

BÁO CÁO TÌNH HÌNH THỰC HIỆN SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2012 VÀ ĐĂNG KÝ KẾ HOẠCH NĂM 2013

I. Đánh giá môi trường kinh doanh năm 2012:

1) Thuận lợi :

- Kinh tế Việt Nam trong năm 2012 nhìn chung đã có dấu hiệu khởi sắc nhờ các chính sách điều hành kinh tế vĩ mô của chính phủ như không chế lạm phát, giảm đầu tư công, không chế tăng trần lãi suất ngân hàng. Kết quả năm 2012 kinh tế vĩ mô Việt Nam in có bước được cải thiện, lạm phát được kiềm chế ở mức thấp 6,81% (năm 2011 là 18,13%); kim ngạch xuất khẩu tăng trên 18%; dự trữ ngoại hối cao nhất từ trước đến nay, tỷ giá ổn định, niềm tin vào đồng tiền Việt Nam được nâng lên.

- Trong điều kiện kinh tế toàn cầu suy giảm, tổng sản phẩm trong nước (GDP) vẫn tăng trên 5%. Qua đó đã giúp cho các doanh nghiệp bước qua một giai đoạn khó khăn nhất trong điều kiện cả nước tập trung thực hiện mục tiêu của năm 2012 là ưu tiên kiềm chế lạm phát, củng cố hệ thống tài chính ngân hàng, cơ cấu lại nền kinh tế trên cơ sở đổi mới các tập đoàn kinh tế nhà nước, cắt giảm đầu tư công nhằm ổn định kinh tế vĩ mô và duy trì an sinh xã hội.

- Lượng khách quốc tế đến du lịch năm 2012 tại các sân bay Miền Trung vẫn giữ được ổn định và tăng cao hơn so với các năm trước nên hoạt động kinh doanh các dịch vụ hàng không của các đơn vị gặp rất nhiều thuận lợi và có kết quả cao so với chỉ tiêu kế hoạch đã giao.

2) Khó khăn :

- Kinh tế-xã hội nước ta trong năm 2012 tuy có dấu hiệu khởi sắc nhưng vẫn còn nhiều khó khăn, thách thức. Kinh tế thế giới với khủng hoảng nợ công tại một số nước Châu Âu tiếp tục gây bất ổn lớn. Hoạt động đầu tư trì trệ cùng với xuất khẩu giảm ở hầu hết các nền kinh tế dẫn đến tăng trưởng giảm sút. Ở trong nước, thị trường tiêu thụ hàng hóa bị thu hẹp dẫn đến hàng tồn kho ở mức cao.

- Giá nhiên liệu và năng lượng như xăng dầu, gaz, điện không ổn định và có chiều hướng tăng, do đó chi phí đầu vào tăng trong khi sức tiêu dùng xã hội đang giảm sút, càng làm cho hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp trong lĩnh vực kinh doanh ngành vận tải hàng không, taxi, dạy nghề lái xe của Công ty ngày càng gặp nhiều khó khăn chồng chất.

- Mặt bằng kinh doanh thương mại tại sân bay Đà Nẵng được thuê tại những vị trí không thuận lợi (Công ty đã trả 01 quầy hàng do kinh doanh không hiệu quả). Giá thuê mặt bằng kinh doanh tại các sân bay miền Trung quá cao ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của các đơn vị kinh doanh thương mại.

- Công tác đầu tư nhà máy chế biến suất ăn tại CRX, DAD vẫn chưa được triển khai trong khi các nhà xưởng cũ đã xuống cấp và chật hẹp. Công ty đã có cải tạo sửa chữa nâng cấp nhưng vẫn chưa đạt tiêu chuẩn sản xuất ảnh hưởng đến chất lượng và tiêu chuẩn sản phẩm theo đánh giá của Ban DVTT và các hãng hàng không quốc tế, đặc biệt tại sân bay Quốc tế Cam Ranh ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng tiêu chuẩn phục vụ cho các chuyến bay Quốc tế trong giai đoạn hiện nay.

II/ Kết quả thực hiện SXKD năm 2012:

1/ Một số nhiệm vụ trọng tâm đã hoàn thành:

a/ Công tác sản xuất kinh doanh:

Nhìn chung trong năm 2012 , sản xuất kinh doanh của Công ty về dịch vụ hàng không và phi hàng không giữ được ổn định và có hiệu quả cao. Một số thành tích đạt được trong SXKD của Công ty như sau:

- Ngay từ đầu năm Công ty đã sớm giao kế hoạch 2012 cho các đơn vị thực hiện. Kịp thời điều chỉnh và giao kế hoạch chính thức cho các đơn vị ngay sau khi đại hội đồng cổ đông phê duyệt thông qua KH năm 2012 tạo điều kiện thuận lợi cho các đơn vị trong hoạt động SXKD.

- Khi giá cả thị trường luôn biến động tăng, Công ty kịp thời đề nghị tăng giá các sản phẩm cung cấp nội bộ, cung cấp và vận chuyển suất ăn nhằm đảm bảo có hiệu quả trong cho các đơn vị.

- Triển khai thực hiện tốt công tác chuẩn bị nguyên vật liệu và tổ chức thực hiện sản xuất sản phẩm nội bộ, suất ăn đảm bảo giao hàng đúng kế hoạch về số lượng, thời gian và chất lượng sản phẩm theo đơn đặt hàng của đối tác.

- Trang trại nuôi trồng thủy sản Quảng Nam không có phương án kinh doanh thích hợp, do đó Công ty đã chuyển nhượng cho đối tác khác nhằm cắt giảm lỗ trong thời gian đến.

b/ Công tác quản lý :

- Đã triển khai xây dựng và ban hành áp dụng hệ thống quản lý chất lượng mới theo tiêu chuẩn ISO 9001-2008 tại Xí nghiệp cung ứng suất ăn và khối văn phòng công ty.

- Ban hành áp dụng quy chế tiền lương mới đảm bảo phù hợp và đáp ứng được chế độ của Công ty và nhà nước. Xây dựng và ban hành các định mức nhiên liệu cho xe vận chuyển suất ăn và tổ lái tiếp viên.

