

BAN TỔ CHỨC ĐẦU GIÁ BÁN CỔ PHẦN TỔNG CÔNG TY XĂNG DẦU VIỆT NAM LẦN ĐẦU RA CÔNG CHÚNG VÀ TỔNG CÔNG TY XĂNG DẦU VIỆT NAM KHUYẾN CẦU CÁC NHÀ ĐẦU TƯ NÊN ĐỌC CÂN THẬN CÁC THÔNG TIN TRONG TÀI LIỆU NÀY VÀ QUY CHẾ ĐẦU GIÁ TRƯỚC KHI THAM GIA ĐẦU GIÁ.

BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN CHÀO BÁN CỔ PHIẾU LẦN ĐẦU RA CÔNG CHÚNG TỔNG CÔNG TY XĂNG DẦU VIỆT NAM



PETROLIMEX

TỔ CHỨC THỰC HIỆN ĐẦU GIÁ



SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI

Địa chỉ: Số 81 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Tp. Hà Nội

Điện thoại: (84.4) 39360750 Fax: (84.4) 39347818

TỔ CHỨC TƯ VẤN



CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN

Trụ sở chính: 72 Nguyễn Huệ, Quận 1, TP. HCM

Điện thoại: (84.8) 38242897 Fax: (84.8) 38242997

Chi nhánh Hà Nội: 1C Ngô Quyền, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84.4) 39366321 Fax: (84.4) 39366311

BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN VÀ TÀI LIỆU SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI

TỔNG CÔNG TY XĂNG DẦU VIỆT NAM

Địa chỉ: Số 1 Khâm Thiên, Đống Đa, Hà Nội, Việt Nam

Điện thoại: (84.4) 38512603 Fax: (84.4) 38519203

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN

Trụ sở chính: 72 Nguyễn Huệ, Quận 1, TP. HCM

Điện thoại: (84.8) 38242897 Fax: (84.8) 38242997

Chi nhánh Hà Nội: 1C Ngô Quyền, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84.4) 39366321 Fax: (84.4) 39366311

VÀ CÁC ĐẠI LÝ ĐẦU GIÁ KHÁC THEO QUY CHẾ TỔ CHỨC ĐẦU GIÁ

Tháng 06 - 2011

MỤC LỤC

I. CÁC KHÁI NIỆM VÀ THUẬT NGỮ VIẾT TẮT	6
II. THÔNG TIN VỀ ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ	8
1. Tổ chức phát hành	8
2. Cơ cấu chào bán và phương thức thanh toán	8
3. Cổ phiếu chào bán theo hình thức đấu giá công khai	8
4. Đối tượng tham gia và số lượng cổ phần đăng ký mua	8
5. Thời gian và địa điểm thực hiện	9
6. Các đối tác liên quan tới đợt chào bán	9
7. Kế hoạch sử dụng số tiền thu được từ đợt bán đấu giá	10
8. Những điểm nổi bật của cổ phiếu chào bán	10
9. Các rủi ro dự kiến	12
III. CĂN CỨ PHÁP LÝ CỦA ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ	16
IV. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN	17
1. Ban chỉ đạo cổ phần hoá Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam	17
2. Đại diện Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam	17
3. Đại diện Tổ chức tư vấn bán đấu giá – Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn	17
V. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH	18
1. Giới thiệu chung	18
2. Ngành nghề kinh doanh	18
3. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	18
4. Cơ cấu tổ chức	19
5. Hoạt động sản xuất kinh doanh	26
6. Nguồn nhân lực	33
7. Giá trị doanh nghiệp tại thời điểm ngày 01 tháng 01 năm 2010	35
8. Tình hình tài sản, công nợ và nguồn vốn	38
9. Tình hình hoạt động kinh doanh và kết quả hoạt động kinh doanh trong 3 năm trước khi thực hiện cổ phần hóa	40
10. Vị thế công ty trong ngành	54
VI. CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CỦA TỔNG CÔNG TY SAU CỔ PHẦN HÓA	57
1. Mô hình Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam	57
2. Thông tin chung về Công ty mẹ	59
3. Thông tin chung về các đơn vị thành viên trong Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam	60
4. Cơ chế hoạt động – quan hệ nội bộ sau khi hình thành Tập đoàn Xăng Dầu Việt Nam	65
5. Kế hoạch kinh doanh sau cổ phần hóa	65
6. Các giải pháp thực hiện	70
VII. KẾT LUẬN	75

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1: Các Công ty Xăng dầu trực thuộc Tổng Công ty	24
Bảng 2: Các công ty do Tổng Công ty sở hữu trên 50% vốn điều lệ.....	25
Bảng 3: Các công ty liên kết của Petrolimex	26
Bảng 4: Cơ cấu lao động phân loại theo giới tính.....	34
Bảng 5: Cơ cấu lao động phân loại theo trình độ	34
Bảng 6: Kết quả xác định giá trị doanh nghiệp tại thời điểm 01/01/2010	35
Bảng 7: Cơ cấu tài sản và nguồn vốn tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp 01/01/2010.....	38
Bảng 8: Bảng kê tài sản cố định.....	39
Bảng 9: Hiện trạng sử dụng đất đai	39
Bảng 10: Công nợ tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp	40
Bảng 11: Kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất 2008 – 2010	41
Bảng 12: Một số chỉ tiêu tài chính công ty hợp nhất	45
Bảng 13: Kết quả hoạt động kinh doanh tổng hợp khối xăng dầu giai đoạn 2008 - 2010.....	48
Bảng 14: Cơ cấu chi phí theo hoạt động.....	49
Bảng 15: Một số tỷ số tài chính của Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam năm 2008 – 2010.....	49
Bảng 16: Danh sách một số khách hàng lớn của PETROLIMEX.....	51
Bảng 17: Công tác đầu tư phát triển 2008 – 2010	53
Bảng 18: Cơ cấu vốn điều lệ, tỷ lệ cổ phần dự kiến của các cổ đông	60
Bảng 19: Tổng hợp các chỉ tiêu từ 2011 – 2013	67
Bảng 20: Chỉ tiêu tài chính của khối cổ phần & TNHH nhiều thành viên.....	67
Bảng 21: Chỉ tiêu tài chính tổng hợp của Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam giai đoạn 2011 - 2013	70
Bảng 22: Kế hoạch đầu tư xây dựng cơ bản giai đoạn 2011 – 2013	73

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1: Cơ cấu tổ chức của Tổng Công ty trước cổ phần hóa.....	21
Sơ đồ 2: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Văn phòng Tổng Công ty.....	23
Sơ đồ 3: Doanh thu và lợi nhuận gộp hợp nhất năm 2008 – 2010.....	42
Sơ đồ 4: Doanh thu theo lĩnh vực kinh doanh Công ty hợp nhất năm 2008 – 2010	42
Sơ đồ 5: Lợi nhuận gộp theo lĩnh vực kinh doanh Công ty hợp nhất 2008 – 2010.....	43
Sơ đồ 6: Sản lượng nhập khẩu cho thị trường nội địa, tái xuất và chuyển khẩu năm 2008 – 2010	46
Sơ đồ 7: Sản lượng xuất bán cho thị trường nội địa và tái xuất 2008 – 2010.....	46
Sơ đồ 8: Cơ cấu xuất bán tái xuất theo thị trường năm 2010	47
Sơ đồ 9: Chuỗi kinh doanh phân phối xăng dầu.....	52
Sơ đồ 10: Dự báo nhu cầu tiêu thụ xăng dầu tới 2020.....	56
Sơ đồ 11: Dự báo nhu cầu tiêu thụ các sản phẩm dầu tới 2050	56
Sơ đồ 12: Mô hình Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam	58

LỜI MỞ ĐẦU

Bản công bố thông tin này được lập và công bố liên quan đến việc phát hành cổ phần lần đầu ra công chúng theo hình thức đấu giá công khai là một phần của quá trình cổ phần hóa Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam.

Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam do Nhà nước sở hữu 100% vốn điều lệ với lĩnh vực kinh doanh chính là xăng dầu (tập trung tại Văn phòng Tổng Công ty và 43 Công ty xăng dầu thành viên).

Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam đã được Chính phủ phê duyệt phương án cổ phần hóa kết hợp với việc cơ cấu lại tổ chức toàn Tổng Công ty để hình thành Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam đa sở hữu. Hình thức cổ phần hóa của Tổng Công ty là giữ nguyên phần vốn Nhà nước hiện có tại doanh nghiệp, phát hành thêm cổ phần để tăng vốn điều lệ và Nhà nước nắm giữ tối thiểu 75% vốn điều lệ.

Sau khi hoàn thành quá trình cổ phần hóa, Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam và các đơn vị thành viên sẽ được cơ cấu lại để hình thành nhóm công ty liên kết dưới hình thức công ty mẹ - công ty con. Các công ty trong tổ hợp hoạt động theo quy định của Luật Doanh nghiệp, Nghị định số 101/2009/NĐ-CP ngày 05/11/2009 của Chính phủ về thí điểm thành lập, tổ chức và quản lý tập đoàn kinh tế Nhà nước và các quy định pháp luật có liên quan. Trong đó:

1. Công ty mẹ: Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam

2. Đơn vị thành viên:

- 06 Tổng Công ty hoạt động trên 06 lĩnh vực kinh doanh chính
- 43 Công ty Xăng dầu thành viên do Tập đoàn sở hữu 100% vốn
- Các công ty con Tập đoàn nắm giữ trên 50% vốn điều lệ hoặc nắm quyền kiểm soát
- Các công ty liên kết do Tập đoàn Petrokimex nắm giữ dưới 50% vốn điều lệ

Với tư cách là Tổ chức Công bố thông tin đồng thời là Tổ chức phát hành, Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam xin lưu ý các nhà đầu tư nên dựa vào các thông tin được trình bày trong Bản công bố thông tin này và Quy chế đấu giá do Tổ chức đấu giá ban hành để đưa ra quyết định đầu tư của mình. Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam chưa ủy quyền cho bất cứ tổ chức/cá nhân nào cung cấp cho nhà đầu tư các thông tin được trình bày trong Bản công bố thông tin này.

I. CÁC KHÁI NIỆM VÀ THUẬT NGỮ VIẾT TẮT

Bán đấu giá cổ phần	Là hình thức bán cổ phần của Doanh nghiệp Nhà nước cổ phần hóa công khai cho các nhà đầu tư có sự cạnh tranh về giá, ở đây cụ thể là cổ phần của Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam
Nhà đầu tư	Là tổ chức kinh tế và cá nhân trong nước theo quy định tại Điều 6 Nghị định 109/2007/NĐ-CP ngày 26/06/2007 của Chính phủ về việc chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần.
Ban chỉ đạo cổ phần hoá	Ban chỉ đạo cổ phần hoá Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam
- Tổ chức phát hành	Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam là doanh nghiệp Nhà nước được thành lập theo Quyết định 224/TTg của Thủ tướng Chính phủ ngày 17 tháng 04 năm 1995, hoạt động theo mô hình Tổng Công ty Nhà nước.
- Tổ chức công bố thông tin	Là một pháp nhân hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần được chuyển đổi từ Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam sau khi cổ phần hóa, hoạt động theo Luật Doanh nghiệp, Nghị định 101/2009/NĐ-CP ngày 05/11/2009 và các quy định pháp luật có liên quan.
- Tổng Công ty	- Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam
- Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam	- Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam
- Tập đoàn	Là báo cáo tài chính của Văn phòng Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam và các Công ty kinh doanh xăng dầu trực thuộc trước cổ phần hóa.
Petrolimex	Là báo cáo tài chính được lập trên cơ sở hợp nhất báo cáo tài chính tổng hợp của Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam và báo cáo tài chính của các công ty do Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam kiểm soát trước cổ phần hóa.
Báo cáo tài chính tổng hợp	Là báo cáo tài chính Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam
Báo cáo tài chính hợp nhất	Là báo cáo tài chính của Công ty mẹ của Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam và các Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên kinh doanh xăng dầu do Công ty mẹ nắm giữ 100% vốn sau cổ phần hóa.
Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam	Là báo cáo tài chính được lập trên cơ sở hợp nhất báo cáo tài chính tổng hợp Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam và báo cáo tài chính của các công ty do Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam kiểm soát sau cổ phần hóa.
Báo cáo tài chính Công ty mẹ	Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn
Báo cáo tài chính tổng hợp Tập đoàn	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
Báo cáo tài chính hợp nhất Tập đoàn	Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên
SSI	Công ty Cổ phần
Giấy CNĐKKD	Công ty
TNHH 1TV	Điêzen
CTCP	
CT	
DO	

HĐQT
BKS

Hội đồng quản trị
Ban Kiểm soát

II. THÔNG TIN VỀ ĐỢT BÁN ĐẦU GIÁ

1. Tổ chức phát hành

TỔNG CÔNG TY XĂNG DẦU VIỆT NAM

- Địa chỉ: Số 1, Khâm Thiên, Đống Đa, Hà Nội
- Điện thoại: (844) 38512603
- Fax: (844) 38519203

2. Cơ cấu chào bán và phương thức thanh toán

Đối tượng	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)	Phương thức bán và thời hạn thanh toán tiền mua CP	Giá bán
Nhà nước	1.016.401.867	94,99%	Giữ nguyên	Không áp dụng
CBCNV	21.172.200	1,98%	Bán theo danh sách người lao động được mua cổ phần ưu đãi trong vòng 15 ngày kể từ ngày Sở Giao dịch chứng khoán công bố giá đấu thành công bình quân.	Giá đấu thành công bình quân x 60%
Công đoàn (ước tính)	5.000.000	0,47%	Bán trong vòng 15 ngày kể từ ngày Sở Giao dịch chứng khoán công bố giá đấu thành công bình quân	Giá đấu thành công bình quân x 60%
Cổ phần bán đấu giá công khai	27.425.933	2,56%	Bán đấu giá công khai tại SGDCK Hà Nội. Thời điểm thực hiện đấu giá và thanh toán tiền mua cổ phần theo Quy chế bán đấu giá cổ phần do SGDCK ban hành. Giá khởi điểm 15.000/cp	Theo giá đấu thực tế thành công
Tổng cộng	1.070.000.000	100%		

Nguồn: Quyết định 828/QĐ-TTg ngày 31/05/2011

3. Cổ phiếu chào bán theo hình thức đấu giá công khai

- Số lượng cổ phiếu chào bán: 27.425.933 cổ phần
- Loại cổ phiếu: Cổ phần phổ thông
- Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần
- Giá khởi điểm: 15.000 đồng/cổ phần
- Phương thức chào bán: Đấu giá theo mô hình đấu giá hai cấp tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội.

4. Đối tượng tham gia và số lượng cổ phần đăng ký mua

- Đối tượng tham gia: Các tổ chức, cá nhân trong nước đáp ứng điều kiện theo quy định của Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Tổng Công ty Xăng dầu Việt

- Nam.
- Số lượng cổ phần đăng ký đặt mua tối thiểu: 100 cổ phần
- Số lượng đặt mua tối đa: 27.425.933 cổ phần
- Số lượng đặt mua: Theo bội số 100 (trừ trường hợp nhà đầu tư đặt mua toàn bộ khối lượng cổ phần đấu giá)
- Đặt cọc: Bằng 10% giá trị tổng số cổ phần đăng ký mua tính theo giá khởi điểm.

5. Thời gian và địa điểm thực hiện

- Thời gian và địa điểm nhận công bố thông tin, đăng ký tham gia đấu giá, nộp tiền đặt cọc, phát phiếu tham dự đấu giá: Quy định tại Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam.
- Thời gian đăng ký tại các đại lý đấu giá: Theo quy định trong Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam.
- Thời gian các Đại lý nhận phiếu tham dự đấu giá: Theo quy định trong Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam.
- Thời gian tổ chức đấu giá: Theo quy định trong Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam.
- Địa điểm tổ chức đấu giá: Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội - Số 81 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội
- Thời hạn thanh toán tiền mua cổ phần và nhận lại tiền đặt cọc: Theo quy định trong Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam.
- Tổng Công ty thực hiện bán đấu giá một lần, tùy số lượng bán thành công sẽ điều chỉnh vốn điều lệ (nếu có) để chuyển Tổng Công ty sang hoạt động theo hình thức công ty cổ phần.

6. Các đối tác liên quan tới đợt chào bán

- **Tổ chức thực hiện bán đấu giá cổ phần**

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI

Địa chỉ: Sàn đấu giá, Tầng 6, Số 81 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 3934 7401 Fax: (84-4) 3936 5395

Website: www.hnx.vn

- **Tổ chức tư vấn bán đấu giá**

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN

Trụ sở chính: 72 Nguyễn Huệ, Quận 1, TP. HCM

Điện thoại: (848) 38242897 - Fax: (848) 38242997

Chi nhánh Hà Nội: 1C Ngô Quyền, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: +84 4 39366321, Fax: +84 4 39366311

Website: www.ssi.com.vn

- **Tổ chức tư vấn xác định giá trị doanh nghiệp**

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỊNH GIÁ VÀ DỊCH VỤ TÀI CHÍNH VIỆT NAM

Địa chỉ: Số 3 Thụy Khuê, Quận Ba Đình, Hà Nội
Điện thoại: 080 44186 Fax: 04. 38472271
Website: www.vvfc.vn

• **Tổ chức tư vấn lập phương án cổ phần hóa**

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BÀN VIỆT

Trụ sở chính: 67 Hàm Nghi, phường Nguyễn Thái Bình, quận 1, thành phố Hồ Chí Minh
Điện thoại: (84) 8 3914 3588 Fax: (84) 8 3914 3209
Website: www.vcsc.com.vn

Chi nhánh Hà Nội: Tầng 6, 109 Trần Hưng Đạo, Phường Cửa Nam, Quận Hoàn Kiếm, TP Hà Nội.

Điện thoại: (84) 4 6262 6999 Fax: (84) 4 6278 2688

• **Tổ chức kiểm toán**

CÔNG TY TNHH DELOITTE VIỆT NAM

Địa chỉ: Tầng 12A, 12B, 15, 16 Tòa nhà Vinaconex, 34 Láng Hạ, Đống Đa, Hà Nội
Điện thoại: (84) 4 6288 3568 Fax: (84) 4 6288 5678
Website: www.deloitte.com/vietnam

7. Kế hoạch sử dụng số tiền thu được từ đợt bán đấu giá

7.1. Phân phối số tiền thu được từ đợt phát hành cổ phần

- Phần giá trị tương ứng với số cổ phần phát hành thêm tính theo mệnh giá sẽ được giữ lại tại tổ chức phát hành.
- Phần thặng dư vốn được sử dụng để thanh toán chi phí cổ phần hóa và thực hiện chính sách với người lao động dôi dư theo quy định hiện hành.
- Số tiền còn lại (nếu có) để lại cho công ty cổ phần và chuyển về Nhà nước theo tỷ lệ tương ứng với số cổ phần phát hành thêm trong cơ cấu vốn điều lệ.

7.2. Kế hoạch sử dụng số tiền thu được từ đợt phát hành

Số tiền thu được từ việc cổ phần hóa để lại Petrolimex sẽ được sử dụng để đáp ứng nhu cầu vốn tài trợ năm 2011 - 2012 cho dự án Tổ hợp Lọc - Hóa dầu Nam Vân Phong, đầu tư góp vốn vào công ty con, công ty liên kết và đầu tư cơ sở vật chất phục vụ lĩnh vực kinh doanh xăng dầu.

8. Những điểm nổi bật của cổ phiếu chào bán

8.1. Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam là doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu lớn nhất cả nước

Tổng Công ty hiện đang dẫn đầu thị trường về thị phần nhập khẩu và tiêu thụ xăng dầu với:

- Sản lượng xăng dầu nhập khẩu bình quân đạt 8,92 triệu m³/năm (2008 - 2010), Petrolimex đang đứng đầu về sản lượng nhập khẩu trong số 13 doanh nghiệp đầu mối kinh doanh xăng dầu với tỷ trọng chiếm khoảng 55% tổng sản lượng nhập khẩu.
- Sản lượng tiêu thụ bình quân hàng năm (bao gồm bán nội địa, tái xuất, chuyển khẩu) đạt 8,86 triệu m³/năm (2008 - 2010). Đối với thị trường xăng dầu trong nước, Petrolimex chiếm khoảng 54 - 55% thị phần. Đối với hoạt động xuất bán tái xuất, Petrolimex chiếm 60% thị phần đối với thị trường chủ yếu là Campuchia.

Doanh thu từ kinh doanh xăng dầu của Tổng Công ty năm 2009 đạt 94 nghìn tỷ đồng, năm 2010 đạt 117 nghìn tỷ đồng, chiếm 84% tổng doanh thu hợp nhất toàn Tổng Công ty.

Có được mức sản lượng tiêu thụ và doanh thu đáng ghi nhận như trên, Tổng Công ty đã đầu tư mạng lưới cung ứng xăng dầu hoàn chỉnh trên phạm vi cả nước với 42 công ty kinh doanh xăng dầu và các chi nhánh/xí nghiệp, trên 2.100 cửa hàng bán lẻ xăng dầu trực thuộc chiếm 16% tổng số cửa hàng trên cả nước, 4.000 đại lý, tổng đại lý.

8.2. Hệ thống cơ sở vật chất, dịch vụ phụ trợ hiện đại và đồng bộ

• Hệ thống dự trữ

Petrolimex có hệ thống kho bể với sức chứa trên 1.700.000 m³ được phân bố dọc theo chiều dài đất nước đảm bảo cho dự trữ và cung ứng xăng dầu theo nhu cầu của thị trường như: Cụm kho xăng dầu B12 (Quảng Ninh), Thượng Lý (Hải Phòng), Tổng kho Xăng dầu Đức Giang (Hà Nội), Kho K133 (Hà Tây cũ), Kho K135 (Hà Nam), Cụm kho Xăng dầu miền Trung (Nghệ An - Đà Nẵng - Bình Định - Phú Khánh), Tổng kho Xăng dầu Nhà Bè (thành phố Hồ Chí Minh), miền Tây Nam Bộ (Cần Thơ), ...

