

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



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
NĂM 2014

TP. HỒ CHÍ MINH – THÁNG 5/2015

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: 2014

I. Thông tin chung

1. Thông tin khái quát

- Tên giao dịch: CÔNG TY CỔ PHẦN DẦU NHỜN PV OIL
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0103100084
- Vốn điều lệ: 89.000.000.000 đồng
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 89.000.000.000 đồng
- Địa chỉ: 193/6A Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Phường 7, Quận 3, Tp.Hồ Chí Minh.
- Số điện thoại: (08) 3899 4807
- Số fax: (08) 3999 4807
- Website: <http://www.lube.pvoil.vn>
- Mã cổ phiếu (nếu có):

2. Quá trình hình thành và phát triển

- Quá trình hình thành và phát triển:
 - + Công ty Cổ phần Dầu nhờn PV OIL là Công ty Cổ phần đại chúng, trong đó Tổng Công ty Dầu Việt Nam (PV OIL) là cổ đông lớn chiếm cổ phần chi phối. Công ty được thành lập theo Giấy đăng ký kinh doanh số 0103100084 cấp ngày 04/03/2012.
 - + 1991: Thành lập Xí nghiệp Dầu mỡ nhờn Vidamo trực thuộc Tổng Công ty Dầu mỏ Khí đốt Việt Nam.
 - + 1992: Công ty Vidamo được thành lập trên cơ sở Xí nghiệp Dầu mỡ nhờn Vidamo.
 - + 1996: Công ty Vidamo đổi tên thành Công ty Chế biến và Kinh doanh Sản phẩm Dầu mỏ (PV PDC)
 - + 2008: Thành lập Tổng Công ty Dầu Việt Nam, gọi tắt là PV OIL trên cơ sở sáp nhập Công ty PV PDC, Petechim và PetroMekong.
 - + 2008: Công ty TNHH Một Thành viên Hóa dầu Dầu khí Vidamo được thành lập trên cơ sở chuyển giao các đơn vị sản xuất và kinh doanh Dầu mỡ nhờn của PV OIL.
 - + 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.

- + 2012: Công ty Cổ phần Hóa dầu Dầu khí Vidamo đổi tên thành Công ty Cổ phần Dầu nhờn PV OIL.
- Hoạt động sản xuất rất được Công ty quan tâm chú trọng:
- + Sản phẩm Dầu mỡ nhờn PV OIL 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 - 2008.
- + 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.
- + Nhằm đáp ứng nhu cầu sản xuất và kinh doanh Dầu mỡ nhờn ngày càng phát triển, hiện nay PV OIL LUBE đã xây dựng hai nhà máy sản xuất Dầu mỡ nhờn tại miền Bắc và miền Nam.
- + Nhà máy sản xuất: Nhà máy sản xuất Dầu mỡ nhờn Bình Chiểu – Thủ Đức và Đông Hải – Hải Phòng được lắp đặt theo 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, PV OIL LUBE không quên đóng góp, chia sẻ tấm lòng nhân ái đối với cộng đồng xã hội. PV OIL LUBE luôn hưởng ứng và tham gia các chương trình từ thiện tại Tây Ninh, Lâm Đồng và Bình Phước.
- + Hoạt động văn hóa thể thao: Bên cạnh việc sản xuất kinh doanh, CBCNV PV OIL LUBE còn tích cực tham gia các hoạt động văn nghệ và thể thao do Tổng Công ty Dầu Việt Nam 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 PV OIL 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 PV OIL LUBE trang bị phòng hóa nghiệm hiện đại 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 (PV OIL) và các đại lý dầu mỡ nhờn trên toàn quốc.

3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

– Ngành nghề kinh doanh:

- + Sản xuất và kinh doanh các sản phẩm dầu mỡ bôi trơn, các chế phẩm bôi trơn chuyên dụng.
- + Sản xuất và kinh doanh các sản phẩm dung môi hóa chất, hóa dầu.
- + Sản xuất và kinh doanh các thiết bị phục vụ trong lĩnh vực dầu mỡ bôi trơn công nghiệp và dân dụng.
- + Đại lý kinh doanh xăng dầu bán buôn, bán lẻ.

– Địa bàn kinh doanh:

- + Chi nhánh Công ty Cổ phần Dầu nhờn PV OIL Miền Bắc
Địa chỉ: Lô 13 Nhà M1, Khu đô thị mới Yên Hòa, Quận Cầu Giấy, TP. Hà Nội.
- + Chi nhánh Công ty Cổ phần Dầu nhờn PV OIL tại Hải Phòng
Địa chỉ: số 1 Nguyễn Bình Khiêm, Phường Đông Hải 2, Quận Hải An, Thành phố Hải Phòng, Việt Nam
- + Chi nhánh Công ty Cổ phần Dầu nhờn PV OIL tại Thành Phố Đà Nẵng
Địa chỉ: 249 Ngô Quyền, Phường An Hải Bắc, Quận Sơn Trà, Thành phố Đà Nẵng, Việt Nam
- + Chi nhánh Công ty Cổ phần Dầu nhờn PV OIL tại Vũng Tàu
Địa chỉ: 8 Nguyễn Thái Học, Phường 1, Tp Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa –Vũng Tàu, Việt Nam

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

- Mô hình quản trị và Cơ cấu bộ máy quản lý.
- + Đại hội đồng Cổ đông
- + Hội Đồng Quản trị
- + Ban Giám đốc (01 Giám đốc, 03 Phó Giám đốc)
- + Kế Toán trưởng
- + Phòng Tổ chức Hành chính
- + Phòng Tài Chính Kế toán
- + Phòng Kế hoạch Đầu tư
- + Phòng Kỹ thuật An toàn

- + Phòng Kinh doanh Dầu mỡ nhờn Công nghiệp
- + Phòng Kinh doanh Dầu mỡ nhờn Đại Lý
- + Phòng Kinh doanh Xăng dầu và Dịch vụ Tổng hợp
- + Chi nhánh Công ty PV OIL Lube Miền Bắc
- + Chi nhánh Công ty PV OIL Lube tại Hải Phòng
- + Chi nhánh Công ty PV OIL Lube tại Thành Phố Đà Nẵng
- + Chi nhánh Công ty PV OIL Lube tại Tỉnh Vũng Tàu
- + Nhà máy sản xuất Dầu mỡ nhờn Bình Chiểu – Thủ Đức – TP Hồ Chí Minh
- + Nhà máy sản xuất Dầu mỡ nhờn Đông Hải – Hải Phòng
- **Các công ty con, công ty liên kết: Không có.**

5. 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 mỡ nhờn Việt Nam;
 - + Đóng góp cho ngân sách nhà nước.
- Chiến lược phát triển trung và dài hạn.

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.

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, MMTB 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 CHXD, 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 (Lào, Campuchia, Myanmar, Sri-Lanka,...).
- + 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.

