

NỘI DUNG

THÔNG TIN CHUNG	2
Thông tin khái quát	2
Quá trình hình thành và phát triển	2
Ngành nghề và địa bàn kinh doanh	5
Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý	6
Định hướng phát triển	8
Các rủi ro.....	11
TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM 2014	12
Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh.....	12
Tổ chức và nhân sự	13
Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án.....	21
Tình hình tài chính	23
Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu.....	24
BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC	26
Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.....	26
Tình hình tài chính	31
Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý	32
Kế hoạch phát triển trong tương lai	34
ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY	35
Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động và của Ban Tổng giám đốc công ty	35
Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị.....	36
QUẢN TRỊ CÔNG TY	37
Hội đồng quản trị.....	37
Ban kiểm soát.....	43
Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban tổng giám đốc và Ban kiểm soát	49
BÁO CÁO TÀI CHÍNH	51

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU PETROLIMEX
NĂM 2014

I. THÔNG TIN CHUNG:

1. Thông tin khái quát

- Tên giao dịch: **CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU PETROLIMEX**
- Tên Tiếng Anh: **PETROLIMEX INTERNATIONAL TRADING JOINT STOCK COMPANY**
- Tên viết tắt: **PITCO**
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0301776741
- Vốn điều lệ: 151.993.450.000 đồng
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 151.993.450.000 đồng
- Địa chỉ: 54-56 Bùi Hữu Nghĩa, Phường 5, Quận 5, Tp. Hồ Chí Minh
- Điện thoại: (+84-8) 38383400
- Fax : (+84-8) 38383500
- Email : pitco@pitco.com.vn
- Website : www.pitco.com.vn,
- Mã cổ phiếu: **PIT**

2. Quá trình hình thành và phát triển:

Quá trình hình thành và phát triển

Thành lập

Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex tiền thân là Công ty xuất nhập khẩu Petrolimex được thành lập từ năm 1999 theo Quyết định số 0806/1999/QĐ-BTM ngày 03 tháng 7 năm 1999 của Bộ Thương mại nay là Bộ Công Thương.

Năm 2000, Công ty xuất nhập khẩu Petrolimex được đổi tên thành Công ty xuất nhập khẩu tổng hợp Petrolimex theo Quyết định số 1299/2000/QĐ-TM ngày 20 tháng 9 năm 2000 của Bộ Thương mại nay là Bộ Công Thương.

Chuyển đổi sở hữu thành công ty cổ phần

Ngày 06 tháng 6 năm 2002 theo Quyết định số 0683/2002/QĐ-BTM, Công ty thực hiện quá trình 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.

Ngày 01 tháng 10 năm 2004, Công ty chính thức hoạt động theo mô hình công ty cổ phần.

Niêm yết

Ngày 24 tháng 01 năm 2008, cổ phiếu của Công ty chính thức niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh căn cứ Quyết định số 05/QĐ-SGDHCM ngày 09 tháng 01 năm 2008 của Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh với nội dung như sau:

- Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông
- Mã chứng khoán: PIT
- Mệnh giá cổ phiếu: 10.000 đồng/ cổ phiếu
- Số lượng cổ phiếu được đăng ký giao dịch: 9.770.479 cổ phiếu
- Tổng giá trị cổ phiếu niêm yết theo mệnh giá: 97.704.790.000 đồng.

Công ty đã chia cổ tức và chia thưởng bằng cổ phiếu qua các năm 2007, 2009, 2010, 2011, 2014 cho cổ đông. Do đó, tổng giá trị cổ phiếu niêm yết theo mệnh giá hiện nay là 151.993.450.000 đồng .

Các sự kiện khác

Theo Công văn số 622/XD-HĐQT ngày 25 tháng 4 năm 2006 của Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam nay là Tập đoàn xăng dầu Việt Nam (Petrolimex) về việc bán tiếp phần vốn Nhà nước tại Công ty Cổ phần xuất nhập khẩu Petrolimex, Công ty đã tổ chức thành công đợt đấu giá cổ phần với trị giá chào bán là 17.400.000.000 đồng, giá trúng thầu bình quân là 243.352 đồng/cổ phiếu (mệnh giá 100.000 đồng/cổ phiếu). Sau thời điểm này cổ đông Nhà Nước nắm giữ 51% vốn điều lệ Công ty.

Căn cứ Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2007, Công ty TNHH một thành viên Xuất nhập khẩu Petrolimex Hà Nội được thành lập và chính thức đi vào hoạt động từ tháng 10 năm 2007 trên cơ sở Chi nhánh Công ty tại Hà Nội.

Căn cứ Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2008, Công ty TNHH một thành viên Xuất nhập khẩu Petrolimex Bình Dương được thành lập trên cơ sở Chi nhánh Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex tại Bình Dương và chính thức đi vào hoạt động từ tháng 4 năm 2008. Tuy nhiên do hoạt động nhiều năm không hiệu quả, ngày 18/07/2013, Hội đồng quản trị Công ty đã có Nghị quyết số 699/2013/NQ-HĐQT giải thể Công ty TNHH một thành viên Xuất nhập khẩu Petrolimex Bình Dương để sáp nhập vào Công ty mẹ.

Căn cứ Nghị quyết số 39/2009/NQ-ĐHĐCĐ của Đại hội đồng cổ đông ngày 08/9/2009, Công ty TNHH một thành viên Sơn Petrolimex được thành lập và chính thức đi vào hoạt động từ ngày 25/9/2009.

Các thành tích

- Năm 2014, Công ty nhận được cờ thi đua xuất sắc của Bộ Công Thương, được Hiệp hội hồ tiêu quốc tế (IPC) bình chọn là nhà xuất khẩu Hồ tiêu xuất sắc nhất.
- Năm 2013, Công ty nhận được bằng khen của Bộ Công Thương, được Hiệp hội hồ tiêu quốc tế (IPC) công nhận là nhà chế biến xuất sắc sản phẩm tiêu sáng tạo.
- Năm 2012, Công ty nhận được bằng khen Thủ tướng chính phủ.
- Năm 2011, 2012, 2013 Công ty được xếp hạng TOP 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam dựa trên kết quả nghiên cứu và đánh giá độc lập theo chuẩn mực quốc tế của Công ty Vietnam Report;
- Năm 2009, Công ty được tặng Huân chương Lao động hạng III của Chủ tịch nước;
- Năm 2006, Thủ Tướng chính phủ tặng Bằng khen “Đơn vị có thành tích xuất sắc từ năm 2001 – 2005 góp phần vào sự nghiệp xây dựng xã hội chủ nghĩa”;
- Công ty được Bộ Thương mại bình chọn là doanh nghiệp xuất khẩu uy tín 10 năm liền (2004-2014);

3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh:

Ngành nghề kinh doanh:

- Kinh doanh, xuất nhập khẩu hàng hóa nông lâm thủy hải sản, hàng tiêu dùng, vật tư, nguyên liệu phục vụ sản xuất, tiêu dùng;
- Mua bán, sản xuất, gia công, chế biến, xuất nhập khẩu khoáng sản hàng hóa, kim loại màu;
- Kinh doanh các sản phẩm hóa dầu, đại lý kinh doanh xăng dầu, mua bán sản phẩm hóa dầu;
- Đại lý, sản xuất, gia công, chế biến hàng hóa xuất nhập khẩu;
- Sản xuất, mua bán sơn và nguyên liệu, sản phẩm ngành sản xuất sơn và chất phủ.

Địa bàn kinh doanh:

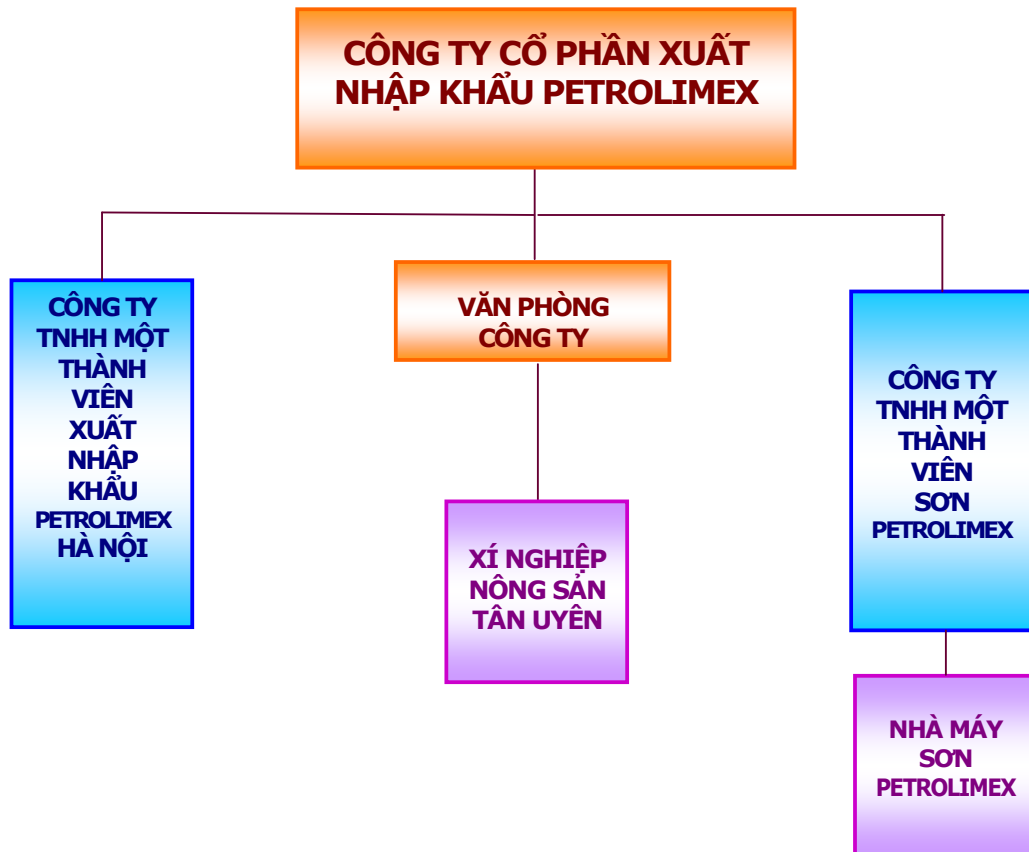
Thị trường trong nước: khắp tỉnh thành Việt Nam.

