

BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2019 VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2020 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, tôi xin báo cáo Đại hội kết quả hoạt động kinh doanh năm 2019 và kế hoạch kinh doanh năm 2020 của Ban điều hành Công ty như sau:

I. Tình hình chung

Xăng dầu là mặt hàng thiết yếu phục vụ hàng ngày cho đời sống xã hội, có tác động rất lớn đến thị trường tiêu dùng. Thực tế cho thấy, trong cơ chế cạnh tranh hiện nay, việc kinh doanh xăng dầu không còn độc quyền trong khối doanh nghiệp Nhà nước mà có sự tham gia của các doanh nghiệp tư nhân, tạo cho khách hàng có nhiều sự lựa chọn khi tiêu dùng sản phẩm này.

Năm 2019, 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 so với năm 2018. Trong nước quy mô, mức độ cạnh tranh thị trường kinh doanh xăng dầu ngày càng gay gắt, số lượng các thương nhân phân phối gia tăng nhanh chóng. Sự cố tại nhà máy lọc dầu Dung Quất đã khiến nguồn cung cấp hàng hóa trong nước khan hiếm.

II. Kết quả hoạt động kinh doanh 2019

Sản lượng bán ra đối với mặt hàng xăng, dầu toàn công ty đạt được trong năm 2019 là 69.402.090 lít.

1. Đánh giá về tình hình kinh doanh 2019

KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2019 TOÀN CÔNG TY

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện năm 2018	Kế hoạch năm 2019	Thực hiện năm 2019	Tỷ lệ TH 2019/ 2018	Tỷ lệ thực hiện KH năm 2019
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	1.024,09	1.212,489	1.124,36	109,8%	92,7%
2	Tổng sản lượng bán ra xăng dầu các loại	Triệu lít	60,50	79,189	69,40	114,7%	87,6%
3	Lợi nhuận kế toán trước thuế TNDN	Tỷ đồng	25,67	33,535	22,14	86,0%	66,0%
4	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	20,61	26,828	17,53	85,0%	65,3%
5	Nộp Ngân sách	Tỷ đồng	11,96	14,359	8,52	71,2%	59,3%
6	Phân phối cổ tức	Tỷ đồng	0	0	0	0	100%

Tổng doanh thu năm 2019 đạt **109,8%** tăng **9,8%** so với cùng kỳ, và đạt **92,7%** so với kế hoạch đặt ra.

Tổng sản lượng trong năm 2019 đạt **114,7%** tăng **14,7%** so với thực hiện cùng kỳ năm 2018: Nguyên nhân chủ yếu là tái thiết lại cơ cấu công ty, Ban điều hành xây dựng các giải pháp và hành động quyết liệt trong giai đoạn cuối năm 2019.

+ Đối với xăng dầu bán lẻ: các cửa hàng vẫn đảm bảo hoạt động tốt, dịch vụ bán hàng ngày càng được cải thiện, uy tín. Sản lượng bán ra so với cùng kỳ năm 2018 tăng **7%** và đây là mảng kinh doanh mang lại lợi nhuận chủ lực của Công ty.

+ Đối với mặt hàng xăng dầu bán đại lý: đạt **118%** vượt **18%** so cùng kỳ năm 2018. Nguyên nhân ngoài lý do những đại lý của Công ty là những đại lý lớn có năng lực bán hàng

tốt thì lý do chính là chính sách giá cả và chiết khấu dành cho các đại lý phù hợp nên được khách hàng gắn bó lâu dài.

+ Đối với mặt hàng xăng dầu bán buôn: đạt **299%** vượt **199%** so với cùng kỳ năm 2018. Nguyên nhân vì tái thiết phòng kinh doanh, tăng cường thêm nhân sự cho phòng kinh doanh, các hoạt động phát triển thị trường được khai thác mạnh.

Lợi trước thuế TNDN đạt 22,14 tỷ đồng đạt 66% so với kế hoạch đề ra. Nguyên nhân do trong 04 tháng đầu năm 2019, thị trường xăng dầu biến động đã làm giảm sâu chiết khấu được hưởng. Phần chiết khấu được hưởng không đủ bù đắp chi phí hoạt động, chiếm 1/3 thời gian của kỳ hoạt động năm, giá chiết khấu bình quân cả năm thấp hơn 36% so với cùng kỳ.

Về công tác quản lý chi phí: Thực hiện chủ trương kiểm soát chi phí, đồng thời để nâng cao hiệu quả kinh doanh, ngay từ đầu năm 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.

KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN LƯỢNG THEO QUÝ CỦA TOÀN CÔNG TY

ĐVT: lít

Thời gian	Sản lượng thực hiện năm 2019	Kế hoạch sản lượng bình quân năm 2019	Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch
Quý I	15.186.429	19.797.236	76,70%
Quý II	16.181.315	19.797.236	81,77%
Quý III	18.138.879	19.797.236	91,62%
Quý IV	19.895.467	19.797.236	100,49%
Tổng	69.402.090	79.188.945	87,64%

Kết quả thực hiện kế hoạch sản lượng bốn quý của toàn công ty đã làm rõ xu hướng tăng trưởng của sản lượng trong các tháng cuối năm 2019. Với đà tăng trưởng về sản lượng

của quý IV/2019, trung bình đạt hơn 6,6 triệu lít/tháng, công ty có thể đạt xấp xỉ 79,6 triệu lít cho cả năm, vượt kế hoạch đặt ra. Tuy nhiên, sản lượng đạt được trong quý I, II, III thấp dẫn đến sản lượng cả năm chỉ đạt hơn 69 triệu lít, đạt 87,64% kế hoạch đặt ra.

