ở mỗi mức cao hơn sẽ có tỷ lệ khoán cao hơn nhằm phát huy tối đa năng lực và khuyến khích người lao động đạt được thành tích cao hơn trong công việc.

- Quan tâm đến chế độ, chính sách và khen thưởng kịp thời những sáng kiến trong kinh doanh cho CBNV Công ty để người lao động toàn tâm, toàn ý cống hiến vào sự phát triển của Công ty.

- Kế thừa những mặt kết quả đã đạt được trong năm 2017, tiếp tục cải thiện, nâng cao chất lượng dịch vụ và chất lượng phục vụ thông qua việc tăng cường công tác đào tạo; sáng tạo, đổi mới, tìm kiếm áp dụng các phương pháp chế biến sản phẩm; 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 hoàn thiện công tác cải tạo, nâng cấp các điểm kinh doanh tại Nội Bài; đồng thời phát triển thêm các điểm kinh doanh mới tại Sân bay Vân Đồn, Cam Ranh.

- 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;

- 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, theo chuyến 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.

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 vượt các chỉ tiêu kế hoạch 2018.

Trên đây là Báo cáo tình hình hoạt động, kết quả kinh doanh năm 2017 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018 của Ban điều hành, kính trình quý vị cổ đông xem xét và thông qua.

TỔNG GIÁM ĐỐC

Nơi nhận:

- HĐQT, BKS (*để báo cáo*)

- Cổ đông Công ty;

- Lưu: VT.

Lê Anh Quốc