• Hệ thống vận tải

- 12 tàu thuộc đội tàu vận tải viễn dương chuyên phục vụ cho việc tự vận chuyển xăng dầu nhập khẩu về Việt Nam
- Hệ thống cầu cảng xăng dầu lớn tại 3 miền Bắc – Trung – Nam được đầu tư để tiếp nhận xăng dầu nhập khẩu, hỗ trợ hiệu quả quá trình luân chuyển từ cảng vào nội địa gồm 13 cảng biển và 17 cảng sông
- Hệ thống vận chuyển xăng dầu qua đường ống ở phía Bắc từ cảng tiếp nhận tàu đến kho chứa tuyến sau có tổng chiều dài đạt 570 km.
- Hệ thống 91 tàu thuộc hệ thống vận tải xăng dầu đường sông phục vụ cho việc cung ứng xăng dầu trên các tỉnh thành ven biển
- Hệ thống 860 đầu xe sitec chở xăng dầu có tổng dung tích 12.407 m³ vận chuyển xăng dầu đường bộ đảm bảo nguồn hàng đến các cửa hàng xăng dầu, đại lý và vận chuyển hàng tái xuất sang Lào, Campuchia.

• Diện tích đất đai

Hiện tại Tổng Công ty đang nắm giữ 7.699.151 m² đất tại các vị trí thuận lợi nhất về mặt giao thông và kinh doanh phục vụ cho trên 2.100 cửa hàng bán lẻ xăng dầu trải rộng trên tất cả các tỉnh thành phố trong cả nước. Các cửa hàng đều chiếm lĩnh những vị trí có lợi thế về thương mại cộng với có uy tín về thương hiệu nên năng suất bán cao hơn hẳn so với các cửa hàng xã hội. Trong cơ chế thị trường, chính hệ thống các cửa hàng này đã và đang đem lại lợi nhuận cao nhất cho doanh nghiệp vì Petrolimex đang thu được toàn bộ chênh lệch từ giá mua đến giá bán.

8.3. Chuỗi kinh doanh khép kín và đồng bộ nhất từ khâu tạo nguồn đến khâu phân phối

Văn phòng Tổng Công ty là đầu mối duy nhất nhập khẩu xăng dầu phục vụ hoạt động kinh doanh. Thông qua hệ thống vận tải tàu viễn dương, tàu sông, xe sitec, các công ty vận tải của Petrolimex sẽ thực hiện phân phối đến các công ty kinh doanh xăng dầu thành viên và trực tiếp bán buôn cho các đơn vị sản xuất công nghiệp qua mạng lưới 4.000 đại lý, hoặc bán lẻ tới người tiêu dùng trên cả nước qua hơn 2.100 cửa hàng xăng dầu trên toàn quốc...

8.4. Đội ngũ nhân lực có có nhiều kinh nghiệm và chuyên môn cao

Tổng Công ty có đội ngũ quản lý năng động, nhiều kinh nghiệm, đội ngũ cán bộ có chuyên môn cao. Đến thời điểm 31/12/2010, số lượng lao động của khối kinh doanh xăng dầu gồm Văn phòng Tổng Công ty và 43 công ty xăng dầu thành viên là 16.624, trong đó trình độ đại học trở lên chiếm 24%

9. Các rủi ro dự kiến

9.1. Rủi ro về kinh tế

Trong năm 2009, tỷ lệ tăng trưởng GDP của Việt Nam chỉ đạt 5,32%, chỉ số giá tiêu dùng bình quân năm 2009 so với năm 2008 tăng 6,88%. Hậu quả của cuộc khủng hoảng năm 2008 đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến nền kinh tế, làm giảm mạnh sức cầu đối với nhiều ngành nghề. Tuy nhiên với những chính sách điều hành kinh tế vĩ mô hợp lý của Chính phủ, nền kinh tế Việt Nam đang dần vượt qua những khó khăn. Trong bối cảnh kinh tế thế giới suy thoái, nhiều quốc gia có kinh tế tăng trưởng âm, việc kinh tế Việt Nam đạt được tốc độ tăng trưởng dương tương đối cao trong 2009 là một thành công đáng ghi nhận.

Sang năm 2010, Việt Nam được đánh giá là một trong những nước sớm vượt qua giai đoạn khó khăn và phục hồi nhanh sau khủng hoảng tài chính toàn cầu. Tổng sản phẩm trong nước (GDP) năm 2010 ước tính tăng 6,78% so với năm 2009. Tuy nhiên năm 2010 bộc lộ chu kỳ lạm phát tăng cao, cụ thể lạm phát năm 2010 đã đạt đến mức 2 con số là 11,75% bằng 1,7 lần so với năm 2009 (6,88%).

Bước sang năm 2011, Ngân hàng Nhà nước có nhiều chính sách quản lý tiền tệ như điều hành tỷ giá, cụ thể điều chỉnh thu hẹp biên độ giao dịch tỷ giá từ +3% xuống +-1% vào tháng 2/2011. Chỉ thị 01/CT-NHNN ngày 1/3/2011 giới hạn tỷ trọng dư nợ cho vay lĩnh vực phi sản xuất với mức dư nợ tối đa đến 30/6/2011 là 22% và đến ngày 31/12/2011 là 16% làm giảm nguồn vốn cho vay bất động sản. Bên cạnh đó, mức lãi suất thực cho vay đang ở mức rất cao khoảng 25%/năm. Năm 2011, biến động giá cả cũng tăng cao, giá xăng dầu, điện, nguyên vật liệu xây dựng đồng loạt tăng trong 6 tháng đầu năm. Chỉ tính 5 tháng đầu năm 2011 lạm phát đã đạt mức 11,53% (Nguồn: Tổng cục thống kê) và dự báo sẽ lên đến 15% cả năm 2011 (Nguồn: Báo cáo Phiên họp thường kỳ Chính phủ tháng 6/2011).

Với diễn biến hiện tại của các yếu tố vĩ mô như trên, các doanh nghiệp gặp rất nhiều khó khăn và đặc biệt các doanh nghiệp kinh doanh bất động sản trong việc huy động vốn để triển khai dự án cũng như bán sản phẩm. Trong điều kiện khó huy động vốn từ thị trường và khách hàng thì việc sử dụng vốn vay ngân hàng cao sẽ chịu ảnh hưởng bởi sự biến động của lãi suất, đặc biệt khi lãi suất tăng cao như hiện nay sẽ làm giảm hiệu quả đầu tư, gây khó khăn cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Thông thường, những diễn biến chung của nền kinh tế luôn ảnh hưởng đến sự phát triển của các thành phần kinh tế. Khi nền kinh tế trong chu kỳ tăng trưởng, các yếu tố vĩ mô được kiểm soát tốt, sức cầu tăng mạnh là động lực thúc đẩy các doanh nghiệp, ngược lại khi kinh tế suy thoái sẽ, lãi suất, lạm phát tăng cao... là lực cản không nhỏ tác động đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp..

9.2. Rủi ro về luật pháp

Là doanh nghiệp nhà nước chuyển sang hoạt động theo hình thức Công ty cổ phần, hoạt động của

Petrolimex chịu ảnh hưởng của các văn bản pháp luật về kinh doanh xăng dầu, về đầu tư vốn và hoạt động của công ty cổ phần, về chứng khoán và thị trường chứng khoán. Luật và các văn bản dưới luật trong lĩnh vực này đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra và khi xảy ra thì sẽ ít nhiều ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của doanh nghiệp.

9.3. Rủi ro về hoạt động kinh doanh

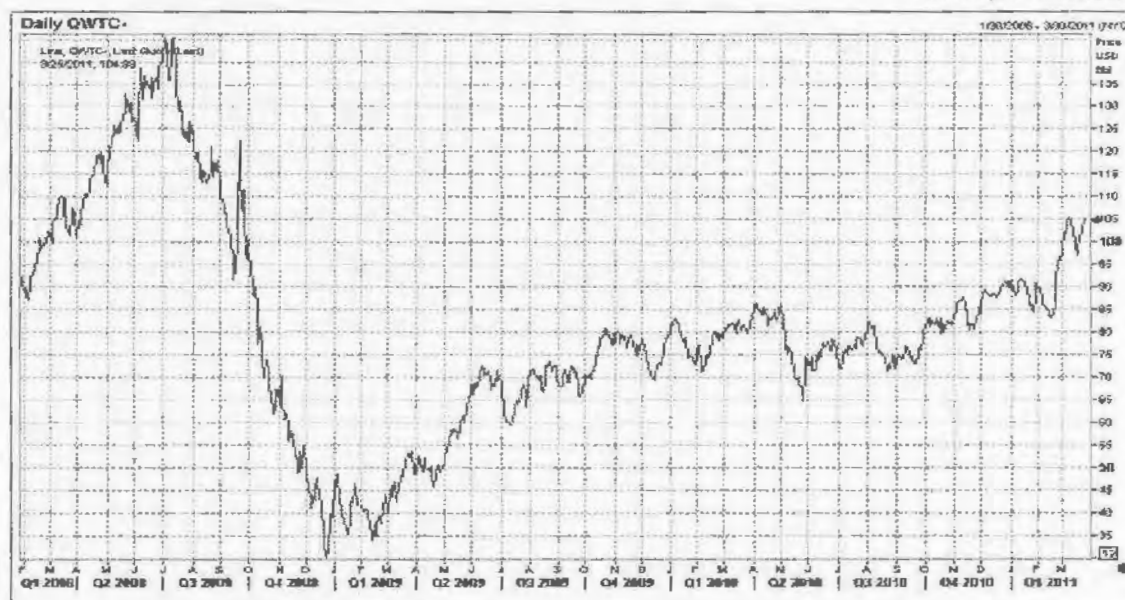
Rủi ro biến động giá xăng dầu

Trong giai đoạn từ năm 2000 đến nay, giá xăng dầu thế giới đã chứng kiến nhiều mặt bằng giá và liên tiếp bị phá vỡ để xác lập mặt bằng mới đặc biệt là giai đoạn năm 2007, 2008 do sự khủng hoảng kinh tế toàn cầu và bất ổn chính trị của các nước xuất khẩu dầu mỏ. Giá dầu đã leo lên mức cao nhất vào ngày 21/7/2008 đạt 147 USD/thùng và giảm dần vào cuối vào năm 2008 còn 33 USD/thùng. Năm 2009, ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế giá dầu đã giảm ở mức thấp nhất là 32,7 USD/thùng vào ngày 20/1/2009 và đạt trung bình cả năm 62 USD/thùng. Năm 2010, giá xăng dầu thế giới tăng cao trong tháng 3 năm 2010 ở mức 94USD/ thùng và giảm vào quý 3 năm 2010, mức giá duy trì trung bình cả năm ở 79,5 USD/ thùng. Đến quý 1/2011, giá dầu đã vượt mức trên 100 USD/thùng do diễn biến bất ổn tại các nước xuất khẩu dầu mỏ.

Giá xăng dầu trên thế giới liên tục biến động bất thường sẽ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu nói chung và Petrolimex nói riêng. Nếu Nhà nước vẫn tiếp tục quản lý giá xăng dầu như hiện nay, các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu không chủ động được trước tình hình biến động của giá cả xăng dầu thế giới, ảnh hưởng lớn đến kế hoạch kinh doanh.

Biểu đồ 1: Biến động giá xăng dầu thế giới năm 2008 đến đầu năm 2011

Đơn vị tính: USD/thùng



Nguồn: Reuter

Rủi ro tỷ giá và rủi ro khan hiếm nguồn cung ngoại tệ

Hiện tại mặt hàng xăng dầu của Petrolimex được mua từ Singapore, Đài Loan, Trung Quốc, Hàn Quốc, Trung Đông, Nga và Nhà máy lọc dầu Dung Quất (bắt đầu từ cuối năm 2009). Việc giao dịch thanh toán chủ

yếu bằng USD. Do đó, nguồn cung ngoại tệ có ảnh hưởng lớn tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Ngoài ra, những biến động của tỷ giá có ảnh hưởng trực tiếp tới giá vốn, trong khi giá bán đầu ra thực hiện theo cơ chế thị trường có sự quản lý của nhà nước và thường có độ trễ trong việc điều chỉnh giá đầu ra, đầu vào của mặt hàng xăng dầu, từ đó có thể ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh của Tổng Công ty. Trong năm 2010, giá bán lẻ xăng dầu được kiểm chế nhằm đảm bảo ổn định kinh tế vĩ mô, 2 đợt điều chỉnh tỷ giá trong tháng 2/2010 tăng thêm 3% lên mức 18.544 đồng và đợt 2 tháng 8/2010 lên 18.932 đồng đã ảnh hưởng lớn đến kết quả hoạt động kinh doanh của Tổng Công ty, lợi nhuận sau thuế từ hoạt động kinh doanh xăng dầu năm 2010 chỉ đạt 99 tỷ đồng (bằng 3,4% so với năm 2009 là 2.880 tỷ đồng).

Rủi ro cơ chế điều hành giá xăng dầu

Xăng dầu là mặt hàng chiến lược quốc gia và được Nhà nước quản lý giám sát chặt chẽ đặc biệt dưới góc độ giá bán, chất lượng và sản lượng kinh doanh xăng dầu. Đây là mặt hàng thiết yếu thuộc danh mục bình ổn giá.

Từ năm 2008 trở về trước có 3 mốc trong quản lý điều hành thị trường xăng dầu: Thứ nhất là việc ban hành Quyết định số 187 (ngày 15/9/2003) về Quy chế quản lý kinh doanh xăng dầu, cho phép doanh nghiệp được điều chỉnh giá bán trong phạm vi 5% đối với dầu, 10% đối với xăng - trong khung giá định hướng do nhà nước xác định. Thứ 2 là việc ban hành Nghị định số 55 (ngày 06/4/2007) thay thế QĐ 187, bước đầu đưa mặt hàng xăng theo giá thị trường. Thứ 3 là Quyết định 79 (16/9/2008) về cơ chế quản lý điều hành giá xăng dầu theo cơ chế giá thị trường. Tuy nhiên, cả 3 văn bản quan trọng này đều chưa được thực hiện đầy đủ. Giá bán lẻ xăng dầu đều do Nhà nước quyết định, trước tháng 9 năm 2008, các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu được Nhà nước bù lỗ hoặc trợ giá.

Theo cơ chế mới của Nghị định 84/2009/NĐ-CP có hiệu lực từ ngày 15/12/2009, giá bán xăng dầu được thực hiện theo cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước. Tuy nhiên, trên thực tế Nghị định 84/2009/NĐ-CP chưa được thực hiện đầy đủ, tiềm ẩn rủi ro ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp đầu mối kinh doanh xăng dầu trong đó có Petrolimex như:

- Rủi ro về độ trễ trong việc điều chỉnh giá bán trong nước so với giá xăng dầu thế giới do giá bán lẻ xăng dầu trong nước không thể điều chỉnh liên tục theo sự biến đổi của giá xăng dầu thế giới.
- Trong một số giai đoạn, nhằm thực hiện mục tiêu ổn định kinh tế vĩ mô, kiểm chế lạm phát và đảm bảo an sinh xã hội, Nhà nước không cho phép tăng giá bán xăng dầu theo cơ chế thị trường.

Thực tế, kể từ ngày 15/12/2009 Nghị định 84/2009/NĐ-CP có hiệu lực, các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu chỉ được 3 lần chủ động điều chỉnh giá (1 lần trong tháng 12 năm 2009 và 2 lần trong 2 tháng đầu năm 2010). Trước diễn biến giá dầu tăng trở lại kể từ tháng 3/2010 và mục tiêu kiểm chế lạm phát, Nhà nước đã tham gia điều hành và quyết định giá bán lẻ xăng dầu, đồng thời áp dụng các biện pháp như: dẫn thời gian điều chỉnh tăng giá xăng dầu thành 30 ngày thay vì 10 ngày như Nghị định 84/2009/NĐ-CP; cho phép các doanh nghiệp sử dụng Quỹ Bình ổn giá (Quỹ BOG) xăng dầu từ 200 – 2.300 đồng/lít,kg tùy theo từng mặt hàng và từng chu kỳ; giảm thuế nhập khẩu xăng dầu từ 3 - 5%/ lần điều chỉnh tùy theo từng chủng loại xăng dầu.

Với cơ chế điều hành giá xăng dầu của Chính phủ như hiện nay, các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu nói chung và Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam nói riêng khó có thể chủ động trong các quyết định kinh doanh, đồng thời nhà nước đã phải áp dụng các cơ chế tài chính (cấp bù lỗ, sử dụng quỹ BOG, giảm thuế nhập

khẩu...) để đảm bảo vốn kinh doanh cho các đầu mối nhập khẩu xăng dầu. Từ thực tế đó, nhằm đảm bảo nguồn thu của ngân sách nhà nước, doanh nghiệp kinh doanh có lợi nhuận, người tiêu dùng được hưởng giá bán theo sát với sự biến động của giá xăng dầu thế giới, tại cuộc họp ngày 14/6/2011 lãnh đạo Liên Bộ Công Thương-Tài Chính đã thống nhất chủ trương trong thời gian tới giá bán xăng dầu trong nước sẽ được điều hành đầy đủ theo qui định tại Nghị định 84/2009/NĐ-CP.

Rủi ro cháy nổ và ô nhiễm môi trường

Mặt hàng xăng dầu là mặt hàng dễ gây cháy nổ và có thể gây thiệt hại lớn đối với các công ty kinh doanh xăng dầu nếu có sơ xuất xảy ra trong quá trình bảo quản, vận chuyển, lưu thông. Tuy nhiên rủi ro này có thể kiểm soát nếu các quy định về an toàn lao động, phòng cháy chữa cháy, vệ sinh được tuân thủ chặt chẽ. Petrolimex luôn coi trọng và ưu tiên hàng đầu công tác bảo đảm an toàn phòng chống cháy nổ, mua bảo hiểm tài sản, cháy nổ, trách nhiệm cộng đồng, môi trường.... Tổng Công ty đã đầu tư hàng nghìn tỷ đồng để nâng cấp, hiện đại hóa kho cảng, tuyến ống xăng dầu, nâng cao hệ số an toàn trong vận hành khai thác, tổ chức tuyên truyền hướng dẫn luật phòng cháy chữa cháy, tập huấn, huấn luyện và đào tạo cho cán bộ công nhân viên.

9.4. Rủi ro của đợt chào bán

Việc chào bán cổ phần lần đầu ra công chúng của Tổng Công ty chịu ảnh hưởng lớn bởi tình hình thị trường chứng khoán, và các diễn biến của nền kinh tế vĩ mô. Những dấu hiệu bất lợi của các yếu tố này có ảnh hưởng đến tâm lý nhà đầu tư và khả năng hấp thụ của thị trường. Tuy nhiên, theo văn bản số 5582/BCT-TC ngày 22 tháng 6 năm 2011 của Bộ Công Thương, Tổng Công ty sẽ chỉ thực hiện đấu giá một lần, vốn điều lệ của công ty cổ phần sau đăng ký sẽ được điều chỉnh (nếu có) theo kết quả đấu giá thực tế.

9.5. Rủi ro khác

Bên cạnh các rủi ro mang tính đặc thù trong hoạt động kinh doanh xăng dầu, Petrolimex cũng như các đơn vị kinh tế khác cũng sẽ bị ảnh hưởng và bị tổn thất nếu xảy ra các rủi ro bất khả kháng. Các rủi ro như thiên tai, dịch họa ... là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Petrolimex cũng như các doanh nghiệp khác trong nền kinh tế.

III. CĂN CỨ PHÁP LÝ CỦA ĐỢT BÁN ĐẦU GIÁ

- Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29 tháng 11 năm 2005;
- Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 của Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam khóa XI, kỳ họp thứ 9 từ ngày 16 tháng 05 đến ngày 29 tháng 06 năm 2006;
- Nghị định 109/2007/NĐ-CP ngày 26/06/2007 của Chính phủ về việc chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần;
- Thông tư số 146/2007/TT-BTC ngày 06/12/2007 của Bộ Tài Chính hướng dẫn thực hiện một số vấn đề về tài chính khi thực hiện chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần theo qui định tại Nghị định số 109/2007/NĐ-CP ngày 26/6/2007 của Chính Phủ;
- Thông báo số 373/TB-VPCP ngày 31/12/2009 của Văn phòng Chính Phủ thông báo kết luận của Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng tại cuộc họp về sắp xếp, cổ phần hoá một số Tổng Công ty, công ty Nhà nước;
- Quyết định số 0623/QĐ-BCT ngày 01/02/2010 của Bộ Công Thương về việc cổ phần hoá Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam;
- Quyết định số 850/QĐ-BCT ngày 11/02/2010 của Bộ Công Thương về việc thành lập Ban Chỉ đạo cổ phần hoá Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam;
- Thông báo số 169/TB-VPCP ngày 23/06/2010 của Văn phòng Chính phủ thông báo kết luận của Phó thủ tướng Nguyễn Sinh Hùng về xử lý vướng mắc trong cổ phần hóa Tổng công ty Xăng dầu Việt Nam;
- Quyết định số 6958/QĐ-BCT ngày 30/12/2010 của Bộ Công Thương về việc xác định giá trị Doanh nghiệp Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam để cổ phần hóa;
- Quyết định số 828/QĐ-TTg ngày 31/05/2011 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Phương án cổ phần hóa và cơ cấu lại Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam.
- Văn bản số 5582/BCT-TC ngày 22 tháng 6 năm 2011 của Bộ Công Thương về giá khởi điểm bán cổ phần lần đầu.

IV. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

1. Ban chỉ đạo cổ phần hoá Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam

Ông: Nguyễn Cẩm Tú Chức vụ: Thứ trưởng Bộ Công Thương
Trưởng ban chỉ đạo Cổ phần hóa

2. Đại diện Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam

Ông Bùi Ngọc Bảo Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị - Tổng Giám đốc
Ông Trần Ngọc Năm Chức vụ: Kế toán trưởng - Giám đốc Trung tâm Tài chính - Kế toán

Những người có tên được nêu trên đây bảo đảm rằng các thông tin và số liệu trong Bản công bố thông tin này là phù hợp với thực tế để nhà đầu tư có thể đánh giá về tài sản, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam trước khi đăng ký tham dự đấu giá mua cổ phần.

3. Đại diện Tổ chức tư vấn bán đấu giá – Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn

Ông: Nguyễn Duy Hưng Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị - Tổng Giám đốc.

Việc đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong Bản công bố thông tin này đã được Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên các thông tin và số liệu do Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam cung cấp. Chúng tôi bảo đảm rằng các bước thực hiện và nội dung Bản công bố thông tin này đã tuân thủ theo đúng những trình tự bắt buộc nhưng không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán.

V. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

1. Giới thiệu chung

- Tên công ty: TỔNG CÔNG TY XĂNG DẦU VIỆT NAM
- Tên giao dịch quốc tế: VIETNAM NATIONAL PETROLEUM CORPORATION
- Tên viết tắt: PETROLIMEX
- Vốn điều lệ trước cổ phần hóa: 1.432.775.000.000 đồng
- Vốn chủ sở hữu theo giá trị sổ sách tại thời điểm định giá: 6.156.213.689.364 đồng
- Vốn chủ sở hữu xác định lại tại thời điểm định giá: 10.541.917.253.237 đồng
- Trụ sở chính: Số 1 Khâm Thiên, Đống Đa, Hà Nội, Việt Nam
- Điện thoại: (844) 38512603
- Fax: (844) 38519203
- Website: www.petrokimex.com.vn
- Logo:



PETROLIMEX

2. Ngành nghề kinh doanh

Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam thành lập theo Quyết định số 224/TTg ngày 17/04/1995 của Thủ tướng Chính phủ. Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh doanh nghiệp Nhà nước số 0100107370 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp ngày 05/02/1996 (thay đổi lần thứ 5 ngày 04/08/2010), Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam có đăng ký các ngành nghề kinh doanh sau đây:

- Xuất nhập khẩu và kinh doanh xăng dầu, vật tư, thiết bị phục vụ ngành xăng dầu và các ngành khác;
- Kinh doanh vận tải xăng dầu và kho cảng dầu;
- Khảo sát thiết kế, xây lắp công trình xăng dầu và dân dụng;
- Dịch vụ khách sạn và dịch vụ du lịch;
- Kinh doanh mặt hàng khí hóa lỏng, thiết bị vật tư phục vụ ngành gas;
- Dịch vụ công nghệ thông tin, vật tư thiết bị phục vụ ngành tin học và tự động hóa;
- Cung ứng tàu biển;
- Cung ứng xăng dầu hàng không.

3. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Năm	Thành lập và phát triển
12/01/1956	Tổng Công ty Xăng Dầu Mới được thành lập theo Nghị định số 09/BTN của Bộ Thương nghiệp

Năm	Thành lập và phát triển
02/1992	Tổng Công ty thành lập Công ty Liên doanh BP-PETCO với hãng dầu BP (Vương quốc Anh) sản xuất và kinh doanh dầu mỡ nhờn
09/06/1994	Thành lập Công ty Dầu nhờn Petrolimex (PLC) tiền thân của Công ty Cổ phần Hóa dầu Petrolimex (PLC) hiện nay
17/04/1995	Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam được thành lập theo Quyết định số 224/TTg của Thủ tướng Chính phủ trên cơ sở hợp nhất Tổng Công ty Xăng dầu với Công ty Dầu lửa Trung Ương
15/06/1995	Thành lập Công ty Cổ phần Bảo hiểm Petrolimex (PJICO) (Tổng Công ty cùng 6 pháp nhân khác tham gia góp vốn)
1995 – 1997	Sáp nhập 24 Công ty Vật tư tổng hợp có hoạt động chính là kinh doanh xăng dầu ở các tỉnh, thành về Tổng Công ty theo chủ trương sắp xếp lại doanh nghiệp Nhà nước
1997	Thành lập Công ty liên doanh là Công ty TNHH Hóa chất PTN hoạt động trong lĩnh vực hóa dầu
1999	Thành lập Công ty Gas Petrolimex tiền thân của Công ty Cổ phần Gas Petrolimex hiện nay
1999 – 2005	Chuyển 18 công ty và xí nghiệp không trực tiếp kinh doanh xăng dầu sang hình thức công ty cổ phần theo chủ trương cổ phần hóa của Nhà nước.
2005	Thành lập Ngân hàng Thương mại Cổ phần Xăng dầu Petrolimex (PGBank) trên cơ sở tái cấu trúc lại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Nông thôn Đồng Tháp Mười
2006	Thành lập Công ty TNHH Kho xăng dầu ngoại quan Vân Phong
2008	Thành lập Công ty Cổ phần Nhiên liệu bay Petrolimex
2009	Thành lập Công ty TNHH Một thành viên Petrolimex Singapore
07/2010	Chuyển đổi 42 Công ty kinh doanh xăng dầu trực thuộc thành các Công ty TNHH 1TV kinh doanh xăng dầu do Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam sở hữu 100% vốn

4. Cơ cấu tổ chức

Tổng Công ty Xăng Dầu Việt Nam tiền thân là Tổng Công ty Xăng Dầu Mỡ được thành lập theo Nghị định số 09/BTN ngày 12 tháng 01 năm 1995 của Bộ Thương Nghiệp và được thành lập lại theo Quyết định số 224/TTg ngày 17 tháng 04 năm 1995 của Thủ tướng Chính phủ. Tổng Công ty là doanh nghiệp Nhà nước hạng đặc biệt, có nhiệm vụ kinh tế - chính trị được giao là bảo toàn và phát triển vốn nhà nước giao đồng thời giữ vai trò chủ lực, chủ đạo điều tiết, ổn định và phát triển thị trường xăng dầu, sản phẩm hóa dầu phục vụ đắc lực cho công cuộc công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

Để đáp ứng yêu cầu nhiệm vụ trong giai đoạn chuyển đổi của đất nước, từ năm 1995 Tổng Công ty đã bắt đầu chuyển sang một giai đoạn phát triển mới theo xu hướng hình thành một hãng xăng dầu quốc gia kinh doanh trên nhiều lĩnh vực, xoay xung quanh hoạt động chính là kinh doanh xăng dầu, với nhiều hình thức sở hữu trong doanh nghiệp. Hoạt động của Tổng Công ty thực sự bước vào thị trường cạnh tranh quyết liệt với chất lượng sản phẩm và dịch vụ ngày một nâng cao.

Sự phát triển có tính đột phá về quy mô kinh doanh được đánh dấu bằng việc hợp nhất giữa Tổng Công ty với

Công ty Dầu lửa Trung ương và sáp nhập 24 Công ty Vật tư tổng hợp có hoạt động chính là kinh doanh xăng dầu ở các tỉnh, thành về Tổng Công ty theo chủ trương sắp xếp lại doanh nghiệp Nhà nước (năm 1995 -1996) đưa mạng lưới kinh doanh xăng dầu của Tổng Công ty phủ khắp cả nước.

Đặc biệt từ khi có Nghị quyết Trung ương 3 và Nghị quyết Trung ương 9, Khóa IX, về sắp xếp, đổi mới và nâng cao hiệu quả hoạt động của Doanh nghiệp Nhà nước, Tổng Công ty đã thực hiện cổ phần hóa 18 công ty thành viên và các đơn vị trực thuộc các công ty thành viên có hoạt động sản xuất kinh doanh các sản phẩm hóa dầu như gas, dầu mỡ nhờn và các đơn vị có hoạt động liên quan đến xăng dầu, chủ yếu phục vụ kinh doanh xăng dầu như xây lắp, thiết kế các công trình xăng dầu, vận tải xăng dầu, sản xuất cột bơm xăng dầu... Ngoài ra Tổng Công ty còn tham gia cùng với các nhà đầu tư khác thành lập mới 4 Công ty Cổ phần, 3 Công ty liên doanh và 1 Ngân hàng để khai thác các tiềm lực hiện có của Tổng Công ty, nâng cao hiệu quả kinh doanh, bảo toàn và phát triển vốn.

Trải qua nhiều năm hoạt động, Tổng Công ty đã được Nhà nước và Chính phủ tặng thưởng nhiều Huân, Huy chương cao quý như Huân chương Hồ Chí Minh, Huân chương Độc lập hạng nhất, nhì và ba; Huân chương Chiến công hạng nhất, nhì và ba cùng nhiều Huân chương Lao động hạng nhất, nhì, ba và danh hiệu Anh hùng Lao động thời kỳ đổi mới, Anh hùng lực lượng vũ trang

Bộ máy tổ chức của Tổng Công ty tại ngày 31/12/2010 bao gồm:

- 01 Văn phòng Tổng Công ty;
- 43 Công ty con kinh doanh xăng dầu Tổng Công ty nắm giữ 100% vốn và 22 chi nhánh trực thuộc các công ty

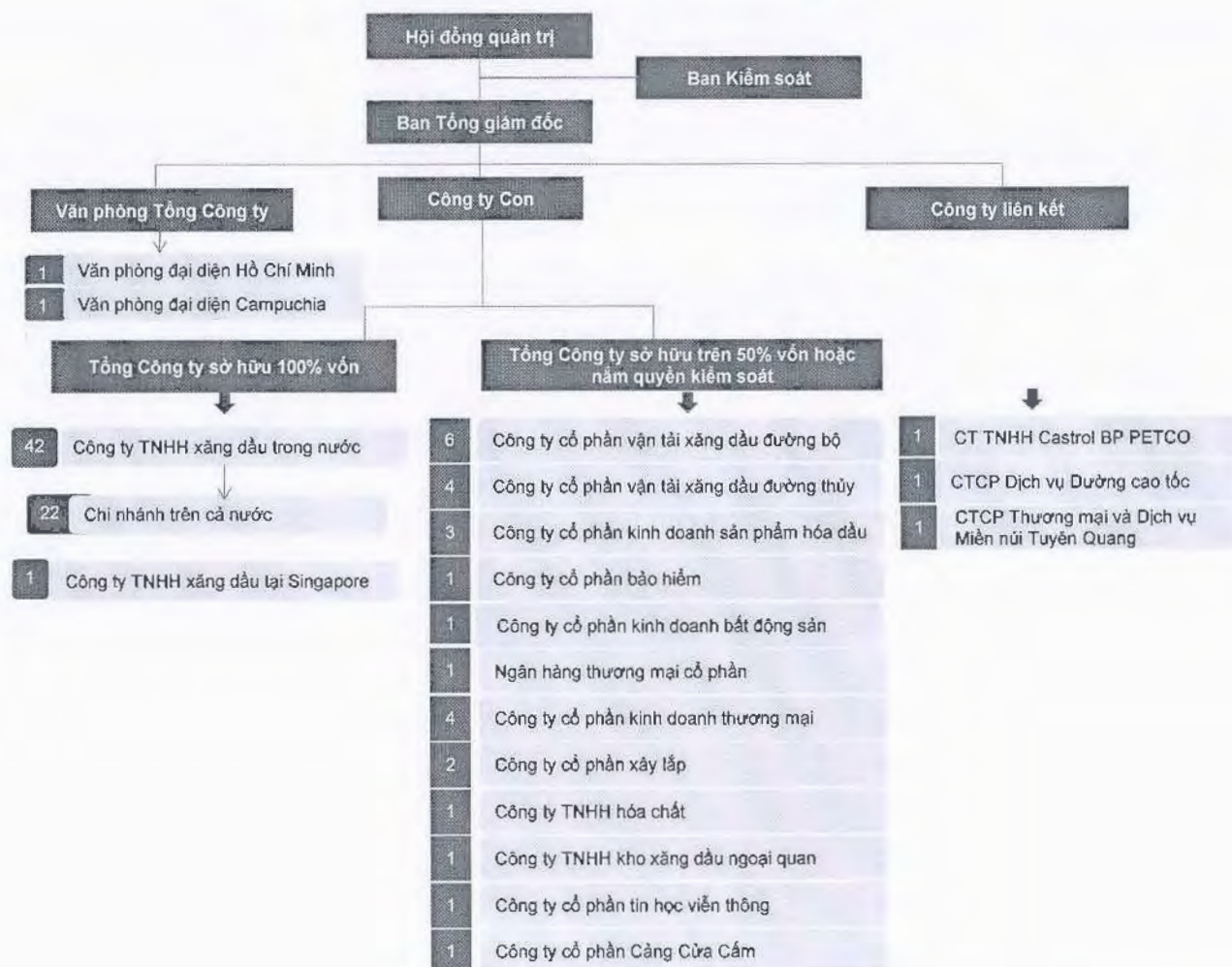
Trong đó: 42 Công ty TNHH 1TV Xăng dầu trong nước

1 Công ty TNHH 1TV tại Singapore

- 26 Công ty con do Tổng Công ty sở hữu trên 50% vốn và/hoặc nắm giữ quyền kiểm soát
- 03 Công ty liên kết do Tổng Công ty sở hữu trên 20% vốn điều lệ

Cơ cấu tổ chức của Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam như sau:

Sơ đồ 1: Cơ cấu tổ chức của Tổng Công ty trước cổ phần hóa



(Nguồn: Petrolimex)

❖ **Hội đồng quản trị**

Hội đồng Quản trị là cơ quan quản trị Tổng Công ty, có toàn quyền nhân danh Tổng Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Tổng Công ty, có trách nhiệm xây dựng các kế hoạch kinh doanh, đưa ra các biện pháp, các quyết định nhằm đạt được các mục tiêu Công ty đề ra trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Bộ Công Thương và các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền.

Hiện tại Hội đồng quản trị Tổng Công ty bao gồm:

Ông Bùi Ngọc Bảo	Chủ tịch HĐQT
Ông Nguyễn Thanh Sơn	Thành viên HĐQT
Ông Trần Long An	Thành viên HĐQT
Ông Nguyễn Quang Kiên	Thành viên HĐQT

❖ **Ban kiểm soát**

Ban kiểm soát là cơ quan giúp việc Hội đồng quản trị giám sát, kiểm tra việc quản lý và điều hành của Ban Tổng giám đốc trong quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh, trong tổ chức công tác kế toán, thống kê và lập báo cáo tài chính, báo cáo tình hình kinh doanh hằng năm của công ty và báo cáo đánh giá công tác quản lý của Ban Tổng giám đốc lên Hội đồng quản trị.

Hiện tại Ban Kiểm soát Tổng Công ty gồm 6 thành viên, mỗi thành viên có nhiệm kỳ 5 năm, Ban kiểm soát có thể được bổ nhiệm lại và thời gian không quá 2 nhiệm kỳ.

Ông Trần Long An	Trưởng Ban Kiểm Soát
Bà Đặng Thị Hồng Hà	Thành viên Ban Kiểm Soát
Bà Nguyễn Thị Thu Hà	Thành viên Ban Kiểm Soát
Ông Phạm Ngọc Thắng	Thành viên Ban Kiểm soát
Ông Nguyễn Vinh Thanh	Thành viên Ban Kiểm Soát
Ông Đinh Viết Tiến	Thành viên Ban Kiểm Soát

❖ **Ban Tổng giám đốc**

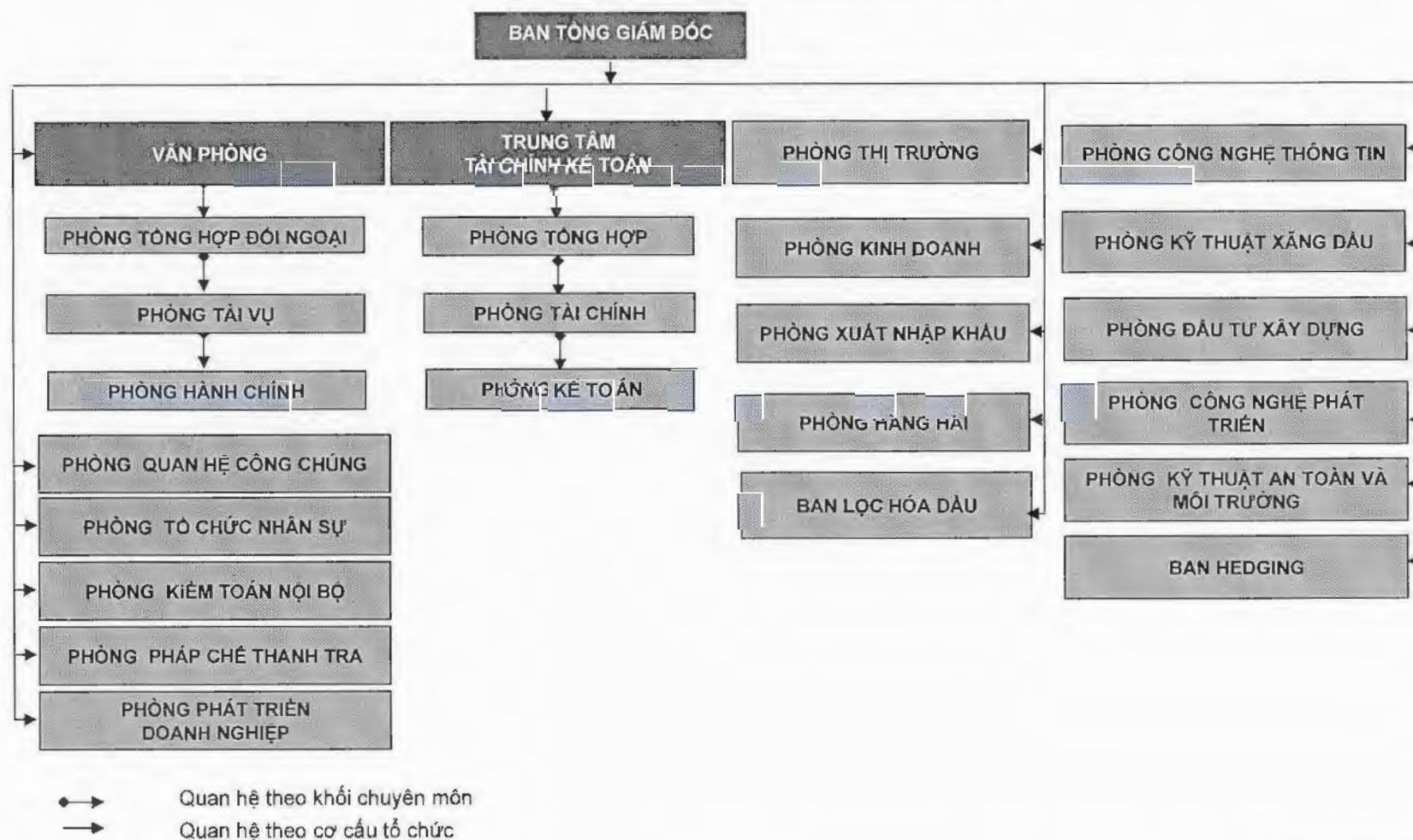
Ban Tổng giám đốc là cơ quan điều hành mọi hoạt động kinh doanh của Tổng Công ty do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, miễn nhiệm. Tổng giám đốc chịu trách nhiệm cao nhất trước Hội đồng quản trị và các cơ quan có thẩm quyền về toàn bộ việc tổ chức kinh doanh, thực hiện các biện pháp nhằm đạt được các mục tiêu phát triển của Tổng Công ty. Giúp việc cho Tổng giám đốc có 04 Phó Tổng giám đốc, ngoài ra giúp việc cho Tổng giám đốc còn có các phòng, ban chức năng của Tổng Công ty.

Thành viên Ban Tổng Giám Đốc bao gồm:

Ông Bùi Ngọc Bảo	Tổng Giám Đốc
Ông Nguyễn Quang Kiên	Phó Tổng Giám Đốc
Ông Vương Thái Dũng	Phó Tổng Giám Đốc
Ông Trần Văn Thịnh	Phó Tổng Giám Đốc
Bà Đàm Thị Huyền	Phó Tổng Giám Đốc

Để hỗ trợ cho Ban Tổng Giám đốc trong việc quản lý, điều hành là các phòng ban nghiệp vụ với các chức năng nhiệm vụ cụ thể như sau:

Sơ đồ 2: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Văn phòng Tổng Công ty



Nguồn: Petrolimex

❖ **Các Công ty con kinh doanh xăng dầu do Tổng Công ty sở hữu 100% vốn**

Bảng 1: Các Công ty Xăng dầu trực thuộc Tổng Công ty

STT	Tên công ty	Vốn điều lệ (VNĐ)
1.	Công ty TNHH 1TV Xăng dầu Khu vực I	269.000.000.000
2.	Công ty TNHH 1TV Xăng dầu Khu vực III	73.500.000.000
3.	Công ty Xăng dầu B12	316.000.000.000
4.	Công ty Xăng dầu Hà Bắc	28.000.000.000
5.	Công ty Xăng dầu Bắc Thái	28.000.000.000
6.	Công ty Xăng dầu Phú Thọ	40.500.000.000
7.	Công ty Xăng dầu Hà Nam Ninh	83.600.000.000
8.	Công ty Cty TNHH 1 TV Xăng dầu Thanh Hoá	28.000.000.000
9.	Công ty Xăng dầu Nghệ An	104.500.000.000
10.	Công ty Xăng dầu Hà Tĩnh	30.700.000.000
11.	Công ty Xăng dầu Hà Sơn Bình	73.000.000.000
12.	Công ty Xăng dầu Điện Biên	20.000.000.000
13.	Công ty Xăng dầu Yên Bái	16.000.000.000
14.	Công ty Xăng dầu Thái Bình	10.500.000.000
15.	Công ty Xăng dầu Cao Bằng	14.500.000.000
16.	Công ty TNHH 1TV Xăng dầu Tuyên Quang	15.400.000.000
17.	Công ty Xăng dầu Lào Cai	30.400.000.000
18.	Công ty Xăng dầu Hà Giang	20.500.000.000
19.	Công ty TNHH 1TV Xăng dầu Khu vực V	130.500.000.000
20.	Công ty Xăng dầu Bình Định	68.500.000.000
21.	Công ty Xăng dầu Phú Khánh	89.000.000.000
22.	Công ty Xăng dầu Bắc Tây Nguyên	69.500.000.000
23.	Công ty Xăng dầu Thừa Thiên Huế	19.900.000.000
24.	Công ty TNHH 1TV Xăng dầu Nam Tây Nguyên	60.000.000.000
25.	Công ty Xăng dầu Lâm Đồng	38.800.000.000
26.	Công ty Xăng dầu Quảng Bình	26.000.000.000
27.	Công ty Xăng dầu Quảng Trị	14.500.000.000
28.	Công ty TNHH 1TV Xăng dầu Quảng Ngãi	15.400.000.000
29.	Công ty TNHH 1TV Xăng dầu Khu vực II	498.800.000.000
30.	Công ty Xăng dầu Tây Nam Bộ	132.300.000.000
31.	Công ty Xăng dầu Bà Rịa Vũng Tàu	65.700.000.000
32.	Công ty TNHH 1TV Xăng dầu Đồng Tháp	24.400.000.000

