TẬP ĐOÀN XĂNG DẦU VIỆT NAM
TỔNG CÔNG TY GAS PETROLIMEX-CTCP

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC
HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2022
VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2023

Kính thưa các Quý vị cổ đông!
Kính thưa các Quý vị đại biểu!

Thay mặt Ban điều hành, tôi xin được báo cáo một số điểm chính về hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2022 của Tổng công ty Gas Petrolimex-CTCP như sau:

I. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2022

Dịch Covid-19 đã từng bước được kiểm soát trên thế giới cũng như tại Việt Nam. Tuy nhiên, nền kinh tế thế giới trong năm vừa qua phải đối mặt với những tác động nặng nề từ yếu tố lạm phát cao, chính sách tiền tệ thắt chặt nhằm kiềm chế lạm phát của các nền kinh tế lớn, khủng hoảng năng lượng tại Châu Âu, cuộc xung đột quân sự giữa Nga và Ukraina…, điều này đã ảnh hưởng tiêu cực tới tốc độ tăng trưởng kinh tế toàn cầu. Đối với kinh tế trong nước, nguồn lực, sức chống chịu của các doanh nghiệp đã giảm sút sau thời gian dài phải chống chịu với dịch Covid trong khi lại phải tiếp tục đối mặt với các tác động tiêu cực từ các yếu tố bất lợi của kinh tế thế giới. Bên cạnh đó, kinh tế trong nước cũng phải đối mặt với các yếu tố rủi ro khác như áp lực lạm phát, lãi suất, tỷ giá tăng cao.

Chiến tranh giữa Nga và Ukraina mà cao hơn là sự đối đầu về địa chính trị giữa các nước phương Tây và Nga đã khiến giá dầu thô biến động rất mạnh. Dưới ảnh hưởng đó, giá CP cũng biến động rất lớn trong các tháng đầu năm, cụ thể giá CP đạt đỉnh vào tháng 03/2022 với mức 950 USD/tấn và là mức giá cao nhất kể từ tháng 01/2014. Tuy nhiên, sau thời điểm đó giá CP lại giảm liên tiếp trong 6 tháng tiếp theo với tổng mức giảm lên tới 375 USD/tấn, gây thiệt hại lớn về chênh lệch giá hàng tồn kho cho các doanh nghiệp kinh doanh LPG.

Thị trường LPG đầu ra tiếp tục chịu sự cạnh tranh gay gắt với sự tham gia của hàng trăm doanh nghiệp kinh doanh gas với hàng trăm thương hiệu khác nhau. Tình trạng cạnh tranh không lành mạnh trong ngành hàng (hàng trộn chất lượng thấp, sang chiết nạp trái phép, chiếm dụng vỏ bình...) tiếp tục gây khó khăn cho nhiều doanh nghiệp kinh doanh tuân thủ pháp luật. Gas Petrolimex tiếp tục bị cạnh tranh trực diện của các đối thủ về sản phẩm (làm tương tự màu sắc vỏ bình và van bình); giá cả

(định giá luôn thấp hơn); dịch vụ kỹ thuật và kênh phân phối. Những yếu tố này tiếp tục gây khó khăn cho công tác phát triển gas bình của Tổng công ty.

Trong bối cảnh dịch Covid bùng phát và những khó khăn chung của nền kinh tế nói chung và của ngành kinh doanh Gas nói riêng, toàn Tổng công ty đã nhận thấy rõ hơn, trực diện hơn những vấn đề nổi cộm, những điểm mạnh, điểm yếu của các đơn vị kinh doanh cùng ngành hàng và xu hướng thị trường, vùng thị trường còn trống Gas Petrolimex. Do đó, ngay từ đầu năm 2022, Tổng công ty đã rà soát, đánh giá lại mạng lưới phân phối hiện có và chính sách sản phẩm đặc biệt là kênh bán trực tiếp để thiết lập, quy hoạch lại mạng lưới các trạm chiết nạp Gas và điểm bán, từ đó xây dựng các bài toán để tiếp cận, phát triển thị trường còn trống Gas Petrolimex, xác lập chiến lược kinh doanh trong ngắn hạn và tương lai từ 5~10 năm tới bao gồm chiến lược về mạng lưới, kênh phân phối, chính sách sản phẩm, mô hình tổ chức, con người, tài chính kế toán và công nghệ thông tin trong quá trình chuyển đổi số.

