

CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI ĐẦU TƯ DẦU KHÍ NAM SÔNG HẬU
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2023



NSH PETRO

BÁO CÁO BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
NĂM 2022

❖

THÁNG 06/2023

I. BÁO CÁO KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2022**1. Đặc điểm tình hình chung năm 2022****❖ Thuận lợi:**

- Nghị định 95/2021/NĐ-CP của Chính phủ ngày 01/11/2021 sửa đổi bổ sung một số điều của Nghị định 83/2014/NĐ-CP ra đời và chính thức có hiệu lực từ ngày 01/11/2014 đã giúp các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu, trong đó có Công ty cổ phần Thương mại Đầu tư Dầu khí Nam Sông Hậu chủ động hơn trong việc điều chỉnh giá bán xăng dầu trong nước. Cụ thể, với cơ chế cho phép điều chỉnh giá là 10 ngày một lần, giá xăng dầu trong nước bám sát hơn với diễn biến giá dầu thế giới, giảm thiểu rủi ro chênh lệch giá bán thấp hơn giá mua do giá dầu trong nước không kịp điều chỉnh theo giá thế giới như trước đây.

- Nhu cầu tiêu thụ xăng dầu tiếp tục tăng trưởng cùng với tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam. Tỷ lệ tăng trưởng nhanh của số lượng sở hữu phương tiện giao thông vận tải trung bình 14% với năm 2020 làm gia tăng nhu cầu tiêu thụ nhiên liệu, đặc biệt là nhiên liệu dùng cho ô tô như xăng và dầu diesel. Bên cạnh đó, nhu cầu sử dụng khí hóa dầu lỏng làm nhiên liệu trong sinh hoạt, lĩnh vực năng lượng và nông nghiệp duy trì mức độ tăng trưởng ổn định cho đến năm 2025. Dự báo đến năm 2025, tăng trưởng nhu cầu tiêu thụ nhiên liệu từ mỏ tại Việt Nam lên tới 4% mức trung bình hàng năm. Như vậy, tiềm năng tăng trưởng của lĩnh vực kinh doanh xăng dầu trong thời gian tới còn khá lớn, là cơ hội cho các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu trong đó có Công ty cổ phần Thương mại Đầu tư Dầu khí Nam Sông Hậu gia tăng thị phần, phát triển mạnh mẽ để đảm bảo cung ứng nhu cầu tiêu thụ của thị trường trong nước và khu vực đồng bằng sông Cửu Long.

❖ Khó khăn:

- Môi trường cạnh tranh ngày càng cao, do sự hấp dẫn của thị trường kéo theo nhiều đối thủ cạnh tranh tiềm tàng của các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu là các doanh nghiệp mới sẽ được thành lập của Việt Nam, các tập đoàn nước ngoài là các hãng kinh doanh xăng dầu nổi tiếng trên thế giới khi có cơ hội kinh doanh xăng dầu tại Việt Nam. Bên cạnh việc tăng thêm số lượng thương nhân đầu mỗi kinh doanh xuất khẩu nhập khẩu thì năm 2015 là năm đầu tiên đánh dấu việc hình thành các doanh nghiệp phân phối xăng dầu theo quy định tại NĐ số 83/2014/NĐ-CP, cho đến nay đã có hơn 200 doanh nghiệp

phân phối xăng dầu tham gia thị trường xăng dầu trong nước, cạnh tranh lẫn nhau và cạnh tranh trực tiếp với thương nhân kinh doanh xuất khẩu, nhập khẩu xăng dầu về giá bán lẻ xăng dầu.

