

TỔNG CÔNG TY DẦU VIỆT NAM - CTCP
CÔNG TY CỔ PHẦN DẦU NHỜN PV OIL



PVOIL LUBE
ĐỒNG HÀNH CÙNG CHUYỂN ĐỘNG

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

NĂM 2019

TP. HỒ CHÍ MINH – THÁNG 02./2020



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

(Ban hành kèm theo Thông tư số 52/2012/TT-BTC ngày 05 tháng 04 năm 2012 của Bộ Tài chính hướng dẫn về việc Công bố thông tin trên thị trường chứng khoán)

Tên Công ty đại chúng: CÔNG TY CỔ PHẦN DẦU NHỜN PV OIL
Năm báo cáo: 2019

I. Thông tin chung

a. Thông tin khái quát

- Tên giao dịch tiếng Việt: **CÔNG TY CỔ PHẦN DẦU NHỜN PVOIL**
- Tên Công ty viết bằng tiếng Anh: **PVOIL LUBE JOINT STOCK COMPANY**
- Tên Công ty viết tắt: **PVOIL Lube**
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0103100084
- Vốn điều lệ: 89.000.000.000 đồng
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu nhà nước (Cổ phần Nhà nước): 55.767.000.000 đồng (Tổng Công ty Dầu Việt Nam - CTCP)
- Địa chỉ: số 201 đường Điện Biên Phủ, Phường 15, Quận Bình Thạnh, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam.
- Số điện thoại: 028.38993388
- Số fax: 028.38982626
- Website: <http://www.lube.pvoil.vn>
- Mã cổ phiếu (nếu có): PVO

b. Quá trình hình thành và phát triển

- Quá trình hình thành và phát triển: Công ty Cổ Phần Dầu nhờn PVOIL (PVOIL Lube) là Công ty Cổ phần Đại chúng, trong đó Tổng Công ty Dầu Việt Nam (PVOIL) là cổ đông chiếm cổ phần chi phối, là đơn vị duy nhất của Tập đoàn dầu khí Việt Nam sản xuất và cung ứng các chế phẩm dầu mỡ nhờn dùng trong công nghiệp và dân dụng.

Năm 1991	Thành lập xí nghiệp Dầu mỡ nhờn VIDAMO trực thuộc Tổng công ty Dầu mỏ Khí đốt Việt Nam
Năm 1992	Chuyển đổi loại hình doanh nghiệp thành Công ty VIDAMO
Năm 1996	Hợp nhất với công ty Lọc Hóa dầu thành Công ty Chế biến và Kinh doanh Sản phẩm Dầu mỏ - PV PDC (Năm 2001 chuyển đổi doanh nghiệp nhà nước theo luật doanh nghiệp) Sử dụng tên giao dịch là PDC)

Năm 2008	Thành lập Tổng công ty Dầu Việt Nam (PVOIL) trên cơ sở hợp nhất Công ty PDC, Petechim và PetroMekong. Công ty TNHH Một thành viên Hóa dầu Dầu khí VIDAMO được thành lập trên cơ sở nhận chuyển giao 2 đơn vị sản xuất và kinh doanh Dầu mỡ nhờn của PV OIL là xí nghiệp dầu mỡ nhờn Vidamo Hà Nội và Xí nghiệp dầu mỡ nhờn Vidamo Bình Chiểu
Năm 2009	Công ty TNHH một thành viên Hóa dầu Dầu khí VIDAMO được Cổ phần hóa thành Công ty Cổ phần Hóa dầu Dầu khí VIDAMO
Từ năm 2012 đến nay	Công ty Cổ phần Hóa dầu Dầu khí VIDAMO đổi tên thành Công ty cổ phần Dầu nhờn PVOIL (PVOIL Lube)

- Hoạt động sản xuất rất được Công ty quan tâm chú trọng:
- + Sản phẩm Dầu mỡ nhờn PVOIL Lube được thực hiện trên dây chuyền sản xuất và đóng gói tự động tuân thủ nghiêm ngặt tiêu chuẩn quản lý chất lượng ISO 9001 - 2015.
- + Công tác kiểm tra chất lượng sản phẩm được tiến hành theo từng công đoạn: Kiểm tra nguyên vật liệu; Kiểm tra trong quá trình sản xuất; Kiểm tra bao bì đóng gói và kiểm tra chất lượng sản phẩm trong phòng thí nghiệm với hệ thống hiện đại.
- + Nhà máy sản xuất: Nhà máy sản xuất Dầu mỡ nhờn Bình Chiểu – Thủ Đức, với công nghệ pha chế Dầu mỡ nhờn của Đức, tự động hóa trong quá trình pha chế và đóng gói sản phẩm.
- + Công tác xã hội: Cùng với việc phát triển mạnh các sản phẩm trong lĩnh vực hóa dầu, PVOIL Lube không quên đóng góp, chia sẻ tấm lòng nhân ái đối với cộng đồng xã hội. PVOIL Lube luôn hưởng ứng và tham gia các chương trình từ thiện tại các tỉnh thành trong cả nước.
- + Hoạt động văn hóa thể thao: Bên cạnh việc sản xuất kinh doanh, CBCNV PVOIL Lube còn tích cực tham gia các hoạt động văn nghệ và thể thao do Tổng Công ty Dầu Việt Nam - CTCP tổ chức và đạt nhiều thành tích nổi bật.
- + Môi trường và phòng cháy chữa cháy: Công tác phòng cháy chữa cháy và bảo vệ môi trường luôn được PVOIL Lube chú trọng đặc biệt thông qua các cuộc diễn tập định kỳ đội phòng cháy chữa cháy được huấn luyện bài bản sẵn sàng đối với những tình huống xấu có thể xảy ra.
- + Phòng hóa nghiệm: Công ty PVOIL Lube trang bị phòng hóa nghiệm hiện đại đạt tiêu chuẩn VILAS 730 theo chuẩn mực đánh giá ISO/IEC 17025: 2005 đặt tại nhà máy Dầu mỡ nhờn Bình Chiểu với nhiệm vụ sau:
 - Kiểm soát chất lượng nguyên liệu, sản phẩm.
 - Phân tích, kiểm tra chất lượng của dầu mỡ nhờn trong quá trình sử dụng và tư vấn kịp thời tình trạng sử dụng của dầu nhờn cho khách hàng.

- Nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới.
- + Dịch vụ chăm sóc khách hàng:
 - Công ty bảo hành về chất lượng cũng như chu kỳ thay dầu, chu kỳ bảo quản của các nhà chế tạo thiết bị cho các khách hàng sử dụng sản phẩm của Công ty.
 - Tư vấn lựa chọn dầu, mỡ bôi trơn thích hợp với tình trạng kỹ thuật, hiện trạng sử dụng và bảo dưỡng sửa chữa phương tiện, thiết bị của khách hàng.
- + Hệ thống phân phối: Phân phối bán lẻ và bán buôn trên hệ thống các cây xăng của Tổng Công ty Dầu Việt Nam – CTCP (PV OIL) và các đại lý dầu mỡ nhờn trên toàn quốc.

