

CÔNG TY CỔ PHẦN NHÀ VÀ THƯƠNG MẠI DẦU KHÍ



TÀI LIỆU

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2022

Quảng Ngãi, tháng 04 năm 2022

CHƯƠNG TRÌNH
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2022
CÔNG TY CỔ PHẦN NHÀ VÀ THƯƠNG MẠI DẦU KHÍ

Thời gian: Khai mạc lúc 8h30 ngày 14/04/2022.

Địa điểm: Hội trường Công ty cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí

STT	Thời gian	NỘI DUNG
I	Khai mạc Đại hội	
1.	8h30 – 8h40	Chào cờ, Tuyên bố lý do, Giới thiệu đại biểu
2.	8h40 – 8h45	Báo cáo kiểm tra tư cách đại diện cổ đông
3.	8h45 – 8h90	Giới thiệu Đoàn Chủ tịch, Chủ tọa Đại hội, Giới thiệu Thư ký Đại hội, Thông qua Chương trình và Quy chế Đại hội
4.	9h00 – 9h10	Phát biểu khai mạc
II	Nội dung Đại hội	
5.	9h10 – 9h25	Trình bày Báo cáo kết quả hoạt động SXKD năm 2021, Kế hoạch 2022
6.	9h25 – 9h40	Trình bày Báo cáo của Hội đồng quản trị
7.	9h40 – 9h50	Trình bày ý kiến độc lập của Công ty TNHH Deloitte về báo cáo tài chính năm 2021 của Công ty Tờ trình phê duyệt Báo cáo tài chính năm 2021 đã được kiểm toán
8.	9h50 – 10h00	Trình bày Báo cáo của Ban kiểm soát Tờ trình xin phê duyệt lựa chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính trong năm 2022 của Công ty
9.	10h00 – 10h10	- Tờ trình của HĐQT xin ý kiến về tiền lương, thù lao của cán bộ quản lý và Phương án phân chia lợi nhuận sau thuế
10.	10h10 – 10h20	- Tờ trình xin phê duyệt Chiến lược phát triển Công ty đến năm 2030 tầm nhìn đến năm 2045 - Tờ trình xin phê duyệt bổ sung ngành nghề kinh doanh
11.	10h20 – 10h35	Phát biểu của cổ đông và đại diện cổ đông
12.	10h35 – 11h05	Đại hội thảo luận – Thông qua các nội dung đã trình bày
III	Tổng kết Đại hội	
13.	11h05 – 11h20	Trình bày dự thảo và biểu quyết thông qua Nghị quyết Đại hội
14.	11h20 – 11h30	Bế mạc Đại hội

QUY CHẾ LÀM VIỆC
Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022
của Công ty cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí

Chương I.

NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG

Điều 1. Quy định chung

Quy chế này quy định quyền, nghĩa vụ của cổ đông, đại diện cổ đông; trách nhiệm của các chủ thể khi tham gia Đại hội đồng cổ đông; cách thức thảo luận và biểu quyết tại Đại hội đồng cổ đông thường niên 2022 của Công ty cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí (sau đây gọi tắt là “Đại hội”) nhằm đảm bảo Đại hội đạt kết quả.

Điều 2. Mục đích

Quy chế này nhằm mục đích đảm bảo cho Đại hội được tiến hành đúng trình tự, thủ tục theo quy định của pháp luật, Điều lệ và Quy chế Nội bộ về quản trị Công ty; đảm bảo cho các cổ đông thực hiện các quyền và lợi ích hợp pháp của mình tại Đại hội; Đảm bảo cho Đại hội hoàn thành chương trình Nghị sự đã đề ra.

Điều 3. Chương trình họp Đại hội

Chương trình họp của Đại hội được gửi trước cho các cổ đông kèm theo Thông báo mời họp.

Cổ đông hoặc nhóm cổ đông sở hữu từ 5% trở lên tổng số cổ phần phổ thông có quyền kiến nghị vấn đề đưa vào chương trình họp Đại hội. Kiến nghị phải bằng văn bản và được gửi đến Công ty chậm nhất 03 ngày làm việc trước ngày khai mạc Đại hội. Kiến nghị phải ghi rõ: tên cổ đông, số lượng từng loại cổ phần của cổ đông, mã số cổ đông, vấn đề kiến nghị đưa vào chương trình họp.

Hội đồng quản trị chấp nhận và đưa các kiến nghị này vào dự kiến chương trình và nội dung cuộc họp, trừ trường hợp kiến nghị được gửi đến không đúng thời hạn hoặc không đủ, không đúng nội dung hoặc vấn đề kiến nghị không thuộc thẩm quyền quyết định của Đại hội đồng cổ đông.

Chương trình và nội dung Đại hội phải được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngay trong phiên khai mạc Đại hội.

Điều 4. Nghĩa vụ của Cổ đông tại Đại hội

Cổ đông khi tham dự Đại hội phải tuân thủ các quy định sau đây

Mặc trang phục chỉnh tề, lịch sự;

Xuất trình đầy đủ giấy tờ tùy thân, Thông báo mời họp và các giấy tờ liên quan đến việc xác minh tư cách đại biểu tại bàn tiếp đón;

Giữ trật tự và tư cách nghiêm túc trong giờ họp;

Không hút thuốc lá, không nói chuyện riêng, không sử dụng điện thoại di động trong phòng họp;

Giao tiếp hòa nhã, thân thiện; không được bỏ về giữa giờ khi chưa có sự đồng ý của Chủ tọa Đại hội;

Phải ngồi đúng vị trí hoặc khu vực do Ban Tổ chức đại hội quy định và tuyệt đối tuân thủ việc sắp xếp vị trí của Ban Tổ chức;

Thực hiện đúng quy định về phòng chống dịch CoVid-19 của cấp thẩm quyền vào thời điểm diễn ra Đại hội;

Tuyệt đối tuân thủ sự điều hành của Chủ tọa, chỉ được phát biểu khi có sự đồng ý của Chủ tọa.

Chương II.

TỔ CHỨC ĐẠI HỘI

Điều 5. Các vấn đề được Đại hội đồng cổ đông thông qua

Đại hội cổ đông thường niên năm 2022 Công ty cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí thảo luận và thông qua các vấn đề đã có trong Chương trình Đại hội.

Điều 6. Đoàn chủ tịch

Điều hành Đại hội là Đoàn Chủ tịch, gồm có Chủ tọa (là Chủ tịch Hội đồng quản trị) và các thành viên do Ban Tổ chức giới thiệu Đại hội thông qua. Đoàn Chủ tịch làm việc theo nguyên tắc tập trung dân chủ và phù hợp với các quy định của pháp luật, Điều lệ và Quy chế nội bộ về quản trị Công ty.

Đoàn Chủ tịch có trách nhiệm:

Điều khiển Đại hội theo đúng nội dung chương trình nghị sự, các qui chế, thể lệ đã được Đại hội thông qua.

Hướng dẫn Đại hội thảo luận, lấy ý kiến biểu quyết các vấn đề nằm trong nội dung chương trình nghị sự của Đại hội và các vấn đề có liên quan trong suốt quá trình Đại hội.

Có quyền hoãn Đại hội khi đã có đủ số người đăng ký dự họp theo quy định đến một thời điểm khác hoặc thay đổi địa điểm họp trong trường hợp có người tham dự họp có hành vi cản trở, gây rối trật tự, có nguy cơ làm cho cuộc họp không được tiến hành một cách công bằng và hợp pháp.

Trả lời những vấn đề do Đại hội yêu cầu.

Giải quyết các vấn đề phát sinh (nếu có) trong quá trình diễn ra Đại hội.

Điều 7. Thư ký Đại hội

Giúp việc cho Đoàn Chủ tịch và Đại hội là Thư ký Đại hội. Người phụ trách

quản trị kiêm Thư ký Công ty là Thư ký Đại hội trừ trường hợp khác do Đại hội biểu quyết tại phiên khai mạc

Thư ký có nhiệm vụ:

Ghi chép đầy đủ và trung thực các nội dung của Đại hội.

Hỗ trợ Đoàn Chủ tịch công bố các văn kiện, kết luận hoặc thông báo gửi đến các cổ đông khi được yêu cầu.

Thực hiện nhiệm vụ kiểm phiếu biểu quyết Đại hội trừ trường hợp kiểm phiếu bầu cử.

Chịu trách nhiệm trước Chủ tọa Đại hội và Đại hội đồng cổ đông về nhiệm vụ của mình; ghi chép đầy đủ, trung thực toàn bộ nội dung diễn biến tại Đại hội và những vấn đề đã được các cổ đông thông qua kể cả các vấn đề còn bảo lưu tại Đại hội; tiếp nhận phiếu đóng góp ý kiến của các cổ đông; soạn thảo biên bản cuộc họp Đại hội đồng cổ đông và Nghị quyết về các vấn đề đã được thông qua tại Đại hội.

Điều 8. Ban kiểm tra tư cách cổ đông

Ban Kiểm tra tư cách cổ đông gồm 03 người do Ban tổ chức Đại hội cử trong đó Trưởng Ban kiểm soát là Trưởng Ban ra và có trách nhiệm:

Kiểm tra tư cách của cổ đông dự họp;

Phát phiếu biểu quyết cho Cổ đông trong danh sách dự họp trước giờ khai mạc;

Báo cáo trước Đại hội đồng cổ đông về điều kiện tiến hành họp Đại hội đồng Cổ đông.

Điều 9. Ban Bầu cử và Kiểm phiếu

Trường hợp Đại hội có tổ chức bầu cử, Ban Bầu cử và Kiểm phiếu do Đoàn chủ tịch giới thiệu và được Đại hội biểu quyết tán thành. Ban Bầu cử và Kiểm phiếu có trách nhiệm:

Phổ biến thể lệ và các nguyên tắc biểu quyết và bầu cử tại Đại hội;

Xem xét và báo cáo với Đại hội quyết định những trường hợp vi phạm thể lệ biểu quyết và bầu cử;

Tổ chức kiểm phiếu biểu quyết; phát phiếu, thu phiếu và kiểm phiếu bầu cử HĐQT, BKS;

Kiểm tra, giám sát việc biểu quyết và bầu cử của các cổ đông, đại diện cổ đông;

Xác định kết quả biểu quyết của cổ đông về các vấn đề thông qua tại Đại hội và kết quả bầu cử HĐQT, BKS. Công bố kết quả biểu quyết và kết quả bầu cử ;

Giao kết quả kiểm phiếu biểu quyết và bầu cử cho Đoàn Chủ tịch hoặc Thư ký Đại hội.

Điều 10. Các quyền của Cổ đông

Cổ đông Công ty có quyền trực tiếp tham dự Đại hội hoặc ủy quyền bằng Giấy ủy quyền (theo mẫu do Ban tổ chức Đại hội quy định) cho người đại diện tham dự và phát biểu ý kiến đóng góp, biểu quyết các vấn đề trong nội dung chương trình Đại hội. Cổ đông cá nhân chỉ ủy quyền cho 01 người đại diện, cổ đông pháp nhân có quyền cử nhiều hơn 01 người đại diện. Mỗi cổ đông hoặc đại diện cho các cổ đông khi đến tham dự Đại hội cần phải mang theo giấy tờ tùy thân gồm: CMND (căn cước công dân hoặc hộ chiếu), Thông báo mời họp, Giấy ủy quyền tham dự Đại hội (bản chính) nộp cho Ban kiểm tra tư cách cổ đông và sẽ được nhận Phiếu biểu quyết và tham gia biểu quyết.

Cổ đông, đại diện cổ đông tới dự Đại hội muộn, được đăng ký và sau đó có quyền biểu quyết tại Đại hội ngay sau khi đăng ký. Chủ tọa Đại hội không có trách nhiệm dừng Đại hội để cho cổ đông đăng ký và hiệu lực của các đợt biểu quyết đã tiến hành sẽ không bị ảnh hưởng.

Cổ đông được Ban tổ chức Đại hội thông báo công khai thông tin về Chương trình Đại hội đồng cổ đông, được phát tài liệu liên quan đến nội dung Đại hội và có trách nhiệm:

- Tuân thủ Quy chế làm việc của Đại hội;
- Phải hoàn thành các thủ tục đăng ký tham dự Đại hội với Ban tổ chức;
- Thảo luận các nội dung báo cáo;
- Biểu quyết các vấn đề tại Đại hội;
- Chấp hành sự điều khiển của Đoàn chủ tịch

Chương III.

THẢO LUẬN, BIỂU QUYẾT VÀ BIÊN BẢN ĐẠI HỘI

Điều 11. Thảo luận tại Đại hội

Khi thảo luận các vấn đề trong chương trình Đại hội, cổ đông cần tuân thủ các quy định sau đây:

Nguyên tắc: Cổ đông tham dự Đại hội khi muốn phát biểu ý kiến thảo luận phải được sự đồng ý của Đoàn chủ tịch chấp thuận cho phát biểu.

Cách thức phát biểu: Cổ đông phát biểu ngắn gọn và tập trung vào đúng những nội dung trọng tâm cần trao đổi, phù hợp với nội dung chương trình nghị sự của Đại hội đã được thông qua để đảm bảo đại hội được tiến hành đúng như chương trình nghị sự đã thông qua, nội dung không bị vi phạm pháp luật, liên quan đến vấn đề cá nhân hoặc vượt quá quyền hạn doanh nghiệp.

Đoàn chủ tịch sẽ sắp xếp cho cổ đông phát biểu theo thứ tự đăng ký, đồng thời giải đáp các thắc mắc của cổ đông. Các ý kiến đóng góp hoặc chất vấn sẽ được tập hợp cùng lúc và được giải đáp theo tuần tự và chỉ được tham gia đóng góp ý kiến trong phần thảo luận của Đại hội. Trường hợp nhiều cổ đông có ý kiến trùng lặp với nhau thì Đoàn Chủ tịch sẽ chọn lọc và trả lời chung cho tất cả các

cổ đông. Sau khi không còn ý kiến phát biểu của các cổ đông, Đoàn chủ tịch sẽ lần lượt trả lời ý kiến của từng cổ đông hoặc chỉ định người có trách nhiệm trong Ban điều hành Công ty trả lời các ý kiến này.

Điều 12. Biểu quyết tại Đại hội

Nguyên tắc biểu quyết :

Tất cả các vấn đề trong chương trình nghị sự của Đại hội đều được thông qua bằng cách lấy ý kiến biểu quyết của tất cả các cổ đông bằng Phiếu biểu quyết theo số cổ phần sở hữu và đại diện sở hữu.

Mỗi cổ đông, đại diện cổ đông được cấp 01 Phiếu biểu quyết trong đó ghi tên cổ đông/đại diện được ủy quyền, số cổ phần có quyền biểu quyết (sở hữu và ủy quyền) của cổ đông và có đóng dấu treo của Công ty cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí.

Thể lệ biểu quyết:

Biểu quyết đối với Đoàn Chủ tịch, Thư ký, Ban bầu cử và kiểm phiếu, chương trình Đại hội, các quy chế và Biên bản Đại hội: Các cổ đông hoặc đại diện cổ đông biểu quyết bằng cách giơ phiếu biểu quyết (khi được Chủ tọa hỏi ý kiến: tán thành, không tán thành hoặc có ý kiến khác).

Biểu quyết các vấn đề trình Đại hội: Các cổ đông hoặc đại diện cổ đông đánh dấu X vào ô thích hợp để biểu quyết từng vấn đề ghi trên phiếu biểu quyết.

Điều 13. Thông qua quyết định của Đại hội đồng cổ đông

Điều kiện để thông qua các quyết định của Đại hội đồng cổ đông thực hiện theo quy định tại Điều 21 Điều lệ Công ty.

Điều 14. Biên bản Đại hội và Nghị quyết Đại hội

Các nội dung tại Đại hội phải được Thư ký Đại hội ghi vào Biên bản Đại hội và thể chế thành Nghị quyết Đại hội. Biên bản Đại hội/Nghị quyết Đại hội thông qua trước khi bế mạc Đại hội.

Trên đây là toàn bộ Quy chế làm việc của Đại hội cổ đông thường niên năm 2022 Công ty cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí.

Kính báo cáo Đại hội./.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

Phạm Tuấn Anh

BÁO CÁO
KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2021,
KẾ HOẠCH VÀ NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM NĂM 2022

Kính gửi: Quý Cổ đông Công ty

Thực hiện Nghị quyết số 01/NQ-PVBLD ngày 28/4/2021 của Đại hội đồng cổ đông thường niên Công ty Cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí năm 2021, Ban điều hành Công ty báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2021, kế hoạch và nhiệm vụ trọng tâm năm 2022 với nội dung cụ thể như sau:

PHẦN I
KẾT QUẢ THỰC HIỆN SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2021

I. TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2021

1. Thuận lợi, khó khăn

- *Thuận lợi:* Ban lãnh đạo Công ty đã bám sát chỉ đạo của Công ty Mẹ-BSR, ban hành các văn bản chỉ đạo quyết liệt, đưa ra nhiều giải pháp, cùng với sự đồng lòng, quyết tâm của toàn thể người lao động trong việc thực hành tiết kiệm, tiết giảm chi phí, tích cực tìm kiếm việc làm mới nên Công ty đã nhận được các hợp đồng, đơn hàng mới nhằm thực hiện kế hoạch năm 2021. Bên cạnh đó, Công ty tích cực mở rộng thị trường tiêu thụ và được nhận hạt nhựa PP bổ sung từ BSR đã góp phần nâng cao doanh thu, tạo việc làm và thu nhập ổn định cho người lao động của Công ty.

- *Khó khăn:* Năm 2021 là năm đầu thực hiện kế hoạch giai đoạn 2021-2025 và cũng là năm đặc biệt khó khăn trước diễn biến phức tạp của dịch bệnh Covid 19; trong năm, nhiều lần thực hiện giãn cách xã hội để chống dịch trên phạm vi toàn quốc, làm cho lưu thông hàng hóa, chuỗi cung ứng bị gián đoạn, giá nguyên vật liệu đầu vào tăng cao, số lượng đơn đặt hàng sản xuất bao bì nông sản giảm mạnh.

2. Kết quả sản xuất kinh doanh

Kết quả sản xuất kinh doanh thực hiện năm 2021 được trình bày như bảng sau:

Stt	Chỉ tiêu	Đvt	Kế hoạch 2021	Thực hiện 2021	% TH so với KH 2021
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	540,00	864,45	160%
2	Tổng chi phí	Tỷ đồng	523,60	846,24	162%
3	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	16,40	18,21	111%
4	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	14,98	15,93	106%
5	Nộp ngân sách nhà nước	Tỷ đồng	8,93	12,31	138%
6	Tỷ suất LNTT/VĐL	%	9,36	10,39	111%
7	Lao động bình quân	Người	338	323	96%
8	Thu nhập bình quân	Triệu đồng/ người/tháng	6,60	7,41	112%
9	Năng suất lao động bình quân	Triệu đồng/ người/tháng	11,35	12,74	112%
10	Quỹ tiền lương người lao động	Triệu đồng	26.772	28.708	107%
11	Tiền lương người quản lý	Triệu đồng	2.666	2.240	84%
12	Thù lao kiêm nhiệm	Triệu đồng	201,6	216,0	107%

- Tổng doanh thu thực hiện cả năm đạt 864,45 tỷ đồng, hoàn thành 160% kế hoạch. Doanh thu vượt kế hoạch chủ yếu do tiêu thụ hạt nhựa PP nhận bổ sung từ NMLD Dung Quất;

- Lợi nhuận trước thuế thực hiện đạt 18,21 tỷ đồng, hoàn thành 111% kế hoạch;
- Lợi nhuận sau thuế thực hiện đạt 15,93 tỷ đồng, hoàn thành 106% kế hoạch;
- Nộp ngân sách nhà nước thực hiện đạt 12,31 tỷ đồng, hoàn thành 138% kế hoạch;
- Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn điều lệ thực hiện đạt 10,39%, hoàn thành 111% kế hoạch.

3. Kết quả thực hiện từng lĩnh vực sản xuất kinh doanh

3.1. Sản xuất kinh doanh bao bì

Kết quả sản lượng tiêu thụ sản phẩm bao bì và doanh thu thực hiện năm 2021 được trình bày như bảng dưới đây:

TT	Sản phẩm	Đvt	Kế hoạch 2021	Thực hiện năm 2021	% TH so với KH 2021
I	Sản lượng tiêu thụ				
1	Bao nông sản	Tr. bao	4,32	3,95	91%
2	Mành PP tráng màng	Tr. mét	10,00	18,00	180%
3	Mành PP bao xi măng	Tr. bao	3,60	-	-
4	Bao PE 3 lớp	Tr. bao	6,60	7,38	112%
II	Doanh thu	Tỷ đồng	109,14	110,12	101%
1	Bao nông sản	Tỷ đồng	28,25	24,17	86%
2	Mành PP tráng màng	Tỷ đồng	5,89	12,10	205%
3	Mành PP bao xi măng	Tỷ đồng	9,00	-	-
4	Bao PE 3 lớp	Tỷ đồng	66,00	73,85	112%

a. Về sản lượng tiêu thụ:

- Đối với dòng Bao nông sản: Sản lượng tiêu thụ đạt 3,95 triệu bao, hoàn thành 91% kế hoạch năm. Sản lượng không đạt kế hoạch do đơn đặt hàng của khách hàng giảm, một số nhà máy sản xuất tinh bột sắn đã phải tạm dừng hoạt động, kết thúc sớm mùa vụ sản xuất do ảnh hưởng của dịch bệnh Covid 19;

- Đối với Mành PP tráng màng: Sản lượng tiêu thụ đạt 18,0 triệu mét, đạt 180% kế hoạch năm;

- Đối với Mành PP bao xi măng: Do dây chuyền thiết bị công nghệ của dòng sản phẩm này đã dần lạc hậu, trong khi yêu cầu của khách hàng đối với dòng sản phẩm này ngày càng cao về chất lượng, mẫu mã do đó hầu như không có đơn hàng. Công ty đã ngừng sản xuất từ đầu năm, tập trung nguồn lực sản xuất cho các dòng sản phẩm bán chạy như mành Wanek, bao PE 3 lớp;

- Đối với dòng Bao PE 3 lớp: Cung cấp cho NMLD Dung Quất được duy trì sản lượng theo hợp đồng, sản lượng tiêu thụ đạt 7,38 triệu bao, đạt 112% kế hoạch.

b. Về doanh thu: Mặc dù do ảnh hưởng dịch Covid 19 làm đơn hàng Bao nông sản giảm, Mành PP bao xi măng không có đơn hàng nhưng đối với Mành PP tráng màng và Bao PE 3 lớp vẫn có nhiều đơn hàng, nhờ vậy doanh thu sản xuất kinh doanh bao bì đạt 110,12 tỷ đồng, đạt 101% kế hoạch, trong đó:

- Doanh thu dòng Bao nông sản đạt 24,17 tỷ đồng, đạt 86% kế hoạch;
- Doanh thu Mành PP tráng màng đạt 12,10 tỷ đồng, đạt 205% kế hoạch;
- Doanh thu Bao PE 3 lớp đạt 73,85 tỷ đồng, đạt 112% kế hoạch.

3.2. Hoạt động thương mại:

Kết quả về sản lượng tiêu thụ sản phẩm và doanh thu hoạt động thương mại thực hiện năm 2021 được trình bày như bảng dưới đây:

TT	Sản phẩm thương mại	Đvt	Kế hoạch 2021	Thực hiện năm 2021	% TH so với KH 2021
I	Sản lượng tiêu thụ				
1	Hạt nhựa PP	Tấn	13.200	21.071	160%
2	Pallet gỗ	Cái	120.000	131.000	109%
II	Doanh thu	Tỷ đồng	357,72	661,52	185%
1	Hạt nhựa PP	Tỷ đồng	316,80	617,02	195%
2	Pallet gỗ	Tỷ đồng	40,92	44,50	109%

a. Về sản lượng tiêu thụ:

Hoạt động kinh doanh thương mại chủ yếu là sản phẩm hạt nhựa PP, Pallet gỗ. Trong năm 2021, Công ty đã ký kết phụ lục hợp đồng với BSR về việc tiêu thụ sản lượng hạt nhựa PP bổ sung từ NMLD Dung Quất. Sản lượng tiêu thụ trong năm 2021 đạt 21.071 tấn, đạt 160% kế hoạch.

Đối với sản phẩm Pallet gỗ, sản lượng tiêu thụ đạt 131.000 cái, đạt 109% kế hoạch.

b. Về doanh thu:

- Doanh thu hoạt động thương mại năm 2021 đạt 661,52 tỷ đồng, đạt 185% kế hoạch, trong đó:

- Doanh thu hạt nhựa PP đạt 617,02 tỷ đồng, đạt 195% kế hoạch, lý do là vừa tăng được sản lượng hạt nhựa PP bổ sung vừa do giá bán tăng cao so với giá xây dựng kế hoạch;
- Doanh thu Pallet đạt 44,5 tỷ đồng, đạt 109% kế hoạch.

- Công tác thương mại và phát triển thị trường đã được Ban điều hành đẩy mạnh trong thời gian qua. Công ty đã chủ động nắm bắt thông tin nhu cầu các khách hàng để phát triển và giới thiệu các sản phẩm kinh doanh. Các hợp đồng mua bán sản phẩm được Công ty ký kết với các đầu mối tiêu thụ uy tín, triển khai chặt chẽ, đảm bảo tiến độ, hiệu quả, an toàn vốn.

3.3. Dịch vụ hậu cần

Kết quả doanh thu kinh doanh dịch vụ hậu cần thực hiện năm 2021 như sau:



Handwritten signature

ĐVT: Tỷ đồng

Stt	Doanh thu	Kế hoạch 2021	Thực hiện năm 2021	% TH so với KH 2021
1	Dịch vụ quản lý nhà và cho thuê nhà	29,09	34,14	117%
2	Dịch vụ vận chuyển	26,61	32,56	122%
3	Dịch vụ hậu cần khác	13,86	21,20	153%
3.1	Dịch vụ giặt là	4,79	4,26	89%
3.2	Dịch vụ khác (Nhà hàng du lịch; cho thuê xe đạp, xử lý côn trùng, trồng cây xanh, cho thuê kho, hỗ trợ hành chính, ...)	9,080	16,95	187%
Tổng cộng		69,56	87,90	126%

- Mặc dù hoạt động hậu cần chịu ảnh hưởng rất nhiều bởi dịch Covid 19, nhưng cũng từ đó, phát sinh ra những nhu cầu mới về dịch vụ phục vụ CBCNV BSR trong thực hiện công tác cách ly, cung cấp trang thiết bị vật tư phục vụ sinh hoạt tại vùng đệm, nhờ vậy doanh thu dịch vụ hậu cần đạt 87,9 tỷ đồng, vượt kế hoạch 26%, trong đó cụ thể:

- Doanh thu hoạt động Dịch vụ quản lý và cho thuê nhà trong năm 2021 đạt 34,14 tỷ đồng, đạt 117% kế hoạch;
- Dịch vụ vận chuyển chủ yếu là đưa đón CBCNV BSR, trong năm, do dịch bệnh Covid 19, BSR phải áp dụng nguyên tắc “3 tại chỗ” từ tháng 7 đến tháng 10/2021 nên giảm nhu cầu. Tuy nhiên, các tháng khác, do yêu cầu giãn cách, hạn chế số người/chuyến xe nên số chuyến tăng, bù đắp được các tháng áp dụng “3 tại chỗ”, đáp ứng đầy đủ yêu cầu của hợp đồng thuê xe phục vụ quản lý điều hành của BSR. Doanh thu vận chuyển đạt 32,56 tỷ đồng, vượt 22% so với kế hoạch;
- Các dịch vụ hậu cần khác: Doanh thu dịch vụ giặt là đạt 4,26 tỷ đồng, đạt 89% kế hoạch. Tuy nhiên, các dịch vụ khác như: Cho thuê xe đạp, trồng cây xanh và xử lý côn trùng, hỗ trợ hành chính, cung cấp đồ dùng hậu cần... được duy trì và tăng trưởng. Doanh thu dịch vụ hậu cần khác trong năm 2021 đạt 16,95 tỷ đồng, đạt 187% kế hoạch.

4. Kết quả thực hành tiết kiệm, chống lãng phí

Ban điều hành đã thực hiện nghiêm túc công tác kiểm tra, giám sát, tuyên truyền, nâng cao ý thức thực hành tiết kiệm, chống lãng phí đến toàn bộ người lao động. Công ty thực hiện có hiệu quả trong việc sử dụng vốn; tiết kiệm chi phí văn phòng, giám hội họp trực tiếp, tăng cường họp trực tuyến, tiết kiệm điện, nước và các chi phí khác; tiết giảm hợp lý chi phí mua sắm hàng hóa, dịch vụ, nguyên liệu phục vụ sản xuất... nên doanh thu tăng 60% nhưng chi phí chung (CPQL+CPBH) chỉ tăng 1,6% so với kế hoạch.

Trong bối cảnh tác động tiêu cực của dịch bệnh Covid 19 đến hầu hết các lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, nhờ thực hiện hiệu quả công tác tiết giảm chi phí, cùng với nỗ lực phát triển thị trường, Công ty đã hoàn thành nhiệm vụ sản xuất kinh doanh được giao, từng bước ổn định tổ chức, phát triển bền vững, duy trì lợi nhuận cho cổ đông.

5. Công tác nhân sự, đào tạo

5.1. Tình hình nhân sự, tiền lương

Kết quả thực hiện quỹ tiền lương, thù lao của người lao động và người quản lý năm 2021 được trình bày như bảng dưới đây:

TT	Chỉ tiêu	Đvt	Kế hoạch 2021	Thực hiện 2021	% TH so với KH 2021
1	Năng suất lao động bình quân	Triệu đồng/người/tháng	11,35	12,74	112%
2	Lao động bình quân	Người	338	323	96%
3	Thu nhập bình quân	Triệu đồng/người/tháng	6,60	7,41	112%
4	Quỹ tiền lương người lao động	Triệu đồng	26.772	28.708	107%
5	Quỹ tiền lương người quản lý	Triệu đồng	2.666	2.240	84%
6	Quỹ thù lao kiêm nhiệm	Triệu đồng	201,6	216,0	107%

- Tổng lao động làm việc tại Công ty tính đến 31/12/2021 là 321 người, số lao động bình quân trong năm là 323 người. Thu nhập bình quân năm 2021 của người lao động đạt 7,41 triệu đồng/người/tháng, tăng 12% so với kế hoạch;

- Năm 2021, năng suất lao động bình quân (tính theo doanh thu trừ chi phí chưa lương) đạt 12,74 triệu đồng/người/tháng, tăng 12% so với kế hoạch;

- Trong năm 2021, số lượng người quản lý Công ty bình quân là 5,46 người (theo kế hoạch được duyệt là 7,25 người), quỹ tiền lương của người quản lý Công ty thực hiện đạt 84% kế hoạch.

5.2. Công tác đào tạo

Thường xuyên cử CBCNV tham gia các đợt tập huấn nghiệp vụ: Huấn luyện an toàn vệ sinh lao động cho toàn thể CBCNV Công ty; quản trị Công ty đại chúng quy mô lớn; tập huấn về Luật chứng khoán, Luật đấu thầu; nghiệp vụ tiền lương và chính sách pháp luật, nghiệp vụ kế toán, thuế, nghiệp vụ bảo vệ, nghiệp vụ phòng chống cháy nổ và cứu nạn cứu hộ, đào tạo nghiệp vụ sơ cấp cứu ban đầu; nghiệp vụ xử lý côn trùng.

6. Công tác khác

6.1. Công tác an toàn lao động, vệ sinh môi trường

Công tác đảm bảo an toàn lao động, bảo vệ môi trường luôn được thực hiện tốt. Công ty đã có Mạng lưới an toàn vệ sinh viên hoạt động có hiệu quả, trong năm không có tai nạn lao động nghiêm trọng, không có sự cố cháy nổ xảy ra; đặc biệt trong giai đoạn dịch bệnh Covid 19 bùng phát, toàn bộ người lao động đã tích cực thực hiện tốt các biện pháp phòng chống dịch góp phần duy trì ổn định hoạt động sản xuất kinh doanh.

6.2. Công tác đoàn thể, an sinh xã hội

Bên cạnh công tác chăm lo đời sống, tinh thần cho bản thân CBCNV, thăm hỏi động viên người lao động có hoàn cảnh khó khăn, Công đoàn Công ty cũng đã động viên, khen thưởng con CBCNV đạt thành tích cao trong năm học 2020-2021 nhằm khích lệ động viên tinh thần cũng như thể hiện sự quan tâm của các cấp Lãnh đạo đến con CBCNV Công ty. Cùng với đó, các đoàn thể Công ty đã thực hiện kịp thời công tác thăm hỏi, động viên gia đình CBCNV có người thân bị bệnh hiểm nghèo,....

