TẬP ĐOÀN XĂNG DẦU VIỆT NAM
TỔNG CÔNG TY GAS PETROLIMEX-CTCP

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC
HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025
VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2026

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 2025 của Tổng công ty Gas Petrolimex-CTCP như sau:

I. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025

Năm 2025 thị trường LPG chịu ảnh hưởng từ các xung đột địa chính trị thế giới, chính sách thuế quan, lạm phát, tỷ giá và sự biến động của giá dầu thô, sự canh tranh từ các nguồn sản xuất LPG. Giá CP năm 2025 tiếp tục biến động phức tạp và khó dự đoán mặc dù biên độ tăng giảm qua các tháng không lớn, tương tự như cùng kỳ năm trước. Về tổng thể, giá CP bình quân cả năm 2025 đạt 553 USD/tấn, thấp hơn 53 USD/tấn so với cùng kỳ, tuy nhiên diễn biến giá CP cả năm chủ yếu theo xu hướng giảm, cụ thể có tới 8 tháng giá CP giảm với tổng mức giảm 175 USD/tấn, chỉ có 2 tháng giá CP tăng với tổng mức tăng chỉ 32,5 USD/tấn và 2 tháng giá CP không thay đổi, yếu tố này đã gây tác động bất lợi không nhỏ đối với công tác tạo nguồn và đảm bảo nguồn hàng của Tổng công ty.

Trong Quý 4/2025, do sự thiếu hụt nguồn cung từ Trung Đông khiến nguồn cấp hàng từ nam Trung Quốc và các nguồn xuất khẩu LPG từ Đông Nam Á cũng bị thiếu hụt nghiêm trọng. Yếu tố này đã gây ra tình trạng thiếu hàng trên tất cả các khu vực thị trường trong hai tháng cuối năm, nhiều hãng kinh doanh gas đã phải dừng cấp hàng trong một giai đoạn khá dài.

Đối với trong nước, kinh tế vĩ mô duy trì ổn định, lạm phát được kiểm soát, các cân đối lớn của nền kinh tế được bảo đảm, đầu tư công và FDI được duy trì ở mức

cao, hỗ trợ phát triển cơ sở hạ tầng và năng lực sản xuất. Niềm tin của doanh nghiệp, nhà đầu tư, người dân được củng cố, đây là tín hiệu phục hồi mạnh mẽ của nền kinh tế Việt Nam, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

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 tiếp tục chịu sự cạnh tranh ngày càng mạnh mẽ từ các nhiên liệu thay thế (khí thấp áp, CNG, LNG) và một số khách hàng công nghiệp có sản lượng tiêu thụ lớn của Tổng công ty đã chuyển sang sử dụng LNG thay thế cho LPG.

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, gây khó khăn cho công tác mở rộng mạng lưới, phát triển thị phần gas bình 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, Tổng công ty tiếp tục hoàn thiện chính sách kinh doanh, mạng lưới phân phối để đẩy mạnh phát triển thị trường và gia tăng sản lượng xuất bán. Mặc dù đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức do tác động của nhiều yếu tố khách quan nhưng nhờ sự quan tâm, ủng hộ, chỉ đạo sát sao của Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam, sự lãnh đạo, chỉ đạo kịp thời của tập thể Ban lãnh đạo Tổng công ty và sự đoàn kết, thống nhất và nỗ lực của toàn thể cán bộ, công nhân viên, kết quả sản xuất kinh doanh năm 2025 của Tổng công ty rất đáng khích lệ, hầu hết các chỉ tiêu kinh doanh chủ yếu đều hoàn thành vượt mức kế hoạch, trong đó chỉ tiêu về sản lượng xuất bán tiếp tục có sự tăng trưởng vượt bậc so với 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, 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, đảm bảo hài hoà quyền lợi của cổ đông và người lao động của Tổng công ty.

Cùng với việc phấn đấu chỉ tiêu lợi nhuận nhằm đảm bảo quyền lợi của cổ đông, trong năm 2025 Ban lãnh đạo Tổng công ty xác định cần phải đẩy mạnh sản lượng, gia tăng thị phần để nâng cao vị thế, uy tín thương hiệu Gas Petrolimex để làm nền tảng nâng cao hiệu quả kinh doanh trong dài hạn cũng như tăng quy mô tài sản và nguồn vốn của Tổng công ty. Với chủ trương đó, năm 2025 sản lượng gas xuất bán của Tổng công ty tăng trưởng 17% so với năm 2024 và tăng đồng đều cả đối với gas công nghiệp và gas dân dụng thương mại. Trên cơ sở báo cáo tài chính đã kiểm toán, các chỉ tiêu Đại hội cổ đông giao năm 2025, Tổng công ty báo cáo cụ thể như sau:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	TH 2024	KH 2025	TH 2025	So sánh (%)	
						TH2024	KH2025
1	Tổng doanh thu và thu nhập hợp nhất	Triệu đ	4.389.074	4.400.000	4.782.495	108,9%	108,7%
2	Lợi nhuận trước thuế hợp nhất	Triệu đ	149.054	150.000	151.631	101,7%	101,1%
4	Tỷ suất LNST hợp nhất/vốn điều lệ BQ	%	19,2%	20,0%	19,5%	101,8%	97,7%
5	Tỷ lệ cổ tức	%	11%	Tối thiểu 12%	Dự kiến 12%	109%	100%

