

Số: /PGC-CV



Hà Nội, ngày 27 tháng 03 năm 2015

BÁO CÁO

TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014 VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2015

PHẦN I- TỔNG KẾT TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014

I. Các nhân tố ảnh hưởng tới hoạt động của Tổng công ty trong năm 2014

1. Nền kinh tế biến động

Năm 2014 là một năm đầy biến động của nền kinh tế thế giới. Môi trường kinh tế tuy có thuận lợi hơn năm 2013 nhưng tăng trưởng chậm, không ổn định và mất cân đối. Sản xuất công nghiệp và thương mại toàn cầu năm 2014 không mấy khởi sắc, giá cả các loại mặt hàng chủ lực như dầu lửa, vàng... sụt giảm mạnh, thị trường tài chính quốc tế tiếp tục biến động. Một loạt các nhân tố địa chính trị bất lợi như cuộc khủng hoảng Ukraine, chế tài trừng phạt lẫn nhau giữa Nga và phương Tây, Tổ chức Nhà nước Hồi giáo tự xưng IS trở dậy, dịch bệnh Ebola hoành hành ở châu Phi... đã tác động tiêu cực đến môi trường phát triển kinh tế toàn cầu. Nhiều quốc gia vẫn đang phải vật lộn để giải quyết những tác động của khủng hoảng như mức nợ công đáng báo động, tỷ lệ thất nghiệp cao, phải tiến hành tái cấu trúc hệ thống tài chính ngân hàng, doanh nghiệp... Tốc độ hồi phục và tăng trưởng cũng không đồng đều giữa các nền kinh tế, cụ thể trong khi các nền kinh tế Mỹ, Nhật Bản có dấu hiệu chuyển biến tích cực thì kinh tế Trung Quốc có dấu hiệu giảm tốc, kinh tế các nước khu vực đồng tiền chung Euro vẫn tiếp tục trong tình trạng khó khăn còn nền kinh tế Nga phải đối mặt với tăng trưởng âm do ảnh hưởng của giá dầu giảm và các lệnh trừng phạt về thương mại của các nước phương Tây.

Về kinh tế trong nước, nhìn một cách tổng quan, theo đánh giá của Trung tâm Nghiên cứu thuộc Ngân hàng BIDV, bức tranh kinh tế Việt Nam năm 2014 đã đạt được nhiều điểm sáng tích cực, cụ thể GDP tăng trưởng ước khoảng 5,98%; sản xuất công nghiệp có dấu hiệu phục hồi, lạm phát được duy trì thấp (chỉ số giá tiêu dùng bình quân năm 2014 tăng 4,09% so với năm 2013- mức tăng thấp nhất trong 10 năm trở lại đây); cán cân thương mại thặng dư năm thứ ba liên tiếp với trị giá khoảng 2 tỷ USD; thị trường tiền tệ ổn định, tăng trưởng tín dụng khả quan, mặt bằng lãi suất thấp đã góp phần giảm chi phí tài chính của doanh nghiệp; thị trường ngoại hối ổn định trong tầm kiểm soát, tỷ giá cơ bản ổn định và biến động trong giới hạn biên độ đã công bố từ đầu năm của NHNN; thị trường chứng khoán, bất động sản tiếp tục có những chuyển biến tích cực... Tuy nhiên, bên cạnh những điểm sáng, nền kinh tế Việt Nam vẫn phải đối mặt với nhiều thách thức lớn như sức cầu yếu, chất lượng tăng trưởng chưa cao; nợ công tăng mạnh tiềm ẩn nhiều rủi ro đối với nền tài chính công nói riêng và ổn định kinh tế vĩ mô nói chung; xử lý nợ xấu đạt kết quả nhưng còn nhiều khó khăn... Ngoài ra, các sự kiện chính trị, xã hội liên quan đến căng thẳng tại Biển Đông trong các tháng quý 2/2014 cũng có những tác động tiêu cực tới hoạt động sản xuất kinh doanh của nhiều

doanh nghiệp trong nước, đặc biệt đối với các doanh nghiệp tại các khu công nghiệp Bình Dương, Đồng Nai...

2. Giá CP giảm mạnh

Năm 2014 đánh dấu một năm giá CP biến động chưa từng thấy trước đây và nằm ngoài các quy luật thông thường, cụ thể trong năm 2014 có tới 10 tháng giá CP giảm với tổng mức giảm lên tới 630 USD/tấn và chỉ có hai tháng 05~06/2014 giá CP tăng nhẹ với mức tăng chỉ là 27,5 USD. Giá CP tháng 12/2014 chỉ còn 560 USD/tấn, bằng 48% so với cùng kỳ, tiếp đó giá CP tháng 01/2015 giảm thêm 115,5 USD/tấn và là mức thấp nhất trong nhiều năm trở lại đây.

Việc giá CP liên tục giảm trong năm 2014 đã gây thiệt hại không nhỏ về chênh lệch giá hàng tồn kho cho các hãng kinh doanh gas, đặc biệt giá CP diễn biến trái ngược với các quy luật hàng năm đã khiến nhiều hãng kinh doanh gas bị thiệt hại rất lớn. Thông thường vào các tháng cuối năm, đặc biệt từ tháng 11 đến tháng 02 năm sau giá CP thường có xu hướng tăng để đáp ứng nhu cầu gas sưởi ấm vào mùa lạnh của các nước tiêu thụ lớn tại Đông Á như Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc..., tuy nhiên giá CP năm 2014 đã giảm liên tục kể từ tháng 07/2014, đặc biệt trong ba tháng có nhu cầu về gas sưởi ấm rất lớn tại các nước Đông Á thì giá CP lại giảm xấp xỉ 230 USD/tấn.

Giá CP biến động phức tạp tiếp tục gây rất nhiều thách thức đối với công tác điều hành của Tổng công ty Gas Petrolimex, cụ thể phải đảm bảo cân bằng giữa hiệu quả kinh doanh (giảm thiểu chênh lệch giá hàng tồn kho) và duy trì sự ổn định kế hoạch mua hàng để đáp ứng nhu cầu của khách hàng (giá biến động mạnh, do đó phải duy trì tồn kho thấp làm ảnh hưởng tới dự trữ hàng đáp ứng nhu cầu)... Thực tế trong thời gian qua cho thấy việc dự đoán chính xác giá CP trước một khoảng thời gian đủ dài (2~3 tháng) để có những quyết định kinh doanh hợp lý là bất khả thi (tất cả các dự đoán của các tạp chí phân tích thị trường trước 2,3 tháng đều không chính xác, thậm chí sai lệch so với giá CP khi công bố chính thức tới > 200 USD/tấn), vì vậy đây vẫn sẽ là thách thức không nhỏ đối với các doanh nghiệp kinh doanh gas trong đó có Tổng công ty Gas Petrolimex trong công tác điều hành nguồn hàng cũng như đưa ra các chiến lược kinh doanh phù hợp nhằm giảm thiểu những tác động tiêu cực do biến động giá CP mang lại.

