

Số: 01/2018/BB-ĐHĐCĐ

Hà Nội, ngày 26 tháng 04 năm 2018

BIÊN BẢN HỌP ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2018

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ HÀNG KHÔNG TASECO

(Giấy chứng nhận ĐKDN số 0107007230 do Sở Kế hoạch và Đầu tư
thành phố Hà Nội cấp đăng ký lần đầu ngày 28/09/2015
và thay đổi lần thứ 5 ngày 27/7/2017)

A. PHẦN KHAI MẠC:

1. Thời gian: Vào hồi 9h05' ngày 26/04/2018.

2. Địa điểm: Tại Phòng họp JUNIOR, Khách sạn Marriott Hà Nội, số 8 đường Đỗ Đức Dục, phường Mễ Trì, quận Nam Từ Liêm, thành phố Hà Nội.

3. Thành phần tham dự:

Các cổ đông sở hữu và đại diện cho số cổ phần của Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco (sau đây viết tắt là “Công ty”) căn cứ theo theo Danh sách cổ đông chốt quyền tham dự Đại hội cổ đông thường niên năm 2018 của Công ty (sau đây viết tắt là “ĐHĐCĐ” hoặc “Đại hội”) do Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam lập ngày 30/03/2018.

- Thành viên Hội đồng quản trị (HĐQT);
- Ban Tổng giám đốc (BTGD);
- Ban Kiểm soát (BKS);
- Khách mời của Đại hội.

4. Báo cáo kiểm tra tư cách cổ đông tham dự Đại hội:

Ông Nguyễn Đức Tính - Trưởng Ban kiểm tra tư cách cổ đông trình bày Biên bản kiểm tra tư cách cổ đông tham dự Đại hội tính đến thời điểm 09 giờ 05 phút, ngay trước thời điểm khai mạc Đại hội (*Biên bản kiểm tra tư cách cổ đông lập ngày 26/04/2018*).

Kết quả như sau:

- Tổng số cổ đông của Công ty: 1.325 cổ đông (theo Danh sách cổ đông chốt quyền tham dự Đại hội cổ đông thường niên do Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam lập ngày 30 tháng 03 năm 2018).

- Tổng số 103 người là cổ đông và đại diện theo ủy quyền của cổ đông (trực tiếp và thay mặt cho 139 cổ đông) tham dự Đại hội (các cổ đông ủy quyền đã ủy quyền

toàn bộ quyền biểu quyết các nội dung tại ĐHĐCĐ cho người nhận ủy quyền), đại diện cho 30.770.630 cổ phần, chiếm 85,47% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của Công ty.

Như vậy, theo quy định tại Khoản 1, Điều 141 Luật Doanh nghiệp năm 2014 và quy định tại Điều lệ của Công ty, cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2018 là của Công ty là hợp pháp, hợp lệ và đủ điều kiện tiến hành theo luật định.

5. Bầu Đoàn Chủ tịch:

Ban tổ chức Đại hội giới thiệu nhân sự đề Đại hội bầu Đoàn chủ tịch và Chủ tọa Đại hội như sau:

- Ông Phạm Ngọc Thanh - Chủ tịch HĐQT Công ty - Chủ tọa
- Ông Nguyễn Minh Hải - Phó Chủ tịch HĐQT Công ty - Thành viên
- Ông Lê Anh Quốc - Phó CT HĐQT, Tổng Giám đốc Công ty - Thành viên
- Ông Đào Tiến Dương - Thành viên HĐQT Công ty - Thành viên
- Bà Nguyễn Thị Thanh Phương - Phó Tổng Giám đốc Công ty - Thành viên

Đại hội biểu quyết thông qua Đoàn chủ tịch:

- Số cổ phần biểu quyết tán thành: 30.770.630, đạt tỷ lệ 100%
- Số cổ phần không tán thành: 0, tỷ lệ 0%
- Số cổ phần có ý kiến khác: 0, tỷ lệ 0%.

Đoàn Chủ tịch đã được Đại hội nhất trí thông qua.

Chủ tọa Đại hội: Ông Phạm Ngọc Thanh - Chủ tịch HĐQT là Chủ tọa Đại hội theo quy định của pháp luật.

Chủ tọa và Đoàn chủ tịch Đại hội nhận nhiệm vụ và thực hiện quyền điều hành Đại hội.

6. Chỉ định Ban Thư ký Đại hội:

Chủ tọa Đại hội, chỉ định Ban Thư ký Đại hội, gồm những thành viên sau đây:

- Ông Nguyễn Đức Tính - Trưởng Ban
- Bà Lưu Thị Quỳnh Giang - Thành viên

Các cổ đông tham dự Đại hội không có ý kiến gì thêm về thành phần Thư ký Đại hội. Ban Thư ký bắt đầu thực hiện nhiệm vụ tại Đại hội.

7. Biểu quyết Thông qua Dự thảo Chương trình Đại hội, Dự thảo Quy chế làm việc tại Đại hội và bầu Ban kiểm phiếu.

a. Chương trình Đại hội

Bà Nguyễn Thanh Phương - Thành viên Đoàn chủ tịch đã trình bày Chương trình Đại hội và xin ý kiến biểu quyết thông qua của Đại hội.

Kết quả biểu quyết:

- Số cổ phần biểu quyết tán thành: 30.770.630, đạt tỷ lệ 100%
- Số cổ phần không tán thành: 0, tỷ lệ 0%
- Số cổ phần có ý kiến khác: 0, tỷ lệ 0%.

b. Biểu quyết thông qua Quy chế làm việc của Đại hội

- Bà Nguyễn Thanh Phương - Thành viên Đoàn chủ tịch đã trình bày Quy chế làm việc của Đại hội và xin ý kiến biểu quyết thông qua của Đại hội

Kết quả biểu quyết:

- Số cổ phần biểu quyết tán thành: 30.770.630, đạt tỷ lệ 100%
- Số cổ phần không tán thành: 0, tỷ lệ 0%
- Số cổ phần có ý kiến khác: 0, tỷ lệ 0%.

c. Bầu Ban Kiểm phiếu

Ban tổ chức đề cử nhân sự Ban Kiểm phiếu để Đại hội thông qua, gồm các Thành viên có tên sau:

- + Ông Phạm Đức Long - Trưởng Ban kiểm phiếu
- + Ông Nguyễn Bình Nam - Thành viên Ban kiểm phiếu
- + Ông Trần Văn Hưng - Thành viên Ban kiểm phiếu

Kết quả biểu quyết:

- Số cổ phần biểu quyết tán thành: 30.770.630, đạt tỷ lệ 100%
- Số cổ phần không tán thành: 0, tỷ lệ 0%
- Số cổ phần có ý kiến khác: 0, tỷ lệ 0%.

B. NỘI DUNG ĐẠI HỘI

I. BÁO CÁO CỦA HĐQT, BAN TỔNG GIÁM ĐỐC VÀ BAN KIỂM SOÁT

1. Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2017 và Phương hướng năm 2018 do ông Phạm Ngọc Thanh - Chủ tịch HĐQT trình bày;
2. Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc về Kết quả kinh doanh năm 2017, Kế hoạch kinh doanh năm 2018 do ông Lê Anh Quốc - Tổng Giám đốc trình bày;
3. Báo cáo hoạt động của Ban kiểm soát năm 2017 do bà Trần Thị Loan - Trưởng Ban kiểm soát trình bày.

II. CÁC TỜ TRÌNH ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

1. Đại hội đồng cổ đông đã nghe Ông Nguyễn Minh Hải - Phó Chủ tịch HĐQT Công ty trình bày các Tờ trình sau:

- ✓ Tờ trình thông qua Báo cáo tài chính năm 2015, năm 2016 kiểm toán lại và BCTC năm 2017 đã kiểm toán;
- ✓ Tờ trình Phân phối lợi nhuận năm 2017; Kế hoạch phân phối LN 2018;
- ✓ Tờ trình Chi trả thù lao của HĐQT, BKS năm 2017 và Kế hoạch thù lao năm 2018;

2. Đại hội đồng cổ đông đã nghe Ông Đào Tiến Dương - Thành viên HĐQT Công ty trình bày các Tờ trình sau:

- ✓ Tờ trình Lựa chọn Công ty kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2018;
- ✓ Tờ trình phê duyệt việc thay đổi chủ thể hợp đồng Hợp tác đầu tư khách sạn A La Carte Hạ Long;
- ✓ Tờ trình tăng vốn điều lệ và kế hoạch sử dụng vốn.

III. THẢO LUẬN TẠI ĐẠI HỘI

Vào hồi 10h50', Đại hội tiếp tục làm việc với phân đóng góp ý kiến và thảo luận tại hội trường của các cổ đông trực tiếp tham dự Đại hội và người được ủy quyền tham dự Đại hội về các Báo cáo và các Tờ trình của Hội đồng Quản trị của Công ty. Nội dung thảo luận tại Đại hội đã được Ban Thư ký ghi nhận tại Phụ lục đính kèm Biên bản họp này.

IV. BIỂU QUYẾT THÔNG QUA CÁC NỘI DUNG ĐẠI HỘI

1. Ông Phạm Đức Long, Trưởng Ban kiểm phiếu cập nhật kết quả kiểm tra tư cách cổ đông đến thời điểm Đại hội biểu quyết:

Đến thời điểm 12h10', có tổng số 105 người là cổ đông và đại diện theo ủy quyền của cổ đông (trực tiếp và thay mặt cho 141 cổ đông) tham dự Đại hội, đại diện cho 30.777.230 cổ phần, chiếm 85,49% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của Công ty (Biên bản kiểm tra tư cách cổ đông dự Đại hội cập nhật kèm theo).

2. Ông Phạm Đức Long - Trưởng Ban Kiểm phiếu hướng dẫn cách thức biểu quyết thông qua các nội dung Đại hội.

3. Đại hội tiến hành bỏ phiếu biểu quyết.

