



BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2012

VÀ ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2013

PHẦN 1 – TỔNG QUAN CHUNG

1. Giới thiệu về Công ty:

Thành lập

Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex tiền thân là Công ty Xuất nhập khẩu Petrolimex được thành lập từ năm 1999 theo Quyết định số 0806/1999/QĐ-BTM ngày 03 tháng 7 năm 1999 của Bộ Thương mại.

Chuyển đổi sở hữu thành công ty cổ phần

Ngày 06 tháng 6 năm 2002 theo Quyết định số 0683/2002/QĐ-BTM, Công ty thực hiện quá trình cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, phát huy nội lực và huy động thêm các nguồn vốn từ bên ngoài để củng cố và phát triển doanh nghiệp.

Ngày 01 tháng 10 năm 2004, Công ty chính thức hoạt động theo mô hình công ty cổ phần.

Niêm yết

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.

Các thành tích Công ty đã đạt được trong năm 2012

- ★ Bằng khen của Thủ tướng chính phủ
- ★ Doanh nghiệp xuất khẩu uy tín 8 năm liên tục
- ★ Và nhiều danh hiệu khác: Ngân hàng Ngoại Thương trao tặng doanh hiệu “khách hàng uy tín”, nằm trong Bảng xếp hạng TOP 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam.

2. Bối cảnh kinh doanh năm 2012

Thế giới:

- ✓ Kinh tế thế giới tiếp tục đối diện với rất nhiều vấn đề khó khăn cần giải quyết, như: khủng hoảng nợ công của EU với 6/17 nền kinh tế khu vực đã rơi vào suy thoái.
- ✓ Nền kinh tế Mỹ phục hồi chậm chạp, trong khi các nền kinh tế mới nổi như Trung Quốc, Ấn Độ hay Brazil đều suy giảm đà tăng trưởng GDP.
- ✓ Với bối cảnh trên, hoạt động sản xuất và thương mại toàn cầu bị tác động mạnh, giá cả hàng hóa diễn biến phức tạp.

Việt Nam:

- ✓ Thị trường tiêu thụ hàng hóa bị thu hẹp, hàng tồn kho ở mức cao, sức mua trong dân giảm. Tỷ lệ nợ xấu tại ngân hàng và doanh nghiệp ở mức đáng lo ngại.
- ✓ Tổng sản phẩm trong nước (GDP) năm 2012 tăng 5,03%, thấp hơn mức tăng trưởng năm 2011 là 5,89%. Chỉ số giá tiêu dùng bình quân năm 2012 tăng 9,21% so với bình quân năm 2011. Chỉ số giá xuất khẩu hàng hoá năm 2012 giảm 0,54% so với năm 2011.

3. Thuận lợi – khó khăn trong năm 2012

Thuận lợi:

- ✓ Các mặt hàng xuất khẩu của Công ty vẫn ổn định về sản lượng do là mặt hàng thiết yếu trên thế giới.
- ✓ Đồng nội tệ ổn định.
- ✓ Uy tín kinh doanh ngày càng được củng cố.
- ✓ Vốn cho kinh doanh ổn định, ít bị ảnh hưởng bởi chính sách của NHNN.

Khó khăn:

- ✓ Chi phí lãi vay chiếm cơ cấu lớn trong lãi gộp.
- ✓ Biến động giá mạnh, nhanh không thể dự báo của hầu hết các ngành hàng xuất khẩu chủ lực.
- ✓ Nhu cầu vật liệu xây dựng trong nước sụt giảm mạnh, ảnh hưởng đến lĩnh vực kinh doanh sơn.
- ✓ Nhiều khách hàng trong nước, Châu Âu, Bắc Phi gặp khó khăn tài chính, thu hẹp bán hàng cho nhóm khách hàng này, ảnh hưởng đến kế hoạch xây dựng đầu năm.

