

BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐẦU RA CÔNG CHÚNG

CÔNG TY TNHH MTV PHỤC VỤ MẶT ĐẤT SÀI GÒN



Tổ chức bán đấu giá

Sở Giao Dịch Chứng Khoán Thành Phố Hồ Chí Minh

Trụ sở chính: 16 Võ Văn Kiệt, Quận 1, TP HCM
Điện thoại: (84-8) 3821 7713 Fax: (84-8) 3821 7452
Website: www.hsx.vn

Tổ chức phát hành

Công ty TNHH Một Thành Viên Phục Vụ Mặt Đất Sài Gòn

Trụ sở chính: 58 Trường Sơn, Phường 02, Quận Tân Bình, TP HCM
Điện thoại: (84-8) 3848 5383 Fax: (84-8) 3848 9324
Website: www.sags.vn

Tổ chức tư vấn

Công ty Cổ phần Chứng Khoán Bản Việt

Trụ sở chính: Tháp tài chính Bitexco, Lầu 15, 2 Hải Triều, Quận 1, TP HCM
Điện thoại: (84-8) 3914 3588 Fax: (84-8) 3914 3209
Website: www.vcsc.com.vn

CÔNG TY TNHH MTV PHỤC VỤ MẶT ĐẤT SÀI GÒN

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0312610240 ngày 06/01/2014 của Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh)

CHÀO BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐẦU RA CÔNG CHỨNG

Tên cổ phần:	CÔNG TY TNHH MTV PHỤC VỤ MẶT ĐẤT SÀI GÒN
Loại cổ phần chào bán:	Cổ phần phổ thông
Mệnh giá:	10.000 đồng / 1 cổ phần (Mười ngàn đồng một cổ phần)
Giá khởi điểm:	12.371 đồng / 1 cổ phần (Mười hai ngàn ba trăm bảy mươi một đồng một cổ phần)
Tổng số lượng chào bán:	2.706.092 cổ phần (Hai triệu bảy trăm lẻ sáu ngàn không trăm chín mươi hai cổ phần)
Đặt cọc:	10% giá trị tổng số cổ phần đăng ký mua tính theo giá khởi điểm.
Đối tượng tham gia:	Các tổ chức, cá nhân đáp ứng điều kiện theo quy định tại Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chứng của Công ty TNHH Một Thành Viên Phục Vụ Mặt Đất Sài Gòn.
Tổ chức bán đấu giá cổ phần:	Sở Giao Dịch Chứng Khoán Thành Phố Hồ Chí Minh
Thời gian tổ chức đấu giá:	Theo quy định tại Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chứng của Công ty TNHH Một Thành Viên Phục Vụ Mặt Đất Sài Gòn.
Địa điểm tổ chức đấu giá:	Sở Giao Dịch Chứng Khoán Thành Phố Hồ Chí Minh, địa chỉ: Số 16 Võ Văn Kiệt, Quận 1, Thành Phố Hồ Chí Minh.

PHẦN 1: THÔNG TIN CHUNG LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT BÁN ĐẦU GIÁ	5
I. CƠ SỞ PHÁP LÝ CỦA ĐỢT BÁN ĐẦU GIÁ	5
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH VỀ NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN	6
Ban chỉ đạo cổ phần hóa	6
Công ty TNHH Một Thành Viên Phục vụ mặt đất Sài Gòn (SAGS)	6
Tổ chức tư vấn	6
III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT	6
PHẦN 2: THÔNG TIN CHUNG VỀ DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA	7
I. Giới thiệu chung về doanh nghiệp cổ phần hóa	7
II. Ngành nghề kinh doanh	7
III. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu	9
IV. Nguồn lực lao động tiếp tục chuyển sang công ty cổ phần	11
a. Cơ cấu tổ chức tại CTCP	11
b. Phương án tổ chức tại CTCP	12
c. Cơ cấu nguồn lực lao động tại CTCP	13
V. Giá trị doanh nghiệp tại thời điểm 31/3/2014	13
VI. Tài sản chủ yếu của doanh nghiệp	14
VII. Danh sách công ty mẹ và công ty con	15
PHẦN 3: TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH VÀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG 03 NĂM TRƯỚC CỔ PHẦN HÓA	15
I. Tình hình hoạt động kinh doanh	15
II. Tình hình tài chính và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 3 năm trước khi cổ phần hóa	18
III. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm báo cáo	18
1. Đánh giá môi trường hoạt động của Công ty	18
2. Những nhân tố thuận lợi và khó khăn trong hoạt động kinh doanh những năm qua	19
IV. Vị thế của công ty trong ngành	20
PHẦN 4: PHƯƠNG ÁN ĐẦU TƯ VÀ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CỦA DOANH NGHIỆP SAU CỔ PHẦN HÓA	22
I. Một số thông tin chủ yếu về kế hoạch đầu tư và chiến lược phát triển của Công ty sau khi cổ phần hóa	22
a. Tầm nhìn, định hướng và chiến lược phát triển công ty cổ phần	22
b. Kế hoạch đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh	24
II. Hệ thống chỉ tiêu kinh tế chủ yếu của kế hoạch sản xuất kinh doanh trong 3 năm liền kế sau khi cổ phần hóa	24
III. Vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ	25
1. Vốn điều lệ	25
2. Phương án tăng giảm vốn điều lệ sau khi chuyển thành công ty cổ phần	26
IV. Rủi ro dự kiến	26
1. Rủi ro về kinh tế	26
2. Rủi ro về luật pháp	27
3. Rủi ro đặc thù	27
4. Rủi ro của đợt chào bán	28

5.	Rủi ro khác	28
PHẦN 5: THÔNG TIN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN		28
I.	Phương thức chào bán cổ phần	28
1.	Đối với người lao động	29
2.	Đối với Công đoàn	29
3.	Đối với Nhà đầu tư chiến lược	29
4.	Cổ phần bán đầu giá công khai	31
II.	Thanh toán tiền mua cổ phần	32
III.	Kế hoạch sử dụng tiền thu từ cổ phần hóa	32

PHẦN 1: THÔNG TIN CHUNG LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT BÁN ĐẦU GIÁ**I. CƠ SỞ PHÁP LÝ CỦA ĐỢT BÁN ĐẦU GIÁ**

Căn cứ Luật doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ngày 29/11/2005 của Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam;

Căn cứ Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ về việc chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần;

Căn cứ Nghị định số 189/2013/NĐ-CP ngày 20/11/2013 của Thủ tướng Chính phủ về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ về việc chuyển doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành công ty cổ phần;

Căn cứ Nghị định số 91/2010/NĐ-CP ngày 20/8/2010 của Chính phủ quy định chính sách đối với lao động dôi dư khi sắp xếp lại Công ty TNHH một thành viên do Nhà nước làm chủ sở hữu;

Căn cứ Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ Tài chính hướng dẫn bán cổ phần lần đầu và quản lý, sử dụng tiền thu từ cổ phần hóa của các doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thực hiện chuyển đổi thành công ty cổ phần;

Căn cứ Thông tư số 202/2011/TT-BTC ngày 30/12/2011 của Bộ Tài chính hướng dẫn xử lý tài chính và xác định giá trị doanh nghiệp khi thực hiện chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần theo quy định tại Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ;

Căn cứ Thông tư số 33/2012/TT-BLĐTBXH ngày 20/12/2012 của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội hướng dẫn thực hiện chính sách đối với người lao động theo Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18 tháng 7 năm 2011 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần;

Căn cứ văn bản số 2447/TTg-ĐMDN ngày 28/12/2011 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt phương án sắp xếp, đổi mới doanh nghiệp nhà nước của Bộ Giao thông vận tải;

Căn cứ Quyết định số 2524/QĐ-BGTVT ngày 23 tháng 8 năm 2013 của Bộ Giao thông vận tải về việc phê duyệt danh sách đơn vị trực thuộc Bộ Giao thông vận tải thực hiện sắp xếp, đổi mới và cổ phần hóa, trong đó có Công ty TNHH MTV Phục vụ mặt đất Sài Gòn;

Căn cứ Quyết định số 3975/QĐ-BGTVT ngày 05 tháng 12 năm 2013 của Bộ Trưởng Bộ Giao thông vận tải về việc thành lập Ban chỉ đạo cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Phục vụ mặt đất Sài Gòn;

Căn cứ Quyết định số 623/QĐ-HĐTV ngày 23 tháng 12 năm 2013 của Hội đồng Thành viên Tổng công ty Cảng hàng không Việt Nam về việc thành lập Tổ giúp việc Ban chỉ đạo cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Phục vụ mặt đất Sài Gòn;

Căn cứ Công văn số 1717/BGTVT-QLDN ngày 20/02/2014 của Bộ Giao thông vận tải về việc thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp, đơn vị tư vấn xác định giá trị doanh nghiệp để cổ phần hóa của Công ty TNHH MTV Phục vụ mặt đất Sài Gòn;

Căn cứ Quyết định số 2189/QĐ-BGTVT ngày 10/06/2014 của Bộ Giao thông vận tải về việc phê duyệt giá trị doanh nghiệp Công ty TNHH MTV Phục vụ mặt đất Sài Gòn để cổ phần hóa;

Quyết định số 4127/QĐ-BGTVT ngày 30/10/2014 của Bộ Giao thông vận tải về việc Phê duyệt Phương án và chuyển Công ty TNHH Một thành viên Phục vụ Mặt đất Sài Gòn thuộc Tổng Công ty Cảng Hàng Không Việt Nam thành Công ty Cổ phần.

Các văn bản pháp luật liên quan;

II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH VỀ NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

Ban chỉ đạo cổ phần hóa

- **Ông Nguyễn Nguyên Hùng** Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng thành viên Tổng Công ty Cảng Hàng Không Việt Nam
Trưởng Ban chỉ đạo cổ phần hóa SAGS

Công ty TNHH Một Thành Viên Phục vụ mặt đất Sài Gòn (SAGS)

- **Ông Nguyễn Đình Hùng** Chức vụ: Chủ tịch/Giám đốc Công ty
- **Ông Phùng Danh Nguyên** Chức vụ: Kế toán trưởng

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản Công bố thông tin này là chính xác, trung thực và cam kết chịu trách nhiệm về tính trung thực, chính xác của những thông tin và số liệu này.

Tổ chức tư vấn

- **Ông Tô Hải** Chức vụ: Tổng Giám Đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt (VCSC)

Bản Công bố thông tin này là một phần của hồ sơ chào bán do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn với SAGS. Chúng tôi đảm bảo rằng việc lựa chọn ngôn từ trên Công bố thông tin này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do SAGS cung cấp. Chúng tôi lưu ý rằng, nội dung Bản công bố thông tin này thực hiện theo các quy định của pháp luật liên quan mà không bao hàm đảm bảo giá trị của cổ phần.

III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT

Các từ hoặc nhóm từ viết tắt trong Bản Công bố thông tin này có nội dung như sau:

Từ ngữ, khái niệm **Diễn giải**

Bản công bố thông tin	Bản công bố thông tin của Công ty về tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh nhằm cung cấp cho các nhà đầu tư đánh giá và đưa ra các quyết định đầu tư.
Cổ phần	Vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau. Mệnh giá một (01) cổ phần là 10.000 đồng
Cổ phiếu	Là chứng chỉ do công ty cổ phần phát hành hoặc bút toán ghi sổ xác nhận quyền sở hữu một hoặc một số cổ phần của cổ đông tại công ty.
Cổ tức	Khoản lợi nhuận ròng được trả cho mỗi cổ phần bằng tiền mặt hoặc bằng tài sản khác từ nguồn lợi nhuận còn lại của Công ty sau khi thực hiện các nghĩa vụ về tài chính
Công ty, SAGS	Công ty TNHH Một thành viên Phục vụ mặt đất Sài Gòn

CTCP	Công ty cổ phần
Tổ chức tư vấn	Công ty Cổ phần Chứng Khoán Bản Việt.
TTCK	Thị trường chứng khoán
ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
HĐQT	Hội đồng quản trị
BKS	Ban kiểm soát
BTGD	Ban Tổng Giám đốc
BCTC	Báo cáo tài chính
CNDKKD	Chứng nhận đăng ký kinh doanh
GTDN	Giá trị doanh nghiệp
IATA	Hiệp hội Không tải quốc tế
VIP	Viết tắt của cụm từ 'Very Important Person'
CIP	Từ viết tắt của cụm từ 'Commercially Important Person'
XDCB	Xây dựng cơ bản

PHẦN 2: THÔNG TIN CHUNG VỀ DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA

I. Giới thiệu chung về doanh nghiệp cổ phần hóa

- Tên đầy đủ bằng tiếng Việt: CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN PHỤC VỤ MẶT ĐẤT SÀI GÒN
- Tên giao dịch bằng tiếng Anh: SAIGON GROUND SERVICES COMPANY LIMITED
- Tên giao dịch viết tắt: SAGS.
- Biểu tượng (logo): Biểu tượng của Công ty được Cục Sở hữu trí tuệ cấp Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hóa số 93161 theo Quyết định số 19672/QĐ-SHTT ngày 17/12/2007.



- Địa chỉ đăng ký kinh doanh: 58 Trường Sơn, Phường 02, Quận Tân Bình, TPHCM
- Địa chỉ giao dịch: Lầu 02, Tòa nhà Cảng hàng không quốc tế Tân Sơn Nhất, Phường 2, Quận Tân Bình, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.
- Điện thoại: (84-8).38485383
- Fax: (84-8).38489324
- Email: commercial@sags.vn
- Website: www.sags.vn
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0312610240 ngày 06/01/2014 của Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh.
- Mã số thuế: 0312610240.
- Hình thức sở hữu: Công ty TNHH Một thành viên Phục vụ Mặt đất Sài Gòn là Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên do Tổng công ty Cảng hàng không Việt Nam làm Chủ sở hữu.