3. Premium tăng mạnh

Trái ngược với diễn biến giá CP, năm 2014 lại ghi nhận mức tăng premium mạnh nhất từ trước tới nay. Nguyên nhân dẫn đến tình trạng này là sự thiếu hụt tàu vận chuyển dẫn tới giá cước thuê tàu LPG lạnh tuyến vận chuyển Trung Đông về vùng Viễn Đông tăng rất mạnh. Theo thông tin từ các tạp chí phân tích thị trường như tạp chí Rim và tạp chí Argus, tại thời điểm đầu tháng 03/2014, giá cước thuê chuyên tàu LPG lạnh tuyến vận chuyển này mới chỉ 40~50 USD/tấn, tuy nhiên kể từ thời điểm đó giá cước tăng hàng ngày và đang đạt đỉnh vào đầu tháng 04/2014 với mức giá cước được ghi nhận lên tới trên 140 USD/tấn. Tới cuối tháng 12/2014, mặc dù giá dầu thô giảm rất mạnh nhưng cước tuyến vận chuyển Trung Đông về vùng Viễn Đông vẫn đang được duy trì ở mức 60~70 USD/tấn, tiếp đó vào thời điểm cuối tháng 01/2015 cước tàu lạnh lại tăng lên 85~90 USD/tấn, ngược với diễn biến giảm của giá dầu thô. Theo nhận định trước đây của một số nhà cung cấp, tình hình căng thẳng về tàu và giá cước vận chuyển cao vẫn sẽ còn tiếp diễn đến cuối năm 2015, thời điểm những tàu chuyên chở được đóng mới đi vào hoạt động.

Chịu ảnh hưởng từ sự tăng giá của cước tàu lạnh, premium hàng gas lạnh giao dịch tại khu vực Viễn Đông cũng như premium hàng gas định áp nhập khẩu về Việt Nam cũng tăng

rất mạnh. Tại một số thời điểm, Tổng công ty Gas Petrolimex nhận được chào giá lên tới CP + 170~190 USD/tấn đối với hàng về Hải Phòng, CP + > 160 USD/tấn đối với khu vực TP HCM và CP + > 180 USD/tấn đối với hàng về khu vực miền Trung. Tới thời điểm hiện tại, mặc dù giá gas định áp nhập khẩu về Việt Nam đã giảm so với lúc cao điểm nhưng vẫn cao hơn rất nhiều so với thời điểm trước khi thị trường thuê tàu lạnh thế giới biến động.

4. Những quy định bất hợp lý đối với ngành hàng

Các doanh nghiệp nhập khẩu và kinh doanh gas nghiêm túc vẫn đang gặp phải những khó khăn do nhiều quy định, văn bản bất hợp lý của các cơ quan quản lý chuyên ngành, trong đó bao gồm các quy định không phù hợp về quản lý chất lượng, thủ tục hải quan đối với hàng gas nhập khẩu, quy định về khai báo hoá chất (doanh nghiệp phải thực hiện thủ tục khai báo đối với từng chuyến hàng nhập khẩu, mất thời gian và chi phí, quy định mâu thuẫn về thời gian nộp giấy khai báo), quy định về trọng lượng gas đóng trong bình rất khó thực hiện trên thực tế, quy định về kê khai giá yêu cầu doanh nghiệp phải kê khai giá cho từng đối tượng khách hàng và phải kê khai trước khi thay đổi giá bán (không phù hợp với nguyên tắc thị trường và khiến các doanh nghiệp bị động, mất thời cơ kinh doanh)... Các doanh nghiệp kinh doanh gas và Hiệp hội Gas Việt Nam đã nhiều lần gửi văn bản kiến nghị nhưng tình hình vẫn không được cải thiện.

5. Tình hình cạnh tranh trong ngành

Tình hình cạnh tranh trên thị trường vẫn diễn ra khốc liệt. Các hãng kinh doanh gas sử dụng nhiều biện pháp cạnh tranh từ giá bán (điều chỉnh giá bán nhiều lần trong tháng, bao giá: nhận hàng trong tháng nhưng áp dụng đơn giá hàng tháng sau tại các thời điểm dự báo giá tháng sau giảm, chiết khấu mạnh giá bán theo sản lượng...), tài trợ tín dụng... tới cả các biện pháp cạnh tranh không lành mạnh (cung cấp hàng trộn chất lượng thấp, sang chiết nạp trái phép, chiếm dụng vỏ bình của nhau...) để cạnh tranh và chiếm lĩnh thị phần. Điều này đã gây ra sức ép cạnh tranh rất lớn về giá và sản lượng đối với kênh phân phối đại lý ngoài ngành của gas Petrolimex trong suốt năm 2014, đặc biệt tại những đơn vị có tỉ trọng bán qua kênh đại lý ngoài ngành cao. Ngoài hình thức cạnh tranh về giá, các đơn vị bán lẻ chuyên nghiệp đang cạnh tranh mạnh mẽ về kênh phân phối với việc hình thành chuỗi cửa hàng bán lẻ tại các thành phố lớn.

Trong năm 2013, Petro Việt Nam đã đưa ra thị trường phía nam loại bình 12kg van đứng mang màu xanh Petrolimex với chính sách giá rất mạnh để xâm nhập các nhà phân phối và đại lý bán lẻ. Tiếp đến quý 2 năm 2014, Petro Việt Nam tại tiếp tục ra đưa ra sản phẩm này tại khu vực miền trung. Thực tế thì nhiều năm qua, bình Petrolimex 12kg van đứng cũng đã bị các hãng khác cạnh tranh trực diện bằng hình thức nhái màu sắc vỏ bình, tuy nhiên thường do các thương hiệu ít tên tuổi, quy mô và thị phần nhỏ thực hiện. Tới thời điểm hiện tại, ngay cả các đơn vị có thương hiệu và thị phần lớn, tiềm lực cạnh tranh mạnh mẽ như Petro Việt Nam cũng đã áp dụng chiêu thức này trên diện rộng để giành giật thị phần, điều này cho thấy mức độ cạnh tranh ngày càng khốc liệt của thị trường kinh doanh gas.

II. Kết quả sản xuất kinh doanh

Kết quả kinh doanh chủ yếu của Tổng công ty năm 2014 như sau:

Số TT	Chỉ tiêu	ĐVT	KH 2014	TH 2013	TH 2014	So sánh (%)	
						Cùng kỳ 2013	Kế hoạch 2014
1	Vốn điều lệ	Triệu đ	502.875	502.875	502.875	100,00%	100,00%
2	Tổng doanh thu thuần hợp nhất	Triệu đ	2.812.721	3.125.939	3.018.093	96,55%	107,30%
3	Lợi nhuận trước thuế hợp nhất	Triệu đ	100.000	106.803	110.258	103,23%	110,26%
4	Lợi nhuận sau thuế (lợi ích cổ đông của Tổng Công ty)	Triệu đ	78.279	77.803	83.509	107,33%	106,68%
5	Lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ	Triệu đ	78.279	77.100	84.806	109,99%	108,34%
6	Tỷ suất LN sau thuế Cty mẹ/vốn điều lệ BQ	%	15,57%	15,33%	16,86%	109,99%	108,34%
7	Tỷ lệ Cổ tức/vốn góp	%	12%	12%	12%	100,00%	100,00%
9	Lao động	Người	956	927	928	100,11%	97,07%

(Theo báo cáo tài chính hợp nhất và báo cáo tài chính công ty mẹ đã kiểm toán năm 2014)

Tổng lợi nhuận sau thuế hợp nhất (lợi ích cổ đông của Tổng công ty) năm 2014: 83,509 tỷ đồng, bằng 106,68% kế hoạch và bằng 107,33% so với năm 2013; trong đó: Lợi nhuận sau thuế năm 2014 của khối chuyên doanh Gas: 82,350 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 98,61% so với Tổng lợi nhuận hợp nhất. Cùng với quá trình tái cấu trúc, Tổng công ty tập trung mọi nguồn lực vào ngành nghề kinh doanh chính và từng bước thoái vốn đầu tư ra bên ngoài đối với các đơn vị ngoài ngành kinh doanh hiệu quả thấp.