(Theo báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2025)

Để đạt được kết quả nêu trên, Tổng công ty đã triển khai thực hiện các nhóm giải pháp trong năm 2025 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, tích cực khai thác các nguồn hàng nhập khẩu được ưu đãi về thuế nhập khẩu theo các hiệp định FTA, vì vậy Tổng công ty thường xuyên có được giá nhập mua cạnh tranh trong các kỳ đàm phán mua 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 2025 mặt hàng gas rời của Tổng công ty tiếp tục duy trì tốc độ 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 bán hàng trực tiếp qua hệ thống cửa hàng trực thuộc: Tổng công ty tiếp tục đẩy mạnh phát triển cửa hàng, điểm bán trực tiếp nhằm mục tiêu gia tăng sản lượng xuất bán và làm tiền đề phát triển vững chắc cho các năm tiếp theo. Cơ chế và chính sách bán hàng (chính sách giá bán, khuyến mại, tiếp thị, công tác tổ chức bán hàng) đối với các cửa hàng, điểm bán mới mở tiếp tục được thực hiện, duy trì ngay từ thời kỳ đầu hoạt động đã góp phần thúc đẩy, gia tăng sản lượng của các điểm bán mới mở.
- Đối với kênh bán hàng qua đại lý ngoài ngành: Tổng công ty tiếp tục đẩy mạnh phát triển hệ thống đại lý cấp 2 bán hàng trực tiếp tới người tiêu dùng với nhiều chính sách linh hoạt về giá bán, chiết khấu, khuyến mại…
- Đối với kênh bán qua các đơn vị xăng dầu PLX: Tổng công ty tiếp tục duy trì các cơ chế hỗ trợ linh hoạt để các công ty xăng dầu gia tăng sản lượng bán hàng, bao gồm chiết khấu sản lượng, hỗ trợ giá xâm nhập cho khách hàng mới, hỗ trợ về phương tiện vận tải, đào tạo lao động bán gas, hỗ trợ khuyến mại, hỗ trợ chuyển đổi vỏ bình, hỗ trợ một số đơn vị xăng dầu phần mềm bán hàng qua tổng đài điện thoại, hỗ trợ khen thưởng các đơn vị, cá nhân có thành tích tốt trong kinh doanh gas.
- Công tác quản lý vỏ bình: Tổng công ty tiếp tục rà soát và hoàn thiện công tác quản trị vỏ bình, cân đối vòng quay luân chuyển tại từng đơn vị, từng vùng thị trường phù hợp để có kế hoạch đặt mua mới vỏ bình hợp lý nhằm phục vụ chiến lược phát triển cửa hàng, điểm bán của Tổng công ty, đặc biệt là bình gas dân dụng 11kg, 12kg.
- Về công tác PR, quảng cáo: Tổng công ty tiếp tục đẩy mạnh quảng bá thương hiệu, chất lượng sản phẩm và dịch vụ vượt trội của Gas Petrolimex qua phương tiện truyền thông kĩ thuật số để đảm bảo tính lan tỏa, tiết kiệm chi phí và đem lại hiệu quả truyền thông, trong đó trang Facebook chính thức của Tổng công ty liên tục được cập nhật các thông tin về các hoạt động của Tổng công ty để tăng tính nhận diện thương hiệu Gas Petrolimex tới người tiêu dùng.
- Công tác chống gian lận thương mại tiếp tục được chú trọng, các đơn vị trực thuộc Tổng công ty chủ động phối hợp cùng với các cơ quan chức năng, các đơn vị kinh doanh gas khác trên địa bàn chống các hiện tượng làm hàng giả, hàng nhái. Bên cạnh đó, Tổng công ty đang tiếp tục nghiên cứu để ngày càng hoàn thiện các biện pháp chống giả nhằm bảo vệ sản phẩm gas bình Petrolimex cũng như đảm bảo quyền lợi người tiêu dùng sử dụng Gas Petrolimex.
- Trong năm 2025, Tổng công ty tiếp tục tổ chức chương trình khuyến mại, quay số trúng thưởng nhằm tri ân cho khách hàng mua gas Petrolimex bình 11kg, 12kg trên phạm vi toàn quốc. Chương trình này tiếp tục tạo hiệu ứng tích cực, lan tỏa, khuyến khích được nhiều khách hàng sử dụng gas dân dụng. Các chính sách khuyến mại giá trong năm 2025 tiếp tục được thực hiện đã góp phần đưa

giá bán lẻ của Tổng công ty tiệm cận với các hãng khác trên thị trường, yếu tố này đã tạo sức hút để khách hàng quay sang sử dụng gas Petrolimex.