V. KẾT QUẢ KIỂM PHIẾU BIỂU QUYẾT CÁC NỘI DUNG ĐẠI HỘI

Ban kiểm phiếu tiến hành kiểm phiếu và công bố kết quả biểu quyết các nội dung tại Đại hội:

- Số phiếu biểu quyết phát ra: 105 phiếu, đại diện 30.777.230 cổ phần;
- Số phiếu biểu quyết thu về: 101 phiếu, đại diện 30.775.790 cổ phần;
- Số phiếu hợp lệ: 100 phiếu, đại diện 30.775.760 cổ phần;
- Số phiếu không hợp lệ: 1 phiếu, đại diện 30 cổ phần

- Số cổ phần làm cơ sở tính tỷ lệ biểu quyết: **30.777.230** cổ phần (số cổ phần đăng ký dự Đại hội).

Sau khi tiến hành thảo luận và bổ sung ý kiến của các cổ đông, ĐHĐCĐ Công ty xem xét thông qua các nội dung sau:

1. Thông qua Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2017 và Phương hướng năm 2018 (Theo nội dung Báo cáo số 01/2018/HĐQT-AST ngày 24/04/2018).

Một số chỉ tiêu Kế hoạch kinh doanh năm 2018:

Đơn vị tính: 1.000 đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2017	Kế hoạch 2018	Tăng
Doanh thu	659.026.353	907.267.898	37,7%
Lợi nhuận sau thuế	148.138.874	160.571.349	8,4%
Tỷ lệ cổ tức	45%	20% - 40%	

* **Thay đổi:** ĐHĐCĐ ủy quyền cho HĐQT thực hiện việc điều chỉnh Kế hoạch kinh doanh năm 2018 trong trường hợp Nền kinh tế và Thị trường có biến động lớn. HĐQT có nghĩa vụ công bố thông tin và lý do điều chỉnh cho các cổ đông và báo cáo/giải trình chi tiết cho cổ đông ở kỳ Đại hội gần nhất.

Ủy quyền cho HĐQT căn cứ vào tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh đề tạm ứng cổ tức năm 2018 bằng tiền mặt trong tỷ lệ ĐHĐCĐ đã phê duyệt.

- Số cổ phần biểu quyết tán thành: 30.775.760 cổ phần, tỷ lệ: ~ 100%;
- Số cổ phần không tán thành: 0, tỷ lệ 0%;
- Số cổ phần không có ý kiến: 0, tỷ lệ 0%;
- Số cổ phần không hợp lệ: 30, tỷ lệ ~ 0%.
- Số cổ phần không biểu quyết: 1.440 cổ phần.

2. Thông qua Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc về kết quả kinh doanh năm 2017, Kế hoạch kinh doanh năm 2018 (Theo nội dung Báo cáo số 01/2018/TGD-AST ngày 24/04/2018).

Một số chỉ tiêu Kết quả kinh doanh năm 2017:

Đơn vị tính: 1.000 đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2017 (lần đầu)	Kế hoạch 2017 (điều chỉnh)	Thực hiện 2017	TH so với KH điều chỉnh
Doanh thu	592.782.000	645.000.000	659.026.353	102,17%
Lợi nhuận sau thuế	116.493.000	147.000.000	148.138.874	100,79%

- Số cổ phần biểu quyết tán thành: 30.775.760 cổ phần, tỷ lệ: ~ 100%;
- Số cổ phần không tán thành: 0, tỷ lệ 0%;
- Số cổ phần không có ý kiến: 0, tỷ lệ 0%;
- Số cổ phần không hợp lệ: 30, tỷ lệ ~ 0%.
- Số cổ phần không biểu quyết: 1.440 cổ phần.

3. Thông qua Báo cáo hoạt động của Ban kiểm soát năm 2017 (Theo nội dung Báo cáo số 01/2018/BKS-AST ngày 24/04/2018).

- Số cổ phần biểu quyết tán thành: 30.775.760 cổ phần, tỷ lệ: ~ 100%;
- Số cổ phần không tán thành: 0, tỷ lệ 0%;
- Số cổ phần không có ý kiến: 0, tỷ lệ 0%;
- Số cổ phần không hợp lệ: 30, tỷ lệ ~ 0%.
- Số cổ phần không biểu quyết: 1.440 cổ phần.

4. Thông qua Báo cáo Tài chính năm 2015, 2016 kiểm toán lại và BCTC năm 2017 đã kiểm toán (Theo nội dung Tờ trình số 01/TTr-HĐQT ngày 24/04/2018).

Đề đủ điều kiện nộp hồ sơ đăng ký niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán Tp Hồ Chí Minh và đảm bảo tính thống nhất xuyên suốt. Công ty chủ động mời đơn vị đã kiểm toán trước đây đã phát hành Báo cáo tài chính năm 2015 tiến hành kiểm toán lại và điều chỉnh một số khoản mục cho phù hợp, cũng như kiểm toán viên đủ điều kiện ký báo cáo tài chính cho Công ty niêm yết. Tuy nhiên, các chỉ tiêu tài chính cơ bản như: kết quả kinh doanh, tổng tài sản, nguồn vốn, lợi nhuận không thay đổi so với kết quả đã kiểm toán.

Tương tự, Báo cáo tài chính riêng và hợp nhất năm 2016 cũng đã được Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam ký kiểm toán lại ngay sau thời điểm phát hành báo cáo tài chính kiểm toán năm 2015 để bảo đảm báo cáo tài chính đã được lập tuân thủ các chuẩn mực kế toán, phản ánh trung thực tình hình tài chính, tài sản của Công ty.

Báo cáo tài chính riêng và hợp nhất năm 2017 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam trong thời hạn theo đúng quy định của pháp luật.

- Số cổ phần biểu quyết tán thành: 30.775.760 cổ phần, tỷ lệ: ~ 100%;
- Số cổ phần không tán thành: 0, tỷ lệ 0%;
- Số cổ phần không có ý kiến: 0, tỷ lệ 0%;
- Số cổ phần không hợp lệ: 30, tỷ lệ ~ 0%.
- Số cổ phần không biểu quyết: 1.440 cổ phần.

5. Thông qua Tờ trình Phân phối lợi nhuận năm 2017; Kế hoạch phân phối Lợi nhuận năm 2018 (Theo nội dung Tờ trình số 02/TTr-HĐQT ngày 24/04/2018).

a. Báo cáo kết quả Phân phối lợi nhuận năm 2016, thực hiện năm 2017:

TT	Chỉ tiêu	Số tiền (đồng)
1	Lợi nhuận để lại đến cuối năm 2016	41.438.712.534
2	Lợi nhuận sau thuế năm 2017	147.350.096.179
3	Tăng lợi nhuận do thay đổi tỷ lệ sở hữu	5.573.415
4	Phân phối lợi nhuận năm 2016 và 2017 đã thực hiện trong năm 2017	83.545.356.101
5	Lợi nhuận chưa phân phối lũy kế đến 31/12/2017	105.249.026.027
6	Dự kiến chia cổ tức lần 2 năm 2017 tỷ lệ 20%/VĐL	72.000.000.000
7	Trích quỹ khen thưởng, phúc lợi (3% LNST)	4.420.502.885
	Trong đó: <i>Thưởng hoàn thành vượt kế hoạch kinh doanh năm 2017 cho Ban điều hành:</i>	2.961.915.302
8	Lợi nhuận để lại chuyển qua năm sau (8=5-6-7)	28.828.523.142

b. Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2018

Các chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2018
Tổng doanh thu	907.267.898.359
Lợi nhuận sau thuế TNDN	160.571.349.912
Cổ tức dự kiến	20 - 40%
Trích lập các quỹ:	
- <i>Quỹ khen thưởng, phúc lợi</i>	3%

- Số cổ phần biểu quyết tán thành: 30.775.760 cổ phần, tỷ lệ: ~ 100%;
- Số cổ phần không tán thành: 0, tỷ lệ 0%;
- Số cổ phần không có ý kiến: 0, tỷ lệ 0%;
- Số cổ phần không hợp lệ: 30, tỷ lệ ~ 0%.
- Số cổ phần không biểu quyết: 1.440 cổ phần.

6. Thông qua Tờ trình Chi trả thù lao của HĐQT, BKS năm 2017; Kế hoạch thù lao năm 2018 (Theo nội dung Tờ trình số 03/TTr-HĐQT ngày 24/04/2018).

Trong năm 2017, Công ty đã thực hiện trả thù lao HĐQT và Ban Kiểm soát theo đúng Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông với tổng mức thù lao HĐQT, BKS là 267.000.000 đồng.

Dự kiến mức thù lao HĐQT, BKS năm 2018 là: 312.000.000 đồng

Trong đó:

- Thù lao chi trả cho thành viên HĐQT không kiêm nhiệm được trích từ lợi nhuận sau thuế TNDN.

- Thù lao cho các thành viên HĐQT kiêm nhiệm và BKS được hạch toán vào chi phí hoạt động kinh doanh của Công ty.

- Số cổ phần biểu quyết tán thành: 30.775.760 cổ phần, tỷ lệ: ~ 100%;

- Số cổ phần không tán thành: 0, tỷ lệ 0%;

- Số cổ phần không có ý kiến: 0, tỷ lệ 0%;

- Số cổ phần không hợp lệ: 30, tỷ lệ ~ 0%.

- Số cổ phần không biểu quyết: 1.440 cổ phần.

7. Thông qua Tờ trình Lựa chọn Công ty kiểm toán BCTC năm 2018 (Theo nội dung Tờ trình số 04/TTr-HĐQT ngày 24/04/2018).

Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco kính trình Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị lựa chọn một trong những đơn vị kiểm toán dưới đây để thực hiện kiểm toán báo cáo tài chính giữa niên độ và báo cáo tài chính năm 2018 của Công ty:

a. Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam;

b. Công ty TNHH KPMG Việt Nam;

c. Công ty TNHH Price Waterhouse Coopers Việt Nam (PWC).

- Số cổ phần biểu quyết tán thành: 30.775.760 cổ phần, tỷ lệ: ~ 100%;

- Số cổ phần không tán thành: 0, tỷ lệ 0%;

- Số cổ phần không có ý kiến: 0, tỷ lệ 0%;

- Số cổ phần không hợp lệ: 30, tỷ lệ ~ 0%.

- Số cổ phần không biểu quyết: 1.440 cổ phần.

8. Thông qua Tờ trình thay đổi Chủ thể Hợp đồng Hợp tác đầu tư dự án À La Carte Hạ Long (Theo nội dung Tờ trình số 05/TTr-HĐQT ngày 24/04/2018).

Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Thăng Long (“Công ty Taseco”) và Công ty Cổ phần Dịch vụ hàng không Taseco (“Công ty Taseco Airs”) đã ký và thực hiện Hợp đồng Hợp tác đầu tư số 70/2016/HTDT/TASECO-TASECO.NB và Phụ lục Hợp đồng số 142/PL-HTDT/TASECO-TASECO.NB về việc hợp tác đầu tư khách sạn À La Carte Hạ Long - Quảng Ninh, chủ đầu tư là Công ty Taseco.

Do Công ty Taseco cơ cấu lại mô hình tổ chức và hoạt động, theo đó Công ty Taseco sẽ chuyển cho Công ty Cổ phần Đầu tư Bất động sản Taseco (“Công ty Taseco Land”) làm Chủ đầu tư dự án Khách sạn À La Carte Hạ Long.

Vì vậy, Hội đồng quản trị Công ty trình Đại hội đồng cổ đông xem xét chấp thuận chuyển đổi Chủ thể Hợp đồng và Phụ lục Hợp đồng đã ký giữa Công ty Taseco Airs với Công ty Taseco thành hợp đồng ký giữa Công ty Taseco Airs với Công ty Taseco Land. Trong trường hợp Taseco Airs hoàn thành việc thành lập Công ty TNHH MTV Quản lý Khách sạn À La Carte để chuyên đầu tư, quản lý và vận hành chuỗi các khách sạn mang thương hiệu À La Carte, thì Taseco Airs chấp thuận để Công ty TNHH MTV Quản lý Khách sạn À La Carte ký lại hợp đồng với Taseco Land cũng như các đối tác khác.

Biểu quyết:

Đối với nội dung này, cổ đông Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Thăng Long và các cổ đông cá nhân có liên quan của Công ty Cổ phần Dịch vụ hàng không Thăng Long không tham gia bỏ phiếu do có quyền lợi liên quan đến giao dịch này.

Tổng số cổ phần có quyền biểu quyết làm cơ sở để tính tỷ lệ biểu quyết là Tổng số cổ phần có quyền biểu quyết dự Đại hội trừ số cổ phần của Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Thăng Long và các cá nhân có liên quan nêu trên, còn lại là: 8.661.480 cổ phần. Số cổ phần làm cơ sở tính tỷ lệ biểu quyết cho nội dung này là: 8.660.040 cổ phần.

- Số cổ phần biểu quyết tán thành: 8.660.010 cổ phần, tỷ lệ: ~ 100%.
- Số cổ phần không tán thành: 0, tỷ lệ 0%;
- Số cổ phần không có ý kiến: 0, tỷ lệ 0%;
- Số cổ phần không hợp lệ: 30, tỷ lệ ~ 0%.
- Số cổ phần không biểu quyết: 1.440 cổ phần.

9. Thông qua Phương án tăng vốn điều lệ và kế hoạch sử dụng vốn (Theo nội dung Tờ trình số 06/TTr-HĐQT ngày 24/04/2018).

A. Phương án chào bán cổ phiếu riêng lẻ để huy động vốn

- | | |
|--------------------------------|--|
| 1. Tên cổ phiếu | Cổ phiếu CTCP Dịch vụ Hàng không Taseco |
| 2. Loại cổ phần | Cổ phần phổ thông |
| 3. Mệnh giá cổ phần | 10.000 đồng (Mười nghìn đồng) |
| 4. Phương thức chào bán | Chào bán riêng lẻ |
| 5. Mục đích chào bán | ĐHĐCĐ thông qua (1) Việc thành lập Công ty TNHH MTV Quản lý khách sạn À La Carte để đầu tư, vận hành và quản lý chuỗi các khách sạn mang |

thương hiệu À La Carte và (2) Đầu tư mở rộng thêm các điểm kinh doanh tại các sân bay.

6. Số lượng cổ phiếu đang lưu hành 36.000.000 cổ phiếu
7. Tổng giá trị cổ phiếu hiện tại 360.000.000.000 đồng (theo mệnh giá)
8. Số lượng cổ phiếu dự kiến chào bán 6.000.000 cổ phiếu
9. Tổng giá trị cổ phiếu chào bán 60.000.000.000 đồng (theo mệnh giá)
10. Số lượng cổ phiếu dự kiến sau chào bán 42.000.000 cổ phiếu
11. Tổng giá trị cổ phiếu dự kiến sau chào bán 420.000.000.000 đồng (theo mệnh giá)
12. Giá chào bán Không thấp hơn 70.000 đồng/cổ phiếu

13. Cơ sở xác định giá chào bán

- Giá trị sổ sách được tính dựa trên Báo cáo tài chính Hợp nhất năm 2017 đã kiểm toán là 13.036 đồng/cổ phiếu

$$GTSS = (VCSH - \text{Lợi ích của cổ đông không kiểm soát}) / \text{Số CPĐLH}$$

- Giá chào bán được xác định cao hơn 5,36 lần so với GTSS tại 31/12/2017

14. Dự kiến kế hoạch sử dụng vốn

STT	Mục đích sử dụng	Số tiền (đồng)
1	Thành lập Công ty TNHH MTV Quản lý Khách sạn À La Carte để đầu tư, vận hành và quản lý chuỗi các khách sạn mang thương hiệu À La Carte.	400.000.000.000
2	Bổ sung vốn để đầu tư mở rộng thêm các điểm kinh doanh tại các sân bay.	20.000.000.000
	Tổng	420.000.000.000

15. Đối tượng chào bán: Là các nhà đầu tư cam kết đồng hành lâu dài với Công ty (không quá 05 nhà đầu tư). Tiêu chí lựa chọn nhà đầu tư như sau:

- ❖ Các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước, có năng lực tài chính, có khả năng hỗ trợ hoạt động kinh doanh của Công ty;
- ❖ Các tổ chức, cá nhân có kinh nghiệm quản trị tốt trong lĩnh vực dịch vụ hàng không, sân bay, quản lý khách sạn, kinh doanh thị trường bán lẻ...;
- ❖ Có tỷ lệ sở hữu cổ phiếu sau đợt phát hành phù hợp với quy định của pháp luật.

Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho HĐQT quyết định lựa chọn nhà đầu tư để chào bán cổ phiếu, số lượng nhà đầu tư, số lượng cổ phiếu chào bán cho từng nhà đầu tư (một nhà đầu tư không được mua quá tỷ lệ 10% vốn điều lệ của Công ty) trong đợt phát hành này trên cơ sở bảo đảm lợi ích tối đa cho các cổ đông của Công ty.

- 16. Tỷ lệ pha loãng dự kiến** Trong đợt chào bán cổ phiếu riêng lẻ có thể xuất hiện rủi ro pha loãng, bao gồm: (i) pha loãng thu nhập ròng trên mỗi cổ phần - EPS (Earning Per Share); (ii) pha loãng tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết.
- 17. Hạn chế chuyển nhượng** Cổ phiếu mới phát hành trong đợt chào bán riêng lẻ chịu hạn chế chuyển nhượng 01 (một) năm kể từ ngày hoàn thành đợt chào bán.
- 18. Đảm bảo sở hữu của Nhà đầu tư Nước ngoài** Đợt chào bán cổ phiếu đảm bảo tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư Nước ngoài không vượt quá tỷ lệ quy định.
- 19. Thời gian dự kiến phát hành** Trong năm 2018 và sau khi được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước chấp thuận.
- 20. Phương thức xử lý cổ phiếu từ chối mua** Số lượng cổ phiếu do các nhà đầu tư không đăng ký mua hết sẽ được ủy quyền cho HĐQT phân phối cho các đối tượng khác do HĐQT lựa chọn tiêu chí và theo giá không thấp hơn mức giá 70.000 đồng/cổ phiếu (và một nhà đầu tư không được mua quá tỷ lệ 10% vốn điều lệ của Công ty).
- 21. Đăng ký và Niêm yết cổ phiếu phát hành thêm** Cổ phiếu phát hành thêm sẽ được đăng ký tập trung tại Trung tâm Lưu ký chứng khoán Việt Nam ("VSD") và đăng ký niêm yết tại Sở Giao dịch



Chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh (“HSX”) theo đúng quy định của pháp luật.

22. Thay đổi Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp

Thay đổi vốn điều lệ của Công ty tại Giấy Chứng nhận đăng ký doanh nghiệp căn cứ vào kết quả chào bán cổ phiếu riêng lẻ tại phương án phát hành này.

23. Thay đổi Điều lệ Công ty

Sửa đổi quy định về vốn điều lệ và tổng số cổ phiếu đang lưu hành theo kết quả thực tế của việc phát hành cổ phần riêng lẻ theo phương án nêu trên

B. Ủy quyền cho HĐQT thực hiện các công việc liên quan đến hoàn thành quá trình tăng vốn điều lệ

1. Chính sửa Điều lệ Công ty về phần vốn điều lệ căn cứ trên kết quả thực tế của việc chào bán nêu trên.

2. Thực hiện các thủ tục thay đổi đăng ký doanh nghiệp của Công ty liên quan tới việc thay đổi vốn điều lệ theo kết quả của đợt phát hành tăng vốn với Cơ quan Nhà nước có thẩm quyền.

