



Tp. Hồ Chí Minh, ngày 02 tháng 04 năm 2015

BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC VỀ KẾT QUẢ SXKD NĂM 2014 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2015

Kính thưa Quý vị cổ đông và Quý vị đại biểu!

Giới thiệu về Công ty

Công ty cổ phần xuất nhập khẩu Petrolimex được thành lập từ năm 1999.

Năm 2002, Công ty thực hiện cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, phát huy nội lực và huy động thêm các nguồn vốn từ bên ngoài để củng cố và phát triển doanh nghiệp.

Tháng 10 năm 2004, Công ty chính thức hoạt động theo mô hình công ty cổ phần.

Tháng 01 năm 2008, cổ phiếu của Công ty chính thức niêm yết tại Sở Giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh.

Các thành tích Công ty đã đạt được trong năm 2014

Doanh nghiệp xuất khẩu uy tín 10 năm liên tục (2004 – 2014) ngành hàng Cao su và Hồ tiêu.

Nằm trong Bảng xếp hạng TOP 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam.

Bộ Công Thương tặng cờ thi đua cho doanh nghiệp có thành tích xuất sắc.

Hiệp hội hồ tiêu quốc tế - IPC công nhận là doanh nghiệp có kết quả xuất khẩu xuất sắc nhất Việt Nam năm 2014.

Đánh giá bối cảnh kinh tế thế giới và Việt Nam năm 2014

Kinh tế thế giới

Bối cảnh chung vẫn còn nhiều bất ổn, kinh tế phục hồi chậm sau suy thoái toàn cầu. Điểm sáng Kinh tế Mỹ đang dần hồi phục tuy nhiên kinh tế Châu Âu lại đang phải vật lộn với nhiều khó khăn, tăng trưởng kinh tế Trung Quốc suy giảm, kinh tế Nhật Bản vẫn chưa ổn định.

Các nền kinh tế phát triển theo hướng thúc đẩy nhanh tăng trưởng thông qua các gói kích thích kinh tế và nới lỏng định lượng lớn. Việc tăng cung tiền từ các nền kinh tế lớn kéo theo hiệu ứng nhiều nền kinh tế mới nổi chủ động phá giá đồng tiền của quốc gia mình. Ở bình diện quốc gia, việc phá giá trên diện rộng này sẽ tác động đến khả năng cạnh tranh của hàng hoá Việt Nam nói chung và của PITCO nói riêng. Bên cạnh đó, khu vực đồng EURO bị ảnh hưởng mạnh bởi các biện pháp trừng phạt kinh tế giữa các nước trong khu vực do tình hình chính trị bất ổn tại một số quốc gia, hệ lụy là nhu cầu suy giảm, đơn hàng giảm.

Hoạt động thương mại toàn cầu bị tác động mạnh bởi chính sách tiền tệ, giá cả hàng hóa diễn biến trái chiều và phức tạp. Đơn cử là giá dầu mỏ trên thị trường thế giới giảm sâu và vẫn đang tiếp tục giảm. Giá cao su giảm còn $\frac{1}{2}$ (từ USD 3.000/tấn xuống còn USD 1.500/tấn, giá hồ tiêu tăng kỷ lục lên gần gấp 2 lần và là giá cao nhất trong lịch sử (từ USD 6.000/tấn lên USD 10.000/tấn). Biến động giá nhanh và mạnh tác động rất lớn đến hoạt động của PITCO theo chiều hướng thuận lợi và khó khăn đan xen

Kinh tế Việt Nam

Tình hình kinh tế đã được cải thiện hơn, tuy nhiên hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp vẫn còn đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức. Hàng hóa tiêu thụ chậm, hàng tồn kho vẫn còn cao, tỷ lệ nợ xấu mặc dù đã giảm nhưng vẫn còn cao, thị trường bất động sản cuối năm đã cải thiện tính thanh khoản tuy nhiên phục hồi chậm. Tổng sản phẩm trong nước (GDP) năm 2014 tăng 5,98%, cao hơn mức tăng trưởng năm 2013 là 5,42%, cao hơn so với mục tiêu chính phủ đặt ra là 5,8%. Chỉ số giá tiêu dùng bình quân năm 2014 tăng 4,09% so với bình quân năm 2013, thấp hơn so với mức tăng 6,6% của năm 2013, đây là năm có chỉ số giá tiêu dùng thấp nhất trong vòng 10 năm qua.