Năm 2022 trong bối cảnh thị trường LPG còn đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức từ các yếu tố khách quan, bất khả kháng nhưng với các giải pháp kinh doanh phù hợp, bên cạnh đó là sự ủng hộ của Tập đoàn xăng dầu Việt Nam, của các Cổ đông Tổng công ty và các công ty xăng dầu trong ngành, sự chỉ đạo thường xuyên của Hội đồng quản trị, đặc biệt là sự cố gắng, đồng lòng và quyết tâm của Ban điều hành cùng toàn thể người lao động, Tổng công ty đã hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch do Đại hội cổ đông đề ra, sản lượng có sự phục hồi và tăng trưởng làm tiền đề phát triển cho các năm tiếp theo. Tổng công ty là vẫn là đơn vị có kết quả về chỉ tiêu lợi nhuận cao nhất trong số các hãng kinh doanh thuần LPG được niêm yết trên thị trường chứng khoán, cổ tức được duy trì ổn định, đảm bảo quyền lợi của cổ đông và người lao động của Tổng công ty. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2022 của Tổng công ty thể hiện ở các chỉ tiêu kinh doanh chính như sau:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	TH2021	KH2022	TH2022	So sánh (%)	
						TH2021	KH2022
1	Tổng doanh thu thuần hợp nhất	Triệu đ	3.362.912	3.528.883	4.014.358	119%	114%
2	Lợi nhuận trước thuế hợp nhất	Triệu đ	160.019	160.000	160.212	100%	100%
3	Lợi nhuận sau thuế hợp nhất	Triệu đ	125.818	128.000	126.618	101%	99%
4	Tỷ suất LNST hợp nhất/vốn điều lệ BQ	%	20,9%	21,2%	21,0%	101%	99%
5	Tỷ lệ cổ tức	%	14%	Tối thiểu 12%	Dự kiến 15%		

(Theo báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2022)

Để đạt được kết quả nêu trên, Tổng công ty đã triển khai thực hiện các nhóm giải pháp năm 2022 như sau:

1/ Công tác kinh doanh:

- *Công tác tạo nguồn và đảm bảo nguồn hàng:*

Tổng công ty tiếp tục thực hiện các chính sách linh hoạt trong khâu tạo nguồn, đa dạng hoá nguồn hàng cung ứng, duy trì quan hệ hợp tác mua hàng với nhiều nhà cung

cấp đều là các đơn vị có uy tín trong nước và trong khu vực để có được giá nhập mua cạnh tranh nhất trong các kỳ đàm phán mua hàng.

Tổng công ty tiếp tục chú trọng công tác thu thập thông tin thị trường, giao dịch quốc tế và khu vực, diễn biến giá CP, tình hình nguồn cung để hỗ trợ cho công tác đảm bảo nguồn hàng cũng như hoạt động kinh doanh. Thông tin về diễn biến giá CP được cập nhật hàng ngày tới các đơn vị, bộ phận trực thuộc để phục vụ công tác bán hàng.

- *Kinh doanh gas rời:*

Tổng công ty đã chủ động xây dựng chính sách giá bán linh hoạt cũng như tăng cường công tác dịch vụ kỹ thuật, nâng cao chất lượng khâu giao nhận vận tải ..., để giữ chân các khách hàng truyền thống, các khách hàng có sản lượng tiêu thụ ổn định, khả năng thanh toán tốt. Công tác tiếp thị tiếp tục được đẩy mạnh để tìm kiếm khách hàng mới, đặc biệt tại các khu công nghiệp tập trung. Ngoài ra, trong điều kiện khó khăn chung của nền kinh tế, Tổng công ty tiếp tục quan tâm đến vấn đề an toàn tài chính trong triển khai chính sách kinh doanh, không để phát sinh công nợ khó đòi.

- *Kinh doanh gas bình:*

Xuất phát từ tình hình thị trường đối mặt với nhiều khó khăn từ các yếu tố không thuận lợi của kinh tế vĩ mô, Tổng công ty đã cố gắng tập trung tối đa nguồn lực để gia tăng sản lượng bán hàng với các giải nhóm giải pháp sau:

+ Đối với kênh bán trực tiếp, Tổng công ty đã tìm các giải pháp để đẩy mạnh sản lượng như thực hiện chính sách giá có sự phân biệt và có tính linh hoạt cao, có sự uyển chuyển, gắn kết giữa giá bán và thời hạn thanh toán, đầu tư, hỗ trợ kịp thời các đơn vị khoán nhằm tiếp cận vào các nhóm khách hàng tiềm năng: các siêu thị, trung tâm thương mại, trường học, nhà hàng, khách sạn...; phân chia khách hàng thành từng nhóm đối tượng để có chính sách bán hàng phù hợp với từng nhóm; tập trung phát triển các khách hàng có sản lượng lớn, đẩy mạnh công tác dịch vụ kỹ thuật sau bán hàng.
+ Đối với kênh bán qua các công ty xăng dầu trong ngành thuộc hệ thống Petrolimex, Tổng công ty thực hiện các chương trình hỗ trợ phát triển bán lẻ trực tiếp đến các điểm bán là cửa hàng xăng dầu và cửa hàng chuyên doanh của các công ty xăng dầu nhằm mục đích hỗ trợ các cửa hàng xăng dầu, cửa hàng chuyên doanh tăng trưởng bền vững và gia tăng sản lượng.
+ Đối với kênh đại lý ngoài ngành, Tổng công ty tiếp tục có các chính sách phù hợp nhằm duy trì, phát triển và mở rộng mạng lưới. Tổng công ty cũng thực hiện quy hoạch lại các đại lý tại một số vùng thị trường, tập trung gia tăng sản lượng đối với một số khách hàng truyền thống có nhiều tiềm năng, khai thác thêm đại lý mới là hộ kinh doanh bán lẻ trực tiếp đến người tiêu dùng nhằm giữ ổn định và từng bước gia tăng sản lượng đối với kênh dại lý ngoài ngành.

- *Công tác PR, quảng cáo, chống gian lận thương mại:*

Công tác PR, quảng cáo tiếp tục được chú trọng với nhiều hình thức quảng bá thương hiệu đa dạng nhằm thông tin tới người tiêu dùng chất lượng sản phẩm và

dịch vụ vượt trội của Gas Petrolimex như PR qua các kênh truyền thông Youtube, Facebook, qua website… Công tác chống gian lận thương mại, hàng giả, hàng nhái cũng được chú trọng với nhiều hình thức phối hợp với các cơ quan quản lý nhà nước (báo chí, quản lý thị trường…).

2/ Công tác tổ chức, nhân sự:

Tổng công ty tiếp tục thực hiện các giải pháp nâng cao chất lượng quản trị doanh nghiệp cụ thể: lựa chọn, sắp xếp bố trí cán bộ có đủ năng lực, uy tín đối với trường hợp bổ nhiệm/bổ nhiệm lại vào vị trí phù hợp để phát huy vai trò của cán bộ sử dụng có hiệu quả nguồn lực của Tổng công ty; thực hiện tinh giản bộ máy quản lý, ưu tiên tối đa cho lao động bán hàng; đổi mới cơ cấu, chất lượng lao động để từng bước nâng cao năng suất lao động; 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; thực hiện giao khoán tiền lương triệt để đến từng bộ phận, cá nhân người lao động, gắn tiền lương với kết quả thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh để tiền lương là đòn bẩy kinh tế nhằm mục tiêu thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển mạnh mẽ và bền vững.

Các phong trào thi đua tiếp tục được đẩy mạnh nhằm vừa tạo sự gắn kết của người lao động cũng như vừa kích thích các hoạt động sản xuất kinh doanh phát triển, khen thưởng kịp thời đối với đơn vị tăng trưởng, hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch năm 2022 và đóng góp vào thành tích chung hoàn thành kế hoạch của Tổng công ty.

3/ Công tác tài chính:

Tổng công ty tiếp tục chú trọng tiết giảm chi phí để nâng cao hiệu quả kinh doanh, thực hiện rà soát lại các quy trình quản lý chi phí, định mức khoán; khai thác tối đa hiệu quả dòng tiền để đem lại hiệu quả tài chính, góp phần vào hiệu quả chung của toàn Tổng công ty. Bên cạnh đó, trong bối cảnh dư nợ tín dụng tại các ngân hàng thương mại trong nước bị thắt chặt trong các tháng cuối năm, Tổng công ty đã linh hoạt đàm phán với nhà cung cấp nước ngoài để tăng thời hạn thanh toán nhằm đảm bảo ổn định về nguồn hàng, đáp ứng nhu cầu kinh doanh.

Công tác công nợ và an toàn tài chính tiếp tục được chú trọng trong bối cảnh nền kinh tế gặp nhiều khó khăn. Tổng công ty tiếp tục thực hiện đôn đốc, theo dõi diễn biến công nợ tại các đơn vị trực thuộc; trực tiếp kiểm tra và chấn chỉnh công tác quản lý tại các cửa hàng, chi nhánh, không để phát sinh công nợ tồn đọng mới; trực tiếp làm việc thu hồi nợ tại các đơn vị nợ quá hạn; tiếp tục triển khai bảo lãnh khi ký hợp đồng bán hàng; phân loại công nợ và phân loại đối tượng nợ để thu hồi nợ, đồng thời triển khai một số biện pháp mạnh để thu hồi nợ. Nhờ thực hiện nhiều giải pháp quyết liệt, trong năm qua Tổng công ty đã thu hồi và xử lý được 90% số công nợ tồn đọng.

