

Số: /PGC



Hà Nội, ngày 17 tháng 04 năm 2018

BÁO CÁO

HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2017

VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2018

I. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2017

Một số yếu tố thuận lợi và khó khăn chính ảnh hưởng tới hoạt động của Tổng công ty trong năm 2017:

Với sự tăng trưởng của kinh tế toàn cầu, kinh tế Việt Nam tiếp tục giữ được đà tăng trưởng trong năm 2017. Cùng với các yếu tố khác như chính sách tiền tệ, tín dụng ổn định, lạm phát thấp..., môi trường kinh tế vĩ mô thuận lợi đã ảnh hưởng tích cực tới hoạt động kinh doanh chung của các doanh nghiệp trong đó có các doanh nghiệp kinh doanh gas.

Giá CP bình quân năm 2017 bằng 485 USD/tấn, tăng 145 USD/tấn so với cùng kỳ và là năm giá CP tăng trở lại sau giai đoạn giảm liên tục 3 năm vừa qua. Do giá CP chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu giá vốn LPG nên bất kỳ biến động nào của giá CP đều ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp kinh doanh gas, đặc biệt đối với công tác quản trị hàng tồn kho.

Nghị định 19/2016/NĐ-CP về quản lý ngành kinh doanh khí đã có hiệu lực từ ngày 15/05/2016. Nghị định này ngay sau khi ban hành đã bị nhiều ý kiến phản hồi từ các doanh nghiệp kinh doanh LPG do có nhiều điểm không phù hợp với điều kiện kinh doanh của ngành hàng... Bên cạnh Nghị định 19/2016, ngành hàng LPG còn chịu sự chi phối của nhiều văn bản pháp luật khác, tuy nhiên đa số các quy định này không những không đạt được mục tiêu quản lý thị trường LPG trong khi lại gây ra rất nhiều khó khăn, phát sinh chi phí đối với các hãng gas kinh doanh tuân thủ đúng quy định (các quy định về kiểm tra chất lượng LPG, kê khai giá...).

Thị trường sản phẩm đầu ra tiếp tục chịu sự cạnh tranh gay gắt với sự tham gia của hàng trăm doanh nghiệp kinh doanh gas cùng hàng trăm thương hiệu khác nhau trong một thị trường với dung lượng tương đối nhỏ hẹp. 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. 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.

Các chỉ tiêu định lượng chính phản ánh tình hình kinh doanh của Tổng công ty trong năm 2017:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	TH 2017	KH 2017	TH 2016	So sánh (%)	
						KH 2017	C.Kỳ 2016
1	Tổng doanh thu thuần hợp nhất	Triệu đ	2.958.491	2.502.395	2.378.572	117%	124%
2	Lợi nhuận trước thuế hợp nhất	Triệu đ	190.706	150.000	140.352	127%	136%
3	Lợi nhuận trình phân phối	Triệu đ	139.521	117.040	94.707	119%	147%
4	Tỷ suất LN sau thuế Cty mẹ/vốn điều lệ BQ	%	23,4%	19,4%	15,5%	121%	151%
5	Tỷ lệ Cổ tức/vốn góp	%	12%	12%	12%	100%	100%

(Theo báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2017)

Các số liệu trên đây phản ánh tình hình của Tổng công ty là tương đối khả quan; doanh thu, lợi nhuận đều có sự tăng trưởng so với cùng kỳ, đặc biệt chỉ tiêu lợi nhuận tăng trưởng tới 36% so với cùng kỳ và vượt 27% so với kế hoạch. Dưới đây là các nguyên nhân chủ yếu:

- 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, mua định hạn/ mua chuyển phù hợp với từng thời kỳ...). Bên cạnh đó, trong năm 2017 Tổng công ty cũng đã tìm được nguồn hàng nhập khẩu có mức giá cạnh tranh cao trong khu vực.
- 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. Trong năm 2017, 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, vì vậy đã đạt được những kết quả hết sức tích cực, cụ thể sản lượng bán gas bình và gas rời đều tăng 5% so với cùng kỳ.
- 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, vì vậy Tổng công ty không những bù đắp được phần chi phí lãi vay cho phần thiếu hụt

vốn lưu động mà còn gia tăng được lợi nhuận tài chính. Ngoài ra, Tổng công ty 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.

- 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; 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 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.
- 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 2017, PMG đã tích cực và chủ động tìm kiếm khách hàng bên ngoài. Nhờ vậy, sản lượng thực hiện năm 2017 đạt 179% so với kế hoạch, lợi nhuận sau thuế đạt 18,875 tỷ đồng.

II. KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2018 VÀ CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

1. Những nhân tố ảnh hưởng

Năm 2018, 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. Nghị quyết của Quốc hội về kế hoạch phát triển kinh tế năm 2018 đã nhấn mạnh việc tiếp tục thúc đẩy đà tăng trưởng kinh tế với tổng kim ngạch xuất khẩu tăng 7~8%, tỷ lệ nhập siêu so với tổng kim ngạch xuất khẩu dưới 3%, tốc độ tăng giá tiêu dùng bình quân khoảng 4%, tổng vốn đầu tư phát triển toàn xã hội chiếm khoảng 33~34% GDP.

Giá CP theo nhận định của các tạp chí thị trường vẫn sẽ diễn biến hết sức phức tạp do xu hướng khó dự đoán của giá dầu thô, biến động cung cầu (đặc biệt ảnh hưởng từ nguồn cung LPG khai thác từ khí đá phiến của Mỹ) ..., điều này sẽ tiếp tục gây khó khăn lớn cho Tổng công ty trong công tác đảm bảo nguồn hàng. Theo dự báo, năm 2018, giá CP giảm so với năm 2017 (điều này đã được thể hiện qua các tháng đầu năm nay) và điều này luôn đi liền với giảm hiệu quả kinh doanh đến từ yếu tố chênh lệch giá hàng tồn kho.

