

TP. Hồ Chí Minh, ngày 04 tháng 4 năm 2019

## **ĐỊNH HƯỚNG, KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019**

Kính gửi: Quý cổ đông

Ngày 09/01/2019, Công ty tổ chức Tổng kết hoạt động sản xuất kinh doanh (SXKD) năm 2018 và Hội nghị Người lao động năm 2019. Trên cơ sở báo cáo của Tổng Giám đốc (TGD) và kết quả công tác quản lý, giám sát hoạt động SXKD của Hội đồng Quản trị (HĐQT) năm 2018; HĐQT Công ty đã tiến hành phân tích kỹ bối cảnh, dự báo tình hình và định hướng các hoạt động đầu tư, phát triển SXKD năm 2019 của Công ty như sau:

### **I. DỰ BÁO TÌNH HÌNH NĂM 2019**

1. Những căng thẳng về chính trị giữa các nước, cuộc chiến tranh thương mại Mỹ - Trung có thể sẽ làm cho giá dầu thế giới liên tục biến động khó lường. Biến động của giá xăng dầu sẽ tác động mạnh đến nền kinh tế và nguồn cung của thị trường xăng dầu, có những thời điểm nguồn cung xăng dầu từ các doanh nghiệp đầu mối rất hạn chế nên kinh doanh của Công ty có khó khăn. Mặt khác, thù lao xăng dầu giảm mạnh nên hiệu quả kinh doanh quý I/2019 của Công ty đạt được rất thấp.

2. Mức lương tối thiểu vùng áp dụng cho người lao động (NLĐ) ở các doanh nghiệp tăng từ ngày 01/01/2019, mức lương cơ sở tăng 100.000 đồng/tháng kể từ ngày 01/7/2019. Từ đó chi phí đóng BHXH, BHYT, BHTN tăng; chi phí đầu tư nâng cấp cải tạo mặt bằng chi nhánh xăng dầu cho phù hợp với quy định và thực tế hoạt động kinh doanh; chi phí đầu tư thiết bị để đáp ứng yêu cầu Thông tư số 15/2015/TT-BKHCN của Bộ khoa học Công nghệ; chi phí đầu tư chuyển đổi bồn bể, đường ống công nghệ phục vụ cho kinh doanh nhiên liệu sạch, chất lượng cao theo quy định của Nhà nước và đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Giá bán điện tăng 8,36% kể từ tháng 3/2019. Nhiều khoản chi phí khác tiếp tục tăng cao như: tiền thuê đất, tiền nước và giá các dịch vụ khác như y tế, giáo dục cũng gia tăng,...

3. Nhiều công trình cải tạo cơ sở hạ tầng; việc phân luồng tuyến, hạn chế xe tải lưu thông vào nội đô theo quyết định số 23/2018/QĐ-UBND của Ủy ban nhân dân Thành phố đã hạn chế lượng xe vào nội đô Thành phố, ảnh hưởng đến kinh doanh bán lẻ xăng dầu của Công ty. Mặt khác, việc xe bồn phải vận chuyển xăng dầu vào ban đêm đã ảnh hưởng nhiều đến hoạt động và gia tăng chi phí của Công ty.

4. Việc gia tăng nhiều doanh nghiệp đầu mối nhập khẩu xăng dầu theo Nghị định 83/2014/NĐ-CP của Chính phủ, đã tạo cho thị trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt hơn, theo đó mảng kinh doanh bán sỉ xăng dầu của Công ty sẽ tiếp tục gặp khó khăn, đặc biệt là khó khăn về giá cạnh tranh.



5. Một số chi nhánh xăng dầu Công ty hợp tác kinh doanh có thể sẽ phải chấm dứt hoạt động trong năm 2019, đặc biệt là những chi nhánh có liên quan đến việc đối tác thay đổi quyền sử dụng đất, đối tác là đơn vị sự nghiệp sử dụng đất công.

Từ những tác động trên và hầu hết các dự báo đều cho rằng kinh tế năm 2019 sẽ khó khăn hơn năm 2018, tăng trưởng kinh tế sẽ chậm lại. Vì vậy, kế hoạch phát triển SXKD năm 2019 của Công ty cũng được xây dựng dựa trên những đánh giá trên nhằm đảm bảo sự an toàn, ổn định và phát triển bền vững.