- Xăng dầu là mặt hàng nằm trong diện quản lý bình ổn giá của Nhà nước; giá xăng dầu chưa thực sự theo cơ chế thị trường do Nhà nước vẫn điều hành và can thiệp giá bán để thực hiện các mục tiêu vĩ mô khác. Mặc dù, giá xăng dầu đã được điều chỉnh theo xu thế biến động của giá xăng dầu trên thế giới. Tuy nhiên, mức tăng/giảm giá xăng dầu trong nước nhiều thời điểm không cùng xu thế hoặc có biên độ điều chỉnh không tương ứng với mức tăng/giảm của giá xăng dầu thế giới nên có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

- Ngành công nghiệp dầu khí thế giới và ngành công nghiệp dầu khí Việt Nam nói riêng đang đứng trước những khó khăn, thách thức vô cùng lớn khi phải đương đầu với tác động kép là hậu quả đại dịch Covid-19 để lại, tác động nặng nề đến nhiều nền kinh tế. Xung đột quân sự Nga-Ukraina ảnh hưởng sâu sắc toàn diện đến thị trường dầu khí thế giới, lạm phát duy trì ở mức cao; xu hướng tăng lãi suất; thu hẹp chính sách tiền tệ.

- Tính từ đầu tháng 01/2022, do ảnh hưởng giá xăng dầu thế giới tăng giảm bất thường, hàng hóa nội địa bị thiếu hụt. Điều này ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Để ứng phó với tình hình thực tế Ban Lãnh đạo Công ty chủ trương tiết kiệm tối đa chi phí để vượt qua giai đoạn khó khăn này, cụ thể thực hiện cắt giảm tối đa các chi phí không trực tiếp liên quan đến sản xuất kinh doanh, ưu tiên cho các chi phí giúp gia tăng sản lượng và hiệu quả kinh doanh; tiết giảm tối đa các chi phí công tác, khánh tiết, hội họp, đàm phán với các khách hàng bán buôn giảm tỷ lệ chiết khấu..... Bên cạnh đó, với hơn 10 dự án xăng dầu, du lịch, nông nghiệp, bất động sản đang trong quá trình triển khai, dự kiến khi hoàn thiện sẽ đem lại nguồn thu lớn cho Công ty.

2. Tóm tắt kết quả sản xuất kinh doanh năm 2022

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	CHỈ TIÊU	TH năm 2021	TH năm 2022	Tăng trưởng 2022/2021 (%)
I	Tổng doanh thu	5.756.915	7.391.638	28,40%
1	Doanh thu bán hàng	2.461.806	5.082.397	106,45%
2	Doanh thu bán thành phẩm	3.065.947	2.184.845	-28,74%
3	Doanh thu cung cấp dịch vụ	114.116	123.287	8,04%
4	Doanh thu khác	115.047	1.109	-99,04%
II	Tổng chi phí	4.651.430	7.636.719	64,18%
1	Giá vốn hàng bán	4.193.787	7.101.636	69,34%
2	Chi phí tài chính	235.180	293.594	24,84%
3	Chi phí quản lý doanh nghiệp	67.026	66.633	-0,59%
4	Chi phí bán hàng	161.437	174.856	8,31%
III	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	357.257	(236.377)	-166,16%
IV	Tổng lợi nhuận sau thuế	339.533	(236.614)	-169,69%

II. PHƯƠNG HƯỚNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2023
1. Các chỉ tiêu chủ yếu năm 2023

Từ những khó khăn - thuận lợi trên, Công ty đề ra phương hướng SXKD năm 2023 như sau:

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2023

STT	Chỉ tiêu	Đvt	TH 2022	KH 2023	
				Giá trị	Tăng trưởng 2023/2022 (%)
1	Vốn chủ sở hữu	Triệu đồng	1.544.114	2.657.590	72,11%
2	Vốn điều lệ	Triệu đồng	1.261.967	2.019.147	60,00%
3	Doanh thu thuần	Triệu đồng	7.355.101	10.964.273	49,07%
5	Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	(236.614)	356.266	-
7	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	-3,22%	3,25%	-
8	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	-15,32%	13,41%	-
9	Tỷ lệ trả cổ tức	%	7,5%	0%	-