Tại thị trường đầu vào, nguồn hàng cung ứng năm 2018 tiếp tục ghi nhận sự tham gia của nhiều nhà cung cấp, điều này sẽ tạo ra sự cạnh tranh giữa các nhà cung cấp và tạo điều kiện thuận lợi cho công tác tạo nguồn của Tổng công ty.

Tại thị trường đầu ra, các biện pháp cạnh tranh thiếu lành mạnh đối với Gas Petrolimex như nhái màu, nhò vỏ... đang 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 mặt hàng gas rời, ngoài sự cạnh tranh gay gắt từ các đối thủ cùng ngành, sản phẩm gas rời của Tổng công ty còn chịu sự cạnh tranh mạnh mẽ từ nhiên liệu thay thế là khí thấp áp, CNG và ảnh hưởng lớn tới khả năng tăng trưởng sản lượng gas rời.

Các quy định về điều kiện kinh doanh, mạng lưới phân phối theo Nghị định số 19/2016/NĐ-CP đang gây nhiều khó khăn cho các doanh nghiệp kinh doanh uy tín trong khi nghị định mới thay thế vẫn chưa được ban hành. Bên cạnh Nghị định 19/2016/NĐ-CP, ngành hàng gas còn chịu sự quản lý của rất nhiều văn bản pháp luật và đang nhiều khó khăn khi thực hiện, phát sinh chi phí cho doanh nghiệp. Bên cạnh đó, 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 như trường hợp của UBND thành phố Hải Phòng tiếp tục thu 16.000 đồng/ tấn phí sử dụng hệ thống công trình cảng biển đối với mặt hàng lỏng nhập khẩu như xăng dầu, LPG... mặc dù đã có nhiều ý kiến phản hồi từ các hiệp hội và doanh nghiệp.

2. Chỉ tiêu kế hoạch 2018

Trên cơ sở đánh giá các nhân tố ảnh hưởng trên đây và kết quả sản xuất kinh doanh năm 2017, Tổng công ty đã xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018 với các chỉ tiêu chủ yếu như sau:

Stt	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2018
1	Doanh thu hợp nhất (triệu đồng)	2.771.371
2	Lợi nhuận hợp nhất trước thuế (triệu đồng)	190.000
3	Chia cổ tức	tối thiểu 12%
4	Tổng giá trị đầu tư (triệu đồng)	91.893

3. Các giải pháp trọng tâm

Để đạt được các mục tiêu kế hoạch của năm 2018 trên đây, Tổng công ty Gas Petrolimex sẽ tập trung vào các nhóm giải pháp trọng tâm như sau:

1/ Tiếp tục thực hiện điều hành nguồn hàng theo hướng ưu tiên ổn định, giảm thiểu rủi ro trong công tác nguồn hàng; đa dạng hoá nguồn hàng nhằm tạo lợi thế trong quá trình đàm phán mua hàng với các nhà cung cấp; tích cực tìm kiếm nguồn hàng có mức giá

cạnh tranh cao trong khu vực; 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)/ chuyển (spot) phù hợp với từng khu vực, từng thời kỳ cụ thể để có được giá nhập mua hợp lý nhất; 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; linh hoạt trong công tác điều độ, giao nhận tàu để có được nguồn hàng ổn định phục vụ nhu cầu của các đơn vị.

2/ Tập trung đẩy mạnh công tác tiếp thị gas rời, 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, phát triển khách hàng thông qua việc lắp đặt công trình (bán hoặc đầu tư) trên nguyên tắc hỗ trợ công tác kinh doanh, tìm kiếm nguồn vật tư thiết bị có giá cạnh tranh để có thể thắng thầu trong lắp đặt công trình, tạo điều kiện gia tăng sản lượng bền vững; duy trì chính sách bán hàng an toàn, hiệu quả, 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; 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/ Triển khai mạnh mẽ các chính sách hỗ trợ bán hàng gas bình đến các đơn vị xăng dầu trong ngành 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. Đối với kênh bán trực tiếp, 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, mua lại cửa hàng tại các địa điểm phù hợp để tạo điều kiện phát triển ổn định lâu dài, hoàn thiện các cơ chế khoán nhằm khuyến khích người lao động gia tăng sản lượng bán. 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/ 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 xăng dầu Việt Nam; tăng cường công tác chống gian lận thương mại để bảo vệ quyền lợi của người sử dụng gas Petrolimex.

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/ Thực hiện chuẩn hóa, củng cố hạ tầng công nghệ thông tin, 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 nhằm hỗ trợ hiệu quả cho công tác bán hàng và quản trị doanh nghiệp.

7/ 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 lực để đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh trong giai đoạn tới; ứng dụng công cụ đánh giá hiệu suất KPI, BSC nhằm nâng cao năng lực quản trị cũng như đáng giá hiệu quả làm việc của người lao động.

8/ 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; tích cực tìm kiếm khách hàng để cung cấp dịch vụ tái kiểm định, sơn sửa vỏ bình, đóng nạp tại các nhà máy để nâng cao hiệu quả khai thác cơ sở vật chất kỹ thuật.

TỔNG CÔNG TY GAS PETROLIMEX
TỔNG GIÁM ĐỐC

VŨ HỒNG KHÁNH