

Số: ...40. - 2021/SASCO-HĐQT

Tp.HCM, ngày 18 tháng 6 năm 2021.

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM TÀI CHÍNH 2020

Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

I. TỔNG QUAN MÔI TRƯỜNG KINH DOANH

1.1 *Kinh tế vĩ mô*

Nền kinh tế Việt Nam đã chịu tác động mạnh bởi đại dịch COVID-19. Theo kết quả của Tổng cục Thống kê, tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam trong năm 2020 đạt 2,91%, thấp hơn mục tiêu kế hoạch đặt ra là 6,8%. Trong đó, khu vực dịch vụ đạt mức tăng trưởng 2,34% so với năm 2019, tuy nhiên lĩnh vực dịch vụ lưu trú và ăn uống giảm mạnh 14,68%, vận tải, kho bãi giảm 1,88%.

Chỉ số giá tiêu dùng bình quân năm 2020 tăng 3,23% so với năm trước, đạt mục tiêu kiểm soát lạm phát, giữ CPI bình quân năm 2020 dưới 4% của Quốc Hội đề ra trong bối cảnh một năm với nhiều biến động khó lường. Lạm phát cơ bản bình quân năm 2020 tăng 2,31% so với bình quân năm 2019.

1.2 *Thị trường kinh doanh Tân Sơn Nhất*

Trong năm 2020, hoạt động lĩnh vực hàng không chịu tác động nặng nề nhất của đại dịch Covid, theo đó thị trường của Công ty SASCO bị ảnh hưởng nghiêm trọng.

Sản lượng hành khách tại thị trường kinh doanh mục tiêu sân bay Quốc tế Tân Sơn Nhất giảm mạnh. Tổng sản lượng hành khách tại Sân bay Quốc tế Tân Sơn Nhất năm 2020 đạt 22 triệu lượt, giảm 46% so với năm 2019, trong đó khách nội địa là 19,2 triệu lượt, giảm 25% và khách quốc tế là 2,78 triệu lượt, giảm 72% so với cùng kỳ.

1.3 *Thị trường kinh doanh Phú Quốc*

Tại thị trường Phú Quốc, sản lượng hành khách chỉ đạt 3,2 triệu lượt khách, giảm 13% so với năm trước. Trong đó, sản lượng khách quốc tế chỉ đạt 241 ngàn lượt, giảm 61% so với năm trước.

Tính đến cuối năm 2020, Phú Quốc đón trên 3,5 triệu lượt du khách; trong đó, du khách quốc tế đạt 160 nghìn lượt. So sánh với 2019, tổng lượt khách giảm 1,6 triệu lượt, trong đó khách quốc tế giảm 491 nghìn lượt.

1.4 *Thị trường kinh doanh Cam Ranh*

Tại thị trường Cam Ranh, sản lượng hành khách cũng chỉ đạt 3,3 triệu lượt khách, giảm 66% so với năm trước. Trong đó, sản lượng khách quốc tế đạt 950 ngàn lượt, giảm 85%. Từ ngày 01/4/2020 cho đến nay, nhà ga quốc tế Cam Ranh đóng cửa, dừng toàn bộ chuyến bay thương mại.

II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2020	Thực hiện 2019	Kế hoạch 2020	Mức tăng trưởng và hoàn thành kế hoạch	
				TH2020 /TH2019	TH2020 /KH2020
Tổng doanh thu	1.144.833	3.088.897	1.202.817	37%	95%
Doanh thu thuần SXKD	918.203	2.895.409	1.018.769	32%	90%
Lợi nhuận trước thuế	148.452	445.085	22.555	33%	658%

Tổng doanh thu năm 2020 đạt 1.145 tỷ đồng giảm 63% so với năm 2019, đạt 95% so với kế hoạch cả năm. Trong đó, doanh thu thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh đạt 918 tỷ đồng bằng 90% kế hoạch, giảm 68% so với cùng kỳ năm trước do kế hoạch kinh doanh xây dựng theo kịch bản chuyển bay thương mại quốc tế được khai thác trở lại từ tháng 05/2020.

Lợi nhuận trước thuế năm 2020 đạt 148 tỷ đồng, giảm 67% so với năm 2019, đạt 658% so với kế hoạch 2020.

III. NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN KẾT QUẢ KINH DOANH

1. Các yếu tố thuận lợi

- Trong bối cảnh đại dịch COVID-19 gây thiệt hại về người và tác động chưa từng có tới mọi mặt đời sống kinh tế, xã hội của tất cả các quốc gia, Chính phủ Việt Nam đã có những biện pháp quyết liệt, chủ động kiểm soát tốt dịch bệnh từ giai đoạn sớm, thực hiện hiệu quả “mục tiêu kép” vừa phòng, chống dịch bệnh, bảo vệ sức khỏe nhân dân, vừa phục hồi và phát triển kinh tế - xã hội trong trạng thái bình thường mới.
- Công ty luôn nhận được sự hỗ trợ của Tổng Công ty cảng hàng không Việt Nam, Cảng hàng không quốc tế Tân Sơn Nhất. Bên cạnh đó, Công ty có một đội ngũ cán bộ nhân viên nhiều kinh nghiệm trong ngành dịch vụ phi hàng không, nguồn nhân lực được đào tạo bài bản, thấu hiểu và chia sẻ cùng Công ty vượt qua giai đoạn khó khăn và tích cực thực hiện sứ mệnh phát triển bền vững của Công ty.
- Trong khủng hoảng dịch bệnh và bất định của tương lai niềm tin của khách hàng đối với uy tín thương hiệu Công ty vẫn được duy trì và củng cố.

2. Các yếu tố thách thức

Dịch bệnh COVID-19 kéo dài đã thay đổi thói quen di chuyển, ăn uống, mua sắm của người tiêu dùng. Đối với khách hàng đi lại bằng đường hàng không, việc thắt chặt chi tiêu, hạn chế tiếp xúc cũng là thách thức đối với hoạt động bán lẻ và cung cấp dịch vụ tại sân bay.

Hoạt động nơi tuyến đầu với nguy cơ tiếp xúc và lây nhiễm dịch bệnh cao, Công ty có sứ mệnh và ưu tiên hàng đầu là khai thác kinh doanh trong điều kiện phải đảm bảo an toàn sức khỏe tuyệt đối cho nhân viên, khách hàng và cộng đồng.

IV. HOẠT ĐỘNG CÁI TIẾN KINH DOANH

1. Định hướng lấy khách hàng làm trung tâm, mang lại trải nghiệm khách hàng xuất sắc

Năm 2020 là một năm bất định, khó đoán với những tác động kép từ Covid 19 và thiên tai, gây ảnh hưởng nặng nề tới kinh tế và xu hướng tiêu dùng. Dù trong điều kiện “giãn cách xã hội” hay hoạt động trong tình hình “bình thường mới”, đội ngũ CB-NV SASCO trân trọng mọi cơ hội được phục vụ khách hàng, nâng cao chất lượng dịch vụ tại từng điểm chạm. Năm 2020, các sản phẩm dịch vụ của Công ty được khách hàng yêu mến, đánh giá cao.

Phòng khách Le Saigonnais đã được hành khách và độc giả PAX international, tạp chí uy tín hàng đầu chuyên ngành dịch vụ chuyến bay bình chọn là Phòng chờ thương gia xuất sắc nhất Châu Á vào đầu năm 2020.

Chuỗi cửa hàng tiện ích sân bay Fresh2Go đạt giải thưởng Traveler's Choice Awards 2020, đứng vào top 10% nhà hàng tốt nhất thế giới do du khách Tripadvisor bình chọn từ đánh giá dựa trên hàng triệu ý kiến phản hồi trong một năm từ khách du lịch khắp thế giới

L'Azure Resort & Spa Phú Quốc đã xuất sắc đạt giải Đánh giá của khách hàng năm 2020 qua nền tảng agoda.com và booking.com với số điểm 9.2/10 và 9.0/10.

Dịch vụ xe tham quan du lịch Phú Quốc Bus Tour đạt giải Travellers' Choice 2020 của trang mạng Tripadvisor dựa trên tổng hợp tất cả đánh giá, xếp hạng và nội dung lưu trữ mà khách du lịch trên toàn cầu chia sẻ.

