



Tp. Hồ Chí Minh, ngày 05 tháng 04 năm 2017

BÁO CÁO KẾT QUẢ SXKD NĂM 2016 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2017

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

Giới thiệu về Công ty

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

Năm 2002, Công ty thực hiện cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước, đến tháng 10 năm 2004 chính thức hoạt động theo mô hình công ty cổ phần.

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.

Đặc điểm, tình hình chung năm 2016:

Kinh tế thế giới phục hồi chậm hơn dự báo, nguyên nhân chính là tổng cầu yếu, hấp thu vốn cho trong sản xuất thấp, lưu chuyển vốn chủ yếu thông qua kênh tài chính gây hạn chế cho tăng trưởng toàn cầu, làm giá hàng hóa thế giới giao động mạnh, thời tiết thất thường, đặc biệt là sau lũ lụt do La-nina năm 2015 thì lại đến hạn hán do El Nino trong 2016. Các vấn đề địa chính trị như sự kiện Brexit, bầu cử Tổng thống Mỹ hay cắt giảm sản lượng dầu của OPEC cũng gây xáo trộn không nhỏ tới nền kinh tế toàn cầu.

Kinh tế Việt Nam có mức tăng trưởng GDP là 6,21%, thấp hơn năm 2015 (6,68%), thấp hơn mục tiêu tăng trưởng là 6,7% và là năm đầu tiên có mức tăng chậm lại kể từ 2012. Kim ngạch xuất nhập khẩu cả năm đạt hơn 350 tỷ USD, với khoảng 176 tỷ USD xuất khẩu (tăng 8% so với năm 2015) và 174 tỷ USD nhập khẩu (tăng 4% so với năm 2015). Giá cả nhiều mặt hàng sụt giảm mạnh như hạt tiêu, kim loại màu,... hoặc vẫn đang trong tình trạng giá thấp như Inox, hạt nhựa,...

Với PITCO do đặc thù là kinh doanh xuất nhập khẩu và thương mại nên kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty bị ảnh hưởng, chi phối trực tiếp bởi các yếu tố trên.

I. Kết quả hoạt động SXKD và quản lý điều hành Công ty năm 2016

1. Kết quả hoạt động SXKD:

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	TH năm 2015	KH năm 2016	TH năm 2016	So sánh (%)	
						KH 2016	TH 2015
1	Kim ngạch xuất nhập khẩu	Tr. usd	117		93		80
2	Doanh thu thuần hợp nhất	Tỷ đồng	3.336	3.032	2.558	84	77
3	Lợi nhuận hợp nhất trước thuế	Tỷ đồng	-7,4	7,7	7,9	102	-
4	Lợi nhuận hợp nhất sau thuế	Tỷ đồng	-7,9	7,5	7,9	105	-
5	Tỷ lệ chia cổ tức	%	0	0	0		

Trong năm nhận định thị trường tiếp tục biến động, giá cả hàng hóa cơ bản tiếp tục sụt giảm và đánh giá vẫn còn rủi ro lớn nên chủ trương của Công ty tập trung kiểm soát rủi ro, triển khai các hoạt động kinh doanh ở kịch bản xu hướng giá giảm, ngoài ra tiếp tục đẩy mạnh tiêu thụ hàng tồn kho, áp dụng phương thức kinh doanh thận trọng và an toàn để cân đối chi phí và dòng tiền. Kết quả cụ thể:

Kim ngạch xuất nhập khẩu, doanh thu của toàn Công ty bị sụt giảm so với năm 2015 và không đạt được so với kế hoạch đề ra, cụ thể kim ngạch xuất nhập khẩu thực hiện năm 2016 bằng 80% so với năm 2015, trong đó kim ngạch xuất khẩu bằng 74%, tuy nhiên kim ngạch nhập khẩu tăng 35% so với năm 2015, doanh thu thực hiện năm 2016 bằng 77% so với năm 2015 và bằng 84% kế hoạch.

Lợi nhuận trước thuế năm 2016 là 7,9 tỷ đồng, đạt 102% kế hoạch Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016 đã thông qua, so với lợi nhuận trước thuế năm 2015 là lỗ 7,4 tỷ đồng.

