

MỘT SỐ NÉT CHÍNH VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ HÀNG KHÔNG TASECO

Ngày 26/12/2017, Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (SGDCK Tp.HCM) đã cấp Quyết định Niêm yết số 485/QĐ-SGDHCM cho phép Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco yết trên SGDCK Tp.HCM. Theo dự kiến ngày 04/01/2018, cổ phiếu của Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco sẽ chính thức giao dịch trên SGDCK Tp.HCM với mã chứng khoán là AST với giá tham chiếu là 45.000 đồng/cổ phiếu và biên độ dao động giá trong ngày giao dịch đầu tiên là +/-20%.

Để giúp quý độc giả có thêm thông tin, SGDCK Tp.HCM xin giới thiệu một số nét chính về lịch sử thành lập, quá trình hoạt động và những kết quả kinh doanh đáng chú ý của Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco trong thời gian qua.

I. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY:

Tên Công ty: **CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ HÀNG KHÔNG TASECO**

Tên tiếng Anh: **TASECO AIR SERVICES JOINT STOCK COMPANY**

Tên viết tắt: **TASECO AIRS**

Trụ sở chính: Tầng 1, Tòa nhà N02-T1, khu đoàn ngoại giao, phố Đỗ Nhuận, Phường Xuân Tảo, Quận Bắc Từ Liêm, Thành phố Hà Nội.

Điện thoại: (84-24) 3587 6683 Fax: (84 24) 3587 6678

Website: <http://tasecoairs.vn/>

Vốn điều lệ: 360.000.000.000 đồng (Ba trăm sáu mươi tỷ đồng)

Ngày 28/09/2015, Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco Nội Bài (tiền thân của CTCP Dịch vụ Hàng không Taseco ngày nay) được thành lập để vận hành hoạt động kinh doanh dịch vụ khu vực Nội Bài và các sân bay lân cận. Căn cứ theo chiến lược chuyên môn hoá hoạt động kinh doanh, Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng Không Thăng Long (Taseco – công ty mẹ), với hơn 10 năm hoạt động kinh doanh dịch vụ hàng không, đã chuyển toàn bộ mảng dịch vụ kinh doanh hàng không sang vận hành chuyên biệt tại các công ty con riêng biệt.

• Các lĩnh vực kinh doanh:

Theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số số 0107007230 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 28/09/2015 thay đổi lần thứ 5 ngày 27/07/2017, các ngành nghề kinh doanh của Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco: Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động; Dịch vụ phục vụ đồ uống; Bán lẻ khác trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp; Bán lẻ hàng hoá khác mới trong các cửa hàng chuyên doanh; Chuyên phát. Chi tiết: Dịch vụ chuyển phát nhanh bằng đường hàng không; Dịch vụ lưu trú ngắn ngày;

II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH:

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh hợp nhất của Công ty

Chỉ tiêu	Năm 2015 (Triệu VND)	Năm 2016 (Triệu VND)	% Tăng/ giảm của năm 2016 so với 2015 (%)	9 tháng đầu năm 2017 (Triệu VND)
Tổng giá trị tài sản	50.828	368.004	624,03	581.404

Doanh thu thuần	38.661	316.890	719,66	479.999
LNG về bán hàng và cung cấp dịch vụ	18.878	168.442	792,26	257.821
Doanh thu hoạt động tài chính	48	4.174	8.658,61	18.157
Chi phí tài chính	87	2.539	2.834,01	5.055
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	1.373	53.027	3.761,89	133.230
Lợi nhuận khác	36	1.854	5.024,20	1.708
LNTT	1.409	54.882	3.794,31	134.938
Lợi nhuận sau thuế	1.099	43.644	3.871,47	110.262
<i>Lợi nhuận sau thuế của cổ đông không kiểm soát</i>	-	-	-	290
<i>Lợi nhuận sau thuế của Công ty mẹ</i>	1.099	43.846	3.889,63%	109.972
Tỷ lệ cổ tức / vốn điều lệ		25%	-	-

Nguồn: BCTC Hợp nhất đã kiểm toán năm 2015, 2016 và 9 tháng năm 2017 của Taseco Airs

