



**CÔNG TY CỔ PHẦN XĂNG DẦU DẦU KHÍ HÀ NỘI**  
**Tầng 6, tòa nhà Kinh Đô, 292 Tây Sơn, Đống Đa, Hà Nội**  
**Điện thoại: 04.38563321 Fax: 04.38563319**

## **4. BÁO CÁO**

**HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY NĂM 2011**  
**VÀ KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2012**

**Hà Nội, tháng 4/2012**

Số: 02 /XDHN -HDQT

Hà Nội, ngày 10 tháng 4 năm 2012

## **BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG NĂM 2011 VÀ ĐỊNH HƯỚNG NĂM 2012**

Hội đồng Quản trị (HDQT) Công ty Cổ phần Xăng dầu Dầu khí Hà Nội (PV OIL Hà Nội) xin trân trọng báo cáo Đại hội đồng cổ đông kết quả hoạt động của HDQT năm 2011 và định hướng hoạt động năm 2012.

### **I. BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG NĂM 2011**

#### **1. Hoạt động năm 2011 của Công ty Cổ phần Xăng dầu Dầu khí Hà Nội**

Năm 2011 là năm đầu tiên PV OIL Hà Nội hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần trong bối cảnh nền kinh tế gặp rất nhiều khó khăn, chính sách thắt chặt tiền tệ đẩy lãi suất tăng cao; chính sách quản lý nhà nước với hoạt động kinh doanh xăng dầu có những điều chỉnh làm cho doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu nói chung và PV OIL Hà Nội nói riêng gặp nhiều khó khăn.

Trong bối cảnh đó, công ty đã tổ chức bộ máy - nhân sự, xây dựng và ban hành các quy chế để công ty từng bước đi vào hoạt động ổn định và đạt được kết quả kinh doanh nhất định trong năm 2011, bao gồm công tác triển khai các hoạt động sản xuất kinh doanh; hoạt động đầu tư và đầu tư phát triển hệ thống cửa hàng xăng dầu (CHXD) và các công tác khác.

#### **2. Hoạt động của HDQT PV OIL Hà Nội năm 2011**

Năm 2011, HDQT đã chấp hành và triển khai các Nghị quyết, chỉ đạo của Tổng công ty, thực hiện đúng quy định tại Điều lệ và Quy chế hoạt động của HDQT, bám sát quy chế phối hợp giữa cấp ủy, HDQT và Giám đốc Công ty, làm cơ sở thực hiện, triển khai nhiệm vụ trong quá trình phối hợp, chỉ đạo công ty thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh.

Những nỗ lực trong hoạt động quản trị Công ty của HDQT trong năm 2011 đã đạt được kết quả đáng ghi nhận, thể hiện trên một số lĩnh vực trọng yếu như sau:

**HDQT đã thực hiện tốt vai trò giám sát, chỉ đạo Công ty triển khai điều hành công việc kinh doanh của công ty đạt kết quả, thể hiện trên một số lĩnh vực trọng tâm sau:**

##### **2.1 Hoàn thiện tổ chức bộ máy, quản trị doanh nghiệp**

Trong năm 2011, Hội đồng quản trị đã ban hành các quy chế, quy định nhằm hoàn thiện cơ sở pháp quy trong việc điều hành quản trị hoạt động của công ty (ban hành Quy chế phân cấp trong hoạt động đầu tư, XDCB; Quy chế đào tạo của Công ty; Quy chế quản lý các CHXD trực thuộc; Quy chế khoán lương lái xe ô tô sitec, Quy chế quản lý Giấy chứng nhận cổ phần .... và sửa đổi bổ sung Quy chế tài chính, Quy chế tuyển dụng; Quy chế trả lương, trả thưởng; Quy chế văn thư, phù hợp với tình hình thực tế của Công ty).

Đối với công tác cán bộ, HDQT tuân thủ đúng quy chế phối hợp, quy chế phân cấp và quy chế quản lý cán bộ của Công ty/Tổng Công ty và đạt được sự thống nhất cao trong quá trình lấy ý kiến thông qua công tác bổ nhiệm, điều động cán bộ và quy hoạch



cán bộ, xuất phát từ nhu cầu thực tiễn. Năm 2011, được sự chấp thuận của Tổng công ty, HĐQT đã bổ nhiệm 02 Phó giám đốc công ty nhằm tăng cường bộ máy Ban điều hành công ty. HĐQT đã phối hợp với Đảng ủy chỉ đạo công tác đánh giá cán bộ được bổ nhiệm trong năm 2011.

