

**CÔNG TY CỔ PHẦN KINH DOANH LPG VIỆT NAM**

**ĐCĐ**



**BÁO CÁO  
TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG  
SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2022  
KẾ HOẠCH NĂM 2023**

*Hà Nội, tháng 04 năm 2023.*

## **NỘI DUNG**

### **PHẦN I: BÁO CÁO TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2022**

- I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH
- II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

### **PHẦN II : KẾ HOẠCH NĂM 2023**

- I. MỤC TIÊU VÀ NHIỆM VỤ
- II. CÁC CHỈ TIÊU CHÍNH KẾ HOẠCH NĂM 2023
- III. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

### **PHẦN III : KẾT LUẬN**

## PHẦN I

# BÁO CÁO TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2022

### I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH

Công ty cổ phần Kinh doanh LPG Việt Nam (PV GAS LPG) kinh doanh phân phối các sản phẩm LPG công nghiệp và dân dụng, trong đó: Sản phẩm LPG của Công ty được cung cấp cho khách hàng là các hộ tiêu thụ dân dụng, hộ tiêu thụ thương mại, dịch vụ và cho các trạm chiết nạp, doanh nghiệp/nhà máy sử dụng trực tiếp...

Mạng lưới phân phối và hệ thống chiết nạp vệ tinh phân phối đều khắp thị trường trên cả nước; Thương hiệu PETROVIETNAM GAS với các sản phẩm bình gas đã có vị thế trên thị trường.

PV GAS LPG có 4 chi nhánh: Chi nhánh Tây Bắc, Chi nhánh Miền Bắc, Chi nhánh Miền Trung, Chi nhánh Miền Nam, 4 Tổng kho, 10 trạm chiết nạp LPG và 4 Trung tâm sơn sửa kiểm định.

#### 1. Thuận lợi:

- PV GAS LPG luôn nhận được sự quan tâm và hỗ trợ của Tổng Công ty Khí Việt Nam.
- Địa bàn kinh doanh của Công ty được mở rộng trên toàn quốc.
- Công ty có hệ thống kênh phân phối đa dạng, được bao phủ rộng khắp trên các Tỉnh/Thành với mối quan hệ hợp tác lâu dài và thân thiết.
- Công ty có hệ thống Kho chứa với các Tổng kho trực thuộc tại Miền Bắc và tận dụng được các Kho chứa đầu mối của Tổng Công ty Khí Việt Nam tại Miền Nam. Hệ thống Trạm chiết nạp, các Trung tâm sơn sửa kiểm định chai phân bố trên các vùng thị trường kinh doanh của Công ty.
- Đội ngũ nhân sự của Công ty có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh LPG.

#### 2. Khó khăn

- Từ cuối năm 2021, giá dầu thô trên thị trường thế giới luôn duy trì ở mức cao trên 80 USD/thùng, dẫn đến chi phí vận tải tăng, giá thành sản phẩm tăng, do đó một số khách hàng công nghiệp chuyển đổi sang sử dụng loại nhiên liệu thay thế, người dân chuyển sang sử dụng bếp điện, bếp từ...
- Trong năm 2022, giá CP giảm liên tục 7 tháng từ 950 USD/MT xuống còn 575 USD/MT, gây khó khăn trong công tác kiểm soát nguồn hàng và rủi ro trong dự trữ, đã tác động không nhỏ đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.
- Tình trạng gian lận thương mại, cạnh tranh không lành mạnh trong hoạt động kinh doanh LPG diễn ra công khai, trên qui mô lớn và rộng khắp trên hầu hết các vùng thị trường.

