

30-03-2017

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



**PV OIL LUBE**  
Dầu nhờn của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam

kh(0)

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI  
VĂN BẢN ĐẾN  
Ngày: 29-03-2017  
Số:.....6504.....



# BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

## NĂM 2016

TP. HỒ CHÍ MINH – THÁNG 3/2017

## 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: 2016**

### I. Thông tin chung

- 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: 59,336,300,000 tỷ đồng (Tổng Công ty Dầu Việt Nam)
- Địa chỉ: 201 Điện Biên Phủ, Phường 15, Quận Bình Thạnh, Tp.Hồ Chí Minh.
- Số điện thoại: 08.38993388
- Số fax: 08.38982626
- Website: <http://www.lube.pvoil.vn>
- Mã cổ phiếu (nếu có): PVO
- *Quá trình hình thành và phát triển*
- Quá trình hình thành và phát triển: Công ty Cổ Phần Dầu nhờn PV OIL (PV OIL LUBE) là Công ty Cổ phần Đại chúng, trong đó Tổng Công ty Dầu Việt Nam (PV OIL) là cổ đông chiếm cổ phần chi phối, là đơn vị duy nhất của Tập đoàn dầu khí Việt Nam sản xuất và cung ứng các chế phẩm dầu mỡ nhờn dùng trong công nghiệp và dân dụng.

Năm 1991	Thành lập xí nghiệp Dầu mỡ nhờn VIDAMO trực thuộc Tổng công ty Dầu mỏ Khí đốt Việt Nam
Năm 1992	Chuyển đổi loại hình doanh nghiệp thành Công ty VIDAMO
Năm 1996	Hợp nhất với công ty Lọc Hóa dầu thành Công ty Chế biến và Kinh doanh Sản phẩm Dầu mỏ - PV PDC (Năm 2001 chuyển đổi doanh nghiệp nhà nước theo luật doanh nghiệp) Sử dụng tên giao dịch là PDC)
Năm 2008	Thành lập Tổng công ty Dầu Việt Nam (PV OIL) trên cơ sở hợp nhất Công ty PDC, Petechim và PetroMekong. Công ty TNHH Một thành viên Hóa dầu Dầu khí VIDAMO được thành lập trên cơ sở nhận chuyển giao 2 đơn vị sản xuất và kinh doanh Dầu mỡ nhờn của PV OIL là xí nghiệp dầu mỡ nhờn Vidamo Hà Nội và Xí nghiệp dầu mỡ nhờn Vidamo Bình Chiểu