2. Về công tác tổ chức

Trong năm 2019, Công ty có sự thay đổi, bổ sung về nhân sự như sau:

- Bổ nhiệm chính thức 01 Giám đốc.
- Miễn nhiệm chính thức 01 Giám đốc và 01 Phó Giám đốc
- Tình hình biến động nhân sự tại công ty trong năm 2019 như sau:

+ Tổng số lao động đầu kỳ là: 98 lao động.

+ Tổng số lao động cuối kỳ đến 31/12/2019 là: 111 lao động.

+ Tổng lao động tăng trong cùng kỳ là: 44 lao động.

+ Tổng lao động giảm trong cùng kỳ là: 31 lao động.

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.

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.	615.660.717
2	Sửa chữa, đầu tư thiết bị, phần mềm quản lý phục vụ vận hành tại các cửa hàng trực thuộc.	5.316.195.704
Tổng giá trị đầu tư		5.931.856.421

III. Phương hướng hoạt động năm 2020 của Ban điều hành.

1. Đánh giá chung

Căn cứ vào tình hình sản lượng đạt được trong năm 2019 tăng gần 15% so với cùng kỳ năm 2018.

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 cuối năm 2019 và đầu năm 2020 diễn biến phức tạp, các chỉ thị từ chính phủ đưa ra như lệnh cách ly 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.

Sau thời gian đỉnh điểm bùng phát dịch COVID – 19, các nước đang có xu hướng khôi phục nền kinh tế, các nhà máy tại các nước công nghiệp trở lại hoạt động với nhu cầu tiêu thụ nhiên liệu lớn. Do đó tạo ra sự khan hiếm về nguồn cung cấp hàng hóa, giá chiết khấu tại thời điểm này rất thấp và có thời điểm chiết khấu ở mức 0 đồng kéo dài, ảnh hưởng trực tiếp và nghiêm trọng đến tình hình kinh doanh của Công ty.

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.

- Chú trọng ổn định hoạt động tại các đơn vị, tăng cường công tác chỉ đạo, kiểm tra, đôn đốc các đơn vị thực hiện nhiệm vụ. Phần đầu hoàn thành và hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch 2020.

- 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 2020

Năm 2020, Công ty sẽ xây dựng kế hoạch theo với một số chỉ tiêu cụ thể như sau:

STT	Các chỉ tiêu cơ bản	Đơn vị tính	Năm 2020
I.	Sản lượng		
1	Tổng sản lượng xăng dầu bán ra	Triệu lít	75,948
2	Gas chất đốt	Tấn	800
II.	Tài chính		
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	1.003,693

2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	11,481
3	Lợi nhuận sau thuế TNDN	Tỷ đồng	9,185
4	Nộp Ngân sách	Tỷ đồng	7,607
5	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 2020 như sau:

- Xây mới, mở rộng, nâng cấp thành trạm dừng chân tại cửa hàng xăng dầu Long Phước.

- Xây dựng tường rào tại cửa hàng xăng dầu An Bình;
- Sửa chữa, cải tạo tòa nhà văn phòng;
- Cải tạo cơ sở vật chất, nhận diện thương hiệu mới, mặt bằng các cửa hàng;
- Mua vật tư trang thiết bị, thay thế, bảo dưỡng trụ bơm.

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 cao 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.

- Nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng.

- Tăng cường công tác kiểm tra phòng chống cháy nổ, an ninh trật tự nhằm tạo môi trường kinh doanh an toàn, văn minh.

- Quản lý chi phí tốt, cắt giảm các khoản chi không cần thiết để giảm chi phí chung đến mức tối đa.

- 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:

- 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;
- Tiếp tục tích cực tăng cường công tác tiếp thị tìm kiếm khách hàng mới để tăng sản lượng, tăng doanh thu;
- Tìm kiếm thêm những nguồn hàng mới có giá tốt nhưng vẫn đảm bảo chất lượng và tính hợp pháp.
- 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.

- Ổn định và phát triển thêm nhân sự đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh;
- Tăng cường đào tạo nâng cao chất lượng lực lượng cán bộ quản lý, lực lượng kế thừa;
- Chú trọng công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực của công ty, bổ sung nhân lực phụ trách Marketing để hỗ trợ mục tiêu phát triển khách hàng mới;
- Đào tạo, bồi dưỡng cán bộ để đáp ứng nhu cầu công tác trước mắt và lâu dài;
- 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 2019, Ban điều hành đã nhìn nhận được thực trạng của thị trường 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 và cơ hội trong năm 2020, bằng sự quyết tâm, nỗ lực làm việc của Ban điều hành và CBNV sẽ đưa Công ty vượt qua những khó khăn và hoàn thành tốt nhiệm vụ và kế hoạch đã đề ra trong năm 2020.

Xin trân trọng cảm ơn!

Nơi nhận:

- DHDCE;
- TV HĐQT; BKS
- Ban giám đốc;
- Lưu HĐQT, TCHC.

GIÁM ĐỐC



Nguyễn Văn Chi

