

CÔNG TY CỔ PHẦN KINH DOANH KHÍ HÓA LỎNG MIỀN BẮC

ĐCGR



DỰ THẢO

**BÁO CÁO TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG
SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016
& KẾ HOẠCH NĂM 2017**

Hà Nội, tháng 4 năm 2017

PHẦN 1
BÁO CÁO TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG
SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016

I. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH 2016

Năm 2016 là năm có nhiều biến động đối với Công ty cổ phần Kinh doanh khí hóa lỏng Miền Bắc (KMB) với nhiều yếu tố chi phối, ảnh hưởng. Thị trường thế giới: giá dầu, giá CP trung bình của LPG biến động phức tạp và duy trì ở mức thấp so với kế hoạch xây dựng, Thị trường nguồn cung LPG trong và ngoài nước liên tục dư thừa. Việc dư nguồn cung và giá nguồn thấp cùng với hoạt động gian lận thương mại trong kinh doanh LPG không được xử lý dẫn đến cạnh tranh và cạnh tranh không lành mạnh trong bán hàng gas rời và bán hàng dân dụng chủ yếu dựa trên yếu tố định giá thấp, chiếm dụng vỏ bình, chiết nạp lậu nhiều thương hiệu gas bán với mức giá thấp trong thời gian dài.

Năm 2016 cũng là năm đầu tiên KMB triển khai các chương trình, kế hoạch theo Chiến lược phát triển thị trường bán lẻ LPG dân dụng của Tổng công ty khí Việt Nam (KVN) giai đoạn 2016 - 2020, định hướng đến năm 2025.

Từ tháng 8/2015, KMB cung cấp sản phẩm mới là khí CNG, đã tạo được niềm tin và uy tín với khách hàng. Tuy nhiên, việc điều chỉnh giảm sản lượng bán CNG và tăng giá theo chủ trương của KVN đã ảnh hưởng tới kế hoạch, uy tín đơn vị trong kinh doanh CNG, ảnh hưởng lớn tới phương án mở rộng chuyển đổi sang sử dụng khí CNG của khách hàng cũng như hiệu quả kinh doanh CNG của KMB.

Trong bối cảnh đó, Ban lãnh đạo Công ty đã quyết tâm cùng tập thể CBCNV toàn Công ty nỗ lực vượt qua mọi khó khăn, thách thức, từng bước khắc phục và giải quyết những khó khăn tồn tại, giữ vững sự ổn định của Công ty, cố gắng hoàn thành các mục tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2016 đã đề ra.

		Đơn vị: Tỷ đồng			
		Đơn vị: Tỷ đồng			
		Đơn vị: Tỷ đồng			
I	Sản lượng				
1	LPG	Tấn	180.703	202.202	112%
1.1	LPG Công nghiệp	Tấn	122.622	141.068	115%
1.2	LPG Dân dụng	Tấn	58.081	61.134	105%
2	CNG	tr sm ³	34,42	43,76	127%
II	Chỉ tiêu tài chính				
3	Doanh thu	tỷ đồng	2.382*	2.525	106%
4	Lợi nhuận trước thuế	tỷ đồng	15,30	0,608	3,97%

5	Lợi nhuận sau thuế	tỷ đồng	12,24	0,608	4.96%
6	Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/ vốn điều lệ	%	5,5	0,22	4%
7	Nộp ngân sách nhà nước	tỷ đồng	10,82	12,206	113%
8	Vốn giải ngân ĐTXD	tỷ đồng	88,0	61,62	70%
9	Tổng tài sản	tỷ đồng		1.309,797	

(Ghi chú: * Kế hoạch doanh thu điều chỉnh tại Nghị quyết số 130/NQ-KVN ngày 30/12/2016 của KVN)

Một số kết quả, sự kiện quan trọng của KMB trong năm 2016:

- ❖ Công ty thực hiện cung cấp ổn định sản phẩm khí CNG cho 12 khách hàng với sản lượng 43,76 triệu Sm³ đạt 127% so với kế hoạch;
- ❖ Hoàn thành và đưa vào sử dụng Dự án Tổng kho sản phẩm dầu khí Đà Nẵng trong tháng 5/2016 hoạt động an toàn ổn định;
- ❖ Công ty đón nhận Huân chương lao động hạng 2 vào tháng 7/2016.
- ❖ Lần đầu tiên phối hợp với Công ty lọc hóa dầu Bình Sơn xuất khẩu LPG Dung Quất ra thị trường nước ngoài;
- ❖ Giữ vững thị phần kinh doanh, ký kết hợp đồng mới với nhiều khách hàng, đối tác lớn;
- ❖ Thực hiện tái cấu trúc Công ty theo Nghị quyết Đại hội cổ đông thường niên năm 2016 và chủ trương về tái cấu trúc của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam, Tổng Công ty khí: chuyển đổi ba Công ty TNHH MTV sang hoạt động theo mô hình chi nhánh.

II. KẾT QUẢ THỰC HIỆN TỪNG LĨNH VỰC

1. Kinh doanh LPG hoàn thành vượt kế hoạch:

1.1. Nguồn hàng

Tổng hợp nguồn nhập năm 2016 của Công ty

STT	Nguồn	Thực hiện (tấn)	Tỷ lệ so sánh với tổng nguồn	Ghi chú
1	Dung Quất	118.452	59 %	

STT	Nguồn	Thực hiện (tấn)	Tỷ lệ so sánh với tổng nguồn	Ghi chú
2	KDK	58.395	29 %	Chiếm 71% lượng hàng nhập khẩu
3	Nhập khẩu	24.350	12 %	
	Tổng cộng	201.197		

- Tiếp tục thực hiện tốt chỉ đạo của Tập đoàn Dầu khí Quốc gia Việt Nam bao tiêu khối lượng hàng từ Nhà máy Lọc dầu Dung Quất.
- Từ tháng 4/2016, KMB tập trung mua hàng của KDK và từ tháng 7/2016 tiếp tục chuyển mua toàn bộ hàng nhập khẩu của KDK, nâng tỉ trọng hàng nhập khẩu mua từ KDK lên 71% trên tổng hàng nhập khẩu.
- Kế hoạch cung cấp hàng trong năm 2016 tương đối ổn định, việc phối hợp giữa công ty và các đơn vị cung cấp nguồn được cải thiện so với năm 2015 và sẽ được các bên tiếp tục phối hợp nâng cao hiệu quả trong năm 2017.

