

Số: **511** /PIT-CBTT

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 11 tháng 04 năm 2016



PETROLIMEX

V/v giải trình nguyên nhân
KQSXKD lỗ và phương án khắc phục

**Kính gửi: Ủy ban chứng khoán nhà nước,
Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM**

Căn cứ công văn số 517/SGDHCM-NY ngày 07/04/2016 của Sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh về việc đưa cổ phiếu PIT vào diện kiểm soát, Công ty cổ phần xuất nhập khẩu Petrolimex xin giải trình nguyên nhân dẫn đến kết quả kinh doanh năm 2015 lỗ và phương án khắc phục như sau:

1. Giải trình nguyên nhân:

Năm 2015 diễn ra trong bối cảnh thị trường toàn cầu có những bất ổn, kinh tế thế giới vẫn đối mặt với nhiều rủi ro lớn với các nhân tố biến động khó lường, thương mại toàn cầu sụt giảm do tổng cầu yếu. Giá cả hàng hóa trên toàn cầu giảm mạnh, nhiều mặt hàng như dầu mỏ, nông sản, kim loại màu sụt giảm 40% - 60%. Trong năm nhiều quốc gia phá giá đồng nội tệ để đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa của nước mình với mức phá giá từ 12% - 70% (Brazil phá giá 70%, Ấn độ phá giá 23%, Malaysia phá giá 12%). Với Việt Nam, hàng hóa xuất nhập khẩu chủ lực cũng sụt giảm mạnh theo đà giảm của thế giới.

Do không lường hết được các biến động của thị trường và để cạnh tranh với các nước xuất khẩu khác, Công ty đã huy động vốn vay cho các lĩnh vực theo đồng USD và một phần bằng EUR. Khi NHNN điều chỉnh tỷ giá đồng Việt Nam với mức giảm hơn 5% phá vỡ cam kết đầu năm là giữ ổn định tỷ giá với mức điều chỉnh không quá 2%, đã làm phát sinh khoản lỗ tỷ giá lớn đây là nguyên nhân chính làm tăng chi phí tài chính của Công ty.

Ngành hàng nhập khẩu (Inox, Hạt nhựa): do không lường hết thị trường nên đã đưa mức tồn kho hàng hoá nhập khẩu lên cao gấp 2 lần mức luân chuyển bình thường. Khi giá hàng hoá cơ bản giảm mạnh và kéo dài, sức mua trong nước sụt

giảm theo, việc thực hiện hợp đồng đã ký với khách hàng trong nước gặp khó khăn thậm chí một số khách hàng từ chối nghĩa vụ hợp đồng, lượng hàng tồn kho này gây phát sinh chi phí lớn.

Ngành hàng sơn Petrolimex từ khi hoạt động đến nay đã liên tục lỗ, nguyên nhân chính: thương hiệu mới, độ nhận diện chưa cao, khả năng và kinh nghiệm của nhà phân phối còn hạn chế do chủ yếu là các nhà phân phối xăng dầu, hiệu suất vận hành nhà máy sơn Petrolimex còn dưới công suất thiết kế, sản lượng và doanh thu chưa đủ bù đắp chi phí, do vậy năm 2015 tiếp tục lỗ 9,4 tỷ đồng.

2. Phương án khắc phục:

Năm 2016 dự báo vẫn còn khó khăn, tuy nhiên từ những kinh nghiệm và bài học sâu sắc trong năm 2015 cùng với sự quyết tâm trong công tác điều hành và kinh doanh, Công ty tin tưởng sẽ vượt qua khó khăn, sớm ổn định và phát triển bằng những giải pháp sau:

Về quản lý sản xuất kinh doanh:

- Với mảng xuất khẩu: tiếp tục giữ vững và gia tăng thị phần, nâng hiệu quả kinh doanh thông qua các sản phẩm Gia vị chất lượng cao. Công ty sẽ triển khai các kế hoạch tham gia sâu và rộng hơn trong toàn chuỗi cung ứng của các ngành hàng chủ lực mà công ty đang kinh doanh. Trong 2016, tại thời điểm phù hợp, công ty sẽ triển khai mở kho ngoại quan tại một số cảng chính tại Châu Âu với mục tiêu các sản phẩm mang nhãn hiệu và thương hiệu của công ty luôn sẵn sàng giao đến tay khách hàng tại các nước tiêu thụ.

Với nhóm ngành hàng nhập khẩu: trong năm 2016 đẩy mạnh tiêu thụ hàng tồn kho, áp dụng các phương thức kinh doanh thận trọng và an toàn hơn để cân bằng chi phí và dòng tiền.

Với ngành hàng sơn, mặc dù kết quả kinh doanh vẫn còn lỗ, tuy nhiên tình hình hoạt động của Công ty sơn đã dần được cải thiện rõ rệt, doanh thu hàng năm đều có mức tăng trưởng. Ngoài việc triển khai tại thị trường nội địa, năm 2016, công ty tiếp tục triển khai mạnh mẽ sản xuất hàng xuất khẩu, gia tăng sản lượng xuất khẩu vào thị trường Mỹ, Úc. Sản phẩm của công ty đã được sự tín nhiệm của các nhà phân phối lớn của Mỹ như Target, Cosco. Đây là cơ sở để ngành hàng hết lỗ và có lợi nhuận, kế hoạch năm 2016 giảm lỗ còn -3 tỷ đồng và năm 2017 có lợi nhuận.