Đối với kết quả kinh doanh hợp nhất: Bên cạnh kết quả kinh doanh khả quan của Công ty mẹ đã trình bày nêu trên, kết quả kinh doanh tại các công ty con của Taseco Airs cũng đạt được nhiều kết quả trong thời gian qua. Bằng việc hợp nhất hai công ty cung cấp dịch vụ tại sân bay là Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco Đà Nẵng và Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco Sài Gòn; Công ty vận hành, khai thác khách sạn là Công ty TNHH MTV Taseco Ocean View Đà Nẵng đã giúp kết quả kinh doanh hợp nhất của Taseco Airs có bước tăng trưởng đáng kể trong năm 2016. Trong năm 2017, các công ty con này tiếp tục phát triển dựa trên nền tảng tăng trưởng ngành và kế hoạch mở rộng thêm quầy hàng tại các sân bay ở Đà Nẵng, Tân Sơn Nhất và Phú Quốc. Thêm vào đó, toàn bộ doanh thu và lợi nhuận của các công ty con trong cả năm sẽ được tính vào kết quả kinh doanh hợp nhất thay vì tính theo giai đoạn kể từ ngày hợp nhất như năm 2016. Điều này có thể sẽ giúp cho doanh thu, lợi nhuận năm 2017 tăng mạnh so với năm 2016

Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu hợp nhất của Công ty

Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2015	Năm 2016	09 tháng 2017
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	1,28	1,44	2,06

Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2015	Năm 2016	09 tháng 2017
Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn				
Hệ số thanh toán nhanh	Lần	1,08	1,28	1,72
$\frac{\text{Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$				
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	Lần	0,46	0,45	0,26
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	0,87	0,82	0,35
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
$\frac{\text{Vòng quay hàng tồn kho}}{\text{Giá vốn hàng bán}}$	Lần	8,58	11,62	5,83
$\frac{\text{Hàng tồn kho bình quân}}{\text{Hàng tồn kho bình quân}}$				
Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	Lần	0,76	1,51	0,83
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời				
Hệ số LNST/Doanh thu thuần	%	2,84	13,77	22,97
Hệ số LNST / Vốn chủ sở hữu bình quân	%	8,07	38,27	25,55
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân	%	2,16	20,84	18,96
Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	3,55	16,73	27,76
Thu nhập trên cổ phần (EPS)	đồng/cổ phần	633	5.870	4.804

Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán năm 2015, 2016 và 9 tháng năm 2017 của Taseco Airs

Doanh thu các loại sản phẩm và dịch vụ

Cơ cấu doanh thu thuần hợp nhất của Công ty năm 2015, 2016 và 9 tháng 2017

Diễn giải	Năm 2015 (Giai đoạn 28/09/2015 đến 31/12/2015)		Năm 2016		9 tháng đầu năm 2017	
	Doanh thu (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	Doanh thu (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	Doanh thu (triệu VND)	Tỷ trọng (%)
Dịch vụ Nhà hàng - Fastfood	9.842	25,5%	70.302	22,2%	53.170	11,1%
Bách hoá lưu niệm	18.240	47,2%	166.458	52,5%	222.446	46,3%
Dịch vụ khách sạn	-	-	25.869	8,2%	107.379	22,4%
Các hoạt động kinh doanh khác	10.579	27,4%	54.260	17,1%	97.004	20,2%
Tổng cộng	38.661	100%	316.890	100%	479.999	100%

Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán năm 2015, 2016 và 9 tháng 2017 của Taseco Airs

Tăng trưởng doanh thu trong năm 2017 so với năm 2016 đến từ việc Công ty đã mở rộng thêm các cửa hàng bán đồ lưu niệm tại các sân bay Tân Sơn Nhất, Phú Quốc. Cụ thể, trong 9 tháng đầu năm 2017 Công ty đã mở thêm 14 quầy hàng tại nhà ga quốc tế sân bay quốc tế Đà Nẵng. Trong cùng thời gian này, Công ty cũng tăng cường sự hiện diện của mình bằng việc mở thêm 3 quầy hàng ở sân bay Tân Sơn Nhất và 5 quầy hàng ở sân bay Phú Quốc. Việc gia tăng số lượng quầy hàng tại các sân bay hứa hẹn sẽ giúp cho Taseco Airs tiếp tục có bước phát triển về doanh thu và lợi nhuận trong thời gian tới.

