

**CÔNG TY CỔ PHẦN KINH DOANH KHÍ HÓA LỎNG MIỀN BẮC**

**ĐCGR**



**BÁO CÁO TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG  
SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015  
& KẾ HOẠCH NĂM 2016**

Hà Nội, tháng 3 năm 2016



# PHẦN 1

## BÁO CÁO TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015

### I. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH 2015

Tình hình kinh tế-xã hội từ giữa năm 2015 từ giữa năm, có tín hiệu chuyển biến tốt hơn so với năm 2014, mức tiêu thụ hàng hóa và tăng trưởng các ngành đạt mức khá do sự biến động của các mặt hàng xăng, dầu, gas, nông sản, ... tương đối ổn định ở mặt bằng giá thấp. Hoạt động SXKD cùng với xuất/nhập khẩu hàng hóa tăng so với năm 2014.

Thị trường LPG có nhiều biến động về giá không dự đoán được do dư cung và sự phức tạp về chính trị ở các nước trên thế giới. Ở trong nước, tăng trưởng cung - cầu về LPG cả nước đạt ở mức khoảng 16% so với năm trước. Cạnh tranh trong bán hàng công nghiệp và bán hàng dân dụng chủ yếu dựa trên yếu tố định giá thấp, ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động SXKD tại một số thị trường cạnh tranh khốc liệt kéo dài.

Năm 2015, KMB đã chủ động nhìn nhận trước những khó khăn trở ngại, đưa ra những giải pháp phù hợp, biện pháp cụ thể tháo gỡ những khó khăn trong điều hành, quản lý sản xuất kinh doanh; tận dụng tốt các cơ hội, phát huy đầy đủ sức mạnh của cả hệ thống chính trị, Ban lãnh đạo Công ty cùng tập thể CBCNV Công ty đã đoàn kết nhất trí, bám sát chỉ tiêu kế hoạch đề ra, kiểm soát giảm thiểu ảnh hưởng từ các yếu tố bên trong cũng như bên ngoài và cố gắng vượt qua khó khăn. Với nỗ lực và quyết tâm cao, Công ty đã tăng cường công tác chỉ đạo điều hành, chủ động và linh hoạt trong các tình huống kinh doanh, thúc đẩy nhịp độ SXKD, Công ty đã hoàn thành và hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch 2015.

Để thực hiện kế hoạch 2015 đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua, ngay từ những ngày tháng đầu năm, KMB đã tập trung điều hành, khắc phục những khó khăn trở ngại để triển khai quyết liệt, đồng bộ các giải pháp trong điều hành và quản lý sản xuất kinh doanh và KMB đã đạt được những kết quả xứng đáng:

STT	Chi tiêu	Đơn vị tính	TH 2014	Năm 2015		Tỷ lệ so sánh	
				KH	TH	TH 2015 /KH2015	TH 2015 /TH 2014
<b>I</b>	<b>Sản lượng</b>	Tấn	197.613	176.152	200.040	114%	101%
<b>1</b>	<b>LPG</b>						
	<i>LPG Công nghiệp</i>	<i>Tấn</i>	<i>143.393</i>	<i>122.622</i>	<i>145.850</i>	<i>119%</i>	<i>100%</i>
	<i>LPG Dân dụng</i>	<i>Tấn</i>	<i>54.220</i>	<i>53.530</i>	<i>54.194</i>	<i>101%</i>	<i>100%</i>
<b>2</b>	<b>CNG</b>	<b>tr sm3</b>	<b>-</b>	<b>12,50</b>	<b>2,191</b>	<b>23%</b>	
<b>II</b>	<b>Chỉ tiêu tài chính</b>						

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	TH 2014	Năm 2015		Tỷ lệ so sánh	
				KH	TH	TH 2015 /KH2015	TH 2015 /TH 2014
2	Doanh thu	tỷ đồng	4.221	2.523	2.740,95	108%	
6	Lợi nhuận trước thuế	tỷ đồng	0,27	5,9	28,52	483%	
7	Lợi nhuận sau thuế	tỷ đồng	(3,4)	4,6	24,36	530%	
8	Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/ vốn điều lệ	%	-	2,13	10,29	483%	
9	Nộp ngân sách nhà nước	tỷ đồng	53	49	53,1	108%	
<b>III</b>	<b>Lao động tiền lương</b>						
1	Lao động bình quân	người	451	465	460	99%	102%
2	Thu nhập bình quân	trđ/ người	9	10	11	110%	117%

## II. ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH THỰC HIỆN TỪNG LĨNH VỰC

### 1. Kinh doanh LPG rời tại Công ty mẹ:

#### Tổng hợp nguồn nhập năm 2015 của Công ty

Đơn vị tính: tấn

STT	Nguồn	2015	Tỷ lệ
1	KDK	39.616	20%
2	Dung Quất	92.784	46%
3	Nhập khẩu	52.341	26%
4	Khác	16.366	8%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>201.108</b>	<b>100%</b>

- Năm 2015 tiếp tục thực hiện chỉ đạo của Tập đoàn Dầu khí Quốc gia Việt Nam là bao tiêu một phần khối lượng hàng từ Nhà máy Lọc dầu Dung Quất.
- Kế hoạch hàng từ nguồn Dung Quất không ổn định, không đảm bảo theo yêu cầu của khách hàng. Ảnh hưởng tới kế hoạch bán hàng thu hồi công nợ; giá CP xuống các



khách hàng đều muốn cắt giảm sản lượng để chờ nhận hàng tháng sau. KMB rất khó khăn trong việc điều tiết, chuẩn bị nguồn hàng, ảnh hưởng lớn tới hiệu quả SXKD.