Ban điều hành và Ban chấp hành Công đoàn Công ty đã tổ chức thành công Hội nghị Người lao động; qua đó, đã giải đáp được các thắc mắc về chế độ chính sách, việc làm, tiền lương, thu nhập, làm cho người lao động yên tâm công tác.

II. TÁI CƠ CẤU DOANH NGHIỆP

1. Thông tin giao dịch cổ phiếu trên sàn chứng khoán

Cổ phiếu của Công ty (Mã: PBT) hiện đang giao dịch trên thị trường giao dịch Upcom dưới sự quản lý trực tiếp của Sở giao dịch Chứng khoán Hà Nội từ ngày 18/01/2019 theo Thông báo số 43/TB-SGDHN ngày 14/01/2019 của Sở giao dịch Chứng khoán Hà Nội với số lượng chứng khoán đăng ký giao dịch là 17.522.284 cổ phiếu mệnh giá 10.000 đồng.

2. Dự thảo Chiến lược phát triển Công ty có đề xuất nội dung đưa PV Building trở thành cánh tay nối dài của BSR trong việc tiêu thụ các sản phẩm của Nhà máy lọc dầu Dung Quất; vì vậy, PV Building sẽ kiến nghị với BSR và các cấp thẩm quyền xem xét, cho phép tiếp tục duy trì tỷ lệ sở hữu vốn BSR tại PV Building như hiện nay để sớm có những định hướng phát triển cụ thể, phù hợp hơn trong thời gian đến.

PHẦN II

KẾ HOẠCH, NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM NĂM 2022

Căn cứ tình hình sản xuất kinh doanh thực tế, các công việc chuyển tiếp cũng như dự kiến những hoạt động phát sinh trong năm 2022, PV Building xây dựng kế hoạch, nhiệm vụ trọng tâm trong năm 2022, cụ thể như sau:

1. Căn cứ xây dựng kế hoạch

Năm 2022, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty dự báo sẽ còn nhiều khó khăn, tình hình dịch bệnh sau 2 năm bùng phát gây tổn thất lớn đến mọi mặt đời sống xã hội, vẫn còn diễn biến phức tạp với nhiều biến thể ngày càng nguy hiểm, khó lường. Giá sản phẩm bao bì hầu như không theo kịp tăng giá nguyên nhiên vật liệu đầu vào. Nhu cầu tiêu thụ sản phẩm bao bì cũng không khả quan hơn so với năm trước do sự

cạnh tranh quyết liệt của các đơn vị cung cấp. Sản lượng tiêu thụ hạt nhựa PP dự kiến sẽ tăng lên 1.800 tấn/tháng và tiêu thụ Pallet gỗ dự kiến 11.000 cái/tháng với giá bán hầu như không đổi. Hoạt động dịch vụ hậu cần không còn phát sinh nhu cầu cung cấp trang thiết bị, vật tư phục vụ CBCNV BSR ở cách ly tại vùng đệm, khu cách ly.

2. Nhiệm vụ kế hoạch

2.1. Sản xuất và kinh doanh các sản phẩm bao bì

Vận hành Phân xưởng sản xuất bao bì đảm bảo an toàn, tối ưu hóa năng lực sản xuất hiện có, nâng cao chất lượng sản phẩm, kiểm soát tốt ở tất cả các khâu trong quá trình sản xuất để tăng hiệu quả đối với các dòng sản phẩm hiện có.

Đẩy mạnh công tác thị trường, mở rộng đầu tư sản xuất các loại sản phẩm hiện có như: Mành Wanek, Bao PE 3 lớp và các loại sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu khách hàng. Bên cạnh đó, Công ty phải chú trọng hơn trong công tác nghiên cứu sáng kiến cải tiến kỹ thuật, cải tạo các dây chuyền sản xuất hiện có nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng nhiều hơn, sản phẩm đa dạng hơn, chất lượng tốt hơn.

2.2. Hoạt động thương mại

Công ty tập trung nghiên cứu, nắm bắt thị trường để mở rộng danh mục sản phẩm kinh doanh, củng cố quan hệ hợp tác lâu dài với khách hàng truyền thống, cùng với mở rộng danh sách khách hàng tiềm năng. Công ty cần chú trọng hơn nữa công tác mở rộng danh mục sản phẩm, thị trường tiêu thụ.

Công ty cần nắm chắc tình hình thị trường, tìm kiếm và lựa chọn đối tác uy tín, đảm bảo triển khai giao dịch an toàn, hiệu quả để làm cơ sở việc đề xuất bao tiêu phân phối toàn bộ sản phẩm hạt nhựa PP của BSR.

Tìm kiếm thêm thị trường cho sản phẩm Pallet cùng với việc triển khai đầu tư xây dựng xưởng gia công Pallet để chủ động nguồn hàng, gia tăng cả số lượng và hiệu quả cho Công ty.

2.3. Dịch vụ hậu cần

Công ty tiếp tục chú trọng nâng cao chất lượng dịch vụ theo hướng chuyên nghiệp, kiểm soát chặt chẽ chi phí nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Thành lập bộ phận chuyên môn sâu, bám sát và nắm bắt thông tin thị trường để kịp thời triển khai làm tốt hồ sơ dự thầu cũng như thực hiện các gói thầu cung cấp dịch vụ cho Nhà máy Lọc dầu Dung Quất và các đơn vị khác với tiến độ, chất lượng đúng cam kết, có hiệu quả cao.

Triển khai thực hiện đầu tư mua sắm xe ô tô thuộc dự án: Đầu tư kinh doanh cho thuê xe ô tô chất lượng cao sớm đưa vào vận hành khai thác để nâng cao hiệu quả.

Mở rộng thêm một số lĩnh vực dịch vụ hậu cần khác trên cơ sở tận dụng các điều kiện sẵn có của đơn vị.

3. Tổng hợp các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2022

3.1. Các chỉ tiêu sản lượng tiêu thụ và doanh thu:

042:
ĐNG
PH
NHÀ
SUNG
U KH
T. QUI

2.4

Stt	Chỉ tiêu sản lượng	Đvt	Thực hiện 2021	Kế hoạch 2022	Tỷ lệ % KH2022/TH2021
I	Sản lượng tiêu thụ				
1	Bao nông sản	Triệu bao	3,95	4,32	109%
2	Mảnh PP tráng màng	Triệu mét	18,00	18,00	100%
3	Bao PE 3 lớp	Triệu bao	7,38	6,60	89%
4	Hạt nhựa PP	Tấn	21.071	21.600	103%
5	Pallet gỗ	Cái	131.000	132.000	101%
II	Doanh thu				
II.1	Doanh thu Bao bì	Tỷ đồng	110,12	108,49	99%
1	Bao nông sản	Tỷ đồng	24,17	27,75	115%
2	Mảnh PP tráng màng	Tỷ đồng	12,10	12,10	100%
3	Bao PE 3 lớp	Tỷ đồng	73,85	68,64	93%
II.2	Doanh thu hoạt động thương mại	Tỷ đồng	661,52	677,30	102%
1	Hạt nhựa PP	Tỷ đồng	617,02	632,42	102%
2	Pallet gỗ	Tỷ đồng	44,50	44,88	101%

3.2. Các chỉ tiêu kinh doanh dịch vụ:

Stt	Nội dung	Đvt	Thực hiện 2021	Kế hoạch 2022	Tỷ lệ % KH2022/TH2021
1	Dịch vụ quản lý nhà và cho thuê nhà	Tỷ đồng	34,14	26,52	78%
2	Vận chuyển hành khách	Tỷ đồng	32,56	29,00	89%
3	Dịch vụ hậu cần khác	Tỷ đồng	21,20	15,60	74%
3.1	Giặt là	Tỷ đồng	4,26	4,79	112%
3.2	Dịch vụ khác	Tỷ đồng	16,95	10,81	64%
Tổng cộng:		Tỷ đồng	87,90	71,12	81%

4/6
Y
N
MẠI
HIG N

11

3.3 Các chỉ tiêu tài chính:

Stt	Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện 2021	Kế hoạch 2022	Tỷ lệ % KH2022/TH2021
1	Vốn chủ sở hữu	Tỷ đồng	192,71	193,28	100,3%
	<i>Trong đó: Vốn điều lệ</i>	<i>Tỷ đồng</i>	175,22	175,22	100,0%
	<i>Tỷ lệ tham gia của BSR</i>	<i>%</i>	83,26	83,26	100,0%
2	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	864,45	860,00	99,5%
3	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	18,21	17,00	93,4%
4	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	15,93	15,00	94,2%
5	Tỷ suất LNST/tổng tài sản	%	4,74	4,63	97,8%
6	Tỷ suất LNST/vốn chủ sở hữu	%	8,26	7,76	93,9%
7	Nộp NSNN	Tỷ đồng	12,31	12,30	99,9%

3.4 Chỉ tiêu về lao động, tiền lương:

Stt	Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện 2021	Kế hoạch 2022	Tỷ lệ % KH2022/TH2021
1	Năng suất lao động bình quân	Triệu đồng/ người/tháng	12,74	11,90	93%
2	Lao động bình quân	Người	323	330	102%
3	Thu nhập bình quân	Triệu đồng/ người/tháng	7,41	6,92	93%
4	Quỹ tiền lương người lao động	Triệu đồng	28.708	27.383	95%
5	Quỹ tiền lương người quản lý	Triệu đồng	2.240	2.522	113%
6	Quỹ thù lao kiêm nhiệm	Triệu đồng	216	202	93%

3.5 Kế hoạch vốn đầu tư:

Stt	Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện 2021	Kế hoạch 2022	Tỷ lệ % KH2022/TH2021
1	Tổng nhu cầu vốn đầu tư	Tỷ đồng	1,30	71,00	
1.1	Đầu tư XDCB: + Phân xưởng gia công Pallet: 5 tỷ đồng; + Kho chứa nguyên vật liệu: 5 tỷ đồng + Sửa chữa các căn hộ tại Khu TT Đê Bao Sông Trà khúc: 10 tỷ đồng	Tỷ đồng	-	20,00	
1.2	Mua sắm trang thiết bị	Tỷ đồng	1,30	51,00	
	- Mua sắm 01 xe ô tô 7 chỗ phục vụ sản xuất kinh doanh	Tỷ đồng	1,3		
	- Mua sắm 21 xe ô tô- Dự án: Dự án đầu tư kinh doanh cho thuê xe ô tô chất lượng cao.	Tỷ đồng		51,00	
2	Nguồn vốn đầu tư	Tỷ đồng	1,30	71,00	
2.1	Vốn chủ sở hữu	Tỷ đồng	1,30	45,50	
2.2	Vốn vay và khác	Tỷ đồng	-	25,50	

4. Giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2022

4.1. Đối với Công tác quản lý, điều hành

- Cần xây dựng chiến lược phát triển thích ứng với những điều kiện mới, đảm bảo hiệu quả và phát triển bền vững; xây dựng các phương án để chủ động ứng phó với các biến động khó lường của thị trường, tác động của dịch bệnh; tăng cường công tác quản trị; rà soát và từng bước số hóa hệ thống quản lý; tăng cường tiết kiệm, giảm chi phí, phát huy sáng kiến cải tiến kỹ thuật.

- Thường xuyên rà soát, cập nhật hoàn thiện hệ thống tiêu chuẩn, định mức kinh tế kỹ thuật, tối ưu hóa quy trình sản xuất nhằm hạn chế tối đa sản phẩm lỗi.

- Tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin vào mọi khâu trong hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động, tiết giảm chi phí vật tư văn phòng, chi phí hội họp, công tác phí.

- Thực hiện đào tạo nhằm nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, đào tạo lại cho các nhân sự dồi dư, có ngành nghề chưa phù hợp để tối ưu lao động, công việc và chi phí.

- Thành lập tổ chuyên môn sâu, thường xuyên bám sát các bộ phận chuyên môn của Công ty Mẹ (BSR) để kịp thời triển khai các đơn hàng, các hợp đồng dịch vụ/thương mại/hậu cần... tối đa nguồn thu cho Công ty.

- Triển khai hoàn thiện hệ thống pháp lý của Công ty; tiếp tục rà soát, chỉnh sửa bổ sung hoàn thiện hệ thống, quy trình quản trị nội bộ, nâng cao hiệu quả hoạt động kiểm tra, giám sát sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Có phương án đầu tư phát triển sản phẩm mới nhằm nâng cao năng suất, chất lượng, giảm tiêu hao vật tư, đáp ứng được yêu cầu đa dạng của khách hàng nhằm đảm bảo hiệu quả SXKD của Công ty.

4.2. Đối với sản xuất và kinh doanh các sản phẩm bao bì

- Vận hành Phân xưởng sản xuất bao bì đảm bảo an toàn, ổn định, tối ưu hóa năng lực sản xuất hiện có, từng bước đầu tư thay đổi công nghệ, thiết bị, nâng cao hiệu quả sản xuất, chất lượng sản phẩm, kiểm soát tốt ở tất cả các khâu trong quá trình sản xuất để có thể đáp ứng tốt hơn nhu cầu đa dạng và ngày càng cao của khách hàng trên thị trường khu vực đối với các dòng sản phẩm hiện có.

- Tích cực nghiên cứu các loại sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu khách hàng, chú trọng hơn trong công tác nghiên cứu sáng kiến cải tiến kỹ thuật, cải tạo các dây chuyền sản xuất hiện có nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng nhiều hơn, sản phẩm đa dạng hơn, chất lượng tốt hơn.

- Nỗ lực khảo sát thị trường đầu vào: Nhằm đảm bảo mua nguyên vật liệu với giá và thời điểm có hiệu quả nhất phục vụ công tác sản xuất, mặt khác tìm kiếm được những đối tác/khách hàng mới để mở rộng thị trường, thị phần và năng lực sản xuất bên cạnh việc tăng cường công tác chăm sóc khách hàng để giữ chân khách hàng truyền thống.

- Tổ chức xây dựng các Phương án kinh doanh các sản phẩm bao bì sát với tình hình thị trường thực tế.

4.3. Đối với hoạt động thương mại

- Sớm xây dựng và trình phê duyệt phương án bao tiêu toàn bộ hạt nhựa của BSR, tiếp tục hoàn thiện và triển khai phương án kinh doanh các loại sản phẩm truyền thống theo nguyên tắc: Tiếp tục duy trì các điều khoản bảo đảm thực hiện hợp đồng, công tác lưu kho, vận chuyển hàng hóa, đảm bảo thanh toán, thu hồi công nợ nhằm đảm bảo an toàn vốn kinh doanh.

- Thực hiện đầu tư nâng cao cơ sở vật chất, hạ tầng kho bãi.

- Tập trung nghiên cứu nhu cầu thị trường, mở rộng danh mục sản phẩm kinh doanh, củng cố quan hệ hợp tác lâu dài với khách hàng truyền thống cùng với mở rộng danh sách khách hàng tiềm năng.

- Đẩy nhanh việc tự triển khai thực hiện gia công Pallet, vận chuyển hạt nhựa PP, giảm thuê mua bên ngoài nhằm đảm bảo chất lượng dịch vụ và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

4.4. Dịch vụ hậu cần

- Trước áp lực giảm nhu cầu sử dụng dịch vụ do ảnh hưởng của dịch bệnh Covid 19, trong thời gian đến, lĩnh vực kinh doanh dịch vụ sẽ gặp rất nhiều khó khăn. Do đó, cần thực hiện rà soát lại tất cả các khoản mục chi phí, thực hành tiết kiệm nhằm hạn chế tối đa mức thiệt hại cho Công ty.

- Tăng cường chăm sóc khách hàng, tạo dựng niềm tin và sự hài lòng để khách hàng tiếp tục sử dụng dịch vụ của Công ty trong hiện tại và tương lai.

- Bên cạnh việc đầu tư nâng cao chất lượng dịch vụ theo hướng chuyên nghiệp để đáp ứng làm hài lòng khách hàng, cần tuân thủ tuyệt đối các quy định của các cơ quan, ban ngành về kiểm soát tình hình dịch bệnh. Thường xuyên tuyên truyền, phổ biến thông

0042
CÔNG
CỐ PH
NH/
THƯC
DẤU K
N.T.Q

tin và các biện pháp phòng chống dịch cho người lao động và khách lưu trú tại các Khu nhà do Công ty quản lý.

- Tiếp tục tập trung nghiên cứu, khảo sát thị trường, nắm bắt cơ hội trong tình hình dịch bệnh khó khăn để triển khai một số lĩnh vực kinh doanh dịch vụ mới, mở rộng khách hàng nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.

- Chuẩn bị tốt các nguồn lực về nhân sự có chuyên môn sâu, cơ sở vật chất tốt... để tham gia đấu thầu và triển khai thực hiện đạt hiệu quả các gói thầu cung cấp dịch vụ.

Trên đây là báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2021 và kế hoạch, nhiệm vụ trọng tâm năm 2022 của Công ty. Ban điều hành kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét, thông qua.

Trân trọng!

Nơi nhận:

- Như trên;
- HĐQT; BKS;
- Các phòng/bộ phận;
- Website Công ty;
- Lưu: VT, KHHĐ.

(Handwritten signatures and initials)



GIÁM ĐỐC

Trần Xuân Thu



(Handwritten signature)

**BÁO CÁO
CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CÔNG TY CP NHÀ VÀ THƯƠNG MẠI DẦU KHÍ
TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2022**

Năm 2021, nền kinh tế thế giới chúng kiến sự biến động mạnh mẽ do ảnh hưởng tiêu cực của đại dịch CoVid-19. Việt Nam là một trong số ít nền kinh tế trên thế giới và khu vực duy trì được tốc độ tăng trưởng GDP dương; trong đó ngành dầu khí Việt Nam tuy chịu nhiều ảnh hưởng ở những tháng giữa năm 2021 nhưng đã vực dậy phục hồi vào giai đoạn cuối năm. Điều này đã tác động đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Năm 2021, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cơ bản vẫn giữ các lĩnh vực chủ yếu: lĩnh vực dịch vụ hậu cần phục vụ cho NMLD Dung Quất tiếp tục được xác định là nhiệm vụ cốt lõi; lĩnh vực sản xuất kinh doanh bao bì có sự cạnh tranh về thị trường tiêu thụ, một số khách hàng truyền thống gặp khó khăn trong việc sản xuất kinh doanh mặt hàng chính (tinh bột sắn); lĩnh vực hoạt động kinh doanh thương mại tuy có nhiều biến động song vẫn tiếp tục được duy trì, hoạt động kinh doanh hạt nhựa nhận được những tín hiệu tích cực từ nhà sản xuất và bước đầu có một số hướng đi mới.

Với sự năng động của tập thể HĐQT và Bộ máy điều hành, cùng với sự nỗ lực phấn đấu của tập thể người lao động kết hợp với sự quan tâm, hỗ trợ, tạo điều kiện thuận lợi của các cổ đông, nhất là Cổ đông BSR (cổ đông chi phối) nên kết quả SXKD của Công ty cơ bản đạt và vượt các chỉ tiêu kế hoạch đã đề ra.

**Phần thứ nhất
KẾT QUẢ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ SXKD NĂM 2021**

I. Kết quả thực hiện một số chỉ tiêu sản xuất kinh doanh chính

- Năm 2021, PV Building đã vượt qua giai đoạn rất khó khăn khi dịch Covid-19 bùng phát lần thứ 4, đảm bảo Nhà máy Bao bì vận hành an toàn, ổn định ở các mức công suất phù hợp kết hợp với việc triển khai hiệu quả các công tác dịch vụ thương mại đã góp phần quan trọng hoàn thành các chỉ tiêu SXKD năm 2021 của Công ty.

- Kết quả thực hiện một số chỉ tiêu chính năm 2021 theo Báo cáo tài chính như sau:

TT	Chỉ tiêu	Đvt	Kế hoạch năm 2021	Thực hiện năm 2021	Tỷ lệ hoàn thành KH
I	Chỉ tiêu tài chính				
1	Tổng doanh thu	tỷ đồng	540,00	864,45	160%
2	Tổng chi phí (chưa lương)	tỷ đồng	493,96	815,08	165%
3	Lợi nhuận trước thuế	tỷ đồng	16,40	18,21	111%
4	Nộp ngân sách nhà nước	tỷ đồng	8,93	12,31	138%
5	Lợi nhuận sau thuế	tỷ đồng	14,98	15,93	106%
II	Chỉ tiêu lao động tiền lương				
1	Lao động bình quân	người	338,00	323,00	96%
2	Năng suất lao động bình quân theo tổng doanh thu trừ chi phí chưa lương	triệu đồng/ng/tháng	11,35	12,74	112%
3	Tiền lương bình quân	triệu đồng/ng/tháng	6,60	7,41	112%
4	Quỹ lương người lao động	triệu đồng	26,77	28,71	107%
III	Chỉ tiêu về đầu tư XDCB và mua sắm thiết bị		4,00	1,30	33%
1	Đầu tư XDCB		-	-	
2	Mua sắm trang thiết bị	tỷ đồng	4,00	1,30	33%

II. Kết quả công tác của HĐQT

1. Cơ cấu và hoạt động của HĐQT

1.1 Cơ cấu HĐQT

Năm 2021, HĐQT Công ty có sự thay đổi về nhân sự, cụ thể: Tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2021 ngày 28/4/2021; HĐQT Công ty nhiệm kỳ 2021 - 2026 được bầu lại với số lượng và cơ cấu: 04 thành viên gồm 01 Chủ tịch kiêm nhiệm, 01 thành viên kiêm Giám đốc và 02 thành viên chuyên trách:

TT	Họ tên	Chức vụ	Số cổ phiếu		Tổng tỷ lệ (%)
			Số hữu	Được uỷ quyền	
1	Phạm Tuấn Anh	Chủ tịch HĐQT		6.132.799	35
2	Trần Xuân Thu	Thành viên Hội đồng quản trị, Giám đốc Công ty	104.500	5.256.685	30,59
3	Lê Xuân Sơn	Thành viên HĐQT		3.199.800	18,26
4	Hà Thị Hoa	Thành viên HĐQT	82.300	1.491.700	8,86

1.2. Hoạt động của HĐQT

- Với vai trò là cơ quan quản lý cao nhất, đại diện quyền lợi cho các cổ đông, trong năm 2021, HĐQT đã vượt qua mọi khó khăn, thách thức trước các diễn biến phức tạp của đại dịch CoVid-19 để hoàn thành tốt nhiệm vụ do Đại hội đồng cổ đông giao, từng bước xây dựng Công ty ngày càng ổn định về tổ chức, sản xuất kinh doanh hiệu quả, đảm bảo là đơn vị hậu cần uy tín của BSR; đồng thời phát triển các lĩnh vực liên quan theo định hướng của BSR.

- Ngay sau khi tổ chức thành công Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2021, HĐQT đã có phân công tương đối cụ thể, rõ ràng các lĩnh vực phụ trách và chịu trách nhiệm chỉ đạo cho từng thành viên HĐQT nhằm nâng cao chất lượng chỉ đạo và giám sát của HĐQT đối với hoạt động của BDH; Hoạt động của HĐQT được thực hiện theo nguyên tắc tập thể, phù hợp với quy định của pháp luật, Điều lệ; các thành viên HĐQT cùng có ý kiến các nội dung thuộc thẩm quyền của HĐQT trước khi HĐQT ra quyết định. Đồng thời theo lĩnh vực được phân công, các thành viên thực hiện việc chỉ đạo, giám sát và đôn đốc BDH triển khai thực hiện các nghị quyết, quyết định của HĐQT.

- Năm 2021, thực hiện chức năng, nhiệm vụ của HĐQT, HĐQT tổ chức 07 cuộc trực tiếp và trực tiếp kết hợp trực tuyến, 22 cuộc qua hình thức lấy ý kiến bằng văn bản. Các cuộc họp HĐQT đều được chuẩn bị đầy đủ về nội dung, đảm bảo trình tự, nguyên tắc theo quy định của Điều lệ Công ty và Luật Doanh nghiệp, các cuộc họp đã thảo luận và tập trung giải quyết kịp thời những vấn đề quan trọng trong việc xây dựng và thực thi kế hoạch SXKD; xây dựng chiến lược phát triển của Công ty; các giải pháp ứng phó với tác động của làn sóng dịch Covid-19 lần thứ tư, ... Trên cơ sở đó, Hội đồng quản trị đã ban hành 10 nghị quyết, 40 quyết định với các nội dung chủ yếu tập trung đến công tác hoàn thiện tổ chức bộ máy quản lý Công ty, thể hiện vai trò của HĐQT trong việc định hướng chiến lược, kế hoạch kinh doanh của Công ty và giám sát các hoạt động đầu tư, mua sắm thuộc thẩm quyền phê duyệt của HĐQT.

(Có Danh mục Nghị quyết và Quyết định kèm theo)

- HĐQT đã phối hợp chặt chẽ với BKS trong việc kiểm tra nắm bắt tình hình SXKD thực tế của Công ty.

- HĐQT đã hoàn thiện đảm bảo các nội dung công việc do ĐHĐCĐ giao:
- + Thực hiện việc sửa đổi, bổ sung Điều lệ Công ty và chỉ đạo hoàn thiện các quy chế quản lý nội bộ liên quan.
- + Thực hiện việc điều chỉnh quỹ lương của Người lao động, Người quản lý do ảnh hưởng của việc thay đổi nộp tiền thuê đất tại Khu tập thể đê bao Sông Trà của các năm 2018, 2019 và 2020.

Ngoài ra, Chủ tịch HĐQT và các thành viên đã trực tiếp tham dự và có ý kiến chỉ đạo trong các cuộc họp quan trọng của Ban điều hành về việc triển khai các nghị quyết, quyết định của HĐQT, hoặc việc chuẩn bị các nội dung trình HĐQT/Đại hội đồng cổ đông.

Bên cạnh việc hoàn thành nhiệm vụ chung của HĐQT, từng thành viên đã thực hiện tốt các nhiệm vụ theo sự phân công, cụ thể:

- Ông **Phạm Tuấn Anh**, Chủ tịch HĐQT kiêm nhiệm: Điều hành công việc của Hội đồng quản trị theo chương trình công tác năm; triệu tập, tổ chức các cuộc họp, lấy ý kiến bằng văn bản để ban hành Nghị quyết, Quyết định đúng quy định, kịp thời trong công tác chỉ đạo, ban hành các quyết sách quan trọng trong Công ty; trực tiếp chỉ đạo công tác xây dựng và thực hiện kế hoạch, tổ chức nhân sự, công tác đầu tư.

- Ông **Trần Xuân Thu**, Thành viên HĐQT, Giám đốc Công ty: Tham gia các hoạt động quản trị Công ty và trực tiếp điều hành các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty theo Điều lệ và các quy định của pháp luật hiện hành; triển khai nghiên cứu, xây dựng chiến lược phát triển, kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty;

- Ông **Lê Xuân Sơn**, Thành viên HĐQT chuyên trách: Tham gia nghiên cứu, xây dựng chiến lược phát triển, kế hoạch sản xuất kinh doanh, hỗ trợ các thủ tục pháp lý và quan hệ đối ngoại của Công ty. Trực tiếp kiểm tra, giám sát việc thi hành chính sách, Pháp luật, chế độ và các quy định nội bộ trong quản lý, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh, đầu tư và sản xuất bao bì của Công ty;

- Bà **Hà Thị Hoa**, Thành viên HĐQT chuyên trách: Trực tiếp giám sát lĩnh vực tài chính, kinh doanh thương mại và phát triển thị trường, công tác mua sắm; đã có đóng góp tích cực trong quá trình hoàn thiện các quy chế, quy định quản lý nội bộ Công ty cũng như công tác quản lý, giám sát điều hành hoạt động SXKD của Công ty;

2. Tiền lương, thù lao của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Giám đốc, Phó Giám đốc và Kế toán Trưởng

(có Tờ trình kèm theo)

Y
S
N
MAI
NG N

3. Công tác giám sát hoạt động của Bộ máy điều hành

3.1 Phương thức giám sát hoạt động của Bộ máy điều hành

- Căn cứ Điều lệ, Quy chế quản trị Công ty và Quy chế hoạt động của HĐQT, HĐQT đã tiến hành giám sát tính hiệu quả và phù hợp trong hoạt động của Bộ máy điều hành thông qua việc trao đổi, thảo luận với Giám đốc Công ty và Bộ máy điều hành tại các cuộc họp HĐQT; đảm bảo các chính sách và định hướng hoạt động tuân thủ Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và các nghị quyết, quyết định của HĐQT.

- Trên cơ sở Bộ máy điều hành báo cáo tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh và đề xuất kiến nghị tại các kỳ họp định kỳ, HĐQT đã xem xét, đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh từng Quý và đề ra kế hoạch thực hiện cho từng giai đoạn; đồng thời tạo mọi điều kiện cho Bộ máy điều hành triển khai thực hiện có hiệu quả các Nghị quyết/Quyết định của HĐQT và các nội dung công việc thuộc thẩm quyền theo quy định tại Điều lệ Công ty.

3.2 Nhận xét đánh giá hoạt động của Bộ máy điều hành

Căn cứ vào Báo cáo của Giám đốc về kết quả thực hiện sản xuất kinh doanh, HĐQT ghi nhận kết quả hoạt động của Bộ máy điều hành như sau:

3.2.1 Những việc đã làm được:

Trong năm 2021, Giám đốc Công ty và Bộ máy điều hành đã hoàn thành các nhiệm vụ được giao trong sự tuân thủ các quy định của pháp luật hiện hành và các quy chế hoạt động của Công ty.

Dưới sự chỉ đạo của Giám đốc, Công ty đã đạt được các mục tiêu kinh doanh được đề ra tại Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông năm 2021. Các chủ trương của ĐHĐCĐ và HĐQT đã được Giám đốc và Bộ máy điều hành Công ty triển khai; Công tác tài chính, kế toán, thống kê, kế hoạch, quản trị chi phí đã được chú trọng, tài sản và tiền vốn của Công ty được quản lý chặt chẽ.

Căn cứ vào tình hình thực tế và định hướng phát triển, Giám đốc và Bộ máy điều hành đã có những giải pháp hợp lý, mở rộng quy mô, ngành nghề SXKD của Công ty; chủ động tìm hiểu, nghiên cứu, sản xuất các loại sản phẩm mới nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng, mở ra hướng tiếp cận các thị trường mới.

Giám đốc đã chỉ đạo các phòng chức năng chú trọng kiểm tra, kiểm soát chất lượng sản phẩm theo từng công đoạn, gắn trách nhiệm về chất lượng sản phẩm tới từng bộ phận sản xuất theo tiêu chuẩn ISO 9001:2015; nghiên cứu ứng dụng các công nghệ tiên tiến trong lĩnh vực sản xuất, đặc biệt là hệ thống thiết bị, máy móc của Phân xưởng sản xuất Bao bì nhằm nâng cao năng lực sản xuất, giảm tiêu hao nguyên nhiên liệu, chi phí sản xuất – vận hành.

Các dịch vụ hậu cần phục vụ cho NMLD Dung Quất nói riêng và các đơn vị trong và ngoài ngành Dầu khí nói chung luôn được chú trọng về chiều sâu, chất lượng cũng như tính chuyên nghiệp của dịch vụ; khẳng định vị trí là một trong những đối tác chiến lược của Công ty cổ phần Lọc hóa dầu Bình Sơn.

Đã phối hợp với các tổ chức đoàn thể trong Công ty xây dựng một khối đoàn kết, thống nhất tuyệt đối trong tập thể đơn vị; chỉ đạo các bộ phận luôn quan tâm sâu sắc và chăm lo chu đáo cho đời sống cán bộ công nhân viên trong Công ty; tạo cơ chế khuyến khích người lao động phát huy tinh thần sáng tạo, nhiệt huyết trong công việc, tham gia tích cực và có đóng góp đáng kể cho các hoạt động từ thiện, đền ơn đáp nghĩa...

Thường xuyên tiến hành rà soát, sửa đổi các quy chế quản lý nội bộ theo quy định đối với công ty đại chúng và công ty niêm yết; thực hiện đúng đủ việc công bố thông tin theo quy định.

Kiến toàn cơ cấu tổ chức Công ty phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh và các quy định của Nhà nước đối với công ty đại chúng, công ty niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán.

Bộ máy tổ chức của Công ty được củng cố và hoàn thiện phù hợp với mô hình của Công ty, nhằm đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh. Đội ngũ cán bộ được rà soát, xem xét, bố trí theo chuyên môn được đào tạo. Công tác tuyển dụng, bổ nhiệm cán bộ được thực hiện đúng quy định.

Bộ máy điều hành nhận thức rõ những thuận lợi và khó khăn của Công ty nên đã linh hoạt trong việc điều hành hoạt động SXKD; đồng thời tham mưu và ban hành các văn bản quản lý nội bộ theo thẩm quyền nhằm kiểm soát có hiệu quả các lĩnh vực hoạt động của Công ty; Thực hiện tốt được vai trò kiểm soát rủi ro ngay từ Bộ máy điều hành.