4/ Công tác đầu tư, xây dựng cơ bản, quản lý kỹ thuật:

Công tác đầu tư, nâng cấp cơ sở vật chất tiếp tục được chú trọng để phục vụ tốt hơn cho công tác bán hàng. Trong năm 2022, Tổng công ty đã hoàn thiện hai dự án trọng điểm, bao gồm Dự án mở rộng sức chứa Nhà máy Đà Nẵng và Dự án thay

thế thiết bị đo tính điện tử tự động và lường lại 3 bồn cầu LPG tại Nhà máy Sài Gòn, đồng thời tiếp tục đẩy mạnh các dự án đầu tư trọng điểm khác như Dự án xây dựng Trụ sở văn phòng và Trung tâm điều hành kinh doanh của PGC Hải Phòng, Dự án Di dời Trạm nạp LPG Quảng Bình… Bên cạnh đó, Tổng công ty cũng triển khai đầu tư nâng cấp, cải tạo các hạng mục tại các Nhà máy, trạm nạp như máy bơm, trạm biến áp, bơm chữa cháy..., đầu tư bổ sung phương tiện vận tải để nâng cao năng lực tự vận tải.

Tổng công ty cũng duy trì công tác bảo dưỡng thường xuyên, kiểm định, hiệu chuẩn thiết bị đo lường và kiểm định các máy móc thiết bị có yêu cầu nghiêm ngặt về an toàn lao động đúng định kỳ tại các Nhà máy, trạm nạp, đồng thời chú trọng công tác phòng cháy chữa cháy, an toàn vệ sinh lao động…, nhờ đó trong năm qua trên toàn Tổng công ty đã không phát sinh bất kỳ sự cố mất an toàn nào trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

5/ Công tác công nghệ thông tin:

Tổng công ty tiếp tục chú trọng đầu tư, ứng dụng công nghệ thông tin trong quản trị doanh nghiệp; triển khai nâng cấp phần mềm FTS, nâng cấp hàm ký số trên thiết bị HSM và kết nối trực tiếp với Tổng cục thuế để truyền hoá đơn điện tử; đầu tư, nâng cấp cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin. Hệ thống công nghệ thông tin được vận hành ổn định, đảm bảo công tác an ninh, an toàn dữ liệu đồng thời hỗ trợ tốt cho công tác bán hàng, góp phần 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.

6/ Công tác an sinh, xã hội:

Bên cạnh hoạt động kinh doanh, Tổng công ty cũng tiếp tục tích cực tham gia các hoạt động an sinh xã hội, đóng góp cho cộng đồng như tham gia hiến máu tình nguyện, tổ chức hoạt động từ thiện, ủng hộ gia đình cán bộ, nhân viên có hoàn cảnh khó khăn, chăm lo Tết cho người nghèo, ủng hộ quỹ vì người nghèo, nạn nhân chất độc màu da cam dioxin, hội người khuyết tật, gia đình có công với cách mạng, chi tài trợ giáo dục, ủng hộ địa phương cũng như tham gia các hoạt động từ thiện khác. Các hoạt động này một mặt nâng cao hình ảnh của Tổng công ty, đồng thời thể hiện trách nhiệm của Tổng công ty đối với cộng đồng.

II- KẾ HOẠCH NĂM 2023 VÀ CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

1. Các yếu tố ảnh hưởng

Các yếu tố khó khăn

Năm 2022 là một năm ảm đạm với nền kinh tế toàn cầu nhưng theo nhận định của của nhiều định chế tài chính, nền kinh tế thế giới năm sau có thể diễn biến tệ hơn, thậm chí nhiều quốc gia có thể nguy cơ rơi vào suy thoái. Chính sách tăng mạnh lãi suất của Cục Dự trữ liên bang Mỹ (Fed) và ngân hàng trung ương của các nền kinh tế lớn nhằm kiềm chế lạm phát sẽ tiếp tục gây ra những tác động tiêu cực tới nền kinh tế toàn cầu. Bên cạnh đó, các rủi ro về địa chính trị, sự đối đầu giữa Nga và các nước phương Tây, chi phí năng lượng, khí đốt tăng cao tại Châu Âu, thiếu hụt nguồn cung, đứt gãy chuỗi cung ứng, … cũng góp phần làm trầm trọng thêm những khó khăn của kinh tế thế giới trong năm 2023.

