

Hà Nội, ngày 06 tháng 4 năm 2018

BÁO CÁO CỦA HĐQT TRÌNH ĐHCĐ THƯỜNG NIÊN NĂM 2018
(Về tình hình SXKD 2017, kế hoạch SXKD 2018 và các giải pháp thực hiện)

I. 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 UV HĐQT kiêm Tổng Giám đốc điều hành Công ty;

Bà Đỗ Thu Hằng, giữ chức Trưởng Ban kiểm soát Công ty.

II. Tình hình hoạt động và kết quả SXKD năm 2017:

1. Tổng quan chung về môi trường kinh doanh:

Tăng trưởng kinh tế Việt Nam năm 2017 đang tăng tốc trên nền tảng kinh tế vĩ mô vững chắc hơn.

Tăng trưởng GDP đạt 6.81%, chỉ số lạm phát 2017 ở mức 3.53% đây là những dấu hiệu tốt cho nền kinh tế.

Tỷ giá ngoại tệ diễn biến tích cực trong năm 2017, nhất là vào thời điểm cuối năm, tỷ giá trung tâm và giá USD của các ngân hàng thương mại liên tục giảm. Sau các phiên điều chỉnh (cả tăng và giảm) của tỷ giá trung tâm tính từ đầu năm đến nay, đồng VND mất giá từ 1 đến 1,5%. Đây là mức thấp trong bối cảnh đồng USD mất giá đến 9% so các đồng tiền mạnh khác trên thế giới, tạo thuận lợi 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: Từ cuối năm 2015 Vietnam Airlines đưa vào khai thác loại máy bay hiện đại, thế hệ mới nhất Boeing 787-9 và Airbus A350-900 và hoàn thành nhận tàu trong năm 2017, kế hoạch trả lại các đội tàu bay cũ có sự thay đổi, công việc giao nhận vật tư phụ tùng sửa chữa thực hiện trôi chảy nên doanh thu từ ủy thác nhập khẩu, ủy thác vận chuyển của Airimex tăng vọt. ACV, SAGS là những đối tác lớn, tiềm năng của Airimex cũng đã thực hiện đầu tư mua sắm thiết bị nhiều hơn so với năm 2016 giúp cho doanh thu bán hàng của Airimex tăng trưởng.

Cạnh tranh trong các hoạt động Airimex đang thực hiện cũng rất gay gắt, nhiều đối thủ là công ty tư nhân, cơ chế tài chính mở có những cơ chế cạnh tranh gây khó khăn cho Airimex trong hoạt động kinh doanh bán hàng.

Trước những diễn biến thay đổi 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.

HĐQT xin báo cáo với Đại hội một số lĩnh vực hoạt động chính của Công ty năm 2017 như sau:

2. Về kết quả kinh doanh năm 2017:

Bảng tổng hợp một số chỉ tiêu SXKD cơ bản thực hiện năm 2017

Đơn vị tính: Trđ

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2017	Thực hiện 2017	TH 2017 so với KH 2017
1. Tổng doanh thu	206.650	255.044	123,42%
2. Tổng giá vốn	157.082	202.975	129,22%
3. Lợi nhuận gộp (Doanh thu - giá vốn)	49.568	52.069	105,05%
2. Tổng chi phí	39.468	41.784	105,87%
3. Tổng lợi nhuận trước thuế	10.100	10.285	101,83%
4. Tổng số lao động bình quân	123	123	100,00%
5. Tổng quỹ lương	19.268	19.391	100,84%
6. Thu nhập LĐ bình quân tháng	13,05	13,14	100,69%
7. Mức chia cổ tức dự kiến	25%	25%	100,00%
8. Tổng mức đầu tư	8.600	7.246	84,26%

Đánh giá các mặt hoạt động kinh doanh năm 2017:

- Về mảng doanh thu ủy thác và vận chuyển:

+ XNK ủy thác được Công ty xác định là mảng kinh doanh cốt lõi của Công ty, Công ty luôn chủ động bám sát công việc, nâng cao chất lượng dịch vụ để làm tốt công tác XNK ủy thác PTVT máy bay qua đó phục vụ tốt hoạt động kinh doanh vận tải của VNA, nhất là các trường hợp hàng AOG và hàng cứu tàu.