Các chế độ, chính sách đối với người lao động được Công ty thực hiện nghiêm túc. Công tác thi đua khen thưởng đã kịp thời động viên cá nhân và tập thể có thành tích tốt, góp phần thúc đẩy sản xuất kinh doanh của Công ty.

3.2.2 Những việc còn hạn chế, khuyết điểm:

Bên cạnh những việc làm được đã nêu, HĐQT nhận thấy Bộ máy điều hành vẫn còn một số việc chưa được giải quyết triệt để; cụ thể là:

- Công tác tham mưu xây dựng chiến lược Công ty còn nhiều bất cập, chưa sát sao.

- Công tác nghiên cứu phát triển, sáng kiến cải tiến hợp lý hóa sản xuất bao bì nhằm tạo ra sản phẩm có chất lượng hơn phù hợp với năng lực sản xuất và nhu cầu thị trường cần phải được đầu tư hơn nữa.

- Công tác đào tạo, nâng cao trình độ chuyên môn của người lao động cần chú trọng để đáp ứng kịp thời nhu cầu phát sinh.

Phần thứ hai PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ NĂM 2022

I. Mục tiêu

- Tiếp tục thực hiện và tuân thủ nghiêm túc các quy định về phòng chống dịch bệnh Covid-19 đã được Chính phủ, Bộ Y tế, các cơ quan Trung ương, địa phương và Tập đoàn ban hành. Thường xuyên cập nhật, dự báo diễn biến của dịch bệnh Covid-19, xây dựng kế hoạch thích ứng an toàn, kiểm soát dịch bệnh đảm bảo phù hợp chiến lược chuyển trạng thái kinh tế - xã hội của Chính phủ và đặc thù hoạt động của đơn vị, nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của đơn vị.

- Tập trung vận hành Nhà máy sản xuất bao bì an toàn, ổn định, liên tục ở công suất tối ưu phù hợp với nhu cầu và tình hình thị trường, tối đa hoá hiệu quả SXKD của PV Building.

- Tiếp tục hoàn thiện bổ sung Chiến lược phát triển Công ty đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045 phù hợp với điều kiện phát triển kinh doanh của Công ty và định hướng chiến lược của cổ đông chi phối trong thời gian đến.

- Nâng cao hiệu quả công tác đánh giá thông tin dự báo, thông tin thị trường trong nước và ngoài nước, tình hình dịch bệnh nhằm xây dựng phương án mua dầu thô, sản xuất kinh doanh phù hợp, giảm thiểu rủi ro nâng cao hiệu quả kinh doanh của PV Building.

Thường xuyên rà soát, nghiên cứu các giải pháp để tiếp tục tiết giảm chi phí SXKD, đầu tư và mua sắm tài sản cố định (TSCĐ) nhằm góp phần nâng cao hiệu quả SXKD.

- Đẩy mạnh công tác chuyển đổi số để nâng cao công tác quản trị để nâng cao độ chính xác và kịp thời của thông tin báo cáo góp phần nâng cao hiệu quả điều hành SXKD.

- Tổ chức thành công ĐHĐCĐ thường niên và chương trình gặp gỡ nhà đầu tư năm 2022 (dự kiến trong Quý 2) theo hình thức trực tiếp kết hợp trực tuyến.

- Nâng cao chất lượng dịch vụ quản lý nhà và các dịch vụ hậu cần khác theo hướng ngày càng chuyên nghiệp, lấy chất lượng và phong cách phục vụ làm tiêu chí hàng đầu;

- Nâng cao chất lượng sản phẩm bao bì, kiểm soát tốt ở tất cả các khâu sản xuất để trở thành nhà sản xuất bao bì có uy tín trên thị trường cả nước đối với tất cả các dòng sản phẩm hiện có; tìm hiểu thị trường các nước trong khu vực để hướng đến xuất khẩu sản phẩm bao bì;

- Xây dựng phương án phân phối PP trên địa bàn toàn quốc; kế hoạch tham gia vào thị trường phân phối LPG, xăng, dầu trên địa bàn Quảng Ngãi và khu vực miền Trung; tiếp tục duy trì các hoạt động thương mại hiện có;

- Thường xuyên cập nhật, hoàn thiện hệ thống tiêu chuẩn, định mức kinh tế kỹ thuật, kiện toàn hệ thống văn bản pháp lý và tăng cường giám sát nội bộ;

- Triển khai chính sách đãi ngộ thỏa đáng cho người lao động có trình độ, Nghiên cứu, xây dựng chính sách nhân sự, lương thưởng nhằm nâng cao chất lượng, hiệu quả lao động và thu hút nhân sự chất lượng cao.

- Khẩn trương hoàn thiện các báo cáo đầu tư để báo cáo cấp thẩm quyền phê duyệt, chấp thuận đầu tư kho chứa nguyên liệu, xưởng sản xuất Pallet, sửa chữa khu Tập thể Đê bao sông Trà và quy hoạch khu 4,6 hecta...

- Tiếp tục đánh giá, triển khai công tác đầu tư xây dựng cơ bản và mua sắm trang thiết bị, tài sản cố định phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh của công ty, đảm bảo hiệu quả, kịp thời, tiết kiệm và phát huy tối đa mục tiêu đầu tư, mua sắm.

- Thực hiện công tác đầu tư xây dựng cơ bản và mua sắm trang thiết bị, tài sản cố định phù hợp với tình hình tài chính của Công ty, đảm bảo nguồn vốn triển khai và không làm ảnh hưởng đến tiến độ, hiệu quả của công tác đầu tư, mua sắm.

- Không ngừng hoàn thiện công tác tổ chức nhân sự, đào tạo nâng cao nghiệp vụ cho CBCNV, bổ sung nhân sự có năng lực quản lý điều hành.

II. Một số chỉ tiêu sản xuất kinh doanh chủ yếu

1. Các chỉ tiêu năm 2022

TT	Chỉ tiêu	Đvt	Kế hoạch 2022
I	Chỉ tiêu tài chính		
1	Vốn chủ sở hữu	Tỷ đồng	193,28
2	Doanh thu	Tỷ đồng	860,00
3	Chi phí	Tỷ đồng	843,00
4	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	17,00
5	Nộp ngân sách nhà nước	Tỷ đồng	12,30
6	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	15,00
II	Chỉ tiêu lao động – tiền lương		
1	Lao động bình quân	Người	330,00
2	Năng suất lao động BQ theo tổng doanh thu trừ chi phí chưa lương	Triệu đồng/ng /tháng	11,90

TT	Chỉ tiêu	Đvt	Kế hoạch 2022
3	Thu nhập tính theo lao động bình quân	Triệu đồng /người/tháng	6,92
III	Chỉ tiêu về đầu tư XD CB và mua sắm thiết bị		71,00
1	Đầu tư XD CB		20,00
2	Mua sắm trang thiết bị		51,00

III. Nhiệm vụ chủ yếu

Thực hiện nhiệm vụ và quyền hạn của Hội đồng quản trị do Điều lệ Công ty quy định, trên cơ sở những định hướng phát triển; trong năm 2022, HĐQT xác định sẽ tập trung một số nhiệm vụ chủ yếu sau:

1- Bổ sung điều chỉnh cơ cấu Công ty phù hợp với tình hình và điều kiện sản xuất kinh doanh của Công ty trong những năm đến.

2- Tiếp tục hoàn thiện, bổ sung hệ thống văn bản quản lý nội bộ; duy trì công tác kiểm tra, giám sát bộ máy trong việc điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh.

3- Triển khai tìm kiếm, tận dụng các cơ hội để thực hiện có hiệu quả Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông và chỉ đạo định hướng của cấp có thẩm quyền; tập trung chỉ đạo Bộ máy điều hành thực hiện tốt một số nội dung cơ bản sau:

- Chuẩn bị tốt các điều kiện về nhân sự, chuyên môn, cơ sở vật chất để tham gia đấu thầu và triển khai thực hiện đạt hiệu quả các gói thầu cung cấp dịch vụ cho BSR;

- Tăng cường công tác tìm kiếm thị trường và đa dạng hóa sản phẩm bao bì phù hợp với nhu cầu thị trường và điều kiện sản xuất của Công ty;

- Rà soát các lĩnh vực hoạt động hiện có của Công ty trên cơ sở tăng cường các lĩnh vực đang có hiệu quả, cải thiện các lĩnh vực có hiệu quả thấp, tái cơ cấu và sắp xếp lại những lĩnh vực kém hiệu quả.

- Rà soát điều chỉnh cơ cấu tổ chức và nhân sự theo hướng tinh gọn về tổ chức, bố trí, sắp xếp sử dụng đúng năng lực nhân sự cụ thể phù hợp với điều kiện sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2022 và những năm tiếp theo.

- Trực tiếp chỉ đạo và góp ý với bộ máy đối với một số vấn đề quan trọng phát sinh trong quá trình điều hành SXKD.

- Phối hợp với Chi ủy chỉ đạo các đoàn thể trong Công ty phát động người lao động tích cực thi đua góp phần hoàn thành nhiệm vụ kế hoạch năm 2022.

Y
N
M
I
NG
W

Phần thứ ba MỘT SỐ KIẾN NGHỊ ĐỀ XUẤT

Nhằm đảm bảo tốt các điều kiện triển khai thực hiện hiệu quả những nhiệm vụ đặt ra trong năm 2022 và những năm tiếp theo; Hội đồng quản trị kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét chấp thuận một số nội dung sau:

1. Thông qua nội dung Chiến lược phát triển Công ty đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045 (có Tờ trình kèm theo).

2. Chấp thuận nội dung bổ sung ngành nghề kinh doanh của Công ty (có Tờ trình kèm theo); đồng thời, ủy quyền cho Hội đồng quản trị phê duyệt bổ sung, sửa đổi ngành nghề kinh doanh của Công ty trong năm 2022 khi có đề nghị của Giám đốc.

3. Thống nhất ủy quyền cho Hội đồng quản trị có ý kiến chấp thuận đối với các hợp đồng, giao dịch giữa Công ty với người có liên quan thuộc thẩm quyền chấp thuận của Đại hội đồng cổ đông phát sinh sau kỳ Đại hội này đến Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2023.

Hội đồng quản trị kính đề nghị các cổ đông, nhất là cổ đông chi phối tiếp tục hỗ trợ Công ty trong hoạt động sản xuất kinh doanh thông qua việc ưu tiên sử dụng các sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ của Công ty, tạo điều kiện để Công ty tham gia cung cấp các dịch vụ trên nguyên tắc chất lượng, công khai, minh bạch và cạnh tranh.

Hội đồng quản trị kính trình và xin ý kiến Đại hội đồng cổ đông!

Nơi nhận:

- Các cổ đông;
- Thành viên: HĐQT, BKS;
- Lưu VT, Thư ký.



**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**



Phạm Tuấn Anh

T.C.P.N.

DANH MỤC NGHỊ QUYẾT VÀ QUYẾT ĐỊNH CỦA HĐQT NĂM 2021

1 Nghị quyết

STT	SỐ NGHỊ QUYẾT	NGÀY	NỘI DUNG	TỶ LỆ THÔNG QUA
1	01-NQ-HĐQT-PVBLD	28/4/2021	Bầu chức danh Chủ tịch HĐQT Công ty PVBLD	100%
2	02-NQ-HĐQT-PVBLD	13/5/2021	Kỷ họp tháng 5/2021 của HĐQT Công ty PVBLD	100%
3	03-NQ-HĐQT-PVBLD	31/5/2021	Thông qua phương án lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản	100%
4	04-NQ-HĐQT-PVBLD	07/6/2021	Thông qua phương án lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản (thay thế Nghị quyết số 03/NQ-HĐQT-PVBLD)	100%
5	05-NQ-HĐQT-PVBLD	09/6/2021	Tiếp tục áp dụng các văn bản quản lý nội bộ của Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí	100%
6	06-NQ-HĐQT-PVBLD	25/6/2021	Phê duyệt bổ sung, điều chỉnh định mức nguyên liệu các dòng sản phẩm bao bì của Công ty	100%
7	07-NQ-HĐQT-PVBLD	07/07/2021	Về việc phê duyệt Phương án kinh doanh phân phối sản phẩm hạt nhựa PP giai đoạn 2022-2025	100%
8	08-NQ-HĐQT-PVBLD	12/08/2021	Phê duyệt phương án kinh doanh, phân phối sản phẩm hạt nhựa PP giai đoạn năm 2022-2025	100%
9	09-NQ-HĐQT-PVBLD	12/08/2021	Phiên họp thường kỳ tháng 8/2021 của Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí	100%
10	10-NQ-HĐQT-PVBLD	03/11/2021	Phiên họp thường kỳ tháng 10/2021 của Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí	100%



2. Quyết định

STT	SỐ QUYẾT ĐỊNH	NGÀY	NỘI DUNG	TỈ LỆ THÔNG QUA
1	02/QĐ-HĐQT-PVBLD	11/5/2021	Về việc phê duyệt chi tiết Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2021 của Công ty Cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí	100%
2	03/QĐ-HĐQT-PVBLD	14/5/2021	Về việc thành lập Ban chỉ đạo và Tổ giúp việc Ban chỉ đạo xây dựng Chiến lược phát triển đến năm 2030 và tầm nhìn năm 2045	100%
3	04/QĐ-HĐQT-PVBLD	18/5/2021	Quy định mức lương cho Thành viên HĐQT,	100%
4	05/QĐ-HĐQT-PVBLD	20/5/2021	Điều động và bổ nhiệm cán bộ	100%
5	06/QĐ-HĐQT-PVBLD	16/07/2021	Về việc bổ nhiệm Ông Huỳnh Việt Cường	100%
6	07/QĐ-HĐQT-PVBLD	16/07/2021	Về việc bổ nhiệm Ông Huỳnh Trịnh Văn	100%
7	08/QĐ-HĐQT-PVBLD	16/07/2021	Về việc giao nhiệm vụ tạm thời Phụ trách kế toán Công ty	100%
8	09/QĐ-HĐQT-PVBLD	16/07/2021	Về việc cho thôi chức danh Kế toán trưởng Công ty	100%
9	10/QĐ-HĐQT-PVBLD	28/7/2021	Ban hành Quy chế quản trị nội bộ Công ty PVBLD	100%
10	11/QĐ-HĐQT-PVBLD	28/7/2021	Ban hành Quy chế hoạt động của HĐQT Công ty PVBLD	100%
11	12/QĐ-HĐQT-PVBLD	03/8/2021	Sửa đổi, bổ sung Quy chế Trả lương của Công ty PVBLD	100%
12	13/QĐ-HĐQT-PVBLD	03/8/2021	Xếp lương cho Ông Lê Xuân Huy	100%
13	14/QĐ-HĐQT-PVBLD	03/8/2021	Xếp lương cho Ông Huỳnh Việt Cường	100%
14	15/QĐ-HĐQT-PVBLD	03/8/2021	Xếp lương cho Ông Huỳnh Trịnh Văn	100%
15	16/QĐ-HĐQT-PVBLD	03/8/2021	Xếp lương cho Bà Đỗ Thị Phương Thúy	100%

16	17/QĐ-HĐQT-PVBLD	25/8/2021	Ban hành Quy chế quản lý tài chính Công ty PVBLD	100%
17	18/QĐ-HĐQT-PVBLD	25/8/2021	Ban hành Quy chế quản lý nợ Công ty PVBLD	100%
18	19/QĐ-HĐQT-PVBLD	31/8/2021	Ban hành Quy chế về chế độ đi công tác, thông tin liên lạc, sử dụng xe ô tô, chi phí hội họp, tiếp khách của Công ty cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí	100%
19	20/QĐ-HĐQT-PVBLD	01/09/2021	Phê duyệt định mức khung nhiên liệu phương tiện xe cơ giới của Công ty PVBLD	100%
20	21/QĐ-HĐQT-PVBLD	10/9/2021	Ban hành Quy chế Quản lý và sử dụng tài sản của Công ty cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí	100%
21	22/QĐ-HĐQT-PVBLD	15/09/2021	Ban hành Quy chế Công bố thông tin Công ty PVBLD	100%
22	23/QĐ-HĐQT-PVBLD	24/09/2021	Ban hành Quy chế Tuyển dụng nhân sự của PVBLD	100%
23	24/QĐ-HĐQT-PVBLD	06/10/2021	Ban hành Quy chế Công tác văn thư, lưu trữ của Công ty PVBLD	100%
24	25/QĐ-HĐQT-PVBLD	13/10/2021	Xử lý tài chính đối với các khoản nợ phải thu không có khả năng thu hồi	100%
25	26/QĐ-HĐQT-PVBLD	21/10/2021	Điều chỉnh định mức nguyên liệu công đoạn xẻ nẹp mảnh Wankek tại PXSXBB	100%
26	27/QĐ-HĐQT-PVBLD	24/11/2021	Ban hành Quy chế Tổ chức và quản lý đào tạo của Công ty PVBLD	100%
27	28/QĐ-HĐQT-PVBLD	10/12/2021	Ban hành Quy chế Thi đua, khen thưởng của Công ty PVBLD	100%
28	29/QĐ-HĐQT-PVBLD	16/11/2021	Ủy quyền điều hành Hội đồng quản trị Công ty	100%
29	30/QĐ-HĐQT-PVBLD	02/12/2021	Ủy quyền điều hành Hội đồng quản trị Công ty	100%
30	31/QĐ-HĐQT-PVBLD	10/12/2021	Ban hành Quy chế Thanh lý, nhượng bán tài sản của Công ty PVBLD	100%
31	32/QĐ-HĐQT-PVBLD	13/12/2021	Ủy quyền điều hành Hội đồng quản trị Công ty	100%
32	33/QĐ-HĐQT-PVBLD	24/12/2021	Chi lương bổ sung cho Người quản lý Công ty nhân dịp Tết Dương lịch năm 2022	100%

33	34/QĐ-HĐQT-PVBLD	28/12/2021	Bổ nhiệm Bà Lê Hoàng Anh	100%
34	35/QĐ-HĐQT-PVBLD	28/12/2021	Bổ nhiệm Ông Lương Hữu Khoa Luật	100%
35	36/QĐ-HĐQT-PVBLD	31/12/2021	Ban hành Quy chế mua sắm hàng hóa và dịch vụ của Công ty PVBLD	100%
36	37/QĐ-HĐQT-PVBLD	31/12/2021	Ban hành Quy chế Quản lý đầu tư của Công ty PVBLD	100%
37	38/QĐ-HĐQT-PVBLD	31/12/2021	Ban hành Quy chế Kinh doanh sản phẩm của Công ty PVBLD	100%
38	39/QĐ-HĐQT-PVBLD	31/12/2021	Ban hành Quy chế Dân chủ cơ sở của Công ty PVBLD	100%
39	40/QĐ-HĐQT-PVBLD	31/12/2021	Xếp lương cho bà Lê Hoàng Anh	100%
40	41/QĐ-HĐQT-PVBLD	31/12/2021	Xếp lương cho ông Lương Hữu Khoa Luật	100%



TỜ TRÌNH

Về việc thông qua Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2021

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông

Căn cứ Luật doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 17/6/2020;

Căn cứ Điều lệ Công ty cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 28/7/2021;

Căn cứ Quy chế Quản trị nội bộ của Công ty cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí ban hành kèm theo Quyết định số 10/QĐ-HĐQT-PVBLD ngày 28/7/2021 của Hội đồng quản trị Công ty;

Hội đồng quản trị kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua Báo cáo tài chính năm 2021 đã được Công ty TNHH Deloitte Việt Nam kiểm toán theo đúng chuẩn mực đồng thời đã được công bố thông tin trên sàn giao dịch chứng khoán theo quy định vào ngày 14/3/2022, bao gồm:

- (1) Báo cáo của Ban giám đốc;
- (2) Báo cáo kiểm toán độc lập;
- (3) Bảng cân đối kế toán tại ngày 31/12/2021;
- (4) Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh từ ngày 01/1/2021 đến ngày 31/12/2021;
- (5) Báo cáo lưu chuyển tiền tệ từ ngày 01/1/2021 đến ngày 31/12/2021;
- (6) Thuyết minh Báo cáo tài chính cho kỳ kế toán từ ngày 01/1/2021 đến ngày 31/12/2021;

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và biểu quyết thông qua Báo cáo tài chính năm 2021 đã kiểm toán.

Trân trọng!

Nơi nhận:

- Như trên;
- Các thành viên HĐQT, BKS;
- Lưu VT, Thư ký



**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**



Phạm Tuấn Anh



Số: 02 /BC-BKS

Quảng Ngãi, ngày 16 tháng 3 năm 2022

**BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT
TRÌNH ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2022**

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022

Căn cứ Luật Doanh nghiệp ngày 17 tháng 6 năm 2020;

Căn cứ Luật Chứng khoán ngày 26 tháng 11 năm 2019;

Căn cứ Điều lệ Công ty cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí;

Căn cứ Nghị quyết số 01/NQ-PVBLD ngày 28/4/2021 của Đại hội đồng cổ đông thường niên Công ty cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí.

Ban kiểm soát Công ty cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí trân trọng báo cáo Đại hội đồng cổ đông những nội dung sau đây:

I. HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT NĂM 2021

1. Nhân sự Ban kiểm soát

Thành phần Ban kiểm soát Công ty gồm có 03 thành viên, trong năm 2021 có sự thay đổi nhân sự như sau:

- Từ trước ngày 28/4/2021, gồm có:

- | | |
|----------------------------|--------------|
| + Bà Đỗ Thị Phương Thúy | - Trưởng ban |
| + Bà Nguyễn Thị Thanh Thảo | - Thành viên |
| + Bà Phạm Thị Hồng Hạnh | - Thành viên |

- Kể từ ngày 28/4/2021, Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2021–2025 gồm có:

- | | |
|-------------------------|--------------|
| + Bà Đỗ Thị Phương Thúy | - Trưởng ban |
| + Bà Phạm Thanh Thảo | - Thành viên |
| + Ông Phan Bá Công | - Thành viên |

2. Hoạt động của Ban kiểm soát

Ban kiểm soát đã thực hiện chức năng, nhiệm vụ theo quy định pháp luật, Điều lệ, Quy chế Quản trị nội bộ và Quy chế hoạt động của Ban kiểm soát Công ty, bao gồm các nội dung:

- Kiểm tra, giám sát các hoạt động của Hội đồng quản trị và Ban điều hành;
- Tham dự và ý kiến tại các cuộc họp của Hội đồng quản trị và Ban điều hành;

- Thẩm định báo cáo tài chính, báo cáo hoạt động của Hội đồng quản trị và Ban điều hành trình Đại hội đồng cổ đông;
- Tiến hành các cuộc họp định kỳ của Ban kiểm soát để tổng kết các công việc thực hiện trong kỳ và lập kế hoạch hoạt động cho kỳ tiếp theo;
- Thực hiện hai đợt kiểm tra, soát xét trực tiếp về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh và các hoạt động khác của Công ty; xem xét, đánh giá tình hình thực hiện so với cùng kỳ năm 2020 và so với kế hoạch năm 2021;
- Xem xét tính tuân thủ, phù hợp và có các kiến nghị đến Hội đồng quản trị, Ban điều hành trong công tác rà soát, sửa đổi Điều lệ và các Quy chế quản lý nội bộ của Công ty, công tác lập kế hoạch sản xuất kinh doanh, công tác kế toán;
- Xem xét, đề xuất lựa chọn đơn vị kiểm toán độc lập thực hiện soát xét, kiểm toán Báo cáo tài chính bán niên/năm của Công ty;
- Thực hiện các công việc khác theo chức năng, quyền hạn của Ban kiểm soát.

✓ **Hoạt động của từng thành viên Ban kiểm soát:**

+ Bà **Đỗ Thị Phương Thúy**: Phụ trách chung trong điều hành hoạt động của Ban kiểm soát; kiểm tra, giám sát tình hình huy động và sử dụng vốn, công tác đầu tư mua sắm tài sản, tình hình hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ, nghĩa vụ của Công ty về công bố thông tin.

+ Ông **Phan Bá Công**: Kiểm tra, giám sát tình hình sản xuất, kinh doanh các sản phẩm của Nhà máy sản xuất bao bì, hoạt động đầu tư tài chính, công tác lập báo cáo và trích nộp ngân sách nhà nước.

+ Bà **Phạm Thanh Thảo**: Kiểm tra, giám sát tình hình sử dụng Quỹ tiền lương và các Quỹ khác của Công ty, công tác bán hàng và quản lý, tình hình hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh thương mại.

✓ **Đánh giá**: Các thành viên Ban kiểm soát đã thực hiện nhiệm vụ theo đúng quy định pháp luật và quy định nội bộ của Công ty, làm việc chủ động, tích cực phối hợp công việc với Hội đồng quản trị và Ban điều hành, luôn cố gắng hoàn thành tốt vai trò, nhiệm vụ được giao.

3. Tiền lương, thù lao và các lợi ích khác của Ban kiểm soát

Tiền lương, thù lao và các lợi ích khác của Ban kiểm soát được chi trả theo quy định của Công ty và tuân thủ Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông. Tổng thu nhập của Ban kiểm soát năm 2021 là 370.080.000 đồng, chi tiết như sau:

- Bà Đỗ Thị Phương Thúy	: 252.000.000 đồng
- Bà Phạm Thanh Thảo	: 35.040.000 đồng
- Ông Phan Bá Công	: 35.040.000 đồng
- Bà Nguyễn Thị Thanh Thảo	: 24.000.000 đồng
- Bà Phạm Thị Hồng Hạnh	: 24.000.000 đồng

II. KẾT QUẢ GIÁM SÁT HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ BAN ĐIỀU HÀNH TRONG NĂM 2021

1. Hoạt động của Hội đồng quản trị

Trên cơ sở Kế hoạch năm 2021 được Đại hội đồng cổ đông thông qua tại Nghị quyết số 01/NQ-PVBLD ngày 28/4/2021, Hội đồng quản trị đã bám sát phương hướng, nhiệm vụ năm 2021, phân công nhiệm vụ cụ thể cho các thành viên, tổ chức các cuộc họp định kỳ, chuyên đề và các lần lấy ý kiến bằng văn bản.

Các thành viên Hội đồng quản trị đã hoạt động tuân thủ theo quy định của pháp luật, Điều lệ, Quy chế Quản trị nội bộ và Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị Công ty; giám sát thường xuyên các hoạt động của Ban điều hành; chỉ đạo và giải quyết công việc kịp thời. Các văn bản của Hội đồng quản trị được ban hành đúng trình tự và đủ căn cứ pháp lý. Công ty đã công bố thông tin các Nghị quyết, Quyết định của Hội đồng quản trị trong năm 2021 tại Báo cáo tình hình quản trị Công ty theo quy định.

2. Hoạt động của Ban điều hành

Triển khai các Nghị quyết của Hội đồng quản trị, Ban điều hành đã tổ chức thường xuyên các cuộc họp giao ban để thảo luận công việc, cùng nhau tháo gỡ những khó khăn, chỉ đạo các bộ phận chuyên môn thực hiện các giải pháp nhằm ổn định sản xuất và nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Ban điều hành đã tuân thủ các quy định của pháp luật và quy định nội bộ của Công ty, tập trung chỉ đạo điều hành các hoạt động của Công ty trong bối cảnh tình hình kinh doanh gặp nhiều khó khăn bởi dịch bệnh Covid-19, nhanh nhạy nắm bắt các cơ hội kinh doanh và luôn nỗ lực hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.

III. PHỐI HỢP HOẠT ĐỘNG GIỮA BAN KIỂM SOÁT VỚI HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN ĐIỀU HÀNH VÀ CỔ ĐÔNG

Việc phối hợp hoạt động, trao đổi thông tin giữa Ban kiểm soát với Hội đồng quản trị và Ban điều hành được thực hiện bằng hình thức trao đổi trực tiếp và văn bản, dựa trên nguyên tắc minh bạch, rõ ràng và tuân thủ các quy định.

Hội đồng quản trị, Ban điều hành đã tạo điều kiện thuận lợi cho Ban kiểm soát thực hiện nhiệm vụ kiểm tra, kiểm soát tại Công ty; các kiến nghị của Ban kiểm soát được triển khai đến từng bộ phận.

Trong năm 2021, không có văn bản nào của cổ đông hoặc nhóm cổ đông yêu cầu Ban kiểm soát kiểm tra các vấn đề trong công tác quản lý điều hành của Hội đồng quản trị, Ban điều hành và các mặt hoạt động của Công ty.

IV. KẾT QUẢ THẨM ĐỊNH BÁO CÁO TÀI CHÍNH, GIÁM SÁT TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH, TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH NĂM 2021

1. Thẩm định Báo cáo tài chính năm 2021

Báo cáo tài chính năm 2021 của Công ty đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Deloitte Việt Nam, với ý kiến của Kiểm toán viên là chấp nhận toàn phần.

34
 01
 N
 HU
 11

Qua thẩm định, Ban kiểm soát xác nhận rằng Báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31/12/2021, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính 2021, phù hợp với chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày Báo cáo tài chính.

2. Tình hình tài chính năm 2021

✓ *Tình hình tài sản, nguồn vốn của Công ty tại ngày 31/12/2021:*

Đvt: VNĐ

Stt	Chỉ tiêu	Số cuối năm (31/12/2021)	Số đầu năm (01/01/2021)	Tăng/Giảm		Tỷ trọng
				Giá trị	Tỷ lệ	
I	Tổng tài sản	336.241.904.403	234.275.973.870	101.965.930.533	44%	100%
1	Tài sản ngắn hạn	261.601.905.039	145.014.310.716	116.587.594.323	80%	78%
	- Tiền và khoản tương đương tiền	30.692.222.136	24.732.851.428	5.959.370.708	24%	
	- Đầu tư tài chính ngắn hạn	87.568.840.000	56.166.010.000	31.402.830.000	56%	
	- Các khoản phải thu ngắn hạn	113.305.112.596	38.817.892.211	74.487.220.385	192%	
	- Hàng tồn kho	28.550.293.712	24.312.413.633	4.237.880.079	17%	
	- Tài sản ngắn hạn khác	1.485.436.595	985.143.444	500.293.151	51%	
2	Tài sản dài hạn	74.639.999.364	89.261.663.154	- 14.621.663.790	-16%	22%
	- Tài sản cố định	69.813.030.186	81.753.216.085	- 11.940.185.899	-15%	
	- Tài sản dài hạn khác	4.826.969.178	7.508.447.069	- 2.681.477.891	-36%	
II	Tổng nguồn vốn	336.241.904.403	234.275.973.870	101.965.930.533	44%	100%
1	Nợ phải trả	143.533.078.899	43.611.654.952	99.921.423.947	229%	43%
2	Vốn chủ sở hữu	192.708.825.504	190.664.318.918	2.044.506.586	1%	57%

Tổng tài sản (tổng nguồn vốn) của Công ty tại ngày 31/12/2021 là 336,24 tỷ đồng, tăng 101,97 tỷ đồng tương đương tăng 44% so với đầu năm.

Về tài sản: Tỷ trọng tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn lần lượt là 78% và 22%. Tài sản ngắn hạn tăng 116,59 tỷ đồng tương đương tăng 80% so với đầu năm; tài sản ngắn hạn tăng chủ yếu ở chỉ tiêu đầu tư tài chính (tăng 31,4 tỷ đồng) và chỉ tiêu các khoản phải thu ngắn hạn (tăng 74,49 tỷ đồng). Tài sản dài hạn giảm 14,62 tỷ đồng, tương đương giảm 16% so với đầu năm; tài sản dài hạn giảm chủ yếu do tăng giá trị hao mòn lũy kế của tài sản cố định.

Về nguồn vốn: Tỷ trọng nợ phải trả và vốn chủ sở hữu lần lượt là 43% và 57%. Nợ phải trả là các khoản nợ ngắn hạn, tăng 99,92 tỷ đồng tương đương tăng 229% so với đầu năm, chủ yếu do tăng nợ phải trả nhà cung cấp chưa đến hạn thanh toán. Vốn chủ sở hữu tăng 1% so với đầu năm do lợi nhuận sau thuế năm nay cao hơn năm trước.

✓ **Đánh giá tình hình tài chính qua các chỉ số tài chính:**

Nhóm	Nội dung	2021	2020
1	Hệ số thanh toán hiện hành (Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn)	1,82	3,33
	Hệ số thanh toán nhanh ((Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn)	1,62	2,77
	Hệ số Nợ phải trả/Tổng tài sản	0,43	0,19
2	Vòng quay tài sản (Doanh thu thuần/Tổng tài sản BQ)	3,01	1,54
	Vòng quay hàng tồn kho (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho BQ)	31,17	10,74
	Số ngày tồn kho ($=365/\text{số vòng quay Hàng tồn kho}$)	11,71	33,97
	Vòng quay khoản phải thu (Doanh thu có thuế/Các khoản phải thu BQ)	12,43	7,79
	Kỳ thu tiền trung bình ($=365/\text{số vòng quay khoản phải thu}$)	29,36	46,84
3	Tỷ suất sinh lời trên doanh thu (ROS = LNST/Doanh thu thuần)	1,85%	4,10%
	Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA = LNST/Tổng tài sản BQ)	5,58%	6,30%
	Tỷ suất thu hồi vốn chủ sở hữu (ROE = LNST/Vốn chủ sở hữu BQ)	8,31%	7,59%
	Hệ số bảo toàn vốn (VCSH năm nay/VCSH năm trước)	1,01	1,00

Các chỉ số về năng lực thanh toán của Công ty khá tốt, hệ số nợ phải trả/tổng tài sản ở mức an toàn, Công ty không gặp khó khăn về tài chính.

