

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



PVOIL LUBE

Dầu nhờn của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
NĂM 2015

TP. HỒ CHÍ MINH – THÁNG 4/2016



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

(Ban hành kèm theo Thông tư số 52/2012/TT-BTC ngày 05 tháng 04 năm 2012 của Bộ Tài chính hướng dẫn về việc Công bố thông tin trên thị trường chứng khoán)

Tên Công ty đại chúng: CÔNG TY CỔ PHẦN DẦU NHỜN PV OIL
Năm báo cáo: 2015

I. Thông tin chung

1. Thông tin khái quát

- Tên giao dịch: CÔNG TY CỔ PHẦN DẦU NHỜN PV OIL
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0103100084
- Vốn điều lệ: 89.000.000.000 đồng
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 89.000.000.000 đồng
- Địa chỉ: 193/6A Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Phường 7, Quận 3, Tp.Hồ Chí Minh.
- Số điện thoại: (08) 3932 6232
- Số fax: (08) 3932 6248
- Website: <http://www.lube.pvoil.vn>

- Mã cổ phiếu (nếu có): PVO

2. Quá trình hình thành và phát triển

- Quá trình hình thành và phát triển:
 - + Công ty Cổ phần Dầu nhờn PV OIL là Công ty Cổ phần đại chúng, trong đó Tổng Công ty Dầu Việt Nam (PV OIL) là cổ đông lớn chiếm cổ phần chi phối. Công ty được thành lập theo Giấy đăng ký kinh doanh số 0103100084 cấp ngày 04/03/2012.
 - + 1991: Thành lập Xí nghiệp Dầu mỡ nhờn Vidamo trực thuộc Tổng Công ty Dầu mỏ Khí đốt Việt Nam.
 - + 1992: Công ty Vidamo được thành lập trên cơ sở Xí nghiệp Dầu mỡ nhờn Vidamo.
 - + 1996: Công ty Vidamo đổi tên thành Công ty Chế biến và Kinh doanh Sản phẩm Dầu mỏ (PV PDC)
 - + 2008: Thành lập Tổng Công ty Dầu Việt Nam, gọi tắt là PV OIL trên cơ sở sáp nhập Công ty PV PDC, Petechim và PetroMekong.
 - + 2008: Công ty TNHH Một Thành viên Hóa dầu Dầu khí Vidamo được thành lập trên cơ sở chuyển giao các đơn vị sản xuất và kinh doanh Dầu mỡ nhờn của PV OIL.
 - + 2009: Công ty TNHH Một thành viên Hóa dầu Dầu khí Vidamo được Cổ phần hóa thành Công ty Cổ phần Hóa dầu Dầu khí Vidamo.
 - + 2012: Công ty Cổ phần Hóa dầu Dầu khí Vidamo đổi tên thành Công ty Cổ phần Dầu nhờn PV OIL.

- Hoạt động sản xuất rất được Công ty quan tâm chú trọng:
- + Sản phẩm Dầu mỡ nhờn PV OIL LUBE được thực hiện trên dây chuyền sản xuất và đóng gói tự động tuân thủ nghiêm ngặt tiêu chuẩn quản lý chất lượng ISO 9001 - 2008.
- + Công tác kiểm tra chất lượng sản phẩm được tiến hành theo từng công đoạn: Kiểm tra nguyên vật liệu; Kiểm tra trong quá trình sản xuất; Kiểm tra bao bì đóng gói và kiểm tra chất lượng sản phẩm trong phòng thí nghiệm với hệ thống hiện đại.
- + Nhằm đáp ứng nhu cầu sản xuất và kinh doanh Dầu mỡ nhờn ngày càng phát triển, hiện nay PV OIL LUBE đã xây dựng hai nhà máy sản xuất Dầu mỡ nhờn tại miền Bắc và miền Nam.
- + Nhà máy sản xuất: Nhà máy sản xuất Dầu mỡ nhờn Bình Chiểu – Thủ Đức và Đông Hải – Hải Phòng được lắp đặt theo công nghệ pha chế Dầu mỡ nhờn của Đức, tự động hóa trong quá trình pha chế và đóng gói sản phẩm.
- + Công tác xã hội: Cùng với việc phát triển mạnh các sản phẩm trong lĩnh vực hóa dầu, PV OIL LUBE không quên đóng góp, chia sẻ tấm lòng nhân ái đối với cộng đồng xã hội. PV OIL LUBE luôn hưởng ứng và tham gia các chương trình từ thiện tại các tỉnh thành trong cả nước.
- + Hoạt động văn hóa thể thao: Bên cạnh việc sản xuất kinh doanh, CBCNV PV OIL LUBE còn tích cực tham gia các hoạt động văn nghệ và thể thao do Tổng Công ty Dầu Việt Nam tổ chức và đạt nhiều thành tích nổi bật.
- + Môi trường và phòng cháy chữa cháy: Công tác phòng cháy chữa cháy và bảo vệ môi trường luôn được PV OIL LUBE chú trọng đặc biệt thông qua các cuộc diễn tập định kỳ đội phòng cháy chữa cháy được huấn luyện bài bản sẵn sàng đối với những tình huống xấu có thể xảy ra.
- + Phòng hóa nghiệm: Công ty PV OIL LUBE trang bị phòng hóa nghiệm hiện đại đặt tại nhà máy Dầu mỡ nhờn Bình Chiểu với nhiệm vụ sau:
 - Kiểm soát chất lượng nguyên liệu, sản phẩm.
 - Phân tích, kiểm tra chất lượng của dầu mỡ nhờn trong quá trình sử dụng và tư vấn kịp thời tình trạng sử dụng của dầu nhờn cho khách hàng.
 - Nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới.
- + Dịch vụ chăm sóc khách hàng:
 - Công ty bảo hành về chất lượng cũng như chu kỳ thay dầu, chu kỳ bảo quản của các nhà chế tạo thiết bị cho các khách hàng sử dụng sản phẩm của Công ty.
 - Tư vấn lựa chọn dầu, mỡ bôi trơn thích hợp với tình trạng kỹ thuật, hiện trạng sử dụng và bảo dưỡng sửa chữa phương tiện, thiết bị của khách hàng.

+ Hệ thống phân phối: Phân phối bán lẻ và bán buôn trên hệ thống các cây xăng của Tổng Công ty Dầu Việt Nam (PV OIL) và các đại lý dầu mỡ nhờn trên toàn quốc.

3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

- Ngành nghề kinh doanh:

+ Sản xuất và kinh doanh các sản phẩm dầu mỡ bôi trơn, các chế phẩm bôi trơn chuyên dụng.

+ Sản xuất và kinh doanh các sản phẩm dung môi hóa chất, hóa dầu.

+ Sản xuất và kinh doanh các thiết bị phục vụ trong lĩnh vực dầu mỡ bôi trơn công nghiệp và dân dụng.

+ Đại lý kinh doanh xăng dầu bán buôn, bán lẻ.

- Địa bàn kinh doanh:

+ Chi nhánh Công ty Cổ phần Dầu nhờn PV OIL Miền Bắc

Địa chỉ: Lô 13 Nhà M1, Khu đô thị mới Yên Hòa, Quận Cầu Giấy, TP. Hà Nội.

+ Chi nhánh Công ty Cổ phần Dầu nhờn PV OIL tại Hải Phòng

Địa chỉ: số 1 Nguyễn Bình Khiêm, Phường Đông Hải 2, Quận Hải An, Thành phố Hải Phòng, Việt Nam

+ Chi nhánh Công ty Cổ phần Dầu nhờn PV OIL tại Thành Phố Đà Nẵng

Địa chỉ: 249 Ngô Quyền, Phường An Hải Bắc, Quận Sơn Trà, Thành phố Đà Nẵng, Việt Nam

+ Chi nhánh Công ty Cổ phần Dầu nhờn PV OIL tại Vũng Tàu

Địa chỉ: 8 Nguyễn Thái Học, Phường 1, Tp Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa –Vũng Tàu, Việt Nam

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

- Mô hình quản trị và Cơ cấu bộ máy quản lý.