+ Khối lượng hàng hóa ủy thác, khối lượng vận chuyển PTVT máy bay của VNA và các đơn vị trong VNA liên tục tăng lên theo sự phát triển của hoạt động kinh doanh, nhưng Công ty vẫn đảm bảo đáp ứng kịp thời cả về thời gian, số lượng, chất lượng góp phần vào việc đảm bảo an toàn bay và chất lượng dịch vụ của VNA vì vậy, Công ty luôn được VNA tin tưởng giao thực hiện mảng ủy thác XNK UT PTVT máy bay.

Trong năm 2017 với sự chỉ đạo quyết liệt và sự hỗ trợ to lớn từ Ban lãnh đạo, với tinh thần trách nhiệm và quyết tâm cao của các bộ phận kinh doanh XNK ủy thác, sự hợp tác của các phòng chức năng, trong năm 2017, mảng kinh doanh ủy thác và vận chuyển đã đạt được những kết quả tốt, cụ thể như sau:

+ Doanh thu ủy thác đạt 43,6 tỷ đồng bằng 128,30% kế hoạch, tăng so với thực hiện 2016 là 8,3 tỷ đồng tương đương tăng 23,51%,

+ Doanh thu vận chuyển đạt 52,6 tỷ vượt kế hoạch 22,6 tỷ tương ứng vượt 75,49% kế hoạch, tăng so với thực hiện 2016 là 22,4 tỷ đồng tương đương tăng thêm 74,17%;

+ Trong công tác giao nhận PTVT máy bay sửa chữa cho VNA do tổ chức khoa học, chất lượng dịch vụ tốt nên TAT hàng sửa chữa (kể cả hàng xuất và hàng nhập) hiện nay đã giảm từ 11 ngày xuống còn 1-2 ngày. Đây là một sự nỗ lực rất lớn của Công ty đã được VNA đánh giá cao.

- Về mảng doanh thu bán hàng:

+ Các đơn vị thực hiện quy định khoán kinh doanh đã chủ động khắc phục khó khăn, nâng cao chất lượng dịch vụ chính sách khuyến mãi, hậu mãi đồng thời bám sát tình hình thị trường, đặc biệt đối tác chiến lược là VNA, VAECO, VIAGS và ACV để tham gia các gói thầu cung cấp trang thiết bị mặt đất.

+ Tiếp tục tìm kiếm và đặt quan hệ tốt với các nhà sản xuất lớn trên thế giới để làm đại lý, đại diện. Tìm kiếm các nguồn hàng mới có chất lượng hàng hoá tốt, giá thành hợp lý. Đẩy nhanh tiến độ, rút ngắn thời gian thực hiện hợp đồng để giảm thiểu rủi ro về tỷ giá và chi phí ứng vốn qua đó nâng cao hiệu quả thực hiện hợp đồng.

+ Doanh thu từ bán hàng cả năm đạt 145,857 tỷ đồng vượt KH ĐHCĐ năm 2017 (112,2%). Các phòng kinh doanh bán hàng đã bám sát các hợp đồng đã ký, kịp thời ghi nhận doanh thu trong tháng cuối cùng của năm.

- Hoạt động cho thuê nhà:

+ Doanh thu cho thuê văn phòng đạt 8,843 tỷ đồng, thấp hơn so với KH ĐHCĐ, đạt 98,26% KH do trong năm doanh thu cho thuê bị thiếu hụt (công ty An Phước không thuê do yêu cầu của Tổng công ty, Công ty Beluga không thuê do đầu tư, cải tạo sửa kho), phần doanh thu phát sinh mới vào cuối năm không đủ bù đắp. Tuy nhiên, nếu tính số tiền thuê văn phòng của Phòng Vé MB bù vào (kể từ khi Phòng Vé MB chuyển sang 412 Nguyễn Văn Cừ) thì DT cho thuê văn phòng vẫn đảm bảo hoàn thành kế hoạch năm.

+ Trong năm 2017, Công ty hoàn thành việc sửa chữa cải tạo sảnh nhà A và xây dựng cải tạo kho C21, tìm kiếm được khách hàng thuê qua đó mang lại doanh thu ổn định 2,12 tỷ đồng/năm (Doanh thu cho thuê tầng 1 nhà A: 871 triệu đồng/năm; Doanh thu cho thuê kho C21: 1,25 tỷ đồng/năm). Tiếp tục hoàn thiện và nâng cao chất lượng phục vụ, dịch vụ cho thuê văn phòng: Duy trì cung cấp ổn định các dịch vụ về điện, nước, thang máy, đảm bảo công tác an ninh, an toàn,... và xử lý kịp thời các sự cố hoặc hư hỏng xảy ra đối với khu vực cho thuê.

