

Hà Nội, ngày 24 tháng 04 năm 2015

BÁO CÁO CỦA HĐQT TRÌNH ĐHĐCĐ THƯỜNG NIÊN NĂM 2015
(Về tình hình SXKD 2014, kế hoạch SXKD 2015 và các giải pháp thực hiện)

I. Vài nét khái quát về tổ chức Công ty:

Công ty XNK Hàng không (Airimex) được thành lập theo Quyết định số 197/TCHK ngày 21 tháng 03 năm 1989 của Tổng cục HKDD VN, trụ sở của Công ty tại 414 Nguyễn Văn Cừ, Long Biên, Hà Nội.

Năm 2005 Bộ Giao thông vận tải ra quyết định chuyển Công ty XNK HK, đơn vị thành viên của TCT HKVN thành Công ty cổ phần.

Ngày 18/05/2006 Công ty CP XNK HK đã chính thức đi vào hoạt động theo mô hình Công ty cổ phần; Vốn điều lệ Công ty: 20 tỷ đồng.

Tháng 4/2009 vốn điều lệ của Công ty tăng lên là: 25.927.400.000 đồng.

Hội đồng quản trị Công ty hiện nay gồm 5 thành viên. Ban kiểm soát Công ty gồm 3 thành viên. Trong đó:

Ông Đặng Xuân Cừ, giữ chức Chủ tịch HĐQT Công ty;

Ông Nguyễn Quốc Trường, giữ chức Ủy viên HĐQT kiêm Giám đốc điều hành Công ty;

Bà Dương Thị Việt Thắm, giữ chức Trưởng Ban kiểm soát Công ty.

II. Tình hình hoạt động và kết quả SXKD năm 2014:

1. Về đặc điểm tình hình:

1.1. Thuận lợi:

Thứ nhất, trải qua hơn 25 năm hoạt động Công ty đã khẳng định được thương hiệu và uy tín đối với các đối tác trong và ngoài nước; đặc biệt là trong lĩnh vực kinh doanh XNK hàng hóa, phụ tùng vật tư, công cụ dụng cụ liên quan đến ngành hàng không.

Thứ hai, Công ty luôn nhận được sự quan tâm chỉ đạo, hỗ trợ kịp thời, tạo điều kiện ủng hộ to lớn từ các Ban, Ngành chức năng của Tổng công ty HKVN đối với hoạt động SXKD nói chung và công tác Đảng, đoàn thể nói riêng.

Thứ ba, Công ty luôn duy trì mối quan hệ tốt đẹp với các Cơ quan hữu quan như Hải quan, Ngân hàng, Cục thuế,... vì vậy cũng nhận được nhiều sự ưu ái, quan tâm, tạo điều kiện đem lại hiệu quả hơn cho hoạt động SXKD.

Thứ tư, Biến động tỷ giá năm 2014 tương đối ổn định, kiểm soát được;

Thứ năm, Đội ngũ cán bộ lãnh đạo Công ty tâm huyết, mẫn cán, trách nhiệm; Người lao động Công ty đoàn kết, chịu khó học hỏi, sáng tạo.

Thứ sáu, Cơ sở vật chất Công ty đảm bảo cho mọi hoạt động của Công ty.

1.2. Khó khăn:

Thứ nhất, Công ty gặp khó khăn về Vốn. Vòng quay vốn chậm, vốn kinh doanh còn hạn chế, Công ty phải sử dụng vốn vay của các Ngân hàng.

Thứ hai, thay đổi nhân sự chủ chốt của Công ty như Chủ tịch HĐQT, Giám đốc, Kế toán trưởng, Trưởng phòng,... cũng ảnh hưởng trực tiếp đến việc điều hành SXKD của Công ty.

Thứ ba, thủ tục hành chính của Nhà nước. Các thủ tục hành chính từ phía Hải quan, Cục thuế, Ngân hàng vẫn còn nhiều bất cập, cản trở trực tiếp đến tiến độ công việc kinh doanh.

Thứ tư, vẫn còn một bộ phận nhỏ lao động trong Công ty chưa đáp ứng được nhu cầu công việc hiện tại;

Thứ năm, các văn bản mới của Nhà nước, cụ thể Luật đấu thầu mới có hiệu lực từ ngày 01/07/2014 đã ảnh hưởng trực tiếp và không nhỏ đến hoạt động SXKD của Công ty, đặc biệt là các gói thầu lớn của VNA.