Thị trường nước ngoài: các nước trên thế giới trong đó các thị trường chính là Châu Âu, Mỹ, Canada, Úc, Nga, Nhật,

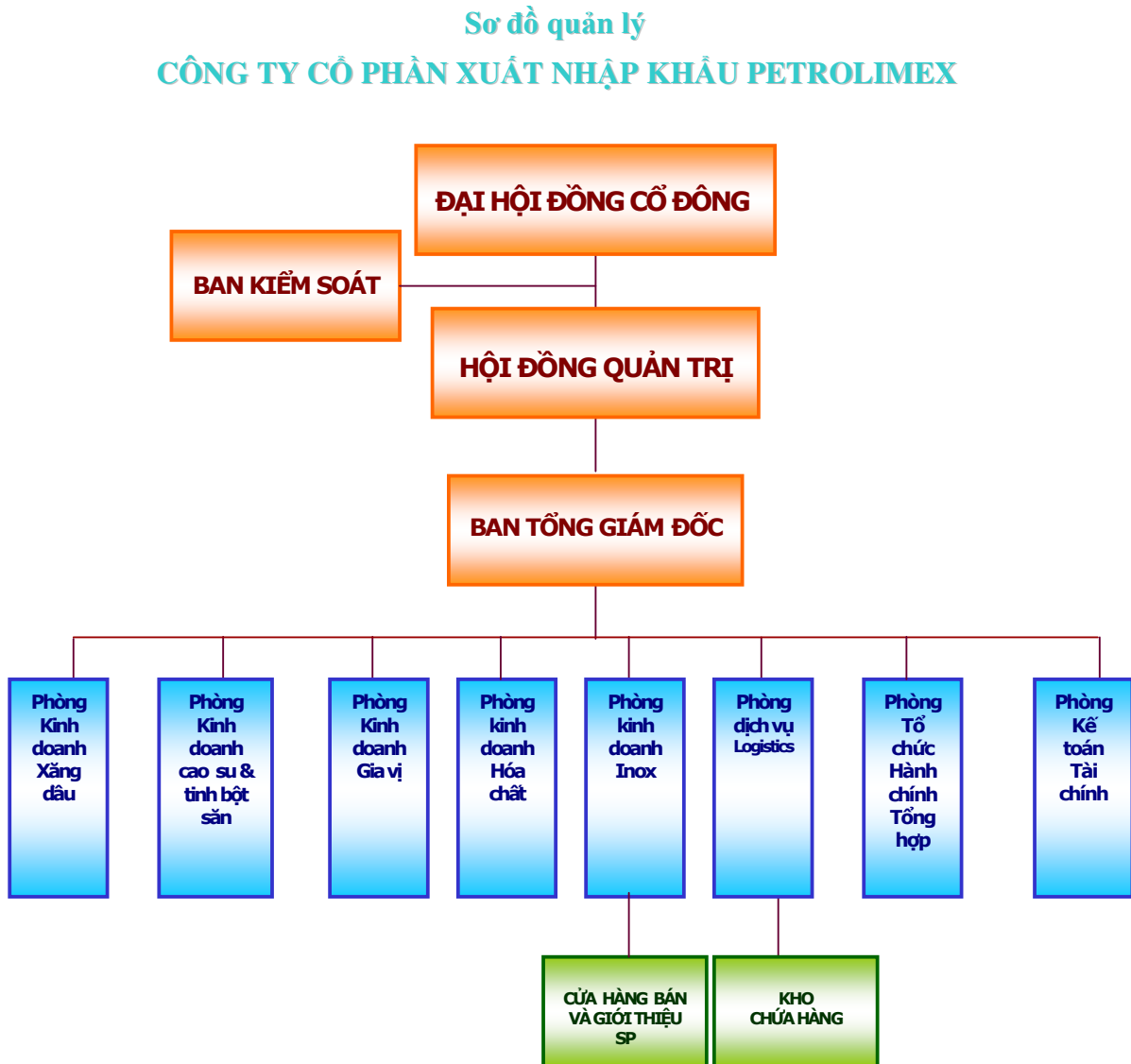
4. Thông tin mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý.

Mô hình quản trị:

Sơ đồ tổ chức
CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU PETROLIMEX



Cơ cấu bộ máy quản lý:



Các công ty con – Công ty cổ phần xuất nhập khẩu Petrolimex đang nắm giữ 100% vốn điều lệ:

Công ty TNHH một thành viên Xuất nhập khẩu Petrolimex Hà Nội.

Địa chỉ: số 01 Thành công, Quận Ba Đình, TP.Hà Nội

Vốn điều lệ là 15 tỷ đồng.

Lĩnh vực sản xuất kinh doanh: mua bán, sản xuất, gia công, chế biến, xuất nhập khẩu khoáng sản hàng hóa, kim loại màu; kinh doanh, xuất nhập khẩu hàng hóa nông lâm thủy hải sản, hàng tiêu dùng, vật tư, nguyên liệu phục vụ sản xuất, tiêu dùng; mua bán sơn và nguyên liệu, sản phẩm ngành sản xuất sơn.

Công ty TNHH một thành viên Sơn Petrolimex. (Petrolimex Paints Co., Ltd.)

Địa chỉ: Lầu 4, Tòa nhà PJICO, 186 Điện Biên Phủ, Phường 6, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh.

Công ty TNHH một thành viên Sơn Petrolimex (Petrolimex Paints Co., Ltd.) được thành lập và chính thức đi vào hoạt động từ tháng 9 năm 2009. Vốn điều lệ của Công ty là 120 tỷ đồng. Được quản lý theo hệ thống tiêu chuẩn chất lượng ISO 9001:2008 - Công ty chuyên sản xuất, kinh doanh các loại sơn trang trí, sơn dầu công nghiệp cao cấp trên dây chuyền công nghệ hiện đại, tiên tiến của châu Âu.

Chi nhánh Công ty - Nhà máy Sơn Petrolimex được xây dựng tại Khu Công nghiệp Việt Nam - Singapore II (VSIP II) tỉnh Bình Dương trên diện tích 1,2 ha, cam kết cho ra đời những dòng sản phẩm sơn chất lượng cao, kỹ thuật số, an toàn sinh thái, thân thiện với môi trường (EcoDigital).

5. Định hướng phát triển Công ty:

Sứ mệnh

Xuất khẩu hàng hóa do Việt Nam sản xuất với chất lượng và giá trị gia tăng ngày một nâng cao. Đem lại cho người tiêu dùng Việt Nam những hàng hóa nhập khẩu với chất lượng tốt, giá thành hợp lý. Phấn đấu vì lợi ích và sự hài lòng của khách hàng.

Tầm nhìn

Không ngừng phát triển thành một trong những công ty thương mại quốc tế hàng đầu tại Việt Nam, khai thác tối ưu hóa các giá trị của sản phẩm Việt mang lại khả năng cạnh tranh cao trên thương trường quốc tế.

Giá trị cốt lõi

Là đối tác tin cậy trong thương mại nội địa và quốc tế, năng động, sáng tạo, hợp tác cùng phát triển với khách hàng.

Có tiềm lực vững vàng về tài chính và nguồn lực, đồng thời có các lợi thế, kinh nghiệm về khách hàng và thị trường.

Đảm bảo cung cấp sản phẩm và dịch vụ uy tín như cam kết, đồng thời liên tục cải tiến nâng cao chất lượng và dịch vụ.

Luôn quan tâm vì lợi ích cộng đồng và thân thiện với môi trường.

Chú trọng đến các vấn đề vệ sinh an toàn thực phẩm.

Chiến lược phát triển trung và dài hạn

Ngành gia vị

Đưa sản lượng tiêu FAQ, ASTA, vi sinh chiếm khoảng 10% thị phần xuất khẩu tại Việt Nam và 5% thị phần xuất khẩu thế giới. Thị trường trọng tâm là EU và Bắc Mỹ.

Phát triển kinh doanh gia vị cao cấp, tập trung nâng cao năng lực sản xuất nhằm đáp ứng tốt các đơn hàng từ Mỹ, Canada, Úc, Nhật, Anh, Hồng Kông. Đồng thời cùng với việc xuất khẩu là đẩy mạnh tiêu thụ nội địa, phát triển thương hiệu và nhãn hiệu **TOPSPICE** – sản phẩm gia vị chất lượng cao của PITCO.

Chiến lược của Công ty cũng phù hợp với chính sách thương mại quốc tế của Chính phủ và định hướng phát triển của ngành nông sản trong việc khai thác nguồn nông sản dồi dào, sẵn có để tăng cường xuất khẩu các sản phẩm đã qua chế biến.

Ngành thép Inox

Định hướng trở thành nhà phân phối thép Inox của các Tập đoàn lớn của thế giới tại Việt Nam với thương hiệu Inox PITCO chiếm khoảng 10% thị phần tại Việt Nam.

Ngành sơn và chất phủ

Định hướng trở thành nhà sản xuất và phân phối sơn công nghiệp và dân dụng mạnh tại Việt Nam với thương hiệu sơn Petrolimex gồm các dòng sản phẩm chất lượng cao, thân thiện với môi trường và an toàn cho người sử dụng, phát triển sản phẩm sơn sản xuất theo công nghệ nano.

Các ngành hàng còn lại là Xăng dầu, Hóa chất, Cao su, Tinh bột sắn, tập trung làm thương mại và phân phối

Các mục tiêu đối với môi trường, xã hội và cộng đồng của Công ty

Là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại xuất nhập khẩu và sản xuất, PITCO hiểu rõ tầm quan trọng và luôn gắn liền tăng trưởng lợi nhuận – phát triển kinh tế với trách nhiệm xã hội, bảo vệ môi trường và cùng chung tay đóng góp cho cộng đồng. Đó chính là nền tảng cho phát triển thành công lâu dài của PITCO.