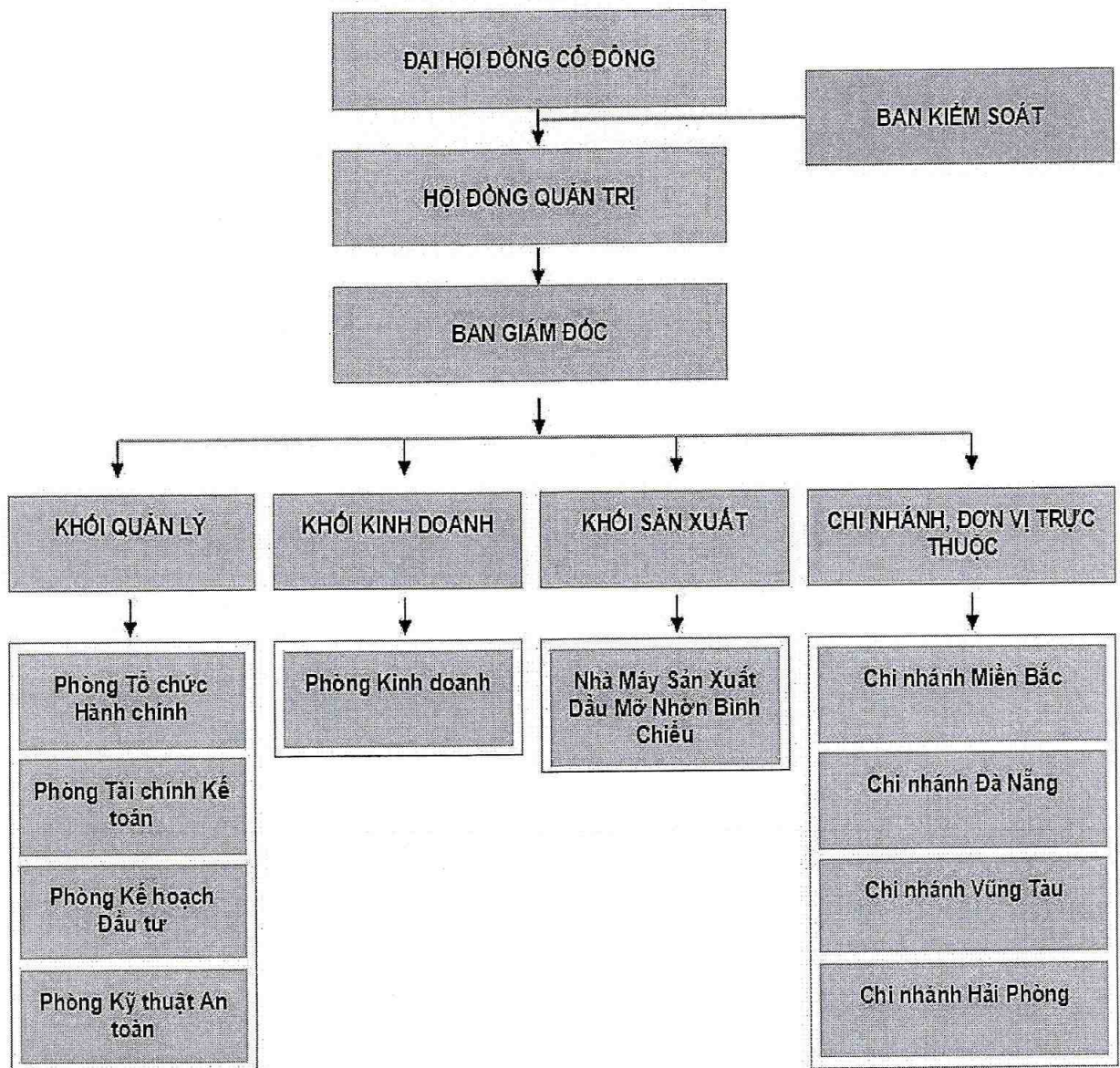


<p>Năm 2009</p>	<p>Công ty TNHH một thành viên Hóa dầu Dầu khí VIDAMO được Cổ phần hóa thành Công ty Cổ phần Hóa dầu Dầu khí VIDAMO</p>
<p>Từ năm 2012 đến nay</p>	<p>Công ty Cổ phần Hóa dầu Dầu khí VIDAMO đổi tên thành Công ty cổ phần Dầu nhờn PV OIL (PV OIL LUBE)</p>

- 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.
- + Nhà máy sản xuất: Nhà máy sản xuất Dầu mỡ nhờn Bình Chiểu – Thủ Đức, sau khi được nâng cấp từ MMTB của Nhà máy Đông Hải chuyển vào, với 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.
  - *Ngành nghề và địa bàn kinh doanh*
  - *Ngành nghề kinh doanh:* Sản xuất sản phẩm dầu mỡ tinh chế bao gồm dầu mỡ nhờn các loại dùng trong lĩnh vực công nghiệp và dân dụng.
  - *Địa bàn kinh doanh:* miền Bắc, miền Trung và miền Nam.
  - *Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý*
  - *Mô hình quản trị:* Đại Hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và Giám đốc.
  - *Cơ cấu bộ máy quản lý:*



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

- *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: Phấn 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.

- *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, cặn.

- 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 đầu 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 PV OIL LUBE 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 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 trong 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 tương thích.

