



Tp. Hồ Chí Minh, ngày 14 tháng 3 năm 2012

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG NĂM 2011 VÀ ĐỊNH HƯỚNG NĂM 2012

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex

Căn cứ:

- Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần xuất nhập khẩu Petrolimex;
- Quy chế tổ chức và hoạt động của Hội đồng quản trị Công ty;
- Kế hoạch và kết quả thực hiện kế hoạch SXKD năm 2011.

Hội đồng quản trị công ty cổ phần xuất nhập khẩu Petrolimex xin báo cáo tình hình hoạt động của Hội đồng quản trị trong năm 2011 và định hướng năm 2012 như sau:

A. BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG NĂM 2011

I. Hoạt động trong năm :

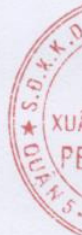
1. Thành viên Hội đồng quản trị:

Hiện nay Hội đồng quản trị công ty có 05 thành viên:

- | | | |
|------------------------|---|---------------|
| 1. Ông Trần Ngọc Châu | - | Chủ tịch HĐQT |
| 2. Ông Mai Việt Sinh | - | Ủy viên |
| 3. Ông Hà Huy Thắng | - | Ủy viên |
| 4. Ông Phạm Văn Nam | - | Ủy viên |
| 5. Ông Huỳnh Đức Thông | - | Ủy viên |

2. Hoạt động của Hội đồng quản trị trong năm 2011: Để thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2011, 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. Các công tác cụ thể:

- Công tác tổ chức sản xuất kinh doanh:
 - Chỉ đạo và phê duyệt các kế hoạch năm, 6 tháng, quý cho các đơn vị.
 - Chỉ đạo việc tổ chức sắp xếp lại hoạt động kinh doanh, thay đổi phương thức kinh doanh, ngành nghề kinh doanh,... phù hợp với từng giai đoạn.
 - Tiếp tục xem xét cơ cấu và tái cơ cấu lại hoạt động kinh doanh: cơ cấu lại ngành hàng, thị trường, khách hàng, ... để mang lại hiệu quả kinh doanh. Hạn chế hoặc ngưng kinh doanh những ngành hàng tiềm ẩn rủi ro cao, hiệu quả kinh doanh mang lại thấp.



- Chủ trương tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại, Marketing, quảng bá sản phẩm, mở rộng thị trường, tìm kiếm khách hàng mới.... Trong năm qua Công ty đã tích cực tham gia các hoạt động của các Hiệp hội trong nước và thế giới cũng như tham gia các hội chợ, triển lãm giới thiệu sản phẩm (như Hội chợ gia vị thế giới tại Đức, Hội chợ sơn và chất phủ Châu Á tại Singapore, Hội chợ các doanh nghiệp đoạt giải Sao vàng đất Việt,...). Các hoạt động trên đã góp phần khẳng định vị thế của Công ty và quan trọng hơn đã mở ra nhiều cơ hội kinh doanh trong hiện tại cũng như trong tương lai.
- Công tác tài chính kế toán:
 - Chỉ đạo, xem xét các quyết toán quý – 6 tháng – cả năm.
 - Chỉ đạo công tác quản lý tài chính, quản trị ngành hàng, cơ cấu vốn vay, và hiệu quả sử dụng vốn. Chỉ đạo việc tập trung hạn mức tín dụng Công ty mẹ, phân bổ về các Công ty con, tận dụng hạn mức tín dụng tốt mang lại lãi xuất vay hợp lý cho toàn Công ty.
 - Tình hình tài chính của Công ty lành mạnh, minh bạch; bảo toàn và phát triển vốn.
- Công tác tổ chức, cán bộ:
 - Rà soát lại hoạt động của các đơn vị, cơ cấu, sắp xếp, tổ chức lại theo đúng định hướng chung của toàn Công ty.
 - Xây dựng định hướng mô hình tổ chức 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.
 - Bổ nhiệm Phó Tổng Giám đốc, miễn nhiệm Phó Tổng Giám đốc, miễn nhiệm, bổ sung Hội đồng thành viên Công ty con.
 - Đánh giá nhận xét việc hoàn thành chức trách nhiệm vụ của Tổng Giám đốc, các Phó Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng.
 - Ban hành, bổ sung sửa đổi các quy chế để tạo hành lang pháp lý cho hoạt động của Công ty vận hành tốt và ngày một phát triển.
- Công tác đầu tư phát triển:
 - Giao kế hoạch, chỉ đạo, phê duyệt các dự án đầu tư, bao gồm cả đầu tư trực tiếp và đầu tư gián tiếp.
 - Công tác nghiên cứu đầu tư phát triển được chú trọng, các đề án được triển khai tích cực.
 - Đã phê duyệt dự án đầu tư xây dựng nhà máy chế biến tiêu sạch vi sinh và phê duyệt kế hoạch đấu thầu dự án với tổng mức đầu tư là 21,2 tỷ đồng. Dự án sẽ được triển khai và hoàn thành đưa vào khai thác sử dụng, dự kiến tháng 10 năm 2012.
 - Hoàn thành thủ tục chia cổ tức năm 2010 là 10 % bằng tiền mặt và phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 5% từ quỹ đầu tư phát triển, tăng vốn điều lệ Công ty từ 118,1 tỷ đồng lên 123 tỷ đồng.
 - Tham gia cổ đông chiến lược của Công ty Cổ phần Sơn Đồng Nai (chiếm 11% vốn điều lệ).
- Công tác công bố thông tin và quan hệ nhà đầu tư: Chỉ đạo việc 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 để tăng cường sự hiểu biết của công chúng về giá trị cổ phiếu của Công ty.

