

BÁO CÁO
KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NĂM 2019

Kính thưa: Đại hội đồng cổ đông – Công ty cổ phần Thương Mại Mộc Hóa .

Ban điều hành báo cáo Đại hội đồng cổ đông thường niên về kết quả công tác điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018 và phương hướng triển khai thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019 như sau:

I. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018:

1. Đặc điểm, tình hình chung:

– Năm 2018 tình hình SXKD của Công ty gặp không ít khó khăn và thách thức. Môi trường kinh doanh không được thuận lợi, chịu sự cạnh tranh gay gắt giữa các đối thủ trong ngành, rủi ro về nợ xấu, chịu sức ép từ khách hàng và các nhà cung cấp trong vấn đề công nợ và hàng tồn kho.

– Tình hình sản xuất nông nghiệp gặp không ít khó khăn, giá cả nông sản thấp, đầu ra không ổn định, làm ảnh hưởng trực tiếp đến doanh số bán hàng Vật tư nông nghiệp, xăng dầu và bách hóa. Đồng thời cũng ảnh hưởng không nhỏ đến tình hình thu nợ khách hàng gặp khó khăn, nợ dầy dora kéo dài gây áp lực đến tính thanh khoản của các khoản vốn vay của Công ty và các khoản trích dự phòng phải thu của khách hàng làm ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh của Công ty.

– Với tình hình diễn biến đó, Hội đồng quản trị, Ban điều hành công ty cổ phần Thương mại Mộc Hóa đã chủ động trong công tác điều hành, cùng sự nỗ lực của toàn thể cán bộ nhân viên đã giúp Công ty hoàn thành kế hoạch doanh thu năm 2018. Tuy không đạt kế hoạch lợi nhuận như mong muốn nhưng kết quả hoạt động SXKD năm 2018 đã từng bước đi vào ổn định trong giai đoạn khó khăn.

2. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2018:

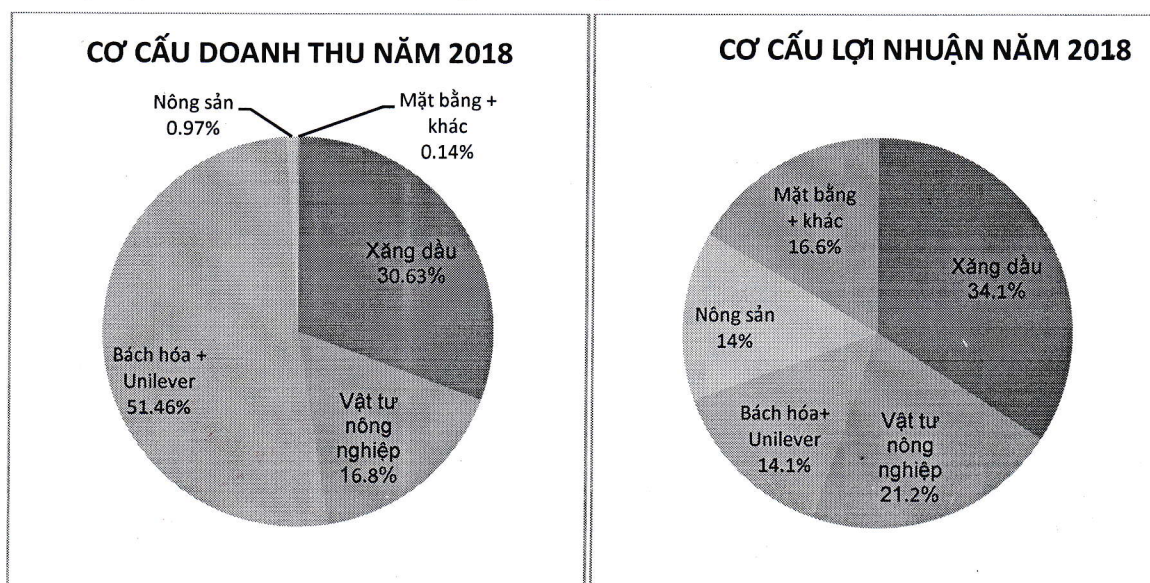
a. Kết quả một số chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