## **II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2022**

### **1. Công tác An toàn, Sức khỏe, Môi trường**

- Công ty không để xảy ra tai nạn, sự cố ảnh hưởng đến sức khỏe, môi trường và tài sản của Công ty.
- Tiếp tục duy trì Hệ thống quản lý An toàn - Chất lượng - Môi trường theo tiêu chuẩn ISO 45001:2018, ISO 9001:2015, ISO 14001:2015 và được Viện tiêu chuẩn Anh (BSI) đánh giá giám sát lần I.
- Xây dựng Báo cáo đánh giá định lượng rủi ro, Chương trình quản lý an toàn, Kế hoạch ứng cứu sự cố cho Trạm nạp LPG Bà Rịa – Vũng Tàu, Trạm nạp LPG Nha Trang và trình Cục An toàn môi trường - Bộ Công thương thẩm định, phê duyệt.
- Xây dựng Kế hoạch phòng ngừa ứng phó sự cố hóa chất tại Trạm nạp LPG Hà Nội, Thái Nguyên, Bà Rịa Vũng Tàu, Nha Trang trình Cục Hóa chất – Bộ Công thương thẩm định, phê duyệt.
- Thực hiện đào tạo theo yêu cầu pháp luật về công tác An toàn – Vệ sinh lao động, phòng chống cháy nổ, phòng cháy chữa cháy, cứu nạn cứu hộ, an toàn điện, an toàn trong kinh doanh khí cho 1.031 lượt cán bộ công nhân viên trong toàn Công ty.
- Thực hiện mua bảo hiểm cháy nổ bắt buộc, mọi rủi ro tài sản, bảo hiểm TNCC cho 100% các công trình khí đến hạn bảo hiểm; mua bảo hiểm trách nhiệm sản phẩm LPG của Công ty.
- Thực hiện kiểm tra an toàn, đánh giá nội bộ năm 2022 tại tất cả các đơn vị/khách hàng của Công ty.
- Kiểm tra 197 lượt xe bồn LPG ban đầu/định kỳ ra vào làm hàng tại các đơn vị sản xuất của Công ty.
- Hoàn thành kiểm định 100% các thiết bị có yêu cầu nghiêm ngặt về an toàn, thiết bị phòng nổ và thiết bị đo lường thương mại đến hạn kiểm định.
- Tổ chức khám sức khỏe định kỳ, khám phát hiện bệnh nghề nghiệp cho người lao động trong toàn Công ty.
- Thực hiện bồi dưỡng hiện vật cho người lao động làm việc trong môi trường có yếu tố nguy hiểm, độc hại; cấp phát trang thiết bị bảo hộ cá nhân cho người lao động theo quy định.
- Thực hiện quan trắc môi trường, giám sát môi trường lao động tại các đơn vị sản xuất theo Kế hoạch bảo vệ môi trường/Báo cáo đánh giá tác động môi trường. Các chỉ tiêu quan trắc đều đạt yêu cầu theo quy chuẩn.
- Xây dựng Kế hoạch ngăn ngừa khắc phục sự cố tràn dầu cho cảng chuyên dùng Tổng kho sản phẩm dầu khí Đà Nẵng.

### **2. Công tác sản xuất – kinh doanh**

#### **Về nguồn hàng:**

- Năm 2022, Công ty luôn chủ động phối hợp tốt với Công ty Kinh doanh Sản phẩm khí (KDK) nhằm khai thác và đa dạng hóa nguồn cung, tăng tính chủ động trong công tác điều độ nguồn hàng. Tuy nhiên, các chi phí kho và cầu cảng ở mức cao, dẫn đến giá thành cao không cạnh tranh và một số thời điểm nguồn cung bị thiếu hụt cục bộ cũng ảnh hưởng đến công tác sản xuất kinh doanh.
- Trong năm 2022, giá CP giảm liên tục (từ 950 USD/MT xuống còn 575 USD/MT) nhưng Công ty đã quản trị tốt công tác quản lý tồn kho, tránh rủi ro hàng tồn, đảm bảo hiệu quả kinh doanh.

#### **Về hoạt động kinh doanh bán LPG rời:**

- Trên thị trường hiện nay rất nhiều Công ty kinh doanh LPG đã tham gia vào lĩnh vực này, cạnh tranh giá quyết liệt như Công ty Anpha (cạnh tranh với PV GAS LPG vào khối khách hàng Nhật Bản, Hàn Quốc), các Công ty Thăng Long Gas, Siam Gas, An Dương, Vạn Lộc, Venus chủ động được nguồn hàng nhập khẩu cạnh tranh và đội xe bồn nên cũng tăng cường bán hàng vào khối khách nhà máy...
- Năm 2022, tổng nhu cầu toàn thị trường khối nhà máy giảm khoảng 9% so với năm 2021 (từ 33.000MT/tháng còn hơn 30.000 MT/tháng). PV GAS LPG luôn tích cực tham gia chào giá, đấu giá, đàm phán cung cấp LPG cho khách hàng nhà máy, sản lượng nhóm này luôn được duy trì ổn định.
- Ngoài ra, khối khách hàng trạm chiết cũng là nhóm khách hàng được Công ty chú trọng và phát triển, sản lượng của nhóm này đóng góp phần lớn sản lượng gas rời.