6. Các rủi ro:

6.1- Các rủi ro về chất lượng, kỹ thuật

- Nguyên liệu dầu gốc

Nguyên liệu tồn chứa lâu ngày bị nhiễm nước, cặn đặc biệt đối với dầu gốc vận chuyển bằng đường thủy nhập tồn chứa vào kho Vũng Tàu, Đình Vũ Hải phòng.

- 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 cháy 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

+ Pha nhầm phụ gia

+ Dẫn nhãn nhầm từ sản phẩm này sang sản phẩm khác

+ Đóng gói sản phẩm thiếu hoặc thừa

+ Lựa chọn nguyên liệu dầu gốc phụ gia không phù hợp

+ Pha chế không đủ thời gian, nhiệt độ.

6.2- Rủi ro về thị trường:

Về ngành dầu mỡ nhờn nói chung thì hầu như Người tiêu dùng Việt Nam nói riêng và trên thế giới nói chung quen dùng những thương hiệu Quốc Tế như Mobil/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 ngoài việc thường xuyên cải tiến mẫu mã sản phẩm nâng cao chất lượng dịch vụ hậu mãi, thì rất cần chính sách hỗ trợ từ chính phủ và sự ủng hộ tuyên truyền của các ban ngành đến người dân nên ưu tiên lựa chọn sử dụng hàng Việt Nam ủng hộ doanh nghiệp Việt Nam thì mới đứng vững trong thời gian tới. Bởi xu hướng Người tiêu dùng Việt Nam ngày càng chuyển đổi hướng tới lựa chọn sử dụng sản phẩm Quốc tế, chưa tính tới việc các thương hiệu Quốc tế ngày càng tìm cách gia tăng chiếm lĩnh thị phần và tìm cơ hội thâm nhập các thương hiệu dầu mỡ nhờn tại Việt Nam.

- 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 PVOILLUBE 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 công 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 rong 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.

II. Tình hình hoạt động trong năm

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

TT	Chi tiêu	ĐVT	TH năm 2013	KH năm 2014	TH cả năm 2014	Tỷ lệ HT KH năm 2014	Tỷ lệ so với 2013
1	Sản xuất dầu mỡ nhờn	m3	3.740	3.700	4.000	108%	107%
2	Tiêu thụ dầu mỡ nhờn	m3	3.750	3.900	4.200	108%	112%

3	Kinh doanh xăng dầu	m3	15.380	15.000	15.600	104%	101%
4	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	491	487	508	104%	103%
5	Lãi gộp	Tỷ đồng	50,4	56,4	57,4	102%	114%
6	Chi phí hoạt động	Tỷ đồng	50,2	52,4	55,4	106%	110%
	<i>* Chi phí XD bình quân</i>	<i>d/lít</i>		<i>574</i>	<i>587</i>	<i>102%</i>	
7	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	3,3	4	3,3	83%	100%
8	Các khoản nộp NSNN	Tỷ đồng		25,5	32	106%	

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 Tổng Giám đốc, các Phó Tổng giám đốc, Kế toán trưởng và các cán bộ quản lý khác).

Stt	Họ và tên	Chức danh	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ
1	Bùi Thanh Cảnh	Chủ tịch HĐQT	1.127.560	12,67%
2	Huỳnh Nguyễn Bạch Tuyên	TV HĐQT Kiêm GD	889.480	9,99%
3	Ngô Đức Dũng	TV HĐQT	889.480	9,99%
4	Lê Thanh Thủy	TV HĐQT	889.480	9,99%
5	Nguyễn Phước Giáng Hương	TV HĐQT	2.600 (SỞ HỮU CÁ NHÂN)	0,03%
6	Nguyễn Trọng Bình	TB KS		
7	Nguyễn Anh Tuấn	TV BKS		
8	Cao Ngọc Diệp	TV BKS		
9	Vũ Anh Đức	PGĐ		
10	Dương Hiền Vĩnh	PGĐ		
11	Ngũ Văn Đào	KTT		

– Những thay đổi trong ban điều hành:

- + Tháng 04/2014, tại ĐHĐCD thường niên năm 2014 bầu bổ sung thêm 02 thành viên HĐQT vào Hội đồng quản trị của Công ty đồng thời bầu thay thế

01 Thành viên HĐQT cụ thể như sau: Bầu bổ sung bà Nguyễn Phước Giáng Hương giữ chức thành viên Hội đồng Quản trị thay ông Huỳnh Minh Triết;

- Năm 2014: CBCNV công ty là 126 người; Công ty thực hiện đúng và đầy đủ các chính sách cho CBCNV như tham gia các chế độ Bảo hiểm bắt buộc cho CBCNV, 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

a) Tình hình tài chính

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	% tăng giảm
<i>* Đối với tổ chức không phải là tổ chức tín dụng và tổ chức tài chính phi ngân hàng:</i>			
Tổng giá trị tài sản	253.948.468.997	226.644.386.808	
Doanh thu thuần	490.787.216.144	508.432.550.102	
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	2.594.558.936	3.593.256.434	
Lợi nhuận khác	730.782.125	-258.434.613	
Lợi nhuận trước thuế	3.325.341.061	3.334.821.821	
Lợi nhuận sau thuế	2.476.844.033	2.597.454.020	
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	278	292	
<i>* Đối với tổ chức tín dụng và tổ chức tài chính phi ngân hàng:</i>			
Tổng giá trị tài sản			
Doanh thu			
Thuế và các khoản phải nộp			
Lợi nhuận trước thuế			
Lợi nhuận sau thuế			

– Các chỉ tiêu khác: (tùy theo đặc điểm riêng của ngành, của công ty để làm rõ kết quả hoạt động kinh doanh trong hai năm gần nhất).

b) Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Ghi chú
<i>Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</i>			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn	1.30	1.40	
+ Hệ số thanh toán nhanh: <u>TSLĐ - Hàng tồn kho</u> Nợ ngắn hạn	0.93	0.90	
<i>Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</i>			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0.62	0.57	
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	1.60	1.32	
<i>Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</i>			
+ Vòng quay hàng tồn kho: <u>Giá vốn hàng bán</u> Hàng tồn kho bình quân	7.14	7.31	
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	1.93	2.24	
<i>Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</i>			
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	0.0050	0.0051	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	0.025	0.027	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	0.009	0.011	
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	0.005	0.007	

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

a) Cổ phần:

- Tổng số cổ phần: 8.900.000 cổ phần.
- Loại cổ phần: Cổ phần phổ thông.

b) Cơ cấu cổ đông:

- Cổ đông lớn (03 cổ đông): 72,28 % số lượng cổ phần.
- Cổ đông nhỏ (134 cổ đông): 22,72% số lượng cổ phần.
- Cổ đông tổ chức (06 cổ đông): 83,88% số lượng cổ phần.
- Cổ đông cá nhân (131 cổ đông): 16,12% số lượng cổ phần.
- Cổ đông trong nước (137 cổ đông): 100% số lượng cổ phần.
- Cổ đông nước ngoài: 0% số lượng cổ phần.