- Tổ chức đánh giá hiệu quả SXKD tại các đơn vị như : Kinh doanh thương mại, bán vé máy bay, bảo dưỡng sửa chữa xe ô tô, hoạt động xe taxi ... nhằm đưa ra các biện pháp nâng cao hiệu quả trong SXKD cho các đơn vị.

- Tổ chức kiểm tra tình hình hoạt động SXKD tại CN Nha Trang, kịp thời chấn chỉnh những sai phạm trong quá trình sản xuất, đưa ra các biện pháp quản lý chặt chẽ hơn trong đơn vị.

- Kiện toàn tổ chức hoạt động tại XN dịch vụ hàng không, bố trí sắp xếp lại các bộ phận sản xuất kinh doanh một cách hợp lý nhằm nâng cao sản xuất và hiệu quả cho đơn vị.

- Hoàn thành các thủ tục xin cấp đất và đã được bàn giao đất để xây dựng nhà chế biến suất ăn hàng không tại CXR. Tiến hành triển khai xây dựng các hạng mục nhà chế biến suất ăn CXR theo kế hoạch đã phê duyệt.

c/ Công tác thị trường :

- Kinh doanh dịch vụ hàng không như suất ăn, vận chuyển suất ăn, tổ lái tiếp viên tại các sân bay DAD, HUI và CXR ngày càng hoàn thiện từ khâu sản xuất đến phục vụ khách hàng. Đầu tư trang thiết bị máy móc phục vụ cho SX nâng cao chất lượng sản phẩm phục vụ khách hàng, đặc biệt khách hàng quốc tế

- Kinh doanh thương mại tại nhà ga quốc tế Đà Nẵng đã đi vào ổn định và có hiệu quả. Thường xuyên chủ động khai thác các mặt hàng mới, xây dựng đơn giá phù hợp với thị trường nhằm nâng cao hiệu quả khai thác của đơn vị.

- Kinh doanh đào tạo lái xe ô tô mô tô còn khó khăn trong công tác tuyển sinh, các đơn vị đã có những cố gắng tiếp thị thị trường và triển khai các chương trình khuyến mãi nên đạt được hiệu quả trong hoạt động KD.

- Kinh doanh hoạt động taxi chú trọng công tác mở rộng thị trường các điểm gọi, các điểm đậu đỗ chờ đón khách, thường xuyên tổ chức thực hiện các chương trình chăm sóc khách hàng và khuyến mãi. Trong tháng 8/2012, Công ty đã thực hiện đầu tư bổ sung thêm 10 chiếc 7 chỗ Inova và đưa vào hoạt động kinh doanh nhằm tăng sức cạnh tranh trên thị trường về chất lượng xe đồng thời đáp ứng nhu cầu đi lại taxi ngày càng tăng của khách hàng.

- Kinh doanh quảng cáo còn gặp nhiều khó khăn do thị trường chung của nền kinh tế nên hầu hết các đơn vị không có nhu cầu quảng cáo do tiết kiệm chi phí. Trong thời gian qua , Công ty đã tiến hành triển khai phương án giảm giá cho thuê quảng cáo để thu hút khách hàng đồng thời triển khai xây dựng thêm trụ quảng cáo tại đường ra vào sân bay Đà Nẵng tại các vị trí mới thuận lợi để mở rộng và phát triển kinh doanh quảng cáo.

d/ Công tác thực hiện KH đầu tư :

- Các dự án triển khai đầu tư năm 2012 gồm:

+ Kho lạnh tại XN cung ứng suất ăn

+ Chương trình quản lý bán hàng tại kinh doanh thương mại Đà Nẵng

+ Đầu tư 10 xe Inova 7 chỗ kinh doanh taxi, 2 xe vios phục vụ đào tạo lái xe ô tô.

- + Cải tạo sửa chữa trụ sở Công ty.
- + Xây dựng trụ quảng cáo tại ACC.

2/ Một số tồn tại hiện nay:

- Một số sản phẩm cung ứng nội bộ cho VNA chưa ký được hợp đồng mới trong năm 2012 đã làm ảnh hưởng đến kế hoạch SX của đơn vị.
- Kinh doanh vé máy bay đã triển khai thực hiện phương án khoán lấy thu bù chi nhưng vẫn không đạt được hiệu quả như mong muốn.
- Do yêu cầu của khách hàng quốc tế về sản xuất và cung ứng suất ăn phải đảm bảo được các quy trình tiêu chuẩn quốc tế nên việc công ty chậm xây dựng và áp dụng các quy trình tiên tiến cho sản xuất suất ăn sẽ là một trong những nguyên nhân làm cho chúng ta khó tiếp cận được thị trường quốc tế.
- Công tác quản lý kiểm tra giám sát các đơn vị thiếu chặt chẽ nên gây thất thoát doanh thu, chi phí tại một số đơn vị ảnh hưởng đến hiệu quả chung của Công ty.

3/ Kết quả các chỉ tiêu kinh doanh chính:

Với sự nỗ lực phấn đấu của toàn bộ CB-CNV trong toàn Công ty, kết quả một số chỉ tiêu chính của toàn công ty so với kế hoạch do đại hội cổ đông thông qua ngày 23/4/2012, cụ thể như sau :

*** Kết quả SXKD năm 2012 :**

- Tổng Doanh thu : 127.622.000.000 đồng đạt 126% so KH năm 2012
- Lợi nhuận trước thuế : 13.085.000.000 đồng đạt 163% so KH năm 2012.

