



Hà Nội, ngày ..... tháng 04 năm 2019

**BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC  
HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018  
VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2019**

*Kính thưa các Quý vị cổ đông!*

*Kính thưa các Quý vị đại biểu!*

Thay mặt Ban điều hành Tổng công ty Gas Petrolimex-CTCP, tôi xin được báo cáo một số điểm chính về hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018 của Tổng công ty như sau:

**I. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018**

Một số yếu tố thuận lợi và khó khăn chính ảnh hưởng tới hoạt động của Tổng công ty trong năm 2018:

Kinh tế toàn cầu năm 2018 tăng trưởng chậm do những bất ổn về chính trị, mối quan hệ căng thẳng giữa các nước lớn, đặc biệt là cuộc chiến thương mại Mỹ - Trung, xu hướng gia tăng bảo hộ thương mại ... Đối với kinh tế trong nước, chính phủ tiếp tục tập trung vào các chính sách nhằm ổn định kinh tế vĩ mô, cải thiện môi trường đầu tư và nâng cao vai trò của khu vực kinh tế tư nhân..., nhờ đó đã góp phần thúc đẩy kinh tế với kết quả GDP năm 2018 có sự tăng trưởng ấn tượng nhất trong 10 năm qua, đạt 7,08%.

Giá CP bình quân năm 2018 bằng 540 USD/tấn, tăng 56 USD/tấn so với cùng kỳ và là năm thứ hai liên tiếp CP tăng giá. Giá CP tiếp tục diễn biến khó dự đoán đã gây nhiều khó khăn cho hoạt động của doanh nghiệp kinh doanh gas, thể hiện rõ nét nhất ở hai tháng cuối năm khi giá giảm tới 225 USD/tấn tương đương 42% bình quân giá CP cả năm đã gây thiệt hại rất lớn cho hầu hết các doanh nghiệp kinh doanh gas tại Việt Nam.

Nghị định 87/2018/NĐ-CP về kinh doanh khí thay thế cho nghị định số 19/2016/NĐ-CP đã có hiệu lực từ ngày 01/08/2018. Tuy nhiên theo đánh giá của nhiều doanh nghiệp thì điều cần thiết nhất là tạo ra môi trường kinh doanh lành mạnh cho các doanh nghiệp kinh doanh LPG thì nghị định này nói riêng cũng như các văn bản pháp luật khác về ngành hàng LPG vẫn chưa làm được.

Nhu cầu sử dụng LPG của Việt Nam tiếp tục tăng trưởng mặc dù tốc độ tăng trưởng năm 2019 không còn cao như những năm trước. Tổng nhu cầu LPG năm 2018 tăng so với năm 2017 được ước tính khoảng 4,5~4,8%.

Thị trường LPG đầu ra tiếp tục chịu sự cạnh tranh gay gắt. Đối với gas bình, tình trạng cạnh tranh không lành mạnh trong ngành hàng (hàng trộn chất lượng thấp, sang chiết nạp trái phép, chiếm dụng vỏ bình của nhau...) tiếp tục gây khó khăn cho các doanh nghiệp kinh doanh gas nghiêm túc. Đối với gas rời, xuất hiện thêm nhiều hãng tham gia thị trường với quy mô ngày càng lớn mạnh, đặc biệt là các đơn vị tư nhân. Thị trường gas rời tiếp tục diễn ra xu hướng một số nhóm khách hàng ưu tiên sử dụng sản phẩm từ nhà cung cấp có cùng quốc gia, dân tộc. Bên cạnh sự cạnh tranh trong nội bộ ngành, LPG còn chịu sự cạnh tranh mạnh mẽ từ các nguồn nhiên liệu thay thế (khí thấp áp, CNG, bếp từ) gây khó khăn không nhỏ cho công tác phát triển thị phần của các doanh nghiệp kinh doanh gas trong đó có Tổng công ty, đặc biệt tại những thời điểm giá LPG tăng cao.

Các chỉ tiêu định lượng chính phản ánh tình hình kinh doanh của Tổng công ty trong năm 2018:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	TH 2017	KH 2018	TH 2018	So sánh (%)	
						TH 2017	KH 2018
1	Sản lượng xuất bán	Tấn	149.377	153.956	158.002	106%	103%
2	Tổng doanh thu thuần hợp nhất	Triệu đ	2.958.491	2.771.371	3.261.120	110%	118%
3	Lợi nhuận trước thuế hợp nhất	Triệu đ	190.706	190.000	192.327	101%	101%
4	Lợi nhuận sau thuế (lợi ích cổ đông của Tổng Công ty)	Triệu đ	142.134	146.149	147.667	104%	101%
5	Lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ	Triệu đ	141.244	137.700	149.647	106%	109%
6	Tỷ suất LN sau thuế Cty mẹ/vốn điều lệ BQ	%	23,4%	22,8%	24,8%	106%	109%
7	Tỷ lệ Cổ tức/vốn góp	%	12%	Tối thiểu 12%	Dự kiến 20%	167%	167%