- Các mảng hoạt động còn lại:

+ Hoạt động của Phòng vé máy bay vẫn duy trì sự ổn định và tăng trưởng đều, doanh thu từ bán vé máy bay đạt 2,668 tỷ đồng đạt 100,69% KH ĐHCĐ; Phòng vé máy bay đã tích cực tìm kiếm, mở rộng thị trường và nâng cao chất lượng phục vụ dịch vụ bán vé.

+ Doanh thu tài chính và DT khác đạt 1,408 tỷ đồng; đảm bảo tính thanh khoản và nhu cầu vốn trong kinh doanh của Công ty cũng như sử dụng hiệu quả nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi, tăng thêm thu nhập từ hoạt động tài chính.

- 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 2017 đã thực hiện theo kết quả đề án QTNS và KH về lao động được ĐHCĐ thông qua, đảm bảo hiệu quả công việc.

+ Về quỹ lương năm 2017 Công ty đạt 19,39 tỷ bằng 100,84% KH ĐHCĐ do vượt kế hoạch về lợi nhuận và đảm bảo tuân thủ nguyên tắc tiền lương được hưởng phụ thuộc vào kết quả kinh doanh của Công ty.

- Về quyền lợi của Cổ đông:

Năm 2017, Công ty dự kiến chi trả cổ tức cho các cổ đông là 25%/ VDL bằng 100% so với KH. Trong tháng 09/2017 Công ty đã thực hiện chi tạm ứng 10% cổ tức năm 2017 cho các cổ đông.

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

- Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2017 đã thay đổi thành viên HĐQT như sau:

+ Miễn nhiệm chức vụ Ủy viên HĐQT của ông Nguyễn Đình Tùng từ ngày 12/04/2017.

+ Bổ nhiệm ông Nguyễn Duy Việt giữ chức Ủy viên HĐQT từ ngày 12/04/2017.

+ Các vị trí khác giữ nguyên theo Nghị quyết ĐHĐCĐTN năm 2016.

- Hội đồng quản trị đã họp và quyết định cơ cấu tổ chức của Công ty gồm:

+ Đại hội đồng cổ đông;

+ Hội đồng quản trị;

+ Ban kiểm soát;

+ Tổng giám đốc điều hành;

+ Các đơn vị trực thuộc, gồm: Phòng Xuất nhập khẩu 1; Phòng Xuất nhập khẩu 2; Phòng Xuất nhập khẩu 3; Phòng Vé máy bay; Phòng Tài chính - Kế toán; Phòng Kế hoạch - Hành chính; Chi nhánh. Trong đó, tháng 9/2017 Tổng giám đốc ra quyết định sáp nhập Phòng kinh doanh của Chi nhánh vào Phòng XNK1 và thực hiện kiện toàn Phòng XNK1.

- Về công tác cán bộ: HĐQT và Tổng giám đốc Công ty theo thẩm quyền đã bổ nhiệm một số cán bộ đảm bảo đúng quy định và phân cấp quản lý.

- Công ty đã ổn định tổ chức, cán bộ; rà soát, sắp xếp phân công bố trí công việc tới từng người lao động một cách phù hợp và khoa học; xây dựng định biên lao động cho từng đơn vị trong Công ty trên cơ sở kết quả của Đề án quản trị nhân sự; Thực hiện trả lương cho người lao động theo chức danh công việc và đánh giá mức độ hoàn thành công việc; Tăng cường công tác đào tạo nhằm nâng cao chất lượng lao động đáp ứng nhu cầu kinh doanh.

4. Đánh giá tình hình thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2017:

Về cơ bản Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2017 thông qua ngày 12/04/2017 đã được HĐQT, Tổng 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 2016 như phương án đã được ĐHĐCĐ năm 2017 thông qua. Tỷ lệ chi trả cổ tức là 25,5% /VDL, 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 2017 của Công ty và phù hợp với quy định của Pháp luật;

4.3. Công ty đã hoàn thành sửa đổi điều lệ: Sửa đổi chức danh Giám đốc/Phó giám đốc thành Tổng giám đốc/Phó Tổng giám đốc vào ngày 12/04/2017;

4.4. Năm 2017 Công ty đã tiếp tục thực hiện rà soát, bổ sung hoàn thiện lại toàn bộ hệ thống văn bản, quy định, quy chế, quy trình,... đang áp dụng trong Công ty. Do đó, những bất cập sẽ được khắc phục một cách đồng bộ trong năm 2018.