3. Các công việc liên quan đến chào bán cổ phiếu tăng vốn.

3.1 Lập và triển khai phương án phát hành chi tiết:

- Lựa chọn thời điểm chào bán phù hợp
- Triển khai phương án huy động vốn chi tiết:

+ Lựa chọn nhà đầu tư, quyết định số lượng cổ phiếu, quyết định số lượng nhà đầu tư (có thể điều chỉnh nhiều hơn 05 nhà đầu tư - nhưng vẫn phải đảm bảo theo quy định về phát hành cổ phiếu riêng lẻ để đảm bảo việc chào bán hết cổ phiếu), quyết định giá chào bán cổ phiếu đối với từng nhà đầu tư với điều kiện giá chào bán không thấp hơn 70.000 đồng/cổ phiếu, quyết định các điều kiện, điều khoản khác nhằm bảo đảm lợi ích tối đa cho cổ đông và Công ty;

+ Lập phương án chi tiết sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán đảm bảo lợi ích cổ đông và Công ty;

+ Xây dựng và phê duyệt hồ sơ chào bán cổ phiếu cho nhà đầu tư;

- Lựa chọn đơn vị tư vấn chào bán;

- HĐQT thực hiện việc chào bán, kể cả trường hợp phải chào bán đợt tiếp theo nếu chào bán đợt đầu không thành công hoặc chưa đủ khối lượng dự kiến, hoặc có thể hủy bỏ chào bán tiếp cổ phiếu, kết thúc đợt chào bán. Tất cả các đợt chào bán hay hủy

bỏ đều phải thực hiện tất cả các thủ tục, quy trình theo phương án đã được phê duyệt, bao gồm cả việc bổ sung, chỉnh sửa, hoàn chỉnh hoặc thay đổi phương án này theo yêu cầu của các cơ quan quản lý Nhà nước sao cho việc huy động vốn của Công ty được thực hiện và hoàn thành theo đúng quy định của pháp luật;

- HĐQT được toàn quyền quyết định về điều kiện và đối tượng dự kiến chào bán đợt đầu (và kể cả trong các đợt chào bán tiếp theo đối với số cổ phiếu chưa phân phối hết) mà không cần phải xin ý kiến ĐHĐCĐ và không cần phải thực hiện chào mua công khai kể cả trong các trường hợp sau:

+ Chào bán cho các tổ chức, cá nhân dẫn đến tỷ lệ sở hữu của các đối tượng chào bán vượt mức sở hữu được quy định tại Khoản 11 Điều 1 Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán.

+ Chào bán dẫn đến tỷ lệ sở hữu cổ phần của một tổ chức hoặc một cá nhân hoặc một nhóm tổ chức, cá nhân và người có liên quan tăng từ 10% trở lên vốn điều lệ của tổ chức phát hành trong một đợt chào bán hoặc nhiều đợt chào bán trong 12 tháng gần nhất.

- HĐQT được điều chỉnh việc phân bổ số tiền thu được từ đợt chào bán cho các mục đích sử dụng vốn đã được thông qua hoặc thay đổi mục đích sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán cho phù hợp với tình hình thực tế và báo cáo ĐHĐCĐ gần nhất về các nội dung điều chỉnh liên quan đến phương án sử dụng vốn này.

- HĐQT có thể lựa chọn phương án huy động thay thế (nếu cần thiết) sao cho việc huy động vốn của Công ty được đảm bảo thành công và đúng quy định của pháp luật. Các điều khoản chào bán trong phương án thay thế phải đảm bảo có lợi nhất cho cổ đông và Công ty.

3.2 Lập hồ sơ đăng ký lưu ký bổ sung cổ phiếu phát hành thêm tại Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam và đăng ký niêm yết cổ phiếu phát hành thêm tại Sở giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh

3.3 Triển khai thực hiện các khoản đầu tư cụ thể từ số tiền thu được từ đợt chào bán và báo cáo trong kỳ họp Đại hội đồng cổ đông gần nhất.

- Số cổ phần biểu quyết tán thành: 30.775.760 cổ phần, tỷ lệ: 100% (làm tròn);
- Số cổ phần không tán thành: 0, tỷ lệ 0%;
- Số cổ phần không có ý kiến: 0, tỷ lệ 0%;
- Số cổ phần không hợp lệ: 30, tỷ lệ 0% (làm tròn).

Căn cứ kết quả kiểm phiếu, Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2018 Công ty CP Dịch vụ Hàng không Taseco đã thông qua những nội dung sau:

1. Thông qua Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2017 và Phương hướng năm 2018 (Theo nội dung Báo cáo số 01/2018/HĐQT-AST ngày 24/04/2018);

2. Thông qua Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc về kết quả kinh doanh năm 2017, Kế hoạch kinh doanh năm 2018 (Theo nội dung Báo cáo số 01/2018/TGD-AST ngày 24/04/2018);

3. Thông qua Báo cáo hoạt động của Ban kiểm soát năm 2017 (Theo nội dung Báo cáo số 01/2018/BKS-AST ngày 24/04/2018);

4. Thông qua Báo cáo Tài chính năm 2015, 2016 kiểm toán lại và BCTC năm 2017 đã kiểm toán (Theo nội dung Tờ trình số 01/TTr-HĐQT ngày 24/04/2018);

5. Thông qua Tờ trình Phân phối lợi nhuận năm 2017; Kế hoạch phân phối Lợi nhuận năm 2018 (Theo nội dung Tờ trình số 02/TTr-HĐQT ngày 24/04/2018);

6. Thông qua Tờ trình Chi trả thù lao của HĐQT, BKS năm 2017; Kế hoạch thù lao năm 2018 (Theo nội dung Tờ trình số 03/TTr-HĐQT ngày 24/04/2018);

7. Thông qua Tờ trình Lựa chọn Công ty kiểm toán BCTC năm 2018 (Theo nội dung Tờ trình số 04/TTr-HĐQT ngày 24/04/2018);

8. Thông qua Tờ trình thay đổi Chủ thể Hợp đồng Hợp tác đầu tư dự án À La Carte Hạ Long (Theo nội dung Tờ trình số 05/TTr-HĐQT ngày 24/04/2018);

9. Thông qua Phương án tăng vốn điều lệ và kế hoạch sử dụng vốn (Theo nội dung Tờ trình số 06/TTr-HĐQT ngày 24/04/2018 và nội dung điều chỉnh theo Biên bản).

VI. THÔNG QUA BIÊN BẢN HỌP ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG:

Biên bản này được được Thư ký Đại hội ghi lại đầy đủ, trung thực, đọc lại trước toàn thể Đại hội.

Đại hội đồng cổ đông thông qua Biên bản đại hội: 100% cổ đông có mặt tại Đại hội đã đồng ý thông qua Biên bản đại hội.

Biên bản Đại hội này được lập thành 02 (hai) bản có giá trị pháp lý như nhau.

Đại hội kết thúc vào hồi 13 giờ 00 phút cùng ngày.

**TM. BAN THƯ KÝ
TRƯỞNG BAN**


Nguyễn Đức Tính

CHỦ TOẠ



Phạm Ngọc Thanh

NGHỊ QUYẾT
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2018

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ HÀNG KHÔNG TASECO

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp 2014;
- Căn cứ Luật Chứng khoán 2006, được sửa đổi bổ sung năm 2010;
- Căn cứ Điều lệ Công ty cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco;
- Căn cứ Biên bản họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2018 của Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco số 01/2018/BB-ĐHĐCĐ tổ chức ngày 26/04/2018.

QUYẾT NGHỊ:

Điều 1. Thông qua Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2017 và Phương hướng năm 2018 (Theo nội dung Báo cáo số 01/2018/HĐQT-AST ngày 24/04/2018).

Kế hoạch kinh doanh năm 2018:

Đơn vị tính: 1.000 đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2017	Kế hoạch 2018	Tăng
Doanh thu	659.026.353	907.267.898	37,7%
Lợi nhuận sau thuế	148.138.874	160.571.349	8,4%
Tỷ lệ cổ tức	45%	20% - 40%	

* **Thay đổi:** ĐHĐCĐ ủy quyền cho HĐQT thực hiện việc điều chỉnh Kế hoạch kinh doanh năm 2018 trong trường hợp nền kinh tế và thị trường có biến động lớn. HĐQT có nghĩa vụ công bố thông tin và lý do điều chỉnh cho các cổ đông và báo cáo/giải trình chi tiết cho cổ đông ở kỳ Đại hội gần nhất.

Ủy quyền cho HĐQT căn cứ vào tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh để tạm ứng cổ tức năm 2018 bằng tiền mặt trong tỷ lệ ĐHĐCĐ đã phê duyệt.

Điều 2. Thông qua Báo cáo của Ban TGD về kết quả kinh doanh năm 2017, Kế hoạch kinh doanh năm 2018 (Theo nội dung Báo cáo số 01/2018/TGD-AST ngày 24/04/2018).

Kết quả SXKD năm 2017:



[Handwritten signature]

NGHỊ QUYẾT
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2018

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ HÀNG KHÔNG TASECO

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp 2014;
- Căn cứ Luật Chứng khoán 2006, được sửa đổi bổ sung năm 2010;
- Căn cứ Điều lệ Công ty cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco;
- Căn cứ Biên bản họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2018 của Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco số 01/2018/ĐHĐCĐ-BB tổ chức ngày 26/04/2018.

QUYẾT NGHỊ:

Điều 1. Thông qua Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2017 và Phương hướng năm 2018 (Theo nội dung Báo cáo số 01/2018/HĐQT-AST ngày 24/04/2018).

Kế hoạch kinh doanh năm 2018:

Đơn vị tính: 1.000 đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2017	Kế hoạch 2018	Tăng
Doanh thu	659.026.353	907.267.898	37,7%
Lợi nhuận sau thuế	148.138.874	160.571.349	8,4%
Tỷ lệ cổ tức	45%	20% - 40%	

* **Thay đổi:** ĐHĐCĐ ủy quyền cho HĐQT thực hiện việc điều chỉnh Kế hoạch kinh doanh năm 2018 trong trường hợp nền kinh tế và thị trường có biến động lớn. HĐQT có nghĩa vụ công bố thông tin và lý do điều chỉnh cho các cổ đông và báo cáo/giải trình chi tiết cho cổ đông ở kỳ Đại hội gần nhất.

Ủy quyền cho HĐQT căn cứ vào tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh để tạm ứng cổ tức năm 2018 bằng tiền mặt trong tỷ lệ ĐHĐCĐ đã phê duyệt.

Điều 2. Thông qua Báo cáo của Ban TGD về kết quả kinh doanh năm 2017, Kế hoạch kinh doanh năm 2018 (Theo nội dung Báo cáo số 01/2018/TGD-AST ngày 24/04/2018).

Kết quả SXKD năm 2017:

Đơn vị tính: 1.000 đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2017 (lần đầu)	Kế hoạch 2017 (điều chỉnh)	Thực hiện 2017	TH so với KH điều chỉnh
Doanh thu	592.782.000	645.000.000	659.026.353	102,17%
Lợi nhuận sau thuế	116.493.000	147.000.000	148.138.874	100,79%

Điều 3. Thông qua Báo cáo hoạt động của Ban kiểm soát năm 2017 (Theo nội dung Báo cáo số 01/2018/BKS-AST ngày 24/04/2018).