STT	Tên công ty	Vốn điều lệ (VNĐ)
33.	Công ty Xăng dầu Long An	35.000.000.000
34.	Công ty Xăng dầu Vĩnh Long	32.300.000.000
35.	Công ty TNHH 1TV Xăng dầu Trà Vinh	16.300.000.000
36.	Công ty Xăng dầu Cà Mau	18.800.000.000
37.	Công ty TNHH 1TV Xăng dầu Sông Bé	38.900.000.000
38.	Công ty Xăng dầu Tiền Giang	49.500.000.000
39.	Công ty Xăng dầu Bến Tre	37.700.000.000
40.	Công ty Xăng dầu An Giang	35.000.000.000
41.	Công ty Xăng dầu Tây Ninh	45.000.000.000
42.	Công ty Xăng dầu Đồng Nai	47.700.000.000
43.	Công ty TNHH 1TV Petrolimex-Singapore	15.000.000 USD

Nguồn: Petrolimex

❖ **Các Công ty do Tổng Công ty sở hữu trên 50% vốn hoặc giữ quyền kiểm soát**

Bảng 2: Các công ty do Tổng Công ty sở hữu trên 50% vốn điều lệ
hoặc giữ quyền kiểm soát

STT	Tên công ty	Vốn điều lệ (VNĐ)	Tỷ lệ vốn góp của Petrolimex
Khối vận tải bộ			
1.	CTCP Thương mại và Vận tải Petrolimex Hà Nội	31.262.000.000	51,00%
2.	CTCP Vận tải và Dịch vụ Petrolimex Hà Tây	16.000.000.000	51,00%
3.	CTCP Vận tải và Dịch vụ Petrolimex Nghệ Tĩnh	23.000.000.000	51,00%
4.	CTCP Vận tải và Dịch vụ Petrolimex Thừa Thiên Huế	8.230.000.000	40,28%
5.	CTCP Thương mại và Vận tải Petrolimex Đà Nẵng	9.900.000.000	51,00%
6.	CTCP Vận tải và Dịch vụ Petrolimex Sài Gòn	48.000.000.000	52,73%
Khối vận tải thủy			
7.	CTCP Vận tải và Dịch vụ Petrolimex Hải Phòng	38.280.000.000	51,00%
8.	CTCP Vận tải Xăng dầu Đường thủy Petrolimex	84.000.000.000	51,21%
9.	CTCP Vận tải Xăng dầu VIPCO	598.077.850.000	51,00%
10.	CTCP Vận tải Xăng dầu VITACO	798.666.660.000	51,92%
Khối kinh doanh gas, hóa dầu			
11.	CTCP GAS Petrolimex	264.998.230.000	52,36%
12.	CTCP Hóa dầu Petrolimex	349.236.190.000	79,06%
13.	CTCP Nhiên liệu bay Petrolimex	129.000.000.000	59,30%
Khối tài chính, bất động sản			
14.	CTCP Bảo hiểm Petrolimex	709.742.180.000	51,19%

STT	Tên công ty	Vốn điều lệ (VNĐ)	Tỷ lệ vốn góp của Petrolimex
15.	CTCP Bất động sản Petrolimex	200.000.000.000	51,00%
16.	Ngân hàng TMCP Xăng dầu	2.000.000.000.000	40,00%
	Khối kinh doanh thương mại		
17.	CTCP Thiết bị Xăng dầu Petrolimex	24.246.000.000	50,48%
18.	CTCP Xuất nhập khẩu Petrolimex	118.103.210.000	51,73%
19.	CTCP Tư vấn Xây dựng Petrolimex	5.400.000.000	51,00%
20.	CTCP Cơ khí Xăng dầu Petrolimex	52.000.000.000	36,54%
	Khối xây lắp		
21.	CTCP Xây lắp 1	30.000.000.000	30,00%
22.	CTCP Xây lắp 3	50.000.000.000	30,00%
	Công ty liên doanh		
23.	CT TNHH Hoá chất PTN	56.961.000.000	60%
24.	CT TNHH Kho Xăng dầu Ngoại quan Vân Phong	523.877.000.000	55%
	Khác		
25.	CTCP Tin học Viễn thông Petrolimex	14.572.496.880	51,03%
26.	Công ty Cổ phần Cảng Cửa Cấm	24.000.000.000	51%

Nguồn: Petrolimex

❖ **Danh sách các công ty liên kết của Petrolimex**

Bảng 3: Các công ty liên kết của Petrolimex

STT	Tên công ty	Vốn điều lệ (VNĐ)	Tỷ lệ vốn góp của Petrolimex
1.	Công ty TNHH Castrol BP PETCO	247.726.916.683	35%
2.	CTCP Dịch vụ Đường Cao tốc	200.000.000.000	20%
3.	CTCP Thương mại và Dịch vụ Miền núi Tuyên Quang	1.045.866.943	33,33%
4.	Và một số công ty liên kết khác (*)		

Nguồn: Petrolimex

(*) Tổng Công ty đầu tư vốn vào một số công ty như: Công ty Cổ phần Hóa dầu Quân đội, Công ty Cổ phần Khí hóa lỏng và Dịch vụ Thương mại Sài Gòn, Công ty TNHH Đầu tư Thương mại LPG...

5. Hoạt động sản xuất kinh doanh

Bên cạnh bốn lĩnh vực kinh doanh chính của Petrolimex bao gồm: (i) kinh doanh xăng dầu, (ii) kinh doanh hóa dầu, (iii) kinh doanh khí hóa lỏng và (iv) vận tải xăng dầu, phạm vi hoạt động của Petrolimex còn trải dài trên các lĩnh vực thiết kế và xây dựng các công trình xăng dầu và dầu khí, ngân hàng – bảo hiểm, xuất nhập khẩu tổng hợp, cơ khí, thiết bị xăng dầu, tin học viễn thông & tự động hóa... Các mảng kinh doanh chính của

Petrolimex như sau:

5.1 Kinh doanh xăng dầu

Kinh doanh xăng dầu là lĩnh vực kinh doanh chủ đạo của Petrolimex do Văn phòng Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam và 43 Công ty xăng dầu thành viên đảm nhiệm.

Petrolimex hiện đang là doanh nghiệp đứng đầu cả nước về kinh doanh xăng dầu với tổng sản lượng tiêu thụ (bao gồm bán nội địa, tái xuất và chuyển khẩu) năm 2008 là 8,33 triệu m³ tấn, năm 2009 hơn 9,31 triệu m³ tấn và năm 2010 đạt 8,93 triệu m³ tấn. Doanh thu xăng dầu năm 2010 đạt 117.375 tỷ đồng, chiếm 84% tổng doanh thu hợp nhất toàn Tổng Công ty. Hàng năm, Tổng Công ty nhập khẩu trên 9 triệu m³ tấn xăng dầu, chiếm khoảng 54% - 55% thị phần nội địa.

Phục vụ cho hoạt động kinh doanh, Petrolimex có hệ thống kho bể với sức chứa trên 1.700.000 m³ được phân bố dọc theo chiều dài đất nước đảm bảo dự trữ và cung ứng xăng dầu theo nhu cầu của thị trường như: Cụm kho xăng dầu B12 (Quảng Ninh), Tổng kho xăng dầu Thượng Lý (Hải Phòng), Tổng kho Xăng dầu Đức Giang (Hà Nội), Kho K133 (Hà Tây cũ), Kho K135 (Hà Nam), Cụm kho Xăng dầu miền Trung (Nghệ An - Đà Nẵng - Bình Định - Phú Khánh), Tổng kho Xăng dầu Nhà Bè (Hồ Chí Minh), miền Tây Nam bộ (Cần Thơ). Thông qua hệ thống phân phối trên 2.100 cửa hàng bán lẻ trực thuộc và 4.000 đại lý, tổng đại lý trên phạm vi toàn quốc, Petrolimex hiện nay là đơn vị lớn nhất cung cấp các chủng loại xăng dầu phù hợp với tiêu chuẩn quốc gia và quốc tế.



Các mặt hàng kinh doanh chủ yếu của Petrolimex gồm có:

- Xăng các loại: gồm Xăng không chì RON 92 và Xăng không chì RON 95. Đối tượng tiêu dùng nhóm sản phẩm này chủ yếu là các phương tiện xe máy, ô tô dưới 15 chỗ ngồi, và một số xe tải nhẹ tải trọng tải dưới 1,5 tấn.
- Dầu Diesel (DO): Các loại DO 0,05S hiện được dùng cho động cơ đường bộ, đường sắt và DO 0,25S dùng cho động cơ đường thủy. Ngoài ra nhiên liệu Diesel còn được sử dụng trong sản xuất điện, phục vụ nhu cầu tưới tiêu trong nông nghiệp...
- Dầu hỏa: chủ yếu được sử dụng để thắp sáng ở những vùng chưa có điện, dùng trong một số ngành sản xuất (ngành công nghiệp nhẹ và ngành in); dùng trong đun nấu của một bộ phận nhỏ dân cư, sinh viên. Nhu cầu tiêu thụ đối với mặt hàng này không đáng kể.

- Nhiên liệu đốt lò (FO): sử dụng cho sản xuất điện, thép, xi măng, vật liệu xây dựng, công nghiệp thực phẩm, công nghiệp nhẹ, các phương tiện vận tải hàng hải... Nhóm nhiên liệu đốt lò có 3 loại chính theo hàm lượng lưu huỳnh là FO 180 CST; 3S, 3,5S; và FO 380 CST.
- Hiện nay Petrolimex là đơn vị chủ lực trên thị trường về cung cấp sản phẩm MDO (nhiên liệu chuyên dụng cho hàng hải).
- Thông qua Công ty Cổ phần nhiên liệu bay Petrolimex – Petrolimex Aviation (tên ban đầu là PJF), Petrolimex đã cung cấp một khối lượng lớn nhiên liệu bay JET - A1 cho các hãng hàng không lớn trên thế giới như: United Airlines, Japan Airlines, Air China, Korean Air...

Bên cạnh việc kinh doanh các loại xăng dầu và nhiên liệu, Tổng Công ty không ngừng đầu tư cho các hoạt động phụ trợ và tận dụng các hoạt động này nhằm gia tăng doanh thu.

5.2 Kinh doanh dầu mỡ nhờn và các sản phẩm hóa dầu

Công ty Cổ phần Hóa dầu Petrolimex (PLC) – Công ty con của Petrolimex là một trong những doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam trong lĩnh vực sản xuất, kinh doanh dầu mỡ nhờn, nhựa đường và hóa chất công nghiệp.

Kinh doanh dầu mỡ nhờn

Từ 100% các sản phẩm dầu nhờn phải nhập ngoại, đến nay PLC đã tự sản xuất và đáp ứng nhu cầu của thị trường trong nước, chiếm thị phần từ 21 đến 23% với 2 nhà máy sản xuất dầu nhờn công suất pha chế 25.000 tấn/năm/nhà máy. Năm 2010, doanh thu từ tiêu thụ dầu mỡ nhờn đạt 1.764 tỷ đồng tăng 35% so với năm 2009 trong đó doanh thu từ xuất khẩu chiếm 20%, lợi nhuận trước thuế đạt 279 tỷ đồng¹. Sản phẩm của PLC được xuất khẩu sang các nước như Lào, Campuchia, Trung Quốc, Hồng Kông, Đài Loan, Philippine... Năm 2004, Tổ chức Tiêu chuẩn Ô tô - Xe máy Nhật Bản đã chứng nhận 2 sản phẩm dầu nhờn xe máy Racer SJ và Racer SG của PLC đạt tiêu chuẩn JASO T903: MA. Áp dụng công nghệ pha chế tiên tiến, hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001:2000, hệ thống các phòng thử nghiệm đạt tiêu chuẩn quốc gia phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế ISO/IEC 17025:2001. Với mạng lưới tổng đại lý, đại lý phân phối, đại lý tiêu thụ vững chắc tại các tỉnh, thành trong cả nước, Petrolimex đảm bảo cung cấp các chủng loại sản phẩm dầu mỡ nhờn có chất lượng tốt tới khách hàng trong cả quá trình sử dụng và bảo quản.

Kinh doanh nhựa đường

Đây là mảng nằm trong chiến lược đa dạng hóa sản phẩm của Petrolimex. Sản phẩm nhựa đường của Petrolimex như nhựa đường đặc và lỏng có chất lượng cao, được cung cấp cho các công trình giao thông lớn của đất nước: quốc lộ 1, 5, 18... và các tuyến liên tỉnh. Với hệ thống 5 kho nhựa đường đặc và lỏng loại 60/70 có tổng sức chứa hơn 17.000m³ trải rộng trên toàn quốc, Petrolimex có khả năng cung cấp các sản phẩm nhựa đường đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật khắt khe của các công trình. Đảm nhiệm lĩnh vực này, Công ty TNHH Nhựa đường Petrolimex (PLC) đã không ngừng đầu tư nâng cấp, xây dựng, đổi mới trang thiết bị, công nghệ, cơ sở vật chất kỹ thuật và hình thành một mạng lưới sản xuất và dịch vụ liên kho trải dài trên toàn quốc từ Hải Phòng, Hà Nội, Đà Nẵng, Quy Nhơn, Hồ Chí Minh và Cần Thơ gồm 02 nhà máy sản xuất dầu nhờn, 05 hệ thống kho chứa nhựa đường lỏng, và 02 kho chứa dung môi hóa chất với tổng chi phí

¹ Nguồn: Báo cáo tài chính riêng năm 2010 - Công ty Cổ phần Hóa dầu Petrolimex (chưa kiểm toán)

đầu tư trên 150 tỷ đồng với một hệ thống cơ sở vật chất kho tàng, nhà máy có công nghệ tiên tiến, hiện đại. Doanh thu nhựa đường của Công ty đạt 1.934 tỷ đồng (tăng 26% so với năm 2009) đóng góp 38% tổng doanh thu của nhóm các sản phẩm hóa dầu.

Hóa chất

Các sản phẩm hoá chất Petrolimex đang kinh doanh như dung môi công nghiệp, PU, dầu hoá dẻo, hạt nhựa... được sử dụng trong sản xuất công nghiệp, sản xuất hàng tiêu dùng và xuất khẩu.

Để phục vụ cho hoạt động kinh doanh sản phẩm có tính đặc thù cao, Công ty TNHH Hóa chất Petrolimex đã tổ chức một hệ thống kho bể hoá chất độc lập với tổng sức chứa hơn 20.000 m³, cùng với các phương tiện chuyên chở chuyên dùng, kết hợp với công nghệ nhập - xuất tự động, đảm bảo kinh doanh an toàn và cung cấp cho các khách hàng các sản phẩm có uy tín và chất lượng. Trong thời gian tới, Petrolimex sẽ tiếp tục chú trọng triển khai các chương trình đầu tư nâng cấp, xây dựng, đổi mới trang thiết bị, công nghệ, cơ sở vật chất, giúp cho lĩnh vực kinh doanh này không ngừng phát triển.

Cùng tham gia lĩnh vực sản xuất và cung ứng các sản phẩm hóa chất còn có Công ty TNHH Hóa chất PTN với sản phẩm chất tẩy rửa công nghiệp, ô tô, xe máy đã có uy tín trên thị trường

5.3 Kinh doanh khí hóa lỏng

Petrolimex Gas (PGC) là một trong những thương hiệu uy tín nhất trên thị trường Việt Nam với thị phần từ 10% đến 15%. Doanh thu từ hoạt động kinh doanh gas trong năm 2010 đạt 2.463 tỷ đồng chiếm 1,8% tổng doanh thu hợp nhất toàn Tổng Công ty. Petrolimex Gas có mặt ở khắp 64 tỉnh thành trong cả nước, phục vụ nhiều lĩnh vực sản xuất công nghiệp, thương mại và tiêu dùng của xã hội. Petrolimex Gas được cung cấp cho các xí nghiệp, nhà máy công nghiệp, các khách sạn, nhà hàng, hộ tiêu dùng và cung cấp khí hóa lỏng theo mô hình trung tâm cho các khu chung cư cao tầng. Đặc biệt, với mục tiêu "Xanh và Sạch hóa xã hội" Petrolimex đã thực hiện thành công chương trình chuyển đổi từ sử dụng các nhiên liệu khác sang sử dụng khí hóa lỏng trong giao thông vận tải và một số lĩnh vực khác như sản xuất vật liệu xây dựng, sơn sậy kim loại, chế biến thực phẩm, y tế...

Có được kết quả đó là do Petrolimex đã chú trọng đầu tư một hệ thống cơ sở hạ tầng và thiết bị hiện đại, đồng bộ thông qua Công ty con là Công ty Cổ phần Gas Petrolimex. Hệ thống kho cảng tiếp nhận và tồn chứa khí hóa lỏng của Petrolimex với tổng công suất 4.000MT được đặt tại các khu vực phát triển kinh tế trọng điểm của đất nước. Công nghệ tồn trữ và đóng nạp hiện đại ngang tầm các nước trong khu vực. Các thiết bị chuyên ngành khí hóa lỏng được các hãng nổi tiếng trên thế giới như KOSAN (Đan Mạch), FISHER (Mỹ), KITZ (Nhật)... chế tạo đảm bảo an toàn và chất lượng cho các sản phẩm LPG. Công ty Cổ phần Gas Petrolimex xác định không ngừng hoàn thiện, đầu tư và đổi mới hệ thống công nghệ, nâng cao chất lượng dịch vụ bán hàng và sau bán hàng để đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu của khách hàng.

Thực hiện đa dạng hóa sở hữu và đa dạng hóa ngành nghề đảm bảo sự phát triển bền vững, PGC đã thành lập Xưởng sửa chữa và bảo dưỡng bình Gas tại Đức Giang (Hà Nội), Công ty TNHH Cơ khí Gas Petrolimex sản xuất vỏ bình, Công ty Taxi Gas tại thành phố Hồ Chí Minh sử dụng LPG là nhiên liệu chính cho đoàn xe của mình. Tích cực tham gia tiến trình hội nhập quốc tế, Công ty Cổ phần Gas Petrolimex đã trở thành một thành viên của Hiệp hội Khí hóa lỏng thế giới.



5.4 Kinh doanh tài chính, ngân hàng và bảo hiểm

Bảo hiểm

Kinh doanh bảo hiểm là thực hiện chiến lược đa dạng hóa ngành nghề kinh doanh, lĩnh vực kinh doanh của Petrolimex.

Công ty Cổ phần Bảo hiểm PJICO hiện đã triển khai trên 50 sản phẩm bảo hiểm và đang chiếm lĩnh thị trường trong các lĩnh vực: giao thông vận tải, xây dựng và lắp đặt công trình, xăng dầu, hàng hóa xuất nhập khẩu và bảo hiểm xe cơ giới.



Trong những năm vừa qua, Bảo hiểm Petrolimex có mức tăng trưởng cao nhất trên thị trường bảo hiểm Việt Nam. Kết quả kinh doanh năm 2010 của PJICO đạt 1.816 tỷ đồng doanh thu vượt 6% kế hoạch và tăng trưởng 22% so với năm 2009. Cơ cấu doanh thu các nhóm nghiệp vụ bảo hiểm gốc năm 2010 nhìn chung không có sự thay đổi lớn so với năm 2009. Trong đó bảo hiểm xe cơ giới có tỷ trọng lớn nhất (50%) tiếp theo là bảo hiểm tài sản kỹ thuật (19%), tàu thủy (12%), hàng hóa (11%) và con người (8%). Trong đó, doanh thu phí bảo hiểm gốc 1.570 tỷ đồng đạt 106% kế hoạch tăng trưởng 21% so với năm 2009, tỷ lệ bồi thường 42%. Lợi nhuận trước thuế đạt 82 tỷ đồng tăng trưởng 43% so với năm 2009². Mạng lưới kinh doanh bảo hiểm của Petrolimex trải rộng trên toàn quốc và được bảo đảm tài chính bởi các nhà tái bảo hiểm chuyên nghiệp hàng đầu thế giới như: Munich Re, Swiss Re, Hannover Re, Harfort Re, Aon Re... Năm 2004 là năm đầu tiên Bảo hiểm Petrolimex hướng sự hoạt động ra thị trường quốc tế và đã thu được khoản lợi nhuận trên 1 triệu USD. Chiến lược của Bảo hiểm Petrolimex trong thời gian tới là phát triển thành tập đoàn tài chính hàng đầu tại Việt Nam, đồng thời mở rộng hoạt động ra thị trường quốc tế.

² Trích Báo cáo Hội nghị Tổng kết hoạt động kinh doanh 2010 và triển khai Kế hoạch năm 2011 Công ty Cổ phần Bảo hiểm PJICO <http://www.pjico.com.vn/index.php?act=category&mid=46&cid=47&iid=704&id=704>

Ngân hàng



Sau 5 năm tái cấu trúc và chuyển đổi thành ngân hàng đô thị, với sự hỗ trợ về vốn và mạng lưới của Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam (nắm giữ 40% vốn điều lệ), Ngân hàng Thương mại Cổ phần Xăng dầu Petrolimex (PG Bank) đã tạo được nhiều bước đột phá về thương hiệu, năng lực tài chính, công nghệ, mạng lưới và bộ máy nhân sự. Tính đến 31/12/2010, mạng lưới hoạt động của Ngân hàng đã có 64 chi nhánh, phòng giao dịch và 1.167 nhân viên trên cả nước với mức vốn điều lệ đạt 2.000 tỷ đồng.

Ngân hàng luôn duy trì tốc độ tăng trưởng cao với tỷ lệ tăng trưởng bình quân hàng năm đạt 84% và nằm trong top các ngân hàng có hiệu quả kinh doanh cao trên thị trường. Năm 2010, tổng tài sản của Ngân hàng đã đạt được 16.569 tỷ đồng, tăng 59% so với năm 2009, dư nợ tín dụng đạt 10.886 tỷ đồng tăng 73% so với năm 2009 và với tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn chủ sở hữu bình quân là 27%. Bên cạnh các nghiệp vụ ngân hàng truyền thống như huy động tiết kiệm dân cư, cho vay tiêu dùng, cho vay vốn lưu động, tài trợ dự án, thanh toán trong nước và quốc tế, kinh doanh ngoại tệ, Ngân hàng còn hướng đến các dịch vụ ngân hàng hiện đại khác như internet banking, mobile banking.... Đặc biệt là những dịch vụ tiên phong, có tính công nghệ cao như dịch vụ phái sinh tiền tệ, dịch vụ phái sinh hàng hóa... Đặc biệt, tháng 10/2009, PG Bank trở thành ngân hàng đầu tiên của Việt Nam phát hành thẻ thanh toán đa năng Flexicard, có thể thanh toán xăng dầu và rút tiền mặt tại trên 2.100 cửa hàng xăng dầu của Petrolimex trên toàn quốc. Với những kết quả đạt được, PG Bank liên tục được Ngân hàng Nhà nước xếp loại là ngân hàng loại A và được Bộ Công Thương trao giải thưởng "Thương mại Dịch vụ Việt Nam" và "Thương hiệu mạnh Việt Nam".