2. Một số giải pháp thực hiện

2.1 Về hoạt động kinh doanh

- Xây dựng chiến lược kinh doanh sản phẩm chất lượng cao đáp ứng nhu cầu của thị trường, nhằm tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận. Thực hiện tiết kiệm chi phí ngay từ khi giao kế hoạch cho các đơn vị trên cơ sở rà soát kỹ từng khoản mục chi phí. Tiếp tục quản trị chi phí theo từng phương thức bán hàng (bán lẻ, bán buôn, đại lý, tổng đại lý), chi tiết theo từng khoản mục chi phí và từng loại hình kinh doanh.
- Theo dõi sát chính sách điều hành tỷ giá của Ngân hàng Nhà nước để lựa chọn nhà cung cấp và ký kết các hợp đồng cung cấp nguyên vật liệu với những điều khoản có lợi, hạn chế ảnh hưởng của biến động tỷ giá. Xây dựng phương án sử dụng có hiệu quả vốn từ nguồn tăng thêm.
- Bảo đảm tuyệt đối an toàn trong quá trình sản xuất kinh doanh, tăng cường công tác kiểm tra giám sát về phòng chống cháy nổ, bảo vệ môi trường, công tác an toàn tiền hàng, công tác bảo đảm an ninh, an toàn tại tất cả các cửa hàng xăng dầu.

2.2. Về công tác tạo nguồn

- Cân đối linh hoạt nguồn trong nước và nhập khẩu để có giá vốn tốt nhất. Điều hành nguồn và tồn kho tối ưu, hài hòa mục tiêu, đáp ứng đủ nguồn cho hệ thống phân phối của Công ty, không để tình trạng đứt nguồn xảy ra, đồng thời không bị ứ đọng vốn cũng như hạn chế rủi ro về biến động giá.
- Đánh giá mức độ ảnh hưởng đến khâu tạo nguồn để có các giải pháp phù hợp từ định hướng đầu tư đến tổ chức vận động hàng hóa.
- Khả năng nhập khẩu, pha chế, mua từ nguồn sản xuất trong nước của các khách hàng tiêu thụ xăng dầu và việc cân đối nguồn cung, cơ cấu xăng dầu phục vụ sản xuất, tiêu dùng trong các năm tới cũng là cơ sở để Công ty xây dựng kế hoạch doanh thu lợi nhuận trong tương lai.

2.3. Về chính sách sản phẩm, thị trường

- Đánh giá và theo dõi thị trường từng khu vực, vùng, miền nhằm nâng cao chất lượng nghiên cứu, phân tích các đối thủ cạnh tranh để có chiến lược kinh doanh phù hợp với từng thời kỳ.
- Tiếp tục phân tích vùng và tổ chức thị trường theo hướng ưu tiên phát triển tại các vùng thị trường kinh doanh có hiệu quả, chi phí thấp và nhu cầu tiêu thụ xăng dầu lớn thông qua các chính sách phù hợp như lãi gộp linh hoạt, điều chỉnh giá nội bộ tại các điểm công bố giá,...
- Chú trọng phối hợp với các cơ quan Bộ, ban, ngành từ Trung ương đến địa phương trong việc tiến hành các hoạt động kiểm tra, phát hiện và xử lý nghiêm minh tất cả các trường hợp xâm phạm quyền đối với nhãn hiệu NSH PETRO trên địa bàn do đơn vị

quản lý. Chủ động khai thác giá trị thương hiệu để gia tăng sản lượng bán trên toàn hệ thống đầu tư cải tạo nâng cấp hệ thống nhận diện, mở rộng áp dụng nhận diện đối với đối tượng khách hàng trung thành,...

2.4. Về công tác phát triển hệ thống phân phối sản phẩm

- Công ty đánh giá và nhận định trong tương lai hệ thống bán lẻ là một nhánh kinh doanh mang lại hiệu nhất và chiếm một phần không nhỏ trong lợi nhuận của công ty, vì vậy công ty sẽ tiếp tục mở rộng và phát triển hệ thống bán lẻ, tập trung đưa vào hoạt động nhiều cây xăng bán lẻ, nhằm nâng cao doanh thu và tăng lợi nhuận cho công ty.
- Có chiến lược phát triển hệ thống cửa hàng bán lẻ trên đường cao tốc.
- Tiếp tục mở rộng hệ thống các chi nhánh, cửa hàng xăng dầu bằng việc xin cấp phép xây dựng cửa hàng xăng dầu mới, mua lại các cửa hàng xăng dầu cũ.
- Năm 2022 phát triển và mở rộng hệ thống bán buôn.