Bảo vệ môi trường là sự nghiệp của toàn xã hội, mọi người đều có trách nhiệm tham gia. Để nâng cao nhận thức của cộng đồng đối với bảo vệ môi trường, Công ty chú trọng công tác tuyên truyền, giáo dục về môi trường trong doanh nghiệp, kết hợp với các hoạt động thiết thực như giữ gìn vệ sinh công cộng, hưởng ứng các phong trào quốc tế và quốc gia về môi trường,... Những hoạt động này có những ảnh hưởng tốt góp phần thức tỉnh và nâng cao nhận thức trong doanh nghiệp, thúc dục mọi người tham gia bảo vệ môi trường.

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh, Công ty luôn ý thức cao bảo vệ môi trường là bảo vệ sự sống, phát triển của chính chúng ta. Các nhà máy của Công ty được trang bị và sử dụng hệ thống nước thải đạt tiêu chuẩn theo quy định của nhà nước, các sản phẩm của Công ty được sản xuất trên dây chuyền hiện đại, tiết kiệm nhiên liệu, an toàn và thân thiện với môi trường. Sản phẩm sơn Petrolimex của Công ty là sản phẩm sơn sạch được sản xuất không sử dụng các chất độc hại như chì, thủy ngân, không chứa các thành phần gây ảnh hưởng đến sức khỏe của con người và môi trường sinh thái. Sản phẩm tiêu sạch vi sinh của công ty được sản xuất đạt tiêu chuẩn xuất khẩu vào các thị trường Nhật, Mỹ, Canada, Châu Âu,... đảm bảo an toàn và vệ sinh thực phẩm.

Công ty đã triển khai đến toàn thể CBCNV để triển khai chính sách tiết kiệm và nâng cao ý thức trách nhiệm bảo vệ môi trường. Nội dung tiết kiệm tập trung vào các chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm cắt giảm chi phí tiêu thụ điện, nước, xăng dầu, văn phòng phẩm và các chi phí khác.

Công ty luôn quan tâm đến cộng đồng, việc tham gia các chương trình từ thiện được xem là trách nhiệm thường xuyên. Hằng năm mỗi CBCNV của Công ty đều trích ra một số ngày lương để đóng góp vào quỹ từ thiện. Công ty sử dụng nguồn quỹ này tham gia các công tác từ thiện - xã hội như ủng hộ đồng bào bị thiên tai bão lụt, ủng hộ trẻ em nghèo tàn tật, ủng hộ nạn nhân chất độc màu da cam, xây dựng nhà tình thương, thăm hỏi bà mẹ già neo đơn, người có công với cách mạng, ...

Nghĩa vụ đối với cộng đồng, phúc lợi xã hội là một giá trị cốt lõi của doanh nghiệp, đặc biệt là nghĩa vụ đối với xã hội trong những lúc có thiên tai, đói nghèo, cơ nhỡ, khó khăn, bệnh tật, v.v...

Công ty thực hiện nghĩa vụ tiên phong với cộng đồng, xã hội thông qua nhiều cách như hoạt động đúng theo luật pháp, nghĩa vụ thuế, bảo hiểm xã hội, phúc lợi cần có cho nhân viên ...và chia sẻ trong điều kiện có thể với xã hội để xoa dịu phần nào những số phận cơ hàn.

Mục tiêu hoạt động của Công ty đều nhằm hướng đến việc đảm bảo lợi ích của khách hàng, cổ đông, các thành viên của Công ty và quan trọng là đảm bảo lợi ích của cộng đồng và xã hội. Bởi vì, Công ty nhận thức rất rõ mọi doanh nghiệp muốn phát triển bền vững theo thời gian đều phải xây dựng một chiến lược dựa trên những giá trị cốt lõi của mình.

6. Các rủi ro:

Rủi ro kinh tế: hoạt động thương mại xuất nhập khẩu của Công ty chịu ảnh hưởng bởi các biến động của nền kinh tế thế giới và trong nước cũng như của thị trường tài chính tiền tệ. Những diễn biến bất lợi có thể dẫn đến suy thoái kinh tế, lạm phát, biến động tỷ giá, thắt chặt tín dụng đều là những rủi ro có thể cho hoạt động kinh doanh của Công ty. Nhằm giảm thiểu tác động của những ảnh hưởng trên, Công ty đã chú trọng thực hiện tốt công tác dự báo, xây dựng các công cụ về quản trị rủi ro dự phòng cho những tình huống thay đổi. Để quản trị rủi ro trong biến động giá cả của hàng hóa cũng như tỷ giá Công ty đã sử dụng các công cụ và giải pháp như hedging, vay USD mua hàng hóa xuất khẩu, dùng chính nguồn USD từ hoạt động xuất khẩu để trả, vay USD để nhập khẩu và mua USD theo hợp đồng kỳ hạn giao xa,.... Đồng thời Công ty củng cố nội lực tài chính, xây dựng mối quan hệ bền vững với các khách hàng, nhà cung cấp và các tổ chức tín dụng của Công ty.

Rủi ro về môi trường pháp lý: Công ty điều hành các hoạt động kinh doanh dựa trên sự tuân thủ pháp luật và các quy định hiện hành. Những thay đổi về môi trường pháp lý trong các lĩnh vực về luật thuế, hải quan, lao động, tiền lương,... luôn được Công

ty cập nhật và đánh giá tác động đến các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty để có sự dự báo cũng như có giải pháp hợp lý.

II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM 2014

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh:

Kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2014

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện 2014	So sánh			
				Kế hoạch 2014		Thực hiện 2013	
				Số liệu	Tỷ lệ %	Số liệu	Tỷ lệ %
1	Kim ngạch XNK	Tr.USD	158			90,5	174
	- Xuất khẩu	Tr.USD	139			80,5	173
	- Nhập khẩu	Tr.USD	19			10	190
2	Doanh thu thuần	Tỷ VNĐ	3.791	2.500	152	2.318	164
3	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ VNĐ	14	88	-	-17	-

Năm 2014 nền kinh tế thế giới nói chung và nền kinh tế Việt Nam nói riêng đã có những dấu hiệu tích cực hơn. Công ty đã có nỗ lực lớn trong việc mở rộng bán hàng, tìm kiếm thị trường, kết quả 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 đạt 152% kế hoạch và tăng 64% so với cùng kỳ năm 2013. Lợi nhuận trước thuế năm 2014 là 14 tỷ đồng đạt 88% kế hoạch, so với năm 2013 là - 17 tỷ đồng.

Các thành tích Công ty đã đạt được trong năm 2014

- ★ Cờ thi đua của Bộ công thương tặng cho đơn vị có thành tích xuất sắc.
- ★ Được Hiệp hội hồ tiêu quốc tế (IPC) bình chọn là nhà xuất khẩu hồ tiêu xuất sắc nhất.
- ★ Doanh nghiệp xuất khẩu uy tín 10 năm liên tục.

- ★ Và nhiều danh hiệu khác: Ngân hàng Ngoại Thương trao tặng doanh hiệu “khách hàng uy tín” , nằm trong Bảng xếp hạng TOP 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam.

2. Tổ chức và nhân sự:

Tóm tắt lý lịch của các cá nhân trong Ban điều hành năm 2014

Ông Hà Huy Thắng – Tổng giám đốc

- Chức vụ hiện tại:



Ủy viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex

Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex.

Ủy viên Hội đồng Thành viên Công ty TNHH một thành viên Sơn Petrolimex.

Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH MTVXNK Petrolimex Hà Nội

- Giới tính:

Nam

- Ngày sinh:

13/04/1975

- Nơi sinh:

Hà Nội

- Trình độ văn hóa:

12/12

- Trình độ chuyên môn:

Thạc sỹ kinh tế

- Quá trình công tác:

- Từ tháng 10/1996 đến tháng 12/1997: Chuyên viên phòng kế toán tài chính, Công ty Hóa dầu Petrolimex.
- Từ tháng 01/1998 đến tháng 07/1999: Chuyên viên phòng Tài chính, Tổng công ty Xăng dầu Việt Nam.
- Từ tháng 08/1999 đến 8/2000: Chuyên viên Phòng Kế toán Tài chính, Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex .
- Từ tháng 08/2000 đến 8/2001: Chuyên viên Phòng Kinh doanh, Phó Phòng Kinh doanh, Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu

Petrolimex.

- Từ tháng 08/2001 đến 3/2003: Đại diện Công ty và Petrolimex tại Singapore.
- Từ tháng 03/2003 đến 9/2004: Phó Phòng Kế toán Tài chính, Quyền Trưởng Phòng Kế toán Tài chính, Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex.
- Từ tháng 10/2004 đến 01/2007: Ủy viên Hội đồng Quản trị kiêm Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex.
- Từ 02/2007 đến 3/2008: Ủy viên Hội đồng Quản trị kiêm Phó tổng giám đốc Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex.
- Từ 4/2008 đến 3/2009: Ủy viên Hội đồng Quản trị kiêm Phó tổng giám đốc Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex;
- Hiện nay là Ủy viên Hội đồng Quản trị kiêm Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex; Ủy viên Hội đồng thành viên Công ty TNHH một thành viên Sơn Petrolimex; Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH một thành viên xuất nhập khẩu Petrolimex Hà Nội.

- Số cổ phần nắm giữ: 421.455 cổ phần
- Tỷ lệ: 2,97 %
- Những người có liên quan: không. Số cổ phần nắm giữ: 0
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của công ty: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Khoản nợ đối với công ty: Không

Ông Trần Xuân Lai – Phó Tổng Giám đốc

- Chức vụ hiện tại:



Phó Tổng giám đốc – Công ty cổ phần XNK Petrolimex

Ủy viên Hội đồng thành viên Công ty TNHH MTV XNK Petrolimex Hà Nội.

