



Hà Nội, ngày tháng 04 năm 2017

BÁO CÁO

HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016

VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2017

Trong công tác điều hành kinh doanh năm 2016, Ban lãnh đạo và toàn thể cán bộ công nhân viên của Tổng công ty đã bám sát Nghị quyết đại hội cổ đông thường niên với những giải pháp sáng tạo và kịp thời phù hợp với chính sách quản lý của nhà nước cũng như các diễn biến của thị trường. Do đó, các mặt công tác và chỉ tiêu đạt được của Tổng công ty trong năm 2016 là hết sức khả quan và đáng khích lệ.

Một số điểm chính về hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2016 của Tổng công ty như sau:

I. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016

Những yếu tố thuận lợi và khó khăn ảnh hưởng tới hoạt động của Tổng công ty trong năm 2016:

Mặc dù chịu nhiều tác động tiêu cực từ bối cảnh bên trong cũng như quốc tế, kết thúc năm 2016, tăng trưởng tổng sản phẩm trong nước vẫn đạt mức 6,21%. Điều này đã giúp cho tổng mức tiêu thụ LPG trong nước đạt xấp xỉ 1,57 triệu tấn – tăng 5,5% so với năm 2015.

Giá CP bình quân cả năm là 340 USD/tấn (bằng 80% giá CP của năm 2015) với số tháng giá tăng và giảm là tương đương nhau, trong đó tổng mức giảm giá của các tháng có CP giảm là 247,5 USD/tấn và tổng mức tăng giá của các tháng có CP tăng là 185 USD/tấn.

Nghị định 19/2016/NĐ-CP thay thế cho Nghị định 107/2009/NĐ-CP đã được chính phủ ban hành ngày 22/03/2016 về quản lý kinh doanh khí, trong đó có sản phẩm LPG và có hiệu lực từ ngày 15/05/2016. Do nhiều bất cập, hiện Nghị định này đang được chính phủ xem xét sửa đổi để phù hợp hơn với điều kiện thực tế của thị trường LPG trong nước.

Tóm tắt các chỉ tiêu định lượng phản ánh tình hình kinh doanh của Tổng công ty trong năm 2016:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	TH 2016	KH 2016	TH 2015	So sánh (%)	
						KH 2016	C.Kỳ 2015
1	Sản lượng xuất bán	Tấn	142.881	139.943	136.209	102%	105%
2	Tổng doanh thu thuần hợp nhất	Đồng	2.379 tỷ	2.549 tỷ	2.570 tỷ	93%	93%
3	Lợi nhuận trước thuế hợp nhất	Đồng	140 tỷ	110 tỷ	124 tỷ	128%	114%
4	Lợi nhuận sau thuế (lợi ích cổ đông của Tổng Công ty)	Đồng	103 tỷ	83 tỷ	88 tỷ	124%	117%
5	Lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ	Đồng	93 tỷ	78 tỷ	87 tỷ	120%	108%
6	Tỷ lệ Cổ tức/vốn góp	%	12%	12%	12%	100%	100%

Các số liệu trên đây cho thấy tình hình kinh doanh năm 2016 của Tổng công ty là tương đối khả quan; sản lượng, lợi nhuận đều vượt kế hoạch và tăng trưởng so với năm 2015. Dưới đây là các nguyên nhân chủ yếu:

- Tổng công ty luôn bám sát thị trường để có chính sách đồng bộ từ đầu nguồn với mức giá mua cạnh tranh tới khâu bán hàng và phát triển thị trường phù hợp với từng vùng, từng kênh phân phối với các trọng tâm, trọng điểm cụ thể. Trong năm 2016, Tổng công ty cũng đầu tư thỏa đáng cho công tác xây dựng và phát triển thương hiệu, đặc biệt là các chương trình phối hợp với các công ty xăng dầu thành viên của Tập đoàn xăng dầu Việt Nam đã đạt được những kết quả hết sức tích cực, tạo được sự lan tỏa rộng khắp trên phạm vi toàn quốc.
- Tăng cường công tác quản trị nội bộ để tiết giảm chi phí, quản trị rủi ro (giảm giá hàng tồn kho, rủi ro tỷ giá, công nợ,...), áp dụng nhiều hình thức thanh toán linh hoạt, phối hợp với các ngân hàng thương mại triển khai, xin phép cơ chế đặc thù của ngành hàng, đồng thời tận dụng tối đa vị thế thương hiệu, dòng tiền... để giảm thiểu chi phí vốn trong toàn Tổng công ty. Trong năm 2016, Tổng công ty cũng đặc biệt quan tâm và đầu tư cho công nghệ thông tin nhờ đó giúp nâng cao chất lượng của công tác quản trị nội bộ cũng như tính chính xác và kịp thời của các quyết định quản lý.
- Tiếp tục thực hiện định hướng tinh giản bộ máy quản lý, ưu tiên tối đa cho lao động bán hàng; thường xuyên rà soát, đánh giá, hợp lý hóa các quy trình nghiệp vụ, trình độ chuyên môn nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng lao động, tiết kiệm tối đa lao động, đổi mới cơ cấu, chất lượng lao động để từng bước nâng cao năng suất lao động góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh và tăng sức cạnh tranh của sản phẩm trên phương diện giá bán.
- Tổng công ty luôn coi trọng công tác quản lý kỹ thuật cũng như chất lượng hàng hóa nhằm đảm bảo sản xuất kinh doanh an toàn và cung cấp tới người tiêu dùng sản phẩm có chất lượng cao. Trên thị trường hiện nay, gas của Petrolimex luôn được khách hàng đánh

giá là chất lượng đứng đầu và nhờ đó mức lãi gộp luôn được duy trì ở mức cao hơn so với thị trường.

- Tình hình kinh doanh khả quan của Công ty sản xuất bình gas PMG (đơn vị Tổng công ty đang nắm giữ 51% vốn điều lệ): Ngoài cung cấp vỏ bình phục vụ cho nhu cầu kinh doanh của Tổng công ty, năm 2016, PMG đã tích cực và chủ động tìm kiếm khách hàng bên ngoài (chiếm 75% tổng sản lượng xuất bán ra). Nhờ vậy, sản lượng thực hiện năm 2016 đạt 249% so với kế hoạch, lợi nhuận sau thuế đạt 21,19 tỷ đồng- đạt 212% kế hoạch.

II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2017 VÀ CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

1. Những nhân tố ảnh hưởng

Năm 2017, Chính phủ tiếp tục lấy ổn định kinh tế vĩ mô làm trọng tâm điều hành với các giải pháp tập trung vào cơ cấu lại nền kinh tế gắn với đổi mới mô hình tăng trưởng, nâng cao năng suất, chất lượng, hiệu quả và sức cạnh tranh; khuyến khích khởi nghiệp, phát triển doanh nghiệp nhằm hướng tới sự tăng trưởng bền vững với các chỉ tiêu định lượng như sau: Tổng sản phẩm trong nước (GDP) tăng khoảng 6,7%, tổng kim ngạch xuất khẩu tăng 6 - 7%, tỷ lệ nhập siêu so với tổng kim ngạch xuất khẩu khoảng 3,5%, tốc độ tăng giá tiêu dùng bình quân khoảng 4%, tổng vốn đầu tư phát triển toàn xã hội khoảng 31,5% GDP.

Giá CP năm 2017, theo nhận định của các tạp chí thị trường sẽ tăng không nhiều so với năm 2016. Đây sẽ là yếu tố quan trọng thúc đẩy nhu cầu sử dụng gas trong nước, tạo lợi thế cạnh tranh về giá của LPG đối với các mặt hàng thay thế. Giá duy trì ở mức thấp cũng sẽ làm hạn chế rủi ro giảm lợi nhuận đến từ yếu tố giảm giá hàng tồn kho.

Cuối tháng 5/2017, Dự án Nhà máy tách khí của Petro Việt nam tại Cà Mau chính thức đi vào hoạt động với sản lượng cung cấp đạt khoảng 25 nghìn tấn/tháng. Dự án này sẽ làm tăng khả năng cung cấp của các đơn vị thuộc Petro Việt nam từ các nguồn sản xuất nội địa lên khoảng 1 triệu tấn- chiếm gần 60% tổng mức tiêu thụ hiện nay.