Đối với trong nước, nền kinh tế nước ta được dự báo tiếp tục gặp nhiều khó khăn, thách thức từ những tác động phức tạp của của tình hình chính trị, kinh tế thế giới và khu vực. Cuộc chiến ở Ukraine, lãi suất quốc tế tăng và nguy cơ suy thoái kinh tế ngày càng tăng ở Mỹ và Châu Âu có thể ảnh hưởng đến nhu cầu đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam và làm tăng rủi ro bất ổn kinh tế vĩ mô. Trong khi đó, về năng lực nội tại, năng suất, chất lượng, hiệu quả và sức cạnh tranh của nền kinh tế còn yếu, áp lực lạm phát, lãi suất, tỷ giá tăng vẫn còn lớn và đang là thách thức đối với điều hành kinh tế vĩ mô.

Sự cạnh tranh từ các sản phẩm thay thế ngày càng mạnh mẽ, dự kiến trong quý 3~4/2023 kho LNG Thị Vải của Tổng công ty khí Việt Nam (Pvgas) sẽ được đưa vào khai thác. Như vậy, lĩnh vực gas công nghiệp trong thời gian tới sẽ chịu sức ép cạnh tranh rất lớn từ hai loại nhiên liệu CNG và LNG vốn có giá bán cạnh tranh hơn. Đối với lĩnh vực dân dụng, người tiêu dùng tại thành thị thay đổi lối sống theo hướng chung cư hóa, kéo theo việc sử dụng sản phẩm thay thế LPG ngày càng nhiều (các thiết bị sử dụng điện như bếp từ, bếp điện) sẽ khiến việc phát triển sản lượng gas bình tại các thành phố lớn gặp nhiều khó khăn.

Nhà nước hoàn toàn chưa có chính sách khuyến khích, hỗ trợ phát triển ngành hàng LPG cho dù đây là nhiên liệu sạch, thân thiện với môi trường. Trong khi đó trong nội bộ ngành, sự cạnh tranh vẫn diễn ra quyết liệt, gay gắt. Các biện pháp cạnh tranh không lành mạnh như chiếm dụng vỏ bình, chiết nạp trái phép … vẫn diễn ra phổ biến, gây khó khăn cho các doanh nghiệp kinh doanh tuân thủ pháp luật. Bên cạnh đó, do tính chất đặc thù, Tổng công ty chỉ kinh doanh đơn sản phẩm và dưới một thương hiệu duy nhất, điều này khiến hoạt động kinh doanh của Tổng công ty đối mặt với nhiều rủi ro trước những biến động của thị trường như biến động giá CP, biến động tỷ giá, sự cạnh tranh của nhiên liệu thay thế, thay đổi chính sách về ngành hàng của nhà nước …

Chịu sự tác động từ biến động phức tạp của giá dầu thô cũng như yếu tố cung cầu, vận chuyển…, giá CP được dự báo vẫn sẽ diễn biến phức tạp và khó dự đoán. Điều này tiếp tục khiến công tác nguồn hàng của Tổng công ty gặp nhiều khó khăn

trong việc cân bằng giữa yếu tố đảm bảo ổn định nguồn hàng và giảm thiểu rủi ro về chênh lệch giá tồn kho.

Các yếu tố thuận lợi

Bên cạnh những yếu tố khó khăn, nền kinh tế Việt Nam được nhiều tổ chức tài chính quốc đánh giá vẫn sẽ duy trì được tốc độ tăng trưởng cao và là điểm sáng trong khu vực nhờ dịch Covid đã được kiểm soát hoàn toàn, kinh tế vĩ mô ổn định, dòng vốn FDI dồi dào trong bối cảnh các doanh nghiệp nước ngoài đang chuyển dịch chuỗi cung ứng …Quốc hội đã đề ra các chỉ tiêu chủ yếu trong phát triển kinh tế - xã hội năm 2023 gồm: Tốc độ tăng tổng sản phẩm trong nước (GDP) khoảng 6,5%; GDP bình quân đầu người đạt khoảng 4.400 đô la Mỹ (USD). Tỷ trọng công nghiệp chế biến, chế tạo trong GDP đạt khoảng 25,4-25,8%. Tốc độ tăng năng suất lao động xã hội bình quân khoảng 5,0-6,0%. Ngành hàng LPG nói chung sẽ được hưởng lợi từ sự tăng trưởng kinh tế trong nước.

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. Hệ thống cơ sở vật chất được đầu tư mở rộng như kho Thọ Quang, kho Nhà Bè… sẽ góp phần nâng cao hiệu suất và duy trì hình ảnh của Tổng công ty trước khách hàng. Các cơ chế khoán, các chính sách kinh doanh của Tổng công ty ngày càng được sửa đổi, hoàn thiện sẽ phát huy tác dụng tích cực, tạo động lực cho người lao động trong cải thiện năng suất lao động và nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Tổng công ty luôn nhận được sự quan tâm, hỗ trợ của Tập đoàn xăng dầu Việt Nam và các công ty xăng dầu trong ngành trong công tác phát triển thị trường LPG.