## II. Tình hình hoạt động trong năm

### 1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	TH năm 2015	KH năm 2016	TH cả năm 2016	Tỷ lệ HT KH năm 2016	Tỷ lệ % so với 2015
1	Sản xuất dầu mỡ nhờn	M3	3,604	4,000	3,880	97%	108%
2	Tiêu thụ DMN	M3	3,925	4,230	3,912	93%	100%
	- Thành phẩm	M3	3,693	4,000	3,771	92%	102%
	- Hàng hóa	M3	232	230	141	61%	61%
3	Tiêu thụ Xăng dầu	M3	10,543	8,500	9,880	116%	95%
	- Xăng dầu	M3	10,543	8,000	8,845	111%	85%
	- Khác (Naptha)	M3		500	1,035	207%	
4	Tổng doanh thu (thuần)	Tỷ đồng	295.6	289.4	243.9	84%	83%
5	Lãi gộp	Tỷ đồng	44.4	49.3	45.3	92%	102%
6	Doanh thu tài chính	Tỷ đồng	0.3		0.6		200%
7	Chi phí hoạt động	Tỷ đồng	43.21	46.3	42.8	92%	99%
8	Lợi nhuận hoạt động SXKD	Tỷ đồng	1.49	3	3.1	103%	208%
9	Lợi nhuận khác	Tỷ đồng	-0.53		18.9		
10	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	0.96	3	22.0		
11	Các khoản nộp NSNN	Tỷ đồng	27.5		32.1		117%

### 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 vụ	Giới tính	Ngày tháng năm sinh	Quê quán	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu
1	Lê Xuân Trinh	CT HĐQT	Nam	16/01/1961	Hung Yên	1,127,560	12.67%
2	Nguyễn Ngọc Anh	TV HĐQT kiêm GĐ	Nam	16/06/1980	Bình Định	889,948	10.00%



Stt	Họ và tên	Chức vụ	Giới tính	Ngày tháng năm sinh	Quê quán	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu
3	Ngô Đức Dũng	TV HĐQT	Nam	26/11/1970	Thanh Hóa	889,948	10.00%
4	Lê Thanh Thủy	TV HĐQT	Nữ	31/08/1969	Hà Nội	889,948	10.00%
5	Nguyễn Phước Giáng Hương	TV HĐQT	Nữ	11/6/1958	Hà Nội	2,600	0.03%
6	Bạch Tuấn Đạt	Phó Giám đốc	Nam	1/7/1970	Hà Nam	1,400	0.02%
7	Lưu Văn Truy	Phó Giám đốc	Nam	2/1/1965	Nam Định	19,000	0.21%
8	Lê Văn Bách	Phó Giám đốc	Nam	4/6/1975	Nam Định	25,900	0.29%
9	Phan Tuấn Anh	Kế toán trưởng	Nam	20/10/1976	Ninh Bình	0	0%

– Những thay đổi trong ban điều hành:

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Giới tính	Ngày tháng năm sinh	Quê quán	Nội dung thay đổi
1	Lê Xuân Trình	CT HĐQT	Nam	16/01/1961	Hung Yên	Thay đổi Chủ tịch vào tháng 3/2016
2	Dương Hiền Vĩnh	Phó Giám đốc	Nam	18/11/1981	Quảng Ngãi	Chấm dứt HĐLĐ tháng 7/2016
3	Vũ Anh Đức	Phó Giám đốc	Nam	12/06/2016	Nghệ An	Chấm dứt HĐLĐ tháng 7/2016
4	Bạch Tuấn Đạt	Phó Giám đốc	Nam	1/7/1970	Hà Nam	Bỏ nhiệm tháng 11/2016
5	Lưu Văn Truy	Phó Giám đốc	Nam	2/1/1965	Nam Định	Bỏ nhiệm tháng 11/2016