Stt	Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện 2017	Năm 2018			
				Kế hoạch	Thực hiện	TH/KH 2018	2018/2017
1	Doanh thu thuần	ngàn đồng	274.912.339	278.826.080	297.986.574	106,87%	108,39%
2	Lợi nhuận trước thuế	ngàn đồng	3.160.012	3.131.358	364.941	11,65%	11,55%
3	Lợi nhuận sau thuế	ngàn đồng	2.532.818	2.533.000	261.761	10,33%	10,33%
4	Tỷ suất LN sau thuế/VĐL	%	15,86	15,86	1,64	10,34%	10,34%

Stt	Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện 2017	Năm 2018			
				Kế hoạch	Thực hiện	TH/KH 2018	2018/2017
5	Lao động bình quân	người	113	110	101	91,82%	89,38%
6	Thu nhập bình quân/tháng	đ/người	4.200.000	4.700.000	4.900.000	104,25%	116,66%

* *Ghi chú* : Thu nhập bình quân năm 2018 cao hơn kế hoạch năm và cao hơn năm 2017 do tăng mức lương tối thiểu vùng và cơ cấu lại nhân sự ngành hàng qua đó tăng thu nhập cho người lao động.

b. Hiệu quả kinh doanh theo ngành hàng:



❖ Ngành hàng xăng dầu:

– Trong năm 2018, mảng kinh doanh xăng dầu của Công ty được Bộ Công thương cấp giấy phép Thương nhân phân phối theo Nghị định số 83/2014/NĐ-CP, ngày 03/09/2014 của chính phủ về kinh doanh xăng dầu. Theo đó, doanh số doanh xăng dầu có tăng mạnh nhưng lợi nhuận chưa cao, do cạnh tranh thù lao cho đại lý trên thị trường kinh doanh xăng dầu mạnh, chưa có đủ nguồn vốn đầu tư các cây xăng trên bộ để phát triển bán lẻ xăng dầu có hiệu quả hơn.

– Trong quý 4/2018 giá xăng dầu thế giới giảm mạnh nhiều phiên dẫn đến giá xăng dầu trong nước giảm theo rất mạnh làm ảnh hưởng đến lợi nhuận của ngành xăng dầu cả năm dù doanh thu năm 2018 tăng hơn 150%

– Trạm bán lẻ xăng dầu số 1 (trên bộ) tại đường Bạch Đằng nằm trong diện quy hoạch xây dựng bờ kè Thị Xã Kiến Tường giai đoạn 3, Công ty cũng đã tiến hành di dời từ đường bộ xuống đường sông từ tháng 12/2017 nên giảm lợi thế cạnh tranh so với trên bộ, vì trước đây cây xăng này vừa là điểm bán lẻ vừa là điểm lưu kho, dự trữ xăng dầu để phân phối cho đại lý và các trạm bán lẻ khác.

– Với chiến lược tăng trưởng tỷ lệ xăng dầu bán lẻ trên tổng xăng dầu toàn công ty, hiện nay Công ty đã nâng hệ thống bán lẻ Xăng dầu của Công ty lên 04 trạm trên tuyến đường sông, hiện Công ty chưa có cửa hàng bán lẻ đường bộ sau khi di dời Trạm xăng dầu số 01 xuống đường sông. Trong năm 2018 Công Ty xin chủ trương mở 01 trạm bán lẻ xăng dầu đường bộ dự kiến tại đất Công Ty CP BVTV Sài Gòn (SPC) trên diện tích 4.183 m² tại Khu Phố 6, Phường 2, TX. Kiến Tường, Long An.

❖ Ngành hàng phân bón và thuốc BVTV:

- Tình hình giá cả nông sản không ổn định làm ảnh hưởng đến việc tiêu thụ và thu nợ khách hàng đại lý gặp không ít khó khăn. Tình hình tài chính mất cân đối của một số đại lý vật tư nông nghiệp thuộc khách hàng lớn vẫn chưa được lành mạnh nên công ty hạn chế bán hàng vào các đại lý này nên doanh thu giảm đáng kể. Nợ xấu tăng cao một số khách hàng lớn như: Kim Hồng, Sơn Hải, ... dẫn đến việc phải trích các dự phòng phải thu khó đòi làm chi phí tăng và kết quả kinh doanh sụt giảm.