Tính chung cả năm 2014, kim ngạch hàng hóa xuất khẩu đạt 150 tỷ USD, tăng 13,6% so với năm 2013. (Kim ngạch xuất khẩu năm 2012 tăng 18,2%; năm 2013 tăng 15,4%).

Kim ngạch hàng hóa nhập khẩu năm 2014 đạt 148 tỷ USD, tăng 12,1% so với năm trước (Kim ngạch nhập khẩu năm 2012 tăng 6,6%; năm 2013 tăng 15,4%)

I. Kết quả hoạt động SXKD năm 2014

1. Kết quả kinh doanh hợp nhất

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	TH năm 2013	TH năm 2014	TH năm 2014/ TH năm 2013 (%)
1	Kim ngạch xuất nhập khẩu	Triệu usd	90	158	175
	Trong đó: Công ty mẹ		67	139	207
2	Doanh thu thuần hợp nhất	Tỷ đ	2.318	3.791	164
	Trong đó: Công ty mẹ		1.720	3.329	193
3	Tổng LN hợp nhất trước thuế	Triệu đ	(16.513)	14.103	-
	Trong đó: Công ty mẹ (*)		840	25.038	2.981
4	Tổng LN sau thuế hợp nhất	Triệu đ	17.627	13.511	77
	Trong đó: Công ty mẹ		514	25.038	4.871
5	Tỷ lệ chia cổ tức	%	0	0	-

(*) Lợi nhuận Công ty mẹ chưa tính trích lập dự phòng lỗ công ty con

Tự nhận xét và đánh giá của Tổng giám đốc

Về quy mô kinh doanh chung của toàn PITCO

Kim ngạch xuất nhập khẩu thực hiện năm 2014 tăng 77% trong đó kim ngạch xuất khẩu tăng 78% và kim ngạch nhập khẩu tăng 90% so với năm 2013.

Doanh thu thực hiện năm 2014 tăng 64% so với năm 2013.

Về hiệu quả hoạt động chung của toàn PITCO

Lợi nhuận trước thuế năm 2014 là 14,1 tỷ đồng đạt 88% kế hoạch, so với năm 2013 là -16,5 tỷ đồng. Công ty mẹ và Công ty Hà Nội đều có kết quả kinh doanh tốt, hoàn thành vượt mức kế hoạch. Công ty sơn vẫn còn lỗ lớn, kết quả đạt được còn xa so với mong muốn của Ban điều hành và Quý vị cổ đông.

Hiệu suất và hiệu quả hoạt động của Công ty trong năm 2014 đã có bước cải thiện đáng kể, cụ thể:

- Lãi gộp tăng từ 3,6% của 2013 lên 4,28% trong 2014.
- Chi phí bán hàng tăng 41 tỷ đồng về giá trị và 85% về tăng trưởng. Nguyên nhân chính là do quy mô kinh doanh xuất khẩu tăng trưởng mạnh 77% làm gia tăng các chi phí bán hàng (chi phí vận tải quốc tế tăng 12 tỷ, tương ứng tăng 82%. Chi phí giao nhận hàng xuất khẩu nội địa tăng 12 tỷ, tương ứng tăng 60%. Do gia tăng mạnh khối lượng xuất khẩu hồ tiêu vào các thị trường Mỹ và

EU làm tăng chi phí hoa hồng trả cho các môi giới bán hàng tại các thị trường này thêm 6 tỷ, tương ứng tăng 95%). Ngành hàng inox mở rộng mạnh về quy mô (tăng 158%) kéo theo gia tăng chi phí giao nhận nội địa thêm 11 tỷ, tương ứng tăng 93%.

- Lãi đóng góp thuần (lãi gộp – chi phí bán hàng) tăng 106% so với 2013, đạt tỷ lệ 1,9% trên doanh thu so với 1,5% của 2013.

- Hiệu quả sử dụng vốn vay tăng từ 1 đồng chi phí vay tạo ra 126 đồng doanh thu của 2013 tăng lên 190 đồng doanh thu của 2014. Do đó chi phí lãi vay chỉ tăng nhẹ 1,6 tỷ đồng về giá trị và 8,8% về tăng trưởng.

- Chi phí quản lý tăng 0,7 tỷ đồng so với 2013, trong khi khối lượng công việc tăng gấp 2. Đây là một sự nỗ lực lớn của Ban điều hành trong việc quản lý chi phí và tăng hiệu suất lao động.