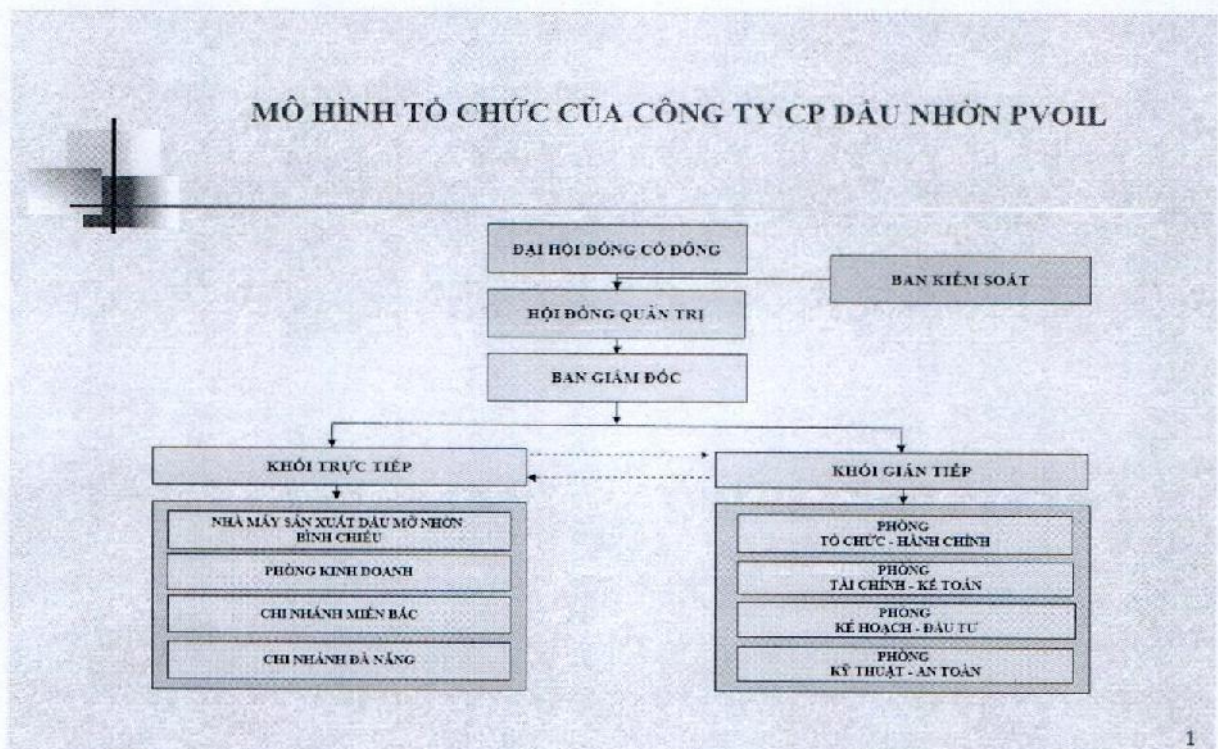
II. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

- Ngành nghề kinh doanh: Sản xuất sản phẩm dầu mỏ tinh chế bao gồm dầu mỡ nhờn các loại dùng trong lĩnh vực công nghiệp và dân dụng.
- Địa bàn kinh doanh: miền Bắc, miền Trung và miền Nam.

III. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý

- Mô hình quản trị: Đại Hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và Giám đốc.

Hình: Mô hình quản trị Công ty.



- Các công ty con, công ty liên kết: *Không có.*

IV. Định hướng phát triển.

- Các mục tiêu chủ yếu của Công ty.
- + Tối đa hoá lợi nhuận;

- + Tăng giá trị vốn góp của các cổ đông;
- + Phát triển bền vững, mở rộng thị phần trong thị trường dầu mỏ nhìn Việt Nam;

- + Đóng góp cho ngân sách nhà nước.
- Chiến lược phát triển trung và dài hạn.

a. Mục tiêu định hướng:

- + Quy trình và quản trị doanh nghiệp: Trở thành đơn vị có trình độ quản trị doanh nghiệp tiên tiến, chuyên nghiệp, đạt tiêu chuẩn ISO tích hợp.

- + Nhân sự, con người: Phấn đấu để có một đội ngũ nhân sự đạt tiêu chuẩn Chuyên nghiệp - Sáng tạo - Hiệu quả - Trung thực - Trách nhiệm.

b. Định hướng các giải pháp thực hiện:

- + Tập trung phát triển hệ thống bán lẻ ở phân khúc thị trường các sản phẩm có chất lượng và giá cả trung bình (cho các loại động cơ, máy móc thiết bị thông dụng).

- + Trong giai đoạn trước mắt, tập trung khai thác thị trường ở các đô thị lớn, sau đó mở rộng dần ra các thị trường khác.

- + Chú trọng tận dụng khai thác kênh bán lẻ là các cửa hàng xăng dầu, các đơn vị trong hệ thống PVOIL, đồng thời cố gắng duy trì và phát triển hệ thống đại lý bán lẻ ngoài PVOIL.

- + Từng bước mở rộng thị trường sang các nước khu vực lân cận.

- + Song song đó, Công ty xác định tiếp tục phát huy lợi thế cung cấp cho khách hàng công nghiệp, nhất là với các đơn vị trong ngành dầu khí.

- Các mục tiêu đối với môi trường, xã hội và cộng đồng của Công ty.

- + Giảm thiểu tối đa các tác động đến môi trường thông qua việc áp dụng các công nghệ tiên tiến trong sản xuất và xử lý chất thải sau sản xuất.

- + Thực hiện nghiêm túc các khoản nộp ngân sách nhà nước về thuế, phí bảo vệ môi trường.

- + Quan tâm, chăm lo đến các lợi ích của cộng đồng thông qua việc nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ giá thành và các hoạt động từ thiện, an sinh xã hội.

V. Các rủi ro.

a. Các rủi ro về chất lượng, kỹ thuật

- Nguyên liệu dầu gốc: Nguyên liệu tồn chứa lâu ngày bị nhiễm nước, cặn.

- Nguyên liệu phụ gia:

Hiện nay việc kiểm soát chất lượng phụ gia chỉ được thực hiện thông qua một số chỉ tiêu hóa lý cơ bản. Nhà sản xuất dầu nhớt không có khả năng kiểm soát chất lượng thực tế của phụ gia. Thông tin về chất lượng phụ gia phụ thuộc hoàn toàn vào nhà sản

xuất phụ gia vì vậy nếu lựa chọn đơn vị cung cấp phụ gia không uy tín cũng sẽ ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm.

- Bao bì tem nhãn:

Bao bì có thể bị thủng chảy khi vận chuyển lưu kho. Tem nhãn có thể bị bong tróc khi để lâu ngày hoặc lưu kho trong môi trường không được đảm bảo như nắng chiếu trực tiếp, hoặc không khí ẩm thấp.

- Rủi ro trong sản xuất:

- + Dán nhãn nhầm từ sản phẩm này sang sản phẩm khác.
- + Đóng gói sản phẩm thiếu hoặc thừa.
- + Lựa chọn nguyên liệu đầu gốc hoặc phụ gia không phù hợp.
- + Pha chế không đủ thời gian, nhiệt độ.

- Rủi ro về thị trường:

Về ngành dầu mỡ nhờn, hầu như người tiêu dùng Việt Nam nói riêng và trên thế giới nói chung quen dùng những thương hiệu Quốc Tế như Shell, Caltex, Total, Castrol BP....bởi một số nguyên nhân sau:

+ Thương hiệu nổi tiếng lâu năm, có kinh nghiệm kinh doanh dầu mỡ nhờn tại các thị trường trên toàn cầu.

+ Sản phẩm đạt các chứng chỉ của các nhà sản xuất cung cấp thiết tin dùng và khuyến cáo.

+ Công tác quảng cáo PR hậu mãi thường xuyên và qui mô và giá cả hợp lý.

+ Công nghệ sản xuất cũng như sản phẩm thường xuyên được thay đổi để phù hợp với yêu cầu ngày càng cao của máy móc thiết bị và người tiêu dùng.

Chính điều này gây rất khó khăn và thách thức cho các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh dầu mỡ nhờn mang thương hiệu Việt Nam phát triển và duy trì thị phần.

Như vậy các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh dầu mỡ nhờn mang thương hiệu Việt Nam cần phải có chiến lược kinh doanh phù hợp, thường xuyên cải tiến sản phẩm đáp ứng được nhu cầu thị trường, nâng cao chất lượng sản phẩm và có dịch vụ hậu mãi tốt, quảng cáo hình ảnh.

- Đối với các hộ công nghiệp:

+ Các máy móc thiết bị mới của các hộ công nghiệp phải sử dụng dầu mỡ nhờn đúng theo khuyến cáo của nhà chế tạo, tuy nhiên thực tế một số nhà cung cấp lắp đặt thiết bị không tuân thủ theo khuyến cáo hoặc một số sản phẩm dầu nhờn của PVOIL Lube không đáp ứng đầy đủ các chỉ tiêu theo yêu cầu của nhà chế tạo.