Điều 4. Thông qua Báo cáo Tài chính năm 2015, 2016 kiểm toán lại và BCTC năm 2017 đã kiểm toán (Theo nội dung Tờ trình số 01/TTr-HĐQT ngày 24/04/2018).

Điều 5. Thông qua Tờ trình Phân phối lợi nhuận năm 2017; Kế hoạch phân phối Lợi nhuận năm 2018 (Theo nội dung Tờ trình số 02/TTr-HĐQT ngày 24/04/2018).

Phê chuẩn Phân phối lợi nhuận năm 2016, thực hiện năm 2017:

TT	Chỉ tiêu	Số tiền (đồng)
1	Lợi nhuận để lại đến cuối năm 2016	41.438.712.534
2	Lợi nhuận sau thuế năm 2017	147.350.096.179
3	Tăng lợi nhuận do thay đổi tỷ lệ sở hữu	5.573.415
4	Phân phối lợi nhuận năm 2016 và 2017 đã thực hiện trong năm 2017	83.545.356.101
5	Lợi nhuận chưa phân phối lũy kế đến 31/12/2017	105.249.026.027
6	Cổ tức lần 2 năm 2017 tỷ lệ 20%/VĐL (trên vốn 360 tỷ).	72.000.000.000
7	Trích quỹ khen thưởng, phúc lợi (3% LNST)	4.420.502.885
	Trong đó: <i>Thưởng hoàn thành vượt kế hoạch kinh doanh năm 2017 cho Ban điều hành:</i>	2.961.915.302
8	Lợi nhuận để lại chuyển qua năm sau (8=5-6-7)	28.828.523.142

b. Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2018

Các chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2018
Tổng doanh thu	907.267.898.359
Lợi nhuận sau thuế TNDN	160.571.349.912
Cổ tức dự kiến	20 - 40%
Trích lập các quỹ:	
- Quỹ khen thưởng, phúc lợi	3%

Điều 6. Thông qua Tờ trình Chi trả thù lao của HĐQT, BKS năm 2017; Kế hoạch thù lao năm 2018 (Theo nội dung Tờ trình số 03/TTr-HĐQT ngày 24/04/2018).

- Thù lao HĐQT và Ban Kiểm soát theo đúng Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông với tổng mức thù lao HĐQT, BKS là 267.000.000 đồng.
- Thù lao HĐQT, BKS năm 2018 là 312.000.000 đồng

Trong đó:

- Thù lao chi trả cho thành viên HĐQT không kiêm nhiệm được trích từ lợi nhuận sau thuế TNDN.
- Thù lao cho các thành viên HĐQT kiêm nhiệm và BKS được hạch toán vào chi phí hoạt động kinh doanh của Công ty.

Điều 7. Thông qua Tờ trình Lựa chọn Công ty kiểm toán BCTC năm 2018 (Theo nội dung Tờ trình số 04/TTr-HĐQT ngày 24/04/2018).

Ủy quyền cho Hội đồng quản trị lựa chọn một trong những đơn vị kiểm toán dưới đây để thực hiện kiểm toán báo cáo tài chính giữa niên độ và báo cáo tài chính năm 2018 của Công ty:

1. Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam;
2. Công ty TNHH KPMG Việt Nam;
3. Công ty TNHH Price Waterhouse Coopers Việt Nam (PWC).

Điều 8. Thông qua Tờ trình thay đổi Chủ thể Hợp đồng Hợp tác đầu tư dự án À La Carte Hạ Long (Theo nội dung Tờ trình số 05/TTr-HĐQT ngày 24/04/2018).

Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Thăng Long (“Công ty Taseco”) và Công ty Cổ phần Dịch vụ hàng không Taseco (“Công ty Taseco Airs”) đã ký và thực hiện Hợp đồng Hợp tác đầu tư số 70/2016/HTDT/TASECO-TASECO.NB và Phụ lục Hợp

đồng số 142/PL-HTDT/TASECO-TASECO.NB về việc hợp tác đầu tư khách sạn À La Carte Hạ Long - Quảng Ninh, chủ đầu tư là Công ty Taseco.

Do Công ty Taseco cơ cấu lại mô hình tổ chức và hoạt động, theo đó Công ty Taseco sẽ chuyển cho Công ty Cổ phần Đầu tư Bất động sản Taseco (“Công ty Taseco Land”) làm Chủ đầu tư dự án Khách sạn À La Carte Hạ Long.

Vì vậy, Hội đồng quản trị Công ty trình Đại hội đồng cổ đông xem xét chấp thuận chuyển đổi Chủ thể Hợp đồng và Phụ lục Hợp đồng đã ký giữa Công ty Taseco Airs với Công ty Taseco thành hợp đồng ký giữa Công ty Taseco Airs với Công ty Taseco Land. Trong trường hợp Taseco Airs hoàn thành việc thành lập Công ty TNHH MTV Quản lý Khách sạn À La Carte để chuyên đầu tư, quản lý và vận hành chuỗi các khách sạn mang thương hiệu À La Carte, thì Taseco Airs chấp thuận để Công ty TNHH MTV Quản lý Khách sạn À La Carte ký lại hợp đồng với Taseco Land cũng như các đối tác khác.

Điều 9. Thông qua Phương án tăng vốn điều lệ và kế hoạch sử dụng vốn (*Theo nội dung Tờ trình số 06/TTr-HĐQT ngày 24/04/2018*).

A. Phương án chào bán cổ phiếu riêng lẻ để huy động vốn

1. Tên cổ phiếu	Cổ phiếu CTCP Dịch vụ Hàng không Taseco
2. Loại cổ phần	Cổ phần phổ thông
3. Mệnh giá cổ phần	10.000 đồng (<i>Mười nghìn đồng</i>)
4. Phương thức chào bán	Chào bán riêng lẻ
5. Mục đích chào bán	ĐHĐCĐ thông qua (1) Việc thành lập Công ty TNHH MTV Quản lý khách sạn À La Carte để đầu tư, vận hành và quản lý chuỗi các khách sạn mang thương hiệu À La Carte và (2) Đầu tư mở rộng thêm các điểm kinh doanh tại các sân bay.
6. Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	36.000.000 cổ phiếu
7. Tổng giá trị cổ phiếu hiện tại	360.000.000.000 đồng (theo mệnh giá)
8. Số lượng cổ phiếu dự kiến chào bán	6.000.000 cổ phiếu

9. Tổng giá trị cổ phiếu chào bán 60.000.000.000 đồng (theo mệnh giá)

10. Số lượng cổ phiếu dự kiến sau chào bán 42.000.000 cổ phiếu

11. Tổng giá trị cổ phiếu dự kiến sau chào bán 420.000.000.000 đồng (theo mệnh giá)

12. Giá chào bán Không thấp hơn 70.000 đồng/cổ phiếu

13. Cơ sở xác định giá chào bán

- Giá trị sổ sách được tính dựa trên Báo cáo tài chính Hợp nhất năm 2017 đã kiểm toán là 13.036 đồng/cổ phiếu

$GTSS = (VCSH - \text{Lợi ích của cổ đông không kiểm soát}) / \text{Số CPĐLH}$

- Giá chào bán được xác định cao hơn 5,36 lần so với GTSS tại 31/12/2017

14. Dự kiến kế hoạch sử dụng vốn

STT	Mục đích sử dụng	Số tiền (đồng)
1	Thành lập Công ty TNHH MTV Quản lý Khách sạn À La Carte để đầu tư, vận hành và quản lý chuỗi các khách sạn mang thương hiệu À La Carte.	400.000.000.000
2	Bổ sung vốn để đầu tư mở rộng thêm các điểm kinh doanh tại các sân bay.	20.000.000.000
	Tổng	420.000.000.000

15. Đối tượng chào bán: Là các nhà đầu tư cam kết đồng hành lâu dài với Công ty (không quá 05 nhà đầu tư). Tiêu chí lựa chọn nhà đầu tư như sau:

- ❖ Các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước, có năng lực tài chính, có khả năng hỗ trợ hoạt động kinh doanh của Công ty;
- ❖ Các tổ chức, cá nhân có kinh nghiệm quản trị tốt trong lĩnh vực dịch vụ hàng không, sân bay, quản lý khách sạn, kinh doanh thị trường bán lẻ...;
- ❖ Có tỷ lệ sở hữu cổ phiếu sau đợt phát hành phù hợp với quy định của pháp luật.

Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho HĐQT quyết định lựa chọn nhà đầu tư để chào bán cổ phiếu, số lượng nhà đầu tư, số lượng cổ phiếu chào bán cho từng nhà đầu tư (một nhà đầu tư không được mua quá tỷ lệ 10% vốn điều lệ của Công ty) trong đợt phát hành này trên cơ sở bảo đảm lợi ích tối đa cho các cổ đông của Công ty.

- 16. Tỷ lệ pha loãng dự kiến** Trong đợt chào bán cổ phiếu riêng lẻ có thể xuất hiện rủi ro pha loãng, bao gồm: (i) pha loãng thu nhập ròng trên mỗi cổ phần - EPS (Earning Per Share); (ii) pha loãng tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết.
- 17. Hạn chế chuyển nhượng** Cổ phiếu mới phát hành trong đợt chào bán riêng lẻ chịu hạn chế chuyển nhượng 01 (một) năm kể từ ngày hoàn thành đợt chào bán.
- 18. Đảm bảo sở hữu của Nhà đầu tư Nước ngoài** Đợt chào bán cổ phiếu đảm bảo tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư Nước ngoài không vượt quá tỷ lệ quy định.
- 19. Thời gian dự kiến phát hành** Trong năm 2018 và sau khi được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước chấp thuận.
- 20. Phương thức xử lý cổ phiếu từ chối mua** Số lượng cổ phiếu do các nhà đầu tư không đăng ký mua hết sẽ được ủy quyền cho HĐQT phân phối cho các đối tượng khác do HĐQT lựa chọn tiêu chí và theo giá không thấp hơn mức giá 70.000 đồng/cổ phiếu (và một nhà đầu tư không được mua quá tỷ lệ 10% vốn điều lệ của Công ty).
- 21. Đăng ký và Niêm yết cổ phiếu phát hành thêm** Cổ phiếu phát hành thêm sẽ được đăng ký tập trung tại Trung tâm Lưu ký chứng khoán Việt Nam (“VSD”) và đăng ký niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh (“HSX”) theo đúng quy định của pháp luật.
- 22. Thay đổi Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp** Thay đổi vốn điều lệ của Công ty tại Giấy Chứng nhận đăng ký doanh nghiệp căn cứ vào kết quả chào bán cổ phiếu riêng lẻ tại phương án phát hành này.
- 23. Thay đổi Điều lệ Công ty** Sửa đổi quy định về vốn điều lệ và tổng số cổ phiếu đang lưu hành theo kết quả thực tế của việc phát hành cổ phần riêng lẻ theo phương án nêu trên

B. Ủy quyền cho HĐQT thực hiện các công việc liên quan đến hoàn thành quá trình tăng vốn điều lệ

1. Chính sửa Điều lệ Công ty về phần vốn điều lệ căn cứ trên kết quả thực tế của việc chào bán nêu trên.

2. Thực hiện các thủ tục thay đổi đăng ký doanh nghiệp của Công ty liên quan tới việc thay đổi vốn điều lệ theo kết quả của đợt phát hành tăng vốn với Cơ quan Nhà nước có thẩm quyền.

