

Hà Nội, ngày tháng 4 năm 2015



BÁO CÁO CỦA GIÁM ĐỐC VỀ KẾT QUẢ SXKD NĂM 2015 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2016

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

Năm 2015, được ghi nhận là năm thành công của PECO, khi Công ty đã thực hiện vượt mức hầu hết các chỉ tiêu kế hoạch và triển khai được nhiều nội dung như: Tập trung xử lý triệt để các vấn đề tồn đọng; Giảm tối đa chỉ tiêu giá trị hàng tồn kho; Cơ cấu, định hình lại hoạt động sản xuất kinh doanh trong toàn Công ty.

I. Kết quả hoạt động SXKD năm 2015

1. Kết quả kinh doanh:

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	TH năm 2015	TH Năm 2014	TH năm2015/ TH năm2014(%)
1	Sản lượng chính thực hiện				
	Sản lượng bán cột bơm	Cột	723	601	120
2	Doanh thu thuần	Triệu đ	426 922	469 939	90,8
	Doanh thu cột bơm, VTTB	Triệu đ	142 859	108 479	
	Doanh thu xăng dầu	Triệu đ	249 044	334 775	
	Doanh thu DVKT, XL	Triệu đ	29 752	21 209	
	Doanh thu cho thuê TS	Triệu đ	5 337	5 484	
3	Tổng LN trước thuế	Triệu đ	8 758	5 712	153
4	Tổng LN sau thuế	Triệu đ	6 831	4 251	161
5	Tỷ lệ chia cổ tức	%	10	10	
6	Thu nhập bình quân	Tr.đ/ng/th	8,5	6,9	123
7	Tổng giá trị đầu tư	Triệu đ	1 039	332	313

Phân tích, đánh giá khái quát các nội dung về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh (từng hoạt động, ngành hàng):

a) Kết quả sản xuất, lắp ráp, kinh doanh cột bơm:

Năm 2015, cơ chế kinh doanh xăng dầu đã ổn định nên các đơn vị kinh doanh xăng dầu có hiệu quả, chủ động hơn trong việc hoạch định chiến lược, kế hoạch đầu tư cơ sở vật chất, nhất là xây mới và cải tạo cơ sở vật chất kỹ thuật các cửa hàng xăng dầu cũ. Bên cạnh đó, Nhà nước tăng cường quản lý và siết chặt các quy định về đo lường (với Thông tư 15/2015/TT-BKHCHN Quy định về

quản lý đo lường, chất lượng trong kinh doanh xăng dầu, được chính thức có hiệu lực từ 01/4/2016) nên nhu cầu thay thế, nâng cấp các cột bơm không đạt chuẩn của các đơn vị cũng tăng cao. Năm 2015, tổng sản lượng cột bơm Công ty bán ra thị trường đạt 723 cột bơm các loại, cao hơn rất nhiều so với kết quả đạt được năm 2013 là 405 cột; năm 2014 là 601 cột (trong đó, sản lượng cột bơm xuất bán sang Lào là 82 cột).

Trong năm 2015, Công ty đã khá thành công trong việc tiếp cận, bán hàng cho các đơn vị ngoài ngành.

Hàng nhập khẩu về đến đâu được tổ chức lắp ráp nhanh chóng, khẩn trương để giao ngay cho khách hàng, đảm bảo tiết giảm tối đa chi phí lưu kho và chí phí lãi vay ngân hàng. Việc nhập khẩu, lắp ráp và giao hàng cho các đơn vị vẫn diễn ra thuận lợi, đúng tiến độ; việc bán hàng-thu tiền được quan tâm đảm bảo hiệu quả.

Công ty đặc biệt quan tâm phát triển khách hàng mới đi đôi với việc duy trì tốt các khách hàng truyền thống; không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ kỹ thuật, bảo hành, chăm sóc khách hàng sau bán hàng.

Ngoài sản phẩm Cột bơm nguyên chiếc, năm 2015 Công ty đã tích cực, tập trung tiếp thị, đẩy mạnh bán các mặt hàng là linh kiện, phụ tùng cột bơm, kết quả doanh thu tăng hơn 70% so với năm 2014. Nhận định đây là một trong những mặt hàng chiến lược của Công ty trong thời gian tới, vì vậy Công ty đang từng bước nâng cao năng lực sản xuất, chất lượng sản phẩm và xây dựng thương hiệu PECO cho các sản phẩm do PECO sản xuất và liên kết sản xuất.

Năm 2015, Công ty đã thành công trong việc nghiên cứu phát triển sản phẩm mang thương hiệu PECO.