Điểm tích cực của năm 2016, Công ty Sơn đã bắt đầu có lợi nhuận, hoàn thành và hoàn thành vượt mức kế hoạch được giao, đây là tiền đề quan trọng để PITCO đi vào hoạt động ổn định, giảm phụ thuộc và các lĩnh vực có biến động và rủi ro để tiến tới tái cấu trúc lại các lĩnh vực kinh doanh cốt lõi của PITCO. Lượng hàng hóa tồn kho chậm luân chuyển đã giảm đáng kể góp phần cải thiện dòng tiền hoạt động.

Các ngành hàng

Ngành hàng hạt tiêu: sản lượng và doanh thu đều sụt giảm so với năm 2015 (74% và 67%) và không đạt kế hoạch (76 % và 82%), lợi nhuận không đạt như kỳ vọng. Nguyên nhân doanh thu giảm chủ yếu do sụt giảm sản lượng (gần 3.000

tấn) và giá cả hàng hóa giảm (giá bình quân giảm 15 triệu đ/tấn so với giá bình quân năm 2015). Lý do chính sản lượng sụt giảm là: Công ty chủ động thay đổi phương thức mua bán, các hợp đồng đều ở trạng thái đối lưng (back to back) để ngăn ngừa rủi ro biến động giá thị trường. Bên cạnh đó, một số khách hàng mua lớn gặp khó khăn tài chính nên công ty chủ động thu hẹp kinh doanh với các đối tác này. Với các khách hàng nhỏ, để ngăn ngừa rủi ro, công ty yêu cầu đặt cọc 10-20% để đảm bảo thực hiện hợp đồng và không giao dịch với một số khách hàng có nguy cơ vi phạm hợp đồng để tránh rủi ro tiềm ẩn. Chủ động giảm các hợp đồng bán giao xa. Dự báo trong 2017 và 2-3 năm sắp tới, hồ tiêu toàn cầu đạt sản lượng kỷ lục, giá cả xu hướng giảm và biến động mạnh, ưu tiên việc mua bán thận trọng và kiểm soát rủi ro.

Mặt hàng cao su: sản lượng và doanh thu đều giảm chỉ bằng 78% và 75% so với năm 2015. Sản lượng sụt giảm gần 2.500 tấn so với năm 2015 chủ yếu do không bán được vào thị trường Trung Quốc bởi một số loại hàng xuất đi Trung Quốc theo tiêu chuẩn khác khai báo hải quan và PITCO từ chối bán các hợp đồng này. Tuy nhiên do công tác dự báo nhận định theo sát thị trường, và để bù đắp sản lượng sụt giảm tại thị trường Trung Quốc, công ty tập trung phát triển các thị trường khác có biên lợi nhuận tốt hơn (Ấn Độ, Pakistan, Nga), lợi nhuận của ngành hàng tăng 38% so với năm 2015, tăng 45% so với KH 2016. Dự báo 2017 – 2019, nguồn cung cao su toàn cầu hồi phục mạnh trong khi nhu cầu tiêu thụ vẫn phục hồi chậm, khả năng dư cung lớn (dự báo dư cung 3 triệu tấn cao su toàn cầu) sẽ là khó khăn cho ngành cao su Việt Nam nói chung và của PITCO nói riêng.

Mặt hàng gia vị cao cấp: sản lượng đạt 1,45 triệu sản phẩm và doanh thu đạt 21 tỷ đồng với tỷ suất lợi nhuận đóng góp trên doanh thu cao (từ 7% - 25% theo thị trường). Trong năm thực hiện chủ trương của Hội đồng quản trị, Công ty đã hoàn thành xây dựng và đưa vào hoạt động từ đầu năm 2017 nhà máy chế biến gia vị chất lượng cao, là nền tảng để phát triển ngành hàng trong các năm tiếp theo. Mặc dù nhà máy mới đưa vào hoạt động sẽ làm tăng chi phí thêm 7 tỷ đồng, nhưng với các đơn hàng đã ký cho năm 2017 đến thời điểm hiện tại, dự án mới này đã bù đắp đủ chi phí. Công ty sẽ tiếp tục mở rộng khách hàng, gia tăng sản lượng để tìm kiếm lợi nhuận thêm.