- Tình hình thu nợ đại lý VTNN: Công ty điều chỉnh chính sách bán ra, hạn chế bán nợ, chủ yếu bán tiền mặt, tập trung thu nợ tồn đọng của năm trước.

- Xử lý công nợ Ba Long xảy ra vào 2014-2015: Khách hàng đã chuyển tài sản gồm 3,5 ha sang tên người chỉ định của công ty để cản trừ nợ. Việc thanh lý tài sản này gặp nhiều khó khăn nên khoản công nợ này đang theo dõi chờ xử lý với số tiền 2 tỷ đồng.

- Xử lý công nợ Nguyễn Văn Giúp lợi dụng tín nhiệm chiếm đoạt số tiền hơn 3,4 tỷ đồng, ảnh hưởng đến uy tín kinh doanh của Công ty, nên doanh số sụt giảm một số khách hàng tại khu vực Thạnh Hóa, Bình Phong Thạnh, ... Riêng khoản nợ của ông Giúp đến nay công ty đã trích lập 100% dự phòng giá trị khoản nợ xấu này.

- Riêng ngành thuốc BVTV tăng trưởng + 44% so với cùng kỳ. Vì vậy ngành hàng này sẽ là một trong số những ngành hàng chủ lực của Công ty trong những năm tới.

❖ Ngành hàng bách hóa tiêu dùng:

- Các tháng đầu năm 2018, mặt hàng tiêu dùng cạnh tranh rất mạnh, các NCC tối ưu hoá lợi nhuận nên giảm các chi phí tại NCC (các khoản thưởng NPP, các chương trình khuyến mãi, quảng cáo...) làm cho sức mua tại khu vực giảm, hàng tiêu dùng tăng trưởng thấp, các hàng hoá biên giới (hàng Thái Lan) cạnh tranh rất mạnh và đặt thù là NPP chỉ được phép kinh doanh trên khu vực quy định (5 hoặc 6 huyện xung quanh) không thể phát triển thêm thị trường

- Hiện tại công ty đang làm nhà phân phối cho các công ty hàng bách hóa tiêu dùng như: Unilever, Tập đoàn Massan, Nutifood, Diana, Abbott, Uniben. Việc kinh doanh các nhãn hàng này vẫn phát triển ổn định. Nhằm nâng cao hiệu quả phân phối ngành Bách Hóa - Unilever: bán đúng vùng, tăng độ phủ, giảm các ngành hàng kém hiệu quả nhằm nâng cao lợi nhuận/vốn.

- Ngành hàng Unilever do ngưng phân phối thị trường huyện Tháp Mười - Đồng Tháp nên doanh thu giảm - 10% so với cùng kỳ, năng lực nhân sự còn yếu và chi phí vận chuyển xa từ TX. Kiến Tường đến Huyện Tháp Mười làm ảnh hưởng đến lợi nhuận của ngành hàng. Định hướng phát triển năm 2019 sẽ tăng độ bao phủ, tăng doanh số bán ra, giảm chi phí...

- Nâng cao hiệu quả phân phối ngành Bách Hóa tổng hợp: tăng độ bao phủ, giảm các nhà cung cấp kém hiệu quả nhằm nâng cao lợi nhuận/vốn.

- Giảm hàng tồn kho đến mức thấp từ mức tồn kho cao nhất các tháng đầu năm trung bình 25 tỷ giảm xuống còn 20 tỷ qua đó đã giảm chi phí lãi vay tăng lợi nhuận cho ngành hàng này.