3. Các công việc liên quan đến chào bán cổ phiếu tăng vốn.

3.1 Lập và triển khai phương án phát hành chi tiết:

- Lựa chọn thời điểm chào bán phù hợp
- Triển khai phương án huy động vốn chi tiết:

+ Lựa chọn nhà đầu tư, quyết định số lượng cổ phiếu, quyết định số lượng nhà đầu tư (có thể điều chỉnh nhiều hơn 05 nhà đầu tư - nhưng vẫn phải đảm bảo theo quy định về phát hành cổ phiếu riêng lẻ để đảm bảo việc chào bán hết cổ phiếu), quyết định giá chào bán cổ phiếu đối với từng nhà đầu tư với điều kiện giá chào bán không thấp hơn 70.000 đồng/cổ phiếu, quyết định các điều kiện, điều khoản khác nhằm bảo đảm lợi ích tối đa cho cổ đông và Công ty;

+ Lập phương án chi tiết sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán đảm bảo lợi ích cổ đông và Công ty;

+ Xây dựng và phê duyệt hồ sơ chào bán cổ phiếu cho nhà đầu tư;

- Lựa chọn đơn vị tư vấn chào bán;

- HĐQT thực hiện việc chào bán, kể cả trường hợp phải chào bán đợt tiếp theo nếu chào bán đợt đầu không thành công hoặc chưa đủ khối lượng dự kiến, hoặc có thể hủy bỏ chào bán tiếp cổ phiếu, kết thúc đợt chào bán. Tất cả các đợt chào bán hay hủy bỏ đều phải thực hiện tất cả các thủ tục, quy trình theo phương án đã được phê duyệt, bao gồm cả việc bổ sung, chỉnh sửa, hoàn chỉnh hoặc thay đổi phương án này theo yêu cầu của các cơ quan quản lý Nhà nước sao cho việc huy động vốn của Công ty được thực hiện và hoàn thành theo đúng quy định của pháp luật;

- HĐQT được toàn quyền quyết định về điều kiện và đối tượng dự kiến chào bán đợt đầu (và kể cả trong các đợt chào bán tiếp theo đối với số cổ phiếu chưa phân phối hết) mà không cần phải xin ý kiến ĐHCĐ và không cần phải thực hiện chào mua công khai kể cả trong các trường hợp sau:

+ Chào bán cho các tổ chức, cá nhân dẫn đến tỷ lệ sở hữu của các đối tượng chào bán vượt mức sở hữu được quy định tại Khoản 11 Điều 1 Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán.

+ Chào bán dẫn đến tỷ lệ sở hữu cổ phần của một tổ chức hoặc một cá nhân hoặc một nhóm tổ chức, cá nhân và người có liên quan tăng từ 10% trở lên vốn điều lệ của tổ chức phát hành trong một đợt chào bán hoặc nhiều đợt chào bán trong 12 tháng gần nhất.

- HĐQT được điều chỉnh việc phân bổ số tiền thu được từ đợt chào bán cho các mục đích sử dụng vốn đã được thông qua hoặc thay đổi mục đích sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán cho phù hợp với tình hình thực tế và báo cáo ĐHCĐ gần nhất về các nội dung điều chỉnh liên quan đến phương án sử dụng vốn này.

- HĐQT có thể lựa chọn phương án huy động thay thế (nếu cần thiết) sao cho việc huy động vốn của Công ty được đảm bảo thành công và đúng quy định của pháp luật. Các điều khoản chào bán trong phương án thay thế phải đảm bảo có lợi nhất cho cổ đông và Công ty.

3.2 Lập hồ sơ đăng ký lưu ký bổ sung cổ phiếu phát hành thêm tại Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam và đăng ký niêm yết cổ phiếu phát hành thêm tại Sở giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh

3.3 Triển khai thực hiện các khoản đầu tư cụ thể từ số tiền thu được từ đợt chào bán và báo cáo trong kỳ họp Đại hội đồng cổ đông gần nhất.

Điều 10. Hiệu lực thi hành.

Nghị quyết này có hiệu lực kể từ ngày ký. Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc và những người có liên quan chịu trách nhiệm thi hành Nghị quyết này./.

Nơi nhận:

- Như Điều 10;
- Cổ đông Công ty;
- Lưu: VT, HĐQT.

**TM. ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**



Phạm Ngọc Thanh

PHỤ LỤC

BIÊN BẢN ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2018 CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ HÀNG KHÔNG TASECO

❖ *Ghi chú: Trong Phụ lục dưới đây có sử dụng một số từ viết tắt đại diện cho các Công ty như sau:*

AST, Công ty, Taseco Airs:	Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco
Taseco:	Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Thăng Long
Taseco Đà Nẵng:	Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco Đà Nẵng
Taseco Sài Gòn:	Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco Sài Gòn
Taseco Oceanview:	Công ty TNHH MTV Taseco Oceanview Đà Nẵng (quản lý khách sạn À La Carte Đà Nẵng)
VinaCS:	Công ty Cổ phần dịch vụ suất ăn hàng không Việt Nam

Câu hỏi 1: Về kế hoạch về lợi nhuận và doanh thu năm 2018 của Công ty: Theo công bố trong báo cáo ĐHCĐ, năm nay công ty đặt mục tiêu Doanh thu hợp nhất là 907 tỷ và LNST hợp nhất là 160 tỷ. Tuy nhiên, trong bản cáo bạch khi Công ty chào sàn niêm yết, TGD Lê Anh Quốc đặt mục tiêu Doanh thu là 870 tỷ và LNST là 154 tỷ. Kế hoạch mới này có tăng lên so với kế hoạch cũ. Theo như Báo cáo KQKD Quý I mới được công bố, tăng trưởng Doanh thu tăng, khoảng 50% nhưng Lợi nhuận giảm 9% so với cùng kỳ 2017. Xin Ban lãnh đạo cho biết tại sao Công ty điều chỉnh tăng kế hoạch doanh thu và lợi nhuận trong khi kết quả Quý I giảm sút như vậy, và Công ty có giải pháp gì để cải thiện trong kế hoạch 2018?

Câu hỏi 2: Mảng hoạt động kinh doanh nào của Công ty có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất và mảng nào Công ty dự đoán có nhiều khó khăn? Xin ông (bà) chia sẻ thêm về triển vọng tăng trưởng của Taseco Sài Gòn trong năm tới?

Trả lời chung cho 2 câu hỏi 1 và 2:

Trước hết, chúng tôi xin khẳng định, kết quả kinh doanh Quý I/2018 tăng trưởng cả về Doanh thu và Lợi nhuận của hoạt động kinh doanh chính so với năm 2017. Tuy nhiên, trên báo cáo khi so sánh, doanh thu hợp nhất Quý I/2018 tăng 49% và Lợi nhuận sau thuế giảm 9% so với Quý I năm 2017 là do:

- Thời điểm trước đây, Công ty dự định xây Khách sạn À La Carte Đà Nẵng 2 tại lô đất A1.1 tại Đà Nẵng. Tuy nhiên, sau khi xem xét về sự cạnh tranh trên thị trường khách

sạn nghỉ dưỡng tại Đà Nẵng, Công ty chuyên hướng không xây khách sạn tại lô đất đó mà chuyển nhượng cho đối tác khác. Khoản lãi phát sinh từ việc hợp tác đầu tư và chuyển nhượng lô đất được ghi nhận 1 phần trong Báo cáo kết quả kinh doanh Quý I/2017 của Công ty TNHH MTV Taseco Oceanview Đà Nẵng (công ty con của Công ty), mục Doanh thu tài chính với số tiền 15,8 tỷ đồng. Do đó, nếu loại trừ khoản thu nhập bất thường từ việc chuyển nhượng lô đất này thì lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh cốt lõi của Công ty trong Quý 1/2018 vượt 38% so với cùng kỳ. Doanh thu và LNST Quý I/2018 lần lượt là 210 tỷ và 41,8 tỷ đồng, vượt kế hoạch 2018.

- Trong Quý 1, tốc độ tăng trưởng của khách sạn À La Carte Đà Nẵng vẫn được duy trì ở mức cao. Đáng chú ý và đóng góp nhiều nhất trong kết quả kinh doanh Quý I/2018 là Doanh thu dịch vụ phi hàng không.

- Trong mảng kinh doanh dịch vụ phi hàng không tại sân bay, Công ty có các lợi thế như sau:

o Thứ nhất, thiết kế quầy linh hoạt, phù hợp với hướng di chuyển của hành khách khi di chuyển qua các Cảng hàng không;

o Thứ hai, công năng, cơ cấu, bố cục của các vị trí kinh doanh được bố trí linh hoạt;

o Thứ ba, thay đổi về cách trưng bày, sắp xếp hàng hóa trên quầy, kệ phù hợp với từng chuyến bay và từng đối tượng khách hàng;

o Thứ tư, Công ty có những thay đổi hợp lý về cơ cấu sản phẩm, mặt hàng trong các cửa hàng. Ví dụ như các cửa hàng Fast-food, Công ty đã bổ sung những mặt hàng truyền thống mà Công ty có thế mạnh, như Phở, Bánh mì Việt;

o Thứ năm, thực hiện tốt công tác tổ chức điều hành hoạt động kinh doanh, chính sách nhân sự và chính sách khoán lương, khoán doanh thu đến từng cá nhân và từng quầy.