2. Tập trung khai thác thị trường ngoài sân bay

Trong bối cảnh ngành hàng không bị ảnh hưởng nghiêm trọng bởi Covid-19, Công ty SASCO đẩy mạnh khai thác các cơ hội kinh doanh tại thị trường ngoài sân bay: phát triển các chương trình tour nội địa chất lượng, an toàn nhằm mang tới cho người Việt trải nghiệm dịch vụ cao cấp với mức giá hợp lý, thúc đẩy hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu và phân phối hàng tiêu dùng.

3. Phát triển hoạt động bán hàng và tiếp thị đa kênh

Trước xu hướng thay đổi trong hành vi tiêu dùng của khách hàng, và sự xuất hiện đa dạng của các nền tảng tương tác số mới, song song với việc đẩy mạnh bán hàng tại kênh truyền thống, năm 2020, Công ty đã triển khai hoạt động bán hàng và tiếp thị đa kênh để gia tăng hiệu suất bán hàng và hỗ trợ việc kinh doanh liên tục ở các cửa hàng truyền thống trong thời gian dịch bệnh bùng phát.

V. NGUỒN NHÂN LỰC

Hoạt động kinh doanh trong điều kiện bất định do khủng hoảng dịch bệnh, Ban điều hành Công ty đã triển khai đồng bộ các biện pháp đảm bảo an toàn sức khỏe cho người lao động, điều phối nguồn lực hiệu quả, kiểm soát ngân sách nhân sự gắn với năng suất lao động.

- Ngay từ khi dịch bệnh vừa xuất hiện, Công ty đã chủ động nhanh chóng thành lập Tổ phản ứng nhanh phòng chống dịch Corona (sau được kiện toàn thành Ban chỉ đạo phòng

chống dịch Covid19) để truyền thông chính thống về dịch bệnh; triển khai các quy trình ứng phó nhanh, phòng dịch; cấp phát trang bị đầy đủ phương tiện và trang phục bảo hộ phòng dịch cho nhân viên và hành khách trên toàn hệ thống dịch vụ; xây dựng ban hành các hướng dẫn phòng dịch cho nhân viên tại tất cả các điểm tiếp xúc; đào tạo, hướng dẫn và tổ chức kiểm tra, đánh giá việc thực hiện các quy định. Với tinh thần chủ động, quyết liệt và ý thức trách nhiệm cao, toàn đội ngũ SASCO đã vững vàng trên tuyến đầu chống dịch, vượt qua giai đoạn khốc liệt của dịch bệnh, duy trì tốt chất lượng dịch vụ và không có khách hàng hay nhân viên nào bị lây nhiễm dịch bệnh.

- Công ty SASCO đã chủ động chuẩn bị và triển khai nhiều kịch bản nhân sự, ứng phó với từng giai đoạn dịch bệnh, suy thoái, phục hồi, nhằm duy trì hoạt động liên tục của doanh nghiệp để không gây nhiều biến động, và cũng sẵn sàng tăng tốc khi thị trường hồi phục. Giải pháp bố trí nhân sự linh hoạt, kiêm nhiệm, đa nhiệm, luân chuyển công việc được áp dụng qua đó giúp tạo dựng sức chịu đựng và sức bật cần thiết cho doanh nghiệp trong thời kỳ khủng hoảng và tái lập sức mạnh khi hồi phục.
- Nhằm giảm thiểu tác động tiêu cực của dịch bệnh đến thu nhập và đời sống người lao động. Ngoài chế độ thu nhập theo kết quả sản xuất kinh doanh và phúc lợi theo quy định, Công ty thực hiện chế độ hỗ trợ thu nhập cho người lao động bị ảnh hưởng bởi dịch bệnh, góp phần đảm bảo an sinh xã hội và duy trì nguồn nhân lực cho giai đoạn hồi phục sau dịch bệnh. Tổng số tiền chi mang tính chất phúc lợi, hỗ trợ năm 2020 tương đương **34 tỷ đồng**.
Năm 2020, thu nhập trước thuế bình quân của người lao động đạt 16,4 triệu đồng/người/tháng, trong đó thu nhập từ quỹ lương 2020 đạt bình quân 12,6 triệu đồng/người/tháng.
- Năm 2020 là năm thứ ba liên tiếp SASCO được vinh danh Nơi làm việc tốt nhất châu Á (HR Asia Best Companies to Work for in Asia Award).