❖ Shopping Kiến Tường:

- Shopping Kiến Tường là kênh bán lẻ của Công ty, đã xây dựng được thương hiệu trong các huyện Đồng Tháp Mười, tuy nhiên gặp sự cạnh tranh về giá từ các cửa hàng khu vực chợ thị xã Kiến Tường, Shopping chưa khai tốt nguồn hàng, xây dựng được hệ thống giá bán một cách linh hoạt, đa dạng được các ngành hàng nên doanh thu sụt giảm. Hiện nay Shopping đang tập trung bán lẻ các sản phẩm chính từ Công ty phân phối là chính và tiến tới xây dựng chính sách giá linh hoạt (chiết khấu, KM tặng kèm bột giặt MJC vừa quảng cáo vừa bán hàng) và tranh thủ sự ủng hộ từ khách hàng từ nội bộ Công ty

– Đảm bảo lượng hàng tồn kho hợp lý khi bán ra, tốc độ lưu chuyển hàng hóa được tốt hơn, hàng cận và hết hạn sử dụng đã được khắc phục đáng kể.

❖ **Nông sản (Cho thuê lò giết mổ và vận chuyển heo thịt):**

– Hoạt động kinh doanh cho thuê lò giết mổ gia súc trong năm 2018 tương đối ổn định. Tuy nhiên những tháng cuối năm phía lò mổ đang vấp phải sự cạnh tranh quyết liệt từ Cơ sở giết mổ mới tại địa bàn Xã Bình Hiệp, TX. Kiến Tường, nên đã lôi kéo một số khách hàng và cạnh tranh về giá cả. Vì vậy dự đoán trong năm 2019 tình hình kinh doanh sẽ rất khó khăn.

– Dự án xin phép xả nước thải của lò mổ cũng đã hoàn tất trong tháng 02/2018.

❖ **Ngành nước uống tinh khiết (Cơ sở Nước Việt)**

– Doanh thu vẫn ổn định so với cùng kỳ và lợi nhuận tăng + 49% so với cùng kỳ, do hiện nay Cơ sở cắt giảm sản lượng giao hàng tại thị trường Vĩnh Hưng (chỉ tập trung bán 01 số đại lý lớn), Bình Phong Thạnh,... do chi phí vận chuyển cao không hiệu quả, đồng thời tăng độ bao phủ tại Thị xã Kiến Tường với chi phí thấp.

– Năm 2018 Cơ sở sản xuất sản phẩm mới mang nhãn riêng MJC và Sài Gòn Water, nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm và quảng bá các sản phẩm mới song song với các sản phẩm hiện hữu, để tăng thị phần tại Kiến Tường và vùng lân cận, cung cấp sản phẩm nước uống bình, nước đóng chai thường xuyên cho Công ty cổ phần BVTV Sài Gòn (SPC).

2. Một số giải pháp kinh doanh đã triển khai trong năm 2018:

– Nâng cao hiệu quả phân phối ngành Bách Hóa - Unilever: bán đúng vùng, tăng độ phủ, giảm các ngành hàng kém hiệu quả, bổ sung các ngành hàng mới như Bột giặt (Lix & Bột giặt MJC gia công từ Cty Lix), Sữa Abbott nhằm nâng cao lợi nhuận/vốn, trong năm cắt một số ngành hàng, bộ phận kém hiệu quả như cắt chi nhánh Unilever Tháp Mười do chi phí hoạt động cao, Dầu An Long nhưng vẫn đảm bảo lợi nhuận của ngành hàng này.

– Tăng tỷ lệ bán lẻ xăng dầu, phát triển hệ thống bán lẻ đủ tiêu chuẩn “Thương Nhân Phân Phối Xăng Dầu” của Bộ Công Thương: giữ vững ổn định hệ thống 04 trạm bán lẻ xăng dầu đường sông đang có và dự kiến phát triển thêm 02 trạm bán lẻ xăng dầu đường bộ trong tương lai

– Khôi phục và mở rộng kênh phân phối vật tư nông nghiệp. Năm 2018 Bộ phận VTNN có tích cực mở rộng kênh phân phối tại khu vực Đồng Tháp Mười và Huyện Tháp Mười – tỉnh Đồng Tháp. Đồng thời phía Cty CP BVTV Sài Gòn cũng hỗ trợ tích cực về nhân lực và vật lực cho Công ty do nhân sự của bộ phận này đang thiếu.

– Giữ ổn định, tiết giảm chi phí, khai thác tốt lò mổ gia súc của Bộ phận nông sản trước tình hình cạnh tranh với đối thủ.