Mặt hàng Inox: PITCO nằm trong nhóm các nhà nhập khẩu Inox lớn tại Việt Nam. Mặc dù chính sách thuế chống bán phá giá với hàng nhập khẩu gây khó khăn cho công tác mua hàng, nhưng sản lượng tăng trưởng 10% so với năm 2015. Trong 2016, với xu hướng giá nickel, crome (thành phần chủ yếu của inox) tăng làm cho giá inox tăng theo, tạo điều kiện thuận lợi cho việc đẩy mạnh bán hàng tồn kho và không lỗ, trong năm đã tiêu thụ được 2/3 lượng tồn kho cũ giá cao, tạo

điều kiện tốt cho công ty trong triển khai và thực hiện kế hoạch kinh doanh trong năm 2017 với mục tiêu có lợi nhuận.

Mặt hàng xăng dầu: so với năm 2015 và so với kế hoạch thì sản lượng, doanh thu, lợi nhuận đều tăng, cụ thể so với năm 2015 sản lượng tăng 75%, doanh thu tăng 38%, lợi nhuận tăng 12%. So với kế hoạch tăng là 33%, 19% và 34% tương ứng. Hiện công ty đã có 05 cây xăng nhượng quyền thương mại.

Mặt hàng hạt nhựa: giá dầu thô trong năm xu hướng phục hồi, tuy nhiên giá nhựa vẫn duy trì mức thấp và tăng nhẹ, Trong năm công ty tiếp tục giảm sản lượng hàng tồn kho, do vậy mặc dù sản lượng và doanh thu tăng so với năm 2015 (13% và 10%), nhưng ngành hàng vẫn bị lỗ. Đánh giá triển vọng thị trường của ngành hàng vẫn chưa khả quan.

Ngành hàng sơn Petrolimex: Công ty đã chuyển từ lỗ 9,4 tỷ đồng năm 2015 sang kết quả lãi 6,7 tỷ đồng, doanh thu tăng 63% so với năm 2015 và tăng 34% so với kế hoạch, đây là kết quả tốt của ngành hàng sơn, đặc biệt là lĩnh vực sản xuất hàng xuất khẩu đã được sự tín nhiệm của nhà phân phối lớn của Mỹ nên đã có sự gia tăng doanh thu và sản lượng góp phần mang lại lợi nhuận chủ yếu cho ngành hàng. Lĩnh vực sơn nội địa tăng trưởng sản lượng 20%, chất lượng sản phẩm đã ổn định, tuy nhiên công tác R&D và Marketing còn yếu và thiếu do hạn chế về nguồn lực tài chính.

Ngành thiếc nguyên liệu: chính sách thuế GTGT đối với lĩnh vực khoáng sản xuất khẩu gây nên diễn biến xấu về mặt thị trường: chi phí khai thác tăng cao, các nhà sản xuất dừng khai thác... những khó khăn này đã ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của ngành hàng, trong năm 2016 các chỉ tiêu sản lượng, doanh thu và hiệu quả đều giảm mạnh, ngành hàng bị lỗ 1 tỷ đồng.

2. Các công tác quản lý điều hành trọng tâm khác:

Công tác nghiên cứu đầu tư và phát triển: cuối năm 2016, Công ty đã hoàn thành dự án nhà máy chế biến gia vị chất lượng cao tại một phần khu đất hiện hữu của Xí nghiệp nông sản Tân Uyên – Bình Dương, và chính thức đưa nhà máy hoạt động kể từ đầu năm 2017. Nhà máy đạt được tiêu chuẩn BRC (tiêu chuẩn của các nhà bán lẻ Anh) và tiêu chuẩn LEED do Hội Đồng Công Trình Xanh Hoa Kỳ - USGBC (US Green Building Council) cấp, tiêu chuẩn hướng đến việc cải thiện hiệu suất, tiết kiệm năng lượng, hiệu quả sử dụng nước, nâng cao chất lượng môi trường làm việc trong nhà máy, góp phần làm giảm chi phí cho doanh nghiệp trong quá trình vận hành sản xuất. Với 2 chứng nhận thiết yếu là LEED và BRC cho nhà máy, sản phẩm công ty đủ điều kiện để tiếp cận tới các nhà bán lẻ lớn có quy mô toàn cầu như Walmart, Cosco, Target, Tesco...