Lợi nhuận gộp các loại sản phẩm và dịch vụ

Cơ cấu lợi nhuận gộp hợp nhất của Công ty năm 2015, 2016 và 9 tháng 2017

Diễn giải	Năm 2015 (Giai đoạn 28/09/2015 đến 31/12/2015)			Năm 2016			9 tháng đầu năm 2017		
	LNG (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	LNG / DTT (%)	LNG (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	LNG / DTT (%)	LNG (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	LNG / DTT (%)
Bách hoá lưu niệm	10.772	57%	59%	100.353	60%	60%	137.013	53%	62%
Dịch vụ Nhà hàng – Fastfood	4.932	26%	50%	42.964	26%	61%	33.644	13%	63%
Dịch vụ khách sạn	-	-	-	11.758	7%	45%	56.232	22%	52%

Diễn giải	Năm 2015 (Giai đoạn 28/09/2015 đến 31/12/2015)			Năm 2016			9 tháng đầu năm 2017		
	LNG (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	LNG / DTT (%)	LNG (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	LNG / DTT (%)	LNG (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	LNG / DTT (%)
Các hoạt động kinh doanh khác	3.174	17%	30%	13.367	8%	25%	30.932	12%	32%
Tổng cộng	18.878	100%	49%	168.442	100%	53%	257.821	100%	54%

Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán năm 2015, 2016 và 9 tháng năm 2017 của Taseco Airs

Nguyên vật liệu

Chi phí nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí sản xuất kinh doanh của Công ty. Nguyên vật liệu của Công ty bao gồm thực phẩm, đồ lưu niệm, đồ ăn nhanh, phòng khách sạn... Đây là các hàng dễ luân chuyển, không có hiện tượng lỗi mốt hoặc giảm giá và có thời gian sử dụng lâu.... Trong lĩnh vực kinh doanh đồ ăn nhanh, các cửa hàng của Công ty tập trung tại các sân bay, là nơi được kiểm soát chặt chẽ về mức độ an toàn vệ sinh thực phẩm theo các quy chuẩn của Việt Nam và quốc tế. Ngoài ra do diện tích nhà hàng tại các địa điểm này không lớn nên Công ty không có chính sách tồn trữ các mặt hàng thực phẩm trong thời gian dài. Nguyên vật liệu của Công ty được cung cấp từ các nhà kinh doanh có uy tín trên thị trường và có thời gian giao hàng nhanh, phù hợp với chính sách quản lý hàng tồn kho của Công ty.

Đối với các yếu tố đầu vào là các loại thực phẩm và/hoặc giá phí các dịch vụ mua ngoài như chi phí vệ sinh, kỹ thuật, bảo vệ và các chi phí tiện ích (điện, nước), sự biến động (nếu có) của các yếu tố này sẽ có tác động đến doanh thu và lợi nhuận của Công ty do các yếu tố này chiếm tỷ trọng đáng kể trong cơ cấu giá thành, chi phí. Để hạn chế sự biến động của giá cả các chi phí đầu vào, Công ty hướng đến việc tìm kiếm và ký kết các hợp đồng trọn gói với các nhà cung cấp lớn và uy tín, tạo các mối quan hệ bền vững và lâu dài với nhà cung cấp.

Chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh

Chi phí sản xuất kinh doanh hợp nhất năm 2015, 2016 và 9 tháng 2017

TT	Chi phí sản xuất kinh doanh	Năm 2015 (Giai đoạn 28/09/2015 đến 31/12/2015)		Năm 2016		9 tháng đầu năm 2017	
		Giá trị (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (triệu VND)	Tỷ trọng (%)
1	Giá vốn hàng bán	19.783	51,17%	148.447	46,84%	222.178	46,29%
2	Chi phí tài chính	87	0,23%	2.539	0,80%	5.055	1,05%
3	Chi phí bán hàng	13.776	35,63%	77.998	24,61%	88.751	18,49%
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp	3.690	9,54%	39.051	12,32%	44.161	9,20%
	Tổng cộng	37.336	96,57%	268.035	84,58%	360.145	75,03%
	Doanh thu thuần	38.661		316.890		479.999	

Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán năm 2015, 2016 và 9 tháng năm 2017 của Taseco Airs

Chi phí quản lý doanh nghiệp chủ yếu là chi phí lương thưởng của nhân viên, chi phí nhượng quyền kinh doanh, chi phí thuê kho, mặt bằng. Nhìn chung, số lượng nhân viên quản lý tăng lên để phục vụ việc quản lý các hoạt động kinh doanh ngày càng được mở rộng của Công ty. Bên cạnh đó, Công ty cũng có những đãi ngộ về chính sách như tăng lương, thưởng để đảm bảo đời sống của nhân viên. Do đó, xét về số tuyệt đối, chi phí quản lý có tăng lên hàng năm. Tuy nhiên, xét một cách tương đối so với doanh thu, chi phí quản lý doanh nghiệp sau khi tăng lên hơn 12% trong năm 2016 đã trở lại ổn định ở mức 9% doanh thu trong năm 2017 và có xu hướng giảm trong thời gian tới nếu tình hình kinh doanh tiếp tục khả quan như trong thời gian qua.

III. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY TRONG NGÀNH VÀ TRIỂN VỌNG CỦA NGÀNH:

Vị thế của Công ty trong ngành

Công nghệ sinh học trong nông nghiệp

Taseco Airs là một trong những đơn vị hàng đầu về thị phần và chất lượng dịch vụ tại các cảng hàng không quốc tế tại Việt Nam.

Bên cạnh đó, Taseco Airs có những lợi thế khác biệt so với các đơn vị khác cùng ngành.

Thứ nhất, hệ thống dịch vụ của Taseco Airs toàn diện và khép kín, bao hàm từ khâu cung cấp dịch vụ suất ăn hàng không, dịch vụ bách hoá, bán lẻ, các nhà hàng, dịch vụ fast food, đón

tiền khách vip, tour phòng du lịch và dịch vụ thông tin,... tại các sân bay, dịch vụ du lịch, nghỉ dưỡng lưu trú tại các điểm du lịch.

Thứ hai, mạng lưới hoạt động kinh doanh của Taseco Airs rộng khắp các cảng hàng không quốc tế trên cả nước. Chuỗi dịch vụ của Taseco Airs có mặt trên các sân bay từ miền Bắc (Sân bay quốc tế Nội Bài, và dự kiến là Sân bay quốc tế Vân Đồn – Quảng Ninh) vào miền Trung (Sân bay Quốc tế Đà Nẵng và Sân bay quốc tế Phú Bài – Huế) đến miền Nam (Sân bay Quốc tế Tân Sơn Nhất và Sân bay quốc tế Phú Quốc). Độ phủ sóng các cửa hàng, dịch vụ là một trong yếu tố giúp du khách nhớ đến và quen thuộc với thương hiệu Lucky của Công ty.

Thứ ba, quy mô địa bàn rộng là lợi thế trong quá trình tuyển dụng, đào tạo nhân viên và sắp xếp nhân sự.

Thứ tư, trên 12 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực dịch vụ hàng không đã tạo mối quan hệ mật thiết và tin tưởng với các nhà cung cấp dịch vụ, hàng hoá, sản phẩm. Việc sở hữu chuỗi giá trị trải dài trên cả nước là một lợi thế để Taseco Airs làm việc với các nhà cung cấp, đàm phán với mức chi phí hợp lý nhất. Vì vậy, những dòng sản phẩm, dịch vụ Taseco Airs cung cấp luôn đảm bảo vệ sinh an toàn chất lượng với giá cả hợp lý.

Triển vọng phát triển của ngành

Qua 60 năm xây dựng và phát triển, Hàng không Việt Nam đã phát triển vượt bậc trên cả ba lĩnh vực: hệ thống cảng hàng không, xử lý điều hành bay và hệ thống vận tải hàng không. Hiện nay, Việt Nam đang đứng thứ 7 thế giới (theo đánh giá của Hiệp hội Vận tải hàng không quốc tế IATA) và thứ 3 của khu vực châu Á – Thái Bình Dương về tốc độ tăng trưởng hàng không.