Về kế hoạch 2018, các chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận đều tăng so với kế hoạch đầu năm được dự kiến khi Công ty chào sàn niêm yết. Chúng tôi rất tự tin về kế hoạch, đã làm việc, rà soát tính toán với từng đơn vị cụ thể. Công ty tự tin sẽ đạt và có thể vượt kế hoạch như đã đề ra. Cụ thể:

- Năm 2017, 14 quầy kinh doanh tại Nhà ga quốc tế Đà Nẵng chỉ hoạt động từ tháng 6/2017 nên chưa đóng góp đầy đủ vào kết quả kinh doanh năm 2017. Năm 2018, các điểm kinh doanh tại CHKQT Đà Nẵng đã hoạt động ổn định, các điểm kinh doanh được sửa chữa vào cuối năm 2017 tại Nội Bài đã hoạt động trở lại vào đầu năm 2018; điều này sẽ góp phần làm tăng doanh thu và lợi nhuận.

- Công ty có kế hoạch mở rộng một số điểm kinh doanh trong năm 2018, tại các Cảng hàng không hiện hữu và các Cảng hàng không mới đi vào khai thác. Cụ thể, Taseco Đà Nẵng đã thành lập chi nhánh Cam Ranh để vận hành, khai thác 5 điểm kinh doanh mới tại Nhà ga Quốc tế Cam Ranh, bắt đầu hoạt động từ tháng 6/2018 với các lĩnh vực kinh doanh cốt lõi là kinh doanh bách hóa lưu niệm, fast food, thông tin du lịch, ...

- Công ty cũng đã làm việc với Ban quản lý nhà ga Sân bay Quốc tế Vân Đồn, và dự kiến từ nay đến cuối 2018, Công ty sẽ xác định 5 vị trí kinh doanh và sẽ bắt đầu hoạt động khi sân bay quốc tế Vân Đồn đi vào vận hành và khai khác.

Về Taseco Sài Gòn: Taseco Airs sở hữu 65% cổ phần tại Taseco Sài Gòn. Hiện tại, Taseco Sài Gòn có 3 điểm kinh doanh tại Cảng hàng không Quốc tế Tân Sơn Nhất và Chi nhánh Phú Quốc quản lý 5 điểm kinh doanh tại Cảng hàng không Quốc tế Phú Quốc.

- Thị trường tại Tân Sơn Nhất và Phú Quốc được xác định là 2 thị trường trọng tâm trong tăng trưởng dịch vụ hàng không. Khi việc mở rộng, sửa chữa các nhà ga tại Sân bay Tân Sơn Nhất và Phú Quốc hoàn thành, Công ty tiếp tục đề xuất và tham gia đầu thầu các mặt bằng kinh doanh bán lẻ, fast food và du lịch.

Câu hỏi 3: *Ban điều hành cho biết về hiệu quả hoạt động của Công ty cổ phần Dịch vụ suất ăn hàng không Việt Nam (VinaCS) trong năm 2017 cũng như dự kiến về doanh thu và lợi nhuận của Công ty này trong những năm tiếp theo?*

Trả lời:

Như quý cổ đông cũng biết, một trong những chiến lược kinh doanh cốt lõi của Taseco Airs là tham gia đầu tư vào các công ty cung cấp dịch vụ hàng không. Trong đó, VinaCS là một trong những công ty liên kết của AST mà AST sở hữu 26,7% số lượng cổ phần của VinaCS.

VinaCS là một công ty mới gia nhập thị trường suất ăn hàng không. Đây là một thị trường đặc thù và có tính cạnh tranh cao. Tuy nhiên, VinaCS tham gia thị trường với những ưu thế:

- VinaCS đã đầu tư rất bài bản, vận hành 2 nhà máy tại Nội Bài và Cam Ranh vào tháng 5, tháng 6 năm 2017, với dây chuyền máy móc hiện đại chủ yếu được nhập từ Đức, Ý. Các nhà máy của VinaCS đã được xây dựng và vận hành dưới sự tư vấn của các chuyên gia có nhiều kinh nghiệm từ Nhật, Đức. VinaCS đã đạt được những chứng chỉ của Cục HKVN và các chứng chỉ Quốc tế, chứng chỉ Halal, Iso 9002,... VinaCS cũng có một đội ngũ khoảng 300 cán bộ nhân viên hoạt động lâu năm trong ngành và các nhân viên đều được tập huấn và đạt chứng chỉ theo yêu cầu của Cục hàng không Việt Nam và các cơ quan chủ quản.

Hiện nay, Vinacs Nội Bài đã phục vụ nhiều hãng hàng không Quốc tế, trong đó có hãng hàng không Qatar Airway, hãng Malindo, các chuyến bay Charter. Trong thời gian tới, Công ty đang xúc tiến và sẽ cung cấp suất ăn cho VJ tại Hải Phòng và Phú Quốc. VinaCS Cam Ranh phục vụ hầu hết các hãng hàng không quốc tế, và Vietjet Air, Jetstar. VinaCS vẫn tiếp tục tìm kiếm những khách hàng mới tại các Cảng hàng không trong thời gian tới.

Với việc Nhà ga quốc tế Cam Ranh tháng 6/2018 đi vào vận hành, các Hãng hàng không Quốc tế sẽ tiếp tục mở các chuyến bay đến Cam Ranh. Đây là tín hiệu tốt cho kinh doanh dịch vụ phi hàng không của Taseco Airs và đặc biệt là cung cấp suất ăn của VinaCS.

Với hệ thống máy móc hiện đại và chiến lược tìm kiếm khách hàng hợp lý, trong năm 2017, doanh thu của VinaCS đạt 39,85 tỷ, LNST lỗ 64,7 tỷ, chủ yếu từ chi phí lãi vay và khấu hao.

Do Công ty mới đi vào hoạt động, chi phí lãi vay và khấu hao lớn, Kế hoạch năm 2018 của VinaCS xác định tiếp tục lỗ. Doanh thu cả năm ước tính là 223,1 tỷ, lợi nhuận dự kiến lỗ 13,6 tỷ.

Với năng lực sản xuất tốt và khả năng tăng trưởng mạnh của thị trường hàng không trong thời gian tới, VinaCS tự tin hoàn toàn có được kết quả tốt trong tương lai.

Câu hỏi 4: *Mảng kinh doanh khách sạn A La Carte tại Đà Nẵng hiện tại rất tốt và đóng góp tỷ trọng rất cao trong cơ cấu Doanh thu và lợi nhuận của Công ty. Trong thời gian tới, có thể do thị trường cạnh tranh mà mảng này không có tốc độ tăng trưởng cao như những năm trước. Khi Công ty dự kiến đầu tư khách sạn A La Carte ở Hạ Long và A La Carte ở Nha Trang thì Công ty có tính toán đến bối cảnh cạnh tranh của thị trường trong vòng 3 – 5 năm tới không? Dù biết rằng lượng khách du lịch qua Việt Nam trong những năm tới sẽ tăng trưởng cao nhưng các đối thủ cạnh tranh trong ngành cũng phát triển thêm nhà hàng và khách sạn thì tốc độ tăng trưởng của mảng kinh doanh khách sạn của Công ty trong vài năm tới có e ngại là không được như kỳ vọng không?*

Câu hỏi 5: *Trong các năm tiếp theo, Ban điều hành có tiếp tục khai thác thêm chuỗi các khách sạn A La Carte khác không ngoài Hạ Long và Nha Trang?*

Câu hỏi 6: *Xin ông (bà) cho biết tiến độ triển khai và thời gian dự kiến hoàn thành dự án A La Carte Hạ Long? Ban điều hành có dự định chuyển hướng đầu tư mô hình khách sạn từ việc chỉ sở hữu khối thương mại dịch vụ sang sở hữu thêm khối căn hộ không?*

Trả lời chung cho 3 câu hỏi 4, 5 và 6:

AST rất thành công với mô hình khách sạn A La Carte nhờ có được vị trí rất đắc địa tại Đà Nẵng. Sau gần 4 năm hoạt động ALC đã xây dựng được đội ngũ cán bộ quản lý có nghề, Nhân viên chuyên nghiệp, hệ thống đạt chuẩn 4 sao. ALC luôn nằm trong top đầu có tỷ lệ thuê phòng cao nhất tại TP. Đà Nẵng;

Chúng tôi đánh giá kinh doanh dịch vụ khách sạn là lĩnh vực giàu tiềm năng vì nhu cầu du lịch, giải trí là rất lớn đối với thị trường trong nước (100 triệu dân) và thị trường quốc tế;

Định hướng sẽ phát triển chuỗi kinh doanh khách sạn, mô hình kinh doanh tại từng địa bàn sẽ được lựa chọn hợp lý để đạt hiệu quả cao, có thể như mô hình Condotel như ALC ĐN, định hướng sẽ lựa chọn mô hình khách sạn tăng dần tỷ trọng sở hữu phòng của ALC tùy từng địa bàn cụ thể. Cốt lõi của thành công kinh doanh khách sạn là phải lựa chọn vị trí đắc địa, thuận tiện kết nối giao thông với các Cảng hàng không Quốc tế (CHKQT), trung tâm du lịch trên nền tảng chuyên nghiệp về quản trị điều hành.

Việc phát triển kinh doanh dịch vụ khách sạn góp phần tăng tỷ trọng doanh thu, lợi nhuận của AST trong tương lai một cách bền vững bởi lẽ quy mô và mạng lưới dịch vụ hàng không tại các sân bay bị giới hạn bởi mặt bằng kinh doanh và lợi nhuận biên giảm khi có nhiều đơn vị tham gia cạnh tranh.

Về chiến lược phát triển kinh doanh khách sạn, Công ty xác định tiếp tục đầu tư chuỗi khách sạn tại các thành phố du lịch tại những địa điểm có tiềm năng phát triển và tăng trưởng mạnh như Đà Nẵng, Cam Ranh, Hạ Long, Hà Nội. Một số yếu tố thuận lợi trong thời gian tới gồm:

- Lượng khách quốc tế đến Đà Nẵng qua đường hàng không trong năm 2014 chỉ đạt 900.000 lượt, đã tăng mạnh lên 3,7 triệu lượt trong năm 2017 và dự kiến là 5,5 triệu lượt trong năm 2018.