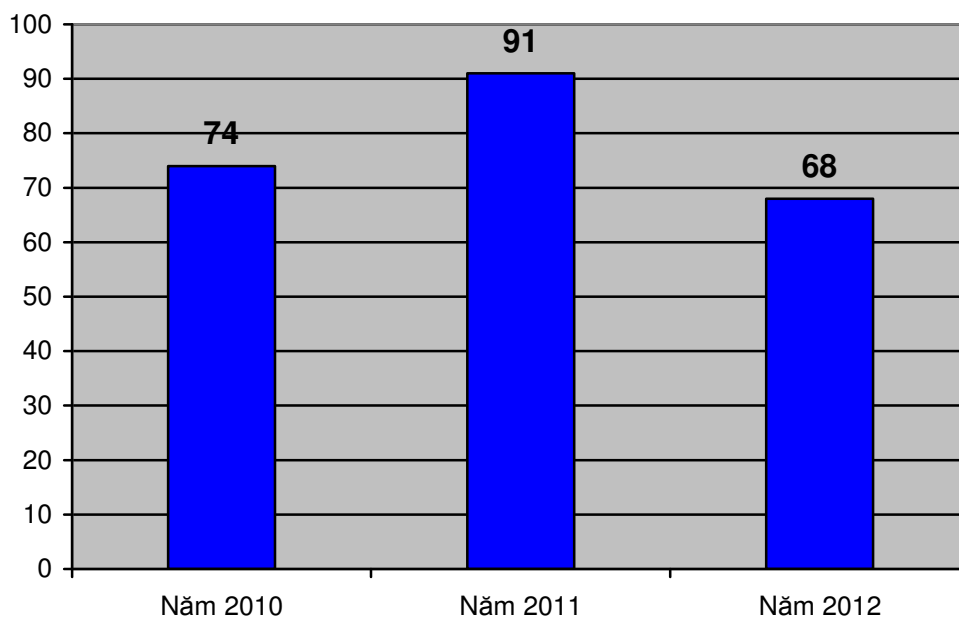
PHẦN 2 – KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2012

1. Kết quả SXKD:

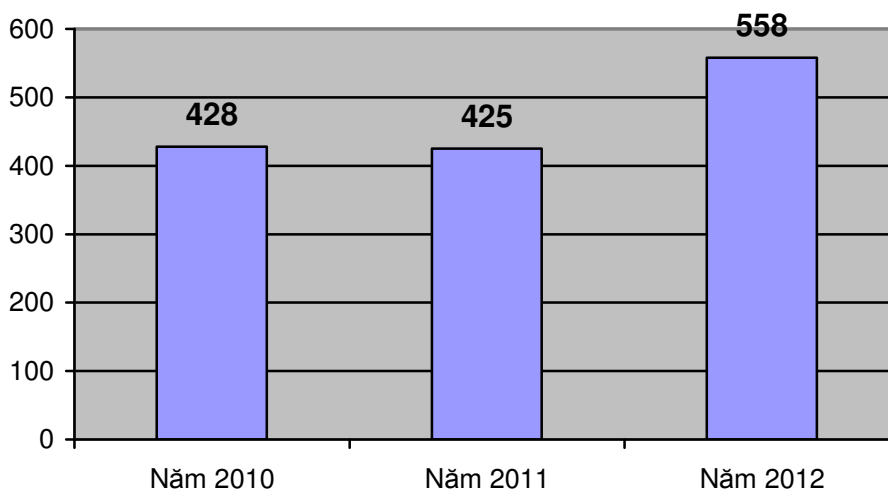
STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện năm 2012	So sánh (%)	
				Kế hoạch năm 2012	Thực hiện năm 2011
1	Kim ngạch XNK	Tr. USD	68,1		74
	- Xuất khẩu		64,6		75
	- Nhập khẩu		3,5		63
2	Doanh thu thuần	Tỷ VNĐ	1.948	72	70
3	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ VNĐ	0,025	-	0,4
4	Tổng tài sản	Tỷ VNĐ	558		131
5	Vốn chủ sở hữu	Tỷ đồng	205		97

Nguồn: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2011, 2012.

Kim ngạch xuất nhập khẩu (triệu USD)



Tổng tài sản (tỷ đồng)



Kết quả kinh doanh hợp nhất:

Kim ngạch xuất nhập khẩu và doanh thu thực hiện năm 2012 giảm so với năm 2011. Nguyên nhân chính là do bối cảnh kinh doanh trong nước và quốc tế đều xấu đi.

Lợi nhuận trước thuế năm 2012 đạt được thấp chỉ đạt 330 triệu đồng, so với kế hoạch là 25 tỷ đồng và so với cùng kỳ năm 2011 là 9 tỷ đồng.