Từ tháng 05/2017, nhiều qui định về điều kiện kinh doanh, tổ chức mạng lưới phân phối,... theo qui định của Nghị định số 19/2016/NĐ-CP sẽ có hiệu lực. Các qui định mới này hoàn toàn không giúp cải thiện môi kinh doanh ngành hàng. Thực tế, các doanh nghiệp uy tín đã gặp nhiều những nhiễu trong quá trình đăng ký lại và tổ chức mạng lưới phân phối theo Nghị định này. Cuối năm 2016, trên cơ sở ý kiến từ Hiệp hội Gas Việt nam và các doanh nghiệp trong ngành, Bộ Công thương đã ra thông báo sẽ sửa đổi nhiều điểm trong qui định của Nghị định 19/2016/NĐ-CP về điều kiện kinh doanh, tổ chức mạng lưới phân phối. Tuy nhiên tới nay vẫn chưa có các sửa đổi chính thức được ban hành.

Việc cắt giảm thuế nhập khẩu theo cam kết tại các hiệp định thương mại tự do sẽ có thể dẫn tới tình hình tăng giá, phí các dịch vụ công để bù đắp nguồn thu, tạo thêm gánh nặng chi phí cho các doanh nghiệp trong đó có các doanh nghiệp kinh doanh gas như trường hợp của

UBND thành phố Hải Phòng ra nghị quyết thu 20.000 đồng/ tấn phí sử dụng hệ thống công trình cảng biển từ đầu năm 2017 đối với mặt hàng lỏng nhập khẩu như xăng dầu, LPG...

2. Chỉ tiêu kế hoạch 2017

Trên cơ sở đánh giá các nhân tố ảnh hưởng trên đây, kết quả sản xuất kinh doanh năm 2016, Ban điều hành Tổng công ty đã xây dựng Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2017 với các chỉ tiêu chủ yếu như sau:

Stt	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2017	So thực hiện 2016
1	Sản lượng LPG xuất bán	151.480 tấn	106%
2	Doanh thu hợp nhất	2.502 tỷ đồng	105%
3	Lợi nhuận hợp nhất trước thuế	145 tỷ đồng	107%
4	Chia cổ tức	12%	100%
5	Tổng giá trị đầu tư (tỷ đồng)	122 tỷ đồng	158%

3. Giải pháp trọng tâm

Để đạt được các mục tiêu kế hoạch của năm 2017 trên đây, Tổng công ty sẽ tập trung vào các giải pháp như sau:

1/ 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; cân nhắc duy trì tỷ lệ dự trữ tại thời điểm thích hợp để đảm bảo an toàn về nguồn hàng đồng thời giảm thiểu thiệt hại về chênh lệch giá tồn kho; tính toán tỷ lệ mua định hạn (term)/ chuyên (spot) phù hợp với từng khu vực, từng thời kỳ cụ thể để có được giá nhập mua hợp lý nhất; đa dạng hoá nguồn hàng cung ứng nhằm tạo lợi thế trong quá trình đàm phán mua hàng với các nhà cung cấp; tiếp tục bám sát dự đoán, phân tích giá CP của các tạp chí thị trường có uy tín để có được quyết định mua hàng chính xác nhất.

2/ Tập trung đẩy mạnh công tác tiếp thị, đặc biệt là các khu công nghiệp ngay từ lúc khi hình thành dự án, tìm kiếm khách hàng mới để gia tăng sản lượng bán; tiếp tục duy trì chính sách bán hàng an toàn, hiệu quả, phát triển bền vững, không để tái diễn tình trạng nợ xấu do chạy theo sản lượng; tăng cường hợp tác và hỗ trợ toàn diện với các công ty xăng dầu nhằm phát huy lợi thế thương hiệu Petrolimex để mở rộng bán gas công nghiệp cho các khách hàng trên địa bàn các tỉnh; tiếp tục triển khai những chính sách bán hàng linh hoạt cũng như tăng cường khâu giao nhận vận tải, dịch vụ kỹ thuật sau bán hàng để nâng cao hình ảnh, uy tín của Tổng công ty nhằm giữ và phát triển khách hàng.