Các chỉ số về hiệu suất hoạt động của Công ty năm nay cao hơn so với năm trước, tài sản tạo ra nhiều doanh thu hơn, số vòng quay hàng tồn kho và số vòng quay các khoản phải thu nhiều hơn (số ngày hàng lưu tại kho và số kỳ thu tiền trung bình được rút ngắn hơn so với năm trước).

Nguồn vốn kinh doanh được bảo toàn với hệ số bảo toàn đạt 1,01; tỷ suất thu hồi vốn đầu tư đạt 8,31%, đạt mức tăng trưởng 9% so với thực hiện năm 2020.

3. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2021

Stt	Chỉ tiêu	Đvt	Kế hoạch 2021	Thực hiện 2021	% hoàn thành Kế hoạch 2021
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	540,00	864,45	160%
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	16,40	18,21	111%
3	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	14,98	15,93	106%
4	Nộp ngân sách nhà nước	Tỷ đồng	8,93	12,31	138%

Tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2021 tiếp tục gặp nhiều khó khăn trước diễn biến phức tạp của dịch bệnh Covid-19, giá nguyên vật liệu dùng cho sản xuất bao bì tăng cao, lượt khách lưu trú sụt giảm đáng kể.

Ban lãnh đạo Công ty đã rất nỗ lực triển khai các giải pháp trong công tác quản lý điều hành, quản trị dòng tiền, chú trọng công tác đấu thầu, cùng với tập thể người lao động tăng cường công tác kiểm soát và tiết giảm chi phí.

Kết quả năm 2021, Công ty đã hoàn thành tốt các chỉ tiêu kế hoạch được giao. Tổng doanh thu đạt 864,45 tỷ đồng, vượt 60% kế hoạch năm; lợi nhuận sau thuế đạt 15,93 tỷ đồng, vượt 6% kế hoạch năm. Về chi tiết, hoạt động thương mại đã đạt được sự tăng trưởng về doanh thu và lợi nhuận; hoạt động sản xuất tại Nhà máy bao bì vận hành an toàn và ổn định; hoạt động kinh doanh dịch vụ cơ bản đảm bảo hiệu quả.

Ban kiểm soát đã xem xét, kiểm tra các báo cáo của Hội đồng quản trị và Ban điều hành trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022; tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, cũng như các hoạt động khác của Công ty đã được trình bày trung thực, minh bạch và tuân thủ các quy định.

V. KIẾN NGHỊ CỦA BAN KIỂM SOÁT

- Tiếp tục rà soát, hoàn thiện các văn bản quản lý nội bộ của Công ty, đảm bảo tính hệ thống, tuân thủ quy định pháp luật và phù hợp với thực tế hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Tiếp tục quản trị dòng tiền tối ưu, quản trị hàng tồn kho, thường xuyên theo dõi đánh giá các khoản phải thu nhằm đảm bảo an toàn tài chính, bảo toàn và phát triển vốn cho cổ đông.
- Chú trọng công tác xây dựng kế hoạch chi tiết về doanh thu/chi phí trong từng hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, tăng cường công tác thống kê định kỳ tình hình thực hiện so với kế hoạch nhằm kiểm soát tốt hơn các chi phí, hạn chế tối đa các chi phí vượt kế hoạch.

VI. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT NĂM 2022

- Tiếp tục thực hiện chức năng, nhiệm vụ của Ban kiểm soát; tuân thủ các quy định của pháp luật, Điều lệ Công ty, Quy chế Quản trị nội bộ và Quy chế hoạt động của Ban kiểm soát Công ty;
- Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh và các hoạt động khác của Công ty;
- Tiếp tục phối hợp, nghiên cứu và đề xuất, kiến nghị với Hội đồng quản trị, Ban điều hành nhằm quản trị tốt chi phí, kịp thời cảnh báo các rủi ro;
- Thực hiện các công việc theo yêu cầu hợp pháp của cổ đông, nhóm cổ đông;
- Tiếp tục bồi dưỡng nâng cao năng lực, nghiệp vụ của các kiểm soát viên.

Trên đây là báo cáo hoạt động của Ban kiểm soát năm 2021 và kế hoạch hoạt động năm 2022. Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét, thông qua!

Nơi nhận:

- Các cổ đông;
- HĐQT, BDH;
- Lưu: VT, BKS.

**TM. BAN KIỂM SOÁT
TRƯỞNG BAN**



Đỗ Thị Phương Thúy

CÔNG TY CỔ PHẦN
NHÀ VÀ THƯƠNG MẠI DẦU KHÍ

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Số: 03 /TTr-BKS

Quảng Ngãi, ngày 16 tháng 3 năm 2022



TỜ TRÌNH

Về việc lựa chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính của Công ty

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022

Căn cứ Luật Doanh nghiệp ngày 17 tháng 6 năm 2020;

Căn cứ Luật Chứng khoán ngày 26 tháng 11 năm 2019;

Căn cứ Điều lệ Công ty cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí.

Nhằm đảm bảo hoạt động của Công ty cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí (Công ty) phù hợp với các quy định pháp luật hiện hành, nâng cao tính chuyên nghiệp trong quản trị điều hành và công khai minh bạch các hoạt động của Công ty; Ban kiểm soát kính đề xuất Đại hội đồng cổ đông xem xét, lựa chọn đơn vị kiểm toán độc lập: **Công ty TNHH Deloitte Việt Nam** là đơn vị thực hiện soát xét, kiểm toán Báo cáo tài chính của Công ty cho kỳ hoạt động từ ngày 01/01/2022 đến ngày 30/6/2022 và cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2022.

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

Trân trọng!

Nơi nhận:

- Như trên;
- HĐQT, BĐH;
- Lưu: VT, BKS.

**TM. BAN KIỂM SOÁT
TRƯỞNG BAN**

Đỗ Thị Phương Thúy

Số: 02 /TTr-HĐQT

Quảng Ngãi, ngày 16 tháng 3 năm 2022

TỜ TRÌNH

Về việc xin phê duyệt Quỹ tiền lương, thù lao của Người quản lý
và phương án phân chia lợi nhuận sau thuế

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên Công ty năm 2022

Căn cứ Nghị quyết số 01/NQ-PVBLD ngày 28/4/2021 của Đại hội đồng cổ đông thường niên Công ty năm 2021;

Căn cứ kết quả sản xuất kinh doanh năm 2021 và kế hoạch năm 2022.

Hội đồng quản trị Công ty kính trình và xin ý kiến phê duyệt của Đại hội đồng cổ đông thường niên Công ty năm 2022 một số nội dung sau:

1. Quỹ tiền lương, thù lao thực hiện năm 2021

Đơn vị tính: Triệu đồng

Stt	Khoản mục	Kế hoạch 2021	Thực hiện 2021	Ghi chú
1	Quỹ tiền lương Người quản lý chuyên trách	2.666,08	2.239,80	Giảm quỹ lương do số NQL thực hiện thấp hơn so với kế hoạch
2	Quỹ thù lao của Người quản lý không chuyên trách	201,60	216,00	Tăng quỹ thù lao do lợi nhuận thực hiện vượt kế hoạch



2. Kế hoạch Quỹ tiền lương, thù lao năm 2022

Đơn vị tính: Triệu đồng

Stt	Khoản mục	Số lượng (người)	Kế hoạch 2022	Ghi chú
1	Quỹ tiền lương Người quản lý	6,67	2.522,18	Dự kiến bổ sung 01 nhân sự giữ chức danh Kế toán trưởng
2	Quỹ thù lao của Người quản lý không chuyên trách	03	201,67	

3. Phương án phân chia lợi nhuận sau thuế của năm 2021

Đơn vị tính: Đồng

Lợi nhuận sau thuế	15.926.762.438
1. Trích lập Quỹ Khen thưởng - Phúc lợi (1,5 tháng lương bình quân thực hiện của người lao động)	3.588.465.752
2. Thưởng hoàn thành nhiệm vụ (1,5 tháng lương, thù lao bình quân thực hiện của Người quản lý)	306.975.000
3. Lợi nhuận còn lại sau khi trích lập các quỹ và thưởng hoàn thành nhiệm vụ (chia cổ tức cho các cổ đông)	12.031.321.686
Công ty TNHH MTV Lọc - Hóa dầu Bình Sơn: 83,26%	10.017.278.436
Nhà khách Cẩm Thành: 3,14%	377.783.501
Nhóm cổ đông cá nhân: 13,6%	1.636.259.749

Tỷ lệ cổ tức/vốn điều lệ: 6,87%

4. Kế hoạch phân chia lợi nhuận sau thuế của năm 2022

Đơn vị tính: Triệu đồng

Lợi nhuận sau thuế	15.000,00
1. Trích lập Quỹ Khen thưởng - Phúc lợi (1,5 tháng lương bình quân của người lao động)	3.422,86
2. Thưởng hoàn thành nhiệm vụ (1,5 tháng lương, thù lao bình quân của Người quản lý)	340,48
3. Lợi nhuận chia cổ tức cho cổ đông theo tỷ lệ vốn góp (Lợi nhuận còn lại sau khi đã trích lập các quỹ)	11.236,66

* Tỷ lệ cổ tức/vốn điều lệ: 6,41%

Hội đồng quản trị Công ty kính trình và xin ý kiến Đại hội.

Trân trọng!

Nơi nhận:

- Như trên;
- Thành viên: HĐQT, BKS;
- Lưu: VT, Thư ký.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH



Phạm Tuấn Anh

**CÔNG TY CỔ PHẦN
NHÀ VÀ THƯƠNG MẠI DẦU KHÍ**

Số: 03 /TTr-HĐQT-PVBLD

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Quảng Ngãi, ngày 16 tháng 03 năm 2022

TỜ TRÌNH

**Về việc xin phê duyệt Chiến lược phát triển Công ty đến năm 2030
và tầm nhìn đến năm 2045**

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022

Căn cứ Điều lệ Công ty cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 28/7/2021;

Sau khi xem xét nội dung Chiến lược phát triển Công ty cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí đến năm 2030 và tầm nhìn đến năm 2045 (Chiến lược) kèm theo Tờ trình số 07/TTr-PVBLD ngày 16/3/2021 về xin phê duyệt Chiến lược phát triển Công ty cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí đến năm 2030 và tầm nhìn đến năm 2045 của Giám đốc Công ty;

Hội đồng quản trị Công ty trân trọng báo cáo và xin ý kiến Đại hội đồng cổ đông xem xét phê duyệt nội dung Chiến lược để làm cơ sở triển khai thực hiện.

Trân trọng!

Nơi nhận:

- Như trên;
- Các thành viên HĐQT, BKS;
- Lưu: VT, Thư ký.



Phạm Tuấn Anh



PV BUILDING

CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CÔNG TY ĐẾN NĂM 2030 TẦM NHÌN ĐẾN NĂM 2045

Năm 2022

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1 PHÂN MỞ ĐẦU	3
CHƯƠNG 2 PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN VÀ CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CỦA PV BUILDING	5
2.1. GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT CÔNG TY	5
2.1.1. Một số điểm nổi bật trong quá trình hình thành và phát triển của PV Building	5
2.1.2. Sản phẩm, dịch vụ	6
2.1.3. Cơ cấu tổ chức và nguồn nhân lực	6
2.1.4. Khái quát kết quả hoạt động SXKD của PV Building (2016 – 2021)	6
2.2. PHÂN TÍCH KẾT QUẢ SXKD GIAI ĐOẠN 2016-2021 CỦA PV BUILDING	8
2.2.1. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất và tiêu thụ bao bì	9
2.2.2. Báo cáo kết quả hoạt động thương mại	11
2.2.3. Báo cáo kết quả hoạt động cung cấp dịch vụ hậu cần	12
2.3. PHÂN TÍCH CÁC TÁC ĐỘNG CỦA YẾU TỐ BÊN NGOÀI	13
2.3.1. Phân tích tác động của Môi trường vĩ mô	13
2.3.1.1. Môi trường chính trị, pháp luật và chính sách	13
2.3.1.2. Môi trường kinh tế	14
2.3.1.3. Môi trường KHCN	15
2.3.1.4. Môi trường Văn hóa xã hội	16
2.3.1.5. Môi trường tự nhiên (Môi trường)	17
2.3.2. Môi trường vi mô	17
2.3.2.1. Đối thủ cạnh tranh hiện tại	17
2.3.2.2. Đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn	18
2.3.2.3. Nhà cung cấp	18
2.3.2.4. Khách hàng	18
2.4. PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG BÊN TRONG CỦA PV BUILDING	19
2.4.1. Phân tích nội bộ	19
2.4.1.1. Nguồn nhân lực	21
2.4.1.2. Vị trí thị trường	22
2.4.1.3. Độ nhạy về cạnh tranh	23
2.4.1.4. Chuỗi cung ứng, nguyên liệu, hàng tồn kho, sản phẩm	25

2.4.1.5. Khả năng sinh lời, tăng trưởng.	26
2.4.1.6. Nguồn lực tài chính	27
2.4.1.7. Huy động vốn	29
2.4.1.8. Truyền thông và quảng bá hình ảnh	30
2.4.1.9. Về thiết bị, công nghệ	30
2.4.2. Đánh giá tác động của các yếu tố nội bộ	31
CHƯƠNG 3 XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CÔNG TY ..	32
3.1. XÁC ĐỊNH SỨ MỆNH, TẦM NHÌN CỦA PVBUILDING	32
3.1.1. Sứ mệnh của PV Building	32
3.1.2. Tầm nhìn của PV Building	32
3.2. MỤC TIÊU CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN TRUNG HẠN CỦA PV BUILDING	32
3.2.1. Mục tiêu tổng quát	32
3.2.2. Mục tiêu cụ thể giai đoạn 2021 – 2025	32
3.3. ĐỊNH HƯỚNG XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN ĐẾN NĂM 2030	38
3.3.1. Bối cảnh	38
3.3.2. Những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức	38
3.3.3. Xác định thứ tự ưu tiên của các lĩnh vực hoạt động trong thời gian đến.	40
3.4. NỘI DUNG CỦA CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN PV BUILDING GIAI ĐOẠN 2026-2030 VÀ TẦM NHÌN ĐẾN NĂM 2045	41
3.5 CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN NHÀ VÀ THƯƠNG MẠI DẦU KHÍ	42
3.5.1. Giải pháp tài chính	42
3.5.2. Giải pháp về nguồn nhân lực	43
3.5.3. Giải pháp về marketing	44
3.5.4. Giải pháp về hoạt động nghiên cứu và phát triển	45
3.5.5. Giải pháp về tổ chức quản lý	45
3.5.6. Quản lý sự thay đổi	45
3.5.7. Giải pháp về bảo vệ môi trường	46
3.6.. ĐIỀU KIỆN VÀ KIẾN NGHỊ	46
3.6.1. Điều kiện cần để thực hiện chiến lược	46
3.6.2. Một số kiến nghị	47

CHƯƠNG 1

PHẦN MỞ ĐẦU

Sự cần thiết của chiến lược phát triển Công ty Cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí.

Công ty Cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí (PV Building) được thành lập từ tháng 3/2009. Đến nay, PV Building đã nhiều lần thực hiện tái cấu trúc theo chỉ đạo của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam (PVN) và Công ty Cổ phần Lọc hóa Dầu Bình Sơn (BSR) để phù hợp với xu thế phát triển chung của ngành Dầu khí. Những lần tái cấu trúc này chủ yếu xác định các lĩnh vực hoạt động chính của Công ty. Mặc dù, Ban lãnh đạo PV Building luôn có sự quan tâm đặc biệt tới việc xây dựng và hoàn thiện chiến lược phát triển dài hạn của Công ty, tuy nhiên, PV Building hiện nay cũng chỉ dừng ở việc xây dựng chiến lược phát triển cho trung hạn (kế hoạch 05 năm) mà chưa có tầm nhìn chiến lược dài hạn. Các chiến lược phát triển trung hạn mà PV Building xây dựng trong thời gian qua luôn thể hiện tính hiệu quả, giúp Công ty vượt qua những khó khăn trong điều kiện môi trường kinh doanh đầy thách thức, vượt qua nhiều đối thủ cạnh tranh để đứng vững với vai trò là đối tác được lựa chọn và đáng tin cậy của BSR trong khâu cung cấp vật tư, dịch vụ hậu cần và khâu tiêu thụ các sản phẩm của Nhà máy Lọc dầu và các khách hàng khác tại Khu vực Miền Trung - Tây Nguyên. Mặc dù, Công ty đã hoàn thành được kế hoạch đề ra, nhưng trong quá trình triển khai các chiến lược phát triển, PV Building còn gặp phải khá nhiều khó khăn và khả năng điều chỉnh, thích nghi với những biến động thị trường của Công ty còn hạn chế. Nguyên nhân được xác định là tính linh hoạt của các chiến lược phát triển được Công ty xây dựng còn thấp.

Hiện nay, PV Building là một Công ty đại chúng quy mô lớn, có cổ phiếu đang giao dịch trên sàn UPCoM, lớn mạnh ở cả quy mô lao động, quy mô cung cấp dịch vụ, quy mô sản xuất bao bì và thương mại. Vì vậy, tất yếu PV Building phải xây dựng cho mình một chiến lược phát triển hiệu quả và các bước điều chỉnh chiến lược phù hợp nhằm đảm bảo khả năng phản ứng tốt với những biến động khó lường của môi trường kinh doanh ngành Dầu khí.

Một doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển, mọi sự điều hành đều phải xuất phát từ định hướng và tầm nhìn chiến lược phát triển của Ban lãnh đạo doanh nghiệp đó. Điều đó có nghĩa là việc xây dựng chiến lược phát triển là việc làm cấp thiết có ý nghĩa tiên quyết trong quá trình hoạt động của PV Building trong thời gian tới.

Căn cứ xây dựng chiến lược phát triển Công ty:

- Giấy chứng nhận ĐKKD số 4300429492 do Sở KH&ĐT tỉnh Quảng Ngãi cấp lần đầu ngày 02/4/2009 và đăng ký thay đổi lần thứ 20 ngày 19/8/2019;

- Chiến lược phát triển Kinh tế-Xã hội 10 năm giai đoạn 2021-2030 của Chính phủ.
- Chiến lược phát triển Kinh tế-Xã hội 10 năm giai đoạn 2021-2030 của tỉnh Quảng Ngãi.
- Chiến lược phát triển của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam (PVN).
- Chiến lược phát triển của Công ty Cổ phần Lọc Hóa dầu Bình Sơn (BSR).
- Kế hoạch 5 năm giai đoạn 2021-2025 của Công ty.
- Tình hình thị trường các sản phẩm, dịch vụ mà Công ty cung ứng: Bao bì, Thương mại (hạt PP, Pallet gỗ) và Dịch vụ hậu cần (Quản lý nhà và cho thuê nhà, Cho thuê lao động, Vận chuyển, Dịch vụ hậu cần khác).
- Năng lực, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh thực tế trong thời gian qua và tiềm năng phát triển của Công ty trong tương lai.

CHƯƠNG 2

PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CỦA PV BUILDING

2.1. Giới thiệu khái quát Công ty

2.1.1. Một số điểm nổi bật trong quá trình hình thành và phát triển của PV Building

- Tên công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN NHÀ VÀ THƯƠNG MẠI DẦU KHÍ
- Tên tiếng Anh: Petro Viet Nam Building and Commercial Joint stock company
- Tên viết tắt: PV Building
- Địa chỉ: Khu đô thị mới Vạn Tường, xã Bình Trị, huyện Bình Sơn, tỉnh Quảng Ngãi, Việt Nam;
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 4300429492 do Phòng Đăng ký kinh doanh thuộc Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Quảng Ngãi cấp lần đầu ngày 02/4/2009, đăng ký thay đổi lần thứ 20, ngày 19/8/2019.
- Mã cổ phiếu: PBT
- Điện thoại: (+84255) 3612468
- Fax: (+84255) 3612469
- E-mail: vanthu@pvbuilding.com.vn
- Website: www.pvbuilding.com.vn

Công ty Cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí (trước đây là Công ty Cổ phần Quản lý và Phát triển nhà Dầu khí) được thành lập vào tháng 3 năm 2009 với ba cổ đông sáng lập là Tổng Công ty PVC (nắm giữ 40% vốn điều lệ và được Tập đoàn giao là đơn vị chủ quản của PV Building), Công ty Lọc Hóa dầu Bình Sơn (nắm giữ 30% vốn điều lệ) và Tổng Công ty Cổ phần Dịch vụ tổng hợp Dầu khí – PETROSETCO (nắm giữ 30% vốn điều lệ).

Trải qua các lần thay đổi cơ cấu cổ đông, hiện tại PV Building có cơ cấu cổ đông gồm: Công ty Cổ phần Lọc Hóa dầu Bình Sơn (BSR) là cổ đông chi phối (nắm giữ 83,26% vốn điều lệ), Khách sạn Cẩm Thành (nắm giữ 3,14% vốn điều lệ) và các cổ đông cá nhân (nắm giữ 13,60% vốn điều lệ).

Ngày 27/3/2017, PV Building đã được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước chấp thuận là Công ty đại chúng theo Công văn số 1575/UBCK-GSĐC.

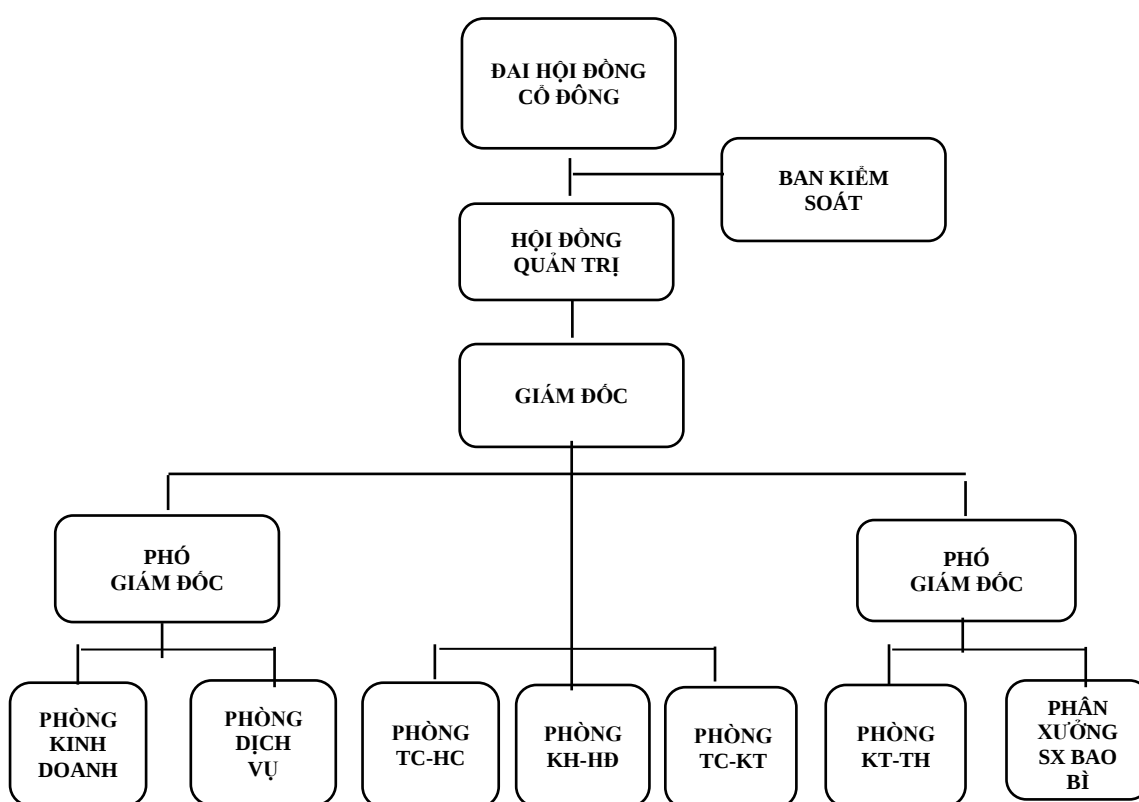
Ngày 28/12/2018, Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (HNX) ban hành Quyết định số 835/QĐ-SGDHN về việc chấp thuận đăng ký cổ phiếu của PV Building (Mã PBT) tại HNX.

Ngày 18/01/2019, cổ phiếu PBT đã được giao dịch ngày đầu tiên trên thị trường giao dịch UPCoM.

2.1.2. Sản phẩm, dịch vụ

- Sản xuất kinh doanh các sản phẩm bao bì: Bao PE 3 lớp; Bao nông sản; Mành PP tráng màng; ...
- Kinh doanh thương mại: Hạt nhựa PP; Pallet gỗ ...
- Dịch vụ hậu cần: Quản lý và cho thuê nhà; Dịch vụ vận chuyển; Dịch vụ hậu cần khác (Giặt là, nhà hàng du lịch, xử lý côn trùng, hỗ trợ hành chính, cho thuê xe đạp, trồng cây xanh,...)

2.1.3. Cơ cấu tổ chức



Hình 2.1- Mô hình tổ chức

2.1.4. Khái quát kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của PV Building từ năm 2016 đến năm 2021

Giai đoạn 2016-2021, nền kinh tế Việt Nam chịu tác động nhiều mặt với tình hình kinh tế quốc tế ngày càng phức tạp, diễn biến khó lường từ những căng thẳng địa chính trị, giá dầu thô biến động rất phức tạp khiến cho thị trường dầu khí không ổn định. Từ đầu năm 2020 đến nay, nền kinh tế thế giới còn phải đối mặt với nhiều khó khăn thách thức do dịch Covid 19 mang lại, điều này có những tác động, ảnh hưởng lớn đến hoạt

động Công ty Mẹ (BSR) kéo theo lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh của PV Building cũng gặp nhiều khó khăn, thách thức.

Tuy nhiên, với sự nỗ lực, cố gắng của PV Building trong việc khắc phục những khó khăn, thực hiện các biện pháp hoàn thiện hệ thống quản lý tài chính - tổ chức - kỹ thuật, các giải pháp thị trường, cũng như sự hỗ trợ từ BSR, tình hình hoạt động kinh doanh của PV Building giai đoạn 2016-2021 được đánh giá khá tốt, các chỉ tiêu tài chính trọng yếu luôn có sự tăng trưởng, cải thiện qua các năm. Cụ thể:

- Về Doanh thu: Kết quả hoạt động kinh doanh của PV Building từ năm 2016 đến năm 2021, ta có thể thấy rằng, kết quả doanh thu thực hiện đạt và vượt kế hoạch ở các năm 2016, 2017, 2019, 2020, 2021. Riêng năm 2018, do sự biến động của thị trường và việc thay đổi chính sách bán hàng của BSR nên sản lượng tiêu thụ hạt nhựa PP giảm mạnh, điều này đã làm cho doanh thu thực hiện năm 2018 chỉ đạt 97% so với kế hoạch. Kể từ tháng 7/2021, sản lượng tiêu thụ hạt nhựa PP tăng trở lại, điều này đã góp phần làm cho tốc độ tăng trưởng doanh thu bình quân giai đoạn 2016- 2021 đạt 17%/năm.

- Về Lợi nhuận: Mặc dù, tăng trưởng doanh thu bình quân giai đoạn 2016- 2021 đạt 17%/năm do doanh thu của hoạt động kinh doanh hạt nhựa PP tăng, nhưng vì tỷ suất lợi nhuận gộp trên doanh thu của hoạt động này ở mức thấp(<2%) nên mức tăng trưởng bình quân lợi nhuận sau thuế giai đoạn 2016-2021 chỉ đạt ở mức 7%/năm.

- Thu nhập bình quân của người lao động tăng trưởng trong giai đoạn 2016-2021 đạt mức 5%/năm.

Các chỉ tiêu về kết quả kinh doanh các giai đoạn 2016-2021 của PV Building được tổng hợp qua bảng số liệu dưới đây:

S T T	Chỉ tiêu	Đvt	Kết quả thực hiện						Tăng trưởng b/q giai đoạn 2016-2021
			2016	2017	2018	2019	2020	2021	
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	633,7	607,1	558,3	338,1	358,3	864,5	19,1%
2	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	12,6	13,6	16,7	14,9	14,5	15,93	5,4%
3	Nộp ngân sách nhà nước	Tỷ đồng	10,8	10,7	6,0	10,6	12,9	12,5	10,1%
4	Thu nhập bình quân CBCNV	Tr/ng/ tháng	5,7	5,4	5,3	6,4	6,8	7,4	5,7%

Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh của PV Building giai đoạn 2016- 2021

Các Chỉ tiêu Tài chính của PV Building giai đoạn 2016- 2021

Dvt: Tỷ đồng

Stt	Chỉ tiêu	Thực hiện					
		2016	2017	2018	2019	2020	2021
1	Doanh thu	633,71	607,06	558,27	338,14	358,32	864,45
2	Tổng tài sản	252,70	239,97	248,47	226,26	234,28	336,24
3	Vốn chủ sở hữu	189,60	190,62	188,27	191,19	190,66	192,71
4	Vốn điều lệ	175,22	175,22	175,22	175,22	175,22	175,22
5	Lợi nhuận trước thuế	14,89	14,82	15,03	16,98	16,60	18,21
6	Lợi nhuận sau thuế	12,58	13,58	16,74	14,85	14,50	15,93
7	ROA (%)	5,0%	5,7%	6,9%	6,3%	6,2%	5,6%
8	ROE (%)	6,6%	7,1%	8,8%	7,8%	7,6%	8,3%

Bảng 2.2: Các Chỉ tiêu tài chính của PV Building giai đoạn 2016- 2021

Đạt được kết quả này là do những năm qua PV Building đã bám sát vào mục tiêu, định hướng phát triển đã đề ra; bên cạnh đó còn nhận được sự quan tâm, chỉ đạo sát sao từ phía lãnh đạo BSR cũng như tập thể lãnh đạo PV Building. Ngoài việc cung cấp vật tư, dịch vụ hậu cần và tiêu thụ một số sản phẩm cho Nhà máy Lọc dầu Dung Quất, Công ty cũng đã chủ động tối ưu trong việc sử dụng nguồn lực và lợi thế của công ty đang có để làm tăng hiệu quả về dịch vụ lưu trú và cung cấp các sản phẩm, dịch vụ cho các khách hàng khác tại Khu kinh tế Dung Quất và Nhà máy Lọc hóa Dầu Nghi Sơn.

2.2. Phân tích kết quả sản xuất kinh doanh giai đoạn 2016-2021 của PV Building

Thực hiện Quyết định 324/QĐ-BSR ngày 23/01/2014 của Hội đồng thành viên Công ty Cổ phần Lọc hóa Dầu Bình Sơn, mục tiêu hoạt động chính của PV Building được xác định như sau:

- Xác định cụ thể ngành nghề kinh doanh chính để PV Building tập trung củng cố bộ máy tổ chức, bộ máy lãnh đạo và xây dựng hoàn thiện hệ thống quản trị doanh nghiệp, đảm bảo thực hiện có hiệu quả các hoạt động sản xuất kinh doanh chính của Công ty một cách an toàn, bền vững, lâu dài. Cụ thể, PV Building sẽ tập trung vào 3 lĩnh vực hoạt động theo thứ tự ưu tiên như sau: Dịch vụ hậu cần; Sản xuất và kinh doanh bao bì; Thương mại.

- Xây dựng PV Building thành doanh nghiệp mạnh, có năng lực cạnh tranh trong ngành và trong nước, tối ưu hóa mọi nguồn lực sẵn có để tạo dựng thương hiệu, từng bước chuyển PV Building thành công ty Đại chúng, lưu ký và niêm yết khi có đủ điều kiện.

- Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh theo từng lĩnh vực hoạt động chính của PV Building giai đoạn 2016-2021 đạt được như sau:.