+ Đối với các máy móc thiết bị cũ đã qua thời gia sử dụng dài cần phải điều chỉnh các chỉ tiêu kỹ thuật của dầu mỡ nhờn cho phù hợp với điều kiện thực tế của máy móc thiết bị, vì vậy cần đòi hỏi điều chỉnh công thức pha chế dầu mỡ nhờn cho tương thích.

+ Ảnh hưởng của điều kiện thời tiết, môi trường, nguyên liệu đầu vào của khách hàng trong dây chuyền sản xuất tác động đến chất lượng sản phẩm có sử dụng dầu mỡ nhờn trong quá trình sản xuất.

+ Việc chuyển đổi cho các khách hàng đang sử dụng sản phẩm dầu nhớt của các hãng khác sẽ có rủi ro trong quá trình pha trộn dầu hoặc chuyển đổi tính năng tương thích.

VI. Tình hình hoạt động trong năm

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	TH Năm 2018	KH Năm 2019	TH Năm 2019	Tỷ lệ HT KH năm 2019	Tỷ lệ % so với 2018
1	Sản xuất dầu mỡ nhờn	M ³	3.721,57	3.800,00	3.098,01	82%	83%
2	Tiêu thụ DMN	M ³	4.003,76	3.950,00	3.475,06	88%	87%
	- Thành phẩm	M ³	3.895,63	3.800,00	3.404,59	90%	87%
	- Hàng hóa	M ³	108,13	150	70,47	47%	65%
3	Tiêu thụ Xăng dầu	M ³	6.864,83	8.000,00	9.159,06	114%	133%
	- Xăng dầu	M ³	6.698,98	8.000,00	9.158,39	114%	137%
	- Khác (Naptha)	M ³	165,85		0,67		
4	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	246,27	274,19	236,16	86%	96%
5	Tổng giá vốn	Tỷ đồng	212,94	237,5	200,23	84%	94%
6	Lãi gộp	Tỷ đồng	33,33	36,7	35,92	98%	108%
7	Doanh thu tài chính	Tỷ đồng	-0,44	0	0,50		188%
8	Chi phí hoạt động	Tỷ đồng	36,2	35,08	34,38	98%	95%
9	LN hoạt động SXKD	Tỷ đồng	-2,87	1,01	1,94	192%	248%
10	Lợi nhuận khác	Tỷ đồng	4,65	0	-1,44		
11	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	1,33	1,01	0,51	50%	38%

2. Tổ chức và nhân sự

- Danh sách Ban điều hành: (Danh sách, tóm tắt lý lịch và tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết và các chứng khoán khác do công ty phát hành của Giám đốc, các Phó giám đốc, Kế toán trưởng và các cán bộ quản lý khác).

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Giới tính	Ngày tháng năm sinh	Quê quán	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu
1	Lê Xuân Trinh	CT HĐQT	Nam	16/01/1961	Hung Yên	2.017.508	22.67 %
2	Lê Văn Bách	TV HĐQT kiêm GD	Nam	04/06/1975	Nam Định	915.848	10.29 %
3	Ngô Đức Dũng	TV HĐQT	Nam	26/11/1970	Thanh Hóa	889.948	10.00 %
4	Trần Ngọc Diệp	TV HĐQT	Nữ	12/12/1969	Hà Nội	1.779.296	20.00 %
5	Nguyễn Phước Giáng Hương	TV HĐQT	Nữ	11/6/1958	Hà Nội	2.600	0.03%

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Giới tính	Ngày tháng năm sinh	Quê quán	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu
6	Bạch Tuấn Đạt	Phó Giám đốc	Nam	1/7/1970	Hà Nam	1.400	0.02%
7	Lưu Văn Truy	Phó Giám đốc	Nam	2/1/1965	Nam Định	6.700	0,08%

- Những thay đổi trong ban điều hành: **Không có**
- Năm 2019: Lao động sử dụng bình quân trong năm là 97 người; Công ty thực hiện đúng và đầy đủ các chế độ chính sách cho Người lao động như: chế độ Bảo hiểm bắt buộc theo Luật BHXH, ngoài ra công ty còn mua thêm các loại bảo hiểm khác như bảo hiểm tai nạn, bảo hiểm con người cho CBCNV;
- Công ty tổ chức khám chữa bệnh cho CBCNV để đảm bảo sức khỏe cho CBCNV;
- Công ty tổ chức đi tham quan nghỉ mát cho CBCNV;
- Ngoài ra, công ty còn các chế độ chính sách khác như tổ chức ngày 8/3, 20/10... cho CBCNV nữ, ngày 27/7, 22/12 cho các CBCNV đã từng tham gia quân đội; và các chính sách khác nhằm chăm lo đời sống vật chất tinh thần cho người lao động.

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

- a) Các khoản đầu tư lớn: **Không có.**
- b) Các công ty con, công ty liên kết: **Không có.**

4. Tình hình tài chính.

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2018	% Tăng (+) giảm (-)
*	Đối với tổ chức không phải là tổ chức tín dụng và tổ chức tài chính phi ngân hàng:			
1	Tổng giá trị tài sản	127,8	126,1	1%
2	Doanh thu thuần	236,2	246,3	-4%
3	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	1,9	-3,3	274%
4	Lợi nhuận khác	-1,4	4,6	-429%
5	Lợi nhuận trước thuế	0,5	1,3	-160%
6	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức			

a) Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2018	% tăng(+) giảm(-)
*	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
1	Hệ số thanh toán ngắn hạn: (TSLĐ/Nợ ngắn hạn)	3,27	3,39	-4%
2	Hệ số thanh toán nhanh: (TSLĐ - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	1,43	1,95	-36%
*	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
1	Hệ số Nợ/Tổng tài sản	22%	20%	9%
2	Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	28%	25%	11%
*	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
1	Vòng quay hàng tồn kho: Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân	5,37	6,02	-36%
2	DT thuần/Tổng tài sản	1,85	1,96	-6%
*	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
1	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/DT thuần	0,00	0	0%
2	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	0,00	0	0%
3	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	0,00	0	0%
4	Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	0,01	-0,01	200%

5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

a) Cổ phần:

- Tổng số cổ phần và loại cổ phần đang lưu hành: 8.900.000 cổ phần,
- Số lượng cổ phần chuyển nhượng tự do và số lượng cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định pháp luật, Điều lệ công ty hay cam kết của người sở hữu: không có

- Trường hợp công ty có chứng khoán giao dịch tại nước ngoài hay bảo trợ việc phát hành và niêm yết chứng khoán tại nước ngoài, cần nêu rõ thị trường giao dịch, số lượng chứng khoán được giao dịch hay được bảo trợ và các thông tin quan trọng liên quan đến quyền, nghĩa vụ của công ty liên quan đến chứng khoán giao dịch hoặc được bảo trợ tại nước ngoài: không có.

b) Cơ cấu cổ đông: Chốt ngày 20/03/2019 phục vụ thay đổi thành viên HĐQT.