Thứ sáu, cạnh tranh thị phần. Hiện tại trên thị trường xuất hiện một số Công ty đang cạnh tranh rất lớn với Công ty về mảng cung cấp hàng hóa, công cụ dụng cụ, thiết bị ngành hàng không, dầu khí, bán vé máy bay... vì thế thị phần của Công ty bị giảm đi đáng kể.

Tuy nhiên, CB-CNV trong Công ty AIRIMEX đã phát huy được truyền thống đoàn kết nhất trí, tập trung mọi nguồn lực, tận dụng tốt cơ hội, quyết tâm vượt qua mọi khó khăn, thách thức nên hoạt động của Công ty năm 2014 đã đạt được kết quả tốt.

HĐQT xin báo cáo với Đại hội một số lĩnh vực hoạt động chính của Công ty năm 2014 như sau:

2. Về kết quả kinh doanh năm 2014:

Bảng tổng hợp một số chỉ tiêu SXKD cơ bản thực hiện năm 2014

Đơn vị tính: Trđ

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2014	Thực hiện 2014	Thực hiện so với kế hoạch (%)
Tổng doanh thu	324.580	376.554	116,01 %
Tổng chi phí	317.523	368.590	116,08 %
Lợi nhuận tr.thuế	7.057	7.964	112,85 %
Lợi nhuận sau thuế TNDN	5.505	6.186	112,37 %
Mức chia cổ tức dự kiến	24,00%/VĐL	27,00%/VĐL	112,50 %
Tổng vốn đầu tư	1.070	709	66,26 %

Các số liệu thực hiện 2014 được trích yếu từ Báo cáo tài chính năm 2014 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH kiểm toán DTL - Văn phòng Hà Nội, thành viên Hãng RSM quốc tế.

Thực hiện kế hoạch đầu tư: Tổng mức đầu tư thực hiện: 709 triệu đồng, đạt 66,26% kế hoạch là do trong năm có 01 Dự án đầu tư (Đề án Quản trị nhân sự) thực hiện nhưng không ghi tăng tài sản mà hạch toán vào Chi phí.

2.1. Về lĩnh vực kinh doanh dịch vụ XNK uỷ thác:

Tổng doanh thu thực hiện năm 2014 đạt 16.493 triệu đồng, tăng 12,16% so với kế hoạch. Đây được xem là sản phẩm cốt lõi và đem lại hiệu quả nhất cho Công ty. VNA và VAECO là hai đối tác uỷ thác lớn, truyền thống và uy tín. Trong năm tận dụng được những cơ hội phát triển các đường bay, tăng giờ bay, chuyến bay nên Công ty có được nhiều đơn hàng uỷ thác cung cấp phụ tùng vật tư, dụng cụ tiêu hao cho VNA, VAECO góp phần đảm bảo những chuyến bay an toàn, kịp thời và góp phần đem lại doanh thu phí uỷ thác cao cho Công ty. Năm 2014 Công ty đã xây dựng thành công Phương án Phụ tùng vật tư sửa chữa cho Tổng công ty HKVN và đã được Hội đồng thành viên Tổng công ty nhất trí thông qua (Nghị quyết số 343/HĐTV-TCTHK ngày 06/02/2015).

2.2. Về lĩnh vực kinh doanh bán hàng:

Mục tiêu phấn đấu là ngoài việc củng cố thị trường trong ngành Hàng không, thị trường truyền thống, Công ty phát triển kinh doanh ra các lĩnh vực khác của nền kinh tế như công nghiệp dầu khí, giao thông vận tải,... và một số đối tác mới như Hoàng Anh Gia Lai. Tổng doanh thu thực hiện 311.642 triệu đồng, tăng 15,94% so với kế hoạch và chiếm tỷ trọng lớn (82,76%) trong tổng doanh thu của toàn Công ty. Có được kết quả đó là nhờ vào sự nỗ lực phấn đấu của toàn thể CBNV Công ty, đặc biệt là các Phòng/Chi nhánh kinh doanh trực tiếp, trong năm Công ty đã thực hiện các hợp đồng có giá trị lớn như gói 9 xe thang cho ACV (khoảng 19 tỷ đồng), gói 5 xe loader cho ACV (Khoảng 25 tỷ đồng)... Ngoài ra Công ty ký được nhiều hợp đồng giá trị lớn với VNA về cung cấp xe đẩy suất ăn, xe container,... góp phần làm tăng doanh thu đáng kể năm 2014.