Công ty đã hợp tác nghiên cứu, gia công, lắp ráp, thử nghiệm thành công CPU đầu tính cột bơm PECO5-E (với toàn bộ phần cứng, phần mềm sản xuất tại Việt Nam) đảm bảo các tính năng hiện đại của Cột bơm, nâng cấp cột PECO5 trong toàn hệ thống Petrolimex đảm bảo cột bơm kết nối tốt truyền thông với hệ thống EGAS trong Petrolimex.

Hiện nay, Công ty đã nghiên cứu, gia công, lắp ráp, thử nghiệm thành công toàn bộ Bộ đầu tính điện tử cột bơm mang thương hiệu PECO, sản xuất tại Việt nam, đảm bảo đáp ứng đầy đủ các tính năng hiện đại và kết nối truyền thông tốt với hệ thống EGAS của Petrolimex và có khả năng nâng cấp kết nối máy in khi khách hàng có nhu cầu.

Dự kiến năm 2016, Công ty sẽ tiếp tục liên kết sản xuất các vật tư linh kiện cột bơm mang thương hiệu PECO, đảm bảo chất lượng và giá thành hợp lý để cung cấp cho hệ thống Petrolimex và khách hàng ngoài Petrolimex.

b) Kinh doanh vật tư thiết bị (ngoài cột bơm)

- Năm 2015, tình hình kinh doanh vật tư thiết bị vẫn còn khó khăn do việc các công ty kinh doanh xăng dầu không phát sinh mới những dự án đầu tư lớn trong lĩnh vực kho, bể do sức chứa đã thừa đáp ứng nhu cầu. Trong kỳ Công ty đã bám sát các chương trình đầu tư của Tập đoàn Xăng dầu Việt nam và ký được một số hợp đồng cung cấp nhiệt kế, tỷ trọng kế, thước đo dầu, mái phao...

- Nhận thức được việc đầu tư vật tư thiết bị trong ngành năm 2015 và dự kiến các năm tới không có nhiều dự án, vì vậy, Công ty cũng đã nỗ lực tìm kiếm, tiếp cận khách hàng ngoài Petrolimex, các doanh nghiệp tư nhân, đầu mối khác. Các vật tư thiết bị đã được cung cấp cho các đơn vị ngoài Petrolimex bao gồm: máy bơm các loại, lưu lượng kế, cần xuất, van thở + van các loại, mái phao, thép ống. Hàng được nhập khẩu và cung cấp đến tận công trình cho khách hàng mang lại hiệu quả tốt.

c) Kinh doanh xăng dầu và dầu mỡ nhờn

Tổng sản lượng kinh doanh xăng dầu đạt 16.148m³, bằng 101% kế hoạch năm 2015, trong đó bán lẻ là 13.755m³, bán buôn 2.393m³ với doanh thu đạt 248,937 tỷ đồng, bằng 103% kế hoạch và bằng 74,4% thực hiện năm 2014 (do giá xăng dầu năm 2015 giảm nhiều so với năm 2014).

Trong năm 2015, tình hình kinh doanh xăng dầu có nhiều biến động, Chính phủ đã nhiều lần thực hiện điều chỉnh giá bán, Công ty đã thường xuyên cập nhật nắm bắt thông tin biến động giá xăng dầu trên thế giới và trong nước để chỉ đạo, điều hành kịp thời nhập hàng cho các cửa hàng xăng dầu của Công ty một cách hợp lý, đảm bảo hiệu quả;

Là doanh nghiệp chỉ hoạt động trong lĩnh vực bán lẻ nên việc hoa hồng kinh doanh xăng dầu được hưởng ổn định trong năm đã mang lại hiệu quả chung cho toàn công ty.

d) Hoạt động dịch vụ kỹ thuật:

Năm 2015, Công ty đã tập trung giải quyết, thanh quyết toán dứt điểm các Công trình xây lắp của Xí nghiệp nhiều năm trước tồn đọng lại.

Trong năm, Công ty chủ yếu tập trung vào thực hiện các dịch vụ kỹ thuật như: Xây dựng các CHXD, công nghệ trạm chiết nạp gas, dịch vụ kỹ thuật chuyên ngành xăng dầu. Hoạt động dịch vụ kỹ thuật đã đảm bảo hiệu quả hơn trước đây. Việc quản lý công nợ, thanh quyết toán các công trình được thực hiện tốt hơn nên đã không còn phát sinh rủi ro.

Hiện nay, Công ty đang tiếp tục triển khai các dịch vụ: như súc rửa bể; Sửa chữa, nâng cấp cột bơm; Đo- kiểm định dung tích bể trụ đứng tại các kho xăng dầu...