+ Đại hội đồng Cổ đông

+ Hội Đồng Quản trị

+ Ban Giám đốc (01 Giám đốc, 03 Phó Giám đốc)

+ Kế Toán trưởng

+ Phòng Tổ chức Hành chính

+ Phòng Tài Chính Kế toán

+ Phòng Kế hoạch Đầu tư

+ Phòng Kỹ thuật An toàn

+ Phòng Kinh doanh

+ Chi nhánh Công ty PV OIL Lube Miền Bắc

+ Chi nhánh Công ty PV OIL Lube tại Hải Phòng

+ Chi nhánh Công ty PV OIL Lube tại Thành Phố Đà Nẵng

+ Chi nhánh Công ty PV OIL Lube tại Tỉnh Vũng Tàu

- + Nhà máy sản xuất Dầu mỡ nhờn Bình Chiểu – Thủ Đức – TP Hồ Chí Minh
- + Nhà máy sản xuất Dầu mỡ nhờn Đông Hải – Hải Phòng
- **Các công ty con, công ty liên kết: Không có.**

5. Định hướng phát triển

- Các mục tiêu chủ yếu của Công ty.
- + Tối đa hoá lợi nhuận;
- + Tăng giá trị vốn góp của các cổ đông;
- + Phát triển bền vững, mở rộng thị phần trong thị trường dầu mỡ nhờn Việt Nam;
- + Đóng góp cho ngân sách nhà nước.
- Chiến lược phát triển trung và dài hạn.

Mục tiêu định hướng:

- + Quy trình và quản trị doanh nghiệp: Trở thành đơn vị có trình độ quản trị doanh nghiệp tiên tiến, chuyên nghiệp, đạt tiêu chuẩn ISO tích hợp.
- + Nhân sự, con người: Phân đấu để có một đội ngũ nhân sự đạt tiêu chuẩn Chuyên nghiệp - Sáng tạo - Hiệu quả - Trung thực - Trách nhiệm.

Định hướng các giải pháp thực hiện:

- + Tập trung phát triển hệ thống bán lẻ ở phân khúc thị trường các sản phẩm có chất lượng và giá cả trung bình (cho các loại động cơ, MMTB thông dụng).
- + Trong giai đoạn trước mắt, tập trung khai thác thị trường ở các đô thị lớn, sau đó mở rộng dần ra các thị trường khác.
- + Chú trọng tận dụng khai thác kênh bán lẻ là các CHXD, các đơn vị trong hệ thống PVOIL, đồng thời cố gắng duy trì và phát triển hệ thống đại lý bán lẻ ngoài PVOIL.
- + Từng bước mở rộng thị trường sang các nước khu vực lân cận.
- + Song song đó, Công ty xác định tiếp tục phát huy lợi thế cung cấp cho khách hàng công nghiệp, nhất là với các đơn vị trong ngành dầu khí.
- Các mục tiêu đối với môi trường, xã hội và cộng đồng của Công ty.
- + Giảm thiểu tối đa các tác động đến môi trường thông qua việc áp dụng các công nghệ tiên tiến trong sản xuất và xử lý chất thải sau sản xuất.
- + Thực hiện nghiêm túc các khoản nộp ngân sách nhà nước về thuế, phí bảo vệ môi trường.
- + Quan tâm, chăm lo đến các lợi ích của cộng đồng thông qua việc nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ giá thành và các hoạt động từ thiện, an sinh xã hội.

6. Các rủi ro:

- 6.1- Các rủi ro về chất lượng, kỹ thuật
- Nguyên liệu dầu gốc

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

- Nguyên liệu phụ gia:

Hiện nay Việc kiểm soát chất lượng phụ gia chỉ được thực hiện thông qua một số chỉ tiêu hóa lý cơ bản. Nhà sản xuất dầu nhớt không có khả năng kiểm soát chất lượng thực tế của phụ gia. Thông tin về chất lượng phụ gia phụ thuộc hoàn toàn vào nhà sản xuất phụ gia vì vậy nếu lựa chọn đơn vị cung cấp phụ gia không uy tín cũng sẽ ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm.

- Bao bì tem nhãn:

Bao bì có thể bị thủng chảy khi vận chuyển lưu kho. Tem nhãn có thể bị bong tróc khi để lâu ngày hoặc lưu kho trong môi trường không được đảm bảo như nắng chiếu trực tiếp, hoặc không khí ẩm thấp

- Rủi ro trong sản xuất

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

+ Đóng gói sản phẩm thiếu hoặc thừa

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

+ Pha chế không đủ thời gian, nhiệt độ.

6.2- Rủi ro về thị trường:

Về ngành dầu mỡ nhờn nói chung thì hầu như Người tiêu dùng Việt Nam nói riêng và trên thế giới nói chung quen dùng những thương hiệu Quốc Tế như Shell/Caltex/Total/Castrol BP/...bởi một số nguyên nhân sau:

+ Thương hiệu nổi tiếng lâu năm, có kinh nghiệm kinh doanh dầu mỡ nhờn tại các thị trường trên toàn cầu.

+ Sản phẩm đạt các chứng chỉ của các nhà sản xuất cung cấp thiết tin dùng và khuyến cáo.

+ Công tác quảng cáo PR hậu mãi thường xuyên và qui mô và giá cả hợp lý.

+ Công nghệ sản xuất cũng như sản phẩm thường xuyên được thay đổi để phù hợp với yêu cầu ngày càng cao của máy móc thiết bị và Người tiêu dùng.

Chính điều này gây rất khó khăn và thách thức cho các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh dầu mỡ nhờn mang thương hiệu Việt Nam phát triển và duy trì thị phần.

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

- Đối với các hộ công nghiệp:

+ Các máy móc thiết bị mới của các hộ công nghiệp phải sử dụng dầu mỡ nhờn đúng theo khuyến cáo của Nhà chế tạo, tuy nhiên thực tế một số Nhà cung cấp lắp đặt thiết bị không tuân thủ theo khuyến cáo hoặc một số sản phẩm dầu nhờn của PVOILLUBE không đáp ứng đầy đủ các chỉ tiêu theo yêu cầu của Nhà chế tạo.

+ Đối với các máy móc thiết bị cũ đã qua thời gia sử dụng dài cần phải điều chỉnh các chỉ tiêu kỹ thuật của dầu mỡ nhờn cho phù hợp với điều kiện thực tế của máy móc thiết bị, vì vậy cần đòi hỏi công điều chỉnh công thức pha chế dầu mỡ nhờn cho tương thích

+ Ảnh hưởng của điều kiện thời tiết, môi trường, nguyên liệu đầu vào của khách hàng trong dây chuyền sản xuất tác động đến chất lượng sản phẩm có sử dụng dầu mỡ nhờn rong quá trình sản xuất.

+ Việc chuyển đổi cho các khách hàng đang sử dụng sản phẩm dầu nhớt của các Hãng khác sẽ có rủi ro trong quá trình pha trộn dầu hoặc chuyển đổi tính năng tueong thích.

II. Tình hình hoạt động trong năm

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	TH năm 2014	KH năm 2015	TH cả năm 2015	Tỷ lệ HT KH năm 2015	Tỷ lệ so với 2014
1	Sản xuất DMN	M3	3,864	4,000	3,800	95%	98%
2	Tiêu thụ DMN	M3	4,209	4,000	3,925	98%	93%
3	Kinh doanh xăng dầu	M3	15,700	6,000	10,500	175%	67%
4	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	508	274	295.6	108%	58%
5	Lãi gộp	Tỷ đồng	57.4	46.3	44.4	96%	77%
6	Chi phí hoạt động	Tỷ đồng	55.4	45.3	43.5	96%	79%
7	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	3.3	1	0.95	95%	29%

2. Tổ chức và nhân sự

- Danh sách Ban điều hành: (Danh sách, tóm tắt lý lịch và tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết và các chứng khoán khác do công ty phát hành của Giám đốc, các Phó giám đốc, Kế toán trưởng và các cán bộ quản lý khác).

Stt	Họ và tên	Chức danh	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ
1	Huỳnh Nguyễn Bạch Tuyên	Chủ tịch HĐQT	1.127.560	12,67%
2	Nguyễn Ngọc Anh	TV HĐQT	889.480	9,99%

Stt	Họ và tên	Chức danh	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ
		Kiểm GD		
3	Ngô Đức Dũng	TV HĐQT	889.480	9,99%
4	Lê Thanh Thủy	TV HĐQT	889.480	9,99%
5	Nguyễn Phước Giáng Hương	TV HĐQT	2.600 (Sở hữu cá nhân)	0,03%
6	Nguyễn Trọng Bình	TB KS	-	
7	Nguyễn Anh Tuấn	TV BKS	-	
8	Cao Ngọc Diệp	TV BKS	-	
9	Vũ Anh Đức	PGĐ	-	
10	Dương Hiền Vĩnh	PGĐ	-	
11	Lê Văn Bách	PGĐ	25.900 (Sở hữu cá nhân)	0,29%
12	Phan Tuấn Anh	KTT		

- Những thay đổi trong ban điều hành:
 - + Từ ngày 16/07/2015, Ông Huỳnh Nguyễn Bạch Tuyên chuyển sang làm Chủ tịch HĐQT Công ty và đại diện 1.127.560 thay thế Ông Bùi Thanh Cảnh.
 - + Từ ngày 16/07/2015, Ông Nguyễn Ngọc Anh được chỉ định làm thành viên HĐQT Công ty kiêm nhiệm Giám đốc Công ty và đại diện 889.480 cổ phần thay thế Ông Huỳnh Nguyễn Bạch Tuyên.
- Năm 2015: CBCNV công ty là 115 người (số cuối năm); Công ty thực hiện đúng và đầy đủ các chính sách cho CBCNV như tham gia các chế độ Bảo hiểm bắt buộc cho CBCNV, ngoài ra công ty còn mua thêm các loại bảo hiểm khác như bảo hiểm tai nạn, bảo hiểm con người cho CBCNV;
 - Công ty tổ chức khám chữa bệnh cho CBCNV để đảm bảo sức khỏe cho CBCNV;
 - Công ty tổ chức đi tham quan nghỉ mát cho CBCNV;
 - Ngoài ra, công ty còn các chế độ chính sách khác như tổ chức ngày 8/3, 20/10... cho CBCNV nữ, ngày 27/7, 22/12 cho các CBCNV đã từng tham gia quân đội; và các chính sách khác nhằm chăm lo đời sống vật chất tinh thần cho người lao động.

3. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án

a) Các khoản đầu tư lớn: **Không có.**

b) Các công ty con, công ty liên kết: **Không có.**

4. Tình hình tài chính

a) Tình hình tài chính

STT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	% tăng giảm
*	Đối với tổ chức không phải là tổ chức tín dụng và tổ chức tài chính phi ngân hàng:			
1	Tổng giá trị tài sản	226,644,386,808	156,205,626,206	68.92%
2	Doanh thu thuần	508,432,550,102	295,600,739,522	58.14%
3	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	3,593,256,434	1,484,768,677	41.32%
4	Lợi nhuận khác	(258,434,613)	(533,181,108)	206.31%
5	Lợi nhuận trước thuế	3,334,821,821	951,587,569	28.53%
6	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	2,597,454,020	100,995,534	3.89%
*	* Đối với tổ chức tín dụng và tổ chức tài chính phi ngân hàng:			
1	Tổng giá trị tài sản			
2	Doanh thu			
3	Thuế và các khoản phải nộp			
4	Lợi nhuận trước thuế			
5	Lợi nhuận sau thuế			

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

b) Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

STT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	% tăng giảm
*	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
1	Hệ số thanh toán ngắn hạn: (TSLĐ/Nợ ngắn hạn)	1.40	1.89	
2	Hệ số thanh toán nhanh: (TSLĐ - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	0.90	1.20	
*	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
1	Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0.57	0.39	
2	Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	1.32	0.63	
*	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
1	Vòng quay hàng tồn kho: Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân	7.31	4.68	
2	DT thuần/Tổng tài sản	2.24	1.89	
*	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
1	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/DT thuần	0.0051	0.0003	
2	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	0.0270	0.0011	
3	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	0.0110	0.0006	
4	Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	0.0070	0.0050	

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

a) Cổ phần:

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

b) Cơ cấu cổ đông (Tính đến 31/12/2015):

- Cổ đông tổ chức (06 cổ đông): 83,71% số lượng cổ phần.
- Cổ đông cá nhân (133 cổ đông): 16,29% số lượng cổ phần.
- Cổ đông trong nước (139 cổ đông): 100% số lượng cổ phần.
- Cổ đông nước ngoài: 0% số lượng cổ phần.

c) Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu: **Không có.**

d) Giao dịch cổ phiếu quỹ: **Không có.**

e) Các chứng khoán khác: **Không có**

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

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

1.1. Thị trường Dầu nhớt Việt Nam trong năm 2015:

Thị trường Dầu nhớt Việt Nam trong năm 2015 được đánh giá là thuận lợi do mức lợi nhuận ở mức cao, nguyên nhân từ việc giá dầu gốc (base oil) liên tục giảm ở mức thấp trong năm 2015 (theo ICIS report) đồng thời giá bán không giảm. Tuy nhiên, do sự cạnh tranh khốc liệt, làm bùng nổ các chiến dịch khuyến mãi lớn từ các nhà sản xuất thương hiệu nước ngoài để hỗ trợ và duy trì hệ thống phân phối không bị mất sang đối thủ khác.

Mặt khác, sự cạnh tranh là vô cùng khốc liệt trong mọi phân khúc. Thị phần các hãng nước ngoài như BP/Castrol, Shell, Total có phần giảm sút do sự vươn lên của các hãng nội địa và nhập khẩu khi giá dầu gốc giảm trung bình 25% so với đầu năm. Mobil đã quay trở lại Việt nam sau 5 năm bán tài sản cho Total. Thị trường ghi nhận sự bùng nổ nhãn hiệu riêng (OEM) với hoạt động mạnh của Honda, Yamaha,...qua sự xâm nhập của Nippon Oil (Nhật Bản) với nhà máy tại Hải phòng. Ngoài pha chế OEM cho Honda, Yamaha, Idemitsu...Nippon còn tham vọng xây dựng thương hiệu Eneos tại Việt nam. Các nhãn hiệu nhập khẩu bùng nổ từ nhiều nguồn khác nhau như: Hàn Quốc, Thái Lan, Mỹ, Singapore... như BlackGold, GS. Bên cạnh đó, một số nhãn hiệu nội địa được pha chế tại Việt nam nhưng vẫn nhận nguồn gốc xuất xứ nhập khẩu là một hiện tượng đáng lo ngại. Cuộc chiến trong ngành công nghiệp dầu nhớt diễn ra từng ngày và quanh năm và ngày càng trở nên khốc liệt.

Từ ngày 01/05/2015 phí BVMT cũng tăng lên đối với các sản phẩm hóa dầu như: Xăng tăng lên mức 3.000 đồng/lít, dầu DO tăng lên mức 1.500 đồng/lít, dầu nhớt lên mức 900 đồng/lít, kg đã ảnh hưởng một phần đến giá bán các sản phẩm này.

1.2. Tình hình Công ty:

a/ Thuận lợi:

- Công ty PV OIL Lube là đơn vị duy nhất trong Tập đoàn Dầu khí Quốc gia Việt Nam có chức năng sản xuất và kinh doanh dầu mỡ nhờn. Do vậy Công ty có một số thuận lợi trong việc khai thác các khách hàng trong ngành Dầu khí, trong điều kiện có nghị quyết của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam về phát huy nội lực, ưu tiên sử dụng các sản phẩm của các đơn vị trong ngành.

- So với những năm trước, năm 2015 các tồn tại của Công ty trong thời gian qua đang dần được khắc phục: Cơ cấu tổ chức, quản lý, điều hành kinh doanh của PV OIL Lube đang từng bước được đổi mới theo hướng tinh gọn, hợp lý hơn; đội ngũ cán bộ có trình độ chuyên môn và kinh nghiệm đang được bổ sung, củng cố.

b/ Khó khăn:

- So với các đối thủ cạnh tranh, quy mô sản xuất của PV OIL Lube vẫn còn nhỏ bé chưa đáp ứng được nhu cầu thị trường dẫn đến sức cạnh tranh thấp.

- Do tình hình khó khăn chung. Các đơn vị trong ngành Dầu khí (VSP; PVD; PVEP;) liên tục cắt giảm sản lượng khai thác và sử dụng DMN trong năm dẫn đến sản lượng cung ứng DMN của Công ty tại các đơn vị trong ngành giảm.

- Kể từ tháng 01/2015 Tổng Công ty ngừng hỗ trợ chiết khấu cho các đơn vị thành viên kinh doanh dầu nhờn PV OIL làm sụt giảm nghiêm trọng sản lượng bán hàng của Công ty qua hệ thống các đơn vị trong PV OIL. Cũng từ đầu năm 2015, Tổng Công ty đã chuyển 02 CHXD tại Đà Nẵng về PV OIL Miền trung cũng gây ảnh hưởng lớn đến Doanh thu, lợi nhuận của Công ty (Năm 2014, 2 CHXD này mang lại lợi nhuận gộp trung bình 400 trđ / tháng).

1.3 Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	TH năm 2014	KH năm 2015	TH cả năm 2015	Tỷ lệ HT KH năm 2015	Tỷ lệ so với 2014
1	Sản xuất DMN	M3	3,864	4,000	3,800	95%	98%
2	Tiêu thụ DMN	M3	4,209	4,000	3,925	98%	93%
3	Kinh doanh xăng dầu	M3	15,700	6,000	10,500	175%	67%
4	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	508	274	295.6	108%	58%
5	Lãi gộp	Tỷ đồng	57.4	46.3	44.4	96%	77%
6	Chi phí hoạt động	Tỷ đồng	55.4	45.3	43.5	96%	79%
7	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	3.3	1	0.95	95%	29%

- Về sản lượng:

+ Chỉ tiêu sản lượng sản xuất dầu mỡ nhờn cả năm khoảng 3.800 m³ (kể cả gia công tại Chevron VN), giảm 5% so với kế hoạch 2015 được giao và giảm 2% so với năm 2014.