Stt	Tên cổ đông	Số CP năm giữ	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ năm giữ
-----	-------------	------------------	-------------------	------------------

1	Tổng Công ty Dầu Việt Nam (*)	5.576.700	55.767.000.000	62,66%
2	Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt	251.400	2.514.000.000	2,82%
3	Công ty CP Dịch vụ Thương mại Tin học Đầu tư Xây dựng Đông Dương	21.500	215.000.000	0,24%
4	Công ty Cổ phần Đầu tư và Kinh doanh Tài Sản Việt Nam	300.000	3.000.000.000	3,37%
5	Maybank KIM ENG Securities (Thailand) Public Company Limited	14.000	140.000.000	0,16%
6	Các cá nhân	2.736.400	27.364.000.000	30,75%
Tổng		8.900.000	89.000.000.000	100,00%

(*): PV OIL góp vốn bằng tài sản.

c) Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu: **Không có.**

d) Giao dịch cổ phiếu quỹ: **Không có.**

e) Các chứng khoán khác: **Không có.**

6. Báo cáo tác động liên quan đến môi trường và xã hội của công ty

6.1. Quản lý nguồn nguyên vật liệu:

a) Tổng lượng nguyên vật liệu được sử dụng để sản xuất và đóng gói các sản phẩm và dịch vụ chính của tổ chức trong năm: 73.640.280.550 đồng

Trong đó: + Nguyên vật liệu: 63,63 tỷ đồng;

+ Bao bì: 10,010 tỷ đồng.

b) Báo cáo tỉ lệ phần trăm nguyên vật liệu được tái chế được sử dụng để sản xuất sản phẩm và dịch vụ chính của tổ chức: **không có.**

6.2. Tiêu thụ năng lượng:

a) Năng lượng tiêu thụ trực tiếp và gián tiếp:

+ Tiêu thụ năng lượng điện:

- Văn phòng Công ty: khoảng 6.000 Kwh/tháng

- Nhà máy Bình Chiểu: khoảng 8,900 Kwh/tháng

- Chi nhánh Công ty Cổ phần Dầu nhờn PVOIL Miền Bắc: 2,500 Kwh/tháng

- Chi nhánh Công ty Cổ phần Dầu nhờn PVOIL tại TP Đà Nẵng: 450 Kwh/tháng

+ Tiêu thụ Dầu Do:

- Nhà máy Bình Chiểu: khoảng 420 kg/tháng

b) Năng lượng tiết kiệm được thông qua các sáng kiến sử dụng năng lượng hiệu quả: **chưa có.**

c) Các báo cáo sáng kiến tiết kiệm năng lượng (cung cấp các sản phẩm và dịch vụ tiết kiệm năng lượng hoặc sử dụng năng lượng tái tạo); báo cáo kết quả của các sáng kiến này: **chưa có.**

6.3. Tiêu thụ nước:

a) Nguồn cung cấp nước và lượng nước sử dụng trong năm của toàn Công ty: 500 m³/tháng, tương đương 9.000.000 đồng/tháng.

b) Tỷ lệ phân trăm và tổng lượng nước tái chế và tái sử dụng: Không có

6.4. Tuân thủ pháp luật về bảo vệ môi trường

a) Số lần bị xử phạt vi phạm do không tuân thủ luật pháp và các quy định về môi trường: **không vi phạm.**

b) Tổng số tiền do bị xử phạt vi phạm do không tuân thủ luật pháp và các quy định về môi trường: **không vi phạm.**

6.5. Chính sách liên quan đến người lao động:

a) Số lượng lao động, mức lương trung bình đối với người lao động:

- Lao động sử dụng bình quân trong năm: 97 người.

- Mức lương bình quân trong năm: 12,3 triệu đồng/người/tháng;

b) Chính sách lao động nhằm đảm bảo sức khỏe, an toàn và phúc lợi của người lao động:

Công ty thực hiện đầy đủ các chính sách BHXH, BHYT, BHTN và phúc lợi cho NLD, ngoài ra công ty còn mua thêm bảo hiểm chăm sóc sức khỏe và tai nạn mức trách nhiệm cao (PVI Care) cho CBCNV. Hàng năm công ty đều tổ chức khám bệnh định kỳ cho CBCNV công ty với tổng mức khám năm 2019 khoảng: 131 triệu đồng.

c) Hoạt động đào tạo người lao động

Số giờ đào tạo trung bình mỗi năm, theo nhân viên và theo phân loại nhân viên: 400 giờ/năm, bình quân 4,1 giờ/người/năm.

Các chương trình phát triển kỹ năng và học tập liên tục để hỗ trợ người lao động đảm bảo có việc làm và phát triển sự nghiệp

6.6. Báo cáo liên quan đến trách nhiệm đối với cộng đồng địa phương:

Các hoạt động đầu tư cộng đồng và hoạt động phát triển cộng đồng khác, bao gồm hỗ trợ tài chính nhằm phục vụ cộng đồng: Tham gia quyên góp ủng hộ quỹ tương trợ Dầu khí, Quỹ PVOIL chung một tấm lòng Tập đoàn Dầu khí 70,8 triệu đồng.

6.7. Báo cáo liên quan đến hoạt động thị trường vốn xanh theo hướng dẫn của UBCKNN: **không có.**

VII. Báo cáo và đánh giá của Ban Giám đốc

1. Đặc điểm tình hình

1.1. Thị trường Dầu nhớt Việt Nam trong năm 2019:

Theo thống kê của Hiệp hội Xăng dầu Việt Nam, ngành dầu nhớt nội địa có tốc độ tăng trưởng bình quân lên tới 4-6%/năm, đạt mức tiêu thụ 90.000 tấn dầu nhớt mỗi năm. Những con số trên chỉ mới một phần nào thể hiện tiềm năng “khổng lồ” của thị trường này tại Việt Nam, đó cũng là lý do tại sao các tập đoàn đa quốc gia lẫn các

thương hiệu nổi tiếng thế giới lại đang lần lượt đầu tư vào các đại lý dầu nhớt Việt Nam.

Cụ thể, người ta cũng vô cùng dễ dàng nhận thấy các tên tuổi nổi bật như Castrol, Chevron, Shell hay Mobil... rất phổ biến trong các cửa hàng hiện nay. Trong đó, nhà máy của JX Nippon Oil & Energy có công suất 40.000 tấn sản phẩm/năm; Castrol là 25.000 tấn sản phẩm/năm và nhà máy của Idemitsu có công suất 15.000 tấn sản phẩm/năm.

Nguồn cung dồi dào từ các thương hiệu nổi tiếng thế giới bên cạnh các thương hiệu nội địa giá rẻ và nhu cầu tiêu dùng tăng mạnh chính là những tác nhân chính thúc đẩy các đại lý xăng dầu ra đời ngày càng nhiều, cùng cạnh tranh rất gay gắt.

2.2. Tình hình Công ty:

a/ Thuận lợi:

Trong những tháng đầu năm 2019, tình hình chính trị trên thế giới có nhiều chuyển biến phức tạp khiến cho giá Dầu gốc có chiều hướng tăng, nắm bắt được tình hình trên Công ty đã có 05 lần nhập khẩu dầu gốc với số lượng lớn phục vụ SXKD của Công ty với giá tại thời điểm nhập rất tốt.

b/ Khó khăn:

Khi chính sách cắt giảm thuế đối với hàng hóa nhập khẩu dành cho các quốc gia trong khu vực được thông qua, tức mức thuế đánh vào dầu nhớt và các nguyên liệu sản xuất dầu nhớt về 0% thì thị trường tiêu dùng lại càng tăng trưởng mạnh mẽ.

Bên cạnh đó, rào cản để trở thành một đại lý hay đối tác phân phối dầu nhớt đang ngày càng được giảm xuống thấp nhất. Chỉ cần giấy phép đăng ký kinh doanh cơ bản, một số vốn nhất định cùng những kiến thức cơ bản về buôn bán kinh doanh là bạn đã có thể mở một đại lý dầu nhớt, tạo điều kiện thuận lợi cho các hãng nhớt nước ngoài dễ dàng mở rộng thị trường tại Việt Nam.

Ở một số thương hiệu lớn, các đại lý còn được doanh nghiệp sản xuất hỗ trợ phát triển thị trường, PR – Marketing cũng như công nghệ, kỹ thuật và các giải pháp thúc đẩy doanh số bán hàng khiến cho mức độ cạnh tranh ngày càng gay gắt.

2. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch.

