

BẢN DỰ THẢO

BÁO CÁO

**V/v: kết quả hoạt động kinh doanh năm 2022
và phương hướng hoạt động kinh doanh năm 2023**

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty CP VLXD 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 2022 và kế hoạch kinh doanh năm 2023 của Ban điều hành Công ty như sau:

PHẦN 1:

KẾT QUẢ THỰC HIỆN KINH DOANH NĂM 2022

I. Tình hình chung:

Thời gian gần đây, thị trường xăng dầu cạnh tranh ngày càng gay gắt, số lượng thương nhân phân phối, thương nhân đầu mỗi 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.

Trong năm 2022, hoạt động kinh doanh của Công ty chịu nhiều tác động của các yếu tố không thuận lợi như:

- Giá xăng dầu luôn ở mức cao, biến động bất thường khó dự đoán, trong năm 2022 ghi nhận mức giá xăng dầu lập đỉnh trên 30.000đ/lít ở giai đoạn cuối tháng 6, đầu tháng 7.
- Chiết khấu thay đổi thường xuyên, có những lúc chiết khấu về âm diễn biến trong khoảng thời gian dài bắt đầu từ Quý III đến hết năm 2022.
- Tình hình nguồn cung khan hiếm và không ổn định, có những thời điểm không có hàng. Thời điểm hàng hóa khó khăn nhất diễn ra trong tháng 10 năm 2022, có những cửa hàng không có hàng để bán.

Những yếu tố trên gây rất nhiều khó khăn trong công tác điều hành nên hiệu quả kinh doanh bị suy giảm đáng kể so với kế hoạch được giao tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022.

II. Kết quả hoạt động kinh doanh 2022

1. Về kết quả kinh doanh năm 2022:

KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2022 TOÀN CÔNG TY

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch năm 2022	Thực hiện năm 2022	Tỷ lệ TH/KH năm 2022
I.	Sản Lượng				
1	Tổng sản lượng bán ra xăng dầu các loại	lít	276.707.866	146.267.861	52,86%
2	Gas chất đốt	kg	300.000	214.217	71,4%
3	Dầu nhờn	Lít	200.000	21.291	10,64%
II.	Tài Chính				
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	4.362,49	3.172	72,7%
2	Lợi nhuận kế toán trước thuế TNDN	Tỷ đồng	30,000	11,904	39,68%
3	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	24,000	9,262	38,59%
4	Nộp ngân sách nhà nước	Tỷ đồng		12,680	
5	Phân phối cổ tức	Tỷ đồng	-	-	

1.1. Sản lượng toàn công ty đạt được trong năm 2022 là 146.267.861 lít. Đạt 53% so với kế hoạch năm 2022. Chi tiết sản lượng như sau:

STT	NỘI DUNG		TỔNG KẾ HOẠCH 2022	TỔNG THỰC HIỆN 2022	% THỰC HIỆN
1	TỔNG CÁC CỬA HÀNG		40.677.762	40.237.702	99%
2	PHÒNG KINH DOANH	CÔNG NGHIỆP (lít)	33.408.771	28.632.763	86%
		ĐẠI LÝ (lít)	46.121.332	30.969.275	67%
		GAS (kg)	300.000	214.217	71%
		NHỚT (lít)	200.000	21.291	11%
	TỔNG Phòng KD		80.030.103	59.837.546	75%
3	THƯƠNG MẠI		156.000.000	46.192.613	30%
TỔNG TOÀN C.TY			276.707.866	146.267.861	53%

Đối với nhóm cửa hàng

- Nhóm cửa hàng đạt 99% so với kế hoạch của năm 2022.
- Năm 2022 phát triển thêm được 1 cửa hàng Suối Nho, bắt đầu hoạt động kinh doanh vào tháng 01 năm 2023.

- Năm 2022 là năm các cửa hàng bán lẻ gặp khó khăn nhất vì lý do hàng hóa bất ổn trên thị trường, khan hiếm cục bộ, có những thời điểm gần như không có hàng để cung cấp ra thị trường (đỉnh điểm nhất là tháng 10 năm 2022).

- Trong năm 2022 cũng là năm tình hình công nợ tại các cửa hàng được kiểm soát tốt nhất trong các năm qua, các khách hàng thanh toán trước còn trường hợp đồ nợ thì phát hành chứng thư bảo lãnh ngân hàng.

Đối với nhóm bán buôn

- Nhóm khách hàng bán buôn chỉ đạt 86% so với kế hoạch năm nhưng đạt 146% so với sản lượng cùng kỳ năm 2021.

- Trong năm 2022 Công ty đã tham gia vào cung cấp xăng dầu cho các dự án trọng điểm Quốc Gia như dự án Sân bay Long Thành, dự án Cao tốc Bắc Nam...