Nhờ thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp, sản lượng gas bình tiếp tục có sự tăng trưởng mạnh mẽ 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

Trong năm 2025 Tổng công ty đã bước đầu triển khai, đầu tư lắp đặt một trạm cấp LNG cho một khách hàng tại khu vực phía nam, chính thức đánh dấu sự thay đổi quan trọng từ giai đoạn nghiên cứu sang giai đoạn đầu tư và triển khai trên thực tế đối với sản phẩm mới này. Việc triển khai lắp đặt trạm cấp LNG trên đây một mặt giúp Tổng công ty có đầy đủ hồ sơ để xin cấp phép thương nhân kinh doanh mua bán LNG theo Nghị định 87/2018/NĐ-CP, đồng thời là bước tiền đề để Tổng công ty triển khai công tác tạo nguồn LNG cũng như đầu tư, lắp đặt và kinh doanh sản phẩm mới đầy tiềm năng này trong thời gian tới.

2/ Công tác công nghệ thông tin:

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, hiệu suất khai thác dữ liệu phần mềm quản trị tập trung FTS được tăng cường, công tác an ninh, an toàn dữ liệu được đảm bảo đã 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.

3/ 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 phần mềm quản lý nhân sự tập trung trong quản lý lao động, tiền lương nhằm nâng cao hiệu quả của công tác quản trị.

4/ 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 nhằm 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 vừa qua về cơ bản đã đảm bảo an toàn tài chính và hiệu quả sử dụng vốn, 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 thành viên 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.

5/ 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 2025, Tổng công ty tiếp tục tập trung đẩy mạnh triển khai các công trình trọng điểm, 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 giúp tăng năng suất tại các Nhà máy, trạm nạp cũng như năng lực vận tải của Tổng công ty đồng thời 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 đảo 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.

6/ Một số công tác khác:

Trong năm 2025 Tổng công ty tiếp tục thực hiện nhiều chương trình, chính sách nhằm khen thưởng những lao động xuất sắc, tiêu biểu đóng góp hiệu quả cho hoạt động sản xuất, kinh doanh của Tổng công ty; các chương trình tri ân đối tác, khách hàng; thực hiện các chương trình an sinh, xã hội, đảm bảo đời sống cho người lao động. Bên cạnh đó, Tổng công ty tiếp tục 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 2026 VÀ CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

1. Các yếu tố ảnh hưởng

Các yếu tố khó khăn

Cuộc chiến do Mỹ-Israel phát động chống lại Iran từ ngày 28/02/2026 đã gây ra những hệ luỵ sâu rộng và tác động tiêu cực tới nền kinh tế toàn cầu trong đó có Việt Nam. Xung đột leo thang và eo biển Hormuz bị phong toả đã đẩy giá dầu thô tăng vọt, có thời điểm giá dầu đã vượt 110 USD/thùng, gây tắc nghẽn dòng chảy dầu thô, khí đốt và tạo ra cú sốc về thiếu hụt nguồn cung năng lượng trên phạm vi toàn thế giới, ảnh hưởng nặng nề tới chuỗi cung ứng hàng hoá, tăng chi phí nhiên liệu, gia tăng lạm phát và giảm tốc độ tăng trưởng toàn cầu.

Mặt hàng LPG chịu tác động rất mạnh của cuộc xung đột này bởi đây là khu vực xuất khẩu LPG chính của thế giới với sản lượng xuất khẩu hàng năm đạt khoảng 50 triệu tấn, chiếm 50% nhu cầu nhập khẩu của khu vực Châu Á, trung bình mỗi tuần eo biển Hormuz bị phong toả sẽ khiến Châu Á bị thiếu hụt khoảng 1 triệu tấn LPG. Nhiều đơn vị cung cấp quốc tế đã không thể giao hàng, buộc phải công bố bất khả kháng và huỷ hợp đồng, đẩy giá hàng giao ngay (hàng spot) trên thị trường lên mức cao kỷ lục. Sự bất ổn của yếu tố nguồn cung trên đây khiến công tác nguồn hàng của Tổng công ty dự kiến sẽ gặp rất nhiều khó khăn trong việc đảm bảo ổn định nguồn hàng thời gian tới.

