



Hà Nội, ngày tháng 04 năm 2016

BÁO CÁO

TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015

VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2016

PHẦN I- TỔNG KẾT TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015

I. Các yếu tố ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng công ty trong năm 2015

Đánh giá chung, năm 2015 là một năm khá ảm đạm đối với nền kinh tế thế giới. Bối cảnh chính trị xã hội phức tạp, nhiều bất ổn đã tác động tiêu cực đến môi trường phát triển kinh tế toàn cầu. Giá dầu trong năm 2015 tuột dốc hơn 40% về mức dưới 40 USD một thùng, thấp nhất trong vòng 7 năm qua đã làm chao đảo hầu hết các nền kinh tế của các nước xuất khẩu dầu. Đối với kinh tế trong nước, theo số liệu công bố của Tổng cục thống kê, tăng trưởng GDP năm 2015 của Việt Nam đạt 6,68%, cao hơn mục tiêu đề ra là 6,2% và cao nhất trong vòng 5 năm gần đây, trong đó, ngành công nghiệp và xây dựng có mức đóng góp cao nhất khi tăng trưởng lần lượt 9,39% và 10,82% so với năm trước. Lạm phát được duy trì thấp (chỉ số giá tiêu dùng CPI bình quân năm 2015 tăng 0,63% so với năm 2014, thấp nhất trong 14 năm trở lại đây), thị trường tiền tệ ổn định, lãi suất được duy trì ở mức thấp. Tuy nhiên, bên cạnh những điểm sáng, nền kinh tế Việt Nam vẫn phải đối mặt với nhiều thách thức lớn như giảm thu ngân sách do giá dầu giảm mạnh, sức cầu yếu, áp lực tăng tỷ giá, khả năng cạnh tranh của nền kinh tế thấp...

Sự sụt giảm mạnh của giá dầu thô và dư thừa nguồn cung năm 2015 (tăng sản xuất tại Nga, Australia, khai thác khí đã phiến tại Mỹ) đã làm cho giá CP bình quân năm 2015 giảm mạnh-chỉ còn 426 USD/tấn, thấp hơn so với bình quân của ba năm gần nhất lần lượt là 374 USD/tấn so với năm 2014, 445 USD/tấn so với năm 2013 và 490 USD/tấn so với năm 2012. Về tổng thể, trong năm 2015 số tháng giá CP tăng và giảm là tương đương nhau (6 tháng) nhưng tổng mức giảm giá lên tới 267,5 USD/tấn trong khi tổng mức tăng giá chỉ là 175 USD/tấn, đặc biệt giá CP tháng 09/2015 chỉ còn 330 USD/tấn, bằng 2/3 so với mức giá đầu năm và cũng là mức giá thấp nhất kể từ năm 2005 trở về đây.

Về thị trường trong nước, đối với nguồn cung PV Gas và các công ty thuộc hệ thống Petro Việt Nam tiếp tục chiếm ưu thế về nguồn cung và thu xếp đầu vào. Ngoài ra, trong thời gian tới, Pvgas tiếp tục tập trung đầu tư một số dự án sản xuất LPG mới nhằm tăng cường khả năng chiếm lĩnh thị phần trong nước như dự án nhà máy tách khí Cà Mau (dự kiến năm 2018 sẽ có sản phẩm), dự án nhà máy tách khí Nam Côn Sơn 2, dự án nhà máy lọc dầu Nghi Sơn, Long Sơn, ... Bên cạnh đó, cuối năm 2015 thị trường LPG khu vực phía bắc đón nhận một nguồn nhiên liệu thay thế cạnh tranh mới là sản phẩm khí thiên nhiên nén (CNG) được khai thác từ mỏ khí Tiền Hải, Thái Bình với công suất khai thác theo thiết kế mỗi năm vào khoảng 150 triệu m³ khí tiêu chuẩn tương

đương khoảng 128.000 tấn LPG. Nhiên liệu này hiện đang gây sức ép cạnh tranh rất lớn lên khu vực sản xuất công nghiệp sử dụng LPG. Đối với lĩnh vực dân dụng, tại khu vực thành thị, sức ép cạnh tranh từ các mặt hàng thay thế (bếp điện, bếp từ...) cũng ngày càng lớn và mở rộng khi có sự dịch chuyển về thói quen nơi ở từ ở nhà riêng sang ở chung cư. Cũng với sức ép từ mặt hàng thay thế (CNG), sự cạnh tranh không lành mạnh (hàng trộn chất lượng thấp, sang chiết nạp trái phép, chiếm dụng vỏ bình của nhau...), tính không phù hợp của các văn bản pháp luật có liên quan tới ngành hàng, sự chậm trễ và không quyết liệt của các cơ quan thực thi pháp luật đối với các hành vi sai phạm trong sản xuất và kinh doanh đã làm cho “sân chơi” vốn đã chật hẹp lại thêm nhiều khó khăn.