Từng ngành hàng

Ngành hàng tiêu nguyên liệu

Tiêu sạch vi sinh bước vào năm thứ 2 kinh doanh, sản lượng xuất bán hoàn thành 120% kế hoạch kinh doanh và vượt 72% kế hoạch dự án HĐQT phê duyệt.

Tiêu thường (FAQ, ASTA) hoàn thành 140% kế hoạch, tăng trưởng 140% so với năm 2013. Doanh thu ngành hàng tăng trưởng 173% so với năm 2013. Năm 2014 ngành hàng đã có bước tăng trưởng đột phá, đóng góp lớn vào kết quả chung của toàn công ty. Thị phần tại Việt Nam của PITCO đã tăng từ 6% của 2013 lên 11%, hiện PITCO chiếm 5% thị phần thế giới.

Ngành hàng gia vị cao cấp

Với sản phẩm mới phát triển từ năm 2013 là gia vị đóng gói, năm 2014 doanh thu và lợi nhuận ngành hàng tăng 50% so năm 2013. Ngoài việc xuất khẩu Châu Âu, Canada, Mỹ, Nhật, Hàn Quốc với các dòng sản phẩm mang thương hiệu riêng của khách hàng,.... đầu năm 2015 công ty đã chính thức ra mắt sản phẩm mang thương hiệu TOPSPICE của Công ty, đã xuất khẩu sang thị trường Hồng Kong và triển khai bán tại thị trường nội địa, bước đầu được người tiêu dùng đánh giá cao.

Ngành hàng cao su

Năm 2013 sản lượng ngành hàng sụt giảm mạnh, sang năm 2014, mặc dù tình hình thị trường chung vẫn khó khăn, giá liên tục giảm, tuy nhiên kết quả năm 2014 có nhiều tích cực. Sản lượng thực hiện tăng trưởng 22% so với năm 2013, hoàn thành 110% kế hoạch.

Ngành hàng Inox

Sau 2 năm triển khai kinh doanh mặt hàng inox với thương hiệu INOX PITCO, kết quả kinh doanh khả quan, Công ty Pitco Hà Nội cũng bắt đầu triển khai kinh doanh và bước đầu cũng đã có kết quả. Tính chung ngành hàng Inox toàn hệ thống Pitco năm 2014 sản lượng hoàn thành 260% kế hoạch, tăng trưởng 218% so với năm 2013, doanh thu tăng trưởng 124% và lợi nhuận của ngành hàng hoàn thành 170% kế hoạch, tăng trưởng 145% so với năm 2013. Hiện PITCO đứng trong nhóm 5 nhà nhập khẩu inox hàng đầu tại Việt Nam (không tính POSCO).

Ngành hàng xăng dầu và hoá chất:

Hoàn thành 100% kế hoạch sản lượng và lợi nhuận.

Ngành hàng sơn Petrolimex

Doanh thu tăng trưởng 39% so với năm 2013, tuy nhiên chỉ đạt 55% kế hoạch, lỗ giảm so với 2013 tuy nhiên lỗ năm 2014 vẫn lớn (13,2 tỷ). Một số nguyên nhân cơ bản trong việc ngành hàng sơn liên tục thua lỗ:

- Về sản phẩm: không có các sản phẩm, dòng sản phẩm khác biệt so với các đối thủ trên thị trường.
- Về thương hiệu: thương hiệu yếu, độ nhận diện thấp
- Về kênh phân phối: đã có các nhà phân phối ở hầu khắp các tỉnh thành với độ phủ rộng, tuy nhiên khả năng và kinh nghiệm của nhà phân phối còn rất hạn chế do chủ yếu là các nhà phân phối xăng dầu.
- Về giá bán và lãi gộp: tuy mức lãi gộp biên của ngành sơn là hấp dẫn do giá bán tương đối ổn định nhưng do hiệu suất vận hành nhà máy sơn Petrolimex còn quá thấp (18% so công suất thiết kế) nên kết cấu định phí trong giá thành cao dẫn đến thua lỗ.
- Về nhân lực: yếu, thiếu và thường xuyên biến động do đó ảnh hưởng lớn đến năng suất lao động (doanh số trên một sales, sản lượng sản xuất trên công nhân đều rất thấp so mặt bằng chung của ngành).