- Giới tính:

Nam

- Ngày sinh:

10/09/1961

- Nơi sinh:

Nghệ An

- Trình độ văn hóa:

10/10

- Trình độ chuyên môn:

Kỹ sư hoá thực phẩm – Đại học Bách khoa Hà Nội.

- Quá trình công tác:

- Từ 1985 đến 1989: Chuyên viên, Phó Phòng Kỹ thuật Công ty Lương thực Tỉnh Thuận Hải (nay là Bình Thuận).
- Từ 1989 đến 1990: Phó giám đốc công ty lương thực Hàm Thuận Nam.
- Từ tháng 1990 đến 2001: Quản đốc nhà máy, Phó phòng, Trưởng phòng kinh doanh công ty lương thực Bình Thuận.
- 2001 đến 2011: Chuyên viên phòng xuất nhập khẩu, Phó phòng kinh doanh, Trưởng phòng R&D, Giám đốc Phòng KD 2, Ủy viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex, Ủy viên HĐQT Công ty TNHH MTV XNK Petrolimex Hà Nội.
- Hiện nay: Phó Tổng giám đốc Công ty cổ phần XNK Petrolimex; Ủy viên HĐQT Công ty TNHH MTV XNK Petrolimex Hà Nội.

- Số cổ phần nắm giữ:

96.010 cổ phần

- Tỷ lệ:

0,68%

- Những người có liên quan: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của công ty: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Khoản nợ đối với công ty: Không

Ông Vũ Văn Cung - Phó Tổng Giám đốc

- Chức vụ hiện tại:



Phó tổng giám đốc - Công ty Cổ Phần xuất nhập khẩu Petrolimex, kiêm Giám đốc/Ủy viên Hội đồng thành viên Công ty TNHH một thành viên xuất nhập khẩu Petrolimex Hà Nội.

- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 22/09/1963
- Nơi sinh: Giao Tiên, Giao Thủy, Nam Định
- Trình độ văn hóa: 10/10
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác:
 - 01/1987 – 07/1993: Công tác tại Công ty Khách Sạn giao tế dịch vụ Nam Định – Phó phòng Kinh doanh
 - 08/1993 – 07/1996: Công tác tại Công ty Xăng Dầu Bà Rịa Vũng Tàu – Phó trưởng kho K2.
 - 08/1996 – 10/2001: Giám đốc Chi nhánh Xăng dầu Bình Thuận – Công ty Xăng dầu Bà Rịa Vũng Tàu.
 - 11/2001 – 07/2007: Phó giám đốc Công ty

Xăng dầu Thái Bình.

- 08/2007 – 09/2007: Trợ lý Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex.
- 10/2007 – nay: Phó tổng giám đốc kiêm Giám đốc/Ủy viên Hội đồng thành viên Công ty TNHH một thành viên xuất nhập khẩu Petrolimex Hà Nội.

- Số cổ phần nắm giữ: 0
- Tỷ lệ: 0
- Những người có liên quan: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của công ty: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Khoản nợ đối với công ty: Không

Ông Huỳnh Đức Thông – Phó Tổng giám đốc

- Chức vụ hiện tại: Ủy viên Hội đồng quản trị / Phó Tổng giám đốc Công ty cổ phần xuất nhập khẩu Petrolimex.



- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 15/5/1978
- Nơi sinh: Mộ Đức – Quảng Ngãi
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: ĐH Ngoại Thương

- Quá trình công tác:
 - 8/2000 - 4/2003: Chuyên viên XNK Công ty XNK Petrolimex.
 - 5/2003 - 4/2004: Tổ trưởng Tổ KD ngành hạt tiêu.
 - 5/2004 - 7/2005: Phó trưởng phòng KD XNK 1.
 - 8/2005 - 3/2006: Phó trưởng phòng/phụ trách Phòng KD 3.
 - 03/2006 – 07/2013: Giám đốc Phòng kinh doanh 3
 - Hiện nay là Phó Tổng giám đốc, Ủy viên Hội đồng Quản trị Công ty CP XNK Petrolimex.

- Số cổ phần nắm giữ: 840.000 cổ phần

- Tỷ lệ: 5,91 %

- Những người có liên quan: Không.

- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của công ty: Không

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không

- Khoản nợ đối với công ty: Không

Bà Lê Thúy Đào – Kế toán trưởng.

- Chức vụ hiện tại: Kế toán trưởng Công ty Cổ Phần xuất nhập khẩu Petrolimex; Kiểm soát viên Công ty TNHH một thành viên Sơn Petrolimex.



- Giới tính: Nữ
- Ngày sinh: 14/01/1968
- Nơi sinh: Bắc Giang.
- Trình độ văn hóa: 10/10
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác:
 - Từ 1992 đến tháng 10/2001: Chuyên viên kế toán, lao động tiền lương Công ty dệt may Sài Gòn (TEXGAMEX).
 - Từ tháng 10/2001 đến tháng 10/2004: Chuyên viên phòng Kế toán Tài chính Công ty Xuất nhập khẩu Tổng hợp Petrolimex.
 - Từ tháng 10/2004 đến tháng 04/2007: Phó phòng Kế toán Tài chính Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex.
 - Từ tháng 05/2007 đến 9/2007: Trưởng phòng Kế toán Tài chính Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex.
 - Từ tháng 10/2007: Trưởng phòng Kế toán Tài chính Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex, Kiểm soát viên Công ty TNHH một thành viên Xuất nhập khẩu Petrolimex Hà Nội.
 - Hiện nay là Kế toán trưởng Công ty cổ Phần xuất nhập khẩu Petrolimex; Kiểm soát viên Công ty TNHH MTV Sơn Petrolimex.
- Số cổ phần nắm giữ: 181.584 Cổ phần
- Tỷ lệ: 1,28%
- Những người có liên quan: không.
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của công ty: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không

- Khoản nợ đối với công ty: Không

Số cổ phần nắm giữ của các chức danh trên và những người có liên quan được tính đến ngày 12 tháng 03 năm 2015 (ngày chốt quyền tham dự Đại hội đồng cổ đông thường niên 2015).

Thay đổi trong ban điều hành:

Ngày 02 tháng 06 năm 2014, Hội đồng quản trị có quyết định số 738/2014/QĐ-HĐQT về việc nghỉ hưu để hưởng chế độ bảo hiểm xã hội đối với ông Nguyễn Ngọc Hưng – Phó Tổng giám đốc Công ty kể từ ngày 01/09/2014.

Số lượng cán bộ, nhân viên và chính sách đối với người lao động

Số lượng cán bộ công nhân viên Công ty

Số lượng CBCNV Công ty cuối năm 2014 là 229 người.

Chính sách đối với người lao động

Chế độ làm việc

Công ty thực hiện chế độ 5 ngày làm việc/tuần và 8 giờ/ngày. Với khối sản xuất thì thời gian làm việc là 6 ngày/tuần và 8 giờ ngày. Công ty và nhân viên có thể thoả thuận về việc làm thêm giờ. Nhân viên làm thêm giờ được trả lương từ 150% đến 200% mức lương làm việc thông thường.

Nhân viên theo chế độ thai sản, chăm sóc con nhỏ: Công ty sẽ giảm 1 giờ làm việc/ngày cho các nhân viên đang nuôi con nhỏ (dưới 12 tháng). Nhân viên nữ làm việc chân tay sẽ được giảm bớt 1 giờ làm việc/ngày bắt đầu từ khi mang thai tháng thứ 7 đến khi đưa trẻ được 12 tháng. Nhân viên sẽ được nhận lương cho thời gian nghỉ thai sản và chăm sóc con ốm dưới 7 tuổi theo các quy định của Bảo hiểm xã hội.

Nhân viên làm việc đủ 12 tháng sẽ được nghỉ phép 12 ngày/năm. Những nhân viên thực hiện các công việc nặng nhọc, độc hại đủ 12 tháng sẽ được nghỉ phép 14 ngày/năm. Công ty sẽ tăng số ngày nghỉ phép dựa trên thời gian làm việc của nhân viên trong công ty, cứ mỗi 5 năm làm việc sẽ được nghỉ thêm 1 ngày.

Chính sách đào tạo

Công ty thường xuyên cử cán bộ và nhân viên tham gia các khoá học dài hạn và ngắn hạn bằng nguồn chi phí đào tạo nhằm nâng cao kỹ năng thực hành công việc cũng như

nâng cao trình độ chuyên môn của nhân viên nhằm tiến tới hoàn thiện bộ máy nhân sự có trình độ cao.

Chính sách tuyển dụng

Công ty chú trọng phát triển nguồn nhân lực thông qua tìm kiếm những người có năng lực và có tác phong làm việc phù hợp. Việc tuyển dụng được thực hiện công khai qua báo chí hoặc các nhà môi giới tuyển dụng chuyên nghiệp.

Chính sách lương, thưởng, phúc lợi

Công ty trả lương cho người lao động dựa trên kết quả và năng suất lao động, cơ chế lương gắn với hiệu quả chính là động lực thúc đẩy người lao động tích cực lao động và sáng tạo. Trong năm 2014, thu nhập bình quân của người lao động là 8 triệu đồng/tháng, tăng so với thu nhập bình quân của năm 2013.

Công Đoàn và Quan hệ giữa Ban lãnh đạo Công ty với Nhân viên:

Nhân viên của Công ty thuộc Công đoàn cơ sở dưới tên gọi Công đoàn Công ty cổ phần xuất nhập khẩu Petrolimex, trực thuộc Công Đoàn Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam. Công đoàn cơ sở được quản lý chủ yếu bởi đại diện người lao động.