– Năm 2016: Lao động sử dụng bình quân trong năm là 116 người; 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, Công ty đã thay đổi chính sách tham gia BHXH cho CBCNV công ty chuyển từ hệ thống tham gia bảo hiểm theo lương 205 của chính phủ sang hệ thống lương tham gia BHXH do đơn vị tự xây dựng theo quy định của Pháp luật Việt Nam, 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 2015	Năm 2016	% tăng giảm
*	<b>Đối với tổ chức không phải là tổ chức tín dụng và tổ chức tài chính phi ngân hàng:</b>			
1	Tổng giá trị tài sản	156,205,626,206	202,700,931,575	130%
2	Doanh thu thuần	295,600,739,522	243,884,700,400	83%
3	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	1,484,768,677	3,151,013,934	212%
4	Lợi nhuận khác	(533,181,108)	18,896,355,581	
5	Lợi nhuận trước thuế	951,587,569	22,047,369,515	2,317%
6	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức			
*	<b>* Đối với tổ chức tín dụng và tổ chức tài chính phi ngân hàng:</b>			
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
*	<b>Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>			
1	Hệ số thanh toán ngắn hạn: (TSLĐ/Nợ ngắn hạn)	1.89	1.75	
2	Hệ số thanh toán nhanh: (TSLĐ - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	1.20	1.27	
*	<b>Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>			
1	Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0.39	0.46	

STT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	% tăng giảm
2	Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	0.63	0.85	
*	<b>Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>			
1	Vòng quay hàng tồn kho: Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân	5.75	4.55	
2	DT thuần/Tổng tài sản	1.89	1.20	
*	<b>Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>			
1	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/DT thuần	0.00	0.07	
2	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	0.00	0.16	
3	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản			
4	Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	0.01	0.10	

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

a) Cổ phần:

- Tổng số cổ phần và loại cổ phần đang lưu hành: 8.900.000 cổ phần,
- Số lượng cổ phần chuyển nhượng tự do và số lượng cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định pháp luật, Điều lệ công ty hay cam kết của người sở hữu: không có
- Trường hợp công ty có chứng khoán giao dịch tại nước ngoài hay bảo trợ việc phát hành và niêm yết chứng khoán tại nước ngoài, cần nêu rõ thị trường giao dịch, số lượng chứng khoán được giao dịch hay được bảo trợ và các thông tin quan trọng liên quan đến quyền, nghĩa vụ của công ty liên quan đến chứng khoán giao dịch hoặc được bảo trợ tại nước ngoài: không có

b) Cơ cấu cổ đông:

Danh mục	Cổ đông trong nước			Cổ đông nước ngoài			Tổng		
	Số lượng	Giá trị	Tỷ lệ	Số lượng	Giá trị	Tỷ lệ	Số lượng	Giá trị	Tỷ lệ
1. Cổ đông Nhà nước	5.577.300	55.773	62,67%	0	0	0,00%	5.577.300	55.773	62,67%
2. Cổ đông nội bộ: (Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng)	40.100	401	0,45%	0	0	0,00%	40.100	401	0,45%
3. Cổ đông trong công ty	70.500	705	0,79%	0	0	0,00%	70.500	705	0,79%
<i>Cổ phiếu quỹ</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0,00%</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0,00%</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0,00%</i>
<i>Cán bộ công nhân viên</i>	<i>70.500</i>	<i>705</i>	<i>0,79%</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0,00%</i>	<i>70.500</i>	<i>705</i>	<i>0,79%</i>
4. Cổ đông ngoài công ty	3.212.100	32.121	36,09%	0	0	0,00%	3.212.100	32.121	36,09%
<i>Cá nhân</i>	<i>1.339.600</i>	<i>13.396</i>	<i>15,05%</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0,00%</i>	<i>1.339.600</i>	<i>13.396</i>	<i>15,05%</i>
<i>Tổ chức</i>	<i>1.872.500</i>	<i>18.725</i>	<i>21,04%</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0,00%</i>	<i>1.872.500</i>	<i>18.725</i>	<i>21,04%</i>



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.**

6. Báo cáo tác động liên quan đến môi trường và xã hội của công ty

6.1. Quản lý nguồn nguyên vật liệu:

a) Tổng lượng nguyên vật liệu được sử dụng để sản xuất và đóng gói các sản phẩm và dịch vụ chính của tổ chức trong năm:

- Dầu gốc và phụ gia: giá trị 97,83 tỷ.