Ngành thiếc nguyên liệu

Doanh thu hoàn thành 128%, lợi nhuận hoàn thành 126%, tuy nhiên so với năm 2013 các chỉ tiêu này đều thấp hơn, do giai đoạn cuối năm, đặc biệt kể từ quý IV/2014 giá cả hàng hóa và sản lượng đột ngột giảm mạnh, chi phí khai thác tăng cao gây nên diễn biến rất xấu về mặt thị trường, những khó khăn này sẽ còn ảnh hưởng đến mặt hoạt động kinh doanh của ngành hàng trong năm 2015.

2. Các chỉ số tài chính chủ yếu:

Chỉ tiêu về cơ cấu vốn	Thực hiện năm 2013 (%)	Thực hiện năm 2014 (%)
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	72	70
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	258	232
Hệ số Nợ ngân hàng/ Vốn chủ sở hữu	198	176

Chỉ tiêu khả năng sinh lời	Thực hiện năm 2013 (%)	Thực hiện năm 2014 (%)
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	-0,76	0,36
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (ROE)	-9,65	6,97
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (ROA)	-2,69	2,10
Hệ số LN từ hoạt động KD/Doanh thu thuần	-0,73	0,38

Chỉ tiêu về khả năng thanh toán	Thực hiện năm 2013 (lần)	Thực hiện năm 2014 (lần)
Hệ số thanh toán ngắn hạn	1,17	1,15
Hệ số thanh toán nhanh	0,82	0,57

Tình hình nợ phải thu: đến thời điểm 31/12/2014, tổng dư nợ phải thu của Công ty là 123.550 triệu đồng, trong đó phải thu khách hàng là 97.923 triệu đồng, giảm 9% so với năm 2013, phần lớn là nợ phải thu của các khách hàng nước ngoài mà Công ty bán xuất khẩu, hàng hóa đang trên đường vận chuyển chưa đến khách hàng. Công ty kiểm soát tốt nợ phải thu và thực hiện việc theo dõi, quản lý trên hệ thống phần mềm quản trị doanh nghiệp toàn diện (ERP). Phần lớn các khách hàng thanh toán đúng hạn.

Tình hình Nợ phải trả: đến thời điểm 31/12/2014, tổng dư nợ phải trả của Công ty là 449.543 triệu đồng, chủ yếu là vay nợ và nợ ngắn hạn chiếm 76%. Nợ phải trả được theo dõi, quản lý trên hệ thống ERP và được Công ty thanh toán đúng hạn và đầy đủ.

3. Tình hình đầu tư, thực hiện các dự án

Trong năm 2014 Công ty không thực hiện dự án đầu tư mới, tình hình thực hiện các dự án đầu tư đã triển khai giai đoạn trước như sau:

Dự án sản xuất và kinh doanh sản phẩm sơn Petrolimex: cuối năm 2009, kết thúc đầu tư xây dựng nhà máy sơn. Đầu năm 2010, đồng thời với việc vận hành nhà máy sơn, PITCO đã thành lập Công ty TNHH MTV sơn Petrolimex với số vốn điều lệ 120 tỷ đồng. Dự án hoàn thành và đi vào hoạt động trong giai đoạn kinh tế khó khăn nên chưa có lợi nhuận, dự án vẫn lỗ.

Dự án Nhà máy chế biến tiêu sạch vi sinh: đầu năm 2013, PITCO đã khánh thành và đưa vào hoạt động nhà máy chế biến tiêu sạch vi sinh với tổng mức đầu tư là 18 tỷ đồng. Ngay năm đầu tiên hoạt động, nhà máy đã mang lại hiệu quả, hiện tại hoạt động 100% công suất và vượt trên 70% kế hoạch dự án được phê duyệt. Nhà máy được Hiệp hội hồ tiêu quốc tế (IPC) công nhận là nhà máy chế biến các sản phẩm hồ tiêu có giá trị tốt nhất.

4. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý:

Về cơ cấu tổ chức, chính sách quản lý – điều hành

Về phương thức kinh doanh: kinh doanh trên cơ sở các nhận định, dự báo - dự đoán giá cả của thị trường trong nước và quốc tế, kịp thời nắm bắt cơ hội đã góp phần lớn vào hiệu quả chung của Công ty. Thay đổi chiến lược từ chỉ thương mại thuần túy sang tổ chức thu mua nguyên liệu – sơ chế - chế biến sâu – xuất khẩu, đã có kết quả tốt.