Ngoài những yếu tố ảnh hưởng trực tiếp tới kinh doanh của Tổng công ty từ sự sụt giảm mạnh giá đầu vào làm tăng thiệt hại về chênh lệch giá hàng tồn kho, năm 2015 Tổng công ty còn bị ảnh hưởng lớn từ sự thay đổi tỷ giá nhiều lần với biên độ lớn của Nhà nước cùng với ảnh hưởng từ sự phá giá tiền tệ từ Trung Quốc. Sự thay đổi này có ảnh hưởng tới lợi nhuận thực hiện 2015 của Tổng công ty.

Yếu tố thuận lợi của năm 2015 là ngoài các yếu tố như kinh tế vĩ mô ổn định và trên đà tăng trưởng cùng với giá đầu vào LPG thấp, cho nên kích thích cầu tiêu dùng 2015 tốt lên, cùng với chính sách đẩy mạnh sản lượng bán ra của Tổng công ty nên sản lượng bán ra năm 2015 tăng trưởng 13% so với cùng kỳ 2014.

II. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2015.

1. Các chỉ tiêu kinh doanh chủ yếu

Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2015 của Tổng công ty thể hiện ở các chỉ tiêu chính như sau (theo các báo cáo đã kiểm toán):

Số TT	Chỉ tiêu	ĐVT	KH 2015	TH 2015	So sánh KH (%)
1	Vốn điều lệ	Triệu đ	603.426	603.426	100,00%
2	Tổng doanh thu thuần hợp nhất	Triệu đ	2.716.200	2.569.974	94,62%
3	Lợi nhuận trước thuế hợp nhất	Triệu đ	110.000	126.207	114,73%
4	Lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ	Triệu đ	84.271	85.427	101,37%
5	Tỷ suất LN sau thuế Cty mẹ/vốn điều lệ BQ	%	16,74%	16,97%	99,12%
6	Tỷ lệ Cổ tức/vốn góp	%	12%	12%	100,00%
7	Lao động	Người	956	927	96,97%

Tổng lợi nhuận trước thuế hợp nhất năm 2015 là 126,2 tỷ đồng, bằng 114,73% kế hoạch. Trong đó lợi nhuận trước thuế năm 2015 của khối chuyên doanh gas là 103,2 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 81,7% của tổng lợi nhuận trước thuế 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%. Tổng lợi nhuận trước thuế năm 2015 của PMG là 22,969 tỷ đồng. Lợi nhuận sau thuế năm 2015 đạt 17,762 tỷ đồng, trong đó lợi nhuận theo tỷ lệ vốn góp (51%) của Tổng công ty là: 9,058 tỷ đồng. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn đầu tư của Tổng công ty tại Công ty này đạt: 79,86%.

b. Công ty cổ phần taxi gas Sài Gòn Petrolimex

Thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông 2015, Tổng công ty đã hoàn tất các thủ tục thoái vốn khỏi Công ty CP Taxi Gas Sài Gòn Petrolimex vào quý II/2015. Lợi ích thu được từ việc thoái vốn này là 8,2 tỷ đồng (Giá bán theo hình thức thỏa thuận được Ủy ban chứng khoán Nhà nước chấp thuận là: 10.050 đồng/cổ phiếu, trong khi đó giá giao dịch trên sàn tại Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội bình quân khoảng từ 5.000 đ/cổ phần – 6.000 đ/cổ phần).

III. Tình hình thực hiện các mặt công tác của Tổng công ty

1. Công tác nguồn hàng

Trong năm 2015 giá CP biến động phức tạp tiếp tục gây rất nhiều thách thức đối với công tác điều hành của Tổng công ty trong việc cân bằng giữa yếu tố đảm bảo hiệu quả kinh doanh (giảm thiểu những tác động tiêu cực của yếu tố chênh lệch giá hàng tồn kho) và yếu tố 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 của khách hàng) cũng như đảm bảo mức tồn kho tối thiểu theo Nghị định 107/2009/NĐ-CP (15 ngày trên toàn hệ thống).

Đánh giá chung, công tác đảm bảo nguồn hàng trong năm 2015 đã được thực hiện tương đối tốt, đáp ứng đầy đủ và kịp thời nguồn hàng kinh doanh cho các đơn vị trực thuộc, giảm thiểu tới mức thấp nhất các thời điểm xảy ra thiếu hàng. 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. Bên cạnh các đối tác cung cấp truyền thống, Tổng công ty cũng đã tìm kiếm thêm các nhà cung cấp tiềm năng khác nhằm đa dạng hoá nguồn hàng cung ứng và có được mức giá cạnh tranh như Siam Gas (Thái Lan), SK Gas (tập đoàn Hàn Quốc), EDF Trading (trực thuộc tập đoàn EDF của Pháp)...