- 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**

III. Báo cáo và đánh giá của Ban Giám đốc (Ban Giám đốc báo cáo và đánh giá về tình hình mọi mặt của công ty)

1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

TT	Chi tiêu	ĐVT	TH năm 2013	KH năm 2014	TH cả năm 2014	Tỷ lệ HT KH năm 2014	Tỷ lệ so với 2013
1	Sản xuất dầu mỡ nhờn	m3	3.740	3.700	4.000	108%	107%
2	Tiêu thụ dầu mỡ nhờn	m3	3.750	3.900	4.200	108%	112%
3	Kinh doanh xăng dầu	m3	15.380	15.000	15.600	104%	101%
4	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	491	487	508	104%	103%
5	Lãi gộp	Tỷ đồng	50,4	56,4	57,4	102%	114%
6	Chi phí hoạt động	Tỷ đồng	50,2	52,4	55,4	106%	110%
	* Chi phí XD bình quân	đ/lít		574	587	102%	
7	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	3,3	4	3,3	83%	100%
8	Các khoản nộp NSNN	Tỷ đồng		25,5	32	106%	

- Về sản lượng:
 - + Chỉ tiêu sản lượng sản xuất dầu mỡ nhờn dự kiến cả năm khoảng 4.000 m3, tăng 8% so với kế hoạch 2014 được giao và tăng 7% so với năm 2013.
 - + Chỉ tiêu sản lượng tiêu thụ DMN dự kiến cả năm đạt khoảng 4.200 m3, đạt 108% kế hoạch. Trong đó:
 - Tiêu thụ dầu mỡ nhờn thành phẩm kênh đại lý đạt khoảng 3.470 m3 tăng 27% so với năm 2013, nguyên nhân do: đối với những khách hàng ngoài ngành, sản lượng giảm trong năm; đối với những khách hàng là đơn vị thành

viên trong ngành được Tổng Công ty giao chỉ tiêu giúp sản lượng trong ngành tăng gần 200%, các đơn vị này thì ngay từ đầu năm tập trung đẩy sản lượng hoàn thành chỉ tiêu, sau một thời gian thì các đơn vị này có xu hướng duy trì sử dụng sản phẩm của PV OIL Lube, tuy nhiên cũng xuất hiện một số bất cập khi bên cạnh đó, một số đơn vị tận dụng việc được hưởng chiết khấu lên đến 40% từ Công ty dẫn đến kết quả PV OIL Lube chịu áp lực cạnh tranh từ chính các đơn vị trong ngành.

- Tiêu thụ dầu mỡ nhờn thành phẩm kênh công nghiệp đạt khoảng 520 m³ giảm 26% so với năm 2013, nguyên nhân do: Công ty Điện lực Kiên Giang chuyển sang sử dụng điện lưới quốc gia nên không sử dụng dầu nhớt cho máy phát điện nữa, đến tháng 8/2014 Công ty Điện lực Quảng Ngãi cũng chuyển sang sử dụng điện lưới Quốc gia, năm 2013 Công ty Sản xuất Thép Việt Mỹ có nhu cầu thay dầu với số lượng lớn nhưng sang năm 2014 chỉ sử dụng số lượng rất ít để châm thêm, sản lượng tiêu thụ của Vietsovpetro giảm nhiều do XN Cơ Điện có trạm phát trung tâm và thay thiết bị mới chuyển sang máy nên không dùng toàn bộ sản phẩm PV Marine GDF 30, XN khoan cũng thay mới số thiết bị đang sử dụng dầu Lube (Engine RT 50, HDGM40) nên chuyển sang sử dụng dầu nhớt theo khuyến cáo của nhà sản xuất.
- Tiêu thụ dầu mỡ nhờn hàng hóa đạt khoảng 216 m³ giảm 31% so với năm 2013, nguyên nhân do: do Công ty Lọc hóa dầu Bình Sơn năm 2014 tận dụng sử dụng hết hàng tồn kho của các năm trước, một số hàng đặc chủng các hãng đã bán thông qua Lube nhưng năm nay đã bán trực tiếp cho Bình Sơn, bên cạnh đó một số đơn vị tập trung chuyển đổi sang sản phẩm của PV OIL Lube.
- + Tiêu thụ xăng dầu: Dự kiến cuối năm đạt khoảng hơn 15.600 m³, đạt 104% kế hoạch.
- Cửa hàng xăng dầu: Sản lượng tăng do mở rộng thêm sản lượng bán tại CHXD Thái Bình (bắt đầu từ tháng 06/2013) và bán thêm xăng E5 (bắt đầu từ tháng 9/2013). Sản lượng tăng dẫn đến doanh thu tăng nhưng do năm 2014 giá giảm nhiều nên dẫn đến việc doanh thu không tăng quá cao.
- Khách hàng công nghiệp: Sản lượng Chi nhánh Miền Bắc giảm do năm 2014 TCT ép sát lượng hàng mua phải từ nguồn của TCT, khối lượng tạo nguồn ngoài của các đơn vị bị hạn chế lại mà chiết khấu TCT cho đơn vị thấp hơn nguồn ngoài nên dẫn đến việc mua xăng dầu của khách hàng cũng suy giảm.
- + Năm 2014, giảm các dịch vụ như: súc rửa tàu, súc rửa kho, kinh doanh phụ gia... nên hoạt động chủ yếu là kinh doanh dầu nhờn và xăng dầu.
- Về doanh thu: Doanh thu dự kiến đạt khoảng 500 tỷ đồng, bằng 103% kế hoạch, tăng chậm hơn so với mức độ hoàn thành kế hoạch sản lượng tiêu thụ.

- Lãi gộp dự kiến đạt khoảng 55,14 tỷ đồng, bằng 98% kế hoạch, thấp hơn khá nhiều so với mức độ hoàn thành kế hoạch sản lượng và kế hoạch doanh thu do giá vốn hàng bán tăng hơn so với kế hoạch khoảng 3% (444,86 tỷ/431 tỷ).
- Chi phí hoạt động cả năm dự kiến ở mức khoảng 56,64 tỷ, tăng 8% so với kế hoạch. Trong điều kiện sản lượng DMN tăng 8%, sản lượng xăng dầu tăng 4% và doanh thu tăng 3%, nhưng tình hình kinh doanh gặp rất nhiều khó khăn về đối thủ cạnh tranh, mở rộng thị trường...nên Công ty phải tăng cao chi phí khuyến mãi tiếp thị, quảng bá sản phẩm...để đưa sản phẩm Lube đến gần hơn với người tiêu dùng, cụ thể: quảng cáo trên báo Tuổi trẻ dịp World Cup: **623 triệu**, quảng cáo trên báo Tuổi trẻ hàng tuần: **418 triệu**...đồng thời trong năm 2014 Công ty phải trích lập dự phòng cho nhưng khoản nợ khó đòi từ các năm trước khoảng **1,7 tỷ**, cụ thể: trích lập dự phòng nợ khó đòi của hợp đồng cho thuê 97 Láng Hạ: **1.2 tỷ**, trích lập dự phòng nợ khó đòi của khách hàng Phát Thuận Tường: **213 triệu**, trích lập dự phòng nợ khó đòi của khách hàng Sông Đà 25: **154 triệu**... và phân bổ giá trị vị trí 201 Điện Biên Phủ từ tháng 7/2012 đến nay: **1,4 tỷ** dẫn đến chi phí hoạt động vượt so với kế hoạch.
- Về chi phí kinh doanh xăng dầu bình quân: Tổng công ty giao kế hoạch 574 đồng/lít, Công ty thực hiện 587 đồng/lít, tăng 2% so với kế hoạch.
- Về lợi nhuận trước thuế, dự kiến cả năm đạt 0,7 tỷ đồng, bằng 17% kế hoạch và bằng 21% năm 2013.

