

Hà Nội, ngày 12 tháng 4 năm 2017

**BÁO CÁO CỦA HĐQT TRÌNH ĐHCĐ THƯỜNG NIÊN NĂM 2017**  
(Về tình hình SXKD 2016, kế hoạch SXKD 2017 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 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 2016:**

**1. Tổng quan chung về môi trường kinh doanh:**

Trong bối cảnh kinh tế thế giới hồi phục khó khăn, rủi ro nhiều, kinh tế Việt Nam đã có những dấu hiệu cải thiện cả ở góc độ sản xuất kinh doanh cũng như ổn định kinh tế vĩ mô. Tuy nhiên, nền kinh tế vẫn chứa đựng nhiều thách thức khi ổn định kinh tế chưa bền vững, phục hồi không đều, tăng trưởng dựa nhiều vào khu vực FDI.

Tăng trưởng GDP đạt 6.21%, chỉ số lạm phát 2016 ở mức 4.74% đây là những dấu hiệu tốt cho nền kinh tế.

Tỷ giá ngoại tệ điều chỉnh tăng mạnh vào tháng 11. Trên thị trường thế giới đồng USD tăng giá thêm 3,4%, buộc NHNN phải điều chỉnh tỷ giá trung tâm, làm cho tỷ giá giao dịch USD trong nước tăng khoảng 2% trong năm 2016, mức này vẫn còn thấp hơn nhiều so với mức 3% của năm 2015. Tuy nhiên mức tăng này cũng gây 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: Từ 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 tăng số lượng 2 loại tàu này năm 2016; kế hoạch trả lại các đội tàu bay cũ có sự thay đổi nên doanh thu từ ủy thác của Airimex tăng. 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 2015 giúp cho doanh thu bán hàng của Airimex tăng trưởng.

Canh tranh trong các hoạt động Airimex đang thực hiện cũng rất gay gắt, nhiều đối thủ là công ty tư nhân có những cơ chế cạnh tranh không lành mạnh bằng mọi giá cũng ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh bán hàng của Airimex.

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 2016 như sau:

## 2. Về kết quả kinh doanh năm 2016:

### Bảng tổng hợp một số chỉ tiêu SXKD cơ bản thực hiện năm 2016

Đơn vị tính: Trđ

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2016	Thực hiện 2016	TH 2016 so với KH 2016
1. Tổng doanh thu	247.635	184.536	74,52%
2. Tổng giá vốn	199.887	131.108	65,59%
3. Lợi nhuận gộp (Doanh thu - giá vốn)	47.748	53.428	111,90%
4. Tổng chi phí	38.898	43.819	112,65%
5. Tổng lợi nhuận trước thuế	8.850	9.609	108,58%
6. Tổng số lao động bình quân	123	123	100,00%
7. Tổng quỹ lương	18.350	18.847	102,71%
8. Thu nhập LĐ bình quân tháng	12,42	12,75	102,66%
9. Mức chia cổ tức dự kiến	24%	25,5%	106,25%
10. Tổng mức đầu tư	0	0	0

#### **Ghi chú:**

- Các số liệu thực hiện 2016 được trích yếu từ Báo cáo tài chính năm 2016 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH kiểm toán và tư vấn RSM Việt Nam - Chi nhánh Hà Nội (trước đây là Công ty TNHH kiểm toán DTL).

- Thực hiện kế hoạch đầu tư: Năm 2016 công ty không thực hiện đầu tư.

Đánh giá các mặt hoạt động kinh doanh năm 2016:

#### **- Về mảng doanh thu ủy thác và vận chuyển:**

Trong năm 2016 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 4/2016, 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 và sự hỗ trợ to lớn từ Ban Giám đốc, 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 2016, Công ty không



những đã khắc phục được các khó khăn đã nêu mà còn đạt được những kết quả tốt, cụ thể như sau:

+ Doanh thu ủy thác đạt 35,3 tỷ vượt 11 tỷ bằng 145% kế hoạch, tăng so với thực hiện 2015 là 7,6 tỷ đồng tương đương tăng 27,44% (trong đó: doanh thu hàng sửa chữa năm 2016 đạt 9,3 tỷ/9 tỷ kế hoạch, vượt 3,4% và tăng so với thực hiện 2015 là 3,3 tỷ đồng tương đương tăng 55,77%),

+ Doanh thu vận chuyển đạt 30,2 tỷ vượt 10 tỷ bằng 150% kế hoạch, tăng so với thực hiện 2015 là 6,6 tỷ đồng tương đương tăng 27,76%;