2. Công tác kinh doanh

a. Đối với gas rời

Sang năm 2015, kinh tế đã có dấu hiệu phục hồi, khu vực sản xuất công nghiệp đã từng bước phát triển sau một thời gian dài suy thoái. Do vậy, nhu cầu sử dụng nguyên/nhiên liệu, trong đó có LPG cũng tăng theo. Bên cạnh đó, CP năm 2015 luôn duy trì ở mức thấp cũng là một lợi thế cho các doanh nghiệp trong việc giảm giá thành sản phẩm, mở rộng sản xuất kinh doanh.

Nhận biết được cơ hội phát triển thị trường nên ngay từ khi xây dựng kế hoạch năm 2015, Tổng công ty đã định hướng các đơn vị phải có sự tăng trưởng đối với sản lượng xuất bán gas rời. Bên cạnh những khách hàng có quy mô vừa phải sau thời gian thanh lọc đã đi vào ổn định, Tổng công ty chỉ đạo các đơn vị tăng cường công tác tiếp thị để tìm kiếm cơ hội từ các khách hàng mới. Trong quý 3/2015, Tổng công ty đã ký được hợp đồng cung cấp Gas rời với 02 khách hàng có sản lượng lớn (Công ty Samsung Thái Nguyên, sản lượng 450 tấn/tháng; Công ty Formosa cung cấp lô hàng 2.300 tấn trong 04 tháng cuối năm). Bên cạnh đó chủ trương hỗ trợ các công ty Xăng dầu thành viên phát triển gas rời cũng được chú trọng, nhằm thúc đẩy tăng trưởng sản lượng xuất bán

qua kênh này. Với những yếu tố như phân tích trên, sản lượng xuất bán gas rời năm 2015 đã có mức tăng trưởng khá, cụ thể như sau:

Song song với các biện pháp gia tăng sản lượng xuất bán, chủ trương chú trọng đến an toàn và hiệu quả bán hàng vẫn được TCT đặc biệt quan tâm. Do vậy, lãi gộp bán hàng gas rời duy trì ở mức khá, công nợ luân chuyển đảm bảo, không phát sinh công nợ khó đòi.

b. Đối với gas bình

Đối với kênh bán qua các đơn vị xăng dầu: do đặc điểm kênh bán trải rộng trên khắp các tỉnh thành trong cả nước với tập quán kinh doanh và tiêu dùng từng khu vực khác nhau, Tổng Công ty gas đã triển khai các chính sách kinh doanh phù hợp với thị trường từng địa bàn. Nhiều chương trình được phối hợp triển khai như: định giá bán theo từng vùng, chiết khấu sản lượng, đầu tư hỗ trợ dàn góp bình 48kg, hỗ trợ đầu tư vận tải, đào tạo lao động bán gas, thực hiện các chương trình khuyến mại, hỗ trợ bán mới, hỗ trợ xây dựng cơ sở vật chất bán gas, trực tiếp hỗ trợ phần thưởng cho các đơn vị, lao động trực thuộc các Công ty xăng dầu có thành tích tốt trong kinh doanh gas... Trong năm 2015, Tổng Công ty cũng đã chuyển giao một số thị trường đang trực tiếp quản lý về một số đơn vị xăng dầu để thống nhất công tác thị trường nhằm khai thác và phát huy hơn nữa các nguồn lực hiện hữu bên phía đơn vị xăng dầu. Các đơn vị nhận chuyển giao đều có kết quả kinh doanh gas khả quan và hứa hẹn nhiều kết quả tốt hơn trong thời gian tới.

Đối với kênh bán trực tiếp: 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, điều chỉnh việc áp dụng cơ chế khoán nhằm tạo động lực mạnh mẽ đến người lao động và mang lại hiệu quả rõ rệt. Sản lượng bán qua kênh trực tiếp đã tăng trưởng tốt, vai trò định hướng về giá bán đối với bình gas 12kg và thế mạnh về dịch vụ kỹ thuật của bình 48kg của kênh bán tại các thành phố lớn tiếp tục được phát huy.

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 và đạt được kết quả nhất định, nâng cao hiệu quả của kênh bán.

Về công tác vô bình, trong năm 2015, Tổng công ty tiếp tục điều hành sát sao công tác quản trị vô bình. Đơn hàng vô bình bổ sung được điều chỉnh sát với nhu cầu thực tế. Hiệu quả khai thác vô bình tiếp tục tăng lên.

Đối với công tác thương hiệu, Tổng công ty đã triển khai thống nhất các 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, tăng cường công tác PR lên website theo các chủ trương nhận diện thống nhất của Tập đoàn xăng dầu. Các nhà máy đầu mối đã được triển khai hệ thống nhận diện nội bộ thống nhất nhằm tạo dựng hình ảnh thương hiệu ngay từ khâu sản xuất đến các khâu bán hàng trên thị trường theo tiêu chí sản phẩm - dịch vụ gas Petrolimex hình thành và xuất hiện ở đâu thì các hình ảnh nhận diện đồng bộ liên quan sẽ hiện diện thống nhất tại đó.