- Việc bố trí tàu vào Tổng kho Hải phòng gặp khó khăn do lượng hàng Dung Quất giao ghép tàu với nhiều khách hàng tại Tổng kho Đình Vũ.

Trước những khó khăn, Lãnh đạo công ty đã sâu sát nắm bắt tình hình, linh hoạt, chủ động chỉ đạo tới bộ phận kinh doanh nhập khẩu, tối ưu hóa công tác nhập – xuất – tồn và điều tiết nguồn hàng đảm bảo nhu cầu tiêu thụ của người tiêu dùng. Công ty đã đạt được những kết quả cụ thể:

- Hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch được Đại hội đồng cổ đông thông qua.
- Đảm bảo nhận hết khối lượng bao tiêu theo kế hoạch của Nhà máy lọc dầu Dung Quất.
- Theo dõi sát tình hình biến động tỷ giá, quan hệ giao dịch tốt với ngân hàng, đảm bảo đủ nguồn ngoại tệ thanh toán cho hoạt động nhập khẩu LPG hạn chế rủi ro chênh lệch tỷ giá.
- Đôn đốc và theo sát công nợ khách hàng để không phát sinh tăng công nợ quá hạn.
- Xây dựng mối quan hệ đối tác với các công ty cùng kinh doanh gas, các bạn hàng để hỗ trợ lẫn nhau trong hoạt động SXKD.
- Giữ vững và phát triển được thị phần khu vực phía Bắc, nâng cao uy tín cho thương hiệu PetroVietnam Gas. Hiện tại Công ty vẫn đang ở vị trí dẫn đầu về thị phần tại khu vực phía Bắc với 29% thị phần.

## **2. Kinh doanh LPG dân dụng tại các công ty trực thuộc**

Ba Công ty trực thuộc phát triển mạng lưới bán LPG dân dụng (bình gas) và các dịch vụ sơn sửa kiểm định bình gas. Sản lượng tiêu thụ bình quân năm 2015 là: 4.516 tấn/tháng, tổng sản lượng tiêu thụ dân dụng cả năm 2015 là 54.194 tấn.

Công ty TNHH kinh doanh khí hóa lỏng Hà Nội (PVGASHN): quản lý và phân phối LPG dân dụng trên địa bàn Hà Nội, Hòa Bình, Vĩnh Phúc, Bắc Ninh, Bắc Giang, Lạng Sơn, các tỉnh phía Bắc và tây bắc.

Công ty TNHH kinh doanh khí hóa lỏng Nam Định (PVGASND): quản lý và phân phối LPG dân dụng trên địa bàn các tỉnh Hà Nam, Hưng Yên, Hải Dương, Quảng Ninh, Hải Phòng, Nam Định, Thái Bình, Ninh Bình, Thanh Hóa.

Công ty TNHH kinh doanh khí hóa lỏng Miền Trung (PVGASMT): quản lý và phân phối LPG dân dụng ở các tỉnh từ Nghệ An đến Đà Nẵng.

Hệ thống phân phối đang được kiện toàn, phát triển và hoàn thiện theo hướng giảm khâu trung gian, bán hàng đến tận tay người tiêu dùng tại các tỉnh thành Miền Bắc.

Ba Công ty thành viên thực hiện chức năng quản lý và bán hàng dân dụng của Công ty theo đặc điểm riêng của từng vùng thị trường. Tổ chức bán hàng phù hợp với từng khu vực thị trường: thực hiện giao hàng tới cấp 2 bằng xe của đơn vị, bán thông qua đại lý, tổ chức bán trực tiếp từ các trạm của đơn vị và trạm thuê.



**Tổng hợp Đại lý, trạm nạp thuộc các Công ty thành viên**

STT	TIÊU ĐỀ	ĐVT	2014	2015				Tỷ lệ 2015 so với 2014 (%)
				Hà Nội	Nam Định	Miền Trung	Tổng cộng	
I	Hệ thống phân phối		284	259	33	17	309	109%
1	Đại lý đang duy trì	Đại lý	268	250	29	12	291	109%
2	Trung tâm	Đại lý	9	7	2	2	11	122%
3	Chi nhánh/VP	Cơ sở	7	2	2	3	7	100%
II	Trạm nạp	Trạm	19	10	5	4	19	100%
1	Trạm thuộc Công ty	Trạm	7	2	2	3	7	100%
2	Trạm thuê	Trạm	12	7	3	1	12	100%

Năm 2015, việc cạnh tranh khốc liệt bởi định giá thấp kéo dài suốt từ tháng 4 tới tháng 6 ở thị trường bán lẻ phía Bắc và tới tháng 10 ở khu vực Nghệ An - Hà Tĩnh, có lúc giá giao đại lý cấp 2 áp dụng dưới mức giá vốn để cạnh tranh giành giật thị trường; cạnh tranh bởi sự ra đời nhiều vỏ bình có nhãn hiệu khác nhau ở khu vực, nổi cộm ở miền Trung; cạnh tranh giá thấp giữa các doanh nghiệp gas trong cùng Tập đoàn, v.v. gây khó khăn cho công ty thành viên nói chung và ở khu vực miền Trung nói riêng.