+ Chỉ tiêu sản lượng tiêu thụ DMN dự kiến cả năm 2015 đạt khoảng 3.925 m³, bằng 98% kế hoạch và bằng 93% so với 2014. Trong đó:

- Tiêu thụ dầu mỡ nhờn thành phẩm kênh Đại lý đạt khoảng 3.500 m³ gần tương đương so với năm 2014. Trong năm 2015 đã ký thêm 11 Hợp đồng đại lý ngoài ngành Dầu khí.

- Tiêu thụ dầu mỡ nhờn thành phẩm kênh công nghiệp đạt khoảng 425 m³ giảm 17,3% so với năm 2014, nguyên nhân do: Sản lượng tiêu thụ của Vietsovpetro giảm một nửa so với năm 2014 và từ Quý IV năm 2015 đã chuyển khách hàng Vietsovpetro sang kênh Đại lý. Mặc dù vậy xét về mặt Doanh thu thì kênh Khách hàng Công nghiệp vẫn không giảm so với năm 2014.

- Tiêu thụ dầu mỡ nhờn hàng hóa đạt khoảng 174 m³ giảm 31% so với năm 2014, nguyên nhân do: khách hàng Biển Đông POC và PV Drilling không tiếp tục ký Hợp đồng nguyên tắc.

- Tiêu thụ xăng dầu: Cả năm SL xăng dầu đạt 10.500 m³, bằng 175% kế hoạch.

- ✓ Cửa hàng xăng dầu: Sản lượng giảm so với năm 2014 do Tổng Công ty đã chuyển 2 CHXD tại Đà Nẵng về PV OIL Miền trung. Tính đến hiện tại, Công ty chỉ còn 01 CHXD đang cho thuê.

- ✓ Khách hàng công nghiệp: Sản lượng Chi nhánh Miền Bắc giảm do năm 2014 Tổng Công ty yêu cầu mua hàng phải từ nguồn của PV OIL, khối lượng tạo nguồn ngoài của các đơn vị bị hạn chế lại mà chiết khấu từ Tổng Công ty cho thấp hơn nguồn ngoài nên dẫn đến việc mua xăng dầu của khách hàng cũng suy giảm.

- Về doanh thu: Doanh thu đạt 295,6 tỷ đồng, bằng 108% kế hoạch. Lãi gộp đạt 44,4 tỷ đồng, bằng 96% kế hoạch năm.

- Chi phí hoạt động cả năm đạt 43,5 tỷ, bằng 96% so với kế hoạch và chỉ bằng 79% so với năm 2014. Trong điều kiện sản lượng DMN giảm, sản lượng xăng dầu tăng 75% và doanh thu tăng 8%, nhưng tình hình kinh doanh gặp rất nhiều khó khăn như: giá xăng dầu liên tục giảm; các đối thủ cạnh tranh, mở rộng thị trường...nên Công ty phải tăng cao chi phí khuyến mãi tiếp thị, quảng bá sản phẩm...để đưa sản phẩm Lube đến gần hơn với người tiêu dùng, đồng thời trong năm 2015 Công ty tiếp

tục phải trích lập dự phòng cho nhưng khoản nợ khó đòi từ các năm trước và khoản phạt thuế giai đoạn 2011 - 2014 dẫn đến chi phí hoạt động vượt so với kế hoạch.

- Về lợi nhuận trước thuế: Như đã phân tích ở trên, năm 2015 Công ty phải chi trả những khoản mục mà các năm trước còn tồn đọng (Trích lập dự phòng: 2,3 tỷ đồng; truy thu thuế: 500 trđ; phạt thuế 500 trđ;...) trong khi sản lượng kinh doanh DMN giảm nên lợi nhuận trước thuế dự kiến chỉ bằng 95% so với kế hoạch.

1.4 Kết quả thực hiện các nhiệm vụ kế hoạch

Các nhiệm vụ kế hoạch năm 2015 của PV OIL Lube được thực hiện như sau:

- Tập trung phát triển sản lượng bán hàng qua kênh Đại lý là các đơn vị của Tổng Công ty và hệ thống đại lý bán lẻ trực tiếp:
- Thực hiện chỉnh trang các CHXD theo hệ thống nhận dạng thương hiệu của Tổng công ty, chủ động phát huy sáng kiến cải tiến, có các giải pháp để nâng cao chất lượng dịch vụ, chăm sóc khách hàng. Đang được thực hiện dần dần vì nguồn tài chính của Công ty còn hạn hẹp.
- Về nâng cao chất lượng dịch vụ: PV OIL Lube luôn chủ động trong việc nâng cao chất lượng dịch vụ, nâng cao quyền lợi của khách hàng và đã đạt được nhiều kết quả tốt, không có phản nản gì lớn từ khách hàng, mọi thắc mắc nếu có của khách hàng luôn được Công ty giải thích cặn kẽ, nhiệt tình.
- Công ty đã đấu thầu thành công cung cấp Dầu mỡ nhờn cho các khách hàng trong ngành, đồng thời vẫn giữ vững và phát triển các khách hàng lớn hiện có của Công ty. Công ty đã ký kết và tổ chức thực hiện các hợp đồng đại lý phân phối sản phẩm của Công ty cho các đơn vị trong và ngoài ngành trên cả nước.
- Đẩy mạnh công tác phát triển thị trường, mở rộng hệ thống phân phối, tăng cường quảng bá thương hiệu, đa dạng hóa sản phẩm và cải tiến mẫu mã hàng hóa; chú trọng kiểm soát tồn kho và công nợ, đảm bảo hiệu quả và an toàn vốn.
- Về kiểm soát tồn kho, công nợ: PV OIL Lube đang thực hiện tốt, có nhiều chuyển biến tích cực. Đặc biệt trong giai đoạn hiện nay giá dầu gốc đang đà giảm sút, Công ty chỉ nhập khối lượng vừa đủ để SX và cung ứng cho 1 lần vòng quay (1,5 tháng). Như vậy, vốn lưu động cho hàng tồn kho của Công ty giảm đáng kể.
- Tiếp tục củng cố, hoàn thiện bộ máy tổ chức hoạt động tại đơn vị. Rà soát, xây dựng mới, sửa đổi bổ sung các quy chế, quy định; tăng cường công tác đào tạo nội bộ,...: PV OIL Lube đang thực hiện tốt. Bộ máy đã cơ bản hoàn chỉnh; các quy trình, quy chế đã cơ bản đầy đủ, đáp ứng yêu cầu quản trị công ty.
- Thực hiện các nhiệm vụ khác được Tổng công ty giao: PV OIL Lube luôn nghiêm túc thực hiện và có kết quả tích cực.

1.5 Các hoạt động quản lý khác

a/ Công tác điều độ sản xuất, kỹ thuật an toàn.

- Việc điều độ sản xuất, công tác dự báo tình hình tiêu thụ đã có những chuyển biến đáng kể, không để xảy ra tình trạng thiếu hàng, hết hàng, không đáp ứng được nhu cầu của khách hàng, đồng thời cũng không để xảy ra thừa hàng quá nhiều.

- Kiểm tra chặt chẽ quy trình sản xuất và quản lý hàng hoá, công tác sản xuất được Công ty quan tâm chú trọng, kiểm soát chặt chẽ chất lượng nguyên liệu đầu vào để đảm bảo 100% sản phẩm sản xuất ra đạt chất lượng theo yêu cầu, tuân thủ tuyệt đối tiêu chuẩn công bố của Công ty theo đúng Pháp luật.

- Đa dạng hoá sản phẩm, thay đổi mẫu mã sản phẩm phù hợp theo yêu cầu của thị trường và đảm bảo chất lượng sản phẩm phải tương đương với các thương hiệu nổi tiếng cùng loại trên thị trường. Công ty đang tích cực tập trung đầu tư vào hệ thống phân phối song song với các hoạt động PR, quảng bá hình ảnh thương hiệu dầu mỡ nhớt PV OIL Lube đến với thị trường khách hàng tiêu dùng trực tiếp.

- Xây dựng định mức tiêu hao cho sản xuất, đảm bảo hiệu quả sản xuất, giảm chi phí và giá thành cạnh tranh, công ty đã hoàn thiện công tác kiểm định tất cả các thiết bị đo lường theo yêu cầu của Tổng cục đo lường chất lượng.