2. Hoạt động kinh doanh của các công ty liên doanh liên kết

a/ Công ty TNHH cơ khí gas (PMG):

Vốn điều lệ: 22.524.919.267 đồng, tỷ lệ nắm giữ của Tổng công ty Gas Petrolimex là 51%. Lợi nhuận sau thuế năm 2014 đạt 3,316 tỷ đồng, trong đó lợi nhuận theo tỷ lệ vốn góp (51%) của Tổng công ty là: 1,691 tỷ đồng. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn đầu tư của Tổng công ty tại Công ty này đạt: 14,72%.

b. Công ty cổ phần taxi gas Sài Gòn Petrolimex

Tổng Công ty đang tiếp tục hoàn thiện các thủ tục và báo cáo Hội đồng quản trị về việc tiếp tục thoái vốn của đơn vị này trên thị trường niêm yết.

c. Công ty PLG

Tổng Công ty đã hoàn tất thủ tục giải thể Công ty PLG trong năm 2014. Tổng giá trị vốn góp Tổng công ty thu hồi sau khi giải thể là: 4,8 tỷ đồng.

III. Phân tích tình hình thực hiện các mặt công tác của Tổng công ty

1. Công tác nguồn hàng

Chịu tác động mạnh của việc giá CP giảm liên tục trong khi premium lại tăng khá mạnh so với cùng kỳ, năm 2014 là một năm đầy khó khăn, thách thức trong công tác điều hành về nguồn hàng của Tổng công ty, một mặt Tổng công ty phải đảm bảo nguồn hàng ổn định cho

toàn hệ thống, tạo được nguồn hàng có mức giá cạnh tranh, mặt khác phải giảm thiểu rủi ro về chênh lệch giá hàng tồn kho trong khi hai mục tiêu này mâu thuẫn với nhau và rất khó để thực hiện đồng thời cả hai trong cùng một thời điểm. Để có nguồn hàng ổn định và mức giá cạnh tranh, Tổng công ty thường phải tăng tỷ trọng mua hàng định hạn, thời hạn hợp đồng kéo dài, duy trì mức tồn kho dự trữ để đáp ứng nhu cầu các đơn vị trong trường hợp nhu cầu thị trường có sự gia tăng ngoài kế hoạch, tuy nhiên việc này sẽ phát sinh thiệt hại về chênh lệch giá hàng tồn kho, đặc biệt năm 2014 lại là năm giá CP giảm liên tục với biên độ lớn và các dự báo dài hạn của các tạp chí phân tích thị trường đều không chính xác.

Về công tác đảm bảo ổn định nguồn hàng, đánh giá chung công tác này trong năm 2014 đã được thực hiện tương đối tốt, đáp ứng đầy đủ và kịp thời nguồn hàng kinh doanh cho các đơn vị trực thuộc. Tổng công ty vẫn duy trì tỷ lệ hàng mua định hạn (term)/ mua chuyên (spot), tỷ lệ nội địa/nhập khẩu phù hợp với từng thời kỳ để có được mức giá nhập cạnh tranh nhất. Vì vậy, mặc dù giá mua trên thị trường biến động mạnh kể từ tháng 04/2014 nhưng Tổng công ty đã hạn chế được tối đa tác động tiêu cực và vẫn duy trì được sản lượng xuất bán ổn định.

2. Công tác kinh doanh

a. Đối với gas rời

Trong điều kiện tình hình thị trường gas rời 2014 còn nhiều khó khăn, khi triển khai thực hiện chính sách kinh doanh 2014 Tổng công ty đề cao an toàn tài chính, hiệu quả bán hàng, tính bền vững trong phát triển thị trường. Qua một thời gian thanh lọc, cơ cấu lại khách hàng, hiện tại khối khách hàng gas rời của Tổng công ty có sản lượng ổn định, khả năng tài chính tốt. Do vậy, sau thời kỳ sản lượng xuất bán trực tiếp sụt giảm, năm 2014 kênh bán trực tiếp và bán qua hệ thống các công ty xăng dầu thành viên đã có sự tăng trưởng, mặc dù mức độ còn hạn chế. Đây cũng là tiền đề cho việc đặt mục tiêu tăng trưởng lớn hơn cho các năm tiếp theo đối với 2 kênh bán hàng này. Bên cạnh đó, Tổng công ty vẫn duy trì chủ trương xây dựng chính sách giá bán linh hoạt, mềm dẻo phù hợp với từng khu vực thị trường và từng đối tượng khách hàng; tạo mối quan hệ hợp tác với các hãng có uy tín để phối hợp trong việc triển khai bán hàng nhằm từng bước cải thiện giá bán cũng như giảm số ngày nợ, góp phần tăng hiệu quả chung.

Sản lượng gas rời của Tổng công ty trong năm 2014 đạt 42,47 ngàn tấn, đạt 115,9% so với kế hoạch và chiếm tỷ trọng 35% trên tổng sản lượng xuất bán toàn Tổng công ty, sau khi loại trừ xuất bán hãng khác thì sản lượng gas rời tăng 0,5% so với cùng kỳ.

b. Đối với gas bình

Sản lượng xuất bán gas bình năm 2014 đạt 77,63 ngàn tấn, tăng 6,6% so với cùng kỳ 2013 và đạt 100,3% kế hoạch, trong đó bình 12kg van ngang đạt 27,52 ngàn tấn, tăng 8,4% so với cùng kỳ và bằng 99,9% kế hoạch, chiếm tỷ trọng 23% trên tổng sản lượng xuất bán; bình 12kg van đứng đạt 16,75 ngàn tấn, giảm 3,8% so với cùng kỳ và bằng 89,3% so với kế hoạch, chiếm tỷ trọng 14% trên tổng sản lượng xuất bán; bình 48kg đạt 33,37 ngàn tấn, tăng 13,3% so với cùng kỳ và bằng 107,3% so với kế hoạch, chiếm tỷ trọng 28% trên tổng sản lượng xuất bán toàn Tổng công ty.

Trong năm 2014, kênh bán Tổng đại lý thành viên tiếp tục được Tổng công ty quan tâm đầu tư phát triển. Đặc biệt ngay từ ngày 07/03/2014, Tập đoàn xăng dầu Việt Nam đã tổ chức Hội nghị kinh doanh các sản phẩm, dịch vụ ngoài xăng dầu (kinh doanh sản phẩm, dịch vụ khác). Tại hội nghị, Tập đoàn đã tái khẳng định việc kinh doanh sản phẩm dịch vụ khác là chủ trương đúng đắn đã được triển khai nhất quán từ Tập đoàn tới các đơn vị trong những năm qua nhằm khai lợi thế về mạng lưới các cửa hàng xăng dầu. Tập đoàn

cũng tổng kết quá trình tổ chức kinh doanh mặt hàng khác trong các năm 2012, 2013 đồng thời đặt ra các yêu cầu về sự phối hợp phát triển kinh doanh giữa các công ty chuyên doanh và các công ty xăng dầu. Trên cơ sở bám sát và thực hiện những chỉ đạo của Tập đoàn, Tổng công ty tiếp tục chủ động triển khai nhiều giải pháp phối hợp phát triển thị trường, tăng cường trao đổi thông tin, thắt chặt mối quan hệ với các đơn vị xăng dầu từ các cấp lãnh đạo đến các nhân viên nghiệp vụ bán hàng, phối hợp giải quyết kịp thời những vướng mắc nảy sinh trong quá trình hợp tác kinh doanh. Nhiều chính sách được triển khai phù hợp với đặc thù từng thị trường, hỗ trợ các công ty xăng dầu có thêm nguồn lực mở rộng thị phần, đảm bảo duy trì tốc độ tăng trưởng sản lượng của kênh bán này ở mức cao và ổn định trong các năm qua (từ 12% đến 16% trong ba năm gần đây). Tổng giá trị các chương trình hỗ trợ phát triển thị trường kênh bán Tổng đại lý thành viên là 17,9 tỷ, tăng 16% so với mức hỗ trợ năm 2013.