- 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; sử dụng 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, Chi nhánh trong Công ty.

- Về quy chế, quy định: Rà soát bổ sung, sửa đổi các quy chế quy định cho phù hợp với thực tế, đúng quy định để nâng cao hiệu quả công tác quản lý, điều hành góp phần thúc đẩy hoạt động kinh doanh của Công ty.

- Về lao động: Kiểm soát số lượng lao động theo kế hoạch được thông qua, sử dụng lao động hiệu quả, tiết kiệm, chất lượng lao động được nâng cao do đó năng suất lao động tăng, nhất là năng suất lao động mảng kinh doanh XNK ủy thác, giao nhận vận chuyển.

- Về tiền lương: Đảm bảo tiền lương thu nhập của người lao động ổn định và tăng hơn năm trước, đời sống người lao động được ổn định và người lao động yên tâm làm việc.

Như vậy, Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2017 của Công ty đã được HĐQT Công ty thực hiện nghiêm túc, đầy đủ. Năm 2017 một số chỉ tiêu cơ bản về SXKD của Công ty đã đạt và vượt so với kế hoạch được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2017 thông qua, đặc biệt là cả doanh thu và lợi nhuận SXKD năm 2017 đều vượt kế hoạch đề ra. Đó là thành tích rất đáng khích lệ trong bối cảnh chung của kinh tế Việt Nam và thế giới vẫn còn nhiều khó khăn, nhiều doanh nghiệp kinh doanh kém hiệu quả.

Tuy đã có nhiều cố gắng, song năm 2017 trong hoạt động của Công ty vẫn còn tồn tại một số vấn đề cần quan tâm giải quyết và tìm cách tháo gỡ. Đó là: 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 hầu hết các hãng này đã có văn phòng/chỉ nhánh hoặc đại diện phân phối – là các đối thủ cạnh tranh của Công ty và hiện tại các tổ chức này đang hoạt động hiệu quả nên còn khó khăn trong việc đàm phán để họ về với Công ty.

5. Về thù lao, chi phí hoạt động của HĐQT trong kỳ

5.1. Về thù lao HĐQT:

Công ty đã thực hiện chi thù lao hàng tháng cho các thành viên HĐQT và BKS năm 2017 đúng theo Nghị quyết của ĐHĐCĐ thường niên Công ty năm 2017. Tổng thù lao đã chi cả năm 2017: **236.160.000 đồng**. Chi tiết theo Báo cáo kèm theo Tờ trình số 701/2018/TT-XNK ngày 26/03/2018.

5.2. Về chi phí hoạt động khác của HĐQT:

- Chi phí lương HĐQT thực hiện năm 2017: **1.296.000.000 đồng** (bao gồm lương Tổng Giám đốc, Chủ tịch HĐQT), được hạch toán vào chi phí hoạt động của Công ty và được trừ khi tính thuế TNDN. Kế hoạch lương HĐQT năm 2018 đề xuất giữ nguyên như thực hiện năm 2017.

- Các khoản chi ngày lễ, Tết, thưởng: đã chi 96.569.483 đồng.

- Công tác phí, chi phí tiếp khách và các chi phí khác cho HĐQT: phát sinh không đáng kể, được hạch toán vào chi phí chung của Công ty.

6. Về Tổng kết các cuộc họp HĐQT, các nghị quyết, quyết định của HĐQT

Trong năm 2017 HĐQT Công ty đã thực hiện họp 5 phiên và 13 lần lấy ý kiến theo đúng quy định của pháp luật và Công ty, các nghị quyết, quyết định được đưa ra cụ thể theo Phụ lục tổng hợp Nghị quyết của HĐQT Công ty năm 2017 đính kèm.

7. Kết quả giám sát TGD & người điều hành khác trong kỳ

Hội đồng quản trị Công ty đã thực hiện nhiệm vụ giám sát hoạt động của Ban Tổng giám đốc thông qua:

- Chỉ đạo xây dựng kế hoạch kinh doanh 2017 cho phù hợp với tình hình thực tế.

- Thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch ĐHĐCĐ và HĐQT đề ra. Thường xuyên xem xét đánh giá việc thực hiện kế hoạch kinh doanh để có biện pháp chỉ đạo kịp thời BGĐ.

- Phê duyệt các phương án kinh doanh có giá trị lớn.

- HĐQT phối hợp cùng Ban kiểm soát tổ chức hoạt động kiểm tra giám sát đối với hoạt động kinh doanh và công tác quản lý của Công ty.