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, tiếp tục chịu sức ép cạnh tranh rất lớn từ hai loại nhiên liệu CNG và LNG. 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 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. Mặc dù chịu ảnh hưởng từ chính sách thuế quan của Mỹ, kim ngạch xuất khẩu được dự báo vẫn tăng trưởng nhờ các hiệp định thương mại tự

do như CPTPP, EVFTA… Năm 2026 cũng là năm đầu tiên trong kế hoạch phát triển 5 năm, trong đó Trung ương Đảng đưa ra mục tiêu phấn đấu tăng trưởng GDP hàng năm trong cả giai đoạn tối thiểu 10%. Đối với năm 2026, Nghị quyết của Quốc hội đề ra 15 chỉ tiêu chính, trong đó phấn đấu tăng trưởng GDP đạt từ 10% trở lên ; GDP bình quân đầu người đạt 5.400 - 5.500 USD; tỷ trọng công nghiệp chế biến, chế tạo trong GDP đạt khoảng 24,96%... mục tiêu này cho thấy sự đánh giá lạc quan về triển vọng tăng trưởng kinh tế của nước ta trong năm 2026 và các năm tiếp theo. 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 nâng cao, 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. Bên cạnh đó, 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.

Các cơ chế khoán, các chính sách kinh doanh của Tổng công ty tiếp tục 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 2026:

Căn cứ vào kết quả thực hiện năm 2025, nhận định các nhân tố ảnh hưởng năm 2026 và mục tiêu mở rộng mạng lưới để tăng trưởng sản lượng 12,1% so với năm 2025, giá đầu vào được xác định theo giá bình quân 9 tháng năm 2025, Tổng công ty xây dựng kế hoạch doanh thu và các chỉ tiêu kế hoạch năm 2026 như sau:

Stt	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2026	So thực hiện 2025
1	Doanh thu và thu nhập hợp nhất (tỷ đồng)	5.000	105%
2	Lợi nhuận hợp nhất trước thuế (tỷ đồng)	120	79%
3	Chia cổ tức	Tối thiểu 10%	83 %

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, thách thức, đặc biệt là chiến tranh, xung đột tại Trung Đông gây ra rủi ro về đứt gãy nguồn cung năng lượng trên toàn cầu, Tổng công ty sẽ 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 công tác bán hàng thời gian tới.

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, uu 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.

Sớm hoàn thiện các điều kiện liên quan để tham gia kinh doanh hạ nguồn mặt hàng LNG. Đánh giá, phân loại khách hàng có nguy cơ 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, phương tiện vận tải, tồn chứa LNG (ISO tank container) nhằm nâng cao cơ hội cung ứng LNG cho khách hàng khi Tổng công ty có đầy đủ các điều kiện để kinh doanh mặt hàng này.

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 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.

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 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*;* tăng cường sửa chữa, cải tạo và bảo trì các hạng mục xuống cấp tại các Nhà máy, trạm nạp nhằm đảm bảo công tác sản xuất được duy trì thường xuyên, liên tục;

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;

TỔNG GIÁM ĐỐC

VIETNAM NATIONAL PETROLEUM GROUP
PETROLIMEX GAS CORPORATION-JSC

SOCICAL REPUBLIC OF VIETNAM
Independence-Freedom-Happiness

REPORT OF GENERAL DIRECTOR ABOUT BUSINESS ACTIVITIES IN YEAR 2025 AND PLAN FOR YEAR 2026

Dear Our valued Shareholders!

Dear Our valued Delegates!

First of all, I would like to send my warmest greetings to all valued Shareholders and Delegates.

On behalf of the Director Board, I would like to report some key points on business activities of Petrolimex Gas Corporation-JSC (PGC) in 2025 as follows:

I. BUSINESS RESULTS IN 2025

In 2025, the market was affected by global geopolitical conflicts, tariff policies, inflation, exchange rates, fluctuations in crude oil prices, and competition from other LPG production sources. The CP in 2025 continued to fluctuate in a complex and unpredictable manner, although the monthly increases and decreases were not large, similar to the same period of the previous year. Overall, the average CP price for the entire year of 2025 reached USD 553/ton, which was USD 53/ton lower than the previous year's average. However, the CP throughout the year generally followed a downward trend. Specifically, there were 8 months of decline with a total decrease of USD 175/ton, only 2 months of increase with a total rise of USD 32.5/ton, and 2 months with no change. This factor had a significantly adverse impact on the Corporation's sourcing activities.

In the fourth quarter of 2025, the shortage of supply from the Middle East caused serious disruptions in LPG shipments from southern China and other Southeast Asian export sources. This resulted in widespread supply shortages across all market regions during the last two months of the year, forcing many gas distributors to suspend supply for a relatively extended period.

For the domestic market, the macroeconomic environment remained stable, with inflation under control and major economic balances maintained, public investment and FDI inflows remained at high levels, supporting infrastructure development and production capacity. Confidence among businesses, investors, and the public was

strengthened, signaling a strong recovery of the Vietnamese economy, thereby creating favorable conditions for business operations.

Decree 100/2019/NĐ-CP, which regulates administrative penalties in the road traffic sector, continued to have an unfavorable impact on the trade and service sectors (such as restaurants and eateries). In addition, the trend of switching from gas stoves to electric and induction stoves has been accelerating in major cities and urban areas. Many supermarkets, high-end apartment buildings, schools, and restaurants have also increasingly adopted electric cooking equipment when newly established, largely due to stricter fire safety regulations. As a result, the demand for bottled LPG in these areas and customer segments has been steadily declining.