Công đoàn phối hợp với Ban lãnh đạo Công ty lên kế hoạch, thực hiện và quản lý các chế độ phúc lợi của người lao động. Công đoàn thường xuyên duy trì mối liên hệ tốt với Ban lãnh đạo. Công ty thực hiện đầy đủ các quy định của pháp luật Việt Nam liên quan đến việc bảo vệ quyền lợi người lao động. Hiện tại, giữa nhân viên và Ban lãnh đạo không có bất cứ tranh chấp lao động hay tranh chấp liên quan tới nghề nghiệp nào.

Phúc lợi xã hội cho nhân viên:

Công ty trả trợ cấp xã hội và y tế theo đúng quy định của Nhà nước. Ngoài ra hàng năm công ty đều tổ chức cho cán bộ công nhân viên công ty khám sức khoẻ định kỳ, đi tham quan du lịch.

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

Các khoản đầu tư lớn:

Trong năm 2014 Công ty không có khoản đầu tư lớn nào.

Về đề 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.

Công ty đã cho ra đời nhiều dòng sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu đa dạng chủng loại sơn như sơn nước GoldSun EcoDigital, Sơn nước chất lượng cao GoldTex EcoDigital, Sơn nước kinh tế GoldLuk EcoDigital, Sơn dầu cao cấp GoldStar EcoDigital và sơn dầu chất lượng cao GoldSatin EcoDigital, trong đó sản phẩm GoldSun EcoDigital được công nhận là sản phẩm tốt nhất ASEAN.

Trong năm 2014 sản phẩm của công ty có mặt tại 64 tỉnh thành thông qua các nhà phân phối là các Công ty xăng dầu thành viên của Tập đoàn Xăng dầu Petrolimex, xuất khẩu sơn sang Mỹ cũng mang lại hiệu quả tốt cho Công ty. Đây cũng chính là cơ sở để mang lại mang hiệu quả tốt hơn trong các năm tiếp theo.

Các công ty con:

Công ty cổ phần xuất nhập khẩu Petrolimex đang nắm giữ 100% vốn điều lệ của Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên xuất nhập khẩu Petrolimex Hà Nội.

Công ty kế thừa toàn bộ tài sản, tiền vốn, bộ máy tổ chức - lao động và mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Chi nhánh Công ty cổ phần xuất nhập khẩu Petrolimex tại Hà Nội nên tạo ra sự ổn định nhất định trong hoạt động kinh doanh. Mô hình tổ chức mới gọn nhẹ của Công ty tạo ra nhiều thuận lợi hơn về vốn và tính chủ động trong tổ chức hoạt động.

Trong năm 2014 theo với sự nỗ lực của ban điều hành, CNCNV, Công ty đã đạt được kết quả tốt, cụ thể: doanh thu đạt 128% kế hoạch, lợi nhuận trước thuế đạt 2,5 tỷ đồng, đạt 125% kế hoạch và bằng 100% so với năm 2013.

Hoạt động của Công ty ổn định, hàng năm đều hoàn thành và hoàn thành vượt mức kế hoạch thể hiện hướng đi đúng trong việc tái cơ cấu ngành hàng trong các năm trước. Ngành hàng thiếc chiếm tỷ trọng gần 90%, trong năm 2014 việc triển khai thêm ngành hàng inox bước đầu có kết quả khả quan, tạo thêm cơ hội phát triển cho các năm tiếp

Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex nắm giữ 100% vốn điều lệ của Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên Sơn Petrolimex.

Được thành lập và đi vào hoạt động từ tháng 10/2009, đúng vào thời kỳ kinh tế thế giới và trong nước rất khó khăn, bị ảnh hưởng của suy thoái kinh tế và lạm phát gia tăng, thị trường bất động sản đóng băng,... do vậy đã ảnh hưởng rất lớn đến kết quả kinh doanh của Công ty (lỗ lũy kế 78 tỷ đồng).

Năm 2014 công tác bán hàng đã có sự tiến bộ đáng kể, doanh thu có sự tăng trưởng 40% so với năm 2013, tuy nhiên chỉ đạt 55% so với kế hoạch, Công ty đã giảm lỗ (năm 2013 -19,8 tỷ đồng; năm 2014 -13 tỷ đồng) tuy nhiên vẫn còn xa so với kế hoạch. Triển khai đề án phê duyệt của Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam về việc xây dựng hệ thống nhà phân phối sơn Petrolimex, trong năm 2014, sản phẩm sơn của công ty đã có mặt ở 64/64 tỉnh thành, đã mang lại kết quả khả quan, là tiền đề tăng sản lượng trong các năm tiếp theo.

Ngoài những dòng sản phẩm sơn thông dụng, đáp ứng nhu cầu đa dạng chủng loại của thị trường sơn như sơn nước, sơn nước chất lượng cao, Sơn nước kinh tế, sơn dầu cao cấp trong năm Công ty còn có thêm các dòng sản phẩm như sơn PU, sơn Epoxy, sơn dầu dòng kinh tế, sơn ngói, sơn bình gas,..... Với dự án xuất khẩu sơn sạch sang Mỹ đã mang lại hiệu quả tốt.

4. Tình hình tài chính:

Tình hình tài chính:

STT	Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	% tăng, giảm
1	Tổng giá trị tài sản (tỷ đ)	654.	643	-2
2	Doanh thu thuần (tỷ đ)	2.318	3.790	64
3	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh (tỷ đ)	(17)	14,3	-118
4	Lợi nhuận khác (tỷ đ)	0,5	(0.3)	-
5	Lợi nhuận trước thuế (tỷ đ)	(16,5)	14.0	-
6	Lợi nhuận sau thuế (tỷ đ)	(17,6)	13.4	-
7	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức (%)	-	-	-

Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

STT	Các chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Ghi chú
1.	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán + Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn + Hệ số thanh toán nhanh (TSLĐ – Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	1,18 0,82	1,16 0,57	
2.	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn + Hệ số nợ/Tổng tài sản + Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	0,68 2,44	0,70 2,32	
3.	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động: + Vòng quay hàng tồn kho: Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân + Doanh thu thuần/Tổng tài sản	14,25 3,54	13,85 5,89	
4.	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời + Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần + Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu + Hệ số lợi nhuận sau thuế /Tổng tài sản + Hệ số từ lợi nhuận kinh doanh/Doanh thu thuần	-0,8 -9,7 -2,7 -0,7	0,4 7,0 2,1 0,4	

5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu:

Cổ phần

Tại thời điểm 31/12/2014, thông tin cổ phần của Công ty như sau

Vốn điều lệ: 151.993.450.000 đồng

Khối lượng cổ phiếu niêm yết: 15.199.345 cổ phiếu

Khối lượng cổ phiếu lưu hành: 14.210.225 cổ phiếu

Cổ phiếu quỹ: 989.120 cổ phiếu

Mệnh giá 1 cổ phiếu: 10.000 đồng

Cơ cấu cổ đông theo danh sách cổ đông đang ký ngày cuối cùng 12/03/2015

(Tính khối lượng cổ phiếu lưu hành, không tính số lượng cổ phiếu quỹ)

Cơ cấu cổ đông	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ (%)
Trong nước	1.716	14.069.898	99,01
• Cá nhân	1.667	5.529.094	38,91
• Tổ chức	59	8.540.804	60,10
Nước ngoài	32	140.327	0,99
• Cá nhân	28	55.832	0,39
• Tổ chức	4	84.495	0,60
Tổng cộng	1.748	14.210.225	100

Cơ cấu cổ đông	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ
Cổ đông lớn sở hữu từ 5% trở lên	2	8.845.600	62,25
• Nhà nước	1	8.005.611	56,34
• Trong nước	1	840.000	5,91
• Nước ngoài	0	0	0
Cổ đông khác	1.746	5.364.625	37,75
• Trong nước	1.714	5.224.298	36,76
• Nước ngoài	32	140.327	0,99
Tổng cộng	1.748	14.210.225	100

Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

Trong năm 2014, thực hiện nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông ngày 24/04/2014 về việc chia cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu với tỷ lệ 20% từ nguồn vốn thặng dư, Công ty đã tiến hành các thủ tục, kết quả số cổ phần phát hành thêm là 2.367.890 cổ phiếu. Số cổ phần phát hành thêm này đã chính thức được giao dịch từ ngày 29/09/2014.

Giao dịch cổ phiếu quỹ

Trong năm không có giao dịch cổ phiếu quỹ

Các chứng khoán khác

Công ty không có

Cổ tức chia cho cổ đông

Công ty theo đuổi chính sách cổ tức theo đó cổ đông sẽ nhận được phần lợi nhuận của Công ty ở mức độ hợp lý và đảm bảo phần lợi nhuận giữ lại cần thiết cho việc mở rộng sản xuất và tăng trưởng trong tương lai.

III. BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh:

Tình hình hoạt động

Kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty từ năm 2010 đến năm 2013

Các chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2014	Năm 2013	Năm 2012	Năm 2011	Năm 2010
Vốn điều lệ	Tỷ đồng	151,9	128,3	128,3	123,7	118,1
Doanh thu thuần	Tỷ đồng	3.790	2.318	1.948	2.790	2.109
Kim ngạch XNK	Triệu USD	158	90,5	68,1	91,5	74
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	14,1	-17,6	0,33	8,6	21,5

Nguồn: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2010, 2011, 2012, 2013, 2014

Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT NĂM 2014

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2013	So sánh			
		Kế hoạch 2013		Thực hiện 2012	
		Số liệu	Tỷ lệ %	Số liệu	Tỷ lệ %
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	3.818.795			2.363.789	162
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	27.515			45.290	61
3. Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ	3.791.280	2.500	152	2.318.499	164
4. Giá vốn hàng bán	3.629.049			2.234.899	162
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	162.231			83.600	194
6. Doanh thu hoạt động tài chính	9.677			9.616	100
7. Chi phí tài chính	31.466			26.420	119
<i>Trong đó: Chi phí lãi vay</i>	19.996			18.370	109
8. Chi phí bán hàng	90.043			48.617	185
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	35.999			35.226	102
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	14.398			(17.048)	-
11. Thu nhập khác	213			699	30
12. Chi phí khác	508			164	309
13. Lợi nhuận khác	(295)			535	-
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	14.103	16	88	(16.512)	-
15. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	629			1.114	56
16. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	13.511			(17.626)	-

Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2013, 2014

Hiện nay, Công ty là thành viên của Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam - VCCI, Hiệp hội hồ tiêu Việt Nam – VPA, Hiệp hội thép Việt Nam – VSC, Hiệp hội cao su Việt Nam – VNRA, Hiệp hội thương mại gia vị Hoa Kỳ (ASTA) và Hiệp hội Sơn – Mực in Việt Nam, Hiệp hội nhựa Việt Nam. Hiệp hội gia vị Châu Âu (ESA). Với vai trò là hội viên ASTA, ESA Công ty có nhiều thuận lợi để xuất khẩu nông sản vào thị trường Mỹ, EU.