- HĐQT chỉ đạo, giám sát và hỗ trợ việc thực thi các Nghị quyết, Quyết định của ĐHĐCĐ và HĐQT.

- Dưới sự chỉ đạo của Tổng giám đốc và Ban điều hành, doanh thu hoạt động ủy thác (mảng kinh doanh chính của Công ty) năm 2017 đã vượt mức kế hoạch đề ra.

III. Kế hoạch SXKD năm 2018 và một số giải pháp tổ chức thực hiện:

1. Kế hoạch SXKD năm 2018:

Trên cơ sở phân tích các thuận lợi, khó khăn của năm 2018 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 xây dựng kế hoạch kinh doanh năm 2018 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 Chỉ thị số 1945/CT-TCTHK-ĐTMS ngày 12/10/2017 của Chủ tịch HĐQT Tổng Công ty Hàng không Việt Nam-CTCP về việc xây dựng kế hoạch năm 2018 của Người đại diện tại các Doanh nghiệp có vốn góp của Tổng công ty; Căn cứ Thông báo số 1949/TCTHK-ĐTMS ngày 13/10/2017 hướng dẫn về việc Xây dựng kế hoạch năm 2018, Tổng Giám đốc Công ty đã chỉ đạo các đơn vị chức năng trong Công ty xây dựng kế hoạch SXKD năm 2018 với các chỉ tiêu SXKD chính như sau:

Bảng tổng hợp các chỉ tiêu cơ bản kế hoạch SXKD năm 2018

(Đơn vị tính: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	TH 2017	KH 2018	KH 2018 so với TH 2017
1. Tổng doanh thu	255.044	260.227	102,03%
2. Tổng chi phí	244.759	249.475	101,93%
3. Lợi nhuận trước thuế	10.285	10.752	104,54%
4. Tổng số lao động	123	123	100,00%
5. Tổng quỹ lương	19.391	20.231	104,33%
6. Mức chia cổ tức dự kiến	25%	25%	100.00%
7. Thu nhập LĐ bình quân tháng	13,14	13,71	104,34%
8. Đầu tư	7.246	6.000	82,80%

2. Một số giải pháp chính nhằm hoàn thành kế hoạch SXKD năm 2018 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 ĐHĐCĐ một số giải pháp nhằm hoàn thành kế hoạch SXKD năm 2018, cụ thể như sau:

- Công ty tiếp tục 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 ủy thác: Tập trung nâng cao chất lượng dịch vụ, tính chuyên nghiệp trong việc thực hiện các hợp đồng XNK ủy 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 ủy thác cho các hãng Hàng không khác; Đàm phán với VNA để có mức giá dịch vụ ủy thác tốt nhất; theo dõi, bám sát việc chuyển hợp đồng bảo

đường tàu A321 sang hợp đồng Pooling của VNA cũng như việc điều chỉnh giá dịch vụ ủy thác để đảm bảo tăng trưởng về doanh thu, lợi nhuận từ mảng kinh doanh cốt lõi này.

+ Lĩnh vực kinh doanh dịch vụ giao nhận, vận tải (logistics): Là lĩnh vực kinh doanh có tiềm năng mà Công ty đã có kinh nghiệm. Một mặt, Công ty chuẩn bị tốt mọi nguồn lực để duy trì, nâng cao chất lượng dịch vụ, thực hiện tốt dịch vụ giao nhận thiết bị, phụ tùng máy bay gửi đi nước ngoài sửa chữa cho Tổng công ty HKVN. Đồng thời, Công ty sẽ bám sát tình hình thị trường, khách hàng, đặc biệt là thị trường Hàng không, 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.

+ Lĩnh vực kinh doanh bán hàng: Công ty xác định mảng 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 và sẽ góp phần quan trọng vào 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, thủy điện...; 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; Bảo dưỡng, sửa chữa thường xuyên cơ sở vật chất, thiết bị, nâng cao chất lượng dịch vụ; Thực hiện tìm kiếm vị trí mới, thực hiện cho thuê văn phòng, cho thuê kho; Lập và triển khai phương án kinh doanh đối với vị trí tại 412 Nguyễn Văn Cừ (nếu ký được hợp đồng);

+ 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 của Vietnam Airlines; nhanh chóng xây dựng website bán vé trực tuyến, sử dụng có hiệu quả kênh bán hàng mới này;

- 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;

- Tiếp tục hoàn thiện công tác quản trị toàn doanh nghiệp, quản trị từng đơn vị trong Công ty; có phương án đề 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;

- Rà soát và 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: 2015; Tiếp tục áp dụng đề án quản trị nhân sự vào 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:

- Giai đoạn 2018-2020 giữ nguyên vốn góp hoặc tăng thêm vốn góp tại Airimex, không thoái vốn.