(Có kết quả kèm theo chi tiết từng đơn vị)

4/ Phân tích hiệu quả hoạt động SXKD:

a/ Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến việc hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch:

- Doanh thu so với KH:

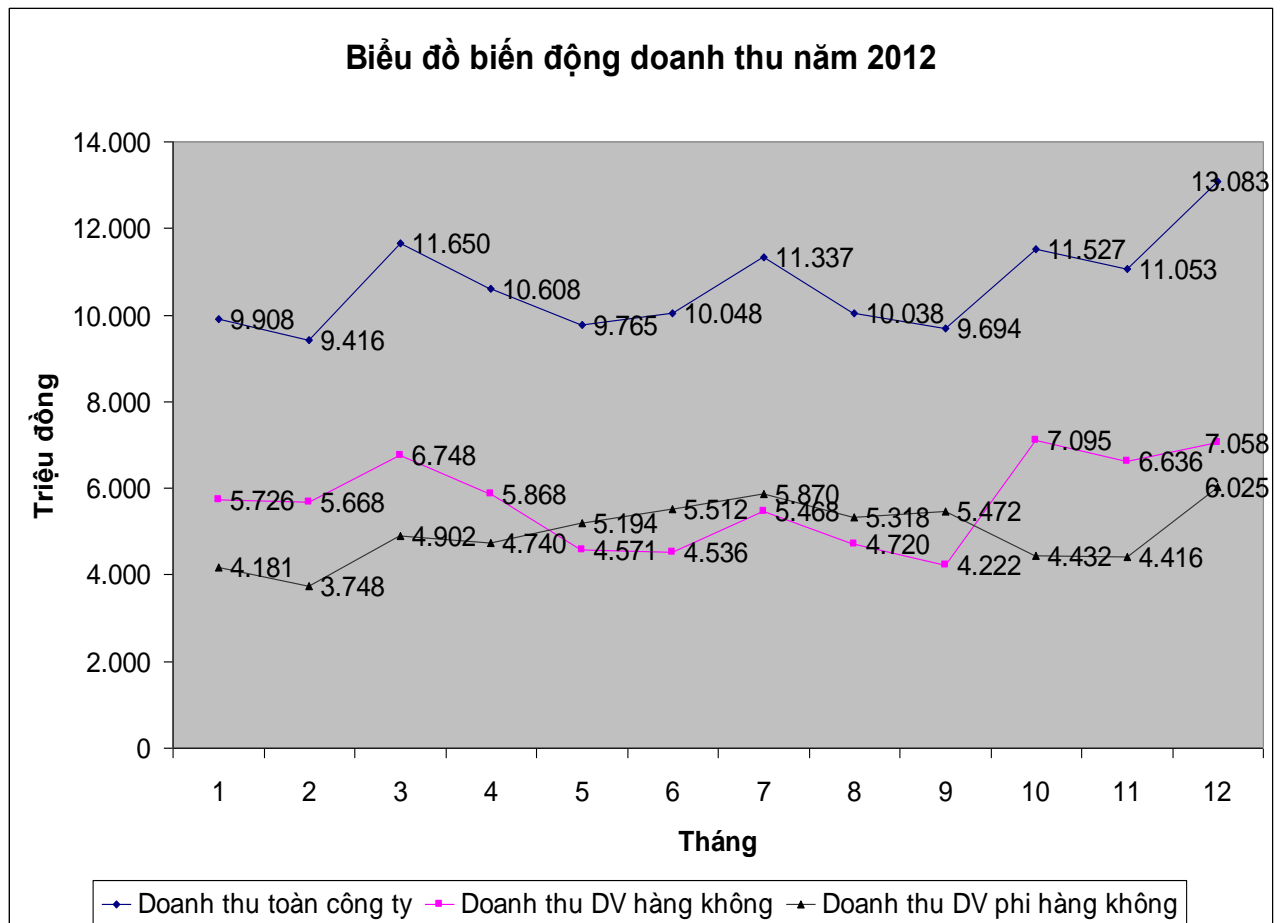
- + Doanh thu tăng : Suất ăn VNA : 40%,
Suất ăn quốc tế : 256% .
Đào tạo lái xe ô tô mô tô : 8%
Chăn dạ : 28%

+ Doanh thu chưa đạt so với KH bao gồm : Quảng cáo đạt 41%, hoa hồng đại lý bán vé 71%, Taxi đạt 90% nguyên nhân thực hiện đầu tư phương tiện chậm và thiếu hơn so với kế hoạch đề ra , cụ thể đến hết năm 2012 tổng số taxi hoạt động 72 xe, trong khi KH đăng ký tương ứng doanh thu của 80 xe.

- Chi phí so với KH:

- + Chi phí khấu hao đạt 92,27% do thực hiện đầu tư xe taxi thiếu hơn so với KH.
- + Lãi vay ngân hàng đạt 70%
- + Chi phí tiếp khách tăng 85% do phục vụ các hội nghị của TCT về công tác quản lý, chi phí tiếp khách phục vụ công tác xin cấp đất cho CRX, hội nghị khách hàng taxi.
- + Các chi phí khác vẫn giữ ổn định theo kế hoạch.

b/ Phân tích biến động doanh thu :



Nhìn vào biểu đồ phân tích ta thấy:

- Doanh thu toàn công ty vẫn duy trì ổn định và có dấu hiệu tăng cao, thấp điểm nhất là tháng 2, 5 và 9 nhưng theo đúng tính chất mùa vụ của sản phẩm và dịch vụ Masco đang kinh doanh. Tháng 3 là mùa lễ hội tại Đà Nẵng và mùa du lịch của khách quốc tế, tháng 7 là mùa du lịch của khách nội địa và các tháng cuối năm từ tháng 10 đến tháng 12 doanh thu đều tăng cao.

- Doanh thu dịch vụ hàng không biến động mạnh qua các tháng, cao nhất là tháng 10 và tháng 12 và thấp nhất là tháng 9. Trong khi đó doanh thu dịch vụ phi hàng không thì biến động tăng trưởng đều, ổn định và có xu hướng tăng.