2.3. Về lĩnh vực kinh doanh cho thuê văn phòng:

Năm 2014, Doanh thu thực hiện 8.831 triệu đồng, chỉ đạt 97,58% so với kế hoạch là do trong năm Công ty có giảm giá cho thuê mặt bằng tầng 6 khu vực làm bếp ăn, khoảng 10trđ/tháng. Đây là mảng kinh doanh mang lại doanh thu ổn định, hiệu quả cao. Tuy nhiên để duy trì được khách hàng, đảm bảo doanh thu Công ty cần có những chính sách chăm sóc khách hàng cụ thể, cải thiện nâng cao chất lượng dịch vụ như việc đầu tư trang thiết bị, sửa chữa, cải tạo khu văn phòng, trồng mới hệ thống cây xanh,...

2.4. Về lĩnh vực kinh doanh bán vé máy bay:

Công ty là đại lý bán vé máy bay cho hãng HKQG VN - Vietnam Airlines và một số hãng Hàng không khác. Với sự quan tâm của lãnh đạo Công ty, cán bộ nhân viên Phòng bán

vé máy bay luôn phát huy năng lực và phát triển thị trường bán vé đa dạng, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, nâng cao hình ảnh Vietnam Airlines trong nước và thị trường Quốc tế. Năm 2014, hoa hồng bán vé thực hiện 2.311 triệu đồng, vượt kế hoạch năm 2,26%, doanh số bán vé đạt 95 tỷ đồng. Trong đó hoa hồng bán vé cho VNA khoảng 1,9 tỷ đồng, chiếm 82% tỷ trọng doanh thu bán vé.

Công việc của người lao động trong Phòng ổn định, thu nhập được nâng cao, đóng góp ngày càng nhiều cho sự phát triển chung của Công ty.

2.5. Về lĩnh vực kinh doanh dịch vụ giao nhận, vận chuyển, dịch vụ khác:

Tổng doanh thu thực hiện 33.596 triệu đồng, tăng 29,46% so với kế hoạch, đây là lĩnh vực đem lại doanh thu đáng kể cho Công ty trong năm. Doanh thu từ hoạt động này chủ yếu là từ dịch vụ vận chuyển quốc tế và khách hàng lớn nhất là VNA, đây là lĩnh vực mang lại hiệu quả kinh tế ổn định, không áp lực về vốn. Công ty đã và đang tận dụng cơ hội, uy tín để khai thác phát triển tốt hơn mảng kinh doanh này.

3. Về vấn đề tổ chức, nhân sự của Công ty:

Công ty ổn định tổ chức, cán bộ; rà soát, sắp xếp lại lao động hiện có, tăng cường công tác đào tạo nhằm nâng cao chất lượng lao động đáp ứng nhu cầu kinh doanh.

Trong năm 2014:

- Ngày 01/04/2014: Miễn nhiệm chức danh Kế toán trưởng của Ông Nguyễn Đình Thái; Bổ nhiệm Bà Vũ Thị Nguyệt Nga giữ chức: Phó phòng Tài chính – kế toán, kiêm Phụ trách kế toán Công ty.

- Ngày 01/04/2014: Miễn nhiệm chức danh Thành viên Ban kiểm soát của Bà Vũ Thị Nguyệt Nga.

- Ngày 28/04/2014: Bổ nhiệm Bà Nguyễn Thị Thanh Lan giữ chức danh Thành viên Ban kiểm soát.

- Ngày 01/07/2014: Miễn nhiệm Phó phòng Tài chính - kế toán, kiêm Phụ trách kế toán Công ty đối với Bà Vũ Thị Nguyệt Nga; Bổ nhiệm Bà Dương Ánh Hồng giữ chức: Phó phòng Tài chính – kế toán, kiêm Phụ trách kế toán Công ty.

4. Đánh giá tình hình thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2014:

Về cơ bản Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên 2014 thông qua ngày 28/04/2014 đã được HĐQT, Giám đốc Công ty triển khai thực hiện nghiêm túc, đúng quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty. Cụ thể là:

4.1. Công ty đã thực hiện việc phân phối lợi nhuận, trích lập các quỹ và chi trả cổ tức năm 2013 như phương án đã được ĐHĐCĐ năm 2014 thông qua. Tỷ lệ chi trả cổ tức là 24 % /VĐL, chi trả 100% bằng tiền mặt;

4.2. Công ty đã hoàn thành việc chi thù lao hàng tháng cho các thành viên HĐQT và BKS theo đúng Nghị quyết của ĐHĐCĐ thường niên 2014 của Công ty và phù hợp với quy định của Pháp luật;

4.3. Công ty đã hoàn thành các thủ tục miễn nhiệm tư cách thành viên Ban kiểm soát Công ty của Bà Vũ Thị Nguyệt Nga và bầu bổ sung Bà Nguyễn Thị Thanh Lan - Thành viên Ban kiểm soát Công ty nhiệm kỳ: 2011-2016, theo đúng Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2014 của Công ty;