3. Một số tồn đọng trong năm 2018:

❖ **Thanh lý tài sản**

– 3,5 ha đất nông nghiệp cản trở công nợ đại lý Ba Long: Ban Điều Hành đã thực hiện định giá nội bộ và phát mãi lô đất trên. Tuy nhiên hiện nay vẫn chưa bán được do giá quá thấp, hiện nay tài sản này đang theo dõi trên sổ sách của Công ty, trong năm 2019 Ban điều hành sẽ tiếp tục giao dịch để tất toán xong phần tài sản này để thu hồi vốn.

– 4,7 ha đất nông nghiệp khu dự án phức hợp nông nghiệp tại phường 2 - TX Kiến Tường: Dự án ban đầu được Đại hội đồng cổ đông thông qua, đã lập hồ sơ xin thỏa thuận địa điểm đầu tư và đã được phê duyệt. Tổng diện tích của dự án là 7,3 héc ta, tuy nhiên đến nay chỉ thỏa thuận với người dân mua được 47.433m² đã lập hợp đồng chuyển nhượng QSDĐ và đã đóng thuế trước bạ nhưng chưa cấp giấy CNQSDĐ do Công ty chưa hoàn thành dự án, dự án còn dở dang, với tổng trị giá: 3.724.732.000 đồng. Dự án đến năm 2012 đã ngưng triển khai do

không đủ vốn đầu tư tiếp tục. Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông 2016 cho phép chuyển nhượng dự án thu hồi vốn, dự án này đang tìm đối tác chuyển nhượng hoặc hợp tác đầu tư.

❖ Các dự án đầu tư

– Về đầu tư khách sạn 02 sao: Về mặt hồ sơ cơ bản công ty đã hoàn thành, tuy nhiên dự án này chưa thực hiện được do thiếu vốn và mãi lực dự án hiện tại không đáp ứng hiệu quả đầu tư theo kế hoạch nên Công ty đang tiến hành các thủ tục tạm ngưng dự án.

* – Dự án mở cây xăng đường bộ diện tích 4.183 m² trên đất của SPC tại KP6, P2, Thị xã Kiến Tường, đang trong giai đoạn xin giấy phép các cơ quan ban ngành.

❖ Cải cách hệ thống quản lý doanh nghiệp

– Trong năm 2018 sau kỳ ĐHCĐ ngày 21/04/2018 có một số thay đổi về nhân sự từ HĐQT, Kế toán trưởng và một số bộ Phận kinh doanh của Công ty. Vì vậy các công tác liên quan đến cải cách hệ thống quản lý bị ảnh hưởng làm chậm tiến độ như cải cách quy chế hoạt động của từng bộ phận, quy chế lương, thưởng.

– Triển khai hệ thống tin học hóa quản lý kinh doanh, tổ chức sắp xếp lại bộ máy kế toán tinh gọn, tập trung, cải cách các bộ phận trong toàn Công ty nhằm mang lại hiệu quả trong công việc.

❖ Tình hình công nợ xấu của nhân viên, khách hàng

– Vụ việc Nguyễn Văn Giáp nhân viên kinh doanh Phân bón, thuộc BVTV chiếm đoạt tài sản của Công ty 3,4 tỷ đồng đến nay Công ty đã trích lập dự phòng 100% , chi tiết đã trích dự phòng hàng năm như sau:

- Năm 2015: 984,8 triệu đồng (tương đương 30%)
- Năm 2016: 675,8 triệu đồng (tương đương 20%)
- Năm 2017: 664,2 triệu đồng (tương đương 20%)
- Năm 2018: 996,4 triệu đồng (tương đương 30%)

– Công nợ khó đòi của nhân viên Bộ phận Bách Hóa và Unilever từ năm 2016 đến hết năm 2018 vẫn chưa thu dứt điểm với số tiền còn phải thu là **249 triệu đồng**.

– Một số Đại lý khác như: Sơn Hải (**1,7 tỷ đồng**) nợ quá hạn dẫn đến việc phải trích các dự phòng phải thu khó đòi phát sinh trong năm 2018 số tiền **511 triệu đồng**.