Đối với kênh bán trực tiếp qua hệ thống cửa hàng trực thuộc, Tổng công ty tập trung chỉ đạo về nhiều mặt đối với kênh bán này, cơ cấu sắp xếp một số đơn vị bán hàng, tiếp tục chỉ đạo vào điều chỉnh việc áp dụng cơ chế khoán tại kênh bán trực tiếp nhằm tạo động lực mạnh mẽ đến người lao động. Đến nay, sau một thời gian thực hiện, đã mang lại hiệu quả rõ rệt. Sản lượng bán qua kênh trực tiếp đã tăng trưởng trở lại, vai trò định hướng về giá bán đối với bình gas 12kg và thể mạnh về dịch vụ kỹ thuật của bình 48kg của kênh bán tại các thành phố lớn tiếp tục được phát huy. Ngoài các cơ chế mang tính đồng bộ, tại từng đơn vị bán hàng, các chính sách bán hàng linh hoạt cũng được các Công ty TNHH, các cửa hàng trực thuộc áp dụng cụ thể đến từng khách hàng để phát triển khách hàng mới.

Đối với kênh bán Đại lý, Tổng đại lý ngoài ngành, Tổng công ty đã chỉ đạo một số đơn vị thành viên chú trọng phát triển sản lượng bán ra song song với các kênh bán khác. Tại một số khu vực thành phố lớn, việc phát triển đại lý được chú trọng xây dựng phát triển bằng nhiều chính sách đồng bộ từ chọn lọc, xây dựng lại các Tổng đại lý phân phối, quy hoạch mạng lưới Đại lý bán lẻ, xây dựng các chính sách khuyến khích bán hàng đến từng đối tượng đại lý mang tính lâu dài ổn định, tháo gỡ các khó khăn trong khâu dịch vụ vận tải, áp dụng chính sách giá đặc thù tại từng thời điểm. Việc triển khai các chính sách khuyến khích bán hàng đến các Tổng đại lý, đại lý tại một số khu vực thành phố lớn bước đầu đã đạt được kết quả nhất định, nâng cao hiệu quả của kênh bán.

Về công tác vô bình, trong năm 2014, Tổng công ty tiếp tục điều hành sát sao công tác quản trị vô bình. Lượng vô bình mua mới trong năm là 65.465 chiếc. Đơn hàng vô bình bổ sung được Tổng Công ty điều chỉnh sát với nhu cầu thực tế tại các đơn vị qua từng tháng. Tại các nhà máy trực thuộc, Tổng công ty đã quy định lượng bình gas thành phẩm tối thiểu trên sàn chiết nạp để đảm bảo đáp ứng tối đa nhu cầu hàng hóa thường xuyên của các đơn vị bán hàng. Ngoài ra, nhằm khai thác tốt hơn vòng quay vô bình, lượng vô tồn kho tại các nhà máy cũng được tiết giảm, lượng tồn kho được tính toán để đủ đảm bảo yêu cầu chiết nạp, yêu cầu sơn sửa, kiểm định. Tại thời điểm 31/12/2014, lượng vô khả dụng tồn kho tại các nhà máy là 26.755 chiếc. Như vậy, lượng vô bình khả dụng tồn tại các nhà máy đã tiếp tục được tiết giảm so với các thời điểm trước đó.

Về việc triển khai sản phẩm mới, Tổng công ty đã đưa ra thị trường TP. Hồ Chí Minh 15.000 bình 12kg van đứng Ø21 và đạt được kết quả khả quan, sản lượng bình quân tháng là 32 tấn, tăng trưởng 20% so với cùng kỳ và đạt vòng quay tốt hơn vòng quay bình 12kg van đứng của PGC Sài Gòn. Ngoài ra, Tổng công ty bổ sung 1.000 van cổ bình 12kg ren ngoài để PGC Cần Thơ phát triển khách hàng theo nhu cầu thị trường Cà Mau.

Đối với công tác thương hiệu, Tổng công ty đã triển khai thống nhất một số nội dung liên quan đến sản phẩm gas Petrolimex như tờ rơi, sổ theo dõi bảo hiểm, tem nhãn

hàng hoá, clip quảng cáo - tài liệu, đưa các nội dung thiết yếu và cơ bản về ngành hàng, tăng cường công tác PR lên website theo các chủ trương nhận diện thống nhất của Tập đoàn.

3. Công tác quản lý và sử dụng vốn

Năm 2014 Tổng công ty vẫn tiếp tục tìm mọi giải pháp để thoái vốn tại Công ty cổ phần taxi Gas Petrolimex Sài Gòn. Tuy nhiên do điều kiện thị trường chưa thuận lợi, các doanh nghiệp cùng ngành Taxi đang gặp nhiều khó khăn nên Tổng công ty chưa thoái vốn được, cần phải tiếp tục triển khai năm 2015.

Kết thúc năm tài chính 2014, tổng tài sản của Tổng công ty đạt: 2.041 tỷ đồng; trong đó: Tài sản lưu động: 1.349 tỷ đồng, chiếm: 66,13% tổng tài sản; Tài sản cố định và đầu tư dài hạn: 691 tỷ đồng, chiếm 33,87% tổng tài sản.

Trước những diễn biến khó khăn chung của nền kinh tế đẩy chi phí vốn của các doanh nghiệp tăng mạnh, Tổng công ty luôn trú trọng trong công tác quản lý, sử dụng vốn trên nguyên tắc bảo toàn và phát triển vốn. Tổng công ty đã sử dụng linh hoạt các công cụ tài chính, uyển chuyển trong sử dụng vốn vay và tận dụng tối đa lợi thế của Tổng công ty về cơ cấu tài sản và nguồn vốn, về việc luân chuyển dòng tiền để gia tăng lợi nhuận, đồng thời uyển chuyển trong việc thay đổi cơ cấu nguồn hàng nội và hàng ngoại để giảm chi phí vốn trong sự cách biệt lãi suất giữa đồng tiền nội và đồng tiền ngoại..., đảm bảo cơ sở hàng dự trữ hợp lý để giải phóng vốn phục vụ sản xuất kinh doanh.

Công tác quản lý công nợ phải thu khách hàng, Tổng công ty đã dùng các biện pháp linh hoạt và mạnh cần thiết để thu hồi vốn: chỉ đạo và giám sát các đơn vị thực hiện nghiêm chỉnh quy chế quản lý công nợ của Tổng công ty; rà soát và đàm phán với các khách hàng để rút ngắn thời gian nợ theo hợp đồng; tăng cường công tác kiểm tra, giám sát, chế độ thi đua khen thưởng đối với công tác thu hồi công nợ; tăng cường công tác phối hợp với các cơ quan chức năng, tư vấn luật để tìm các giải pháp thu hồi công nợ; gắn trách nhiệm cá nhân các cấp trong quá trình bán hàng, thu hồi công nợ.