Năm 2011, công ty đã thành lập các chi nhánh tại Hà Giang, Yên Bái, Hưng Yên nhằm củng cố tổ chức bộ máy hoạt động của công ty trên các địa bàn thị trường được phân công.

Đối với công tác đào tạo, công ty đã tăng cường, đẩy mạnh công tác đào tạo và tự đào tạo nhằm đáp ứng nhu cầu trong điều kiện hoạt động SXKD còn gặp nhiều khó khăn, đặc biệt quan tâm đến đào tạo đội ngũ Cửa hàng trưởng.

## **2.2 Chỉ đạo hoạt động sản xuất kinh doanh**

### **- Về hoạt động kinh doanh xăng dầu:**

Năm 2011, do tình hình kinh doanh xăng dầu gặp nhiều khó khăn làm ảnh hưởng đến việc thực hiện chỉ tiêu kế hoạch 2011 đã được Đại hội đồng cổ đông 2011 thông qua. Trên cơ sở đề xuất của Ban điều hành Hội đồng quản trị đã thông qua nghị quyết điều chỉnh kế hoạch hoạt động SXKD năm 2011 cho phù hợp với tình hình thực tế và chỉ đạo Công ty hoàn thành 100% các chỉ tiêu theo kế hoạch điều chỉnh.

Tập trung nguồn lực duy trì các hoạt động kinh doanh, đặc biệt công tác chăm sóc khách hàng khi PV OIL Hà Nội thực hiện nhận bàn giao/chuyển giao khách hàng, thị trường với các công ty cổ phần thuộc PV Oil được thành lập tại khu vực phía Bắc (Hải Phòng, Quảng Ninh, Thanh Hóa, Thái Bình...).

Đảm bảo nguồn hàng cung cấp cho hệ thống nội bộ và hệ thống khách hàng công nghiệp, tiêu thụ trực tiếp, Tổng đại lý/Đại lý, đặc biệt trong các thời điểm khan hiếm nguồn hàng.

Tăng cường công tác giám sát việc tuân thủ quy chế, quy định, quy trình tại các đơn vị, đặc biệt là khối Cửa hàng xăng dầu và quản trị rủi ro trong toàn hệ thống nhằm giảm thiểu nguy cơ thất thoát tiền hàng, công nợ; kiểm soát chặt chẽ công nợ khách hàng.

Thực hiện các giải pháp để mở rộng thị trường, đối tượng khách hàng, đẩy mạnh kinh doanh bán lẻ nhằm dịch chuyển cơ cấu khách hàng, tỷ trọng hàng hóa bán trực tiếp của công ty.

Thực hành tiết kiệm chống lãng phí, quản lý chặt chẽ chi phí kinh doanh và định mức hao hụt.

### **- Về công tác đầu tư xây dựng cơ bản:**

Trên cơ sở hướng dẫn của Tổng công ty Dầu Việt Nam và phù hợp với thực tế hoạt động của đơn vị, HĐQT đã ban hành Quy chế về phân cấp trong hoạt động đầu tư, xây dựng cơ bản và mua sắm tài sản nhằm tăng cường hiệu quả quản trị trong hoạt động đầu tư xây dựng cơ bản và đầu tư phát triển hệ thống của công ty.

Thực hiện điều chỉnh quy mô đầu tư và tiến hành khởi công dự án Nhà điều hành Thái Thịnh và mở rộng CHXD Thái Thịnh theo Nghị quyết của Tổng công ty. Chỉ đạo Ban điều hành thực hiện dự án đầu tư tuân thủ theo các quy định hiện hành của pháp luật, Tập đoàn và Tổng công ty trong việc thực hiện, triển khai dự án.

Chỉ đạo công tác tìm kiếm, đầu tư mở rộng hệ thống CHXD, kết quả năm 2011 công ty phát triển đạt 13/14 CHXD, thực hiện đánh giá hiệu quả đầu tư các CHXD của công ty và đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả và khắc phục hạn chế còn tồn tại.

