



Hà Nội, ngày 18 tháng 04 năm 2025

**BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC
HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024
VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2025**

Kính thưa các Quý vị cổ đông!

Kính thưa các Quý vị đại biểu!

Trước hết tôi xin gửi tới Quý vị cổ đông, Quý vị đại biểu lời chào trân trọng.

Thay mặt Ban điều hành, tôi xin được báo cáo một số điểm chính về hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2024 của Tổng công ty Gas Petrolimex-CTCP như sau:

I. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024

Nhu cầu hàng hoá nói chung trên thế giới trong năm 2024 có sự phục hồi trở lại nhờ tiến trình hạ lãi suất từ các Ngân hàng TW của các nền kinh tế lớn, lạm phát giảm giúp nền kinh tế toàn cầu giữ vững nhịp tăng trưởng trong năm 2024. Theo báo cáo của một số tổ chức tài chính quốc tế như Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế (OECD), Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF)... tốc độ tăng trưởng kinh tế năm 2024 của thế giới ước đạt 3,2%, nhỉnh hơn so với mức tăng 3,1% đạt được vào năm 2023. Mặc dù vậy, tình hình thế giới năm 2024 vẫn tiếp tục gặp nhiều rủi ro, bất ổn, cạnh tranh chiến lược giữa các nước lớn ngày càng gay gắt, xung đột quân sự leo thang tại một số khu vực vốn là những khu vực trọng yếu về dầu mỏ và tuyến đường giao thương quốc tế... đã tác động tiêu cực tới tăng trưởng kinh tế toàn cầu. Bên cạnh đó, tần suất và mức độ nghiêm trọng của thiên tai ngày càng tăng do ảnh hưởng của biến đổi khí hậu đã đe dọa tới an ninh lương thực, an ninh năng lượng và gây ra bất ổn xã hội.

Nghị định 100/2019/NĐ-CP về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực giao thông tiếp tục ảnh hưởng không thuận lợi đối với lĩnh vực thương mại, dịch vụ (nhà hàng, quán ăn). Bên cạnh đó, xu hướng chuyển đổi bếp điện, bếp từ thay thế cho bếp gas đang diễn ra mạnh mẽ tại các thành phố, đô thị lớn, cùng với đó là hệ thống các siêu thị, các chung cư cao cấp, trường học, nhà hàng khi mở mới cũng có xu thế chuyển sang dùng bếp điện do các quy định khắt khe về phòng cháy chữa cháy, điều này khiến nhu cầu gas bình tại các địa bàn và nhóm khách hàng này ngày càng giảm

sút. Trong lĩnh vực công nghiệp, LPG cũng đang chịu sự cạnh tranh ngày càng mạnh mẽ từ các nhiên liệu thay thế là khí thấp áp, CNG và LNG.

Tình trạng cạnh tranh không lành mạnh trong ngành hàng (hàng trộn chất lượng thấp, sang chiết nạp trái phép, chiếm dụng vỏ bình...) vẫn diễn ra gay gắt, trong khi đó các thủ tục, giấy phép của các cơ quan chức năng phức tạp và không thống nhất đã gây khó khăn cho công tác mở rộng mạng lưới, phát triển cửa hàng, điểm bán của Tổng công ty.

Trong bối cảnh nền kinh tế nói chung và của ngành kinh doanh gas nói riêng còn đối mặt với rất nhiều khó khăn, thách thức, Tổng công ty tiếp tục rà soát, đánh giá lại chính sách sản phẩm, mạng lưới phân phối hiện có, đặc biệt là kênh bán trực tiếp để thiết lập, quy hoạch lại mạng lưới các cửa hàng, điểm bán, từ đó xây dựng các bài toán để tiếp cận, phát triển thị trường còn trống gas Petrolimex, xác lập chiến lược kinh doanh trong ngắn hạn và dài hạn, bao gồm chiến lược về mạng lưới, kênh phân phối, chính sách sản phẩm, mô hình tổ chức và hệ thống cơ sở vật chất, công nghệ.

Nhờ các giải pháp kinh doanh phù hợp, bên cạnh đó là sự ủng hộ của các cổ đông của Tổng công ty trong đó cổ đông lớn nhất là Tập đoàn xăng dầu Việt Nam, sự cố gắng, đồng lòng và quyết tâm của Hội đồng quản trị, Ban điều hành cùng toàn thể người lao động, Tổng công ty đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ sản xuất kinh doanh do Đại hội cổ đông đề ra với hầu hết các chỉ tiêu kinh doanh chủ yếu đều hoàn thành vượt kế hoạch, trong đó chỉ tiêu về sản lượng xuất bán đã có sự tăng trưởng vượt bậc trong bối cảnh tổng nhu cầu LPG toàn thị trường trong năm vừa qua được đánh giá chỉ tương đương cùng kỳ. Tổng công ty là vẫn là một trong các đơn vị dẫn đầu về chỉ tiêu lợi nhuận trong số các hãng kinh doanh thuần LPG được niêm yết trên thị trường chứng khoán, cổ tức được duy trì ổn định, đảm bảo quyền lợi của cổ đông của Tổng công ty; bên cạnh đó, các chính sách về tiền lương, khen thưởng, an sinh xã hội ... đối với người lao động trong Tổng công ty được quan tâm đầy đủ.

Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2024 của Tổng công ty thể hiện ở các chỉ tiêu chính như sau:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	TH 2023	KH 2024	TH 2024	So sánh (%)	
						TH2023	KH2024
1	Tổng doanh thu thuần hợp nhất	Triệu đ	3.543.966	3.549.466	4.289.790	121,0%	120,9%
2	Lợi nhuận trước thuế hợp nhất	Triệu đ	135.606	138.000	149.054	109,9%	108,0%
4	Tỷ suất LNST hợp nhất/vốn điều lệ BQ	%	16,9%	18,3%	19,2%	113,6%	104,8%
5	Tỷ lệ cổ tức	%	12%	Tối thiểu 10%	Dự kiến 11%	91,7%	110,0%

(Theo báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2024)

Để đạt được kết quả nêu trên, Tổng công ty đã triển khai thực hiện các nhóm giải pháp trong năm 2024 như sau:

1/ Công tác kinh doanh:

a. Công tác tạo nguồn và đảm bảo nguồn hàng:

Tổng công ty tiếp tục thực hiện các chính sách linh hoạt trong khâu tạo nguồn, đa dạng hoá nguồn hàng cung ứng, duy trì quan hệ hợp tác mua hàng với các nhà cung cấp đều là các đơn vị có uy tín trong nước và trong khu vực, vì vậy thường xuyên có được giá nhập mua cạnh tranh trong các kỳ đàm phán mua hàng. Tổng công ty cũng tích cực khai thác các nguồn hàng nhập khẩu được ưu đãi về thuế nhập khẩu theo các hiệp định ưu đãi thuế quan để hỗ trợ hiệu quả cho công tác bán hàng.

Tổng công ty tiếp tục chú trọng công tác thu thập thông tin thị trường, giao dịch quốc tế và khu vực, diễn biến giá thế giới, tình hình nguồn cung để hỗ trợ cho công tác đảm bảo nguồn hàng cũng như hoạt động kinh doanh. Thông tin về diễn biến giá thế giới, tình hình thị trường, nguồn cung thế giới, cước tàu vận chuyển... được cập nhật hàng ngày để phục vụ công tác đảm bảo nguồn cũng như công tác bán hàng.

b. Kinh doanh gas rời:

Năm 2024, mặt hàng gas rời của Tổng công ty có sự tăng trưởng mạnh mẽ với sản lượng xuất bán tăng mạnh so với cùng kỳ, trong đó nhiều đơn vị, bộ phận trong Tổng công ty đã tăng trưởng sản lượng xuất bán gas rời trong nhiều năm liên tục. Có được thành công này là nhờ định hướng đúng đắn của Tổng công ty trong công tác xây dựng chính sách bán hàng, chính sách tiếp thị với giá bán linh hoạt áp dụng cho từng đối tượng khách hàng. Tổng công ty tiếp tục tập trung đẩy mạnh công tác tiếp thị để tìm kiếm, phát triển khách hàng mới. Bên cạnh đó, Tổng công ty luôn chú trọng nâng cao công tác dịch vụ kỹ thuật, công tác vận tải ..., do vậy bên cạnh các khách hàng mới, Tổng công ty vẫn duy trì được nhiều khách hàng truyền thống, các khách hàng có sản lượng tiêu thụ ổn định, khả năng thanh toán tốt.

c. Kinh doanh gas bình:

Tổng công ty thực hiện tập trung tối đa nguồn lực để gia tăng sản lượng bán hàng với các giải nhóm giải pháp sau:

- Đối với kênh trực tiếp: tiếp tục đẩy mạnh phát triển các cửa hàng tại các vùng thị trường còn dư địa gas bình dân dụng và tạo đà tăng trưởng của kênh bán hàng trực tiếp đến người tiêu dùng; triển khai xây dựng cơ chế và chính sách bán hàng (chính sách giá bán, khuyến mại, tiếp thị, công tác tổ chức bán hàng) ngay từ thời kỳ đầu hoạt động đối với các cửa hàng mới mở. Bên cạnh đó, Tổng công ty đã phát động thi đua khen thưởng đối với các tập thể, cá nhân trong nội bộ Tổng công ty nhằm thúc đẩy bán hàng, tìm kiếm khách hàng mới, phát triển

cửa hàng, điểm bán mới và đại lý mới. Kết quả thi đua trong năm 2024 đã có nhiều tập thể, cá nhân có thành tích xuất sắc được khen thưởng, góp phần rất lớn vào kết quả kinh doanh của năm 2024.