#### **Về hoạt động kinh doanh LPG dân dụng:**

Hoạt động kinh doanh LPG dân dụng cạnh tranh, các hãng gas liên tục sử dụng chính sách giảm giá bán nhằm giữ khách hàng cũng như vỏ chai.

##### **➤ Thị trường Miền Bắc:**

- Các hãng đều có chiến lược chiếm lĩnh thị phần nhằm điều tiết thị trường nên mặt bằng giá bán đến Tổng đại lý/đại lý trong thời gian qua giảm xuống rất thấp.
- Công ty gas tư nhân liên kết hình thành các câu lạc bộ gas địa phương, tổ chức họp phân chia sản lượng và quy định giá bán, đồng thời ngăn cản trái pháp luật, bằng mọi cách gây khó khăn cho doanh nghiệp ngoài câu lạc bộ bán hàng, làm méo mó thị trường, nhiễu loạn giá bán, thiệt hại cho người tiêu dùng.
- Để duy trì sản lượng, giữ vững thị phần, PV GAS LPG phải thường xuyên điều chỉnh giảm giá bán từ 15 – 20 USD/MT nên ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh tại khu vực này.

##### **➤ Thị trường miền Trung:**

- Các hãng gas tư nhân lớn đã đầu tư trạm nạp trải dài ở các tỉnh Miền Trung, cạnh tranh không lành mạnh để thâm tóm thị trường.
- Các hãng gas mới tham gia thị trường như Đất Việt, Green Petro Gas từ Hà Tĩnh đến Huế hỗ trợ chuyển đổi chai các nhãn hiệu khác là 20.000 – 40.000 đồng/vỏ.

- Các nhãn hiệu tại khu vực này liên tục thực hiện các chương trình giảm giá bán, cho mượn chai không thể chân, cho Khách hàng gửi hàng số lượng lớn khi giá tăng, áp dụng giá bán tháng sau khi giảm giá và cho thanh toán trả chậm.
- Tại thị trường các tỉnh từ Đà Nẵng – Hà Tĩnh, giá bán cũng liên tục giảm dần từ đầu năm đến nay duy trì ở mức rất thấp, không hiệu quả. Giá bán của các nhãn hiệu khác luôn thấp hơn PV GAS LPG từ 30-60 USD/MT ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả bán hàng.
- Để duy trì sản lượng tại khu vực này, PV GAS LPG cũng phải áp dụng chính sách giảm giá, hỗ trợ cho khách hàng.

➤ **Thị trường Miền Nam:**

- Hệ thống kho trạm của Chi nhánh Miền Nam còn thiếu nên chưa chủ động trong công tác dự trữ, chiết nạp và cung cấp cho khách hàng. Đặc biệt trong lúc tăng giá, hoặc nguồn cung bị ảnh hưởng.
- Tình trạng một thương hiệu nhưng hai đơn vị cùng kinh doanh, rất khó khăn trong việc kinh doanh và các chính sách phát triển của thương hiệu.
- Trong năm 2022, Chi nhánh Miền Nam đã đưa 2 trạm nạp Chiết nạp Vũng Tàu và trạm chiết nạp Nha Trang vào sử dụng, tăng tính chủ động cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Chi nhánh.
- Tổ chức thành công Hội Nghị khách hàng tăng tính gắn kết với các Tổng đại lý/ đại lý, khách hàng trong các hoạt động kinh doanh.

Mặc dù, năm 2022 tình hình thị trường có nhiều khó khăn, PV GAS LPG đã nỗ lực thực hiện hoàn thành các nhiệm vụ kế hoạch được giao và đạt được kết quả sau.

**Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2022:**

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2022	Thực hiện năm 2022	Tỷ lệ TH/KH 2022
<b>I</b>	<b>Sản lượng</b>	Tấn	<b>209.462</b>	<b>213.186</b>	101,78%
<b>II</b>	<b>Chỉ tiêu tài chính</b>				
1	Doanh thu	Tỷ đồng	3.831,6	4.601,4	120,09%
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	20,2	20,6	102,24%
3	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	16,2	16,3	100,62%
<b>III</b>	Vốn giải ngân ĐTXD	Tỷ đồng	63,23	16,89	26,71%

**3. Công tác Đầu tư xây dựng**

Trong năm 2022, PV GAS LPG đã thực hiện tích cực các Dự án đầu tư Trạm nạp tại khu vực phía Nam, cụ thể là:

- Đối với Dự án Trạm chiết nạp LPG Bà Rịa –Vũng Tàu:
  - Đã hoàn thành công trình đưa vào sử dụng (tháng 6/2022).
  - Đang tiến hành lập báo cáo quyết toán dự án hoàn thành trình cấp thẩm quyền phê duyệt trong quý II năm 2023.
- Đối với Dự án Trạm chiết nạp LPG Nha Trang:

- Đã hoàn thành công trình đưa vào sử dụng (tháng 9/2022).
- Đang tiến hành lập báo cáo quyết toán dự án hoàn thành trình cấp thẩm quyền phê duyệt trong quý II năm 2023.
- c) Đối với Dự án Trạm chiết nạp LPG khu vực Miền Tây:
  - Đã được UBND tỉnh Hậu Giang chấp thuận chủ trương đầu tư.
  - Sau khi được tỉnh Hậu Giang giao đất trong quý 2, Công ty sẽ triển khai các thủ tục đầu tư, lựa chọn nhà thầu theo qui định. Dự kiến công trình sẽ khởi công vào quý IV/2023.
- d) Vốn giải ngân cả năm thực hiện: 16,89 tỷ đồng.

#### **4. Công tác dịch vụ, bảo dưỡng sửa chữa**

- Công ty đã chủ động và đưa ra biện pháp thực hiện hợp lý trong công tác bảo dưỡng sửa chữa tại các Tổng kho LPG, các trạm chiết nạp, Trung tâm sơn sửa kiểm định bình gas nên các hệ thống thiết bị hoạt động ổn định, đảm bảo phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Tiến hành thực hiện các công việc kỹ thuật dịch vụ thuê ngoài cho khách hàng Samsung, Lioa, Texhong...
- Thực hiện các công việc dịch vụ, hỗ trợ bảo dưỡng sửa, chăm sóc kỹ thuật cho các khách hàng đang sử dụng LPG của Công ty: Anyone, Lixil, Phenika, Daesun Vina, Saint Gobain, Lotte...
- Tăng cường tiếp xúc các khách hàng mới có nhu cầu sử dụng dịch vụ, xây lắp hệ thống cung cấp nhiên liệu.

#### **5. Công tác tổ chức, tái cấu trúc**

- Từng bước kiện toàn mô hình tổ chức Công ty trên địa bàn cả nước, phù hợp với Chiến lược phát triển kinh doanh Công ty giai đoạn 2021-2025, định hướng 2035. Trong năm 2022, Công ty đã triển khai tái cấu trúc lại các Phòng chức năng, Tổng kho, Chi nhánh. Chuyển công tác vận hành các Tổng kho về các Chi nhánh quản lý.
- Ban hành định biên lao động quản lý các đơn vị trực thuộc Công ty.
- Đã xây dựng, trình và được Tổng Công ty Khí Việt Nam phê duyệt Quy hoạch cán bộ theo quy định.
- Thực hiện công tác điều động, sắp xếp lại lao động tiết giảm chi phí nhân công, tăng năng suất lao động.

#### **6. Công tác Tài chính – Kế toán**

- Lập và nộp báo cáo tài chính đúng hạn đảm bảo cung cấp thông tin kịp thời và đúng quy định của Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội, Ủy ban Chứng khoán Nhà nước và Tổng Công ty Khí Việt Nam.
- Quản lý tốt dòng tiền, đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, và đầu tư cơ sở vật chất tại khu vực phía Nam.
- Quản lý, giám sát chặt chẽ thời hạn thanh toán, công nợ khách hàng để tránh rủi ro trong kinh doanh; thu hồi công nợ xấu tồn đọng, công nợ tạm ứng.

