



Số: 110 /CV-TGD

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 05 tháng 04 năm 2011

SỔ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN
TP. HỒ CHÍ MINH

CÔNG BỐ THÔNG TIN

ĐẾN

Số: M 276 Kính gửi:

Giờ: Ngày 7 tháng 4 năm 11.

- Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
- Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM

Công ty: **CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU PETROLIMEX**

Trụ sở chính: 54-56 Bùi Hữu Nghĩa, P. 5, Q.5, TP. HCM

Điện thoại: (08) 38383400

Fax: (08) 38383500

Người thực hiện công bố thông tin: Hà Huy Thắng – Tổng giám đốc

Địa chỉ: 54-56 Bùi Hữu Nghĩa, P. 5, Q.5, TP. HCM

Điện thoại (di động, cơ quan, nhà riêng):

ĐD: 0913925608, CQ: (08) 39230382, Nhà riêng: (08) 54100567

Fax: (08) 38383500

Nội dung thông tin công bố:

Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex thông báo nội dung các văn kiện Hợp Đại hội đồng cổ đông thường niên ngày 26/04/2011 (Có nội dung cụ thể đính kèm).

Chúng tôi xin cam kết các thông tin công bố trên đây là đúng sự thật và hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật về nội dung các thông tin đã công bố.

Người thực hiện công bố thông tin
Tổng Giám đốc

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu: VT.



Hà Huy Thắng



CÔNG TY CỔ PHẦN XNK PETROLIMEX

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

----- oOo -----

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 25 tháng 3 năm 2011

DỰ KIẾN CHƯƠNG TRÌNH
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2011
CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU PETROLIMEX
(Bắt đầu lúc 08h00 ngày 26 tháng 4 năm 2011)

Thời gian	Nội dung Đại hội	Người thực hiện
8h00 – 8h30	- Đón tiếp đại biểu và cổ đông. - Kiểm tra tư cách cổ đông, lập danh sách cổ đông tham dự Đại hội và phát thẻ biểu quyết.	Ban tổ chức – Lễ tân Ban kiểm tra tư cách CĐ
8h30 – 9h00	- Chào cờ, tuyên bố lí do, giới thiệu đại biểu. - Giới thiệu Chủ tọa Đại hội. - Chủ tọa giới thiệu Đoàn Chủ tịch, Ban Thư kí, Ban kiểm tra tư cách cổ đông, Ban kiểm phiếu biểu quyết và xin Đại hội biểu quyết. - Báo cáo kiểm tra tư cách cổ đông tham dự Đại hội. - Hướng dẫn Thẻ lệ biểu quyết. - Thông qua Chương trình Đại hội.	Ban tổ chức (Ô.Hưng) Ban tổ chức Ông Châu – CT.HĐQT Ban KT tư cách CĐ (Ô.Lai) Ban kiểm phiếu biểu quyết (Ô.Lai) Ông Châu – CT.HĐQT
9h00 – 10h00	Các vấn đề báo cáo tại Đại hội: 1. Báo cáo hoạt động kinh doanh, quản lý điều hành Công ty năm 2010 và kế hoạch SXKD năm 2011. 2. Báo cáo tài chính năm 2010 đã kiểm toán. 3. Tờ trình về việc phân phối quỹ và cổ tức năm 2010. 4. Báo cáo tình hình quản lý Công ty năm 2010 của Hội đồng Quản trị Công ty. 5. Báo cáo kết quả kiểm soát hoạt động kinh doanh năm 2010 của Ban Kiểm soát. Đại hội thảo luận và tiến hành biểu quyết các vấn đề: 1. Phê chuẩn Báo cáo tài chính năm 2010 đã được kiểm toán. 2. Quyết định mức cổ tức và phương án phân phối các loại quỹ năm 2010. 3. Thông qua Báo cáo hoạt động kinh doanh,	Ông Thắng – TGD, UV.HĐQT Ông Thắng – UV.HĐQT Ông Thắng – UV.HĐQT Ông Châu – CT.HĐQT Bà Hà – Trưởng BKS Ông Châu – CT.HĐQT