1.2. Kinh doanh LPG công nghiệp

- Năm 2016, giá dầu thế giới xoay quanh ngưỡng dưới mức 50USD/thùng, bằng 83% KH; giá CP trung bình thực tế 340USD/tấn, chỉ bằng 75% CP theo kế hoạch.
- Giá CP thấp là nguyên nhân kích cầu tiêu dùng nên thị trường tiêu thụ LPG có tốc độ tăng trưởng nhanh trong các năm gần đây, tạo nhiều cơ hội cho phát triển khách hàng tiêu thụ trực tiếp. Tuy nhiên do nguồn LPG dư thừa nên cạnh tranh về giá hết sức khốc liệt giữa các hãng kinh doanh gas. KMB đã tập trung chăm sóc và đẩy mạnh các dịch vụ hỗ trợ nhóm khách hàng truyền thống có sản lượng cao cũng như hiệu quả kinh doanh: các công ty Samsung, Honda, Yamaha, Bridgestones... và nhóm khách hàng mới chuẩn bị đầu tư vào các khu công nghiệp ở miền Bắc.
- KMB thực hiện mục tiêu tăng trưởng vào các nhóm khách hàng nhà máy, trạm chiết, đồng thời tìm kiếm các khách hàng tiềm năng để mở rộng thị trường trong nước và mở ra hướng đi mới xuất khẩu LPG Dung Quất ra thị trường nước ngoài.
- Tổng khối lượng bán hàng công nghiệp năm 2016: 141.068 tấn đạt 115% kế hoạch. Số lượng khách hàng: 76 khách hàng công nghiệp.
- Công ty linh hoạt, chủ động, tối ưu hóa công tác nhập – xuất – tồn và điều tiết nguồn hàng đảm bảo nhu cầu tiêu thụ của khách hàng. Công nợ bán hàng được kiểm soát tốt hơn năm 2015, các khách hàng mới đều có bảo lãnh đầy đủ.
- Công tác dịch vụ cho khách hàng được thực hiện tốt như tư vấn thiết kế - xây lắp các trạm cấp LPG, công tác kiểm tra, đánh giá an toàn – kỹ thuật, bảo dưỡng sửa chữa các trạm cấp của khách hàng.

1.3. Kinh doanh LPG dân dụng

- Năm 2016, mặc dù phải đối mặt thị trường cạnh tranh rất khốc liệt nhưng KMB vẫn đạt sản lượng bán dân dụng là 61.134 tấn, tăng 5% so với kế hoạch và vượt 4% so với mục tiêu chiến lược năm 2016 (vượt 2.366 tấn so với mục tiêu 58.768 tấn).

- Mức Margin bán lẻ LPG dân dụng năm 2016 của các chi nhánh thấp: từ 74 – 120 USD/Tấn, chưa đạt so với mục tiêu chiến lược của KMB (130 USD/Tấn) do mặt bằng giá bán thấp, cạnh tranh thị trường. Tuy nhiên, nhờ sự hỗ trợ rất quan trọng của Tổng Công ty đối với hoạt động bán lẻ nên KMB đã cơ bản hoàn thành kế hoạch lợi nhuận đề ra.
- Từ tháng 3/2016, KMB đã thực hiện chuyển đổi mô hình hoạt động các công ty thành viên thành các chi nhánh, gồm 3 chi nhánh vùng. Việc tái cơ cấu cũng làm tăng chi phí bán lẻ của Công ty.
- Các Chi nhánh luôn thực hiện các chính sách bán hàng linh hoạt để ổn định giá bán theo mặt bằng của thị trường, và thực hiện các chính sách tăng trưởng theo kịch bản chiến lược, trong khi các đối thủ cạnh tranh luôn bán hàng với mức giá rất thấp trong năm 2016 nên ảnh hưởng tới hiệu quả SXKD chung.

Kết quả thực hiện kế hoạch của 3 Chi nhánh năm 2016

Stt	Tiêu đề	Đơn vị tính	KH 2016	TH 2016	Tỷ lệ TH/KH
	Sản lượng		58.081	61.134	105%
1	Bắc Bộ	Tấn	24.081	25.428	105,6%
2	Duyên hải	Tấn	19.000	18.223	97,6%
3	Miền Trung	Tấn	15.000	17.744	113,2%

- Hệ thống phân phối được mở rộng ở hầu hết các kênh, phụ thuộc đặc điểm từng vùng thị trường và hiện đang được phát triển theo hướng giảm khâu trung gian, bán hàng đến tận tay người tiêu dùng tại các tỉnh thành Miền Bắc.

Tổng hợp Đại lý, trạm nạp thuộc các Chi nhánh

Stt	Tiêu đề	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016				So sánh 2016 với 2015 (%)
				CN Bắc Bộ	CN Duyên Hải	CN Miền Trung	Tổng cộng	
I	Hệ thống phân phối		309	280	31	29	340	110%
1	Đại lý đang duy trì	Đại lý	291	270	27	25	322	111%
2	Trung tâm	Đại lý	11	7	2	1	10	91%
3	Chi nhánh/VP	Cơ sở	7	3	2	3	8	114%
II	Trạm nạp	Trạm	19	8	6	5	19	100%
1	Trạm thuộc Công ty	Trạm	7	2	2	3	7	100%
2	Trạm thuê	Trạm	12	6	4	2	12	100%

- Chiến lược bán lẻ LPG dân dụng của Tổng Công ty đã được phê duyệt tạo định hướng dài hạn để phát triển thị phần kinh doanh. Tuy nhiên trong năm đầu triển khai,

việc thực hiện các nội dung còn chậm so với tiến độ đã đề ra, ảnh hưởng đến tính chủ động và hiệu quả kinh doanh bán lẻ của Công ty.

2. Kinh doanh CNG

Từ tháng 8/2015 đến tháng 12/2016 Công ty đã cung cấp CNG cho 12 khách hàng đạt sản lượng tiêu thụ 46,67 triệu Sm³, trong đó:

- + Năm 2016: sản lượng thực hiện là 43,76 triệu Sm³, bằng 127% KH được giao.
- + Lợi nhuận âm 2,5 tỷ đồng do việc điều chỉnh giá đầu vào theo quyết định của KVN tăng lên ở Quý III và Quý IV cho phần sản lượng tăng thêm so với kế hoạch.