3/ Tiếp tục triển khai mạnh mẽ các chính sách hỗ trợ bán hàng gas bình đến các đơn vị xăng dầu bằng nhiều hình thức khác nhau phù hợp với đặc điểm của từng khu vực thị trường với trọng tâm là xây dựng mạng lưới và thúc đẩy hoạt động bán lẻ nhằm tạo sự tăng trưởng hướng hiệu quả và bền vững. Bên cạnh kênh thành viên, Tổng công ty sẽ đầu tư phát triển kênh lợi thế của gas Petrolimex là kênh bán lẻ trực tiếp thông qua các chính sách mở rộng mạng lưới cửa hàng bán lẻ tại các thành phố, những nơi tập trung dân cư, đẩy mạnh các chính sách khuyến khích gia tăng bán bình 12 kg trong kênh bán trực tiếp, mua lại cửa hàng tại các địa điểm phù hợp để tạo điều kiện phát triển ổn định lâu dài, sớm hoàn thành hệ thống phần mềm hỗ trợ bán hàng và đưa vào ứng dụng nhằm khai thác và phát huy hơn nữa thế mạnh của mạng lưới bán hàng. Đối với kênh đại lý ngoài ngành, trên cơ sở đánh giá những kết quả đạt được và một số tồn tại cần khắc phục, Tổng công ty sẽ tiếp tục triển khai xây dựng các chính sách bán hàng phù hợp nhằm khai thác tối đa lợi thế của kênh bán trên thị trường.

4/ 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 với 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.

5/ Rà soát lại các quy trình quản lý chi phí, định mức khoán nhằm tiết kiệm tối đa chi phí kinh doanh; xây dựng và hoàn thiện hệ thống kế toán quản trị để phục vụ tốt hơn cho công tác quản lý điều hành thống nhất trong toàn Tổng công ty; vận dụng linh hoạt trong công tác quản lý dòng tiền; Tập trung kiểm soát và thu hồi công nợ đặc biệt là công nợ tồn đọng và chậm thanh toán; tăng cường công tác kiểm tra, giám sát, chế độ thi đua khen thưởng đối với công tác thu hồi công nợ; 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.

6/ Đối với công tác công nghệ thông tin: Thực hiện chuẩn hóa, củng cố hạ tầng, đảm bảo an ninh, an toàn thông tin, dữ liệu, nâng cao tính sẵn sàng của hệ thống; đẩy mạnh ứng dụng phần mềm theo hướng quản trị tập trung, xuyên suốt, thống nhất từ trên xuống dưới, tích hợp các ứng dụng đa phương tiện cũng như các phần mềm hiện có với nhau và tăng cường khả năng khai thác sử dụng.

7/ Kiện toàn bộ máy nhân sự, sắp xếp lại lao động hợp lý theo hướng giảm dần bộ phận lao động gián tiếp và tăng cường đội ngũ sản xuất, bán hàng; hoàn thiện các chính

sách tiền lương, chính sách đãi ngộ, khen thưởng hợp lý đối với người lao động để người lao động yên tâm công tác và tận tâm hoàn thành công việc, nhấn mạnh yếu tố con người là yếu tố quyết định tới sự thành công và phát triển của doanh nghiệp.

8/ Nghiên cứu xây dựng chiến lược đào tạo và phát triển nguồn nhân lực trong dài hạn; xem xét xây dựng hệ thống quản lý và kiểm tra các chuẩn về trình độ đào tạo, các chuẩn về kiến thức, hiểu biết, xây dựng các chuẩn về kết quả thực hiện công việc theo quy định quản lý lao động và bản mô tả chức danh công việc; chú trọng công tác đào tạo về chuyên môn nghiệp vụ cho cán bộ, nhân viên, đặc biệt là lực lượng lao động bán hàng trực tiếp tại các cửa hàng và đội ngũ bán hàng tại các công ty xăng dầu thành viên.

9/ Thực hiện cải tạo, đầu tư nâng cấp các thiết bị kỹ thuật phục vụ công tác sản xuất tại các nhà máy, trạm nạp nhằm tăng công suất và chất lượng sản phẩm tại các nhà máy, đảm bảo quá trình sản xuất kinh doanh an toàn và thông suốt; tập trung hoàn thiện các công trình, dự án trọng điểm để nâng cao năng lực sản xuất và khả năng cạnh tranh của Tổng công ty trước các đối thủ cạnh tranh cùng ngành; tiếp tục xây dựng, cải tiến 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 tại các nhà máy, trạm nạp phù hợp với điều kiện thực tế.

TỔNG GIÁM ĐỐC

VŨ HỒNG KHÁNH