



BÁO CÁO KẾT QUẢ SXKD NĂM 2018 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2019

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 2018

Kinh tế Việt Nam có mức tăng trưởng GDP là 7,08%. Kim ngạch xuất nhập khẩu cả năm đạt hơn 482 tỷ USD, với khoảng 244 tỷ USD xuất khẩu (tăng 15% so với năm 2017) và 238 tỷ USD nhập khẩu (tăng 13% so với năm 2017).

Giá cả nhiều mặt hàng sụt giảm mạnh và giữ mức giá thấp như hồ tiêu, cao su, inox,

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 2018

1. Kết quả hoạt động SXKD:

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 thận trọng và an toàn

để cân đối chi phí và dòng tiền, ngoài ra tiếp tục đẩy mạnh tiêu thụ hàng tồn kho. Kết quả cụ thể:

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	TH năm 2017	KH năm 2018	TH năm 2018	So sánh TH 2018 (%)	
						KH 2018	TH 2017
1	Doanh thu thuần hợp nhất	Tỷ đồng	2.108	2.000	1.511	76	72
2	Lợi nhuận hợp nhất trước thuế	Tỷ đồng	-51,5	7,5	-30,2	-	-
3	Lợi nhuận hợp nhất sau thuế	Tỷ đồng	-51,5		-30,2	-	-
4	Tỷ lệ chia cổ tức	%	0	0	0		

Chỉ tiêu tài chính	TH năm trước (%)	TH năm báo cáo (%)
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	-2%	-2%
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (ROE)	-36%	-27%
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (ROA)	-9%	-8%
- Hệ số LN từ hoạt động KD/Doanh thu thuần	-3%	-2%

Doanh thu của toàn Công ty bị sụt giảm so với năm 2017 và không đạt được so với kế hoạch đề ra, cụ thể chỉ bằng 76% so với kế hoạch và bằng 72% so với năm 2017. Lợi nhuận trước thuế năm 2018 là -30,2 tỷ đồng, so với kế hoạch là 7,5 tỷ do Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2018 đã thông qua.

Ngoài Công ty Sơn Petrolimex hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch thì Công ty mẹ và Công ty con Pitco HN không hoàn thành kế hoạch và bị lỗ, nguyên nhân cả do khách quan và chủ quan, do không lường hết được các biến động của thị trường, do mô hình kinh doanh thương mại xuất nhập khẩu ở các lĩnh vực hàng hoá dễ bị tổn thương do biến động chính trị, do thời tiết trong khi công ty chưa có các giải pháp triệt để, hiệu quả để ngăn ngừa, phòng chống rủi ro.

Với cương vị là Tổng giám đốc Công ty, tôi xin nghiêm túc nhận lỗi với các cổ đông vì các hạn chế yếu kém và vì đã không hoàn thành các chỉ tiêu kinh doanh đặt ra. Toàn bộ người quản lý của Công ty năm 2018 chỉ nhận 80% lương cơ bản.

Các ngành hàng

Ngành hàng hạt tiêu: đây là ngành hàng chủ lực trong hoạt động xuất khẩu của PITCO, tuy nhiên sản lượng và doanh thu (6.700 tấn và 510 tỷ đồng) đều