Kinh doanh CNG đã cung cấp khí cho 12 khách hàng gồm Mitac, Long Phương, Thạch Bàn, Enkei, Catalan, Hồng Hà, VFG, Việt Úc, Thanh Trì, Việt Trì, SSE, Tiên Sơn với kết quả như sau:

- Các khách hàng sau khi chuyển đổi sang sử dụng khí CNG đánh giá cao về chất lượng và dịch vụ, khách hàng mong muốn sử dụng lâu dài để ổn định sản xuất kinh doanh. Nhiều khách hàng có kế hoạch mở rộng sản xuất và chuyển đổi các dây chuyền sản xuất còn lại sang sử dụng khí CNG.
- Công tác an toàn, kỹ thuật được tiến hành kiểm tra thường xuyên, định kỳ và đột xuất, đảm bảo tính ổn định của hệ thống thiết bị trạm giảm áp.
- Công tác phối hợp điều độ khí được duy trì chặt chẽ với đơn vị cung cấp nguồn, luôn cập nhật tình hình trạm nén khí có sự cố và liên hệ thường xuyên với đơn vị vận tải đảm bảo không gián đoạn khí cấp cho khách hàng.
- 4 tháng cuối năm 2016, Công ty thực hiện nghiêm túc chủ trương của Tổng Công ty về việc điều chỉnh giảm sản lượng bán CNG theo kế hoạch đăng ký đảm bảo hiệu quả kinh doanh chung của toàn Tổng Công ty.

Kinh doanh CNG gặp nhiều khó khăn do không đảm bảo nguồn cung cho các khách hàng theo hợp đồng đã ký, dẫn đến khả năng rủi ro trong kinh doanh CNG vì không thực hiện đúng cam kết.

- Theo dõi sát công nợ khách hàng để đảm bảo không phát sinh công nợ quá hạn và vượt giá trị bảo lãnh. Tất cả các khách hàng đã có bảo lãnh mua hàng.

3. Tàng trữ - Giao nhận

Sản lượng nhập tàu 2016

Tổng kho	Tổng nhập tàu (tấn)	Vòng quay kho (vòng/tháng)
Đình Vũ	113.347	3,15
Hải Phòng	13.056	1
Vũng Áng	12.918	0,6
Đà Nẵng	2.920	0,3

- Đảm bảo tiếp nhận hàng hóa an toàn, kịp thời theo kế hoạch của Công ty.
- Luôn thực hiện nghiêm chỉnh các qui định về an toàn PCCN trong nhập tàu, vận hành kho trạm, xuất nhập xe bồn, chiết nạp và phân phối bình gas.
- Quản lý, giám sát công tác xuất nhập hàng hoá tại Tổng Kho và các Kho gửi hàng, không để xảy ra thất thoát hàng hoá, tỉ lệ hao hụt nhập LPG ở mức (-0,03%/năm), xuất LPG ở mức (0,004%/năm) thấp hơn so với định mức hao hụt được duyệt (0,3%/năm đối với nhập LPG và 0,14%/năm đối với xuất LPG).
- Phối hợp nhân lực giữa 2 Kho tại khu vực Hải Phòng được thực hiện tốt.
- Xây dựng định mức vận hành, bảo dưỡng sửa chữa, tiêu hao vật tư, nhân công đảm bảo hợp lý, tiết kiệm, tăng hiệu và quản lý định mức.
- Tăng cường công tác dịch vụ kỹ thuật để xử lý kịp thời các kiến nghị của khách hàng.
- Tự thực hiện một số công việc bảo dưỡng sửa chữa, các dự án nhỏ, giảm chi phí thuê ngoài.
- Công tác dịch vụ kiểm tra an toàn xe bồn, các trạm cấp LPG của khách được thực hiện tốt, được khách hàng đánh giá cao.
- Từ tháng 6/2016, KMB bắt đầu đưa Tổng kho sản phẩm dầu khí Đà Nẵng vào khai thác hoạt động.

4. Công tác An toàn, Sức khỏe, Môi trường:

KMB luôn tuân thủ nghiêm ngặt các quy định về an toàn của Tập đoàn dầu khí Việt Nam, Tổng Công ty Khí và Nhà nước về công tác an toàn, bảo vệ môi trường. Liên tục rà soát, ban hành đầy đủ các nội quy, quy định, biện pháp về đảm bảo An ninh – An toàn – Sức khỏe – Môi trường. Một số kết quả chính đạt được như sau:

- Duy trì Hệ thống quản lý AT-CL-MT theo tiêu chuẩn OHSAS 18001:2007, ISO 9001:2008, ISO 14001:2004;
- Triển khai chương trình STOP (Safety Training Observation Program) tại 3 Tổng kho LPG trực thuộc, gần 300 thẻ STOP được ghi nhận, bước đầu tạo phong trào đưa văn hóa an toàn tới từng người lao động;
- Tổ chức hưởng ứng Tuần lễ quốc gia về AT-VSLĐ-PCCN và Ngày PCCC toàn dân; tổ chức diễn tập PCCC với cảnh sát PCCC địa phương được 8 lượt tại các đơn vị sản xuất trong toàn Công ty;
- Kiểm định định kỳ 100% (553/553) các thiết bị áp lực, thiết bị phòng nổ. Trong năm 2016, 4 Trung tâm sơn sửa, kiểm định bình gas của Công ty kiểm định được 239.449 bình LPG;
- Kiểm tra an toàn 207 lượt xe bồn LPG, trailer và đầu kéo chuyên chở CNG;
- Thực hiện 5S (Sàng lọc – Sắp xếp – Sạch sẽ - Sẵn sóc – Sẵn sàng) tại Văn phòng Công ty, các Tổng kho và Chi nhánh.
- Thực hiện các thủ tục pháp lý về công tác AT-PCCC của Tổng kho LPG Đà Nẵng, các Trạm CNG trước khi đưa vào hoạt động;

- Trang bị phương tiện bảo vệ cá nhân và thực hiện chế độ bồi dưỡng làm việc trong môi trường có yếu tố nguy hiểm, độc hại bằng hiện vật cho 269 CBCNV. Tổ chức khám sức khỏe định kỳ và khám sức khỏe phát hiện bệnh nghề nghiệp cho 487 CBCNV theo quy định;
- Thực hiện quan trắc môi trường tại các đơn vị sản xuất được 28/28 lượt theo Báo cáo đánh giá tác động môi trường/Kế hoạch bảo vệ môi trường;
- Mua bảo hiểm cháy nổ bắt buộc, trách nhiệm công cộng cho tất cả các công trình khí và bảo hiểm trách nhiệm sản phẩm LPG, CNG của Công ty.
- Trong năm, không để xảy ra sự cố, tai nạn và ảnh hưởng môi trường đáng kể nào trong các hoạt động tại các đơn vị của toàn Công ty.