Tình hình phức tạp của thị trường, nhiều doanh nghiệp gas cho ra đời vỏ bình mang nhiều nhãn hiệu khác nhau cùng nhái màu hồng giống màu của bình PetroVietnam ở các thị trường từ Đà Nẵng trở ra. Sự nhận biết và chi phối tới quyết định mua của người tiêu dùng đối với sản phẩm bình gas PetroVietnam vẫn còn rất hạn chế, phụ thuộc vào hệ thống cửa hàng bán trực tiếp là chủ yếu. Chiết nạp lậu quy mô lớn, gia tăng tại các trạm nạp tư nhân và gian lận thương mại về trọng lượng, trái phép nạp vào bình thương hiệu hãng khác, vi phạm sở hữu trí tuệ về hàng hóa xảy ra nhiều trên thị trường, mặc dù cơ quan quản lý Nhà nước có triển khai công tác chống hàng giả, hàng lậu trong năm 2015 nhưng vẫn chưa đủ mạnh để xử lý các trường hợp vi phạm. Cơ sở pháp lý quy định không được hiểu thống nhất giữa cơ quan TW và địa phương nên khó khăn trong xử lý và tịch thu vỏ bình vi phạm trên thị trường.

Chi phí vốn để đầu tư mua vỏ bình gas mới cho mục đích tăng tốc phát triển thị phần rất lớn trong khi đó vốn lưu động phục vụ kinh doanh của Công ty còn rất hạn chế. Năm 2015 KMB chỉ đầu tư vỏ bình mới ra thị trường cho sản lượng tăng trưởng 1%, bù đắp số vỏ bình hỏng, cân đối trên sản lượng từng loại bình tăng trưởng để đổi cơ cấu đầu tư vỏ 12/45 phù hợp (số vỏ bình đầu tư mới năm 2015 khoảng 19.872 vỏ bình 12kg và 3071 vỏ 45kg). Công ty thành viên rất nỗ lực thực hiện thống nhất các biện pháp khắc phục, quyết tâm thực hiện các chỉ tiêu sản lượng kế hoạch SXKD được KMB giao cho.

### **3. Tàng trữ - Giao nhận**

- Công tác an toàn PCCN luôn được quan tâm hàng đầu, thực hiện nghiên cứu các qui định về an toàn PCCN trong nhập tàu, vận hành kho trạm, xuất nhập xe bồn, chiết nạp và phân phối bình gas. Trong năm tất cả hệ thống kho trạm, phân phối đến vận hành an toàn không có sự cố nào xảy ra gây thiệt hại về con người và tài sản.
- Đảm bảo tiếp nhận hàng hóa an toàn, kịp thời theo kế hoạch của Công ty.
- Quản lý, giám sát công tác xuất nhập hàng hoá tại Tổng Kho và các Kho gửi không để xảy ra thất thoát hàng hoá, tỉ lệ hao hụt ở mức 0,06%/năm.
  - o Vòng quay kho tại Kho Hải Phòng đạt 1,7 vòng/tháng, tỷ lệ chênh lệch: -0,49%/năm.
  - o Vòng quay kho tại kho Đình Vũ đạt: 3,3 vòng/tháng, tỷ lệ chênh lệch: -0,04%/năm.
  - o Vòng quay kho tại kho Vũng Áng đạt: gần 1 vòng/tháng, không có hao hụt.
- Phối hợp và điều chuyển nhân lực phù hợp với yêu cầu sản xuất giữa 2 kho tại khu vực Hải Phòng
- Xây dựng định mức vận hành, bảo dưỡng sửa chữa, tiêu hao vật tư, nhân công đảm bảo hợp lý, tiết kiệm, quản lý định mức sát sao nhằm tăng hiệu quả SXKD.
- Tăng cường công tác dịch vụ kỹ thuật để xử lý kịp thời các kiến nghị của khách hàng.
- Tự thực hiện một số công việc bảo dưỡng sửa chữa, các dự án nhỏ, giảm chi phí thuê ngoài.
- Công tác dịch vụ kiểm tra an toàn xe bồn, các trạm cấp LPG của khách thực hiện tốt, được khách hàng đánh giá cao.

#### **4. Đầu tư Xây dựng cơ bản**

- Quản lý chặt chẽ, bám sát kế hoạch, tiến độ các dự án của Công ty.
- Vốn đã giải ngân cả năm là: 200,41 tỷ đồng.
- Năm 2015 hoàn thành Dự án Tổng kho sản phẩm dầu khí Đà Nẵng, sức chứa 1.500T. Địa điểm xây dựng: Khu dịch vụ hậu cần cảng địa phương phường Thọ Quang, quận Sơn Trà, thành phố Đà Nẵng.
- Quyết toán Dự án Trạm sơn sửa kiểm định bình gas tại Nghi Xuân, Hà Tĩnh.
- Hoàn thành cung cấp, lắp đặt thiết bị và đưa vào cung cấp CNG cho nhà máy : Long Phương, Mitac, Catalan, Enkei, Thạch Bàn.
- Hoàn thành, bàn giao nhà máy sản xuất lon gas mini tại Đình Vũ - Hải Phòng cho đối tác DEASUN.