- Trong năm, sản phẩm của Công ty đã được cấp chứng chỉ JASO MB (của Nhật bản) và chứng chỉ API (của Mỹ).

- Từ tháng 7/2015 Công ty tiến hành thuê gia công sản phẩm tại Chevron Việt Nam (Hải Phòng) nhằm cung ứng các sản phẩm tại thị trường Phía Bắc. Việc thuê gia công đã giúp cho Công ty giảm được vốn lưu động khi phải nhập NVL tồn trữ sản xuất. Giá gia công cũng được kiểm soát chặt chẽ và so sánh với báo cáo (ICIS) tại Singapore, chi phí gia công cũng hiệu quả hơn so với việc Công ty sản xuất tại Nhà máy Đông Hải.

b. Công tác Đầu tư.

- Công ty hoàn tất báo cáo tình hình sử dụng tài sản tại Nhà máy SX DMN Đông Hải và đã được phê duyệt từ Tổng Công ty, Công ty sẽ tiến hành các bước tiếp theo vào đầu năm 2016.

- Hoàn thành công tác lắp đặt hệ thống PCCC tại Nhà máy Bình Chiểu.

c. Công tác tổ chức nhân sự, tiền lương, hành chính

- Số lao động bình quân của Công ty hiện là 115 người, trong năm Công ty đã tuyển dụng thêm 15 người tại các phòng, chi nhánh, giải quyết theo chế độ quy định cho 1 trường hợp nghỉ hưu, giải quyết theo chế độ quy định cho 15 trường hợp chuyển công tác; thu nhập bình quân đầu người đạt gần 12 triệu đồng người/tháng ngang bằng so với năm 2014.

- Công ty đảm bảo trích nộp đầy đủ, kịp thời BHXH, BHYT, BHTN cho người lao động thuộc diện đóng BHXH, BHYT, BHTN bắt buộc. Ngoài việc đóng bảo hiểm theo quy định của Pháp Luật.

- Công ty đã bố trí cho CBCNV tham gia đầy đủ các khóa học do Công ty, Tổng công ty, Tập đoàn Dầu khí tổ chức.

- Đã hoàn thiện mô hình tổ chức, cơ bản ổn định nhân sự, cơ bản đầy đủ các quy trình, quy chế phục vụ quản trị doanh nghiệp.

- Xây dựng cơ chế tuyển lao động khoán việc cho các vị trí công việc đơn giản, xây dựng tiêu chí đánh giá nhân sự bám sát nội dung công việc cho từng vị trí để tăng năng suất lao động.

- Tiếp tục hoàn thiện quy chế trả lương trả thưởng theo nguyên tắc không cao bằng, đúng với trình độ năng lực chuyên môn của từng CBCNV, góp phần củng cố đội ngũ CBCNV và thu hút thêm nhân viên có trình độ chuyên cao vào làm việc tại Công ty.

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

1.6 Kết quả đạt được

- Có thể nhận định chung, năm 2015 trong bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế, Công ty đã hoàn thành khá tốt các nhiệm vụ được giao. Sản xuất kinh doanh cơ bản ổn định, tạo đủ công ăn việc làm cho người lao động với mức thu nhập tương đối so với mặt bằng thu nhập chung của cả nước.

- Các hoạt động về quản trị doanh nghiệp và quản lý cũng đã có nhiều chuyển biến; bộ máy được sắp xếp lại tinh gọn hơn (nhập 3 phòng kinh doanh làm 1); các quy trình/quy chế, hệ thống định mức,... phục vụ quản trị doanh nghiệp được rà soát, chỉnh sửa phù hợp hơn; các kênh phân phối, tiêu thụ sản phẩm được mở rộng hơn;....

- Tuy nhiên, dù kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm là khá tốt, hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch được giao, nhưng lợi nhuận của Công ty đạt được là chưa cao, chỉ đạt 0,95 tỷ đồng. So với mức vốn 89 tỷ đồng thì tỷ suất lợi nhuận là một chỉ số khá thấp.

- Một số nhiệm vụ cũng chỉ mới được triển khai và đạt được một số kết quả nhất định chứ chưa được hoàn thành một cách triệt để, như giảm giá thành, mở rộng kênh tiêu thụ, giảm hàng tồn kho, tăng vòng quay vốn,.... Đây vẫn là những điểm yếu của PV OIL Lube.

1.7 Nguyên nhân những tồn tại

a. Những nguyên nhân khách quan

- Do khó khăn chung của nền kinh tế đất nước và thế giới, làm suy giảm các hoạt động sản xuất và đầu tư, dẫn đến suy giảm sức tiêu thụ các sản phẩm dầu mỡ nhờn.

- Nguồn vốn hạn hẹp, không có khả năng để thực hiện các chương trình PR, quảng bá thương hiệu lớn để người tiêu dùng nhận biết các sản phẩm của Công ty.

b. Nguyên nhân chủ quan

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

1.8 Bài học kinh nghiệm

- Cần phát huy thế mạnh trong ngành; phát huy tối đa để đưa sản phẩm DMN mang thương hiệu PV OIL tại các đơn vị.

- Cần biết cách phát huy tinh thần đoàn kết, lao động sáng tạo trong CBNV, mỗi người đều hết lòng cống hiến vì sự phát triển của Công ty. Bên cạnh đó, cần xây dựng chế độ đãi ngộ thỏa đáng; thực hiện đào tạo, bố trí công việc hợp lý để mỗi CBNV phát huy tối đa năng lực, kinh nghiệm và quan hệ của mình phục vụ cho công việc của Công ty.

- Cần tăng cường đổi mới công tác quản lý, quản trị doanh nghiệp. Cải tiến các quy trình, quy chế, hệ thống định mức, chính sách đãi ngộ,...; nghiên cứu sáng tạo các sản phẩm dịch vụ mới; nâng cao chất lượng sản phẩm;..... tất cả vì sự thuận lợi và lợi ích tối đa cho khách hàng.

- Luôn luôn đặt mục tiêu không ngừng sáng tạo, không ngừng phát triển; luôn cố gắng phấn đấu để gặt hái được kết quả cao nhất trong mỗi hoạt động của Công ty.

2. Tình hình tài chính

a) Tình hình tài sản:

Trong năm 2015 Công ty đã đầu tư thêm trang thiết bị máy móc cho Phòng Thí nghiệm để phục vụ công tác kiểm tra chất lượng, mua máy in nhãn cuộn cho Nhà máy Bình Chiểu, đầu tư hệ thống PCCC cho Nhà máy Bình Chiểu và các trang thiết bị phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh với tổng giá trị khoảng 1.6 tỷ đồng.

Phải thu của khách hàng cuối năm 2015 biến động không nhiều so với năm 2014, không phát sinh nợ xấu và các khoản nợ phải thu khó đòi.

a) Tình hình nợ phải trả:

Hầu hết các khoản phải trả người bán năm 2015 phát sinh từ các bên liên quan (Công ty mẹ) nên Công ty có thể tạo ra đủ nguồn tiền để đáp ứng các nghĩa vụ tài chính khi cần.

- Công tác kiểm toán, soát xét báo cáo tài chính được thực hiện đúng quy định.
- Sử dụng và bảo toàn nguồn vốn của Công ty.
- Kiểm soát và thường xuyên đối chiếu công nợ với khách hàng để đốc thúc khách hàng trả nợ đúng hạn. Rà soát và quyết liệt trong việc thu hồi các khoản nợ khó đòi.

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

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

1. Đánh giá chung tình hình hoạt động của Công ty năm 2015

Năm 2015 là một năm có nhiều khó khăn của nền kinh tế Việt Nam và thế giới, ảnh hưởng đến hoạt động của các doanh nghiệp nói chung và của Công ty chúng ta nói riêng. Tại Việt Nam, tốc độ tăng trưởng kinh tế đã chậm lại, tỷ lệ lạm phát tăng cao. Tình hình đó buộc Chính phủ phải tập trung vào việc kiềm chế lạm phát, thắt chặt tín dụng, cắt giảm chi tiêu và đầu tư. Các doanh nghiệp trên cả nước nói chung, các doanh nghiệp của Tập đoàn Dầu khí nói riêng đã phải thu hẹp phạm vi sản xuất, đồng thời sức tiêu dùng của dân cư giảm mạnh, làm cho thị trường tiêu thụ của Công ty bị thu hẹp, việc tiêu thụ sản phẩm của Công ty trở nên khó khăn hơn rất nhiều.