4.4. Về một số vấn đề khác: Trong năm 2014 Công ty đã tập trung cao độ giải quyết dứt điểm được một số tồn đọng từ những năm trước như: (1) Quyết toán xong Dự án đèn đêm Sân bay Quốc tế Đà Nẵng kéo dài từ Năm 2008; (2) Giải quyết thành công vụ truy thu thuế của 4 Xe suất ăn nhập khẩu năm 2013 với Hải quan Hải Phòng khoảng 5,2 tỷ đồng; (3) Đối chiếu giải tỏa với Cục thuế Hà Nội tiền thuế sai, phạt sai khoảng 1,5 tỷ đồng;...

4.5. Năm 2014 Công ty đã thực hiện rà soát lại toàn bộ hệ thống văn bản, quy định, quy chế, quy trình,... đang áp dụng trong Công ty. Những bất cập sẽ được khắc phục một cách đồng bộ trong năm 2015.

Như vậy, Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2014 của Công ty đã được HĐQT Công ty thực hiện nghiêm túc và đầy đủ. Năm 2014 tất cả các chỉ tiêu cơ bản về SXKD của Công ty đều vượt so với kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên 2014 thông qua. Đặc biệt là lợi nhuận SXKD năm 2014 đạt ở mức độ rất cao, đó là thành tích rất đáng khích lệ trong bối cảnh chung của kinh tế Việt Nam và thế giới rất khó khăn, nhiều doanh nghiệp bị phá sản hoặc kinh doanh kém hiệu quả.

Tuy đã có nhiều cố gắng, song trong năm 2014 hoạt động của Công ty vẫn còn một số vấn đề cần quan tâm giải quyết và tìm cách tháo gỡ. Đó là:

- Về thực hiện chức năng, nhiệm vụ của các đơn vị trong công ty: Hiệu lực quản lý, điều hành và chất lượng lao động tại đơn vị chưa được nâng cao; Chưa khai thác và phát huy tối đa được năng lực của từng cán bộ, nhân viên. Sự phối kết hợp, trao đổi về nghiệp vụ và dữ liệu thông tin giữa các phòng ban trong Công ty thực hiện chưa thường xuyên.

- Về quy chế, quy định: một số quy định chưa sát với thực tế, chưa đúng với quy định hiện hành nhưng bổ sung, sửa đổi chậm đã phần nào ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của Công ty.

- Vốn chủ sở hữu của Công ty còn nhỏ, vốn để kinh doanh còn thiếu trong khi đó công nợ thu hồi chậm dẫn đến tình trạng còn phải vay vốn kinh doanh, chưa chủ động trong kinh doanh.

- Về kinh doanh: định hướng của Công ty là trở thành nhà phân phối, đại diện bán hàng của các hãng sản xuất lớn trên thế giới triển khai còn chậm;

- Về lao động: Lực lượng cán bộ trẻ kế cận còn có bất cập, thiếu chủ động. Đội ngũ chuyên viên chủ chốt của Công ty còn thiếu và yếu, đây là nguy cơ đối với sự phát triển về lâu dài của Công ty. Trong khi đó công tác tuyển dụng, công tác đào tạo, tạo nguồn cán bộ và chuyên viên chủ chốt cho Công ty thực tế còn gặp nhiều khó khăn, bất cập, đây là vấn đề lớn và khó nhưng cần nhanh chóng tìm giải pháp tháo gỡ.

- Về việc thực hiện Đề án Quản trị nhân sự: Đã từng bước phối hợp với bên Tư vấn hoàn thiện sản phẩm nghiên cứu, nhưng thực tế chưa đưa vào vận dụng tối đa;

- Về công nghệ thông tin: Triển khai thành công phần mềm công văn điện tử, website Công ty nhưng thời gian đầu mới đưa vào sử dụng nên chưa được khai thác tối đa tính năng.

III. Kế hoạch SXKD năm 2015 và một số giải pháp tổ chức thực hiện:

1. Kế hoạch SXKD năm 2015:

1.1. Thuận lợi:

Bên cạnh những thuận lợi như đã phân tích ở trên, năm 2015 còn mở ra những cơ hội mới cho Công ty như:

- Nền kinh tế thế giới sẽ lấy lại đà tăng trưởng nhẹ (đạt mức 3,4% theo dự báo của Worldbank), tình hình Biển đông bớt căng thẳng theo đó thị trường kinh doanh vận tải hàng không thế giới sẽ tăng trưởng khả quan.