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	TH	KH	TH	Tỷ lệ HT KH năm 2019	Tỷ lệ % so với 2018
			Năm 2018	Năm 2019	Năm 2019		
1	Sản xuất dầu mỡ nhờn	M ³	3.721,57	3.800,00	3.098,01	82%	83%
2	Tiêu thụ DMN	M ³	4.003,76	3.950,00	3.475,06	88%	87%
	- Thành phẩm	M ³	3.895,63	3.800,00	3.404,59	90%	87%
	- Hàng hóa	M ³	108,13	150	70,47	47%	65%
3	Tiêu thụ Xăng dầu	M ³	6.864,83	8.000,00	9.159,06	114%	133%
	- Xăng dầu	M ³	6.698,98	8.000,00	9.158,39	114%	137%
	- Khác (Naptha)	M ³	165,85		0,67		

4	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	246,27	274,19	236,16	86%	96%
5	Tổng giá vốn	Tỷ đồng	212,94	237,5	200,23	84%	94%
6	Lãi gộp	Tỷ đồng	33,33	36,7	35,92	98%	108%
7	Doanh thu tài chính	Tỷ đồng	-0,44	0	0,50		
8	Chi phí hoạt động	Tỷ đồng	36,2	35,08	34,38	98%	95%
9	LN hoạt động SXKD	Tỷ đồng	-2,87	1,01	1,94	192%	248%
10	Lợi nhuận khác	Tỷ đồng	4,65	0	-1,44		
11	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	1,33	1,01	0,51	50%	38%

- Về sản lượng:

+ Chỉ tiêu sản lượng sản xuất dầu mỡ nhờn là: 3.098,01 m³; trong đó sản xuất tại Bình Chiếu là 3.088,01 m³, gia công tại Viện Hóa là 10 m³, hoàn thành 82% so với kế hoạch năm và hoàn thành 83% so với thực hiện năm trước.

+ Chỉ tiêu sản lượng tiêu thụ DMN cả năm đạt: 3.475,06 m³, bằng 88% kế hoạch năm và bằng 87% so với thực hiện năm trước. Trong đó:

- Tiêu thụ dầu mỡ nhờn thành phẩm đạt: 3.404,59 m³, bằng 90% kế hoạch năm và bằng 87% so với thực hiện năm trước.
- Tiêu thụ dầu mỡ nhờn hàng hóa đạt: 70,47 m³, bằng 47% kế hoạch năm và bằng 65% so với thực hiện năm trước.

+ Chỉ tiêu sản lượng xăng dầu đạt: 9.159,06 m³, đạt 114% kế hoạch, bằng 133% so với sản lượng năm trước chủ yếu bán cho khách hàng công nghiệp.

- Về doanh thu đạt: 236,16 tỷ đồng, bằng 86% kế hoạch năm và bằng 96% so với thực hiện năm trước.

- Về lãi gộp đạt: 35,92 tỷ đồng, bằng 98% kế hoạch năm và bằng 108% so với thực hiện năm trước.

- Về chi phí hoạt động cả năm ở mức 34,38 tỷ đồng, bằng 98% so với kế hoạch năm và chỉ bằng 95% so với năm trước.

- Về lợi nhuận trước thuế đạt 0,51 tỷ đồng, bằng 50% kế hoạch năm và bằng 38% so với thực hiện năm trước.

+ Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh xăng dầu: lỗ 0,72 tỷ đồng, bình quân lỗ 79 đồng/lít.

+ Lợi nhuận kinh doanh dầu mỡ nhờn sản xuất: 2,15 tỷ đồng, bình quân lợi nhuận 632,56 đồng/Lít.

+ Lợi nhuận từ kinh doanh dầu mỡ nhờn hàng hóa: 72 triệu đồng.

+ Lợi nhuận từ tài chính: 394 triệu đồng. Do năm nay Công ty đã tiết giảm được chi phí sản xuất, nhập NVL, xử lý hàng hóa, NVL tồn kho lâu ngày, vì vậy dòng tiền Công ty đã tốt hơn.

+ Thu nhập khác: lỗ 1,44 tỷ đồng, đây là những khoản tiền: (1): thù lao HĐQT năm 2019; (2): Tiền phạt vi phạm hành chính về thuế từ những năm 2015 – 2016; (3)

xử lý chi phí quảng cáo trên báo Tuổi trẻ và (4): những tồn đọng do thời kỳ trước để lại.

3. Kết quả thực hiện các nhiệm vụ kế hoạch

- Các nhiệm vụ kế hoạch năm 2019 của PVOIL Lube được thực hiện như sau:
- Công ty đã quyết liệt đưa ra các giải pháp để tập trung thực hiện các hoạt động sản xuất, kinh doanh dầu mỡ nhờn, trong đó đặc biệt chú trọng phát triển kênh đại lý, và các đơn vị trực thuộc PVOIL.
- Tận dụng cơ hội phát triển hoạt động kinh doanh khác, bao gồm các lĩnh vực kinh doanh có lợi thế như: hóa chất, phụ gia,....
- Đảm bảo kinh doanh đạt hiệu quả, bảo toàn và phát triển vốn và tiến hành xử lý dần nợ tồn đọng.
- Phát triển sản phẩm mới D_Lube và đưa sản phẩm ra thị trường.
- Linh động trong việc xây dựng và áp dụng chính sách bán hàng cho phù hợp với tình hình của thị trường để ổn định và mở rộng mạng lưới khách hàng cũng như gia tăng tính cạnh tranh với các đối thủ khác.

4. Các hoạt động quản lý khác

a. Công tác điều độ sản xuất, kỹ thuật an toàn.

- Việc điều độ sản xuất, công tác dự báo tình hình tiêu thụ đã có những chuyển biến đáng kể, không để xảy ra tình trạng thiếu hàng, hết hàng, không đáp ứng được nhu cầu của khách hàng, đồng thời cũng không để xảy ra thừa hàng quá nhiều.
- Kiểm tra chặt chẽ quy trình sản xuất và quản lý hàng hoá, công tác sản xuất được Công ty quan tâm chú trọng, kiểm soát chặt chẽ chất lượng nguyên liệu đầu vào để bảo đảm 100% sản phẩm sản xuất ra đạt chất lượng theo yêu cầu, tuân thủ tuyệt đối tiêu chuẩn công bố của Công ty theo đúng Pháp luật.
- Xây dựng định mức tiêu hao cho sản xuất, đảm bảo hiệu quả sản xuất, giảm chi phí và giá thành cạnh tranh, công ty đã hoàn thiện công tác kiểm định tất cả các thiết bị đo lường theo yêu cầu của Tổng cục đo lường chất lượng.

b. Công tác tài chính kế toán

- Các hoạt động tài chính, hạch toán kế toán được thực hiện theo đúng quy định của pháp luật, không phát hiện sai phạm nào.
- Công tác kiểm toán, soát xét báo cáo tài chính được thực hiện đúng quy định.
- Sử dụng và bảo toàn nguồn vốn của Công ty.
- Kiểm soát và thường xuyên đối chiếu công nợ với khách hàng để đốc thúc khách hàng trả nợ đúng hạn. Rà soát và quyết liệt trong việc thu hồi các khoản nợ khó đòi.

c. Công tác tổ chức nhân sự, tiền lương, hành chính

- Số lao động đầu kỳ: 102 người, số lao động tăng/giảm trong kỳ: tăng 08 người, giảm 19 người, số lao động cuối kỳ: 91 người;
- Thu nhập bình quân trong kỳ: 12,32 triệu đồng/người/tháng;
- Công ty đảm bảo trích nộp đầy đủ, kịp thời BHXH, BHYT, BHTN cho người lao động thuộc diện đóng BHXH, BHYT, BHTN bắt buộc. Ngoài việc đóng bảo hiểm theo quy định của Pháp Luật.
- Hoàn tất thủ tục ban hành quy chế tham gia BHXH mới và tiến hành các thủ tục truy thu/truy lĩnh theo quy định cho CBCNV;
- Công ty đã bố trí cho CBCNV tham gia đầy đủ các khóa học do Công ty, Tổng công ty, Tập đoàn Dầu khí tổ chức.

VIII. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty

1. Đánh giá chung những kết quả đạt được năm 2019

Tận dụng những thuận lợi và khắc phục những khó khăn, năm 2019 vừa qua Công ty cũng đã đạt được những kết quả đáng ghi nhận. PVOIL Lube đã tạo được việc làm ổn định cũng như bảo đảm được thu nhập cho khoảng 102 lao động. PVOIL Lube vẫn giữ chân được khách hàng lớn trong ngành dầu khí như Vietsovpetro, cũng như các khách hàng lớn ngoài ngành (các doanh nghiệp trong lĩnh vực điện, luyện cán thép, vận tải,..). Trong lĩnh vực bán lẻ, PVOIL Lube vẫn duy trì được hệ thống đại lý cũ đồng thời có nhiều kết quả khả quan trong việc mở rộng mạng lưới là các đơn vị/cửa hàng xăng dầu trực thuộc hệ thống PVOIL. Các số liệu cụ thể về doanh thu, lợi nhuận, cổ tức, sẽ được trình bày cụ thể trong phần sau của báo cáo này và các tờ trình liên quan.