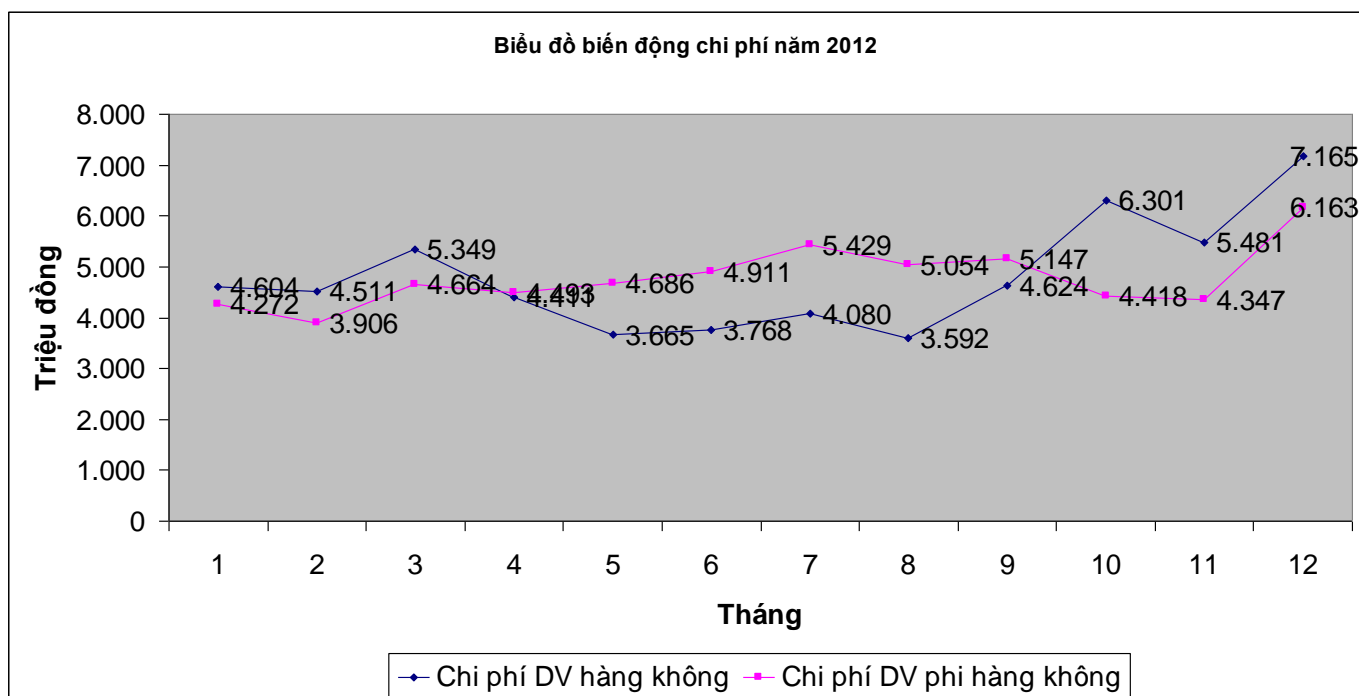
- Qua phân tích trên, trong bức tranh tổng thể nền kinh tế Việt Nam đang ở giai đoạn khó khăn thì Masco vẫn duy trì được mức tăng trưởng ổn định về doanh thu.

c/ Phân tích biến động chi phí :

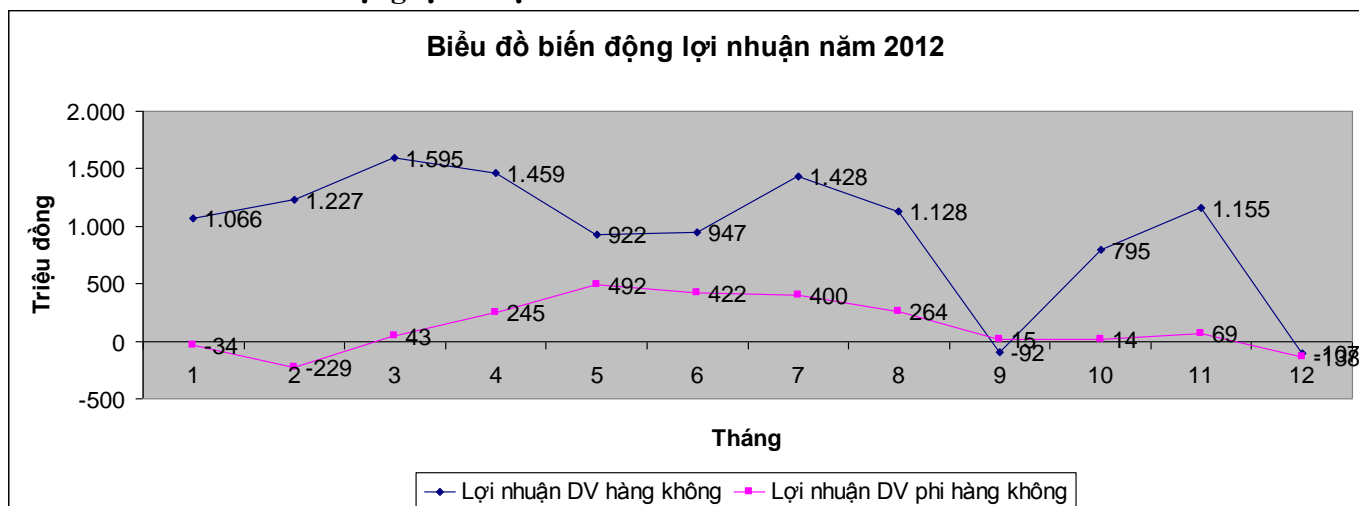
Trên cơ sở phân bổ chi phí quản lý điều hành (khôi văn phòng công ty) theo tỷ trọng doanh thu của 2 nhóm dịch vụ, qua biểu đồ biến động chi phí bên dưới có thể nhận xét rằng :

- Chi phí có bước biến động tương tự như bước biến động doanh thu, doanh thu cao thì chi phí tăng, doanh thu thấp thì chi phí giảm. Điều này chứng tỏ rằng chi phí bị ảnh hưởng nhiều nhất theo doanh thu là chi phí giá vốn hàng bán.

- Chi phí dịch vụ phi hàng không vẫn còn rất cao và bị ảnh hưởng nhiều nhất là chi phí thuê mặt bằng, chi phí nhiên liệu, chi phí bằng tiền khác. Trong thời gian đến cần có giải pháp để kiểm soát các loại chi phí dịch vụ phi hàng không này.