5. Đầu tư Xây dựng cơ bản

- Quản lý chặt chẽ, bám sát kế hoạch, tiến độ các dự án của Công ty.
- Vốn giải ngân cả năm là: 61.62 tỷ đồng. Thanh quyết toán một số công trình phải điều chỉnh tiến độ do các nhà thầu phải bổ sung, hoàn thiện hồ sơ theo quy định.
- Hoàn thành và đưa vào sử dụng Dự án Tổng kho sản phẩm dầu khí Đà Nẵng trong tháng 5/2016; kết thúc giai đoạn 1 đầu tư cơ sở vật chất của Công ty.
- Triển khai dự án đầu tư XD Trạm chiết nạp Khí dầu mỏ hóa lỏng Thái Nguyên.
- Hoàn thành cung cấp, lắp đặt thiết bị và đưa vào cung cấp CNG cho nhà máy: Long Phương, Catalan, VFG, Thép Việt Úc, Thép SSE, Hồng Hà, Thạch Bàn;

6. Công tác dịch vụ

Ngoài việc tuân thủ ưu tiên sử dụng các dịch vụ trong ngành, KMB đã thực hiện thuê hầu hết dịch vụ trong ngành như vận tải của PVTrans, tư vấn đầu tư xây dựng và thiết kế của PVE, mua bảo hiểm của PVI. Trong năm 2016, KMB còn tập trung, tích cực phát triển công tác dịch vụ, tiêu biểu là:

- KMB thực hiện dịch vụ cho thuê kho nhà xưởng Công ty Daesun. Tổng doanh thu năm 2016: 1,2 tỷ đồng;
- Xây lắp hệ thống bồn chứa LPG phục vụ khách hàng Daesun: 60 tấn;
- Tổ chức xây lắp bổ sung bồn 10 tấn phục vụ chiết nạp hàng nhập khẩu bình 45kg cho Chi nhánh Duyên Hải tại Hải Phòng;
- Xây lắp trạm CNG cung cấp cho nhà máy Catalan, Long Phương, Hồng Hà, xây lắp hệ thống chuyển đổi đầu đốt cho nhà máy VFG, Thép Việt Úc;
- Thiết kế trạm cung cấp CNG cho khách hàng công nghiệp: Trạm CNG Viglacera Tiên Sơn, Trạm CNG khách hàng SSE Việt Úc;
- Xây lắp bồn 10 tấn cho khách hàng Lioa;
- Xây lắp hệ thống giàn bình LPG 45 kg phục vụ công tác chạy thử của Nhà máy lọc dầu Nghi Sơn, tổng thầu JGCS;
- Xây lắp trạm LPG phục vụ khách hàng Texhong Quảng Ninh.
- Cung cấp dịch vụ nạp CNG vào bình chứa CNG cho Nhà máy Ô tô 1.5, chạy thử xe bus CNG.

- Cung cấp dịch vụ CNG cho Tokyo Gas, Ecospeed, Gas Việt Nhật: Ứng dụng CNG để hàn cốt thép trong Xây dựng nhà cao tầng, xây dựng cầu đường, ...

Đến nay, KMB đã trở thành một đối tác có uy tín được các khách hàng tin tưởng.

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

7.1. Công tác tổ chức và đào tạo:

- Tính đến thời điểm cuối năm 2016, tổng số lao động là 487 người trong đó có 395 lao động nam chiếm 81.1%, lao động nữ chiếm 18.9% và lao động có trình độ đại học trở lên chiếm 40,45%.

- Chú trọng công tác đào tạo theo các quy định của Nhà nước và đào tạo tại chỗ nhằm tiết giảm kinh phí và nắm bắt nhanh công việc. Năm 2016, Công ty đã tổ chức đào tạo cho 804 lượt người, bằng 133% KH với tổng chi phí đào tạo lên đến 539 triệu đồng bằng 81,3% KH. Trong đó, riêng đào tạo về lĩnh vực an toàn là 546 lượt người với 22 khóa và tổng kinh phí đào tạo cho hoạt động an toàn là 347 triệu đồng. Ngoài ra, Công ty được TCT hỗ trợ đào tạo 95 lượt đào tạo và Công ty đào tạo cho khách hàng công nghiệp được 55 lượt về công tác an toàn;

- Công ty đã tiến hành sửa đổi quy chế trả lương theo đúng quy định của pháp luật về tiền lương tối thiểu.

- Thực hiện nghiêm túc chủ trương không tăng lao động.

- Việc tạm trích quỹ lương năm 2016, KMB đang tạm ứng quỹ tiền lương không vượt quá 70% tổng quỹ tiền lương thực hiện năm 2015 để chi cho người lao động.

7.2. Công tác tái cấu trúc:

- Thực hiện Nghị quyết Đại hội cổ đông thường niên năm 2016 và chủ trương về tái cấu trúc của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam, Tổng Công ty khí, KMB đã nghiêm túc tiến hành và hoàn thành cơ bản các nhiệm vụ trong việc Tái cấu trúc Công ty gồm: Sát nhập các công ty TNHH MTV do KMB làm chủ sở hữu vào Công ty; Thành lập các chi nhánh tại các tỉnh thành để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty; Sắp xếp lại lao động để phù hợp với mô hình sản xuất kinh doanh mới, đồng thời hoàn thiện các thủ tục pháp lý theo đúng quy định của Pháp luật; Hoàn thành bổ nhiệm các chức danh chủ chốt cho các chi nhánh; Hoàn thiện Quy chế hoạt động của các chi nhánh trực thuộc...

