

Hà Giang, ngày 30 tháng 5 năm 2017

**BÀI THAM LUẬN CỦA CÔNG ĐOÀN CÔNG TY XĂNG DẦU HÀ GIANG
TẠI ĐẠI HỘI LẦN THỨ V - CÔNG ĐOÀN XĂNG DẦU VIỆT NAM**

Chủ đề: Vai trò của Tổ chức Công đoàn trong việc phát triển kinh doanh các sản phẩm ngoài Xăng dầu nâng cao thu nhập cho người lao động.

Kính thưa Đoàn Chủ tịch!

Kính thưa Quý vị đại biểu, Quý vị khách quý!

Thưa toàn thể Đại hội!

Hôm nay, tôi rất vinh dự được thay mặt cho CBCNV, người lao động Công ty Xăng dầu Hà Giang về dự Đại hội lần thứ V- Công đoàn Xăng dầu Việt Nam. Lời đầu tiên cho phép tôi gửi tới các quý vị đại biểu, các vị khách quý và toàn thể Đại hội lời chúc sức khỏe, hạnh phúc và thành đạt. Chúc Đại hội thành công tốt đẹp.

Kính thưa Đại hội!

Trước hết Tôi xin bày tỏ sự đồng tình, nhất trí cao về nội dung các Báo cáo mà Đoàn Chủ tịch đã trình bày tại Đại hội. Đối với dự thảo báo cáo Tổng kết công đoàn năm 2012 - 2017, phương hướng nhiệm vụ năm 2017 - 2022 Công đoàn Công ty Xăng dầu Hà Giang đã có ý kiến tham gia bằng văn bản.

Để minh chứng cho những kết quả đã đạt được trong công tác phát triển kinh doanh hàng hoá khác, Công đoàn Công ty Xăng dầu Hà Giang tham luận về chủ đề: **Vai trò của Tổ chức Công đoàn trong việc phát triển kinh doanh các sản phẩm ngoài Xăng dầu nâng cao thu nhập cho người lao động.**

Kính thưa Đại hội!

Công đoàn Công ty Xăng dầu Hà Giang hiện tại có 31 Tổ Công đoàn trực thuộc, với 142 Đoàn viên. Công ty đóng chân tại tỉnh Hà Giang, là một Tỉnh vùng cao, biên giới phía Bắc, địa hình hiểm trở, cơ sở vật chất và kết cấu hạ tầng còn lạc hậu; thị trường hẹp, kinh tế chậm phát triển, đời sống của người dân còn nhiều khó khăn; dân số của tỉnh Hà Giang hiện nay khoảng 700.000 người, diện tích tự nhiên 7.884 km², trên địa bàn Tỉnh không có nhà máy, không có khu công nghiệp, giao thông duy nhất chỉ có đường bộ do đó nhu cầu tiêu thụ xăng dầu không cao, chủ yếu phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng của nhân dân trên địa bàn, trong khi đó mạng lưới Cửa hàng của Công ty trải rộng đến các huyện vùng sâu, vùng cao của

Tình vì vậy đã ảnh hưởng không nhỏ đến việc tổ chức kinh doanh và hoạt động Công đoàn.

Xác định được đặc thù địa bàn kinh doanh nhiều khó khăn, Ban chấp hành Công đoàn Công ty đã phối hợp tốt với chính quyền bám sát định hướng của Tập đoàn lấy kinh doanh xăng dầu là trục chính, đồng thời tập trung đẩy mạnh kinh doanh các sản phẩm hàng hoá và dịch vụ Petrolimex nhằm nâng cao thu nhập cho người lao động. Trong những năm qua cùng với sự chỉ đạo sát sao của Cấp ủy Đảng, Ban Lãnh đạo Công ty, Ban chấp hành Công đoàn đã tích cực tham mưu cho Cấp ủy Đảng và phối hợp với chính quyền phát động các phong trào thi đua, tổ chức nhiều Hội nghị để bàn thảo, đề ra các biện pháp nhằm thúc đẩy hoạt động kinh doanh; đồng thời làm tốt công tác giáo dục chính trị tư tưởng, vận động đoàn viên, người lao động thực hiện tốt nhiệm vụ chuyên môn, quan tâm tổ chức tốt việc kinh doanh hàng hóa khác ngoài xăng dầu. Chính vì vậy hàng năm Công ty Xăng dầu Hà Giang đều hoàn thành xuất sắc các chỉ tiêu kế hoạch Tập đoàn giao và có sự tăng trưởng năm sau cao hơn năm trước; giữ vững vai trò bình ổn thị trường xăng dầu trên địa bàn Hà Giang, đóng góp đáng kể vào nguồn thu ngân sách địa phương; người lao động có đủ việc làm, thu nhập ngày càng được nâng cao. Kết quả kinh doanh hàng hoá khác ngoài xăng dầu, cụ thể:

STT	Sản lượng/Dthu	ĐVT	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
1	Dầu mỡ nhờn	Tấn	287	365	416	498	533
2	Gas hóa lỏng	Tấn	839	948	1.026	1.233	1.416
3	Bảo hiểm PJICO	Tr.đ	795	1.003	1.259	1.632	2.160
4	Son Petrolimex	Tr.đ		437	970	1.444	1.631
5	Nước giặt JANA	Can		6.595	10.973	14.305	18.993
6	Dịch vụ CTN						
	+ Giao dịch	Lượt		1.623	4.936	5.501	5.142
	+ Số tiền	Tr.đ		5.570	23.463	24.546	28.613

*** Có thể đánh giá kết quả kinh doanh hàng hoá khác qua 5 năm (Từ năm 2012 đến năm 2016) như sau:**

- Sản lượng Dầu mỡ nhờn tăng 1,9 lần
- Sản lượng Gas hóa lỏng tăng 1,7 lần
- Doanh thu Bảo hiểm PJICO tăng 2,7 lần

- Doanh thu Sơn Petrolimex (từ năm 2013 đến năm 2016) tăng 3,7 lần
- Sản lượng Nước giặt Jana (từ năm 2013 đến năm 2016) tăng 2,9 lần
- Thực hiện có hiệu quả dịch vụ chuyển tiền nhanh. Từ năm 2013 đến 2016 số lần giao dịch chuyển tiền nhanh trên 17.000 giao dịch với số tiền trên 80 tỉ đồng.

Nhờ có sự quan tâm trong công tác tổ chức kinh doanh các sản phẩm ngoài xăng dầu đã đóng góp không nhỏ trong việc hình thành Quỹ tiền lương chung của Công ty. Tính trong 5 năm, từ 2012 đến 2016 Quỹ tiền lương hàng hóa khác đóng góp từ 31% đến 38% tổng Quỹ tiền lương toàn Công ty. Tiền lương bình quân chung của người lao động năm 2016 tăng 1,7 lần so với năm 2012. Trong đó lương hàng hóa khác tăng 1,9 lần. Qua đó đã giúp cải thiện đời sống vật chất, tinh thần của người lao động, giúp người lao động an tâm công tác, gắn bó với Công ty. Cụ thể:

Năm	QTL Xăng dầu	QTL HHK	Tổng (Tr.đồng)	LĐ (Người)	BQ chung Tr.đ	BQ HHK Tr.đ	Cơ cấu lương HHK (%)
2012	6.539	3.008	9.547	126	6,314	1,989	32%
2013	7.579	3.548	11.127	130	7,133	2,274	32%
2014	8.458	3.785	12.243	140	7,288	2,253	31%
2015	9.750	5.940	15.690	144	9,080	3,438	38%
2016	12.324	6.688	19.013	147	10,778	3,792	35%

Việc phát triển kinh doanh các sản phẩm ngoài xăng dầu không những tạo thêm việc làm, góp phần nâng cao thu nhập cho người lao động mà còn có ý nghĩa vô cùng quan trọng vào việc quảng bá đưa sản phẩm hàng hoá, dịch vụ mang thương hiệu Petrolimex đến với mọi người, mọi nhà trên địa bàn Hà Giang.

Điều tâm đắc nhất mà Công đoàn Công ty Xăng dầu Hà Giang nhận thấy qua việc tổ chức kinh doanh các sản phẩm ngoài xăng dầu đã làm thay đổi nhận thức của người lao động đó là: **Trước đây khách hàng tự tìm đến cửa hàng để mua hàng thì nay người lao động tìm đến với khách hàng và giao hàng tận nhà.**

Bên cạnh đó, việc phát triển kinh doanh các sản phẩm ngoài xăng dầu, trong đó có mặt hàng gas hoá lỏng đã hạn chế được nạn chặt phá rừng, góp phần bảo vệ môi trường trên địa bàn tỉnh Hà Giang...

Kính thưa Đại hội!

Để đạt được những kết quả nêu trên, trong nhiệm kỳ qua Công đoàn Công ty đã chủ động phối hợp với chính quyền đề ra các giải pháp cụ thể như sau:

1. Thường xuyên quán triệt, tuyên truyền tới người lao động nâng cao tinh thần trách nhiệm, thực hiện tốt văn minh thương mại trong công tác bán hàng; tổ chức kinh doanh đa dạng hóa các sản phẩm, hàng hóa dịch vụ Petrolimex nhằm nâng cao thu nhập cho người lao động.