Ngoài những khó khăn chung, Công ty PV OIL Lube còn có những khó khăn riêng như:

- So với các đối thủ cạnh tranh, quy mô sản xuất của PV OIL Lube vẫn còn nhỏ bé, công nghệ sản xuất cũ nên giá thành sản xuất, chi phí hoạt động còn cao dẫn đến sức cạnh tranh thấp. Đa phần người tiêu dùng quen sử dụng các nhãn hiệu dầu nhớt Quốc tế như Shell, Castrol, Bp, Total... Đối với khách hàng công nghiệp thì phần lớn máy móc, nhất là các loại máy hiện đại thì nhà sản xuất đã khuyến cáo nên dùng loại dầu nhớt nào, của hãng nào. Đối với khách hàng bán lẻ thì khách hàng biết nhiều đến các hãng quốc tế qua các chương trình quảng cáo hàng ngày trên các phương tiện thông tin đại chúng.
- Khách hàng Công nghiệp bị sự cạnh tranh khốc liệt từ những thương hiệu quốc tế đa phần được nhà sản xuất thiết bị khuyến dùng nên việc chuyển đổi thuyết phục sử dụng dầu nhớt PV OIL Lube vô cùng khó khăn.
- Nguồn lực tài chính còn hạn hẹp gây khó khăn trong việc triển khai các chương trình Marketing, công tác PR, quảng bá sản phẩm;
- Khách hàng Đại lý bán lẻ mới thâm nhập thị trường được gần 03 năm và sản phẩm cho kênh bán lẻ vẫn đang trong thời gian đổi mới hoàn thiện nên so với đối thủ cạnh tranh trên thị trường thì PV OIL Lube vẫn còn là một nhãn hiệu mới.
- Tăng trưởng kinh tế đất nước năm 2015 vẫn không cao, dẫn đến nhu cầu tiêu thụ DMN của các ngành kinh tế vẫn còn thấp.

Tất cả những điều này đã làm hạn chế khả năng bán hàng và tiêu thụ sản phẩm của PV OIL Lube trên thị trường trong bối cảnh có quá nhiều sự cạnh tranh khốc liệt như hiện nay.

2. Đánh giá chung những kết quả đạt được năm 2015

Tận dụng những thuận lợi và khắc phục những khó khăn, năm 2015 vừa qua Công ty cũng đã đạt được những kết quả đáng ghi nhận. PV OIL Lube đã tạo được việc làm ổn định cũng như bảo đảm được thu nhập cho khoảng 120 lao động. PV OIL Lube vẫn giữ chân được các khách hàng lớn trong ngành dầu khí như Vietsovpetro, PVTrans, PTSC, cũng như các khách hàng lớn ngoài ngành (các doanh nghiệp trong lĩnh vực điện, luyện cán thép, vận tải,...). Trong lĩnh vực bán lẻ, PV OIL Lube vẫn duy trì được hệ thống đại lý cũ đồng thời có nhiều kết quả khả quan trong việc mở rộng mạng lưới là các đơn vị/cửa hàng xăng dầu trực thuộc hệ thống PV OIL, mở rộng bán hàng sang Lào và các nước lân cận. Các chỉ tiêu về SXKD đều đạt kết quả tốt, hoàn thành kế hoạch Đại hội cổ đông năm 2015 đã đề ra (trừ chỉ tiêu lợi nhuận). Các số liệu cụ thể về doanh thu, lợi nhuận, cổ tức, sẽ được trình bày cụ thể trong phần sau của báo cáo này và các tờ trình liên quan.

3. Tình hình hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2015

3.1. Ổn định tổ chức của Hội đồng quản trị

Từ đầu năm đến ngày 15/7/2015 Hội đồng quản trị Công ty bao gồm 04 người là người đại diện phần vốn của cổ đông PV OIL gồm:

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

Và 01 người là ủy viên độc lập là bà Nguyễn Phước Giáng Hương.

Kể từ ngày 16/7/2015 cổ đông PV OIL đã có văn bản thay đổi người đại diện phần vốn từ ông Bùi Thanh Cảnh sang ông Nguyễn Ngọc Anh ủy viên HĐQT kiêm Giám đốc Công ty. Ngày 02/3/2016 cổ đông PV OIL đã có văn bản thay đổi người đại diện phần vốn từ ông Huỳnh Nguyễn Bạch Tuyên – TVHĐQT, Chủ tịch HĐQT sang ông Lê Xuân Trình.

HĐQT thực hiện việc quản lý điều hành Công ty theo Quy chế phối hợp công tác giữa Đảng ủy, HĐQT và Ban Giám đốc, ban hành kèm theo Nghị quyết số 27/NQLT-ĐU-HĐQT-BGD và quy chế hợp làm việc giữa Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Công đoàn và Đoàn Thanh niên Công ty Cổ phần Dầu nhờn PV OIL ban hành theo Nghị quyết số 09/NQLT- HĐQT – Ban Giám đốc- Công đoàn và Đoàn thanh niên Công ty ngày 25/08/2015 và việc phối hợp làm việc trên cơ sở các quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty, nhằm thực hiện những nhiệm vụ theo điều lệ và

những nhiệm vụ cụ thể do Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015 đã giao theo Nghị quyết số 05/NQ-PVOLUB-ĐHĐCĐ ngày 17/4/2015.

3.2. Đánh giá quá trình thực thi nhiệm vụ, quyền hạn Hội đồng quản trị

3.2.1. Công tác chỉ đạo, giám sát hoạt động sản xuất kinh doanh:

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

- Đã hoàn thiện mô hình tổ chức Công ty; ổn định nhân sự và bộ máy; cơ bản hoàn thành hệ thống quy trình, quy chế để điều hành hoạt động công ty, quản trị doanh nghiệp.

- Định hướng cho hoạt động của Công ty: Xác định sản xuất, kinh doanh Dầu mỏ nhờn là hoạt động chủ lực của Công ty. Xác định thị trường tiêu thụ chính là thị trường bán lẻ ở phân khúc sản phẩm có phẩm cấp trung bình. Giảm dần sự phụ thuộc vào thị trường các doanh nghiệp dầu khí.

- Công ty đã luôn cố gắng phát huy thế mạnh về sản xuất, tiêu thụ dầu mỏ nhờn với tư cách là đơn vị duy nhất của TCTy PV OIL và TĐDKVN có chức năng này. Cố gắng khai thác lợi thế từ các đơn vị/CHXD trực thuộc hệ thống PV OIL,... Song song đó là phát triển các hoạt động về dịch vụ (Cung cấp phụ gia, Bảo trì máy móc, DV phân tích, kiểm định chất lượng DMN,...).

- Xác định rõ con người là nhân tố quyết định sự thành bại của Công ty, tập trung xây dựng đội ngũ CBNV tinh thông nghiệp vụ và nhiệt huyết, bằng các biện pháp đãi ngộ xứng đáng cả về vật chất lẫn tinh thần.

- Tham gia trực tiếp vào các hoạt động sản xuất: Xem xét, phê duyệt các dự án đầu tư; tham gia tìm kiếm khách hàng, tiêu thụ sản phẩm,...

b. Công tác giám sát.

- Thực hiện giám sát đối với các hoạt động điều hành của Ban Giám đốc thông qua chức năng và quyền hạn của mình, bằng các phương thức giám sát trước, trong và sau hoạt động.

- Các nội dung chính của hoạt động giám sát đã thực hiện gồm:

+ Giám sát việc thực hiện chức năng nhiệm vụ của Giám đốc, các PGĐ, Kế toán trưởng, Thủ trưởng các Phòng/đơn vị trực thuộc.

+ Giám sát việc thực hiện nhiệm vụ được giao, các kế hoạch SXKD, đầu tư, nhiệm vụ bảo toàn phát triển vốn; giám sát tình hình sử dụng lao động, phân phối thu nhập, trích lập và sử dụng các quỹ.

+ Giám sát việc chấp hành các nghị quyết, quyết định, của HĐQT và Ban Giám đốc liên quan đến các hoạt động của đơn vị.

- Trực tiếp kiểm tra tình hình thực hiện dự án lớn của Công ty.

- Thực hiện các hoạt động kiểm tra khác về công tác tài chính kế toán, sử dụng vốn; công tác nhân sự đào tạo; công tác lao động tiền lương; công tác đầu tư xây dựng, mua sắm,...

c. Công tác họp HĐQT và ban hành nghị quyết, quyết định:

Trong năm 2015, HĐQT đã tổ chức 09 cuộc họp, ban hành 14 nghị quyết, quyết định về các vấn đề chủ yếu sau:

- Về điều hành các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, các biện pháp nhằm thúc đẩy tình hình sản xuất kinh doanh.

- Về công tác tổ chức, nhân sự của Công ty.

- Các quy chế, quy định quản lý nội bộ nhằm đưa các hoạt động của Công ty vào nền nếp, bài bản đáp ứng tiêu chuẩn ISO và hệ thống quản lý tích hợp của Tổng công ty.