**- Về công tác tài chính - kế toán:**

Hoàn thành góp vốn điều lệ 250 tỷ đồng của các cổ đông công ty, phát hành Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông.

Sử dụng nguồn vốn linh hoạt, đáp ứng nhu cầu hoạt động đầu tư xây dựng cơ bản và đem lại nguồn thu từ hoạt động tài chính. Trong năm 2011, với nguồn vốn hiện hữu Công ty không phải vay từ ngân hàng qua đó giảm áp lực trả nợ và chi phí tài chính trong bối cảnh lãi suất tăng cao.

Thực hiện công tác hạch toán - kế toán trong toàn hệ thống từ các Chi nhánh đến công ty thông suốt, cung cấp các báo cáo quản trị kịp thời cho HĐQT, Ban điều hành để quản trị, điều hành công ty hiệu quả.

Giám sát chặt chẽ công nợ khách hàng, đảm bảo tính linh hoạt trong công tác bán hàng nhằm vừa giữ được khách hàng vừa đảm bảo thu hồi công nợ.

**2.3 Công tác giám sát và phối hợp của HĐQT với bộ máy điều hành và các tổ chức đoàn thể đạt được một số kết quả như sau:**

Ban Giám đốc và bộ máy quản lý công ty đã tổ chức thực hiện nghiêm túc các Nghị quyết, Quyết định của HĐQT ban hành, căn cứ định hướng chỉ đạo của HĐQT, Ban điều hành đã chủ động tổ chức và điều hành hoạt động SXKD của công ty đạt kế hoạch đề ra;

HĐQT đã phối hợp chặt chẽ với Đảng ủy công ty trong công tác tổ chức cán bộ; phối hợp chặt chẽ với Ban Kiểm soát trong công tác kiểm tra giám sát Ban điều hành trong việc thực hiện các Nghị quyết, quyết định của HĐQT, tuân thủ Điều lệ và quy định của pháp luật.

HĐQT quan tâm tạo điều kiện để các tổ chức Công đoàn, Đoàn thanh niên có điều kiện và nguồn lực hoạt động để phối hợp với các tổ chức đoàn thể tạo điều kiện chăm lo, động viên khuyến khích kịp thời đời sống tinh thần vật chất người lao động, tạo môi trường làm việc thân thiện để người lao động hăng say làm việc và gắn bó với công ty. Năm 2011 và quý I/2012, công ty đã tổ chức thành công các sự kiện lớn: Hội nghị tổng kết công tác Đảng năm 2011, Hội nghị tổng kết hoạt động SXKD 2011 và Hội nghị người lao động năm 2012, sửa đổi và ký kết Thỏa ước lao động tập thể; Đại hội Công đoàn Công ty nhiệm kỳ II, Đại hội Đoàn thanh niên Công ty nhiệm kỳ II ...

**2.4 Các công tác khác**

Chỉ đạo xây dựng chiến lược hoạt động công ty giai đoạn 2011-2015 và tầm nhìn 2020; Xây dựng chiến lược đầu tư phát triển hệ thống giai đoạn 2012 - 2015.

Chỉ đạo xây dựng và hoàn thiện Đề án lương mới nhằm nâng cao hiệu quả công tác tiền lương.

**2.5 Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2011**

Mặc dù hoạt động kinh doanh năm 2011 gặp nhiều khó khăn, với sự chỉ đạo của HĐQT, sự cố gắng nỗ lực của Ban điều hành và tập thể người lao động của PV OIL Hà Nội, hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty đạt được chỉ tiêu SXKD cụ thể như sau:

Chỉ tiêu	Nghị quyết ĐHCĐ 2011	Kế hoạch điều chỉnh	Thực hiện 2011	Tỷ lệ Thực hiện/KHĐC
Tổng sản lượng xăng dầu (m <sup>3</sup> )	670.000	377.000	380.716	101%
Tổng doanh thu (tỷ đ)	8.400	6.230	6.426	103%
Lợi nhuận trước thuế (tỷ đ)	50	27,5	27,5	100%
Lợi nhuận sau thuế (tỷ đ)	37,5	20,6	20,4	99%
Tỷ lệ LNST/Vốn Điều lệ	15%	8,2%	8,1%	

- Trong quá trình thực hiện các chỉ tiêu SXKD năm 2011 theo nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2011, Công ty đã có sự điều chỉnh so với kế hoạch là do chiến lược tổ chức của PV OIL có sự thay đổi, một số công ty con thành lập mới nên PV OIL Hà Nội đã phải bàn giao lại thị trường cho các đơn vị này.