2. Kết quả thực hiện các nhiệm vụ

Các nhiệm vụ kế hoạch năm 2014 của PV OIL Lube được Tổng Công ty giao tại Quyết định số 86/QĐ-DVN ngày 27/01/2014 đã được PV OIL Lube thực hiện như sau:

- Tập trung phát triển sản lượng bán hàng qua kênh CHXD của Công ty và hệ thống đại lý bán lẻ trực tiếp:
 - + PV OIL Lube đã triển khai việc bán hàng qua các CHXD trong Công ty cũng như trong hệ thống CHXD thuộc Tổng Công ty PV OIL, tuy sản lượng tiêu thụ qua các đơn vị thành viên đã tăng đáng kể nhưng việc tăng sản lượng qua kênh này (qua CHXD) vẫn chưa có đột biến lớn. Lý do: Khách hàng không có thói quen mua nhớt/thay nhớt tại các CHXD..
 - + Về việc mở đại lý bán lẻ: PV OIL Lube luôn chú trọng việc này vì đây là yếu tố quyết định đến việc tăng sản lượng và thị phần của Công ty. Hiện nay hàng tháng Công ty vẫn mở thêm được 1-2 đại lý.

- Thực hiện chỉnh trang các CHXD theo hệ thống nhận dạng thương hiệu của Tổng công ty, chủ động phát huy sáng kiến cải tiến, có các giải pháp để nâng cao chất lượng dịch vụ, chăm sóc khách hàng:
 - + Về chỉnh trang CHXD: PV OIL Lube luôn tích cực phối hợp với Tổng công ty để thực hiện.
 - + Về nâng cao chất lượng dịch vụ: PV OIL Lube luôn chủ động trong việc nâng cao chất lượng dịch vụ, nâng cao quyền lợi của khách hàng và đã đạt được nhiều kết quả tốt, không có phản nản gì lớn từ khách hàng, mọi thắc mắc nếu có của khách hàng luôn được Công ty giải thích cặn kẽ, nhiệt tình.
- Tích cực tuyên truyền sử dụng và phân phối xăng E5 tại các CHXD trực thuộc và các điểm bán lẻ của khách hàng: PV OIL Lube vẫn đang tích cực triển khai từ năm 2013, hiện xăng E5 đang được bán tại các CHXD của Công ty, sản lượng tiêu thụ hàng tháng đạt được khoảng 203 m3.
- Công ty đã đấu thầu thành công cung cấp Dầu mỡ nhờn cho các khách hàng trong ngành, đồng thời vẫn giữ vững và phát triển các khách hàng lớn hiện có của Công ty. Công ty đã ký kết và tổ chức thực hiện các hợp đồng đại lý phân phối sản phẩm của Công ty cho các đơn vị trong và ngoài ngành trên cả nước
- Đẩy mạnh công tác phát triển thị trường, mở rộng hệ thống phân phối, tăng cường quảng bá thương hiệu, đa dạng hóa sản phẩm và cải tiến mẫu mã hàng hóa; chú trọng kiểm soát tồn kho và công nợ, đảm bảo hiệu quả và an toàn vốn:
 - + Về công tác phát triển thị trường: PV OIL Lube đang quyết liệt thực hiện, mỗi tháng mở thêm được 1-2 đại lý.
 - + Về đa dạng hóa sản phẩm,... : Hiện nay các SP của PV OIL Lube khá đa dạng (gần 200 SP), đáp ứng hầu hết cho các loại máy móc thiết bị thông dụng ; mẫu mã được đánh giá là đẹp, bắt mắt.
 - + Về kiểm soát tồn kho, công nợ: PV OIL Lube đang thực hiện tốt, có nhiều chuyển biến tích cực so với năm 2013. Sản lượng tiêu thụ tăng nhưng tồn kho, công nợ giảm.
- Xây dựng kế hoạch giá thành sản xuất, các định mức kinh tế kỹ thuật để kiểm soát, tiết giảm chi phí, hạ giá thành sản phẩm và nâng cao năng lực cạnh tranh: PV OIL Lube đang tiến hành rà soát lại các định mức trong sản xuất và chi phí, đã cơ bản hoàn thành hệ thống định mức mới trong sản xuất, đang tiếp tục hoàn thiện bộ định mức chi phí.
- Tiếp tục củng cố, hoàn thiện bộ máy tổ chức hoạt động tại đơn vị. Rà soát, xây dựng mới, sửa đổi bổ sung các quy chế, quy định; tăng cường công tác đào tạo nội bộ,...: PV OIL Lube đang thực hiện tốt. Bộ máy đã cơ bản hoàn chỉnh; các quy trình, quy chế đã cơ bản đầy đủ, đáp ứng yêu cầu quản trị công ty.

- Nghiêm túc áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo ISO: 9001 nhằm kiện toàn hệ thống quản lý điều hành thống nhất trong toàn Công ty.
- Xây dựng và tổ chức thực hiện các chương trình hành động để cùng Tổng Công ty triển khai dự án “Một PV OIL – một đội ngũ, một tầm nhìn”; phổ biến và tuyên truyền sâu rộng tới CBCNV đơn vị về sứ mệnh, tầm nhìn và các giá trị cốt lõi của quy ước “Một PV OIL”: Đã xây dựng xong chương trình hành động, đang tích cực tổ chức thực hiện.
- Thực hiện các nhiệm vụ khác được Tổng công ty giao: PV OIL Lube luôn nghiêm túc thực hiện và có kết quả tích cực.

3. Kết quả các hoạt động quản lý khác

3.1/ 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, bằng chứng là việc tăng hàng tồn kho từ 58 tỷ (năm 2013) lên khoảng 65 tỷ.
- 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.
- Đa dạng hoá sản phẩm, thay đổi mẫu mã sản phẩm phù hợp theo yêu cầu của thị trường và đảm bảo chất lượng sản phẩm phải tương đương với các thương hiệu nổi tiếng cùng loại trên thị trường. Công ty đang tích cực tập trung đầu tư vào hệ thống phân phối song song với các hoạt động PR, quảng bá hình ảnh thương hiệu dầu mỡ nhớt PV OIL Lube đến với thị trường khách hàng tiêu dùng trực tiếp.
- 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.