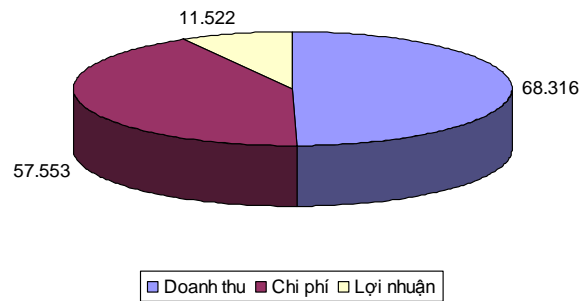
d/ Phân tích biến động lợi nhuận :



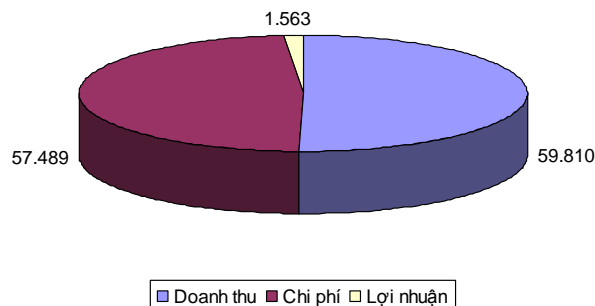
Qua biểu đồ biểu diễn nêu trên, có thể khẳng định là kinh doanh dịch vụ hàng không **đạt hiệu quả cao hơn rất nhiều** so với kinh doanh dịch vụ phi hàng không, tuy nhiên biến động lợi nhuận của dịch vụ hàng không vẫn còn rất lớn giữa các tháng, riêng trong tháng 9 và tháng 12 /2012 dịch vụ hàng không phản ánh lỗ là do chúng ta phân bổ chi phí lỗ bán tài sản trang trại, phân bổ dồn gần như toàn bộ chi phí đầu tư các trụ quảng cáo, sửa chữa trụ sở Công ty... vào những tháng cuối quý 3 và 4/2012. Vì vậy trong thời gian đến chúng ta cần định hướng lại công tác đầu tư, tập trung đầu tư cho sản xuất các sản phẩm, dịch vụ hàng không. Hạn chế đầu tư ra các lĩnh vực phi hàng không.

e/ Phân tích tỷ trọng hiệu quả SXKD giữa 2 nhóm dịch vụ :

**Biểu đồ phân tích hiệu quả SXKD dịch vụ Hàng không
(ĐVT: Triệu đồng)**



**Biểu đồ phân tích hiệu quả SXKD DV phi hàng không
(ĐVT: Triệu đồng)**



- Tỷ trọng doanh thu giữa dịch vụ hàng không và phi hàng không trong tổng doanh thu toàn công ty tương ứng là 53,3% và 46,7%, gần như ngang bằng nhau.

- Tỷ trọng chi phí giữa dịch vụ hàng không và phi hàng không trong tổng chi phí toàn công ty tương ứng là 50% và 50%.

- Tỷ trọng lợi nhuận giữa dịch vụ hàng không và phi hàng không trong tổng lợi nhuận toàn công ty tương ứng là 88% và 12%.

- Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu của 2 mảng dịch vụ này tương ứng là 23,57% và 3,21%

f/ Đánh giá sơ bộ tình hình kinh doanh năm 2012 :

- Kinh doanh dịch vụ hàng không vẫn là « cột xương sống » trong hoạt động kinh doanh của Masco, năm 2012 được xem là năm đột phá của lĩnh vực kinh doanh này và càng khẳng định thêm quan điểm của Lãnh đạo Công ty xem đây là lĩnh vực đem lại nguồn lợi nhuận cơ bản cho doanh nghiệp. Trong thời gian đến nếu chúng ta phát triển mạnh thị phần quốc tế sẽ là cơ hội để gia tăng lợi nhuận và thương hiệu doanh nghiệp Masco.

- Kinh doanh dịch vụ phi hàng không xét về khía cạnh hiệu quả theo con số lợi nhuận thì chưa đạt yêu cầu như kỳ vọng, tuy nhiên hoạt động kinh doanh này vẫn hiệu quả nếu đánh giá ở khía cạnh « dịch vụ gia tăng » thêm ngoài dịch vụ cơ bản. Cụ thể là kinh doanh dịch vụ phi hàng không đảm bảo các lợi ích sau đây :

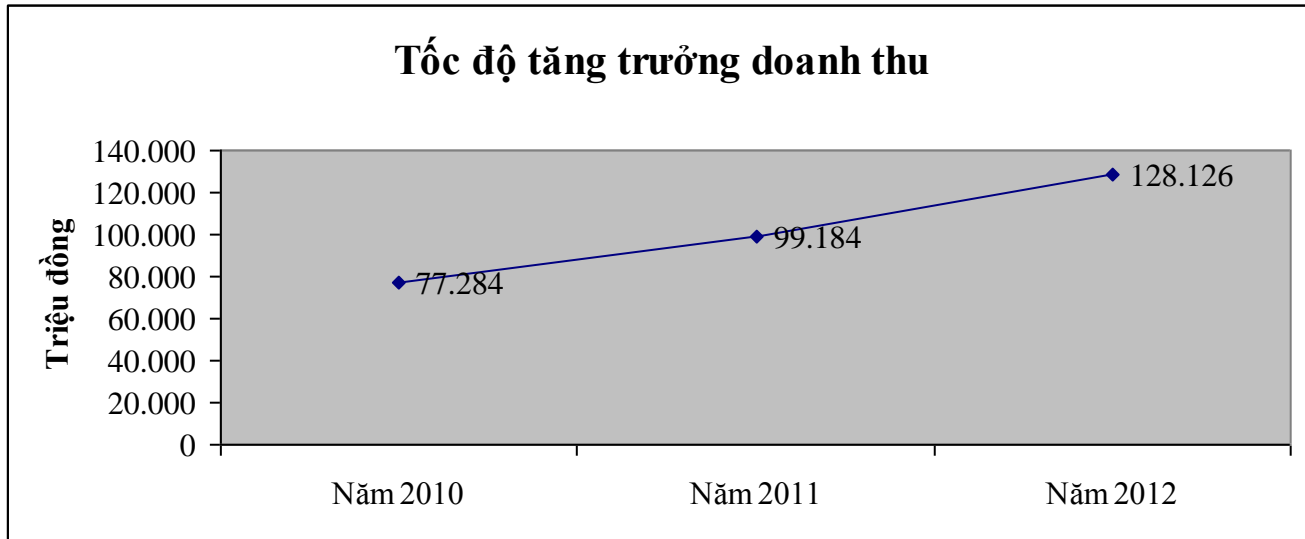
+ **Tính thanh khoản của doanh nghiệp luôn được đảm bảo tốt** do tính chất kinh doanh « thu tiền ngay » của các dịch vụ phi hàng không như taxi, dạy nghề, bán hàng thương mại, quảng cáo.