+ TAT hiện nay giảm đáng kể: TAT hàng sửa chữa đã giảm từ 11 ngày xuống dưới 3 ngày đối với hàng xuất, dưới 1 ngày đối với hàng nhập; TAT hàng A350, B787 giảm xuống dưới 2,5 đối với hàng xuất, dưới 1 ngày đối với hàng nhập;

#### **- Về mảng doanh thu bán hàng:**

Năm 2016 là một năm kinh doanh hết sức khó khăn, do ảnh hưởng của Luật Đấu thầu nên Công ty không được tham gia các gói thầu do Tổng công ty HKVN làm chủ đầu tư. Mặt khác, do trước đây có một số cán bộ nghỉ việc tại Công ty đã mang theo các mối hàng ra thành lập các công ty kinh doanh cùng mặt hàng với Công ty tạo nên sự xung đột và cạnh tranh gay gắt,... Vì vậy, kết quả doanh thu mảng kinh doanh này đạt thấp dẫn đến tổng doanh thu chỉ đạt 74,52% so với kế hoạch. Cụ thể:

+ Kinh doanh thiết bị mặt đất, container cung cấp cho VNA trong năm 2016 Công ty không thực hiện được Hợp đồng nào;

+ Kinh doanh bán hàng cho các đơn vị thuộc ACV và các đơn vị ngoài ngành cũng đạt tỷ lệ thấp;

+ Cung cấp công cụ dụng cụ, trang thiết bị phục vụ trên máy bay, đồ uống có còn đạt tỷ trọng thấp;

#### **- Hoạt động cho thuê nhà:**

Thị trường cho thuê nhà năm 2016 có nhiều khó khăn do khách hàng thuê có nhiều yêu cầu khắt khe như đề nghị giảm giá thuê; yêu cầu chất lượng cao hơn,... Công ty đã có nhiều giải pháp như nâng cao chất lượng dịch vụ; tăng cường các mối quan hệ, chăm sóc khách hàng...qua đó, Công ty không những vẫn giữ chân được khách hàng mà giá thuê vẫn không giảm,... Đối với phần diện tích bị cháy năm 2015: Công ty đã kịp thời sửa chữa, đảm bảo chất lượng văn phòng cho thuê nên vẫn đảm bảo thu tiền thuê đầy đủ, ổn định mặc dù trong năm 2016 công ty có giảm 3 tháng tiền thuê nhà cho Techcombank khi Công ty thu hồi phần diện tích 40 m<sup>2</sup> tại tầng 1 nhà A để TCB chuyển lên thuê 40 m<sup>2</sup> tầng 2 nhà B.

Công ty đã bố trí, sắp xếp lại phòng làm việc cho khối khối hành chính để lấy diện tích cho thuê văn phòng đảm bảo nguồn thu ổn định từ hoạt động này.

#### **- 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 lợi nhuận tăng trưởng qua các năm tối thiểu 5%. Đặc biệt năm 2016 doanh thu bán vé đã tăng 2,4% so với kế hoạch.

+ 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 đồng vốn của Công ty, giảm thiểu rủi ro thiệt hại do biến động tỷ giá.



**- 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 2016 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 2016 Công ty đạt 18,8 tỷ tăng 2,71% so với KH 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 2016, Công ty dự kiến chi trả cổ tức cho các cổ đông là 25,5%/ VDL bằng 106,25% so với KH. Trong tháng 12/2016 Công ty đã thực hiện chi tạm ứng 10% cổ tức năm 2016 cho các cổ đông.

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

Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016 đã bầu các thành viên HĐQT, BKS Công ty nhiệm kỳ 2016-2021, gồm: 05 thành viên HĐQT và 03 thành viên BKS. Ngay sau khi Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016 kết thúc, Hội đồng quản trị Công ty đã họp và bầu ông Đào Khắc Hậu giữ chức Chủ tịch HĐQT Công ty (nhiệm kỳ thành viên HĐQT 2016-2021) và bổ nhiệm ông Nguyễn Quốc Trường, Ủy viên HĐQT giữ chức Giám đốc Công ty kể từ ngày 22/4/2016. Ban kiểm soát Công ty cũng đã họp và bầu bà Đỗ Thu Hằng giữ chức Trưởng Ban kiểm soát Công ty kể từ ngày 22/4/2016 (Trưởng BKS làm việc chuyên trách tại Công ty).

Hội đồng quản trị đã họp và quyết định giữ nguyên cơ cấu tổ chức của Công ty ổn định như hiện tại, cụ thể cơ cấu tổ chức Công ty, gồm:

- Đại hội đồng cổ đông;

- Hội đồng quản trị;

- Ban kiểm soát;

- 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 phía Nam.