- Hoạt động giải thể công ty thành viên và cơ cấu lại tổ chức có ảnh hưởng làm gián đoạn hoạt động sản xuất kinh doanh của KMB do có nhiều thủ tục và giấy tờ pháp lý cần phải chuyển đổi.

8. Công tác Tài chính – Kế toán

- Quản lý tốt các dòng tiền, đảm bảo lưu chuyển tiền tệ hợp lý, tăng hiệu quả dòng tiền, khai thác các dòng tiền có chi phí vốn thấp, góp phần tiết giảm chi phí tài chính cho hoạt động sản xuất kinh doanh;

- Quản lý, giám sát chặt chẽ thời hạn thanh toán, công nợ khách hàng để tránh rủi ro trong kinh doanh;

- Tính toán giá thành kinh doanh cho từng nhóm khách hàng, từng khu vực thị trường để phục vụ tốt cho hoạch định chính sách kinh doanh;

- Quản lý chặt chẽ chi phí kinh doanh, công tác phí, chi phí văn phòng đảm bảo tiết kiệm, chống lãng phí;
- Lập và nộp Báo cáo tài chính đúng hạn đảm bảo cung cấp thông tin kịp thời và đúng quy định cho sàn giao dịch chứng khoán, Ủy ban chứng khoán Nhà nước.
- Theo dõi thường xuyên tình hình đầu tư vốn vào các công ty khác.
- Khó khăn do thiếu vốn lưu động và vốn đầu tư dài hạn, do vậy chi phí lãi vay hàng năm rất cao.

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

Thực hiện chương trình hành động tiết kiệm, tiết giảm chi phí theo chủ trương/ chỉ đạo của Tập đoàn và thu xếp quản lý vốn, giá thành hiệu quả. Công ty đã tiết kiệm được 2,94 tỷ đồng tương đương với 101% kế hoạch. Trong đó tiết giảm chi phí sản xuất trực tiếp là 818 triệu đồng, tiết giảm chi phí quản lý doanh nghiệp là 370 triệu đồng, tiết kiệm chi phí chi phí đầu tư xây dựng cơ bản 327 triệu đồng, đặc biệt công ty đã sắp xếp và quản lý chặt chẽ quá trình bán hàng, công tác vận chuyển giao nhận, đào tạo nâng cao nghiệp vụ bán hàng cho CBCNV do đó tiết giảm chi phí trong khâu bán hàng ước đạt 1,4 tỷ đồng.

10. Hoạt động An sinh – Xã hội, công tác đoàn thể

- Trong năm 2016, Công đoàn Công ty đã vận động 100% đoàn viên công đoàn tham gia nhiều phong trào từ thiện, ủng hộ các CBCNV có bệnh hiểm nghèo, hoàn cảnh khó khăn.
- Công đoàn Công ty đã giám sát việc thực hiện các quy định của Luật lao động, Luật BHXH, thỏa ước lao động tập thể của công ty... đảm bảo người lao động được hưởng đầy đủ các quyền lợi của mình, đặc biệt là các chế độ nghỉ ngơi, thai sản, nghỉ dưỡng sức phục hồi sức khỏe sau thai sản, chế độ ốm đau...
- Giám sát việc khám sức khỏe định kỳ cho CBCNV Công ty hàng năm và khám sức khỏe, phát hiện bệnh nghề nghiệp cho những CBCNV làm các công việc nặng nhọc, độc hại theo quy định.
- Công đoàn, Đoàn thanh niên Công ty làm tốt vai trò tuyên truyền vận động Công đoàn viên, đoàn viên thanh niên học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh và các đợt thi đua do Công đoàn và Đoàn Thanh niên Công ty phát động.
- Tuy nhiên trong năm 2016, Quỹ khen thưởng phúc lợi của Công ty chỉ được trích rất hạn chế, nên việc chi từ quỹ phúc lợi cho người lao động gặp nhiều khó khăn
- Công đoàn phối hợp với Đoàn Thanh niên tích cực tham gia phòng trào Xanh - Sạch - Đẹp kho trạm, giữ gìn vệ sinh nơi làm việc.
- Chi Hội cựu chiến binh KMB có 34 hội viên, luôn đoàn kết hăng hái lao động góp phần xây dựng Công ty. Chi hội đã phối hợp với Hội CCB PVGas tổ chức các hoạt động về nguồn, thăm lại chiến trường xưa, chăm sóc thăm hỏi hội viên ốm đau hoặc có hoàn cảnh khó khăn.

III. TỒN TẠI VÀ BÀI HỌC KINH NGHIỆM

1. Bên cạnh những thành tích quan trọng đã đạt được nêu trên, hoạt động SXKD của KMB do những lý do khách quan về cơ chế, chính sách, giá dầu giảm,... nên còn một số tồn tại như sau:

- Công tác quản trị cần được tăng cường theo yêu cầu phát triển SXKD của Công ty và chiến lược tăng trưởng trong giai đoạn tới.
- Quản lý chi phí cần tối ưu hóa để nâng cao tỷ suất lợi nhuận. Năng suất lao động cần tiếp tục nâng cao để tận dụng tối đa hiệu quả lao động hiện có.
- Công tác phối hợp giữa các bộ phận cần tiếp tục cải tiến để đảm bảo hiệu quả SXKD.
- Một số khoản công nợ quá hạn kéo dài mặc dù đã được tập trung xử lý nhưng chưa được xử lý dứt điểm.

