



PETROLIMEX

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

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2014

Kính thưa các Quý Cổ đông, các Quý vị đại biểu!

Thay mặt Hội đồng quản trị, tôi xin trình bày báo cáo hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2014 và đề xuất một số định hướng trong năm 2015 như sau:

I. Nhân sự Hội đồng quản trị:

Hội đồng quản trị Công ty cổ phần xuất nhập khẩu Petrolimex nhiệm kỳ III (2014 -2018) được bầu tại Đại hội đồng cổ đông thường niên ngày 24/03/2014, đây là năm đầu tiên hoạt động của Hội đồng nhiệm kỳ III, gồm có 5 thành viên sau đây:

- | | | |
|--------------------------|---|---------------|
| 1. Ông Nguyễn Quang Dũng | - | Chủ tịch HĐQT |
| 2. Ông Hà Huy Thắng | - | Ủy viên |
| 3. Ông Trần Kỳ Hạnh | - | Ủy viên |
| 4. Ông Trần Ngọc Châu | - | Ủy viên |
| 5. Ông Huỳnh Đức Thông | - | Ủy viên |

II. Kết quả hoạt động của HĐQT năm 2014

1. Đánh giá tình hình hoạt động của công ty trong năm tài chính

Kim ngạch xuất nhập khẩu đạt 158 triệu USD tăng tăng 77% so với năm 2013. Doanh thu thuần đạt 3.791 tỷ đồng tăng 52% so với kế hoạch và tăng 64% so với năm 2013. Lợi nhuận trước thuế đạt 14,1 tỷ đồng bằng 88% so với kế hoạch, so với năm 2013 lỗ 16,5 tỷ đồng. Kết quả năm 2014 là sự cố gắng nỗ lực của Ban điều hành, tuy nhiên so với kế hoạch ĐHCĐ thường niên đạt ra thì vẫn chưa hoàn thành.

Tổng tài sản là 643 tỷ đồng, giảm 2% so với năm 2013. Vốn chủ sở hữu 193 tỷ đồng, tăng 6% so với năm 2013. Tình hình tài chính của Công ty lành mạnh, minh bạch, bảo toàn vốn. Mô hình tổ chức xây dựng phù hợp với định

hướng phát triển Công ty, công tác quy hoạch, bồi dưỡng đào tạo cán bộ, đáp ứng mô hình phát triển của tổ chức trong tương lai. Các quy định, quy chế được ban hành, bổ sung sửa đổi tuân thủ đúng Điều lệ, phân cấp,... tạo hành lang pháp lý cho hoạt động của Công ty vận hành tốt và ngày một phát triển. Công tác nghiên cứu đầu tư phát triển được chú trọng, các đề án được triển khai tích cực. Việc công bố thông tin của PITCO luôn được đảm bảo kịp thời, công khai, minh bạch theo đúng quy định.

Trong năm tài chính 2014, công ty có những thay đổi cơ bản về chiến lược kinh doanh, xác định rõ ngành hàng chủ lực, thu hẹp ngành hàng hoạt động không hiệu quả, đầu tư sâu vào lĩnh vực sản xuất. Các ngành hàng đều duy trì được mức tăng trưởng ổn định và có bước tăng trưởng mạnh so với chiến lược xây dựng (như ngành hàng Gia vị, ngành hàng Inox). Tuy nhiên ngành hàng sơn vẫn còn lỗ lớn và kết quả đạt được còn xa so với chiến lược xây dựng, ngoài nguyên nhân khách quan thì có cả nguyên nhân chủ quan chủ yếu tập trung vào các vấn đề chi phí vận hành lớn, thương hiệu chưa được nhiều người biết đến, đội ngũ bán hàng thiếu kinh nghiệm, hệ thống nhà phân phối chưa có kinh nghiệm bán hàng, chất lượng sản phẩm chưa ổn định, quy trình sản xuất chưa chặt chẽ,... Trước thực trạng trên, Hội đồng quản trị đã yêu cầu rà soát lại toàn bộ, xây dựng lại điểm hòa vốn, thành lập Ban tái cơ cấu trực thuộc Hội đồng quản trị chỉ đạo tái cơ cấu lại toàn bộ Công ty sơn.