- Nền kinh tế vĩ mô trong nước được dự báo tiếp tục ổn định và được cải thiện so với năm 2014, tốc độ tăng trưởng GDP dự báo khoảng 5,48%-5,63%, chỉ số giá tiêu dùng kiềm chế ở mức khoảng 7%-8% tạo điều kiện giảm lãi suất, hỗ trợ SXKD.

- Việt Nam tiếp tục là một điểm đến an toàn, hấp dẫn khách du lịch quốc tế do đó dịch vụ giao thông vận tải, nhất là đường hàng không sẽ được chú trọng phát triển.

- Việc đưa thêm 2 loại máy bay A350 và B787 vào khai thác tháng 05/2015 sẽ tạo thêm nhiều cơ hội kinh doanh cho Công ty về mảng cung cấp PTVT, công cụ dụng cụ.

- Thị trường Lào, Campuchia, Myanmar cũng đang là những thị trường hấp dẫn mà Công ty có thể vươn ra.

- Tổng công ty HKVN đang dự thảo Quy chế mua sắm nội bộ có lợi cho Công ty để đấu thầu và triển khai các HĐ mua bán bị ảnh hưởng bởi Luật đấu thầu sửa đổi có hiệu lực từ 01/07/2014.

- Thời gian tới Công ty sẽ hoàn thiện về tổ chức, cán bộ; đây sẽ là động lực quan trọng để đưa hoạt động kinh doanh của Công ty vượt qua khó khăn, tiếp tục phát triển bền vững trong tương lai.

1.2. Khó khăn:

Bên cạnh những khó khăn trong năm 2014 vẫn ảnh hưởng, năm 2015 Công ty còn có một số khó khăn sau:

- Luật đấu thầu mới có hiệu lực từ ngày 01/07/2014 sẽ tiếp tục ảnh hưởng trực tiếp không nhỏ đến hoạt động SXKD của Công ty, đặc biệt là các gói thầu lớn của VNA.

- Khách hàng truyền thống là VAECO trong năm tới sẽ tự thực hiện một số đơn hàng, không ủy thác cho công ty nữa.

- Cạnh tranh thị phần. Hiện tại trên thị trường xuất hiện một số Công ty đang cạnh tranh rất lớn với Công ty về mảng cung cấp hàng hóa, công cụ dụng cụ, thiết bị ngành hàng không, dầu khí, bán vé máy bay... vì thế thị phần của Công ty bị giảm đi đáng kể.

- Tổng công ty HKVN có hướng thay đổi về hệ thống tổ chức cung ứng vật tư PTMB; Việc đưa A350, B787 vào khai thác, Tổng Công ty sử dụng dịch vụ cung ứng theo giờ bay.

- Một số khách hàng lớn và truyền thống của Công ty đang gặp nhiều khó khăn trong kinh doanh, sản xuất đình trệ dẫn tới nguồn vốn để đầu tư bị hạn hẹp, các dự án triển khai

chậm, tiến trình thực hiện các hợp đồng đã ký, đặc biệt là khâu thanh toán cũng bị ảnh hưởng.

- Rủi ro về sự biến động ngoại tệ, sự thay đổi các chính sách thuế, các quy định Hải quan,... cũng là những khó khăn lớn trong năm 2015.

1.3. Căn cứ lập kế hoạch:

- Tuân thủ các chính sách, chế độ, luật pháp hiện hành của Nhà nước về thuế, lao động, bảo hiểm, tiền lương, chuẩn mực kế toán,...

- Tuân thủ theo Quy chế quản lý vốn đầu tư vào Doanh nghiệp khác của Tổng công ty HKVN kèm theo Quyết định số 1591/QĐ-HĐTV/TCTHK ngày 20/06/2013.

- Căn cứ vào các văn bản hướng dẫn của Tổng công ty HKVN về xây dựng kế hoạch năm 2015.

- Căn cứ vào đặc thù và thực trạng hoạt động kinh doanh của Công ty, nắm bắt được nhu cầu đầu tư năm kế hoạch của các đối tác trong và ngoài ngành hàng không.

- Căn cứ vào tiềm năng nội lực sẵn có của Công ty như: Người lao động, công nghệ thông tin, cơ sở vật chất,... đủ để đảm bảo cho hoạt động SXKD hiệu quả.

- Căn cứ vào mục tiêu xây dựng kế hoạch, định hướng SXKD trong giai đoạn từ 2014-2018 của Công ty.