2. Bài học kinh nghiệm.

Từ những kết quả và tồn tại trên, để thực hiện thắng lợi các nhiệm vụ của cả năm 2016, KMB đã rút ra các bài học:

- Xác định đúng các nhiệm vụ trọng tâm để tập trung nguồn lực thực hiện, đặc biệt chú trọng hoạt động kinh doanh LPG và ổn định kinh doanh CNG. Không ngừng nâng cao công tác an toàn vận hành kho, trạm, phát huy tối đa hiệu quả hệ thống cơ sở vật chất đã được đầu tư.
- Rà soát, xây dựng các bộ định mức giao nhận LPG/CNG, bảo dưỡng sửa chữa, an toàn môi trường, sơn sửa kiểm định nhằm quản lý tốt hơn các chi phí liên quan, tiết kiệm, tiết giảm các chi phí nhằm từng bước nâng cao hiệu quả kinh doanh.
- Không ngừng nâng cao năng suất lao động, kiện toàn tổ chức để hoạt động của Công ty ngày càng chuyên nghiệp.
- Tăng cường công tác dự báo thị trường phục vụ kế hoạch nguồn hàng, cân đối tồn kho phù hợp với thời điểm xuất/nhập hàng.
- Tăng cường công tác quản lý tài chính, quản lý công nợ không để công nợ quá hạn phát sinh thêm. Triệt để thu hồi công nợ cũ.
- Đoàn kết nhất trí trong tập thể lãnh đạo vì mục tiêu phát triển KMB, phát huy tốt sức mạnh của cả hệ thống chính trị; Nâng cao vai trò của tổ chức Đảng, phát huy tốt vai trò của tổ chức Công đoàn và Đoàn Thanh niên.
- Động viên, khen ngợi kịp thời các nhân tố tích cực, quan tâm đến đời sống vật chất, tinh thần của CBCNV. Nhắc nhở, kỷ luật kịp thời đối với các cán bộ nhân viên không hoàn thành nhiệm vụ.

PHẦN II : KẾ HOẠCH NĂM 2017

I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH.

Thuận lợi:

- Tập đoàn Dầu khí Việt Nam và TCT Khí luôn hỗ trợ công tác bán lẻ, phát triển khách hàng PETROVIETNAM GAS.
- Kế hoạch 5 năm 2016-2020, Chiến lược phát triển PV GAS đến năm 2025 và định hướng đến năm 2035 tạo thuận lợi cho KMB xây dựng, triển khai thực hiện các nhiệm vụ, chỉ tiêu kế hoạch.
- Hệ thống hạ tầng phục vụ kinh doanh đã hoàn thành đầu tư trong năm 2016 tạo điều kiện thuận lợi hỗ trợ kinh doanh.
- Công tác tăng cường quản trị Công ty bước đầu tạo một số chuyển biến trong hoạt động SXKD.

Khó khăn:

Năm 2017, thị trường kinh doanh LPG, CNG tiếp tục đối mặt với một số khó khăn thách thức:

- Giá dầu vẫn đang ở mức đáy và biến động khó dự đoán phụ thuộc nhiều vào các biến động chính trị trên thế giới.
- Dự báo dư thừa cung về LPG cao hơn so với nhu cầu sử dụng. Nền kinh tế Việt Nam có tín hiệu phục hồi sản xuất nhưng chưa ổn định. Thị trường tiêu thụ LPG dự báo tăng trưởng trên cơ sở mặt bằng giá cạnh tranh mạnh, tỷ suất lợi nhuận thấp như năm 2016.
- Công tác dự báo, nắm bắt thông tin nguồn hàng gặp nhiều khó khăn trước tình hình khủng hoảng kinh tế và chính trị thế giới còn phức tạp.
- Việc giảm sản lượng tiêu thụ cung cấp CNG cho khách hàng so với kế hoạch ban đầu triển khai dự án khí Thái Bình cùng với việc chưa có kế hoạch dài hạn tiếp theo cho việc phát triển CNG tại Miền Bắc sẽ tiếp tục gây khó khăn trong hoạt động kinh doanh CNG.
- Sự cạnh tranh của các hãng luôn định giá thấp, cạnh tranh hệ thống kênh phân phối đến người tiêu dùng đang được các hãng triển khai mạnh, gây khó khăn cho các hãng gas uy tín lớn.
- Các văn bản pháp luật của Nhà nước thiếu ổn định (về lĩnh vực kinh doanh khí) và chưa rõ ràng. Thực thi các quy định của Nhà nước chưa nghiêm nên chưa bảo hộ được quyền sở hữu thương hiệu: việc thu giữ vỏ bình lẫn nhau, buôn bán vỏ bình trái phép, sang chiết nạp lậu tiếp tục diễn biến phức tạp.

II. CƠ SỞ XÂY DỰNG KẾ HOẠCH

- Dự đoán tình hình phát triển kinh tế vĩ mô thế giới, khu vực, tình hình thị trường LPG Việt Nam năm 2017.

- Chiến lược phát triển Tổng Công ty Khí đến năm 2025 và định hướng đến năm 2035.
- Chiến lược thị trường bán lẻ LPG dân dụng giai đoạn 2016 - 2020, định hướng đến năm 2025.
- Phương án kinh doanh CNG năm 2017 với giá dầu cơ sở 50USD/thùng, giá dầu FO: 8.904đ/lít.
- Dự báo của Tổng Công ty Khí về giá CP bình quân năm 2016: CP = 376,5 USD/MT; Pre DQ = 58 USD/MT; Pre NK = 83 USD/MT; Tỉ giá: 22.500đ/USD.
- Năng lực hiện có của Công ty.
- Tình hình thị trường công nghiệp, thị trường dân dụng từng vùng.

III. MỤC TIÊU VÀ NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH

- Hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch 2017 được Đại hội cổ đông thông qua.
- Tăng cường quản trị Công ty đảm bảo nâng cao năng lực cạnh tranh, hiệu quả SXKD, ổn định tổ chức không ngừng nâng cao hiệu quả SXKD và đời sống người lao động.
- Đảm bảo công tác an ninh, an toàn tại các kho, trạm, hệ thống vận chuyên, phân phối LPG, CNG.
- Tham gia phân phối hiệu quả nguồn LPG trong nước theo chỉ đạo và định hướng của Tập đoàn và Tổng công ty góp phần ổn định sản xuất kinh doanh, bình ổn thị trường.
- Ổn định nguồn hàng phục vụ sản xuất kinh doanh 2017.
- Triển khai các chương trình hỗ trợ bán lẻ bình dân dụng theo chiến lược phát triển chung của PVGAS giai đoạn 1 (năm 2016 – 2017).
- Định vị, bảo vệ và phát triển thương hiệu PetroVietNam Gas theo định hướng của Tổng Công ty Khí, hướng tới lợi ích cổ đông, người tiêu dùng và cộng đồng xã hội, tiếp tục các chương trình quảng cáo phục vụ bán lẻ:
 - + Đẩy mạnh phát triển hệ thống bán hàng trực tiếp tới gần với người tiêu dùng.
 - + Phát triển bền vững hệ thống kênh phân phối định hướng vào các khách hàng tiêu thụ trực tiếp.
 - + Triển khai các chương trình khuyến mại để thúc đẩy bán hàng.
- Tăng cường công tác quản lý, thu hồi công nợ khách hàng để đảm bảo hiệu quả kinh doanh.
- Thực hiện đầy đủ các chính sách chế độ với người lao động theo quy định của pháp luật. Triển khai các chế độ lương, thưởng gắn với hiệu quả.
- Đàm phán khách hàng linh hoạt chuyển đổi nhiên liệu đốt thay thế song song với khí CNG.
- Đảm bảo hiệu quả tiêu thụ sản lượng CNG được TCT giao.

