

*Biên Hòa, ngày            tháng            năm 2019*

**BÁO CÁO  
TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2018  
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NĂM 2019**

**PHẦN 1**

**TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY NĂM 2018**

**I./ Tình hình chung**

Xăng dầu là mặt hàng thiết yếu phục vụ hàng ngày cho đời sống xã hội, có tác động rất lớn đến thị trường tiêu dùng. Thực tế cho thấy, trong cơ chế cạnh tranh hiện nay, việc kinh doanh xăng dầu không còn độc quyền trong khối doanh nghiệp Nhà nước mà có sự tham gia của các doanh nghiệp tư nhân, tạo cho khách hàng có nhiều sự lựa chọn khi dùng sản phẩm này.

Từ đầu năm 2018 Nhà nước chuyển đổi từ xăng 92 qua xăng E5, loại xăng này rất mới mẻ nên nhiều khách hàng còn lo ngại chưa sử dụng nhiều, xăng 92 trước đây lại là mặt hàng tiêu thụ chính của Công ty nên trong 2 tháng đầu năm 2018 sản lượng bán ra của Công ty bị giảm đáng kể, đến nay khách hàng cũng đã quen dần với sản phẩm này.

Trong quá trình thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh, Công ty luôn phải đối đầu với những sự cạnh tranh nêu trên, còn gặp không ít khó khăn như giá bán lẻ xăng dầu không ổn định, lúc tăng lúc giảm đã làm cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty luôn bị thách thức và khó khăn trong việc quản lý điều hành, ngoài ra còn ảnh hưởng dự án công trình của Nhà nước tại một số địa điểm kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên dưới sự chỉ đạo xuyên suốt của Hội đồng Quản trị cũng như sự điều hành linh hoạt và có trách nhiệm của Ban Giám đốc; đội ngũ cán bộ lãnh đạo có nhiều năm kinh nghiệm, tận tâm với công việc; trong đơn vị có sự đoàn kết nhất trí cao, thực hành tiết kiệm trong quá trình thực hiện nhiệm vụ, hơn thế nữa Công ty cổ phần Vật liệu xây dựng và Chất đốt Đồng Nai là doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu có uy tín ở tỉnh Đồng Nai. Công ty luôn luôn xây dựng uy tín với phương châm bán hàng “Đúng chất lượng, đủ số lượng, văn minh, lịch sự” vì vậy đến nay thương hiệu Công ty đã được khẳng định và thu hút lượng khách.

Tuy trong năm có sự thay đổi về cơ cấu sở hữu, từ công ty cổ phần 51% vốn góp của Bưu Long chuyển sang công ty cổ phần 100% vốn góp của cá nhân và tổ chức khác, nhưng hoạt động kinh doanh của Công ty không bị ảnh hưởng mà vẫn đảm bảo kết quả kinh doanh tốt.

## **II./ Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2018:**

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện năm 2017	Thực hiện năm 2018	So cùng kỳ	TH So KH
	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	866,66	1.024,81	118,2%	131,9%
	Tổng sản lượng bán ra xăng dầu các loại	Triệu lít	60,98	60,50	99,2%	104,5%
	Lợi nhuận gộp	Tỷ đồng	57,88	58,24	100,6%	136,5%
	Lợi nhuận kế toán trước thuế TNDN	Tỷ đồng	23,79	25,67	107,9%	322,5%
	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	18,98	20,61	108,6%	323,5%
	Nộp Ngân sách	Tỷ đồng	11,09	11,96	107,8%	187,7%
	Phân phối cổ tức	Tỷ đồng	27	0		

### **\* Đánh giá tình hình:**

#### **1. Về sản xuất kinh doanh:**

- Doanh thu trong năm đạt 131,9% tăng 31,9% so kế hoạch; so cùng kỳ tăng 18,2%

- Tổng sản lượng hàng bán ra so với kế hoạch vượt 4,5%, so cùng kỳ giảm 0,8%. Nguyên nhân: ngoài nguyên nhân giảm sản lượng do yếu tố xây dựng giao thông của Nhà nước, thì sản lượng giảm so cùng kỳ là do giảm ở mảng bán buôn.

+ Đối với xăng dầu bán lẻ: các cửa hàng vẫn đảm bảo hoạt động tốt, dịch vụ bán hàng ngày càng được cải thiện, uy tín. Sản lượng bán ra trong năm đều hoàn thành và hoàn thành vượt kế hoạch (đạt 101,5%), so cùng kỳ tăng 3,8% và đây là mảng kinh doanh mang lại lợi nhuận chủ lực của Công ty.

+ Đối với mặt hàng xăng dầu bán đại lý đạt 126,3% vượt 26,3% so kế hoạch. Nguyên nhân ngoài lý do những đại lý của Công ty là những đại lý lớn có năng lực bán hàng tốt thì lý do chính là chính sách giá cả và chiết khấu dành cho các đại lý phù hợp nên được khách hàng gắn bó lâu dài.