II. Ngành nghề kinh doanh

Theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0312610240 ngày 06/01/2014 và có bổ sung theo phương án Cổ phần hóa đã được phê duyệt, các ngành nghề kinh doanh của Công ty theo bảng mô tả như sau:

STT	TÊN NGÀNH	MÃ NGÀNH
01	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ trực tiếp cho vận tải hàng không Chi tiết: - Đầu tư, quản lý vốn đầu tư, trực tiếp sản xuất kinh doanh tại cảng hàng không, sân bay;	5223 (Chính)

	- Đầu tư, khai thác kết cấu hạ tầng, trang thiết bị của Cảng hàng không sân bay; - Cung ứng dịch vụ bảo dưỡng tàu bay, phụ tùng, thiết bị hàng không và trang thiết bị kỹ thuật khác; cung ứng các dịch vụ kỹ thuật, dịch vụ khoa học, công nghệ trong nước và nước ngoài; - Cung ứng các dịch vụ phục vụ kỹ thuật thương mại mặt đất; các dịch vụ tại nhà ga hành khách, ga hàng hóa, dịch vụ thương mại; các dịch vụ phục vụ sân đỗ máy bay tại các cảng hàng không, sân bay và các dịch vụ hàng không; - Dịch vụ kinh doanh vận tải hành khách, hàng hóa; kho hàng hóa; giao nhận hàng hóa; - Xuất nhập khẩu, mua bán vật tư, phụ tùng, thiết bị hàng không; - Dịch vụ đại lý cho các hãng hàng không, các công ty vận tải, du lịch, các nhà sản xuất cung ứng tàu bay, vật tư, phụ tùng, thiết bị tàu bay và trang thiết bị chuyên ngành hàng không; - Cung ứng xăng dầu, mỡ hàng không (bao gồm nhiên liệu, dầu mỡ bôi trơn và các chất lỏng chuyên dùng) và xăng dầu khác tại cảng hàng không, sân bay; - Sửa chữa, bảo trì, lắp đặt các công trình xây dựng, công trình dân dụng, các trang thiết bị điện, điện tử, cơ khí chuyên ngành; - Bảo dưỡng, sửa chữa ô tô, phương tiện vận chuyển chuyên dụng, xe có động cơ khác; - Cho thuê máy móc, xe có động cơ, thiết bị chuyên dụng.	
02	Hoạt động trung gian tiền tệ khác Chi tiết: Đại lý thu đổi ngoại tệ tại các nhà ga hành khách cảng hàng không.	6419
03	Bán buôn nhiên liệu rắn, lỏng, khí và các sản phẩm liên quan Chi tiết: Cung ứng xăng dầu hàng không bao gồm nhiên liệu, dầu mỡ bôi trơn, chất lỏng chuyên dụng và xăng dầu khác tại cảng hàng không, sân bay.	4661
04	Bốc xếp hàng hóa Chi tiết: Bốc xếp hàng hóa cảng hàng không.	5224
05	Kho bãi và lưu giữ hàng hóa Chi tiết: Lưu giữ hàng hóa.	5210
06	Giáo dục nghề nghiệp Chi tiết: Đào tạo, cung ứng nhân lực ngành hàng không, xuất khẩu lao động.	8532
07	Bảo dưỡng máy bay.	3315
08	Dịch vụ cung ứng suất ăn hàng không.	5629
09	Lập trình máy vi tính.	6201
10	Tư vấn máy vi tính và quản trị hệ thống máy vi tính.	6202
11	Hoạt động dịch vụ công nghệ thông tin và dịch vụ khác liên quan đến máy vi tính.	6209
12	Sửa chữa máy vi tính và thiết bị ngoại vi.	9511
13	Sửa chữa thiết bị liên lạc.	9512
14	Hoạt động dịch vụ tài chính khác chưa được phân vào đâu (trừ bảo hiểm và bảo hiểm xã hội) Chi tiết: Đầu tư ra nước ngoài; mua bán doanh nghiệp; góp vốn, mua cổ phần hoặc chuyển nhượng vốn góp, bán cổ phần theo quy định của pháp luật.	6499

III. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu

Các sản phẩm dịch vụ của Công ty là các mảng dịch vụ kỹ thuật thương mại mặt đất theo danh mục các dịch vụ mặt đất tiêu chuẩn của Hiệp hội Không tải quốc tế (IATA) với những dịch vụ chính như sau:

- **Phục vụ hành khách:** gồm các loại hình dịch vụ phục vụ hành khách tại nhà ga quốc nội và nhà ga quốc tế Cảng Hàng không Tân Sơn Nhất
 - Dịch vụ thủ tục hàng không cho hành khách đi, đến và chuyển tiếp;
 - Dịch vụ thu tiền hành lý quá cước và bán vé giờ chót tại sân bay;
 - Dịch vụ kiểm soát, hướng dẫn hành khách tại cửa khởi hành;
 - Dịch vụ hỗ trợ cho các hành khách cần sự giúp đỡ đặc biệt, hành khách VIP/CIP.



- **Phục vụ hành lý**
 - Dịch vụ hành lý đi, đến và chuyển tiếp;
 - Dịch vụ hành lý thất lạc.



- **Phục vụ kỹ thuật sân đỗ máy bay:** gồm dịch vụ tại khu vực sân đỗ máy bay Cảng hàng không Tân Sơn Nhất
 - Dịch vụ bốc dỡ, chất xếp và vận chuyển hành lý, hàng hóa, bưu kiện từ máy bay đến nhà ga hành khách / hàng hóa bằng trang thiết bị chuyên dùng;
 - Dịch vụ điều phối chuyển bay;
 - Dịch vụ cân bằng trọng tải chuyển bay;
 - Dịch vụ hướng dẫn chất xếp chuyển bay;
 - Dịch vụ chuyển chở hành khách, tổ bay từ máy bay đến nhà ga.



- **Dịch vụ liên quan khác như:**
 - Dịch vụ huấn luyện, đào tạo chuyên ngành



- Dịch vụ bảo dưỡng, sửa chữa trang thiết bị chuyên ngành



- Dịch vụ công nghệ thông tin chuyên ngành



IV. Nguồn lực lao động tiếp tục chuyển sang công ty cổ phần

a. Cơ cấu tổ chức tại CTCP

Công ty Cổ phần Phục vụ mặt đất Sài Gòn được tổ chức và hoạt động theo Luật doanh nghiệp số 60/2005/QH đã được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29 tháng 11 năm 2005, theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của loại hình công ty cổ phần và các văn bản pháp luật khác có liên quan. Cơ cấu tổ chức của Công ty bao gồm:

Đại hội đồng cổ đông

Gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyền lực cao nhất của công ty cổ phần, quyết định những vấn đề được Luật pháp và điều lệ công ty cổ phần quy định. ĐHĐCD sẽ thông qua các báo

cáo tài chính hàng năm của công ty cổ phần và ngân sách tài chính cho năm tiếp theo. ĐHĐCĐ sẽ bầu ra Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát của công ty cổ phần.

Hội đồng quản trị

Là cơ quan quản lý công ty cổ phần, có toàn quyền nhân danh công ty cổ phần để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của công ty cổ phần, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị có trách nhiệm giám sát Tổng Giám đốc điều hành và những người quản lý khác. Quyền và nghĩa vụ của Hội đồng quản trị do Luật pháp và điều lệ công ty cổ phần, các quy chế nội bộ của công ty cổ phần và Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông quy định.

Ban kiểm soát

Là cơ quan trực thuộc ĐHĐCĐ, do ĐHĐCĐ bầu ra. Ban Kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của công ty cổ phần. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc.

Ban Tổng Giám đốc

Tổng Giám đốc là người điều hành và có quyền quyết định cao nhất về tất cả các vấn đề liên quan đến hoạt động hàng ngày của công ty cổ phần và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

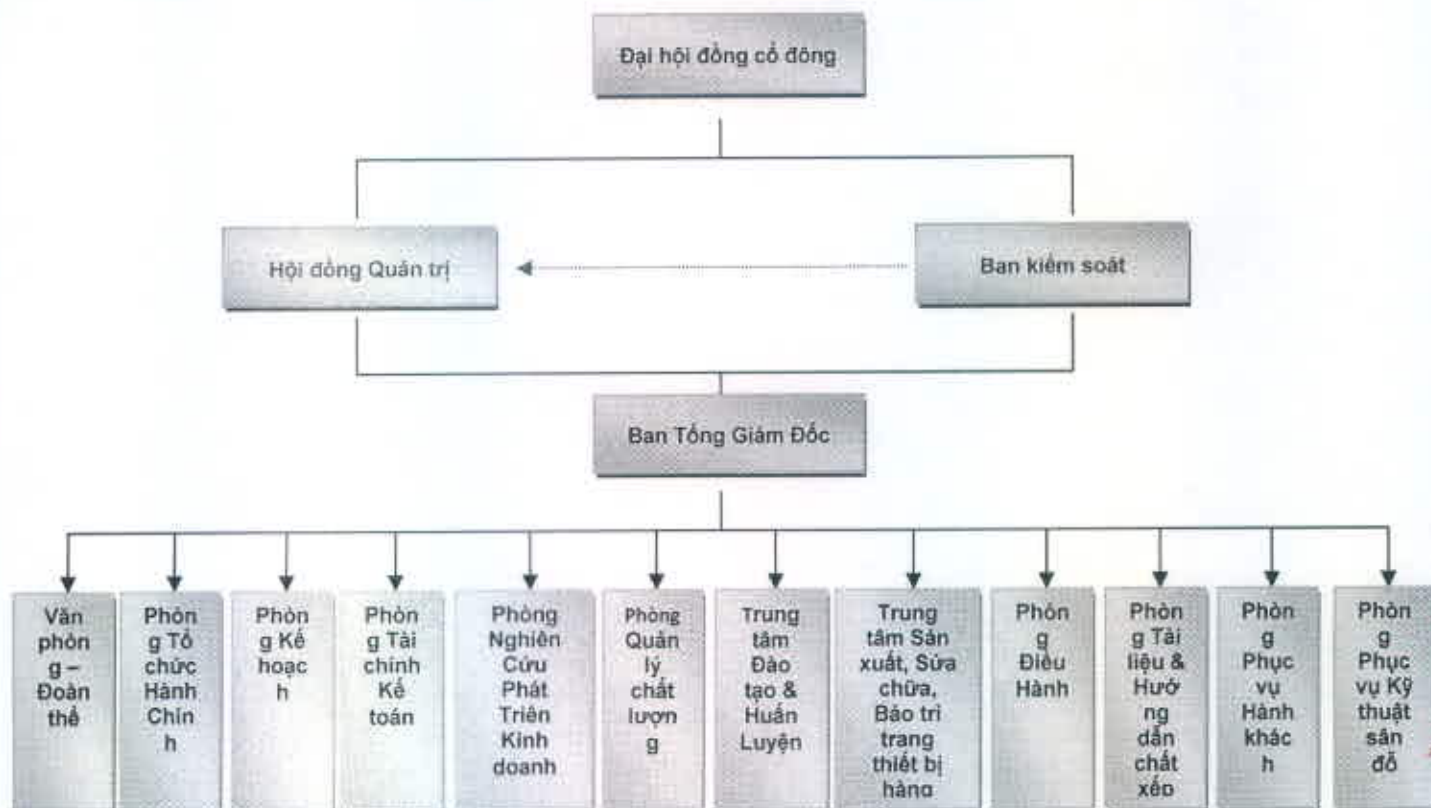
Các Phó Tổng Giám đốc là người giúp việc cho Tổng Giám đốc và chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc về phần việc được phân công, chủ động giải quyết những công việc đã được Tổng Giám đốc ủy quyền và phân công theo đúng chế độ chính sách của Nhà nước và Điều lệ của công ty cổ phần.

Các Khối, Phòng ban và Trung tâm chức năng

Các Khối, Phòng, ban và Trung tâm chức năng thực hiện công tác tham mưu, quản lý và trực tiếp sản xuất theo chỉ đạo của Ban Tổng Giám đốc. Trong đó, các Phòng, ban, Trung tâm chức năng được chia thành 02 khối: Khối phòng ban chức năng gián tiếp và Khối sản xuất trực tiếp.

b. Phương án tổ chức tại CTCP

Cơ cấu tổ chức tại CTCP Phục vụ mặt đất Sài Gòn được triển khai theo phương án tại sơ đồ sau:



- Tổ chức nhân sự quản trị điều hành dự kiến gồm: Hội đồng quản trị có 5 thành viên; Ban kiểm soát có 3 thành viên và Ban Tổng Giám đốc có 4 thành viên.

- Khối phòng ban chức năng gián tiếp gồm 06 Phòng chức năng: Văn phòng - Đoàn thể, Phòng Tổ chức Hành chính; Phòng Kế hoạch; Phòng Tài chính kế toán; Phòng Nghiên cứu phát triển kinh doanh; Phòng Quản lý chất lượng và 01 Trung tâm Đào tạo và Huấn Luyện

Các tổ chức chính trị và chính trị - xã hội trực thuộc Văn phòng – Đoàn thể gồm có:

- Đảng Bộ cơ sở CTCP Phục vụ mặt đất Sài Gòn.
- Công đoàn cơ sở CTCP Phục vụ mặt đất Sài Gòn.
- Đoàn thanh niên cơ sở CTCP Phục vụ mặt đất Sài Gòn.
- Khối sản xuất trực tiếp gồm 4 Phòng chức năng: Phòng Điều hành; Phòng Tài liệu và hướng dẫn chất xếp; Phòng Phục vụ hành khách; Phòng Phục vụ kỹ thuật sân đỗ và 01 Trung tâm Sản xuất, Sửa chữa, Bảo trì trang thiết bị hàng không.

c. Cơ cấu nguồn lực lao động tại CTCP

Tổng số lao động có tại thời điểm 30/10/2014 là 735 người, kể từ ngày công bố giá trị doanh nghiệp 10/6/2014 đến 30/10/2014 đã có 23 người lao động thuộc đối tượng người lao động tiếp tục chuyển sang CTCP đã chuyển công tác hoặc chấm dứt hợp đồng lao động. Cơ cấu lao động phân theo trình độ như sau:

STT	Đối tượng người lao động	Số lượng	
	Tổng số lao động	735	100,00%
1	Trên đại học	12	1,63%
2	Cử nhân	150	20,41%
3	Cao đẳng, Trung cấp	148	20,14%
4	Công nhân kỹ thuật, dạy nghề	425	57,82%