- Bao bì: 9,8 tỷ.

b) Báo cáo tỉ lệ phần trăm nguyên vật liệu được tái chế được sử dụng để sản xuất sản phẩm và dịch vụ chính của tổ chức: **không có.**

6.2. Tiêu thụ năng lượng:

a) Năng lượng tiêu thụ trực tiếp và gián tiếp:

- Văn phòng Công ty: khoảng 6.000 Kwh/tháng

- Nhà máy Bình Chiểu: khoảng 8,600 Kwh/tháng

- Chi nhánh Công ty Cổ phần Dầu nhờn PV OIL Miền Bắc: 2,100 Kwh/tháng

b) Năng lượng tiết kiệm được thông qua các sáng kiến sử dụng năng lượng hiệu quả: **chưa có.**

c) Các báo cáo sáng kiến tiết kiệm năng lượng (cung cấp các sản phẩm và dịch vụ tiết kiệm năng lượng hoặc sử dụng năng lượng tái tạo); báo cáo kết quả của các sáng kiến này: **chưa có.**

6.3. Tiêu thụ nước:

a) Nguồn cung cấp nước và lượng nước sử dụng: 258 m<sup>3</sup>/tháng, tương đương 4,500,000 đồng/tháng.

b) Tỷ lệ phần trăm và tổng lượng nước tái chế và tái sử dụng: **Không có**

6.4. Tuân thủ pháp luật về bảo vệ môi trường

a) Số lần bị xử phạt vi phạm do không tuân thủ luật pháp và các quy định về môi trường: **không vi phạm.**

b) Tổng số tiền do bị xử phạt vi phạm do không tuân thủ luật pháp và các quy định về môi trường: **không vi phạm.**

6.5. Chính sách liên quan đến người lao động:

a) Số lượng lao động, mức lương trung bình đối với người lao động:

- Lao động sử dụng bình quân trong năm: 116 người.

- Mức lương bình quân trong năm: 9.977.249 đồng (lưu ý đây là mức lương k phải thu nhập)

b) Chính sách lao động nhằm đảm bảo sức khỏe, an toàn và phúc lợi của người lao động:

Công ty thực hiện đầy đủ các chính sách BHXH, BHYT, BHTN và phúc lợi cho NLĐ, ngoài ra công ty còn mua thêm bảo hiểm chăm sóc sức khỏe và tai nạn mức

trách nhiệm cao (PVI Care) cho CBCNV. Hàng năm công ty đều tổ chức khám bệnh định kỳ cho CBCNV công ty với tổng mức khám năm 2016 khoảng: 100 triệu đồng.

c) Hoạt động đào tạo người lao động

- Số giờ đào tạo trung bình mỗi năm, theo nhân viên và theo phân loại nhân viên: 934 giờ/năm, bình quân 8 giờ/người/năm

- Các chương trình phát triển kỹ năng và học tập liên tục để hỗ trợ người lao động đảm bảo có việc làm và phát triển sự nghiệp

6.6. Báo cáo liên quan đến trách nhiệm đối với cộng đồng địa phương:

Các hoạt động đầu tư cộng đồng và hoạt động phát triển cộng đồng khác, bao gồm hỗ trợ tài chính nhằm phục vụ cộng đồng: Tham gia quyên góp ủng hộ cho các hộ nghèo tại địa phương nơi Công ty hoạt động 20 triệu đồng, quyên góp ủng hộ đồng bào Miền Trung bị lũ lụt 22 triệu đồng, công tác xã hội từ thiện tại chùa Cẩm Phong Tây Ninh 15 triệu đồng.

6.7. Báo cáo liên quan đến hoạt động thị trường vốn xanh theo hướng dẫn của UBCKNN: *không có*.

### **III. Báo cáo và đánh giá của Ban Giám đốc**

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

##### *1.1. Thị trường Dầu nhớt Việt Nam trong năm 2016:*

Thị trường Dầu nhớt Việt Nam trong năm 2016 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 2016 (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.

##### **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 2016 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 dầu mỡ nhờn trong năm dẫn đến sản lượng cung ứng dầu mỡ nhờn của Công ty tại các đơn vị trong ngành giảm.