Dư địa tăng trưởng cho LPG tại nước ta vẫn còn lớn bởi hiện nay LPG mới chỉ được sử dụng chủ yếu trong lĩnh vực đun nấu (nhà hàng, nhà dân) và lĩnh vực công nghiệp, còn nhiều tiềm năng phát triển LPG tại các lĩnh vực khác như làm nhiên liệu giao thông vận tải (auto gas), ứng dụng trong nông nghiệp, nguyên liệu hoá dầu … Mức sống của người dân ngày càng được cải thiện, vì vậy LPG ngày càng được sử dụng nhiều tại các vùng thị trường nông thôn, miền núi chứ không còn là sản phẩm xa xỉ, tạo cơ hội cho các doanh nghiệp tăng sản lượng, mở rộng thị phần tại các vùng thị trường tiềm năng này.

2. Chỉ tiêu kế hoạch năm 2023:

Trên cơ sở đánh giá ảnh hưởng của các yếu tố khó khăn và thuận lợi tới hoạt động sản xuất kinh doanh, Tổng công ty dự kiến xây dựng kế hoạch năm 2023 với các chỉ tiêu chính như sau:

Stt	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2023	So thực hiện 2022
1	Doanh thu hợp nhất (tỷ đồng)	4.154	104%
2	Lợi nhuận hợp nhất trước thuế (tỷ đồng)	168	105%
3	Chia cổ tức	Tối thiểu 12%	

3. Các giải pháp trọng tâm

Để hoàn thành các mục tiêu chủ yếu trên đây trong bối cảnh môi trường kinh tế thế giới cũng như trong nước còn đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức, Tổng công ty sẽ tập trung vào các nhóm giải pháp trọng tâm đã được thực hiện hiệu quả trong các năm trước đó và có điều chỉnh linh hoạt tuỳ thuộc tình hình biến động của thị trường, đẩy mạnh công tác chuyển đổi số trong toàn Tổng công ty, bao gồm các khâu quản lý, sản xuất và mua bán hàng, đồng thời hoàn thiện các quy định, quy chế để đảm bảo phù hợp với các quy định của Nhà nước và thực tế hoạt động kinh doanh của Tổng công ty. Các nhóm giải pháp cụ thể như sau:

a/ Giải pháp về kinh doanh:

Đối với công tác nguồn hàng:

Tiếp tục đa dạng hoá nguồn hàng cung ứng nhằm tạo lợi thế trong quá trình đàm phán mua hàng với các nhà cung cấp; tích cực tìm kiếm các nguồn hàng chất lượng tốt và giá cả cạnh tranh, các nguồn hàng có thuế suất ưu đãi từ các nước trong khu vực để giảm giá thành và hỗ trợ cho công tác kinh doanh;

Bám sát dự đoán, phân tích tình hình thị trường, nguồn cung, diễn biến giá CP trong dài hạn cũng như ngắn hạn của các tạp chí thị trường có uy tín để điều hành công tác nguồn hàng hiệu quả nhất; linh hoạt trong công tác điều độ, giao nhận hàng hoá để đảm bảo ổn định nguồn hàng kinh doanh.

Đối với công tác kinh doanh gas rời:

Tích cực tìm kiếm, mở rộng thêm các khách hàng mới, đặc biệt tại các khu công nghiệp tập trung. Bám sát các dự án tại các khu công nghiệp, nắm bắt thông tin, tiếp cận với khách hàng ngay từ giai đoạn đầu của dự án để chào thầu lắp đặt hệ thống thiết bị, tạo cơ hội cho việc cung cấp LPG.

Áp dụng chính sách giá bán linh hoạt đối với từng đối tượng khách hàng trên cơ sở gia tăng sản lượng gắn với an toàn tài chính, phấn đấu hoàn thành kế hoạch kinh doanh.

Tiếp tục cải thiện chất lượng khâu dịch vụ kỹ thuật sau bán hàng, giao nhận vận tải, đặc biệt là công tác vận tải tự làm để nâng cao hình ảnh, uy tín của Tổng công ty nhằm giữ vững và phát triển khách hàng.

Đối với các đơn vị xăng dầu thuộc hệ thống Petrolimex, Tổng công ty tiếp tục tăng cường hợp tác và hỗ trợ toàn diện với các đơn vị xăng dầu để phát huy lợi thế sẵn có thương hiệu Petrolimex, duy trì và mở rộng bán gas công nghiệp cho các khách hàng trên địa bàn các tỉnh.