V. Giá trị doanh nghiệp tại thời điểm 31/3/2014

Theo Quyết định số 2189/QĐ-BGTVT ngày 10/06/2014 của Bộ Giao thông vận tải về việc phê duyệt giá trị doanh nghiệp Công ty TNHH một thành viên Phục vụ mặt đất Sài Gòn thì giá trị thực tế của doanh nghiệp tại thời điểm ngày 31/03/2014 là 231.266.976.471 đồng, trong đó Giá trị thực tế phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp: 140.507.297.648 đồng. Chi tiết kết quả xác định giá trị doanh nghiệp tại thời điểm ngày 31/03/2014 như sau:

Chỉ tiêu	Số liệu sổ kế toán	Số liệu xác định lại	Chênh lệch
1	2	3	4
A. Tài sản đang dùng (I+II+III+IV)	193.503.889.175	231.266.976.471	37.763.087.296
I. TSCĐ và đầu tư dài hạn	24.578.618.210	62.341.705.878	37.763.087.668
1. Tài sản cố định	22.715.716.461	59.264.254.695	36.548.538.234
a. TSCĐ hữu hình	22.699.364.795	59.247.903.029	36.548.538.234
b. TSCĐ vô hình	16.351.666	16.351.666	-
2. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	-	-	-
3. Chi phí XDCB dở dang	1.769.660.000	1.769.660.000	-
4. Phải thu dài hạn	26.583.791	26.583.791	-
5. Chi phí trả trước dài hạn	66.657.958	1.281.207.392	1.214.549.434
II. TSLĐ và đầu tư ngắn hạn	168.925.270.965	168.925.270.593	(372)
1. Tiền	36.562.402.542	36.562.402.170	(372)
+ Tiền mặt tồn quỹ	109.447.372	109.447.000	(372)

Chi tiêu	Số liệu sổ kế toán	Số liệu xác định lại	Chênh lệch
+ Tiền gửi ngân hàng	26.452.955.170	26.452.955.170	-
+ Các khoản tương đương tiền	10.000.000.000	10.000.000.000	-
3. Các khoản phải thu	97.941.989.362	97.941.989.362	-
4. Vật tư hàng hoá tồn kho	9.145.971.066	9.145.971.066	(0)
5. Tài sản lưu động khác	25.274.907.995	25.274.907.995	-
III. Giá trị lợi thế kinh doanh của doanh nghiệp	-	-	-
IV. Giá trị quyền sử dụng đất	-	-	-
B. Tài sản không cần dùng	-	-	-
(Chỉ ghi giá trị còn lại theo sổ sách kế toán)	-	-	-
C. Tài sản chờ thanh lý	-	-	-
D. Tài sản hình thành từ quỹ phúc lợi, khen thưởng	-	-	-
TỔNG GIÁ TRỊ TÀI SẢN CỦA DOANH NGHIỆP (A + B + C + D+E)	193.503.889.175	231.266.976.471	37.763.087.296
Trong đó:			
TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ DOANH NGHIỆP (Mục A)	193.503.889.175	231.266.976.471	37.763.087.296
E1. Nợ thực tế phải trả	90.759.678.823	90.759.678.823	-
Trong đó: Giá trị quyền sử dụng đất nhận chuyển nhượng phải nộp NSNN	-	-	-
E2. Nguồn kinh phí sự nghiệp	-	-	-
E3. Chênh lệch tỉ giá giai đoạn đầu tư xđcb	-	-	-
E4. Chênh lệch thu chi Ban quản lý dự án	-	-	-
E5. Nguồn kinh phí sự nghiệp	-	-	-
TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ PHÂN VON NHÀ NƯỚC TẠI DOANH NGHIỆP [A-(E1+E2)]	102.744.210.352	140.507.297.648	37.763.087.296

Kết quả xác định giá trị doanh nghiệp trên, đến thời điểm ngày 31/03/2014, Công ty đã xử lý toàn bộ, không còn bất kì tồn tại về tài chính trước khi xác định giá trị doanh nghiệp.

VI. Tài sản chủ yếu của doanh nghiệp

a. Tình hình tài sản cố định của Công ty tại ngày 31/3/2014

Tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp, Công ty không sở hữu tài sản là nhà xưởng, vật kiến trúc. Để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh, Công ty đang thuê trụ sở văn phòng làm việc, xưởng sửa chữa, mặt bằng, kho bãi từ Tổng Công ty Cảng Hàng Không Việt Nam (ACV) và các đơn vị hoạt động trên địa bàn Cảng hàng không quốc tế Tân Sơn Nhất.

Danh mục tài sản cố định của Công ty tại thời điểm ngày 31/3/2014 có tổng trị giá 61.033.914.696 đồng bao gồm các hạng mục chính là phương tiện vận tải, trang thiết bị văn phòng làm việc, xưởng sửa chữa. Chi tiết như sau:

Đơn vị tính: Đồng

Hạng mục tài sản cố định chủ yếu	Nguyên giá	Giá trị còn lại
1. Tài sản cố định hữu hình	152.648.133.757	59.247.903.029
- Máy móc thiết bị	11.875.878.066	4.873.613.511
- Phương tiện vận tải	137.630.646.449	53.254.101.847
- Tài sản cố định khác	3.141.609.242	1.120.187.671
2. Tài sản cố định vô hình	774.068.000	16.351.666
3. Chi phí XDCB dở dang	1.769.660.000	1.769.660.000
- Lắp đặt hệ thống bộ đàm	1.769.660.000	1.769.660.000
Tổng cộng	155.191.861.757	61.033.914.696

b. Tình hình đất đai đang sử dụng

Công ty đang thuê 01 trụ sở dùng làm văn phòng và xưởng sản xuất kinh doanh như sau:

Tên tài sản	Mục đích sử dụng	Diện tích	Thời hạn thuê	Hình thức sử dụng	Giá trị quyền sử dụng đất tính vào GTDN
Văn phòng tại Cảng Hàng không	Văn phòng và sản xuất kinh doanh	1,685,01m ²	Đến 2015	Thuê văn phòng làm việc và sản xuất kinh doanh, trả tiền thuê hàng tháng.	Không tính giá trị quyền sử dụng đất vào GTDN

VII. Danh sách công ty mẹ và công ty con

- Công ty mẹ: Tổng công ty Cảng hàng không Việt Nam.
- Công ty không có Công ty con trực thuộc

PHẦN 3: TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH VÀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG 03 NĂM TRƯỚC CỔ PHẦN HÓA
I. Tình hình hoạt động kinh doanh
a. Sản lượng giá trị dịch vụ qua các năm

Giai đoạn trước 06/01/2014, Công ty là đơn vị hạch toán phụ thuộc Tổng công ty Cảng hàng không Việt Nam. Trên cơ sở các hệ thống quản lý tài chính, Tổng công ty Cảng hàng không Việt Nam xây dựng, theo dõi, hạch toán kế toán của Công ty trên phân hệ riêng.

Tổng Công ty cung cấp số liệu doanh thu 03 năm 2011, 2012, 2013 của Công ty trên cơ sở số liệu đã được kiểm toán hàng năm với giá trị doanh thu thuần bình quân 03 năm đạt 422,4 tỷ đồng/năm.

Năm	2011	2012	2013
Tổng doanh thu (đồng)	366.358.064.062	428.152.944.934	472.839.288.915

b. Nguyên vật liệu/nguồn cung cấp

Do hoạt động kinh doanh đặc thù, nguồn cung cấp đầu vào của Công ty chủ yếu là nguồn lực nhân sự trực tiếp sản xuất và cung cấp dịch vụ. Ngoài ra, công cụ sản xuất là các thiết bị hàng không phục vụ cho

công tác sản xuất được Công ty thuê từ Tổng công ty Cảng hàng không Việt Nam. Công ty trải qua quá trình xây dựng, phát triển và trở thành doanh nghiệp uy tín trong lĩnh vực kỹ thuật thương mại mặt đất tại Việt Nam đồng thời xây dựng đội ngũ nguồn nhân lực tốt, có năng lực đáp ứng tiêu chuẩn chuyên môn trong nước và quốc tế. Bên cạnh đó, Tổng công ty Cảng hàng không Việt Nam luôn tạo điều kiện thuận lợi cho Công ty trong giao dịch cung cấp thiết bị hàng không thông qua hình thức cho thuê các thiết bị cần thiết hỗ trợ hoạt động chính của Công ty.

c. Chi phí sản xuất

Chi phí sản xuất chính của Công ty là chi phí lương cho đội ngũ cán bộ công nhân viên; chi phí thuê thiết bị hàng không; chi phí thuê mặt bằng dùng làm trụ sở văn phòng và xưởng sản xuất cũng như chi phí khấu hao tài sản cố định hàng năm. Các chi phí này có biến động không đáng kể qua các năm là yếu tố giúp Công ty ổn định hoạt động và tập trung nguồn lực sáng tạo giá trị sản phẩm dịch vụ, góp phần thực hiện tốt kế hoạch và chiến lược phát triển của Công ty trong thời gian tới.

d. Trình độ công nghệ

Công ty tập trung nguồn lực để đầu tư nâng cao trình độ đội ngũ cán bộ công nhân viên, đổi mới công nghệ, trang thiết bị chuyên dùng và tăng năng lực sản xuất.

▪ *Công nghệ chuyển ngành và đổi mới công nghệ*

Trải qua 10 năm trưởng thành và phát triển, các cán bộ quản lý, chuyên viên, kỹ sư của Công ty đã tiếp thu, trau dồi được nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực kỹ thuật thương mại mặt đất, ứng dụng các tiến bộ khoa học công nghệ thông tin mới vào thực tiễn, tiếp cận và cập nhật các hệ thống, tiêu chuẩn, thông lệ quốc tế mới nhất từ các tổ chức hàng không quốc tế (IATA, ICAO, ...) và các hãng hàng không hàng đầu thế giới.

Công ty đã tiếp thu các công nghệ trong ngành hàng không trên thế giới, đưa vào áp dụng thành công ở Việt Nam. Nhiều ứng dụng tại các cảng hàng không trong nước với các công nghệ mới, hiện đại đã được triển khai thành công tại Việt Nam đều có sự đóng góp công sức không nhỏ của Công ty.

Tuy đạt nhiều thành tựu về áp dụng khoa học công nghệ, đã làm chủ được khá nhiều công nghệ mới trong lĩnh vực phục vụ mặt đất tuy nhiên để chiếm lĩnh thị trường trong nước và so sánh với trình độ của quốc tế, Công ty vẫn còn nhiều hạn chế, đòi hỏi phải không ngừng nghiên cứu chuyên sâu các công nghệ khác như Common Language Facility (CLF), Mobile Kiosks, Radio Frequency Identification (RFID).

▪ *Trang thiết bị và năng lực sản xuất*

Trong những năm qua, Công ty luôn dành nguồn kinh phí lớn đầu tư cho các trang thiết bị phục vụ mặt đất chuyên ngành. Bình quân hàng năm đầu tư mua sắm trang thiết bị hàng chục tỷ đồng. Trang thiết bị luôn được trang bị tiên tiến hàng đầu trong ngành, phù hợp với các yêu cầu nghiêm ngặt của khách hàng trong khu vực và quốc tế, phục vụ được hầu hết tất cả các loại máy bay khai thác thương mại trên thị trường.

Trải qua 10 năm xây dựng và phát triển bền vững trong lĩnh vực dịch vụ kỹ thuật thương mại mặt đất với hơn 20 khách hàng trong đó có hơn 10 hãng hàng không quốc tế lớn trên thế giới có yêu cầu về chất lượng phục vụ cao, Công ty đã tạo nên uy tín và thương hiệu quốc tế riêng của mình trên thị trường dịch vụ kỹ thuật thương mại mặt đất, không chỉ ở Cảng hàng không quốc tế Tân Sơn Nhất mà còn ở các Cảng hàng không khác ở Việt Nam.

Trong những năm qua, Công ty là đơn vị cung ứng dịch vụ kỹ thuật thương mại mặt đất đầu ngành, luôn quan tâm xây dựng hệ thống quản trị doanh nghiệp, hệ thống quản lý khai thác khoa học, đáp ứng yêu cầu đòi hỏi về quản lý của Cục hàng không Việt Nam và của các Hãng hàng không. Đội ngũ cán bộ công nhân viên trẻ được đào tạo trong môi trường chuyên nghiệp, năng động luôn có tác phong phục vụ chuyên nghiệp, tiên phong áp dụng các quy trình, tiêu chuẩn cập nhật mới nhất để hoà nhập với trình độ và thông lệ quốc tế.

Trong suốt quá trình xây dựng và phát triển đến nay Công ty đã nhận được rất nhiều phần thưởng cao quý của các cơ quan của Đảng, Nhà nước và của các khách hàng.

e. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Công ty chú trọng công tác nghiên cứu thị trường và đánh giá nhu cầu của khách hàng qua từng phân khúc sản phẩm dịch vụ, qua đó tiến hành nghiên cứu, phát triển các dịch vụ mới, đa dạng hóa loại hình kinh doanh của công ty.

f. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm/dịch vụ

Hệ thống quản lý chất lượng Công ty đang áp dụng theo cả 02 tiêu chuẩn ISO 9001-2008 và tiêu chuẩn ngành ISAGO. Công ty đã nghiên cứu áp dụng tích hợp cả 02 tiêu chuẩn này. Đây là phương pháp quản lý theo quá trình trong kiểm soát công việc và con người, thúc đẩy cả hệ thống làm việc đồng bộ. ISO 9001-2008 đã giúp Công ty từng bước xây dựng và cải tiến không ngừng công tác tiêu chuẩn hóa các quy trình phục vụ, xác định trách nhiệm và quyền hạn của từng cá nhân, từng bộ phận một cách rõ ràng, nhấn mạnh sự tuân thủ tuyệt đối các quy trình, hướng dẫn công việc. Điều này làm cho hiệu quả quản lý được nâng lên rất nhiều.