Hệ thống cảng hàng không sân bay của Việt Nam đã có bước phát triển vượt bậc. Cơ sở hạ tầng Cảng hàng không đã được kịp thời đầu tư, cải tạo tăng công suất gấp đôi từ năng lực tiếp nhận 45 triệu hành khách (năm 2010) lên đến 90 triệu hành khách (năm 2016). Công suất khai thác trong những năm tới sẽ tiếp tục tăng sau khi một số hạng mục xây mới và nâng cấp được hoàn thành, như Sân bay quốc tế Vân Đồn, Phú Quốc, Cam Ranh.

Sau giai đoạn khủng hoảng kinh tế thế giới 2008 - 2010, thị trường hàng không quốc tế nói chung và thị trường hàng không Việt Nam đã có sự hồi phục nhanh chóng, tạo ra sự tăng trưởng đáng kể, đặc biệt là thị trường hàng không quốc tế đi/ đến Việt Nam. Năm 2016, Sản lượng hành khách đạt 81 triệu

hành khách, tăng 28% năm 2015; sản lượng hàng hoá bưu kiện đạt 1,121 triệu tấn, tăng 15%; sản lượng hạ cất cánh đạt 557 nghìn lượt, tăng 24%. Trong 9 tháng đầu năm 2017, thị trường hàng không tiếp tục có sự tăng trưởng cao, đạt 47,1 triệu khách và tăng 0,3% so cùng kỳ năm 2016. Trong số này, các hãng hàng không Việt Nam vận chuyển 33,9 triệu khách, tăng 16,1% và 33,5 nghìn tấn hàng hoá, tăng 15,6% so với cùng kỳ. Ngoài ra, tính đến hết tháng 9, các hãng hàng không Việt Nam đã thực hiện hơn 01 nghìn chuyến bay, tăng 5,3% so với cùng kỳ 2016; cùng với số lượng chuyến bay khai thác, tỷ lệ chuyến bay đúng giờ của các hãng hàng không Việt Nam cũng tăng so với cùng kỳ, đạt tới 87,8%. Như vậy, từ đầu năm đến nay, lượng

hành khách thông qua các cảng hàng không, sân bay của Việt Nam đạt 55,41 triệu lượt hành khách.

Theo đề án “Quy hoạch tổng thể phát triển du lịch Việt Nam đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030”, đến năm 2020, Việt Nam sẽ thu hút được 10,5 triệu lượt khách quốc tế, phục vụ 47,5 triệu lượt khách nội địa; đến năm 2030 thu hút được 18 triệu lượt khách quốc tế và 71 triệu lượt khách nội địa. Năm 2020, tổng thu từ ngành du lịch đạt 18,5 tỷ USD, chiếm 7% GDP; đến năm 2030 đạt 35, tỷ USD, chiếm 7,5% GDP. Trên thực tế, theo thống kê của Tổng cục Du lịch, du khách quốc tế đến Việt Nam trong năm 2016 đã đạt trên 10 triệu, trong đó trên 8 triệu lượt khách tới Việt Nam bằng đường hàng không, tăng hơn 30% so với năm 2015. Lượng khách du lịch trong năm 2017 được dự báo sẽ tiếp tục tăng trưởng tốt với tổng cộng gần 6,2 triệu khách quốc tế đến Việt Nam trong 6 tháng đầu năm 2017, tăng 30% so với cùng kỳ năm 2016. Theo đề án, dự báo ngành du lịch đạt tốc độ tăng trưởng trung bình trên 30% về doanh thu và khoảng 20% về lượng khách, qua đó nhu cầu du lịch gia tăng vẫn là yếu tố chính thúc đẩy sự phát triển của ngành hàng không, trên cơ sở tính nhanh chóng và thuận tiện của vận tải hàng không, trong khi chi phí ngày càng tiệm cận với các loại hình vận chuyển khác bằng đường bộ và đường sắt. Sự phát triển của ngành du lịch chính là nguồn thu quan trọng và sẽ là một trong những động lực phát triển của ngành vận tải hàng không Việt Nam.

