

Hà Nội, ngày 22 tháng 4 năm 2016

BÁO CÁO CỦA HĐQT TRÌNH ĐHĐCĐ THƯỜNG NIÊN NĂM 2016
(Về tình hình SXKD 2015, kế hoạch SXKD 2016 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 Hàng Không, đơn vị thành viên của TCT HKVN thành Công ty cổ phần.

Ngày 18/05/2006 Công ty CP XNK Hàng không 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 Đào Khắc Hậu, 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 2015:

1. Tổng quan chung về môi trường kinh doanh:

Năm 2015 là năm đánh dấu sự hồi phục của nền kinh tế Việt Nam. Tăng trưởng GDP đạt 6.68%, cao nhất trong 5 năm trở lại đây. Chỉ số lạm phát 2015 ở mức 0.63% thấp nhất trong 15 năm gần đây là dấu hiệu tốt cho nền kinh tế.

Tỷ giá ngoại tệ điều chỉnh mạnh sau cú sốc phá giá đồng Nhân dân Tệ của Trung Quốc, tỷ giá năm 2015 tăng thêm 3% đồng thời NHNN cũng nới biên độ lên +/-3% gây không ít khó khăn cho các doanh nghiệp có hoạt động kinh doanh liên quan đến ngoại tệ.

Đối với ngành hàng không là thị phần chính của Airimex: Tháng 07/2015 Vietnam Airlines (Cổ đông lớn nhất của Airimex) đưa vào khai thác đồng thời 2 loại máy bay hiện đại, thế hệ mới nhất Boeing 787-9 và Airbus A350-900 và dần dần trả lại Airbus A330, Boeing 777 và chuyển ATR cho VASCO là những đội tàu mà Airimex đang làm ủy thác phụ tùng sửa chữa. ACV là đối tác lớn, tiềm năng của Airimex cũng đã tạm hoãn đầu tư mua sắm thiết bị trong năm 2015. Những thay đổi trên ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động của Airimex.

Trước những diễn biến trên, ít nhiều ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của Airimex, HĐQT, Ban điều hành đã có những giải pháp điều chỉnh kịp thời, phù hợp để giữ mức tăng trưởng ổn định và Công ty đã đạt được những kết quả khả quan.



[Handwritten signature]

HĐQT xin báo cáo với Đại hội một số lĩnh vực hoạt động chính của Công ty năm 2015 như sau:

2. Về kết quả kinh doanh năm 2015:

Bảng tổng hợp một số chỉ tiêu SXKD cơ bản thực hiện năm 2015

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2015	Thực hiện 2015	TH 2015 so với KH 2015
1. Tổng doanh thu	335.778	221.013	65,82%
Trong đó: Doanh thu Ủy thác	27.095	27.691	102,20%
Doanh thu vận chuyển	23.010	23.664	102,84%
Doanh thu bán hàng	271.600	156.829	57,74%
Doanh thu bán vé	2.358	2.385	101,15%
Doanh thu chi thuê nhà	8.941	8.941	100,00%
Doanh thu khác	2.774	1.503	54,18%
2. Tổng giá vốn	281.845	169.136	60,01%
Giá vốn hoạt động vận chuyển	22.193	22.581	101,75%
Giá vốn hoạt động bán hàng	259.652	146.555	56,44%
3. Lợi nhuận gộp (Doanh thu - giá vốn)	53.933	51.877	96,19%
Trong đó: Lợi nhuận gộp từ vận chuyển	817	1.083	132,58%
Lợi nhuận gộp từ bán hàng	11.948	10.274	85,99%
2. Tổng chi phí	46.383	42.733	92,13%
3. Tổng lợi nhuận trước thuế	7.550	9.144	121,11%
4. Tổng số lao động bình quân	141	125	88,65%
5. Tổng quỹ lương	21.226	19.455	91,65%
6. Thu nhập LĐ bình quân tháng	12,50	12,97	103,76%
7. Mức chia cổ tức dự kiến	24%	30,50%	127,08%
8. Tổng mức đầu tư	450	352	78,22%

Các số liệu thực hiện năm 2015 được trích yếu từ Báo cáo tài chính năm 2015 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 năm 2015: 352 triệu đồng, đạt 78.22% kế hoạch bao gồm đầu tư 01 phần mềm quản lý hàng sửa chữa và 01 xe Dolly chờ hàng.