Chú trọng đến vấn đề an toàn tài chính; sát sao đôn đốc, thu hồi công nợ trong công tác bán hàng, tuyệt đối không để phát sinh công nợ khó đòi.

Đối với công tác kinh doanh gas bình:

Đẩy mạnh phát triển mở rộng mạng lưới, nghiên cứu các địa điểm mở bán phù hợp và có độ phủ thị trường triệt để; thúc đẩy tăng sản lượng và hiệu quả bán hàng của các điểm bán mới mở;

Đẩy mạnh triển khai các hình thức bán hàng áp dụng công nghệ số, xây dựng cơ chế và chính sách bán hàng phù hợp với các hình thức bán hàng này;

Nâng cao hơn nữa công tác bảo trì, bảo dưỡng, kiểm tra an toàn, dịch vụ kỹ thuật sau bán hàng đối với mọi đối tượng khách hàng để nâng cao uy tín, hình ảnh của Tổng công ty đối với khách hàng;

Tăng cường công tác nhận diện thương hiệu thông qua các chiến dịch truyền thông trên đa phương tiện, nhận diện thương hiệu trên các vật phẩm khuyến mại, nghiên cứu bổ sung các vật phẩm hỗ trợ khác phù hợp với thị hiếu của khách hàng tại từng vùng thị trường cụ thể;

Bám sát diễn biến thị trường, tăng cường phối hợp và hỗ trợ kịp thời các đơn vị xăng dầu trong hệ thống Petrolimex trong công tác phát triển thị trường, đồng thời tiếp tục triển khai xây dựng các chính sách bán hàng, chính sách giá và chiết khấu phù hợp đối với kênh tổng đại lý, đại lý ngoài ngành nhằm khai thác tối đa lợi thế của kênh bán, chú trọng phát triển hệ thống đại lý bán trực tiếp tới người tiêu dùng;

Chủ động phối hợp cùng với các cơ quan chức năng, các đơn vị kinh doanh gas khác trên địa bàn nhằm chống lại các hiện tượng hàng giả, hàng nhái. Bên cạnh đó, Tổng công ty sẽ tiếp tục nghiên cứu để ngày càng hoàn thiện các biện pháp chống giả nhằm bảo vệ sản phẩm gas bình Petrolimex và đảm bảo quyền lợi của người tiêu dùng.

Phát triển sản phẩm mới:

Tích cực nghiên cứu để ứng dụng LPG vào các lĩnh vực mới nhằm gia tăng sản lượng; làm việc với các nhà cung cấp đầu nguồn trong và ngoài nước để tham gia một phần trong chuỗi giá trị cung cấp sản phẩm LNG, CNG ra thị trường nhằm đa dạng hoá mặt hàng kinh doanh, tạo tiền đề cho sự mở rộng, phát triển của Tổng công ty trong thời gian tới;

b/ Giải pháp về công nghệ thông tin

Triển khai Website bán hàng qua tổng đài tại Tổng công ty để hỗ trợ hiệu quả cho công tác bán hàng.

Triển khai phần mềm Quản lý nhân sự - tiền lương nhằm hỗ trợ hiệu quả cho công tác quản trị nhân sự, tiền lương.

Tiếp tục nâng cấp, hoàn thiện phần mềm FTS; đẩy mạnh số hoá, ứng dụng phần mềm trong hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm phục vụ hiệu quả công tác quản lý, điều hành sản xuất kinh doanh của Tổng công ty.

Nghiên cứu triển khai công tác chuyển đổi số trong lĩnh vực quản lý chai LPG, truyền dữ liệu hệ thống đóng nạp và đo tính LPG trong bồn từ các nhà máy, trạm nạp về văn phòng điều hành.

Đầu tư, nâng cấp hạ tầng CNTT để đáp ứng cho công tác chuyển đổi số và công tác quản trị; tiếp tục đảm bảo vận hành hệ thống CNTT hoạt động ổn định, không bị gián đoạn, hiệu năng được nâng cao, đảm bảo công tác an ninh, an toàn, không xảy ra hư hỏng, mất dữ liệu để phục vụ sản xuất kinh doanh.

c/ Giải pháp về đầu tư cơ bản, quản lý kỹ thuật

Công tác đầu tư:

Tiếp tục tập trung đẩy mạnh tiến độ các dự án trọng điểm, bao gồm: Dự án Trụ sở văn phòng và Trung tâm điều hành kinh doanh – PGC Hải Phòng; Dự án Di dời trạm nạp gas Petrolimex Quảng Bình.

