

Dư thảo:

BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2020

VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2021 CỦA BAN ĐIỀU HÀNH CÔNG TY

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty cổ phần vật liệu xây dựng và chất đốt Đồng Nai

Thay mặt cho Ban điều hành Công ty cổ phần vật liệu xây dựng và chất đốt Đồng Nai (“Công ty”), tôi xin báo cáo Đại hội kết quả hoạt động kinh doanh năm 2020 và kế hoạch kinh doanh năm 2021 của Ban điều hành Công ty như sau:

I. Tình hình chung

Trong thời gian gần đây, thị trường xăng dầu cạnh tranh ngày càng gay gắt, số lượng thương nhân phân phối, thương nhân đầu mối ngày một gia tăng, tình trạng cạnh tranh không lành mạnh dưới hình thức bán xăng dầu kém chất lượng ngày càng tinh vi, phức tạp.

Đại dịch Covid – 19 bùng phát trong năm 2020 đã làm cho nhu cầu tiêu thụ xăng dầu suy giảm mạnh khiến các đơn vị phân phối xăng dầu, cửa hàng bán lẻ gặp nhiều khó khăn.

Năm 2020, hoạt động kinh doanh của Công ty chịu tác động của nhiều yếu tố không thuận lợi như giá xăng dầu thế giới tiếp tục diễn biến tương đối phức tạp dẫn đến chiết khấu được hưởng khó dự đoán và không tương đồng.

II. Kết quả hoạt động kinh doanh 2020

Sản lượng bán ra đối với mặt hàng xăng, dầu toàn công ty đạt được trong năm 2020 là **90.721.745 lít**.

1. Đánh giá về tình hình kinh doanh 2020

KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2020 TOÀN CÔNG TY

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch năm 2020	Thực hiện năm 2020	Tỷ lệ thực hiện KH năm 2020
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	1.003,693	1.031,815	102,80%
2	Tổng sản lượng bán ra xăng dầu các loại	Triệu lít	75,948	90,721	119,45%
3	Lợi nhuận kế toán trước thuế TNDN	Tỷ đồng	11,481	21,679	188,83%

4	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	9,185	17,212	187,39%
5	Nộp Ngân sách	Tỷ đồng	7,607	11,691	153,69%
6	Phân phối cổ tức	Tỷ đồng	0	0	100%

Tổng doanh thu năm 2020 đạt 102,8% tăng 2,8% với kế hoạch đặt ra.

Tổng sản lượng trong năm 2020 đạt 119,45% tăng 19,45% so với kế hoạch đặt ra, tăng 14,773 triệu lít xăng dầu các loại. Nguyên nhân chủ yếu do mở rộng thị trường, xây dựng phương hướng và quyết liệt thực hiện kế hoạch phát triển kinh doanh đối với lĩnh vực thương mại, chú trọng vào nâng cao chất lượng chăm sóc khách hàng.

+ Đối với lĩnh vực bán lẻ: Sản lượng bán ra so kế hoạch năm 2020 đạt 98%, giảm 02% so với kế hoạch đề ra do ảnh hưởng của dịch Covid -19 làm giảm nhu cầu tiêu thụ nhiên liệu của các phương tiện.

+ Đối với lĩnh vực bán đại lý: đạt 85% giảm 15% so với kế hoạch năm 2020. Nguyên nhân do tình hình đại dịch Covid 19 đã gây ảnh hưởng trực tiếp và làm giảm nhu cầu của các phương tiện đối với lĩnh vực bán lẻ, bán buôn tại các đại lý. Trong năm 2020, Công ty đã xây dựng, chuẩn hóa và đàm phán ký kết mẫu hợp đồng đại lý mới với những điều khoản đầy đủ và chặt chẽ về quyền và nghĩa vụ của bên giao đại lý và bên đại lý. Bên cạnh đó các Ban điều hành triển khai các chính sách hỗ trợ như đầu tư đồng bộ hóa cơ sở vật chất (bảng hiệu, biển chỉ dẫn, biển vẫy,...) tại các cửa hàng bán lẻ của đại lý đã nhanh chóng có hiệu quả về quảng bá thương hiệu, hình ảnh công ty đối với đại lý và người tiêu dùng, làm tăng tính gắn bó đối giữa Công ty và đại lý.