Tuy chỉ tiêu tổng doanh thu đạt 65,82% kế hoạch năm 2015, nhưng chỉ tiêu này chưa phản ánh đúng hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty, cụ thể:

- Tổng Doanh thu không đạt kế hoạch là do doanh thu bán hàng không đạt. Tuy nhiên doanh thu chi phản ánh về mặt doanh số, chưa phản đúng hiệu quả của các hoạt động này.

- Trên thực tế hoạt động bán hàng có lợi nhuận gộp đạt 85,99% kế hoạch, hoạt động vận chuyển có lợi nhuận gộp đạt 132,58% kế hoạch. Như vậy, doanh thu chưa đạt nhưng 2 hoạt động này vẫn đảm bảo được mục tiêu lợi nhuận mang lại cho Công ty.

Cụ thể, các mảng hoạt động kinh doanh của Công ty như sau:

a. Hoạt động kinh doanh XNK ủy thác Phụ tùng vật tư máy bay và dịch vụ vận chuyển các thiết bị lớn:

Trong năm 2015 mặc dù có những khó khăn thách thức như việc Vaeco cắt giảm lượng hàng ủy thác qua Airimex, yêu cầu tiến độ nhận hàng ngặt nghèo hơn, tỷ giá ngoại tệ tăng cao vào quý 3/2015, thị trường vận chuyển gặp phải sự cạnh tranh khốc liệt từ các Công ty vận chuyển trong nước và quốc tế; nhưng với sự lãnh đạo, chỉ đạo quyết liệt của Ban giám đốc và sự hỗ trợ từ HĐQT, với tinh thần trách nhiệm và quyết tâm cao độ từ các bộ phận kinh doanh XNK ủy thác, sự hợp tác của các phòng chức năng, trong năm 2015, Công ty không những đã khắc phục được các khó khăn đã nêu mà còn đạt được những kết quả đáng khích lệ, cụ thể như sau:

- Tháng 4 năm 2015, Công ty đã đàm phán và ký được hợp đồng giao nhận hàng sửa chữa với VietnamAirlines, phần việc này trước đây VietnamAirlines giao cho Vaeco thực hiện. Ngay sau khi ký kết hợp đồng, Công ty đã gấp rút triển khai công việc, lập kho tại VaecoHN và SGN, xây dựng và đào tạo đội ngũ nhân viên đủ năng lực làm việc, thiết lập quan hệ công việc với các đơn vị trong và ngoài ngành như Ban hàng hóa, VPKVMB/MN, Vaeco, các cán bộ hải quan, đảm bảo hoàn thành công việc gửi nhận hàng sửa chữa với tiến độ TAT tốt nhất từ trước đến nay, đã nhận được sự ghi nhận đánh giá tốt từ khách hàng Tổng Công ty, mang lại doanh thu cho Công ty và mở rộng công việc cho người lao động.

- Tháng 7 năm 2015, Công ty đã đàm phán và ký được hợp đồng giao nhận hàng A350/B787 với VietnamAirlines. Trong bối cảnh VietnamAirlines sắp trả lại đội tàu A330 và B777, việc này có ý nghĩa quan trọng trong hoạt động XNK ủy thác, đảm bảo công ăn việc làm và doanh thu cho Công ty. Quá trình thực hiện tuy gặp nhiều khó khăn do tiến độ yêu cầu cao, các thiết bị đều có giá trị cao, đòi hỏi handling cực kỳ nghiêm ngặt nhưng đã nhận được sự đánh giá tốt từ phía đối tác Airbus, AFKLM và các đơn vị trong Tổng Công ty.

- Tháng 8/2015, Công ty đã đàm phán và ký được hợp đồng XNK máy bay với VietnamAirlines, góp phần từng bước khẳng định vị thế của Công ty trong chuỗi cung ứng của VNA.

- Tháng 10/2015, Công ty đã đàm phán và ký được phụ lục hợp đồng ủy thác với Vaeco, theo đó đã tăng được giá dịch vụ tối thiểu đối với các lô hàng nhập khẩu.

- Trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt, thậm chí ALS còn có lợi thế về vị trí, kho bãi nhưng với nỗ lực của Công ty kết quả thực hiện phần ủy thác XNK đạt 27,69 tỷ, tăng 67,92% so với năm 2014 (16,493 tỷ) và năm 2013 (16,492 tỷ).

b. Hoạt động kinh doanh bán hàng:

Trong năm 2015 có rất nhiều yếu tố khách quan ảnh hưởng bất lợi tới hoạt động kinh doanh bán hàng như: ACV giãn tiến độ đầu tư, gần như hoãn đầu tư trong năm 2015, tỷ giá ngoại tệ liên tục biến động tăng ảnh hưởng lớn tới hiệu quả của các hợp đồng nhập khẩu; Ảnh hưởng của Luật đấu thầu trong việc Airimex tham gia đấu thầu các gói thầu của VietnamAirlines,... Trước tình hình đó, HĐQT, Ban Giám đốc cũng đã những chỉ đạo kịp thời đảm bảo hoạt động kinh doanh bán hàng phải đảm bảo thu nhập như kế hoạch đã đề ra, cụ thể:

- Trước biến động lớn về tỷ giá trong quý II năm 2015, Giám đốc Công ty đã ban hành chỉ thị điều hành các hợp đồng bị ảnh hưởng bởi tỷ giá có giá trị trên 620.000 USD và 70.000 EUR, đồng thời có những chỉ đạo cụ thể đối với từng hợp đồng đảm bảo hiệu quả hợp đồng và lợi ích của Công ty. Trong đó, phải tạm dừng 1 hợp đồng triển khai với REE có giá trị trên 96 tỷ do rủi ro về tỷ giá.

01001
CÔNG
CỐ F
LUẬT NH
HÀNG
NG BIÊN

- Do Vietnam Airlines nắm giữ gần 42% cổ phần của Airimex dẫn đến Airimex không đủ điều kiện tham gia đấu thầu các gói thầu lớn của VNA. Tuy nhiên Công ty quyết liệt giữ các mối hàng của Vietnam Airlines, tích cực đưa ra các đề nghị Tổng công ty mở rộng, kéo dài hợp đồng và chọn hình thức chào hàng cạnh tranh thay cho đấu thầu để đưa được các hợp đồng về cho Công ty thực hiện. Bên cạnh đó Công ty cũng đã tích cực tác động tới Ban lãnh đạo của Vietnam Airlines để chỉnh sửa quy chế mua sắm, tạo cơ hội cho Airimex tham gia thực hiện các hợp đồng lớn.

- Hoạt động kinh doanh bán hàng đã đem lại cho Công ty 10,21 tỷ đồng lợi nhuận gộp, đạt 85,99% với con số kế hoạch đề ra là 11,95 tỷ đồng.

c. Hoạt động cho thuê nhà:

Thị trường cho thuê nhà năm 2015 có xu hướng bão hòa, mặt bằng giá thuê trên thị trường giảm. Với nỗ lực chăm sóc khách hàng, tăng chất lượng dịch vụ, doanh thu cho thuê nhà vẫn đảm bảo 100% kế hoạch đặt ra, cụ thể:

- Trước tình hình giá thuê giảm, AITS, Techcombank cũng đã có công văn đề nghị điều chỉnh giảm tiền thuê, tuy nhiên Công ty đã đàm phán, nâng cao chất lượng phục vụ đảm bảo doanh thu đạt mục tiêu đề ra.

- HĐQT, Ban Giám đốc cũng đã có những chỉ đạo cụ thể trong việc tăng doanh thu hoạt động thuê nhà bằng việc sắp xếp lại vị trí làm việc, mở rộng diện tích cho thuê. Trước mắt giải phóng toàn bộ diện tích tầng 1 nhà A để tìm đối tác cho thuê. Hiện Công ty đang thực hiện các thủ tục sửa chữa, nâng cấp sảnh A để sẵn sàng cho thuê vào Quý 3 năm 2016.

d. Các mảng hoạt động còn lại:

- Hoạt động của Phòng vé máy bay vẫn duy trì sự ổn định trong hoạt động và tăng trưởng đều qua các năm, đảm bảo tăng trưởng qua các năm tối thiểu 5%.