## **II. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN NĂM 2019**

1. Tập trung phát triển mảng kinh doanh nhiên liệu, tìm kiếm mặt bằng để tiếp tục phát triển chi nhánh bán lẻ xăng dầu. Kinh doanh ổn định và hiệu quả.

2. Đánh giá, điều chỉnh, bổ sung những chính sách phát triển kinh doanh, chính sách đối với các dịch vụ kinh doanh để thu hút khách hàng.

3. Đầu tư, khai thác hiệu quả cơ sở vật chất, kỹ thuật để gia tăng lợi thế cạnh tranh.

4. Tiếp tục công tác quy hoạch cán bộ, đào tạo phát triển nguồn nhân lực luôn đáp ứng được các yêu cầu phát triển của Công ty, đáp ứng nhu cầu thay thế và bổ sung cán bộ. Tiếp tục xây dựng phong cách phục vụ chuyên nghiệp, ứng xử văn minh, lịch sự.

5. Gia tăng lợi ích cho NLĐ, cổ đông và lợi ích cho cộng đồng.

## **III. CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH NĂM 2019**

1. Doanh thu : 3.550 tỷ đồng
2. Lợi nhuận sau thuế : 38 tỷ đồng
3. Chi cổ tức tối thiểu : 15 %

## **III. BIỆN PHÁP THỰC HIỆN**

### **1. Biện pháp phát triển sản xuất kinh doanh**

1.1. Thường xuyên nắm bắt thông tin thị trường để tính toán việc mua hàng và kế hoạch tồn kho để nâng cao hiệu quả kinh doanh.

1.2. Thực hiện đúng Quy trình kiểm soát hàng hóa, tăng cường công tác kiểm tra, đánh giá nội bộ để đảm bảo số lượng, chất lượng hàng hóa và chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách hàng. Đồng thời, đảm bảo an toàn tuyệt đối về mọi mặt hoạt động SXKD của Công ty.

1.3. Rà soát lại chính sách bán hàng để điều chỉnh cho linh hoạt hơn, giao hàng đúng thời gian, thực hiện tốt các hình thức khuyến mại, có chính sách chăm sóc khách hàng phù hợp. Cải tiến chính sách bán hàng theo hướng gia tăng chia sẻ lợi ích với khách hàng để tăng sản lượng và thị phần; đồng thời tăng cường dịch vụ hậu mãi để giữ và thu hút khách hàng. Nghiên cứu hỗ trợ đầu tư, nghiệp vụ, kỹ năng bán hàng để phát triển mạng lưới nhượng quyền bán lẻ xăng dầu, hệ thống đại lý.

1.4. Tìm kiếm mặt bằng, thuê đất các khu công nghiệp; mua hoặc thuê mặt bằng, cây xăng để phát triển thêm chi nhánh xăng dầu.

1.5. Tiếp tục phát triển các dịch vụ sửa chữa trụ bơm, kinh doanh vật tư phụ tùng; dịch vụ sửa chữa, xây dựng trạm xăng dầu.

1.6. Duy trì công suất cho thuê Tòa nhà COMECO, kho bãi; phát triển hợp tác kinh doanh. Rà soát và sắp xếp lại kinh doanh để sử dụng hiệu quả hơn các mặt bằng.

1.7. Duy trì chính sách thưởng cho các đơn vị, cá nhân tìm kiếm khách hàng mới có khả năng thanh toán tốt; giới thiệu cây xăng, địa điểm xây dựng cây xăng.

## **2. Biện pháp về đầu tư và phát triển cơ sở vật chất, khoa học công nghệ**

2.1. Đầu tư thêm trang thiết bị bán hàng hiện đại, đa dạng thẻ thanh toán, máy rút tiền tự động,... để tăng lợi thế cạnh tranh, gia tăng tiện ích tốt nhất cho khách hàng.

2.2. Đầu tư trang bị và sửa chữa các chi nhánh xăng dầu cho phù hợp với quy định của Nhà nước, mở rộng kinh doanh, hợp tác kinh doanh và đáp ứng cơ sở hạ tầng cho việc áp dụng thanh toán hóa đơn điện tử, các phần mềm khác phục vụ cho công tác quản lý.