Đầu tư mới máy đóng nạp bình gas cho các trạm nạp, đầu tư phương tiện vận chuyển và tiến hành sửa chữa, cải tạo các hạng mục phụ trợ theo kế hoạch đã được phê duyệt nhằm tăng công suất, chất lượng sản phẩm, quản lý đo tính hàng hóa nhập xuất tại nhà máy, trạm nạp.

Công tác quản lý kỹ thuật:

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. Thường xuyên chú trọng, quan tâm công tác kỹ thuật ngành hàng, công tác an toàn phòng cháy chữa cháy và cứu hộ cứu nạn, an toàn vệ sinh lao động...

d/ Giải pháp về tổ chức, nhân sự

Tiếp tục rà soát mô hình tổ chức, thường xuyên kiện toàn lại bộ máy hoạt động sản xuất kinh doanh theo hướng thích ứng và năng động, phù hợp với cơ chế thị trường và từng bước tiến tới mô hình quản lý tinh gọn, hiệu quả; tiếp tục hoàn thiện mô hình tổ chức bán hàng áp dụng công nghệ số; triển khai mô hình Điểm bán hàng Gas bình trực tiếp tại các vùng thị trường còn trống Gas Petrolimex trên phạm vi toàn quốc; nghiên cứu loại hình/hình thức ký Hợp đồng đối với người lao động tại các Cửa hàng/Điểm bán hàng đảm bảo đủ nhân sự vận chuyển, bán hàng phù hợp với quy định pháp luật; Rà soát, bổ sung quy hoạch cán bộ, thực hiện đánh giá, bổ nhiệm, bổ nhiệm lại cán bộ theo đúng quy định nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của bộ máy nhân sự;

Đẩy mạnh công tác đào tạo nhằm nâng cao năng lực, trình độ quản trị, trình độ chuyên môn của cán bộ, nhân viên của Tổng công ty nhằm thích ứng môi trường hoạt động kinh doanh trong giai đoạn mới cũng như các hình thức bán hàng mới.

Tiếp tục hoàn thiện các chính sách tiền lương, chính sách đãi ngộ, khen thưởng hợp lý đối với người lao động, cụ thể rà soát, sửa đổi hoàn thiện quy chế tiền lương đối với người lao động để giải quyết chế độ tiền lương và chế độ khác phù hợp hơn với thực tiễn của Tổng công ty. Tiếp tục thực hiện giao khoán tiền lương triệt để đến từng bộ phận, cá nhân người lao động, gắn tiền lương với kết quả thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh để tiền lương là đòn bẩy kinh tế nhằm mục tiêu thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển mạnh mẽ và bền vững. Ứng dụng công nghệ thông tin *(xây dựng phần mềm nhân sự, tiền lương, bảo hiểm xã hội)* để quản lý lao động, thanh toán tiền lương và giải quyết chế độ chính sách khác đối với người lao động, đảm bảo đáp ứng yêu cầu trong tình hình mới.

Tiếp tục đẩy mạnh phong trào thi đua trong toàn Tổng công ty với hình thức phù hợp; tổng kết, bình xét thi đua, khen thưởng xứng đáng với tập thể, cá nhân

người lao động đạt thành tích cao trong các phong trào thi đua để tạo động lực khuyến khích người lao động nâng cao hiệu quả trong sản xuất kinh doanh.

Nâng cao nghiệp vụ pháp chế, rà soát công tác tư vấn pháp luật để các hoạt động của Tổng công ty, các công ty thành viên đều tuân thủ đúng pháp luật, đảm bảo quyền và lợi ích hợp pháp cho doanh nghiệp và người lao động; tiếp tục rà soát, sửa đổi các văn bản quản lý của Tổng công ty để đảm bảo đúng pháp luật, phù hợp với tình hình thực tế và đáp ứng tốt yêu cầu công tác quản trị của Tổng công ty, đồng thời nâng cao hiệu lực, hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh.

e/ Giải pháp về tài chính

Tiếp tục 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; thường xuyên rà soát các quy trình quản lý chi phí, định mức khoán nhằm thực hiện tiết kiệm tối đa chi phí kinh doanh; giám sát chặt chẽ công tác quản lý chi phí vỏ bình từ các khâu đặt mua vỏ bình, các vật tư có liên quan đến vỏ bình, định mức sơn sửa, kiểm định, thay van… cũng như tiết kiệm các chi phí có liên quan đến vỏ bình;

Vận dụng linh hoạt trong công tác quản lý dòng tiền, tìm kiếm cơ hội gia tăng lợi nhuận tại các thời điểm có sự chênh lệch lớn về lãi suất để nâng cao hiệu quả tài chính;

Tiếp tục thực hiện nghiêm chỉnh quy chế quản lý công nợ của Tổng công ty, tập trung vào công tác 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; 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./.

TỔNG GIÁM ĐỐC