- Quản lý chặt chẽ chi phí kinh doanh, chi phí quản lý đảm bảo tiết kiệm, không lãng phí;
- Theo dõi thường xuyên tình hình đầu tư vốn vào các công ty khác.

#### **7. Công tác thực hành tiết kiệm, tiết giảm chi phí**

- Ngay từ đầu năm 2022, Ban Giám đốc Công ty đã có chỉ thị yêu cầu tất cả các đơn vị, bộ phận tiến hành rà soát kế hoạch chi phí và giám sát chặt chẽ trong sản xuất kinh doanh, đảm bảo tiết kiệm và giảm thiểu chi phí.
- Tiến hành đồng bộ hóa vật tư, thiết bị tại các tổng kho, trạm nạp, trạm sơn sửa kiểm định nhằm đảm bảo tiết kiệm vật lực – nhân lực – chi phí trong công tác vận hành, bảo dưỡng sửa chữa, an toàn phòng cháy chữa cháy.
- Kiểm soát tốt công tác đầu tư, thực hiện giao chi phí cho từng phòng, kho trạm để tiết kiệm chi phí đến từng bộ phận.
- Năm 2022, Công ty tiết kiệm được 5,4 tỷ đồng. Trong đó tiết giảm chi phí sản xuất trực tiếp là 708 triệu đồng, đặc biệt Công ty đã sắp xếp và quản lý chặt chẽ quá trình bán hàng, công tác vận chuyển giao nhận, đào tạo nâng cao nghiệp vụ bán hàng cho cán bộ công nhân viên, do đó tiết giảm chi phí ở khâu bán hàng đạt 3,8 tỷ đồng.



## PHẦN II

### KẾ HOẠCH NĂM 2023

#### I. MỤC TIÊU VÀ NHIỆM VỤ

1. Đảm bảo công tác an ninh, an toàn tại các cơ sở sản xuất kinh doanh của PV GAS LPG.
2. Khai thác hiệu quả các cơ sở vật chất hiện có.
3. Tập trung phát triển gia tăng sản lượng và thị phần bán lẻ, tăng cường công tác phát triển thị trường, gia tăng thị phần tại các thị trường trọng điểm.
4. Phối hợp Tổng Công ty Khí Việt Nam trong triển khai Chiến lược bán lẻ giai đoạn 2021-2025, trong đó lưu ý việc giám sát, quản lý và sử dụng hiệu quả các vỏ bình thuê từ Tổng Công ty Khí Việt Nam, kịp thời báo cáo Tổng Công ty Khí Việt Nam các vấn đề có liên quan.
5. Tích cực triển khai công tác cung cấp LPG trực tiếp cho khách hàng công nghiệp.
6. Đẩy nhanh tiến độ thực hiện các dự án đầu tư xây dựng các trạm chiết LPG tại khu vực miền Nam.
7. Quản lý, điều hành hoạt động SXKD và kiểm soát chặt chẽ chi phí, hàng tồn kho, công nợ, đảm bảo hiệu quả kinh doanh.
8. Thực hiện tiết giảm chi phí trong tất cả các hoạt động.
9. Bám sát và thực hiện các nội dung theo Chiến lược phát triển kinh doanh đến năm 2025 và định hướng đến năm 2035 được Hội đồng Quản trị Tổng Công ty Khí Việt Nam phê duyệt.
10. Thực hiện giám sát và đánh giá đầu tư các dự án tuân thủ theo các quy định của Nhà nước, pháp luật, Tập đoàn Dầu khí và Tổng Công ty Khí Việt Nam.
11. Nâng cao hiệu quả công tác đào tạo trong toàn PV GAS LPG; đảm bảo 100% cán bộ công nhân viên được huấn luyện, đào tạo theo các yêu cầu của pháp luật.
12. Tăng cường công tác kiểm soát thu hồi công nợ.
13. Hoàn thiện hồ sơ pháp lý các khu đất.
14. Thực hiện các nhiệm vụ khác.