3. Công tác Kế toán tài chính

Kết thúc năm tài chính 2015, tổng tài sản của Tổng công ty đạt: 2.034 tỷ đồng; trong đó: Tài sản lưu động: 872 tỷ đồng, chiếm: 42,87% tổng tài sản; Tài sản cố định và đầu tư dài hạn: 1.162 tỷ đồng, chiếm 57,13% 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

Công tác đầu tư

Trong năm 2015, Tổng công ty đã bám sát Nghị Quyết của HĐQT phê duyệt và triển khai đầu tư xây dựng theo đúng Quy chế ĐTXD; Trong đó:

- Đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật để làm nền tảng hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh LPG gồm: Di rời, đầu tư nâng cấp mở rộng sức chứa tại các Nhà máy đôi mới tại các cảng biển như Đình Vũ- Hải Phòng, Thọ Quang- Đà Nẵng, đầu tư mới các dây truyền son tĩnh điện, dây truyền tự kiểm định tại các Nhà máy đầu mới, đầu tư phương tiện vận tải xe bồn và xe chở Gas bình và các dự án

Đầu tư mới Trạm chiết nạp LPG tại Bình Định, Hà Tĩnh.

- Đầu tư mua quyền sử dụng đất để xây dựng mở rộng mạng lưới các Cửa hàng và chi nhánh kinh doanh LPG. Qua nhiều năm kinh doanh LPG đã cho thấy hiệu quả kinh doanh bán lẻ, bán trực tiếp có hiệu quả lớn nhất trên một đồng vốn bỏ ra, vì vậy trong khi thị trường bất động sản đang ở vùng đáy thì Tổng công ty đã mua quyền sử dụng đất để mở rộng mạng lưới bán lẻ LPG tại các vùng có sức cầu lớn gồm: Hà Nội mua 02 điểm, Hải Phòng mua 01 điểm, Đà Nẵng mua 02 điểm.
- Sửa chữa cải tạo nâng cấp hạ tầng cơ sở vật chất kỹ thuật tại các Nhà máy bị xuống cấp. Tại 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 hơn.

Tổng giá trị đầu tư thực hiện năm 2015 cho các hạng mục trên là: 96,769 tỷ đồng. Các Hạng mục đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật, sửa chữa cải tạo và các điểm kinh doanh mới phát triển mạng lưới đáp ứng đủ điều kiện kinh doanh theo qui định của Nhà nước và đã đi vào hoạt động hiệu quả trong năm 2015.

Công tác quản lý kỹ thuật

Quản lý Nhà/Trạm nạp:

- Sửa đổi và ban hành Quy chế PCCCC & An toàn vệ sinh lao động.
- Ban hành một loạt các Quy trình, Quy phạm liên quan đến công tác sản xuất & an toàn tại các đơn vị trực thuộc phù hợp với thực tế hiện nay theo hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001: 2008.
- Tổ chức hội nghị chuyên đề về công tác Quản lý kỹ thuật toàn Tổng công ty trong tháng 08/2015, nâng cao kiến thức và trao đổi kinh nghiệm giữa các đơn vị với nhau trong Tổng công ty.
- Xây dựng, ban hành giáo trình và triển khai đào tạo công tác An toàn vệ sinh lao động cho các đơn vị.
- Giám sát và chỉ đạo các đơn vị duy trì công tác bảo dưỡng thường xuyên và kiểm định các máy móc thiết bị có yêu cầu nghiêm ngặt về an toàn lao động đúng định kỳ.
- Kiểm định và hiệu chuẩn các thiết bị đo lường: Cân kiểm tra trọng lượng bình Gas, Trạm cân ô tô, áp kế.
- Giám sát theo dõi công tác PCCC, ATVSLĐ, BVMT, PCBL, ANTT tại đơn vị, bao gồm: Phương án, kế hoạch, tổ chức huấn luyện thực hành và tuyên truyền tới người lao động về các quy định của pháp luật.

Công tác quản lý hàng hóa:

Trong năm 2015 bằng việc thực hiện đồng bộ các giải pháp quản lý, đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật hiện đại (Hệ thống máy đóng nạp điện tử, thiết bị đo tính nhập tàu tại cầu cảng Đình Vũ, thiết bị đo tính hàng hóa trong bồn công nghệ Radar tại Nhà máy LPG Hải Phòng) và sự nỗ lực cùng với tinh thần trách nhiệm của các đơn vị, **cho nên năm 2015 toàn Tổng công ty đã tiết giảm đáng kể hao hụt hàng hóa.**