## II. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2012

Năm 2012 được dự báo còn nhiều khó khăn nền kinh tế Việt Nam chưa có dấu hiệu phục hồi, lạm phát vẫn còn nguy cơ tăng cao, giá cả của các mặt hàng thiết yếu như điện, xăng dầu, gas biến động mạnh ảnh hưởng đến mọi mặt đời sống xã hội. Chính phủ tiếp tục thi hành chính sách tiền tệ thắt chặt, thực hiện tái cấu trúc hệ thống ngân hàng. Dự báo năm 2012 tiếp tục là một năm hết sức khó khăn với các doanh nghiệp nói chung và các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu nói riêng.

Với mục tiêu tối đa hóa lợi ích của các cổ đông tham gia đầu tư vào Công ty, đảm bảo quyền lợi người lao động, phát triển công ty bền vững, Hội đồng quản trị định hướng hoạt động năm 2012 như sau:

### 1. Nhiệm vụ trọng tâm của công ty năm 2012

- Trở thành một trong những đơn vị cung cấp xăng dầu hàng đầu tại thị trường phía Bắc. Phát triển thương hiệu PV OIL, thực hiện tốt nhiệm vụ bình ổn thị trường theo phân công của Tổng Công ty với tư cách là doanh nghiệp đầu mối.

- Tổ chức hệ thống kinh doanh, phát triển thị phần tăng trưởng ổn định và bền vững, đẩy mạnh đầu tư đồng bộ hệ thống phân phối và bán lẻ trên phạm vi thành phố Hà Nội và các tỉnh phía Bắc đến năm 2012 chiếm lĩnh 18% thị phần khu vực được phân công.

- Phát triển kênh phân phối: Tập trung phát triển mạnh hệ thống CHXD bán lẻ, phát triển bền vững hệ thống khách hàng đại lý tiêu thụ trực tiếp, công nghiệp, nâng tỷ trọng bán trực tiếp chiếm 40 - 45% trong tổng sản lượng tiêu thụ, duy trì ổn định hệ thống Tổng đại lý và đại lý hiện có, phát triển thêm nhiều Đại lý mới.

- Phát triển hệ thống cơ sở vật chất: Phát triển hệ thống CHXD trực thuộc tăng thêm 10-15 CHXD tại các khu vực thị trường được phân công, đặc biệt là những vùng thị trường trọng điểm: Hà Nội, Thái Nguyên, Bắc Giang, Phú Thọ, Hòa Bình... chú trọng hiệu quả đầu tư của các CHXD.

- Tìm kiếm cơ hội và đầu tư kho trung chuyển xăng dầu tại các khu vực thị trường của Công ty.

- Hoàn thành đầu tư và đưa vào sử dụng tòa nhà văn phòng Công ty tại số 194 Thái Thịnh - Hà Nội trước 2/9/2012.

- Kế hoạch tăng vốn 2012: hoàn thành kế hoạch tăng vốn Điều lệ Công ty từ 250 tỷ lên 350 tỷ đồng để phục vụ nhu cầu phát triển SXKD của Công ty.

2012  
CÔNG TY  
PHÁT  
HỮU DẦU  
HÀ NỘI  
1-11

- Công tác quản trị Công ty: Chuẩn hóa, chuyên nghiệp hóa công tác quản trị, nâng cao năng lực quản lý của Bộ máy điều hành, đảm bảo yêu cầu nhiệm vụ kiểm soát toàn diện các hoạt động của công ty, đặc biệt là công tác kiểm soát tiền hàng công nợ.

- Trong Quý I/2012 ban hành quy chế trả lương trả thưởng mới của Công ty và áp dụng từ 1/4/2012;

- Trong quý II/2012 hoàn thành xây dựng chiến lược hoạt động công ty giai đoạn 2011-2015 và tầm nhìn 2020.