2. Tình hình hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2019

2.1. Cơ cấu tổ chức của Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị Công ty cơ cấu gồm 05 thành viên, trong đó 04 thành viên là đại diện phần vốn của PVOIL và 1 thành viên độc lập, cụ thể như sau:

1. Ông Lê Xuân Trinh – Chủ tịch (Kiêm nhiệm);
2. Ông Lê Văn Bách – Ủy viên kiêm GD Công ty;
3. Ông Ngô Đức Dũng – Ủy viên;
4. Bà Trần Ngọc Diệp – Ủy viên;
5. Bà Nguyễn Phước Giáng Hương - Ủy viên độc lập.

2.2. Đánh giá quá trình thực thi nhiệm vụ, quyền hạn Hội đồng quản trị

2.2.1. Công tác chỉ đạo, giám sát hoạt động sản xuất kinh doanh:

a. Công tác hoạch định chiến lược; chỉ đạo sản xuất

- Đã hoàn thiện mô hình tổ chức Công ty; ổn định nhân sự và bộ máy; cơ bản hoàn thành hệ thống quy trình, quy chế để điều hành hoạt động công ty, quản trị doanh nghiệp.



- Định hướng cho hoạt động của Công ty: Xác định sản xuất, kinh doanh Dầu mỡ nhờn là hoạt động chủ lực của Công ty. Xác định thị trường tiêu thụ chính là thị trường bán lẻ ở phân khúc sản phẩm có phẩm cấp trung bình. Giảm dần sự phụ thuộc vào thị trường các doanh nghiệp dầu khí.

- Công ty đã luôn cố gắng phát huy thế mạnh về sản xuất, tiêu thụ dầu mỡ nhờn với tư cách là đơn vị duy nhất của Tổng Công ty PVOIL và Tập đoàn dầu khí quốc gia Việt Nam có chức năng này. Cố gắng khai thác lợi thế từ các đơn vị/CHXD trực thuộc hệ thống PVOIL,... Song song đó là phát triển các hoạt động về dịch vụ (cung cấp phụ gia, bảo trì máy móc, dịch vụ phân tích, kiểm định chất lượng dầu mỡ nhờn,...).

- Xác định rõ con người là nhân tố quyết định sự thành bại của Công ty, tập trung xây dựng đội ngũ CBCNV tinh thông nghiệp vụ và nhiệt huyết, bằng các biện pháp đãi ngộ xứng đáng cả về vật chất lẫn tinh thần.

- Tham gia trực tiếp vào các hoạt động sản xuất: Xem xét, phê duyệt các dự án đầu tư; tham gia tìm kiếm khách hàng, tiêu thụ sản phẩm,...

b. Công tác giám sát.

- Thực hiện giám sát đối với các hoạt động điều hành của Ban Giám đốc thông qua chức năng và quyền hạn của mình, bằng các phương thức giám sát trước, trong và sau hoạt động.

- Các nội dung chính của hoạt động giám sát đã thực hiện gồm:

+ Giám sát việc thực hiện chức năng nhiệm vụ của Giám đốc, các PGĐ, Kế toán trưởng, Thủ trưởng các Phòng/đơn vị trực thuộc.

+ Giám sát việc thực hiện nhiệm vụ được giao, các kế hoạch SXKD, đầu tư, nhiệm vụ bảo toàn phát triển vốn; giám sát tình hình sử dụng lao động, phân phối thu nhập, trích lập và sử dụng các quỹ.

+ Giám sát việc chấp hành các nghị quyết, quyết định, của HĐQT và Ban Giám đốc liên quan đến các hoạt động của đơn vị.

- Trực tiếp kiểm tra tình hình thực hiện dự án lớn của Công ty.

- Thực hiện các hoạt động kiểm tra khác về công tác tài chính kế toán, sử dụng vốn; công tác nhân sự đào tạo; công tác lao động tiền lương; công tác đầu tư xây dựng, mua sắm,...

c. Công tác họp HĐQT và ban hành nghị quyết, quyết định:

Trong năm 2019, HĐQT đã tổ chức 14 cuộc họp, ban hành 14 nghị quyết và 08 quyết định về các vấn đề chủ yếu sau:

- Về điều hành các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, các biện pháp nhằm thúc đẩy tình hình sản xuất kinh doanh.

- Về công tác tổ chức, nhân sự của Công ty.

- Các quy chế, quy định quản lý nội bộ nhằm đưa các hoạt động của Công ty vào nền nếp, bài bản đáp ứng tiêu chuẩn ISO và hệ thống quản lý tích hợp của Tổng công ty.

2.2.2. Các công tác khác

- Hỗ trợ Ban Giám đốc trong công tác tìm kiếm khách hàng, tiêu thụ sản phẩm xăng dầu, Dầu mỡ nhờn, phát triển sản xuất và đẩy mạnh các biện pháp để nâng cao năng lực SXKD của Công ty. Tham gia và cho ý kiến chỉ đạo tại tất cả các cuộc họp giao ban SXKD và các cuộc họp triển khai thực hiện các dự án lớn của Công ty do Ban Giám đốc chủ trì.

- Tham gia vào các hoạt động điều hành doanh nghiệp theo quy định của Điều lệ, quy chế phối hợp và các quy định về phân cấp quản lý, đầu tư của Công ty.

- Chỉ đạo tiếp tục thực hiện rà soát, chỉnh sửa và xây dựng mới các quy trình, quy chế, để điều hành hoạt động của Công ty, đáp ứng các yêu cầu công việc theo tiêu chuẩn ISO.

- Thực hiện tốt công tác đối ngoại, xây dựng và phát huy các mối quan hệ thân thiết với Tổng Công ty PVOIL, với TD DKVN và các đơn vị thành viên, với các đối tác lớn nhằm phục vụ cho mục đích tìm kiếm công việc, tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ và phát triển Công ty

Đánh giá chung:

Trong năm 2019 vừa qua, được sự chỉ đạo, hỗ trợ tích cực của Tổng công Ty Dầu Việt Nam, sự hợp tác, ủng hộ của các đối tác, khách hàng; HĐQT và Ban Giám đốc Công ty cổ phần Dầu nhờn PV OIL đã lãnh đạo và tổ chức triển khai một cách tích cực Nghị quyết số 05/NQ-PVOLUB-ĐHĐCĐ ngày 10/04/2019 của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2019 và đã có kết quả khả quan. Mặc dù tình hình chung có nhiều khó khăn, đặc thù của Công ty cũng còn nhiều thua kém so với các đối thủ cạnh tranh, nhưng kết quả kinh doanh của Công ty là đáng khích lệ. Trên cơ sở rút kinh nghiệm, khắc phục những hạn chế và phát huy những ưu điểm của những năm trước, cùng với sự năng động, nhiệt tình, tìm tòi sáng tạo, hy vọng HĐQT và Ban Giám đốc sẽ thành công hơn trong năm 2020, các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh sẽ có kết quả tốt hơn.

**** Một số khuyết điểm:***

Đôi khi HĐQT chưa tổ chức họp kịp thời để có những chỉ đạo sâu sát đối với một số hoạt động của Công ty.

3. Phương hướng hoạt động của Hội đồng Quản trị năm 2019

Phát huy những kết quả đã đạt được trong năm 2019, năm 2020 HĐQT tiếp tục bám sát những quy định trong Điều lệ Công ty, Quy chế làm việc của HĐQT và Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2019 để chỉ đạo thực hiện một số công việc chủ yếu sau:

- Tiếp tục chỉ đạo quyết liệt việc thực hiện Chiến lược phát triển Công ty cổ phần Dầu nhờn PVOIL đến năm 2020 và định hướng đến năm 2025 đã được phê duyệt.