*(Theo báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán năm 2018)*

Các số liệu trên đây phản ánh tình hình kinh doanh của Tổng công ty tiếp tục có sự tăng trưởng so với cùng kỳ, thể hiện ở các chỉ tiêu sản lượng, doanh thu và lợi nhuận. Việc đạt được các kết quả này nhờ các nguyên nhân chủ yếu dưới đây:

- Tổng công ty tiếp tục thực hiện các chính sách linh hoạt trong khâu tạo nguồn để có được giá nhập mua cạnh tranh nhất (đa dạng hoá nguồn cung cấp, tính toán tỷ trọng mua nội/ nhập khẩu phù hợp với từng thời kỳ...). Bên cạnh đó, trong năm 2018 Tổng công ty tiếp tục khai thác được nguồn hàng nhập khẩu có mức giá cạnh tranh cao trong khu vực, từ đó giảm được giá vốn hàng nhập và nâng cao khả năng cạnh tranh trước các đối thủ cùng ngành.
- Tổng công ty luôn bám sát thị trường để có các chính sách phát triển thị trường phù hợp với từng vùng, từng kênh phân phối với các trọng tâm, trọng

điểm cụ thể, đặc biệt là các chương trình phối hợp với các công ty xăng dầu thành viên của Tập đoàn xăng dầu Việt Nam. Công tác PR, quảng cáo, quảng bá thương hiệu về chất lượng sản phẩm của Gas Petrolimex cũng được đẩy mạnh. Nhờ thực hiện các giải pháp đồng bộ nên mặc dù phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường, Tổng công ty đã đạt được những kết quả hết sức tích cực, cụ thể sản lượng xuất bán tăng 6% so với cùng kỳ, trong đó sản lượng gas bình tăng 4% và sản lượng gas rời tăng 9%.

- Tiếp tục 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,...), khai thác triệt để các công cụ tài chính, quản trị tốt công tác quản lý vô bình, công tác vận tải, nhờ vậy đã giảm được chi phí kinh doanh bình quân so với cùng kỳ và góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh.
- Tiếp tục thực hiện các giải pháp nâng cao chất lượng quản trị doanh nghiệp, 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; 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; thực hiện giao khoán tiền lương triệt để đến từng bộ phận, cá nhân người lao động; gắn chặt tiền lương với kết quả thực hiện nhiệm vụ SXKD, đảm bảo tiền lương là đòn bẩy kinh tế thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển mạnh mẽ và bền vững.
- Tiếp tục chú trọng công tác đầu tư cơ sở vật chất, 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.
- Tiếp tục chú trọng đầu tư, ứng dụng công nghệ thông tin trong quản trị doanh nghiệp, 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.

## **II. KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2019 VÀ CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN**

### **1. Những nhân tố ảnh hưởng**

Kinh tế thế giới năm 2019 được dự báo tăng trưởng khoảng 3,5~3,7%. Một số yếu tố có thể gây tác động tới triển vọng tăng trưởng kinh tế toàn cầu là chiến tranh thương mại Mỹ-Trung, bất ổn chính trị tại các nước Châu Âu, sự gia tăng chủ nghĩa bảo hộ tại một số nền kinh tế lớn...

Về triển vọng kinh tế trong nước, Quốc hội cũng như Chính phủ tiếp tục đặt mục tiêu trọng tâm vào ổn định kinh tế vĩ mô; kiểm soát lạm phát; cải thiện môi trường đầu tư; nâng cao năng suất, chất lượng và sức cạnh tranh của nền kinh tế. Các chỉ tiêu chủ yếu là tăng trưởng GDP năm 2019 đạt từ 6,6~6,8%, tốc độ tăng giá tiêu dùng (CPI) khoảng 4%; tổng kim ngạch xuất khẩu tăng 7~8%; tỷ lệ nhập siêu so với tổng kim

ngạch xuất khẩu dưới 3%; tổng vốn đầu tư phát triển toàn xã hội khoảng 33~34% GDP. Bên cạnh các yếu tố thuận lợi, nền kinh tế vẫn đang phải đối mặt với nhiều yếu tố bất lợi như trình độ công nghệ thấp, đất đai, tài nguyên đang dần bị suy giảm trong khi năng suất, hiệu quả và năng lực cạnh tranh của nền kinh tế vẫn còn chưa cao.