- Đối với kênh bán các đơn vị xăng dầu trong hệ thống PLX: Tổng công ty đã triển khai các cơ chế bán hàng thông qua hình thức chiết khấu bán hàng để tạo sự chủ động cho các đơn vị xăng dầu trong ngành thực hiện các chương trình phát triển thị trường, đồng thời triển khai các chương trình hợp tác, hỗ trợ kinh doanh khác theo đặc thù thị trường của từng đơn vị.
- Đối với kênh đại lý ngoài ngành, Tổng công ty tiếp tục có các chính sách phù hợp nhằm duy trì, phát triển và mở rộng mạng lưới; thực hiện quy hoạch lại mạng lưới đại lý tại một số vùng thị trường, tập trung gia tăng sản lượng đối với một số khách hàng truyền thống có nhiều tiềm năng, khai thác thêm đại lý mới là hộ kinh doanh bán lẻ trực tiếp đến người tiêu dùng nhằm giữ ổn định và từng bước gia tăng sản lượng đối với kênh đại lý ngoài ngành.
- Năm 2024 Tổng công ty tiếp tục tổ chức chương trình khuyến mại nhằm tri ân cho khách hàng mua gas Petrolimex bình dân dụng trên phạm vi toàn quốc thông qua hình thức thay thế các phụ kiện sử dụng gas như điều áp, dây, kẹp nhằm đảm bảo an toàn sử dụng cho người tiêu dùng. Chương trình này đã tạo hiệu ứng tích cực, lan tỏa, khuyến khích được nhiều khách hàng sử dụng gas dân dụng thương hiệu Gas Petrolimex. Tổng công ty còn triển khai các chính sách bán hàng như giảm giá bán (giá khuyến mại) trong năm 2024 để kéo giá bán lẻ của Tổng công ty tiệm cận với các hãng khác trên thị trường nhằm tạo sức hút để khách hàng quay sang sử dụng gas Petrolimex.
- *Công tác PR, quảng cáo, chống gian lận thương mại:*
Công tác PR, quảng cáo tiếp tục được chú trọng với nhiều hình thức quảng bá thương hiệu đa dạng nhằm thông tin tới người tiêu dùng chất lượng sản phẩm và dịch vụ vượt trội của Gas Petrolimex qua các kênh truyền thông như Facebook, website, báo in... Công tác chống gian lận thương mại, hàng giả, hàng nhái cũng được chú trọng với nhiều hình thức phối hợp với các cơ quan quản lý nhà nước (báo chí, quản lý thị trường...), các hãng kinh doanh gas lớn thuộc Hiệp hội Gas Việt Nam.

Nhờ thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp, sản lượng gas bình đã có sự tăng trưởng so với cùng kỳ, đây là thành tựu không nhỏ của Tổng công ty trong bối cảnh mặt hàng LPG chịu tác động không thuận lợi từ sự thay đổi lối sống của người tiêu dùng cũng như nhu cầu LPG sụt giảm từ khối nhà hàng, dịch vụ do ảnh hưởng của Nghị định 100/2019/NĐ-CP.

d. Triển khai sản phẩm mới

- Đối với CNG, LNG:

Trong năm 2024 Tổng công ty đã hoàn thiện đề án kinh doanh LNG tại khâu thượng nguồn và hạ nguồn để làm cơ sở triển khai các bước thực hiện cụ thể tiếp theo trong tương lai. Tổng công ty cũng đã ký thỏa thuận hợp tác (MOU) với một số đối tác có uy tín, kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh CNG, LNG và đầu tư khu công nghiệp để tìm cơ hội triển khai cung cấp CNG, LNG cho các khách hàng công nghiệp, đặc biệt tại các khu công nghiệp tập trung.

- Đối với LPG:

Tổng công ty đã triển khai cung cấp thử nghiệm sản phẩm bình gas thương mại cỡ trung theo thiết kế kỹ thuật mới. Trong quá trình tổ chức bán hàng, Tổng công ty đã ghi nhận được phản hồi tích cực từ thị trường, đáp ứng được các tiêu chí cạnh tranh cơ bản: giá bán và chất lượng bình gas, giá cước vỏ bình, khả năng đáp ứng về dịch vụ. Trên cơ sở này, Tổng công ty đã xây dựng phương án truyền thông, tiếp thị, khuyến mại, chính sách bán hàng và chính thức triển khai bán hàng trên toàn Tổng công ty đối với sản phẩm này trong năm 2024.