Kết quả SXKD chi tiết theo từng lĩnh vực hoạt động từ năm 2016-2021

Đvt: Tỷ đồng

Stt	Chỉ tiêu	Thực hiện						Tăng trưởng b/q 2016-2021
		2016	2017	2018	2019	2020	2021	
1	Tổng doanh thu	632,4	606,0	556,9	337,1	353,9	859,5	19,2%
1.1	Sản xuất và kinh doanh bao bì	98,5	97,1	103,1	88,0	93,2	110,1	2,8%
1.2	Hoạt động thương mại	462,3	408,7	377,1	165,2	184,7	661,5	38,9%
1.3	Dịch vụ hậu cần	71,6	100,1	76,7	83,9	75,9	87,9	6,4%
2	Lợi nhuận gộp	31,4	32,1	32,0	36,2	33,1	35,7	2,9%
2.1	Sản xuất và kinh doanh bao bì	20,7	15,6	20,0	17,3	16,7	16,0	-3,6%
2.2	Hoạt động thương mại	4,6	3,9	3,6	3,5	3,4	7,6	19,2%
2.3	Dịch vụ hậu cần	6,1	12,5	8,4	15,4	13,0	12,1	26,7%
3	Tỷ lệ % đóng góp vào lợi nhuận gộp của công ty	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
3.1	Sản xuất và kinh doanh bao bì	65,9%	48,8%	62,6%	47,8%	50,4%	44,7%	-5,4%
3.2	Hoạt động thương mại	14,8%	12,3%	11,1%	9,6%	10,2%	21,4%	15,1%
3.3	Dịch vụ hậu cần	19,4%	39,0%	26,3%	42,6%	39,4%	34,0%	21,9%

Bảng 2.3. Kết quả SXKD chi tiết theo từng lĩnh vực từ năm 2016-2021.

2.2.1. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất bao bì

Nhìn chung, giai đoạn 2016-2021, hoạt động sản xuất kinh doanh bao bì có sự tăng trưởng doanh thu bình quân ở mức 3%/năm. Nhưng chỉ tiêu lợi nhuận gộp có tăng trưởng bình quân giai đoạn 2016-2021 âm (-4%/năm), nguyên nhân là giá bán tăng không tương xứng với việc tăng chi phí nhân công tại Dung Quất và giá nguyên vật liệu đầu vào. Công ty đã nhiều lần đàm phán tăng giá bán với khách hàng, nhưng vì sự cạnh tranh gay gắt của các đối thủ cùng ngành nên không thể nâng giá bán để bù đắp cho việc tăng các chi phí đầu vào. Chi tiết hoạt động sản xuất kinh doanh bao bì được trình bày qua bảng sau:

Báo cáo kết quả hoạt động Sản xuất bao bì giai đoạn 2016-2021

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện						Tăng trưởng b/q 2016-2021
			2016	2017	2018	2019	2020	2021	
1	Sản lượng tiêu thụ								
1.1	Bao PE 3 lớp	Triệu bao	6,57	6,19	7,11	6,01	6,4	7,39	3%
1.2	Bao nông sản	Triệu bao	4,36	3,60	3,80	3,55	3,37	3,95	-1%
1.3	Mành PP tráng màng	Triệu mét	0	0	0	8,90	13,36	18,00	-
1.4	Mành PP bao xi măng	Triệu bao	3,95	5,48	4,25	0,15	-	-	-
2	Doanh thu	Tỷ đồng	98,50	97,13	103,14	88,01	93,22	110,12	3%
2.1	Bao PE 3 lớp	Tỷ đồng	65,83	61,87	71,17	60,09	64,04	73,85	3%
2.2	Bao nông sản	Tỷ đồng	23,66	22,81	20,73	22,21	20,58	24,06	1%
2.3	Mành PP tráng màng	Tỷ đồng	-	-	1,03	5,24	8,48	12,10	-
2.4	Mành PP bao xi măng	Tỷ đồng	8,78	12,20	10,08	0,31	-	-	-
3	Lợi nhuận gộp	Tỷ đồng	20,70	15,64	20,03	17,28	16,67	15,96	-4%
4	Tỷ lệ LN gộp/DT	%	21%	16%	19%	20%	18%	14%	-6%

Bảng 2.4 - Kết quả hoạt động sản xuất bao bì giai đoạn 2016-2021

- Dòng bao PE 3 lớp là sản phẩm chủ lực của Phân xưởng sản xuất bao bì, sản phẩm này luôn có đơn hàng ổn định từ BSR và mang lại hiệu quả cao. Trong giai đoạn 2016-2021, mức tăng trưởng doanh thu bình quân 3%/năm. Trong những năm vừa qua, sản phẩm này luôn được quan tâm, tập trung nghiên cứu nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm và ổn định trong vận hành sản xuất.

- Dòng bao nông sản (bao PP lồng PE) là sản phẩm có tính chất mùa vụ, nên công suất hoạt động trung bình đạt 64% công suất thiết kế. Sản lượng có mức tăng trưởng âm (-1%/năm) là do chịu áp lực cạnh tranh lớn từ các đối thủ cùng ngành. Dù doanh thu có mức tăng trưởng dương (+1%/năm) do giá bán hàng tăng, nhưng mức tăng giá vẫn không tương xứng với mức giá nguyên vật liệu và nhân công tăng.

- Đối với dòng bao PP tráng màng và bao xi măng: Do dây chuyền công nghệ tiếp nhận từ Nhà máy bao bì Dung Quất đã lạc hậu, lỗi thời dẫn đến sản phẩm sản xuất ra không đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng. Trong những năm vừa qua, Công ty đã nỗ lực cải tiến sản phẩm và tìm kiếm khách hàng đối với hai dòng sản phẩm này. Sản phẩm tiêu thụ chủ yếu là cuộn màng PP bao xi măng tráng không in với sản lượng tiêu thụ không ổn định và cuộn màng PP tráng màng. Từ năm 2020, Công ty đã

ngừng sản xuất dòng sản phẩm này để tập trung nguồn lực sản xuất các sản phẩm mang lại hiệu quả cao hơn như màng PP tráng màng (màng Wanek).

- Màng PP tráng màng được sử dụng trong các doanh nghiệp sản xuất đồ nội thất xuất khẩu, được sản xuất và cung cấp cho khách hàng từ năm 2019 cho đến nay, hiện tại, sản lượng và hiệu quả mang lại từ sản phẩm này rất ổn định, ít chịu ảnh hưởng của cạnh tranh và biến động thị trường, mức tăng trưởng doanh thu năm 2021 so với năm 2020 đạt 42%.

2.2.2. Báo cáo kết quả hoạt động thương mại

Lĩnh vực hoạt động thương mại giai đoạn 2016-2021 có mức tăng trưởng bình quân 39%/năm đối với doanh thu và tăng 19%/năm đối với lợi nhuận gộp. Chi tiết cho từng hoạt động này được trình bày qua bảng sau:

Báo cáo kết quả hoạt động Thương mại giai đoạn 2016- 2021

S T T	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện						Tăng trưởng b/q 2016- 2021
			2016	2017	2018	2019	2020	2021	
1	Sản lượng								
1.1	Hạt nhựa PP	Tấn	16.145	11.383	11.355	3.627	5.533	21.071	47%
1.2	Pallet gỗ	Cái	125.000	102.000	140.218	199.939	171.243	131.000	5%
1.3	LPG	Tấn	6.000	6.200	-	-	-	-	
2	Doanh thu	Tỷ đồng	462,30	408,71	377,12	165,16	184,70	661,52	39%
2.1	Hạt nhựa PP	Tỷ đồng	367,10	298,09	328,29	92,09	125,21	617,02	70%
2.2	Pallet gỗ	Tỷ đồng	41,52	34,78	48,82	73,07	59,49	44,50	6%
2.3	LPG	Tỷ đồng	53,68	75,84	-	-	-	-	-
3	Lợi nhuận gộp	Tỷ đồng	4,64	3,94	3,55	3,48	3,38	7,63	19%
4	Tỷ lệ LN gộp/DT	%	1,0%	1,0%	0,9%	2,1%	1,8%	1,2%	

Bảng 2.5 - Báo cáo kết quả hoạt động Thương mại giai đoạn 2016- 2021

- Đối với hoạt động kinh doanh hạt nhựa: PV Building kinh doanh chủ yếu là hạt nhựa PP của BSR. Tuy kết quả tiêu thụ hạt nhựa PP năm 2018 chưa đạt kế hoạch đề ra nhưng mức tăng trưởng sản lượng tiêu thụ bình quân giai đoạn 2016-2021 đạt 47%/năm và mức tăng trưởng doanh thu bình quân đạt 70%/năm.

- Trong giai đoạn này, PV Building đã xúc tiến, mở rộng thêm các hoạt động như cung cấp Pallet gỗ cho Nhà máy Lọc hóa dầu Nghi Sơn. Các hoạt động này đã góp phần

tạo thương hiệu, uy tín và làm tăng hiệu quả cho Công ty. Riêng hoạt động kinh doanh Pallet có mức tăng trưởng bình quân 5%/năm về lượng tiêu thụ và 6%/năm về doanh thu.

2.2.3. Báo cáo kết quả hoạt động cung cấp dịch vụ hậu cần

Hoạt động Dịch vụ hậu cần giai đoạn 2016-2021 có sự tăng trưởng ổn định, mức tăng trưởng doanh thu bình quân đạt 6%/năm và mức tăng trưởng lãi gộp bình quân đạt 27%/năm. Chi tiết kết quả hoạt động này được trình bày qua bảng sau:

Báo cáo kết quả hoạt động Dịch vụ giai đoạn 2016- 2021

Đơn vị tính: Tỷ đồng

S T T	Chỉ tiêu	Thực hiện						Tăng trưởng b/q 2016-2021 (%)
		2016	2017	2018	2019	2020	2021	
1	Doanh thu	71,55	100,12	76,64	83,89	75,94	87,90	6%
1.1	Quản lý và cho thuê nhà	22,18	26,26	19,25	29,12	28,78	34,14	12%
1.2	Dịch vụ vận chuyển	20,15	26,98	25,28	25,64	31,25	32,56	11%
1.3	Dịch vụ hậu cần	29,22	46,88	32,11	29,13	15,91	21,20	2%
1.4	Giặt là	4,25	5,15	4,69	4,77	5,23	4,26	1%
1.5	Xử lý côn trùng	-	-	3,50	3,75	4,04	4,5	-
1.6	Chăm sóc cây xanh	4,93	5,72	6,26	2,49	-	1,23	-
1.7	Dịch vụ hậu cần khác	20,04	36,00	17,66	18,12	6,64	11,21	7%
2	Lợi nhuận gộp	6,09	12,50	8,43	15,41	13,02	12,16	27%
3	Tỷ lệ LN gộp/DT (%)	8,5%	12,5%	11,0%	18,4%	17,1%	13,8%	-

Bảng 2.6 - Báo cáo kết quả hoạt động Dịch vụ hậu cần giai đoạn 2016- 2021

- Dịch vụ quản lý nhà và cho thuê nhà: Công tác quản lý nhà ở tại Khu tập thể Vạn Tường được triển khai theo hợp đồng với BSR. Việc bố trí, sắp xếp nhà ở CBCNV được tổ chức chặt chẽ và phù hợp hơn, góp phần nâng cao hiệu quả, tránh lãng phí và xuống cấp chất lượng công trình. PV Building đang khai thác có hiệu quả các khu nhà ở do Công ty quản lý, cung cấp dịch vụ nhà ở chất lượng cao cho các chuyên gia, kỹ sư trong và ngoài nước đến làm việc tại Nhà máy Lọc dầu và các dự án lớn tại Khu kinh tế Dung Quất, điều này đã góp phần thúc đẩy tăng trưởng đáng kể cho Công ty. Giai đoạn 2016-2021, doanh thu hoạt động quản lý và cho thuê nhà có mức tăng trưởng bình quân là 12%/năm.

- Dịch vụ vận chuyển: Cung cấp dịch vụ đưa đón CBCNV, đối tác đến làm việc tại BSR và trên địa bàn tỉnh Quảng Ngãi với chất lượng ngày càng chuyên nghiệp hơn, phương tiện và đội ngũ lái xe được đầu tư và đào tạo bài bản. Nhờ vậy, tăng trưởng doanh thu đối với dịch vụ vận chuyển bình quân 11%/năm.

- Dịch vụ hậu cần khác: Cung cấp dịch vụ tổ chức sự kiện, cung cấp đồ dùng hậu cần, cung cấp nhân công, dịch vụ hỗ trợ hành chính và các dịch vụ liên quan đến đời sống của CBCNV BSR, chăm sóc cây xanh ... luôn được thực hiện kịp thời, đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh của BSR. Mặc dù, Công ty cũng chịu tác động của đại dịch Covid 19, nhưng tăng trưởng doanh thu bình quân trong kỳ của dịch vụ khác vẫn đạt mức 2%/năm.

2.3. Phân tích các tác động của yếu tố bên ngoài

2.3.1. Phân tích tác động của Môi trường vĩ mô

2.3.1.1. Môi trường chính trị, pháp luật và chính sách

a) Môi trường chính trị

Thuận lợi:

- Trong những năm qua, Việt Nam được đánh giá một đất nước ổn định, an toàn về chính trị và là một điểm đến của các nhà đầu tư nước ngoài như (Apple, Nike, Samsung, Intel...)

- Tỉnh Quảng Ngãi có nhiều chính sách ưu đãi rất hấp dẫn thu hút nhiều nhà đầu tư trong và ngoài nước đến thăm dò, tìm hiểu cơ hội, đầu tư.

- Khu kinh tế Dung Quất và Khu công nghiệp Dịch vụ VSIP có tốc độ tăng trưởng nhanh, ổn định với cơ sở hạ tầng được quan tâm đầu tư (cảng biển, đường giao thông, kho bãi, điện, nước,...), thủ tục hành chính ngày càng gọn nhẹ thông qua số hóa, ... đáp ứng tốt nhu cầu đầu tư của các đơn vị trong và ngoài nước.

- Cơ hội: Thu hút đầu tư của tỉnh Quảng Ngãi tăng sẽ dẫn đến nhu cầu sử dụng các sản phẩm dịch vụ của Công ty tăng cao, tạo cơ hội phát triển cho các ngành như bao bì, thương mại, dịch vụ lưu trú, vận chuyển...

Khó khăn:

- Trong xu hướng thu hút đầu tư vào Quảng Ngãi, sẽ có những doanh nghiệp trong nước cùng với doanh nghiệp nước ngoài có những sản phẩm, dịch vụ tương tự Công ty nhưng với tiềm lực mạnh hơn khiến cho áp lực cạnh tranh ngày càng lớn.

b) Môi trường pháp luật và chính sách

Thuận lợi:

- Chính sách ưu đãi đầu tư đối với các dự án nằm trong KKT Dung Quất.

- Theo Chiến lược phát triển ngành Dầu khí của Chính phủ đến năm 2015 và định hướng đến năm 2025 thì Chính phủ xác định: “Phát triển ngành dầu khí trở thành ngành kinh tế-kỹ thuật quan trọng, đồng bộ, bao gồm tìm kiếm, thăm dò, khai thác, vận chuyển, chế biến, tàng trữ, phân phối, dịch vụ và xuất, nhập khẩu. Xây dựng Tập đoàn Dầu khí mạnh, kinh doanh đa ngành trong nước và quốc tế”. Điều này nghĩa là các hoạt động lọc hóa dầu của Công ty Mẹ (BSR) sẽ phát triển mạnh và có tác động tích cực đến sự phát triển của Công ty.

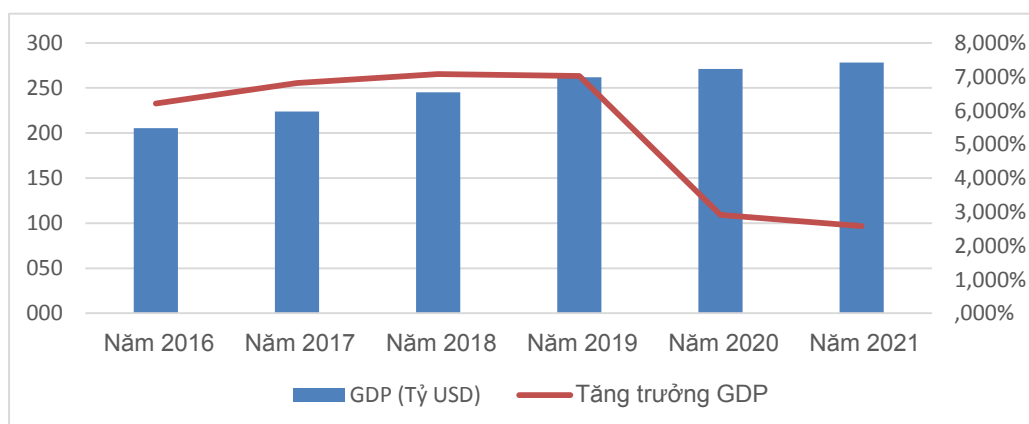
Đề án phát triển công nghiệp hỗ trợ tỉnh Quảng Ngãi đến năm 2025 và tầm nhìn đến năm 2030 đã được Chủ tịch UBND tỉnh ký ban hành tại Quyết định số 1125/QĐ-UBND Ngày 30/7/2021, theo đó, mục tiêu của Đề án là Phát triển tỉnh Quảng Ngãi trở thành một trung tâm phát triển công nghiệp hỗ trợ (về một số chủng loại sản phẩm) cho cả Vùng Kinh tế trọng điểm miền Trung và khu vực miền Trung - Tây Nguyên trên cơ sở ưu tiên phát triển 05 lĩnh vực chính, trong đó có công nghiệp hỗ trợ ngành lọc, hóa dầu, chế biến thực phẩm, gỗ và nông nghiệp, tạo điều kiện thuận lợi cho BSR phát triển, thông qua đó tác động tích cực đến Công ty, cũng như mở ra nhu cầu đối với các sản phẩm bao bì phục vụ sản xuất ngành công nghiệp chế biến thực phẩm, chế biến gỗ và màng nilon làm nhà kính trong nông nghiệp, đây là những sản phẩm mà Công ty có khả năng cung ứng được.

Khó khăn:

Hoạt động của PV Building hiện đang chịu sự chi phối của rất nhiều Bộ Luật, chính sách như: Luật Doanh nghiệp, Luật Xây dựng, Luật Đấu thầu, Luật Chứng khoán và các chính sách thuế, ưu đãi thuế tại địa phương... Tuy nhiên, có quá nhiều chính sách cùng với việc triển khai thiếu đồng bộ giữa các ban ngành, chính quyền địa phương cũng đã gây ra những khó khăn, hạn chế cho sự phát triển cho Công ty.

2.3.1.2. Môi trường kinh tế

a. Tốc độ tăng trưởng kinh tế của đất nước giai đoạn 2016-2021



Hình 3.3: Biến động GDP của Việt Nam giai đoạn 2016-2021

Nguồn: <https://dangcongsan.vn/kinh-te/tang-truong-gdp-nam-2021-uoc-dat-2-58-600901.html>

Kết quả tăng trưởng GDP Việt Nam giai đoạn 2016-2021 cho thấy, nền kinh tế trong nước chịu ảnh hưởng rất lớn từ đại dịch Covid 19. Tuy nhiên, nhờ chính sách quản lý điều hành kinh tế vĩ mô linh hoạt của Chính phủ mà nền kinh tế Việt Nam vẫn vững vàng trước khó khăn, và cố gắng thực hiện được “mục tiêu kép” vừa đảm bảo chống dịch vừa đảm bảo phát triển kinh tế.

b. Về lãi suất và xu hướng lãi suất

Trong giai đoạn 2016-2021, các thay đổi trong điều hành lãi suất của NHNN luôn tuân thủ nguyên tắc không gây ra những cú sốc thị trường, đảm bảo tính ổn định và thực hiện các mục tiêu kiểm soát lạm phát, tăng trưởng kinh tế. NHNN đã có những đánh giá, nhận diện khá chính xác tình hình để có được hướng điều hành hợp lý nhất.

c. Về mức độ lạm phát trong nền kinh tế

Lạm phát cũng là một chỉ tiêu kinh tế vĩ mô có ảnh hưởng phức tạp đến hoạt động của PV Building, cụ thể:

- Thứ nhất, khi lạm phát tăng, chi phí hoạt động kinh doanh của PV Building sẽ tăng, từ đó làm giảm lợi nhuận của PV Building;
- Thứ hai, khi lạm phát xuống quá thấp sẽ khiến cho thị trường tài chính suy thoái, tác động làm tỷ giá VND/USD tăng khiến cho khoản lãi Premium (tính bằng USD quy đổi qua VND) từ mua bán hạt nhựa PP giảm.

Giai đoạn 2016 – 2021, Lạm phát cơ bản bình quân được kiểm soát tốt, giữ mức tương đối ổn định, bình quân đạt 1,81%, tác động không đáng kể đến hoạt động của PV Building.

d. Về tỷ giá hối đoái

- Trong giai đoạn 2016-2021, thị trường ngoại hối và tỉ giá dần đi vào ổn định; thanh khoản hệ thống được bảo đảm, đáp ứng đầy đủ, kịp thời nhu cầu ngoại tệ hợp pháp của doanh nghiệp và người dân.
- PV Building là doanh nghiệp hoạt động sản xuất bao bì, thương mại dịch vụ với khách hàng nội địa, nguồn thu chủ yếu bằng tiền VND (chỉ có hoạt động thương mại đối với hạt nhựa PP là tính bằng USD quy đổi theo tỷ giá ngân hàng và các chi phí đầu vào về vật tư, phụ tùng, tiền lương,... bằng VND). Vì vậy, việc biến động tỷ giá ảnh hưởng không đáng kể đến kết quả hoạt động kinh doanh của PV Building.

2.3.1.3. Môi trường KHCN

Ngày nay sự phát triển của khoa học công nghệ đã đem lại cho con người những thành tựu to lớn, được ứng dụng rộng rãi trong sản xuất. Sự tiến bộ nhanh chóng của công nghệ đã tác động sâu sắc đến sản phẩm, dịch vụ, thị trường, nhà cung cấp, khách hàng, tiếp thị và ngay cả khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Tuy nhiên, nếu không nhanh nhạy, không thường xuyên đổi mới công nghệ, nâng cao chất lượng và hoàn thiện

sản phẩm /dịch vụ thì rất khó đứng vững trên thị trường. Khoa học kỹ thuật phát triển, người tiêu dùng được cung cấp rất nhiều thông tin về sản phẩm, về tiêu chuẩn chất lượng an toàn vệ sinh và những thông tin về thị trường cạnh tranh. Do đó, họ sẽ căn cứ vào rất nhiều chỉ tiêu, thông số để lựa chọn sản phẩm cho mình. Điển hình là dây chuyền bao bì của Công ty đối với dòng sản phẩm bao tráng màng và bao xi măng chưa đáp ứng được yêu cầu ngày càng cao của khách hàng về in ấn, thẩm mỹ nên phải dừng sản xuất các sản phẩm này.

Việc ứng dụng CNTT ở Công ty chỉ ở mức khai thác các phần mềm phổ biến trong bộ phần mềm của Microsoft như: Word, Excel, Powerpoint, Outlook, Skype,... ở mức độ cá nhân mà chưa có sự quan tâm đầu tư các ứng dụng những phần mềm Quản lý tổng thể nguồn lực trong doanh nghiệp như ERP nhằm mang lại hiệu quả tốt hơn.

- Đánh giá ảnh hưởng của môi trường công nghệ đến hoạt động của PV Building Cơ hội:

- Công nghệ hóa dầu của thế giới ngày càng phát triển tạo ra các sản phẩm hóa dầu mới với tính đa dụng và chất lượng sẽ được Công ty Mẹ (BSR) ứng dụng và mở ra cơ hội cho PV Building trong việc thực hiện phân phối sản phẩm hóa dầu theo định hướng chiến lược phát triển Công ty.

- Công nghệ sản xuất bao bì nhựa phát triển vượt bậc cả phần cứng lẫn phần mềm, làm tăng cơ hội lựa chọn để đầu tư đáp ứng yêu cầu ngày càng cao, đa dạng của khách hàng.

Thách thức:

- Có rất nhiều đơn vị sản xuất trong ngành đã sớm áp dụng những tiến bộ khoa học vào trong công tác sản xuất nên tạo cho Công ty chịu nhiều áp lực trong việc sớm đầu tư những dây chuyền công nghệ sản xuất mới cũng như công tác đào tạo nguồn lực để theo kịp với sự phát triển của khoa học công nghệ, cũng như phải có các giải pháp để nâng cấp, cải tiến các công nghệ hiện có để phù hợp với yêu cầu của thị trường bao bì trong tương lai.

2.3.1.4. Môi trường văn hóa xã hội

Trong môi trường văn hóa, các nhân tố nổi lên giữ vai trò đặc biệt quan trọng là tập quán, lối sống, tôn giáo. Các nhân tố này được gọi là “hàng rào chắn” các hoạt động giao dịch thương mại. Thị hiếu và tập quán của người tiêu dùng ảnh hưởng rất lớn đến nhu cầu, vì ngay cả trong trường hợp hàng hóa thực sự có chất lượng tốt nhưng nếu không được người tiêu dùng ưu chuộng thì cũng khó được họ chấp nhận.

Đối với PV Building, các sản phẩm bao bì, hạt nhựa PP, pallet, dịch vụ quản lý nhà và lưu trú, vận chuyển,...có đối tượng khách hàng là các công ty sản xuất công nghiệp lọc hóa dầu, sản xuất bao bì, chế biến nông sản, phân bón, vật liệu xây dựng, sản

xuất nội thất,... nên ảnh hưởng của môi trường văn hóa xã hội có tác động không lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh.

2.3.1.5. Môi trường tự nhiên (Môi trường)

Xu thế tiêu dùng ở hiện tại và tương lai là khách hàng ngày càng quan tâm đến nguồn gốc, xuất xứ của hàng hóa. Hàng hóa được sản xuất từ những doanh nghiệp có chứng nhận về bảo vệ môi trường theo tiêu chuẩn ISO 14001 mới được vào các thị trường khó tính như EU, Nhật... Bên cạnh đó, chính phủ các nước, trong đó có Việt Nam cam kết bảo vệ môi trường thông qua ban hành các tiêu chuẩn, hạn ngạch khí thải, các loại thuế, phí, quyền phát thải và mua bán phát thải theo hạn ngạch.

Đối với PV Building, hiện tại đang tập trung vào 3 lĩnh vực chính là cung cấp dịch vụ hậu cần, sản xuất kinh doanh sản phẩm bao bì và hoạt động thương mại cho thị trường nội địa. Trong đó, hoạt động sản xuất bao bì theo báo cáo đánh giá tác động môi trường đã được phê duyệt thì không có nguồn thải nguy hại đáng kể ra môi trường. Các lĩnh vực hoạt động của Công ty đều đáp ứng theo các quy chuẩn quy định về môi trường đã đăng ký.

Công ty và Nhà máy bao bì đều nằm trong KKT Dung Quất. Đây là vùng ven biển, có nhiều lợi thế về tự nhiên như có cảng nước sâu Dung Quất, nằm trên đoạn giữa trục lộ xuyên quốc gia của đường sắt, đường bộ cũng như có sân bay Chu Lai, gần sân bay Quốc tế Đà Nẵng. Đặc biệt, nằm trong vùng kinh tế trọng điểm miền Trung (Thừa Thiên Huế - Đà Nẵng - Quảng Nam - Quảng Ngãi - Bình Định).

Tuy nhiên, địa bàn khu vực hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty thường bị ảnh hưởng mưa bão lớn, gây thiệt hại trong sản xuất, bảo quản vật tư, thành phẩm và lưu thông hàng hóa, phát sinh chi phí.

Qua phân tích trên có thể thấy ảnh hưởng của môi trường tự nhiên đối với hoạt động của PV Building vừa là thời cơ, nhưng cũng vừa là thách thức.

2.3.2. Môi trường vi mô

2.3.2.1. Đối thủ cạnh tranh hiện tại

- Đối với các hoạt động cung cấp sản phẩm, dịch vụ cho BSR trong những năm qua luôn được thực hiện thông qua đấu thầu nên các đối thủ cạnh tranh là các công ty hoạt động trên toàn quốc, trong đó có rất nhiều công ty cùng ngành đang hoạt động tại Quảng Ngãi và Khu kinh tế Dung Quất.

- Đối với hoạt động cung cấp sản phẩm, dịch vụ cho các khách hàng khác

Tại khu vực Miền Trung – Tây Nguyên, hiện đang có nhiều doanh nghiệp lớn như Công ty CP Bao bì Việt Hưng, Công ty Bao Bì Việt Phát, Công ty Bao bì Vinh, Công ty CP Bao bì Sao Mai, Công ty CP Bao bì Quan Châu...với kinh nghiệm sản xuất, dây chuyền máy móc được đầu tư ngày càng hiện đại, sản phẩm đa dạng... đã từng bước

làm chủ thị trường tại khu vực này. Trong đó, Công ty bao bì Việt Phát cũng cạnh tranh quyết liệt trong việc cung cấp bao bì cho hệ thống Fococev.

2.3.2.2. Đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn

Trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt, khách hàng có nhiều sự lựa chọn nhà cung cấp dịch vụ nên thường gây những áp lực đối với nhà cung cấp. Tuy nhiên, đối với PV Building:

Về hoạt động sản xuất kinh doanh bao bì: Nhu cầu của khách hàng về bao bì ngày càng cao và trong nhiều lĩnh vực đời sống: Lương thực, thực phẩm, phân bón, ... mặt khác xu hướng phát triển đô thị hóa kéo theo việc hình thành các trung tâm thương mại, siêu thị,... cũng như việc phát triển mạnh mẽ của thương mại điện tử đã làm cho nhu cầu về bao bì tăng cao, trong đó có bao bì nhựa. Đây là ngành rất tiềm năng trong tương lai nên sẽ có rất nhiều doanh nghiệp muốn tham gia vào thị trường này.

Đối với hoạt động thương mại của PV Building, tuy tỷ lệ Lãi gộp /Doanh thu thấp, chỉ +/- 2% doanh thu, nhưng vẫn thu hút nhiều đối thủ cạnh tranh nhờ vào vòng quay vốn của hoạt động này rất nhanh.

Đối với Dịch vụ hậu cần của PV Building, đây là hoạt động sử dụng rất nhiều lao động phổ thông nên cũng ít có đối thủ cạnh tranh trong lĩnh vực này.

2.3.2.3. Nhà cung cấp

Hiện nay, PV Building đã ban hành các quy chế, quy định liên quan đến việc lựa chọn nhà thầu. Các phòng ban đầu mối đều đã xây dựng được danh sách nhà cung cấp có năng lực, uy tín theo từng lĩnh vực nên Công ty rất chủ động trong việc đảm bảo các yếu tố đầu vào cho hoạt động của mình. Qua quá trình hợp tác trước đây, các đối tác này đã chứng tỏ được sự uy tín cũng như năng lực cung cấp hàng hóa dịch vụ cho PV Building.

2.3.2.4. Khách hàng

Hiện tại, khách hàng lớn nhất của PV Building và trong nhiều năm tiếp theo vẫn là BSR. Mặc dù, BSR là Công ty mẹ nhưng khi chọn đối tác đều phải tuân thủ triệt để quy định của nhà nước, thực hiện lựa chọn nhà thầu cung cấp hàng hóa, dịch vụ đầu vào cho BSR thông qua đấu thầu theo luật. PV Building xác định, đây vừa là cơ hội vừa là thách thức đối với chiến lược phát triển của PV Building.

Bên cạnh đó, Khách hàng mua hạt nhựa PP, bao bì (bao nông sản) của PV Building hầu hết là khách hàng truyền thống, lâu năm, nên cũng đã hài lòng về chất lượng hàng hóa cũng như tiến độ giao hàng luôn đúng cam kết, phương thức thanh toán linh hoạt, ...do đó áp lực từ các khách hàng truyền thống này đối với PV Building là không đáng kể.

2.3.2.5. Các sản phẩm dịch vụ thay thế

a) Sản phẩm bao bì nhựa: Có ưu điểm là giá thành thấp, đảm bảo chức năng bảo quản hàng hóa bên trong,... so với các loại bao bì khác (giấy, nhựa tự phân hủy,...). Tuy nhiên, theo xu hướng chung của chính sách nhà nước là dần hạn chế bao bì nhựa, khuyến khích sản xuất, sử dụng bao bì thân thiện với môi trường (bao bì tự phân hủy,...). Do đó, về lâu dài, sản phẩm thay thế sẽ tác động đáng kể đến hoạt động sản xuất bao bì của PV Building nếu không có định hướng đầu tư công nghệ phát triển sản phẩm mới thân thiện với môi trường.

b) Tác động của sản phẩm thay thế đối với hoạt động thương mại của Công ty:

* Sản phẩm Hạt nhựa PP:

Những sản phẩm từ nhựa được sản xuất từ rất nhiều chất liệu nhựa khác nhau như nhựa PP, nhựa PA, nhựa PS,... Trong tất cả số đó thì hạt nhựa PP được coi là sự lựa chọn trội hơn cả và khá an toàn được sử dụng trong cả quá trình sản xuất bao bì.

Nhựa PP có tính bền nhiệt khá cao trong hầu hết loại nhựa, chúng có thể chịu được nhiệt độ đến 170 độ C. Ngoài ra, đây là loại nhựa khá cứng, không có tính mềm dẻo như PE và cũng không dễ dàng bị kéo giãn nên được chế tạo thành sợi và dệt ra làm bao bì đựng lương thực, ngũ cốc với số lượng lớn... vậy nên khó có thể tìm được những sản phẩm có thể thay thế được nhựa PP.