+ **Gia tăng khả năng tích lũy tài sản của doanh nghiệp trong tương lai** do hạch toán khấu hao tài sản lớn, nếu định giá và thanh lý tại thời điểm này thì tổng tài sản taxi và trường dạy nghề đã hơn 40 tỷ đồng nhưng khoản phải trả dài hạn do đầu tư tài sản này chỉ còn khoảng 2,6 tỷ đồng.

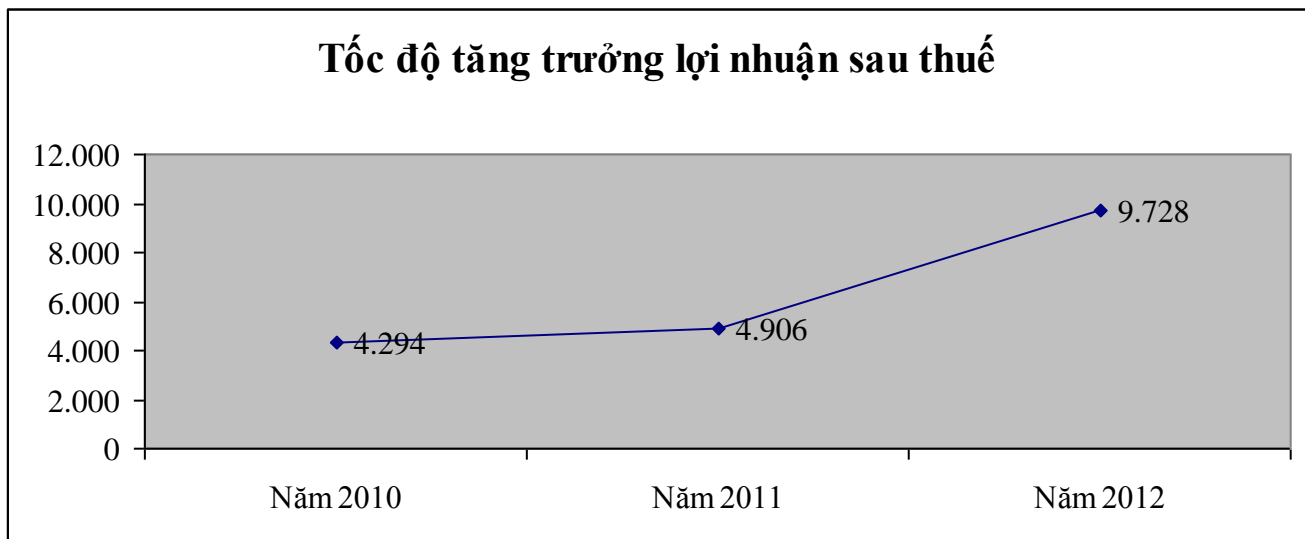
+ **Gánh và chia sẻ khoảng gần 50% chi phí quản lý doanh nghiệp của Masco** (Chi phí hoạt động cho toàn bộ văn phòng điều hành)

g) Tốc độ tăng trưởng của Công ty từ năm 2010-2012

- **Tốc độ tăng trưởng doanh thu :**



- **Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận :**



- Qua bảng tốc độ tăng trưởng về doanh thu và lợi nhuận của Công ty ta thấy :

+ Doanh thu tăng trưởng đều qua các năm bình quân tăng từ 28-29%/năm

+ Lợi nhuận năm 2011/2010 tăng 14%, năm 2012/2011 tăng 94% nguyên nhân chủ yếu lợi nhuận tăng do cung cấp suất ăn và vận chuyển suất ăn cho các hãng quốc tế tại Cam Ranh trong năm 2012 tăng mạnh so với năm 2011.

- **Kết luận :** Qua bảng phân tích trên, ta thấy hoạt động SXKD của Masco trong 2 năm trở lại đây có tốc độ tăng trưởng đột biến cao hơn mức tăng trưởng bình quân của nền kinh tế Việt Nam. Tuy nhiên mức tăng trưởng này phụ thuộc rất lớn từ các yếu tố tăng các chuyến bay charter Nga tại sân bay Cam Ranh. Đây là cơ hội trong ngắn hạn, Masco cần phải có tích lũy để xây dựng cơ sở hạ tầng nhà chế biến suất ăn tại sân bay Cam Ranh và Đà Nẵng , tạo thế vững chắc cho Công ty phát triển trong những năm tới.

III/ KẾ HOẠCH 2013 VÀ CÁC NHIỆM VỤ TRONG NĂM:

1/ Dự báo tình hình SXKD năm 2013:

a) Thuận lợi :

- Năm 2013 kinh tế thế giới và Việt Nam vẫn đảm bảo duy trì tăng trưởng ổn định, kinh tế thế giới dự báo tiếp tục tăng trưởng chậm do ảnh hưởng của quá trình tái cơ cấu kéo dài sau khủng hoảng kinh tế tài chính những năm 2008-2009. Trong nước quá trình tái cấu trúc nền kinh tế sẽ là yếu tố tác động đến tăng trưởng kinh tế năm 2013. Dự báo tăng trưởng GDP của Việt Nam năm 2013 theo kịch bản lạc quan 5% và theo kịch bản thận trọng là 3,6%-4%.