Dựa vào các căn cứ nêu trên, Công ty đã xây dựng kế hoạch SXKD năm 2015, Hội đồng quản trị báo cáo trước Đại hội đồng cổ đông một số chỉ tiêu cơ bản của kế hoạch SXKD của Công ty CP XNK Hàng không năm 2015 như sau (các số liệu chi tiết được nêu tại Bảng kế hoạch SXKD 2015 của Công ty):

Bảng tổng hợp các chỉ tiêu cơ bản kế hoạch SXKD năm 2015

Đơn vị tính: Trđ

Chỉ tiêu	Thực hiện 2014	Năm 2015	
		Kế hoạch	So với TH 2014
Tổng doanh thu	376.554	335.778	89,17%
Tổng chi phí	368.590	328.228	89,05%
Lợi nhuận trước thuế	7.964	7.550	94,80%
Lợi nhuận sau thuế TNDN	6.186	5.862	94,76%
Mức chia cổ tức dự kiến	27,00%/VĐL	24%/VĐL	88,89%
Tổng vốn đầu tư	709	450	63,47%

Tổng doanh thu kế hoạch năm 2015 so với thực hiện năm 2014 giảm 10,83% (khoảng 40,8 tỷ đồng), chủ yếu là do doanh thu bán hàng giảm 14,65% (khoảng 45,6 tỷ đồng). Doanh thu bán hàng kế hoạch đặt ra giảm là vì phần lớn doanh thu bán hàng năm 2014 là do cung cấp trang thiết bị mặt đất cho ACV ở các sân bay, lượng hàng cung cấp cho

Tổng công ty; Sang năm 2015 nhu cầu đầu tư của ACV tại các sân bay đã bão hòa, lượng hàng hóa cung cấp cho Tổng công ty thì gặp phải vướng mắc của Luật đấu thầu mới nên kế hoạch doanh thu năm 2015 Công ty xây dựng ở trên là hợp lý và có cơ sở.

Tổng lợi nhuận trước thuế kế hoạch năm 2015 giảm 5,2% so với thực hiện năm 2014; mức giảm ít hơn so với mức giảm doanh thu.

Kế hoạch đầu tư: Dự kiến tổng mức đầu tư 450 triệu đồng, gồm đầu tư 01 phần mềm quản lý hàng gửi bán phục vụ Dự án PTVT sửa chữa cho Tổng công ty HKVN và gói đầu tư trang thiết bị máy tính phục vụ SXKD.

2. Một số giải pháp chính nhằm hoàn thành kế hoạch SXKD năm 2015 và định hướng phát triển cho những năm tiếp theo:

Từ đặc điểm tình hình và định hướng phát triển nêu trên; HĐQT báo cáo ĐHCĐ một số giải pháp nhằm hoàn thành kế hoạch SXKD năm 2015, cụ thể như sau:

- Về tổ chức: Hoàn thiện, ban hành Quy chế tổ chức hoạt động, Quy định chức năng nhiệm vụ của các Phòng, Chi nhánh.

- Về Cán bộ: Rà soát, đánh giá cán bộ để làm căn cứ thực hiện việc bố trí, sắp xếp, luân chuyển và bổ nhiệm cán bộ các Phòng, Chi nhánh.

- Về lao động, tiền lương:

+ Rà soát, đánh giá lao động để bố trí, luân chuyển, sắp xếp lại lao động theo định biên lao động của các Phòng, Chi nhánh;

+ Hoàn thiện ban hành hệ thống thang bảng lương của Công ty;

+ Hoàn thiện, ban hành quy định trả lương của Công ty. Thực hiện việc đánh giá hiệu quả công việc của từng chức danh để làm cơ sở trả lương cho người lao động.

+ Rà soát mức thu nhập bình quân và quỹ tiền lương để đảm bảo sử dụng lao động, quỹ tiền lương có hiệu quả.

- Về công nghệ thông tin: Triển khai áp dụng hệ thống phần mềm QLNS, phần mềm kế toán, phần mềm quản lý VTPT sửa chữa, ... có hiệu quả.

- Huy động mọi nguồn lực, tận dụng mọi cơ hội để giữ vững hoạt động SXKD, tăng doanh thu từ các loại hình kinh doanh. Cụ thể:

+ Lĩnh vực dịch vụ XNK uỷ thác: Tiếp tục nâng cao chất lượng dịch vụ, tính chuyên nghiệp trong việc thực hiện các hợp đồng XNK uỷ thác cho các đơn vị, chủ yếu trong Tổng công ty HKVN. Duy trì khách hàng truyền thống; đồng thời chủ động xúc tiến thị trường để thực hiện các dịch vụ XNK uỷ thác cho các hãng Hàng không khác, các doanh nghiệp khác mới được thành lập, đặc biệt trong TCT HKVN. Coi lĩnh vực cung cấp dịch vụ XNK uỷ thác PTVT máy bay là mục tiêu chiến lược, quan trọng, làm nền tảng cho sự phát triển các mảng kinh doanh khác, mang lại hiệu quả chắc chắn trong hoạt động kinh doanh của Công ty. Từ Tháng 04/2015, Công ty tiếp nhận dịch vụ uỷ thác PTVT sửa chữa cho Tổng công ty HKVN thay cho VAECO, đây là một cơ hội kinh doanh lớn cho Công ty trong năm 2015.