#### II. CÁC CHỈ TIÊU CHÍNH NĂM 2023

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2023
I	Sản lượng	Tấn	219.474
II	Chỉ tiêu tài chính		
1	Vốn chủ sở hữu	Tỷ đồng	488,5
	Trong đó: Vốn điều lệ	Tỷ đồng	365,0
2	Doanh thu	Tỷ đồng	3.962,1
3	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	22,6
4	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	18,1
III	Nộp ngân sách nhà nước	Tỷ đồng	7,5

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2023
IV	Giá trị giải ngân ĐTXD và mua sắm trang thiết bị	Tỷ đồng	65,9

### III. CÁC GIẢI PHÁP CHỦ YẾU THỰC HIỆN

#### 1. Về công tác kinh doanh.

##### ➤ Giải pháp về nguồn hàng:

- Phối hợp với Công ty Kinh doanh sản phẩm khí (KDK) khai thác, đa dạng hóa nguồn cung, tăng tính chủ động và có giá đầu vào cạnh tranh.
- Theo dõi biến động giá cả để có biện pháp điều tiết hàng hóa kịp thời đảm bảo hiệu quả kinh doanh. Liên tục giám sát, quản lý chặt chẽ hàng tồn kho.
- Điều tiết tàu hợp lý đảm bảo khai thác tối đa hiệu quả các kho chứa LPG của công ty, giảm thiểu hao hụt giao tàu. Tăng cường công tác dịch vụ để tiếp tục thực hiện các hợp đồng cho thuê kho và phát triển khách thuê kho mới.
- Trên cơ sở Nghị quyết số 02/NQ-ĐHĐCĐ-LPG ngày 27/04/2022 của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022 thông qua việc ủy quyền cho Hội đồng quản trị PV GAS LPG chấp thuận/thông qua các hợp đồng, giao dịch (bao gồm các sửa đổi, bổ sung) giữa PV GAS LPG với Tổng Công ty Khí Việt Nam - CTCP và/hoặc người có liên quan đến Tổng Công ty Khí Việt Nam - CTCP thuộc thẩm quyền chấp thuận/thông qua của Đại hội đồng cổ đông PV GAS LPG theo quy định tại khoản 1, khoản 3 Điều 167 của Luật doanh nghiệp năm 2020 và quy định tại khoản 4 Điều 293 Nghị định số 155/2020/NĐ-CP ngày 31 tháng 12 năm 2020 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Chứng khoán năm 2019. Ủy quyền có hiệu lực kể từ ngày được ĐHĐCĐ thông qua cho đến khi có văn bản khác thay thế. Năm 2023, 2024 Hội đồng quản trị PV GAS LPG dự kiến sẽ chấp thuận/thông qua Hợp đồng mua bán Khí hóa lỏng (LPG) với nội dung chính như sau :

##### ❖ Chủ thể hợp đồng:

- + Bên bán: Chi nhánh Tổng Công ty Khí Việt Nam – CTCP - Công ty Kinh doanh Sản phẩm Khí (KDK).
- + Bên mua: Công ty Cổ phần Kinh doanh LPG Việt Nam (PV GAS LPG).

##### ❖ Đối tượng Hợp đồng: mua bán Khí hóa lỏng (LPG).

##### ❖ Thời hạn hiệu lực của hợp đồng:

- + PV GAS LPG có thể ký 01 (một) hoặc nhiều hợp đồng, tùy theo từng hợp đồng cụ thể, có thời hạn hiệu lực khác nhau và phù hợp với từng giai đoạn mua LPG.
- + Đối với Hợp đồng mua bán LPG năm 2023 có hiệu lực từ 01/01/2023, Hợp đồng mua bán LPG năm 2024 có hiệu lực từ 01/01/2024.

##### ❖ Khối lượng và chất lượng giao nhận:

- + Khí hóa lỏng có nguồn gốc theo qui định cụ thể tại từng hợp đồng.