#### **5. Công tác dịch vụ**

Công ty và các công ty trực thuộc đã thực hiện thuê hầu hết dịch vụ trong ngành như vận tải của PVTrans, tư vấn xây dựng của PVE, mua bảo hiểm của PVI. Ngoài ra, KMB còn tập trung, tích cực phát triển công tác dịch vụ, tiêu biểu là:



- KMB thực hiện dịch vụ nhập khẩu ủy thác lon gas cho các Công ty Maxsun và Mit. Tổng doanh thu năm 2015: 56,6 tỷ đồng.
- Tổ chức xây lắp bổ sung bồn 10 tấn phục vụ chiết nạp hàng nhập khẩu bình 45 cho Công ty Nam Định;
- Xây lắp trạm LPG cung cấp cho nhà máy Catalan;
- Các hợp đồng dịch vụ Bảo dưỡng sửa chữa hệ thống gas công nghiệp khác.
- Hiện KMB đã trở thành một đối tác có uy tín được các khách hàng tin tưởng.

#### **6. Công tác tổ chức cán bộ, đào tạo và tái cấu trúc công ty.**

- Năm 2015, Công ty đã thành lập bổ sung thêm phòng Kinh doanh CNG và tổng kho LPG Đà Nẵng phục vụ cho nhiệm vụ sản xuất kinh doanh mới được giao.
- Thực hiện tốt các chế độ chính sách đối với người lao động. Công ty thường xuyên rà soát lại mô hình tổ chức, định biên lao động, động viên khuyến khích CBCNV có tinh thần lao động tốt, hoàn thành công việc được giao.
- Đảm bảo thu nhập cho người lao động mặc dù công tác kinh doanh của Công ty còn gặp nhiều khó khăn do tình trạng suy thoái kinh tế trong nước và quốc tế.
- Chú trọng công tác đào tạo, đặc biệt công tác đào tạo, hướng dẫn tại chỗ để đảm bảo nắm bắt công việc nhanh.
- Xây dựng và ban hành quy chế đối thoại định kỳ tại cơ sở, Quy chế dân chủ ở công ty nhằm nâng cao hơn nữa tính dân chủ tại Công ty.
- Xây dựng mô hình tổ chức quản lý hợp lý tại các phòng ban của Công ty, các đơn vị thành viên, đảm bảo các bộ phận hoạt động tốt và phối hợp chặt chẽ với nhau, công tác tái cấu trúc và đổi mới doanh nghiệp đã được triển khai tích cực theo chủ trương của Tập đoàn và Tổng Công ty. KMB đã có phương án sáp nhập 3 công ty trực thuộc vào Công ty mẹ.

#### **7. Công tác Tài chính – Kế toán**

- Quản lý tốt các dòng tiền, đảm bảo lưu chuyển tiền tệ hợp lý, tăng hiệu quả dòng tiền, khai thác các dòng tiền có chi phí vốn thấp, góp phần tiết giảm chi phí tài chính cho hoạt động sản xuất kinh doanh;
- Quản lý, giám sát chặt chẽ thời hạn thanh toán, công nợ khách hàng để tránh rủi ro trong kinh doanh;
- Tính toán giá thành kinh doanh cho từng nhóm khách hàng, từng khu vực thị trường để phục vụ tốt cho hoạch định chính sách kinh doanh;
- Quản lý chặt chẽ chi phí kinh doanh, công tác phí, chi phí văn phòng đảm bảo tiết kiệm, chống lãng phí;
- Lập và nộp Báo cáo tài chính đúng hạn đảm bảo cung cấp thông tin kịp thời và đúng quy định cho sàn giao dịch chứng khoán, Ủy ban chứng khoán Nhà nước.
- Theo dõi thường xuyên tình hình đầu tư vốn vào các công ty khác.

## **8. Công tác An toàn, Sức khỏe, Môi trường:**

KMB luôn tuân thủ nghiêm ngặt các quy định về an toàn của Tập đoàn, Tổng Công ty Khí và Nhà nước về công tác an toàn, bảo vệ môi trường. Liên tục rà soát, ban hành đầy đủ các nội quy, quy định, biện pháp về đảm bảo An ninh – An toàn – Sức khỏe – Môi trường. Tổ chức kiểm tra thường xuyên đảm bảo các kho trạm vận hành ổn định, liên tục.

- Duy trì Hệ thống quản lý AT-CL-MT theo tiêu chuẩn OHSAS 18001:2007, ISO 9001:2008, ISO 14001:2004.;
- Đào tạo công tác AT-PCCN cho người lao động và khách hàng;
- Kiểm định, hiệu chuẩn các thiết bị đo lường, các thiết bị có yêu cầu nghiêm ngặt về an toàn.
- Mua bảo hiểm cho các công trình của Công ty;
- Quan trắc môi trường và chăm sóc sức khỏe cho CBCNV;
- Trong năm, không để xảy ra sự cố, tai nạn đáng kể nào tại đơn vị sản xuất kinh doanh của Công ty.

## **9. Công tác thực hành tiết kiệm, tiết giảm chi phí**

Thực hiện chương trình hành động tiết kiệm, tiết giảm chi phí theo chủ trương/chỉ đạo của Tập đoàn và thu xếp quản lý vốn, giá thành hiệu quả, trong năm 2015 Công ty đã tiết kiệm được trên 01 tỷ đồng, nâng cao hiệu quả quản lý sử dụng vốn và các nguyên vật liệu phục vụ cho sản xuất kinh doanh.