5.5 Kinh doanh vận tải xăng dầu

Vận tải xăng dầu đường bộ

Với nhiệm vụ vận tải xăng dầu cho Petrolimex, các công ty thành viên kinh doanh xăng dầu và công ty con vận tải xăng dầu đã thực hiện tốt mảng kinh doanh vận tải chủ yếu ở khâu bảo đảm nguồn đến các cửa hàng xăng dầu, đại lý, tổng đại lý và vận chuyển hàng tái xuất sang Lào và Campuchia với 860 đầu xe sitec chở xăng dầu có tổng dung tích 12.407m³, với tổng sản lượng vận chuyển xăng dầu 4.026.610m³ và sản lượng luân chuyển 313.235.581m³ km. Dẫn đầu trong lĩnh vực kinh doanh vận tải xăng dầu đường bộ là 06 công ty con: Công ty Cổ phần Thương mại và Vận tải Petrolimex Hà Nội (Petajico Hà Nội) với gần 200 xe bồn hoạt động trên 16 tỉnh miền Bắc và chiếm thị phần 75% sản lượng vận tải cho các tỉnh Tây Bắc, Việt Bắc, thành phố Hà Nội và nước Cộng hòa Dân chủ nhân dân Lào; Công ty Cổ phần Vận tải và Dịch vụ Petrolimex Hà Tây chịu trách nhiệm vận chuyển xăng dầu cho các đơn vị thành viên của Petrolimex tại địa bàn Hà Tây cũ, Hòa Bình, Sơn La, Lào Cai, Cao Bằng, Hà Giang, Thái Bình... với hệ thống 67 đầu xe sitec có tổng dung tích 1.005,9m³; Công ty Cổ phần Vận tải và Dịch vụ Petrolimex Nghệ Tĩnh, Công ty Cổ phần Vận tải và Dịch vụ Petrolimex Huế, Công ty Cổ phần Thương mại và Vận tải Petrolimex Đà Nẵng với 138 đầu xe sitec hiện đại vận chuyển xăng dầu trên địa bàn miền Trung và nước Cộng hòa Dân chủ nhân dân Lào; Công ty Cổ phần Vận tải và Dịch vụ Petrolimex Sài Gòn với 103 đầu xe vận chuyển xăng dầu tại thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh lân cận....

Vận tải xăng dầu viễn dương

Với đội tàu dầu mạnh nhất Việt Nam, Petrolimex đã tự thực hiện vận chuyển gần như toàn bộ khối lượng xăng dầu (mua theo điều kiện FOB). Trong bối cảnh ngoại tệ khan hiếm để nhập khẩu xăng dầu, đội tàu viễn dương đã hoạt động với công suất tối đa nhằm góp phần giảm đáng kể lượng ngoại tệ sử dụng để thuê vận chuyển nếu mua xăng dầu theo điều kiện CF/CIF.

Tổng Công ty đã đầu tư phương tiện hiện đại và đủ điều kiện để vươn ra thị trường vận tải xăng dầu quốc tế với đội tàu viễn dương gồm 12 chiếc có tổng trọng tải đạt 452.776 tấn (trong đó có một tàu Aframax với trọng tải 105.363 tấn là tàu chở dầu thành phẩm lớn nhất VN hiện nay) trực thuộc sự quản lý các công ty thành viên như Công ty Cổ phần Vận tải Xăng dầu VIPCO, Công ty Cổ phần Vận tải Xăng dầu VITACO đảm bảo vận chuyển xăng dầu từ nước ngoài về Việt Nam, từ các kho đầu mối nhập khẩu đến các cảng, đại lý tiêu thụ trong cả nước và vận chuyển tái xuất.

Vận tải xăng dầu ven biển, đường sông

Petrolimex hiện đang quản lý đội tàu vận chuyển xăng dầu đường sông với số lượng 91 tàu có tổng dung tích 42.782m³ thông qua các công ty thành viên như Công ty Cổ phần Vận tải và Thương mại Dịch vụ Hải Phòng (PTS Hải Phòng), Công ty Cổ phần Vận tải Xăng dầu Đường thủy Petrolimex (PJTACO).

Vận tải đường ống

Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam là doanh nghiệp duy nhất trên cả nước có hệ thống vận tải xăng dầu bằng đường ống. Tổng Công ty đã triển khai chiến lược đầu tư mở rộng, nâng cấp hiện đại hóa hệ thống đường ống xăng dầu phía Bắc từ cảng tiếp nhận tàu đến các kho chứa tuyến sau. Đây là dự án đầu tư lớn thực hiện trong nhiều năm gồm nhiều dự án thành phần nhằm hướng tới mục tiêu tiết kiệm chi phí, nâng cao hiệu quả và bảo đảm an toàn, tăng cường năng lực của hệ thống phân phối kinh doanh. Dự án nâng cấp và hiện đại hóa được bắt đầu từ năm 2003 - 2004 và đẩy nhanh trong giai đoạn 2007 - 2009 với tổng mức đầu tư trên 1.000 tỷ đồng. Đến nay, dự án đã hoàn thành và đưa vào sử dụng với công suất bơm chuyển đạt trên 4 triệu tấn/ năm, thông qua tuyến đường ống có tổng chiều dài khoảng 570 km.

5.6 Thiết kế, xây lắp, cơ khí và thiết bị xăng dầu

Thiết kế và xây dựng

Petrolimex có một đội ngũ chuyên gia chuyên nghiệp, giàu kinh nghiệm chuyên tư vấn, thiết kế và xây dựng các công trình xăng dầu và dầu khí như kho cảng xăng dầu, kho cảng LPG, kho nhựa đường lỏng, nhà máy pha chế dầu nhờn, tuyến ống dẫn dầu.... Petrolimex đang từng bước thực hiện mục tiêu hiện đại hóa và quy hoạch hóa hệ thống cơ sở hạ tầng đạt tiêu chuẩn quốc tế, tương xứng với quy mô của một hãng xăng dầu quốc gia.

Cơ khí và thiết bị xăng dầu

Là một trong những thế mạnh của Petrolimex, các sản phẩm và dịch vụ cơ khí và thiết bị xăng dầu đã tạo được chỗ đứng vững chắc trên thị trường trong và ngoài nước như thùng phuy 217 lít, thùng thép 18, 20, 25 lít, cột bơm xăng dầu, sản xuất và xây lắp các bể xăng dầu, đóng mới và sửa chữa các loại bồn, xe bồn, xe

chở nhựa đường nóng lỏng, xe chứa cháy chuyên dùng, thi công bể xăng dầu có dung tích lớn từ 5.000 m³ – 12.000 m³. Các doanh nghiệp lớn trong nước cũng như các công ty đầu tư nước ngoài hoạt động tại Việt Nam đều tin nhiệm sử dụng sản phẩm của Petrolimex. Thực hiện mục tiêu hiện đại hóa sản xuất, Petrolimex đã đầu tư nâng cấp dây chuyền sản xuất phuy 200 lít với công suất 350.000 phuy/năm, xây mới xưởng sản xuất thùng 18, 20, 25 lít áp dụng công nghệ tiên tiến của hãng SARGIANI (Italia) có công suất 1.200.000 thùng/năm, xây dựng Nhà máy thiết bị điện tử theo tiêu chuẩn của hãng TATSUNO (Nhật Bản), mỗi năm xuất xưởng 500-600 cột bơm. Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001-2000 đã được triển khai tại các cơ sở sản xuất của Petrolimex đảm bảo đáp ứng cao nhất các yêu cầu của khách hàng.

5.7 Kinh doanh khác

Công nghệ thông tin

Petrolimex thành lập riêng một công ty chuyên ngành trong lĩnh vực công nghệ thông tin là Công ty Cổ phần Tin học Viễn thông Petrolimex ("PIACOM"). Tổng Công ty đã ứng dụng các chương trình phần mềm tin học trong hệ thống kế toán, quản trị nhân sự tại bộ phận quản lý; sử dụng mạng LAN, WAN, hệ thống e-mail, Internet trong toàn ngành, và đang triển khai Dự án quản trị nguồn lực doanh nghiệp (ERP-SAP) để nâng cao công tác quản trị và điều hành doanh nghiệp. Petrolimex cũng triển khai các hệ thống tự động hóa đồng bộ trong kho xăng dầu, tại bến xuất xăng dầu cho xitec, xà lan, pha chế dầu nhờn, kết nối tín hiệu cột bơm điện tử tại các cửa hàng, đưa vào sử dụng hệ thống thiết bị đo lường điều khiển chuyên ngành dầu khí, xăng dầu, gas. Ngoài ra, các sản phẩm phần mềm tin học và tự động hóa của Petrolimex được cung cấp cho nhiều doanh nghiệp trong và ngoài nước.

Xuất nhập khẩu

Công ty Cổ phần Xuất Nhập khẩu Petrolimex (PITCO) được thành lập năm 1999 để tham gia vào các hoạt động xuất nhập khẩu tổng hợp khác như kinh doanh hàng nông lâm thủy hải sản, hàng thủ công mỹ nghệ, khoáng sản, kim loại màu, kinh doanh hạ tầng bất động sản. PITCO đã và đang dần khẳng định sức mạnh kinh doanh và uy tín của mình trên thị trường trong và ngoài nước, nhiều năm liên tục được Bộ Thương mại tặng Bằng khen về thành tích trong công tác xuất nhập khẩu.

Bất động sản

Công ty cổ phần Bất động sản Petrolimex (PLand) có chức năng kinh doanh bất động sản trên phạm vi toàn quốc và có nhiệm vụ phối hợp với các đơn vị thành viên thuộc Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam khai thác hiệu quả quỹ đất đang được giao quản lý, sử dụng vào mục đích kinh doanh bất động sản. Một số dự án trọng điểm Công ty dự kiến triển khai trong thời gian tới là: đầu tư xây dựng khách sạn 5 sao theo tiêu chuẩn quốc tế tại đường Hùng Vương – Huế; đầu tư xây dựng tổ hợp văn phòng, trung tâm thương mại và nhà ở tại đường Nguyễn Văn Cừ - Hà Nội, khu đô thị ĐK tại Mê Linh – Hà Nội; khu văn phòng cao cấp tại đường Trần Phú – Đà Nẵng, và một số dự án khác tại Hà Nội, Cần Thơ, Hồ Chí Minh ...

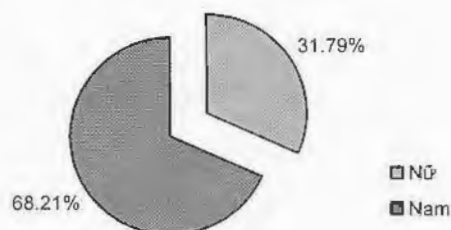
6. Nguồn nhân lực

Tổng số lao động tại thời điểm 31/12/2010 của khối kinh doanh xăng dầu gồm Văn phòng Tổng Công ty và 43 công ty xăng dầu thành viên là 16.624 người được phân loại theo giới tính, trình độ lao động và thời hạn

hợp đồng như sau:

Bảng 4: Cơ cấu lao động phân loại theo giới tính

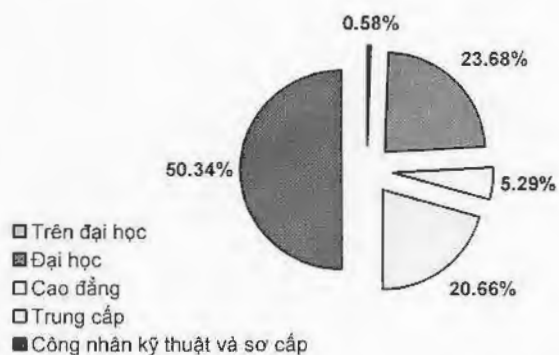
Cơ cấu theo giới		
Giới	Số lượng	Tỷ lệ
Nữ	5.285	31,79%
Nam	11.339	68,21%
Tổng	16.624	100%



Nguồn: Petrolimex

Bảng 5: Cơ cấu lao động phân loại theo trình độ

Cơ cấu theo trình độ học vấn		
Trình độ	Số lượng	Tỷ lệ
Trên đại học	96	0,58%
Đại học	3.846	23,1%
Cao đẳng	879	5,29%
Trung cấp	3.435	20,66%
CNKT+ sơ cấp	8.368	50,34%
Tổng	16.624	100



Nguồn: Petrolimex

Số liệu trên cho thấy Petrolimex đang có nguồn nhân lực có chất lượng tương đối cao, đội ngũ cán bộ lãnh đạo, quản lý và lao động có trình độ đại học và trên đại học chiếm gần 24%.

Điểm mạnh của nguồn nhân lực Petrolimex như sau:

- Được đào tạo tương đối cơ bản, có kỹ năng và kiến thức tốt nhất về kinh doanh xăng dầu.
- Đội ngũ lao động hiện tại có cơ cấu tương đối phù hợp về trình độ (theo các cấp độ đào tạo khác nhau phù hợp với công việc đảm nhận), về kinh nghiệm (những người làm việc lâu năm và ít năm).
- Có năng lực và nghiệp vụ chuyên môn (đội ngũ cán bộ, CNKT, nhân viên bán hàng ...) và nhiều kinh nghiệm trong kinh doanh xăng dầu và các sản phẩm dịch vụ xăng dầu
- Hầu hết cán bộ công nhân viên đều gắn bó, tâm huyết và tự hào với truyền thống của ngành và của Tổng Công ty, có ý thức chấp hành tốt.
- Mức lương bình quân năm 2010 của cán bộ công nhân viên Tổng Công ty là 6.230.000 đồng/người/tháng.

7. Giá trị doanh nghiệp tại thời điểm ngày 01 tháng 01 năm 2010

- Căn cứ Biên bản xác định giá trị doanh nghiệp Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam ngày 20/12/2010
- Căn cứ Quyết định số 6958/QĐ-BCT của Bộ Công Thương ngày 30/12/2010 về việc xác định giá trị Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam để cổ phần hóa

Bảng 6: Kết quả xác định giá trị doanh nghiệp tại thời điểm 01/01/2010

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Số sổ sách	Số phân loại lại sau khi xử lý tài chính	Số xác định lại	Chênh lệch
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)=(4)-(3)
A. Tài sản đang dùng (I+II+III+IV+V)	21.603.747.088.971	21.661.021.856.837	26.853.781.331.868	5.192.759.475.032
I. Tài sản dài hạn	5.709.010.757.037	5.716.874.872.785	8.850.435.967.062	3.133.561.094.278
1. Các khoản phải thu dài hạn	3.155.487.970	3.406.042.895	3.406.042.895	-
2. Tài sản cố định	2.085.128.300.521	2.084.705.450.379	4.001.987.748.008	1.917.282.297.628
3. Bất động sản đầu tư (chưa bao gồm giá trị quyền sử dụng đất)	687.589.974	687.589.974	3.423.112.486	2.735.522.512
4. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn (*)	2.945.944.191.063	2.971.576.692.700	4.185.119.966.837	1.213.543.274.137
5. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang (chưa gồm quyền sử dụng đất)	501.486.533.740	484.357.312.655	484.357.312.655	-
6. Chi phí trả trước dài hạn (chưa bao gồm giá trị lợi thế kinh doanh của DN)	80.342.182.823	79.875.313.236	79.875.313.236	-
7. Tài sản dài hạn khác	92.266.470.945	92.266.470.945	92.266.470.945	-
8. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	-	-	-	-
II. Tài sản ngắn hạn	15.468.077.872.782	15.499.620.653.953	15.536.531.066.046	36.910.412.093
1. Tiền và các khoản tương đương tiền	3.625.005.838.434	3.625.005.838.434	3.625.005.838.434	-
2. Đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-	-	-

Chỉ tiêu	Số sổ sách	Số phân loại lại sau khi xử lý tài chính	Số xác định lại	Chênh lệch
3. Các khoản phải thu	3.491.971.553.638	3.523.186.700.352	3.523.345.605.152	158.904.800
4. Vật tư hàng hóa tồn kho	7.600.847.486.899	7.602.465.635.610	7.602.621.550.114	155.914.504
5. Tài sản ngắn hạn khác	750.252.993.810	748.962.479.556	785.558.072.346	36.595.592.790
III. Giá trị lợi thế kinh doanh của DN	-	-	542.140.339.197	542.140.339.197
IV. Giá trị quyền sử dụng đất	426.658.459.152	444.526.330.099	1.924.673.959.563	1.480.147.629.464
B. Tài sản không cần dùng	367.649.046	-	-	-
I. Tài sản cố định và đầu tư dài hạn	-	-	-	-
1. Tài sản cố định	-	-	-	-
2. Bất động sản đầu tư	-	-	-	-
3. Đầu tư tài chính dài hạn	-	-	-	-
II. Tài sản lưu động và đầu tư tài chính ngắn hạn	367.469.036	-	-	-
1. Công nợ không có khả năng thu hồi	367.469.036	-	-	-
C. Tài sản chờ thanh lý	-	-	-	-
1. Tài sản cố định và đầu tư dài hạn	-	-	-	-
2. Tài sản cố định và đầu tư ngắn hạn	-	-	-	-
D. TS hình thành từ quỹ PL, KT	3.184.928.107	3.184.928.107	3.184.928.107	-
TỔNG GIÁ TRỊ TÀI SẢN CỦA DOANH NGHIỆP (A+B+C+D)	21.607.299.666.124	21.664.206.784.944	26.856.966.259.975	5.192.759.475.032
Trong đó:				
TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ CỦA DOANH NGHIỆP (MỤC A)	21.603.747.088.971	21.661.021.856.837	26.853.781.331.868	5.192.759.475.032
E1. Nợ thực tế phải trả	15.455.402.659.398	15.507.993.095.583	16.315.049.006.740	807.055.911.157

Chỉ tiêu	Số sổ sách	Số phân loại lại sau khi xử lý tài chính	Số xác định lại	Chênh lệch
Trong đó:				
Giá trị QSDĐ mới nhận giao phải nộp NSNN			807.056.965.432	807.056.965.432
E2. Số dư Quỹ Khen thưởng, phúc lợi	291.902.617.822	374.561.338.233	374.561.338.233	-
E3. Số dư nguồn kinh phí sự nghiệp	152.310.476	152.310.476	152.310.476	-
TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ PHẦN VỐN NHÀ NƯỚC TẠI DOANH NGHIỆP {(A-(E1+E2+E3))}	5.856.289.501.274	5.778.315.112.544	10.164.018.676.419	4.385.703.563.875

Nguồn: Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp - Petrolimex

Giá trị Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam tại thời điểm ngày 01/01/2010 để cổ phần hóa như sau:

Giá trị thực tế của doanh nghiệp: 26.853.781.331.868 đồng (Hai sáu ngàn tám trăm năm ba tỷ bảy trăm tám mốt triệu ba trăm ba mốt ngàn tám trăm sáu tám đồng).

Trong đó:

Giá trị thực tế phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp là: 10.164.018.676.419 đồng (Mười ngàn một trăm sáu tư tỷ, không trăm mười tám triệu, sáu trăm bảy sáu ngàn, bốn trăm mười chín đồng).

^(*) Giá trị các khoản đầu tư tài chính dài hạn sẽ không thực hiện đánh giá lại tại thời điểm bàn giao sang công ty cổ phần theo Văn bản số 5582/BCT-TC ngày 22 tháng 6 năm 2011 của Bộ Công Thương.

8. Tình hình tài sản, công nợ và nguồn vốn

8.1 Cơ cấu tài sản, công nợ và nguồn vốn

Căn cứ Kết quả xác định giá trị doanh nghiệp tại thời điểm 01/01/2010, tổng tài sản và tổng nguồn vốn của Tổng Công ty là 26.856.966.259.975 đồng.

Bảng 7: Cơ cấu tài sản và nguồn vốn tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp 01/01/2010

Đơn vị: VND

Cơ cấu tài sản và nguồn vốn	Giá trị
Phân theo kết cấu tài sản	26.856.966.259.975
- Tài sản cố định và đầu tư dài hạn	8.850.435.967.062
- Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn	15.536.531.066.046
- Giá trị lợi thế kinh doanh	542.140.339.197
- Giá trị quyền sử dụng đất	1.924.673.959.563
- Tài sản hình thành từ quỹ phúc lợi, khen thưởng	3.184.928.107
Phân theo nguồn vốn	26.856.966.259.975
- Nợ phải trả	16.315.049.006.740
<i>Trong đó:</i>	
<i>Giá trị QSDĐ mới nhận giao phải nộp NSNN(*)</i>	<i>807.056.965.432</i>
- Số dư quỹ khen thưởng, phúc lợi	374.561.338.233
- Số dư quỹ khen thưởng, phúc lợi đã hình thành tài sản cố định	3.184.928.107
- Số dư nguồn kinh phí sự nghiệp	152.310.476
- Giá trị thực tế phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp	10.164.018.676.419

Nguồn: Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp – Petrolimex

(*)Giá trị quyền sử dụng đất làm văn phòng công ty/chi nhánh/xí nghiệp theo phương án sử dụng đất sau cổ phần hóa, Tổng công ty đề nghị đối với diện tích đất đang thuê được chuyển từ hình thức thuê sang giao đất có thu tiền sử dụng đất và được tạm tính theo giá đất quy định của Ủy ban nhân dân tỉnh/ thành phố tại thời điểm gần nhất với thời điểm xác định giá doanh nghiệp (ngày 01/01/2010) khi xác định giá trị doanh nghiệp.