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

- Năm 2015, thực hiện đồng bộ các giải pháp quản lý, đã đưa lao động thực tế tại Tổng công ty, Công ty thành viên về thấp hơn lao động định biên; đồng thời rà soát trình độ chuyên môn, bố trí, sắp xếp lại lực lượng lao động hiện có, phù hợp với tiêu chuẩn chức danh và tiêu chuẩn định biên theo nguyên tắc tinh giản bộ máy quản lý, ưu tiên tối đa cho lao động bán hàng, từng bước thay đổi hợp lý cơ cấu, chất lượng lao động để đáp ứng yêu cầu công tác.
- Ban hành hệ thống chỉ tiêu, phương pháp tính năng suất lao động (NSLĐ); thực hiện đánh giá, so sánh NSLĐ và tiền lương, đơn vị có NSLĐ cao thì tiền lương cao và ngược lại, đơn vị có NSLĐ thấp thì tiền lương thấp; Tiếp tục thực hiện giao khoán tiền lương sâu, triệt để cho từng Phòng/ban thuộc khối văn phòng; từng Nhà máy LPG/Chi nhánh/Cửa hàng và các bộ phận, tổ, đội trực thuộc Nhà máy LPG/Chi nhánh/Cửa hàng trên nguyên tắc thống nhất về chỉ tiêu giao đơn giá tiền lương, các đơn vị có điều kiện như nhau thì đơn giá tiền lương bằng nhau và có tính các yếu tố đặc thù.
- Sửa đổi, bổ sung các quy chế, quy định, quy trình quản lý nội bộ theo tiêu chuẩn quản lý chất lượng ISO 9001:2008

6. Công tác công nghệ thông tin

Năm 2015 Tổng công ty tiếp tục chuẩn hóa cơ sở hạ tầng CNTT và đẩy mạnh việc khai thác các ứng tập trung đã được triển khai; từng bước hoàn thiện phần mềm lĩnh vực kinh doanh, kế

toán FTS và chuyển đổi hệ thống kế toán theo hướng dẫn tại Thông tư số 200/2014/TT-BTC: thực hiện khóa sổ dữ liệu, triển khai phân hệ vận tải gas rời, kiểm tra và tiếp tục hoàn thiện hệ thống các báo cáo quản trị; triển khai tiếp việc xây dựng kế hoạch công việc, theo dõi và đánh giá trên phần mềm, hiệu chỉnh, hoàn thiện việc cập nhật hệ thống văn bản pháp quy, ISO, phần mềm quản trị công việc Vnoffice. Đẩy mạnh việc ứng dụng, khai thác tối đa các tính năng của phần mềm để quản lý, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh; ứng dụng để tác nghiệp, quản lý từ xa qua các phương tiện thông tin di động; đẩy mạnh việc quảng bá thương hiệu, hình ảnh Tổng công ty qua trang web; tiếp tục triển khai hỗ trợ phần mềm quản lý khách hàng bán lẻ Gas đối với các cửa hàng kinh doanh gas của các Công ty xăng dầu; ứng dụng phần mềm vào quản lý công tác chăm công, triển khai hệ thống camera giám sát cho các nhà máy....

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 2016

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 các tổ chức tài chính quốc tế, tốc độ tăng trưởng kinh tế toàn cầu năm 2016 sẽ cao hơn mức tăng trưởng của hai năm trước đó nhờ sự tăng trưởng ổn định của nền kinh tế Mỹ, sự hồi phục của khu vực đồng tiền chung Châu Âu và Nhật Bản. Nền kinh tế Việt Nam cũng có một số yếu tố thuận lợi hỗ trợ như kinh tế vĩ mô ổn định, lạm phát thấp, các ưu đãi từ các hiệp định tự do thương mại vừa ký kết như TPP...

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

Tổng công ty luôn nhận được sự ủng hộ và chỉ đạo sát sao của Tập đoàn xăng dầu Việt Nam cũng như sự hỗ trợ, hợp tác của các công ty xăng dầu trong ngành.

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 thời gian trước đó như cơ chế khoán trong kênh bán hàng trực tiếp ... đã phát huy tác dụng tích cực, trong thời gian tới Tổng công ty sẽ nghiên cứu cải tiến, hoàn thiện các cơ chế để tạo động lực cho người lao động, cải thiện năng suất lao động và nâng cao hiệu quả kinh doanh.

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, thăm mỷ vô bình đã từng bước được cải thiện góp phần tạo nên diện mạo mới của bình gas Petrolimex trên thị trường.

2. Những yếu tố khó khăn

Bên cạnh các yếu tố thuận lợi, kinh tế thế giới năm 2016 vẫn phải đối mặt với rất nhiều khó khăn do sự giảm tốc của các nền kinh tế đang phát triển (Trung Quốc, Brazil, Nga...), nguy cơ

khủng hoảng tài chính tại các quốc gia mới nổi, xung đột địa chính trị lan rộng... sẽ tác động xấu tới sự phát triển của kinh tế toàn cầu.