2/ Công tác tổ chức, nhân sự:

Tổng công ty tiếp tục thực hiện các giải pháp nâng cao chất lượng quản trị doanh nghiệp, cụ thể lựa chọn, sắp xếp bố trí cán bộ có đủ năng lực, uy tín vào vị trí phù hợp để phát huy vai trò của cán bộ và sử dụng có hiệu quả nguồn lực của Tổng công ty; thực hiện tinh giản bộ máy quản lý, ưu tiên tối đa cho lao động bán hàng; đổi mới cơ cấu, chất lượng lao động để tiếp tục nâng cao năng suất lao động; thường xuyên rà soát, đánh giá, hợp lý hóa các quy trình nghiệp vụ, trình độ chuyên môn nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng lao động; thực hiện giao khoán tiền lương triệt để đến từng bộ phận, cá nhân người lao động; ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý lao động, tiền lương nhằm nâng cao hiệu quả của công tác quản trị.

3/ Công tác tài chính:

Tổng công ty tiếp tục chú trọng tiết giảm chi phí để nâng cao hiệu quả kinh doanh, khai thác tối đa hiệu quả dòng tiền để đem lại hiệu quả tài chính, góp phần vào hiệu quả chung của toàn Tổng công ty.

Công tác công nợ và an toàn tài chính tiếp tục được chú trọng. Tổng công ty tiếp tục thực hiện đôn đốc, theo dõi diễn biến công nợ tại các đơn vị trực thuộc; trực tiếp kiểm tra và chấn chỉnh công tác quản lý tại các cửa hàng, chi nhánh, không để phát sinh công nợ tồn đọng mới; trực tiếp làm việc thu hồi nợ tại các đơn vị nợ quá hạn; tiếp tục triển khai bảo lãnh khi ký hợp đồng bán hàng; phân loại công nợ, đối tượng nợ và triển khai một số biện pháp mạnh để thu hồi nợ. Công tác tài chính kế toán trong năm 2024 cơ bản đảm bảo an toàn tài chính và hiệu quả, giảm thiểu tối đa chi phí vốn, không phát sinh thêm công nợ khó đòi.

Tổng công ty tiếp tục đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin trong công tác quản trị tài chính. Hệ thống báo cáo nhanh trên phần mềm quản trị tập trung được hoàn thiện, nhờ đó tình hình kết quả SXKD hàng tháng, hàng quý của Tổng công ty và các công ty con được cập nhật nhanh chóng, kịp thời, đã hỗ trợ rất hiệu quả trong công tác quản trị và điều hành chung của Tổng công ty.

4/ Công tác đầu tư, xây dựng cơ bản, quản lý kỹ thuật:

Công tác đầu tư, nâng cấp cơ sở vật chất kỹ thuật tiếp tục được chú trọng để phục vụ tốt hơn cho công tác bán hàng. Trong năm 2024, Tổng công ty tiếp tục tập trung đẩy mạnh triển khai các công trình trọng điểm, trong đó công trình đầu tư trọng điểm mở rộng công suất kho chứa tại miền Trung đã được đưa vào khai thác sử dụng trong năm 2024; đầu tư bổ sung máy đóng nạp, máy bơm tại các nhà máy, trạm nạp để tăng công suất đóng nạp tại các nhà máy, trạm nạp; đầu tư phương tiện vận tải: xe bồn chở LPG, xe chở gas bình, xe con phục vụ công tác sản xuất kinh doanh. Việc đầu tư, nâng cấp cơ sở vật chất kỹ thuật một mặt tăng năng suất tại các Nhà máy, trạm nạp cũng như năng lực vận tải của Tổng công ty, một mặt nâng cao hình ảnh của Tổng công ty đối với khách hàng.

Bên cạnh đó, Tổng công ty tiếp tục duy trì công tác bảo dưỡng thường xuyên, kiểm định, hiệu chuẩn thiết bị đo lường và kiểm định các máy móc thiết bị có yêu cầu nghiêm ngặt về an toàn lao động đúng định kỳ, kịp thời phát hiện, khắc phục những tồn tại nhằm đảm bảo hoạt động sản xuất liên tục tại các Nhà máy, trạm nạp, chú trọng công tác phòng cháy chữa cháy, an toàn vệ sinh lao động, kiểm tra định kỳ phương tiện vận chuyển..., nhờ đó trong năm qua trên toàn Tổng công ty duy trì an toàn hoạt động sản xuất kinh doanh liên tục, không để xảy ra sự cố mất an toàn nào. Công tác quản lý, giám sát chất lượng bình gas đóng nạp, chất lượng vỏ bình tái kiểm định, công tác quản lý hàng hoá, cải tiến quy trình sản xuất, huấn luyện nghiệp vụ cho người lao động tiếp tục được tăng cường và chú trọng.