Nhận xét:

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 ½ (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%)

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. Tình hình tài chính:

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.

Tình hình nộp Ngân sách Nhà nước: Công ty thực hiện nghiêm túc việc kê khai và nộp các khoản thuế giá trị gia tăng (GTGT), thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN) và các khoản nộp Ngân sách Nhà nước khác theo đúng quy định. Tính đến thời điểm 31/12/2014, tổng số thuế và các khoản khác phải thu của nhà nước là 4,9 tỷ đồng, chủ yếu là thuế TNDN.

Tỷ giá và lãi suất: hoạt động kinh doanh của Công ty chịu ảnh hưởng khi có sự thay đổi về tỷ giá hối đoái, lãi suất. Công ty chịu ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá đồng đô la Mỹ và đồng Euro, Ban điều hành đã sử dụng phân tích độ nhạy với ngoại tệ của Công ty trong trường hợp tỷ giá đồng Việt Nam tăng 10% so với các đồng tiền trên và đã đánh giá một cách thận trọng và có các biện pháp phù hợp phòng ngừa được rủi ro. Lãi suất phát sinh từ các khoản vay được quản lý bằng cách duy trì ở mức hợp lý và phân tích tình hình cạnh tranh trên thị trường để có được lãi suất có lợi cho công ty từ các nguồn cho vay thích hợp. Mức lãi suất bình quân năm 2014 đã giảm hơn 50% so với lãi suất bình quân của năm 2013.

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

Những tiến bộ công ty đã đạt được

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

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, thực hiện đổi mới phát triển doanh nghiệp, giao quyền chủ động cho các đơn vị làm cho bộ máy vừa gọn nhẹ, vừa linh hoạt.

Công ty đã ban hành các quy chế, quy định để hoàn thiện tổ chức và hoạt động của Công ty như quy chế tiền lương và thưởng, quy định về quản lý kinh doanh, các quy định về kinh doanh và tiếp thị sản phẩm sơn.

Các biện pháp kiểm soát

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 hết sức nghiêm ngặt để đảm bảo rằng các nguyên liệu đạt chất lượng cao, giao hàng đúng kế hoạch. Với mặt hàng xăng dầu, công ty là tổng đại lý cho PETROLIMEX (là cổ đông chi phối chiếm 52% vốn điều lệ của Công ty) nên nguồn hàng là ổn định và giá cả cạnh tranh. Bên cạnh đó Công ty cũng đã và đang tham gia mua cổ phiếu để trở thành cổ đông chiến lược hoặc cổ đông lớn của các nhà cung cấp và khách hàng chính nhằm tăng cường sự gắn bó của các nhà cung cấp đối với hoạt động kinh doanh của Công ty.

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. Ngoài mặt hàng tiêu sạch theo tiêu chuẩn ASTA được SGS cấp báo cáo phân tích đạt chuẩn, các sản phẩm tiêu sạch chất lượng cao của Công ty cũng được SGS cấp chứng nhận đạt chuẩn. 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 tại xí nghiệp chế biến 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.

4. Kế hoạch phát triển trong tương lai:

Kế hoạch phát triển trong tương lai

Mục tiêu nhiệm vụ năm 2014

Các chỉ tiêu tổng quát

- ★ Tiếp tục phát triển thị trường, đẩy mạnh xuất khẩu, gia tăng doanh thu.
- ★ Gia tăng sản lượng, thị phần, kênh phân phối và hiệu quả sản xuất kinh doanh ở lĩnh vực kinh doanh sơn.
- ★ Khai thác có hiệu quả sản phẩm tiêu sạch vi sinh và các sản phẩm gia vị cấp cao.

Các chỉ tiêu cụ thể

- ★ Tổng doanh thu: 3.827 tỷ VNĐ
- ★ Lợi nhuận trước thuế: 17 tỷ VNĐ

Các dự án đầu tư phát triển doanh nghiệp năm 2015

- ★ Công ty TNHH MTV Sơn Petrolimex tiếp tục hoàn thiện các dòng sản phẩm đã có và bổ sung thêm dòng sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu thị trường, bổ sung hệ thống máy pha màu cho các nhà phân phối, địa điểm bán sơn lớn.
- ★ Tiếp tục đầu tư các sản phẩm tiêu chất lượng cao (tiêu xay, tiêu đóng gói) và các sản phẩm gia vị mang nhãn hiệu TOPSPICE.
- ★ Tiếp tục tìm hiểu đầu tư chế biến sản xuất chuyên sâu một trong các ngành hàng chủ lực của Công ty (Inox, cao su, hạt nhựa).

IV. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY.

1. Nhận xét đánh giá về các mặt hoạt động của Công ty và của Ban Tổng giám đốc Công ty:

Kim ngạch xuất nhập khẩu đạt 158 triệu USD 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 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.

Hoạt động quản lý của HĐQT và điều hành của Ban giám đốc trong năm 2014 đã tuân thủ theo các qui định của pháp luật; bám sát nghị quyết của đại hội cổ đông.

Tình hình tài chính của Công ty lành mạnh, minh bạch, bảo toàn vốn. Việc ông bố thông tin của PITCO luôn được đảm bảo kịp thời, công khai, minh bạch theo đúng quy định.

2. Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị:

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 công suất dư thừa của Nhà máy, tăng công suất vận hành nhà máy từ 20% lên 50%. Hoàn chỉnh cơ sở vật chất cho kinh doanh sơn: xưởng pha màu và chiết rót tại miền Trung và miền Bắc. Phát triển sản phẩm sơn sản xuất theo công nghệ mới.

Lĩnh vực kinh doanh gia vị: đưa sản lượng tiêu FAQ, ASTA, vi sinh chiếm 10% thị phần xuất khẩu tại Việt Nam và 5% thị phần xuất khẩu thế giới. Giữ ổn định sản lượng ở mức tối ưu này. Thị trường trọng tâm là EU và Bắc Mỹ. Kiểm soát tốt rủi ro khô thu mua và khâu bán hàng để tránh biến động về lợi nhuận. Phát triển kinh doanh gia vị cao cấp, tập trung nâng cao năng lực sản xuất nhằm đáp ứng tốt các đơn hàng từ Mỹ, Canada, Úc, Nhật, Anh. Tham gia sâu vào chuỗi cung ứng toàn cầu từ quy hoạch đầu tư vùng nguyên liệu đến sản xuất sản phẩm cuối cùng và bán lẻ đến tay người tiêu dùng.

Về đầu tư phát triển: hoàn thiện và phát triển thêm các dòng sản phẩm sơn mới đáp ứng nhu cầu của thị trường. Phát triển các sản phẩm cao cấp trong chuỗi cung ứng của sản phẩm gia vị chất lượng cao.

Về quản trị tài chính và nguồn nhân lực: kiểm soát chặt chẽ rủi ro trong hoạt động kinh doanh, cơ cấu nguồn vốn, tài chính, hoạt động đầu tư, dòng tiền nhằm đảm bảo an toàn tài chính, mang lại hiệu quả. Kiểm soát chặt chẽ chính sách chi tiêu, nâng cao hiệu suất làm việc của toàn bộ bộ máy và nhân lực. Giám sát chặt chẽ và chỉ đạo kịp thời các hoạt động của ban điều hành. Duy trì tình hình tài chính lành mạnh, nghiên cứu và áp dụng các công cụ quản trị rủi ro tài chính.

V. QUẢN TRỊ CÔNG TY

1. Hội đồng quản trị:

Thành viên và cơ cấu Hội đồng quản trị

Năm 2014 Công ty tổ chức Đại hội cổ đông thường niên nhiệm kỳ 2014 – 2018 bầu lại Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát

Thành viên HĐQT trước ngày Đại hội đồng cổ đông thường niên 24/04/2014, như sau:

1. Ông Trần Ngọc Châu – Chủ tịch HĐQT
2. Ông Hà Huy Thắng - Ủy viên HĐQT
3. Ông Nguyễn Quang Dũng - Ủy viên HĐQT
4. Ông Huỳnh Đức Thông - Ủy viên HĐQT
5. Ông Phạm Văn Nam - Ủy viên HĐQT độc lập

Ngày 24/04/2014, Hội đồng quản trị hết nhiệm kỳ 2009 – 2014, Đại hội đồng cổ đông thường niên đã bầu ra Hội đồng quản trị nhiệm kỳ mới 2014 -2018. Thành viên HĐQT nhiệm kỳ 2014 – 2018 sau ngày Đại hội đồng cổ đông thường niên 24/04/2014, như sau:

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

Ông Nguyễn Quang Dũng – Chủ tịch Hội đồng quản trị

- Chức vụ hiện tại:



Ủy viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex

Trưởng ban chiến lược và đầu tư – Hội đồng quản trị Tập đoàn xăng dầu Việt Nam

Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH MTV Sơn Petrolimex

- Giới tính:

Nam

- Ngày sinh: 08/04/1972
- Nơi sinh: Nam Định
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ hóa học
- Quá trình công tác:
 - 1988 đến 1993: sinh viên Trường Đại học Bách khoa Hà Nội, ngành công nghệ hóa học.
 - Tháng 10/1993: Kỹ sư công nghệ hóa học phòng kỹ thuật xăng dầu Tổng công ty xăng dầu Việt Nam.
 - Tháng 12/1995: Phó trưởng phòng kỹ thuật xăng dầu Tổng công ty xăng dầu Việt Nam
 - Tháng 12/1998: Học cao học tại Trường ĐH Tổng hợp Sydney – Australia, ngành công nghệ hóa học.
 - Tháng 5/2001: Tốt nghiệp về nước, tiếp tục giữ chức Phó trưởng phòng kỹ thuật xăng dầu Tổng công ty xăng dầu Việt Nam
 - Tháng 10/2005: Tổng giám đốc công ty liên doanh TNHH Hóa chất PTN
 - Tháng 02/2009: Trưởng phòng phát triển doanh nghiệp Tổng công ty xăng dầu Việt Nam (Tập đoàn xăng dầu Việt Nam)
 - Tháng 12/2011 đến tháng 02/2012: Trưởng phòng phát triển doanh nghiệp Tập đoàn xăng Việt Nam
 - Tháng 05/2011: Kiêm nhiệm Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty liên doanh TNHH Hóa chất PTN
 - Hiện nay: Trưởng ban chiến lược và đầu tư – Hội đồng quản trị Tập đoàn xăng dầu Việt Nam, Ủy viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần xuất nhập khẩu Petrolimex, Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH MTV Sơn Petrolimex
- Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần
- Tỷ lệ: 0 %

- Những người có liên quan: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của công ty: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Khoản nợ đối với công ty: Không

Ông Hà Huy Thắng – Ủy viên Hội đồng Quản trị

Xem lý lịch phần trên

Ông Huỳnh Đức Thông - Ủy viên Hội đồng quản trị

Xem lý lịch phần trên

Ông Trần Kỳ Hạnh – Ủy viên Hội đồng quản trị

- Chức vụ hiện tại:



Ủy viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex

Ủy viên HĐQT kiêm Tổng giám đốc Công ty TNHH MTV Sơn Petrolimex

Ủy viên HĐQT Công ty cổ phần Vận tải Xăng dầu VITACO.

- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 01/01/1958
- Nơi sinh: Phú Yên
- Trình độ văn hóa: 12/12

- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Vật lý Chất rắn
- Quá trình công tác:
 - 1981 đến 1987: Cán bộ Bộ nội vụ
 - 1988 đến 1994: Cán bộ Công ty XNK Dầu khí (Petechim), Bộ Ngoại thương
 - 1995 đến 1996: Cán bộ Phòng Hợp tác quốc tế - Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam.
 - 1996 đến 1999: Phó trưởng phòng kinh doanh GAS – Tập đoàn xăng dầu Việt Nam
 - 2000 đến 2005: Phó và Trưởng phòng - Phòng Hợp tác quốc tế - Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam.
 - 2005 đến 2011: Phó Tổng giám đốc Công ty Liên doanh Castrol BP-Petco.
 - 2011 đến 2013: Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Vận tải Xăng dầu đường thủy Petrolimex.
 - 2011 đến nay: Ủy viên HĐQT Công ty cổ phần Vận tải xăng dầu VITACO.
 - Hiện nay: Ủy viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần xuất nhập khẩu Petrolimex, Ủy viên HĐQT kiêm Tổng giám đốc Công ty TNHH MTV Sơn Petrolimex.
- Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần
- Tỷ lệ: 0 %
- Những người có liên quan: không.
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của công ty: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Khoản nợ đối với công ty: Không

Ông Trần Ngọc Châu – Ủy viên HĐQT

Thành viên độc lập

- Chức vụ hiện tại:

Ủy viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex .



- Giới tính:

Nam

- Ngày sinh:

09/09/1954

- Nơi sinh:

Hà Tây

- Trình độ văn hóa:

10/10

- Trình độ chuyên môn:

Kỹ sư máy xây dựng, Cử nhân Luật, Cử nhân Kinh tế

- Quá trình công tác:

- Từ 1978 đến 1982: Cán bộ giảng dạy Đại học Xây dựng Hà Nội.
- Từ 1982 đến 1991: Cán bộ Kỹ thuật, Quản đốc Phân xưởng Cơ khí, Phó Giám đốc Tổng kho Xăng dầu Nhà Bè – Công ty Xăng dầu Khu vực II .
- Từ tháng 1991 đến 1993: Phó Giám đốc kiêm Trưởng phòng Tổ chức Cán bộ - Công ty Xăng dầu Khu vực II.
- Từ 1993 đến 1998: Giám đốc Công ty Xăng dầu Bà Rịa – Vũng Tàu.
- Từ 1998 đến 1999: Trưởng Đại diện Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam tại TP. HCM.
- Từ 1999 đến 2004: Giám đốc Công ty Xuất nhập khẩu Tổng hợp Petrolimex
- Từ 2004 đến 9/2007: Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex.

- Từ 10/2007 đến 3/2009: Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex; Chủ tịch Hội đồng Thành viên Công ty TNHH một thành viên Xuất nhập khẩu Petrolimex Hà Nội.
- Hiện nay là Ủy viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần xuất nhập khẩu Petrolimex.

- Số cổ phần nắm giữ:	168.006 cổ phần
- Tỷ lệ:	1,18%
- Những người có liên quan:	Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của công ty:	Không
- Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
- Khoản nợ với công ty	Không

Hoạt động của Hội đồng quản trị

Trong năm 2014, Hội đồng quản trị đã thực hiện các nội dung công việc chính như sau:

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.

Hội đồng quản trị nhận được các thông tin chính xác, kịp thời về tình hình sản xuất, kinh doanh trước các cuộc họp, 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.

Hoạt động của Thành viên Hội đồng quản trị độc lập

Hiện nay, ông Trần Ngọc Châu là thành viên độc lập trong thành phần Hội đồng Quản trị Công ty cổ phần xuất nhập khẩu Petrolimex. Thành viên độc lập đã thể hiện được vai trò độc lập của thành viên Hội đồng quản trị 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 tiểu ban trong 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 về từng vấn đề như Phòng Tổ chức Hành chính Tổng hợp, Phòng Kế toán Tài chính, v.v... Theo Quy chế quản trị công ty của Hội đồng quản trị Công ty, Hội đồng quản trị Công ty sẽ cử người phụ trách riêng về từng vấn đề như kiểm toán, lương thưởng, nhân sự để hỗ trợ hoạt động của Hội đồng quản trị. Trong đó, người 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.

2. Ban kiểm soát:

Thành viên và cơ cấu Ban kiểm soát:

Ngày 14/01/2014, Bà Trần Thùy Khanh có đơn xin từ nhiệm, Ban kiểm soát còn lại 02 thành viên:

1. Bà Nguyễn Thu Hà – Trưởng ban
2. Ông Nguyễn Văn Hải - Ủy viên

Ngày 24/04/2014, Ban kiểm soát hết nhiệm kỳ 2009 – 2014, Đại hội đồng cổ đông thường niên đã bầu ra Ban kiểm soát nhiệm kỳ mới 2014 -2018. Thành viên Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2014 – 2018 sau ngày Đại hội đồng cổ đông thường niên 24/04/2014, như sau:

1. Bà Nguyễn Thu Hà – Trưởng ban
2. Ông Nguyễn Văn Hải – Ủy viên
3. Ông Mai Văn Bình – Ủy viên

Bà Nguyễn Thu Hà – Trưởng Ban Kiểm soát

- Chức vụ hiện tại:

Trưởng ban kiểm soát Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex

Thành viên Ban Kiểm soát Tập đoàn xăng dầu Việt Nam.



- Giới tính:

Nữ

- Ngày sinh:

10/09/1962

- Nơi sinh:

Hà Nội

- Trình độ văn hóa:

10/10

- Trình độ chuyên môn:

Cử nhân kinh tế

- Quá trình công tác:

- Từ tháng 06/1984 đến tháng 08/1995: Chuyên viên, phó phòng Tài chính Kế toán Công ty Vận tải Xăng dầu VITACO.
- Từ tháng 09/1995 đến tháng 10/1999: Trưởng phòng Tài chính Kế toán Xí nghiệp sửa chữa và vận tải xăng dầu đường sông VITACO
- Từ tháng 11/1999 đến tháng 10/2003: Phó phòng, Trưởng phòng Kế toán Tài chính Công ty Xuất nhập khẩu Tổng hợp

Petrolimex.

- Từ tháng 11/2003 đến 10/2004: Chuyên viên phòng Tài chính Kế toán Tổng công ty Xăng dầu Việt Nam - PETROLIMEX.
- Từ 10/2004 đến nay: Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex; Chuyên viên phòng Tài chính Kế toán, Thành viên Ban Kiểm soát Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam.

- Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần
- Tỷ lệ: 0%
- Những người có liên quan: không. Số cổ phần nắm giữ: 0
- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của công ty: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Khoản nợ đối với công ty: Không

Ông Nguyễn Văn Hải – Ủy viên Ban Kiểm soát

- Chức vụ hiện tại: Ủy viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex



Giám đốc phòng kinh doanh 1 – Công ty cổ phần xuất nhập khẩu Petrolimex.

- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 03/07/1963
- Nơi sinh: Cao Bằng
- Trình độ văn hóa: 10/10
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế - Chuyên ngành tài chính kế

toán.

- Quá trình công tác:
 - Từ 1985 đến 1990: Cán bộ phòng thanh tra, Ủy ban vật giá nhà nước Tỉnh Cao Bằng.
 - Từ 1990 đến 1991: Cán bộ phòng thanh tra, Sở Tài chính vật giá Tỉnh Cao Bằng; Cục thuế nhà nước Tỉnh Cao Bằng.
 - Từ 1991 đến 1994: Cục thuế Nhà nước Tỉnh Cao Bằng cử đi học tại Trường Đại học Tài chính kế toán – Hà Nội.
 - Từ năm 1994 đến T2/1995: Cán bộ phòng nghiệp vụ Cục thuế nhà nước Tỉnh Cao Bằng.
 - Từ T3/1995 đến T9/2006: Chuyên viên, Công ty xăng dầu Bà Rịa – Vũng Tàu.
 - Từ T10/2006 đến T10/2007: Phó trưởng phòng, Phụ trách phòng Kinh doanh 1 – Công ty cổ phần xuất nhập khẩu Petrolimex.
 - Từ T11/2007 đến T4/2011: Giám đốc phòng kinh doanh 1 – Công ty cổ phần xuất nhập khẩu Petrolimex.
 - Hiện nay là Ủy viên Ban Kiểm soát, Giám đốc phòng kinh doanh 1 Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex.