Tổng nhu cầu sử dụng LPG năm 2019 của Việt Nam được dự báo tiếp tục tăng trưởng khoảng 2~2,5% so với năm 2018. Đây là tốc độ tăng trưởng khá thấp so với một vài năm trở lại đây, tuy nhiên nhu cầu có sự tăng trưởng cũng là tiền đề để các hãng gas gia tăng sản lượng bán hàng trong năm tới.

Xu hướng biến động khó dự đoán của giá CP sẽ tiếp tục gây khó khăn lớn cho Tổng công ty trong công tác đảm bảo nguồn hàng, quản trị hàng tồn kho cũng như lập kế hoạch kinh doanh trong dài hạn.

Tại thị trường đầu ra, các biện pháp cạnh tranh thiếu lành mạnh tiếp tục diễn ra phổ biến, công khai và hầu như không có biện pháp ngăn chặn hiệu quả từ các cơ quan quản lý đã và sẽ tiếp tục gây khó khăn lớn cho hoạt động kinh doanh gas bình của Tổng công ty. Đối với gas rời, thị trường ngày càng chịu sự cạnh tranh mạnh mẽ không chỉ từ các đối thủ cùng ngành mà còn từ các nhiên liệu thay thế.

Ngành hàng LPG tiếp tục chịu sự quản lý của rất nhiều văn bản pháp luật, gây nhiều khó khăn khi thực hiện cũng như phát sinh chi phí cho các đơn vị kinh doanh nghiêm túc.

## **2. Chỉ tiêu kế hoạch 2019**

Trên cơ sở đánh giá các nhân tố ảnh hưởng trên đây và kết quả sản xuất kinh doanh năm 2018, Tổng công ty đã xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019 với các chỉ tiêu chủ yếu như sau:

Stt	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2019
1	Sản lượng LPG xuất bán (tấn)	162.852
2	Doanh thu hợp nhất (triệu đồng)	3.476.743
3	Lợi nhuận hợp nhất trước thuế (triệu đồng)	192.000
4	Chia cổ tức	Tối thiểu 12%
5	Tổng giá trị đầu tư (triệu đồng)	72.444

## **3. Các giải pháp trọng tâm**

Để đạt được các mục tiêu kế hoạch của năm 2019 trên đây, Tổng công ty Gas Petrolimex-CTCP sẽ tập trung vào các nhóm giải pháp trọng tâm như sau:

1/ 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 khai thác các nguồn hàng có ưu đãi về thuế suất nhập khẩu nhằm giảm giá thành mua hàng; tập trung chủ yếu mua hàng qua các hợp đồng định hạn để đảm bảo ổn định về nguồn hàng trên cơ sở tình hình nguồn cung hiện nay; tiếp tục thực hiện điều hành công tác

nguồn hàng theo hướng ưu tiên ổn định nhằm giảm thiểu rủi ro trong công tác nguồn hàng; thường xuyên bám sát dự đoán, phân tích giá CP trong dài hạn cũng như ngắn hạn của các tạp chí thị trường có uy tín để có được quyết định mua hàng chính xác nhất; linh hoạt trong công tác điều độ, giao nhận tàu để có được nguồn hàng ổn định phục vụ kinh doanh; duy trì quan hệ hợp tác vay mượn với các hãng kinh doanh gas có uy tín trên địa bàn để luôn đảm bảo ổn định về nguồn hàng.

2/ Tiếp tục áp dụng cơ chế giá bán linh hoạt đối với từng đối tượng khách hàng gas rời trên cơ sở gia tăng sản lượng gắn với an toàn tài chính, xây dựng chính sách bán hàng trên cơ sở giá trị gia tăng; triển khai mạnh mẽ các biện pháp để tiếp cận, chào hàng đối với nhóm khách hàng tại các khu công nghiệp tập trung để phát triển thị trường; tập trung tăng cường cải thiện chất lượng khâu dịch vụ kỹ thuật sau bán hàng, giao nhận vận tải, đặc biệt là công tác tự vận tải để nâng cao hình ảnh, uy tín của Tổng công ty nhằm giữ vững và phát triển khách hàng; duy trì hợp tác và hỗ trợ toàn diện với các công ty xăng dầu thuộc hệ thống Petrolimex để phát huy lợi thế sẵn có thương hiệu Petrolimex nhằm mở rộng bán gas công nghiệp cho các khách hàng trên địa bàn các tỉnh.