Hệ thống đánh giá an toàn trong ngành phục vụ mặt đất (ISAGO) do Tổ chức Không tài quốc tế đánh giá và cấp chứng nhận giúp Công ty hoàn thiện hệ thống quản trị an toàn trong khai thác, đảm bảo 100% các chuyến bay được phục vụ an toàn, thật sự tạo được sự tin nhiệm của khách hàng. Công ty tự hào là một đơn vị tiên phong trong ngành phát triển và xây dựng thành công hệ thống quản trị tích hợp này.

g. Hoạt động marketing

Hoạt động marketing của Công ty được chú trọng thực hiện thông qua hình thức như quảng bá hình ảnh của Công ty với sự hợp tác của các cơ quan truyền thông, báo chí, các tổ chức xã hội phạm vi trong nước và quốc tế, đặc biệt các tổ chức chuyên ngành phục vụ mặt đất, các chuyên san trên thế giới. Đồng thời, thông qua công tác đào tạo nguồn nhân lực, Công ty nâng cao ý thức, trách nhiệm của cán bộ, công nhân viên toàn Công ty về xây dựng và bảo vệ hình ảnh, thương hiệu Công ty. Mục tiêu cụ thể của Công ty như:

- Xây dựng thương hiệu dịch vụ mạnh, kết hợp với nguồn nhân lực chất lượng cao để tạo ưu thế trong cạnh tranh thông qua các biện pháp;
- Kiểm soát về tiêu chuẩn, chất lượng, giá cả đối với sản phẩm dịch vụ đặc thù chuyên ngành;
- Xây dựng chương trình, kế hoạch giành các giải thưởng cao về dịch vụ do khách hàng hay các tổ chức chuyên ngành khởi xướng;
- Duy trì và không ngừng cải tiến các hình thức quảng bá thương hiệu trên các kênh quảng bá chuyên ngành cả truyền thống và hiện đại;
- Duy trì và không ngừng củng cố hợp tác chặt chẽ với Tổng công ty Cảng hàng không Việt Nam và các đơn vị thành viên.

h. Nhân hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền



Công ty có 1 Nhân hiệu thương mại được đăng ký là Biểu tượng logo SAGS được Cục Sở hữu trí tuệ cấp Giấy chứng nhận đăng ký nhân hiệu hàng hóa số 93161 theo Quyết định số 19672/QĐ-SHTT ngày 17/12/2007.

i. Các hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã được ký kết

Hợp đồng với các hãng hàng không	Thời gian thực hiện	Sản phẩm/Dịch vụ
All Nippon Airways	Thời hạn mở	Phục vụ mặt đất
Asian Airlines	Thời hạn mở	Phục vụ mặt đất
Emirates Airline	Thời hạn mở	Phục vụ mặt đất
Qatar Airways	Thời hạn mở	Phục vụ mặt đất
Turkish Airlines	Thời hạn mở	Phục vụ mặt đất
United Airlines	Thời hạn mở	Phục vụ mặt đất
Vietjet Air	03 năm	Phục vụ mặt đất

II. Tình hình tài chính và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 3 năm trước khi cổ phần hóa

Giai đoạn trước 06/01/2014, Công ty là đơn vị hạch toán phụ thuộc Tổng công ty Cảng hàng không Việt Nam. Trên cơ sở các hệ thống quản lý tài chính, Tổng công ty Cảng hàng không Việt Nam xây dựng, theo dõi, hạch toán kế toán của Công ty trên phân hệ riêng. Từ 6/1/2014, Công ty bắt đầu hạch toán độc lập và ghi nhận các chỉ tiêu tài chính và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh theo bảng chỉ tiêu bên dưới. Công ty lưu ý rằng đây là chỉ tiêu dựa trên báo cáo quản trị của Công ty đến thời điểm 30/6/2014 và chưa được kiểm toán độc lập.

Stt	Chi tiêu	ĐVT	30.6.2014
1	Tổng giá trị tài sản	Triệu đồng	242.941
2	Vốn nhà nước theo sổ sách kế toán	Triệu đồng	102.744
3	Nợ vay ngắn hạn,	Triệu đồng	0
4	Nợ vay dài hạn,	Triệu đồng	0
5	Nợ phải thu khó đòi	Triệu đồng	0
6	Tổng số lao động bình quân	Người	778
7	Tổng quỹ lương	Triệu đồng	59.779
8	Thu nhập bình quân 1 người/tháng	Đồng	12.810
9	Tổng doanh thu	Triệu đồng	236.544
10	Tổng chi phí	Triệu đồng	180.680
11	Lợi nhuận thực hiện	Triệu đồng	55.862
12	Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	43.162
13	Tỷ suất LNST/Vốn nhà nước	%	42%

III. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm báo cáo

1. Đánh giá môi trường hoạt động của Công ty

Việt Nam có môi trường chính trị, xã hội và pháp luật ổn định, kinh tế hội nhập khu vực và quốc tế sâu rộng với tốc độ tăng trưởng hàng năm khá cao. Triển vọng phát triển của ngành hàng không là khá tốt khi Nhà nước tập trung nguồn lực phát triển ngành hàng không, Chính phủ và các địa phương tập trung quy hoạch và xây dựng nhiều quyết sách đồng bộ hỗ trợ phát triển ngành giao thông vận tải nói chung và hệ thống các cảng hàng không nói riêng.

Tuy nhiên, năng lực cạnh tranh quốc gia, môi trường kinh tế và các loại thị trường còn hạn chế, tiềm ẩn mức độ rủi ro khá cao.

Môi trường chính trị

- Tình hình chính trị đất nước ổn định, tạo tiền đề cho sự phát triển của ngành hàng không, trong đó có ngành phục vụ kỹ thuật thương mại mặt đất.
- Hệ thống pháp luật và các chính sách liên quan đến ngành hàng không đang dần hoàn thiện phù hợp với xu thế phát triển của đất

Môi trường kinh tế

- Đất nước có mức tăng trưởng kinh tế tương đối ổn định dù phải đối mặt với khủng hoảng kinh tế thế giới và khu vực, nhất là trong những năm gần đây.
- Đầu tư nước ngoài và giao dịch thương mại trong nước và quốc tế tăng cao trong các năm qua, khuyến khích các hãng hàng

nước và hội nhập kinh tế quốc tế, nhất là thời gian sau khi gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO).

không quốc tế và trong nước mở rộng mạng lưới khai thác tại Việt Nam.

- Thu nhập người dân trong nước nhìn chung được cải thiện rõ rệt, giúp gia tăng nhu cầu đi lại bằng đường hàng không.
- Tổng công ty Cảng hàng không Việt Nam là đơn vị chủ quản có tình hình tài chính tốt, luôn hỗ trợ công ty kịp thời trong công tác phát triển doanh nghiệp, đầu tư trang thiết bị, ...

Môi trường văn hóa xã hội

- Ngành hàng không đã giúp kết nối các nước, các nền văn hóa với nhau, đòi hỏi các doanh nghiệp dịch vụ cần trang bị kiến thức tốt về văn hóa, xã hội các nước.
- Các hãng hàng không và hành khách ngày càng có yêu cầu cao về chất lượng dịch vụ trong ngành hàng không, đòi hỏi các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ hàng không cần phải nỗ lực nâng cao chất lượng dịch vụ.
- Các tổ chức hàng không quốc tế thường xuyên giới thiệu, phát triển và hoàn thiện các hệ thống quản trị chất lượng, quản trị an toàn chuyên ngành, ...
- Yếu tố môi trường ngày càng được chú trọng trong ngành với hàng loạt các tiêu chuẩn liên quan.

Môi trường công nghệ

- Cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin của Việt Nam đã có những bước phát triển mạnh mẽ trong những năm qua, góp phần thực thi được những tiến bộ khoa học kỹ thuật trong ngành hàng không.
- Công nghệ thông tin trong ngành luôn có sự phát triển vượt bậc hướng đến sự tiện nghi và an toàn cho người sử dụng, dẫn đến việc các doanh nghiệp trong ngành luôn phải có sự chuẩn bị đầu tư thích hợp.

2. Những nhân tố thuận lợi và khó khăn trong hoạt động kinh doanh những năm qua

a. Những nhân tố thuận lợi

▪ Trải qua 10 năm xây dựng và phát triển, Công ty TNHH MTV Phục vụ mặt đất Sài Gòn đã trở thành một thương hiệu tốt, uy tín trong lĩnh vực dịch vụ kỹ thuật, thương mại mặt đất tại Việt Nam. Là một đơn vị tiên phong chuyên ngành dịch vụ kỹ thuật, thương mại mặt đất của Tổng công ty Cảng hàng không Việt Nam, được giao nhiệm vụ tổ chức hoạt động và phát triển cung ứng dịch vụ tại sân bay lớn nhất nước là Cảng hàng không quốc tế Tân Sơn Nhất, đồng thời hỗ trợ huấn luyện đào tạo nhân viên và chuyển giao công nghệ cung ứng dịch vụ phục vụ mặt đất cho hầu hết các Cảng hàng không thuộc Tổng công ty Cảng hàng không Việt Nam. Công ty luôn nhận được sự quan tâm lãnh đạo, chỉ đạo và tạo điều kiện đầu tư phát triển nguồn lực, tạo lập thị trường của lãnh đạo Tổng công ty Cảng hàng không Việt Nam, các cấp lãnh đạo Cục hàng không và Bộ Giao thông vận tải;

▪ Ban lãnh đạo Công ty là những người có trình độ học vấn cao, có kinh nghiệm lâu năm trong ngành và có đội ngũ cán bộ, nhân viên có trình độ học vấn tốt, độ tuổi trung bình trẻ, năng động được đào tạo trong môi trường chuyên nghiệp, đoàn kết, tự tin trong tiến trình đổi mới. Người lao động của đơn vị có kỷ luật cao, ý thức tốt, có kiến thức chuyên môn, ngoại ngữ và các kỹ năng mềm, luôn tự hào với những thành tích đã đạt được của đơn vị, nhiệt tình ủng hộ và tham gia tích cực vào quá trình phát triển công ty;

▪ Công tác huấn luyện đào tạo luôn được chú trọng, sẵn sàng cung ứng nguồn nhân lực chất lượng cao trong dây chuyền sản xuất kinh doanh của đơn vị;

▪ Nguồn lực tài chính lành mạnh, đủ khả năng hỗ trợ cho các hoạt động sản xuất kinh doanh, nghiên cứu công nghệ thông tin chuyên ngành;

▪ Đảng và Nhà nước đã, đang và sẽ tập trung đầu tư nhiều hơn nữa cho ngành hàng không nhằm phục vụ nhu cầu phát triển kinh tế của đất nước. Do đó, thị trường dịch vụ kỹ thuật thương mại mặt đất sẽ tiếp tục phát triển, tạo nhiều cơ hội cho Công ty trong việc mở rộng sản xuất kinh doanh;

▪ Xu hướng hội nhập khu vực và quốc tế mở ra cơ hội cho Công ty có thể mở rộng quy mô kinh doanh ở nước ngoài, đặc biệt là ở các nước trong khu vực ASEAN.

b. Những nhân tố khó khăn

- Hoạt động theo cơ chế thị trường cạnh tranh vừa là cơ hội vừa là thách thức đối với sự phát triển doanh nghiệp;
- Kinh tế trên phạm vi toàn cầu và khu vực đang suy thoái chưa hoàn toàn hồi phục, ảnh hưởng đến chiến lược phát triển và quyết định khai thác thương mại của các hãng hàng không đến Cảng hàng không quốc tế Tân Sơn Nhất nói riêng và hệ thống cảng hàng không tại Việt Nam nói chung, chỉ tính riêng trong năm 2013 và 09 tháng đầu năm 2014, đã có đến 09 hãng hàng không đã phải tái cấu trúc, tạm dừng khai thác thương mại đến Cảng hàng không quốc tế Tân Sơn Nhất, ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty. Danh sách các hãng dừng / giảm tần suất khai thác như sau:

STT	Tên hãng	Tần suất khai thác	Loại máy bay	Ghi chú
01	Hãng Jeju Air (Hàn Quốc)	07 chuyến /tuần	B737	Ngừng khai thác từ 02/2013
02	AirAsia Indonesia (Indonesia)	04 chuyến / tuần	Airbus A320	Ngừng khai thác từ 04/2013
03	Hãng Saudi Airlines Cargo (UAE)	02 chuyến / tuần	B747F	Ngừng khai thác từ 07/2013
04	Hãng Lufthansa (Đức)	03 chuyến / tuần	B747	Ngừng khai thác từ 03/2014
05	AirAsia (Thailand)	21 chuyến / tuần	Airbus A320	Giảm tần suất từ 03 chuyến xuống 02 chuyến / ngày từ 05/2014
06	Hãng Hongkong Airlines (Hongkong)	03 chuyến / tuần	Airbus A320	Ngừng khai thác từ 07/2014
07	Hãng Uni Airways (Đài Loan)	02 chuyến / tuần	MD90	Ngừng khai thác từ 07/2014
08	Hãng Sichuan Airlines (Trung Quốc)	03 chuyến / tuần	Airbus A320	Ngừng khai thác từ 08/2014
09	Hãng Lion Air (Indonesia)	07 chuyến / tuần	B737	Ngừng khai thác từ 09/2014

▪ Một yếu tố rất quan trọng ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty chính là cơ sở hạ tầng hiện hữu tại Cảng hàng không quốc tế Tân Sơn Nhất đã được khai thác gần như tối đa, dẫn đến khó tiếp nhận thêm các hãng hàng không mới do khó đảm bảo cơ sở hạ tầng phục vụ: quầy làm thủ tục, cửa khởi hành, sân đậu tàu bay, v.v...

▪ Kinh tế trong nước vẫn chưa có nhiều chuyển biến tích cực, lạm phát của nền kinh tế, giá nhiên liệu tăng dẫn đến việc giá thành sản phẩm dịch vụ và chi phí cũng tăng cao;

▪ Chảy máu chất xám: Trong bối cảnh nền kinh tế thị trường, tình trạng chảy máu chất xám diễn ra đối với tất cả các doanh nghiệp và Công ty cũng không phải là ngoại lệ. Tình trạng này có thể gây nên sự thiếu hụt về nguồn nhân sự có kinh nghiệm, trình độ cao.

Những nhân tố trên có thể dẫn đến sự suy giảm trong hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, ảnh hưởng đến đời sống của người lao động và các kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh, đầu tư phát triển.

IV. Vị thế của công ty trong ngành

a. Vị thế của Công ty trong ngành

▪ Trải qua 10 năm xây dựng và phát triển, Công ty TNHH MTV Phục vụ mặt đất Sài Gòn đã trở thành một thương hiệu tốt, uy tín trong lĩnh vực kỹ thuật thương mại mặt đất tại Việt Nam.