+ Đối với mặt hàng xăng dầu bán buôn: do cạnh tranh quyết liệt và không lành mạnh từ những nơi bán hàng có nguồn gốc trôi nổi không chịu thuế nên sản lượng đã giảm 59,1% so cùng kỳ

+ Đối với mặt hàng Gas: có sự cạnh tranh rất lớn trên thị trường, một số đối thủ sử dụng hàng trôi nổi không rõ nguồn gốc, không rõ chất lượng, không phải chịu thuế VAT. Tuy nhiên do sự đảm bảo uy tín về số lượng, chất lượng và phương thức phục vụ nên công ty đã ổn định đối với mặt hàng này.

- Lợi nhuận gộp đạt 58,24 tỷ đồng, tăng 36,5% so kế hoạch. Nguyên nhân chủ yếu Công ty đã tìm kiếm nguồn hàng có giá tốt nhưng vẫn đảm bảo chất lượng đồng thời có kế hoạch mua bán hàng linh hoạt trong những thời điểm biến động giá

+ Chủ quan: do sản lượng bán lẻ trong năm tăng, quản lý chi phí chặt chẽ, sử dụng nguồn vốn hợp lý, quản lý hàng tồn kho hiệu quả.

+ Khách quan: do chiết khấu xăng dầu tương đối ổn định ở mức cao.

- Về công tác quản lý chi phí: Thực hiện chủ trương tiết kiệm, đồng thời để nâng cao hiệu quả kinh doanh, ngay từ đầu năm Công ty đã triển khai các biện pháp nhằm thực hiện quản lý chi phí chặt chẽ, lập kế hoạch chi phí đến từng cửa hàng, bộ phận. Các đơn vị thực hiện chi phí theo kế hoạch, do đó Công ty vẫn giữ được chi phí ở mức thấp mang lại hiệu quả SXKD cao.

- Lợi nhuận sau thuế Công ty hoàn thành vượt kế hoạch 223,5% so với cùng kỳ tăng 8,6%.

- Lãi cơ bản trên cổ phiếu là 9.911 đồng, đem lại lợi tức cao cho Chủ sở hữu và cổ đông của Công ty.

## **2. Công tác tổ chức :**

Trong năm có sự thay đổi về nhân sự, cụ thể như sau:

- Bổ nhiệm chính thức 02 Phó Giám đốc.

- Trong năm giảm 13 lao động, trong đó có 04 lao động nghỉ hưu, 09 lao động do xin nghỉ công tác, đồng thời Công ty cũng đã tuyển dụng thêm 08 lao động để bù đắp lực lượng này và đáp ứng nhu cầu công việc.

Các chế độ chính sách cho người lao động Công ty đều thực hiện đúng quy định, thu nhập lương, thưởng đảm bảo mức sống ổn định của người lao động.

## **3. Công tác xây dựng cơ bản :**

Trong năm Công ty sửa chữa nâng cấp các cửa hàng, tổng số tiền là: 787.680.213 đồng, cụ thể:

- Sửa chữa đường ống công nghệ, bể chứa của CH Tân Biên = 193.882.800 đồng

- Sửa chữa mương công nghệ, Nhà Văn phòng Tân Biên = 233.915.229 đồng

- Sửa chữa nhà Văn phòng, nhà vệ sinh của CH Trảng Bom = 41.818.182 đồng

- Sửa chữa nhà Văn phòng, nhà vệ sinh của CH Dầu Giây = 81.818.182 đồng

- Sửa chữa nhà Văn phòng cửa hàng Long Phước = 215.148.820 đồng

- Lắp vách nhôm VP Công ty = 21.097.000 đồng

## **PHẦN 2**

### **PHƯƠNG HƯỚNG NĂM 2019**

#### **1./ Nhận định chung:**

Nhà nước điều chỉnh giá, lúc lên lúc xuống không ổn định làm ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

Ngoài ra việc cạnh tranh không lành mạnh giữa các đơn vị xăng dầu trên địa bàn tỉnh nói riêng và cả nước nói chung đã gây không ít khó khăn cho Công ty. Trong đó, các đơn vị (nhất là các đơn vị nhỏ lẻ) mua hàng trôi nổi, hàng nhập lậu không chịu thuế, khi bán lẻ lại không xuất hóa đơn đã tạo lợi nhuận rất cao nên sẵn sàng bán thấp hơn nhiều so với Nhà nước quy định.

Vẫn tiếp tục ảnh hưởng quy hoạch phát triển giao thông của Nhà nước làm ảnh hưởng không nhỏ đến việc kinh doanh của Công ty.

Những khó khăn trên là không tránh khỏi nhưng HĐQT sẽ có những chỉ đạo Ban điều hành công ty để đưa ra những quyết sách đột phá nhằm mục tiêu đưa Công ty ngày càng phát triển hơn nữa.