- Trong năm 2020, vẫn xác định hướng phát triển chính của Công ty là sản xuất kinh doanh dầu mỡ nhờn, song song với đó là tập trung sức phát triển mạnh các hoạt động cung cấp dịch vụ bảo trì máy móc, dịch vụ phòng thí nghiệm,...; xác định đối tượng khách hàng chính là người tiêu dùng bán lẻ, đồng thời cố gắng mở rộng đối tượng các khách hàng công nghiệp; xác định nhân tố quyết định thành công của Công ty là nhân tố con người.

- Từng bước nghiên cứu thị trường, tăng cường các hoạt động trong các lĩnh vực về gia công sản xuất, cung cấp nguyên liệu và phụ gia,....

- Chỉ đạo thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư xây dựng cơ bản một cách hiệu quả nhất; đồng thời giám sát, chỉ đạo Giám đốc cũng như bộ máy quản lý của Công ty nhằm phấn đấu hoàn thành và hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch năm 2020.

- Tham gia điều hành Công ty, quyết định các dự án đầu tư,... theo điều lệ của Công ty và quy định về phân cấp quản lý, đầu tư,... một cách có hiệu quả.

- Chỉ đạo nghiên cứu đổi mới, nâng cao trình độ quản trị doanh nghiệp cho đội ngũ lãnh đạo; tiếp tục thực hiện các chính sách tuyển dụng, đãi ngộ và đào tạo để nâng cao trình độ của lực lượng lao động.

- Tiếp tục chỉ đạo xây dựng và hoàn thiện các quy trình, quy chế nội bộ, bảo đảm các hoạt động của Công ty được diễn ra một cách có bài bản, quy củ theo đúng tiêu chuẩn ISO, hệ thống quản lý tích hợp

4. Xác định các mục tiêu, nhiệm vụ trọng tâm năm 2020

- Tập trung vào các hoạt động sản xuất, kinh doanh dầu mỡ nhờn, ưu tiên khai thác kênh khách hàng Đại lý và khách hàng Công nghiệp, mở rộng hệ thống bán lẻ thông qua các đơn vị, các CHXD trong hệ thống PVOIL và các đơn vị trực thuộc.

- Tận dụng cơ hội kinh doanh hóa chất, phụ gia,...

- Đảm bảo kinh doanh đạt hiệu quả, bảo toàn và phát triển vốn.

- Tiếp tục ổn định cơ cấu tổ chức; đổi mới cơ chế, phương pháp quản trị doanh nghiệp.

- Nghiên cứu, tìm kiếm cơ hội để thực hiện các dự án trang bị đổi mới công nghệ, mở rộng quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh, kể cả sản xuất và tiêu thụ ở nước ngoài nhằm mục tiêu mở rộng thị phần trong dài hạn.

- Xây dựng chính sách bán hàng phù hợp và linh động theo diễn biến của thị trường để ổn định và mở rộng mạng lưới khách hàng cũng như gia tăng tính cạnh tranh với các nhà sản xuất khác.

- Tiếp tục phối hợp cùng Tổng công ty đẩy mạnh việc tiếp thị, quảng bá thương hiệu kết hợp với nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ giá thành nhằm quảng bá thương hiệu của PVOIL nói chung và PVOIL Lube nói riêng.

- Tăng cường công tác quản trị rủi ro, kiểm soát tồn kho, quản lý chặt chẽ công nợ, bảo toàn và phát triển vốn.

4.1. Một số chỉ tiêu kế hoạch chủ yếu năm 2020.

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	KH 2020	Thuyết minh
I	Chỉ tiêu sản lượng			
1	Sản lượng sản xuất Dầu mỡ nhờn	Lít	3.800.000	
2	Sản lượng tiêu thụ Dầu mỡ nhờn	Lít	3.890.000	
-	KHCN	"	100.000	
-	Đơn vị thành viên PVOIL	"	1.000.000	
-	KH đại lý	"	2.790.000	
3	Sản lượng xăng dầu	m ³	7.000	Bao gồm 4,8 nghìn m ³ cấp qua PVOIL Hà Nội bán cho TKV theo Quyết định số 394/QĐ-DVN ngày 23/11/2019 của TCT
II	Chỉ tiêu tài chính			
1	Doanh thu	Tỷ đồng	221,0	
2	Giá vốn	Tỷ đồng	184,8	
3	Lãi gộp	Tỷ đồng	36,2	
4	Chi phí	Tỷ đồng	35,2	Bao gồm chi phí xử lý tồn đọng từ giai đoạn trước khoảng 3,5 tỷ đồng.
5	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	1,0	
6	Vốn điều lệ	Tỷ đồng	89,0	
7	Tỷ suất LNTT/VĐL	%	1%	
8	Các khoản nộp NSNN	Tỷ đồng		Nộp theo qui định NN
III	Kế hoạch vốn đầu tư			
-	Đầu tư XDCB & mua sắm TTB	Tỷ đồng	4,4	100% Vốn chủ sở hữu
IV	Chỉ tiêu về lao động, tiền lương và đào tạo			
1	Lao động tăng/giảm (+/-)	Người	+8	

	trong năm			
2	Tổng quỹ tiền lương dự kiến	Tỷ đồng	13,8	
3	Đào tạo			
-	Số học viên	Người	61	
-	Kinh phí đào tạo	Tr. đồng	63,4	

4.2. Một số giải pháp thực hiện kế hoạch

Trên cơ sở xác định 03 khó khăn, tồn tại lớn tại PVOIL Lube là: sản lượng tiêu thụ và sản lượng tiêu thụ vẫn thấp; thương hiệu vẫn ít được phổ biến; giá thành sản xuất và chi phí hoạt động vẫn còn khá cao; năm 2020 các giải pháp của Công ty sẽ là tập trung quyết liệt giải quyết các tồn tại đó, gồm:

Giải pháp 1: Giải quyết những vấn đề tồn đọng.

Công ty quyết liệt giải quyết các vấn đề còn tồn tại chưa xử lý. Tăng cường kiểm tra Giám sát, tiết giảm chi phí để bù đắp những tồn đọng trong thời gian qua. Kiên quyết xử lý những tập thể và cá nhân để xảy ra mất mát, gây tổn thất cho Công ty trong thời gian qua.

Với tổng chi phí tài chính cần phải giải quyết tồn đọng còn lại trong năm 2020. Đây là một bài toán nan giải cho Ban Giám đốc Công ty phải giải quyết trong giai đoạn hiện nay.

Giải pháp 2: Giải pháp về thị trường.

Đồng thời với việc tăng sản lượng tiêu thụ bằng cách duy trì và phát triển 2 kênh bán hàng hiện hữu là hệ thống đại lý và khách hàng công nghiệp, PVOIL Lube sẽ tập trung quyết liệt tăng sản lượng qua kênh hệ thống CHXD của PVOIL. Ngoài ra sẽ nghiên cứu khai thác các kênh bán hàng bên ngoài hệ thống và gia công sản phẩm cho khách hàng. Song song đó Công ty cũng sẽ nghiên cứu, tìm kiếm cơ hội kinh doanh khác như: sản phẩm mới, phụ gia, hóa chất,

Giải pháp 3: Giá thành – Giá vốn.

Công ty đặt mục tiêu Các biện pháp sẽ được triển khai là rà soát lại hệ thống định mức, giao giá vốn đến các đơn vị kinh doanh; giao kế hoạch chi phí đến từng đơn vị gián tiếp;

Giải pháp 4: Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, tài sản

Bao gồm: Tiếp tục giảm lượng hàng tồn kho bình quân; phân đấu dự trữ tối ưu cả NVL và thành phẩm; quản lý và thu hồi công nợ, tăng vòng quay vốn; khai thác hiệu quả các tài sản dài hạn,...

Giải pháp 5: Quảng cáo, tiếp thị

Xây dựng kế hoạch quảng cáo, tiếp thị theo hướng lựa chọn kênh quảng cáo, hình thức quảng cáo có tính lan tỏa cao, chi phí thấp phù hợp với điều kiện tài chính của Công ty.