- Cung cấp sản lượng xăng dầu lớn cho các nhà máy sản xuất như Xi Măng Nghi Sơn, Xi Măng Hà Tiên, ...

Đối với nhóm đại lý

- Đạt 67% so với kế hoạch năm 2022, tăng 11% so với cùng kỳ năm 2021.

⇒ Trong năm 2022 Phòng Kinh doanh đã mở mới thêm 15 cửa hàng đại lý (đã có giấy đủ điều kiện chính thức) nâng tổng số đại lý lên 38 cửa hàng và đang tiến hành ký hợp đồng với 5 cửa hàng đại lý đang trong thời gian hoàn tất hồ sơ. Phần đầu đạt chỉ tiêu về sản lượng cũng như tổng số đại lý cần mở mới về cơ bản sẽ hoàn thành được trong năm 2023.

Đối với nhóm thương mại

- Sản lượng năm 2022 đạt 46.192.613 lít, đạt 30% so với kế hoạch đề ra.

Bên cạnh đó, năm 2022 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 thông 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.

1.2. Lợi nhuận trước thuế TNDN đạt 11,904 tỷ đồng đạt 39,68% kế hoạch.

1.3. 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.

2. Về công tác tổ chức, lao động, tiền lương:

- Tổng số lao động đến hết ngày 31/12/2022 là: 130 người, giảm 02 người so với cùng kỳ năm 2021.

- Tình hình biến động nhân sự tại công ty trong năm 2022 như sau:

+ Tổng số lao động đầu kỳ là: 132 lao động.

+ Tổng lao động tăng trong kỳ là: 40 lao động.

+ Tổng lao động giảm trong kỳ là: 42 lao động.

+ Tổng số lao động cuối kỳ đến 31/12/2022 là: 130 lao động.

- Trong năm 2022, Ban điều hành Công ty có sự thay đổi về nhân sự như sau:

+ Miễn nhiệm 01 Giám đốc (ông Vũ Hoàng Huỳnh) và bổ nhiệm 01 Giám đốc (ông Nguyễn Hoàng Linh);

+ Miễn nhiệm 01 Kế toán trưởng (bà Bùi Thị Ngọc Diễm) và bổ nhiệm 01 Kế toán trưởng (bà Vũ Thị Kim Thanh);

+ Bổ nhiệm 01 phó Giám đốc (ông Vũ Hoàng Huỳnh) và miễn nhiệm 02 Phó Giám đốc (ông Vũ Hoàng Huỳnh, bà Nguyễn Thanh Hoa);

- Mặc dù tình hình kinh doanh gặp khó khăn nhưng các chế độ, chính sách cho người lao động đều được Công ty thực hiện đúng quy định, thu nhập đảm bảo mức sống ổn định của người lao động.

- Thực hiện hoán đổi, điều chuyển nhân sự phù hợp với năng lực, sức khỏe của từng CB-CNV, sắp xếp nhân sự hợp lý, tăng kiêm nhiệm.

- Ban hành Nội quy lao động, Thỏa ước lao động tập thể, Quy chế văn hóa ứng xử, Quy chế dân chủ ở cơ sở nhằm xây dựng ý thức tổ chức kỷ luật, chuẩn mực đạo đức nghề nghiệp, môi trường làm việc có văn hóa với phong cách ứng xử giải quyết công việc thống nhất, khoa học, tương trợ lẫn nhau nhằm tạo hiệu quả cao trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

3. Về công tác kỹ thuật và 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 trực thuộc và văn phòng Công ty.	622.849.374
2	Sửa chữa, thi công bảng hiệu quảng cáo tại các đại lý	879.240.808
Tổng giá trị đầu tư		1.502.090.000

4. Về công tác đầu tư, góp vốn:

Trong năm, Công ty đã đầu tư số vốn góp 10 tỷ đồng, tương đương 10,35% vốn điều lệ để thành lập Công ty Cổ phần sâu riêng Tây Nguyên; mua 595.620 cổ phần, tương đương 30% vốn điều lệ của Công ty Cổ phần thương mại Long Thành trị giá 46.398.798.000đ từ nguồn tiền hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty và tiền phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ theo phương án được duyệt tại nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường năm 2019 (số lượng cổ phần tăng thêm là do Công ty Cổ phần Thương mại Long Thành tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu).