giảm so với năm 2017 (chỉ bằng 87% và 58%) và so với kế hoạch (92% và 89%) và bị lỗ 15 tỷ đồng. Nguyên nhân doanh thu giảm chủ yếu do sụt giảm sản lượng (1000 tấn) và giá cả hàng hóa giảm mạnh (giá bình quân giảm 48% so với giá bình quân năm 2017). Lý do chính sản lượng sụt giảm là: ngay từ đầu năm dự báo trong chu kỳ 2017-2018-2019, 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. Do vậy, Công ty vẫn tiếp tục thực hiện phương thức mua bán thận trọng, các hợp đồng đều ở trạng thái đối lưng (back to back) để ngăn ngừa rủi ro biến động giá thị trường. Tiếp tục 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, giảm các hợp đồng bán giao xa. Tuy nhiên, diễn biến thị trường hồ tiêu đã xấu hơn rất nhiều so với dự báo của công ty khi giá tiêu cuối năm 2018 đã sụt giảm mạnh về mức 50.000 đ/kg (công ty dự báo giá không thấp hơn 60.000 đ/kg) và hiện giá tiêu đã về mức 45.000 đ/kg là mức thấp kỷ lục trong 10 năm gần đây và dưới mức giá thành sản xuất của nông dân. Do áp lực bán hàng rất lớn từ tất cả các nước sản xuất, các doanh nghiệp xuất khẩu lớn đều chào bán giao xa với mức giảm giá chênh lệch lớn (300 – 500 USD/MT) biến giao dịch mua bán hồ tiêu trở nên rủi ro, ảnh hưởng không nhỏ đến việc thực hiện kế hoạch. Trong năm 2018, công ty đã tiếp tục phải xử lý các lô hàng bị khách hàng hủy thực hiện, trả hàng về do giá xuống quá nhanh và thấp, chịu mất cọc và tranh chấp pháp lý.

Mặt hàng cao su: Khi xây dựng kế hoạch đầu năm, công ty đã 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 các đơn vị kinh doanh thương mại cao su Việt Nam nói chung và của PITCO nói riêng. Trong năm 2018, dù có nhiều nỗ lực mở lại thị trường Trung Quốc nhưng do vấp phải chính sách thuế cao cho các sản phẩm cao su tự nhiên, nên sản lượng và doanh thu giảm tương ứng 15% và 13% so với thực hiện năm 2017 và hòa vốn do tiếp tục bán hết số lượng hàng tồn kho cũ giá cao.

Mặt hàng gia vị cao cấp: sản lượng đạt 2,75 triệu sản phẩm và doanh thu đạt 35 tỷ đồng và lãi trước chi phí quản lý 6 tỷ đồng, tăng về sản lượng 15%, nhưng giảm doanh thu 2% so 2017. Dự án này hoạt động có hiệu quả, lãi đóng góp gia tăng và ổn định. Công ty sẽ tiếp tục mở rộng khách hàng, gia tăng sản lượng để tìm kiếm lợi nhuận thêm.

Mặt hàng Inox: Công ty tiếp tục tập trung bán hàng tồn kho để cắt giảm chi phí lãi vay, ngành hàng lỗ 8 tỷ. Tiếp tục tái cơ cấu ngành hàng này theo hướng xử lý hết tồn kho giá cao và chỉ nhập kinh doanh phân phối theo đơn hàng của người mua.

Mặt hàng xăng dầu: Ngành hàng xăng dầu trong năm 2018 vẫn hoạt động ổn định và hoàn thành kế hoạch đề ra, tuy nhiên mức độ cạnh tranh giá trên thị trường xăng dầu ngày một cao, biên lợi nhuận của các khách hàng nhượng quyền là thấp hơn rất nhiều so với khách hàng tiêu thụ trực tiếp. Trong năm 2018, các khách hàng tiêu thụ trực tiếp đều giảm sản lượng do chuyển đổi từ dùng dầu sang nhiên liệu khác, lãi trước chi phí quản lý đạt 4,2 tỷ đồng.

Mặt hàng hạt nhựa: thực hiện chủ trương của Hội đồng quản trị trong việc cơ cấu lại các ngành hàng hoạt động không có hiệu quả, Công ty đã dừng không tiếp tục kinh doanh và đã bán hết hàng tồn kho, ngành hàng lỗ 4 tỷ đồng.

Ngành hàng sơn Petrolimex: Doanh thu 2018 đạt 142 tỷ đồng, tăng 13% so với 2017, lợi nhuận trước thuế đạt 8 tỷ đồng tăng mạnh so 2017.

Ngành thiếc nguyên liệu: Do hoạt động kinh doanh không hiệu quả trong 3 năm liên tiếp sẽ chính thức dừng hoạt động kinh doanh kể từ năm 2019.