II. Đánh giá việc thực hiện nhiệm vụ của Hội đồng quản trị:

1. Mặt mạnh:

- Trong năm qua, HĐQT đã bám sát các chỉ tiêu được ĐHĐCĐ giao, quyết liệt và linh hoạt trong chỉ đạo, điều hành theo diễn biến tình hình thực tiễn để định hướng mọi hoạt động của Công ty.
 - HĐQT đã phân công phân nhiệm cụ thể đến từng thành viên; tăng cường vai trò tham mưu của các bộ phận giúp việc; duy trì cơ chế họp định kỳ hàng quý, cơ chế xin biểu quyết bằng phiếu lấy ý kiến để xử lý kịp thời các công việc phát sinh.
 - Cùng với việc xem xét, quyết định các công việc thuộc phạm vi phân cấp, HĐQT cũng đã dành thời gian đáng kể để thảo luận, xem xét những nội dung mang tính định hướng chuyên đề như: định hướng hoạt động định kỳ, công nghệ thông tin, các dự án đầu tư phát triển,...
 - HĐQT đã nỗ lực chỉ đạo hoạt động của Công ty theo đúng định hướng phát triển và những chỉ tiêu kinh doanh mà Đại hội đồng cổ đông đặt ra, các thành viên HĐQT đã cố gắng hoàn thành chức trách của mình, hành động vì lợi ích của cổ đông trong mối quan hệ hài hòa với lợi ích của Công ty.
2. Mặt hạn chế: Bên cạnh những kết quả, về cơ bản hoạt động của Công ty vẫn còn một số tồn tại nhất định. Cụ thể:
- Kết quả sản xuất kinh doanh đạt được chưa cao (chỉ tiêu lợi nhuận), bỏ lỡ một số cơ hội kinh doanh, đầu tư, khi diễn biến thị trường bất lợi đã lúng túng trong chỉ đạo xử lý tình huống.
 - Công tác phát triển tổ chức cán bộ chưa đáp ứng kịp thời yêu cầu phát triển của doanh nghiệp.

B. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2012

Căn cứ chiến lược đầu tư phát triển doanh nghiệp giai đoạn 2009 - 2014 đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2009 thông qua ngày 20/3/2009, Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex xây dựng chiến lược phát triển doanh nghiệp năm 2012 như sau:

1. Phát triển thương mại - dịch vụ - xuất khẩu:

- ✓ Cơ cấu, tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh theo hai trục chính là kinh doanh thương mại và sản xuất, hai trục chính hỗ trợ, bổ sung và tạo thế cân bằng, từng bước phát triển ổn định cho doanh nghiệp. Đặc biệt, để nâng cao hiệu quả kinh doanh, bảo toàn và phát triển vốn trong điều kiện ảnh hưởng khủng hoảng kinh tế toàn cầu, chiến lược của Công ty là bám sát diễn biến thị trường để nắm bắt tận dụng kịp thời cơ hội kinh doanh; đồng thời tiếp tục triển khai thực hiện các nhóm giải pháp ứng phó với tác động của lạm phát Việt Nam và khủng hoảng kinh tế thế giới.
- ✓ Đối với trục kinh doanh thương mại: tiếp tục phát triển theo mô hình công ty thương mại quốc tế, nâng cao sức cạnh tranh, đẩy mạnh kinh doanh trong đó chú trọng tăng trưởng kinh doanh xuất khẩu, kiên trì thực hiện điều chỉnh cơ cấu ngành hàng, mở rộng kinh doanh nội địa, dịch vụ.
- ✓ Đối với trục sản xuất: xây dựng và phát triển Công ty TNHH MTV Sơn Petrolimex trở thành một trong những Công ty sơn công nghiệp và dân dụng mạnh tại Việt Nam, từng bước xuất khẩu sơn sang các thị trường nước ngoài.
- ✓ Tăng cường công tác quản trị nguồn nhân lực, đây được xem là khâu then chốt để đổi mới, tạo sự đột phá. Đẩy mạnh công tác đào tạo, bồi dưỡng, đổi mới công tác tuyển dụng, quy hoạch, bổ nhiệm cán bộ đáp ứng được hướng phát triển của doanh nghiệp trong tương lai.
- ✓ Riêng đối với hoạt động của HĐQT năm 2012 cũng cần có những đổi mới theo hướng trách nhiệm hơn, cụ thể và thiết thực hơn.

17674
T TY
H AN
P KH
LIME
HO CH

2. **Đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật sản xuất hàng hóa mang thương hiệu PETROLIMEX**
- ✓ Hoàn thành đầu tư xây dựng nhà máy chế biến tiêu sạch vi sinh, phân dầu có sản phẩm trên thị trường vào cuối năm 2012, sản phẩm từng bước thâm nhập thị trường và khẳng định vị thế trên thị trường quốc tế.
 - ✓ Tăng cường đầu tư đổi mới công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm và phát triển sản phẩm mới có giá trị gia tăng cao hơn; tiếp tục nghiên cứu đầu tư chế biến, sản xuất chuyên sâu một trong các ngành hàng chủ lực của Công ty như cao su, hạt nhựa...
 - ✓ Phát huy thương hiệu uy tín và hệ thống các cửa hàng bán lẻ xăng dầu trên cả nước của PETROLIMEX, tận dụng tổ chức tốt mạng lưới kinh doanh sản phẩm sơn
3. **Vốn điều lệ:** Trên cơ sở triển khai các đề án phát triển sản xuất kinh doanh, từng bước tăng vốn điều lệ công ty từ 123 tỷ đồng năm 2011 lên 170 tỷ đồng năm 2013.
4. **Xây dựng thương hiệu cổ phiếu PIT đến với các nhà đầu tư trên thị trường chứng khoán:** nhằm đem lại sự an toàn và lợi ích cao nhất cho các nhà đầu tư, góp phần xây dựng niềm tin nơi cổ đông trước mọi diễn biến của thị trường chứng khoán.

Căn cứ vào các nội dung báo cáo trên đây, Hội đồng Quản trị có đủ cơ sở để tin tưởng rằng: Hội đồng Quản trị sẽ tiếp tục với tinh thần trách nhiệm cao cùng với Ban Tổng Giám đốc điều hành, phấn đấu thực hiện thành công các nội dung Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông năm 2012. Công ty tiếp tục ổn định và từng bước phát triển, đảm bảo quyền lợi chính đáng của quý cổ đông. Rất mong nhận được sự tin tưởng và ủng hộ của quý vị

Xin chân thành cảm ơn./.

Nơi nhận:

- Các cổ đông;
- HĐQT, BKS;
- Lưu VT, HĐQT.

**T/M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CÔNG TY CỔ PHẦN XNK PETROLIMEX**



Trần Ngọc Châu