- + Tổng khối lượng mua bán hàng tháng của các Hợp đồng khoảng từ 8.000 tấn/tháng đến 30.000 tấn/tháng.
- ❖ Giá LPG và thời hạn thanh toán:
  - + Theo thông báo của Nhà cung cấp cho từng giai đoạn, hai Bên sẽ đàm phán khi ký kết Hợp đồng.
- **Giải pháp về giá bán:**
  - Xây dựng chính sách giá bán cạnh tranh linh hoạt theo từng đối tượng khách hàng, phù hợp với tình hình chung của thị trường.
  - Xây dựng chính sách bán hàng đặc biệt đối với phần sản lượng tăng thêm cũng như đối tượng khách hàng có hình thức thanh toán tốt (thanh toán trước).
  - Phân tích chính sách bán hàng, giá gas, giá vỏ, khả năng tài chính, đánh giá điểm mạnh, điểm yếu của từng đối thủ cạnh tranh (đặc biệt thị trường trống, thị trường ổn định của đối thủ) nhằm đưa ra những giải pháp và chính sách bán hàng phù hợp.
  - Kiểm soát chi phí, tiết giảm tối ưu hóa chi phí để tăng tính cạnh tranh đảm bảo hiệu quả kinh doanh.
- **Về kênh phân phối:**
  - Xây dựng và phát triển kênh phân phối đồng bộ trên toàn quốc dựa trên thị trường và thị phần PetroVietNam Gas hiện hữu, thông qua các Tổng đại lý/Đại lý/Cửa hàng bán lẻ/Horeca.
  - Triển khai bán hàng thông qua các giải pháp thương mại điện tử.
  - Xây dựng chuỗi cửa hàng bán lẻ trực thuộc, cửa hàng liên kết tại các khu vực thị trường.
- **Về Truyền thông và thương hiệu**
  - Phối hợp với Tổng Công ty Khí Việt Nam triển khai các chương trình truyền thông (chạy Roadshow, quảng cáo trên Fanpage, tặng quà khách hàng, sự kiện lễ hội...).
  - Chương trình quảng bá thương hiệu PETROVIETNAM GAS trên các phương tiện truyền thông như báo, đài, TV, internet... nhằm thu hút sự quan tâm nhiều nhất của khách hàng và thị trường, tăng cường sức mạnh thương hiệu để tăng năng lực cạnh tranh.
  - Tổ chức các chương trình hội nghị khách hàng để tăng tính gắn kết hệ thống phân phối trong hoạt động kinh doanh của Công ty.
- **Về đầu tư trạm chiết nạp và chai gas**
  - PV GAS LPG có địa bàn kinh doanh trải rộng từ Bắc vào Nam cần tiếp tục đầu tư hệ thống trạm chiết tại các thị trường trọng điểm nhằm hoàn thiện cơ sở hạ tầng, đem lại lợi thế cạnh tranh và chủ động trong kinh doanh, phát triển thị trường.
  - Đầu tư chai gas đưa vào hoạt động sản xuất kinh doanh theo đúng tiến độ sản lượng tăng trên cơ sở theo kế hoạch năm 2023, Chiến lược giai đoạn 2021-2025.

## **2. Công tác đầu tư xây dựng.**

- Tổ chức lựa chọn nhà thầu, triển khai thi công xây dựng, xây lắp và hoàn thành đưa vào sử dụng Trạm chiết nạp LPG Hậu Giang.
- Chuẩn bị phương án đầu tư mới các Trạm chiết nạp LPG tại khu vực Miền Đông và khu vực Miền Trung, Trung tâm sơn sửa kiểm định.
- Thực hiện đầu tư xe bồn, xe tải phục vụ hoạt động kinh doanh bán lẻ tại các Chi nhánh.
- Thực hiện các công việc mua sắm trang thiết bị phục vụ sản xuất kinh doanh theo kế hoạch và theo tình hình thực tế tại các Tổng kho LPG, các Chi nhánh.