3.2/ Công tác Đầu tư.

- Hoàn thiện chủ quyền đất 201 Điện Biên Phủ: Vốn dự kiến cho năm 2014 là 1,5 tỷ đồng, chưa giải ngân. Dự kiến đến cuối năm chưa thể hoàn thành nên tiếp tục thực hiện trong năm 2015. Lý do: Đang chờ hướng dẫn của cơ quan chức năng về thời điểm xác định giá đất và xử lý khoản tiền “chênh lệch do lợi thế vị trí địa lý” khi cổ phần hóa.

- Về mua sắm xe vận tải: Tổng vốn là 6,0 tỷ đồng (gồm cả điều chỉnh, bổ sung), đã mua 02 xe đã qua sử dụng của Petec để vận chuyển hàng hóa phục vụ công tác sản xuất kinh doanh, giải ngân 1,5 tỷ đồng.

3.3/ 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.

3.4/ Công tác tổ chức nhân sự, tiền lương, hành chính

- Số lao động bình quân của Công ty hiện là 126 người, trong năm Công ty đã tuyển dụng thêm 15 người tại các phòng, chi nhánh, giải quyết theo chế độ quy định cho 03 trường hợp nghỉ hưu, giải quyết theo chế độ quy định cho 18 trường hợp chuyển công tác; thu nhập bình quân đầu người đạt gần 12,1 triệu đồng người/tháng, giảm khoảng 3% so với năm 2013.
- 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.
- Công ty còn mua Bảo hiểm con người với mức trách nhiệm cao cho CBCNV với tổng giá trị sử dụng năm 2014 là 303 triệu đồng, đã thực hiện công tác chăm sóc sức khỏe và bồi hoàn khi người lao động gặp ốm đau là 170 triệu đồng đạt 56,07% tỷ lệ sử dụng dịch vụ bảo hiểm.
- 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.
- Đã hoàn thiện mô hình tổ chức, cơ bản ổn định nhân sự, cơ bản đầy đủ các quy trình, quy chế phục vụ quản trị doanh nghiệp.
- Xây dựng cơ chế tuyển lao động khoán việc cho các vị trí công việc đơn giản, xây dựng tiêu chí đánh giá nhân sự bám sát nội dung công việc cho từng vị trí để tăng năng suất lao động.
- Tiếp tục hoàn thiện quy chế trả lương trả thưởng theo nguyên tắc không cao bằng, đúng với trình độ năng lực chuyên môn của từng CBCNV, góp phần củng cố đội ngũ CBNV và thu hút thêm nhân viên có trình độ chuyên cao vào làm việc tại Công ty .

- Công ty đã ban hành quy chế trả lương, trả thưởng và bảng hệ số lương năng suất năm 2014 nhằm hướng tới mục tiêu gắn liền kết quả sản xuất kinh doanh với thu nhập của người lao động.

3.5/ Công tác đoàn thể, an sinh xã hội

a/ Hoạt động của Chi bộ Đảng

- Đảng bộ cơ sở Công ty cổ phần Dầu nhờn PV OIL được thành lập từ tháng 8/2013 trên cơ sở nâng cấp chi bộ Công ty cổ phần Dầu nhờn PV OIL. Hiện nay Đảng bộ có tổng cộng 31 đảng viên (09 dự bị), hoạt động trong 2 chi bộ là Chi bộ PV OIL Lube miền Nam (21 đảng viên, 7 dự bị) và Chi bộ PV OIL Lube miền Bắc (10 đảng viên, 02 dự bị).
- Đảng bộ luôn chú trọng công tác giáo dục chính trị tư tưởng đến cán bộ, đảng viên và người lao động trong Công ty. Đảng bộ đã phối hợp với Công đoàn, Đoàn Thanh niên để phổ biến những chủ trương, chính sách của Đảng, pháp luật của Nhà nước đến CBNV. Thuyết phục CBNV, đặc biệt là đảng viên, cán bộ quản lý các cấp trong đơn vị ổn định lập trường tư tưởng, tin tưởng vào đường lối và sự lãnh đạo của Đảng; sống và làm việc theo pháp luật.

b/ Hoạt động của Công đoàn, đoàn Thanh niên

- Tham gia đầy đủ các hoạt động phong trào do Tổng Công ty phát động như: Đại hội thể thao ngành Dầu khí, Giải thể thao chào mừng Sinh nhật PV OIL, tham dự hội diễn văn nghệ PV OIL,... đặc biệt là trong nhân tố quan trọng trong việc thực hiện quy ước văn hóa “Một PV OIL”.
- Tổ chức cho CBNV đi Teambuilding kết hợp nghỉ dưỡng và Hội nghị khách hàng tại Campuchia.
- Thăm hỏi, động viên kịp thời các trường hợp ốm đau, hiếu hi,...
- Công đoàn đã chủ động phối hợp với chính quyền chăm lo đời sống tinh thần cho người lao động, tạo môi trường làm việc khoa học, dân chủ và tích cực cho người lao động. Chủ động tổ chức các hoạt động đoàn thể có sự tham gia của đông đảo người lao động nhân các dịp Lễ, Tết, ngày phụ nữ Việt Nam 20/10, tổ chức sinh nhật hàng tháng.
- Trong năm 2014 Công ty được Tổng Công ty Dầu Việt Nam khen thưởng, cụ thể như sau: Danh hiệu tập thể lao động tiên tiến 19 đơn vị, danh hiệu tập thể lao động xuất sắc gồm 10 đơn vị. 16 cá nhân được công nhận là chiến sỹ thi đua cơ sở, 101 cá nhân được công nhận là lao động tiên tiến.

c/ Công tác an sinh xã hội.

- Trong năm Công ty đã chi đóng góp vào quỹ Thắp sáng niềm tin, quỹ Tuổi trẻ Dầu khí,... của Tập đoàn Dầu khí Quốc gia Việt Nam khoảng 348 triệu đồng, thông qua việc trích lương làm thêm ngày thứ 7 của CBNV.

- Tổ chức thực hiện được 03 chuyên công tác an sinh xã hội tại các địa phương với số tiền ủng hộ gần 50 triệu đồng, gồm Đồng Tháp 20 triệu đồng, Tây Ninh 15 triệu đồng và Tiền Giang 15 triệu đồng.
- Tổ chức hỗ trợ cho 02 người lao động trong Công ty có hoàn cảnh khó khăn với tổng số tiền gần 48 triệu đồng.