4. Công tác đầu tư, quản lý kỹ thuật

Trong năm 2014 công tác đầu tư xây dựng trong năm thực hiện theo đúng Quy chế ĐTXD của Tổng công ty và kế hoạch đã được HĐQT Tổng công ty phê duyệt, tiếp tục tập trung đẩy mạnh công tác đầu tư xây dựng cơ bản, tập trung vào nâng cấp hiện đại hóa, tăng cường công nghệ đóng nạp, sơn sửa, bảo dưỡng, kiểm định vỏ bình nhằm tăng công suất, chất lượng sản phẩm và hình ảnh tại các nhà máy với tổng giá trị đầu tư thực hiện 121 tỷ đồng tương đương 61% kế hoạch năm, cụ thể tập trung hoàn thiện các dự án trọng điểm sau:

- Hoàn thiện và đưa vào sử dụng Kho Gas Thọ Quang từ 01/07/2014.
- Hoàn thiện và đưa vào sử dụng dây chuyền sơn tĩnh điện tại Nhà máy LPG Đà Nẵng từ 01/04/2014.
- Hoàn thiện và đi vào sử dụng văn phòng làm việc PGC Hà Nội (775 Giải phóng – Hà Nội) đầu tháng 09/2014.
- Hoàn thiện và nâng cấp hệ thống đóng nạp bình điện tử bán tự động tại các nhà máy: LPG Sài Gòn, Cần Thơ, Hà Nội; Trạm nạp: Ninh Bình, Nghệ An, Lâm Đồng, Quảng Ninh, Khánh Hòa.
- Hoàn thiện 90% khối lượng công việc Cải tạo và sắp xếp lại văn phòng 229 Tây Sơn.

- Hoàn thiện việc xây dựng và lắp đặt Trạm Nạp Bình Định (đã đưa vào sử dụng chính thức từ tháng 02/2015).
 - Đầu tư nâng cấp máy bơm LPG tại các Trạm nạp: Phú Thọ, Quảng Ninh, Ninh Bình.
 - Đầu tư trang bị bổ sung máy nén khí, máy tháo lắp van cho các Nhà máy: LPG Cần Thơ, Hải Phòng, Đà Nẵng.
 - Hoàn thiện và đưa vào sử dụng Thiết bị đo khối lượng LPG nhập tàu tại cầu cảng B Đình Vũ, góp phần hỗ trợ nhà máy LPG Hải Phòng trong công tác quản lý hàng hoá.
- Các nhà máy và chi nhánh không những được nâng cấp, trang bị công nghệ hiện đại hơn, năng suất sản xuất cao hơn, chất lượng sản phẩm tốt hơn mà còn nâng cao được vị thế hình ảnh của doanh nghiệp qua sản phẩm và cơ sở vật kỹ thuật khang trang, hiện đại. Công tác quản lý kỹ thuật, bảo dưỡng, sửa chữa máy móc... cũng được thực hiện thường xuyên, đảm bảo hiệu quả cao, ổn định, phục vụ tốt cho sản xuất kinh doanh.

5. Công tác Tổ chức – Lao động – Tiền lương

Trong năm 2014, Tổng công ty đã tiếp tục triển khai thực hiện việc phân tích, đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của các Chi nhánh/Cửa hàng gas để có các giải pháp phù hợp với từng đơn vị về cơ chế hoạt động kinh doanh, công tác tổ chức/cán bộ phù hợp nhằm tạo điều kiện để các đơn vị phát triển kinh doanh. Năm 2014, toàn Tổng công ty đã phát triển thêm 04 Cửa hàng gas tại các vùng thị trường có tiềm năng; khối các chi nhánh/ cửa hàng gas hoạt động kinh doanh có hiệu quả hơn năm 2013.

Căn cứ theo tiêu chuẩn về lao động định biên tại “ Quy định về quản lý lao động” của Tổng công ty ban hành tiếp tục sắp xếp bố trí sử dụng lại lao động tại Văn phòng Tổng công ty/Công ty thành viên/Nhà máy/Chi nhánh/Cửa hàng gas theo quy mô, nhiệm vụ SXKD, tinh giảm bộ máy quản lý, ưu tiên lao động trực tiếp SXKD nhằm sử dụng lao động một cách hiệu quả nhất để nâng cao năng suất lao động. Thực hiện đào tạo lại lao động tại các Nhà máy LPG nhằm nâng cao chất lượng, nhận thức và trình độ chuyên môn của người lao động, đáp ứng được yêu cầu đổi mới công nghệ, máy móc thiết bị sản xuất kinh doanh. Tổ chức đào tạo chuyên môn nghiệp vụ kinh doanh gas Petrolimex xấp xỉ 400 người lao động làm công tác bán hàng của các đơn vị thành viên Tập đoàn xăng dầu Việt Nam.

Xây dựng hệ thống chỉ tiêu và phương pháp tính năng suất lao động phù hợp với từng lĩnh vực hoạt động SXKD của Tổng công ty; tiếp tục sửa đổi, hoàn các Quy chế quản lý nội bộ như: Quy chế tiền lương áp dụng thống nhất trong toàn hệ thống Gas Petrolimex từ khâu giao kế hoạch, quyết toán nguồn và hình thức chi trả lương cho người lao động, đảm bảo gắn chặt tiền lương với việc thực hiện các chỉ tiêu nhiệm vụ SXKD để tiền lương được trả theo năng suất lao động của tập thể, cá nhân người lao động và thực sự trở thành đòn bẩy kinh tế tạo động lực thúc đẩy SXKD phát triển.

Trên cơ sở kế hoạch quỹ tiền lương kế hoạch, Hội đồng quản trị thực hiện giao khoán tiền lương đến Công ty mẹ và các Công ty thành viên theo đơn giá tiền lương (ĐGTL) theo khối Văn phòng/Chi nhánh/Cửa hàng gas, tiền lương gắn với các chỉ tiêu nhiệm vụ SXKD năm 2014 và khuyến khích các đơn vị hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu, nhiệm vụ kế hoạch; đồng thời tiến hành giao khoán ĐGTL lương sâu, triệt để tới các đơn vị trực thuộc, bộ phận, tổ, đội và cá nhân người lao động theo các chỉ tiêu, nhiệm vụ kế hoạch và hiệu quả công tác nhằm thực hiện phân phối tiền lương theo kết quả công việc.

6. Công tác công nghệ thông tin

Năm 2014 công tác CNTT tiếp tục được đầu tư, đẩy mạnh triển khai khai thác các ứng dụng quản lý tập trung thống nhất trên toàn Tổng công ty, cụ thể:

Tiếp tục triển khai và hoàn thiện phần mềm lĩnh vực kinh doanh, kế toán FTS: Thực hiện khóa số dữ liệu, triển khai phân hệ vận tải, xây dựng, kiểm tra và hoàn thiện hệ thống báo cáo quản trị,

Đưa vào ứng dụng và triển khai phần mềm quản trị công việc, hoàn thiện công tác quản lý, điều hành qua hệ thống văn bản, tiếp tục triển khai việc xây dựng kế hoạch và theo dõi thực hiện, cập nhật hệ thống văn bản pháp quy... .

Đẩy mạnh quảng bá thông tin qua trang web, triển khai hỗ trợ phần mềm quản lý khách hàng bán lẻ Gas đối với các công ty xăng dầu, triển khai ứng dụng phần mềm vào quản lý công tác chăm công tại văn phòng Tổng công ty...

Việc nâng cấp chuẩn hóa hạ tầng, triển khai các ứng dụng quản trị tập trung cho phép quản lý thống nhất, xuyên suốt từ trên xuống dưới đã từng bước góp phần nâng cao được hiệu quả công tác quản lý, đảm bảo sự nhanh chóng, chính xác, minh bạch của thông tin, hỗ trợ cho các cấp lãnh đạo, quản lý ra quyết định nhanh và chính xác hơn đồng thời cũng cho phép quản lý, tác nghiệp ở mọi lúc, mọi nơi...