Ngoài lý do bối cảnh kinh tế gặp nhiều khó khăn, nguyên nhân khiến lợi nhuận không có là do mảng đầu tư dài hạn vào sản xuất của Công ty chưa mang lại hiệu quả (lĩnh vực kinh doanh sơn) và gặp rất nhiều khó khăn.

Tổng giám đốc và ban điều hành Công ty xin nghiêm túc nhận lỗi với các cổ đông vì đã không hoàn thành các chỉ tiêu kinh doanh đặt ra

Về ngành hàng kinh doanh:

- ❖ Ngành hàng gia vị (sản phẩm chính là hạt tiêu): doanh thu đạt 558 tỷ đồng tăng 5% so với năm 2011, tiếp tục được giữ vững được thị phần, thị trường, luôn nằm trong TOP 5 những doanh nghiệp xuất khẩu Hạt tiêu hàng đầu Việt Nam, hiệu quả kinh doanh tốt. Ngoài sản phẩm thông thường (FAQ), cơ cấu sản phẩm đã chuyển sang các sản phẩm tiêu ASTA cơ lý, tiêu chất lượng cao,... Chính thức kể từ ngày 15/01/2013 với việc khánh thành xưởng sản xuất tiêu chất lượng cao, PITCO đã hội đủ điều kiện và khả năng để tham sâu vào chuỗi cung ứng gia vị, tạo giá trị gia tăng và phát triển bền vững cho ngành hàng (lãi đóng góp 8 tỷ đồng).
- ❖ Ngành hàng cao su thiên nhiên: năm 2012, gặp nhiều khó khăn ở thị trường Trung Quốc, doanh thu giảm 25% do giá giảm, tuy nhiên sản lượng vẫn được duy trì và có hiệu quả cao cho Công ty (lãi đóng góp 10 tỷ đồng).
- ❖ Ngành hàng thiếc: gặp nhiều khó khăn do giá cả biến động mạnh, cạnh tranh gay gắt nên sản lượng, doanh thu giảm so với năm 2011.

- ❖ Ngành hàng sơn: là năm thứ 3 tham gia thị trường, tuy nhiên do ngành xây dựng và thị trường bất động sản đóng băng, nhiều dự án bất động sản đang bị tạm hoãn hoặc kéo dài đã tác động đến thị trường sơn. Ngoài ra các chi phí đầu vào đều tăng, ảnh hưởng mạnh đến doanh số bán (giảm so với 2011) và thua lỗ.
- ❖ Ngành hàng xăng dầu, hoá chất: tiếp tục giữ ổn định thị trường, thị phần bán lẻ cho các hộ công nghiệp. Sản lượng kinh doanh tăng 5%, hiệu quả kinh doanh tốt (lãi đóng góp 3 tỷ đồng).

Về thị trường

- ❖ Thị trường Châu Âu gặp khó khăn, sản lượng sụt giảm, một số thị trường lớn như Tây Ban Nha, Ý tạm thu hẹp kinh doanh (do rủi ro trong thanh toán).
- ❖ Thị trường Mỹ: ổn định và phát triển, lượng khách hàng mới tăng và có doanh thu tốt. Ngoài ra trong năm đã xúc tiến và hợp tác thành công với 02 đối tác lớn tại Mỹ (là các công ty kinh doanh và phân phối sơn), Công ty sơn đã trở thành đối tác OEM của họ và đã xuất khẩu những đơn hàng đầu tiên đi Mỹ và Úc.
- ❖ Thị trường mới: đã thâm nhập thêm được thị trường Canada, Hàn Quốc, cung ứng trực tiếp cho chuỗi siêu thị tại các quốc gia này. Tiếp tục đẩy mạnh quảng bá và xúc tiến thương mại cho các chuỗi siêu thị tại Úc và Anh.