Công tác tài chính kế toán: đảm bảo vốn kịp thời phục vụ kinh doanh, lãi suất ở mức thấp hợp lý, công tác kế toán tài chính và kế toán quản trị đáp ứng tốt cho các cơ quan quản lý cũng như cho công tác điều hành. Sự phối hợp tốt giữa các khâu kinh doanh, Logistics, KTTC trong việc quản lý và kiểm soát chặt chẽ chi phí đã mang lại hiệu quả cho Công ty.

Công tác tổ chức cán bộ: trong năm đã tổ chức sắp xếp, cơ cấu lại doanh nghiệp hợp lý, triển khai các giải pháp tái cơ cấu và thực hiện giám sát đặc biệt đối với Công ty TNHH MTV Sơn Petrolimex, bước đầu đã có kết quả khả quan. Các chính sách chi trả lương cố định, lương hiệu quả, BHXH và các loại bảo hiểm, phúc lợi khác đã thực hiện đúng đủ theo pháp luật và theo quy định của công ty.

Công tác xúc tiến thương mại: Các thị trường chính và truyền thống (Mỹ, EU, Nga, Đông Âu) vẫn duy trì và phát triển. Trong năm tiếp tục tập trung mở rộng kinh doanh tại thị trường Nhật Bản, Trung Quốc (Hongkong). Tiếp tục tham gia gian hàng trưng bày và giới thiệu sản phẩm tại hội chợ ngành hàng.

II. Kế hoạch năm 2017 và các giải pháp thực hiện

1. Kế hoạch tài chính tổng hợp năm 2017:

Năm 2017, dự báo nền kinh tế toàn cầu sẽ tăng khoảng 3%, một sự tăng trưởng rất khiêm tốn và có thể sẽ xảy ra suy thoái ở một số nền kinh tế mới nổi. Thế giới sẽ diễn ra nhiều biến động và sự kiện lớn tạo ra cả cơ hội và thách thức với nền kinh tế toàn cầu. Kinh tế Việt Nam mặc dù dự kiến tăng trưởng 6,7%, nhưng vẫn còn nhiều khó khăn và thách thức. Với những chỉ số thống kê lạc quan và đà tăng trưởng đang lên trong thời gian gần đây, kinh tế toàn cầu và kinh tế Việt Nam vẫn được kỳ vọng sẽ khởi sắc và tăng trưởng cao hơn.

Với PITCO, năm 2017 dự báo giá cả hàng hóa của các ngành hàng chủ lực bước vào chu kỳ giảm, vẫn còn lượng hàng tồn kho chuyển qua năm 2017 với giá cao làm tăng chi phí hoạt động và rủi ro giá giảm, dự tính tại thời điểm cuối 2016, mức độ tổn thất do giá giảm và chi phí tài chính ở mức 5,3 tỷ đồng. Vấn đề này cũng đã được đơn vị kiểm toán lưu ý trong kỳ kiểm toán 2016. Giá tiêu xuất khẩu đã có mức giảm mạnh trong Q1.2017, dự báo giá sẽ ở mức thấp (70% giá bình quân 2016) do dư cung, đây là ngành hàng chiếm tỷ trọng doanh thu lớn tại PITCO. Sản lượng sơn xuất khẩu dự báo giảm so với năm 2016, đây là lĩnh vực mang lại lợi nhuận chính cho Công ty sơn.