- Mảng kinh doanh tài chính bản chất là phục vụ nhu cầu vốn, nhu cầu thanh toán của các hoạt động, đồng thời có những phân tích, đánh giá tình hình đảm bảo hiệu quả dòng vốn của Công ty, giảm thiểu rủi ro thiệt hại do biến động tỷ giá.

e. Về nguồn nhân lực và chăm lo đến thu nhập của người lao động:

- Công ty đã tích cực trong việc đào tạo đội ngũ kế cận, đào tạo nâng cao trình độ CBNV tăng năng suất lao động. Lao động bình quân trong năm 2015 không cần tăng như dự kiến để đảm bảo thu nhập bình quân nhưng Công ty vẫn đảm bảo được hiệu quả công việc.

- Về quỹ lương năm 2015 Công ty đạt 19,455 tỷ và đảm bảo tuân thủ nguyên tắc tiền lương được hưởng phụ thuộc vào kết quả kinh doanh của Công ty. Quỹ lương giảm là do hiệu quả mảng bán hàng không đạt. Tuy tổng quỹ tiền lương không đạt kế hoạch nhưng thu nhập bình quân của người lao động tăng 3,76% so với kế hoạch

g. Về quyền lợi của Cổ đông:

Năm 2015, ngoài phần cổ tức 24% theo kế hoạch đề ra, Công ty thực hiện chi trả phần lợi nhuận sau thuế chưa phân phối của các năm trước còn lại nên tổng số cổ tức chi trả năm 2015 là 30,50%/VĐL.

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 2015:

- Ngày 24/04/2015: Miễn nhiệm chức danh Chủ tịch HĐQT của Ông Đặng Xuân Cừ; Bổ nhiệm Ông Đào Khắc Hậu giữ chức Chủ tịch HĐQT Công ty.

- Ngày 01/07/2015: Miễn nhiệm chức danh Phó phòng tài chính - Phụ trách kế toán của Bà Dương Ánh Hồng, Bổ nhiệm Bà Nguyễn Thị Thơm giữ chức Phó phòng Tài chính - Quyền kế toán trưởng Công ty.

- Ngày 01/11/2015: Miễn nhiệm chức danh Phó phòng Tài chính - Quyền kế toán trưởng Công ty của Bà Nguyễn Thị Thơm, Bổ nhiệm Ông Dương Quang Trung giữ chức danh Quyền kế toán trưởng Công ty.

4. Đánh giá tình hình thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2015:

Về cơ bản Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên 2015 thông qua ngày 24/04/2015 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 2014 như phương án đã được ĐHĐCĐ thường niên năm 2015 của Công ty thông qua. Tỷ lệ chi trả cổ tức là 27% /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 năm 2015 của Công ty và phù hợp với quy định của Pháp luật;

4.3. Năm 2015 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 và 2016.

- 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 được nâng cao; khai thác và phát huy tối đa năng lực của từng cán bộ, nhân viên. Có sự phối kết hợp, trao đổi về nghiệp vụ và dữ liệu thông tin thường xuyên giữa các phòng ban trong Công ty.

- Về quy chế, quy định: một số quy định chưa sát với thực tế, chưa đúng với quy định hiện hành đã được bổ sung, sửa đổi góp phần thúc đẩy hoạt động kinh doanh của Công ty.

- Về lao động: Ổn định lực lượng lao động, đội ngũ cán bộ trẻ kế cận đã và đang hoàn thiện bản thân, sẵn sàng tiếp nhận công việc của các đối tượng nghỉ chế độ, chuyển công tác.

Như vậy, Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015 của Công ty đã được HĐQT Công ty thực hiện nghiêm túc và đầy đủ. Năm 2015 một số chỉ tiêu cơ bản về SXKD của Công ty đã đạt và vượt so với kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên 2015 thông qua. Đặc biệt là lợi nhuận SXKD năm 2015 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 năm 2015 trong hoạt động của Công ty vẫn còn tồn tại một số vấn đề chưa tốt cần quan tâm giải quyết và tìm cách tháo gỡ. Đó là:

- 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 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 do các đối thủ cạnh tranh khác hiện đang là nhà đại diện, phân phối và đang hoạt động rất hiệu quả nên còn khó khăn trong việc đàm phán hợp về với Công ty.