	quản lý điều hành Công ty năm 2010, kế hoạch SXKD năm 2011. 4. Thông qua Báo cáo tình hình quản lý Công ty năm 2010 của Hội đồng Quản trị Công ty. 5. Thông qua Báo cáo kết quả kiểm soát hoạt động kinh doanh năm 2010 của Ban Kiểm soát.	
10h00 – 10h15	- Đại hội giải lao.	
10h15 – 10h45	Bầu cử 01 Thành viên Ban Kiểm soát: 1. Đại diện Tổng công ty Xăng dầu Việt Nam đề cử người tham gia BKS. 2. Thông qua danh sách bầu cử. 3. Bầu Ban bầu cử. 4. Thông qua thể lệ bầu cử. 5. Tiến hành bầu cử.	Ông Châu – CT.HĐQT
10h45 – 11h15	Chủ tọa giới thiệu đọc các Tờ trình: 1. Tờ trình về việc tăng vốn điều lệ Công ty. 2. Tờ trình về việc quyết toán thù lao của HĐQT, BKS năm 2010 và kế hoạch thù lao, thưởng HĐQT, BKS năm 2011. 3. Tờ trình về việc lựa chọn công ty cung cấp dịch vụ kiểm toán BCTC năm 2011. Đại hội thảo luận 3 nội dung trên và tiến hành biểu quyết từng vấn đề.	Ông Sinh – UV HĐQT Ông Thắng – UV.HĐQT Bà Hà – Trưởng BKS Ông Châu – CT.HĐQT
11h15 – 11h30	- Báo cáo kết quả bầu cử. - Thành viên BKS trúng cử ra mắt.	Trưởng ban bầu cử
11h30 – 12h00	- Đại diện Tổng công ty Xăng dầu Việt Nam phát biểu. - Phát biểu cảm ơn và tiếp thu ý kiến. - Thư ký đọc Biên bản và Nghị quyết Đại hội. - ĐH biểu quyết thông qua. - Chủ tọa tuyên bố bế mạc ĐH. - Chào cờ bế mạc.	Đại diện TCT Ông Châu – CT.HĐQT Thư ký đại hội Ông Châu – CT.HĐQT Ông Châu – CT.HĐQT Ban tổ chức



BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG KINH DOANH, QUẢN LÝ, ĐIỀU HÀNH NĂM 2010 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2011

PHẦN 1 - KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY

1. Tóm lược về công ty

- Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Petrolimex (PITCO) được thành lập từ năm 1998, chuyển đổi thành công ty cổ phần từ năm 2004 và niêm yết trên Sở GDCK TP HCM từ đầu năm 2008. Hiện nay, cổ đông Nhà Nước (Tổng công ty Xăng dầu Việt Nam – Petrolimex) nắm giữ 51% vốn điều lệ công ty.
- Trong năm 2010, PITCO đã đạt được một số giải thưởng, danh hiệu:
 - Cờ thi đua xuất sắc của Bộ Công Thương
 - Sao vàng đất Việt 3 năm liền (2008, 2009, 2010)
 - Doanh nghiệp XK uy tín 6 năm 2004-2009
 - Và nhiều danh hiệu khác: Chứng khoán uy tín, nằm trong Bảng xếp hạng TOP 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam.

2. Đánh giá tổng quan về môi trường kinh doanh năm 2010

- Đánh giá chung kinh tế – xã hội Việt Nam năm 2010: nền kinh tế phát triển theo chiều hướng tích cực, phục hồi khá nhanh trong điều kiện kinh tế thế giới vẫn còn tiếp tục khắc phục suy thoái. Tốc độ tăng trưởng đạt gần 6,8% GDP, bình quân đầu người đạt 1.168 USD/năm. Trong đó sản xuất công nghiệp tăng 14%, nông nghiệp tăng 4,24%, thủy sản tăng 5,3%. Thương mại và dịch vụ tăng 24,5%. Hoạt động xuất khẩu đạt gần 72 tỷ USD tăng 25,5%, gấp 4 lần so với chỉ tiêu kế hoạch năm 2010. Nhập khẩu 84 tỷ USD tăng 20%, nhập siêu trong năm 12,4 tỷ USD. Tuy nhiên về giá cả thị trường năm 2010 tăng khá cao. So với tháng 12-2009, chỉ số giá tiêu dùng CPI tháng 12-2010 tăng tới 11,75% ảnh hưởng đến đời sống người lao động.
- Tổng sản lượng và kim ngạch một số ngành hàng chủ lực của Công ty năm 2010 (theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan Việt Nam) như sau: Sản lượng xuất khẩu cao su là 750 ngàn tấn, trị giá khoảng 2,2 tỷ USD, Hạt tiêu xuất khẩu 125 ngàn tấn, trị giá khoảng 412 triệu USD, Sắt thép nhập khẩu đạt 11 triệu tấn bằng khoảng 90% so với năm 2009, trị giá khoảng 7 tỷ USD bằng 89% so với năm 2009. Hoá chất trị giá nhập khẩu khoảng 2 tỷ USD.
- Thị trường xuất nhập khẩu năm 2010 vẫn tiếp tục diễn biến nhanh, giá cả thay đổi bất ngờ, vượt qua mức dự báo; giá cả các hàng hóa chủ lực của Công ty đặc biệt là giá cả một số mặt hàng nông sản biến động mạnh với tỷ lệ bình quân từ 50% - 100%... dẫn đến kim ngạch xuất khẩu tăng cao so với năm trước.
- Các yếu tố như lạm phát, lãi suất và chính sách tiền tệ, tỷ giá USD/VNĐ, chính sách xuất nhập khẩu... nhìn chung vẫn còn nhiều khó khăn, đặc biệt đối với lĩnh vực kinh doanh của Công ty.