+ Lĩnh vực kinh doanh bán hàng: Việc tập trung phát triển kinh doanh bán hàng trong và ngoài ngành Hàng không là lĩnh vực có nhiều tiềm năng, đặc biệt là việc kinh doanh bán hàng cho các đơn vị trong ngành Hàng không đã góp phần quan trọng và sẽ là yếu tố quyết định sự phát triển của Công ty trong tương lai. Ngoài việc củng cố thị trường trong ngành Hàng không, thị trường truyền thống, Công ty sẽ phát triển kinh doanh ra các lĩnh vực khác

của nền kinh tế như công nghiệp khai thác dầu khí, công nghiệp hóa dầu (chú ý mở rộng quy mô kinh doanh với XN liên doanh Vietsovpetro), giao thông vận tải, các đơn vị làm kinh tế thuộc Quân chủng Phòng không không quân, các thiết bị soi chiếu an ninh; tận dụng mọi cơ hội có được để mở rộng thị trường. Tiếp tục nghiên cứu thị trường và khách hàng với định hướng xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam ra nước ngoài.

+ Lĩnh vực kinh doanh cho thuê văn phòng: Đây là mảng kinh doanh mang lại doanh thu ổn định, hiệu quả cao nhất. Tháng 8/2015 Hợp đồng đối với AITS hết hạn, giá cho thuê văn phòng hiện tại ở khu vực có xu hướng giảm, cạnh tranh ít nhiều sẽ ảnh hưởng đến doanh thu hoạt động cho thuê văn phòng thời gian tới. Vì vậy để duy trì được khách hàng, đảm bảo doanh thu Công ty cần quan tâm đầu tư nâng cao chất lượng dịch vụ và có những chính sách chăm sóc khách hàng.

+ Lĩnh vực kinh doanh bán vé máy bay: Công ty là đại lý bán vé máy bay cho hãng HKQG VN - Vietnam Airlines và một số hãng Hàng không khác. Cùng với sự phát triển du lịch trong nước và Quốc tế, đại lý bán vé máy bay Airimex sẽ tích cực mở rộng thị trường và khách hàng; làm tốt công tác đặt vé giữ chỗ, phục vụ khách hàng chu đáo thuận tiện để tăng doanh số, hoa hồng và triết khấu; phấn đấu trở thành một trong những đại lý bán vé máy bay lớn, có hiệu quả của Vietnam Airlines.

+ Lĩnh vực kinh doanh dịch vụ giao nhận, vận tải (logistics): Đây là lĩnh vực kinh doanh có tiềm năng mà Công ty đã có kinh nghiệm. Trong thời gian tới Công ty sẽ bám sát tình hình thị trường, khách hàng, đặc biệt là thị trường Hàng không và khách hàng là Vietnam Airlines, các đơn vị đã và sẽ thành lập trong TCT HKVN, tận dụng mọi cơ hội, kết hợp với lợi thế về quan hệ, uy tín sẵn có và kinh nghiệm nhiều năm của Công ty để từng bước phát triển lĩnh vực kinh doanh này. Chuẩn bị tốt mọi nguồn lực để thực hiện dịch vụ giao nhận thiết bị, phụ tùng máy bay gửi đi nước ngoài sửa chữa cho Vietnam Airlines.

- Không ngừng phấn đấu để Công ty trở thành nhà phân phối, đại diện bán hàng của các hãng SX lớn trên thế giới trong thời gian tới và có giải pháp hiệu quả để duy trì, gia hạn hợp đồng Đại lý/Nhà phân phối đối với những nhà cung ứng, sản xuất mà Công ty đã có quan hệ hợp đồng.