VI. HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ

Do tình hình dịch bệnh Covid-19 diễn biến phức tạp khó lường tác động trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh, các dự án đầu tư của SASCO tạm ngưng không triển khai nhằm cắt giảm chi phí, tập trung cho mục tiêu phòng chống dịch, đồng thời dành thời gian đánh giá lại thị trường, đo lường rủi ro để có quyết định đầu tư phù hợp.

Trong năm 2020, Công ty chỉ triển khai một số hoạt động sửa chữa, cải tạo nâng cấp các điểm kinh doanh tại sân bay quốc tế Tân Sơn Nhất nhằm nâng cao trải nghiệm khách hàng tại điểm bán; đầu tư nâng cấp hệ thống công nghệ thông tin phục vụ công tác quản trị và chuyển đổi số; đầu tư phương tiện chuyên dụng trong dây chuyền cung ứng dịch vụ hàng không.

VII. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

Cơ cấu tài sản vào ngày 31/12/2020 phù hợp với mô hình kinh doanh của doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ, thương mại. Theo đó, tài sản ngắn hạn chiếm 55% tổng tài sản; trong đó: tiền và các khoản tương đương tiền chiếm 4% trên tổng tài sản, các khoản phải thu ngắn hạn chiếm 13%, hàng tồn kho là 8%.

Các chỉ số thanh toán luôn được duy trì ở mức an toàn: hệ số thanh toán ngắn hạn là 3,41 lần và hệ số thanh toán nhanh là 2,91 lần.

Tổng nguồn vốn không có nhiều biến động, trong đó vốn chủ sở hữu chiếm 83,7% tổng nguồn vốn, tỷ lệ sử dụng đòn bẩy (D/E) ở mức 0,2 lần tương đối thấp so với các doanh nghiệp thương mại.

Cơ cấu tài chính của Công ty được giữ ở trạng thái cân bằng khi tài sản ngắn hạn đảm bảo khả năng thanh toán cho các khoản nợ ngắn hạn khi đến hạn. Các khoản tài chính dài hạn (tài sản cố định và các khoản đầu tư tài chính dài hạn) đều được tài trợ bởi nguồn vốn dài hạn, ổn định từ vốn chủ sở hữu, nhờ vậy rủi ro tài chính được hạn chế tối đa và an ninh tài chính được giữ vững.

Kết thúc năm 2020, cơ cấu vốn và tài sản không có biến động lớn.

V.III THÀNH TÍCH CÔNG TY

Năm 2020, với nỗ lực vượt bậc của toàn đội ngũ, SASCO đã vững vàng vượt qua khó khăn thách thức, tiếp tục đạt được những thành tích xuất sắc, xây dựng đơn vị vững mạnh, đóng góp tích cực vào sự phát triển kinh tế xã hội của ngành hàng không và đất nước.

Với sự tin nhiệm cao từ khách hàng và các cơ quan quản lý, SASCO vinh dự nhận các giải thưởng:

- Thương hiệu Quốc gia (VietNam Value). Đây là lần thứ 3 liên tiếp SASCO được Hội đồng Thương hiệu Quốc gia vinh danh Thương hiệu quốc gia Việt Nam.
- Doanh nghiệp dẫn đầu phát triển bền vững tại Việt Nam năm 2020 (CSI) do Hội đồng Doanh nghiệp phát triển bền vững Việt nam bình chọn. Đây là năm thứ 2 liên tiếp (2019-2020), SASCO được vinh danh với vị trí dẫn đầu lĩnh vực thương mại dịch vụ.
- SASCO liên tục đạt thứ hạng cao tại các bảng xếp hạng Giải thưởng VNR 500 do Vietnam report và Vietnamnet bình chọn:
 - + Top 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam (VNR500).
 - + Top 500 Doanh nghiệp có lợi nhuận tốt nhất Việt Nam (Profit 500).
 - + Top 50 DN xuất sắc nhất Việt Nam (Top 50 Vietnam The Best)
 - + Top 10 bán lẻ uy tín Việt Nam.

Trên đây là báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh 2020 của Công ty cổ phần Dịch vụ Hàng không Sân bay Tân Sơn Nhất.

Trân trọng./.

Nơi nhận:

- Đại hội đồng cổ đông
- Lưu VT, P.PL&KSTT, P.TCKT.