▪ Công ty hiện đang cung cấp dịch vụ trọn gói cho hơn 20 hãng hàng không tại Cảng hàng không quốc tế Tân Sơn Nhất, Thành phố Hồ Chí Minh (chiếm khoảng 50% tổng số các hãng hàng không hiện đang khai thác tại đây).

- Đơn vị đã không ngừng xây dựng và phát triển nguồn lực vững chắc, đạt các tiêu chuẩn trong nước và quốc tế, luôn sẵn sàng cung cấp dịch vụ kỹ thuật thương mại mặt đất tại cảng hàng không quốc tế Tân Sơn Nhất cũng như hỗ trợ các cảng hàng không khác.

- Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008 và Hệ thống đánh giá an toàn cho chuyên ngành khai thác mặt đất ISAGO được xây dựng, duy trì hiệu quả đã góp phần quan trọng trong việc phát triển thị trường sản phẩm, dịch vụ và xây dựng thương hiệu của Công ty. Thương hiệu SAGS được xây dựng, quảng bá tốt trên nền tảng chất lượng sản phẩm, dịch vụ đã và đang được các hãng hàng không trong nước cũng như quốc tế công nhận, tin tưởng, góp phần đáng kể trong việc công nghiệp hóa, hiện đại hóa mạng kỹ thuật thương mại mặt đất ở Việt Nam.

- Trung tâm huấn luyện đào tạo đã được đầu tư xây dựng và trang bị đầy đủ bao gồm cả hệ thống các phòng học hiện đại với trang thiết bị đạt tiêu chuẩn quốc tế, đặc biệt có cả phòng đào tạo huấn luyện trực tuyến trên hệ thống làm thủ tục của các hãng hàng không. Cùng với đội ngũ giáo viên giỏi với nhiều năm kinh nghiệm trong ngành và giáo trình luôn được cập nhật theo tiêu chuẩn quốc tế, nguồn nhân lực của Công ty được đào tạo và tái đào tạo chuyên nghiệp ở tất cả các chuyên ngành phục vụ mặt đất, đảm bảo sẵn sàng đảm nhận các công việc liên quan ngay sau thời gian đào tạo.

- Phòng Điều hành, tài liệu và hướng dẫn chất xếp của Công ty là đơn vị đại diện Ban giám đốc luôn chủ động thực hiện công tác điều hành giám sát 24/24 toàn bộ các dịch vụ do Công ty cung ứng cho các hãng hàng không, đảm bảo dịch vụ cung ứng an toàn, kịp thời và chính xác.

- Phòng Phục vụ hành khách và Phòng Phục vụ kỹ thuật sân đỗ là các đơn vị trực tiếp cung ứng dịch vụ đã cung ứng dịch vụ với chất lượng cao, tuân thủ tốt và không ngừng phối hợp với các đơn vị khác hoàn thiện các quy trình, hướng dẫn công việc của Công ty, tạo được niềm tin với các khách hàng.

- Công ty tự hào với đội ngũ kỹ sư, kỹ thuật viên công nghệ thông tin có trình độ cao đã và đang xây dựng, hoàn thiện nhiều phần mềm ứng dụng chất lượng cao phục vụ bay hàng ngày. Chính đội ngũ này đang đảm bảo toàn bộ cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin của Công ty luôn được vận hành chuyên nghiệp và nhịp nhàng 24/24.

- Xưởng sửa chữa trang thiết bị chuyên ngành đã được đầu tư bài bản, không ngừng nâng cao trình độ, duy trì tốt nguồn lực và đảm bảo trang thiết bị phục vụ mặt đất luôn được sửa chữa, bảo dưỡng kịp thời.

- Xây dựng hệ thống cung ứng, khách hàng và xu thế phát triển thị trường: Công ty đã duy trì tốt việc xây dựng hệ thống nhà cung ứng chuyên nghiệp, hiện tại Công ty đã có một hệ thống cung ứng trong và ngoài nước đáp ứng các yêu cầu đặc thù ngành trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Hệ thống các nhà cung ứng được đánh giá, sàng lọc định kỳ và duy trì theo đúng yêu cầu hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001.

b. Triển vọng phát triển của ngành

- Cùng với chiến lược hội nhập kinh tế quốc tế và nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp, trong thời gian tới, ngành hàng không trong nước vẫn tiếp tục được đầu tư và phát triển, đặc biệt là nâng cấp một số cảng hàng không khai thác quốc tế và xây dựng một số cảng hàng không trọng điểm là trung tâm trung chuyển của khu vực và thế giới.

- Công suất, năng lực khai thác của toàn mạng cảng hàng không tại Việt Nam được nâng lên 04 lần vào năm 2020 và khoảng 06 - 07 lần vào năm 2030; Đến năm 2020 có 26 cảng hàng không được đưa vào khai thác, sử dụng, trong đó có 10 cảng hàng không quốc tế (Nội Bài, Cát Bi, Phú Bài, Đà Nẵng, Chu Lai, Cam Ranh, Tân Sơn Nhất, Long Thành, Cần Thơ, Phú Quốc) và 16 cảng hàng không nội địa (Điện Biên Phủ, Nà Sản, Lào Cai, Quảng Ninh, Gia Lâm, Vinh, Đồng Hới, Phú Cát, Tuy Hoà, Pleiku, Buôn Ma Thuột, Liên Khương, Rạch Giá, Cà Mau, Côn Sơn, Vũng Tàu). Đây là thị trường lớn để Công ty khai thác và phát triển.

- Năm 2014 đánh dấu tròn 100 năm hình thành và phát triển của ngành hàng không dân dụng thế giới; Số lượng hành khách toàn ngành hàng không trên thế giới lần đầu tiên vượt con số 03 tỷ hành khách/năm;

- Hiệp hội Không tải Quốc tế (IATA), cơ quan đóng vai trò then chốt trong ngành hàng không, là tổ chức đại diện, lãnh đạo và phục vụ ngành hàng không dân dụng, tiếp tục dự báo hàng loạt khó khăn đối với ngành hàng không trong thời gian sắp tới, nhất là giá xăng dầu vẫn còn cao;

- Năm 2015 sẽ mở cửa hoàn toàn bầu trời khối ASEAN nhằm thúc đẩy mở cửa thị trường, tạo môi trường tự do kinh doanh cho các doanh nghiệp vận chuyển hàng không, giảm tối đa sự can thiệp trực tiếp của nhà nước vào hoạt động kinh doanh theo hướng cạnh tranh tự do.

▪ Tại Cảng hàng không quốc tế Tân Sơn Nhất: Cảng hàng không quốc tế Tân Sơn Nhất là cảng hàng không có mật độ khai thác thương mại cao nhất Việt Nam và những năm qua đã có bước tăng trưởng ổn định. Tuy nhiên, trong vòng 05 năm tới sẽ rất khó tăng trưởng do cảng đã đạt ngưỡng khai thác gần như tối đa đối với cả khu vực nhà ga và sân đỗ, dẫn đến khó tiếp nhận thêm các hãng hàng không mới do khó đảm bảo cơ sở hạ tầng phục vụ: quầy làm thủ tục, cửa khởi hành, sân đậu tàu bay, ... Với việc đạt ngưỡng khai thác tối đa của sân bay, các hãng hàng không mới sẽ khó lên kế hoạch khai thác mong đợi đến Việt Nam. Để thay thế, dự án Cảng hàng không quốc tế Long Thành hiện đang được xúc tiến triển khai. Chỉ tính riêng trong năm 2013 và 09 tháng đầu năm 2014, đã có đến 09 hãng hàng không đã tái cấu trúc, tạm dừng hoặc giảm tần suất khai thác đến Cảng hàng không quốc tế Tân Sơn Nhất, ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

c. Đánh giá sự phù hợp định hướng phát triển của công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung trên thế giới

Theo Luật hàng không dân dụng Việt Nam, doanh nghiệp cung cấp dịch vụ hàng không tại cảng hàng không, sân bay là doanh nghiệp kinh doanh có điều kiện, có mục đích hoạt động là cung cấp các dịch vụ liên quan trực tiếp đến hoạt động hàng không tại cảng hàng không, sân bay và phải được Bộ Giao thông vận tải cấp Giấy phép cung cấp dịch vụ hàng không trên cơ sở quy hoạch phát triển cảng hàng không, sân bay. Ngoài ra, nhân viên hàng không khi thực hiện nhiệm vụ phải mang theo giấy phép, chứng chỉ chuyên môn phù hợp do Bộ Giao thông vận tải cấp hoặc công nhận.

Định hướng hoạt động kinh doanh thông qua khai thác các nguồn lực hiện có của Công ty là Công ty hiện đang và sẽ tiếp tục tập trung vào mảng kinh doanh chính là cung ứng các dịch vụ kỹ thuật thương mại mặt đất theo tiêu chuẩn của IATA và của các hãng hàng không hiện là khách hàng của Công ty.

Việt Nam có môi trường chính trị, xã hội và pháp luật khá ổn định; Kinh tế hội nhập sâu rộng và tốc độ tăng trưởng khá cao. Triển vọng ngành hàng không là khá tốt khi các nước trong khu vực và trên thế giới đang ngày càng thực hiện việc mở cửa bầu trời, trong khi đó Việt Nam là một trong những quốc gia có thị trường chuyên chở hàng hóa và hành khách lớn so với các nước khác trên thế giới, đây là tín hiệu hết sức tích cực cho Công ty. Do vậy, định hướng phát triển của Công ty là sự phát triển tất yếu của ngành và xã hội. Và những định hướng này nhìn chung là phù hợp với sự phát triển bền vững và lâu dài của Công ty trong tương lai.

PHẦN 4: PHƯƠNG ÁN ĐẦU TƯ VÀ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CỦA DOANH NGHIỆP SAU CỔ PHẦN HÓA

I. Một số thông tin chủ yếu về kế hoạch đầu tư và chiến lược phát triển của Công ty sau khi cổ phần hóa

a. Tầm nhìn, định hướng và chiến lược phát triển công ty cổ phần

Trên cơ sở những dự báo, nhận định tình hình mới, Công ty xây dựng mục tiêu và định hướng của Công ty cổ phần như sau:

Mục tiêu tổng quát:

- Xây dựng chiến lược phát triển trung và dài hạn để nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty;
- Hoàn thiện hệ thống quản lý và các quy chế hoạt động theo mô hình Công ty cổ phần với đội ngũ cán bộ lãnh đạo và quản lý bản lĩnh, năng động, sáng tạo; đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, năng động;
- Xây dựng thương hiệu hấp dẫn để mở rộng sản xuất kinh doanh;
- Tiếp tục xây dựng Công ty thành một doanh nghiệp dẫn đầu của ngành hàng không tại Việt Nam về cung cấp các dịch vụ kỹ thuật thương mại mặt đất trọn gói và toàn diện; góp phần xây dựng, phát triển chuyên ngành phục vụ mặt đất tại Việt Nam;
- Xây dựng Công ty hiệu quả hơn trên cơ sở thực hiện tái cơ cấu, sử dụng hợp lý các nguồn lực; nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp, liên kết cao hơn về thị trường, tài chính và công nghệ chuyên ngành.

Mục tiêu cụ thể:

- Tăng cường chỉ đạo nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty (sản xuất kinh doanh hiệu quả và có lãi);

- Phát triển, đẩy mạnh xây dựng và quảng bá thương hiệu; nâng cao khả năng cạnh tranh bền vững của Công ty đối với thị trường trong nước và hướng đến thị trường khu vực;
- Duy trì và không ngừng phát triển thị phần của Công ty tại Cảng hàng không quốc tế Tân Sơn Nhất và từng bước phát triển hoạt động khai thác thương mại đến các cảng hàng không, sân bay khác trên toàn lãnh thổ Việt Nam, tập trung trước tiên là các cảng hàng không có khai thác các chuyến bay quốc tế;
- Tập trung nghiên cứu phát triển các dịch vụ mặt đất trong ngành hàng không cả về chiều rộng và chiều sâu phù hợp với các tiêu chuẩn quốc tế hiện hành; ưu tiên phát triển các dịch vụ nằm trong chuỗi cung ứng dịch vụ mặt đất tiêu chuẩn của Hiệp hội Không tải quốc tế (IATA) mà hiện nay Công ty chưa cung ứng và các dịch vụ liên quan khác mang hàm lượng chất xám và công nghệ cao (dịch vụ đào tạo, công nghệ thông tin, bảo dưỡng trang thiết bị chuyên ngành);
- Tăng cường năng lực của Công ty về mọi mặt: kỹ năng quản lý điều hành, năng lực tài chính, trình độ khoa học công nghệ và dịch vụ, đội ngũ cán bộ, nhân viên lãnh nghề hướng đến sự phát triển bền vững.

Một số chỉ tiêu hoạt động năm 2015 – 2017

Đến năm 2017, Công ty phấn đấu đạt được các chỉ tiêu hoạt động sau đây:

- Hiệu quả hoạt động doanh nghiệp: Công ty hoạt động đạt loại A.
- Nộp ngân sách Nhà nước: Bảo đảm nộp đúng theo qui định của Nhà nước, năm sau cao hơn năm trước.

Định hướng phát triển

- Phát huy tính chủ động, sáng tạo, khai thác mọi tiềm năng, lợi thế, tập trung đẩy mạnh sản xuất kinh doanh, đạt hiệu quả cao, bảo toàn và phát triển vốn. Không ngừng nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Xây dựng Công ty trong sạch, vững mạnh. Phát huy vai trò của các đoàn thể chính trị - xã hội, xây dựng và kiện toàn văn hoá doanh nghiệp, thực hiện quy chế dân chủ, huy động sức mạnh đoàn kết xây dựng Công ty phát triển ổn định, tăng trưởng bền vững, góp phần vào sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.
- Liên kết cổ đông chiến lược, đối tác chiến lược có tiềm năng về vốn, chuyên môn kỹ thuật, năng lực quản trị, sản phẩm và thị trường; Đồng thời đẩy mạnh liên kết nội khối tạo nhiều cơ hội, tạo nguồn lực tổng hợp để có lợi thế cạnh tranh hơn, hiệu quả hơn.
- Định hướng ngành nghề và dịch vụ: Tập trung duy trì, phát triển các dịch vụ kỹ thuật thương mại mặt đất trọn gói và toàn diện trong ngành hàng không, coi đây là lĩnh vực trọng tâm, lâu dài, là nền móng cho sự phát triển bền vững và ổn định. Mở rộng, phát triển các dịch vụ mới trong chuỗi cung ứng dịch vụ mặt đất tạo cơ hội mở rộng thị trường và đa dạng hóa đối tượng khách hàng.
- Về nguồn nhân lực: Đầu tư phát triển nguồn nhân lực đối với doanh nghiệp cung ứng dịch vụ là nhiệm vụ ưu tiên hàng đầu, vì vậy sẽ tập trung xây dựng nguồn nhân lực từ quản lý đến nhân viên chuyên nghiệp, năng động, nhiệt tâm đồng hành và phát triển dài hạn cùng Công ty.
- Về công nghệ: Đẩy mạnh công tác nghiên cứu phát triển, đón đầu công nghệ mới trong ngành nhằm phát triển toàn diện các mảng dịch vụ, kiện toàn năng lực Công ty, tạo ra các dịch vụ có tính cạnh tranh ngày càng cao, tăng trưởng chất lượng dịch vụ tạo ra giá trị gia tăng cao.
- Đổi mới sâu sắc và toàn diện công tác quản trị doanh nghiệp; Phát triển thương hiệu doanh nghiệp.