Bên cạnh đó, năm 2020 Ban điều hành chú trọng công tác hoàn thiện quy trình và bộ máy chăm sóc khách hàng để đảm bảo chất lượng kinh doanh thống suốt, đảm bảo thông tin khách hàng, chất lượng phục vụ được phản hồi nhanh chóng và chính xác. Làm căn cứ để Ban điều hành kịp thời điều chỉnh quy trình vận hành và nâng cao chất lượng dịch vụ, tạo tiền đề cho sự phát triển bền vững.

Lợi nhuận trước thuế TNDN đạt 21,679 tỷ đồng đạt 188,83%, vượt 88,83% so với kế hoạch đề ra.

Về công tác quản lý chi phí: Thực hiện chủ trương kiểm soát chi phí, đồng thời để nâng cao hiệu quả kinh doanh, Chủ tịch HĐQT đã chỉ đạo ban điều hành triển khai các biện pháp nhằm thực hiện quản lý chi phí chặt chẽ, lập kế hoạch chi phí đến từng cửa hàng, bộ phận. Các đơn vị thực hiện chi phí theo kế hoạch, do đó Công ty vẫn giữ được chi phí ở mức hợp lý mang lại hiệu quả sản xuất kinh doanh cao.

2. Về công tác tổ chức

Trong năm 2020, Công ty có sự thay đổi, bổ sung về nhân sự như sau:

- Bãi nhiệm 01 kế toán trưởng và bổ nhiệm 01 Người phụ trách kế toán;
- Miễn nhiệm 01 Người phụ trách kế toán và bổ nhiệm 01 Kế toán trưởng;
- Miễn nhiệm 01 Giám đốc và bổ nhiệm 01 Phó Giám đốc phụ trách;
- Các chế độ, chính sách cho người lao động Công ty đều thực hiện đúng quy định, thu nhập đảm bảo mức sống ổn định của người lao động.

3. Về công tác kỹ thuật và xây dựng cơ bản

3.1. Các công trình đã hoàn thành trong năm 2020

- Xây dựng tường rào và sửa chữa nhà để xe tại cửa hàng xăng dầu An Bình;
- Thi công cải tạo cửa hàng xăng dầu Long Phước;
- Đầu tư bộ lắp đặt trụ bơm và hệ thống thiết bị que đo bồn tại các cửa hàng xăng dầu An Bình, Tân Biên, Số 2;
- Trang bị, đầu tư đồng bộ bảng hiệu cho các cửa hàng trực thuộc các đại lý.
- Lắp đặt bồn chứa xăng dầu cho khách hàng bán buôn, khách hàng công nghiệp.

3.2. Chi phí đầu tư xây dựng cơ bản

STT	Hạng mục đầu tư	Giá trị đầu tư (đồng)
1	Đầu tư hạ tầng, xây dựng cơ bản, sửa chữa nâng cấp các hạng mục tại các đơn vị cửa hàng và văn phòng Công ty.	343,841,985
2	Sửa chữa, đầu tư thiết bị, phần mềm quản lý phục vụ vận hành tại các cửa hàng trực thuộc.	1,080,970,000
3	Trang bị, đầu tư biển đồng bộ bảng hiệu cho hệ thống đại lý, trang bị bồn chứa cho khách hàng bán buôn	481,195,000
Tổng giá trị đầu tư		1,906,006,985

III. Phương hướng hoạt động năm 2021 của Ban điều hành.

1. Đánh giá chung

Căn cứ vào tình hình sản lượng đạt được trong năm 2020 tăng 30,72% so với cùng kỳ năm 2019.

Căn cứ vào nguồn nhân lực của toàn công ty hiện tại, đặc biệt là phòng kinh doanh với số lượng cán bộ nhân viên và kinh nghiệm triển khai công việc đã được đào tạo liên tục trong thời gian qua.