- 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; Tạo mọi điều kiện để AIRIMEX có thể tham gia vào việc cung cấp sản phẩm dịch vụ cho VNA.

- Đề nghị VNA sớm hoàn thiện việc sửa đổi Quy chế Đầu tư để Airimex có thể tham gia các gói thầu của VNA.

Trên đây là toàn bộ báo cáo liên quan đến kết quả hoạt động SXKD thực hiện năm 2017 và kế hoạch năm 2018 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

PHỤ LỤC
Tổng hợp Nghị quyết HĐQT Công ty năm 2017

Stt	Số Nghị quyết/ Quyết định	Ngày, tháng	Nội dung
1	161/2017/NQ-HĐQT-XNK	12/01/2017	Bán thanh lý xe ô tô Toyota Altis 5 chỗ ngồi.
2	461/2017/NQ-HĐQT-XNK	17/02/2017	Chốt danh sách tham dự ĐHĐCĐTN năm 2017
3	668/2017/BB-HĐQT-XNK	08/03/2017	Thông qua nội dung ĐHĐCĐTN năm 2017.
4	732/2017/NQ-HĐQT-XNK	17/03/2017	Phê duyệt phương án cải tạo sửa chữa kho C21 để cho thuê và làm kho chứng từ.
5	812/2017/NQ-HĐQT-XNK	23/03/2017	Thông qua thang bảng lương cơ bản làm cơ sở đóng BHXH, BHYT, BHTN cho cán bộ, người lao động Công ty.
6	788/2017/NQ-HĐQT-XNK	20/03/2017	Phê duyệt chủ trương tham gia đấu thầu gói thầu “Cung cấp 4 xe bus chở hành khách” cho Công ty TNHH MTV VIAGS.
7	12/2017/NQ-ĐHĐCĐ-XNK	12/04/2017	Nghị quyết ĐHĐCĐTN năm 2017.
8	1096/2017/NQ-HĐQT-XNK	14/04/2017	Bầu chủ tịch HĐQT Công ty.
9	1304/2017/NQ-HĐQT-XNK	12/05/2017	Phê duyệt chủ trương tham gia đấu thầu gói thầu “Cung cấp 06 xe kéo đẩy MB hạng 2 và 15 cần kéo” cho ACV.
10	1502/2017/NQ-HĐQT-XNK	05/06/2017	Phê duyệt phương án kinh doanh “Cung cấp 4 xe bus chở hành khách” cho Công ty TNHH MTV VIAGS.
11	1758/2017/NQ-HĐQT-XNK	30/06/2017	Phê duyệt PA kinh doanh “Cung cấp 6 xe kéo đẩy MB hạng 2 và 15 cần kéo” cho ACV.
12	1892/2017/NQ-HĐQT-XNK	14/07/2017	Triển khai một số nội dung Nghị quyết ĐHĐCĐTN năm 2017
13	1901/2017/NQ-HĐQT-XNK	18/07/2017	Phê duyệt hồ sơ thiết kế bản vẽ thi công, tổng dự toán công trình và kế hoạch lựa chọn nhà thầu thi công xây dựng công trình: Cải tạo sửa chữa kho C21
14	1968/2017/NQ-HĐQT-XNK	24/07/2017	- Đánh giá KQ SXKD 6 tháng đầu năm 2017. - Định hướng một số nội dung, chỉ tiêu xây dựng kế hoạch của Công ty năm 2018
15	2161/2017/NQ-HĐQT-XNK	21/08/2017	Tạm ứng cổ tức lần 1 năm 2017
16	2162/2017/NQ-HĐQT-XNK	21/08/2017	Thông qua phương án tổ chức lại Phòng XNK1 và phòng Kinh doanh Chi nhánh
17	2770/2017/NQ-HĐQT-XNK	03/11/2017	Thực hiện cải tạo sửa chữa sảnh A và xây dựng sửa chữa kho C21.
18	3049/2017/NQ-HĐQT-XNK	14/12/2017	Phê duyệt phương án kinh doanh “Cung cấp túi đồ hạng C cho TCT HKVN-CTCP.