Chiến lược phát triển:

- Đẩy mạnh cung cấp các dịch vụ kỹ thuật thương mại mặt đất chất lượng cao cả về chiều rộng và chiều sâu; phù hợp với yêu cầu đặc thù của từng khách hàng và yêu cầu phát triển của Công ty thông qua việc đẩy mạnh công tác tuyển dụng đúng người đúng việc, huấn luyện đào tạo chuyên sâu, đầu tư trang thiết bị phục vụ mặt đất hiện đại và không ngừng hoàn thiện hệ thống các quy trình, hướng dẫn công việc theo tiêu chuẩn chất lượng và an toàn tích hợp;
- Liên kết khai thác và không ngừng trao đổi, học tập kinh nghiệm và hoàn thiện các nguồn lực của doanh nghiệp, đảm bảo sản xuất kinh doanh phát triển bền vững; từng bước xây dựng môi trường làm việc và văn hóa doanh nghiệp tốt đẹp và nhân văn; tập trung chăm lo, nâng cao đời sống vật chất và tinh

thần của người lao động; luôn tạo điều kiện thuận lợi cho người lao động có cơ hội lao động, học tập, cống hiến và phát triển;

- Xây dựng doanh nghiệp vững mạnh và đi đầu trong ngành về tiềm năng và uy tín trong kinh doanh; kinh doanh hiệu quả, an toàn; hoàn thành tốt các nhiệm vụ được giao, đóng góp tích cực vì sự phát triển chung của ngành hàng không, xã hội và đất nước.

b. Kế hoạch đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh

Kế hoạch đầu tư phát triển giai đoạn 2015– 2017 của Công ty tập trung vào một số công việc chủ yếu sau:

- Đầu tư khu Xưởng sửa chữa và phục vụ trên tàu làm cơ sở vững mạnh cho hoạt động cung cấp dịch vụ tại sân đỗ, tăng cường năng lực bảo dưỡng, sửa chữa trang thiết bị;
- Tập trung đầu tư trang thiết bị chuyên ngành phục vụ mặt đất để có thể thay dần các trang thiết bị hiện đang thuê sử dụng và các thiết bị cũ;
- Phát triển sản xuất kinh doanh tập trung tại Cảng hàng không Tân Sơn Nhất thông qua công tác chăm sóc, giữ vững khách hàng hiện hữu và tăng cường tìm kiếm khách hàng mới (01 đến 02 hãng hàng không / năm);
- Chú trọng các mảng dịch vụ mới trong chuỗi dịch vụ mặt đất như huấn luyện đào tạo, công nghệ thông tin hàng không, sửa chữa trang thiết bị chuyên ngành, ...;
- Phối hợp với cổ đông chiến lược tăng cường công tác nghiên cứu phát triển dịch vụ mới;
- Kiện toàn tổ chức và nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp; đẩy mạnh xây dựng thương hiệu và văn hóa Công ty;
- Phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao thông qua đẩy mạnh công tác đào tạo, nhất là đào tạo nước ngoài;
- Cải thiện điều kiện làm việc và nâng cao đời sống người lao động;
- Phát triển khoa học công nghệ chuyên ngành hàng không.

II. Hệ thống chỉ tiêu kinh tế chủ yếu của kế hoạch sản xuất kinh doanh trong 3 năm liền kế sau khi cổ phần hóa

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	2015	2016	2017
1	Kế hoạch đầu tư XDCH (*)	Triệu đồng	35.8	25.3	20.9
2	Vốn điều lệ	Triệu đồng	140,5	140,5	140,5
3	Tổng số lao động	Người	900	972	1.049
4	Tổng quỹ lương (**)	Đồng	-	-	-
5	Thu nhập bình quân 1 người/tháng (**)	Đồng/người/tháng	-	-	-
6	Tổng doanh thu	Triệu đồng	475,0	490,0	505,0
7	Tổng chi phí	Triệu đồng	420,0	433,8	447,7
8	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	55,0	56,2	57,3
9	Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	42,9	45,0	45,9
10	Tỷ lệ cổ tức	%	11,5%	12,5%	14,5%

(*) Chi tiết kế hoạch đầu tư tài sản 2015-2017:

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Nội dung	Kế hoạch đầu tư		
		Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
I	Năm 2015			35.800
1	Xe kéo đẩy MB loại lớn (430)	2	10.500	21.000
2	Xe nâng 7 tấn	2	6.300	12.600
3	Xe nước sạch	1	2.200	2.200
II	Năm 2016			25.300
1	Xe đầu kéo hàng hóa hành lý	3	1.200	3.600
2	Xe nâng người tàn tật	1	4.000	4.000
3	Xe băng chuyền tự hành	3	1.600	4.800
4	Xe Bus Xinfa	1	6.400	6.400
5	Xe cấp khí khởi động máy bay	1	6.500	6.500
III	Năm 2017			20.940
1	Xe kéo đẩy máy bay loại nhỏ	1	3.800	3.800
2	Xe thang tự hành	2	4.000	8.000
3	Xe băng chuyền không tự hành	4	910	3.640
4	Xe cấp khí lạnh	1	5.500	5.500

(**) Chỉ tiêu về Tổng quỹ lương và Thu nhập bình quân người lao động theo năm dự phóng tại Công ty đến thời điểm công bố thông tin chưa có số liệu chính thức do Công ty đang trong giai đoạn báo cáo tài chính độc lập bắt đầu từ 6/1/2014 đến nay chưa thể ghi nhận chỉ tiêu này theo năm tài chính, do đó chưa đủ cơ sở để công ty dự phóng các năm sau.

III. Vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ

1. Vốn điều lệ

Vốn điều lệ của Công ty là: **140.508.000.000 đồng** (Bằng chữ: Một trăm bốn mươi tỷ năm trăm lẻ tám triệu đồng). Trong đó, cơ cấu vốn điều lệ theo Phương án cổ phần hóa như sau:

Cổ đông nắm giữ	Số cổ phần (CP)	Giá trị cổ phần (VND)	Tỷ lệ (%)
1. Cổ phần Nhà nước	7.165.908	71.659.080.000	51,00
2. Cổ phần bán ưu đãi cho người lao động	1.333.800	13.338.000.000	9,49
- Cổ phần bán ưu đãi cho người lao động trong doanh nghiệp theo số năm làm việc trong khu vực Nhà nước	388.500	3.885.000.000	2,76
- Cổ phần bán ưu đãi cho người lao động mua thêm theo số năm cam kết và lao động là chuyên gia giỏi có trình độ chuyên môn nghiệp vụ cao đẳng kỹ làm việc lâu dài tại Công ty cổ phần	945,300	9.453.000.000	6,73
3. Cổ phần bán ưu đãi cho tổ chức Công đoàn	140.000	1.400.000.000	1,00
4. Cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược	2.705.000	27.050.000.000	19,25
5. Cổ phần bán đấu giá công khai cho các	2.706.092	27.060.920.000	19,26

nhà đầu tư khác

Tổng cộng	14.050.800	140.508.000.000	100,00
------------------	-------------------	------------------------	---------------

2. Phương án tăng giảm vốn điều lệ sau khi chuyển thành công ty cổ phần

Căn cứ theo Quyết định số 37/2014/QĐ-TTg ngày 18/6/2014 của Thủ tướng chính phủ về ban hành tiêu chí, danh mục phân loại doanh nghiệp nhà nước thì Công ty không thuộc đối tượng nhà nước nắm giữ cổ phần chi phối (trên 50% vốn điều lệ). Công ty dự kiến sẽ xây dựng kế hoạch đến năm 2016 giảm tỷ lệ nhà nước nắm giữ xuống dưới 50% vốn điều lệ theo quyết định trên.

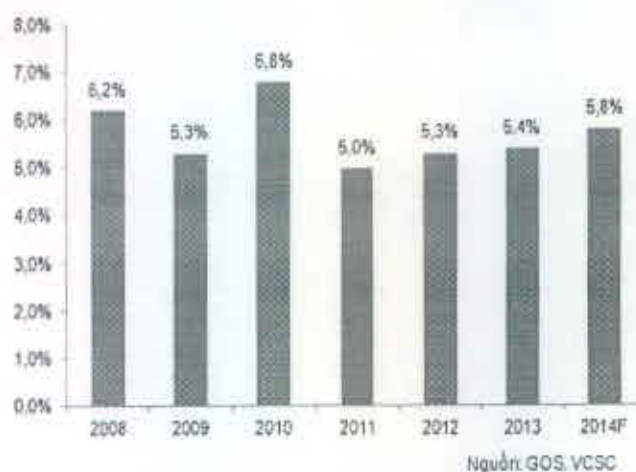
IV. Rủi ro dự kiến

1. Rủi ro về kinh tế

Yếu tố vĩ mô của nền kinh tế đóng vai trò quan trọng trong quá trình tăng trưởng của doanh nghiệp. Hiệu quả hoạt động và triển vọng kinh doanh đặt ra yêu cầu doanh nghiệp thích nghi kịp thời với sự biến động các yếu tố từ môi trường kinh doanh. Rủi ro về kinh tế được xác định là loại rủi ro hệ thống tạo ra từ yếu tố vĩ mô, trong đó các yếu tố cơ bản tác động đến hoạt động kinh doanh là tốc độ tăng trưởng kinh tế, tỷ lệ lạm phát và tỷ lệ lãi suất. Phân tích môi trường vĩ mô nền kinh tế nhằm dự phòng mức độ tác động của yếu tố rủi ro đến chiến lược tăng trưởng và đảm bảo sự vận hành mô hình kinh doanh.

▪ Tốc độ tăng trưởng kinh tế

Việt Nam được đánh giá là một trong những nước đang phát triển có tốc độ tăng trưởng kinh tế ổn định trong nhiều năm qua. Theo số liệu thống kê, tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam giai đoạn 2008 – 9T2014 dao động trong khoảng 5,3% - 6,8%/năm. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng kinh tế hàng năm giảm dần kể từ mức tăng trưởng đỉnh điểm trong năm 2010 là 6,8%. Trong 9T2014, GDP tăng trưởng 5,6% so với cùng kỳ, nếu vẫn giữ được tốc độ phát triển như hiện nay thì Việt Nam hoàn toàn có thể đạt được kế hoạch tăng trưởng GDP mà Chính phủ đề ra là 5,8% cho cả năm 2014. Trong khi nền kinh tế cần thiết duy trì tốc độ tăng trưởng cao được kỳ vọng tại các nước có tiềm năng tăng trưởng như Việt Nam, một trong yếu tố thách thức trong năm qua



là tốc độ tăng doanh số bán lẻ hàng năm đạt 12,6% (doanh số 2.618 tỷ đồng), mức tăng thấp nhất trong 4 năm qua. Tuy nhiên, năm 2013 là năm tài khóa mà nhiều chính sách điều hành được thực thi nhằm điều tiết ổn định nền kinh tế vĩ mô đã phát huy tác dụng: chỉ số sản xuất công nghiệp tăng 5,9% được xem là tín hiệu tích cực cho tăng trưởng kinh tế khi sản xuất tăng theo niềm tin về nhu cầu tiêu dùng; cán cân thương mại thặng dư năm thứ hai liên tiếp (thặng dư 863 triệu USD) đóng góp bởi doanh số xuất khẩu và vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài đạt 11,5 tỷ USD vượt mục tiêu của Chính phủ là 11,0 tỷ USD, tăng 9,5% so với năm 2012 (10,5 tỷ USD).

Tăng trưởng GDP mục tiêu 2014 là 5,8% thể hiện quyết tâm của Chính Phủ từng bước xây dựng nền kinh tế tăng trưởng bền vững sẽ tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển của các thành phần trong nền kinh tế và tác động tích cực đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

▪ Tỷ lệ lạm phát

Lũy kế từ đầu năm, lạm phát đạt 2,25%, mức thấp nhất trong vòng 8 năm qua và mục tiêu kiềm chế lạm phát ở mức 6,7%-6,8% của Chính Phủ là hoàn toàn có thể thực thi. Mặc dù cho rằng giá cả sẽ tăng lên trong Quý 4 do hiệu ứng mùa tiêu dùng, dự báo lạm phát cho cả năm 2014 xuống ở mức 5,0-5,5% do tốc độ lạm phát tăng chậm. Các ban ngành điều hành chính sách thực thi kiềm chế lạm phát được triển khai quyết liệt và linh hoạt ứng phó với biến động lạm phát hàng tháng trong năm. Mức lạm phát được kiềm chế theo mục tiêu điều hành tổng hòa kinh tế vĩ mô là cơ sở cho chính sách tài chính tiền tệ nới lỏng trong năm, đồng thời kỳ vọng tỷ suất chi phí lãi suất vay, lãi suất trái phiếu thấp hơn và tăng khả năng tiếp cận nguồn tài chính cần thiết tài trợ cho hoạt động mở rộng qui mô kinh doanh. Với những dấu hiệu cải thiện vĩ mô rõ rệt vào thời điểm cuối năm cũng như các định hướng tái cấu trúc kinh tế, thoái vốn đầu tư ngoài ngành kinh doanh chính hay chủ trọng tăng hiệu quả đầu tư công đã mở ra triển vọng đạt được mục tiêu duy trì tăng trưởng ổn định và kiềm chế lạm phát duy trì qua năm sau.