– Đại lý Ba Long nợ xấu từ trước năm 2015 bao gồm công nợ phân bón + thuốc BVTV hơn 2 tỷ đồng. Hiện nay Ba Long đã chuyển tài sản cho Công ty để cân trừ nợ, hiện nay tài sản trên đang thông báo thanh lý để thu hồi vốn cho Công Ty.

II. TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CÁC DỰ ÁN ĐẦU TƯ

1. Dự án khách sạn 2 sao Kiến Tường

– Về đầu tư khách sạn 02 sao: Về mặt hồ sơ cơ bản công ty đã hoàn thành, tuy nhiên dự án này chưa thực hiện được do thiếu vốn và mãi lực dự án hiện tại không đáp ứng hiệu quả đầu tư theo kế hoạch nên Công ty đang tiến hành các thủ tục tạm ngưng dự án.

2. Dự án khu phức hợp Nông nghiệp

– Diện tích đất đã mua 47.433m², số tiền đã thanh toán 3.724.732.000 đồng.

– Hiện vẫn đang tìm đối tác liên kết hoặc chuyển nhượng dự án khu đất này.

3. Dự án di dời Trạm bán lẻ Xăng dầu số 1:

- Di dời trạm xăng dầu 1 tại đường Bạch Đằng: Do không tìm được vị trí trên bộ nên Công ty đã thuê lại Phà kinh doanh xăng dầu của DNTN Minh Nhật thời hạn 03 năm với giá thuê là 144 triệu đồng và chi phí sửa chữa đại tu là 30,6 triệu đồng, đã kinh doanh từ tháng 12/2017 tại vị trí sông đường Bạch Đằng (gần vị trí hiện hữu).

- Đầu tư cây xăng đường bộ diện tích 4.183 m² trên đất của SPC tại KP6, P2, Thị xã Kiến Tường, đang trong giai đoạn xin giấy phép các cơ quan ban ngành.

4. Các dự án mua sắm tài sản cố định khác

❖ Mua mới 01 xe vận chuyển xăng dầu:

- Trong năm 2018 Công ty mua mới 01 xe vận chuyển xăng dầu 6.000 lít phục vụ công tác vận chuyển xăng dầu đại lý đường bộ và bán lẻ, tháng 05/2018 hoàn tất thủ tục đăng ký xe, kế toán nhập kho tài sản với tổng trị giá là: **700 triệu đồng.**

❖ Mua sắm TSCĐ, CCDC và thiết bị quản lý:

- Đầu tư hệ thống bếp dầu Ko lò giết mổ gia súc với chi phí hơn 60 triệu đồng, dần thay thế cho hệ thống lò đốt củi gây ô nhiễm môi trường xung quanh.

- Trang bị xe nâng hàng hóa tại khu vực tổng kho với chi phí 122 triệu đồng, qua đó nhằm tăng năng suất bốc dỡ hàng hóa trong kho và giảm lao động chân tay.

- Thay thế 01 trụ bơm xăng dầu điện tử mới có in hóa đơn tại Trạm XD số 03 theo lộ trình tiến tới số hóa của Bộ công thương với chi phí đầu tư 62 triệu đồng.

❖ Chi phí sửa chữa lớn TSCĐ trong năm:

- Sửa chữa tổng kho Bách hóa nhằm tăng năng suất và kéo dài thời gian sử dụng với chi phí sửa chữa 246 triệu đồng.

- Sửa chữa di dời văn phòng làm việc + Shopping với chi phí 370 triệu đồng đưa vào hoạt động trong tháng 01/2019