- Hoạt động dịch vụ cho thuê tài sản, kho, văn phòng vẫn đạt hiệu quả tốt, với doanh thu vượt 13,5% so với kế hoạch.

2. Các chỉ số tài chính hợp nhất:

- Tình hình tài sản:

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Đầu kỳ 01/01/2015	Cuối kỳ 31/12/2015	Tỷ lệ % tăng/giảm
1	2	3	4	5	6=4/5
1	Tổng cộng tài sản	Triệu đồng	81.644	98.025	20
	Tài sản ngắn hạn	Triệu đồng	51.663	67.346	30
	Tài sản dài hạn	Triệu đồng	29.982	30.679	2
2	Tổng cộng nguồn vốn	Triệu đồng	81.644	98.025	20
	Nợ phải trả	Triệu đồng	45.664	58.990	29
	Vốn chủ sở hữu	Triệu đồng	35.980	39.034	8

- Tình hình nợ phải trả

Chỉ tiêu về cơ cấu vốn	TH năm 2014	TH năm 2015
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,56	0,60
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	1,27	1,51
Hệ số Nợ ngân hàng/ Vốn chủ sở hữu	0,65	0,37

- Khả năng thanh toán:

Khả năng thanh toán hiện thời = TS ngắn hạn/Nợ ngắn hạn = 1,17

Thể hiện khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty trong tình trạng tốt.

- Khả năng sinh lời

Chỉ tiêu tài chính	Thực hiện năm 2014 (%)	Thực hiện năm 2015 (%)
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	0,90	1,6
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (ROE)	11,81	17,5
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (ROA)	5,21	6,96
- Hệ số LN từ hoạt động KD/Doanh thu thuần	1,4(1,00)	2,1

- Tình hình tài chính của Công ty là lành mạnh, đảm bảo an toàn. Năm 2015, Công ty đã quản lý và sử dụng vốn tốt, đem lại hiệu quả kinh tế cao: lợi nhuận trước thuế 8,7 tỷ đồng/5 tỷ đồng kế hoạch, đạt 175% kế hoạch năm.

- Trong kỳ, Công ty đã tập trung giải quyết dứt điểm 1 số tồn tại liên quan đến hoạt động của Xí nghiệp và Chi nhánh. Trích lập đầy đủ các khoản dự phòng đảm bảo an toàn về tài chính cho Công ty.

- Các công nợ khách hàng và cá nhân được đặc biệt quan tâm và đưa ra các biện pháp xử lý, thu hồi kịp thời.

- Việc theo dõi, giám sát tài chính đối với các đơn vị trực thuộc như Chi nhánh, Xí nghiệp đã được thực hiện sát sao, thường xuyên. Việc cung cấp thông tin công nợ khách hàng, cá nhân thường xuyên và kịp thời hơn, phối hợp với các bộ phận liên quan để đảm bảo công tác thu hồi công nợ được kịp thời đảm bảo hiệu quả sử dụng vốn và an toàn tài chính. Cập nhật, hướng dẫn kịp thời, thường xuyên các chính sách chế độ kế toán mới cho cán bộ làm công tác kế toán và các đơn vị trực thuộc.

- Công tác kế toán thực hiện đúng Luật, phản ánh trung thực và hợp lý các luồng tiền tệ trong năm tài chính, phù hợp với chuẩn mực kế toán Việt Nam và chế độ kế toán hiện hành.

3. Tình hình đầu tư, thực hiện các dự án:

Các khoản đầu tư lớn: Không có

Các công ty con, công ty liên kết: Không có

- Trong kỳ, Công ty không phát sinh dự án đầu tư mới. Chỉ cải tạo, gia cố, nâng cấp cơ sở vật chất tại các cửa hàng xăng dầu như Vĩnh Ngọc, cửa hàng xăng dầu Ngọc Khánh, nhà văn phòng tại Sài Đồng, khu văn phòng Công ty và đầu tư, cải tạo, nâng cấp Nhà máy Thiết bị điện tử xăng dầu Petrolimex để chuẩn bị cho bước phát triển tiếp theo (đầu tư dây chuyền lắp ráp đầu tính cột bơm và các sản phẩm khác).

4. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý:

- Nhằm đáp ứng yêu cầu phát triển theo chiến lược của Công ty đã được đặt ra trong nhiệm kỳ với mục tiêu tập trung đầu tư, phát triển trọng tâm hoạt động cốt lõi, trong kỳ Công ty đã có một số điều chỉnh về mặt nhân sự với mục tiêu nâng cao tính chủ động và sáng tạo trong công việc chuyên môn của từng bộ phận, đơn vị đảm bảo việc tham mưu cho ban điều hành công ty được kịp thời và khoa học.