Bên cạnh đó, thực tế cho thấy tình hình dịch bệnh Covid -19 trong năm 2020 và đầu năm 2021 diễn biến vô cùng phức tạp, các quyết định, chỉ thị từ chính phủ, UBND các tỉnh thành đưa ra như lệnh cách ly, hạn chế phương tiện vận tải lưu thông đã khiến cho các doanh nghiệp vận tải đầu năm gặp không ít khó khăn dẫn đến lượng tiêu thụ nhiên liệu giảm đáng kể.

2. Mục đích thực hiện

Hoạt động kinh doanh của Công ty và các đơn vị phải được thực hiện theo đúng các quy định của Nhà nước, của Công ty.

Hạn chế tối đa các ảnh hưởng tiêu cực của tình hình khách quan đến lĩnh vực kinh doanh xăng dầu.

Tiếp tục phát huy những lợi thế đã có và tập trung hướng tới mục tiêu mở rộng địa bàn hoạt động tại các khu vực Tây Nam Bộ và Đông Nam Bộ, tăng trưởng khách hàng và sản lượng, chuyên nghiệp hóa quá trình cung ứng sản phẩm và chăm sóc khách hàng, nâng cao uy tín và vị thế của doanh nghiệp trong lĩnh vực ngành nghề.

Chú trọng ổn định hoạt động và phát triển tại các cửa hàng trực thuộc, tăng cường công tác chỉ đạo, kiểm tra, giám sát các đơn vị thực hiện nhiệm vụ. Quyết tâm hoàn thành và hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch 2021.

Đầu tư cơ sở vật chất cho các đơn vị cửa hàng theo mục tiêu phù hợp, phục vụ hiệu quả cho từng đơn vị theo tình hình thực tế.

3. Kế hoạch kinh doanh năm 2021

Năm 2021, Công ty sẽ xây dựng kế hoạch theo với một số chỉ tiêu cụ thể như sau:

KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2021

STT	Các chỉ tiêu cơ bản	Đơn vị tính	Năm 2021
I.	Sản lượng		
1	Tổng sản lượng xăng dầu bán ra	Triệu lít	205,556
2	Gas chất đốt	Tấn	500
3	Dầu nhờn	Lít	465,000
II.	Tài chính		
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	2.806,79

2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	30,987
3	Lợi nhuận sau thuế TNDN	Tỷ đồng	24,789
4	Phân phối cổ tức	Tỷ đồng	0

4. Công tác đầu tư xây dựng cơ bản

Công ty dự kiến thực hiện công tác đầu tư xây dựng cơ bản trong năm 2021 như sau:

- Xây mới, mở rộng, nâng cấp thành trạm dừng chân tại cửa hàng xăng dầu Long Phước.
- Sửa chữa, cải tạo tòa nhà văn phòng;
- Sửa chữa cải tạo sân nền cửa hàng xăng dầu Phú Bình;
- Sửa chữa cải tạo cửa hàng xăng dầu Tân Biên;
- Lắp đặt bồn trụ cho khách hàng mới, trang bị bảng hiệu cho đại lý mới;
- Cải tạo cơ sở vật chất, nhận diện thương hiệu mới, mặt bằng các cửa hàng;
- Trang bị vật tư trang thiết bị, thay thế, bảo trì bảo dưỡng hệ thống các cửa hàng.

5. Giải pháp thực hiện

5.1. Công tác quản lý, điều hành

- Tiếp tục chú trọng công tác tuyển dụng bổ sung nhân sự có chất lượng đảm bảo yêu cầu công việc.
- Chú trọng công tác bồi dưỡng, đào tạo CBNV nòng cốt để góp phần thúc đẩy Công ty phát triển.
- Tăng cường chất lượng quản lý thông qua đầu tư công cụ, thiết bị, phần mềm hỗ trợ vận hành và quản lý; đầu tư và phát triển hệ thống phần mềm quản trị công tác kinh doanh.
- Theo dõi chặt chẽ tình hình biến động của thị trường từ đó có những quyết định hợp lý nhằm tối đa hóa lợi nhuận cho Công ty cũng như cổ đông Công ty.
- Giám sát công tác kiểm tra phòng chống cháy nổ, an ninh trật tự nhằm tạo môi trường kinh doanh an toàn, văn minh.
- Sử dụng vốn lưu động hiệu quả nhằm giảm chi phí tài chính, gia tăng lợi nhuận.