- Vận hành, khai thác an toàn, hiệu quả các Tổng kho LPG từ Đà Nẵng trở ra, các trạm giảm áp PRU, phối hợp với các đối tác cung ứng dịch vụ đảm bảo phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh được liên tục
- Triển khai dịch vụ kiểm định, sơn sửa bình gas cho các đối tác khác tại các trạm kiểm định của công ty.
- Đẩy mạnh công tác dịch vụ và chăm sóc khách hàng.
- Triển khai và quản lý các dự án theo đúng tiến độ đảm bảo an toàn chất lượng và tiết kiệm.
- Bảo toàn và phát triển vốn đảm bảo hiệu quả sản xuất kinh doanh trên cơ sở đảm bảo quyền lợi của các cổ đông
- Thực hiện đầy đủ quy định về an toàn, đảm bảo vận hành liên tục hệ thống trạm chiết, kho chứa;
- Tiếp tục tái cơ cấu để không ngừng nâng cao hiệu quả SXKD.
- Tuân thủ định hướng chiến lược phát triển của Tập Đoàn Dầu khí Quốc gia Việt Nam và Tổng Công ty Khí. Thực hiện các nhiệm vụ theo sự phân công của Tổng Công ty và Tập đoàn.
- Hỗ trợ các tổ chức Công đoàn, Đoàn thanh niên, Nữ công, Hội cựu chiến binh hoạt động hiệu quả.

IV. CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH NĂM 2017

I	Sản lượng		
1	LPG	Tấn	203.487
	<i>LPG công nghiệp</i>	<i>tấn</i>	<i>135.312</i>
	<i>LPG dân dụng</i>	<i>tấn</i>	<i>68.175</i>
2	Khí nén CNG	Tr.SM3	40
II	Vốn điều lệ	tỷ đồng	277,2
III	Doanh thu	tỷ đồng	2846,6
IV	Chỉ tiêu lao động		
1	Số lao động cuối kỳ	người	512
2	Thu nhập bình quân	trđ/tháng	13,93
V	Lợi nhuận trước thuế	tỷ đồng	10,9

VI	Lợi nhuận sau thuế	tỷ đồng	8,8
VII	Nộp ngân sách	tỷ đồng	6,9

V. CÁC GIẢI PHÁP CHỦ YẾU THỰC HIỆN

1. Công tác sản xuất kinh doanh LPG

- Bám sát các chỉ tiêu kế hoạch 2017 đã được Đại hội cổ đông thông qua.
- Điều tiết nguồn hàng hợp lý, khai thác tối đa hiệu quả các kho chứa LPG của công ty. Phối hợp với KDK các khách hàng khác tận dụng khai thác kho chứa của KMB hiệu quả hơn.
- Đẩy mạnh thị trường xuất khẩu để chủ động cân đối nguồn hàng, tăng lợi nhuận kinh doanh.
- Mở rộng thị trường khách hàng công nghiệp mới; Tập trung vào nhóm khách hàng có yêu cầu dịch vụ cao, có tài chính tốt và đảm bảo lợi nhuận kinh doanh. Quản lý từng khách hàng, thực hiện theo đúng cam kết trong hợp đồng.
- Tăng cường kiểm soát và tối ưu hóa chi phí trong kinh doanh trong toàn Công ty.
- Xây dựng chính sách bán lẻ bám sát chiến lược chung của TCT: chính sách phát triển thị trường trọng điểm, thị trường mới; tiếp tục triển khai kênh phân phối, chiến lược marketing theo chiến lược chung. Thiết lập các tiêu chí giám sát chính sách giá, chiết khấu, giảm giá phù hợp với thị trường và khu vực của từng chi nhánh.
- Đầu tư, xây dựng và phát triển hệ thống bán bình trực tiếp tại các thị trường trọng điểm và trung tâm các tỉnh/thành. Phân loại và hỗ trợ hệ thống cửa hàng phát triển bán bình PVGAS.
- Triển khai kịp thời các chương trình khi có sự hỗ trợ của TCT theo chiến lược bán lẻ.
- Đầu tư mua vỏ bình mới kịp thời, có hiệu quả, phù hợp với sản lượng bán hàng tăng thêm. Đẩy mạnh dịch vụ hỗ trợ bán hàng bình 45kg.
- Quảng cáo, khuyến mại tới người tiêu dùng trực tiếp, tại các khu vực thị trường trọng điểm.
- Duy trì thỏa thuận giữa các đơn vị trong hiệp hội gas về phối hợp bán hàng.
- Tìm kiếm khách hàng để hợp tác khai thác tối đa kho Đà Nẵng, kho Vũng Áng nhằm giảm bớt khó khăn về chi phí của kho.

2. Công tác sản xuất kinh doanh CNG:

- Tập trung xử lý các tình huống phát sinh do điều chỉnh sản lượng CNG trong năm 2017 đảm bảo uy tín trên thị trường. Linh hoạt trong cung cấp CNG cho các khách hàng trên cơ sở đảm bảo hiệu quả kinh doanh.