Công ty cũng thường xuyên rà soát lại các chỉ tiêu, định mức lao động để phù hợp với điều kiện sản xuất kinh doanh và nâng cao hơn nữa hiệu suất làm việc. Lên phương án xây dựng phương án trả lương mới gắn liền với hiệu quả công việc của người lao động.

## **10. Hoạt động An sinh – Xã hội**

- Công đoàn và Đoàn Thanh niên tổ chức các hoạt động từ thiện, tặng quà cho các gia đình khó khăn của Công ty và các cháu học sinh nghèo ở các vùng sâu các tỉnh phía Bắc.
- Phát động các phong trào thi đua lao động sản xuất, phát huy sáng kiến cải tiến kỹ thuật, mang lại hiệu quả cao trong SXKD.
- Đạt các giải cao trong các phong trào văn hóa thể thao.
- Tổ chức niêm yết Bản kê khai tài sản thu nhập 2015 của các cán bộ quản lý.

## **III. TỒN TẠI VÀ BÀI HỌC KINH NGHIỆM**

1. Bên cạnh những thành tích quan trọng đã đạt được nêu trên, hoạt động SXKD của KMB còn một số tồn tại như sau:
  - Năng suất lao động cần tiếp tục nâng cao để tận dụng tối đa hiệu quả lao động hiện có, giảm chi phí.
  - Công tác phối hợp giữa các bộ phận cần tiếp tục cải tiến để đảm bảo hiệu quả SXKD
2. Bài học kinh nghiệm.



Từ những kết quả và tồn tại trên, để thực hiện thắng lợi các nhiệm vụ của cả năm 2015, KMB đã rút ra các bài học:

- Xác định đúng các nhiệm vụ trọng tâm để tập trung nguồn lực thực hiện, đặc biệt chú trọng công tác an toàn vận hành kho, trạm, phát huy tối đa công suất hệ thống.
- Không ngừng nâng cao năng suất lao động, kiện toàn tổ chức để hoạt động của Công ty ngày càng chuyên nghiệp.
- Tăng cường công tác dự báo thị trường phục vụ kế hoạch nguồn hàng, cân đối tồn kho phù hợp với thời điểm xuất/nhập hàng.
- Đoàn kết nhất trí trong tập thể lãnh đạo vì mục tiêu phát triển KMB, phát huy tốt sức mạnh của cả hệ thống chính trị; Nâng cao vai trò của tổ chức Đảng, đưa các Nghị quyết của Đảng các cấp vào thực tiễn, phát huy tốt vai trò của tổ chức Công đoàn và Đoàn Thanh niên.
- Động viên, khen ngợi kịp thời các nhân tố tích cực, quan tâm đến đời sống vật chất, tinh thần của CBCNV.

## **PHẦN II : KẾ HOẠCH NĂM 2016**

### **BIỆN PHÁP THỰC HIỆN VÀ KIẾN NGHỊ**

#### **I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH.**

Năm 2016, thị trường kinh doanh LPG, CNG tiếp tục đối mặt với một số khó khăn thách thức:

- Tình hình khủng hoảng kinh tế, chính trị toàn cầu vẫn còn tiếp tục, dư thừa cung về LPG cao hơn nhu cầu sử dụng. Nền kinh tế Việt Nam chưa phục hồi sản xuất ổn định. Thị trường tiêu thụ LPG dự báo tăng trưởng nếu mặt bằng giá còn thấp như năm 2015.
- Tập Đoàn và TCT Khí luôn hỗ trợ công tác bán lẻ, phát triển khách hàng PETROVIETNAM GAS
- Công tác dự báo khó chính xác, nhiều rủi ro khi quyết định các chính sách kinh doanh.
- Giá LPG đã ở mức thấp. Nếu giá tiếp tục giảm công tác phát triển khách hàng CNG sẽ gặp nhiều khó khăn.
- Lãi gộp bán xe bồn ở Tổng kho Hải Phòng vẫn tiếp tục duy trì ở mức thấp, khó đảm bảo chi phí hàng qua kho.
- Sự cạnh tranh của nhiều hãng gas địa phương về kênh phân phối bán lẻ và giá thấp hơn các đối thủ đổ vào thị trường, gây khó khăn lớn cho các hãng gas có thị trường trải rộng như Petrovietnam.
- Luật của Nhà nước chưa bảo hộ được quyền sở hữu thương hiệu vỏ bình nên việc thu giữ vỏ bình lẫn nhau, buôn bán vỏ bình trái phép, sang chiết nạp lậu diễn ra mạnh: vỏ bình Petrovietnam gas của PVGASN cũng bị các công ty tư nhân thu gom qua nhiều hình thức.
- Quản lý thị trường kinh doanh gas của các cơ quan quản lý nhà nước vẫn chưa được chặt chẽ, gian lận thương mại diễn ra công khai. Nhiều quy định chồng chéo khó xử lý các vụ vi phạm trong lĩnh vực thu giữ, xử lý vỏ bình gas trên thị trường.
- Thiếu vốn đầu tư vỏ bình, vốn lưu động và KMB tiếp tục hoàn thiện đầu tư hệ thống kho cảng Đà Nẵng theo chiến lược phát triển kinh doanh đến năm 2015 và định hướng đến năm 2035.