5/ Công tác công nghệ thông tin và các công tác khác:

Tổng công ty tiếp tục chú trọng đầu tư, ứng dụng công nghệ thông tin trong quản trị doanh nghiệp; tiếp tục đẩy mạnh chuyển đổi số trong phạm vi toàn Tổng công ty. Hệ thống công nghệ thông tin được vận hành ổn định và tối ưu hoá, đảm bảo công tác an ninh, an toàn dữ liệu đồng thời hỗ trợ tốt cho công tác bán hàng, góp phần nâng cao chất lượng của công tác quản trị nội bộ cũng như tính chính xác và kịp thời của các quyết định quản lý.

Trong năm 2024 Tổng công ty tiếp tục thực hiện nhiều chương trình, chính sách nhằm tri ân khách hàng cũng như các cán bộ, người lao động thể hệ trước (chính sách “uống nước, nhớ nguồn”); khen thưởng những lao động xuất sắc, tiêu biểu đóng góp hiệu quả cho hoạt động sản xuất, kinh doanh của Tổng công ty; thực hiện các chương trình an sinh, xã hội, đảm bảo đời sống cho người lao động; đẩy mạnh tham gia các

chương trình thiện nguyện, đóng góp cho cộng đồng (hỗ trợ các gia đình có hoàn cảnh khó khăn, hiến máu tình nguyện, tham gia các giải chạy vì cộng đồng...). Các chương trình, chính sách này đã đem lại hiệu quả thiết thực và là tiền đề để Tổng công ty tiếp tục triển khai trong các giai đoạn tiếp theo, một mặt nâng cao hình ảnh, vị thế của Tổng công ty đồng thời thể hiện trách nhiệm của Tổng công ty đối với xã hội và cộng đồng.

II- KẾ HOẠCH NĂM 2025 VÀ CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

1. Các yếu tố ảnh hưởng

Các yếu tố khó khăn

Theo báo cáo của các tổ chức tài chính quốc tế (OECD, IMF...), kinh tế thế giới năm 2025 được dự báo tăng trưởng tương đương năm 2024, dao động khoảng 3,2~3,3%. Các thách thức mà nền kinh tế toàn cầu tiếp tục phải đối mặt trong năm tới bao gồm xung đột địa chính trị kéo dài, căng thẳng thương mại giữa các nền kinh tế lớn, lãi suất có giảm nhưng vẫn duy trì ở mức cao, biến động giá hàng hoá cơ bản, thiên tai xảy ra thường xuyên với hậu quả ngày càng nghiêm trọng do biến đổi khí hậu...

Đối với Việt Nam, nền kinh tế tiếp tục phải đối mặt với các thách thức từ rủi ro từ bối cảnh kinh tế, chính trị quốc tế, đặc biệt rủi ro từ căng thẳng thương mại quốc tế tại nhiệm kỳ mới của Tổng thống Mỹ. Với vị trí là một siêu cường kinh tế của thế giới, các chính sách đối ngoại, kinh tế của Mỹ sẽ tác động mạnh mẽ tới kinh tế toàn cầu trong đó có Việt Nam. Bên cạnh đó, những khó khăn nội tại của nền kinh tế như giải ngân đầu tư công còn chậm, sức cạnh tranh thấp, áp lực về lạm phát, rủi ro biến động tỷ giá do sự lệ thuộc vào đồng USD trong các giao dịch ngoại thương của nước ta. ...những yếu tố này ảnh hưởng lớn tới môi trường đầu tư và là thách thức đối với tăng trưởng kinh tế trong nước.

Giá dầu thô thế giới năm 2025 được dự báo rất khó lường và tiếp tục có sự nhay cảm lớn đối với các rủi ro địa chính trị, kinh tế cũng như các quyết định của OPEC+. Chịu sự tác động từ biến động phức tạp của giá dầu thô cũng như yếu tố cung cầu, vận chuyển..., giá LPG thế giới được dự đoán vẫn sẽ diễn biến phức tạp và khó dự báo chính xác xu hướng. Điều này tiếp tục khiến công tác nguồn hàng của Tổng công ty gặp nhiều khó khăn trong việc cân bằng giữa yếu tố đảm bảo ổn định nguồn hàng và giảm thiểu rủi ro về biến động giá.