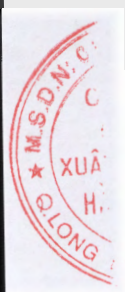
- Tập trung phát triển nguồn nhân lực thông qua đào tạo nâng cao trình độ, đào tạo lại và tạo cơ chế trong kinh doanh. Đặc biệt chú ý xây dựng đội ngũ cán bộ kế cận, chuyên viên chủ chốt, có phẩm chất, năng lực và gắn bó với đơn vị. Đây chính là nền tảng quan trọng nhất để Công ty phát triển bền vững trong tương lai. Thực hiện sắp xếp cán bộ, hoàn thiện lại tổ chức và lực lượng lao động trong Công ty sao cho từng cán bộ và từng người lao động có điều kiện phát huy tốt nhất khả năng của mình;

- Áp dụng các hình thức khác nhau để huy động vốn có hiệu quả phục vụ cho kinh doanh. Tích cực thu hồi công nợ. Có giải pháp tài chính thích hợp; linh hoạt vận dụng một cách có hiệu quả mọi nguồn tiền trong lưu thông để đưa vào kinh doanh;

- Tiếp tục rà soát để tiết kiệm tối đa các khoản chi phí, đảm bảo kinh doanh có hiệu quả;

- Hoàn thiện công tác quản trị toàn doanh nghiệp, quản trị từng đơn vị trong Công ty; có phương án để quản trị đối với từng hợp đồng để hạn chế rủi ro, nâng cao trách nhiệm của người lao động trên từng vị trí công tác của mình với mục tiêu là làm đúng quy định và nâng cao hiệu quả trong kinh doanh;

- Hoàn thiện lại hệ thống văn bản áp dụng trong Công ty như quy chế khoán, phương án kinh doanh, quy định về quyền hạn và trách nhiệm của từng bộ phận, từng cá nhân trong



các hợp đồng kinh tế nhất là các hợp đồng lớn trong đó có điều khoản về thuế, quy định về giao kế hoạch cũng như có cơ chế trong việc thực hiện kế hoạch kinh doanh hàng năm đối với các đơn vị trong Công ty, quy chế tuyển dụng và sử dụng lao động... Hoàn thiện lại tổ chức; nâng cao chất lượng, hiệu quả của hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001: 2008; nâng cao nhận thức cho người lao động; triển khai thành công chính sách chất lượng của Công ty;

- Xây dựng văn hóa doanh nghiệp: đoàn kết - hợp tác - phát triển. Giữ nghiêm kỷ luật. Chăm lo xây dựng, củng cố truyền thống đoàn kết trong Công ty, quy tụ và phát huy khả năng của từng thành viên trong Công ty. Đảm bảo việc làm, đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động trong doanh nghiệp, trên cơ sở đó tăng cường hiệu quả đầu tư cho các Cổ đông.

3. Một số kiến nghị với Tổng công ty HKVN với vai trò vừa là cổ đông lớn nhất vừa là đối tác truyền thống quan trọng nhất của Công ty AIRIMEX:

Thứ nhất, nếu Tổng Công ty triển khai tái cấu trúc hệ thống cung ứng vật tư phụ tùng, thành lập tổ chức mới thì đề nghị sử dụng tối đa nguồn lực của AIRIMEX, đảm bảo công ăn việc làm cho người lao động.

Thứ hai, tiếp tục hỗ trợ, tạo điều kiện để AIRIMEX thực hiện tốt các dịch vụ như ủy thác nhập khẩu, ủy thác vận chuyển (Kể cả gói A350, B787), đại lý bán vé. Sớm phê duyệt phương án giao cho AIRIMEX thực hiện vận chuyển vật tư phụ tùng quay vòng.

Thứ ba, sớm sửa Quy chế mua sắm nội bộ để AIRIMEX có thể tham gia cung ứng hàng hóa dịch vụ (Dịch vụ cho VNA).

Thứ tư, Tổng công ty tạo điều kiện để AIRIMEX tham gia các gói thầu cung cấp trang thiết bị mặt đất, container cho Tổng công ty và các đơn vị trong Tổng công ty.

Thứ năm, VNA cần có giải pháp cụ thể để Công ty có thể tiếp cận được việc cung ứng phụ tùng vật tư, công cụ dụng cụ theo giờ bay khi đưa vào khai thác B787 và A350.

Thứ sáu, tạo điều kiện thuận lợi và có hướng chỉ đạo cán bộ quản lý vốn góp để Công ty bồi dưỡng cán bộ chủ chốt, nhất là cán bộ lãnh đạo kế cận trong thời gian tới.

Trên đây là toàn bộ báo cáo liên quan đến kết quả hoạt động SXKD thực hiện năm 2014 và kế hoạch năm 2015 của Công ty CP XNK Hàng không. Hội đồng quản trị xin báo cáo Đại hội đồng cổ đông, rất mong Đại hội xem xét và quyết định.

Xin trân trọng cảm ơn!

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH



Đặng Xuân Cử