### **1.3 Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch**

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	TH năm 2015	KH năm 2016	TH cả năm 2016	Tỷ lệ HT KH năm 2016	Tỷ lệ so với 2015
1	Sản xuất dầu mỡ nhờn	M3	3,604	4,000	3,880	97%	108%
2	Tiêu thụ DMN TP	M3	3,693	4,000	3,770	94%	102%
3	Tiêu thụ DMN HH	M3	232	230	141	61%	61%
4	Tiêu thụ HH/DV khác	M3		500	1,035	207%	
5	Kinh doanh xăng dầu	M3	10,543	8,000	8,845	111%	84%
6	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	295.6	289.4	243.9	84%	83%
7	Lãi gộp	Tỷ đồng	44.4	49.3	45.3	92%	102%
8	Chi phí hoạt động	Tỷ đồng	43.2	46.3	42.8	92%	99%
9	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	0.95	3	22.0	733%	2,316%

#### **- Về sản lượng:**

+ Chỉ tiêu sản lượng sản xuất dầu mỡ nhờn cả năm khoảng 3.880 m<sup>3</sup> (kể cả gia công tại Chevron VN), đạt 97% với kế hoạch 2016 được giao và tăng 8% so với năm 2015.

+ Chỉ tiêu sản lượng tiêu thụ dầu mỡ nhờn:

- Tiêu thụ dầu mỡ nhờn thành phẩm kênh Đại lý đạt khoảng 3.440 m<sup>3</sup> tăng 13% so với năm 2015.

- Tiêu thụ dầu mỡ nhờn thành phẩm kênh công nghiệp đạt khoảng 331 m<sup>3</sup> chỉ bằng 75% so với năm 2015.
  - Tiêu thụ dầu mỡ nhờn hàng hóa đạt khoảng 141 m<sup>3</sup> chỉ bằng 61% so với năm 2015.
  - Tiêu thụ xăng dầu: Cả năm SL xăng dầu đạt 8.845 m<sup>3</sup>, bằng 84% kế hoạch, chủ yếu bán cho khách hàng công nghiệp.
- Về doanh thu: Doanh thu đạt 243,9 tỷ đồng, bằng 84% kế hoạch năm. Lãi gộp đạt 45,3 tỷ đồng, bằng 92% kế hoạch năm.
- Chi phí hoạt động cả năm đạt 42,8 tỷ, bằng 92% so với kế hoạch và chỉ bằng 99% so với năm 2015.
- Về lợi nhuận trước thuế: 22,05 tỷ đồng trong đó lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh là 3,1 tỷ đồng; từ bán nhà máy Đông Hải và thu nhập tài chính là 18,9 tỷ đồng.

#### **1.4 Kết quả thực hiện các nhiệm vụ kế hoạch**

Các nhiệm vụ kế hoạch năm 2016 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 phàn nàn 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 nhờn 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.

- Năm 2016, Công ty tiếp tục 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.*

- Được sự chấp thuận của Tổng Công ty, PV OIL Lube đã triển khai lắp đặt hệ thống máy móc tại nhà máy Bình Chiểu thuê đơn vị EIC, hoàn thành vào tháng 11. Toàn bộ công trình bàn giao vào ngày 25/11/2016. Công việc thực hiện lắp đặt MMTB tại Nhà máy Bình Chiểu gồm những phần việc như sau:

+ Lắp đặt máy móc thiết bị vận chuyển từ nhà máy Đông Hải vào.

+ Cải tạo một số MMTB đã bị hư hỏng, bảo dưỡng lại các thiết bị: hiệu chỉnh toàn bộ các thiết bị; nâng cấp hệ thống PLC điều khiển tự động. Trang bị thêm một số van tự động; bổ pha chế phụ gia chuyên biệt.

+ Chính trang toàn bộ nhà máy: xây dựng hàng rào xung quanh nhà máy, sơn phết, trồng cây xanh, sơn lại toàn bộ hệ thống bồn bể, đường ống.

- Thực hiện giấy tờ quyền sử dụng đất tại 201 Điện Biên Phủ, P15, Bình Thạnh.