- Số cổ phần nắm giữ: 74.032 cổ phần
- Tỷ lệ: 0,52%

- Những người có liên quan: Không

- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của công ty: Không

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không

- Khoản nợ đối với công ty: Không

Ông Mai Văn Bình – Ủy viên Ban Kiểm soát

- Chức vụ hiện tại:



Ủy viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex

Giám đốc phòng kinh doanh 2 – Công ty cổ phần XNK Petrolimex.

- Giới tính:

Nam

- Ngày sinh:

19/09/1976

- Nơi sinh:

Đà Nẵng

- Trình độ văn hóa:

12/12

- Trình độ chuyên môn:

Cử nhân kinh tế

- Quá trình công tác:

- 7/2000 – 09/2000: Công tác tại Công ty CP Group Thai Lan
- 09/2000 – 11/2002: Công tác tại Công ty nay Việt Tiên
- 12/2002 – 12/2006: Chuyên viên kinh doanh Công ty cổ phần XNK Petrolimex
- 3/2011 – nay: Giám đốc phòng kinh doanh 2 – Công ty cổ phần XNK Petrolimex.
- Hiện nay: Ủy viên ban kiểm soát, Giám đốc phòng kinh doanh 2 – Công ty cổ phần XNK Petrolimex.

- Số cổ phần nắm giữ:

134.724 cổ phần

- Tỷ lệ:

0,95%

- Những người có liên quan:

Không

- Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích của công ty:

Không

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Khoản nợ đối với công ty: Không

Hoạt động của Ban kiểm soát:

Ban kiểm soát đã thực hiện kiểm soát theo đúng điều lệ công ty và kiểm soát theo định kỳ 6 tháng như thẩm định báo cáo tài chính, kiểm soát việc thực hiện Điều lệ công ty và các quy chế, quy định hiện hành, đánh giá việc thực hiện Nghị quyết, Quyết định của Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị...

Trong năm Ban kiểm soát đã họp 4 phiên, ngoài ra đã tham dự đầy đủ các phiên họp thường kỳ của Hội đồng quản trị để tham gia góp ý hoàn thiện các quy chế quản lý nội bộ, các Nghị quyết của Hội đồng quản trị và việc thực hiện Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2014 cũng như các vấn đề liên quan đến quản lý điều hành công ty. Các kiến nghị, đề xuất về công tác quản lý và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty đã được Hội đồng quản trị và Ban tổng giám đốc triển khai khắc phục và bổ sung kịp thời, các ý kiến đóng góp một cách độc lập, khách quan.

Hoạt động của Ban kiểm soát: giám sát việc triển khai thực hiện các Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, các Nghị quyết, quyết định của HĐQT. Giám sát các vấn đề xin ý kiến bằng văn bản của HĐQT để giải quyết kịp thời các công việc phát sinh. Tổ chức kiểm soát tại Công ty mẹ và phối hợp với kiểm soát viên kiểm soát các công ty con là Công ty Pitco Hà Nội và Công ty Sơn. Thẩm định báo cáo tài chính 6 tháng/năm của Công ty mẹ và báo cáo hợp nhất. Định kỳ 6 tháng có báo cáo kiểm soát gửi HĐQT và Ban điều hành Công ty.

Kết quả thẩm định: báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty tại thời điểm 31/12/2014 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH kiểm toán Deloitte Việt Nam là Công ty kiểm toán được Đại hội đồng cổ đông năm 2014 thông qua. Báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31/12/2014 cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với các chuẩn mực kế toán Việt Nam, hệ thống kế toán Việt Nam và các quy định hiện hành có liên quan tại Việt Nam.

Đánh giá tình hình tài chính : Cơ cấu vốn của Công ty không biến động nhiều so với năm 2013, khả năng thanh toán nợ ngắn hạn 1,15 lần, các chỉ số khả năng sinh lời đều

tăng so với năm trước. Tình hình tài chính của Cty lành mạnh, số lỗ năm trước đã dần được khắc phục, vốn cổ đông được bảo toàn

Đánh giá tình hình thực hiện các chỉ tiêu năm 2014 : Công ty đã hoàn thành vượt kế hoạch chỉ tiêu doanh thu với mức tăng trưởng cao nhưng chưa hoàn thành các chỉ tiêu lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận /vốn điều lệ. Nguyên nhân chính do ngành hàng sơn tiếp tục thua lỗ chưa thể đạt được điểm hòa vốn như kỳ vọng mặc dù các ngành hàng kinh doanh xuất nhập khẩu mang lại kết quả tốt .

3. Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc và Ban kiểm soát:

Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ

STT	Người thực hiện giao dịch	Quan hệ với cổ đông nội bộ / cổ đông lớn	Số cổ phiếu sở hữu đầu kỳ		Số cổ phiếu sở hữu cuối kỳ		Lý do tăng, giảm
			Số cổ phiếu	Tỷ lệ	Số cổ phiếu	Tỷ lệ	
01	Hà Huy Thắng	UV HĐQT/TGD	351.213	2,74	421.455	2,97	Mua, chia cổ phiếu thưởng
02	Trần Ngọc Châu	UV HĐQT	140.005	1,18	168.006	1,18	Chia cổ phiếu thưởng
03	Huỳnh Đức Thông	UV HĐQT/ Phó TGD	700.000	5,91	840.000	5,91	Chia cổ phiếu thưởng
04	Mai Văn Bình	TV. BKS	112.270	0,95	134.724	0,95	Chia cổ phiếu thưởng
05	Nguyễn Văn Hải	TV. BKS	61.694	0,52	74.032	0,52	Chia cổ phiếu thưởng
06	Trần Xuân Lai	Phó TGD	80.009	0,68	96.010	0,68	Mua, chia cổ phiếu thưởng
07	Lê Thúy Đào	Kế toán trưởng	151.320	1,28	181.584	1,28	Chia cổ phiếu thưởng

Ghi chú: số lượng cổ phiếu tính đến thời điểm 12/03/2015 – chốt danh sách cổ đông tham dự Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015)

Thù lao, các khoản lợi ích khác và chi phí cho HĐQT và Ban Tổng giám đốc, Ban kiểm soát và Cán bộ quản lý.

TT	Họ tên	Chức danh	Tiền lương, thù lao (tr.đ)	Ghi chú
I	Hội đồng quản trị			
1	Nguyễn Quang Dũng	Chủ tịch HĐQT	112.6	UV đến T5, CT từ T5
3	Hà Huy Thắng	Ủy viên HĐQT	87.3	
4	Huỳnh Đức Thông	Ủy viên HĐQT	87.3	
5	Trần Ngọc Châu	Ủy viên HĐQT	58.2	Từ T5
6	Trần Kỳ Hạnh	Ủy viên HĐQT	58.2	Từ T5
7	Phạm Văn Nam	Ủy viên HĐQT	29.1	Đến T5
II	Ban Kiểm soát			
1	Nguyễn Thu Hà	Trưởng BKS	87.3	
2	Nguyễn Văn Hải	Thành viên BKS	61.1	
3	Mai Văn Bình	Thành viên BKS	40.7	Từ T5
III	Ban điều hành			
1	Trần Ngọc Châu	Chủ tịch HĐQT	162.4	Đến T5
2	Hà Huy Thắng	Tổng giám đốc	472.8	
3	Trần Xuân Lai	Phó Tổng giám đốc	309.6	
4	Huỳnh Đức Thông	Phó Tổng giám đốc	268.8	
5	Vũ Văn Cung	Phó Tổng giám đốc	270	
6	Nguyễn Ngọc Hưng	Phó Tổng giám đốc	211.2	Nghỉ hưu T9
7	Lê Thúy Đào	Kế toán trưởng	230.4	

Hợp đồng hoặc giao dịch với cổ đông nội bộ

Không có

Thực hiện các quy định về quản trị Công ty:

Công ty luôn thực hiện nghiêm chỉnh và đầy đủ các quy định về quản trị Công ty.

Kế hoạch hoạt động của Công ty nhằm tăng cường hiệu quả trong hoạt động quản trị công ty gồm có:

- ✓ Thực hiện nghiêm chỉnh quy định về công bố thông tin.
- ✓ Đảm bảo cập nhật thông tin thường xuyên và kịp thời trên trang web của Công ty.
- ✓ Nâng cao năng lực quản trị công ty của các thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát Công ty thông qua việc lập kế hoạch đào tạo và cử các thành viên này tham gia khóa đào tạo về quản trị công ty, các hội thảo, đồng thời học hỏi từ thực tiễn quản trị công ty của các công ty trong nước và thế giới...
- ✓ Triển khai thực hiện quy chế quản trị công ty để hoàn thiện công tác quản trị công ty.

VI. BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Đơn vị kiểm toán độc lập:

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN DELOITTE VIỆT NAM

Ý kiến kiểm toán độc lập và các nhận xét đặc biệt (thư quản lý) :

Ý kiến kiểm toán độc lập và các nhận xét đặc biệt (thư quản lý) được đính kèm báo cáo này.

Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2014 đã được kiểm toán:

Có báo cáo tài chính hợp nhất năm 2014 đã được kiểm toán theo qui định của pháp luật về kế toán đính kèm.

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 02 tháng 04 năm 2015
CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU PETROLIMEX
TỔNG GIÁM ĐỐC



Hà Huy Thắng