In the industrial sector, LPG continues to face increasingly strong competition from alternative fuels such as low-pressure gas, CNG, and LNG. Furthermore, several large industrial customers of the Corporation have shifted from LPG to LNG as a substitute fuel.

Unfair competition in the industry (such as low-quality mixing products, illegal decanting/refilling, and appropriation of gas cylinders, etc.) continues to occur intensely, creating difficulties for the Corporation's efforts to expand distribution network and develop bottled LPG market share.

Against the backdrop of ongoing challenges for both the overall economy and the gas business sector, the Corporation has continued to refine business policies and distribution network to expand the market and increase sales volume. Despite facing numerous difficulties due to external factors, with the strong support and close guidance of Vietnam National Petroleum Group, the timely leadership of the Corporation's management team, and the unity and efforts of all employees, the Corporation achieved highly encouraging business results in 2025. Most key business targets exceeded the planned figures, particularly sales volume, which recorded remarkable growth compared with the same period of the previous year. The Corporation remains one of the leading companies in terms of profit among pure LPG businesses listed on the stock market. Dividends have been maintained at a stable level, while policies related to salaries, bonuses, and social welfare for employees have been fully implemented, ensuring a harmonious balance between the interests of shareholders and the workforce.

Along with striving to achieve profit targets to ensure the interests of shareholders, in 2025, the leadership of the Corporation determined that it is necessary to further boost sales volume and expand market share in order to enhance the position and reputation of the Petrolimex Gas brand. This will serve as a foundation for improving long-term business efficiency, as well as increasing the scale of the Corporation's assets and capital. With this orientation, in 2025 the Corporation's LPG sales volume increased by 17% compared to 2024, with balanced growth in both the industrial LPG segment and the commercial and residential LPG segment.

Based on the audited financial statements and the targets assigned by the General Meeting of Shareholders for 2025, the Corporation reports the specific results as follows:

No.	Financial indicator	Unit	2024	Plan for 2025	2025	Compare (%)	
						With 2024	With Plan 2025
1	Total consolidated revenue	Mil VND	4.389.074	4.400.000	4.782.495	108,9%	108,7%
2	Consolidated profit before corporate income tax	Mil VND	149.054	150.000	151.631	101,7%	101,1%
4	Consolidated profit after income tax/charter capital rate	%	19,2%	20,0%	19,5%	101,8%	97,7%
5	Dividend rate	%	11%	Min 12%	Expect 12%	109%	100%

(As per Audited Consolidated Financial Statement for the year 2025)

To achieve the above results, the Corporation had implemented the following main solutions:

1/ For sales:

e. For purchasing operation:

The Corporation continued to implement flexible policy in purchasing, diversifying supply sources, maintaining closed cooperation relationships with big suppliers who are all reputable firms in Vietnam and in the region, so the Corporation had competitive purchasing prices in negotiations. The Corporation also actively searched imported sources with preferential import tax according to preferential tariff agreements in order to effectively support to sales activities.

The Corporation also focused on collecting market information, international and regional transactions, world price expectation, and supply situations to support the purchasing as well as trading activities. Information on world price expectations, market situations, LPG world supply, shipping costs, etc. is updated daily for purpose of purchasing and sales.

f. LPG bulk sales:

In 2025, our LPG bulk sales had strong growth with sales volume increasing sharply compared to the same period, in which many teams and departments in our companies have increased their LPG bulk sales volume for many consecutive years. This success is thanks to the suitable orientation for sales and marketing policies with flexible prices applied to each customer segment. The Corporation continued to focus on promoting marketing activities to find and sign contracts with new customers. In addition, the Corporation also concentrated on improving technical, transportation services…etc. Therefore, in addition to new customers, the Corporation maintained many traditional customers with stable consumption volume and good payment capacity.

g. LPG cylinder sales:

The Corporation has maximized the concentration of resources to increase sales volume through the following groups of solutions:

- For the direct sales channel through company-owned retail stores: the Corporation continued to promote the development of retail stores in order to increase sales volume and build a solid foundation for sustainable growth in the coming years. Sales mechanisms and policies (including pricing, promotions, marketing, and sales organization) for newly opened stores are implemented and maintained from the early stages of operation, thereby contributing to boosting and increasing the sales volume of these new locations.
- For the sales channel through external agents: the Corporation continued to expand the network of secondary agents that sell directly to end consumers, supported by flexible policies on pricing, commissions, promotions, and incentives.
- For the sales channel through Petrolimex's petroleum companies: the Corporation continued to maintain flexible support mechanisms to help petroleum companies increase their sales volumes. These include volume-based discounts, market-entry price support for new customers, support for transportation means, training for gas sales personnel, promotional support, cylinder exchange support, provision of call-center-based sales software for certain petroleum units, and reward programs for units and individuals with strong business performance.
- Cylinder management: the Corporation continued to review and improve cylinder management, optimizing circulation turnover across each unit and market region. This enables appropriate planning for new cylinder procurement to support the Corporation's retail expansion strategy, particularly for 11kg and 12kg LPG cylinders.
- PR and advertising activities: the Corporation continued to strengthen brand promotion, product quality, and superior service of Petrolimex Gas through digital media channels to ensure wide reach, cost efficiency, and effective communication. The Corporation's official Facebook page is regularly updated with operational activities to enhance brand recognition among consumers.
- Anti-commercial fraud efforts: the Corporation continued to emphasize anti-fraud measures. Our affiliated units proactively coordinate with authorities and other gas businesses in the area to combat counterfeit and imitation products. In addition, the Corporation are continuously researching and improving anti-counterfeiting solutions to protect Petrolimex LPG cylinders and safeguard consumer rights.

- Promotional programs: In 2025, the Corporation continued to organize nationwide promotional campaigns and lucky draw programs to express appreciation to customers purchasing 11kg and 12kg Petrolimex LPG cylinders. These programs have created positive momentum, increased brand reach, and encouraged more consumers to use household LPG. Pricing promotion policies implemented throughout 2025 have also helped bring the Corporation's retail prices closer to those of competitors, creating greater attractiveness for customers to switch to Petrolimex Gas.

Due to the synchronized implementation of multiple solutions, LPG cylinder sales volume has continued to grow strongly compared to the same period. This represents a significant achievement for the Corporation in the context where LPG demand faces unfavorable impacts from changes in consumer lifestyles, as well as declining demand from the restaurant and service sectors resulting from the effects of Decree No. 100/2019/ND-CP.

h. Implementing new products

In 2025, the Corporation implemented and invested in the installation of an LNG supply station for a customer in the southern region, officially marking an important transition from the research phase to the investment and actual deployment phase for this new product.The installation and deployment of this LNG supply station not only enables the Corporation to compile a complete set of documents to apply for the LNG trading license in accordance with Decree No. 87/2018/ND-CP, but also serves as a foundation for the Corporation to develop LNG supply sources as well as to invest in, install, and commercially operate this highly potential new product in the coming period.

2/ For information technology:

The Corporation continued to prioritize investment in and application of information technology in corporate governance, while further accelerating digital transformation across the entire Corporation. The IT systems have been operated in a stable and optimized manner, with enhanced efficiency in data utilization from the centralized management software system (FTS). Data security and safety have been well ensured, effectively supporting sales activities and contributing to improved quality of internal governance as well as the accuracy and timeliness of management decision-making.

3/ For HR & administration:

The Corporation continued to implement solutions to enhance the quality of corporate governance, specifically by selecting, arranging, and assigning competent and reputable personnel to appropriate positions in order to fully leverage their roles and efficiently utilize the Corporation's resources. At the same time, the Corporation streamlined management structure, prioritized sales workforce to the greatest extent possible; restructured and improved workforce quality to further enhance labor

productivity; and regularly revieưd, evaluated, and rationalized business processes and professional qualifications to improve labor efficiency. In addition, a comprehensive salary allocation mechanism was implemented down to each department and individual employee. The application of centralized human resource management software in managing labor and payroll was also promoted to improve overall management effectiveness.

4/ For finance:

Cost reduction to be continued to focus on improving business efficiency, maximizing cash flow efficiency to bring financial efficiency, contributing to the overall efficiency of our company.

Debt and financial safety work continues to be concentrated. The Corporation continued to urge and monitor debt at stores and branches, not allowing new outstanding debts to arise; directly worked on debt collection at overdue debt of customers; continued to implement bank guarantee when signing sales contracts; classified debts, debtors and implemented some strong method to collect debts. Financial operation in 2025 basically ensures financial safety and efficiency, minimizes costs and does not generate additional bad debts.

The Corporation also continued to promote the application of information technology in financial management. The sales report system on the centralized management software has been completed, thanks to which the monthly and quarterly sales volume and business results of headquarter and our subsidiaries are updated quickly and promptly, effectively supporting our general management and operation.

5/ For infrastructure investment and construction, technical management

Investment and upgrading of technical facilities continue to be focused on to better serving sales activities. In 2025, the Corporation concentrated to speed up key projects, including the project to expand the capacity of the storage in the central region that has been put into operation in 2025; invested in additional filling machines and pumps at factories and filling stations to increase filling capacity at factories and filling stations; invested in LPG tankers, gas cylinder trucks and cars to serve business activities. Technical facilities to be upgraded will increase productivity at factories, filling stations as well as transportation capacity, and enhance the company's imagination and reputation to customers.