III. Kế hoạch SXKD năm 2016 và một số giải pháp tổ chức thực hiện:

1. Kế hoạch SXKD năm 2016:

Trên cơ sở phân tích các thuận lợi, khó khăn nói trên đồng thời căn cứ vào đặc thù và thực trạng hoạt động kinh doanh, định hướng SXKD của Công ty và các thông tin hướng dẫn năm 2016 của Tổng công ty, nắm bắt nhu cầu đầu tư năm kế hoạch của các đơn vị trong ngành Hàng không và các khách hàng; Căn cứ vào Chỉ thị số 1515/CT-TCTHK-ĐTMS ngày 15/09/2015, Hướng dẫn số 1061/TCTHK-ĐTMS ngày 24/9/2015 về xây dựng kế hoạch năm 2016, Giám đốc Công ty đã chỉ đạo các đơn vị chức năng trong Công ty xây dựng kế hoạch SXKD năm 2016 với các chỉ tiêu SXKD chính như sau:

Bảng tổng hợp các chỉ tiêu cơ bản kế hoạch SXKD năm 2016

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	TH 2015	KH 2016	KH 2016 so với TH 2015
1. Tổng doanh thu	221.013	247.635	112,05 %
2. Tổng chi phí	211.870	238.785	112,70 %
3. Lợi nhuận trước thuế	9.144	8.850	96,80 %
4. Tổng số lao động	125	123	98,40 %
5. Tổng quỹ lương	19.455	18.350	94,32 %
6. Mức chia cổ tức dự kiến	30,50 %	24 %	78,68 %
7. Thu nhập LĐ bình quân tháng	12,97	12,43	95,85 %

2. Một số giải pháp chính nhằm hoàn thành kế hoạch SXKD năm 2016 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 2016, cụ thể như sau:

- Công ty phải 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 và năng suất lao động đáp ứng nhu cầu kinh doanh.

- 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 kinh doanh 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.

+ 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 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 lĩnh vực kinh doanh Công ty đã có kinh nghiệm; Công ty sẽ tận dụng cơ hội và tìm giải pháp để khai thác thật tốt và có hiệu quả nguồn tài sản cố định của Công ty. Sắp xếp lại vị trí làm việc, tận dụng cho thuê tối đa diện tích tại tòa nhà A. Đồng thời nâng cao chất lượng dịch vụ, tăng doanh thu và hiệu quả trong lĩnh vực kinh doanh cho thuê văn phòng.

+ 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 chiết 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, tăng cường 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;

- Áp dụng các hình thức khác nhau để huy động vốn có hiệu quả phục vụ cho kinh doanh. Có các giải pháp quyết liệt để thu hồi công nợ, giảm nợ lâu ngày. 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 chính sách tiết kiệm và có giải pháp tiết kiệm trong từng hạng mục chi phí trên cơ sở các quy định cụ thể;

- 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;

- Thực hiện nghiêm túc các quy định của UBCK Nhà nước và Sở GDCK Hà Nội đối với Công ty niêm yết;

- 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, nâng cao chất lượng, hiệu quả của hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001: 2008; Đưa đề án quản trị nhân sự vào áp dụng để đánh giá hiệu quả lao động, trả lương công bằng cho người lao động nhằm kích thích người lao động làm việc hiệu quả hơn;

- 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:

- Tiếp tục hỗ trợ, tạo điều kiện để AIRIMEX thực hiện tốt các dịch vụ như ủy thác nhập khẩu, ủy thác vận chuyển, đại lý bán vé.

- Sửa đổi Quy chế mua sắm nội bộ để AIRIMEX có thể tham gia cung ứng hàng hóa dịch vụ (Dịch vụ cho VNA).

- Tạo mọi điều kiện để AIRIMEX có thể tham gia các gói thầu cung ứng trang thiết bị mặt đất cho VNA.

- 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 2015 và kế hoạch năm 2016 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



Đào Khắc Hậu