IV. Đánh giá kết quả đạt được, nguyên nhân những tồn tại

1. Kết quả đạt được

- Có thể nhận định chung, năm 2014 trong bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế, Công ty đã hoàn thành khá tốt các nhiệm vụ được giao. Sản xuất kinh doanh cơ bản ổn định, tạo đủ công ăn việc làm cho người lao động với mức thu nhập tương đối so với mặt bằng thu nhập chung của cả nước.
- Các hoạt động về quản trị doanh nghiệp và quản lý cũng đã có nhiều chuyển biến; bộ máy được sắp xếp lại tinh gọn hơn; các quy trình/quy chế, hệ thống định mức,... phục vụ quản trị doanh nghiệp được rà soát, chỉnh sửa phù hợp hơn; các kênh phân phối, tiêu thụ sản phẩm được mở rộng hơn;....
- Tuy nhiên, dù kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm là khá tốt, hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch được giao, nhưng lợi nhuận của Công ty đạt được là chưa cao, chỉ đạt 0,7 tỷ đồng do phải trích lập. So với mức vốn 89 tỷ đồng thì tỷ suất lợi nhuận là một chỉ số khá thấp.
- Một số nhiệm vụ cũng chỉ mới được triển khai và đạt được một số kết quả nhất định chứ chưa được hoàn thành một cách triệt để, như giảm giá thành, mở rộng kênh tiêu thụ, giảm hàng tồn kho, tăng vòng quay vốn,.... Đây vẫn là những điểm yếu của PV OIL Lube.

2. Xác định các tồn tại chính

Trong năm 2014 Công ty đã cố gắng tập trung khắc phục những tồn tại đã được xác định từ năm 2013 và đã đạt được những kết quả nhất định. So với năm 2013 nhiều mặt hoạt động của Công ty đã có những chuyển biến tích cực. Tuy nhiên, tại thời điểm này Công ty xác định vẫn còn 02 tồn tại chính cần được tiếp tục giải quyết, đó là:

- Sản lượng tiêu thụ và tốc độ tăng sản lượng tiêu thụ chưa cao.
- Thương hiệu vẫn ít được phổ biến.

3. Nguyên nhân những tồn tại

a/ Những nguyên nhân khách quan

- Do khó khăn chung của nền kinh tế đất nước và thế giới, làm suy giảm các hoạt động sản xuất và đầu tư, dẫn đến suy giảm sức tiêu thụ các sản phẩm dầu mỡ nhờn.
- Công nghệ, MMTB sản xuất của Công ty đã lạc hậu, làm tăng chi phí sản xuất và khó nâng cao chất lượng sản phẩm nếu muốn giảm chi phí nguyên vật liệu bằng cách dùng nguyên liệu có chất lượng vừa phải, giá thành hạ.
- Nguồn vốn hạn hẹp, không có khả năng để thực hiện các chương trình PR, quảng bá thương hiệu lớn để người tiêu dùng nhận biết các sản phẩm của Công ty.
- Do những tồn tại của lịch sử, công tác quản trị doanh nghiệp (tổ chức nhân sự, lao động tiền lương, định hướng phát triển, tổ chức kênh phân phối,...) đang có nhiều bất cập mà chưa thể khắc phục ngay được.

b/ Nguyên nhân chủ quan

Ngoài những khó khăn khách quan như đã trình bày ở trên, những tồn tại bất cập tại Công ty còn có những nguyên nhân do chủ quan như: chưa thật quyết liệt trong công tác điều hành doanh nghiệp, chưa định hình được phương án quản trị doanh nghiệp tối ưu, Tất cả những nhược điểm này cần phải nhanh chóng khắc phục trong thời gian tới.

2. Tình hình tài chính

a) Tình hình tài sản:

Tài sản ngắn hạn giảm 22 tỷ

- Tiền và các khoản tương đương tiền giảm 68 tỷ: tại thời điểm cuối năm 2014 công ty chủ động thanh toán các khoản phải trả.
- Đầu tư ngắn hạn tăng 35 tỷ lý do trong năm 2014 công ty có nguồn vốn lưu động nhàn rỗi chưa đến hạn thanh toán cho các nhà cung cấp, do đó công ty đã thực hiện việc đầu tư tài chính tạo ra lợi nhuận tài chính cho công ty.
- Các khoản phải thu ngắn hạn tăng 4,7 tỷ trong đó khoản phải thu khách hàng giảm 17 tỷ do một số khách hàng mua xăng dầu của công ty chuyển sang mua trực tiếp của Tổng công ty. Với các khoản phải thu khác tăng 23,8 tỷ do Tổng công ty hạch toán trả lại khoản ghi nhận tại thời điểm cổ phần hoá công ty. Dự phòng tăng các khoản phải thu 2,2 tỷ.
- Hàng tồn kho tăng 6,7 tỷ do cuối năm 2014 Tổng công ty thay đổi chính sách hỗ trợ cho PV OIL LUBE chấm dứt hợp đồng bao tiêu thành phẩm của PV OIL LUBE dẫn tới kế hoạch của công ty thay đổi, nhập nguyên liệu phục vụ sản xuất để kịp thời cung ứng hàng hoá cho khách hàng tuy

nhiên lượng hàng mà khách hàng tiêu thụ không đạt theo kỳ vọng của công ty dẫn tới lượng hàng tồn kho tăng cao.

- Tài sản ngắn hạn giảm 914 triệu

b) Tình hình nợ phải trả

- Vay và nợ ngắn hạn tăng 5 tỷ: Vay ở ngân hàng để bổ sung vốn lưu động.
- Phải trả người bán giảm 41 tỷ: Do công ty đã nỗ lực huy động vốn để thanh toán cho nhà cung cấp nên số dư giảm
- Người mua trả trước tăng 3.6 tỷ: Do các khách hàng chuyển tiền trước nhưng chưa lấy hàng.
- Các khoản phải trả phải nộp ngắn hạn khác tăng 11.1 tỷ do: phải trả bảo hiểm y tế và kinh phí công đoàn tăng 113 triệu, phải trả khác cho Tổng dầu 2,2 tỷ , phải trả cổ tức cho Tổng dầu 1,1 tỷ và phải trả cho Ủy ban nhân dân thành phố Hồ Chí Minh 23,6 tỷ.

3. Giải trình của Ban Giám đốc đối với ý kiến kiểm toán (nếu có):

Khoản dự phòng phải thu khó đòi bổ sung của Công ty cổ phần bất động sản dầu khí và công ty Hồng Việt: 866.110.039đ và Chi phí tư vấn lô đất 201 Điện Biên Phủ: 500.000.000đ (ý kiến ban giám đốc về chi phí tư vấn lô đất 201 Điện Biên Phủ: Ban giám đốc nhận biết được nhầm lẫn này trên báo cáo và sẽ tiếp tục xử lý trong kỳ tiếp theo)

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

1. Đánh giá chung tình hình hoạt động của Công ty năm 2014

Năm 2014 là một năm có nhiều khó khăn của nền kinh tế Việt Nam và thế giới, ảnh hưởng đến hoạt động của các doanh nghiệp nói chung và của Công ty PVOIL Lube nói riêng. Tại Việt Nam, tốc độ tăng trưởng kinh tế đã chậm lại, tỷ lệ lạm phát tăng cao. Tình hình đó buộc Chính phủ phải tập trung vào việc kiềm chế lạm phát, thắt chặt tín dụng, cắt giảm chi tiêu và đầu tư. Các doanh nghiệp trên cả nước nói chung, các doanh nghiệp của Tập đoàn Dầu khí nói riêng đã phải đã phải thu hẹp phạm vi sản xuất, đồng thời sức tiêu dùng của dân cư giảm mạnh, làm cho thị trường tiêu thụ của Công ty bị thu hẹp, việc tiêu thụ sản phẩm của Công ty trở nên khó khăn hơn rất nhiều.