Beside, the Corporation maintained regular maintenance, inspection, calibration of measuring equipment and machinery which to be required strict requirements on safety on a regular basis, promptly detected and overcame failures if any to ensure continuous production activities at factories and filling stations; focused on fire prevention and fighting, labor safety, periodic inspection of vehicles, etc., therefore in 2025 the Corporation had maintained safe and continuous production without any unsafe accidents. The management and supervision of the quality of filled cylinders,

re-inspected cylinders, the management of goods, the improvement of production processes, and training for workers continued to concentrated and to be strengthened.

6/ Other works:

In 2025, our company kept going to perform many programs and policies to show gratitude to customers as well as previous generations of staff and employees (the policy of "drinking water, remembering the source"); reward outstanding and typical workers who effectively contribute to the production and business activities of our company; implement social security programs, ensure the lives of employees; promote participation in volunteer programs, contribute to the community (support families in difficult circumstances, voluntary blood donation, participate in community running competitions...). These programs and policies have brought about practical results and are the premise for us to continue implementing in the next stages, and on the one hand, enhancing the image and position of our company while at the same time demonstrating our responsibility to society and the community.

II. PLAN FOR YEAR 2026 AND SOLUTIONS

4. Affected factors

Disadvantage factors

The war initiated by the United States and Israel against Iran since 28 February 2026 has caused far-reaching consequences and negative impacts on the global economy, including Vietnam. The escalation of the conflict and the blockade of the Strait of Hormuz have pushed crude oil prices sharply upward, at times exceeding USD 110 per barrel, disrupting the flow of crude oil and natural gas and triggering a global energy supply shock. This situation has severely affected global supply chains, increased fuel costs, fueled inflation, and slowed global economic growth.

The LPG market has been particularly affected by this conflict, as the region is one of the world's major LPG export hubs, with annual export volumes of approximately 50 million tons, accounting for around 50% of Asia's LPG import demand. On average, each week that the Strait of Hormuz is blockaded results in a shortage of about 1 million tons of LPG for Asia. Many international suppliers have been unable to fulfill deliveries and have declared force majeure, cancelling contracts and pushing spot market prices to record highs. The instability in supply is expected to pose significant challenges for the Corporation in securing stable supply sources in the coming period.

Competition from substitute energy products is also intensifying. In the industrial gas segment, particularly in the southern region, LPG will continue to face strong competitive pressure from CNG and LNG. In the residential segment, urban consumers are increasingly shifting toward apartment living, leading to greater adoption of LPG substitutes such as electric appliances (induction cookers and electric stoves). Newly established commercial customers, such as restaurants and schools, are also shifting toward electric cooking solutions due to difficulties in obtaining fire safety permits when using LPG.

Within the industry itself, competition remains fierce in terms of sales policies—especially pricing and cylinder management—among gas trading companies seeking to capture market share and customers. Meanwhile, various forms of commercial fraud—including cylinder tampering, cylinder grinding, misappropriation of cylinders, illegal refilling, and counterfeit or imitation products of major brands—continue to pose significant challenges to maintaining and expanding bottled LPG sales in the coming period.

Advantage factors

Regarding the domestic economy, despite existing challenges, Vietnam also faces many opportunities in the coming year, particularly the potential to attract global investment flows, especially in high-tech and semiconductor industries. Although exports may be affected by U.S. tariff policies, export turnover is still

forecast to grow thanks to free trade agreements such as CPTPP and EVFTA. The year 2026 also marks the first year of the new five-year development plan, in which the Party Central Committee has set a target of achieving annual GDP growth of at least 10% throughout the entire period. For 2026, the Resolution of the National Assembly sets out 15 key targets, including striving for GDP growth of 10% or higher, GDP per capita reaching USD 5,400–5,500, and the share of manufacturing and processing industries in GDP reaching approximately 24.96%. These targets reflect an optimistic assessment of Vietnam's economic growth prospects in 2026 and the following years. The LPG sector, in general, is expected to benefit from this domestic economic growth.

As people's living standards continue to improve, LPG consumption is increasingly expanding in rural and mountainous markets, creating opportunities for the Corporation to further increase sales volume and expand market share in these potential markets, in line with the Corporation's bottled LPG development strategy.

Our Corporation always receives great support and cooperation from Vietnam National Petroleum Group and Petroleum Companies within the system in developing the LPG market. In addition, Gas Petrolimex brand has established strong credibility in the market and is highly regarded by customers and consumers for both product quality and service quality.

The internal contracting mechanisms and the Corporation's business policies are being continuously revised and improved, which will help enhance their effectiveness. At the same time, incentive and reward policies have been creating motivation for employees to improve labor productivity and enhance overall business efficiency.