2.5. Kế hoạch nhân sự

- Công ty chủ trương tiếp tục duy trì bộ máy nhân sự gọn nhẹ và áp dụng cơ chế linh hoạt, tuyển dụng khi cần thiết, chủ yếu ưu tiên phục vụ phát triển kinh doanh.
- Cán bộ công nhân viên được tuyển dụng đáp ứng yêu cầu phát triển của Công ty, đảm bảo hội tụ đủ yêu cầu về trình độ và năng lực công tác, phẩm chất đạo đức, khả năng làm việc theo nhóm, làm việc theo quy trình công việc phù hợp với các chức danh cần tuyển.

2.6. Công tác quản trị Công ty

- Tiếp tục xây dựng kế hoạch tài chính sát với thực tế hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Kiểm soát nguồn tiền, sử dụng nguồn tiền một cách hiệu quả nhất để góp phần gia tăng lợi nhuận của Công ty.
- Kiểm soát nợ phải thu, trong hạn, quá hạn. Có kế hoạch thu hồi nợ đúng như cam kết trong hợp đồng, không để phát sinh các khoản nợ khó đòi rủi ro cho Công ty.
- Tiết giảm tối đa các chi phí không cần thiết để tăng hiệu quả cho Công ty.
- Đầu tư về con người, tuân thủ các tiêu chuẩn chất lượng mức cao nhất.

Trên đây là báo cáo tóm tắt hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2022 và phương hướng hoạt động năm 2023 của Ban Tổng Giám đốc.

Kính trình Đại hội xem xét, thông qua!

PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC
CÔNG TY
CƠ PHẦN THƯƠNG MẠI
ĐẦU TƯ DẦU KHÍ
NAM SÔNG HẬU
H. CHU THÁNH - PHƯỚC GIANG
Phạm Quốc Nam

Số: 02/ TTr- ĐHĐCĐ

Hậu Giang, ngày 06 tháng 06 năm 2023

TỜ TRÌNH

V/v: Thông qua Phương án Phân phối lợi nhuận năm 2022 và trích lập các quỹ

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông CTCP Thương mại Đầu tư Dầu khí Nam Sông Hậu

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc hội thông qua ngày 17/06/2020;
- Căn cứ Luật Chứng Khoán số 54/2019/QH14 được Quốc hội thông qua ngày ngày 26/11/2019;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Thương mại Đầu tư Dầu khí Nam Sông Hậu;
- Căn cứ Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2022.

Hội đồng quản trị kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua phương án phân phối lợi nhuận năm 2022 và trích lập các quỹ căn cứ vào BCTC kiểm toán năm 2022 của Công ty Cổ phần Thương mại Đầu tư Dầu khí Nam Sông Hậu như sau:

Stt	Chỉ tiêu	Đvt	Số liệu
1	LNST chưa phân phối lũy kế còn lại của năm 2021	Đồng	443.067.349.247
2	Lợi nhuận sau thuế TNDN năm 2022	Đồng	(236.614.365.871)
3	LNST chưa phân phối lũy kế đến 31/12/2022	Đồng	206.452.983.376
4	Trích lập các quỹ trong năm	Đồng	0
	Trích quỹ khen thưởng phúc lợi 0%	%	0
	Trích quỹ đầu tư phát triển 0%	%	0
	LNST còn lại sau khi trích lập các quỹ	Đồng	206.452.983.376
5	Chi trả cổ tức 0%	%	0
6	Lợi nhuận chưa phân phối còn lại	Đồng	206.452.983.376

Xin chân thành cảm ơn!

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH HĐQT



Mai Văn Huy