Tuy nhiên, trong khó khăn như vậy nhưng năm qua Công ty cũng đã đạt được những kết quả đáng ghi nhận. Công ty đã thu xếp đủ công ăn việc làm và thu nhập ổn định cho khoảng 120 lao động, công ty vẫn giữ chân được các khách hàng lớn trong ngành dầu khí như Vietsovpetro, PVTrans, PTSC..... cũng như các khách hàng lớn ngoài ngành (Điện lực Quảng Ngãi, Điện lực Kiên Giang, Cty Thép An Hưng Tường,...). Các chỉ tiêu về SXKD đều đạt kết quả có thể chấp nhận được, mặc dù chưa đạt được như chỉ tiêu Đại hội cổ đông năm 2013 đã đề ra, nhưng đã cơ bản hoàn thành kế hoạch do Hội đồng quản trị điều chỉnh, giữ được mức tương đương như năm 2013.

Ngoài ra trong năm qua, Công ty còn hoàn thành được một số việc rất quan trọng là đổi tên Công ty, ổn định tổ chức, hoạt động của Công ty và một số công việc khác.

2. Tình hình hoạt động của Hội đồng Quản trị năm 2014

2.1 Ổn định tổ chức và hoạt động của Hội đồng Quản trị:

Hội đồng quản trị (HDQT) Công ty bao gồm 05 thành viên:

1. Ông Bùi Thanh Cảnh – Chủ tịch (Chuyên trách).
2. Ông Huỳnh Nguyễn Bạch Tuyên - Ủy viên, GD Công ty.
3. Ông Ngô Đức Dũng - Ủy viên.
4. Bà Nguyễn Phước Giáng Hương - Ủy viên.
5. Bà Lê Thanh Thủy - Ủy viên.

2.2 Đánh giá quá trình thực thi nhiệm vụ, quyền hạn Hội đồng Quản trị:

a/ Công tác chỉ đạo, giám sát hoạt động sản xuất kinh doanh:

a.1/ Công tác hoạch định chiến lược; chỉ đạo sản xuất

- Thực hiện hoàn thiện mô hình tổ chức; ổn định nhân sự và bộ máy; hoàn thành thủ tục pháp lý cho các chi nhánh, nhà 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 là 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 có chức năng này. Định hướng kênh tiêu thụ là bán lẻ, đặc biệt là khai thác lợi thế từ các đơn vị/CHXD trực thuộc hệ thống PVOIL,... Song song đó cần phát triển các hoạt động về dịch vụ (súc rửa máy móc, DV phân tích, kiểm định chất lượng DMN,...).
- Xác định rõ yếu tố con người là nhân tố quyết định sự thành bại của Công ty, tập trung xây dựng đội ngũ CBNV 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;....

a.2/ 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 KH 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 NQ, QĐ,... 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,...

a.3/ Công tác họp HĐQT và ban hành nghị quyết, quyết định:

Trong năm 2014, HĐQT đã tổ chức 4 cuộc họp, ban hành 8 nghị quyết và quyết định về các vấn đề chủ yếu sau:

- Chấp thuận việc xin cấp hạn mức tín dụng tại ngân hàng PVcomBank.
- Chuyển trụ sở văn phòng Công ty.
- Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2014.
- Xây dựng chính sách bán hàng dầu mỡ nhờn của Công ty.
- Bổ nhiệm cán bộ.
- Chấp nhận việc thôi nhiệm vụ và bổ nhiệm cán bộ.
- Ban hành quy chế phối hợp làm việc giữa Hội đồng quản trị, Giám đốc, Công đoàn và Đoàn thanh niên Công ty Cổ phần dầu nhờn PV OIL.
- Hội nghị tổng kết hoạt động SXKD năm 2014 và Hội nghị người lao động 2015.

b/ Các công tác khác

- Hỗ trợ Ban Giám đốc trong công tác tìm kiếm việc làm, 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 DN theo quy định của Điều lệ và các quy định về phân cấp quản lý, đầu tư của Công ty.
- Chỉ đạo tiếp tục thực hiện việc 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.
- Chỉ đạo triển khai thực hiện các biện pháp phát triển đội ngũ nhân lực từ đánh giá, đào tạo và tuyển dụng theo kế hoạch nhân sự của Công ty.

- Tiếp tục chỉ đạo xây dựng quy trình công việc, hệ thống tiêu chuẩn chức danh và chính sách lương thưởng để thu hút và giữ chân người tài,
- Thực hiện tốt công tác đối ngoại, xây dựng và phát huy các mối quan hệ thân thiết với Tổng Công ty PVOIL, TD DKVN và các đơn vị thành viên, 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.

2.3 Một số kết quả về SXKD năm 2014:

Số liệu đã được kiểm toán, các kết quả SXKD chính năm 2014 như sau:

- Doanh thu: 508 tỷ đồng, bằng 103,7% so với năm 2013, đạt 104,3% KH ĐHĐCĐ 2013 giao;
- Lợi nhuận trước thuế: 3,33 tỷ đồng, bằng với năm 2013, đạt 103% .
- Lợi nhuận sau thuế: 2,59 tỷ đồng, bằng với năm 2013.
- Lãi cơ bản trên cổ phiếu: 292 đồng (năm 2013 là 278 đồng)

Đánh giá chung: Trong năm 2014 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, HĐQT và Ban Giám đốc Công ty cổ phần Dầu nhờn PVOIL về cơ bản đã lãnh đạo và tổ chức triển khai một cách tích cực Nghị quyết mà ĐHĐCĐ thường niên năm 2014 đề ra và có kết quả chấp nhận được. Mặc dù tình hình chung có nhiều khó khăn, cơ cấu và nhân sự HĐQT có sự thay đổi, lại bận nhiều việc về sắp xếp, tổ chức lại bộ máy Công ty, nhưng kết quả kinh doanh của Công ty là có thể chấp nhận được, các chỉ tiêu kinh doanh được cơ bản hoàn thành. Trên cơ sở rút kinh nghiệm, khắc phục những hạn chế và phát huy những ưu điểm của năm 2014 cùng với sự năng động, nhiệt tình, tìm tòi sáng tạo những cách thức mới, hy vọng HĐQT và Ban Giám đốc sẽ thành công hơn trong năm 2015.