## **3. Tổ chức nhân sự.**

- Tiếp tục triển khai tái cơ cấu Công ty, tăng cường quản trị, thực hiện nghiêm nội quy lao động của Công ty. Rà soát bố trí sắp xếp lao động phù hợp nhằm tiết giảm chi phí nhân công nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Tiếp tục kiện toàn bộ máy tổ chức và nhân sự; hoàn thiện việc xây dựng các quy trình, quy chế làm việc, quy hoạch cán bộ theo định hướng chiến lược của Công ty.
- Xây dựng và áp dụng quy chế lương, thưởng phù hợp theo hướng: gắn liền tiền lương, thu nhập của người lao động với chất lượng lao động và hiệu quả công tác, coi trọng trình độ chuyên môn, tay nghề cao, lao động có kỹ thuật cao, kỹ luật cao...
- Tiếp tục hoàn thiện bộ tiêu chuẩn đánh giá thực hiện công việc KPIs trong toàn Công ty để nâng cao năng suất lao động.
- Triển khai hoàn thiện và thực hiện kế hoạch đào tạo tại Công ty và các Chi nhánh, trong đó chú trọng công tác đào tạo nâng cao chất lượng cán bộ thị trường đảm bảo phù hợp với yêu cầu phát triển của Công ty.

## **4. Tài chính kế toán.**

- Thực hiện tốt công tác lập, nộp báo cáo theo quy định của Tổng Công ty Khí Việt Nam, Ủy ban Chứng khoán Nhà Nước, Sở giao dịch Chứng khoán Hà Nội.
- Quản lý và khai thác hiệu quả tài sản của Công ty.
- Giám sát chặt chẽ công nợ khách hàng không để phát sinh nợ xấu, nợ khó đòi.
- Quản lý chặt chẽ chi phí kinh doanh, chi phí quản lý đảm bảo tiết kiệm.
- Tham mưu kịp thời tình hình tài chính của công ty phục vụ cho công tác quản trị.

## **5. Kỹ thuật – An toàn.**

- Duy trì Hệ thống quản lý An toàn - Chất lượng – Môi trường theo tiêu chuẩn ISO45001: 2018, ISO 9001:2015, ISO 14001:2015 được Viện Tiêu chuẩn Anh Quốc (BSI) đánh giá chứng nhận phù hợp;
- Rà soát, thực hiện đầy đủ các yêu cầu của pháp luật, Tập đoàn, Tổng Công ty Khí Việt Nam về công tác An toàn – Sức khỏe – Môi trường;

- Tăng cường công tác đánh giá nội bộ, kiểm tra an toàn phòng cháy chữa cháy, kiểm tra chặt chẽ các phương tiện vận chuyển ra vào giao nhận LPG tại các cơ sở sản xuất của Công ty;
- Nghiên cứu, xây dựng chương trình số hóa, quản lý chặt chẽ chai chứa LPG tại các đơn vị sản xuất và lưu thông trên thị trường của Công ty;
- Nghiên cứu cải tiến cơ sở hạ tầng các trạm chiết nạp khu vực phía bắc (nâng sức chứa, dây chuyền chiết nạp thủ công sang bán tự động/tự động).
- Tiếp tục triển khai công tác Bảo dưỡng sửa chữa tại các Tổng kho LPG đảm bảo các thiết bị luôn hoạt động ổn định, phục vụ tốt hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Rà soát cập nhật các bộ định mức sản xuất, bảo dưỡng sửa chữa tại các đơn vị cho phù hợp với tình hình thực tế.
- Thực hiện công việc dịch vụ, hỗ trợ bảo dưỡng, kỹ thuật cho các khách hàng đang sử dụng LPG.
- Tiếp xúc các khách hàng mới có nhu cầu sử dụng dịch vụ, xây lắp hệ thống cung cấp nhiên liệu...

### **PHẦN III**

#### **KẾT LUẬN**

Kế hoạch năm 2023 nêu trên được xây dựng trên kịch bản giá dầu thô thế giới 70 USD/thùng, tỷ giá 1 USD = 23.500 VNĐ. PV GAS LPG sẽ tiếp tục cập nhật tình hình thực tế, theo sát các dự báo diễn biến trong năm để báo cáo, trình Hội đồng quản trị Công ty/ĐHĐCĐ xem xét, điều chỉnh kế hoạch trong trường hợp có sự biến động lớn dẫn đến thay đổi các chỉ tiêu kế hoạch của Công ty.

Trên đây là báo cáo tóm tắt tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2022 và phương hướng hoạt động chủ yếu năm 2023 của PV GAS LPG.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua.

Trân trọng báo cáo./.

**GIÁM ĐỐC**

**Nguyễn Hải Long**