Năm 2019 Công ty sẽ xây dựng kế hoạch theo hướng phát triển mang tính phân đầu với một số chỉ tiêu cụ thể như sau:

## 2./ Kế hoạch kinh doanh năm 2019

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	KH năm 2019
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	1.212,489
2	Tổng sản lượng xăng dầu bán ra	Triệu lít	79,189
3	Gas chất đốt	Tấn	857
4	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	33,535
5	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	26,828
6	Nộp Ngân sách	Tỷ đồng	14,359
7	Phân phối cổ tức	Tỷ đồng	0

## 3./ Công tác đầu tư xây dựng cơ bản:

Chủ trương năm 2019 - 2024, Công ty dự kiến thực hiện công tác đầu tư xây dựng cơ bản như sau:

- Cải tạo các cửa hàng cũ: dự chi khoảng 18 tỷ (cho 9 cửa hàng);
- Đầu tư mua thêm 2 trạm xăng dầu: dự chi khoảng 30 tỷ
- Xây dựng tòa nhà Văn phòng: tổng mức đầu tư khoảng 130 tỷ (15 tầng nổi, 2 tầng hầm với đơn giá 12 triệu/m<sup>2</sup>)
- Mua tối thiểu từ 30% đến trên 51% vốn của Công ty cổ phần thương mại Long Thành.

4/. Đề báo cáo tài chính năm 2019 được chính xác và tránh các sai sót trọng yếu; Đề nghị Ban kiểm soát lựa chọn đơn vị kiểm toán cho Công ty một cách có hiệu quả nhất. Trình HĐQT và ĐHCĐ Công ty phê duyệt.

5/. Hoàn tất công tác phát hành cổ phiếu tăng vốn Điều lệ theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông ngày 02/10/2018.

## 6/. Giải pháp thực hiện:

### 6.1 Công tác kinh doanh:

Thực hiện chiến lược phát triển bền vững, thông qua các mục tiêu cụ thể như sau:

- Tăng cường công tác Marketing, giữ vững các khách hàng truyền thống và tìm kiếm nguồn khách hàng mới;
- Tăng cường chất lượng dịch vụ bán hàng, đảm bảo chất lượng, số lượng để giữ vững thương hiệu;
- Theo dõi sát, nắm bắt kịp thời tình hình biến động giá cả xăng dầu để điều hành dự trữ hàng hóa hợp lý, cơ hội tăng thêm lợi nhuận;
- Phối hợp chặt chẽ với nhà cung cấp, thường xuyên kiểm tra để đảm bảo số lượng, chất lượng bán cho khách hàng;
- Tiếp tục tích cực tăng cường công tác tiếp thị tìm kiếm khách hàng mới để tăng sản lượng, tăng doanh thu;
- Tìm kiếm thêm những nguồn hàng mới có giá tốt nhưng vẫn đảm bảo chất lượng và tính hợp pháp.
- Đầu tư cơ sở vật chất; xây dựng cơ bản: sửa chữa lại toàn bộ các cửa hàng cho khang trang, sáng đẹp để nhận diện thương hiệu thu hút khách hàng.

#### 6.2 Công tác quản lý, điều hành:

- Tăng cường chất lượng quản lý thông qua công tác kiểm tra, giám sát;
- Theo dõi chặt chẽ tình hình biến động của thị trường từ đó có những quyết định hợp lý nhằm tối đa hóa lợi nhuận cho Công ty cũng như cổ đông;
- Nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng;
- Đầu tư Công nghệ thông tin vào việc điều hành và quản lý kinh doanh; đầu tư và phát triển hệ thống phần mềm quản trị công tác kinh doanh;
- Tăng cường công tác kiểm tra phòng chống cháy nổ, an ninh trật tự nhằm tạo môi trường kinh doanh an toàn, văn minh;
- Quản lý chi phí tốt, tiết kiệm các khoản chi không cần thiết để giảm chi phí chung đến mức tối đa.
- Sử dụng vốn lưu động hiệu quả nhằm giảm chi phí tài chính, gia tăng lợi nhuận.

#### 6.4 Công tác tổ chức

- Ổn định và phát triển thêm nhân sự đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh;
- Tăng cường đào tạo nâng cao chất lượng lực lượng cán bộ quản lý, lực lượng kế thừa;
- Chú trọng công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực của công ty, bổ sung nhân lực phụ trách Marketing để hỗ trợ mục tiêu phát triển khách hàng mới;
- Đào tạo, bồi dưỡng cán bộ để đáp ứng nhu cầu công tác trước mắt và lâu dài;

- Hoàn thiện chính sách lương, cơ cấu nhân sự, phân công ca kíp hợp lý đảm bảo sức khỏe cho người lao động tái sản xuất;

- Đảm bảo thu nhập của người lao động tương xứng với kết quả lao động giúp người lao động yên tâm công tác trong môi trường làm việc công bằng và có tính cạnh tranh.

Trên đây là báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh năm 2018 và kế hoạch năm 2019, kính trình Đại hội ./.

**GIÁM ĐỐC**