PHẦN II - PHƯƠNG HƯỚNG VÀ NHIỆM VỤ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015

I. Các yếu tố thuận lợi và khó khăn ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh

1. Những yếu tố thuận lợi

Theo nhận định của Liên hiệp quốc và Ngân hàng thế giới, nền kinh tế thế giới năm 2015 sẽ tiếp tục hồi phục và tăng trưởng cao hơn năm 2014 với mức tăng trưởng khoảng 3-3,2%. Sự tăng trưởng của nền kinh tế Mỹ, sự hồi phục của khu vực đồng tiền chung Châu Âu và nền kinh tế Nhật Bản sẽ là động lực cho sự phát triển của kinh tế toàn cầu. Kinh tế Việt Nam năm 2015 được nhận định có mức phục hồi cao hơn và được dự báo có khả năng đạt được mức tăng trưởng 6,2% theo nghị quyết về phát triển kinh tế xã hội năm 2015 được Quốc hội thông qua nhờ những cải thiện về môi trường đầu tư trong thời gian qua và những thuận lợi từ các hiệp định mậu dịch tự do mới được ký kết với Hàn Quốc, liên minh hải quan Nga - Belarus...hoặc các hiệp định dự kiến đạt được trong năm 2015 như hiệp định thương mại tự do Việt Nam - EU, hiệp định đối tác chiến lược xuyên Thái Bình Dương TPP... Những yếu tố này sẽ có tác động tích cực tới thị trường cũng như nhu cầu đối với mặt hàng gas.

Giá dầu thô được nhận định vẫn sẽ duy trì ở mức thấp trong năm tới sẽ góp phần giảm giá CP cũng như thành sản phẩm và tăng nhu cầu sử dụng gas trong nước.

Tổng công ty luôn nhận được sự ủng hộ của lãnh đạo Tập đoàn xăng dầu Việt Nam cũng như các công ty xăng dầu trong ngành trong việc phát triển thị trường qua hệ thống các cửa hàng xăng dầu trải dài trên khắp cả nước, tạo điều kiện đưa sản phẩm Gas Petrolimex tới phục vụ khách hàng tại tất cả các khu vực thị trường.

Thương hiệu Gas Petrolimex đã tạo được uy tín trên thị trường và được khách hàng, người tiêu dùng đánh giá cao về chất lượng sản phẩm cũng như chất lượng dịch vụ, đây vẫn là một thế mạnh của Tổng công ty trước các đối thủ cạnh tranh và cần được tiếp tục chú trọng khai thác trong tương lai.

Một số cơ chế chính sách được triển khai trong năm 2014 tiếp tục phát huy tác dụng tích cực, đặc biệt cơ chế khoán trong kênh bán hàng trực tiếp đã phát huy hiệu quả khá rõ rệt trong năm 2014 và sẽ tiếp tục phát huy hiệu quả trong thời gian tới.

Cơ sở vật chất kỹ thuật ngành hàng, hệ thống công nghệ, dây chuyền đóng nạp...tiếp tục được nâng cấp và hoàn thiện tạo điều kiện tốt nhất cho công tác bán hàng.

2. Những yếu tố khó khăn

Dù vẫn giữ gam màu chủ đạo là tiếp tục hồi phục và phát triển cao hơn năm 2014, song nhìn chung kinh tế thế giới năm 2015 sẽ khó đoán hơn do gắn với khá nhiều diễn biến phức tạp chi phối nhau, cả kinh tế và chính trị, nhất là giá dầu mỏ và sự trồi sụt, bất ổn của nhiều nền kinh tế lớn trên thế giới. Nền kinh tế trong nước cũng đang tồn tại những vấn đề về sức cầu yếu, nợ công tăng, nợ xấu trong hệ thống ngân hàng chưa được giải quyết triệt để... có khả năng ảnh hưởng tới sự ổn định vĩ mô của nền kinh tế.

Giá CP theo nhận định của các tạp chí thị trường vẫn sẽ diễn biến hết sức phức tạp và khó dự đoán chính xác, gây khó khăn lớn cho Tổng công ty trong công tác đảm bảo nguồn hàng và giảm thiểu thiệt hại về chênh lệch giá hàng tồn kho.

Theo nhận định từ các nhà cung cấp, premium hàng nhập khẩu cũng như hàng Dinh Cố trong năm tới vẫn sẽ tiếp tục được duy trì ở mức cao, gây khó khăn cho công tác bán hàng đối với những khách hàng mua gas rời, bình 48kg áp dụng tính giá theo công thức.

Mặt hàng LPG đang chịu sự cạnh tranh rất mạnh từ các nguồn nhiên liệu thay thế như CNG (trong công nghiệp), than, điện...(trong lĩnh vực dân dụng). Tại các thành phố lớn, việc

chuyển đổi nhu cầu sử dụng từ bếp gas sang bếp từ, bếp hồng ngoại đang diễn ra khá mạnh, đặc biệt tại các khu chung cư.

Các biện pháp cạnh tranh thiếu lành mạnh đối với Gas Petrolimex như nhái màu, nhò vô... đang diễn ra phổ biến, công khai và hầu như không có biện pháp ngăn chặn hiệu quả từ các cơ quan quản lý đang gây khó khăn lớn cho hoạt động kinh doanh của Tổng công ty cũng như ảnh hưởng tới sự phát triển lành mạnh của thị trường.

Giá bán của Tổng công ty hiện đang cao hơn hầu hết các thương hiệu khác trên thị trường là yếu tố gây khó khăn cho công tác bán hàng, giữ thị phần và đảm bảo các chỉ tiêu kế hoạch của năm, đặc biệt chỉ tiêu về kế hoạch lợi nhuận.

II. Mục tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2015

Trên cơ sở nhận định các yếu tố thuận lợi, khó khăn ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng công ty cũng như đối với ngành hàng trong năm tới, Tổng công ty giao kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2015 với các chỉ tiêu chính như sau:

- Kế hoạch doanh thu 2015: 2.728 tỷ đồng
- Kế hoạch lợi nhuận trước thuế 2015: 110 tỷ đồng.
- Cổ tức dự kiến 2015 bằng tiền hoặc bằng cổ phiếu: Từ 12%/vốn góp trở lên. Trình Đại hội đồng cổ đông giao cho Hội đồng quản trị Tổng công ty quyết định tỷ lệ ứng cổ tức, hình thức ứng cổ tức và thời điểm ứng cổ tức thích hợp trong năm 2015; đồng thời thực hiện việc lưu ký, niêm yết bổ sung cũng như sửa điều lệ Tổng công ty ngay sau khi ứng cổ tức năm 2015 (nếu ứng cổ tức bằng cổ phiếu).
- Phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu: Năm 2015, triển khai phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ dưới hình thức: Phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu. Tỷ lệ phát hành: 20%/vốn điều lệ (có tờ trình và phương án kèm theo)

II. Các giải pháp và định hướng hoạt động

1. Khối kinh doanh

a. Công tác nguồn hàng

Tiếp tục chủ trương thực hiện điều hành nguồn hàng theo hướng ưu tiên ổn định, đáp ứng đúng và đủ nhu cầu của các đơn vị nhằm giảm thiểu rủi ro gắn liền với công tác nguồn hàng; nâng cao trách nhiệm của các đơn vị trong khâu đặt hàng;

Tính toán tỷ lệ mua định hạn (term)/ chuyển (spot) phù hợp với từng khu vực, từng thời kỳ cụ thể để có được giá nhập mua hợp lý nhất;

Tiếp tục bám sát dự đoán, phân tích giá CP của các tạp chí thị trường có uy tín để lãnh đạo Tổng công ty có được quyết định mua hàng chính xác nhất;

Duy trì quan hệ hợp tác với các nhà cung cấp truyền thống đồng thời tìm kiếm thêm các nhà cung cấp mới nhằm đa dạng hoá nguồn hàng cung ứng;

Linh hoạt trong công tác điều độ, giao nhận tàu để có được chân hàng ổn định phục vụ nhu cầu của các đơn vị;

b. Công tác kinh doanh

Đối với gas rời

Đẩy mạnh công tác tiếp thị, tìm kiếm các dự án mới để tiếp cận chào hàng, tuy nhiên vẫn phải đặc biệt chú ý đến việc phân tích, đánh giá để lựa chọn được khách hàng có tính ổn định và khả năng tài chính tốt.