- Sửa chữa phà dầu Trạm 02 số tiền 58 triệu đồng

- Sửa chữa phà dầu Trạm 03 số tiền 80,7 triệu đồng

- Sửa chữa tàu dầu MH2 số tiền 25 triệu đồng

- Chi phí làm phòng cách âm lò giết mổ số tiền 21 triệu đồng

- Chi phí thay cửa sắt nhà lồng chợ Công Ty số tiền 26 triệu

- Đội xe: thay phụ tùng, bảo trì, sửa chữa xe tải, xe con: 102 triệu đồng

- Sửa chữa, vật tư thay thế khác: 25 triệu đồng

IV. PHƯƠNG HƯỚNG NĂM 2019

1. Kế hoạch SXKD năm 2019

- Dịch chuyển danh mục kinh doanh tại MJC giảm doanh thu phân phối bách hoá-Unilever (ưu tiên giảm các ngành hàng chi phí giao hàng cao) như bảo đảm doanh số toàn bộ MJC không thay đổi nhiều về doanh thu.
- Năm 2019, với dự kiến phát triển các nhãn riêng của MJC (bột giặt, NRC), cùng với các đầu tư nâng cao hiệu quả các ngành xăng dầu, VTNN, nông sản, shopping Kiến Tường, Ban điều hành kính trình kế hoạch SXKD năm 2019 như sau:

9986
C. TY
H. AN
G. MA
H. OÁ
S. T. V

Stt	Chỉ tiêu	Thực hiện 2018	Kế hoạch 2019	2019/2018
1	Doanh thu thuần	297.986	286.000	96%
2	Lợi nhuận sau thuế	262	2.568	
3	Chi cổ tức/năm		12%	

2. Giải pháp thực hiện kế hoạch SXKD năm 2019:

– Tiếp tục kiện toàn bộ máy quản lý của công ty, đào tạo và tuyển dụng nguồn nhân lực nhằm đáp ứng yêu cầu phát triển của công ty.

– Áp dụng cơ cấu lương mới mang tính đột phá nhằm thu hút nhân sự giỏi và nâng cao sự gắn bó của người lao động với Công ty.

– Củng cố và phát triển tốt các mối quan hệ các đối tác truyền thống của công ty.

– Tiếp tục nâng cao hiệu quả phân phối ngành Bách Hóa - Unilever: duy trì các chiến lược bán đúng vùng, tăng độ phủ, giảm các nhà cung cấp kém hiệu quả nhằm nâng cao lợi nhuận/vốn sử dụng, hạn chế hàng tồn kho cao, mở rộng địa bàn phân phối ra huyện Tháp Mười của Bộ phận Unilever.

– Kinh doanh 100% tiền mặt với ngành hàng bách hoá nhằm giảm rủi ro, giảm chi phí lãi vay. Quản lý sử dụng vốn có hiệu quả, thường xuyên đánh giá và phân loại khách hàng, có kế hoạch chủ động trong việc thu nợ.

– Tăng tỷ lệ bán lẻ xăng dầu lên trên 50% sản lượng thực hiện, phát triển ít nhất 02 Điểm bán lẻ xăng dầu nhằm đạt chuẩn “Thương Nhân Phân Phối Xăng Dầu” của Bộ Công Thương trong năm 2019.

– Củng cố và phát triển ngành vật tư nông nghiệp là một trong số những ngành hàng chủ lực cùng với bách hóa và xăng dầu. Kết hợp với nhà sản xuất Phân bón, thuốc BVTV xây dựng các chính sách giá linh hoạt, chính sách bán hàng hỗ trợ hội thảo, chương trình bán hàng thường xuyên cho các đại lý để tăng doanh số. Củng cố thị trường vùng Đồng Tháp Mười Long An, tiếp tục mở rộng bán hàng hệ thống đại lý cấp 2 vùng sâu, vùng xa.

– Phát triển ngành hàng riêng MJC (bột giặt, Nước rửa chén...)

– Nâng cao sức cạnh tranh ngành hàng bán lẻ của Shopping Kiến Tường, chính sách giá tốt, chăm sóc khách hàng...

– Đẩy mạnh sản xuất và tiêu thụ ngành nước uống đóng chai của Cơ sở sản xuất Nước Việt, tăng sức cạnh tranh nhằm chiếm lĩnh thị trường Kiến Tường và vùng lân cận

– Duy trì và ổn định doanh số ngành Lò giặt mở gia súc./.

BAN ĐIỀU HÀNH
GIÁM ĐỐC
 CÔNG TY
 CỔ PHẦN
 THƯƠNG MẠI
 MỘC HÓA
 TX. KIẾN TƯỜNG, LONG AN

NGUYỄN VĂN BÉ HAI