- Mua 1 xe nâng trị giá 0,45 tỷ đồng (chưa VAT), bằng 10% so với kế hoạch được giao, quý III mua 2 tài sản mới là máy photocopy và trang bị công thông tin Công ty, tổng giá trị 111 triệu đồng.

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

- Số lao động bình quân của Công ty hiện là 116 người, trong năm Công ty đã tuyển dụng thêm 5 người tại các phòng, chi nhánh, giải quyết theo chế độ quy định cho 12 trường hợp chuyển công tác; lương bình quân đầu người đạt gần 10 triệu đồng người/tháng.

- 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 cào 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 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 2016 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; chi phí hoạt động giảm so với kế hoạch được giao...

- 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 trong tổng lợi nhuận của Công ty thì chủ yếu từ bán nhà máy Đông Hải, lợi nhuận từ hoạt động SXKD chỉ đạt 2,5 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 dầu mỡ nhờn 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

- Tiền, các khoản tương đương tiền và Đầu tư tài chính ngắn hạn: tăng 3,4 lần so với thời điểm cuối năm 2015 thể hiện các khoản tiền gửi có kỳ hạn tại ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam- CN TP.HCM và ngân hàng TMCP Nam Á – PGD Hòa Bình. Tiền tăng do trong quý 1/2016 chuyển nhượng các công trình xây dựng thuộc khu đất tại số 01 Nguyễn Bình Khiêm, phường Đông Hải 2, quận Hải An, thành phố Hải Phòng cùng toàn bộ giá trị hữu hình, vô hình.

- Nợ phải thu xấu: so với thời điểm cuối năm 2015, tình hình thu nợ có tín hiệu tốt mặc dù số tiền thu hồi không nhiều. Các khách hàng có công nợ xấu đã có sự phối hợp tốt trong việc đối chiếu, xác nhận nợ.

- Ngoài ra, trong năm 2016 không phát sinh thêm nợ phải thu hay tài sản xấu ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh.

### b) Tình hình nợ phải trả

- Nợ phải trả người bán ngắn hạn: tăng 2,7 lần so với thời điểm cuối năm 2015 trong đó có khoản nợ chưa trả cho nhà thầu sửa chữa, nâng cấp dây chuyền sản xuất tại nhà máy Bình Chiểu và nợ chưa trả tiền mua nguyên vật liệu sản xuất.

- Thời điểm cuối năm 2016, hệ số thanh toán ngắn hạn là 1,75 cho thấy khả năng thanh toán của Công ty trong tình trạng tốt. Công ty không có chênh lệch tỷ giá hối đoái, chênh lệch lãi vay ảnh hưởng đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

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 2016

Năm 2016 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 2016**

Tận dụng những thuận lợi và khắc phục những khó khăn, năm 2016 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 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 2016**

### **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 Lê Xuân Trình – Chủ tịch (Kiêm nhiệm).
2. Ông Nguyễn Ngọc Anh - 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.

Ngày 11/3/2016 HĐQT PV OIL Lube đã có văn bản 02/NQ-PVOLUB thôi nhiệm vụ người đại diện phần vốn của ông Huỳnh Nguyễn Bạch Tuyên – TVHĐQT, và văn bản 03/NQ-PVOLUB bầu ông Lê Xuân Trình giữ Chủ tịch HĐQT.

### **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 mỡ 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 mỡ nhờn với tư cách là đơn vị duy nhất của Tổng Công ty PV OIL và Tập đoàn dầu khí quốc gia Việt Nam 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, dịch vụ phân tích, kiểm định chất lượng dầu mỡ nhờn,...).

- Xác định rõ con người là nhân tố quyết định sự thành bại của Công ty, tập trung xây dựng đội ngũ CBCNV 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 2016, HĐQT đã tổ chức 07 cuộc họp, ban hành 16 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.

*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 2016**

Theo số liệu đã được kiểm toán bởi Công ty kiểm toán An Việt, các kết quả SXKD chính năm 2016 như sau:

+ Sản lượng tiêu thụ dầu mỡ nhờn thành phẩm: 3.771 m<sup>3</sup>, đạt 92% KH (KH: 4.000 m<sup>3</sup>).