- **Tỷ lệ lãi suất**

Năm 2014 được cho là một năm tương đối thành công của chính sách tiền tệ khi phải cùng lúc thực hiện nhiều mục tiêu: kiểm soát cung tiền để không gây áp lực lên lạm phát, hạ mặt bằng lãi suất nhằm hỗ trợ khó khăn cho doanh nghiệp, tái cơ cấu các tổ chức tín dụng yếu kém, ổn định tỷ giá và thị trường vàng. Ngân hàng nhà nước đã thực thi chính sách tiền tệ nhằm giảm khá mạnh các loại lãi suất điều hành trong năm được cho là sự khởi đầu của quá trình hạ thấp dần mặt bằng lãi suất và khơi thông nguồn vốn trong nền kinh tế. Riêng trong năm 2013, mặt bằng lãi suất cho vay giảm khoảng 2,5%/năm đến 4%/năm so với năm trước và giảm 3%/năm đối với trần lãi suất cho vay ngắn hạn dành cho các lĩnh vực ưu tiên. Mặc dù nhu cầu giảm lãi suất là cấp thiết trong thị trường tài chính mà nguồn tài trợ chủ yếu là từ nguồn vốn vay ngân hàng nhưng có thể thấy quyết định cắt giảm lãi suất của NHNN chỉ được đưa ra khi lạm phát cho tín hiệu tích cực. Điều này cho thấy sự nhất quán trong cách điều hành của Chính phủ, luôn đạt mục tiêu ổn định kinh tế vĩ mô lên hàng đầu.

2. Rủi ro về luật pháp

Rủi ro luật pháp là rủi ro phát sinh do việc không áp dụng kịp thời, không phù hợp các văn bản pháp luật trong quá trình triển khai hoạt động kinh doanh của Công ty.

SAGS là công ty cổ phần, Công ty đảm bảo tuân thủ các văn bản pháp luật do Nhà nước quy định, trong đó trọng yếu là Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, Luật hàng không dân dụng các bộ luật về Thuế và các văn bản pháp luật khác liên quan đến các ngành nghề hoạt động của Công ty.

Hiện nay hệ thống pháp luật điều chỉnh hoạt động kinh doanh cần thiết cập nhật, hướng dẫn, bổ sung nhằm đáp ứng kịp thời với thực tiễn và xây dựng hệ thống quy phạm pháp luật ổn định, nhất quán. Quá trình này nên có thể xảy ra tình trạng doanh nghiệp cập nhật không kịp thời, làm ảnh hưởng đến tính tuân thủ nghiêm ngặt được đặt ra trong hoạt động kinh doanh của Công ty.

Nhằm hạn chế tối đa những rủi ro phát sinh liên quan đến yếu tố pháp lý trong quá trình hoạt động, Công ty thường xuyên cập nhật các văn bản pháp luật có liên quan đến hoạt động chuyên môn, đồng thời tham khảo và thuê tư vấn đối với những quy phạm pháp luật chuyên ngành khác có liên quan đến Công ty.

3. Rủi ro đặc thù

- **Rủi ro Giấy phép cung cấp dịch vụ hàng không**

Theo luật định, đặc thù hoạt động của Công ty là ngành kinh doanh có điều kiện, cụ thể hoạt động kinh doanh của Công ty phải được chấp thuận của cơ quan chủ quản thông qua Giấy phép cung cấp dịch vụ hàng không do Cục Hàng không Việt Nam cấp phép. Vì vậy, rủi ro phát sinh khi Công ty không đáp ứng được tiêu chuẩn hoạt động theo Giấy phép này dẫn đến khả năng ngưng trệ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Để hạn chế rủi ro này Công ty thực hiện hàng loạt biện pháp nhằm đảm bảo toàn bộ hệ thống và nguồn lực phù hợp với các điều kiện của Cục hàng không, không ngừng đẩy mạnh công tác xây dựng hệ thống phù hợp với các tiêu chuẩn quốc tế, đẩy mạnh đào tạo cán bộ nhân viên chuyên ngành và kế hoạch phát triển nguồn lực (trang thiết bị phục vụ mặt đất, ...) theo tiêu chuẩn ngành nghề.

- **Rủi ro về thị trường và cạnh tranh**

Mặc dù không nhiều các đơn vị cung ứng dịch vụ kỹ thuật thương mại mặt đất tại Cảng hàng không quốc tế Tân Sơn Nhất, nhưng thị trường cạnh tranh là không thể tránh khỏi, buộc Công ty phải tìm cách kiểm soát tốt chi phí, giảm lợi nhuận. Cạnh tranh cũng đòi hỏi các doanh nghiệp trong ngành phải có giải pháp hợp lý để tiếp cận, duy trì và gia tăng thị phần nhưng đồng thời vẫn phải đảm bảo được chất lượng dịch vụ cam kết.

Theo thông lệ quốc tế và thực tế ngành hàng không tại Việt Nam, một số khách hàng của Công ty có thể chuyển sang hình thức tự phục vụ (self handling / self service) chính hãng của mình. Điều này cũng có thể ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Ngoài ra, sự cạnh tranh ngày càng mạnh mẽ hơn trong trường hợp có thêm doanh nghiệp nhận được Giấy phép cung cấp dịch vụ hàng không tại Cảng hàng không Tân Sơn Nhất hay các cảng hàng không khác.

- **Rủi ro công suất khai thác tại cảng hàng không**

Hiện tại, Cảng hàng không quốc tế Tân Sơn Nhất đã có đạt ngưỡng khai thác gần như tối đa đối với cả khu vực nhà ga hành khách và sân đỗ máy bay. Vì vậy, một số hãng hàng không đang khai thác và hãng

hàng không tiềm năng chuẩn bị khai thác đã gặp một số khó khăn khi thay đổi thời gian khai thác theo mùa hay xin phép khai thác vào các giờ cao điểm của sân bay, ảnh hưởng đến kế hoạch khai thác của hãng trên toàn mạng lưới kinh doanh.

- **Rủi ro ngoại tệ**

Công ty đầu tư trang thiết bị chuyên ngành nhập ngoại phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh với đồng tiền giao dịch chủ yếu là USD và EUR do vậy bị ảnh hưởng bởi sự biến động của tỷ giá hối đoái.

Công ty quản lý rủi ro liên quan đến biến động của tỷ giá hối đoái bằng cách tối ưu thời hạn thanh toán các khoản nợ, dự báo tỷ giá ngoại tệ, lựa chọn thời điểm mua và thanh toán các khoản ngoại tệ tại thời điểm tỷ giá thấp, sử dụng tối ưu nguồn tiền hiện có để cân bằng giữa rủi ro tỷ giá và rủi ro thanh khoản.

- **Rủi ro về mặt công nghệ, trang thiết bị kỹ thuật**

Lĩnh vực kỹ thuật thương mại mặt đất đòi hỏi phải có các trang thiết bị kỹ thuật, hệ thống công nghệ thông tin chuyên ngành phù hợp và đảm bảo. Với sự tiến bộ nhanh chóng của ngành hàng không và nhu cầu ngày càng gắt gao của các hãng, đòi hỏi Công ty phải có chế độ khấu hao và kế hoạch mua sắm, đầu tư trang thiết bị và hệ thống phù hợp và hợp lý nhằm giảm thiểu giá thành nhưng vẫn đảm bảo công nghệ, kỹ thuật.

- **Rủi ro về khoản phải thu của khách hàng**

Công ty giảm thiểu rủi ro tín dụng bằng cách đánh giá các đối tác, khách hàng, quy định thời gian tín dụng tối đa là 30 ngày, áp dụng thư bảo đảm hay thanh toán trước, hạn chế cấp tín dụng đối với các đối tác, khách hàng giao dịch lần đầu hay chưa có thông tin về khả năng tài chính. Ngoài ra, nhân viên kế toán công nợ thường xuyên theo dõi nợ phải thu để đôn đốc thu hồi.

4. Rủi ro của đợt chào bán

Công ty thực hiện chào bán một phần vốn nhà nước và phát hành thêm 70 cổ phần để tăng Vốn điều lệ từ 140.507.297.648 đồng lên 140.508.000.000 đồng. Trường hợp sau khi chào bán đầu giá, số lượng cổ phần không chào bán hết sẽ được bán cho các nhà đầu tư đã tham gia đấu giá theo phương thức bán thỏa thuận mà vẫn không bán hết thì Công ty báo cáo Bộ Giao thông Vận tải thực hiện điều chỉnh cơ cấu vốn điều lệ theo kết quả chào bán thực tế. Đồng thời, với phương án phát hành thêm cổ phiếu ra công chúng với số lượng rất ít thì khả năng dẫn tới việc pha loãng cổ phiếu là không đáng kể.

5. Rủi ro khác

Ngoài các rủi ro đã trình bày trên, hoạt động của Công ty có thể chịu ảnh hưởng của thiên tai như động đất, dịch bệnh, lũ lụt mà khi xảy ra có thể gây thiệt hại tài sản của Công ty cũng như ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Đây là những rủi ro ít gặp trong thực tế nhưng khi xảy ra thường gây thiệt hại rất lớn về vật chất và con người cũng như tình hình hoạt động chung của Công ty.

PHẦN 5: THÔNG TIN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN

I. Phương thức chào bán cổ phần

Theo Điều 6 của Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 và chủ trương của Chính phủ, đối tượng mua cổ phần lần đầu bao gồm:

- Người lao động của Công ty Phục vụ mặt đất Sài Gòn có tên trong danh sách lao động thường xuyên tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp ngày 10/06/2014.
- Ngoài cổ phần ưu đãi bán cho người lao động theo năm công tác, Công ty dự kiến sẽ bán cổ phần cho người lao động & chuyên gia giỏi có trình độ chuyên môn cao theo năm cam kết làm việc. Tiêu chí xác định là những cán bộ, chuyên gia giỏi, có trình độ nghiệp vụ cao (diện mua thêm cổ phần theo mức 500 cổ phần/1 năm cam kết) đã được Hội nghị đại biểu người lao động bất thường thông qua như sau:
 - Về điều kiện: người lao động không quá 55 tuổi đối với Nam, 50 tuổi đối với Nữ.
 - Về tiêu chuẩn: người lao động đạt một trong 02 tiêu chuẩn sau
 - + Cán bộ nhân viên đảm nhiệm vị trí quản lý từ cấp đội hoặc tương đương trở lên tại Công ty;
 - + Ngoài ra, cán bộ nhân viên thỏa mãn một trong 02 tiêu chuẩn nêu trên còn phải đạt năng suất hiệu quả cao trong công việc, liên tục hoàn thành nhiệm vụ được giao trong 03 năm liên tiếp 2011 – 2013.
- Công đoàn Công ty.

- Nhà đầu tư chiến lược: Bao gồm các tổ chức và cá nhân trong nước và nước ngoài đáp ứng được các tiêu chí và yêu cầu đối với nhà đầu tư chiến lược nêu trong Phương án cổ phần hóa này, có cam kết bằng văn bản của người có thẩm quyền trong việc mua cổ phần và gắn bó lợi ích lâu dài, hỗ trợ Công ty sau cổ phần hóa và thực hiện theo quy định của luật pháp Việt Nam.
- Các nhà đầu tư khác bao gồm nhà đầu tư trong nước và nước ngoài.

1. Đối với người lao động

a. Người lao động có tên trong danh sách lao động thường xuyên của doanh nghiệp

Người lao động của SAGS có tên trong danh sách lao động thường xuyên tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa ngày 10/06/2014 được mua tối đa 100 cổ phần cho mỗi năm thực tế làm việc tại khu vực nhà nước với giá bán bằng 60% giá bán thành công thấp nhất cho nhà đầu tư chiến lược.

Tổng số người lao động có tên trong danh sách thường xuyên của Công ty tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp: 758 người. Theo đó:

- Tổng số người được mua cổ phần giá ưu đãi: 694 người; 64 người không đủ điều kiện do thời gian công tác tại khu vực nhà nước dưới 1 năm.
- Tổng số người đăng ký mua cổ phần giá ưu đãi: 670 người; 24 người đủ điều kiện nhưng không đăng ký mua cổ phần.
- Tổng số năm làm việc trong khu vực nhà nước tương ứng của số người đăng ký tham gia mua cổ phần giá ưu đãi theo chế độ quy định: 3.887 năm.
- Số cổ phần giá ưu đãi của 670 người lao động đã đăng ký mua theo số năm làm việc trong khu vực nhà nước: 388.500 cổ phần, tương đương với số tiền là 3.885.000.000 đồng, chiếm 2,76% vốn điều lệ công ty cổ phần.

b. Người lao động mua thêm cổ phần ưu đãi

Người lao động được mua thêm cổ phần ưu đãi theo quy định tại khoản 2 Điều 48 Nghị định số 59/2011/NĐ-CP. Cổ phần bán ưu đãi cho người lao động có tên trong danh sách thường xuyên của Công ty tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp có cam kết làm việc lâu dài cho Công ty Cổ phần là 945.300 cổ phần, tương đương với mệnh giá là 9.453.000.000 đồng chiếm 6,73% vốn điều lệ công ty cổ phần. Giá bán cổ phần cho người lao động theo cam kết làm việc bằng giá bán thành công thấp nhất cho nhà đầu tư chiến lược. Cổ phần bán cho người lao động theo cam kết làm việc được chuyển đổi thành cổ phần phổ thông sau khi kết thúc thời gian cam kết.

Tổng số người lao động mua thêm theo mức 200 cổ phần/01 năm cam kết làm việc tiếp theo trong CTCP là 458 người. Theo đó:

- Tổng số người được mua cổ phần giá ưu đãi theo mức 200 cổ phần/ 01 năm cam kết làm việc tiếp trong Công ty Cổ phần là 674 người.
- Tổng số người đăng ký mua cổ phần là 458 người, tương đương 721.300 cổ phần.
- Tổng số người không đăng ký mua cổ phần là 216 người.
- Người lao động là các chuyên gia giỏi, có trình độ chuyên môn cao được mua thêm theo mức 500 cổ phần/01 năm cam kết làm việc tiếp trong CTCP là 51 người. Theo đó:
- Tổng số người được mua cổ phần giá ưu đãi theo mức 500 cổ phần/ 01 năm cam kết làm việc tiếp trong Công ty Cổ phần là 61 người.
- Tổng số người đăng ký mua cổ phần là 51 người, tương đương 224.000 cổ phần.
- Tổng số người không đăng ký mua cổ phần là 10 người.

