



Tp. Hồ Chí Minh, ngày 26 tháng 03 năm 2018

BÁO CÁO KẾT QUẢ SXKD NĂM 2017

VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2018

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 2017

Kinh tế Việt Nam có mức tăng trưởng GDP là 6,81%. Kim ngạch xuất nhập khẩu cả năm đạt hơn 400 tỷ USD, với khoảng 213 tỷ USD xuất khẩu (tăng 21% so với năm 2016) và 211 tỷ USD nhập khẩu (tăng 20% so với năm 2016).

Giá cả nhiều mặt hàng sụt giảm mạnh như hạt tiêu, cao su, 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 2017

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 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:

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	TH năm 2016	KH năm 2017	TH năm 2017	So sánh TH 2017 (%)	
						KH 2017	TH 2016
1	Kim ngạch xuất nhập khẩu	Tr. usd	93		59		63
2	Doanh thu thuần hợp nhất	Tỷ đồng	2.558	2.700	2.108	78	82
3	Lợi nhuận hợp nhất trước thuế	Tỷ đồng	7,9	10,5	-47,2		
4	Lợi nhuận hợp nhất sau thuế	Tỷ đồng	7,9				
5	Tỷ lệ chia cổ tức	%	0		0		

Kim ngạch xuất nhập khẩu, doanh thu của toàn Công ty bị sụt giảm so với năm 2016 và không đạt được so với kế hoạch đề ra, cụ thể kim ngạch xuất nhập khẩu thực hiện năm 2017 bằng 63% so với năm 2016, doanh thu thực hiện năm 2017 bằng 82% so với năm 2016 và bằng 78% kế hoạch.

Lợi nhuận trước thuế năm 2017 là -47,2 tỷ đồng, so với kế hoạch là 10,5 tỷ do Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2017 đã thông qua.

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 (7.600 tấn và 960 tỷ đồng) đều giảm so với năm 2016 (chỉ bằng 93% và 64%) và so với kế hoạch (80% và 69%) và bị lỗ 27 tỷ đồng. Nguyên nhân doanh thu giảm chủ yếu do sụt giảm sản lượng (500 tấn) và giá cả hàng hóa giảm mạnh (giá bình quân giảm 50% so với giá bình quân năm 2016). Lý do chính sản lượng sụt giảm là: ngay từ đầu năm 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. 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 2017 đã sụt giảm mạnh về mức 70.000 đ/kg (công ty dự báo giá không thấp hơn 90.000 đ/kg) và hiện giá tiêu đã về mức 52.000 đ/kg là mức thấp kỷ lục trong 10 năm gần đây và gần 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 (500 – 1.000 USD/MT) biến giao dịch mua bán hồ tiêu trở nên rủi ro, ảnh hưởng không nhỏ đến việc thực hiện kế hoạch. Khi thị

trường hồ tiêu diễn biến tiêu cực, tại thời điểm cuối quý 3/2017, công ty đã quyết định sử dụng phần lớn nguyên liệu tồn kho tại nhà máy để tránh thiệt hại do giảm giá thêm. Với mức dự trữ nguyên liệu cho sản xuất tương đương 30 ngày sản xuất (600 tấn tiêu) đã làm phát sinh khoản lỗ đóng góp toàn ngành hàng 27 tỷ.

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 ngành cao su Việt Nam nói chung và của PITCO nói riêng. Thực tế ngành hàng cao su 2017 đã xảy ra theo kịch bản này, giá cao từ đầu năm và giảm mạnh trong quý 1/2017 và ổn định cho đến cuối năm. Tuy sản lượng và doanh thu tăng tương ứng 112% và 138% so với thực hiện năm 2016, nhưng so với kế hoạch chỉ đạt 83% và 75%. Sản lượng tăng gần 1.200 tấn so với năm 2016 chủ yếu do phát triển các thị trường Ấn Độ, Pakistan, Malaysia. Tuy nhiên, lãi đóng góp của ngành hàng chỉ đạt 3,2 tỷ đồng so với 8 tỷ của năm 2016, giảm 60% so với 2016 và chỉ đạt 64% kế hoạch.

Mặt hàng gia vị cao cấp: sản lượng đạt 2,94 triệu sản phẩm và doanh thu đạt 36 tỷ đồng và lãi đóng góp đạt 6,6 tỷ đồng, tăng tương ứng 217%, 171% và 440% so 2016. Dự án này hoạt động có hiệu quả, lãi đóng góp gia tăng mạnh chủ yếu do giá nguyên liệu đầu vào giảm mạnh (hồ tiêu). Công ty sẽ tiếp tục mở rộng khách hàng, gia tăng sản lượng để tìm kiếm lợi nhuận thêm.