2.3. Tiếp tục đầu tư máy móc, thiết bị để phục vụ kinh doanh, quản lý và đảm bảo an toàn, phòng chống cháy nổ.

2.4. Tiếp tục xây dựng kế hoạch chuyên hướng đầu tư tại một số mặt bằng.

2.5. Đầu tư phần mềm tin học quản lý tổng thể COMECO để nâng cao hiệu quả quản lý.

2.6. Tiếp tục triển khai áp dụng sáng kiến, giải pháp mới để tiết kiệm và nâng cao hiệu quả kinh doanh.

## **3. Biện pháp về phát triển nguồn nhân lực**

3.1. Rà soát, đánh giá lại đội ngũ cán bộ quy hoạch, bổ sung quy hoạch và đào tạo theo kế hoạch sử dụng. Thực hiện công tác tuyển dụng, đào tạo, quy hoạch và bổ nhiệm cán bộ theo đúng quy trình trong Hệ thống Quản trị chất lượng của Công ty. Rà soát, cơ cấu hợp lý nguồn nhân lực để đáp ứng nhu cầu công việc.

3.2. Thực hiện đối thoại với người lao động theo quy định nhằm nắm bắt nhu cầu, mong muốn của người lao động để thực hiện công tác lãnh đạo tư tưởng cho phù hợp và xử lý các thông tin nhằm đáp ứng nguyện vọng người lao động để khuyến khích nâng cao năng suất lao động và hiệu quả công việc.

3.3. Rà soát lại Quy chế tiền lương, tiền thưởng để tiền lương, tiền thưởng thực sự phát huy tính chất đòn bẩy phát triển kinh doanh và thu hút lao động chất xám.

3.4. Phát huy hơn nữa vai trò các đoàn thể để thực hiện hiệu quả phong trào thi đua nhằm nâng cao năng suất lao động, phát huy dân chủ cơ sở và phát triển Văn hóa, Thương hiệu COMECO.

## **4. Các biện pháp về tổ chức và quản lý**

4.1. Nâng cao hơn nữa chất lượng công tác quản trị, đảm bảo tuyệt đối an toàn về tài sản, hàng hóa, tiền hàng trong hoạt động SXKD.

4.2. Bố trí ca kíp bán hàng phù hợp hơn để gia tăng sản lượng bán hàng; thực hiện triệt để các giải pháp để tiết giảm chi phí và đảm bảo thu nhập, cải thiện đời sống người lao động.

4.3. Kiểm soát chặt chẽ các thiết bị đo lường, thực hiện hiệu chuẩn, kiểm định, bảo trì, bảo dưỡng máy móc thiết bị theo quy định.

4.4. Quản lý chặt chẽ nguồn vốn, đáp ứng vốn kịp thời cho kinh doanh, cho các dự án đầu tư. Quản lý chặt chẽ tình hình kinh doanh và công nợ; chủ động trong công tác giám sát, kiểm tra nhằm giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh.

4.5. Xử lý thông tin kịp thời để có quyết định kinh doanh phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả. Quán triệt các quy định, chính sách đến từng người lao động để người lao động thấu hiểu và thực hiện tốt.

4.6. Quản lý chặt chẽ công tác phòng chống cháy nổ và huấn luyện thường xuyên công tác chữa cháy để ứng phó kịp thời các sự cố, giảm thiểu rủi ro.

4.7. Duy trì và nâng cao hiệu quả các phong trào thi đua, khen thưởng và nhân rộng các điển hình tiên tiến.

Kính thưa Đại hội,

Trên đây là dự báo và định hướng, kế hoạch của HĐQT cho hoạt động của Công ty năm 2019. Hội đồng Quản trị rất mong nhận được sự góp ý của các cổ đông và hy vọng cổ đông, NLD tiếp tục đoàn kết, nỗ lực, tập trung thực hiện tốt kế hoạch để phát triển kinh doanh hiệu quả.

Sau cùng, HĐQT xin kính chúc Quý đại biểu, Quý cổ đông, NLD Công ty lời chúc sức khỏe, hạnh phúc và thịnh vượng, chúc Đại hội thành công tốt đẹp.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**CHỦ TỊCH**



**Lê Văn Nghĩa**