Thị trường gas rời ngày càng đối mặt với sự cạnh tranh khốc liệt từ các hãng kinh doanh gas, do vậy cần có những chính sách bán hàng linh hoạt về giá cũng như tăng cường các khâu dịch vụ kỹ thuật sau bán hàng để nâng cao hình ảnh, uy tín của Tổng công ty nhằm giữ chân khách hàng.

Chính sách thắt chặt tín dụng của hệ thống ngân hàng sẽ vẫn được duy trì, tình hình tài chính của các doanh nghiệp còn nhiều khó khăn, do vậy trong chính sách bán hàng vẫn cần đặc biệt ưu tiên vấn đề an toàn tài chính, thu hồi công nợ, tuyệt đối không để phát sinh công nợ khó đòi.

Tiếp tục củng cố quan hệ phối hợp chặt chẽ với các hãng kinh doanh gas trên cùng địa bàn nhằm đưa ra chính sách bán hàng và giá cả phù hợp, tiếp tục nâng cao hiệu quả kinh doanh gas rời.

Đối với gas bình

Đối với kênh bán qua các công ty xăng dầu, tiếp tục phối hợp với các Công ty xăng dầu thành viên, thực hiện chính sách hỗ trợ linh hoạt trong việc mở rộng mạng lưới phân phối gas Petrolimex trực tiếp đến hộ tiêu dùng trên các thị trường khu vực, thông qua mạng lưới cơ sở vật chất các cửa hàng xăng dầu; bám sát chỉ đạo của Tập đoàn về phát triển hoạt động SXKD đối với hàng hoá, dịch vụ khác ngoài xăng dầu; thực hiện cơ chế thông tin hai chiều, thực địa cùng các công ty xăng dầu, kịp thời giải quyết những khó khăn vướng mắc để cùng phát triển. Ngoài việc hỗ trợ, thúc đẩy các chính sách để bán hàng, gia tăng sản lượng, Tổng công ty sẽ chú trọng hơn trong công tác hỗ trợ xây dựng hình ảnh, cơ sở vật chất các cửa hàng bán lẻ trực thuộc các đơn vị xăng dầu.

Đối với kênh bán trực tiếp, tiếp tục duy trì thế mạnh về dịch vụ kỹ thuật của kênh bán hàng trực tiếp làm lợi thế cơ bản dẫn dắt thương hiệu và định hướng về giá trên thị trường; tiếp tục rà soát đánh giá lại hệ thống cửa hàng tại các khu vực; bám sát quá trình thực hiện cơ chế khoán tại các đơn vị.

Đối với kênh bán qua các tổng đại lý, đại lý ngoài ngành, tiếp tục có phương án chỉ đạo các đơn vị tiếp tục xây dựng các chính sách bán hàng phù hợp nhằm khai thác tối đa lợi thế của kênh bán trên thị trường, đảm bảo bền vững và có hiệu quả. Ngoài việc xây dựng các chính sách về bán hàng gia tăng sản lượng, kênh đại lý ngoài ngành cũng cần được quan tâm xây dựng về hình ảnh, thương hiệu, nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho đại lý bán hàng, xây dựng hình ảnh đại lý bán hàng gắn liền với thương hiệu Gas Petrolimex.

Chú trọng công tác chống gian lận thương mại, phối hợp cùng với các cơ quan chức năng, các đơn vị kinh doanh gas khác chống các hiện tượng làm hàng giả, hàng nhái; tăng cường phối hợp phối cơ quan chức năng và khéo léo vận dụng linh hoạt những điều luật hiện hành để có thể xử lý nghiêm và triệt để đối với những hành vi vi phạm hàng gian hàng giả Gas Petrolimex, từ đó bảo vệ và nâng cao hình ảnh thương hiệu Gas Petrolimex đối với người tiêu dùng và bảo vệ quyền lợi chính đáng cho các nhà phân phối Gas Petrolimex chính hiệu.

Đẩy mạnh các hoạt động PR, quảng cáo, thực hiện đa dạng hình thức quảng bá thương hiệu, chất lượng sản phẩm và dịch vụ vượt trội của Gas Petrolimex; tiếp tục triển khai công tác tuyên truyền thương hiệu Petrolimex theo định hướng chính sách nhất thể hóa của Tập đoàn, xây dựng bổ sung video lời phần tư vấn/đào tạo hướng dẫn kỹ thuật ngành hàng để sử dụng rộng rãi, tạo thêm nhân tố làm dịch vụ kỹ thuật trong mạng lưới Petrolimex bán gas, sử dụng linh hoạt các video lời, các video đã xây dựng khuyến

trương mạng lưới và sản phẩm qua các đài báo địa phương, triển khai xây dựng hình ảnh Cửa hàng Gas Petrolimex, triển khai thực hiện nhận diện hình ảnh thương hiệu gas Petrolimex tại các Nhà máy sản xuất mang tính thống nhất trên toàn quốc.

Tăng cường công tác chỉ đạo điều hành các Nhà máy chiết nạp đầu mối theo hướng ngày càng nâng cao và đáp ứng yêu cầu về chất lượng dịch vụ cho khách hàng; tiếp tục xây dựng và ban hành các quy định, cơ chế để đảm bảo sự phối hợp nhịp nhàng giữa hoạt động sản xuất, dịch vụ tại nhà máy và nhu cầu hậu cần bán hàng của các Công ty TNHH thành viên.

2. Công tác kế toán tài chính

Năm 2015, Tổng công ty sẽ tiếp tục dùng nguồn lực tài chính từ Tổng công ty để tập trung phát triển thị trường, gia tăng sản lượng bán và thị phần tại các vùng thị trường có tiềm năng nhưng hiện tại sản lượng và thị phần của Gas Petrolimex còn hạn chế.

Xây dựng và hoàn thiện hệ thống kế toán quản trị, quản trị tài chính để phục vụ tốt hơn cho công tác quản lý điều hành thống nhất trong Tổng công ty, phân định rõ các khâu sản xuất tại các kho đầu mối và tại khâu bán hàng tại các công ty con, các đơn vị trực thuộc, chuẩn hóa lại các định mức chi phí.

Tiếp tục vận dụng linh hoạt trong công tác quản lý dòng tiền, đồng thời tìm kiếm cơ hội gia tăng lợi nhuận tại các thời điểm thông qua các công cụ tài chính để giảm chi phí sử dụng vốn, gia tăng lợi nhuận. Thực hiện tăng vốn điều lệ của Tổng công ty theo kế hoạch 2015.

Tiếp tục triển khai công tác quản lý chi phí vô hình từ các khâu: Đặt mua vô hình, các vật tư có liên quan đến vô hình; hoàn thiện công tác quản lý, định mức sơn sửa, kiểm định, thay van ... cũng như tiết kiệm các chi phí có liên quan đến vô hình Gas, rà soát và hoàn thiện công tác quản trị vô hình luân chuyển tại từng công ty con, từng vùng để xây dựng định mức hợp lý về vòng quay vô hình để có kế hoạch đặt mua mới vô hình hợp lý hơn và tiết giảm chi phí vốn đầu tư vô hình, chi phí khấu hao vô hình.