Ngoài ra công ty đã phát triển mặt hàng thuộc nhóm Gia vị cao cấp, từng bước tham gia sâu vào chuỗi cung ứng toàn cầu. Ngoài việc xuất khẩu sang 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.

Các sản phẩm của Công ty được sản xuất tại nhà máy bằng công nghệ hiện đại, có thương hiệu, có thị trường, với việc Công ty đã ứng dụng ERP vào quản trị kinh doanh, cũng như các chứng chỉ ISO, HACCP, GMP, ICTI Care,... sẽ là nền tảng quan trọng để đẩy mạnh sản xuất, phát triển kinh doanh, xuất khẩu và thương mại trong nước.

Đội ngũ cán bộ quản lý và CBCNV có trình độ, tâm huyết, cũng qua việc cơ cấu lại, được đào tạo, bổ sung sẽ là nhân tố quan trọng cho sự phát triển trong thời gian tới.

Sự giúp đỡ to lớn của Tập đoàn Xăng dầu Việt nam, đặc biệt là hệ thống các Công ty xăng dầu trên cả nước, là các nhà phân phối lớn, đồng thời quảng bá và kinh doanh sản phẩm sơn Petrolimex tạo thuận lợi cho sự phát triển công ty.

2. Hoạt động, thù lao Hội đồng quản trị và từng thành viên Hội đồng quản trị:

Thực hiện các Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng Quản trị đã duy trì họp định kỳ mỗi quý ít nhất một lần theo như quy định trong điều lệ công ty. Ngoài ra, Hội đồng quản trị còn có nhiều phiên họp đột xuất, xin ý kiến bằng văn bản để giải quyết các công việc cấp bách, đáp ứng kịp thời cho yêu cầu sản xuất kinh doanh của công ty. Sau mỗi phiên họp đều có biên bản họp và Nghị quyết theo đúng như quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị. Bộ phận giúp việc Hội đồng quản trị đã chuẩn bị chu đáo các tài liệu cho nội dung họp và gửi trước đến các thành viên để nghiên cứu nên khi họp đạt hiệu quả cao.

Hội đồng quản trị họp bàn và thống nhất chỉ đạo các nội dung về tổ chức sản xuất kinh doanh, từng bước cơ cấu lại hoạt động sản xuất kinh doanh, cơ cấu lại ngành hàng, thị trường, phương thức kinh doanh, với mục đích là tăng hiệu quả và giảm rủi ro, xem xét các quyết toán quý – 6 tháng – cả năm, đặc biệt quan tâm đến công tác quản lý tài chính, quản trị ngành hàng, cơ cấu vốn vay, hiệu quả sử dụng vốn và triệt để tiết kiệm, giao kế hoạch, chỉ đạo phê duyệt dự án đầu tư, chỉ đạo hoàn thiện tổ chức, cơ chế và cán bộ theo phân cấp. Hoạt động quản lý của HĐQT trong năm 2014 đã tuân thủ theo các qui định của pháp luật; bám sát nghị quyết của đại hội cổ đông.

Hoạt động của thành viên Hội đồng quản trị độc lập đã thể hiện được vai trò độc lập và giám sát hữu hiệu hoạt động quản trị công ty; có trách nhiệm với các cổ đông, trung thực, thẳng thắn tham gia đóng góp ý kiến các vấn đề quan trọng của Công ty; minh bạch và công bố thông tin; đặc biệt là bảo vệ quyền lợi của các cổ đông nhỏ.