PHẦN 2 - KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2010

1. Về kết quả sản xuất kinh doanh năm 2010

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện năm 2010	So sánh			
				Kế hoạch năm 2010		Thực hiện năm 2009	
				Số liệu	Tỷ lệ %	Số liệu	Tỷ lệ %
1	Kim ngạch XNK	Tr.USD	74			38,4	193
	• Xuất khẩu	Tr.USD	65,8			27,2	242
	• Nhập khẩu	Tr.USD	8,2			11,2	73
2	Doanh thu thuần	Tỷ VNĐ	2.109	1.700	124	1.227	172
3	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ VNĐ	21,5	21,5	100	15	143
4	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ VNĐ	16,2	16,2	100	13	125
5	Tỷ suất LNTT/VĐL cuối năm	%	18,2			14	130
6	Tỷ suất LNST/VĐL	%	13,7			12,1	113
7	Tổng tài sản	Tỷ VNĐ	428,2			511	83,8
8	Vốn chủ sở hữu	Tỷ VNĐ	222,7			223	99,9
9	Thu nhập trên mỗi cổ phiếu	đ/CP	1.388			953	146

Nguồn: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2009, 2010.

- Kim ngạch xuất nhập khẩu: thực hiện năm 2010 là 74 triệu USD, tăng 93% so với năm 2009, đặc biệt xuất khẩu đạt 65,8 triệu USD, tăng 142%.
- Doanh thu: thực hiện năm 2010 là 2.109 tỷ VNĐ, tăng 24% so với kế hoạch và tăng 72% so với 2009.
- Lợi nhuận trước thuế: thực hiện năm 2010 là 21,5 tỷ VNĐ, hoàn thành 100% kế hoạch và tăng 43% so với 2009.
- Thị trường: các thị trường chính và truyền thống (Mỹ, EU, Trung Đông, Trung Quốc) vẫn duy trì và phát triển. Trong năm đã tập trung mở rộng các thị trường Nga, Ucraina, một số nước Bắc Phi. Kết quả đem lại là khả quan:
 - Thị phần kinh doanh hồ tiêu tiếp tục được giữ vững, hiệu quả kinh doanh tăng gấp 3 lần so với năm trước, tạo tiền đề cho việc gia tăng thị phần trong các năm tiếp theo.
 - Thị phần kinh doanh cao su thiên nhiên tăng rõ rệt, sản lượng tăng trưởng 50%, hiệu quả kinh doanh tăng gấp 2 lần năm trước.
 - Tiếp tục duy trì là tổng đại lý lớn tiêu thụ xăng dầu của Petrolimex, mạng lưới khách hàng tiêu thụ hạt nhựa, sắt thép được mở rộng và phát triển.

Về tổng thể, năm 2010 là năm tiếp tục có nhiều khó khăn và thử thách đối với nền kinh tế thế giới nói chung và nền kinh tế Việt Nam nói riêng. Trong bối cảnh đó, doanh thu và lợi nhuận của Công ty đều hoàn thành và hoàn thành vượt mức kế hoạch, tăng hơn so với cùng kỳ năm trước, tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn điều lệ cuối năm 2010 là 18% là một kết quả đáng ghi nhận.

2. Về đầu tư, phát triển doanh nghiệp:

- Về vốn:
 - Hoàn thành quyết toán và kiểm toán các dự án lớn của Công ty (Nhà máy Sơn Petrolimex, Xí nghiệp Chế biến Nông sản Tân Uyên) và cấp đủ vốn cho các đơn vị.