- Bám sát phối hợp với TCT thực hiện các nội dung chiến lược phát triển bán lẻ được duyệt đảm bảo hiệu quả.
- Đàm phán với khách hàng cắt giảm sản lượng tiêu thụ khí CNG, kinh doanh chuyển đổi sử dụng nhiên liệu thay thế trong thời gian gián đoạn việc cung cấp khí CNG.
- Xây dựng cơ chế giá bán cho khách hàng phù hợp với tình hình biến động của giá dầu, giá CP thế giới.
- Quản lý chặt chẽ sản lượng tiêu thụ, công nợ của từng khách hàng, quản lý hao hụt trong giao nhận khí.
- Đảm bảo an toàn hoạt động tại các trạm PRU.
- Phối hợp với PVGASD, đơn vị vận tải điều tiết hàng hóa, đảm bảo nguồn hàng cung cấp đủ và kịp thời cho khách hàng CNG.

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

- Triển khai Hệ thống quản lý AT-CL-MT theo tiêu chuẩn ISO 4500:2017, ISO9001:2015, ISO14001:2015;
- Thực hiện đầy đủ công tác ATCLMT theo quy định của TCT và yêu cầu của pháp luật.
- Rà soát, cập nhật định mức sản xuất kinh doanh phù hợp hoạt động tại đơn vị.

4. Công tác Dịch vụ Kỹ thuật – Đầu tư Xây dựng và Khoa học – Công nghệ:

- Đẩy mạnh công tác dịch vụ kỹ thuật lắp đặt, bảo dưỡng, sửa chữa các trạm cấp LPG/CNG cho các khách hàng.
- Triển khai tích cực dự án Trạm nạp LPG Thái Nguyên.
- Tiếp tục triển khai xây lắp trạm LPG cho khách hàng: Nhà máy lọc dầu Nghi Sơn, Lioa, Texhong.
- Hoàn thành quyết toán các dự án đầu tư xây dựng cơ bản đã thực hiện.
- Thực hiện cho thuê hoặc chuyển giao cầu cảng, diện tích đất chưa sử dụng hết tại dự án Tổng kho sản phẩm dầu khí Đà Nẵng.
- Tiếp tục phát huy phong trào lao động sáng tạo, phát huy sáng kiến, cải tiến kỹ thuật hợp lý hóa sản xuất để tăng năng suất, thực hành tiết kiệm, đảm bảo an toàn trong sản xuất và đầu tư.
- Thực hiện giám sát và đánh giá đầu tư theo quy định tại Nghị định số 84/2015/NĐ-CP ngày 30/9/2015 của Chính phủ về giám sát và đánh giá đầu tư và Quyết định số 1079/QĐ-KVN ngày 5/9/2014 về Quy trình thực hiện giám sát và đánh giá trực tiếp dự án đầu tư của Tổng Công ty.

5. Tổ chức nhân sự, đổi mới doanh nghiệp:

- Lao động định biên 2017: 512 người.
- Tiếp tục kiện toàn bộ máy tổ chức và nhân sự cho Công ty;

- Tiếp tục thực hiện nhiệm vụ tái cơ cấu Công ty theo đúng yêu cầu của Tập đoàn, Tổng công ty: sắp xếp nhân sự, ổn định mô hình sản xuất kinh doanh.
- Hoàn thiện việc xây dựng các quy trình, quy chế làm việc, quy hoạch cán bộ theo định hướng chiến lược của Công ty nhằm nâng cao hơn nữa chất lượng lao động và phù hợp với những quy định mới của Pháp luật;
- Có chính sách đào tạo phù hợp với yêu cầu phát triển của Công ty, khuyến khích người lao động trong Công ty không ngừng học hỏi, nâng cao trình độ;
- Nâng cao chất lượng đội ngũ quản lý nhân lực của Công ty.
- Xây dựng và áp dụng hệ thống quy chế lương, thưởng phù hợp theo hướng gắn liền tiền lương, thu nhập của người lao động với chất lượng lao động và hiệu quả công tác, coi trọng trình độ chuyên môn, tay nghề cao, lao động có kỹ thuật cao, kỹ luật cao...

6. Công tác tài chính

- Kiểm soát chặt chẽ công nợ, tài sản.
- Kiểm soát chặt chẽ chi phí theo từng loại hình sản xuất kinh doanh.
- Cân đối dòng tiền hợp lý, thu xếp vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư dự án với chi phí hợp lý.
- Bảo toàn và phát triển vốn.
- Xây dựng và đề xuất phương án xử lý các khoản nợ quá hạn của khách hàng.

7. Công tác đoàn thể:

- Thăm hỏi, động viên kịp thời các trường hợp ốm đau, thai sản, hiếu hi trong Công ty, tạo niềm tin và sự gắn bó của CBCNV với Công ty.
- Đảm bảo người lao động được hưởng đầy đủ các quyền lợi của mình, đặc biệt là các chế độ nghỉ ngơi, thai sản, nghỉ dưỡng sức phục hồi sức khỏe sau thai sản, chế độ ốm đau...
- Tích cực đẩy mạnh phong trào thi đua, hăng say lao động sản xuất, để đoàn kết phấn đấu hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2017.

VI. KIẾN NGHỊ

Trong bối cảnh thị trường còn khó khăn, kế hoạch năm 2017 là thách thức và cũng là mục tiêu phấn đấu của toàn thể Lãnh đạo, từng CBCNV của Công ty CP Kinh doanh Khí hoá lỏng Miền Bắc. Tạo điều kiện hỗ trợ và động lực để hoàn thành kế hoạch năm 2017, KMB kính đề nghị Tổng Công ty Khí và Tập đoàn dầu khí Việt Nam xem xét các nội dung sau:

1. TCT xem xét tăng thời gian thanh toán đối với các hợp đồng mua bán LPG giữa KMB với KDK để giảm áp lực vốn cho KMB, đảm bảo hiệu quả kinh doanh như đã hỗ trợ KMB trong giai đoạn năm 2010 - 2011.
2. TCT xem xét có chiến lược, cơ chế dài hạn đối với hoạt động kinh doanh CNG để KMB ổn định kinh doanh, đảm bảo cung cấp hàng đầy đủ cho các khách hàng đã ký hợp đồng lâu dài.

3. TCT kịp thời triển khai các chính sách hỗ trợ phát triển bán lẻ theo chiến lược đã phê duyệt của PVGAS để KMB sớm đưa vào thực hiện ngay từ đầu năm 2017.

GIÁM ĐỐC

Đoàn Trúc Lâm