* Sản phẩm Pallet gỗ:

Sản phẩm thay thế của Pallet gỗ là Pallet nhựa. Pallet gỗ với ưu điểm: Giá thành rẻ, chi phí ban đầu thấp. Hàng dễ tái chế vì được làm từ gỗ. Việc sửa chữa cũng đơn giản và dễ dàng hơn nhiều. Hàng hóa ít bị trơn trượt hay di chuyển khi được xếp trên bề mặt gỗ. Dễ đóng theo kích thước khách hàng yêu cầu,... Và Pallet nhựa có ưu điểm: Tuổi thọ, độ bền, khả năng chống chịu thời tiết, chống thấm nước cao hơn Pallet gỗ.

Tuy nhiên, chi phí sản xuất Pallet nhựa đắt hơn Pallet gỗ do chi phí đầu tư máy móc sản xuất cao và vốn đầu tư bỏ ra cao hơn. Bên cạnh đó, Pallet nhựa được làm theo khuôn theo kích thước cố sẵn nên khó sửa chữa, khi bị hỏng sẽ phải thay thế. Bề mặt pallet nhựa nhẵn nên sản phẩm hàng hóa dễ bị trơn trượt hay dịch chuyển hơn so với pallet gỗ. Pallet nhựa phù hợp với lĩnh vực như sản xuất, kinh doanh đồ ăn, thức uống hay dược phẩm. Như vậy, có thể thấy áp lực từ sản phẩm thay thế của Pallet nhựa trong hoạt động kinh doanh hiện tại của Công ty là không lớn.

c) Đối với hoạt động dịch vụ hậu cần:

* Dịch vụ Quản lý và cho thuê nhà:

Dịch vụ cho thuê nhà ở: Đây là những công trình xây dựng phục vụ cho Cán bộ công nhân viên BSR tại Dung Quất và TP Quảng Ngãi. Hiện tại, đa số những CBCVN BSR đều có điều kiện xây nhà hoặc tự mua nhà bên ngoài. Tuy nhiên, do điều kiện sống tại Khu tập thể Vạn Tường và Khu tập thể đê bao mang lại sự thân thiện trong môi

trường đồng nghiệp, và rất thuận lợi trong việc đưa đón đi làm và chi phí tương đối thấp. Nên rất nhiều CBCNV chưa lập gia đình, hoặc gia đình đang ở xa thì đều có nhu cầu ở tại khu tập thể. Do đó, có thể thấy áp lực từ sản phẩm thay thế của hoạt động quản lý và cho thuê nhà ở của Công ty là không lớn.

* Đối với dịch vụ Vận chuyển:

Chủ yếu là phục vụ nhu cầu đưa đón lãnh đạo và CBCNV BSR. Với đặc điểm về cự ly và điều kiện thực tế là không có dịch vụ vận chuyển nào khác (như: máy bay, tàu hỏa, taxi, ...) thay thế dịch vụ vận chuyển đường bộ hiện tại.

* Dịch vụ hậu cần khác: Giặt là, Chăm sóc cây xanh, Xử lý côn trùng, cho thuê xe đạp, hỗ trợ hành chính, ...: Đây là những dịch vụ hậu cần hầu như khó có thể có sản phẩm thay thế.

2.3.3. Đánh giá tác động của các yếu tố bên ngoài

Để thực hiện việc đánh giá mức độ phản ứng của PV Building đối với các yếu tố bên ngoài thông qua ma trận đánh giá các yếu tố bên ngoài EFE:

Bảng 3.2: Ma trận đánh giá các yếu tố bên ngoài (EFE) của PV Building

Các yếu tố bên ngoài chủ yếu	Tầm quan trọng	Trọng số	Tính điểm
1. Sự ổn định của chính trị, của pháp luật và chính sách	0,08	3	0,24
2. Tín hiệu tốt về kinh tế trong nước	0,07	2	0,14
3. Ổn định của lạm phát, tỷ giá, lãi suất trong nền kinh tế	0,08	2	0,16
4. Sự phát triển của khoa học công nghệ	0,1	1,5	0,15
5. Tác động của yếu tố môi trường tự nhiên	0,11	3	0,33
6. Ảnh hưởng của Chiến lược phát triển của Công ty mẹ	0,15	2	0,30
7. Mức độ cạnh tranh lớn	0,09	2	0,18
8. Sự trung thành của khách hàng	0,12	2	0,24
9. Tiềm năng lớn của thị trường	0,11	2,5	0,28
10. Ảnh hưởng của sản phẩm thay thế	0,09	2	0,18
Tổng điểm	1		2,19
<i>*Ghi chú: Tổng điểm: 1- phản ứng kém với môi trường bên ngoài; 4- phản ứng tốt</i>			

Nguồn: Theo đánh giá của Tổ xây dựng chiến lược

Như vậy, tổng điểm phản ứng của PV Building trước 10 yếu tố chủ yếu tác động của môi trường bên ngoài (gồm môi trường vĩ mô và môi trường vi mô) đạt 2,19 điểm,

ở mức phản ứng trên trung bình. Kết quả này tương đối phù hợp với đặt thù hoạt động sản xuất kinh doanh của PV Building. Trong đó, 2 yếu tố được đánh giá 3 điểm; và có 1 yếu tố được đánh giá ở dưới mức 2 điểm.

2.4. Phân tích môi trường bên trong của PV Building

2.4.1. Phân tích nội bộ

2.4.1.1. Nguồn nhân lực

a) Mô hình quản lý hiện tại: Hội đồng quản trị (HDQT); Ban kiểm soát (BKS); Ban giám đốc (BGĐ), Kế toán trưởng và bộ máy giúp việc là các phòng chuyên môn, Phân xưởng sản xuất Bao bì.

b) Cơ cấu lao động:

- Tổng số lao động tại thời điểm 31/12/2021: 371 người (*Nam 184; Nữ: 187*)
- Lao động có trình độ cao đẳng, đại học: 101 người, chiếm tỷ trọng 27 %
- Lao động có trình độ trung cấp, CNKT: 140 người, chiếm tỷ trọng 38%
- Lao động phổ thông: 130 người, chiếm tỷ trọng 35%

c) Đánh giá nguồn nhân lực:

- Về đội ngũ cán bộ lãnh đạo, quản lý: Nhìn chung hầu hết Ban lãnh đạo và cán bộ quản lý từ HDQT, BGĐ, BKS đến cấp Phòng/Phân xưởng hiện tại đều là những người tâm huyết, có tuổi đời trẻ, trình độ quản trị, điều hành tốt, có nhiều kinh nghiệm thực tiễn, trong đó, một số người có thời gian gắn bó với PV Building từ những ngày đầu thành lập, đây được coi là điểm mạnh, là lợi thế của PV Building trong quá trình phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Về đội ngũ cán bộ, công nhân kỹ thuật: Đáp ứng được yêu cầu công việc hiện tại, tuy nhiên, tính chuyên nghiệp chưa cao, tư tưởng một số cá nhân chưa thực sự gắn bó với Công ty.

- Về yếu tố kỹ năng mềm của nguồn nhân lực như: Giao tiếp, làm việc theo nhóm, phản biện (lắng nghe và đặt câu hỏi), tư duy sáng tạo, ... còn hạn chế, cần phải liên tục đào tạo.

- Về người lao động: Hiện nay, theo đánh giá của Ban lãnh đạo, người lao động tại PV Building có tinh thần làm chủ doanh nghiệp, chấp hành tốt nội quy, quy chế của doanh nghiệp và pháp luật của Nhà nước; có tinh thần hợp tác trong lao động. Quan hệ giữa người lãnh đạo, người quản lý và đội ngũ nhân viên ít có những xung đột xảy ra.

Theo phân tích trên thì chất lượng đội ngũ CBCNV hiện nay của PV Building ở mức trung bình khá, năng suất lao động chưa cao. Do đó, việc chú trọng công tác đào tạo, bồi dưỡng nguồn nhân lực được xác định là một trong những công việc cần thiết và

liên tục mà PV Building phải thực hiện nhằm đảm bảo thực thi thành công chiến lược phát triển của mình trong giai đoạn tiếp theo.

2.4.1.2. Vị trí thị trường

- Điểm mạnh, điểm yếu của PV Building và so sánh với đối thủ cạnh tranh trong thị trường từng sản phẩm dịch vụ: Sản xuất kinh doanh bao bì; hoạt động thương mại; hoạt động cung cấp dịch vụ, cụ thể như sau:

a. Đối với sản phẩm bao bì:

- Bao PE 3 lớp:

•Điểm mạnh: Đây là sản phẩm chủ lực của Phân xưởng sản xuất bao bì thuộc Công ty, cung cấp duy nhất cho BSR theo cơ chế đấu thầu với sản lượng bình quân từ 6-7,5 triệu bao/năm. Công ty đã đáp ứng được các yêu cầu về chất lượng, mẫu mã, tiến độ, năng lực giao hàng, dự phòng sản phẩm...được khách hàng đánh giá cao. Nhu cầu có xu hướng tăng cao khi hoàn thành Dự án nâng cấp Nhà máy lọc dầu Dung Quất.

•Điểm yếu: Hiện tại đã hoạt động hết công suất thực tế với nhịp độ sản xuất 3 ca/ngày, muốn tăng sản lượng thì phải đầu tư dây chuyền sản xuất mới, yêu cầu vốn đầu tư lớn, thời gian 1 năm kể từ khi đầu tư đến khi đi vào hoạt động.

- Bao nông sản:

•Điểm mạnh: Tại khu vực các khách hàng là các nhà sản xuất, cung cấp liên quan đến thực phẩm truyền thống, năng lực sản xuất hiện tại của nhà máy 12 triệu bao/năm.

•Điểm yếu: Sản lượng tiêu thụ bình quân thời gian qua chỉ dao động từ 3-4,5 triệu bao/năm. Hiện tại, các đơn hàng với yêu cầu cao về quy cách và kỹ thuật của nhiều khách hàng không đáp ứng được về chất lượng. Muốn đáp ứng phải tính toán đầu tư đổi mới thiết bị công nghệ. Hiệu quả của dòng sản phẩm này rất thấp.

- Mành PP tráng màng:

•Điểm mạnh: Mành PP tráng màng (Wanek) cung cấp cho các đơn vị sản xuất đồ nội thất xuất khẩu với năng lực sản xuất 37 triệu mét/năm trên cơ sở tận dụng dây chuyền sản xuất bao xi măng đã ngừng sản xuất, sản lượng tiêu thụ Mành Wanek hàng năm bình quân từ 10-18 triệu mét, xu hướng nhu cầu của khách hàng ngày càng tăng.

•Điểm yếu: Nhu cầu tại khu vực Miền Trung - Tây Nguyên thấp.

b. Đối với sản phẩm hoạt động thương mại:

- Sản phẩm Hạt nhựa PP:

•Điểm mạnh: Được sản xuất bởi Nhà máy lọc dầu Dung Quất-BSR và do Công ty phân phối với sản lượng được nhận theo hợp đồng ký kết với BSR, khách hàng là các đơn vị sản xuất bao bì nhựa và đơn vị thương mại trung gian với sản lượng dao động từ 3.600-20.000 tấn/năm. Đây là sản phẩm được khách hàng đánh giá cao về chất lượng và

có nhu cầu lớn. Do đó, Công ty có khả năng tăng sản lượng bao tiêu sản phẩm này của BSR.

- Điểm yếu: Hiện tại Công ty chỉ được tham gia phân phối một phần lượng hạt nhựa PP do Nhà máy Lọc dầu Dung Quất sản xuất.

- Sản phẩm Pallet:

- Điểm mạnh: Do Công ty đặt hàng từ các đơn vị gia công và bán cho Nhà máy Lọc dầu Dung Quất-BSR và Nhà máy Lọc dầu Nghi Sơn với sản lượng bình quân từ 100.000 cái-200.000 cái/năm.

- Điểm yếu: Biên lợi nhuận thấp. Công ty cần đầu tư Xưởng gia công Pallet và tìm kiếm mở rộng thị trường để tăng quy mô, giảm giá thành, tăng hiệu quả cho Công ty.

- Đối với sản phẩm dịch vụ hậu cần:

- Điểm mạnh: Là hoạt động dịch vụ hậu cần cốt lõi, nguồn khách hàng có sẵn, Quỹ đất lớn tại các vị trí tiềm năng như: Thành phố Quảng Ngãi; Khu đô thị mới Vạn Tường ngay sát KKT Dung Quất, có khả năng phát triển mạnh trong tương lai.

- Điểm yếu: Cơ cấu khách hàng chưa đa dạng, công suất Phòng/nhà cho thuê còn dư thừa, chưa khai thác hết. Cần phát triển theo hướng chuyên nghiệp, đầu tư hạ tầng và cơ sở vật chất cùng với hoạt động marketing bài bản để thu hút thêm khách hàng ngoài BSR.

- Vận chuyển hành khách:

- Điểm mạnh: Nhu cầu dịch vụ đưa đón Lãnh đạo và CBCNV BSR rất cao.

- Điểm yếu: Cơ cấu khách hàng chưa đa dạng. Cần phát triển theo hướng chuyên nghiệp, đầu tư hạ tầng và cơ sở vật chất để thu hút thêm khách hàng ngoài BSR.

- Dịch vụ hậu cần khác (giặt là, nhà hàng, du lịch, xử lý côn trùng, trồng cây xanh, cho thuê xe đạp...):

- Điểm mạnh: Đây là các dịch vụ đặc thù do Công ty cung cấp với chất lượng rất ổn định từ nhiều năm qua cho BSR và được khách hàng đánh giá tốt.

- Điểm yếu: Biên lợi nhuận thấp, cần mở rộng thị trường để tăng quy mô, hiệu quả.

2.4.1.3. Độ nhạy về cạnh tranh

a) Sản xuất kinh doanh bao bì:

Bao nông sản: Các dây chuyền hiện tại chỉ sản xuất được các sản phẩm bao bì công nghiệp có mẫu mã in ấn đơn giản, không phức tạp, chất lượng in thấp nên vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu của đa số khách hàng. Đến nay, chỉ có Fococev, Thái Việt, Uni chấp nhận mua các dòng sản phẩm này của Công ty.

Qua quá trình khảo sát, đánh giá thị trường, Công ty nhận thấy bao bì thời gian gần đây có xu hướng thiên về mặt cảm quan, màu sắc, hình ảnh đa dạng, và có tính đặt trưng riêng cho từng loại bao. Trong đó, bao bì PP ghép màng OPP, BOPP là dòng sản

phẩm cao cấp, với ưu điểm vượt trội về hình ảnh, chất liệu giúp doanh nghiệp bảo quản sản phẩm tốt hơn. Đây cũng là dòng bao tận dụng được bao PP hiện đang sản xuất tại PXSXBB. Ngoài ra, kỹ thuật in ống đồng hiện đại còn giúp cho Khách hàng có thể dễ dàng quảng bá thương hiệu, tăng uy tín trong lòng khách. Và nhu cầu sử dụng bao bì ghép màng OPP tại khu vực Miền Trung, Tây Nguyên: dùng để chứa phân bón, thức ăn chăn nuôi, thức ăn thủy sản, lúa gạo, vật liệu xây dựng...ước tính khoảng hơn 2 triệu bao/tháng.

Tại Khu vực Miền Trung Tây Nguyên chỉ có một số Nhà máy sản xuất bao bì ghép màng OPP với công suất nhỏ, chưa thể đáp ứng đủ nhu cầu bao bì tại Khu vực này. Do đó, Công ty cần xúc tiến nghiên cứu, đầu tư, cải tạo, tích hợp vào hệ thống sản xuất nhằm đáp ứng kịp thời cho dòng sản phẩm bao bì ghép màng OPP trong thời gian đến.

Mành PP tráng màng: Công nghệ tráng màng và công thức sản xuất như hiện nay của Công ty, khó có thể đáp ứng được nhu cầu chung của thị trường, chất lượng tráng không đều và không đẹp nhưng giá thành cao so với các đối thủ cạnh tranh khác, nên phân khúc thị trường dòng bao này còn rất hạn chế. Sản phẩm của chúng ta chỉ có thể cung cấp cho một số ít các đơn vị không yêu cầu cao về chất lượng (tráng màng, in ấn đơn giản, màng PP tráng): bao đựng phân bón, bao đựng khoáng sản, than, cát; Mành PP tráng dùng trong nội thất, bọc thép, sắt....

Qua phân tích trên, chúng ta thấy độ nhạy cạnh tranh (hay phản ứng về lợi nhuận, thị phần) của dòng Bao nông sản và Mành PP tráng màng rất nhạy với chất lượng và khả năng đáp ứng yêu cầu rất đa dạng của khách hàng.

Bao PE 3 lớp: Các yếu tố có thể làm thay đổi lợi nhuận và thị phần của dòng sản phẩm này là: Sự cạnh tranh với các đối thủ thông qua đấu thầu hàng năm; Thay đổi mẫu mã bao bì, thông số kỹ thuật của bao bì và phải thay đổi công nghệ mới có thể đáp ứng được.

b) Hoạt động thương mại: Có doanh thu chiếm tỷ trọng bình quân 65% tổng doanh thu trong giai đoạn 2016-2021, trong đó:

Hạt nhựa PP: Công ty là đối tác bao tiêu một phần sản lượng hạt PP do BSR sản xuất, đến nay, PV Building đã xây dựng được danh sách khách hàng đầu ra truyền thống, hệ thống hạ tầng kho bãi đầy đủ, dịch vụ vận chuyển uy tín chất lượng,... với chính sách kinh doanh linh hoạt thuận lợi đối với khách hàng nhưng đảm bảo an toàn trong việc thu hồi vốn. Do đó, tác động của đối thủ để làm giảm thị phần của sản phẩm này là không đáng kể.

Đối với sản phẩm Pallet gỗ: Nếu tiếp tục thương mại trong thời gian dài không thực hiện đầu tư sản xuất sẽ bị cạnh tranh gay gắt do giá thành cao.

c) Hoạt động dịch vụ hậu cần:

Hoạt động quản lý nhà và cho thuê nhà: Đây là hoạt động cốt lõi của Công ty con phục vụ Công ty Mẹ- BSR, đối tượng sử dụng dịch vụ chủ yếu là CBCNV và đối tác của BSR. Do đó, tác động của đối thủ để làm giảm thị phần của sản phẩm này là không đáng kể.

Vận chuyển và Dịch vụ Hậu cần khác (Giặt là, Nhà hàng và du lịch, xử lý côn trùng, trồng cây xanh...): Đây là các dịch vụ hậu cần của Công ty con phục vụ Công ty Mẹ- BSR theo hình thức đấu thầu, đối tượng sử dụng dịch vụ chủ yếu là CBCNV của BSR. Với kinh nghiệm nhiều năm trong việc đấu thầu và triển khai dịch vụ với chất lượng tốt, cùng với sự đầu tư bài bản, chuyên nghiệp về con người và phương tiện vận chuyển. Do đó, tác động của đối thủ để làm giảm thị phần của các sản phẩm dịch vụ này là không lớn.

2.4.1.4. Chuỗi cung ứng, nguyên liệu, hàng tồn kho, sản phẩm

Chuỗi cung ứng bao gồm tất cả các doanh nghiệp tham gia trực tiếp hoặc gián tiếp trong việc đáp ứng nhu cầu khách hàng, thể hiện sự chuyển đổi nguyên vật liệu xuyên suốt quá trình từ nhà cung cấp ban đầu cho đến khi giao thành phẩm đến khách hàng cuối cùng.

Hoạt động của Chuỗi cung ứng tại PV Building gồm 5 hoạt động chính là: Lập kế hoạch, Mua hàng, Sản xuất, Hệ thống kho bãi, Giao hàng.

- *Lập kế hoạch*: Để lập được kế hoạch, Phòng Kế hoạch Hợp đồng phải xuất phát từ khả năng tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ và nguyên liệu sản xuất với giá bán sản phẩm/dịch vụ (bao gồm cả phụ phí) có thể mang lại hiệu quả tối đa cho PV Building (khả năng tiêu thụ sản phẩm và giá có xem xét đến các yếu tố rủi ro của thị trường), năng lực sản xuất của Nhà máy bao bì, năng lực hoạt động thương mại, dịch vụ (có xem xét đến các yếu tố rủi ro của hệ thống/thiết bị, thiên tai, dịch bệnh), các nguồn lực sẵn có của Công ty và kỳ vọng/mong muốn của HĐQT và Ban giám đốc. Hiện tại, Công ty đang dự báo nhu cầu dựa trên các số liệu từ quá khứ kết hợp phân tích về tăng trưởng. Công ty lập kế hoạch theo các giai đoạn như sau: Kế hoạch hằng ngày, kế hoạch hàng tuần, kế hoạch hàng tháng, kế hoạch hằng năm. Sau khi có kế hoạch thì các bộ phận sản xuất (phân xưởng bao bì, Phòng Kinh doanh, Phòng Dịch vụ), kho bãi, sẽ chuẩn bị Nguyên vật liệu, sản phẩm thương mại, dịch vụ, phương tiện lưu trữ, vận chuyển để thực hiện kế hoạch đó.

Mua hàng: Phòng mua hàng Công ty chịu trách nhiệm mua hàng cho toàn bộ nhu cầu của Công ty từ Nguyên vật liệu, thiết bị, phương tiện, dịch vụ để phục vụ cho hoạt động của Công ty. Đây là bộ phận quan trọng vì quyết định đến đầu vào của Công ty.

Sản xuất: Căn cứ vào kế hoạch từ bộ phận kế hoạch đã lên, bộ phận sản xuất sẽ triển khai máy móc, thiết bị, nhân sự để sản xuất và đảm bảo chất lượng đúng với bản kế hoạch mà bộ phận kế hoạch đã đưa ra, bộ phận sản xuất là bộ phận chịu hạch toán

chi phí cho các hoạt động liên quan đến sản xuất gây ra, như phế phẩm, hao hụt, mua dây chuyền hoạt động...

Hệ thống Kho bãi: Bao gồm 2 bộ phận:

Hệ thống kho Nguyên vật liệu: Đảm bảo lưu trữ nguyên vật liệu từ Nhà cung cấp chuyển đến trước khi đưa vào sản xuất, chịu trách nhiệm đảm bảo đáp ứng đầy đủ diện tích lưu trữ Nguyên vật liệu trước khi đưa vào sản xuất.

Hệ thống kho thành phẩm: Lưu trữ hàng thành phẩm sau khi sản xuất xong và hàng thương mại nhập mua (hạt nhựa PP, pallet gỗ...) trước khi bộ phận Kinh doanh lưu chuyển phân phối đến các khách hàng.

Giao hàng (Logistics)

Hiện tại, Phòng kinh doanh chịu trách nhiệm thuê và tự luân chuyển một phần hàng hóa đến khách hàng với sản phẩm bao bì và thương mại theo kế hoạch nhận hàng của khách hàng. Các bộ phận này chịu cả trách nhiệm với việc giao nhận hàng với khách hàng.

Đánh giá Chuỗi cung ứng của PV Building:

Ưu điểm:

- Khả năng đáp ứng hàng hóa: Đối với một chuỗi cung ứng thì điều quan trọng nhất là đảm bảo được hàng hóa cung ứng ra thị trường. Trong những năm qua, chuỗi cung ứng của PV Building đã đáp ứng được 100% nhu cầu của Phòng Kinh doanh, Phòng Dịch vụ để đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

2.4.1.5 Khả năng sinh lời, tăng trưởng.

Bảng khả năng sinh lời, tăng trưởng giai đoạn 2016-2021 của PV Building

Đvt: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Đvt	Năm thực hiện						Tăng trưởng b/q 2016-2021
		2016	2017	2018	2019	2020	2021	
Tổng tài sản	Tỷ đồng	252,7	240,0	248,5	226,3	234,3	336,2	7,3%
Tổng tài sản bình quân	Tỷ đồng	267,1	246,3	244,2	237,4	230,3	285,3	1,9%
Vốn chủ sở hữu	Tỷ đồng	189,6	190,6	188,3	191,2	190,7	192,7	0,3%
Vốn chủ sở hữu bình quân	Tỷ đồng	188,8	190,1	189,4	189,7	190,9	191,7	0,3%
Tổng doanh thu	Tỷ đồng	633,7	607,1	558,3	338,1	358,3	864,5	19,1%
Tổng chi phí	Tỷ đồng	618,8	592,3	543,2	321,2	341,7	846,3	20,1%
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	12,6	13,6	16,3	14,9	14,5	15,9	5,3%
Số lượng cổ phiếu lưu hành	Triệu cổ phiếu	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	-
Tốc độ tăng trưởng của tài sản	%	-10,2%	-5,3%	3,8%	-8,9%	3,5%	43,5%	
Tốc độ tăng trưởng của LNST	%	16,1%	7,9%	23,3%	11,3%	-2,4%	9,8%	

Chỉ tiêu	Đvt	Năm thực hiện						Tăng trưởng b/q 2016-2021
		2016	2017	2018	2019	2020	2021	
Tỷ số sinh lợi doanh thu	%	2,0%	2,2%	3,0%	4,4%	4,0%	1,8%	5,8%
Tỷ số sinh lợi của VCSH	%	6,6%	7,2%	8,9%	7,8%	7,6%	8,2%	5,1%
Tỷ số sinh lợi tổng tài sản	%	5,0%	5,7%	6,7%	6,6%	6,2%	4,7%	
Thu nhập trên 1 cổ phiếu	đồng	718	775	956	847	827	908	5,5%

Bảng 3.7- Bảng khả năng sinh lời, tăng trưởng giai đoạn 2016-2021 của PV Building

* Ghi chú: Một số chỉ tiêu năm 2015 (Tổng tài sản: 281,41 tỷ đồng; Vốn chủ sở hữu: 180,03 tỷ đồng; Lợi nhuận sau thuế: 10,83 tỷ đồng; Doanh thu: 600,76 tỷ đồng)

2.4.1.6. Nguồn lực tài chính

* Phân tích năng lực tài chính PV Building

Bảng Cân đối kế toán giai đoạn 2016-2021

Đơn vị tính: triệu đồng

CHỈ TIÊU	31/12/15	31/12/16	31/12/17	31/12/18	31/12/19	31/12/20	31/12/21
TÀI SẢN							
TÀI SẢN NGẮN HẠN	130.501	116.570	116.867	141.396	132.179	145.014	261.602
Tiền và tương đương tiền	23.131	18.295	12.880	20.540	32.294	24.733	30.692
Đầu tư tài chính ngắn hạn		2.000	2.000	2.000	2.000	56.166	87.569
Các khoản phải thu ngắn hạn	88.777	73.936	84.864	87.126	61.083	38.818	113.305
Hàng tồn kho	15.340	19.254	14.593	28.248	35.046	24.312	28.550
Tài sản ngắn hạn khác	3.253	3.085	2.530	3.482	1.397	985	1.485
TÀI SẢN DÀI HẠN	150.907	136.129	123.109	107.071	94.076	89.262	74.640
Tài sản cố định	147.405	132.938	118.960	102.986	89.790	81.753	69.813
Tài sản dài hạn khác	3.483	3.113	4.149	4.085	4.286	7.508	4.827
TỔNG TÀI SẢN	281.408	252.699	239.976	248.467	226.255	234.276	336.242
NGUỒN VỐN							
NỢ PHẢI TRẢ	93.378	63.094	49.354	60.198	35.068	43.612	143.533
Nợ ngắn hạn	93.378	63.094	49.354	60.198	35.068	43.612	143.533
Phải trả người bán ngắn hạn	75.023	57.770	45.710	44.876	21.756	29.897	129.231
Người mua trả tiền trước ngắn hạn	1.470	737	79	9.197	3.656	2.301	479

CHỈ TIÊU	31/12/15	31/12/16	31/12/17	31/12/18	31/12/19	31/12/20	31/12/21
<i>Thuế và các khoản phải nộp NN</i>	1.813	679	751	-	2.080	4.170	2.104
<i>Phải trả người lao động</i>	2.543	2.394	873	2.313	4.190	2.514	4.955
<i>phải trả ngắn hạn khác</i>	688	433	375	1.675	1.398	1.654	3.086
<i>Quỹ khen thưởng phúc lợi</i>	674	1.081	1.566	2.138	1.988	3.076	3.406
Nợ dài hạn		-	-	-	-	-	-
VỐN CHỦ SỞ HỮU	188.030	189.605	190.622	188.268	191.187	190.664	192.708
Vốn góp của CSH	175.223	175.223	175.223	175.223	175.223	175.223	175.223
Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	9.748	11.323	12.340	9.986	12.905	12.382	14.427
Vốn và quỹ khác thuộc VCSH	3.059	3.059	3.059	3.059	3.059	3.059	3.059
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	281.408	252.699	239.976	248.467	226.255	234.276	336.242

Bảng 3.8- Bảng cân đối kế toán giai đoạn 2016-2021 của PV Building

*Một số nhận xét về Tình hình tài chính của PV Building như sau:

- Trong năm 2016:

Tổng tài sản giảm 28,709 tỷ đồng (giảm 10,2%), trong đó, Tài sản ngắn hạn giảm: 13,9 tỷ đồng (-10,7%), Tài sản dài hạn giảm 14,8 tỷ đồng (-9,8%) Cơ cấu tài sản của Công ty hầu như không có thay đổi so với tổng tài sản.

Sự biến động tài sản lưu động giảm 13,9 tỷ đồng là do khoản nợ phải thu khách hàng giảm 14,8 tỷ đồng; khoản mục Tiền và tương đương tiền giảm 4,84 tỷ đồng nhưng mục Các khoản đầu tư tài chính tăng 2 tỷ đồng và hàng tồn kho tăng 3,9 tỷ đồng.

Nợ phải trả trên tổng nguồn vốn năm 2016 so với năm 2015 giảm 25% tương ứng 30,3 tỷ đồng với nguyên nhân chủ yếu là do thu được nợ và dùng khấu hao để trả nợ.

Cơ cấu Vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn tăng 12,5% chủ yếu là do năm 2016 lợi nhuận sau thuế tăng 16,2% tương ứng 1,575 tỷ đồng.

Khả năng thanh toán hiện hành và khả năng thanh toán nhanh trong năm 2016 lần lượt là 1,84 lần và 1,54 lần cho thấy tổng quát tình hình tài chính của PV Building là đạt yêu cầu, có độ an toàn. Điều này đo lường khả năng của một công ty trong việc chi trả các khoản nợ ngắn hạn bằng những tài sản có tính thanh khoản cao nhất và cho thấy mức độ an toàn của công ty trong việc đáp ứng nhu cầu thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

- Trong năm 2017:

Số liệu cho thấy, cơ cấu Tổng tài sản của PV Building trong năm 2017 cũng có sự thay đổi tương đối nhỏ so với năm 2016: giảm 12,7 tỷ đồng tương ứng với giảm 5%. Trong đó: Tài sản cố định giảm 14 tỷ đồng và lợi nhuận trong năm 2017 góp phần tăng tài sản: 01 tỷ đồng.

Với chỉ tiêu về khả năng thanh toán > 1 cho thấy tình hình tài chính của PV Building là tốt, có độ an toàn.

Trong các năm 2018 và 2019, 2020 và 2021, mặc dù gặp khó khăn do Công ty Mẹ BSR vừa là nhà cung cấp, vừa là khách hàng tiêu thụ chủ yếu của Công ty tiến hành bảo dưỡng định kỳ trong năm 2018 và 2020 và nhất là dịch bệnh Covid 19 bùng phát trên toàn cầu và Việt Nam nói chung, Quảng Ngãi nói riêng ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của PV Building, làm doanh thu giảm đáng kể. Tuy nhiên với sự hỗ trợ sát sao về mọi mặt của BSR, cùng sự đồng lòng cố gắng phấn đấu của tập thể Ban lãnh đạo và toàn thể CBCNV, lợi nhuận sau thuế vẫn được duy trì ổn định.

Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán > 1 chứng tỏ rằng tình hình tài chính của PV Building là tốt, có độ an toàn.

Như vậy có thể khẳng định rằng: PV Building có tiềm lực tài chính mạnh, có tình hình hoạt động kinh doanh khả quan.

2.4.1.7. Huy động vốn

- Để tồn tại và phát triển, mọi doanh nghiệp đều phải đầu tư mở rộng sản xuất. Để đáp ứng nhu cầu vốn đầu tư, các công ty cổ phần thường sử dụng các hình thức:

- Vay vốn từ các ngân hàng, tổ chức tín dụng, hay các cá nhân :Trong quá trình kinh doanh, các công ty cổ phần có thể vay vốn tại các ngân hàng, các tổ chức tín dụng hay các cá nhân, tuy nhiên, đơn vị phải đảm bảo được điều kiện, thủ tục, thời hạn và hạn mức tín dụng của ngân hàng, các tổ chức tín dụng.