Năm 2016, Công ty đã xây dựng và thực hiện chiến lược phát triển đến năm 2016 tới năm 2020, định hướng đến năm 2025 theo định hướng của TCT Khí, với mục tiêu phát triển nhiều thách thức. Với sự quan tâm, hỗ trợ, chỉ đạo sát sao của các cấp lãnh đạo trong Tổng công ty Khí và Tập đoàn Dầu khí, Ban lãnh đạo Công ty và toàn thể CBCNV Công ty tiếp tục phát huy tinh thần đoàn kết vượt qua thách thức, khó khăn, chủ động, trau dồi kiến thức, kỹ năng công việc, tiết kiệm chi phí quyết tâm thực hiện hoàn thành các nhiệm vụ kế hoạch năm 2016 được giao như sau:

- củng cố và phát triển mở rộng thị phần tiêu thụ LPG, chú trọng phát triển bán bình dân dụng của PetroVietnam Gas với mục tiêu cả năm đạt mức tăng trưởng 7% so với kế hoạch năm 2015.



- Phát triển thêm mặt hàng kinh doanh CNG, đảm bảo bao tiêu toàn bộ sản lượng của liên doanh giữa KMB và Khí Thấp áp theo phương án TCT Khí phê duyệt, khối lượng dự kiến 34,42 triệu m<sup>3</sup> CNG trong năm 2016.
- Tiếp tục hoàn thiện, củng cố bộ máy kinh doanh, đẩy mạnh công tác thị trường đảm bảo kinh doanh đạt hiệu quả.
- Hoàn thành công tác tái cơ cấu các đơn vị trực thuộc, thành viên của Công ty.
- Rà soát lại các quy trình phối hợp công việc giữa các phòng, ban trong công ty để xử lý kịp thời các vướng mắc phát sinh đảm bảo hiệu quả kinh doanh trong từng phân đoạn Nhập - Xuất - Tồn.
- Chuyên nghiệp hoá trong quản lý, về sản phẩm và dịch vụ kỹ thuật.
- Đẩy mạnh công tác dịch vụ và chăm sóc khách hàng.
- Đầu tư hiệu quả, tương xứng với qui mô SXKD
- Phối hợp chặt chẽ với công ty KDK và các công ty kinh doanh LPG trên thị trường miền Bắc nhằm từng bước ổn định thị trường kinh doanh gas, chống gian lận thương mại trong hoạt động kinh doanh gas, bảo vệ uy tín thương hiệu PETROVIETNAM GAS trên thị trường.
- Quản lý chặt chẽ công nợ, giảm công nợ quá hạn so với năm 2015.
- Xây dựng văn hóa doanh nghiệp, không ngừng nâng cao, cải thiện đời sống của người lao động
- Giám sát chặt chẽ các Công ty mà PVGASN tham gia góp vốn.
- Củng cố hệ thống quản lý an toàn - chất lượng – môi trường toàn công ty theo ISO9001:2008, ISO14001:2004 và OHSAS18001:2007.
- Thực hiện đầy đủ qui định về an toàn, đảm bảo vận hành an toàn liên tục hệ thống trạm chiết, kho chứa.

## **II. CƠ SỞ XÂY DỰNG KẾ HOẠCH**

- Dự đoán tình hình phát triển kinh tế vĩ mô thế giới, khu vực, tình hình thị trường LPG Việt Nam năm 2016.
- Chiến lược phát triển Tổng Công ty Khí đến năm 2025 và định hướng đến năm 2035.
- Chiến lược phát triển Công ty cổ phần kinh doanh khí hóa lỏng Miền Bắc đến năm 2016 và định hướng đến năm 2025.
- Phương án phát triển CNG năm 2016 với giá dầu cơ sở 60USD/thùng, giá dầu FO: 11.068đ/lít.
- Dự báo của Tổng Công ty Khí về giá CP bình quân năm 2016: CP = 450 USD/MT; Pre = 100 USD/MT; Tỷ giá: 22.500đ/USD.
- Năng lực hiện có của Công ty.
- Tình hình thị trường công nghiệp, thị trường dân dụng từng vùng.