Trên cơ sở các yếu tố trên, Công ty đặt ra kế hoạch phấn đấu trong năm 2017 với mức tăng trưởng chỉ tiêu lợi nhuận là 33%, sẽ bù đắp hết lỗ lũy kế và

năm 2018 sẽ đặt ra chỉ tiêu tỷ lệ chia cổ tức. Ban điều hành nhận thức đây là kế hoạch thách thức và đòi hỏi sự nỗ lực lớn để hoàn thành kế hoạch. Chi tiết như sau:

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện 2016	Kế hoạch 2017	KH 2017/ TH 2016 (%)
1	Doanh thu thuần hợp nhất	Tỷ đ	2.558	2.700	106
2	Tổng LN hợp nhất trước thuế	Tỷ đ	7,9	10,5	133
3	Tổng LN sau thuế hợp nhất	Tỷ đ	7,9	10,4	132
4	Tỷ suất LNST/VCSH	%	4,06	5,11	126
5	Tỷ suất LNST/VĐL	%	5,17	6,86	133
6	Tỷ lệ chia cổ tức (%)	%	0	0	0

2. Một số giải pháp chủ yếu:

Với nhóm ngành hàng xuất khẩu hồ tiêu, cao su: tiếp tục gia tăng thị phần, sản lượng, quản lý tốt công nợ bán hàng, kiểm soát dòng tiền chặt chẽ nhằm tiết giảm chi phí tài chính.

Với nhóm ngành hàng nhập khẩu: đẩy mạnh tiêu thụ hàng để cân bằng chi phí và dòng tiền, bắt đầu có lợi nhuận trong 2017.

Với lĩnh vực sản xuất xuất khẩu gia vị: tiếp tục đầu tư vào các sản phẩm tiêu sạch vi sinh và các sản phẩm gia vị mang nhãn TOPSPICE, Thomspices, VASpices, triển khai kế hoạch bán hàng các sản phẩm Gia vị cao cấp, bên cạnh hồ tiêu sẽ bổ sung thêm các sản phẩm gia vị có liên quan như tỏi, quế,... khai thác hiệu quả nhà máy mới.

Với lĩnh vực kinh doanh sơn: bên cạnh Crayola, tiếp tục tìm kiếm cơ hội hợp tác gia công với các đối tác khác nhằm đẩy mạnh sản lượng sản xuất. Tiếp tục hỗ trợ tốt các nhà phân phối thuộc Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam, đây là kênh phân phối chính trong việc gia tăng thị phần nội địa.

Nhóm giải pháp về đầu tư, XTTM: tham gia các hội chợ chuyên ngành, đặc biệt là các hội chợ quốc tế lớn và nhắm đến các nhà phân phối và bán lẻ lớn toàn cầu để quảng bá sản phẩm, mở rộng thị trường, tìm kiếm khách hàng mới. Hợp tác triển khai dự án vùng nguyên liệu cho sản phẩm Hồ tiêu.

Nhóm giải pháp về tổ chức sản xuất: quản lý, tổ chức, vận hành tốt máy móc thiết bị. Tổ chức ca/kíp hợp lý, đạt năng suất lao động tối ưu. Rà soát, tiết kiệm các định mức tiêu hao trong quá trình sản xuất và lưu kho nhằm hạ giá thành

sản phẩm. Duy trì nề nếp ISO 9100:2008, ISO 22000, HACCP, BRC trong toàn hệ thống sản xuất.

Nhóm giải pháp tài chính: quản lý tốt công nợ bán hàng, dòng tiền. Sử dụng tối ưu nguồn thu USD xuất khẩu. Tiếp tục triển khai làm việc với các nhà đầu tư quan tâm đến công ty với mục tiêu có các cổ đông chiến lược tham gia phát triển các lĩnh vực cốt lõi của công ty.

Trên đây là kết quả hoạt động SXKD năm 2016 và kế hoạch năm 2017 báo cáo tại Đại hội đồng cổ đông thường niên Công ty cổ phần xuất nhập khẩu Petrolimex.

Trân trọng cảm ơn./.

Nơi nhận:

- Các cổ đông
- HĐQT, BKS
- Lưu: VT, Thư ký

TỔNG GIÁM ĐỐC