## 2. Các chỉ tiêu kinh doanh chính năm 2012

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch
<b>I</b>	<b>Kế hoạch sản lượng</b>		
	Kinh doanh sản phẩm dầu	Nghìn m <sup>3</sup>	380
<b>II</b>	<b>Kế hoạch tài chính</b>		
1	Vốn điều lệ	Tỷ đồng	350
2	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	6.300
3	Chi phí hoạt động	Tỷ đồng	65
4	Chi phí hoạt động bình quân	đồng/lít	172
5	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	30
6	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	22,5
7	Tỷ suất LNST/VĐL	%	8%
8	Chia cổ tức cho cổ đông	%/vốn điều lệ	5%
<b>III</b>	<b>Kế hoạch đầu tư</b>		
1	Vốn đầu tư XD CB và mua sắm TTB	Tỷ đồng	156,8
2	CHXD trực thuộc tăng thêm	CHXD	15
<b>IV</b>	<b>Chỉ tiêu lao động tiền lương</b>		
1	Tổng số lao động định biên năm 2012		240
2	Tổng quỹ tiền lương kế hoạch	Tỷ	22,8
3	Thu nhập bình quân	Tr.đồng/Ng/tháng	8,5

## 3. Một số giải pháp nâng cao vai trò, hiệu quả hoạt động của Hội đồng quản trị

### a. Công tác chỉ đạo

- Thực hiện tốt quy chế phối hợp trong công tác chỉ đạo điều hành (Đảng ủy, Hội đồng quản trị và Ban giám đốc) nhằm nâng cao hiệu quả trong công tác chỉ đạo điều hành, rút ngắn thời gian ra quyết định.

- Hội đồng quản trị tiếp tục bám sát Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2012; bám sát Điều lệ Công ty, các quy chế, quy định nội bộ để thống nhất trong chỉ đạo Ban điều hành xây dựng các giải pháp cụ thể triển khai nhiệm vụ 2012 và điều hành Công ty hoạt động tuân thủ đúng pháp luật.

- Chủ động tham gia các cuộc họp giao ban và chủ trì các cuộc họp đột xuất trong trường hợp cần thiết;

- Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát thực tế tại các Chi nhánh trực thuộc để kịp thời chỉ đạo Ban điều hành có giải pháp nâng cao mọi mặt hoạt động của đơn vị.

- Giải quyết kịp thời mọi đề xuất, kiến nghị của Ban điều hành đối với công tác đầu tư, đặc biệt là công tác đầu tư phát triển hệ thống.

**b. Công tác phối hợp với các tổ chức Đảng, đoàn thể**

- Phối hợp chặt chẽ với Đảng ủy trong công tác lãnh đạo, chỉ đạo đơn vị hoàn thành nhiệm vụ SXKD năm 2012, đặc biệt trong công tác cán bộ của đơn vị.

- Năm 2012, dù còn nhiều khó khăn, công ty vẫn tiếp tục tạo điều kiện thuận lợi và bố trí nguồn lực để tổ chức các hoạt động nhằm nâng cao đời sống vật chất, văn hóa tinh thần cho người lao động, tạo sự gắn kết người lao động với công ty thông qua các chương trình hoạt động cộng đồng, xã hội.

- Tạo điều kiện vật chất và động viên tinh thần để các tổ chức Công đoàn, Đoàn thanh niên công ty phát huy tốt vai trò của mình nhằm nâng cao tinh thần và sự gắn kết của người lao động vì sự phát triển của công ty, phối hợp và tham gia các hoạt động, sự kiện do Tập đoàn/Tổng công ty/Công ty tổ chức.

- Trên cơ sở định hướng hoạt động năm 2012 của Công ty, Hội đồng quản trị, Ban điều hành và toàn thể cán bộ nhân viên PV Oil Hà Nội quyết tâm hoàn thành nhiệm vụ SXKD 2012, đưa PV Oil Hà Nội ngày càng phát triển nhanh, bền vững trong thời gian tới.

Rất mong nhận được sự tin tưởng và ủng hộ của Quý vị cổ đông./.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH**



**Vũ Hoài Lam**