Đây hoàn toàn là những con số rất ấn tượng cho ngành hàng không Việt Nam nói chung, và cho sự phát triển của các công ty cung cấp dịch vụ hàng không như Taseco Airs nói riêng.

Những đánh giá tích cực của quốc tế về Việt Nam, về sự ổn định của môi trường đầu tư kinh doanh du lịch, môi trường chính trị, xã hội cho thấy Việt Nam đang là một điểm đến an toàn đối với khách quốc tế, một nơi hấp dẫn cho các hoạt động đầu tư kinh doanh. Đặc biệt đối với các hãng hàng không nước ngoài. Trong khi các hãng hàng không quốc tế hiện tại duy trì ổn định hoạt động khai thác thì có hàng loạt các hãng hàng không mới tham gia khai thác thị trường Việt Nam như Hải Nam Airlines (Trung Quốc), TransAsia Airway (Đài Loan), K – mile Airlines (Thái Lan), Indonesia Air Asia, Combodia Angkor Air. Ngoài ra, VAC cũng mở mới một số đường bay quốc tế mới Hà Nội đến Osaka và Fukuoka của Nhật Bản.

Với triển vọng phát triển ngành nói trên, các Công ty kinh doanh trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ hàng không như Taseco Airs sẽ có nhiều cơ hội phát triển và mở rộng.

IV. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH, LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC TRONG NĂM 2018

Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2017 – 2018

Chỉ tiêu	Năm 2016	Thực hiện 09 tháng năm 2017	Năm 2017		Năm 2018	
	Thực hiện (tỷ)		Kế hoạch (*)	% tăng giảm so	Kế hoạch	% tăng giảm so

	đồng)		(tỷ VND)	với năm 2016	(tỷ VND)	với năm 2017
Doanh thu thuần	316,9	480	645	107,38%	870	34,88%
Lợi nhuận sau thuế	43,6	110	147	237,39%	153	4,25%
Vốn đầu tư của chủ sở hữu	160,48	360	360	125,00%	360	-
Tỷ suất LNST/Doanh thu thuần (%)	13,76%	22,92%	23%	62,69%	17,6%	-23,48%
Tỷ suất LNST/Vốn chủ sở hữu bình quân	38,27%	34,8%	40,83%	21,5%	42,50%	4,1%
Tỷ lệ cổ tức/ vốn điều lệ	25%	Đã tạm ứng cổ tức năm 2017 tỷ lệ 25%	35% - 50%	-	20% - 40%	-

Nguồn: Taseco Airs

Kế hoạch kinh doanh năm 2017 đã được HĐQT Công ty điều chỉnh và thông qua theo Nghị quyết số 08C/2017/NQ-HĐQT- TasAirs ngày 21/09/2017 dựa trên tình hình tài chính thực tế 09 tháng năm 2017 của Công ty.

Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức năm 2017 - năm 2018 trên đây được Công ty lập trên cơ sở hợp nhất kết quả kinh doanh với các công ty con đã loại trừ lợi ích của các cổ đông thiểu số..

V. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY:

Ngoài những rủi ro chung như rủi ro về kinh tế vĩ mô, rủi ro về pháp luật, rủi ro bất khả kháng về thiên nhiên như thiên tai, bão lũ. Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Taseco chịu tác động của các rủi ro đặc thù như sau:

1. Rủi ro đặc thù ngành

1.1. Rủi ro về cạnh tranh

Cạnh tranh trong kinh doanh luôn là vấn đề của mọi doanh nghiệp, không ngoại trừ Taseco Airs. Trong môi trường cạnh tranh, ưu thế thuộc về các doanh nghiệp có sức mạnh về uy tín chất lượng sản phẩm, dịch vụ, mang đến cho khách hàng lợi ích thiết thực và được khách hàng tin tưởng; và các doanh nghiệp có quy mô lớn, có tiềm lực tài chính tốt, mạnh dạn đầu tư không