### III. MỤC TIÊU VÀ NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH

- Tham gia phân phối hiệu quả nguồn LPG trong nước theo chỉ đạo và định hướng của Tập đoàn và Tổng công ty góp phần bình ổn thị trường. Phối hợp với các đơn vị trong cùng Tổng Công ty tham gia đấu giá LPG Dung Quất đảm bảo hiệu quả ổn định thị trường.
- Ổn định nguồn hàng cho khách hàng.
- Triển khai thực hiện chiến lược phát triển của KMB đến năm 2025.
- Định vị, bảo vệ và phát triển thương hiệu PETROVIETNAM GAS theo định hướng của TCT Khí, hướng tới lợi ích của cổ đông, người tiêu dùng và cộng đồng xã hội, tiếp tục các chương trình quảng cáo phát triển bán lẻ:
  - + Đẩy mạnh phát triển hệ thống bán hàng trực tiếp tới gần với người tiêu dùng.
  - + Phát triển bền vững hệ thống kênh phân phối định hướng vào các khách hàng tiêu thụ trực tiếp.
  - + Triển khai các chương trình khuyến mại để thúc đẩy bán hàng.
- Tăng cường công tác quản lý, thu hồi công nợ khách hàng để đảm bảo hiệu quả kinh doanh.
- Phát triển khách hàng công nghiệp trực tiếp bù sản lượng LPG của khách hàng chuyển sang sử dụng CNG.
- Đảm bảo tiêu thụ hết sản lượng CNG.
- Vận hành, khai thác an toàn, hiệu quả Tổng kho khí hóa lỏng Hải Phòng, Đình Vũ và Vũng Áng. Đưa Tổng kho sản phẩm dầu khí Đà Nẵng vào hoạt động phục vụ sản xuất kinh doanh.
- Triển khai dịch vụ kiểm định, sơn sửa bình gas cho các đối tác khác tại các trạm kiểm định của công ty.
- Đẩy mạnh công tác dịch vụ và chăm sóc khách hàng.
- Triển khai và quản lý các dự án theo đúng tiến độ đảm bảo an toàn chất lượng và tiết kiệm.
- Bảo toàn và phát triển vốn đảm bảo hiệu quả sản xuất kinh doanh trên cơ sở đảm bảo quyền lợi của các cổ đông
- Thực hiện đầy đủ qui định về an toàn, đảm bảo vận hành liên tục hệ thống trạm chiết, kho chứa;
- Tuân thủ định hướng chiến lược phát triển của Tập Đoàn Dầu khí Quốc gia Việt Nam và TCT Khí. Thực hiện các nhiệm vụ theo sự phân công của Tổng Công ty và Tập đoàn.



#### IV. CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH NĂM 2016

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	KH 2016
<b>I</b>	<b>Sản lượng</b>		
1	LPG	Tấn	180.703
	<i>LPG công nghiệp</i>	<i>tấn</i>	<i>122.622</i>
	<i>LPG dân dụng</i>	<i>tấn</i>	<i>58.081</i>
2	Khí nén CNG	Tr.SM3	34,42
<b>II</b>	<b>Vốn điều lệ</b>	<b>tỷ đồng</b>	<b>362,2</b>
<b>III</b>	<b>Doanh thu</b>	<b>tỷ đồng</b>	<b>2.950</b>
<b>IV</b>	<b>Chỉ tiêu lao động</b>		
1	Số lao động cuối kỳ	người	530
2	Thu nhập bình quân	trđ/tháng	11
<b>V</b>	<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>tỷ đồng</b>	<b>15,3</b>
<b>VI</b>	<b>Lợi nhuận sau thuế</b>		<b>12.24</b>
<b>VII</b>	<b>Nộp ngân sách</b>	<b>tỷ đồng</b>	<b>10,82</b>

#### V. CÁC BIỆN PHÁP HOÀN THÀNH KẾ HOẠCH NĂM 2016

##### 1. Công tác sản xuất kinh doanh LPG

- Điều tiết nguồn hàng hợp lý, khai thác tối đa hiệu quả các kho chứa LPG của công ty.
- Mở rộng thị trường khách hàng công nghiệp mới thay thế vào khách hàng công nghiệp đang dùng LPG chuyển sang sử dụng CNG.
- Phát triển khách hàng công nghiệp trực tiếp thay thế vào khách hàng bán tàu.
- Quản lý từng khách hàng, thực hiện theo đúng cam kết trong hợp đồng.
- Đầu tư, xây dựng và phát triển hệ thống bán bình trực tiếp tại các thị trường trọng điểm và trung tâm các tỉnh/thành. Phân loại và hỗ trợ hệ thống cửa hàng phát triển bán bình PVGAS.
- Đầu tư mua vỏ bình mới kịp thời phù hợp với sản lượng bán hàng tăng thêm. Đẩy mạnh dịch vụ hỗ trợ bán hàng bình 45kg.
- Quảng cáo, khuyến mại tới người tiêu dùng trực tiếp, tại các khu vực thị trường trọng điểm.

- Duy trì thỏa thuận giữa các đơn vị trong hiệp hội gas về phối hợp bán hàng.
- Tìm kiếm khách hàng hợp tác khai thác kho Đà Nẵng nhằm giảm bớt khó khăn về chi phí kho.

## **2. Công tác sản xuất kinh doanh CNG:**

- Ổn định cung cấp cho các khách hàng đã đưa vào sử dụng và tiêu thụ khí. Phát triển và ký kết thêm khách hàng mới đảm bảo tiêu thụ sản lượng được TCT giao.
- Quản lý chặt chẽ sản lượng tiêu thụ, công nợ của từng khách hàng, quản lý hao hụt trong giao nhận khí.
- Hoàn thiện các quy trình quản lý, ứng cứu khẩn cấp và hướng dẫn kiểm tra an toàn tại các trạm PRU đảm bảo hoạt động an toàn của trạm giảm áp.
- Xây dựng cơ chế giá bán cho khách hàng phù hợp với tình hình biến động của giá dầu thế giới.
- Phối hợp với PVGASD, đơn vị vận tải điều tiết hàng hóa, đảm bảo nguồn hàng cung cấp đủ và kịp thời cho khách hàng CNG.
- Tổ chức các chương trình quảng bá về CNG đến với các khách hàng mới ở các thị trường trọng điểm.
- Báo cáo cập nhật thường xuyên về tình hình tiêu thụ khí CNG.