2. Đầu tư nghiên cứu và phát triển doanh nghiệp:

- *Về ngành hàng gia vị:* bên cạnh việc đầu tư nâng cấp máy móc thiết bị để sản xuất, gia công chế biến các sản phẩm tiêu thông thường, dự án Nhà máy chế biến tiêu sạch chất lượng cao với tổng mức đầu tư là 18 tỷ đồng đã hoàn thành đúng tiến độ và đã xuất khẩu sản phẩm với hiệu quả cao. Công ty đã có thêm các sản phẩm hồ tiêu ở phân khúc cao cấp, nâng cao giá trị gia tăng cho sản phẩm và là cơ sở cho Công ty từng bước tham gia sâu vào chuỗi cung ứng toàn cầu của lĩnh vực gia vị.
- *Về ngành hàng sơn Petrolimex:* ngoài những dòng sản phẩm sơn thông dụng, đáp ứng nhu cầu đa dạng chủng loại của thị trường sơn như sơn nước, sơn nước chất lượng cao, Sơn nước kinh tế, sơn dầu cao cấp trong năm còn có thêm các dòng sản phẩm như sơn PU, sơn Epoxy, sơn dầu dòng kinh tế, sơn ngói, sơn bình gas,.... . Với dự án xuất khẩu sơn sạch sang Mỹ, đầu năm 2013 đã có những lô hàng đầu tiên, kỳ vọng sẽ mang hiệu quả tốt.
Với đề án phê duyệt của Tập đoàn xăng dầu Việt Nam về việc xây dựng hệ thống nhà phân phối sơn Petrolimex, theo đó các công ty xăng dầu thành viên quảng bá, sử dụng và tổ chức kinh doanh sơn Petrolimex, đây là điều kiện thuận lợi để sản phẩm sơn có thể phủ rộng khắp cả nước, tăng được sản lượng bán hàng...
- *Về hợp tác - đầu tư ra bên ngoài:* Công ty vẫn duy trì tham gia đầu tư dài hạn chiếm 11% vốn điều lệ tại Công ty Cổ phần sơn Đồng Nai.

3. Các công tác khác:

❖ Về vốn:

- ✓ Hoàn thành phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu với tỷ lệ 4%, tăng vốn điều lệ Công ty từ 123 tỷ đồng lên 128 tỷ đồng.

❖ **Công tác tài chính kế toán:**

- ✓ Đảm bảo vốn kịp thời phục vụ kinh doanh, lãi suất ở mức thấp hợp lý cho Công ty.
- ✓ 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.

❖ **Công tác Logistics:**

- ✓ Công tác logistics ngày càng chuyên nghiệp và đáp ứng yêu cầu phát triển. Năm 2012 đã thực hiện giao nhận 850 container hàng xuất nhập khẩu, 5.500 tấn hàng nhập khẩu và nội địa, thực hiện hơn 370 bộ chứng từ thanh toán, không để xảy ra các lỗi lớn ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh.
- ✓ Việc phối hợp tốt giữa các khâu kinh doanh, Logistics, KTTC trong việc quản lý chi phí giao nhận đã góp phần tích cực cho hoạt động của Công ty.

❖ **Công tác xúc tiến thương mại, công nghệ thông tin:**

- ✓ Tham gia gian hàng trưng bày và giới thiệu sản phẩm tại hội chợ ngành hàng gia vị Sial – Pháp, phát huy hiệu quả sức mạnh thương hiệu PITCO.
- ✓ IT cùng Ban quản lý dự án ERP đã triển khai hệ thống ERP mã nguồn mở OpenERP tại Văn phòng Công ty và đã chính thức áp dụng kể từ 01/01/2013.

PHẦN 3 – ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2013

1. Dự báo tình hình năm 2013:

- Triển vọng kinh tế thế giới phục hồi chậm.
- Triển vọng tăng trưởng của Việt Nam được dự báo là 5,5% trong năm 2013. Tuy nhiên, nền kinh tế Việt nam vẫn còn nhiều rủi ro và bất ổn, chi phí đầu vào vẫn tiếp tục tăng khiến hàng hoá sản xuất ra mất khả năng cạnh tranh.

2. Mục tiêu năm 2013

- Tiếp tục phát triển thị trường xuất khẩu, giữ vững mức doanh thu hiện có, đẩy mạnh sản xuất và tiêu thụ các sản phẩm gia vị chất lượng cao, hướng đến người tiêu dùng cuối cùng ở các nước phát triển (Anh, Mỹ, EU, Canada, Hàn Quốc, Nhật Bản...).
- Gia tăng sản lượng, thị phần, kênh phân phối và hiệu quả sản xuất kinh doanh ở lĩnh vực kinh doanh sơn.