- Về các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh: Trên cơ sở nghị quyết của Đại hội cổ đông năm 2015; căn cứ vào nhiệm vụ, quyền hạn của mình, HĐQT đã có quyết định số 94/QĐ-PVOLUB ngày 20/04/2015 giao kế hoạch SXKD năm 2015 cho Công ty CP Dầu nhờn PV OIL với các chỉ tiêu chính như sau:

+ Sản lượng tiêu thụ DMN: 4.000 m³ (tăng 10% so với năm 2014).

+ Sản lượng KD xăng dầu: 6.000 m³ (giảm 40% so với năm 2014).

+ Doanh thu: 274 tỷ (giảm 56% so với năm 2014).

+ Lợi nhuận trước thuế: 1,0 tỷ (giảm 25% so với năm 2014).

3.2.2. Các công tác khác

- Hỗ trợ Ban Giám đốc trong công tác tìm kiếm khách hàng, tiêu thụ sản phẩm xăng dầu, Dầu mỡ nhờn, phát triển sản xuất và đẩy mạnh các biện pháp để nâng cao năng lực SXKD của Công ty. Tham gia và cho ý kiến chỉ đạo tại tất cả các cuộc họp giao ban SXKD và các cuộc họp triển khai thực hiện các dự án lớn của Công ty do Ban Giám đốc chủ trì.

- Tham gia vào các hoạt động điều hành doanh nghiệp theo quy định của Điều lệ, quy chế phối hợp và các quy định về phân cấp quản lý, đầu tư của Công ty.

- Chỉ đạo tiếp tục thực hiện rà soát, chỉnh sửa và xây dựng mới các quy trình, quy chế, để điều hành hoạt động của Công ty, đáp ứng các yêu cầu công việc theo tiêu chuẩn ISO.

- Thực hiện tốt công tác đối ngoại, xây dựng và phát huy các mối quan hệ thân thiết với Tổng Công ty PV OIL, với TĐ DKVN và các đơn vị thành viên, với các đối tác lớn nhằm phục vụ cho mục đích tìm kiếm công việc, tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ và phát triển Công ty.

4. Một số kết quả về SXKD năm 2015

Theo số liệu đã được kiểm toán bởi Công ty kiểm toán Deloitte, các kết quả SXKD chính năm 2015 như sau:

- + Sản lượng tiêu thụ DMN: 3.925 m³, đạt 98% KH (KH: 4.000 m³).
- + Sản lượng tiêu thụ xăng dầu: 10.500 m³ đạt 175% KH năm (KH: 6.000 m³).
- + Doanh thu: 295,6 tỷ, đạt 108% KH năm (KH: 274 tỷ)..
- + Lợi nhuận trước thuế: 951 triệu đồng.
- + Lợi nhuận sau thuế: 101 triệu đồng.

Đánh giá chung:

Trong năm 2015 vừa qua, được sự chỉ đạo, hỗ trợ tích cực của Tổng công Ty Dầu Việt Nam, sự hợp tác, ủng hộ của các đối tác, khách hàng; HĐQT và Ban Giám đốc Công ty cổ phần Dầu nhờn PV OIL đã lãnh đạo và tổ chức triển khai một cách tích cực Nghị quyết số 05/NQ-PVOLUB-ĐHĐCĐ ngày 17/4/2015 của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015 và đã có kết quả khả quan. Mặc dù tình hình chung có nhiều khó khăn, đặc thù của Công ty cũng còn nhiều thua kém so với các đối thủ cạnh tranh, nhưng kết quả kinh doanh của Công ty là đáng khích lệ, các chỉ tiêu kinh doanh đều hoàn thành vượt mức kế hoạch, mặc dù chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế chưa hoàn thành (Nguyên nhân chính là do trong năm Công ty phải trích lập dự phòng các khoản công nợ quá hạn, do truy thu thuế, chậm nộp thuế, phạt do kê khai sai trong đợt quyết toán thuế 4 năm (riêng tiền truy thu và phạt thuế từ năm 2011 đến năm 2014 là: 1.057.176.173 đồng) đồng thời phải tăng cường các chi phí về quảng cáo, tiếp thị) và tỷ suất lợi nhuận có chỉ số còn chưa cao. Trên cơ sở rút kinh nghiệm, khắc phục những hạn chế và phát huy những ưu điểm của những năm trước, cùng với sự năng động, nhiệt tình, tìm tòi sáng tạo, hy vọng HĐQT và Ban Giám đốc sẽ thành công hơn trong năm 2016, các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh sẽ có kết quả tốt hơn.

**** Một số khuyết điểm:***

Đôi khi HĐQT chưa tổ chức họp kịp thời để có những chỉ đạo sâu sát đối với một số hoạt động của Công ty.

5. Phương hướng hoạt động của Hội đồng Quản trị năm 2016

Phát huy những kết quả đã đạt được trong năm 2015, năm 2016 HĐQT tiếp tục bám sát những quy định trong Điều lệ Công ty, Quy chế làm việc của HĐQT và Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016 để chỉ đạo thực hiện một số công việc chủ yếu sau:

Tiếp tục chỉ đạo thực hiện quyết liệt việc xây dựng Chiến lược phát triển Công ty cổ phần Dầu nhờn PVOIL đến năm 2020 và định hướng đến năm 2025.

- Trong năm 2016, vẫn xác định hướng phát triển chính của Công ty là sản xuất kinh doanh dầu mỡ nhờn, song song với đó là tập trung sức phát triển mạnh các hoạt động cung cấp dịch vụ bảo trì máy móc, dịch vụ phòng thí nghiệm,....; xác định đối

tượng khách hàng chính là người tiêu dùng bán lẻ, đồng thời cố gắng mở rộng đối tượng các khách hàng công nghiệp; xác định nhân tố quyết định thành công của Công ty là nhân tố con người.

- Từng bước nghiên cứu thị trường, tăng cường các hoạt động trong các lĩnh vực về gia công sản xuất, cung cấp nguyên liệu và phụ gia,....

- Chỉ đạo thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư xây dựng cơ bản một cách hiệu quả nhất; đồng thời giám sát, chỉ đạo Giám đốc cũng như bộ máy quản lý của Công ty nhằm phấn đấu hoàn thành và hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch năm 2016 được ĐHĐCĐ thông qua.

- Tham gia điều hành Công ty, quyết định các dự án đầu tư,... theo điều lệ của Công ty và quy định về phân cấp quản lý, đầu tư,... một cách có hiệu quả.

- Chỉ đạo nghiên cứu đổi mới, nâng cao trình độ quản trị doanh nghiệp cho đội ngũ lãnh đạo; tiếp tục thực hiện các chính sách tuyển dụng, đãi ngộ và đào tạo để nâng cao trình độ của lực lượng lao động.

- Tiếp tục chỉ đạo xây dựng và hoàn thiện các quy trình, quy chế nội bộ, bảo đảm các hoạt động của Công ty được diễn ra một cách có bài bản, quy củ theo đúng tiêu chuẩn ISO, hệ thống quản lý tích hợp.

6. Xác định các mục tiêu, nhiệm vụ trọng tâm năm 2016

- Tập trung vào các hoạt động sản xuất, kinh doanh dầu mỡ nhờn, trong đó đặc biệt chú trọng phát triển kênh bán lẻ, ưu tiên khai thác kênh bán lẻ thông qua các đơn vị, các CHXD trong hệ thống PV OIL và các đơn vị trực thuộc.

- Tận dụng cơ hội kinh doanh xăng dầu và hóa chất, phụ gia,...

- Đảm bảo kinh doanh đạt hiệu quả, bảo toàn và phát triển vốn.

- Tiếp tục ổn định cơ cấu tổ chức; đổi mới cơ chế, phương pháp quản trị doanh nghiệp.

- Nghiên cứu, tìm kiếm cơ hội để thực hiện các dự án trang bị đổi mới công nghệ, mở rộng quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh, kể cả sản xuất và tiêu thụ ở nước ngoài nhằm mục tiêu mở rộng thị phần trong dài hạn.

- Xây dựng chính sách bán hàng phù hợp và linh động theo diễn biến của thị trường để ổn định và mở rộng mạng lưới khách hàng cũng như gia tăng tính cạnh tranh với các nhà sản xuất khác.

- Tiếp tục phối hợp cùng Tổng công ty đẩy mạnh việc tiếp thị, quảng bá thương hiệu kết hợp với nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ giá thành nhằm quảng bá thương hiệu của PV OIL nói chung và PV OIL Lube nói riêng.

- Tăng cường công tác quản trị rủi ro, kiểm soát tồn kho, quản lý chặt chẽ công nợ, bảo toàn và phát triển vốn.