## **3. Công tác An toàn - Chất lượng - Môi trường**

- Duy trì Hệ thống quản lý AT-CL-MT theo tiêu chuẩn ISO9001:2008, OHSAS 18001:2007, ISO14001:2004 và mở rộng thêm lĩnh vực tư vấn thiết kế, thi công lắp đặt, bảo dưỡng sửa chữa công trình khí;
- Tăng cường tuân thủ yêu cầu pháp luật, cụ thể: xây dựng Báo cáo đánh giá rủi ro định lượng, Chương trình quản lý an toàn, Kế hoạch ứng cứu khẩn cấp cho Tổng kho LPG Bắc Trung Bộ trình Bộ Công thương phê duyệt;
- Xây dựng phần mềm quản lý bình LPG, áp dụng toàn Công ty;
- Đẩy mạnh công tác dịch vụ kỹ thuật lắp đặt, bảo dưỡng, sửa chữa các trạm cấp LPG/CNG cho các khách hàng.

## **4. Công tác dự án - kỹ thuật – xây dựng cơ bản:**

- Hoàn thành quyết toán các dự án đầu tư xây dựng cơ bản đã thực hiện.
- Lắp đặt các trạm giảm áp (trạm CNG tại nơi khách hàng tiêu thụ) cho các khách hàng đã ký kết hợp đồng.
- Đẩy mạnh công tác dịch vụ kỹ thuật lắp đặt, bảo dưỡng, sửa chữa các trạm cấp LPG/CNG cho các khách hàng.

## **5. Tổ chức nhân sự:**

- Lao động định biên 2016: 530 người.
- Tiếp tục kiện toàn bộ máy tổ chức và nhân sự cho Công ty;



- Tiếp tục thực hiện nhiệm vụ tái cơ cấu Công ty theo đúng yêu cầu của Tập đoàn, Tổng công ty (đã thành lập tổ triển khai thực hiện tái cấu trúc công ty theo đúng yêu cầu tại công văn 2410/KVN – PTNL ngày 20/11/2015 về việc tái cấu trúc PVGas, đang làm việc với đơn vị tư vấn về tái cấu trúc Công ty).
- Hoàn thiện việc xây dựng các quy trình, quy chế làm việc, quy hoạch cán bộ theo định hướng chiến lược của Công ty nhằm nâng cao hơn nữa chất lượng lao động và phù hợp với những quy định mới của Pháp luật;
- Có chính sách đào tạo phù hợp với yêu cầu phát triển của Công ty, khuyến khích người lao động trong Công ty không ngừng học hỏi, nâng cao trình độ;
- Nâng cao chất lượng đội ngũ quản lý nhân lực của Công ty.
- Xây dựng và áp dụng hệ thống quy chế lương, thưởng phù hợp theo hướng gắn liền tiền lương, thu nhập của người lao động với chất lượng lao động và hiệu quả công tác, coi trọng trình độ chuyên môn, tay nghề cao, lao động có kỹ thuật cao, kỷ luật cao...

## **6. Tài Chính**

- Kiểm soát chặt chẽ công nợ, tài sản.
- Kiểm soát chặt chẽ chi phí theo từng loại hình sản xuất kinh doanh.
- Cân đối dòng tiền hợp lý, thu xếp vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư dự án với chi phí hợp lý.
- Bảo toàn và phát triển vốn.
- Thực hiện việc tăng vốn điều lệ từ 277,198 tỷ đồng lên 362,2 tỷ đồng và có phương án cụ thể khi điều kiện thị trường thuận lợi.

**GIÁM ĐỐC**

- Tiếp tục thực hiện nhiệm vụ tái cơ cấu Công ty theo đúng yêu cầu của Tập đoàn, Tổng công ty (đã thành lập tổ triển khai thực hiện tái cấu trúc công ty theo đúng yêu cầu tại công văn 2410/KVN – PTNL ngày 20/11/2015 về việc tái cấu trúc PVGas, đang làm việc với đơn vị tư vấn về tái cấu trúc Công ty).
- Hoàn thiện việc xây dựng các quy trình, quy chế làm việc, quy hoạch cán bộ theo định hướng chiến lược của Công ty nhằm nâng cao hơn nữa chất lượng lao động và phù hợp với những quy định mới của Pháp luật;
- Có chính sách đào tạo phù hợp với yêu cầu phát triển của Công ty, khuyến khích người lao động trong Công ty không ngừng học hỏi, nâng cao trình độ;
- Nâng cao chất lượng đội ngũ quản lý nhân lực của Công ty.
- Xây dựng và áp dụng hệ thống quy chế lương, thưởng phù hợp theo hướng gắn liền tiền lương, thu nhập của người lao động với chất lượng lao động và hiệu quả công tác, coi trọng trình độ chuyên môn, tay nghề cao, lao động có kỹ thuật cao, kỷ luật cao...

## 6. Tài Chính

- Kiểm soát chặt chẽ công nợ, tài sản.
- Kiểm soát chặt chẽ chi phí theo từng loại hình sản xuất kinh doanh.
- Cân đối dòng tiền hợp lý, thu xếp vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư dự án với chi phí hợp lý.
- Bảo toàn và phát triển vốn.
- Thực hiện việc tăng vốn điều lệ từ 277,198 tỷ đồng lên 362,2 tỷ đồng và có phương án cụ thể khi điều kiện thị trường thuận lợi.

**GIÁM ĐỐC**



*Đoàn Triệu Lâm*