- Cam Ranh cũng tương tự, khi có chỉ 400.000 khách quốc tế đến Cam Ranh trong năm 2014, nhưng dự kiến tăng mạnh lên 5,5 triệu khách quốc tế trong năm nay.

- Tại Hạ Long, lý do Công ty chọn để xây dựng khách sạn A La Carte là vì Công ty nhìn thấy tiềm năng tăng trưởng khách du lịch rất lớn:

- o Khi cao tốc Hải Phòng – Quảng Ninh thông đường vào tháng 6 năm nay, thời gian di chuyển từ Hà Nội về Hạ Long chỉ còn 1,5 đến 2 tiếng, từ Cát Bi về Hạ Long là 30 phút. Bên cạnh đó, sự phát triển của các Cảng hàng không Quốc tế tại Hải Phòng (Cát Bi), Quảng Ninh (Vân Đồn) sẽ thu hút khách du lịch quốc tế nhiều hơn. Thuận lợi trong di chuyển sẽ tạo tiền đề phát triển bùng nổ du lịch tại Hạ Long trong thời gian tới.

- o Hiện tại số lượng khách sạn 5 sao tại Hạ Long là rất ít. Khách sạn A La Carte Hạ Long dự kiến được xây dựng theo tiêu chuẩn 5 sao với chiều cao 40 tầng, 792 phòng khách sạn, cùng hệ thống dịch vụ đồng bộ gồm: Phòng hội thảo, phòng họp, bể bơi vô cực, bể bơi 4 mùa, các nhà hàng, khu vui chơi và nhiều tiện ích khác.

Với thực tế kinh doanh của Alacarte Đà Nẵng, nếu Công ty tự bỏ vốn ra đầu tư toàn bộ khách sạn bao gồm khối dịch vụ và căn hộ, thời gian hoàn vốn ước tính khoảng 5 năm. Tuy nhiên, chúng ta cần tính đến bối cảnh lúc xây dựng Alacarte Đà Nẵng là vào thời điểm thị trường du lịch Đà Nẵng phát triển mạnh mẽ nhất, ít bị cạnh tranh nhất và Alacarte Đà Nẵng là một trong những khách sạn có vị trí đẹp nhất Đà Nẵng với chi phí mua đất thời điểm đầu tư rất thấp. Việc đầu tư khách sạn sở hữu cả khối dịch vụ và căn hộ cần được Công ty tính toán kỹ lưỡng về tỷ lệ sở hữu giữa số căn hộ bán và số căn hộ để lại kinh doanh.

***Câu hỏi 7:** Hiện tại Công ty Taseco Airs đang phải mua thương quyền để vận hành các khách sạn và nhà hàng từ Công ty mẹ. Việc quyết định giá thương quyền này giữa Công ty mẹ và Taseco Airs được thực hiện như thế nào? Căn cứ vào giá thị trường hay như nào?*

Trả lời:

Công ty khẳng định rằng, Taseco Airs là mảng kinh doanh tiền khởi của Taseco, với thời gian hoạt động được 13 năm, nên Taseco luôn muốn giữ tỷ lệ sở hữu chi phối tại Taseco Airs. Những thương hiệu mà Taseco đang nắm giữ liên quan đến mảng kinh doanh dịch vụ phi hàng không và dịch vụ khách sạn sẽ được chuyển giao lại cho Taseco Airs với giá 0 đồng. Cụ thể, như thương hiệu À La Carte và thương hiệu Lucky mà quý cổ đông vừa hỏi được chuyển ngang lại cho Taseco Airs với giá 0 đồng.

Câu hỏi 8: Về việc phát hành riêng lẻ để tăng vốn điều lệ: Ban điều hành tiếp xúc và đàm phán với các đối tác chiến lược chưa? Nếu có, Ban điều hành có thể cho biết tiến độ và quá trình đàm phán này?

Câu hỏi 9: Kế hoạch sử dụng vốn 400 tỷ để đầu tư vào Công ty TNHH MTV Quản lý khách sạn À La Carte? Công ty nghĩ sao về việc sử dụng vốn vay thay vì vốn chủ sở hữu? (vì nợ của công ty hiện khá thấp)

Trả lời chung cho 2 câu hỏi 8, 9:

Hiện nay đã có gần 40 quỹ đầu tư gặp gỡ, làm việc với Taseco Airs, trong đó có những quỹ đầu tư đã sở hữu cổ phiếu AST, họ đang mong muốn nâng tỷ lệ sở hữu tại Taseco Airs. Dự định ban đầu của Ban điều hành là Công ty mẹ sẽ thoái bớt vốn tại Taseco Airs để chuyển nhượng một phần cho các nhà đầu tư khác. Tuy nhiên, việc chuyển nhượng cổ phần như vậy không mang lại lợi ích cho Taseco Airs. Mặt khác, Taseco Airs vẫn cần vốn để đầu tư các hoạt động kinh doanh, do đó tăng vốn điều lệ bằng phương án phát hành riêng lẻ là phương án hợp lý trong tình hình hiện tại.

Nguyên nhân Taseco Airs chào bán riêng lẻ cho cổ đông chiến lược thay vì cổ đông hiện hữu vì:

- Việc phát hành riêng lẻ để tăng vốn điều lệ và có thặng dư vốn tại Taseco Airs để đáp ứng nhu cầu đầu tư mở rộng hoạt động kinh doanh khách sạn tại Hạ Long, Hà Nội và Nha Trang. Nhu cầu về vốn đầu tư cao (400 - 500 tỷ) so với vốn điều lệ hiện tại (360 tỷ), đồng thời việc phát hành thêm đang ở thời điểm thuận lợi. Dự kiến nếu phát hành thành công AST sẽ có khoảng 360 tỷ thặng dư vốn, cùng với 420 tỷ vốn góp, AST sẽ có nguồn tài chính dồi dào để mở rộng các hoạt động kinh doanh cốt lõi tạo đà phát triển cho các năm tiếp theo. Phát hành riêng lẻ cho nhà đầu tư chiến lược chắc chắn giá sẽ cao, cổ phiếu không bị pha loãng. Đối với các cổ đông hiện hữu sẽ được hưởng lợi từ có thêm thặng dư vốn. Như vậy chiến lược tăng vốn qua phát hành riêng lẻ vào thời điểm hiện nay là hợp lý và tối ưu.

- Ngoài ra, hiện tại Công ty đang thấy có nhiều cơ hội đầu tư vào các dự án khách sạn tại Cam Ranh, Hà Nội, nếu công ty không có sẵn tiền mặt, không sẵn sàng thì cơ hội đầu tư sẽ bị bỏ lỡ. Đây là một điều rất đáng tiếc cho Công ty.

Hiện tại đã có nhiều nhà đầu tư đặt vấn đề muốn mua cổ phần. Công ty sẽ cân nhắc để lựa chọn đối tác cũng như giá bán và đảm bảo để không vượt tỷ lệ hạn chế của Nhà đầu tư nước ngoài (49%).

Về vấn đề Công ty nên sử dụng vay nợ hay vốn cổ đông, việc vay vốn ngân hàng đối với Taseco Airs hiện tại là không khó. Tuy nhiên, liên quan đến cơ cấu sử dụng vốn, cân đối nguồn vốn, Taseco Airs vẫn nghĩ phương án tăng vốn là có lợi hơn. Nếu tăng vốn vẫn không đủ đảm bảo dòng tiền cho chiến lược phát triển, Công ty sẽ làm việc với ngân hàng để tăng dư nợ với tỷ lệ hợp lý.

Câu 10: *Việc phát hành riêng lẻ theo Tờ trình cho 5 nhà đầu tư có làm hạn chế khả năng lựa chọn các Nhà đầu tư và khả năng thành công của đợt chào bán hay không? Tại sao lại phải giới hạn phát hành cho 05 nhà đầu tư?*

Trả lời:

Việc phát hành cho tối đa 05 nhà đầu tư sẽ giúp công ty tìm được những đối tác lớn gắn bó lâu dài và hỗ trợ Công ty trong hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, Công ty sẽ tiếp thu ý kiến đóng góp của Cổ đông và bổ sung vào phương án phát hành với số lượng Nhà đầu tư lớn hơn 05 nhà đầu tư nhưng vẫn đảm bảo theo Quy định về phát hành cổ phiếu riêng lẻ để tối đa hoá lợi ích cao nhất cho Công ty và Cổ đông.

Câu hỏi 11: *Công ty dự kiến tỷ lệ chi trả cổ tức năm 2018 từ 20% - 40%. Công ty cho biết cổ tức sẽ trả bằng tiền hay bằng cổ phiếu?*

Trả lời:

Hoạt động kinh doanh của công ty mong muốn mang lại quyền lợi cao nhất cho Cổ đông bằng việc hiện thực hoá qua thu nhập là Cổ tức, do đó, quan điểm của Ban điều hành sẽ duy trì một mức cổ tức bằng tiền cao hơn lãi suất tiền gửi ngân hàng do đó Công ty đề xuất mức cổ tức năm 2018 từ 20% đến 40% bằng tiền mặt.

Câu hỏi 12: *Xin ông (bà) cho biết về kế hoạch triển khai mảng Bán hàng miễn thuế của AST năm 2018?*

Trả lời:

- Taseco có tham gia liên doanh với tập đoàn Jalux của Nhật Bản về kinh doanh hàng miễn thuế. Hiện có 02 quầy hàng tại khu cách ly quốc tế đi, 01 quầy hàng tại khu cách ly quốc tế tại Cảng hàng không quốc tế Nội Bài; 02 quầy tại khu cách ly quốc tế đi sân bay Đà Nẵng.

- Taseco đang đàm phán với đối tác trong liên doanh để chuyển phần vốn góp của Taseco về cho Taseco Airs. Tuy nhiên, việc chuyển nhượng này phải được sự đồng ý của đối tác Nhật Bản, giá chuyển nhượng sẽ được thực hiện theo đúng quy định của pháp luật.