6.1. Một số chỉ tiêu kế hoạch chủ yếu năm 2016

(Theo văn bản giao kế hoạch số 100/QĐ-DVN ngày 25/02/2016 của TCTy PV OIL v/v giao KH sản xuất kinh doanh năm 2016 cho Công ty PV OIL Lube)

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	TH năm 2015	KH năm 2016
1	Tiêu thụ dầu mỡ nhờn	m3	3.925	4.230
2	Kinh doanh xăng dầu	m3	10.500	8.000
3	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	295,6	289,4
4	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	0,951	3,00

6.2. Một số giải pháp thực hiện kế hoạch

Trên cơ sở xác định 03 khó khăn, tồn tại lớn tại PV OIL Lube là: sản lượng tiêu thụ và tốc độ tăng sản lượng tiêu thụ vẫn thấp; thương hiệu vẫn ít được phổ biến; giá thành sản xuất và chi phí hoạt động vẫn còn khá cao; năm 2016 các giải pháp của Công ty sẽ là tập trung quyết liệt giải quyết các tồn tại đó, gồm:

Giải pháp 1: Phát triển các kênh phân phối

Gồm 3 kênh chính sau đây:

- Tập trung vào kênh bán lẻ thông qua hệ thống các đơn vị/CHXD của PV OIL.
- Tăng cường tiếp xúc khai thác khách hàng công nghiệp (cả trong và ngoài ngành).
- Duy trì và phát triển các đại lý ngoài hệ thống PV OIL.

Ngoài ra sẽ đẩy mạnh khai thác các kênh bán hàng ra nước ngoài khi có cơ hội và gia công sản phẩm cho khách hàng.

Giải pháp 2: Tăng cường công tác quảng cáo, tiếp thị

- Hiện công tác quảng bá thương hiệu dầu mỡ nhờn do Tổng công ty PV OIL trực tiếp thực hiện. PV OIL Lube sẽ phối hợp chặt chẽ với Tổng công ty để thực hiện.
- Ngoài ra, PV OIL Lube sẽ cố gắng xây dựng các chương trình khuyến mãi, tiếp thị sản phẩm phù hợp, có tính lan tỏa cao, chi phí thấp để nhanh chóng gia tăng sản lượng tiêu thụ và tăng cường tính nhận biết của thương hiệu dầu mỡ nhờn PV OIL.

Giải pháp 3: Tiếp tục phân đầu giảm giá thành và các chi phí hoạt động

- Tiếp tục siết chặt các chi phí sản xuất; xem xét lại các định mức về nguyên liệu, phụ gia, bao bì nhãn mác, các định mức về hao hụt; các định mức về nhân công sản xuất, điện nước,...
- Nghiên cứu cải tiến công nghệ, bảo dưỡng MMTB để nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm hao hụt.

- Tính toán phương án nhập và dự trữ nguyên vật liệu tối ưu, giảm tồn kho.

Ngoài 3 giải pháp chính trên Công ty sẽ tiếp tục phát huy các kết quả về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, tài sản; quản lý và thu hồi tốt công nợ, tăng vòng quay vốn; khai thác hiệu quả các tài sản dài hạn,...

V. Quản trị công ty

1. Hội đồng quản trị

a) Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị:

Stt	Họ và tên	Chức danh	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ
1	Huỳnh Nguyễn Bạch Tuyên	Chủ tịch HĐQT	1.127.560	12,67%
2	Nguyễn Ngọc Anh	TV HĐQT Kiêm GD	889.480	9,99%
3	Ngô Đức Dũng	TV HĐQT	889.480	9,99%
4	Lê Thanh Thủy	TV HĐQT	889.480	9,99%
5	Nguyễn Phước Giáng Hương	TV HĐQT	2.600 (SỞ HỮU CÁ NHÂN)	0,03%

- b) Các tiêu ban thuộc Hội đồng quản trị: **Không có.**
- c) Hoạt động của thành viên Hội đồng quản trị độc lập không điều hành.
- d) Hoạt động của các tiêu ban trong Hội đồng quản trị: **Không có**
- e) Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị có chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty. Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị tham gia các chương trình về quản trị công ty trong năm: **Cả 05 ủy viên HĐQT đều có các chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty.**

2. Ban Kiểm soát:

a) Thành viên và cơ cấu của Ban kiểm soát:

- Ông Nguyễn Trọng Bình – Trưởng ban
- Ông Nguyễn Anh Tuấn – Thành viên
- Bà Cao Ngọc Diệp – Thành viên

b) Hoạt động của Ban kiểm soát:

Ban kiểm soát hoạt động theo Quy chế tổ chức và hoạt động của ban kiểm soát Công ty Cổ phần Dầu nhờn PVOIL.

Trong năm Ban kiểm soát họp định kỳ mỗi quý một lần và tham dự tất cả các phiên họp thường niên và bất thường của Hội đồng quản trị, tất cả các phiên họp giao ban hàng tháng của Công ty. Ban kiểm soát đã tham gia ý kiến về việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh, ý kiến giám sát các rủi ro về sử dụng vốn, tiền, hàng, và các khoản chi phí bán hàng, quản lý doanh nghiệp.

Hàng tháng, xem xét, đánh giá tình hình thực hiện các chỉ tiêu so với kế hoạch của công ty như:

- Chỉ tiêu về sản lượng, doanh thu, giá vốn, lãi gộp, chi phí, lợi nhuận,
- Chỉ tiêu về nguồn hàng, về hàng hóa xuất nhập tồn,
- Chỉ tiêu về chiết khấu mua vào cũng như bán ra,
- Danh mục khách hàng cùng các điều kiện thanh toán,
- Công nợ phải thu, phải trả chia ra theo có bảo lãnh, thế chấp, tín chấp, trong hạn quá hạn.
- Hiệu quả kinh doanh của khối CHXD
- Hao hụt của kho và khối CHXD
- Tiền tại ngân hàng và tiền mặt.
- Công nợ phải thu khó đòi
- Công tác đầu tư và xây dựng cơ bản
- Các vấn đề khác phát sinh theo yêu cầu

3. *Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc và Ban kiểm soát*

a) Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích: (Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích khác và chi phí cho từng thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát, Giám đốc hoặc Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý. Giá trị các khoản thù lao, lợi ích và chi phí này phải được công bố chi tiết cho từng người, ghi rõ số tiền cụ thể. Các khoản lợi ích phi vật chất hoặc các khoản lợi ích chưa thể/không thể lượng hoá bằng tiền cần được liệt kê và giải trình đầy đủ).

b) Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ: (Thông tin về các giao dịch cổ phiếu của các thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát, Giám đốc (Tổng Giám đốc), Kế toán trưởng, các cán bộ quản lý, Thư ký công ty, cổ đông lớn và những người liên quan tới các đối tượng nói trên).

c) Hợp đồng hoặc giao dịch với cổ đông nội bộ: (Thông tin về hợp đồng, hoặc giao dịch đã được ký kết hoặc đã được thực hiện trong năm với công ty, các công ty con, các công ty mà công ty nắm quyền kiểm soát của thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát, Giám đốc (Tổng Giám đốc), các cán bộ quản lý và những người liên quan tới các đối tượng nói trên).

d) Việc thực hiện các quy định về quản trị công ty: (Nêu rõ những nội dung chưa thực hiện được theo quy định của pháp luật về quản trị công ty. Nguyên nhân, giải pháp và kế hoạch khắc phục/kế hoạch tăng cường hiệu quả trong hoạt động quản trị công ty).

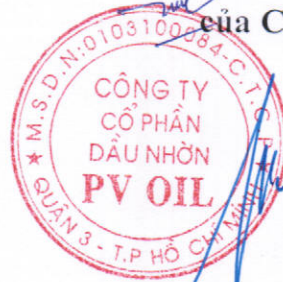
VI. Báo cáo tài chính

1. *Ý kiến kiểm toán:* Đơn vị kiểm toán độc lập là Công ty TNHH Deloitte Việt Nam đánh giá: Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính kèm theo đã phản ánh

trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2015 cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với các chuẩn mực kế toán Việt Nam, hệ thống kế toán Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến lập và trình bày báo cáo tài chính.

2. Báo cáo tài chính được kiểm toán: Báo cáo tài chính năm đã được kiểm toán bao gồm: Bảng cân đối kế toán; Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh; Báo cáo lưu chuyển tiền tệ; Bản thuyết minh Báo cáo tài chính theo quy định của pháp luật về kế toán và kiểm toán.

Xác nhận của đại diện theo pháp luật
của Công ty



GIÁM ĐỐC

Nguyễn Ngọc Anh

C P O I L