- Công ty luôn quan tâm kiểm tra, giám sát và thực hiện nghiêm túc Điều lệ Công ty, các Quy chế quản trị nội bộ được quán triệt thực hiện đảm bảo nguyên tắc hiệu quả trong sản xuất kinh doanh, an toàn tài chính.

- Trong năm, Công ty đã tiến hành rà soát, sửa đổi, xây dựng và ban hành mới các quy chế quản trị nội bộ đảm bảo đúng quy định của pháp luật hiện hành; bổ sung, điều chỉnh chức năng nhiệm vụ của phòng ban nghiệp vụ và đơn vị trực thuộc nhằm phù hợp yêu cầu sản xuất kinh doanh trong giai đoạn hiện nay.

- Thành lập mới Văn phòng đại diện tại Nha Trang và cử đại diện tại Lào đã phát huy được hiệu quả tốt. Thực hiện tham gia thị trường Upcom theo đúng chỉ đạo Chính phủ, Bộ Tài chính và Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam.

- Nhằm thu hút, giữ chân được nhân lực trình độ cao, đồng thời với mục tiêu đảm bảo thu nhập ổn định và môi trường làm việc tốt cho người lao động, năm qua Công ty đã luôn chú ý quan tâm tới đời sống của cán bộ nhân viên-

người lao động, tiền lương và thu nhập được nâng cao, đảm bảo trên mức bình quân của ngành. Công ty đang từng bước xây dựng văn hóa doanh nghiệp, xây dựng thương hiệu PECO ngày càng vững mạnh.

II. Kế hoạch năm 2016 và các giải pháp thực hiện

Trên cơ sở kết quả thực hiện năm 2015, dự báo thị trường năm 2016 và mong muốn động viên cán bộ nhân viên người lao động cố gắng, nỗ lực, đoàn kết phát huy trí tuệ tập thể đưa Công ty ngày càng phát triển, Công ty dự kiến trình ĐHĐCĐ 2016 phê duyệt Kế hoạch SXKD năm 2016 với các chỉ tiêu chính như sau:

- Tổng doanh thu: 373,38 tỷ đồng.
- Lợi nhuận trước thuế: 6,5 tỷ đồng.
- Tỷ lệ trả cổ tức: 12%.
- Thu nhập bình quân người lao động: 7,5 triệu đồng/ người/tháng

1. Kế hoạch tài chính tổng hợp năm 2016:

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện Năm 2015	Kế hoạch Năm 2016	KH 2016/ TH 2015 (%)
1	Sản lượng chính thực hiện				
	Sản lượng bán cột bơm	Cột	723	740	102,35
	Sản lượng bán xăng dầu	m ³	16 209	16 209	100
2	Doanh thu thuần	Triệu đ	426 992	373 386	87,44
3	Tổng LN trước thuế	Triệu đ	8 758	6 500	74,21
4	Tổng LN sau thuế	Triệu đ	6 831	5 070	74,22
5	Tỷ suất LNST/VCSH	%	17,49	13	74,32
6	Tỷ suất LNST/VĐL	%	28,17	20,91	74,22
7	Tỷ lệ chia cổ tức (%)	%	10	12	120
8	Tổng giá trị đầu tư	Triệu đ	1 039	21 510	

Thuyết minh:

Năm 2015, Công ty đạt được doanh thu gần 427 tỷ đồng và lợi nhuận trước thuế hơn 8,7 tỷ đồng. Năm 2016, Công ty xây dựng kế hoạch lợi nhuận trước thuế là 6,5 tỷ đồng, nguyên nhân:

- Năm 2016, Công ty đặt kế hoạch cố gắng tăng sản lượng hơn năm 2015 khoảng 3%, vì thị trường vẫn chưa thực sự khởi sắc và các hạng mục công trình đầu tư mới dự kiến phải cuối năm 2016 mới đi vào hoạt động. Tuy nhiên, năm 2016 Công ty sẽ phát sinh thêm một số chi phí khách quan như: Chi phí Bảo hiểm XH (dự kiến tăng 1,1 tỷ đồng); Chi phí khấu hao tăng; và để nâng cao năng lực sản xuất cũng như mở rộng thị trường và đa dạng hóa thêm sản phẩm chuyên ngành Công ty chắc chắn sẽ phát sinh thêm chi phí nghiên cứu, thử nghiệm phát triển sản phẩm mới, công nghệ mới. Trên cơ sở, doanh thu, lợi nhuận đạt được và các chi phí của năm 2015 đã thực hiện và dự kiến

doanh thu 2016, với các phát sinh chi phí khách quan trên, Công ty dự kiến mức kế hoạch lợi nhuận trước thuế năm 2016 đạt 6,5 tỷ là phù hợp, khả thi.