8.2 Tài sản tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp (01/01/2010)

a. Tài sản cố định

Căn cứ Kết quả xác định giá trị doanh nghiệp tại thời điểm 01/01/2010, tình hình tài sản cố định theo giá trị xác định lại tại thời điểm 01/01/2010 như sau:

Bảng 8: Bảng kê tài sản cố định

Đơn vị: VND

STT	Loại tài sản	Giá trị đánh giá lại		
		Nguyên giá	Khấu hao	Giá trị còn lại
A	Tài sản cố định hữu hình			
1	Tài sản đang dùng	7.490.607.057.236	3.502.874.204.538	3.987.732.852.698
	Nhà cửa, vật kiến trúc	5.688.651.939.116	2.473.379.889.523	3.215.272.049.593
	Máy móc, thiết bị	1.244.001.386.778	741.996.969.358	502.004.417.420
	Phương tiện vận tải	451.352.463.363	228.538.507.803	222.813.955.561
	TSCĐ khác + TBDCQL	106.601.267.979	58.958.837.854	47.642.430.125
2	Tài sản không cần dùng	-	-	-
3	Tài sản chờ thanh lý	-	-	-
4	Tài sản hình thành từ Quỹ khen thưởng, Quỹ phúc lợi	5.981.473.636	2.796.545.529	3.184.928.107
B	Tài sản cố định vô hình	2007.550.339.953	68.621.485.080	1.938.928.854.873
	Giá trị quyền sử dụng đất	1.971.119.405.459	46.445.445.896	1.924.673.959.563
	Tài sản vô hình khác	36.430.934.494	22.176.039.184	14.254.895.310
	TỔNG CỘNG	9.504.138.870.825	3.574.292.235.147	5.929.846.635.678

Nguồn: Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp - Petrolimex

b. Tổng diện tích đất đai đang sử dụng

Bảng 9: Hiện trạng sử dụng đất đai

Đơn vị: m²

Phân loại đất	Diện tích	Tỷ lệ
Đất làm văn phòng	218.485	2,84%
Đất trực tiếp kinh doanh xăng dầu	6.988.618	90,77%
Đất khác	93.271	1,21%
Đất trong diện quy hoạch giải tỏa bàn giao cho địa phương	398.777	5,18%
Tổng diện tích đất	7.699.151	100%

Nguồn: Petrolimex

Ghi chú:

Theo văn bản số 169/TB-VPCP ngày 23/06/2010, việc xác định giá trị quyền sử dụng đất và giá trị lợi thế vị trí địa lý để đưa vào giá trị doanh nghiệp khi cổ phần hóa Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam theo các nguyên tắc sau:

- Không xác định giá trị lợi thế kinh doanh và giá trị quyền sử dụng đất khi xác định giá trị doanh nghiệp đối với diện tích đất đang được sử dụng phục vụ trực tiếp cho hoạt động kinh doanh xăng dầu của Tổng Công ty (cửa hàng xăng dầu, kho bãi, cầu cảng, bến xuất, tuyến ống);

- Đối với diện tích được giao sử dụng làm văn phòng, trụ sở Tổng Công ty, chi nhánh và đất nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất hợp pháp thì căn cứ theo giá đất do Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương công bố tại thời điểm gần nhất với thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp để xác định giá trị quyền sử dụng đất tính vào giá giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa. Trường hợp giá đất được giao, nhận chuyển nhượng hợp pháp thấp hơn giá đất do Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Tổng Công ty công bố thì lấy theo giá công bố này;
- Khi chuyển đổi mục đích sử dụng đất, Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam phải thực hiện theo quy định của pháp luật.
- Ngoài ra, trong quá trình xác định giá trị doanh nghiệp, căn cứ vào hồ sơ pháp lý đối với một số trường hợp cụ thể được xác định như sau:
Đối với diện tích đất nhận chuyển nhượng có nguồn gốc là đất nông nghiệp, nuôi trồng thủy sản...(gọi chung là đất hỗn hợp) đã được cơ quan có thẩm quyền của địa phương cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất thì khi tính giá trị quyền sử dụng đất được xác định theo phân loại đất tại hồ sơ pháp lý;
Đối với đất nhận chuyển nhượng có thời hạn khi xác định giá trị quyền sử dụng đất được xác định tương ứng với thời gian còn lại theo hồ sơ pháp lý.

8.3 Công nợ của Tổng Công ty tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp 01/01/2010

Căn cứ vào kết quả xác định giá trị doanh nghiệp tại thời điểm 01/01/2010, tình hình công nợ của Tổng Công ty như sau:

Bảng 10: Công nợ tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp

Đơn vị tính: VNĐ

STT	Loại tài sản	Giá trị
I	Nợ phải thu	3.018.987.128.598
1	Nợ phải thu ngắn hạn	3.523.345.605.152
2	Nợ phải thu dài hạn	3.406.042.895
II	Nợ phải trả	16.315.049.006.740
1	Nợ ngắn hạn	14.637.295.837.768
2	Nợ dài hạn	1.677.753.168.972

Nguồn: Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp - Petrolimex

9. Tình hình hoạt động kinh doanh và kết quả hoạt động kinh doanh trong 3 năm trước khi thực hiện cổ phần hóa

9.1 Kết quả hoạt động kinh doanh

9.1.1 Kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất của Tổng Công ty giai đoạn từ năm 2008 đến 2010

Bảng 11: Kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất 2008 – 2010

Đơn vị: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	2008 ³	2009	% tăng/giảm	2010	% tăng/giảm
1	Tổng tài sản	30.413.386	38.724.227	27%	52.149.251	35%
	<i>Khoản phải thu ngắn hạn</i>	8.112.857	9.258.230	14%	14.167.661	52%
	<i>Hàng tồn kho</i>	6.423.023	8.892.315	38%	10.269.144	15%
2	Nợ phải trả	23.006.812	29.502.610	28%	41.852.008	41%
	<i>Vay nợ ngắn hạn</i>	12.508.664	14.807.838	18%	20.893.205	41%
	<i>Vay nợ dài hạn</i>	2.902.882	3.130.469	8%	3.066.526	1%
3	Tổng nguồn vốn	5.124.883	6.762.008	32%	6.650.987	-1%
	Trong đó					
	<i>Vốn đầu tư của chủ sở hữu</i>	3.687.212	4.422.246	20%	4.980.909	13%
4	Lợi ích của cổ đông thiểu số	2.281.691	2.459.609	8%	3.646.256	51%
5	Doanh thu thuần	120.531.806	103.501.181	-14%	137.188.394	33%
6	Lợi nhuận trước thuế	1.266.711	3.873.482	206%	1.382.359	-64%
7	Lợi nhuận sau thuế	1.083.259	3.394.671	213%	924.864	-72%
	<i>Lợi nhuận của Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam</i>	911.667	3.093.052		535.093	-82%

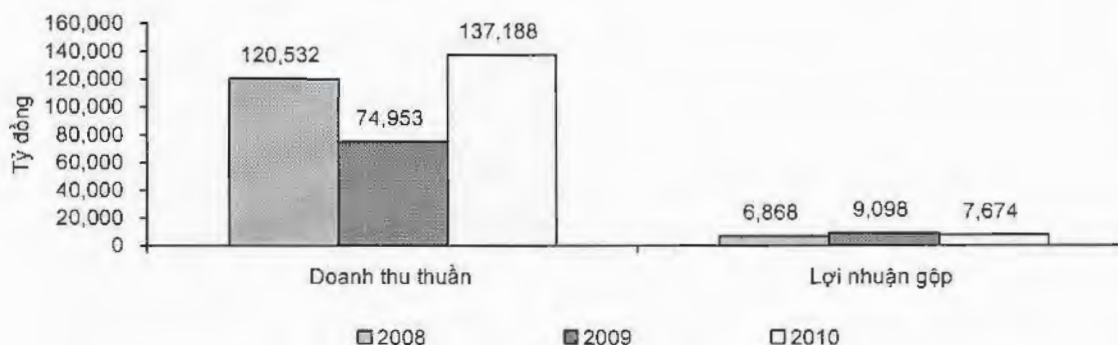
(Nguồn: Báo cáo tài chính Hợp nhất đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Deloitte Việt Nam cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2008, 31/12/2009, 31/12/2010 - Petrolimex)

³ Báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2008 có ý kiến ngoại trừ về báo cáo tài chính hợp nhất cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2007 của Tổng Công ty do chưa được kiểm toán bởi kiểm toán độc lập.

Ghi chú:

Theo Quyết định số 85/2008/QĐ-BTC ngày 06/10/2008 của Bộ Tài chính về việc tạm ứng từ Ngân sách Nhà nước cho hoạt động kinh doanh xăng đối với các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu đầu mỗi tương ứng với lỗ xăng đến ngày 21/07/2008 do thực hiện chính sách bình ổn giá của Nhà nước và Giấy nhận nợ với Ngân sách Nhà nước ngày 30/10/2008, kể từ tháng 10/2008 đến 31/7/2009, hàng tháng Tổng Công ty có trách nhiệm trích từ lợi nhuận trước thuế là 1.000 đ/lít xăng bán ra để trả nợ Ngân sách Nhà nước đối với số tiền đã nhận tạm ứng từ Ngân sách nhà nước. Do đó, lợi nhuận thực năm 2008 bao gồm 409 tỷ là phần đã trả nợ Ngân sách về ứng lỗ xăng. Tương tự phần lợi nhuận thực năm 2009 bao gồm 1.403 tỷ là phần đã trả nợ Ngân sách về ứng lỗ xăng.

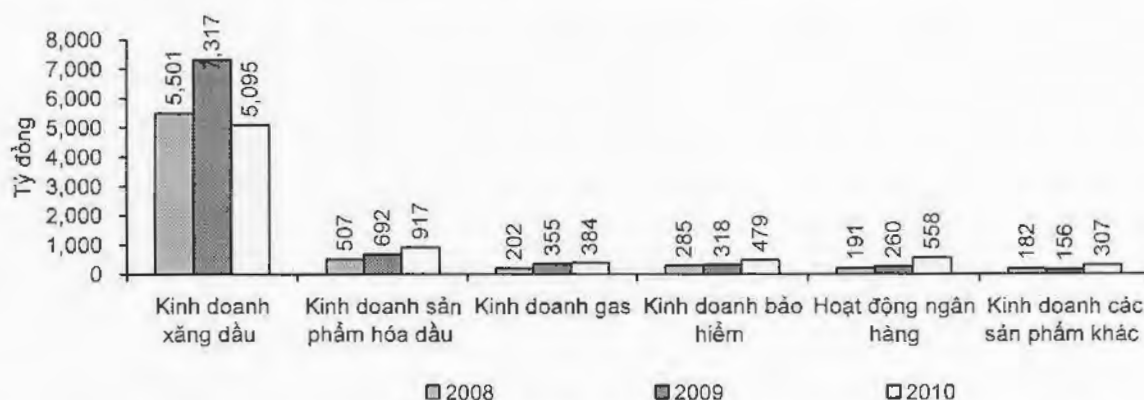
Sơ đồ 3: Doanh thu và lợi nhuận gộp hợp nhất năm 2008 – 2010



Sơ đồ 4: Doanh thu theo lĩnh vực kinh doanh Công ty hợp nhất năm 2008 – 2010



Sơ đồ 5: Lợi nhuận gộp theo lĩnh vực kinh doanh Công ty hợp nhất 2008 – 2010



Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán năm 2008, 2009, 2010 của Petrolimex

Lĩnh vực kinh doanh xăng dầu: Kinh doanh xăng dầu là mảng mang lại doanh thu chính cho Tổng Công ty. Doanh thu từ lĩnh vực này năm 2010 theo báo cáo tài chính hợp nhất đạt 117.376 tỷ đồng tăng 35% so với năm 2009, tuy nhiên lợi nhuận gộp từ mảng xăng dầu có sự giảm sút đáng kể 30% so với năm 2009 nguyên nhân chủ yếu do năm 2009, trong cơ cấu giá bán Nhà nước cấu thành trong lãi gộp giá bán xăng là 1.000 đ/lít để tạo nguồn trả nợ vay lãi kinh doanh mặt hàng xăng.

Nguyên nhân của sự sụt giảm về lợi nhuận gộp này là do giá vốn của mặt hàng xăng dầu bị tác động trực tiếp bởi giá dầu thô thế giới diễn biến tăng liên tục với mức bình quân đạt 79,5 USD/thùng cao hơn 28% so với mức của năm 2009; kết hợp với việc khan hiếm ngoại tệ đáp ứng cho nhu cầu nhập khẩu xăng dầu và 2 lần điều chỉnh tỷ giá của Ngân hàng Nhà nước tạo sức ép lên Tổng Công ty khi yêu cầu đảm bảo đủ nguồn xăng dầu trong nước theo chỉ đạo của Chính phủ.

Trong khi việc điều chỉnh giá bán xăng dầu không theo kịp những biến động của các yếu tố trên, Tổng Công ty vẫn nỗ lực đảm bảo cung cấp xăng dầu cho các nhu cầu thiết yếu của nền kinh tế, góp phần quan trọng thực hiện chủ trương bình ổn giá và kiềm chế lạm phát. Bên cạnh đó mức chi từ quỹ bình ổn giá không đủ bù đắp chênh lệch này khiến cho lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh xăng dầu không đạt được kế hoạch so với mức lợi nhuận gộp của năm 2009.

Lĩnh vực hóa dầu: Năm 2010, với chính sách đầu tư nâng cấp cơ sở hạ tầng và tổ chức tốt kênh Tổng đại lý là các công ty xăng dầu và các kênh bán hàng khác, lĩnh vực hóa dầu do Công ty Cổ phần Hóa dầu Petrolimex (PLC) đảm nhiệm tiếp tục khẳng định được vị trí dẫn đầu trên thị trường Việt Nam. Lợi nhuận trước thuế 2010 của công ty đạt 309 tỷ đồng, tăng 53% so với năm 2009. Bên cạnh đó, PLC đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu nhằm tăng nguồn thu ngoại tệ để tự cân đối nhập khẩu và hạn chế lỗ chênh lệch tỷ giá mà hầu hết các đơn vị nhập khẩu đều phải gánh chịu.

Lĩnh vực kinh doanh gas: Hoạt động kinh doanh gas của Công ty Cổ phần gas Petrolimex (PGC) năm 2010 đạt được kết quả đáng khích lệ với sản lượng bán đạt 130.000 tấn (tăng trưởng 8% so với năm 2009), lợi nhuận trước thuế 57,7 tỷ đồng vượt 11,74% so với kế hoạch. Đây là kết quả từ việc Công ty tiến hành tái cấu trúc và thay đổi cơ bản các nội dung về cơ chế quản trị nội bộ, phân khúc thị trường, cơ chế nhập khẩu,

quản lý tập trung và khai thác tốt hệ thống kho bể, đột phá trong khâu phát triển gas bình, tăng cường sử dụng các tổng đại lý bán gas là các công ty xăng dầu trong ngành.

Lĩnh vực kinh doanh ngân hàng, bảo hiểm: Hoạt động kinh doanh ngân hàng của Ngân hàng Cổ phần Xăng dầu Petrolimex ("PG Bank") năm 2010 tiếp tục khẳng định chiến lược phát triển PG Bank trở thành Ngân hàng cổ phần thương mại với các sản phẩm đặc thù vượt trội. PG Bank tiếp tục đóng vai trò trong việc tạo nguồn ngoại tệ cũng như quản lý dòng tiền cho Tổng Công ty xăng dầu Petrolimex. Kết quả kinh doanh 2010 PG Bank đạt 293 tỷ lợi nhuận trước thuế, tăng 27% so với năm 2009.

Đối với mảng kinh doanh bảo hiểm từ công ty cổ phần bảo hiểm Petrolimex (PJICO), mặc dù gặp nhiều khó khăn do suy thoái kinh tế nhưng doanh thu của PJICO 2010 vẫn đạt khoảng 1.816 tỷ đồng, tăng 22% so với năm 2009, phát triển ổn định, từng bước mở rộng mạng lưới, các hoạt động đầu tư tài chính an toàn.

Một số chỉ tiêu tài chính công ty hợp nhất

Bảng 12: Một số chỉ tiêu tài chính công ty hợp nhất

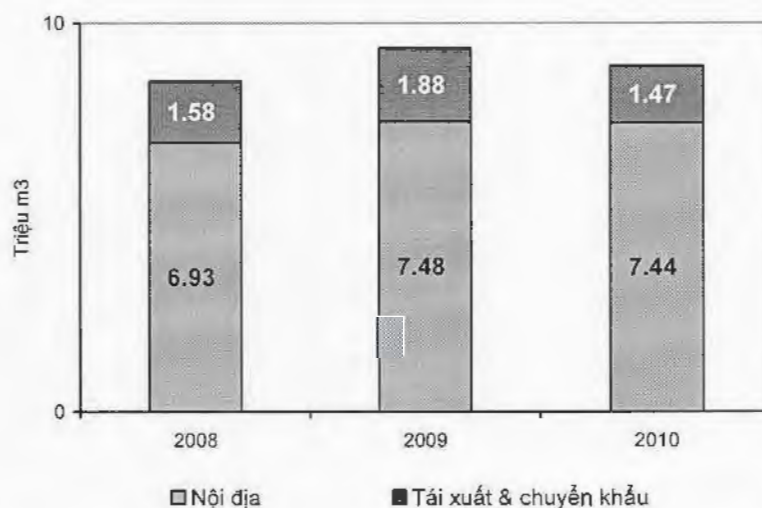
		2008	2009	2010
Phân tích khả năng thanh toán				
Chỉ số thanh toán hiện thời	lần	1.09	1.07	1.00
Chỉ số thanh toán nhanh	lần	0.67	0.68	0.70
Cơ cấu tài sản				
Tài sản ngắn hạn/Tổng tài sản	%	70.08%	70.08%	71.17%
Tài sản dài hạn/Tổng tài sản	%	29.91%	29.90%	28.81%
Cơ cấu nguồn vốn				
Nợ phải trả/ Tổng nguồn vốn	%	75.92%	77.00%	80.25%
Vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn	%	16.57%	16.65%	12.75%
Nợ ngắn hạn/ Nợ phải trả	%	84.48%	85.17%	88.41%
Nợ dài hạn/Nợ phải trả	%	15.52%	14.83%	11.59%
Chỉ số về vòng quay tài sản				
Vòng quay tổng tài sản	lần	0.25	0.37	0.38
Vòng quay hàng tồn kho	vòng	14.98	12.33	13.70
Vòng quay khoản phải thu	vòng	16.94	11.92	11.86
Vòng quay khoản phải trả	vòng	18.89	17.14	14.05
Khả năng thanh toán lãi vay				
Thu nhập trước lãi vay và thuế (EBIT)/ Chi phí tài chính	lần	0.41	2.57	1.09
Tỷ lệ nợ				
Nợ phải trả /Tổng tài sản	lần	0.76	0.77	0.80
Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn	lần	3.15	3.35	4.06
Hệ số khả năng sinh lời				
ROA	%	3.56%	8.77%	1.77%
ROE	%	21.49%	52.65%	13.91%
Tài sản/ Vốn chủ sở hữu	lần	4.15	4.35	5.06
Lợi nhuận biên gộp	%	5.70%	8.79%	5.52%
Lợi nhuận biên	%	0.90%	3.28%	0.67%

9.1.2 Tình hình hoạt động kinh doanh của Tổng Công ty giai đoạn 2008 – 2010 (gồm Văn phòng Tổng Công ty và 42 Công ty kinh doanh xăng dầu)

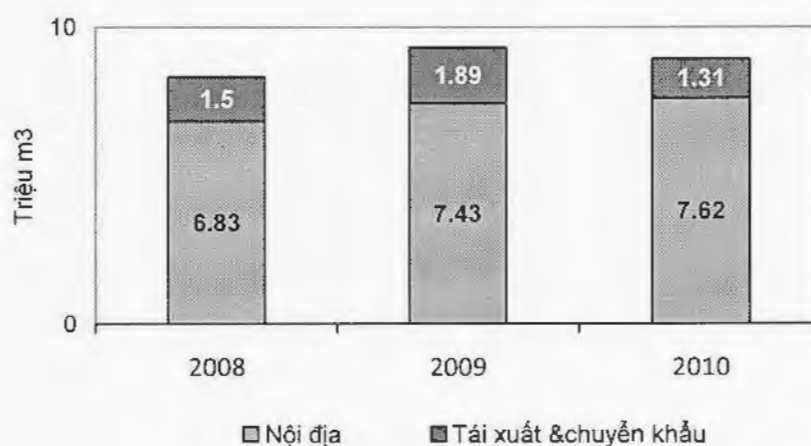
a. Hoạt động kinh doanh

Hoạt động kinh doanh xăng dầu tập trung vào hai mảng chính là mảng nhập khẩu và xuất bán (nội địa và tái xuất).

Sơ đồ 6: Sản lượng nhập khẩu cho thị trường nội địa, tái xuất và chuyển khẩu năm 2008 – 2010



Sơ đồ 7: Sản lượng xuất bán cho thị trường nội địa và tái xuất 2008 – 2010



Nguồn: Petrolimex

Nhập khẩu

Tổng sản lượng nhập khẩu năm 2010 (đã bao gồm mua từ Dung Quất) đạt gần 8,91 triệu m³ trong đó, nhập cho xuất bán nội địa là 7,44 triệu m³, nhập cho tái xuất và chuyển khẩu là 1,47 triệu m³. Năm 2009, tổng sản lượng nhập khẩu (đã bao gồm mua từ Dung Quất) đạt 9,36 triệu m³, tăng 10% so với năm 2008; trong đó, nhập cho xuất bán nội địa gần 7,48 triệu m³, nhập cho tái xuất và chuyển khẩu là 1,89 triệu m³.

Lượng xăng dầu nhập khẩu cho thị trường nội địa có xu hướng tăng qua các năm với mặt hàng tăng chính là từ xăng và điêzen.

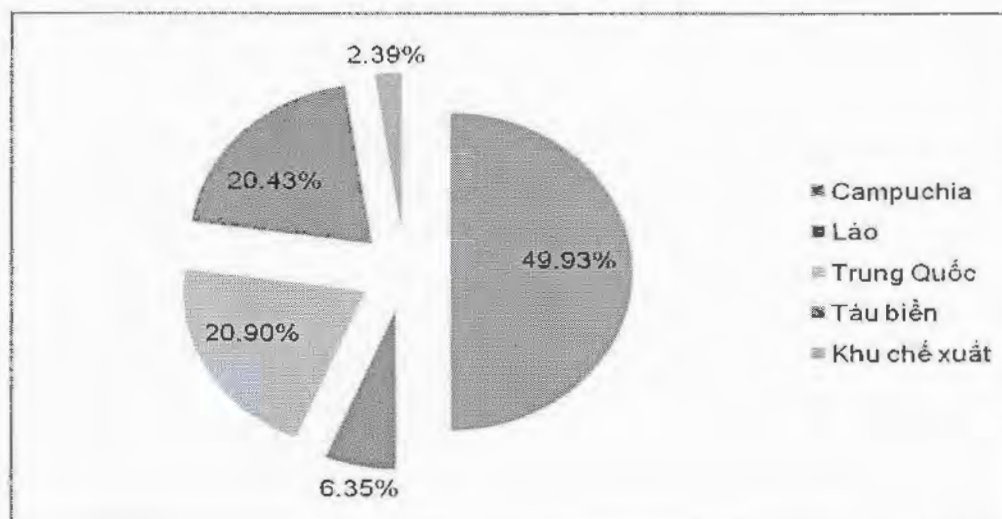
Xuất bán

Tổng sản lượng xuất bán xăng dầu năm 2010 đạt 8,9 triệu m³; trong đó, xuất bán nội địa 7,6 triệu m³, tăng 3% so với năm 2009; xuất bán tái xuất và chuyển khẩu đạt 1,31 triệu m³. Năm 2009, tổng sản lượng xuất bán đạt 9,32 triệu m³; trong đó, xuất bán nội địa đạt 7,4 triệu m³, tăng 9% so với 2008, xuất bán tái xuất và chuyển khẩu đạt trên 1,89 triệu m³. Điêzen là mặt hàng xuất bán nội địa nhiều nhất (chiếm 49%), sau đó đến xăng ô tô (chiếm 41%).