Sự cạnh tranh từ các sản phẩm thay thế ngày càng mạnh mẽ. Lĩnh vực gas công nghiệp trong thời gian tới, đặc biệt tại khu vực phía nam, sẽ tiếp tục chịu sức ép cạnh tranh rất lớn từ hai loại nhiên liệu CNG và LNG, nhất là khi các nước EU, Mỹ bắt đầu tiến tới áp dụng tiêu chuẩn phát thải carbon đối với hàng xuất khẩu khiến các doanh nghiệp xuất khẩu sử dụng LPG có xu hướng chuyển đổi sang CNG hoặc LNG

có độ phát thải carbon thấp hơn. Đối với lĩnh vực dân dụng, người tiêu dùng tại thành thị tiếp tục chuyển dịch lối sống theo hướng chung cư hóa, kéo theo việc sử dụng sản phẩm thay thế LPG ngày càng nhiều (các thiết bị sử dụng điện như bếp từ, bếp điện), các nhóm khách hàng thương mại đầu tư mới như nhà hàng, trường học... cũng đang chuyển dịch sang sử dụng bếp điện do những khó khăn trong công tác xin giấy phép phòng cháy, chữa cháy khi sử dụng LPG.

Trong nội bộ ngành, sự cạnh tranh tiếp tục diễn ra gay gắt về chính sách bán hàng (đặc biệt về giá bán, vỏ bình) giữa các đơn vị kinh doanh gas nhằm tranh giành thị phần và khách hàng; các hình thức gian lận thương mại (cắt tai, mài vỏ, chiếm dụng vỏ bình, san chiết nạp lậu, gas giả, nhái thương hiệu lớn...) tiếp tục là những thách thức rất lớn đối với việc duy trì và phát triển sản lượng gas bình trong thời gian tới.

Các yếu tố thuận lợi

Đối với kinh tế thế giới, lạm phát đã được kiềm chế tại các nền kinh tế lớn, vì vậy các ngân hàng trung ương sẽ tiếp tục nới lỏng chính sách tiền tệ trong năm 2025, tạo điều kiện cho tăng trưởng kinh tế của các nước lớn cũng như kinh tế toàn cầu. Đối với kinh tế trong nước, bên cạnh những khó khăn, Việt Nam cũng đứng trước nhiều cơ hội trong năm tới như cơ hội đón nhận dòng vốn đầu tư toàn cầu, đặc biệt trong lĩnh vực công nghệ cao và bán dẫn. Kim ngạch xuất khẩu được dự báo vẫn tăng trưởng nhờ các hiệp định thương mại tự do như CPTPP, EVFTA... Năm 2025, Ban chấp hành Trung ương Đảng, Quốc hội, Chính phủ đều đặt mục tiêu tăng trưởng kinh tế 8% nhằm làm tiền đề cho tốc độ tăng trưởng 10%/năm cho các năm tiếp theo, đồng thời đẩy mạnh thực hiện Nghị quyết 18/NQ-TW về việc đổi mới, sắp xếp tinh gọn bộ máy và cũng là năm khởi đầu đẩy mạnh đổi mới sáng tạo, tăng tốc bứt phá, sẵn sàng đưa đất nước bước vào kỷ nguyên vươn mình của dân tộc. Ngành hàng LPG nói chung sẽ được hưởng lợi từ sự tăng trưởng kinh tế trong nước.

Mức sống của người dân ngày càng được cải thiện, vì vậy LPG ngày càng được sử dụng nhiều tại các vùng thị trường nông thôn, miền núi tạo cơ hội cho Tổng công ty tiếp tục gia tăng sản lượng, mở rộng thị phần tại các vùng thị trường tiềm năng này, phù hợp với chiến lược phát triển gas bình của Tổng công ty.

Tổng công ty luôn nhận được sự quan tâm, hỗ trợ của Tập đoàn xăng dầu Việt Nam và các công ty xăng dầu trong ngành trong công tác phát triển thị trường LPG, đây là nguồn lực to lớn giúp Tổng công ty gia tăng sản lượng, mở rộng thị phần và ngày càng phát triển trong năm tới cũng như các năm tiếp theo.

Thương hiệu Gas Petrolimex đã tạo được uy tín trên thị trường và được khách hàng, người tiêu dùng đánh giá cao về chất lượng sản phẩm cũng như chất lượng dịch vụ. Hệ thống cơ sở vật chất được đầu tư mở rộng tại các nhà máy sẽ góp phần nâng cao hiệu suất và duy trì hình ảnh tích cực của Tổng công ty trước khách hàng. Các cơ chế khoán, các chính sách kinh doanh của Tổng công ty ngày càng được sửa

đổi, hoàn thiện sẽ phát huy tác dụng tích cực, các chính sách khen thưởng đã và đang tạo động lực cho người lao động trong cải thiện năng suất lao động và nâng cao hiệu quả kinh doanh.