- Phát hành cổ phiếu: Việc huy động vốn cho một công ty cổ phần bằng cách phát hành cổ phiếu bán cổ phần cho các cổ đông hiện hữu và nhà đầu tư tiềm năng là biện pháp huy động vốn dễ dàng và thuận lợi hơn so với việc vay vốn ngân hàng và vay mượn khác. Lúc này, các công ty thường phát hành cổ phiếu thường và cổ phiếu ưu đãi.

- Phát hành trái phiếu công ty: Thông thường các công ty thực hiện đợt vay vốn bằng cách phát hành trái phiếu để phục vụ các dự án đầu tư trung và dài hạn.

Đối với PV Building hiện là công ty đại chúng quy mô lớn, có cổ phiếu đang giao dịch trên sàn UPCoM thuộc HNX cùng với hoạt động sản xuất kinh doanh ổn định, luôn có cổ tức cho cổ đông và hiện thị giá đang thấp hơn giá trị sổ sách nên việc huy động vốn qua kênh thị trường chứng khoán là khả quan, tính hiệu quả cao.

2.4.1.8 Truyền thông và quảng bá hình ảnh

Đề tiếp cận khách hàng mục tiêu, giúp cho khách hàng nhận biết thương hiệu,

nhận biết về dịch vụ và sản phẩm, đồng thời cung cấp thông tin để khách hàng tìm hiểu về sản phẩm và dịch vụ, từ đó khách hàng dùng thử sản phẩm, quyết định mua sắm và trung thành với thương hiệu và sản phẩm, mỗi công ty đều xây dựng chiến lược truyền thông và quảng bá sản phẩm cho mình.

Chiến lược truyền thông : Là các phương pháp, cách thức tiếp cận khách hàng mục tiêu, giúp cho khách hàng nhận biết thương hiệu, nhận biết về dịch vụ và sản phẩm, đồng thời cung cấp thông tin để khách hàng tìm hiểu về sản phẩm và dịch vụ, từ đó khách hàng dùng thử sản phẩm, quyết định mua sắm và trung thành với thương hiệu và sản phẩm của công ty. Mỗi chiến lược truyền thông đều có 2 phần chính, đó là chiến lược nội dung và chiến lược sử dụng các phương tiện truyền thông để tải thông tin đến với khách hàng tối ưu nhất.

Đối với PV Building, do đặt thù hoạt động sản xuất kinh doanh là phục vụ hậu cần và cung cấp hàng hóa dịch vụ đầu vào (bao PE 3 lớp, pallet gỗ, dịch vụ lưu trú và sinh hoạt đời sống cho CBCNV BSR, xử lý môi trường, trồng cây xanh,...) và tiêu thụ sản phẩm đầu ra cho công ty mẹ BSR (hạt nhựa PP). Khách hàng bên ngoài đối với sản phẩm bao bì – Bao nông sản, màng PP tráng màng và hạt nhựa PP đều là các đơn vị sản xuất hoặc phân phối trung gian có thời gian gắn bó với PV Building lâu năm nên vấn đề xây dựng chiến lược truyền thông và quảng bá sản phẩm hầu như chưa có, rất ít thấy quảng cáo hay sản phẩm của PV Building trên các phương tiện truyền thông đại chúng ngoài trang website công ty; Do đó, trong tương lai, nên quan tâm tăng cường hoạt động này để hỗ trợ cho việc tiêu thụ các sản phẩm, dịch vụ mới của Công ty;

2.4.1.9. Về thiết bị, công nghệ

Hoạt động sản xuất bao bì với dây chuyền công nghệ máy móc thiết bị sản xuất chính do tập đoàn Axistplat Đài Loan cung cấp. Theo đánh giá thì công nghệ của nhà máy chưa phải là công nghệ hiện đại. Đặc biệt là trong khâu in ấn còn bộc lộ nhiều hạn chế, một số dòng sản phẩm không đáp ứng được yêu cầu của khách hàng về mẫu mã, nhiều phế phẩm, không hiệu quả. Đối với dòng bao PE 3 lớp, hiện tại đã hoạt động đến công suất giới hạn nên dự kiến khi Nhà máy Lọc dầu Dung Quất hoàn thành dự án mở rộng, chắc chắn nhu cầu sử dụng bao PE 3 lớp tăng cao, khi đó PV Building phải có chiến lược đầu tư xong dây chuyền 2 sản xuất bao PE 3 lớp hiện đại để kịp thời đáp ứng nhu cầu với chất lượng và hiệu quả vượt trội.

Đối với hoạt động thương mại, dịch vụ, việc áp dụng công nghệ trong quản lý kinh doanh, ứng dụng công nghệ 4.0 trong hoạt động thương mại dịch vụ đã giúp giải quyết tốt các vấn đề của PV Building, của người quản lý và cả nhân viên phục vụ, giúp các hoạt động này nâng cao sức cạnh tranh trên thị trường.

2.4.2. Đánh giá tác động của các yếu tố nội bộ

S T T	Các yếu tố bên trong chủ yếu	Tầm quan trọng	Trọng số	Tính điểm
1	Năng lực của người lao động	0,11	3	0,33
2	Vị trí thị trường	0,15	2,5	0,38
3	Biên lợi nhuận	0,05	2	0,10
4	Độ nhạy về cạnh tranh	0,09	2,5	0,23
5	Chuỗi cung ứng	0,12	3	0,36
6	Khả năng sinh lời, tăng trưởng	0,07	2	0,14
7	Năng lực tài chính	0,17	3,5	0,60
8	Năng lực huy động vốn	0,09	3	0,27
9	Hoạt động truyền thông và quảng bá	0,09	2	0,18
10	Năng lực Khoa học công nghệ	0,06	2,5	0,15
Tổng điểm		1,0		2,7

Bảng 3.9- Ma trận đánh giá các yếu tố bên trong (IFE) của PV Building

Qua bảng 3.9 ma trận đánh giá điểm mạnh, điểm yếu của các yếu tố môi trường bên trong PV Building, ta nhận thấy, tổng điểm của PV Building trước 10 yếu tố chủ yếu của môi trường bên trong Công ty đạt 2,7 điểm, ở mức đánh giá trung bình khá. Kết quả này cũng cho thấy phần nào hạn chế trong các yếu tố nội bộ của PV Building. Trong đó, chỉ có 03 yếu tố được đánh giá ở mức điểm 3; và có tới 3 yếu tố được đánh giá ở mức 2 điểm. Mặt khác đây là những yếu tố quan trọng nhất có ảnh hưởng đến việc định hướng chiến lược kinh doanh của PV Building giai đoạn tới. Do đó, việc cải thiện các yếu tố ảnh hưởng là một yếu tố sống còn đối với sự phát triển của Công ty trong tương lai.

CHƯƠNG 3

XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CÔNG TY

ĐẾN NĂM 2030 VÀ TẦM NHÌN ĐẾN NĂM 2045

3.1. Xác định sứ mệnh, tầm nhìn của PV Building

Nhìn chung cả tầm nhìn và sứ mệnh đều có vai trò rất quan trọng đối với sự phát triển của một công ty. Việc đặt ra tầm nhìn và sứ mệnh của công ty sẽ giúp công ty đi đúng hướng mình mong muốn và đạt được hiệu quả cao trong công việc.

3.1.1. Sứ mệnh của PV Building

Việc xác định sứ mệnh của công ty sẽ dẫn dắt tầm nhìn cũng như phần còn lại của bản kế hoạch chiến lược trong tương lai. Thông qua việc phân tích thực trạng và các yếu tố môi trường của PV Building, kết hợp với việc tham khảo ý kiến của các lãnh đạo Công ty Mẹ (BSR), Công ty xác định sứ mệnh như sau:

- Đảm bảo quyền lợi của cổ đông;
- Là nhà cung cấp được lựa chọn và đáng tin cậy nhất của khách hàng trong việc cung cấp các vật tư, dịch vụ hậu cần và cũng là đối tác chính trong khâu tiêu thụ các sản phẩm đầu ra dựa trên sự chuyên nghiệp và luôn coi khách hàng là trọng tâm;
- Tạo dựng cho cán bộ nhân viên có cuộc sống và môi trường làm việc tốt nhất với nhiều cơ hội để phát triển năng lực...

3.1.2. Tầm nhìn của PV Building

Là đối tác được lựa chọn và đáng tin cậy nhất cho khách hàng dựa trên sự chuyên nghiệp và luôn coi khách hàng là trọng tâm.

3.2. Mục tiêu chiến lược phát triển trung hạn của PV Building

3.2.1. Mục tiêu tổng quát

PV Building phấn đấu trở thành đối tác được lựa chọn và đáng tin cậy nhất cho BSR và các khách hàng trong và ngoài ngành dầu khí nhờ khả năng cung cấp chuyên nghiệp các sản phẩm và dịch vụ dựa trên cơ sở luôn coi khách hàng là trọng tâm.

3.2.2. Mục tiêu cụ thể giai đoạn 2021 – 2025

Mục tiêu cụ thể của chiến lược phát triển PV Building được khái quát trong bảng số liệu thể hiện một số chỉ tiêu hoạt động kinh doanh Giai đoạn 2021 – 2025 như sau:

- Mức tăng trưởng Doanh thu bình quân hàng năm từ 3%- 5%.
- Mức tăng trưởng Lợi nhuận sau thuế bình quân hàng năm từ >2%.

3.2.2.1. Các chỉ tiêu cơ bản kế hoạch 5 năm 2021-2025

a) Các mục tiêu chính của chiến lược trung hạn 2021-2025

Stt	Chỉ tiêu	Đvt	NĂM 2021	NĂM 2022	NĂM 2023	NĂM 2024	NĂM 2025	Tăng trưởng b/q giai đoạn 2021- 2025
1	Doanh thu	Tỷ đồng	821,23	822,00	857,00	893,00	935,00	3,3%
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	17,23	17,00	17,50	18,00	18,70	2,1%
3	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	15,07	14,99	15,31	15,75	16,36	2,1%
4	Nộp ngân sách NN	Tỷ đồng	12,20	12,25	13,31	13,87	14,52	4,5%
5	Lao động BQ	Người	323	330	325	332	332	-
6	Thu nhập BQ	Trđ/ ng/tháng	7,01	6,84	7,13	7,32	7,62	2,1%

b) Các chỉ tiêu sản lượng sản xuất kinh doanh

S T T	Sản lượng tiêu thụ	ĐVT	Năm					Tăng trưởng b/q giai đoạn 2021-2025
			2021	2022	2023	2024	2025	
1	Hạt nhựa PP	Ngàn Tấn	20	20,4	21,4	22,4	23,5	4,1%
2	Pallet gỗ	Ngàn cái	124	116	124	127	132	1,7%
3	Bao nông sản	Triệu bao	3,75	3,87	4,07	4,27	4,48	4,5%
4	Mành PP tráng màng	Triệu mét	17,10	18,00	18,90	19,84	20,83	5,1%
5	Bao PE 3 lớp	Triệu bao	6,60	6,60	6,73	6,87	7,00	1,5%

c) Nhóm Chỉ tiêu tài chính

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Kế hoạch giai đoạn 2021-2025					Tăng trưởng bình quân 2021- 2025
		2021	2022	2023	2024	2025	
I	Vốn chủ sở hữu	193.357	193.272	193.590	194.028	194.64	
II	Vốn điều lệ	175.223	175.223	175.223	175.223	175.22	
III	Tổng doanh thu	821.228	822.000	857.000	893.000	934.99	3%

Stt	Chỉ tiêu	Kế hoạch giai đoạn 2021-2025					
		2021	2022	2023	2024	2025	Tăng trưởng bình quân 2021-2025
1	Sản xuất kinh doanh bao bì	104.614	103.082	106.256	109.549	112.96	2%
2	Từ Dịch vụ hậu cần	83.507	71.115	74.671	78.405	82.325	0%
2.1	- Quản lý nhà và cho	32.431	26.516	27.841	29.234	30.695	-1%
2.2	- Dịch vụ Vận chuyển	30.933	29.000	30.450	31.973	33.571	2%
2.3	- Dịch vụ hậu cần khác	20.143	15.600	16.380	17.198	18.059	-2%
3	Kinh doanh thương mại	628.442	644.963	674.773	705.046	739.708	4%
3.1	Hạt nhựa PP	586.169	600.083	629.213	658.806	691.428	4%
3.2	Pallet	42.273	44.880	45.560	46.240	48.280	3%
4	Hoạt động khác	4.665	2.840	1.300	0	0	
IV	Lợi nhuận trước thuế	17.233	17.000	17.500	18.000	18.700	2%
	<i>Tỷ suất lợi nhuận trước</i>	<i>8,91%</i>	<i>8,80%</i>	<i>9,04%</i>	<i>9,28%</i>	<i>9,61%</i>	<i>2%</i>
V	Lợi nhuận sau thuế	15.075	15.000	14.990	15.308	15.746	1%
	<i>Tỷ suất lợi nhuận sau</i>	<i>7,80%</i>	<i>7,76%</i>	<i>7,74%</i>	<i>7,89%</i>	<i>8,09%</i>	<i>1%</i>
VI	Nộp ngân sách Nhà nước	12.200	12.250	13.311	13.870	14.523	4%
VII	Tỷ lệ chia cổ tức	6,50%	6,45%	6,58%	6,72%	6,98%	2%

Qua bảng các bảng số liệu trình bày ở trên, có thể thấy rằng, PV Building chưa đạt nhiều tham vọng giai đoạn 2021-2025, các chỉ tiêu sản xuất, kinh doanh chủ yếu của PV Building (như doanh thu; lợi nhuận trước thuế; lợi nhuận sau thuế) có tỷ lệ tăng trưởng năm sau so với năm trước trung bình từ <5%. Điều này phù hợp với tình hình thực tế, PV Building đang chờ PVN/BSR có những quyết định, định hướng cụ thể chiến lược phát triển cho PV Building trong thời gian tới. Với kỳ vọng tiềm năng phát triển mạnh mẽ của Công ty trong tương lai từ việc BSR hoàn thành xong Dự án nâng cấp mở rộng thì việc đặt mục tiêu tăng trưởng hàng năm trong giai đoạn 2026-2030 cho các chỉ tiêu sản xuất, kinh doanh chủ yếu của PV Building ở mức >8% sẽ hợp lý. Để thực hiện được mục tiêu đề ra, PV Building cần phải tranh thủ sự hỗ trợ từ BSR và phải xác định được những bước đi phù hợp với nguồn lực trong từng giai đoạn của sự phát triển để thực hiện thành công chiến lược trong điều kiện mới.

3.2.2.2. Nhiệm vụ cụ thể từng lĩnh vực

a) Sản xuất và kinh doanh bao bì:

Nghiên cứu các giải pháp để nâng cao sản lượng sản xuất và giảm giá thành sản phẩm với mục tiêu khai thác tối đa giá trị tài sản đã đầu tư và cung cấp sản phẩm cho BSR cũng như các đối tác theo giá cạnh tranh nhất.

Các mục tiêu cụ thể giai đoạn 2021-2025:

- Mức tăng trưởng doanh thu bình quân >2%.

Stt	Sản phẩm	Nội dung Kế hoạch 2021-2025
1	Dòng sản phẩm bao PE 3 lớp	- Tập trung nâng cao chất lượng sản phẩm để đáp ứng tốt nhất yêu cầu về chất lượng của BSR. - Đảm bảo an toàn vận hành của dây chuyền duy trì công suất ổn định, đáp ứng kịp thời nhu cầu sản xuất của BSR. - Lập phương án và tiến hành Đầu tư bổ sung dây chuyền sản xuất bao đóng gói hạt nhựa mới để đáp ứng nhu cầu nâng cấp mở rộng của BSR và tìm kiếm khách hàng mới trên cơ sở tăng năng lực sản xuất, hướng tới các Công ty Lọc hóa dầu trong cả nước.
2	Dòng sản phẩm Bao nông sản (PP lồng PE)	- Xây dựng những chính sách bán hàng linh hoạt đáp ứng yêu cầu của thị trường. - Nâng cao chất lượng sản phẩm để đáp ứng tốt nhất các yêu cầu khách hàng và nâng cao hiệu quả cho Công ty. - Mở rộng tìm kiếm khách hàng để nâng sản lượng tiêu thụ để phát huy tối đa công suất của nhà máy. Mục tiêu đưa công suất hoạt động của dây chuyền luôn đạt trên 80% công suất của dây chuyền sản xuất. - Nâng cao độ chuyên nghiệp trong sản xuất, bán hàng để từng bước trở thành nhà cung cấp có uy tín lớn trên thị trường bao bì tại khu vực Miền Trung – Tây Nguyên.
3	Dòng sản phẩm Bao nông sản tráng PE/ Mành PP tráng màng	- Tập trung sản xuất đáp ứng yêu cầu của các khách hàng về nhu cầu mành PP tráng màng. - Nghiên cứu giải pháp để cung cấp sản phẩm cho nhà máy của đối tác đặt tại khu công nghiệp VSIP tại Bình Dương. - Phấn đấu công suất hoạt động của dây chuyền luôn đạt trên 80%.
4	Dòng sản phẩm bao xi	- Đẩy mạnh công tác tiếp thị, tìm hiểu nhu cầu của các nhà máy sản xuất xi măng, đánh giá lại công nghệ sản xuất hiện tại và đưa ra các giải pháp cải tiến,

Stt	Sản phẩm	Nội dung Kế hoạch 2021-2025
	măng	đầu tư dây chuyền mới đáp ứng được nhu cầu của thị trường. - Tối ưu hóa sản xuất để giảm giá thành sản phẩm, tăng tính cạnh tranh.

b) Thương mại:

Nâng cao năng lực của đội ngũ thị trường, đột phá trong kinh doanh, cách thức tổ chức và triển khai tối ưu, hạn chế rủi ro, tìm kiếm sản phẩm mới và đưa ra phương án kinh doanh linh hoạt hiệu quả, cụ thể:

Các mục tiêu cụ thể:

* Giai đoạn 2021-2025:

- Mức tăng trưởng doanh thu bình quân >4%.

Stt	Sản phẩm	Nội dung Kế hoạch 2021-2025
1	Kinh doanh PP và các loại hạt nhựa	- Tập trung chủ yếu vào hạt nhựa PP của BSR với các đầu mối tiêu thụ uy tín trên cơ sở hợp đồng đã ký; - Tập trung nghiên cứu, triển khai kinh doanh các loại hạt nhựa khác và phụ gia trong ngành nhựa như PE, HDPE, LLDPE... - Tìm kiếm nguồn nhập khẩu để chủ động hơn nguồn hàng trong hoạt động kinh doanh; - Nghiên cứu thị trường bán lẻ và xây dựng hệ thống bán hàng. - Tiêu thụ hạt nhựa và các sản phẩm khác của BSR;
2	Cung cấp vật tư cho BSR và các đối tác khác	- Tiếp tục duy trì, củng cố hoạt động cung cấp toàn bộ Pallet cho Nhà máy PP của BSR thông qua việc đầu tư phân xưởng sản xuất Pallet. - Tham gia cung cấp một số vật tư khác cho BSR liên quan đến bao bì như bao Jumbo đựng xúc tác thải RFCC... - Trở thành nhà cung cấp vật tư có uy tín với BSR và khách hàng, doanh thu từ hoạt động này đạt từ 100-150 tỷ đồng/năm;
3	Tiêu thụ các sản phẩm khác của BSR	- Tìm các giải pháp đáp ứng các yêu cầu, điều kiện để tiếp tục được tiêu thụ các sản phẩm LPG và xăng, dầu của BSR; - Phần đầu doanh thu từ hoạt động này chiếm 10-20% tổng doanh thu của Công ty.

c) Dịch vụ hậu cần:

Các mục tiêu cụ thể Giai đoạn 2021-2025:

- Doanh thu trung bình hàng năm đạt 80 tỷ đồng.
- Lợi nhuận trung bình hàng năm tăng trưởng từ 5%-7%.

Stt	Nội dung dịch vụ	Nội dung Kế hoạch 2021-2025
1	Dịch vụ quản lý Nhà và Lưu trú	- Đào tạo đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp đem lại sự hài lòng nhất cho khách hàng. - Bố trí, sắp xếp nhà ở cho CBCNV phù hợp hơn, góp phần nâng cao hiệu quả trong quản lý sử dụng và tối ưu hóa việc sử dụng các khu nhà. - Phấn đấu trở thành một thương hiệu uy tín trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ lưu trú đối với các tổ chức trong và ngoài nước khi đến làm việc tại Khu kinh tế Dung Quất. - Đầu tư phát triển thêm quỹ nhà trên cơ sở cải tạo nâng cấp các khu tập thể hiện tại. - Từ dịch vụ lưu trú, tìm hiểu các nhu cầu khác của khách hàng (đi lại, thuê thiết bị, mua vật tư sản xuất...) để cung cấp trọn gói, đầu tư bổ sung để khai thác hiệu quả, bền vững trong tương lai.
2	Dịch vụ vận tải hành khách	- Dịch vụ vận chuyển, đưa đón Lãnh đạo và CBCNV Nhà máy Lọc dầu Dung Quất ngày càng chuyên nghiệp với phương tiện và đội ngũ lái xe được đầu tư và đào tạo bài bản. - Đầu tư thêm phương tiện, hạ tầng, bến bãi... để đáp ứng toàn diện các nhu cầu của BSR và các đối tác khác tại Khu kinh tế Dung Quất (Hoà Phát, Doosan, GE, các nhà thầu của Hoà Phát. . .) trên cơ sở chất lượng, chuyên nghiệp và chi phí cạnh tranh hơn.
3	Các dịch vụ hậu cần khác	- Tập trung nâng cao chất lượng và độ chuyên nghiệp trong các lĩnh vực cung cấp dịch vụ hậu cần như: Giặt ủi công nghiệp, tổ chức sự kiện, cho thuê lao động, dịch vụ hỗ trợ hành chính... - Tiếp tục duy trì, nâng cao chất lượng, hiệu quả của các hoạt động này.

3.3. Những yếu tố tác động đến xây dựng chiến lược phát triển đến năm 2030- Tầm nhìn đến năm 2045

3.3.1. Bối cảnh:

- Đối đầu chiến lược Nga- Nato, Mỹ - Trung sẽ tiếp tục gia tăng, căng thẳng địa chính trị tại một số nơi trên thế giới, đặc biệt là tại khu vực vùng Vịnh và Biển đông,... có thể sẽ dẫn tới giá dầu mỏ diễn biến phức tạp.

- Năng lượng tái tạo cũng như lượng xe điện gia tăng sẽ ảnh hưởng tới nhu cầu nhiên liệu hóa thạch đặc biệt là nhu cầu xăng làm ảnh hưởng đến BSR và gián tiếp ảnh hưởng đến Công ty.

- Công ty mẹ -BSR bị ảnh hưởng bởi xu thế của các NMLD trên thế giới là dần chuyển sang sản xuất các sản phẩm hóa dầu, biên lợi nhuận của các sản phẩm lọc dầu ngày càng xuống thấp. Đồng thời, chịu sự cạnh tranh với xăng dầu nhập khẩu từ các nước Việt Nam tham gia hiệp định thương mại tự do và xăng dầu được sản xuất từ NMLD Nghi Sơn, Long Sơn.

- Công ty Mẹ- BSR hoàn thành công tác nâng cấp mở rộng.

- Hiện tại, chất lượng sản phẩm bao bì của Công ty chưa hoàn toàn đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng, do đó nếu khách hàng yêu cầu thay đổi mẫu mã và chất lượng, quy cách sản phẩm ở mức cao hơn thì có nguy cơ không đáp ứng được nếu không đầu tư, trong khi đầu tư để đáp ứng được các yêu cầu này phải mất thời gian đầu tư.

- Nhà máy bao bì đã có thời gian vận hành hơn 10 năm nên thiết bị, máy móc tiềm ẩn nguy cơ không đảm bảo an toàn, độ tin cậy nếu không được chú trọng kiểm tra, giám sát và chăm sóc, duy tu bảo dưỡng sửa chữa thường xuyên, liên tục. Điều này dẫn tới làm tăng chi phí bảo dưỡng.

- Biên lợi nhuận của hoạt động Thương mại rất thấp.

3.3.2. Những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức

3.3.2.1. Điểm mạnh:

- Nguồn nhân lực dần được trẻ hóa, chất lượng nguồn nhân lực từng bước được cải thiện, có tinh thần học hỏi, chính sách đào tạo rất được quan tâm, đoàn kết nội bộ, năng lực quản lý điều hành Công ty tốt.

-Năng lực tài chính lành mạnh.

- Dự báo tăng trưởng nhu cầu sản phẩm xăng dầu, hóa dầu trong nước trong dài hạn sẽ tạo điều kiện để BSR phát triển, gián tiếp tác động tích cực đối với Công ty.

- Nhà máy bao bì công suất lớn, đồng thời sẽ được đầu tư phát triển hiện đại hóa trong tương lai.

- Các khu nhà do Công ty quản lý và kinh doanh cho thuê đều có vị trí thuận lợi ở TP Quảng Ngãi và Khu đô thị mới Vạn Tường luôn được đầu tư sửa chữa, bảo dưỡng.

- Hoạt động thương mại đã thiết lập được hệ thống kho bãi, danh mục khách hàng truyền thống, thanh toán đảm bảo an toàn, có khả năng bao tiêu khối lượng lớn hạt PP.

3.3.2.2. Điểm yếu:

- Hoạt động đầu tư nghiên cứu phát triển sản phẩm/dịch vụ mới còn hạn chế.

- Hoạt động Marketing chưa được đầu tư tương xứng.
- Khả năng sinh lời, tăng trưởng lợi nhuận còn ở mức thấp.
- Một bộ phận người lao động có tay nghề, kinh nghiệm đã chuyển qua làm ở đơn vị khác trong KKT Dung Quất do có chế độ đãi ngộ và thu nhập cao hơn Công ty. Bên cạnh đó, Công ty gặp khó khăn trong việc thu hút nhân sự chất lượng cao do chính sách lương của Công ty theo cơ chế Nhà nước, ít có tính cạnh tranh.
- Hiệu quả kinh tế dự án phụ thuộc rất nhiều vào cơ chế chính sách ưu đãi của Nhà nước. Nhà máy bao bì là dự án được ưu đãi đầu tư, tuy nhiên các ưu đãi này đang giảm dần và đến hết năm 2024 sẽ không còn ưu đãi về thuế TNDN nữa.

3.3.2.3. Cơ hội:

- Thị trường sản phẩm lọc dầu/hóa dầu cả nước còn thiếu hụt: sản xuất lọc dầu/hóa dầu mới đáp ứng lần lượt 31% và 11,5% nhu cầu cả nước sẽ làm cho BSR có nhiều cơ hội mở rộng phát triển sản xuất các sản phẩm lọc/hóa dầu, sẽ phát sinh tăng nhu cầu về sản phẩm dịch vụ của Công ty.
- Dịch vụ hàng không của Việt Nam có tốc độ phát triển nhanh trong thời gian qua và có nhu cầu lớn đối với sản phẩm Jet A1 của BSR— sản lượng sản phẩm của BSR thấp hơn nhiều so với nhu cầu thực tế (cho cả các hãng hàng không trong nước và quốc tế).
- Tình hình kinh tế xã hội của đất nước, tỉnh Quảng Ngãi ổn định, Khu kinh tế Dung Quất ngày càng phát triển với chính sách ưu đãi đầu tư hấp dẫn, tạo điều kiện cho các nhà đầu tư trong và ngoài nước đến Quảng Ngãi đầu tư, làm tăng nhu cầu đối với sản phẩm/dịch vụ của Công ty.
- Sự trung thành của khách hàng đối với sản phẩm dịch vụ của PV Building
- Thị trường bao bì, sản phẩm thương mại (hạt nhựa PP, pallet...), dịch vụ hậu cần có tiềm năng phát triển mạnh trong tương lai.

3.3.2.4. Thách thức:

- Khoa học công nghệ tiến bộ nhanh chóng làm cho sản phẩm bao bì của Công ty nhanh lỗi thời, mặt khác kinh tế ngày càng phát triển dẫn đến nhu cầu và yêu cầu về chất lượng, mẫu mã, quy cách sản phẩm cũng ngày càng cao, làm cho sản phẩm rất khó cạnh tranh.
- Hoạt động cung cấp dịch vụ hậu cần cho BSR đều phải thông qua đấu thầu, do đó Công ty phải cạnh tranh quyết liệt với các đơn vị trên toàn quốc và để thắng thầu được là thách thức không nhỏ.
- Đại dịch Covid 19 dự báo vẫn tiếp tục ảnh hưởng lớn, làm trì trệ hoặc hạn chế tăng trưởng của mọi hoạt động kinh tế xã hội, làm phát sinh nhiều chi phí cho doanh nghiệp.

- Địa bàn khu vực hoạt động của Công ty thường bị mưa bão lớn vào những tháng cuối năm, gây thiệt hại trong sản xuất, bảo quản vật tư, thành phẩm và lưu thông hàng hóa, phát sinh chi phí.

3.3.3. Xác định thứ tự ưu tiên của các lĩnh vực hoạt động trong thời gian đến.

STT	Lĩnh vực hoạt động
1	Sản xuất kinh doanh bao bì (Bao PE 3 lớp; Bao Nông sản; Màn PP tráng Màng)
2	Hoạt động thương mại (Hạt nhựa PP; Hạt nhựa PP; LPG; Mogas, DO)
3	Dịch vụ hậu cần (Dịch vụ quản lý nhà và Lưu trú; Dịch vụ vận chuyển ; Dịch vụ hậu cần khác)

- Qua phân tích đánh giá kết quả hoạt động giai đoạn 2016-2020 và Cơ sở xây dựng kế hoạch 5 năm 2021-2025, cho thấy hoạt động sản xuất bao bì vẫn là lĩnh vực có tỷ lệ lãi gộp mang lại cao nhất, và khi BSR nâng công suất vận hành của nhà máy thì lãi gộp từ hoạt động này sẽ cao hơn nữa. Mức tăng trưởng lãi gộp bình quân kỳ vọng >10%/năm.

- Đối với lĩnh vực thương mại, tăng trưởng doanh thu cao tuy nhiên tỷ lệ lãi gộp/Doanh thu thấp. Mức tăng trưởng lãi gộp hàng năm của hoạt động này cũng được kỳ vọng tiếp tục ổn định ở mức trên 15%/năm. Tuy nhiên, điều này phụ thuộc rất nhiều vào PVN và BSR về định hướng chiến lược phát triển cụ thể cho PV Building.

- Lĩnh vực hoạt động cung cấp dịch vụ hậu cần: Trong thời gian đến doanh thu sẽ có tăng trưởng mạnh ở trong giai đoạn BSR tiến hành thi công Dự án nâng cấp mở rộng, tuy nhiên, mức tăng trưởng lãi gộp bình quân cho cả giai đoạn này kỳ vọng ở mức trên 7%/năm.

3.4. Nội dung của chiến lược phát triển PV Building giai đoạn 2026-2030 và Tầm nhìn đến 2045.

Stt	Lĩnh vực hoạt động	Nội dung Chiến lược phát triển giai đoạn 2026-2030	Tầm nhìn đến năm 2045
1	Sản xuất và kinh doanh bao bì	• Các nội dung công việc thực hiện - Tập trung nâng cao chất lượng sản phẩm lên tầm cao mới, đảm bảo thỏa mãn nhu cầu đa dạng của khách hàng, bắt nhịp với sự phát triển của thị trường sản phẩm trên cơ sở đầu tư đổi mới công nghệ và tối ưu công suất của dây chuyền thiết bị. - <i>Các loại sản phẩm: (Bao PE 3 lớp; Màn hình PP tráng màng; Bao nông sản; Sản phẩm mới: Bao bì PP tráng màng OPP, BOPP)</i> • Mục tiêu cụ thể đến hết năm 2030 - Doanh thu đạt 180 tỷ đồng. - Tăng trưởng lợi nhuận gộp bình quân trên 10%/năm	Tập trung nâng tầm chất lượng sản phẩm, tối ưu công suất máy móc thiết bị, Đầu tư đổi mới công nghệ để bắt kịp với sự phát triển của thị trường.
2	Hoạt động thương mại	• Các nội dung công việc thực hiện - Đề xuất với BSR để PV Building được tiêu thụ > 50% các sản phẩm hạt nhựa PP của nhà máy Dung Quất và tiến đến bao tiêu toàn bộ hạt nhựa PP của BSR. - Chú trọng triển khai hoạt động Marketing, đẩy mạnh công tác tìm kiếm mở rộng thị trường, tăng quy mô sản lượng đa dạng chủng loại sản phẩm trên cơ sở có những chính sách bán hàng, hạ tầng kho bãi, phương tiện vận chuyển ưu việt so với các nhà cung cấp/đối thủ khác. - Các sản phẩm (Hạt nhựa PP các loại; Pallet (gỗ, nhựa); LPG; Xăng dầu; Cung cấp trang thiết bị, vật tư cho các nhà máy lọc dầu. • Mục tiêu cụ thể đến hết năm 2030 - Doanh thu đạt 2.000 tỷ đồng. - Lợi nhuận trung bình hàng năm tăng trưởng từ 15%-20%/năm	Mở rộng thị trường, tăng quy mô sản phẩm làm cơ sở tăng trưởng và phát triển bền vững

Stt	Lĩnh vực hoạt động	Nội dung Chiến lược phát triển giai đoạn 2026-2030	Tầm nhìn đến năm 2045
3	Dịch vụ hậu cần	• Các nội dung công việc thực hiện - Tập trung chuyên sâu về nâng cao chất lượng dịch vụ, hướng đến các tiêu chuẩn dịch vụ chuyên nghiệp trên cơ sở đầu tư hạ tầng, cơ sở vật chất một cách bài bản. - Cơ cấu sản phẩm: + <i>Quản lý nhà và Lưu trú</i> + <i>Vận chuyển</i> + <i>Dịch vụ hậu cần khác</i> • Mục tiêu cụ thể đến hết năm 2030 - Doanh thu đạt 180 tỷ đồng. - Lợi nhuận trung bình hàng năm tăng trưởng trên 7%/năm	- Đi sâu vào chất lượng dịch vụ, trở thành đơn vị cung cấp dịch vụ chuyên nghiệp với con người và cơ sở hạ tầng đầu tư đào tạo bài bản.