2. Thực hiện giao kế hoạch đối với các đơn vị trực thuộc gắn với đánh giá năng suất lao động hàng tháng/quý/6 tháng. Giao đơn giá tiền lương, định mức chi phí cụ thể cho các đơn vị trực thuộc trên quan điểm khuyến khích đẩy mạnh bán ra bằng việc tăng lũy tiến tiền lương và chi phí theo sản lượng, doanh thu thực hiện so với kế hoạch.

3. Xây dựng cơ chế kinh doanh linh hoạt, phù hợp với đặc thù địa bàn kinh doanh; thường xuyên tổ chức ngày hội bán hàng nhằm giới thiệu, quảng bá các mặt hàng kinh doanh đến với khách hàng; phát động phong trào người lao động Petrolimex Hà Giang ưu tiên dùng hàng hóa, dịch vụ Petrolimex; phát động các phong trào thi đua bán hàng giữa các đơn vị trong Công ty, giữa các khách hàng... Kết thúc phong trào thi đua những đơn vị/khách hàng đạt chỉ tiêu đề ra sẽ được đi tham quan, du lịch trong nước và nước ngoài hoặc được tặng quà ...

4. Thường xuyên tổ chức các chương trình hỗ trợ bán hàng, hỗ trợ chi phí để các đơn vị trực thuộc thực hiện công tác phát triển thị trường. Ngoài ra thực hiện tốt công tác chăm sóc khách hàng và các dịch vụ sau bán hàng như động viên, thăm hỏi việc hiếu, hỷ; tặng quà dịp Lễ, tết...

5. Có chính sách kinh doanh cụ thể đối với từng nhóm mặt hàng (DMN lon/hộp và mặt hàng Gas hóa lỏng Petrolimex, nước giặt JANA...) để các đơn vị chủ động trong việc triển khai thực hiện góp phần gia tăng sản lượng. Đồng thời quan tâm đầu tư các trang thiết bị cho cửa hàng và khách hàng.

6. Làm tốt công tác thi đua khen thưởng: Sau mỗi đợt phát động phong trào thi đua đều tổng kết, đánh giá, khen thưởng kịp thời đối với các tập thể, cá nhân có thành tích. Ngoài khen thưởng 6 tháng, khen thưởng sau 01 năm công tác, Công ty còn khen thưởng theo từng chỉ tiêu mặt hàng, từ đó đã tạo động lực cho người lao động ra sức phấn đấu hoàn thành kế hoạch giao.

7. Công đoàn Công ty luôn xây dựng chương trình hoạt động gắn với các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, vì vậy các hoạt động của Công đoàn Công ty luôn được Lãnh đạo Công ty ủng hộ, hỗ trợ về mặt kinh phí kinh phí, các hoạt động của Công đoàn đã góp phần tích cực vào kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty, nâng cao thu nhập của đoàn viên, đây là nguồn động viên để đoàn viên công đoàn, người lao động gắn bó với đơn vị và tích cực tham gia các hoạt động công đoàn.

Ngoài việc tuyên truyền, vận động đoàn viên, người lao động nêu cao tinh thần trách nhiệm, hoàn thành tốt nhiệm vụ chuyên môn, Công đoàn Công ty Xăng dầu Hà Giang thường xuyên tổ chức các hoạt động văn hóa, văn nghệ giữa các đoàn viên công đoàn, tổ chức trò chơi nhân các sự kiện, các ngày kỷ niệm... qua đó tạo tâm lý phấn khởi, khích lệ đoàn viên, người lao động đoàn kết thân ái, giúp đỡ nhau hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao, xây dựng gia đình hạnh phúc; tạo không khí phấn khởi, yên tâm công tác, gắn bó với Công ty.

Trên đây là một số kết quả hoạt động của Công đoàn Công ty Xăng dầu Hà Giang trong những năm qua, xin được báo cáo tại Đại hội. Tin tưởng rằng với sự chỉ đạo sát sao của cấp ủy Đảng, sự quan tâm, ủng hộ của Công đoàn Xăng dầu Việt Nam nhất định Công đoàn Công ty Xăng dầu Hà Giang sẽ hoàn thành tốt mọi nhiệm vụ được giao trong thời gian tới; tiếp tục phát triển kinh doanh các sản phẩm ngoài xăng dầu góp phần nâng cao thu nhập cho người lao động.

Cuối cùng xin kính chúc Quý vị đại biểu sức khỏe, hạnh phúc; chúc Đại hội thành công tốt đẹp. Xin trân trọng cảm ơn./.