Kênh phân phối sản phẩm xăng dầu chủ yếu là qua các đại lý và qua bán lẻ trong đó 48% sản lượng xuất bán cho thị trường nội địa của Petrolimex là ở miền Bắc, còn lại là miền Nam và miền Trung.

Xuất bán tái xuất chủ yếu là từ các công ty xăng dầu miền Nam và xuất bán tái xuất chủ yếu sang thị trường Campuchia (chiếm 50% tổng lượng xuất bán tái xuất). Cơ cấu xuất bán tái xuất theo vùng miền và theo thị trường tái xuất năm 2010 như sau:

Sơ đồ 8: Cơ cấu xuất bán tái xuất theo thị trường năm 2010



Nguồn: Petrolimex

b. Chỉ số tài chính

Bảng 13: Kết quả hoạt động kinh doanh tổng hợp khối xăng dầu giai đoạn 2008 - 2010

Đơn vị: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	2008	% Tăng, giảm	2009	% Tăng, giảm	2010	% Tăng, giảm
1	Tổng tài sản	18.007.162	-1%	21.606.980	20%	27.154.601	26%
	Phải thu ngắn hạn	5.644.091	40%	3.492.312	-38%	3.218.560	-8%
	Hàng tồn kho	5.037.846	-33%	7.600.810	51%	8.530.397	12%
2	Nợ phải trả	13.286.607	-5%	15.455.700	16%	21.564.902	40%
	Vay và nợ ngắn hạn	6.804.191	30%	4.849.425	-29%	6.117.467	26%
	Vay nợ dài hạn	212.533	408%	1.115.367	425%	1.141.414	3%
3	Tổng nguồn vốn chủ sở hữu	4.720.555	9%	6.151.281	30%	5.589.698	-11%
	Trong đó:						
	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	3.687.212	6%	4.422.246	20%	4.980.909	13%
6	Doanh thu thuần	111.666.637	46%	93.673.673	-16%	116.879.289	25%
7	Lợi nhuận trước thuế	1.018.231	687%	3.216.606	216%	314.016	-90%
8	Lợi nhuận sau thuế	913.733	1110%	2.880.026	215%	81.152	-97%

Nguồn: Báo cáo tài chính tổng hợp đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Deloitte Việt Nam cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2008, 31/12/2009 và 31/12/2010 của Petrolimex

Phân tích doanh thu

Số liệu trên cho thấy mặt hàng xăng dầu luôn chiếm phần lớn tỷ trọng trong doanh thu hàng năm trong giai đoạn từ năm 2008 đến 2010 (chiếm trên 98%). Về thị phần so với các doanh nghiệp đầu mối được nhập khẩu xăng dầu trên toàn quốc (hiện tại có 13 đơn vị đầu mối được cấp phép nhập khẩu xăng dầu), Petrolimex dẫn đầu thị trường với thị phần khoảng 55%.

Phân tích chi phí

Có thể thấy chi phí giá vốn trên doanh thu thuần đối với các mặt hàng xăng dầu, gas và sản phẩm hóa dầu chiếm tỷ lệ cao, đây là đặc thù của các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu. Trong năm 2007 và 2008, chi phí giá vốn chiếm tỷ trọng trên doanh thu thuần cao hơn so với năm 2009 là bởi 2 năm này có nhiều biến động về tỷ giá ngoại tệ, giá dầu thế giới và tình hình lạm phát trong nước do cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu.

Bảng 14: Cơ cấu chi phí theo hoạt động

Khoản mục	2008		2009		2010	
	Giá trị (triệu đồng)	%	Giá trị (triệu đồng)	%	Giá trị (triệu đồng)	%
Chi phí giá vốn hàng bán	105.868.397	94,81	86.117.213	91,93	111.553.354	95,4%
Chi phí bán hàng và QLDN	3.014.513	2,7	3.731.575	3,98	4.661.748	4%

Nguồn: Báo cáo tài chính tổng hợp 2008 - 2010 của Petrolimex

Chỉ tiêu tài chính

Bảng 15: Một số tỷ số tài chính của Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam năm 2008 – 2010

STT	Khoản mục	2008	2009	2010
1	Tốc độ tăng trưởng Doanh thu	46%	-16%	25%
2	Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận	1109,88%	215,19%	(97%)
3	Tỷ lệ lợi nhuận gộp	5,19%	8,07%	4,56%
4	Tỷ lệ lợi nhuận thuần	0,88%	3,35%	0,28%
5	ROA	5,07%	13,33%	0,37%
6	ROE	19,62%	49,17%	1,82%
7	Nợ/ Vốn CSH	281,46%	251,26%	397,71%

Nguồn: Báo cáo tài chính tổng hợp đã được kiểm toán cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2008, 31/12/2009 và Báo cáo tài chính tổng hợp 31/12/2010 của Petrolimex

9.1.3 Nhân tố ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh

Thuận lợi

- Là một doanh nghiệp đầu ngành trong lĩnh vực kinh doanh xăng dầu với kinh nghiệm gần 55 năm hoạt động, Petrolimex có đội ngũ lãnh đạo và cán bộ công nhân viên có năng lực, gắn bó và nhiệt huyết với công việc.
- Thương hiệu và uy tín của Tổng Công ty đã được khẳng định trên thị trường trong nước và quốc tế với việc dẫn đầu thị trường kinh doanh xăng dầu với thị phần khoảng 54% - 55%, có mối quan hệ tốt với các đối tác lớn trong và ngoài nước.
- Petrolimex có hệ thống cơ sở vật chất kỹ thuật lớn nhất trong các công ty kinh doanh xăng dầu ở Việt Nam, với việc sở hữu trên 2.100 cửa hàng xăng dầu được xây dựng tại các vị trí thuận lợi nhất

trên khắp 62 tỉnh thành phố trong cả nước. Đây chính là lợi thế so sánh của Petrolimex so với các doanh nghiệp dầu mỏ khác sau nhiều năm xây dựng và phát triển mạng lưới. Bên cạnh đó Tổng Công ty còn có các công ty con, công ty liên kết hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh xăng dầu và lĩnh vực phụ trợ. Điều này mang lại lợi thế về huy động vốn, đầu tư các dự án, cũng như lợi thế cạnh tranh so với các doanh nghiệp khác trong ngành.

- Nhu cầu xăng dầu được dự báo là tiếp tục tăng trưởng cao ở mức 8% cho tới 2020.
- Nghị định 84/2009/NĐ-CP hiệu lực từ ngày 15/12/2009 đã giúp doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu xác định giá bán theo cơ chế thị trường. Tuy nhiên, giá bán vẫn còn chịu sự quản lý của nhà nước, song đây là bước thay đổi căn bản tăng tính chủ động và hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu.

Khó khăn

- Biến động của tỷ giá ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh của Tổng Công ty. Năm 2009 khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế tiếp tục tác động mạnh tới nền kinh tế cũng như tới hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp. Bên cạnh đó nhu cầu về ngoại tệ cho nhập khẩu vàng và tâm lý găm giữ USD trong nhân dân đã khiến cho thị trường ngoại tệ nhiều thời điểm rất căng thẳng do mất cân đối cung cầu. Sự chênh lệch lớn giữa tỷ giá USD/VNĐ liên ngân hàng và giao dịch thực tế trên thị trường đã ảnh hưởng tới khả năng huy động USD của các ngân hàng thương mại cũng như các doanh nghiệp nhập khẩu trong đó có Petrolimex.
- Sự thay đổi chính sách quản lý của Nhà nước liên quan đến hoạt động của các doanh nghiệp xăng dầu.
Chính sách kinh doanh xăng dầu theo cơ chế “bù giá” trong thời gian dài nên lợi nhuận kinh doanh của Tổng Công ty thấp, thiếu tích lũy cho tái đầu tư, đặc biệt là những dự án đầu tư với tầm cỡ và quy mô lớn. Trong thời gian từ khi Nhà nước chấm dứt bù giá xăng dầu đến thời điểm trước khi Nghị định 84/2009/NĐ-CP có hiệu lực (trước ngày 15/12/2009) có nhiều bất cập trong điều hành giá và thuế xăng dầu do các văn bản chưa được ban hành đồng bộ hoặc văn bản hướng dẫn bổ sung còn chưa phù hợp với thực tiễn. Giá xăng dầu thế giới biến động liên tục, trong khi đó giá bán ra hiện nay tuy theo cơ chế thị trường nhưng vẫn phải chịu sự quản lý của nhà nước dẫn tới độ trễ trong việc điều chỉnh giá bán gây khó khăn cho các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu.
- Cơ cấu tổ chức hành chính thiếu linh hoạt, chậm thích nghi với sự thay đổi của thị trường, gây cản trở quá trình đổi mới và phát triển nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

9.2 Thị trường đầu vào

Với chức năng là đơn vị kinh doanh xăng dầu, Petrolimex nhập khẩu các mặt hàng xăng dầu từ các nguồn cung cấp trong và ngoài nước rồi phân phối thông qua mạng lưới bán buôn và bán lẻ khắp cả nước. Nhập khẩu của Tổng Công ty ngoài mục tiêu nhằm đảm bảo nguồn theo kế hoạch năm của Tổng Công ty, còn phải đảm bảo đáp ứng mức dự trữ lưu thông xăng dầu tối thiểu 30 ngày theo Nghị định 84/2009/NĐ-CP hoặc theo chỉ đạo từng thời kỳ cụ thể của Nhà nước.

Hiện tại, xăng dầu được mua từ các nguồn chính là Singapore, Đài Loan, Trung Quốc, Hàn Quốc, Trung Đông, Nga và Nhà máy lọc dầu Dung Quất (bắt đầu nhập từ cuối năm 2009). Các nhà cung cấp nguồn hàng chính (có trên 50 nhà cung cấp trên toàn cầu) cho Petrolimex gồm có BP, Shell, SK Energy, Unipet, Vitol, Conoco Phillips, Gunvor, Petronas, Simosa,

9.3 Thị trường phân phối sản phẩm và mạng lưới khách hàng

Mạng lưới khách hàng

Bảng 16: Danh sách một số khách hàng lớn của PETROLIMEX

Khách hàng	Sản phẩm
Tập đoàn Điện lực Việt Nam và đơn vị thành viên	Điêzen và Madut
Tập đoàn Công nghiệp Than - Khoáng sản Việt Nam và đơn vị thành viên	Xăng, Điêzen và Madut
Tổng Công ty Thép Việt Nam và đơn vị thành viên	Madut
Tổng Công ty Công nghiệp xi măng Việt Nam và đơn vị thành viên	Điêzen và Madut
Tập đoàn Hóa chất Việt Nam và đơn vị thành viên	Điêzen và Madut
Tổng Công ty Đường sắt Việt Nam	Điêzen
Công ty TNHH Kính nổi Việt Nam	Madut
Công ty TNHH 1 TV Thương mại-Du lịch Kiên Giang	Xăng, Điêzen và dầu hỏa
Công ty TNHH Total Oil Trading SA.	ZA1 (nhiên liệu bay)
Công ty TNHH Sokimex	Xăng, Điêzen, dầu hỏa, madut
Công ty TNHH Kampuchela Tela	Xăng, Điêzen, dầu hỏa, madut
Công ty Xăng dầu Lào	Xăng, Điêzen, dầu hỏa, madut
Công ty Xăng dầu Quân đội Lào	Xăng, Điêzen, dầu hỏa, madut

Mạng lưới phân phối

Hiện tại Petrolimex phân phối xăng dầu thông qua các kênh phân phối chủ yếu sau:

- Xuất bán buôn trực tiếp cho các đơn vị sản xuất (không thuộc đối tượng tiếp tục quá trình lưu thông) trong các ngành: điện, than, xi măng, sản xuất thép, khai thác khoáng sản; giao thông vận tải....
- Xuất bán cho các thương nhân để tiếp tục quá trình lưu thông gồm đại lý, tổng đại lý kinh doanh xăng dầu có đủ điều kiện theo quy định của pháp luật. Số cửa hàng xăng dầu của đại lý, tổng đại lý thuộc hệ thống phân phối của Petrolimex tính đến nay khoảng 4.000 cửa hàng trên phạm vi toàn quốc.
- Xuất bán lẻ trực tiếp tại hệ thống cửa hàng bán lẻ thuộc sở hữu hoặc quyền quản lý trực tiếp của Petrolimex. Tính đến nay, Petrolimex có trên 2.100 cửa hàng xăng dầu, chiếm 16% tổng số cửa hàng hiện có trên toàn quốc. Do có uy tín về thương hiệu và các cửa hàng xăng dầu của Petrolimex có lợi thế thương mại nên năng suất bán cao hơn cửa hàng xã hội. Thị phần bán lẻ của Petrolimex chiếm khoảng 30% trên tổng sản lượng bán lẻ trực tiếp của cả nước.

Kênh phân phối đối với từng mặt hàng xăng dầu:

- Nhóm sản phẩm xăng các loại gồm Xăng không chì RON 92 và Xăng không chì RON 95: Được phân phối qua các cửa hàng bán lẻ xăng dầu thuộc Petrolimex.
- Nhóm nhiên liệu Điêzen (DO 0,05S; DO 0,25S): Được phân phối qua 02 kênh chủ yếu là các cửa hàng bán lẻ xăng dầu và qua kênh bán buôn trực tiếp tại kho trung tâm (kể cả các đại lý và Tổng đại lý) hoặc giao đến nơi cho khách hàng tiêu dùng trực tiếp.
- Mặt hàng dầu hỏa: Được phân phối qua hệ thống các cửa hàng bán lẻ xăng dầu và bán buôn trực tiếp tại kho trung tâm hoặc giao đến kho khách hàng.
- Nhóm nhiên liệu đốt lò (FO): 90% sản lượng năm 2009 được bán buôn trực tiếp tại kho trung tâm của Petrolimex hoặc giao đến kho khách hàng và số còn lại được bán buôn qua kênh tổng đại lý (trung gian thương mại) để tiếp tục quá trình lưu thông bán trực tiếp cho khách hàng tiêu thụ.

Hoạt động kinh doanh xăng dầu của Petrolimex được thực hiện trên tất cả các khâu của quá trình kinh

doanh hạ nguồn xăng dầu và trải rộng trên phạm vi toàn quốc theo chuỗi các hoạt động: nhập khẩu, tồn chứa đến lưu thông phân phối.

Sơ đồ 9: Chuỗi kinh doanh phân phối xăng dầu



Nguồn: Petrokimex

9.4 Hoạt động truyền thông, marketing

Với lịch sử hơn 55 năm hoạt động Petrokimex đã tạo dựng và khẳng định được vị trí số một trên thị trường về lĩnh vực kinh doanh xăng dầu. Trong những năm gần đây Tổng Công ty ngày càng chú trọng vào hoạt động truyền thông marketing xây dựng hình ảnh và phát triển thương hiệu Tổng Công ty để khẳng định vị thế của mình trên thị trường. Bộ phận truyền thông thành lập vào ngày 29/2/2008 nhưng đã góp phần không nhỏ trong việc xây dựng văn hóa doanh nghiệp gồm các quy tắc ứng xử, quy trình quản trị khủng hoảng, bộ chiến lược phát triển thương hiệu Petrokimex... Các nhà thầu tham gia tư vấn cho Petrokimex trong lĩnh vực truyền thông marketing bao gồm JWT Vietnam (dự án "Phát triển thương hiệu Petrokimex" và Nielsen là nhà thầu phụ); Investip (nhà thầu về đăng ký nhãn hiệu), Bông Sen Vision và ID media thực hiện TVC thương hiệu, phim về lĩnh vực kinh doanh của Petrokimex, chương trình 55 năm thành lập Petrokimex... Chính sách marketing sản phẩm được duy trì trong từng bộ phận ở các công ty trực thuộc Tổng Công ty. Khẩu hiệu của Tổng Công ty là "Đề tiến xa hơn"/"Taking You Further" với ý nghĩa Petrokimex cùng khách hàng, đối tác và công chúng tiến xa hơn vì một tương lai tốt đẹp. Đây là tầm nhìn của thương hiệu Petrokimex.

9.5 Nhãn hiệu thương mại, phát minh sáng chế bản quyền

Với nỗ lực không ngừng Petrokimex đã khẳng định được vị thế vững chắc và thương hiệu trên thị trường. Để bảo vệ thương hiệu, Công ty đã đăng ký nhãn hiệu thương mại bản quyền tại Cục Sở hữu trí tuệ theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 147301 cấp theo Quyết định số 10582/QĐ-SHTT ngày 07/06/2010 với nhãn hiệu thương mại như sau:



PETROLIMEX

Ý nghĩa logo: Logo Petrokimex gồm hai thành phần biểu tượng chính gồm hình "P" và biểu tượng chữ "PETROLIMEX" đặc trưng về kiểu dáng, hình khối, đường nét và màu sắc. Chữ P là chữ cái đầu tiên của

Petrolimex và chữ Petroleum thể hiện lĩnh vực kinh doanh chủ đạo của Petrolimex. Bụng chữ P cách điệu từ hình ảnh giọt dầu căng thể hiện nguồn năng lượng mạnh mẽ, hình ảnh giọt dầu từ 2D cũ được chuyển thành 3D có hàm ý chỉ thương hiệu Petrolimex tỏa sáng. Khung nền của chữ P hình gần vuông với hai góc vát, màu xanh dương thể hiện sự gần bó, tin cậy và coi trọng môi trường; hai góc vuông thể hiện tính nguyên tắc, vững vàng và bản lĩnh, hai góc vát thể hiện sự năng động, linh hoạt của lĩnh vực thương mại dịch vụ.

9.6 Hoạt động đầu tư phát triển

Trong năm 2010, Tổng Công ty đã thực hiện đầu tư các hạng mục chủ yếu sau đây:

- Tăng thêm 154.500 m³ kho bể tại các địa điểm: Kho A Nhà Bè, K131 – Hải Phòng, Vĩnh Nguyên – Phú Khánh;
- Xây dựng mới 117 cửa hàng, cải tạo nâng cấp 70 cửa hàng, nâng tổng số cửa hàng bán lẻ trực thuộc Petrolimex đến 31/12/2010 là trên 2.100 cửa hàng;
- Kho Xăng dầu Ngoại quan Vân Phong đang triển khai gói thầu về xây dựng kho bể và cầu cảng

Công tác đầu tư phát triển trong nhiều năm qua đã giúp Petrolimex sở hữu hệ thống cơ sở vật chất kỹ thuật hoàn chỉnh và đồng bộ phục vụ tốt cho kinh doanh xăng dầu. Hiện nay, tổng sức chứa các kho của Tổng Công ty đạt 1.700.000 m³, trong đó tổng sức chứa các kho đầu mối, trung chuyển là 1.600.000 m³; và tại cửa hàng trên 100.000 m³. Hệ thống cảng biển, cảng sông của Petrolimex bao gồm:

- Hệ thống cảng biển:

Cảng Bãi Cháy - Quảng Ninh

Cảng phao Quy Nhơn - Bình Định

Cảng Thượng Lý – Hải Phòng

Cảng phao Vĩnh Nguyên - Khánh Hòa

Cảng phao Nghi Hương - Nghệ An

Cảng K2 - Vũng Tàu

Cảng Gianh - Quảng Bình

Cảng Nhà bè - Hồ Chí Minh

Cảng Thuận An – Huế

Cầu cảng Trà Nóc - Cần Thơ

Cảng phao Mỹ Khê - Đà Nẵng

Cầu cảng Miền Tây - Cần Thơ

Cảng cứng Nại Hiên - Đà Nẵng

- Hệ thống cảng sông: Gồm 17 cảng trên cả nước.

Tổng hợp tình hình thực hiện công tác đầu tư phát triển giai đoạn 2008-2010 như sau:

Bảng 17: Công tác đầu tư phát triển 2008 – 2010

Đơn vị: Triệu đồng

STT	Tên công việc	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
1	Xây dựng mới và cải tạo cửa hàng Xăng dầu	263.000	330.000	453.000
2	Xây dựng mới và cải tạo Kho	288.000	373.000	403.000
3	Xây dựng mới và cải tạo Kè, cầu cảng	14.000	13.000	20.000
4	Nâng cấp, sửa chữa tuyến ống	133.000	75.000	110.000
5	Nhà làm việc	2.000	20.000	32.000
6	Mua sắm sửa chữa thiết bị	76.000	95.000	95.000
	Tổng số	776.000	906.000	1.113.000

Nguồn: Petrolimex

10. Vị thế công ty trong ngành

10.1 Vị thế công ty trong ngành

Đến tháng 03 năm 2011, Việt Nam có 13 doanh nghiệp đầu mối kinh doanh xuất nhập khẩu xăng dầu trong đó một số doanh nghiệp có thị phần lớn là Petrolimex, Petec, PVOil, và Tổng Công ty Xăng dầu Quân đội (MIPECO) chiếm 80% thị phần kinh doanh xăng dầu của cả nước, riêng Petrolimex chiếm khoảng 54% - 55% thị phần... Hiện cả nước có khoảng 13.500 cửa hàng bán lẻ kinh doanh xăng dầu, trong đó số cửa hàng bán lẻ xăng dầu thuộc sở hữu của Petrolimex chiếm gần 16%.