Về ngành hàng: trên cơ sở nhận định, cũng như đánh giá thị trường, Công ty đã có những chuyển hướng đối với ngành hàng có tình hình kinh doanh khó khăn (ngành hàng sắt thép) để chuyển sang ngành hàng có tiềm năng tốt (thép inox), sự chuyển đổi đã mang lại kết quả tốt. Các ngành hàng kinh doanh chính khác đều có hiệu quả.

Về thị trường: khách hàng và thị trường đang là lợi thế của Công ty. Các thị trường chính và truyền thống (Mỹ, EU, Trung Đông, Trung Quốc) vẫn duy trì và phát triển. Trong năm đã tập trung mở rộng các thị trường Canada, Hàn Quốc và thâm nhập vào chuỗi siêu thị tại Úc và Anh, Nhật.

Về cơ cấu tổ chức công ty: Công ty đã tổ chức sắp xếp, cơ cấu lại doanh nghiệp hợp lý, trong năm Công ty đã hoàn thành thủ tục giải thể Công ty TNHH MTV XNK Petrolimex Bình Dương do hoạt động không hiệu quả, thực hiện đổi mới phát triển doanh nghiệp, giao quyền chủ động cho các đơn vị, tổ chức bộ máy vừa gọn nhẹ, vừa linh hoạt.

Các biện pháp kiểm soát rủi ro, tăng cường hiệu quả hoạt động

Kiểm soát nguồn nguyên vật liệu: Công ty không trực tiếp thu mua nguyên liệu nông sản của nông dân (do chi phí tổ chức thực hiện và rủi ro cao) mà thu mua trực tiếp từ các nhà bán buôn và từ nhà sản xuất có uy tín. Các nhà cung cấp

được lựa chọn để đảm bảo rằng các nguyên liệu đạt chất lượng cao, giao hàng đúng kế hoạch.

Chính sách kiểm soát chi phí: Các chi phí lớn của Công ty chủ yếu là chi phí vận tải quốc tế, chi phí vận chuyển nội địa và chi phí môi giới bán hàng. Để kiểm soát chi phí vận tải công ty tiến hành ký hợp đồng vận tải với một số đơn vị có uy tín để tận dụng được ưu đãi về giá cước cũng như bảo đảm được chất lượng hàng hoá trên đường vận chuyển, do vậy chi phí vận chuyển của Công ty luôn ổn định và thấp hơn so với giá thị trường.

Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm: với phương châm hoạt động “Chất lượng là danh dự”, hàng hoá mua bán của Công ty đều được đội ngũ kiểm tra chất lượng (QC) cùng các giám định viên của các công ty giám định hàng đầu Việt Nam như SGS, ITS, Vinacontrol kiểm soát chất lượng một cách chặt chẽ từ khâu lấy mẫu, kiểm mẫu, lưu mẫu và lập hồ sơ tại phòng Lab của Công ty. Trong năm, Công ty đã tổ chức đánh giá lại hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008, được BVQI chứng nhận cho Công ty TNHH MTV Sơn Petrolimex. Bên cạnh đó Công ty cũng đã đánh giá thành công HACCP, GMP và hệ thống quản lý chất lượng ISO 22000:2005 cũng như đang triển khai áp dụng tiêu chuẩn BRC tại Xí nghiệp nông sản Tân Uyên.

Công tác tài chính kế toán: Phòng Kế toán Tài chính Công ty có trách nhiệm thực hiện công tác kế toán quản trị, theo dõi chặt chẽ các chi phí, công nợ, tồn kho, vòng quay vốn, vốn vay... Các Phòng Kinh doanh, phòng dịch vụ Logistics thường xuyên kiểm kê, đối chiếu hàng hóa tồn kho, công nợ khách hàng với Phòng Kế toán tài chính.

Công tác IT: Công ty đã triển khai và đưa dự án ERP chính thức áp dụng kể từ 01/01/2013, kết quả đã phục vụ tốt cho công tác quản lý điều hành. Toàn bộ thông tin quản trị doanh nghiệp từ Planning (PAKD) – SO/PO – Logistics – KTTC – Sản xuất – Quản trị chi tiết cho từng lô hàng đều đã được thống nhất quản lý trên một phần mềm duy nhất với mức chi phí đầu tư hợp lý.