+ Sản lượng tiêu thụ xăng dầu: 8.845 m<sup>3</sup> đạt 111% KH năm (KH: 8.000 m<sup>3</sup>).

- + Doanh thu: 243,9 tỷ, đạt 84% KH năm (KH: 289.4 tỷ)..
- + Lợi nhuận trước thuế: 22,05 tỷ đồng.
- + Lợi nhuận sau thuế: 17,51 tỷ đồng.

***Đánh giá chung:***

Trong năm 2016 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 04/NQ-PVOLUB-ĐHĐCĐ ngày 12/4/2016 của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016 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. 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 2017, 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 2017**

Phát huy những kết quả đã đạt được trong năm 2016, năm 2017 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 2017 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 2017, 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 2017 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 2017

- 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.

o 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 2017

STT	Chỉ tiêu	Đvt	KH 2017	Thuyết minh
<b>I</b>	<b>Chỉ tiêu sản lượng</b>			
1	Sản xuất và tiêu thụ dầu mỡ nhờn	m3	4,150	
-	Dầu mỡ nhờn sản xuất	m3	4,000	
-	Dầu mỡ nhờn hàng hóa	m3	150	
2	Sản lượng xăng dầu	m3	8,000	Toàn bộ sản lượng bán kênh KHCN. Đơn vị đăng ký lấy 100% nguồn hàng TCT.

PH

II	Chỉ tiêu tài chính			
1	Doanh thu	tỷ đồng	250.2	
-	Kinh doanh dầu mỡ nhờn	tỷ đồng	168.6	
-	Kinh doanh HH, DV khác (naptha, dịch vụ)	tỷ đồng	12.6	
-	Kinh doanh xăng dầu	tỷ đồng	69.0	
2	Giá vốn	tỷ đồng	203.9	
-	Kinh doanh dầu mỡ nhờn	tỷ đồng	127.7	Trong đó giá thành DMN sản xuất là 114,5 tỷ đồng, bình quân 28.614 đồng/lít
-	Kinh doanh HH, DV khác (naptha, dịch vụ)	tỷ đồng	11.1	
-	Kinh doanh xăng dầu	tỷ đồng	65.1	
3	Lãi gộp	tỷ đồng	46.3	
-	Kinh doanh dầu mỡ nhờn	tỷ đồng	40.9	
-	Kinh doanh HH, DV khác (naptha, dịch vụ)	tỷ đồng	1.5	
-	Kinh doanh xăng dầu	tỷ đồng	3.9	
4	Chi phí	tỷ đồng	43.0	
-	Kinh doanh dầu mỡ nhờn	tỷ đồng	40.0	
-	Kinh doanh HH, DV khác (naptha, dịch vụ)	tỷ đồng	0.4	
-	Kinh doanh xăng dầu	tỷ đồng	2.6	
5	Lợi nhuận trước thuế	tỷ đồng	3.3	
-	Kinh doanh dầu mỡ nhờn	tỷ đồng	0.9	
-	Kinh doanh HH, DV khác (naptha, dịch vụ)	tỷ đồng	1.1	
-	Kinh doanh xăng dầu	tỷ đồng	1.3	
6	Vốn điều lệ	tỷ đồng	89.0	
7	Tỷ suất LNTT/VĐL		4%	

## 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 phấn đấu 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	Ông Lê Xuân Trình	Chủ tịch HĐQT	1.127.560	12,67%
2	Ông Nguyễn Ngọc Anh	TV HĐQT Kiêm GD	889.480	9,99%
3	Ông Ngô Đức Dũng	TV HĐQT	889.480	9,99%
4	Bà Lê Thanh Thủy	TV HĐQT	889.480	9,99%
5	Bà Nguyễn Phước Giáng Hương	TV HĐQT	2.600 (SỞ HỮU CÁ NHÂN)	0,03%

b) Các tiểu 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 tiểu 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 An Việt 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 2016 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*