Kinh tế Việt Nam được cho là ổn định xong vẫn luôn tiềm ẩn những nỗi lo về biến động của nền kinh tế do tác động từ nhiều phía như tình hình thế giới không thuận lợi cho một số mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam (dầu thô, khoáng sản, nông sản...) dẫn tới nguồn thu ngân sách sụt giảm; bội chi ngân sách lớn; nợ công, nợ nước ngoài trên GDP đứng ở mức cao; lãi suất sau một thời gian giữ ổn định ở mức thấp đã có dấu hiệu tăng trở lại; năng lực cạnh tranh của nền kinh tế còn rất thấp...

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.

Mặt hàng LPG tiếp tục chịu sự cạnh tranh rất mạnh từ các nguồn nhiên liệu thay thế, đặc biệt là khí thấp áp và CNG trong công nghiệp.

Các biện pháp cạnh tranh thiếu lành mạnh 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.

Đầu năm 2016, Nhà nước thay đổi chính sách về tỷ giá là áp dụng chính sách tỷ giá trung tâm. Tỷ giá trung tâm lấy tỷ giá chính thức vào giờ chốt giao dịch cuối ngày trước đó cộng với một biên độ nhất định do NHNN quyết định dựa trên các yếu tố diễn biến thị trường, và được lấy làm tỷ giá giao dịch của ngày hôm sau. Do vậy, với sự thay đổi này thì Nhà nước điều hành tỷ giá linh hoạt hơn, tuy nhiên đối với doanh nghiệp rất khó nhận định được biến động về tỷ giá trước các khoản thanh toán mua, vay ngoại tệ trong tương lai và có thể bị thiệt hại về rủi ro tỷ giá lớn đối với doanh nghiệp.

Từ 01/01/2016, Luật bảo hiểm xã hội có hiệu lực thi hành và Tổng công ty phải thực hiện theo Luật. Sự thay đổi của Luật bảo hiểm xã hội đã dẫn đến chi phí về bảo hiểm xã hội tăng vọt và ảnh hưởng trọng yếu đến kết quả kinh doanh kế hoạch 2016 trình Đại hội đồng cổ đông. Với lao động hiện có và theo qui định của Nhà nước thì chi phí về bảo hiểm xã hội năm 2016 tăng thêm khoảng 17 tỷ đồng (tức là nếu như thực hiện năm 2015 chi phí bảo hiểm xã hội là: 10 tỷ đồng thì năm 2016 phải trích chi phí là: 27 tỷ đồng). Ngoài ra theo qui định của luật thuế thu nhập doanh nghiệp thì doanh nghiệp được hạch toán chi phí mang tính chất phúc lợi người lao động tối đa không vượt quá 01 tháng lương. Do vậy, kế hoạch từ 2016 trở đi, Tổng công ty không trình Đại hội cổ đông trích quỹ phúc lợi: 10 tỷ đồng (tương đương 1 tháng lương) mà hạch toán chi phí vào lợi nhuận trước thuế.

II. Mục tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2016

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 đặt ra kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2016 với các chỉ tiêu chính như sau:

- **Doanh số: 2.476 tỷ đồng**
- **Lợi nhuận hợp nhất trước thuế 2016:**
 - **Tổng công ty xây dựng trên cơ sở các tiêu thức tính toán như năm 2015: 137 tỷ đồng** (chưa tính các yếu tố tăng chi phí từ ảnh hưởng của các chính sách mới theo

quy định của Nhà nước phát sinh từ năm 2016 là: 27 tỷ đồng gồm: Tăng chi phí bảo hiểm xã hội: 17 tỷ, tăng chi phí mang tính chất phúc lợi người lao động: 10 tỷ đồng).

- **Lợi nhuận hợp nhất trước thuế trình Đại hội cổ đông 2016: 110 tỷ đồng.**
- **Cổ tức dự kiến 2016: Tối thiểu 12%/vốn góp bằng tiền mặt hoặc bằng cổ phiếu.** Trình Đại hội đồng cổ đông ủy quyền 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 2016; 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 2016 (nếu ứng cổ tức bằng cổ phiếu).

III. Các giải pháp và định hướng hoạt động

Để thực hiện được các mục tiêu trên đây, Tổng công ty đề ra các giải pháp hoạt động đối với các lĩnh vực như sau:

1. Đối với 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 dự trữ thích hợp để đảm bảo đáp ứng đúng quy định của các cơ quan chức năng 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;
- 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;
- Duy trì quan hệ hợp tác vay mượn với các hãng kinh doanh gas có uy tín trên địa bàn để đảm bảo an toàn về chân hàng trong trường hợp tàu về muộn so với kế hoạch;

b. Công tác kinh doanh

Đối với gas rời

Dự báo trong năm 2016, nhu cầu tiêu thụ LPG vẫn ổn định và phát triển. Tuy nhiên sẽ gặp phải sự cạnh tranh lớn từ nguồn nhiên liệu thay thế CNG. Hiện tại dự án khai thác CNG của Petro Việt Nam tại Thái Bình đã đi vào hoạt động, PVGas đã triển khai lắp đặt và cung cấp CNG cho một số khách hàng tại khu vực phía Bắc. Với lợi thế về giá thành, CNG sẽ tạo ra nhiều bất lợi đối với tình hình giữ chân khách hàng truyền thống sử dụng LPG của Tổng công ty

Để đảm bảo giữ được sản lượng, Tổng công ty cần đẩy mạnh công tác tiếp thị, tìm kiếm khách hàng mới cũng như có phương án cùng tham gia kinh doanh phân phối CNC để giữ thị phần. 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. Bên cạnh đó, 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.