- Ảnh hưởng hiện tượng ELNINO làm cho thời tiết ngày càng khắc nghiệt ở khu vực Châu Âu và Đông Bắc Á, cộng với khủng hoảng kinh tế tại khu vực đồng tiền chung Châu Âu bắt buộc người dân các nước này phải cân nhắc thay đổi thói quen tiêu dùng, đặc biệt trong lĩnh vực du lịch. Các Tour du lịch có chi phí thấp hơn hoặc đến khu vực có thời tiết thuận lợi hơn sẽ được ưa chuộng, như vậy các Tour du lịch tại Việt Nam và các nước Đông Nam Á sẽ đáp ứng kỳ vọng sự thay đổi này. Hiện nay khách quốc tế đến Việt Nam chiếm phần lớn là du khách đến từ các nước Nga, cộng đồng SNG, Trung Quốc, Nhật Bản và Hàn Quốc thuộc các nước có nền kinh tế phát triển mạnh trong những năm trở lại đây. Dự báo năm 2013 thị trường khách quốc tế tăng trưởng khá với tốc độ 15%.

- Kế hoạch phát triển đội bay của VNA là áp lực buộc VNA mở thêm các đường bay quốc tế và phải khai thác thêm các đường bay nội địa tiềm năng là cơ hội để Masco tăng trưởng các dịch vụ truyền thông.

- Chính phủ triển khai một số giải pháp đồng bộ nhằm cứu thị trường bất động sản, kích cầu toàn xã hội.

b) Khó khăn:

- Kinh tế Việt Nam chưa có dấu hiệu phục hồi, việc tiếp tục thực hiện chính sách kiểm chế lạm phát, hạn chế chi tiêu công, hạn chế tăng trưởng tín dụng và dành một lượng nguồn vốn đủ lớn để tái cơ cấu nền kinh tế có những ảnh hưởng tiêu cực đến tốc độ phát triển của nền kinh tế gây ra sự đình trệ trong sản xuất, sức cạnh tranh thấp, tác động tiêu cực đến hoạt động của các doanh nghiệp trong nước.

- Giá nguyên nhiên vật liệu luôn biến động có chiều hướng tăng, làm cho chi phí đầu vào của một số loại hình dịch vụ và sản phẩm cung ứng nội bộ của Công ty cho VNA tăng, trong khi giá bán sản phẩm không thay đổi hoặc có điều chỉnh nhưng không kịp thời do phụ thuộc hoàn toàn vào VNA dẫn đến hiệu quả SXKD thấp.

- Những nguy cơ rủi ro ảnh hưởng đến SXKD công ty năm 2013:

+ Tình hình kinh doanh của VNA: Sản lượng vận chuyển hành khách năm 2013 chỉ bằng 99,9% so với năm 2012, trong đó sản lượng khách quốc tế dự kiến tăng 15,6% và sản lượng hành khách nội địa sẽ giảm so với năm 2012 khoảng 10,2%. Trước nguy cơ có thể bị lỗ trong kinh doanh buộc VNA sẽ xem xét lại các chính sách giá dịch vụ đầu vào, cắt giảm một số dịch vụ không cần thiết để tiết giảm chi phí.

+ Qui mô cơ sở hạ tầng nhà chế biến suất ăn tại DAD, CRX, HUI đã không còn đảm bảo cho công suất sản xuất theo sự tăng trưởng hành khách và tần suất bay ngày càng tăng của VNA và các hãng quốc tế. Chậm đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật cho sản xuất suất ăn sẽ ảnh hưởng đến nâng cao chất lượng dịch vụ sản phẩm, nguy cơ bị cắt hợp đồng do vi phạm chỉ tiêu chuất lượng SLA.

+ Áp lực cạnh tranh ngày càng lớn đối với các dịch vụ như kinh doanh thương mại tại các Ga hàng không, dịch vụ dạy nghề lái xe ô tô-mô tô, vận tải hành khách bằng taxi do thị trường tăng các nhà cung cấp nhưng sức mua lại không tăng hoặc tăng rất là thấp.

+ Kinh doanh quảng cáo sẽ còn gặp nhiều khó khăn do tình hình kinh tế khó khăn chung và tài chính doanh nghiệp nói riêng sẽ cắt giảm, tiết kiệm chi phí trong năm 2013.

2. Một số chỉ tiêu chủ yếu Kế hoạch 2013 :

a) Kế hoạch SXKD :

- Tổng doanh thu Công ty : 128.440 triệu đồng, so với TH năm 2012 100,2%

- Tổng chi phí : 115.325 triệu đồng, so với TH năm 2012 100,2%

- Trong đó : Tiền lương : 28.897 triệu đồng, so với TH năm 2012 112,9%
- Lợi nhuận trước thuế : 13.115 triệu đồng, so với TH năm 2012 100,2%
- Lợi nhuận sau thuế : 10.372 triệu đồng, so với TH năm 2012 107%
- Lao động : 500 người tăng so với TH năm 2012 104%
- Thu nhập bình quân : 5.461.000 đồng/người/tháng, so với TH năm 2012 108,2%
- Vốn chủ sở hữu : 30.088 triệu đồng
- Tỷ lệ LN sau thuế/vốn CSH : 29,24%, so với TH năm 2012 108%

b) Kế hoạch đầu tư : (Kèm theo bảng kế hoạch đầu tư năm 2013)

- Tổng kế hoạch đầu tư năm 2013 : 33.880.810.000 đồng, trong đó :
- Chuyển tiếp năm 2012 : 11.900.810.000 đồng
 - Kế hoạch năm 2013 : 21.980.000.000 đồng

3/ Các nhiệm vụ trọng tâm và biện pháp triển khai thực hiện trong năm 2013:

a). Công tác quản lý và điều hành:

- Áp dụng và thực hiện tốt hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008, thường xuyên đánh giá nội bộ, không ngừng cải tiến hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008 để các quy trình ngày càng hoàn thiện.

- Tăng cường công tác kiểm tra giám sát chặt chẽ trong công tác quản lý, điều hành SXKD theo các quy trình quản lý của Công ty đã ban hành , tuyệt đối không để xảy ra tình trạng thất thoát doanh thu, chi phí tại các đơn vị trong toàn Công ty.

- Xây dựng và lập phương án thay thế các xe hoạt động taxi thường xuyên hư hỏng trên cơ sở đánh giá tình trạng kỹ thuật của từng loại xe để nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng và sức cạnh tranh trên thị trường.

- Thường xuyên cải tiến và xây dựng lại hệ thống định mức kinh tế- kỹ thuật, hệ thống xây dựng giá thành sản phẩm để làm cơ sở cho việc quản lý và điều hành sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả cao hơn.