II. Kế hoạch năm 2015 và các giải pháp thực hiện

1. Kế hoạch tài chính tổng hợp năm 2015:

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện 2014	Kế hoạch 2015	KH 2015/TH 2014 (%)
1	Doanh thu thuần hợp nhất	Triệu đ	3.791.281	3.827.000	101
2	Tổng LN hợp nhất trước thuế	Triệu đ	14.103	17.200	122
3	Tổng LN sau thuế hợp nhất	Triệu đ	13.511	15.600	115
4	Tỷ suất LNST/VCSH	%	6,97	8,6	123
5	Tỷ suất LNST/VĐL	%	8,89	10,92	123
6	Tỷ lệ chia cổ tức (%)	%	0	0	

2. Một số giải pháp chủ yếu:

Nhóm giải pháp về phát triển kinh doanh và bán hàng: để giữ vững và gia tăng thị phần, PITCO sẽ triển khai các kế hoạch tham gia sâu và rộng hơn trong toàn chuỗi cung ứng của các ngành hàng chủ lực mà công ty đang kinh doanh. Trong 2015, triển khai mở kho ngoại quan tại một số cảng chính tại Châu Âu với mục tiêu các sản phẩm mang nhãn hiệu và thương hiệu của công ty luôn sẵn sàng giao đến tay khách hàng tại các nước tiêu thụ.

Nhóm giải pháp về Logistics: tiếp tục nâng cao chất lượng dịch vụ, đảm bảo an toàn hàng hóa, khai thác tốt các tổng kho hàng hoá tại TPHCM, Bình Dương, Hà Nội. Theo dõi các yếu tố chi phí cơ bản của nền kinh tế (giá xăng dầu, tiền công, tỷ giá, chỉ số vận tải) để có chính sách giá với nhà cung ứng thích hợp theo hướng cắt giảm nhưng vẫn đảm bảo chất lượng dịch vụ và an toàn hàng hoá. Đầu tư bổ sung phương tiện, công cụ để bộ phận logistics giảm bớt các dịch vụ phải mua ngoài, góp phần giảm chi phí bán hàng để gia tăng hiệu quả vận hành.

Nhóm giải pháp về tiếp thị, XTTM: tiếp tục tham gia hội chợ chuyên ngành để quảng bá sản phẩm, mở rộng thị trường, tìm kiếm khách hàng mới. Hoàn thành đề án Marketing cho sản phẩm Gia vị cao cấp tại thị trường Mỹ. Triển khai kế hoạch bán nhãn hàng Gia vị TOPSPICE tại thị trường nội địa.

Nhóm giải pháp tại xí nghiệp, nhà máy: quản lý, tổ chức, vận hành tốt máy móc thiết bị. Tổ chức ca/kíp hợp lý, đạt năng suất lao động tối ưu. Rà soát, tiết kiệm các định mức tiêu hao trong quá trình sản xuất và lưu kho nhằm hạ giá thành sản phẩm. Duy trì nề nếp ISO 9100:2008, ISO 22000 và HACCP trong toàn hệ thống sản xuất.

Nhóm giải pháp tài chính: huy động nguồn vốn vay lãi suất thấp cho Công ty. Rà soát các khoản chi lớn, thường xuyên (vận tải, hoa hồng môi giới, bảo hiểm) phối hợp với các phòng ban liên quan đàm phán với các đối tác cung cấp, nhà môi giới để có chi phí tối ưu. Quản lý tốt công nợ bán hàng, dòng tiền.

Nhóm giải pháp về đầu tư, R&D: tiếp tục đầu tư vào các sản phẩm tiêu sạch vi sinh và các sản phẩm gia vị mang nhãn TOPSPICE. Hợp tác triển khai dự án vùng nguyên liệu cho sản phẩm Hồ tiêu. Nghiên cứu, triển khai và hoàn thành dự án nhà máy Gia vị cao cấp đạt tiêu chuẩn BRC.

Đầu tư kho An Phú – Bình Dương thành kho trung tâm kết hợp xưởng sản xuất inox.

Trên đây là kết quả hoạt động SXKD năm 2014 và kế hoạch năm 2015 báo cáo tại Đại hội đồng cổ đông thường niên Công ty cổ phần xuất nhập khẩu Petrolimex.

Trân trọng cảm ơn./.

TỔNG GIÁM ĐỐC



Hà Huy Thắng