5.2. Công tác kinh doanh

- Thực hiện chiến lược phát triển bền vững, thông qua các mục tiêu cụ thể như sau:
 - + Tập trung phát triển các mặt hàng mũi nhọn: Xăng, dầu, gas, nhớt;
 - + Đối với lĩnh vực kinh doanh bán lẻ và đại lý: mở rộng hệ thống cửa hàng trực thuộc và các đại lý trên nhiều địa bàn khác nhau;
 - + Triển khai lộ trình, kế hoạch mở rộng kinh doanh: dự kiến thiết lập 01 văn phòng đại diện tại TP. Hồ Chí Minh để thuận tiện giao dịch và khai phá thị trường.
 - + Đảm bảo số lượng và chất lượng nguồn nhân lực bằng việc đào tạo NVKD các kỹ năng cần thiết để phát triển thị trường;
 - + Tăng cường công tác Marketing, giữ vững các khách hàng truyền thống và tìm kiếm nguồn khách hàng mới;
 - + Tăng cường chất lượng dịch vụ bán hàng để giữ vững thương hiệu;
 - + Theo dõi sát, nắm bắt kịp thời tình hình biến động giá cả xăng dầu để điều hành dự trữ hàng hóa hợp lý, cơ hội tăng thêm lợi nhuận;
 - + Phối hợp chặt chẽ với nhà cung cấp, thường xuyên kiểm tra để đảm bảo số lượng, chất lượng bán cho khách hàng;
 - + Tích cực tìm kiếm những thương nhân đầu mối có giá cả cạnh tranh và đảm bảo chất lượng hàng hóa theo quy định của pháp luật về từng ngành hàng.
 - + Đầu tư cơ sở vật chất; xây dựng cơ bản: đầu tư, sửa chữa lại toàn bộ các cửa hàng đảm bảo khang trang, phù hợp với mỹ quan để nhận diện thương hiệu thu hút khách hàng.

5.3. Công tác tổ chức

- Đảm bảo số lượng và chất lượng nguồn nhân lực bằng việc đào tạo NVKD các kỹ năng cần thiết để phát triển thị trường bằng những giáo trình, tài liệu cụ thể như: Kỹ năng giao tiếp, kỹ năng bán hàng, kỹ năng chốt khách hàng. Hướng tới và định hình phong cách bán hàng công nghiệp, tạo được “thương hiệu bán hàng”.
- Tăng cường đào tạo nâng cao chất lượng cán bộ quản lý, đào tạo cán bộ nguồn;
- Bổ sung nhân lực phụ trách Marketing để hỗ trợ mục tiêu phát triển khách hàng mới;

- Cập nhật kịp thời và hoàn thiện chính sách lương, cơ cấu nhân sự, phân công ca kíp hợp lý đảm bảo sức khỏe cho người lao động tái sản xuất;

- Đảm bảo thu nhập của người lao động tương xứng với kết quả lao động giúp người lao động yên tâm công tác trong môi trường làm việc công bằng và có tính cạnh tranh.

Với kết quả đã đạt được năm 2020, đã chỉ ra đặc điểm của thị trường cung ứng xăng dầu và nội bộ doanh nghiệp, những ưu và nhược điểm trong quá trình điều hành để rút kinh nghiệm và phát huy năng lực. Với những kết quả đã đạt được trong năm 2020 và những thách thức, cơ hội trong năm 2021, bằng sự quyết liệt và nỗ lực trong quá trình điều hành Công ty, Ban điều hành sẽ chỉ đạo CBNV hoàn thành tốt nhiệm vụ và kế hoạch đã đề ra trong năm 2021.

Xin trân trọng cảm ơn!

Nơi nhận:

- ĐHĐCĐ;
- TV HĐQT; BKS
- Ban điều hành;
- Lưu HĐQT, TCHC.

CHỦ TỊCH HĐQT

Nguyễn Văn Chi