3. Công tác Tổ chức – Lao động – Tiền lương

Tiếp tục rà soát, đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh tại các đơn vị; đối với các đơn vị hoạt động kém hiệu quả, tìm ra gói các giải pháp phù hợp về cơ chế, mô hình, phối hợp tổ chức các mối quan hệ và các chế độ đãi ngộ khác nhằm vực dậy và phát triển các đơn vị này tương xứng với tiềm năng sẵn có.

Tiếp tục xây dựng và hoàn thiện hệ thống định mức hao phí thời gian lao động; xây dựng hệ thống tiêu chí đánh giá kết quả thực hiện công việc (KPI), đánh giá thành tích lao động; xây dựng hệ thống các chỉ tiêu đánh giá năng suất lao động của từng loại hình sản xuất kinh doanh trong toàn hệ thống Gas Petrolimex.

Tiếp tục củng cố và hoàn thiện các quy chế quản lý nội bộ thực hiện thống nhất trong toàn hệ thống Gas Petrolimex.

Nghiên cứu, xây dựng chiến lược Đào tạo và Phát triển nguồn nhân lực, đặc biệt tập trung nghiên cứu xây dựng hệ thống quản lý và kiểm tra các chuẩn về trình độ đào tạo, chuẩn về kiến thức, hiểu biết, chuẩn về kết quả đánh giá thực hiện công việc nhằm sử dụng lao động có hiệu quả để tăng năng suất lao động.

Tiếp tục đẩy mạnh công tác giao khoán tiền lương theo đơn giá tiền lương có gắn với năng suất lao động thống nhất trong toàn hệ thống Gas Petrolimex tới các đơn vị, bộ

phận, tổ, đội và cá nhân người lao động, gắn quyết toán và chi tiền lương với việc thực hiện các chỉ tiêu, nhiệm vụ kế hoạch sản xuất kinh doanh của các đơn vị để tiền lương là đòn bẩy kinh tế kích thích sản xuất kinh doanh.

4. Công tác đầu tư, quản lý kỹ thuật

Tập trung hoàn thiện đầu tư xây dựng các dự án trọng điểm như Dự án mở rộng kho Gas Đình Vũ, Dự án mở rộng nhà đóng nạp và văn phòng nhà máy LPG Hà Nội, nhà văn phòng của PGC Cần Thơ, Dự án đầu tư dây chuyền sơn tĩnh điện tại Nhà máy LPG Hải Phòng và Cần Thơ, Dự án đầu tư trạm nạp Hà Tĩnh ...

Phối hợp cùng các đơn vị rà soát đánh giá tính ổn định các điểm bán hàng tại các vùng thị trường, nghiên cứu phương án có thể đầu tư mua đất để làm văn phòng chi nhánh kết hợp làm cửa hàng bán gas (địa điểm phải phù hợp với quy hoạch đã được cấp có thẩm quyền phê duyệt) theo điều kiện tài chính từng thời kỳ nhằm mục đích phát triển mạng lưới cửa hàng bán gas ổn định lâu dài trong điều kiện các điểm bán gas tại các cửa hàng xăng dầu ngày càng hạn chế.

Tiếp tục rà soát và đầu tư nâng cấp các thiết bị kỹ thuật phục vụ công tác sản xuất tại các nhà máy nhằm tăng công suất và chất lượng sản phẩm tại các nhà máy; tiến hành cải tạo nâng cấp các hạng mục tại các nhà máy đã xuống cấp.

Tiếp tục xây dựng các quy trình, quy phạm trong công tác sản xuất kinh doanh gắn với công tác xây dựng hệ thống quản lý chất lượng (ISO 9001:2008) tại các nhà máy.

Tổ chức các lớp đào tạo cho cán bộ quản lý kỹ thuật, công nhân vận hành tại các Nhà máy và tăng cường tổ chức giao lưu, trao đổi kinh nghiệm giữa các nhà máy trong Tổng công ty.

Thường xuyên chú trọng, quan tâm công tác an toàn PCCC, an toàn lao động, vệ sinh công nghiệp, an toàn áp lực, phòng chống bão lụt, an ninh trật tự, sửa chữa bảo dưỡng máy móc thiết bị, sơn sửa – bảo dưỡng – kiểm định vỏ bình, chất lượng bình gas đóng nạp, công tác phục hồi van cổ bình, in logo tại các nhà máy, chi nhánh, trạm nạp trên toàn Tổng công ty.

5. Công tác công nghệ thông tin

Tiếp tục đầu tư cơ sở hạ tầng đảm bảo an ninh, an toàn mạng, cơ sở dữ liệu; nghiên cứu giải pháp quản lý giám sát tổng thể hệ thống, ...

Xây dựng phần mềm quản lý khách hàng CMR, tiếp tục triển khai phần mềm quản lý khách hàng bán lẻ gas hỗ trợ các đơn vị xăng dầu.

Tập trung khai thác tối đa các phần mềm hiện có như việc Xây dựng kế hoạch và quản lý, đánh giá công việc, công tác ISO, công tác vận tải, kho hàng...

Rà soát và xây dựng các quy chế, quy trình thuộc lĩnh vực chuyên môn, tăng cường công tác quản lý chuyên ngành.

Trên đây tôi đã trình bày xong Báo cáo hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng công ty Gas Petrolimex trong năm 2014 đồng thời khái quát những mục tiêu và những giải pháp thực hiện của Tổng công ty trong năm kế hoạch 2015. Mặc dù năm 2014 là một năm đặc biệt khó khăn đối với các doanh nghiệp kinh doanh gas tại Việt Nam nhưng những kết quả đạt được trong năm 2014 là rất đáng khích lệ, nó thể hiện sự cố gắng nỗ lực của tập thể Ban lãnh đạo và toàn thể cán bộ công nhân viên Tổng công ty cũng như sự ủng hộ quý báu của các cơ quan cấp trên, đặc biệt là của các Quý cổ đông đã tin tưởng và

giao việc điều hành Tổng công ty Gas Petrolimex cho chúng tôi. Nhân dịp này, thay mặt Ban lãnh đạo Tổng công ty, tôi xin được gửi lời cảm ơn chân thành nhất tới cán bộ công nhân viên toàn Tổng công ty cho sự cố gắng và nỗ lực trong suốt thời gian vừa qua, cảm ơn sự giúp đỡ và chỉ đạo kịp thời của các cơ quan cấp trên, cảm ơn các Quý cổ đông trong năm qua đã theo sát và luôn động viên kịp thời Tổng công ty Gas Petrolimex trong quá trình thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2014.

Bước vào năm 2015, mặc dù khó khăn thách thức đến từ môi trường kinh doanh còn nhiều, nhưng tôi tin rằng với sự đoàn kết, nhất trí và tinh thần sáng tạo luôn vươn lên phía trước của toàn thể cán bộ công nhân viên Tổng công ty Gas Petrolimex, sự chỉ đạo kịp thời của các cơ quan cấp trên, cùng với sự ủng hộ của các quý cổ đông, Tổng công ty Gas Petrolimex sẽ vượt qua những khó khăn để nắm bắt cơ hội mới, đảm bảo thực hiện thắng lợi kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2015 cũng như những định hướng lớn của Tổng công ty, đảm bảo cho sự phát triển lâu dài và bền vững của Tổng công ty Gas Petrolimex trong các thời gian tiếp theo.

Tôi xin trân trọng cảm ơn.

TỔNG GIÁM ĐỐC
TỔNG CÔNG TY GAS PETROLIMEX - CTCP