ngừng cải thiện chất lượng sản phẩm dịch vụ vì lợi ích lâu dài. Nhờ ý thức được rõ vấn đề này mà trong môi trường cạnh tranh khốc liệt hoạt động kinh doanh của Taseco Airs đã trưởng thành và lớn mạnh và đến nay có uy tín và thương hiệu khá vững mạnh tại các cảng hàng không quốc tế lớn như Nội Bài, Đà Nẵng, Tân Sơn Nhất, Phú Bài, Phú Quốc.... Tuy nhiên, Công ty luôn luôn cẩn trọng với rủi ro cạnh tranh bằng việc thường xuyên theo dõi diễn biến của thị trường, cập nhật những thay đổi về nhu cầu và thị hiếu của khách hàng, đồng thời không ngừng đổi mới công nghệ, chất lượng phục vụ để luôn luôn là đơn vị tiên phong trong môi trường cạnh tranh.

1.2. Rủi ro về yếu tố đầu vào

Đối với lĩnh vực kinh doanh hàng lưu niệm, hàng lưu niệm của Công ty chủ yếu được mua từ các công ty cung ứng trong nước và một số được nhập khẩu từ nước ngoài. Trong thực tế, những năm qua, giá các loại nguyên vật liệu này biến động phức tạp có thể gây ảnh hưởng đến kế hoạch và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp sử dụng các nguồn nguyên vật liệu này nói chung và Công ty nói riêng.

Để đối phó với vấn đề này Công ty đã luôn tăng cường hoạt động kiểm soát, quản lý chi phí vốn hàng, tổ chức cơ cấu bộ máy quản lý phù hợp, đưa ra các biện pháp xử lý linh hoạt và kịp thời nhằm tối thiểu hóa chi phí và giảm thiểu ảnh hưởng của yếu tố lạm phát đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Công ty chủ trương gắn bó với các đơn vị cung cấp có uy tín nhằm đảm bảo chất lượng nguồn hàng cũng giá cả hợp lý.

Đối với lĩnh vực kinh doanh nhà hàng, Công ty hiện đang triển khai hoạt động kinh doanh nhà hàng tại sân bay Nội Bài và sân bay Đà Nẵng. Nguồn nguyên liệu tốt là điều kiện không thể thiếu trong việc cung cấp các sản phẩm chất lượng cho khách hàng. Chỉ một lần sử dụng các đầu vào không đảm bảo trong chế biến thực phẩm cũng có thể ảnh hưởng lớn tới uy tín của Công ty. Để hạn chế rủi ro này, Công ty chỉ nhập các sản phẩm có nguồn gốc xuất xứ rõ ràng, có đầy đủ kiểm định của các cơ quan có thẩm quyền. Công ty cũng ưu tiên hợp tác với các nhà cung cấp lớn, có uy tín để đảm bảo nguồn hàng ổn định và có thời gian giao hàng nhanh, phù hợp với chính sách lưu trữ hàng tồn kho của Công ty.

Đối với lĩnh vực kinh doanh khách sạn, Công ty vận hành và khai thác dịch vụ khách sạn, dịch vụ ăn uống, spa. Chất lượng dịch vụ phụ thuộc lớn vào trình độ và tác phong làm việc của nhân viên. Sự chuyên nghiệp và tận tình trong dịch vụ là yếu tố tiên quyết để có thể đạt được thành công. Trong bối cảnh phát triển mạnh mẽ của truyền thông và mạng xã hội, chỉ một vài khách hàng không hài lòng về chất lượng dịch vụ cũng có thể ảnh hưởng tới hình ảnh của khách sạn trong mắt người tiêu dùng. Để hạn chế điều đó, Công ty thường xuyên tổ chức các buổi tập huấn nhân viên, lắng ý kiến của khách hàng để không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ. Hơn nữa, mức lương cạnh tranh của Công ty cũng là một yếu tố quan trọng thu hút các nhân viên giỏi.