Về công tác cán bộ: HĐQT và Giám đốc Công ty theo thẩm quyền đã bổ nhiệm một số cán bộ đảm bảo đúng quy định và phân cấp quản lý, cụ thể: Bổ nhiệm ông Trần Trung Dũng, Giám đốc Chi nhánh giữ chức Phó Giám đốc Công ty kiêm Giám đốc Chi nhánh; ông Dương Quang Trung, Quyền Kế toán trưởng Công ty giữ chức Kế toán trưởng Công ty; ông Nguyễn Minh Tình, Quyền Trưởng phòng XNK 1 giữ chức Trưởng phòng XNK 1; ông Mai Xuân Lâm, Phó Trưởng Phòng phụ trách Phòng XNK 3 giữ chức Trưởng phòng XNK 3; bà Nguyễn Thị Quỳnh Lưu, Trưởng Phòng Kinh doanh Chi nhánh giữ chức Phó Giám đốc Chi nhánh kiêm Trưởng phòng Kinh doanh Chi nhánh.

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 2016:**

Về cơ bản Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016 thông qua ngày 22/04/2016 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 2015 như phương án đã được ĐHĐCĐ năm 2016 thông qua. Tỷ lệ chi trả cổ tức là 30.5% /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 2016 của Công ty và phù hợp với quy định của Pháp luật;

**4.3.** Năm 2016 Công ty đã 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 2017.

- 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 ùy 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 2016 của Công ty đã được HĐQT Công ty thực hiện nghiêm túc, đầy đủ. Năm 2016 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 2016 thông qua. Đặc biệt là lợi nhuận SXKD năm 2016 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 vẫn rất khó khăn, nhiều doanh nghiệp bị phá sản hoặc kinh doanh kém hiệu quả.

Tuy đã có nhiều cố gắng, song năm 2016 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:

- 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 hầu hết các hãng này đã có văn phòng/chi 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;



### III. Kế hoạch SXKD năm 2017 và một số giải pháp tổ chức thực hiện:

#### 1. Kế hoạch SXKD năm 2017:

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 2017 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 Nghị quyết số 2047/NQ-HĐQT/TCTHK ngày 27/10/2016 của HĐQT Tổng Công ty Hàng không và Chỉ thị số 2054/CT-TCTHK-ĐTMS ngày 28/10/2016 của Chủ tịch HĐQT TCTHK về xây dựng kế hoạch năm 2017 của Người đại diện tại các Doanh nghiệp có vốn góp của TCTHK, Giám đốc Công ty đã chỉ đạo các đơn vị chức năng trong Công ty xây dựng kế hoạch SXKD năm 2017 với các chỉ tiêu SXKD chính như sau:

**Bảng tổng hợp các chỉ tiêu cơ bản kế hoạch SXKD năm 2017**

(Đơn vị tính: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	TH 2016	KH 2017	KH 2017 so với TH 2016
1. Tổng doanh thu	184.536	206.650	111,98%
2. Tổng chi phí	174.927	196.550	112,36%
3. Lợi nhuận trước thuế	9.609	10.100	105,11%
4. Tổng số lao động	123	123	100,00%
5. Tổng quỹ lương	18.847	19.268	102,23%
6. Mức chia cổ tức dự kiến	25,5%	25%	98,04%
7. Thu nhập LĐ bình quân tháng	12,75	13,08	102,59%
8. Tổng vốn đầu tư	0	8.600	

#### 2. Một số giải pháp chính nhằm hoàn thành kế hoạch SXKD năm 2017 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 2017, 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 uỷ thác: Đây là mảng kinh doanh cốt lõi của Công ty, vì vậy cần tập trung 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 ủy thác cho các hãng Hàng không khác, các doanh nghiệp khác mới được thành lập, đặc biệt trong TCT HKVN. Cõi lĩnh vực cung cấp dịch vụ XNK ủy 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 vững chắc trong hoạt động kinh doanh của Công ty.

+ 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, 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; nghiên cứu đầu tư máy móc thiết bị, phần mềm và công nghệ thông tin để phát triển và hiện đại hóa công tác bán vé máy bay,...

- 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 GD&ĐT 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: 2015; 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.

- Đề nghị VNA không thoái vốn tại Airimex và sớm sửa đổi Quy chế Đầu tư để Airimex có thể tham gia các gói thầu của VNA.

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

Trên đây là toàn bộ báo cáo liên quan đến kết quả hoạt động SXKD thực hiện năm 2016 và kế hoạch năm 2017 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  
CÔNG TY CP XNK HÀNG KHÔNG**

**CHỦ TỊCH**



**Đào Khắc Hậu**