5. Plan targets for year 2026:

Based on the 2025 performance results, the assessment of influencing factors for 2026, and the objective of expanding the distribution network to achieve a 12.1% increase in sales volume compared with 2025, with input prices determined based on the average prices of the first nine months of 2025, the Corporation has developed the revenue plan and key business targets for 2026 as followss:

No.	Factors	Plan for 2026	Compare with 2025
1	Total consolidated revenue (bil. VND)	5.000	105%
2	Consolidated profit before corporate income tax (bil. VND)	120	79%
3	Dividend rate	minimum 10%	83%

6. Key solutions

To fulfill the above very challenging goals in the context of the world and domestic economic environment still facing many difficulties, especially the volume target in the context of domestic LPG demand in the coming years is forecasted to grow by only about 1~2% per year on average; the Corporation will continue to focus on the following key solution groups:

a/ Sales solutions:

For purchasing:

Continue to diversify supply sources to create advantages in negotiating purchases with suppliers; actively seek sources of good quality and competitive prices, sources of goods with preferential tax rates from countries in the region to reduce costs and support sales operations; search domestic and regional LNG sources to prepare for future market development.

Closely follow the forecast and analysis of the market situation, supply sources, and world LPG price movements in the long term as well as the short term of reputable market magazines to manage the most effective purchasing work; be flexible in the delivery of goods to ensure stable sources.

For bulk sales:

Actively find new customers using LPG, prioritizing small and medium-sized customers to limit the completive advantage of LNG and CNG.

Continue to maintain a flexible pricing policy for each customer segment based on increasing volume associated with financial security, improving the quality of after-sales technical services to enhance our image and reputation to maintain industrial customers.

Continue to find opportunities to participate in downstream LNG business, evaluate and classify customers, who are using LPG, with demand and ability to switch to LNG to proactively negotiate with customers; calculate investment plans for LNG equipments at customers, including LNG stations install with systems using SNG (synthetic natural gas) technology, invest in LNG transport vehicles, LNG storage (ISO tank containers) to create a proactive position to retain customers, coordinate with partners to promote, evaluate opportunities to deploy investment in central LNG stations in industrial parks, especially newly opened ones.

For petroleum companies belonged to Petrolimex Group, continues to strengthen cooperation and comprehensive support with PLX petroleum companies to promote the existing advantages of the Petrolimex brand, maintain and expand the sale of industrial customers in all provinces.

For cylinder sales:

Keep expanding network of retail stores in suitable market areas with thorough market coverage; increase sales volume and efficiency of newly opened stores;

continue to implement reward policies to encourage employees to increase volume in direct sales channel.

Promote digital sales models, develop suitable policies for these sales models;

Improve maintenance, repair, safety inspection, and after-sales technical services for all customer groups to enhance our prestige and image towards customers;

Develop appropriate sales policies for each customer group, especially the group of customers with large sales volume;

Closely follow market situation, strengthen cooperation and timely support for petroleum companies in the Petrolimex system in market development, and continue to develop appropriate sales policies, price policies and discounts for private dealers to maximize the advantages of this sales channel, promote the development of a second-level dealers system that directly supplies LPG to consumers;

Continue to promote PR, advertising, and anti-commercial fraud to raise consumer awareness of Petrolimex Gas products while ensuring the rights of end-users, contributing to a healthy LPG market in Vietnam.

b/ Solutions for information technology

Keep going to upgrade and improve the information technology system to improve the speed of data exploitation of users; promote digitalization and application in production and business activities to effectively serve the management, administration and business operations of our company.

Continue to invest to upgrade information technology infrastructure to meet the needs of digital transformation and administration, ensure stable operation of the IT system without interruption, improved performance, ensure security and safety, no damage or loss of data to serve production and business operations.

c/ Solutions for administration

Continue to review and improve the organizational model, gradually moving towards a streamlined, efficient, cost-saving model; promote training to improve the ability and professional qualifications of employees to adapt to the business environment in the new period;

Perform reasonable salary, treatment, and reward policies for employees, continue to thoroughly assign salary to each department and individual employee, linking salary to the results of production and business tasks;

Promote practical rewards for employees, especially for employees working in marketing and direct sales to effectively serve business activities.

d/ Solutions for finance

Regularly review cost management processes in order to minimize costs;

Flexibly apply cash flow management to improve financial efficiency as well as serving business operations;

Continue to strictly implement debt management regulations, focusing on debt control and collection, not allowing bad debts or insolvency to arise;

e/ Solutions for infrastructure investment and construction, technical management

For investment:

Continue to focus on accelerating the progress of key projects; invest in and upgrade technical facilities at factories and filling stations; invest in transportation vehicles of carrying cylinders, LPG trucks... to serve production and business as well as improve self-transportation capacity; repair and renovate degraded items at factories and filling stations;

For technical management:

Strengthen technical management to ensure continuous, safe and effective production; focusing on products management, fire prevention and fighting safety, labor safety..., regularly reviewing and amending production processes to improve production efficiency at factories and filling stations.

FOR PETROLIMEX GAS CORPORATION-JSC
GENERAL DIRECTOR