2. Chỉ tiêu kế hoạch năm 2025:

Trên cơ sở đánh giá ảnh hưởng của các yếu tố khó khăn và thuận lợi tới hoạt động sản xuất kinh doanh, Tổng công ty dự kiến xây dựng kế hoạch năm 2025 với các chỉ tiêu chính như sau:

Stt	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2025	So thực hiện 2024
1	Doanh thu hợp nhất (tỷ đồng)	4.400	103%
2	Lợi nhuận hợp nhất trước thuế (tỷ đồng)	138	93%
3	Chia cổ tức	Tối thiểu 10%	90.9%

3. Các giải pháp trọng tâm

Để hoàn thành các mục tiêu rất thách thức trên đây trong bối cảnh môi trường kinh tế thế giới cũng như trong nước còn đối mặt với nhiều khó khăn, đặc biệt là chỉ tiêu về sản lượng trong bối cảnh nhu cầu sử dụng LPG trong nước các năm tới được dự báo chỉ tăng trưởng bình quân khoảng 2~3% mỗi năm; Tổng công ty tiếp tục tập trung vào các nhóm giải pháp trọng tâm dưới đây:

a/ Giải pháp về kinh doanh:

Đối với công tác nguồn hàng:

Tiếp tục đa dạng hoá nguồn hàng cung ứng nhằm tạo lợi thế trong quá trình đàm phán mua hàng với các nhà cung cấp; tích cực tìm kiếm các nguồn hàng chất lượng tốt và giá cả cạnh tranh, các nguồn hàng có thuế suất ưu đãi từ các nước trong khu vực để giảm giá thành và hỗ trợ cho công tác kinh doanh; tìm kiếm các nguồn LNG trong nước và khu vực để chuẩn bị cho phát triển thị trường sau này.

Bám sát dự đoán, phân tích tình hình thị trường, nguồn cung, diễn biến giá LPG thế giới trong dài hạn cũng như ngắn hạn của các tạp chí thị trường có uy tín để điều hành công tác nguồn hàng hiệu quả nhất; linh hoạt trong công tác điều độ, giao nhận hàng hoá để đảm bảo ổn định nguồn hàng kinh doanh.

Đối với công tác kinh doanh gas rời:

Tích cực tìm kiếm, phát triển thêm khách hàng mới sử dụng LPG, ưu tiên các khách hàng quy mô vừa và nhỏ để hạn chế sự xâm lấn của LNG, CNG

Tiếp tục duy trì chính sách giá bán linh hoạt đối với từng đối tượng khách hàng trên cơ sở gia tăng sản lượng gắn với an toàn tài chính, không ngừng nâng cao chất

lượng khâu dịch vụ kỹ thuật sau bán hàng để nâng cao hình ảnh, uy tín của Tổng công ty nhằm giữ vững và phát triển khách hàng.

Tiếp tục tìm kiếm cơ hội để tham gia kinh doanh hạ nguồn mặt hàng LNG, đánh giá, phân loại khách hàng có nhu cầu, khả năng chuyển đổi sang LNG để chủ động làm việc, đàm phán với khách hàng; tính toán phương án đầu tư thiết bị trạm cấp tại khách hàng, bao gồm trạm LNG song song với hệ thống sử dụng công nghệ SNG (khí thiên nhiên tổng hợp), đầu tư phương tiện vận tải, tồn chứa LNG (ISO tank container) để tạo thế chủ động để giữ chân khách hàng, phối hợp với các đối tác để xúc tiến, đánh giá cơ hội và từng bước triển khai đầu tư trạm cấp LNG trung tâm tại các khu công nghiệp tập trung, đặc biệt là các khu công nghiệp mới mở.

Đối với các đơn vị PLX, Tổng công ty tiếp tục tăng cường hợp tác và hỗ trợ toàn diện với các công ty xăng dầu PLX để phát huy lợi thế sẵn có thương hiệu Petrolimex, duy trì và mở rộng bán gas công nghiệp cho các khách hàng trên địa bàn các tỉnh.

Đối với công tác kinh doanh gas bình:

Đẩy mạnh phát triển mở rộng mạng lưới, tăng cường phát triển cửa hàng, điểm bán tại các vùng thị trường phù hợp và có độ phủ thị trường triệt để; thúc đẩy tăng sản lượng và hiệu quả bán hàng của các cửa hàng, điểm bán mới mở; tiếp tục thực hiện các chính sách thi đua khen thưởng để khuyến khích người lao động gia tăng sản lượng tại kênh bán hàng trực tiếp.