Đối với gas bình

Kinh doanh LPG là ngành hàng kinh doanh có điều kiện trong đó kinh doanh Gas bình và chiết nạp LPG nói riêng chịu sự quản lý chặt chẽ của Nhà nước. Năm 2016, Tổng công ty sẽ tiếp tục tiếp tục bám sát các chính sách về quy hoạch trạm chiết nạp LPG và qui hoạch mạng lưới Cửa hàng gas của nhà nước để có những chính sách hợp lý tại từng địa bàn phù hợp với từng kênh bán hàng.

Trong năm 2016 và các năm tới sẽ tiếp tục giành nguồn lực phát triển kênh bán Petrolimex nhằm khai thác lợi thế về thương hiệu và hệ thống phân phối của Tập đoàn xăng dầu, đặc biệt chú trọng hệ thống các đơn vị xăng dầu khu vực phía Nam. Tiếp tục triển khai mạnh mẽ các chính sách hỗ trợ bán hàng đến các đơn vị bằng nhiều hình thức khác nhau phù hợp với đặc điểm của từng khu vực thị trường. Thường xuyên tiếp cận các Công ty xăng dầu, kịp thời nắm bắt thông tin thị trường nhằm phối hợp đưa ra những phương án kịp thời nhằm giải quyết những khó khăn vướng mắc để cùng phát triển.

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 của kênh bán. Tiếp tục rà soát đánh giá hiệu quả hệ thống cửa hàng tại các khu vực để quy hoạch phát triển. Đẩy mạnh các chính sách khuyến khích gia tăng bán bình 12 để tăng tỷ trọng mặt hàng 12 nhằm phát triển kênh bán ngày càng bền vững và hiệu quả, tương xứng với tiềm năng phát triển bình 12 của hệ thống cửa hàng. Tiếp tục triển khai mô hình liên kết kinh doanh qua các cửa hàng do Công ty gas trực tiếp quản lý theo hình thức liên kết thuê địa điểm của các đơn vị xăng dầu. Đối với những cửa hàng được thuê ngoài xã hội: do tính ổn định kém, điều kiện thuê được cửa hàng ngày càng khó khăn, chí phí thuê lại liên tục tăng. Do vậy, để có thể dần từng bước ổn định kênh bán hàng trực tiếp, Tổng Công ty sẽ xem xét việc mua lại các địa điểm phù hợp để làm cửa hàng. Các cửa hàng này sẽ được đầu tư lâu dài, đồng bộ về cơ sở vật chất và hình ảnh nhật diện nhằm tạo điểm nhấn trong hệ thống phân phối trực tiếp của gas Petrolimex.

Kênh đại lý ngoài ngành, Tổng công ty tiếp tục chỉ đạo các đơn vị triển khai xây dựng các chính sách bán hàng phù hợp nhằm khai thác tối đa lợi thế của kênh bán trên thị trường. Các chính sách phát triển kênh bán này phải đảm bảo bền vững và có hiệu quả. Bên cạnh đó, kênh đại lý ngoài ngành cũng cần được quan tâm xây dựng về hình ảnh gắn liền với thương hiệu Gas Petrolimex nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho công tác bán hàng.

Tăng cường công tác chỉ đạo điều hành các Nhà máy chiết nạp dầu mỡ 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.

Bám sát nhu cầu vỏ bình của các đơn vị để có kế hoạch đáp ứng kịp thời trên cơ sở đảm bảo khai thác hiệu quả luân chuyển vỏ bình thông qua chỉ tiêu vòng quay vỏ. Căn cứ tồn kho vỏ bình thực tế, tiếp tục cân đối điều chuyển hợp lý giữa các đơn vị để tăng hiệu quả sử dụng, nâng cao hiệu quả kinh doanh.

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, 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.

2. Công tác kế toán tài chính

Năm 2016, Tổng công ty sẽ tiếp tục dùng nguồn lực tài chính từ Tổng công ty để tập trung phát triển thị trường, phát triển mạng lưới bán hàng, gia tăng sản lượng bán và thị phần tại các vùng thị trường có tiềm năng

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.

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.