2. Đối với Công đoàn

Công Đoàn bán ưu đãi cho tổ chức công đoàn theo quy định tại khoản c Điều 36 Nghị định số 59/2011/NĐ-CP

- Tổng số cổ phần Công đoàn đăng ký mua: 140.000 cổ phần, tương đương với số tiền là 1.400.000.000 đồng, chiếm 1,0% vốn điều lệ công ty cổ phần.
- Giá bán cho Công Đoàn: bằng 60% giá bán thành công thấp nhất cho nhà đầu tư chiến lược.
- Nguồn quỹ sử dụng: Quỹ Công đoàn Công ty

3. Đối với Nhà đầu tư chiến lược

Cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược thực hiện theo quy định tại mục c, khoản 3 Điều 6 Nghị định số 59/2011/NĐ-CP

b. Mục đích lựa chọn nhà đầu tư chiến lược

Công ty TNHH MTV Phục vụ mặt đất Sài Gòn lựa chọn nhà đầu tư chiến lược khi cổ phần hóa là nhà đầu tư (các hãng hàng không trong nước và / hoặc các tổ chức khác) có uy tín, có năng lực tài chính, có sự cam kết gắn bó lợi ích lâu dài với công ty cổ phần và có khả năng hỗ trợ công ty cổ phần trong hoạt động sản xuất kinh doanh sau cổ phần hóa về: phát triển thị trường; nâng cao năng lực tài chính; quản trị doanh nghiệp; quản lý, đào tạo nguồn nhân lực; cung ứng nguyên vật liệu; chuyển giao công nghệ mới, hiện đại.

c. Tiêu chí lựa chọn nhà đầu tư chiến lược

Nhà đầu tư	Tiêu chí dự kiến
Nhà đầu tư chiến lược là các hãng hàng không trong nước	▪ Có ngành nghề kinh doanh chính là kinh doanh vận chuyển hàng không, có thời gian hoạt động kinh doanh vận chuyển hàng không liên tục tại một hoặc nhiều cảng hàng không quốc tế trong lãnh thổ Việt Nam tối thiểu 02 năm. ▪ Đang sử dụng dịch vụ của Công ty. ▪ Có đủ năng lực tài chính và nguồn vốn góp. ▪ Có cam kết bằng văn bản của người đại diện theo pháp luật: - Gắn bó lợi ích lâu dài với SAGS, cam kết tiếp tục sử dụng dịch vụ mặt đất trọn gói lâu dài, ổn định. - Hỗ trợ SAGS sau cổ phần hóa về: chuyển giao công nghệ mới; đào tạo nguồn nhân lực; nâng cao năng lực tài chính; quản trị doanh nghiệp; phát triển thị trường tiêu thụ sản phẩm. - Không xung đột lợi ích với SAGS sau cổ phần hóa, không tạo ra sự độc quyền hoặc cạnh tranh không lành mạnh đối với khách hàng, nhà đầu tư khác của SAGS. - Không chuyển nhượng số cổ phần mua trong thời hạn tối thiểu 05 năm (theo Nghị định số 59/2011/NĐ-CP), kể từ ngày công ty cổ phần được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp lần đầu hoạt động theo Luật Doanh nghiệp và không là cổ đông chiến lược, cổ đông lớn sở hữu từ 5% vốn điều lệ của doanh nghiệp khác trong cùng ngành nghề Phục vụ mặt đất với SAGS trong phạm vi lãnh thổ Việt Nam. Trường hợp cổ đông chiến lược không thực hiện đúng cam kết, vi phạm hạn chế chuyển nhượng theo quy định thì phải bồi thường mọi tổn thất xảy ra theo đúng hợp đồng cam kết và quy định của pháp luật hiện hành.
Nhà đầu tư chiến lược là các tổ chức khác	▪ Là tổ chức có uy tín, cam kết bằng văn bản của người đại diện theo pháp luật hỗ trợ SAGS trong hoạt động sản xuất kinh doanh. ▪ Có đủ năng lực tài chính và nguồn vốn góp. ▪ Có vốn điều lệ tối thiểu 150 (một trăm năm mươi) tỷ đồng. ▪ Có cam kết bằng văn bản của người đại diện theo pháp luật: ▪ Gắn bó lợi ích lâu dài với SAGS. ▪ Hỗ trợ SAGS sau cổ phần hóa về: chuyển giao công nghệ mới; đào tạo nguồn nhân lực; nâng cao năng lực tài chính; quản trị doanh nghiệp. ▪ Không xung đột lợi ích với SAGS sau cổ phần hóa, không tạo ra sự độc quyền hoặc cạnh tranh không lành mạnh đối với khách hàng, nhà đầu tư khác của SAGS. ▪ Không chuyển nhượng số cổ phần mua trong thời hạn tối thiểu 05 năm (theo Nghị định số 59/2011/NĐ-CP), kể từ ngày công ty cổ phần được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp lần đầu hoạt động theo Luật Doanh nghiệp và không là cổ đông chiến lược, cổ đông lớn sở hữu từ 5% vốn điều lệ của doanh nghiệp khác trong cùng ngành nghề Phục vụ mặt đất với SAGS trong phạm vi lãnh thổ Việt Nam. Trường hợp cổ đông chiến lược không thực hiện đúng cam kết, vi phạm hạn chế chuyển nhượng theo quy định thì phải bồi thường mọi tổn thất xảy ra theo đúng hợp đồng cam kết và quy định của pháp luật hiện hành.
Ghi chú	▪ Số lượng nhà đầu tư chiến lược mua cổ phần tại SAGS được xác định tối đa là 03 nhà đầu tư. ▪ Nhà đầu tư chiến lược phải đặt cọc ngay 10% giá trị cổ phần đăng ký mua theo giá khởi điểm đã được cơ quan có thẩm quyền quyết định phương án cổ phần hóa phê duyệt. Trường hợp từ bỏ quyền mua, nhà đầu tư không được nhận lại

tiền đặt cọc.

d. Quy mô chào bán

- Tổng số lượng cổ phần chào bán cho các nhà đầu tư chiến lược là 2.705.000 cổ phần, tương đương 19,25% vốn điều lệ công ty cổ phần.
- Số lượng nhà đầu tư chiến lược được chọn là tối đa 03 nhà đầu tư, chi tiết như sau:

STT	Tên Nhà đầu tư chiến lược	Tỷ lệ đầu tư/ Vốn Điều lệ (%)	Số lượng cổ phần
1	CTCP Đầu tư khai thác Cảng	13,00	1.826.604
2	CTCP Hàng không Vietjet	4,00	562.032
3	CTCP Đầu tư & Thương mại Hoàn Lộc Việt	2,25	316.364
Tổng cộng		19,25	2.705.000

e. Thời điểm bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược

Công ty sẽ thực hiện bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược trước khi bán đấu giá công khai để tạo điều kiện thuận lợi cho cổ phần hóa Công ty thành công vì nhà đầu tư chiến lược có tiềm lực tài chính mạnh, thực sự quan tâm đến sự phát triển lâu dài của Công ty. Khi nhà đầu tư chiến lược đồng ý sát cánh với Công ty trong thời gian dài, sẵn sàng mua cổ phần với tỷ lệ lớn đã chứng minh được mức độ hấp dẫn của Công ty.

f. Phương thức và giá bán cho nhà đầu tư chiến lược:

- Phương thức bán: Bán thỏa thuận trực tiếp trước khi bán đấu giá công khai.
- Giá bán: Theo kết quả thỏa thuận trực tiếp, nhưng không thấp hơn giá khởi điểm được phê duyệt.
- Thời gian hạn chế chuyển nhượng:
- Nhà đầu tư chiến lược không được chuyển nhượng số cổ phần mua trong thời hạn tối thiểu 05 năm, kể từ ngày trở thành cổ đông của Công ty.
- Giá khởi điểm bán thỏa thuận cho nhà đầu tư chiến lược: 12.371 đồng/cổ phần.
- Điều kiện đặt cọc: Nhà đầu tư chiến lược phải đặt cọc ngay 10% giá trị cổ phần đăng ký mua theo giá khởi điểm đã được cơ quan có thẩm quyền quyết định phương án cổ phần hóa phê duyệt. Trường hợp từ bỏ quyền mua, nhà đầu tư không được nhận lại tiền đặt cọc.

4. Cổ phần bán đấu giá công khai

- Số lượng bán đấu giá: 2.706.092 cổ phần, tương đương 19,26% vốn điều lệ công ty cổ phần.
- Loại cổ phần chào bán: Cổ phần phổ thông
- Mệnh giá: 10.000 đồng / 1 cổ phần (Mười ngàn đồng một cổ phần)
- Giá khởi điểm: 12.371 đồng / 1 cổ phần (Mười hai ngàn ba trăm bảy mươi một đồng một cổ phần)
- Đặt cọc: 10% giá trị tổng số cổ phần đăng ký mua tính theo giá khởi điểm.
- Đối tượng tham gia: Các tổ chức, cá nhân đáp ứng điều kiện theo quy định tại Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty TNHH Một Thành Viên Phục Vụ Mặt Đất Sài Gòn.
- Tổ chức bán đấu giá cổ phần: Sở Giao Dịch Chứng Khoán Thành Phố Hồ Chí Minh
- Thời gian và địa điểm nhận công bố thông tin, đăng ký tham gia đấu giá, nộp tiền đặt cọc, phát phiếu tham dự đấu giá: Theo quy định tại Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty TNHH Một Thành Viên Phục Vụ Mặt Đất Sài Gòn do Sở Giao Dịch Chứng khoán Tp.Hồ Chí Minh ban hành
- Thời gian tổ chức đấu giá: Theo quy định tại Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty TNHH Một Thành Viên Phục Vụ Mặt Đất Sài Gòn.
- Địa điểm tổ chức đấu giá: Sở Giao Dịch Chứng Khoán Thành Phố Hồ Chí Minh, địa chỉ: Số 16 Võ Văn Kiệt, Quận 1, Thành Phố Hồ Chí Minh.

II. Thanh toán tiền mua cổ phần

Theo quy định tại Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty TNHH Một Thành Viên Phục Vụ Mặt Đất Sài Gòn do Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh ban hành.

III. Kế hoạch sử dụng tiền thu từ cổ phần hóa

Do chưa tổ chức bán đấu giá, chưa xác định được giá đầu thành công và giá đầu thành công thấp nhất nên Công ty tạm tính số tiền thu từ cổ phần hóa theo phương án giá định tất cả số lượng cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược và bán đấu giá công khai được mua với giá là 12.371 đồng / cổ phần, cổ phần bán cho các đối tượng khác đều bán hết. Sau khi có giá bán và khối lượng cổ phần bán chính thức cho từng đối tượng, kế hoạch sử dụng tiền thu được từ bán cổ phần sẽ điều chỉnh theo thực tế.

TT	Nội dung	Số tiền (1.000 đồng)	Ghi chú
1	Vốn điều lệ Công ty cổ phần	140.508.000	(1)
2	Vốn Nhà nước thực tế tại doanh nghiệp sau khi đánh giá lại	140.507.298	(2)
3	Giá trị mệnh giá cổ phần phát hành thêm để lại DN	702	(3) = (1) - (2)
4	Giá trị mệnh giá Nhà nước nắm giữ	71.659.080	(4)
5	Giá trị phần vốn Nhà nước cần được hoàn về	68.848.218	(5) = (2) - (4)
6	Tiền thu bán cổ phần	82.557.770	(6=6.1+6.2+6.3+6.4+6.5)
6.1	Thu từ bán cổ phần cho CBCNV theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực nhà nước	2.883.680	(6.1) = 60% giá bán thành công thấp nhất cho nhà đầu tư chiến lược
6.2	Thu từ bán cổ phần cho người lao động mua thêm theo số năm cam kết và người lao động là chuyên gia giỏi có trình độ chuyên môn cao theo năm cam kết làm việc lâu dài tại Công ty cổ phần	11.694.306	(6.2) = Giá bán thành công thấp nhất cho nhà đầu tư chiến lược
6.3	Thu từ bán cổ phần cho cổ đông chiến lược	33.463.555	(6.3)
6.4	Thu từ bán đấu giá ra bên ngoài	33.477.064	(6.4)
6.5	Giá trị cổ phần bán cho tổ chức công đoàn	1.039.164	(6.5) = 60% giá bán thành công thấp nhất cho nhà đầu tư chiến lược
7	Giá trị cổ phần bán cho CBCNV, công đoàn, cổ đông chiến lược và bán đấu giá tính theo mệnh giá	68.848.920	(7)
8	Chi phí cổ phần hoá đơn vị thực hiện	1.047.500	(8)
9	Phần thặng dư vốn để lại DN tương ứng tỷ lệ cổ phần phát hành thêm/ Vốn Điều lệ	69	(9) = (6-7-8)*(3/1)
10	Tổng số tiền nộp về Quỹ hỗ trợ sắp xếp và phát triển doanh nghiệp của Tổng Công ty Cảng Hàng không Việt Nam	82.555.951	(10=2-4+6-7-8-9)

Số tiền thu được từ cổ phần hóa doanh nghiệp sẽ sử dụng để thanh toán chi phí cổ phần hóa theo chế độ Nhà nước quy định và phê duyệt của Bộ Giao thông Vận tải, phần còn lại nộp về Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp của Tổng công ty Cảng hàng không Việt Nam.

**BAN CHỈ ĐẠO CỔ PHẦN HÓA
CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN PHỤC VỤ MẶT ĐẤT SÀI GÒN
TRƯỞNG BAN CHỈ ĐẠO**



NGUYỄN NGUYỄN HÙNG

**ĐẠI DIỆN DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA
CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN PHỤC VỤ MẶT ĐẤT SÀI GÒN
KẾ TOÁN TRƯỞNG**



PHÙNG DANH NGUYỄN



NGUYỄN ĐÌNH HÙNG

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT
TỔNG GIÁM ĐỐC**



TÔ HẢI