Giải pháp 6: Các giải pháp khác.

- Tiếp tục thực hiện các giải pháp về quản trị doanh nghiệp như: bổ sung, hoàn thiện hệ thống qui trình, qui chế; bổ sung nhân sự; phân cấp, phân quyền;...

- Tiếp tục xây dựng, hoàn thiện hệ thống định mức kinh tế kỹ thuật, định mức chi phí,...

IX. Quản trị Công ty.

1. Hội đồng quản trị

a) Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị:

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Giới tính	Ngày tháng năm sinh	Quê quán	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu
1	Lê Xuân Trinh	CT HĐQT	Nam	16/01/1961	Hưng Yên	2.017.508	22.67%
2	Lê Văn Bách	TV HĐQT kiêm GD	Nam	04/06/1975	Nam Định	915.848	10.29%
3	Ngô Đức Dũng	TV HĐQT	Nam	26/11/1970	Thanh Hóa	889.948	10.00%
4	Trần Ngọc Diệp	TV HĐQT	Nữ	12/12/1969	Hà Nội	1.779.296	20.00%
5	Nguyễn Phước Giáng Hương	TV HĐQT	Nữ	11/6/1958	Hà Nội	2.600	0.03%

b) Các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị: **Không có.**

c) Hoạt động của thành viên Hội đồng quản trị độc lập không điều hành.

d) Hoạt động của các tiểu ban trong Hội đồng quản trị: **Không có**

e) Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị có chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty. Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị tham gia các chương trình về quản trị công ty trong năm: **Cả 05 ủy viên HĐQT đều có các chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty.**

2. Ban Kiểm soát:

a) Thành viên và cơ cấu của Ban kiểm soát:

- Ông Nguyễn Trọng Bình – Trưởng ban

b) Hoạt động của Ban kiểm soát:

Ban kiểm soát hoạt động theo Quy chế tổ chức và hoạt động của ban kiểm soát Công ty Cổ phần Dầu nhờn PVOIL.

Trong năm Ban kiểm soát họp định kỳ mỗi quý một lần và tham dự tất cả các phiên họp thường niên và bất thường của Hội đồng quản trị, tất cả các phiên họp giao ban hàng tháng của Công ty. Ban kiểm soát đã tham gia ý kiến về việc thực hiện kế

hoạch sản xuất kinh doanh, ý kiến giám sát các rủi ro về sử dụng vốn, tiền, hàng, và các khoản chi phí bán hàng, quản lý doanh nghiệp.

Hàng tháng, xem xét, đánh giá tình hình thực hiện các chỉ tiêu so với kế hoạch của công ty như:

- Chỉ tiêu về sản lượng, doanh thu, giá vốn, lãi gộp, chi phí, lợi nhuận;
- Chỉ tiêu về nguồn hàng, về hàng hóa xuất nhập tồn;
- Chỉ tiêu về chiết khấu mua vào cũng như bán ra;
- Danh mục khách hàng cùng các điều kiện thanh toán;
- Công nợ phải thu, phải trả chia ra theo có bảo lãnh, thế chấp, tín chấp, trong hạn quá hạn;
- Tiền tại ngân hàng và tiền mặt;
- Công nợ phải thu khó đòi;
- Công tác đầu tư và xây dựng cơ bản;
- Các vấn đề khác phát sinh theo yêu cầu.

3. *Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc và Ban kiểm soát*

a) Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích: (Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích khác và chi phí cho từng thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát, Giám đốc hoặc Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý. Giá trị các khoản thù lao, lợi ích và chi phí này phải được công bố chi tiết cho từng người, ghi rõ số tiền cụ thể. Các khoản lợi ích phi vật chất hoặc các khoản lợi ích chưa thể/không thể lượng hoá bằng tiền cần được liệt kê và giải trình đầy đủ).

b) Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ: (Thông tin về các giao dịch cổ phiếu của các thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát, Giám đốc (Tổng Giám đốc), Kế toán trưởng, các cán bộ quản lý, Thư ký công ty, cổ đông lớn và những người liên quan tới các đối tượng nói trên).

c) Hợp đồng hoặc giao dịch với cổ đông nội bộ: (Thông tin về hợp đồng, hoặc giao dịch đã được ký kết hoặc đã được thực hiện trong năm với công ty, các công ty con, các công ty mà công ty nắm quyền kiểm soát của thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát, Giám đốc (Tổng Giám đốc), các cán bộ quản lý và những người liên quan tới các đối tượng nói trên).

d) Việc thực hiện các quy định về quản trị công ty: (Nêu rõ những nội dung chưa thực hiện được theo quy định của pháp luật về quản trị công ty. Nguyên nhân, giải pháp và kế hoạch khắc phục/kế hoạch tăng cường hiệu quả trong hoạt động quản trị công ty).

X. Báo cáo tài chính

1. *Cơ sở của ý kiến kiểm toán ngoại trừ:*

Trong Báo cáo kiểm toán số 05/2019/KT-AVI-TC2 ngày 19/02/2019 về Báo cáo tài chính năm 2018 của Công ty, Kiểm toán viên đã đưa ra ý kiến kiểm toán ngoại trừ liên quan tới việc kết thúc năm 2018, Công ty chưa đánh giá mức độ suy giảm về chất lượng và giá trị của một số loại nguyên liệu, vật liệu và thành phẩm tồn kho bị lỗi, chậm luân chuyển có giá gốc là 2.927.132.847 đồng để làm cơ sở lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho. Vấn đề này chưa được Công ty xử lý, khắc phục trong năm 2019 và được đánh giá là tiếp tục có ảnh hưởng Báo cáo tài chính của Công ty cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2019.

Trong số dư phải thu khác tại ngày 31/12/2019 của Công ty bao gồm khoản tạm ứng còn phải thu của Ông Phạm Gia Huấn với số tiền 626,16 triệu đồng phát sinh từ nhiều năm trước, Ông Huấn đã nghỉ việc Công ty theo Quyết định số 26/QĐ-PVOLUB ngày 15/2/2019. Chúng tôi đã thực hiện các thủ tục kiểm toán cần thiết nhưng không thu thập được các bằng chứng xác nhận về số dư nợ phải thu tạm ứng này tại ngày 31/12/2019. Công ty chưa đánh giá và xác định khả năng thu hồi đối với khoản phải thu nêu trên.

Trong số dư tài sản thiếu chờ xử lý tại ngày 31/12/2019 có số tiền 880.334.071 đồng là giá trị tài sản thiếu phát sinh từ trước năm 2018 vẫn chưa được Công ty xác định nguyên nhân và biện pháp xử lý. Do đó, chúng tôi không thể xác định liệu có cần thiết phải điều chỉnh các số liệu này hay không.

2. Ý kiến kiểm toán ngoại trừ

Theo ý kiến của chúng tôi, ngoại trừ ảnh hưởng của các vấn đề nêu tại đoạn “Cơ sở của ý kiến kiểm toán ngoại trừ”, Báo cáo tài chính kèm theo đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Dầu nhờn PV OIL tại ngày 31/12/2019, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với chuẩn mực kế toán Việt Nam, chế độ kế toán doanh nghiệp và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.

3. Vấn đề cần nhấn mạnh:

Như đã nêu tại thuyết minh số 15 và số 33 trong bản Thuyết minh báo cáo tài chính. Trong năm 2019, Công ty đã nhận được Quyết định số 977/QĐ-CT-GT ngày 28/5/2019 của Cục thuế TP.Hồ Chí Minh về việc “Hoàn thuế kiêm bù trừ thu ngân sách Nhà nước”. Công ty đã điều chỉnh và trình bày lại số dư đầu kỳ các khoản mục phải thu, phải nộp ngân sách Nhà nước theo Quyết định nêu trên của Cục thuế TP.Hồ Chí Minh.

**Xác nhận của đại diện
theo pháp luật của Công ty**



GIÁM ĐỐC

Lê Văn Bách