3. Chỉ tiêu cụ thể:

- Tổng doanh thu: 2.130 tỷ VNĐ
- Lợi nhuận trước thuế: 8,5 tỷ VNĐ.
- Cổ tức: 5%.

4. Các giải pháp thực hiện:

❖ Nhóm giải pháp về kinh doanh và bán hàng:

Đối với ngành hàng xuất khẩu:

- ✓ Tiếp tục tham gia hội chợ, quảng bá sản phẩm, mở rộng thị trường, thúc đẩy bán hàng. 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.
- ✓ Quản lý tốt công nợ bán hàng, kiểm soát dòng tiền chặt chẽ nhằm tiết giảm chi phí tài chính.
- ✓ Công tác Logistics tập trung nâng cao chất lượng dịch vụ, đảm bảo an toàn hàng hóa.

Đối với ngành hàng sơn:

- ✓ Đẩy mạnh xuất khẩu cho các khách hàng lớn tại Mỹ, tiếp tục tìm kiếm cơ hội xuất khẩu sang các nước xung quanh Việt Nam.
- ✓ Phát triển thêm nhà phân phối và đại lý trong hệ thống nội bộ Petrolimex và ngoài hệ thống.
- ✓ Đẩy mạnh bán hàng các dòng sản phẩm mới phát triển và được thị trường chấp nhận.
- ✓ Quản lý tốt tồn kho nguyên vật liệu, thành phẩm đảm bảo ở mức hợp lý.
- ✓ Bán hàng: xây dựng hệ thống phân phối chuyên nghiệp gắn bó lâu dài.

❖ Nhóm giải pháp về thu mua và sản xuất:

- ✓ Kiểm soát tốt chất lượng nguyên liệu thu mua, chặt chẽ trong quy trình tiếp nhận, kiểm định, sản xuất và giao hàng.
- ✓ Tối ưu hóa công thức, giảm giá thành sản phẩm tại nhà máy sơn Petrolimex
- ✓ 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 ISO9001, ISO 22000, HACCP tại các nhà máy và tại văn phòng nhằm ổn định chất lượng sản phẩm sản xuất và bảo đảm VSATTP.

❖ Nhóm giải pháp về công tác khác:

- ✓ Công tác kế toán tài chính: huy động nguồn vốn vay lãi suất thấp cho Công ty, rà soát các khoản chi lớn, thường xuyên (vận tải, hoa hồng môi giới, bảo hiểm) chủ động đàm phán với các đối tác cung cấp, nhà môi giới để cắt giảm. Thực hiện nghiêm túc qui chế quản lý công nợ kinh doanh, kiểm soát chặt chẽ chi phí theo hướng tiết kiệm – hiệu quả.
- ✓ Công tác nghiên cứu phát triển: tiếp tục đầu tư vào các sản phẩm tiêu sạch chất lượng cao (tiêu đóng hộp, tiêu xay, tiêu nghiền,...). Hoàn thiện các sản phẩm sơn đã tung ra thị trường, nâng cấp và cải tiến sản phẩm, luôn đảm bảo chất lượng sản phẩm với giá thành sản phẩm hợp lý so với đối thủ và phát triển thêm các sản phẩm mới theo yêu cầu của thị trường.
- ✓ Công tác công nghệ thông tin: tiếp tục hoàn chỉnh và vận hành tốt phần mềm ERP, nâng cao chất lượng thông tin quản trị, quy trình quản lý và theo dõi sẽ chặt chẽ, nghiêm ngặt hơn, giúp cho công tác điều hành và quản trị rủi ro.

❖ **Công tác quan hệ cổ đông:**

Thực hiện nghiêm chỉnh quy định về công bố thông tin, đảm bảo cập nhật thông tin thường xuyên và kịp thời trên trang web của Công ty.

Trên đây là báo cáo hoạt động kinh doanh, quản lý điều hành công ty năm 2012, kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2013. Với sự quyết tâm, cùng sự ủng hộ tích cực của các cổ đông, sự gắn bó và tín nhiệm của khách hàng, Công ty sẽ thực hiện thành công các mục tiêu kế hoạch năm 2013, đưa doanh nghiệp phát triển bền vững và ổn định.

Trân trọng.

Nơi nhận:

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

TỔNG GIÁM ĐỐC

(đã ký)

Hà Huy Thắng