3/ Tiếp tục triển khai các giải pháp đồng bộ để phát triển đồng thời cả ba kênh bán gas bình phù hợp với đặc điểm của từng khu vực thị trường. Đối với kênh đại lý ngoài ngành, triển khai xây dựng các chính sách bán hàng phù hợp, tập trung nguồn lực phát triển các đại lý bán lẻ trực tiếp đến người tiêu dùng thay vì bán qua Tổng đại lý như trước đây. Đối với kênh bán trực tiếp, tiếp tục hoàn thiện cơ chế khoán theo mặt hàng đến từng lao động bán hàng tại khối cửa hàng, đẩy mạnh các chính sách khuyến khích gia tăng sản lượng, đặc biệt là sản lượng bán lẻ bình 12kg; đánh giá lại nhu cầu cũng như tình hình thị trường gas bình 48kg để làm cơ sở xây dựng chính sách bán hàng phù hợp đối với nhóm khách hàng này với tiêu chí an toàn công nợ, gia tăng sản lượng và đảm bảo hiệu quả; tiếp tục đánh giá các khu vực thị trường để sắp xếp các cửa hàng trực thuộc nhằm nâng cao hiệu quả bán hàng của các cửa hàng; tiếp tục hoàn thiện và nâng cấp tính năng phần mềm bán hàng, bán hàng qua trung tâm, bán hàng trực tuyến...; triển khai các ứng dụng công nghệ thông tin như Google Map, ứng dụng smartphone,... để nâng cao tiện ích cho người sử dụng khi cần tìm mua sản phẩm gas Petrolimex chính hãng; tăng cường công tác dịch vụ kỹ thuật bán hàng, đặc biệt đối với khối khách hàng sử dụng bình 48kg. Đối với kênh bán qua các công ty xăng dầu, tiếp tục phối hợp với các công ty xăng dầu thành viên trong việc mở rộng mạng lưới phân phối gas Petrolimex trên các thị trường khu vực; triển khai các chính sách hỗ trợ bán hàng đến các đơn vị xăng dầu bằng nhiều hình thức khác nhau phù hợp với đặc điểm của từng khu vực thị trường, hỗ trợ các đơn vị xăng dầu hoạt động bán lẻ trực tiếp.

4/ Bám sát nhu cầu vỏ bình của các đơn vị trực thuộc 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; quan tâm đến chất lượng sản phẩm sau xuất xưởng, tăng cường chất lượng công tác sơn sửa, kiểm định vỏ bình nhằm tạo thuận lợi cho công tác bán hàng.

5/ 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; tăng cường công tác chống gian lận thương mại để bảo vệ quyền lợi của người sử dụng gas Petrolimex.

6/ Tập trung đẩy mạnh tiến độ các dự án đầu tư trọng điểm (dự án nâng cấp sức chứa kho Thọ Quang, dự án đầu tư mở rộng trạm nạp Phú Thọ...) để sớm đưa vào khai thác sử dụng nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của Tổng công ty trước các đối thủ cạnh tranh cùng ngành; tiếp tục đầu tư cải tạo, 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; tích cực tìm kiếm khách hàng để ký hợp đồng dịch vụ tái kiểm định, sơn sửa vỏ bình và đóng nạp cho các hãng khác tại các nhà máy để nâng cao hiệu quả khai thác cơ sở vật chất kỹ thuật tại nhà máy.

7/ Tiếp tục chuẩn hóa lại các định mức chi phí và hoàn thiện lại các quy định, quy chế quản lý, 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, phân định rõ các khâu sản xuất tại các kho đầu mối và khâu bán hàng tại các công ty con, các đơn vị trực thuộc; triệt để tiết kiệm chi phí góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh; tập trung tăng cường công tác quản trị, quản lý công nợ, thu hồi công nợ đặc biệt là công nợ tồn đọng khó đòi, chậm thanh toán.

8/ Tăng cường chuẩn hóa hệ thống công nghệ thông tin, củng cố hạ tầng, đảm bảo an ninh, an toàn thông tin, dữ liệu, nâng cao tính sẵn sàng của hệ thống; tiếp tục nâng cấp đẩy mạnh ứng dụng phần mềm quản trị tập trung thống nhất từ trên xuống dưới, tích hợp với các ứng dụng đa phương tiện cũng như các phần mềm hiện có nhằm tăng cường khả năng khai thác sử dụng; triển khai nâng cấp phần mềm FTS để thực hiện việc phát hành, lưu trữ hóa đơn điện tử; nghiên cứu phát triển các ứng dụng phần mềm khác như đặt hàng qua web, mobile, phần mềm quản lý nhân sự tiền lương, ... nhằm phục vụ tốt hơn cho công tác sản xuất kinh doanh;

9/ Tiếp tục 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; xây dựng chiến lược đào tạo và phát triển nguồn nhân lực để đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh trong giai đoạn tới; thường xuyên rà soát, đánh giá hiệu quả hoạt động của khối chi nhánh, cửa hàng nhằm có giải pháp phù hợp để các đơn vị hoạt động kinh doanh có hiệu quả.

**TỔNG GIÁM ĐỐC**