- Hoàn thành thủ tục chia cổ tức năm 2009 (10% bằng tiền mặt) và phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 10%, tăng vốn điều lệ Công ty từ 107,4 lên 118,1 tỷ đồng.
- *Về dự án Nhà máy Sơn Petrolimex:* tuy sản lượng bán sơn còn thấp, nhưng lĩnh vực sản xuất và kinh doanh sơn đã bước đầu đạt được một số kết quả:
 - ✓ Ổn định tổ chức và hoạt động toàn Công ty.
 - ✓ Đảm bảo an ninh và an toàn phòng chống cháy nổ đối với toàn bộ tài sản và thiết bị tại nhà máy Sơn Petrolimex.
 - ✓ Nghiên cứu và sản xuất ra 4 dòng sản phẩm và đã thâm nhập sâu vào thị trường, bên cạnh đó là các sản phẩm sơn đặc trưng sử dụng trong hệ thống Petrolimex.
 - ✓ Đã triển khai được 100 đại lý bán hàng trên toàn quốc.
 - ✓ Được BVQI cấp chứng nhận hệ thống quản lý chất lượng tại Văn phòng Công ty TNHH MTV Sơn Petrolimex và Nhà máy đạt Tiêu chuẩn ISO 9001:2008.
- *Dự án mới:* đã hoàn chỉnh báo cáo đầu tư dự án Nhà máy chế biến tiêu sạch vi sinh với tổng mức đầu tư 15 tỷ. Khi dự án này đi vào hoạt động sẽ giúp Công ty có thêm các sản phẩm hồ tiêu mới ở phân khúc cao cấp, nâng cao giá trị gia tăng cho sản phẩm hồ tiêu của Công ty nói riêng và của Việt Nam nói chung và là cơ sở cho Công ty từng bước tham gia sâu vào chuỗi cung ứng toàn cầu của lĩnh vực gia vị. Hội đồng quản trị Công ty sẽ chọn thời điểm phù hợp để triển khai đề án này.
- *Về hợp tác - đầu tư:* Công ty vẫn duy trì tham gia đầu tư dài hạn tại Công ty Cổ phần Sơn Đồng Nai (chiếm 11% vốn điều lệ).

3. Về công tác quảng bá doanh nghiệp

- Tiếp tục tham gia Hội nghị hồ tiêu quốc tế, cao su quốc tế thường niên và các hội trợ triển lãm quốc tế.
- Trang web Công ty thường xuyên cập nhật tình hình hoạt động của Công ty, các tin bài liên quan đến hoạt động có tính chuyên sâu được đăng tải thường xuyên và có chất lượng để cổ đông có thể nắm bắt đầy đủ về tình hình hoạt động Công ty.
- Hoàn chỉnh trang web Công ty sơn, bước đầu giới thiệu và quảng bá sản phẩm cũng như hoạt động của Công ty Sơn với công chúng. Đặc biệt đối với sản phẩm sơn Petrolimex, công tác marketing (thông qua quảng cáo trên truyền hình, truyền thông báo chí, brochure, hội chợ Vietbuild, khuyến mãi) tạo được ấn tượng ban đầu tốt về công ty và sản phẩm hàng hóa.
- Quảng cáo trên các tờ báo lớn và có uy tín như: Thời báo kinh tế Sài Gòn, Báo thương mại, Báo Đầu tư Chứng khoán, Báo Nhịp cầu đầu tư, và các báo điện tử.
- Là thành viên của Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam - VCCI, Hiệp hội hồ tiêu Việt Nam - VPA, Hiệp hội thép Việt Nam - VSC, Hiệp hội cao su Việt Nam - VNRA; Hiệp hội thương mại gia vị Hoa Kỳ (ASTA), Hiệp hội Sơn - Mực in Việt Nam.

4. Về công tác tài chính kế toán

- Thực hiện quyết toán kịp thời gian; quản lý chặt chẽ chi phí, hàng hóa; đảm bảo vốn kịp thời phục vụ kinh doanh hiệu quả, đồng thời tổ chức kinh doanh tài chính đem lại lợi nhuận.
- Công tác kế toán quản trị, quản trị ngành hàng kịp thời và cung cấp tốt các thông tin cho quá trình ra quyết định.
- Vốn vay được sử dụng hiệu quả và với mức chi phí lãi vay thấp, các đợt điều chỉnh tỷ giá của Ngân hàng nhà nước Công ty đều không bị ảnh hưởng.

5. Về công tác tổ chức cán bộ

- Sắp xếp lại tổ chức văn phòng Công ty mẹ: thành lập phòng Tổ chức hành chính tổng hợp trên cơ sở sáp nhập phòng Tổ chức hành chính, phòng Tin học tự động hóa, phòng Nghiên cứu phát triển; thành lập phòng kinh doanh 1 trên cơ sở sáp nhập phòng kinh doanh 1 và phòng kinh doanh 5, thành lập phòng Logistics trên cơ sở tách bộ phận logistics từ các phòng kinh doanh. Các phòng mới sát nhập và tổ chức lại đã ổn định và phát huy vai trò chức năng của mình.
- Ban hành các quy chế, quy định để hoàn thiện tổ chức và hoạt động của Công ty như quy chế tiền lương và thưởng, quy định về quản lý kinh doanh, các quy định về kinh doanh và tiếp thị sản phẩm sơn.