PHẦN II

PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2023

I. Nhận định tình hình:

Căng thẳng chính trị giữa Nga – Ukraine trong giai đoạn đầu năm 2022 diễn biến vô cùng phức tạp, tổ chức OPEC+ quyết định giảm sản lượng khai thác dầu, Mỹ và các nước Tây Âu áp dụng lệnh trừng phạt đối với Nga có hiệu lực từ 05/12/2022 làm cho thị trường xăng dầu thế giới vẫn tiếp tục diễn biến phức tạp, khó lường; chiết khấu không ổn định khiến cho hoạt động kinh doanh năm 2023 hứa hẹn rất nhiều khó khăn.

Tình hình kinh tế khó khăn do dịch bệnh Covid -19 kéo dài, cùng với tình hình thế giới căng thẳng làm ảnh hưởng rất lớn tới nền kinh tế, đặc biệt là các danh nghiệp sản xuất, các doanh nghiệp vận tải dẫn đến lượng tiêu thụ nhiên liệu giảm đáng kể.

Nguồn nhân lực của toàn công ty hiện tại khá ổn định, đặc biệt là Phòng Kinh doanh với số lượng cán bộ nhân viên giàu kinh nghiệm triển khai công việc đã được đào tạo liên tục trong thời gian vừa qua.

II. Phương hướng thực hiện kinh doanh:

1. Các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh:

Năm 2023, Công ty sẽ xây dựng kế hoạch với một số chỉ tiêu cụ thể như sau:

STT	Các chỉ tiêu cơ bản	Đơn vị tính	Năm 2023
I.	Sản lượng		
1	Tổng sản lượng xăng dầu bán ra	lít	178.237.000
2	Gas chất đốt	Kg	300.000
3	Dầu nhòn	Lít	200.000
II.	Tài chính		
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	4.432

2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	20,000
3	Lợi nhuận sau thuế TNDN	Tỷ đồng	16,000
4	Phân phối cổ tức: dự kiến chia cổ tức cho cổ đông tối thiểu 60% từ nguồn lợi nhuận sau thuế bằng tiền mặt và/hoặc cổ phiếu	Tỷ đồng	

2. Công tác kinh doanh:

- Mục tiêu số 1 trong năm 2023 là đưa doanh nghiệp trở thành thương nhân kinh doanh xuất nhập khẩu xăng dầu.

- 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: tăng cường mở rộng hệ thống cửa hàng trực thuộc bằng các hình thức mua thêm hoặc thuê lại trên nhiều địa bàn khác nhau; mục tiêu mở mới 05 cửa hàng xăng dầu trực thuộc trong năm 2023.

+ Đối với lĩnh vực kinh doanh đại lý: Đẩy mạnh phát triển mở rộng hệ thống cửa hàng đại lý, đảm bảo đủ số lượng trên 40 cửa hàng đại lý để hoàn thành kế hoạch lên thương nhân kinh doanh xuất nhập khẩu xăng dầu trong đầu năm 2023.

+ Đối với lĩnh vực kinh doanh công nghiệp: Đẩy mạnh phát triển thị trường thực hiện giảm thiểu rủi ro công nợ bằng việc bán hàng thanh toán trước khi nhận hàng hoặc ký bảo lãnh thanh toán. Tập trung phát triển đội ngũ kinh doanh định hướng bán hàng cho các đối tác dự án lớn trên khắp cả nước.

+ 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.

- 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.

- 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 năm 2023.

3. Công tác tổ chức, lao động, tiền lương

- 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; cử CBNV tham gia tập huấn về bảo vệ môi trường, PCCC.

- 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.

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 2023 như sau:

- Đầu tư cơ sở vật chất; xây dựng cơ bản: Kiểm tra, khảo sát hiện trạng, lên phương án thiết kế, xây dựng, sửa chữa toàn bộ các cửa hàng, đảm bảo phù hợp với mỹ quan để nhận diện thương hiệu thu hút khách hàng.

- Khảo sát, xây dựng phương án sử dụng khu đất trống tại CHXD Long Phước.

- Lên phương án xây dựng kho trung chuyển xăng dầu tại CHXD Núi Le.

- Lắp đặt bồn trụ cho khách hàng mới, trang bị bảng hiệu cho đại lý mới;

- Trang bị vật tư trang thiết bị, thay thế, bảo trì bảo dưỡng hệ thống các cửa hàng.

5. Các vấn đề khác

- Lên kế hoạch tìm nhà cung ứng hàng hóa dịch vụ uy tín, chất lượng đảm bảo nguồn đầu vào của quá trình kinh doanh được ổn định, giúp cho công ty chủ động hơn trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

- 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.

- 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.

Từ kết quả đã đạt được năm 2022, 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 thách thức, cơ hội trong năm 2022 và những tiền đề sẵn có, 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 2023.

Xin trân trọng cảm ơn!

Nơi nhận:

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

GIÁM ĐỐC

Nguyễn Hoàng Linh