Đẩy mạnh triển khai các hình thức bán hàng áp dụng công nghệ số, xây dựng cơ chế và chính sách bán hàng phù hợp với các hình thức bán hàng này;

Nâng cao hơn nữa công tác bảo trì, bảo dưỡng, kiểm tra an toàn, dịch vụ kỹ thuật sau bán hàng đối với mọi đối tượng khách hàng để nâng cao uy tín, hình ảnh của Tổng công ty đối với khách hàng;

Xây dựng các cơ chế, chính sách bán hàng phù hợp đối với từng nhóm khách hàng, đặc biệt là nhóm khách có sản lượng lớn;

Bám sát diễn biến thị trường, tăng cường phối hợp và hỗ trợ kịp thời các đơn vị xăng dầu trong hệ thống Petrolimex trong công tác phát triển thị trường, đồng thời tiếp tục triển khai xây dựng các chính sách bán hàng, chính sách giá và chiết khấu phù hợp đối với kênh tổng đại lý, đại lý ngoài ngành nhằm khai thác tối đa lợi thế của kênh bán, đẩy mạnh phát triển hệ thống đại lý cấp hai cung cấp trực tiếp sản phẩm tới người tiêu dùng;

Tiếp tục đẩy mạnh công tác PR, quảng cáo, chống gian lận thương mại để nâng cao nhận biết của người tiêu dùng đối với sản phẩm Gas Petrolimex đồng thời để đảm bảo quyền lợi của người sử dụng, góp phần làm lành mạnh thị trường kinh doanh LPG tại Việt Nam.

b/ Giải pháp về công nghệ thông tin

Tiếp tục nâng cấp, hoàn thiện hệ thống công nghệ thông tin nhằm cải thiện tốc độ khai thác dữ liệu của người dùng; đẩy mạnh số hoá, ứng dụng phần mềm trong hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm phục vụ hiệu quả công tác quản lý, quản trị và điều hành sản xuất kinh doanh của Tổng công ty.

Tiếp tục đầu tư, nâng cấp hạ tầng CNTT để đáp ứng cho công tác chuyển đổi số và công tác quản trị, đảm bảo vận hành hệ thống CNTT hoạt động ổn định, không bị gián đoạn, hiệu năng được nâng cao, đảm bảo công tác an ninh, an toàn, không xảy ra hư hỏng, mất dữ liệu để phục vụ sản xuất kinh doanh.

c/ Giải pháp về đầu tư cơ bản, quản lý kỹ thuật

Công tác đầu tư:

Tiếp tục tập trung đẩy mạnh tiến độ các dự án trọng điểm; đầu tư, nâng cấp cơ sở vật chất kỹ thuật tại các Nhà máy, trạm nạp; đầu tư phương tiện vận tải chở gas bình, xe bồn chở LPG... phục vụ sản xuất kinh doanh và nâng cao năng lực tự vận tải; rà soát, sửa chữa, cải tạo và bảo trì các hạng mục xuống cấp tại các Nhà máy, trạm nạp;

Công tác quản lý kỹ thuật:

Tăng cường công tác quản lý kỹ thuật ngành hàng nhằm đảm bảo hoạt động sản xuất liên tục, an toàn và hiệu quả; chú trọng công tác quản lý hàng hoá, an toàn phòng cháy chữa cháy, an toàn vệ sinh lao động..., thường xuyên rà soát, sửa đổi các quy trình sản xuất để nâng cao hiệu quả sản xuất tại các nhà máy, trạm nạp;

d/ Giải pháp về tài chính

Thường xuyên rà soát các quy trình quản lý chi phí, định mức khoán nhằm thực hiện tiết giảm tối đa chi phí;

Vận dụng linh hoạt trong công tác quản lý dòng tiền để nâng cao hiệu quả tài chính cũng như phục vụ công tác kinh doanh;

Tiếp tục thực hiện nghiêm chỉnh quy chế quản lý công nợ của Tổng công ty, tập trung vào công tác kiểm soát và thu hồi công nợ, không để phát sinh công nợ khó đòi hoặc mất khả năng thanh toán;

e/ Giải pháp về tổ chức, nhân sự

Tiếp tục rà soát, kiện toàn mô hình tổ chức, từng bước tiến tới mô hình tinh gọn, hiệu quả, tiết giảm chi phí; đẩy mạnh công tác đào tạo nhằm nâng cao năng lực, trình độ quản trị, trình độ chuyên môn của người lao động nhằm thích ứng môi trường kinh doanh trong giai đoạn mới;

Thực hiện chính sách tiền lương, chính sách đãi ngộ, khen thưởng hợp lý đối với người lao động, tiếp tục thực hiện giao khoán tiền lương triệt để đến từng bộ

phận, cá nhân người lao động, gắn tiền lương với kết quả thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh;

Đẩy mạnh các phong trào thi đua, khen thưởng thiết thực đối với người lao động, đặc biệt đối với lao động làm công tác tiếp thị, bán hàng nhằm phục vụ hiệu quả cho công tác kinh doanh.

TỔNG GIÁM ĐỐC