67.
TỶ
HẠN
ÁP
DL
P.

1776
NG
PH
NHÀ
TR
TP.

**PHẦN 3 - PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH VÀ
QUẢN LÝ ĐIỀU HÀNH CÔNG TY NĂM 2011**

1. Mục tiêu nhiệm vụ năm 2011

- Tiếp tục phát triển thị trường, đẩy mạnh xuất khẩu, gia tăng doanh thu.
- Gia tăng sản lượng, thị phần, kênh phân phối ở lĩnh vực kinh doanh sơn.

2. Các chỉ tiêu tài chính cụ thể

- Tổng doanh thu: 2.300 tỷ VNĐ
- Lợi nhuận trước thuế: 23 tỷ VNĐ.
- Cổ tức: 12%.

3. Công tác nghiên cứu phát triển doanh nghiệp năm 2011

- Công ty TNHH MTV Sơn Petrolimex tiếp tục hoàn thiện 4 dòng sản phẩm đã có và bổ sung thêm 5 dòng sản phẩm mới.
- Hoàn tất đề án nhà máy chế biến tiêu sạch vi sinh, triển khai đề án và tổ chức kinh doanh có hiệu quả.
- Tiếp tục tìm hiểu đầu tư chế biến sản xuất chuyên sâu một trong các ngành hàng chủ lực của Công ty (cao su, hạt nhựa).

4. Một số biện pháp thực hiện

- Thu thập, phân tích và xử lý thông tin thị trường kịp thời và đầy đủ để tận dụng tốt các cơ hội kinh doanh.
- Đẩy mạnh xúc tiến thương mại, quảng bá thương hiệu trong nước và quốc tế, mở rộng thị trường, khách hàng mới
- Triển khai tốt chiến lược marketing cho sản phẩm sơn, xây dựng thương hiệu sơn, mạng lưới, hệ thống cửa hàng - đại lý. Đồng thời, chú trọng triển khai các dịch vụ hỗ trợ phát triển kinh doanh mới như nghiên cứu sản xuất sản phẩm mới, quản trị chất lượng, R&D, Franchise....
- Điều hành tài chính linh hoạt, chủ động nhằm tiết giảm chi phí lãi vay, tăng hiệu quả sử dụng nguồn ngoại tệ xuất khẩu. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, tài sản, giảm thiểu ảnh hưởng của yếu tố lãi suất lên các hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Kiểm soát dòng tiền chặt chẽ, tăng cường hiệu quả sử dụng vốn; theo dõi và quản trị tốt công nợ bán hàng, hàng tồn kho, tăng vòng quay vốn.

- Công ty Sơn tiếp tục ổn định duy trì nề nếp ISO 9001:2008.
- Rà soát và chấn chỉnh các nghiệp vụ quản lý - kiểm soát nội bộ, nhằm nâng cao chất lượng quản lý - điều hành - quản trị Công ty.
- Xây dựng và phát triển văn hóa doanh nghiệp.
- 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. Đồng thời, Công ty có kế hoạch đào tạo, nâng cao năng lực quản trị công ty của các thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát Công ty và triển khai thực hiện hiệu quả Quy chế quản trị công ty.

Trên đây là báo cáo hoạt động kinh doanh, quản lý, điều hành Công ty năm 2010, kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2011. Bằng kinh nghiệm - uy tín cùng các lợi thế cạnh tranh tốt, Ban lãnh đạo và toàn thể cán bộ công nhân viên Công ty sẽ phấn đấu hoàn thành xuất sắc kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2011, tận dụng mọi cơ hội kinh doanh để tạo lập vị thế chắc chắn cho hàng hoá sản xuất kinh doanh của mình, đưa doanh nghiệp phát triển nhanh và bền vững, góp phần đem lại sự ổn định và gia tăng giá trị cổ phiếu cho cổ đông.

Chúc quý vị cổ đông sức khỏe, hạnh phúc và thành đạt.

Xin chân thành cảm ơn.

Nơi nhận:

- Các cổ đông;
- HĐQT, BKS;
- Lưu: VT

CÔNG TY CỔ PHẦN XNK PETROLIMEX

Tổng giám đốc