2. Một số giải pháp chủ yếu

- Tập trung vào các khâu tìm kiếm nguồn hàng, có chiến lược thu thập thông tin khách hàng, nhu cầu thị trường để có kế hoạch tiếp thị, chính sách bán hàng hợp lý.

- Tiếp tục sản xuất, lắp ráp, kinh doanh, dịch vụ cột bơm, nhưng theo một phân khúc khác. Trong thời gian tới, song song với việc tiếp tục hợp tác cung cấp các sản phẩm cột bơm TASTUNO dạng SKD, IKD, PECO sẽ nghiên cứu cho ra đời các sản phẩm cột bơm khác TATSUNO, mang thương hiệu của PECO có giá cạnh tranh, chủ yếu là để cạnh tranh với các doanh nghiệp kinh doanh cột bơm khác ở trong nước (ngoài TATSUNO).

- Để đảm bảo hoạt động hiệu quả, Công ty sẽ cơ cấu lại các mặt hàng chiến lược kinh doanh. Đối với các sản phẩm, thiết bị công nghệ cao, tập trung tìm kiếm các đối tác, nhà sản xuất có thương hiệu trên thế giới để làm Nhà phân phối chính tại Việt Nam; Với các sản phẩm có thể sản xuất được trong nước, Công ty sẽ nghiên cứu, đầu tư trực tiếp sản xuất, cung cấp cho khách hàng.

- Tiếp tục sắp xếp, bố trí, đào tạo, đào tạo lại, tuyển dụng nhân sự nhằm nâng cao về chất lượng trình độ chuyên môn về kinh doanh, kỹ thuật cho các nhân viên bán hàng, tiếp thị chăm sóc khách hàng đảm bảo đáp ứng được nhu cầu tăng chất lượng nguồn nhân lực. Có cơ chế khoán phù hợp đối với cán bộ, nhân viên thực hiện có hiệu quả các thương vụ cho các khách hàng mới, tiềm năng.

- Nghiên cứu phát triển thêm một số lĩnh vực kinh doanh thương mại ngành hàng khác dựa trên các mối quan hệ, đối tác thương mại hiện có ở cả trong và ngoài nước.

- Về thị trường, tiếp tục bám sát nhu cầu của Petrolimex, làm nền tảng để phát triển mạnh ra thị trường ngoài Petrolimex.

- Tập trung phát triển doanh số và hiệu quả bán hàng các Cửa hàng hiện có của Công ty trên cơ sở đầu tư công nghệ quản lý tiên tiến và đào tạo nâng cao trình độ quản lý. Tích cực tìm kiếm, đầu tư phát triển thêm CHXD mới để mở rộng mạng lưới bán lẻ. Công ty phấn đấu sẽ phát triển thêm 01 cửa hàng tại TP Hồ Chí Minh và tìm được vị trí thích hợp tại Hà Nội trong năm nay.

- Đẩy mạnh, phát triển hoạt động dịch vụ kỹ thuật chuyên ngành xăng dầu, trọng tâm là dịch vụ kỹ thuật về cột bơm nhiên liệu.

- Tổ chức sản xuất theo hướng chuyên nghiệp hóa: các đơn vị sản xuất chỉ tập trung cho nhiệm vụ nghiên cứu và sản xuất sản phẩm theo đơn hàng của Công ty, việc kinh doanh tiêu thụ sản phẩm do Công ty thực hiện.

- Tiếp tục hoàn thiện và ban hành các Quy chế quản trị nội bộ; Chấn chỉnh thái độ, tác phong làm việc của người lao động từng bước xây dựng văn hóa doanh nghiệp trong toàn Công ty.

- Tiếp tục rà soát, tiết giảm các chi phí sản xuất, kinh doanh để hạ giá thành sản phẩm; nâng cao năng suất lao động; tăng cao sản lượng bán lẻ tại các CHXD.

- Thực hiện các biện pháp ngăn chặn, phòng ngừa các tình huống mất an toàn có thể xảy ra, đảm bảo an toàn tuyệt đối về người và tài sản trong toàn hệ thống.

Trên đây là kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2015 và dự kiến hoạch năm 2016 của Công ty CP Thiết bị xăng dầu Petrolimex, Giám đốc công ty báo cáo trình Đại hội đồng cổ đông và rất mong nhận được sự hỗ trợ, đóng góp ý kiến của các cổ đông.

Trân trọng cảm ơn./.

GIÁM ĐỐC

Hoàng Văn Cảnh