- Tập trung và ưu tiên các nguồn vốn cho dự án xây dựng nhà chế biến suất ăn máy bay tại sân bay Cam Ranh nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ và thương hiệu MASCO trong và ngoài nước.

- Lập hồ sơ xin cấp đất tại sân bay Đà Nẵng để xây dựng nhà chế biến suất ăn, phấn đấu đến cuối năm 2013 có được thỏa thuận địa điểm cấp đất cho Công ty. Lập thủ tục xin cấp mặt bằng kinh doanh thương mại tại nhà ga T2 Cảng HKQT Nội Bài để triển khai kinh doanh trong năm 2013 .

- Tổ chức thực hiện tốt quy chế phân phối tiền lương, tiền thưởng cho các cán bộ, công nhân viên trong toàn Công ty gắn với hiệu quả sản xuất kinh doanh của từng đơn vị. Chú trọng công tác đào tạo tuyển chọn, làm tốt công tác quy hoạch, bảo đảm cho công tác cán bộ đi vào hoạt động có nền nếp, chủ động; có tầm nhìn xa, đáp ứng cả nhiệm vụ trước mắt và lâu dài.

b) Hoạt động sản xuất kinh doanh :

***Xác định các lĩnh vực kinh doanh chiến lược trong năm 2013 :**

- Sản xuất và cung ứng suất ăn cho các chuyến bay quốc tế
- Sản xuất và cung ứng suất ăn, sản phẩm nội bộ cho VNA.
- Dịch vụ kinh doanh thương mại tại Đà Nẵng, Phú Bài
- Dịch vụ kinh doanh vận chuyển taxi
- Dịch vụ đào tạo lái xe ô tô, mô tô tại Huế, Đà Nẵng.

*** Phát triển và mở rộng các lĩnh vực kinh doanh phi hàng không :**

- Mở rộng hoạt động kinh doanh vận chuyển hành khách bằng xe taxi theo phương án hợp tác kinh doanh hoặc cổ phần Xí nghiệp vận chuyển hành khách (Có phương án kèm theo)

- Đào tạo lái xe bằng C tại Huế.

- Kinh doanh các sản phẩm trong chuỗi dây chuyền của vận chuyển như làm đại lý lốp ô tô

Qua các lĩnh vực đã được xác định là chiến lược kinh doanh của Công ty trong năm 2013, nhiệm vụ chủ yếu trong hoạt động SXKD là :

- Giữ vững, ổn định và phát triển các loại hình kinh doanh hiện có. Khai thác mở rộng thị trường các lĩnh vực kinh doanh liên quan đến vận tải hàng không nội địa và quốc tế.

- Thường xuyên tổ chức đánh giá mức độ tiêu thụ hàng hóa nhằm chọn lọc các nhóm mặt hàng để kinh doanh có hiệu quả cao. Tăng cường công tác khai thác các nguồn hàng đầu vào để đa dạng và phong phú các mặt hàng kinh doanh.

- Định kỳ tổ chức mời chào hàng cạnh tranh các nguồn cung cấp nguyên liệu chế biến, hàng bán hóa nhằm giảm giá mua đầu vào và tăng nguồn cung cấp trong kinh doanh.

- Tăng cường công tác tiếp thị quảng bá trên các phương tiện thông tin đại chúng , thực hiện tốt công tác chăm sóc khách hàng thường xuyên, đặc biệt chú trọng nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ và thương hiệu của Công ty .

- Tổ chức tổng thể lễ kỷ niệm 20 năm ngày thành lập công ty và lồng ghép vào chương trình quảng bá, khuyến khích thương hiệu MASCO trong lĩnh vực vận chuyển hành khách bằng xe taxi.

Đà Nẵng, ngày tháng 2 năm 2013
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CÔNG TY CP DV HK SÂN BAY ĐÀ NẴNG

KẾT QUẢ SXKD NĂM 2012

A/ DOANH THU :(đvt:1000 Đ)	Năm 2012	So với KH năm
Tổng doanh thu toàn công ty	127.622.763	125,76%
1.XN sản xuất& cung ứng Suất ăn	23.503.607	131,46%
<i>a) Suất ăn</i>	17.746.866	121,02%
<i>b) Vận chuyển</i>	5.104.360	92,10%
- Suất ăn	4.055.410	93,91%
- Tổ lái tiếp viên	1.048.950	85,70%
<i>c) Suất ăn quốc tế</i>	652.380	
2.XN thương mại và dịch vụ HK	12.492.994	102,07%
* Hàng bách hóa	10.832.266	100,30%
* Hàng chế biến	1.542.116	110,15%
3.Chi nhánh Nha trang	32.029.732	263,92%
<i>a.Suất ăn & vận chuyển</i>	6.310.686	102,84%
* Suất ăn	4.664.336	109,31%
* Vận chuyển	1.646.350	88,07%
<i>b. Suất ăn & vận chuyển quốc tế</i>	25.719.046	428,65%
4. XN vận chuyển hành khách	24.898.130	98,57%
5, XN dịch vụ Hàng không	9.398.220	104,82%
<i>a. Bán vé</i>	682.147	70,76%
<i>b.Quảng cáo</i>	742.727	41,26%
<i>c. Dịch vụ khác (chặn dạ , kính che mắt)</i>	7.973.346	128,56%
6.Chi nhánh Phú bài	4.127.454	89,32%
<i>a. Suất ăn & vận chuyển</i>	2.586.691	98,69%
* Suất ăn	1.334.459	102,55%
* Vận chuyển	1.252.232	94,88%
<i>b. Dịch vụ thương nghiệp</i>	1.540.763	77,04%
* Hàng bách hóa	1.102.625	72,54%
* Hàng chế biến	385.593	80,33%
7. TT dạy nghề lái xe ô tô mô tô Huế	9.732.593	118,37%
8. TT dạy nghề lái xe ô tô mô tô Đà Nẵng	10.534.885	112,40%
9. TT bảo dưỡng sửa chữa	198.673	
10. Công ty (Thu kinh doanh khác)	705.900	733,75%
B/ Lợi nhuận thực hiện	13.085.277	163,80%