Hoạt động của các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị: hiện nay, Hội đồng quản trị Công ty không có các tiểu ban chuyên trách mà hoạt động thông qua các phòng chức năng của Công ty phụ trách riêng từng vấn đề như Phòng Tổ chức hành chính tổng hợp, Phòng Kế toán tài chính. Hội đồng quản trị phân công từng người phụ trách riêng về từng vấn đề như kiểm toán, lương thưởng, nhân sự, đầu tư phát triển để hỗ trợ hoạt động của Hội đồng quản trị. Trong đó, thành viên phụ trách riêng về kiểm toán phải là người có chuyên môn về kế toán và không phải là người làm việc trong bộ phận kế toán tài chính của Công ty.

Thù lao của Hội đồng quản trị được thực hiện theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên 2014 về kế hoạch thù lao của Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát Công ty năm 2014. Cụ thể như sau: Chủ tịch Hội đồng quản trị theo mức 20% tiền lương Tổng Giám đốc; các ủy viên Hội đồng quản trị theo mức 20% tiền lương Phó Tổng Giám đốc. Tổng thù lao của Hội đồng quản trị năm 2014 là 432,7 triệu đồng, đề nghị quyết toán là: 367,8 triệu đồng.

3. Tổng kết các cuộc họp của Hội đồng quản trị và các quyết định của Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị đã họp các phiên họp thường kỳ, các cuộc họp bất thường và các lần xin ý kiến Hội đồng quản trị bằng email, thống nhất các nội dung quản trị và chỉ đạo hoạt động kinh doanh của Công ty.

Trong năm Hội đồng quản trị đã họp các phiên họp ngày 06.01, ngày 06.03, ngày 02.04, ngày 28.04, ngày 16.7, ngày 01.10 và ngày 29.12.

Nội dung chính các cuộc họp thảo luận và thống nhất:

- ✓ Nghe Tổng giám báo cáo kết quả kinh doanh các quý trong năm, tình hình tài chính, để có chỉ đạo kịp thời.
- ✓ Chỉ đạo công tác chuẩn bị và tổ chức Đại hội đồng cổ đông
- ✓ Quyết định bổ sung ngành nghề kinh doanh cho công ty mẹ và các công ty con.
- ✓ Chỉ đạo hoàn thành việc chia cổ phiếu thưởng tăng vốn Điều lệ theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông.
- ✓ Ban hành quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị và phân công nhiệm vụ cho từng thành viên.
- ✓ Xem xét đề án Marketing cho mặt hàng Gia vị cao cấp thâm nhập vào thị trường Mỹ đồng thời thống nhất chủ trương định hướng phát triển sản phẩm Gia vị cao cấp.
- ✓ Đóng góp cho việc xây dựng lộ trình điểm hòa vốn của Công ty sơn và phê chuẩn thành lập Ban tái cơ cấu Công ty sơn.
- ✓ Chỉ đạo xây dựng kế hoạch 2015 mang tính tiên tiến và khả thi.

III. Phương hướng năm 2015.

Các chỉ tiêu cụ thể:

Tổng doanh thu: 3.827 tỷ VNĐ

Lợi nhuận trước thuế: 17,2 tỷ VNĐ

Các giải pháp, định hướng:

Về kinh doanh: tiếp tục phát triển theo mô hình công ty thương mại quốc tế. Tập trung đẩy mạnh thị phần các lĩnh vực, sản phẩm Việt Nam và Pitco có lợi thế cạnh tranh dài hạn như hạt tiêu, cao su, thiếc, Inox.

Lĩnh vực kinh doanh sơn: tăng cường quảng bá hình ảnh, cải tiến và nâng cao chất lượng sản phẩm, cắt giảm chi phí, tập trung củng cố và phát triển hệ thống phân phối trong nước dựa trên nền tảng các nhà phân phối thuộc Petrolimex. Ngoài việc đẩy mạnh gia công và xuất khẩu màu vẽ, tiếp tục tìm kiếm khách hàng mở rộng hợp tác gia công, liên doanh liên kết cho thuê phần