Một số khuyết điểm:

- HĐQT chưa thực sự kịp thời, sâu sát trong một số hoạt động giám sát đối với công tác điều hành của DN. Chưa nắm được một cách chi tiết các khó khăn, vướng mắc trong triển khai các hoạt động kinh doanh để có những chỉ đạo kịp thời, hiệu quả.
- Sự phối hợp giữa các ủy viên HĐQT, giữa HĐQT và Ban Giám đốc còn chưa được hài hòa, chưa cập nhật kịp thời các thông tin về công tác điều hành cũng như tình hình, hiện trạng hoạt động của Công ty.

3. Phương hướng hoạt động của Hội đồng Quản trị năm 2015

- Phát huy những kết quả đã đạt được trong năm 2014, năm 2015 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 2014 để chỉ đạo thực hiện một số công việc chủ yếu sau:

- Khắc phục các khuyết điểm, sâu sát hơn, kịp thời hơn trong công tác giám sát các hoạt động của đơn vị. Cập nhật thông tin kịp thời về công tác điều hành, hiện trạng của đơn vị để có những chỉ đạo sát sao, hiệu quả.
- Tiếp tục chỉ đạo thực hiện quyết liệt việc xây dựng Chiến lược phát triển Công ty cổ phần Dầu nhờn PVOIL giai đoạn 2012-2020 và tầm nhìn đến năm 2025.
- Trong năm 2015, 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 về súc rửa, 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, phụ gia và chất đốt sinh học,....
- 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 2015 được ĐHCĐ thông qua.
- 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.
- Tiếp tục chỉ đạo xây dựng văn hóa doanh nghiệp phù hợp với đặc thù của Công ty trên cơ sở quy ước văn hóa “Một PVOIL” của Tổng Công ty Dầu Việt Nam. Xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp, thân thiện, đoàn kết và gắn bó, lấy con người làm trọng tâm.
- Tiếp tục xây dựng và duy trì các mối quan hệ tốt đẹp với TCTy Dầu Việt Nam, các đơn vị trong hệ thống PVOIL và các đơn vị trong ngành DKVN, để mở rộng mạng lưới phân phối và duy trì, phát triển các khách hàng lớn trong ngành.
- Quan tâm và bảo vệ quyền lợi hợp pháp tối đa cho cổ đông cũng như quan tâm hơn nữa đến thu nhập, quyền lợi và điều kiện làm việc của CBCNV Công ty.

V. 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 danh	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ
1	Bùi Thanh Cảnh	Chủ tịch HĐQT	1.127.560	12,67%
2	Huỳnh Nguyễn Bạch Tuyên	TV HĐQT Kiêm GD	889.480	9,99%
3	Ngô Đức Dũng	TV HĐQT	889.480	9,99%
4	Lê Thanh Thủy	TV HĐQT	889.480	9,99%
5	Nguyễn Phước Giáng Hương	TV HĐQT	2.600 (SỐ HỮU CÁ NHÂN)	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:

Ban Kiểm soát Công ty nhiệm kỳ 2014 – 2019 gồm 3 thành viên được Đại hội đồng cổ đông bầu theo Nghị quyết số 03/NQ-PVOILUB-ĐHĐCĐ ngày 15/04/2014. Các thành viên BKS cũng bầu chức danh Trưởng ban cùng ngày.

Ông Nguyễn Trọng Bình

Sinh năm: 1979

Chức vụ : Trưởng ban

Số cổ phần nắm giữ: Không có

Lĩnh vực phân công: Phụ trách chung, trực tiếp điều hành Ban kiểm soát.
Giám sát Hội đồng quản trị, Giám đốc trong việc quản lý và điều hành Công ty
Giám sát việc thực hiện các nghị quyết, quyết định, chỉ thị, kiến nghị,
Rà soát việc ban hành, sửa đổi bổ sung hoặc thay thế hệ thống quy chế, quy định liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư.

Trình độ: Cử nhân kinh tế, học viện Tài chính Kế toán Hà nội

Kinh nghiệm: 12 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính kế toán, từng

nắm giữ chức vụ Kế toán trưởng Công ty cổ phần dầu nhờn PVOil

Ông Nguyễn Anh Tuấn

Sinh năm: 1981
Chức vụ : Thành viên Ban kiểm soát
Số cổ phần nắm giữ: Không có
Lĩnh vực phân công: Phụ trách kiểm soát kết quả hoạt động kinh doanh.
Kiểm soát việc thực hiện quy chế bán hàng; về nguồn hàng và phân công thị trường; Về tính pháp lý của hợp đồng bán hàng; Công tác quản lý công nợ phải thu; Về công nợ phải trả; Về hiệu quả kinh doanh và hoạt động của CHXD; Công tác quản lý hàng hóa: Về quản lý hao hụt; Công tác xử lý công nợ tồn đọng, nợ khó đòi
Trình độ: Cử nhân kinh tế,
Kinh nghiệm: 10 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính kế toán, từng nắm giữ chức vụ Kế toán trưởng Công ty cổ phần kinh doanh dầu quốc tế.

Bà Cao Ngọc Diệp

Sinh năm: 1979
Chức vụ : Thành viên Ban kiểm soát
Số cổ phần nắm giữ: Không có
Lĩnh vực phân công: Phụ trách soát xét, thẩm định các cáo về hoạt động sản xuất kinh, báo cáo tài chính quý, năm của Công ty; Rà soát về công tác đầu tư, xây dựng cơ bản; Theo dõi danh sách cổ đông và các bên liên quan.
Trình độ: Thạc sỹ Quản trị kinh doanh
Kinh nghiệm: 12 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính ngân hàng, từng nắm giữ chức vụ Nhân viên cao cấp quản lý nợ vay của ngân hàng Far East National Bank – Chi nhánh HCM

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.
- Hiệu quả kinh doanh của khối CHXD
- Hao hụt của kho và khối CHXD
- 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).

VI. Báo cáo tài chính

1. *Ý kiến kiểm toán:* không có.

2. *Báo cáo tài chính được kiểm toán* (Báo cáo tài chính năm đã được kiểm toán bao gồm: Bảng cân đối kế toán; Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh; Báo cáo lưu chuyển tiền tệ; Bản thuyết minh Báo cáo tài chính theo quy định của pháp luật về kế toán và kiểm toán. Trường hợp theo quy định của pháp luật về kế toán và kiểm toán, công ty phải lập Báo cáo tài chính hợp nhất hoặc Báo cáo tài chính tổng hợp thì Báo cáo tài chính trình bày trong Báo cáo thường niên là Báo cáo tài chính hợp nhất đồng thời nêu địa chỉ công bố, cung cấp báo cáo tài chính của công ty mẹ hoặc Báo cáo tài chính tổng hợp).

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



GIÁM ĐỐC

Nguyễn Bạch Tuyết