3.5. Các giải pháp thực hiện chiến lược phát triển của Công ty Cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí

3.5.1. Giải pháp về tài chính

Mục đích của giải pháp tài chính là nhằm lành mạnh hóa và tạo tính minh bạch, tập trung và tăng cường nguồn lực tài chính để nâng cao khả năng sinh lời và hiệu quả hoạt động cho PV Building, từ đó tạo ra sức cạnh tranh lớn trên thị trường trong và ngoài nước với mô hình quản lý doanh nghiệp tiên tiến, cụ thể:

3.5.1.1. Các chỉ tiêu chính

Thứ nhất, gia tăng và đa dạng hóa các nguồn thu từ các hoạt động của PV Building, tận dụng tối đa sự hỗ trợ từ BSR.

Thứ hai, thực hiện tiết kiệm chi quản lý 7%/năm, dành tiền cho công tác R&D và Marketing. Phần đầu thu nhập tăng thêm bình quân nhân viên năm sau cao hơn 10% so với năm trước (không kể tăng lương và điều chỉnh mức lương tối thiểu).

3.5.1.2. Các giải pháp tài chính chủ yếu

Tài chính PV Building trước hết được sử dụng cho phát triển 3 lĩnh vực hoạt động chính như đã đề ra phía trên. Trong đó ưu tiên tập trung đầu tư vào sản xuất bao bì, hoạt động thương mại và các dịch vụ truyền thống (phương tiện vận tải, Khu nhà ở, cơ sở hạ tầng phục vụ hoạt động thương mại (Hạt nhựa, Pallet, LPG, Xăng dầu...) đây là các hoạt động xương sống của PV Building.

Xây dựng quy chế, điều lệ hoạt động Công ty với các chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn hoạt động phù hợp trong từng thời kỳ phát triển.

Huy động vốn cho các dự án đầu tư trọng điểm theo các kênh khác nhau, trong đó chú trọng đến 03 kênh:

Một là, vốn vay từ các ngân hàng thương mại: Tận dụng uy tín của PV Building để tiếp cận nguồn vốn này một cách linh hoạt và hợp lý. Đây sẽ là nguồn vốn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu nguồn vốn của PV Building trong thời gian đến. Để huy động được nguồn vốn này, PV Building phải chứng tỏ được mình là khách hàng có khả năng thanh toán thông qua hiệu quả hoạt động của mình, đồng thời tăng cường quan hệ với các cơ quan tài chính, tín dụng. Vốn vay thường có lãi suất cao do đó PV Building cần có biện pháp cụ thể trong từng lĩnh vực để tăng khả năng quay vòng vốn.

Hai là, vốn tái đầu tư: Là lợi nhuận để lại của PV Building. Đối với nguồn vốn này, PV Building phải tập trung quản lý, sử dụng xuất phát từ yêu cầu tối ưu hóa vốn và luân chuyển tiền tệ (lợi nhuận để tích lũy, các quỹ đầu tư phát triển, nguồn khấu hao, bán thanh lý tài sản...). Đây là nguồn vốn hết sức quan trọng nhưng hiện nay còn chiếm tỉ lệ tương đối nhỏ. Trong thời gian tới cần tăng cường tích lũy vốn, tăng tính tự chủ và góp phần giảm lãi vay ngân hàng.

Ba là, phát hành trái phiếu trả lãi theo hiệu quả hoạt động kinh doanh: PV Building có thể xin phép phát hành trái phiếu với hình thức trả lãi, gồm 02 phần: phần cơ bản có mức lãi suất thấp hơn mức lãi suất ngân hàng, phần lãi còn lại phụ thuộc vào hiệu quả hoạt động kinh doanh của PV Building, nếu PV Building hoạt động có hiệu quả thì phần lãi suất này sẽ cao, ngược lại thì phần lãi suất này sẽ thấp hoặc có thể là không có. Như thế, hoạt động kinh doanh của PV Building sẽ được xã hội quan tâm giám sát, từ đó buộc PV Building phải tổ chức hoạt động kinh doanh sao cho có hiệu quả hơn.

Để có thể huy động và sử dụng vốn có hiệu quả, PV Building cần thực hành tiết kiệm trong hoạt động kinh doanh; kiểm soát chặt chẽ các nguồn vay của các công ty thành viên nhằm giảm rủi ro trong kinh doanh; xây dựng và điều hành tiến độ đầu tư, tiến độ giải ngân các dự án của PV Building có hiệu quả ngay từ đầu; tích cực thu hồi nhanh vốn đầu tư để quay vòng vốn nhanh, không để tình trạng dây dưa, ứ đọng vốn do nợ khó đòi.

3.5.2. Giải pháp về nguồn nhân lực

3.5.2.1. Các mục tiêu chính

Thứ nhất, phát triển nguồn nhân lực cả về số lượng và chất lượng.

Thứ hai, chú trọng phát triển đội ngũ nhân viên làm công tác R&D và Marketing nhằm cải thiện chi phí kinh doanh, gia tăng lợi nhuận cho PV Building trong thời gian tới.

3.5.2.2. Các giải pháp nguồn nhân lực chủ yếu

Để thực hiện được định hướng chiến lược phát triển đã đề xuất, trong thời gian tới, PV Building cần phải tập trung đầu tư phát triển nguồn nhân lực theo các định hướng:

Thứ nhất, về công tác tuyển dụng nhân lực: Thực tế công tác tuyển dụng nhân sự của Công ty trong những năm gần đây đã có bước tiến đáng kể, chất lượng tuyển dụng đã được nâng lên. Tuy nhiên, để có thể theo kịp được xu thế phát triển, PV Building phải quan tâm hơn nữa đến khâu quản lý nhân sự, đặc biệt là tổ chức, sắp xếp, thực thi đúng với tiến trình và chất lượng dự kiến, đảm bảo tuyển dụng đúng người cho công việc.

Thứ hai, về công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực: Trong thời gian qua, công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực của PV Building đã có được sự quan tâm đầu tư với sự đa dạng hóa về nguồn kinh phí, phương thức đào tạo. Điều này đã góp phần quan trọng vào nâng cao chất lượng nguồn nhân lực của PV Building, giúp cho PV Building luôn hoàn thành nhiệm vụ kế hoạch được giao. Tuy vậy, công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực của PV Building vẫn còn nhiều bất cập, chưa đáp ứng được yêu cầu phát triển của Công ty. Để đổi mới và hoàn thiện công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, trong thời gian tới PV Building cần lưu ý đến một số giải pháp cụ thể dưới đây.

Thứ ba, cần xác định rõ đào tạo và phát triển nguồn nhân lực là giải pháp có tính quyết định tới nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, làm cho người lao động có kiến thức, kỹ năng công việc phù hợp để thực hiện công việc được giao. Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực phải được xác định là nhiệm vụ quan trọng của PV Building và là trách nhiệm của lãnh đạo các cấp trong Công ty.

Thứ tư, đầu tư vào xây dựng chương trình và kế hoạch đào tạo nội bộ của PV Building theo hướng cụ thể, thiết thực, hiệu quả. Trong thời gian đến, PV Building có thể thuê các chuyên gia tư vấn trong nước kết hợp với đội ngũ cán bộ nhân viên của mình để xây dựng chương trình và kế hoạch đào tạo nội bộ phù hợp.

3.5.3. Giải pháp về marketing

3.5.3.1. Các mục tiêu chính

Thứ nhất, cần phải xây dựng bộ phận Marketing chuyên nghiệp nhằm nâng cao năng lực nghiên cứu, dự báo thị trường vận tải biển phục vụ cho hoạt động kinh doanh của PV Building.

Thứ hai, phát triển thị trường kinh doanh cho PV Building.

3.5.3.2. Các giải pháp marketing chủ yếu

Thứ nhất, Tiếp tục triển khai kinh doanh và từng bước nâng cao hiệu quả các lĩnh vực hoạt động hiện có.

Thứ hai, sớm xây dựng bộ phận Marketing chuyên nghiệp nhằm thực hiện chiến lược phát triển đã đề xuất. Công ty nên xây dựng và quy hoạch bộ phận marketing chuyên trách, bộ phận này có chức năng, nhiệm vụ và phân giao công việc rõ ràng. Trong tình hình cạnh tranh ngày càng gay gắt hiện nay, Công ty nên thành lập các bộ phận marketing chuyên trách cho từng lĩnh vực như: marketing phát triển sản phẩm dịch vụ, marketing mở rộng thị trường.

3.5.4. Giải pháp về hoạt động nghiên cứu và phát triển

Trong thời gian tới, Công ty cần thành lập Tổ nghiên cứu phát triển, củng cố hoạt động của bộ phận R&D.

Tập trung tích lũy tài chính, tăng cường năng lực máy móc thiết bị, hạ tầng kỹ thuật, cán bộ quản lý dự án, công nhân kỹ thuật tay nghề cao... để có đủ năng lực, điều kiện, từng bước làm chủ được công nghệ.

Từng bước làm chủ khoa học, công nghệ nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, nâng cao uy tín thương hiệu đối với các dịch vụ.

Quản lý chặt chẽ định mức tiêu hao nhiên liệu, thực hiện tốt chương trình thực hành tiết kiệm, chống lãng phí trong tất cả các hoạt động của công ty, định mức vật tư, định mức hao hụt hàng hóa, chi phí bảo dưỡng sửa chữa nhằm góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

3.5.5. Giải pháp về tổ chức quản lý

Hoàn thiện, chuẩn hóa các quy trình quản lý tài chính trong công ty theo chuẩn mực: Tăng cường cơ chế giám sát, kiểm soát; Tăng cường tính công khai, minh bạch trong quản lý tài chính của công ty;

Hoàn thiện, chuẩn hóa các quy trình xây dựng quy chế, quy trình, chiến lược phát triển, kế hoạch thống kê.

Hoàn thiện, chuẩn hóa cơ chế về tuyển dụng, đào tạo nhân sự, chế độ tiền lương, đãi ngộ trong toàn công ty để thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao.

Phân cấp trách nhiệm, quyền hạn rõ ràng của các cấp trong công ty; củng cố các hoạt động chức năng của các phòng/PXSX phù hợp với tình hình thực tế.

3.5.6. Quản lý sự thay đổi

Với mục tiêu chiến lược phát triển đặt ra, những thay đổi sẽ tạo ra sự thay đổi xáo trộn trong tư duy, nhận thức, ảnh hưởng tới các bên liên quan..., lãnh đạo của PV Building cần phải ý thức được công tác quản lý sự thay đổi và có kế hoạch hành động cụ thể. Các giải pháp đưa ra như sau:

Kiện toàn Ban xây dựng chiến lược với sự tham gia của các cán bộ chủ chốt: Chủ tịch Hội đồng quản trị là Trưởng ban, thành viên HĐQT, Giám đốc, Phó giám đốc, Kế

toán trưởng là thành viên. Đây là những người có mức độ ảnh hưởng và khả năng quyết định tới sự thành công của hoạt động xây dựng chiến lược.

Lập kế hoạch và phân bổ nguồn lực hợp lý để triển khai thực hiện chiến lược phát triển; để thực hiện những sự thay đổi này cần phải có lộ trình và mất nhiều thời gian, không được nóng vội, đốt cháy giai đoạn.

Xây dựng cơ chế trao đổi thông tin giữa Ban xây dựng chiến lược với Tổ xây dựng chiến lược và các phòng ban, cán bộ công nhân viên trong toàn công ty, xác định chỉ tiêu đánh giá hiệu quả của sự thay đổi; truyền đạt các kiến thức về sự thay đổi cho mọi thành viên, từ lãnh đạo chủ chốt đến nhân viên trong toàn Công ty.

Hình thành văn hóa doanh nghiệp mang đậm hình ảnh của công ty.

3.5.7. Giải pháp về bảo vệ môi trường

PV Building cần cập nhật bổ sung và tổ chức các cuộc kiểm tra định kỳ, bắt thường để đảm bảo hệ thống quản lý an toàn của PV Building đã được xây dựng theo yêu cầu nhằm đạt được mục tiêu không tai nạn, sự cố về con người, tài sản và không nguy hại đến môi trường. Ngoài ra để thực hiện tốt công tác trên, Hệ thống quản lý an toàn của PV Building phải luôn được cập nhật theo các quy định của nhà nước.

3.6. Điều kiện và kiến nghị

3.6.1. Điều kiện cần để thực hiện chiến lược

- Về cơ chế, chính sách:

Chiến lược phát triển Công ty có đề xuất nội dung đưa PV Building trở thành cánh tay nối dài của BSR trong việc tiêu thụ các sản phẩm của Nhà máy Lọc dầu Dung Quất, vì vậy Người đại diện phần vốn của BSR tại PV Building kiến nghị BSR và PVN xem xét tiếp tục duy trì tỷ lệ sở hữu vốn tại PV Building như hiện nay để sớm có những định hướng phát triển cụ thể, phù hợp hơn đối với PV Building trong thời gian đến;

Để tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của PV Building trong thời gian tới, đặc biệt là công tác đầu tư mở rộng, nâng cao năng lực sản xuất của nhà máy bao bì đáp ứng cho BSR khi hoàn thành nâng cấp mở rộng và tăng cường hơn nữa công tác bao tiêu sản phẩm hạt nhựa PP, LPG, xăng dầu và các sản phẩm mới của NMLD Dung Quất. Do đó, nhu cầu sử dụng quỹ đất cũng tăng theo, vì vậy công ty kiến nghị kiến nghị Ban QLKKT Dung Quất, UBND tỉnh Quảng Ngãi chấp thuận giao bổ sung đất tại Khu 28 ha cho PV Building làm kho bãi, trung tâm giới thiệu, quảng bá sản phẩm của BSR và thực hiện các dịch vụ hậu cần khác phù hợp với định hướng phát triển của BSR và nhu cầu của các doanh nghiệp trong KKT Dung Quất.

- Về thị trường:

Đề xuất BSR xin PVN chủ trương tạo điều kiện để PV Building được tiêu thụ hạt nhựa PP mức >30% sản lượng của Nhà máy Lọc dầu Dung Quất trước và sau khi nâng cấp mở rộng. Và là đầu mối bao tiêu các loại hạt nhựa khác trong tương lai.

3.6.2. Một số kiến nghị

Để thực hiện thành công chiến lược phát triển đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045, BSR cần tiếp tục quan tâm và hỗ trợ một số vấn đề sau:

Thứ nhất, BSR hỗ trợ những đề xuất của PV Building như các nội dung trình bày nêu trên.

Thứ hai, Ủng hộ PV Building đầu tư dây chuyền sản xuất bao đóng gói hạt nhựa để nâng sản lượng phục vụ cho Nhà máy Lọc dầu khi hoàn thành nâng cấp mở rộng.

Thứ ba, Khu tập thể Đê bao Sông Trà đã đưa vào sử dụng từ đầu những năm 2000 nên đã xuống cấp, trong khi đó UBND tỉnh tăng giá thuê đất tại Khu tập thể Đê bao từ năm 2018 đã làm tăng chi phí vận hành và PV Building đã phải bù lỗ một khoản chi phí lớn hàng năm gây rất nhiều khó khăn trong việc thực hiện cải tạo và sửa chữa, PV Building kiến nghị BSR cho phép PV Building thực hiện đầu tư nâng cấp tổng thể Khu đê bao trong giai đoạn 2022-2025.

Thứ tư, Kiến nghị BSR về việc chấp thuận ký hợp đồng dài hạn đối với các dịch vụ sử dụng nhiều lao động phổ thông mà PV Building đã cung cấp ổn định trong những năm qua cho BSR, nhằm tạo việc làm ổn định, tạo sự yên tâm công tác cho người lao động./. Bên cạnh đó, việc BSR tổ chức đấu thầu rộng rãi nhằm đáp ứng tính minh bạch, công khai đối với các gói thầu vật tư, dịch vụ là thiết thực. Tuy nhiên, PV Building là Công ty con được thành lập để phục vụ các lĩnh vực thiết yếu về dịch vụ hậu cần của Công ty mẹ (BSR), kiến nghị Lãnh đạo BSR có những chính sách, cơ chế mở tạo cơ hội để PV Building được cung cấp nhiều hơn các dịch vụ, hàng hóa..., tạo việc làm và thu nhập ổn định cho người lao động, đồng thời cũng mang lại mức lợi tức tốt hơn cho các cổ đông;

TỜ TRÌNH
Về việc xin phê duyệt bổ sung ngành nghề kinh doanh

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022

Căn cứ Điều lệ Công ty cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 28/7/2021;

Xét Tờ trình số 09/TTr-PVBLD ngày 16/3/2021 của Giám đốc Công ty về việc bổ sung ngành nghề kinh doanh;

Nhằm đảm bảo việc tổ chức hoạt động kinh doanh đúng quy định, Hội đồng quản trị Công ty trân trọng báo cáo và xin ý kiến Đại hội đồng cổ đông phê duyệt bổ sung ngành nghề kinh doanh:

STT	Tên ngành	Mã ngành
1	Dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác chưa được phân vào đâu Chi tiết: - Cung cấp trọn gói hoặc riêng lẻ các dịch vụ kỹ thuật, dịch vụ bảo dưỡng, sửa chữa các thiết bị, máy móc, đường ống, bồn bể, các hệ thống công nghệ, các hệ thống tự động hóa và điện; - Cung cấp các dịch vụ hệ thống quản lý bảo dưỡng chuyên nghiệp có chất lượng cao; - Dịch vụ trợ giúp kỹ thuật sửa chữa, bảo dưỡng các thiết bị, máy móc công nghiệp; - Cung cấp dịch vụ vận hành, bảo dưỡng, lắp đặt cho các công trình trong và ngoài ngành dầu khí; - Cung cấp các dịch vụ kiểm tra, chạy thử các hệ thống công nghiệp, hệ thống đường ống, hệ thống điện điều khiển; - Xuất, nhập khẩu các mặt hàng Công ty kinh doanh; - Ủy thác và nhận sự ủy thác của việc Xuất, nhập khẩu về hàng hóa.	8299
2	Giặt là, làm sạch các sản phẩm dệt và lông thú	9620



STT	Tên ngành	Mã ngành
3	Sản xuất sản phẩm từ plastic Chi tiết: - Sản xuất sản phẩm khác từ plastic	2220

Trân trọng!

Nơi nhận:

- Như trên;
- Các thành viên HĐQT, BKS;
- Lưu VT, Thư ký



**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**




Phạm Tuấn Anh



Số: /NQ-PVBLD

Quảng Ngãi, ngày tháng 4 năm 2022

DỰ THẢO

NGHỊ QUYẾT
Đại hội đồng cổ đông thường niên
Công ty Cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí năm 2022

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
CÔNG TY CỔ PHẦN NHÀ VÀ THƯƠNG MẠI DẦU KHÍ

Căn cứ Luật Doanh nghiệp 2020 và các văn bản hướng dẫn thi hành;

Căn cứ Điều lệ Công ty Cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí;

Căn cứ Biên bản Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022 Công ty Cổ phần Nhà và Thương mại Dầu khí ngày 14 tháng 4 năm 2022.

QUYẾT NGHỊ:

Điều 1. Thông qua Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2021 và Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2022; Báo cáo hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2021, Báo cáo tài chính năm 2021 đã được kiểm toán, Báo cáo hoạt động của Ban kiểm soát năm 2021, với các nội dung chính như sau:

1.1 Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2021

TT	Chỉ tiêu	Đvt	Kế hoạch năm 2021	Thực hiện năm 2021	Tỷ lệ hoàn thành KH
I	Chỉ tiêu tài chính				
1	Tổng doanh thu	tỷ đồng	540,00	864,45	160%
2	Tổng chi phí (chưa lương)	tỷ đồng	493,96	815,08	165%
3	Lợi nhuận trước thuế	tỷ đồng	16,40	18,21	111%
4	Nộp ngân sách nhà nước	tỷ đồng	8,93	12,51	140%
5	Lợi nhuận sau thuế	tỷ đồng	14,98	15,93	106%
II	Chỉ tiêu lao động tiền lương				
1	Lao động bình quân	người	338,00	323,00	96%
2	Năng suất lao động bình quân theo tổng doanh thu trừ chi phí chưa lương	triệu đồng/ng/tháng	11,35	12,74	112%

TT	Chỉ tiêu	Đvt	Kế hoạch năm 2021	Thực hiện năm 2021	Tỷ lệ hoàn thành KH
3	Tiền lương bình quân người lao động	triệu đồng/ng/tháng	6,60	7,41	112%
4	Quỹ lương người lao động	triệu đồng	26,77	28,71	107%
III	Chỉ tiêu về đầu tư XDCB và mua sắm thiết bị		4,00	1,30	33%
1	Đầu tư XDCB		-	-	
2	Mua sắm trang thiết bị	tỷ đồng	4,00	1,30	33%

1.2 Tình hình chi lương cán bộ quản lý chuyên trách và chi trả phụ cấp kiêm nhiệm của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát:

Đơn vị tính: Triệu đồng

Stt	Khoản mục	Kế hoạch 2021	Thực hiện 2021	Ghi chú
1	Quỹ tiền lương Người quản lý chuyên trách	2.666,08	2.239,80	Giảm quỹ lương do số NQL thực hiện thấp hơn so với kế hoạch
2	Quỹ thù lao của Người quản lý không chuyên trách	201,60	216,00	Tăng quỹ thù lao do lợi nhuận thực hiện vượt kế hoạch

1.3 Phương án phân chia lợi nhuận sau thuế:

Đơn vị tính: Đồng

Lợi nhuận sau thuế	15.926.762.438
1. Trích lập Quỹ Khen thưởng - Phúc lợi (1,5 tháng lương bình quân thực hiện của người lao động)	3.588.465.752
2. Thưởng hoàn thành nhiệm vụ (1,5 tháng lương, thù lao bình quân thực hiện của Người quản lý)	306.975.000
3. Lợi nhuận còn lại sau khi trích lập các quỹ và thưởng hoàn thành nhiệm vụ (chia cổ tức cho các cổ đông)	12.031.321.686
Công ty TNHH MTV Lọc - Hóa dầu Bình Sơn: 83,26%	10.017.278.436
Nhà khách Cẩm Thành: 3,14%	377.783.501
Nhóm cổ đông cá nhân: 13,6%	1.636.259.749

Tỷ lệ cổ tức/vốn điều lệ: 6,87%

2. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2022

2.1. Mục tiêu

- Tiếp tục thực hiện và tuân thủ nghiêm túc các quy định về phòng chống dịch bệnh Covid-19 đã được Chính phủ, Bộ Y tế, các cơ quan Trung ương, địa phương và Tập đoàn ban hành. Thường xuyên cập nhật, dự báo diễn biến của dịch bệnh Covid-19, xây dựng kế hoạch thích ứng an toàn, kiểm soát dịch bệnh đảm bảo phù hợp chiến lược chuyển trạng thái kinh tế - xã hội của Chính phủ và đặc thù hoạt động của đơn vị, nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của đơn vị.

- Tập trung vận hành Nhà máy sản xuất bao bì an toàn, ổn định, liên tục ở công suất tối ưu phù hợp với nhu cầu và tình hình thị trường, tối đa hoá hiệu quả SXKD của PV Building.

- Tiếp tục hoàn thiện bổ sung Chiến lược phát triển Công ty đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045 phù hợp với điều kiện phát triển kinh doanh của Công ty và định hướng chiến lược của cổ đông chi phối trong thời gian đến.

- Nâng cao hiệu quả công tác đánh giá thông tin dự báo, thông tin thị trường trong nước và ngoài nước, tình hình dịch bệnh nhằm xây dựng phương án mua dầu thô, sản xuất kinh doanh phù hợp, giảm thiểu rủi ro nâng cao hiệu quả kinh doanh của PV Building.

Thường xuyên rà soát, nghiên cứu các giải pháp để tiếp tục tiết giảm chi phí SXKD, đầu tư và mua sắm tài sản cố định (TSCĐ) nhằm góp phần nâng cao hiệu quả SXKD.

- Đẩy mạnh công tác chuyển đổi số để nâng cao công tác quản trị để nâng cao độ chính xác và kịp thời của thông tin báo cáo góp phần nâng cao hiệu quả điều hành SXKD.

- Tổ chức thành công ĐHĐCĐ thường niên và chương trình gặp gỡ nhà đầu tư năm 2022 (dự kiến trong Quý 2) theo hình thức trực tiếp kết hợp trực tuyến.

- Nâng cao chất lượng dịch vụ quản lý nhà và các dịch vụ hậu cần khác theo hướng ngày càng chuyên nghiệp, lấy chất lượng và phong cách phục vụ làm tiêu chí hàng đầu;

- Nâng cao chất lượng sản phẩm bao bì, kiểm soát tốt ở tất cả các khâu sản xuất để trở thành nhà sản xuất bao bì có uy tín trên thị trường cả nước đối với tất cả các dòng sản phẩm hiện có; tìm hiểu thị trường các nước trong khu vực để hướng đến xuất khẩu sản phẩm bao bì;

- Xây dựng phương án phân phối PP trên địa bàn toàn quốc; kế hoạch tham gia vào thị trường phân phối LPG, xăng, dầu trên địa bàn Quảng Ngãi và khu vực miền Trung; tiếp tục duy trì các hoạt động thương mại hiện có;

- Thường xuyên cập nhật, hoàn thiện hệ thống tiêu chuẩn, định mức kinh tế kỹ thuật, kiện toàn hệ thống văn bản pháp lý và tăng cường giám sát nội bộ;

- Triển khai chính sách đãi ngộ thỏa đáng cho người lao động có trình độ, Nghiên cứu, xây dựng chính sách nhân sự, lương thưởng nhằm nâng cao chất lượng, hiệu quả lao động và thu hút nhân sự chất lượng cao.

- Khẩn trương hoàn thiện các báo cáo đầu tư để báo cáo cấp thẩm quyền phê duyệt, chấp thuận đầu tư kho chứa nguyên liệu, xưởng sản xuất Pallet, sửa chữa khu Tập thể Đề bao sông Trà và quy hoạch khu 4,6 hecta...

- Tiếp tục đánh giá, triển khai công tác đầu tư xây dựng cơ bản và mua sắm trang thiết bị, tài sản cố định phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh của công ty, đảm bảo hiệu quả, kịp thời, tiết kiệm và phát huy tối đa mục tiêu đầu tư, mua sắm.

- Thực hiện công tác đầu tư xây dựng cơ bản và mua sắm trang thiết bị, tài sản cố định phù hợp với tình hình tài chính của Công ty, đảm bảo nguồn vốn triển khai và không làm ảnh hưởng đến tiến độ, hiệu quả của công tác đầu tư, mua sắm.

- Không ngừng hoàn thiện công tác tổ chức nhân sự, đào tạo nâng cao nghiệp vụ cho CBCNV, bổ sung nhân sự có năng lực quản lý điều hành.

2.2 Chỉ tiêu kế hoạch năm 2022

TT	Chỉ tiêu	Đvt	Kế hoạch 2022
I	Chỉ tiêu tài chính		
1	Vốn chủ sở hữu	Tỷ đồng	193,28
2	Doanh thu	Tỷ đồng	860,00
3	Chi phí	Tỷ đồng	843,00
4	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	17,00
5	Nộp ngân sách nhà nước	Tỷ đồng	12,30
6	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	15,00
II	Chỉ tiêu lao động – tiền lương		
1	Lao động bình quân	Người	330,00
2	Năng suất lao động BQ theo tổng doanh thu trừ chi phí chưa lương	Triệu đồng/ng /tháng	11,90
3	Thu nhập tính theo lao động bình quân	Triệu đồng /người/tháng	6,92
III	Chỉ tiêu về đầu tư XDCB và mua sắm thiết bị		71,00
1	Đầu tư XDCB		20,00
2	Mua sắm trang thiết bị		51,00

2.3 Kế hoạch quỹ tiền lương người quản lý và thù lao kiêm nhiệm năm 2022

Đơn vị tính: Triệu đồng

Stt	Khoản mục	Số lượng (người)	Kế hoạch 2022	Ghi chú
1	Quỹ tiền lương Người quản lý	6,67	2.522,18	Dự kiến bổ sung 01 nhân sự giữ chức danh Kế toán trưởng
2	Quỹ thù lao của Người quản lý không chuyên trách	03	201,67	

Hội đồng quản trị quy định mức chi tiền lương và thù lao kiêm nhiệm cho từng chức danh cụ thể theo kết quả sản xuất kinh doanh và phù hợp với quy định tại Nghị định số 53/2016/NĐ-CP ngày 13/06/2016 của Chính phủ *Quy định về lao động, tiền lương, thù lao, tiền thưởng đối với công ty có cổ phần, vốn góp chi phối của Nhà nước* và Thông tư số 28/2016/TT-BLĐTBXH ngày 01/09/2016 của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội *Hướng dẫn thực hiện quy định về lao động, tiền lương, thù lao, tiền thưởng đối với công ty có cổ phần, vốn góp chi phối của Nhà nước* và quy định của cấp thẩm quyền.

2.4 Kế hoạch phân chia lợi nhuận sau thuế:

Đơn vị tính: Triệu đồng

Lợi nhuận sau thuế	15.000,00
1. Trích lập Quỹ Khen thưởng - Phúc lợi (1,5 tháng lương bình quân của người lao động)	3.422,86
2. Thưởng hoàn thành nhiệm vụ (1,5 tháng lương, thù lao bình quân của Người quản lý)	340,48
3. Lợi nhuận chia cổ tức cho cổ đông theo tỷ lệ vốn góp (Lợi nhuận còn lại sau khi đã trích lập các quỹ)	11.236,66

* Tỷ lệ cổ tức/vốn điều lệ: 6,41%

Điều 2. Các nội dung khác:

1. Thống nhất: Chọn Công ty TNHH Deloitte Việt Nam là đơn vị kiểm toán độc lập cho Báo cáo tài chính năm 2022 của Công ty.

2. Chấp thuận:

2.1. Thông qua nội dung Chiến lược phát triển Công ty đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045 theo đề nghị của Hội đồng quản trị tại Tờ trình số /TTr-HĐQT-PVBLD ngày /3/2022.

2.2. Chấp thuận nội dung bổ sung ngành nghề kinh doanh của Công ty theo đề nghị của Hội đồng quản trị tại Tờ trình số /TTr-HĐQT-PVBLD ngày /3/2022; đồng thời, ủy quyền cho Hội đồng quản trị phê duyệt nội dung bổ sung, sửa đổi ngành nghề kinh doanh của Công ty trong năm 2022 khi có đề nghị của Giám đốc.

2.3. Ủy quyền cho Hội đồng quản trị có ý kiến chấp thuận đối với các hợp đồng, giao dịch giữa Công ty với người có liên quan thuộc thẩm quyền chấp thuận của Đại hội đồng cổ đông phát sinh sau kỳ Đại hội này đến Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2023.

Điều 3. Nghị quyết này được các cổ đông biểu quyết thông qua toàn văn tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022 với số phiếu phiếu biểu quyết tương đương% tổng số cổ phần của Công ty, tỷ lệ% số cổ phần của cổ đông và đại diện cổ đông có quyền biểu quyết có mặt tại Đại hội.

Các ông/bà Chủ tịch HĐQT, Thành viên HĐQT, Ban kiểm soát, Giám đốc, Trưởng cấp phòng Công ty, các tổ chức và cá nhân liên quan chịu trách nhiệm thi hành Nghị quyết này./.

Nơi nhận:

- Các cổ đông;
- Như Điều 3;
- Lưu VT, Thư ký.

**CHỦ TỌA ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

Phạm Tuấn Anh