Mặt hàng Inox: năm 2017 chính sách thuế chống bán phá giá với hàng nhập khẩu vẫn tiếp tục gây khó khăn cho công tác mua hàng. Sản lượng sụt giảm 30% và doanh thu sụt giảm 14%. Mặc dù giá inox thế giới hồi phục tốt, tuy nhiên giá nội địa hầu như giữ nguyên do mức chênh thuế chống bán phá giá vẫn rất cao, trung bình 10%. Với bối cảnh như vậy, công ty tập trung bán hàng tồn kho để cắt giảm chi phí lãi vay, ngành hàng lỗ chi phí tài chính (lãi vay) 3 tỷ đồng.

Mặt hàng xăng dầu: so với năm 2016 và so với kế hoạch thì sản lượng, doanh thu đều tăng, cụ thể so với năm 2016 sản lượng đạt 109%, doanh thu đạt 128%, tuy nhiên lãi đóng góp chỉ đạt 90% kế hoạch, nguyên nhân chính của việc sản lượng, doanh thu tăng nhưng lãi đóng góp không đạt kế hoạch là 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 2017, các khách hàng tiêu thụ trực tiếp đều giảm sản lượng do chuyển đổi từ dùng dầu sang nhiên liệu khác và nhóm khách hàng thủy lợi đều hết công trình.

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, thực hiện chủ trương của

HĐQT về việc thu hẹp lại ngành hàng này, công ty tiếp tục tập trung giảm sản lượng hàng tồn kho và không mua bán mới, do vậy sản lượng và doanh thu giảm mạnh so với năm 2016 (63% và 69%), ngành hàng vẫn bị lỗ.

Ngành hàng sơn Petrolimex: Sản lượng, doanh thu 2017 (1.647 ngàn lít và 108 tỷ đồng), chỉ đạt 72% và 74% và so với kế hoạch 2017 và bằng 80% và 89% tương ứng so với 2016, mức lãi đóng góp sụt giảm mạnh gần 10 tỷ đồng, do đó lĩnh vực sơn chỉ có mức lợi nhuận thấp (300 triệu đồng). Nguyên nhân chính do mảng sơn nội địa sụt giảm nhiều, công tác R&D và Marketing vẫn còn rất yếu và thiếu.

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 của 2016 vẫn tiếp tục trong năm 2017. Tuy nhiên, do trúng thầu cung cấp một lô hàng lớn nên trong năm 2017 các chỉ tiêu sản lượng, doanh thu và hiệu quả đều tăng so với 2016 (109% và 127%), ngành hàng có lợi nhuận 2 tỷ.

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, KTTTC 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 và thực hiện giám sát đặc biệt đối với Công ty TNHH MTV Sơn Petrolimex. 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.

II. Kế hoạch năm 2018 và các giải pháp thực hiện:

1. Kế hoạch tài chính tổng hợp năm 2018:

Năm 2018, dự báo nền kinh tế toàn cầu sẽ tăng trưởng khoảng 3,1%. 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 7,3%, nhưng vẫn còn nhiều khó khăn và thách thức.

Với PITCO, năm 2018 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 3.2018 (52.000 đ/kg, chỉ bằng 1/3 giá của 2017), dự báo giá sẽ tiếp tục duy trì ở mức thấp này do dư cung, đây là ngành hàng chiếm tỷ trọng doanh thu lớn (65%) 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, rút kinh nghiệm công tác đánh giá thị trường chung của năm 2017 (có phần lạc quan), Công ty đặt ra kế hoạch phấn đấu trong năm 2018 với mức thận trọng. 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 2017	Kế hoạch 2018
1	Doanh thu thuần hợp nhất	Tỷ đ	2.108	2.000
2	Tổng LN hợp nhất trước thuế	Tỷ đ	-47,2	7,5
3	Tổng LN sau thuế hợp nhất	Tỷ đ		7,5
4	Tỷ suất LNST/VCSH	%		5,13
5	Tỷ suất LNST/VĐL	%		4,9
6	Tỷ lệ chia cổ tức (%)	%	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 giảm 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 3,5 triệu sản phẩm trong 2018. Tiếp tục đẩy mạnh bán hàng các sản phẩm gia vị có liên quan như quế, 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 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 2017 và kế hoạch năm 2018 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