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

Công tác nghiên cứu đầu tư và phát triển: Các nhà máy sản xuất (sơn, hồ tiêu, gia vị đóng gói) đều vận hành an toàn, việc bảo trì bảo dưỡng được thực hiện đúng theo quy định, quy trình bảo dưỡng. Tái đánh giá các chứng chỉ BRC, HACCP, ISO, GMP của các nhà máy đều đạt.

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: tiếp tục sắp xếp, cơ cấu lại doanh nghiệp hợp lý, triển khai các giải pháp tái cơ cấu dứt và chấm dứt các ngành hàng kinh doanh không hiệu quả, sắp lại các phòng ban hợp lý và tiết kiệm chi phí. Các chính sách chi trả lương cố định, lương hiệu quả, BHXH và các loại bảo hiểm, phúc lợi khác đã thực hiện đúng đú theo pháp luật và theo quy định của công ty.

II. Kế hoạch năm 2019 và các giải pháp thực hiện:

1. Kế hoạch tài chính tổng hợp năm 2019:

Năm 2019, dự báo nền kinh tế toàn cầu sẽ tăng trưởng khoảng 3%. Ngay những tháng đầu năm, kinh tế thế giới đã diễn ra nhiều biến động và sự kiện lớn tạo ra cả cơ hội và thách thức với nền kinh tế toàn cầu, chủ nghĩa bảo hộ xuất phát từ Mỹ đang phát triển có nguy cơ gây ra chiến tranh thương mại trên phạm vi toàn

cầu. Kinh tế Việt Nam mặc dù dự kiến tăng trưởng 6,8%, nhưng vẫn còn nhiều khó khăn và thách thức.

Với PITCO, năm 2019 dự báo giá cả hàng hóa của các ngành hàng chủ lực sẽ ở mức thấp kỷ lục. Giá tiêu xuất khẩu đã có mức giảm mạnh trong tháng 3.2019 (43.000 đ/kg), dự báo giá sẽ tiếp tục duy trì ở mức thấp này, đây là ngành hàng chiếm tỷ trọng doanh thu lớn tại PITCO. Các ngành hàng kinh doanh khác vẫn gặp khó khăn do mức độ cạnh tranh gay gắt, biên lợi nhuận giảm mạnh.

Trên cơ sở các yếu tố trên, Công ty đặt ra kế hoạch phấn đấu trong năm 2019 với mức thận trọng. Chi tiết như sau:

Số thứ tự	Đơn vị tính	Thực hiện 2018	Kế hoạch 2019
1	Tỷ đ	1.511	1.583
2	Tỷ đ	-30,2	13,5
4	%		10,8
5	%		8,9
6	%	0	0

2. Một số giải pháp chủ yếu:

Với nhóm ngành hàng xuất khẩu hồ tiêu, cao su: tiếp tục gia tăng sản lượng sản xuất tại nhà máy để bù đắp chi phí kinh doanh tăng do giá giảm, quản lý tốt công nợ bán hàng, kiểm soát dòng tiền chặt chẽ nhằm tiết kiệm chi phí tài chính.

Với nhóm ngành hàng nhập khẩu: đẩy mạnh tiêu thụ hàng để cân bằng chi phí và dòng tiền, dừng các mặt hàng kinh doanh không hiệu quả.

Với lĩnh vực sản xuất xuất khẩu gia vị: tiếp tục phát huy hiệu quả của các sản phẩm tiêu sạch vi sinh và các sản phẩm gia vị đóng gói, gia tăng sản lượng với mục tiêu 4 triệu sản phẩm trong 2019. Tiếp tục đẩy mạnh bán hàng các sản phẩm gia vị có liên quan như quê, nghệ... do có biên lợi nhuận tốt hơn và ít rủi ro biến động giá hơn hồ tiêu.

Với lĩnh vực kinh doanh sơn: bên cạnh Crayola, tiếp tục tìm kiếm cơ hội hợp tác công nghiệp 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 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 2018 và kế hoạch năm 2019 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



Hà Huy Thắng