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

3. Về công tác Tổ chức – Lao động – Tiền lương

- Tiếp tục hoàn thiện hệ thống định mức hao phí thời gian lao động các hoạt động sản xuất kinh doanh, làm cơ sở bố trí, sắp xếp và sử dụng lao động hiệu quả.
- Tiếp tục theo dõi, đánh giá công tác giao kế hoạch lao động tiền lương đối với Công ty mẹ và Công ty thành viên và cơ chế khoán tiền lương đối với các đơn vị trực thuộc Công ty mẹ và Công ty thành viên trong toàn hệ thống; đồng thời sửa đổi hệ thống thang bảng lương theo quy định mới của pháp luật làm cơ sở để trả lương và thực hiện các chế độ đối với người lao động từ năm 2016.
- Xây dựng hệ thống tiêu chí đánh giá kết quả thực hiện công việc theo phương pháp ứng dụng BSC & KPI, nhằm đánh giá hiệu suất công việc CBCNV một cách định lượng, khoa học, khách quan tạo động lực làm việc, phát huy tối đa khả năng lao động, nâng cao năng suất lao động; đồng thời chấm điểm làm cơ sở xếp hệ số hiệu quả công việc, giải quyết chế độ lương, thưởng.
- Tiếp tục theo dõi, đánh giá hiệu quả hoạt động của Công ty thành viên, khối Chi nhánh/Cửa hàng trực thuộc các đơn vị, đối với đơn vị có NSLĐ khối Chi nhánh/Cửa hàng thấp thì từng bước đưa về mặt bằng chung toàn hệ thống.
- Tăng cường công tác kiểm tra toàn diện, kiểm tra chuyên đề Công ty thành viên, đơn vị trực thuộc Tổng công ty làm cơ sở hoàn thiện các văn bản quản lý nội bộ, thực hiện thống nhất trong toàn hệ thống, nâng cao hiệu lực, hiệu quả hoạt động SXKD.

4. Về công tác đầu tư, quản lý kỹ thuật

- Đầu tư xây dựng công trình mở rộng nhà đóng nạp, nhà văn phòng tại Nhà máy LPG Hà Nội.

- Đầu tư xây dựng nhà văn phòng làm việc PGC Cần Thơ.
- Chuẩn bị các điều kiện đầu tư công trình Trạm nạp Sơn La.
- Chuẩn bị và hoàn thiện các thủ tục triển khai đầu tư tăng sức chứa, tăng công suất đóng nạp tại Trạm nạp Phú Thọ.
- Cải tạo, nâng cấp công nghệ sơn tĩnh điện vỏ bình Gas tại Nhà máy LPG Hà Nội.
- 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 quyền sử dụng đất **tại một số vùng thị trường có sức cầu lớn** để làm văn phòng chi nhánh kết hợp làm cửa hàng bán gas, tuy nhiên địa điểm phải phù hợp với quy hoạch đã được cấp có thẩm quyền phê duyệt và đảm bảo tính pháp lý của lô đất, có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất hợp pháp với mục tiêu 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.
- Duy trì tốt công tác quản lý thừa thiếu, chất lượng hàng hóa tại các đơn vị.
- 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 9001:2008) tại các nhà máy phù hợp với điều kiện thực tế.
- Thường xuyên chú trọng, quan tâm công tác an toàn PCCC, ATVSLĐ, BVMT, ANTT, PCBL chất lượng bình gas đóng nạp, chất lượng vỏ bình tái sơn kiểm định, công tác phục hồi van cổ bình, in logo tại các nhà máy, Chi nhánh, Trạm nạp trên toàn Tổng công ty.

5. Về công tác công nghệ thông tin

- Tiếp tục củng cố hạ tầng, đảm bảo an ninh, an toàn thông tin, dữ liệu, đảm bảo tính sẵn sàng của hệ thống;
- Đẩy mạnh phát triển phần mềm theo hướng quản trị tập trung, xuyên suốt, thống nhất từ trên xuống dưới, tích hợp các ứng dụng phần mềm hiện có với khả năng khai thác, ứng dụng qua các thiết bị đa phương tiện.
- Tập trung khai thác tối đa các ứng dụng phần mềm hiện có như quản lý vận tải, công tác ISO, kho hàng...
- Tiếp tục rà soát và xây dựng các quy chế, quy định, 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 2015 đồng thời trình bày khái quát những mục tiêu và phương hướng thực hiện trong năm kế hoạch 2016. Mặc dù trong năm 2015 Tổng công ty Gas Petrolimex vẫn phải đối mặt với những khó khăn nhất định nhưng kết quả đạt được trong năm 2015 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 Gas Petrolimex cũng như sự ủng hộ quý báu của các cơ quan cấp trên, đặc biệt là của các Quý cổ đông. Nhân dịp này, thay mặt Ban lãnh đạo Tổng công ty Gas Petrolimex, 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 đồng viên kịp thời Tổng công ty Gas Petrolimex trong quá trình thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2015.

Bước sang năm 2016, 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, 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 2016, đảm bảo cho sự phát triển lâu dài và bền vững của Tổng công ty Gas Petrolimex trong những năm tiếp theo.

TỔNG CÔNG TY GAS PETROLIMEX – CTCP
TỔNG GIÁM ĐỐC

Vũ Hồng Khánh