Đối với lĩnh vực kinh doanh dịch vụ quảng cáo, khi nền kinh tế đi xuống, khách hàng kiểm soát túi tiền của mình chặt chẽ hơn, trong khi đó các doanh nghiệp cố gắng hạn chế các chi phí trong nỗ lực đảm bảo sự gia tăng lợi nhuận và quảng cáo thông thường được xem như một khoản chi tiêu cần bị cắt giảm trong những thời điểm như thế này. Tuy nhiên với chiến lược kinh doanh

quảng cáo tại các địa điểm sân bay quốc tế, các khách hàng quảng cáo của Công ty là các tập đoàn đa quốc gia với các thương hiệu lớn trong lĩnh vực hàng xa xỉ, các hợp đồng được ký kết trong khoảng thời gian từ 1-3 năm, theo đó rủi ro đến từ nền kinh tế suy thoái không quá ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

Đối với lĩnh vực sản xuất suất ăn hàng không, rủi ro về an toàn thực phẩm đối với các công ty hoạt động trong lĩnh vực suất ăn hàng không là hàng hóa để sản xuất chế biến phục vụ các hãng hàng không chủ yếu là hàng thực phẩm, đồ uống tiêu dùng ngay, đối tượng cung cấp đa dạng, mang tính thời vụ.... nhưng việc đảm bảo chất lượng của hàng hóa phải tuân thủ rất nghiêm ngặt các quy trình an toàn vệ sinh thực phẩm, kiểm dịch của Nhà nước..., đây là rủi ro tiềm tàng có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Do đó, Công ty phải tổ chức kiểm soát chặt chẽ đầu vào sản xuất và quy trình sản xuất nhằm đảm bảo chất lượng sản phẩm.

Rủi ro về nhượng quyền mặt bằng và giá thuê mặt bằng, Tình hình cạnh tranh tại các Cảng Hàng không ngày càng gay gắt hơn. Với sự tăng trưởng mạnh mẽ của lượng hành khách tại các cảng hàng không từ 10-15%/năm, nên có rất nhiều đơn vị mới tham gia vào kinh doanh trên nhiều lĩnh vực: bán hàng bách hóa lưu niệm, dịch vụ đưa đón khách, hàng ăn uống, café fastfood... Do đó, thị phần kinh doanh của Taseco Airs cũng bị giảm đi đáng kể. Bên cạnh đó, giá thuê mặt bằng cũng là một rủi ro kinh doanh trực tiếp của Taseco Airs. Theo xu hướng chung, giá thuê mặt bằng tại các Cảng Hàng không sẽ ngày một tăng. Việc này sẽ làm tăng chi phí và ảnh hưởng tới lợi nhuận của Công ty.

1.3 Rủi ro về biến động giá cổ phiếu niêm yết

Cổ phiếu AST niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng Khoán Thành phố Hồ Chí Minh giúp Công ty quảng bá thương hiệu nhằm nâng cao hình ảnh, tăng tính thanh khoản cho cổ phiếu, tạo điều kiện cho các cổ đông có thể chuyển nhượng vốn dễ dàng; tạo cơ hội tiếp cận với nhiều nguồn tài chính khác nhau trong nước và quốc tế, nâng cao việc chuẩn mực hóa quản trị và tăng tính minh bạch cho hoạt động kinh doanh của Công ty.

Tuy nhiên, rủi ro về biến động giá cổ phiếu AST sau khi niêm yết là điều khó tránh khỏi. Giá cổ phiếu trên thị trường được xác định bởi quan hệ cung cầu của thị trường. Mối quan hệ cung cầu này phụ thuộc vào nhiều yếu tố như: tình hình hoạt động của Công ty, tình hình chính trị, xã hội, tình hình kinh tế trong nước và quốc tế, cũng như các thay đổi trong luật và những quy định trên thị trường chứng khoán. Ngoài ra, một điều rất quan trọng là giá cổ phiếu còn phụ thuộc vào tâm lý của nhà đầu tư trên thị trường. Chính vì vậy, sự tăng giảm giá cổ phiếu của Công ty sẽ là một yếu tố rủi ro khó lường trước.

1.4 Rủi ro khác

Một số rủi ro khác mang tính bất khả kháng tuy ít có khả năng xảy ra nhưng nếu có thì sẽ tác động phần nào đến tình hình kinh doanh của Công ty, đó là những rủi ro về động đất, hỏa hoạn, hạn hán, bão lụt, chiến tranh hay dịch bệnh hiểm nghèo v.v...