Xăng dầu được coi là mặt hàng chiến lược quốc gia, có ảnh hưởng trọng yếu tới toàn bộ nền kinh tế, do đó Nhà nước quản lý giám sát khá chặt chẽ về giá bán cũng như số lượng/chất lượng xăng dầu kinh doanh. Nghị định 84/2009/NĐ-CP của Chính phủ có hiệu lực từ ngày 15 tháng 12 năm 2009 khuyến khích mọi thành phần kinh tế kinh doanh xăng dầu. Tuy nhiên, doanh nghiệp muốn kinh doanh phải thỏa mãn các tiêu chuẩn rất khắt khe về cầu cảng, kho bãi, phương tiện vận chuyển và hệ thống phân phối xăng dầu, cũng như đủ tiềm lực để kinh doanh dài hạn, gắn bó với ngành. Bên cạnh đó, Nhà nước chưa có cam kết cho các doanh nghiệp nước ngoài được tham gia phân phối xăng dầu trên lãnh thổ Việt Nam. Do đó rào cản gia nhập thị trường xăng dầu là rất lớn và khả năng thị phần kinh doanh xăng dầu bị san sẻ bởi các doanh nghiệp mới là khá hạn chế.

Petrolimex có tổ chức cung ứng hoàn chỉnh trên phạm vi cả nước với hệ thống 42 công ty kinh doanh xăng dầu và các Chi nhánh/Xí nghiệp có mặt tại tất cả các tỉnh thành phố trong cả nước, có các công ty chuyên vận tải xăng dầu đường thủy và đội tàu vận tải xăng dầu biển đương phục vụ cho việc tự vận chuyển xăng dầu nhập khẩu về Việt Nam, hệ thống vận chuyển đường ống ở phía Bắc, hệ thống cầu cảng xăng dầu lớn tại 3 miền Bắc – Trung – Nam; hệ thống kho và tổng kho trải dài trên cả nước với tổng sức chứa 1.700.000 m³.

10.2 Phân tích SWOT

Điểm mạnh	Điểm yếu
▪ Thương hiệu Petrolimex nổi tiếng cả trên thị trường trong nước và quốc tế với bề dày và kinh nghiệm hơn 55 năm hoạt động kinh doanh xăng dầu trên thị trường. ▪ Có hệ thống cơ sở vật chất kỹ thuật lớn nhất trong các doanh nghiệp đầu mối kinh doanh xăng dầu ở Việt Nam với cấp độ hiện đại và đồng bộ đạt tiêu chuẩn khu vực, bao gồm hệ thống kho cảng có sức chứa 1.700.000 m³, hệ thống công nghệ bơm, chuyển, cấp phát, đo tính, hơn 570 km đường ống vận chuyển xăng dầu, trên 2.100 cửa hàng bán lẻ xăng dầu trực thuộc và hơn 4.000 đại lý, tổng đại lý, được phân bố rộng khắp trên khắp cả nước. ▪ Đặc biệt, với lợi thế riêng có của Petrolimex mà các doanh nghiệp đầu mối khác chưa thể có được đó là trên 2.100 cửa hàng bán lẻ xăng dầu trực thuộc trải rộng trên tất cả các tỉnh thành phố trong cả nước, được đầu tư xây dựng trong suốt hơn 55 năm qua. Các cửa hàng đều chiếm lĩnh những vị trí có lợi thế về thương mại cộng với có uy tín về	▪ Là một Tổng Công ty Nhà nước nhưng từ năm 1989 tới nay, Petrolimex không nhận được thêm vốn đầu tư từ Ngân sách Nhà nước. ▪ Do chính sách kinh doanh xăng dầu theo cơ chế bù giá trong một thời gian dài nên lợi nhuận kinh doanh của Tổng Công ty thấp, thiếu tích lũy cho tái đầu tư, đặc biệt là những dự án đầu tư với tầm cỡ và quy mô lớn. ▪ Cơ cấu tổ chức hành chính thiếu linh hoạt, chậm thích nghi với sự thay đổi của thị trường, gây cản trở quá trình đổi mới và phát triển nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

thương hiệu nên năng suất bán cao hơn hẳn so với các cửa hàng xã hội. Trong cơ chế thị trường, chính hệ thống các cửa hàng này đã và đang đem lại lợi nhuận cao nhất cho doanh nghiệp vì Petrolimex đang thu được toàn bộ chênh lệch từ giá mua đến giá bán.

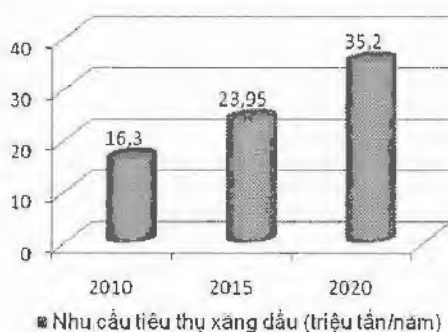
- Hoạt động theo mô hình Tổng Công ty Nhà nước với quy mô lớn bao gồm các công ty con, công ty liên doanh liên kết hoạt động trong các lĩnh vực kinh doanh xăng dầu và lĩnh vực phụ trợ góp phần mang lại lợi thế cho Tổng Công ty trong việc huy động vốn và đầu tư các dự án lớn.
- Ngoài lĩnh vực kinh doanh chính là xăng dầu, trong những lĩnh vực trọng yếu như hóa dầu, gas, vận tải biển đường, định chế tài chính cốt lõi (Bảo hiểm, Ngân hàng), Petrolimex cũng đạt được kết quả khả quan.
- Tuy chưa chính thức chuyển đổi, nhưng thực chất mối quan hệ giữa Tổng Công ty và các công ty thành viên đã là mô hình Mẹ - Con, trong đó công ty Mẹ là Tổng Công ty, trực tiếp kinh doanh xăng dầu thông qua 43 công ty xăng dầu, đồng thời đầu tư vốn vào 26 công ty cổ phần, liên doanh kinh doanh trong các lĩnh vực chính và có liên quan khác.

Cơ hội	Thách thức
▪ Nghị định 84/2009/NĐ-CP của Chính phủ về kinh doanh xăng dầu chính thức có hiệu lực từ 15/12/2009; theo đó việc kinh doanh xăng, dầu được vận hành theo cơ chế thị trường, doanh nghiệp được quyền quyết định giá bán lẻ khi giá xăng khi dầu thành phẩm thị trường thế giới có biến động, giúp tăng tính chủ động cho các doanh nghiệp đầu mối, tạo ra cơ hội phát triển cho các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu. ▪ Nhu cầu tiêu thụ xăng dầu tiếp tục tăng trưởng cùng với tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam. Dự báo từ năm 2011 – 2015, tốc độ tăng trưởng GDP bình quân năm 7,5% – 8,5%, tiêu thụ xăng dầu tăng trưởng từ 6% - 8% mỗi năm. ▪ Việc cổ phần hóa Petrolimex, hình thành Tập đoàn sẽ nâng cao chất lượng quản lý điều hành, tăng cường hiệu quả đầu tư, thúc đẩy quá trình đổi mới để Tập đoàn tiếp tục phát triển.	▪ Môi trường cạnh tranh ngày càng cao, do sự hấp dẫn của thị trường kéo theo nhiều đối thủ cạnh tranh tiềm tàng của các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu là các doanh nghiệp mới sẽ được thành lập của Việt Nam, các tập đoàn nước ngoài là các hãng kinh doanh xăng dầu nổi tiếng trên thế giới khi có cơ hội vào kinh doanh xăng dầu tại Việt Nam. ▪ Giá xăng dầu chưa thực sự theo cơ chế thị trường do Nhà nước vẫn điều hành và can thiệp giá bán để thực hiện các mục tiêu vĩ mô khác.

10.3 Triển vọng phát triển ngành

Theo thống kê từ Bộ Công Thương, sản lượng tiêu thụ xăng dầu trong nước năm 2009 đạt khoảng 15 triệu tấn, tăng 4% so với 2008, mức tiêu thụ xăng dầu 2010 là 16,3 triệu tấn trong đó dự kiến 11,6 triệu tấn xăng dầu là từ nhập khẩu. Mức tăng trưởng trung bình của sản lượng xăng dầu tiêu thụ ở Việt Nam từ 2000 tới nay vào khoảng 6 – 8% và được dự báo sẽ tăng trưởng vào khoảng 8% cho tới 2020. Đối với lĩnh vực dầu, Bộ Công Thương đưa ra chính sách năng lượng quốc gia đến năm 2010, tầm nhìn đến 2050 đã tính toán nhu cầu dầu 2010 vào khoảng 16,7 – 17,2 triệu tấn/năm, năm 2020 vào khoảng 29 – 31,2 triệu tấn/năm, đến năm 2050 con số này sẽ lên tới 90 – 98 triệu tấn/năm.

Sơ đồ 10: Dự báo nhu cầu tiêu thụ xăng dầu tới 2020 Sơ đồ 11: Dự báo nhu cầu tiêu thụ các sản phẩm dầu tới 2050



Nguồn: Bộ Công Thương

Trước năm 2009, toàn bộ xăng dầu tiêu thụ của Việt Nam đều phải nhập khẩu. Tuy nhiên, hiện nay nhà máy lọc dầu Dung Quất đã đáp ứng được khoảng 30% - 35% nhu cầu tiêu thụ xăng dầu nội địa với công suất thiết kế của nhà máy đạt 6,5 triệu tấn/năm, kế hoạch sẽ nâng lên 10 triệu tấn/năm. Dự kiến trong vòng 10-15 năm tới, Việt Nam sẽ có ít nhất ba nhà máy lọc dầu đi vào hoạt động, trong đó nhà máy lọc dầu Nghi Sơn Thanh Hóa (nhà máy lọc dầu số 2) dự kiến đi vào hoạt động năm 2013 với công suất 10 triệu tấn/năm, các dự án nhà máy dầu còn lại đang trong kế hoạch bao gồm Nhà máy lọc dầu ở Long Sơn – Vũng Tàu (nhà máy lọc dầu số 3), nhà máy lọc dầu Vũng Rô (Phú Yên), nhà máy lọc dầu Cần Thơ. Ngoài ra, dự án Nhà máy Lọc dầu Nam Vân Phong do Petrolimex làm chủ đầu tư đang trong quá trình triển khai... Dự kiến nhu cầu tiêu thụ xăng dầu trong nước sẽ được đáp ứng đủ từ các nhà máy này.

Như vậy tiềm năng phát triển ngành xăng dầu là rất lớn, đây là cơ hội cho các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu trong đó có Petrolimex gia tăng thị phần, đảm bảo cung ứng đủ nhu cầu tiêu thụ trong nước và xuất khẩu.

VI. CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CỦA TỔNG CÔNG TY SAU CỔ PHẦN HÓA

Theo Quyết định số 828/QĐ-TTg ngày 31/05/2011, Thủ tướng Chính phủ đã phê duyệt phương án cổ phần hóa Tổng Công ty xăng dầu Việt Nam để hình thành Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam, trong đó Công ty mẹ là Tập đoàn xăng dầu Việt Nam đa sở hữu, các Tổng Công ty, Công ty con, Công ty liên kết.

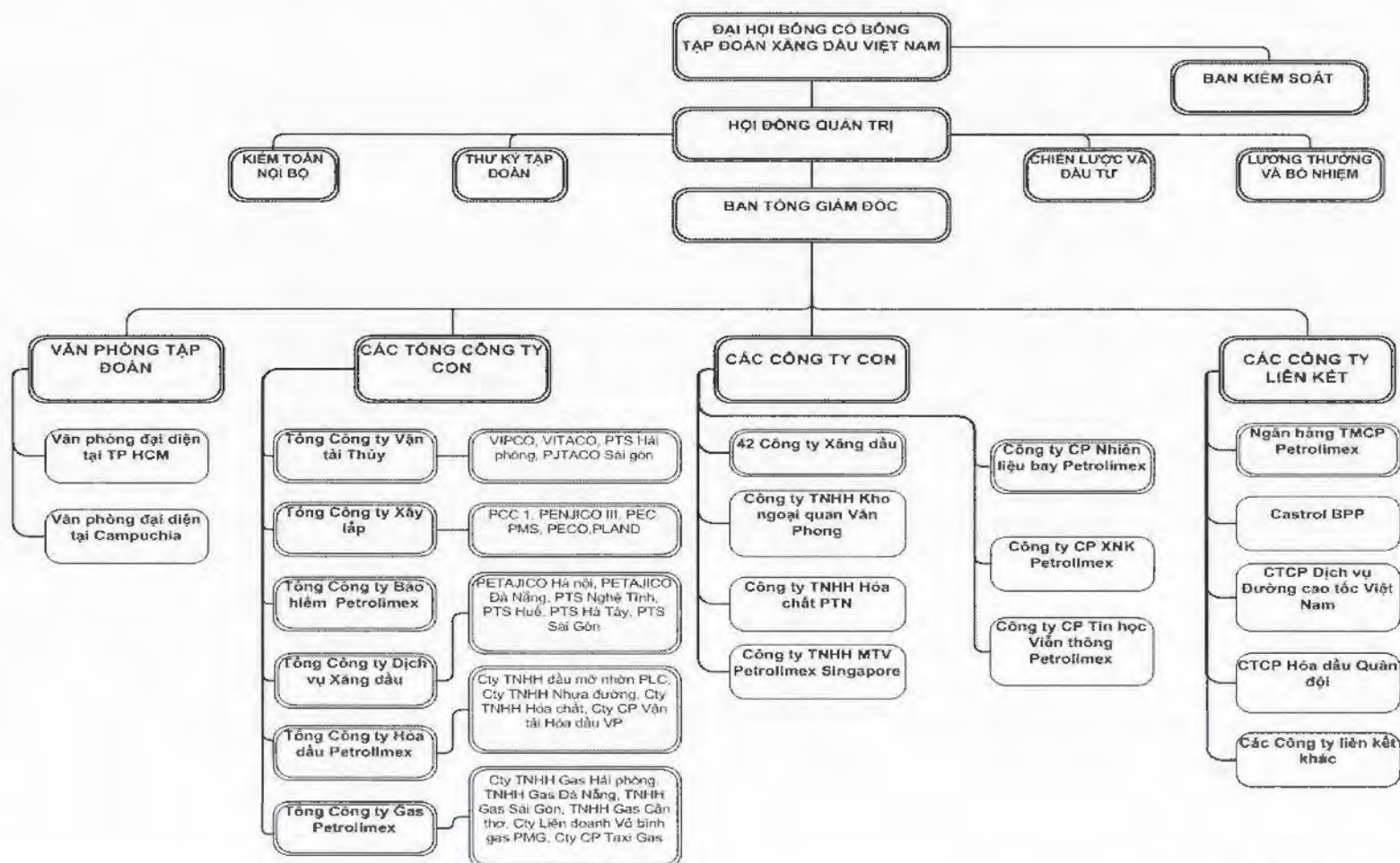
1. Mô hình Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam

Sau khi hoàn thành quá trình cổ phần hóa, Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam và các đơn vị thành viên sẽ được cơ cấu lại để hình thành nhóm công ty liên kết dưới hình thức công ty mẹ - công ty con. Các công ty trong tổ hợp hoạt động theo quy định của Luật Doanh nghiệp, Nghị định số 101/2009/NĐ-CP ngày 05/11/2009 của Chính phủ về thí điểm thành lập, tổ chức và quản lý tập đoàn kinh tế Nhà nước và các quy định pháp luật có liên quan.

Mối quan hệ, phân cấp giữa Đại hội đồng cổ đông – Hội đồng Quản trị - Ban Kiểm soát - Tổng giám đốc, giữa Công ty mẹ với các Tổng Công ty, Công ty con, Công ty liên kết được thực hiện theo Điều lệ, phù hợp với Luật doanh nghiệp, Nghị định 101/2009/NĐ-CP và các quy định của pháp luật hiện hành.

Mô hình hoạt động của Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam như sau:

Sơ đồ 12: Mô hình Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam



Nguồn: Petrolimex

2. Thông tin chung về Công ty mẹ

- Tên tiếng Việt: Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam
- Tên tiếng Anh: VIETNAM NATIONAL PETROLEUM GROUP
- Tên viết tắt: Petrolimex
- Trụ sở chính: Địa chỉ: Số 1 Khâm Thiên, Đống Đa, Hà Nội, Việt Nam
- Điện thoại: (844) 38512603
- Fax: (844) 38519203
- Website: <http://www.petrolimex.com.vn/>



- Biểu tượng:

- Hình thức pháp lý

Sau khi cổ phần hóa, Petrolimex sẽ hoạt động dưới hình thức Công ty Cổ phần trong đó Nhà nước nắm cổ phần chi phối, hoạt động theo Luật Doanh nghiệp của Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam số 60/2005/QH11 ngày 29 tháng 11 năm 2005.

- Ngành nghề kinh doanh
 - Xuất nhập khẩu và kinh doanh xăng dầu, vật tư, thiết bị phục vụ ngành xăng dầu và các ngành khác;
 - Kinh doanh vận tải xăng dầu và kho cảng;
 - Khảo sát thiết kế, xây lắp công trình xăng dầu và dân dụng;
 - Đầu tư và dịch vụ tài chính;
 - Kinh doanh ngân hàng, bảo hiểm
 - Kinh doanh mặt hàng khí hóa lỏng, thiết bị vật tư phục vụ ngành gas;
 - Dịch vụ công nghệ thông tin, vật tư thiết bị phục vụ ngành tin học và tự động hóa;
 - Cung ứng tàu biển;
 - Cung ứng xăng dầu hàng không.
- Vốn điều lệ và quy mô vốn điều lệ

Vốn điều lệ dự kiến: 10.700.000.000.000 đồng (Mười nghìn bảy trăm tỷ đồng)

 - Trong đó vốn Nhà nước được xác định lại tại ngày 01/01/2010 là 10.164.018.676.419 đồng.
 - Mệnh giá một cổ phần là: 10.000 đồng.
 - Tổng số cổ phần: 1.070.000.000 cổ phần.

Bảng 18: Cơ cấu vốn điều lệ, tỷ lệ cổ phần dự kiến của các cổ đông

STT	Cổ đông	Số lượng cổ phần	Giá trị (VNĐ)	Tỷ lệ so với vốn điều lệ
1	Nhà nước	1.016.401.867	10.164.018.670.000	94,99%
2	Bán ra bên ngoài	53.598.133	535.981.330.000	5,01%
2.1	Cán bộ công nhân viên	21.172.200	211.722.000.000	1,98%
2.2	Công đoàn (ước tính)	5.000.000	50.000.000.000	0,47%
2.3	Nhà đầu tư bên ngoài (khác)	27.425.933	274.259.330.000	2,56%
3	Tổng số	1.070.000.000	10.700.000.000.000	100,00%

Nguồn: Quyết định 828/QĐ-TTg

Ghi chú:

Cơ cấu trên có thể thay đổi sau khi có kết quả tổ chức bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng.

- Quy mô vốn điều lệ dự kiến 3 năm sau cổ phần hóa:

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2011	2012	2013
Vốn điều lệ	10.700.000	12.000.000	13.500.000

Nguồn: Phương án cổ phần hóa Petrolimex

3. Thông tin chung về các đơn vị thành viên trong Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam

3.1. Các Tổng Công ty

Sau khi thành lập, Tập đoàn sẽ có các Tổng Công ty hoạt động trên 06 lĩnh vực kinh doanh chính như sau:

3.1.1. Tổng Công ty Vận tải thủy Petrolimex

Tổng Công ty Vận tải thủy Petrolimex được hình thành trên cơ sở thành lập mới một pháp nhân dưới hình thức công ty TNHH một thành viên, do Tập đoàn đầu tư 100% vốn điều lệ, đồng thời chuyển giao phần vốn của Tập đoàn tại các công ty CP Vận tải VIPCO, VITACO, PTS Hải phòng, PJTACO cho Tổng Công ty Vận tải thủy Petrolimex quản lý, bảo toàn và phát triển. Sau khi hình thành, Tổng Công ty Vận tải thủy Petrolimex sẽ có cấu trúc như sau:

- Công ty mẹ Tổng Công ty Vận tải thủy Petrolimex :

Các chức năng kinh doanh chính gồm vận tải thủy, kinh doanh xăng dầu, khai thác tàu, dịch vụ hàng hải, đại lý tàu biển, kiểm đếm hàng hoá, đại lý vận tải biển, môi giới tàu biển, lai dắt tàu biển, bốc dỡ hàng hoá và các ngành nghề liên quan khác. Công ty mẹ trực tiếp quản lý, hiện đang khai thác một tàu Aframax và sẽ tiếp tục đầu tư đội tàu trong thời gian tới.

- Các công ty con:

- Công ty CP Vận tải Xăng dầu VIPCO
- Công ty CP Vận tải Xăng dầu VITACO
- Công ty CP Vận tải và thương mại, dịch vụ Hải phòng (PTS Hải phòng)
- Công ty CP Vận tải Xăng dầu Đường thủy (PJTACO)

- Vốn điều lệ dự kiến: 1.950 tỷ đồng

3.1.2. Tổng Công ty Xây lắp

Tổng Công ty Xây lắp được hình thành trên cơ sở thành lập mới một pháp nhân dưới hình thức công ty TNHH một thành viên, do Tập đoàn đầu tư 100% vốn điều lệ, đồng thời chuyển giao phần vốn của Tập đoàn tại các công ty CP Xây lắp 1, Xây lắp 3, Tư Vấn Xây dựng, Cơ khí Xăng dầu, Thiết bị Xăng dầu, Bất động sản cho Tổng Công ty Xây lắp quản lý, bảo toàn và phát triển. Tổng Công ty Xây lắp sẽ có cấu trúc như sau:

- Công ty mẹ Tổng Công ty Xây lắp.

Các chức năng kinh doanh chính gồm kinh doanh xăng dầu, xây dựng dân dụng, công nghiệp, bất động sản, tư vấn thiết kế, tư vấn giám sát các công trình xây dựng, cơ khí, thiết bị xăng dầu, đầu tư tài chính và các ngành nghề liên quan khác.

- Các công ty con gồm:
 - Công ty CP Xây lắp 1 Petrolimex (PCC-1)
 - Công ty CP Xây lắp 3 Petrolimex (PENJICO)
 - Công ty CP Tư vấn Xây dựng Petrolimex (PEC)
 - Công ty CP Cơ khí Xăng dầu (PMSC)
 - Công ty CP Thiết bị Xăng dầu Petrolimex (PECO)
 - Công ty CP Bất động sản Petrolimex (PLAND)
- Vốn điều lệ dự kiến: 500 tỷ đồng

3.1.3. Tổng Công ty Dịch vụ Xăng dầu

Tổng Công ty Dịch vụ Xăng dầu được hình thành trên cơ sở thành lập mới một pháp nhân dưới hình thức công ty TNHH một thành viên, do Tập đoàn đầu tư 100% vốn điều lệ, đồng thời chuyển giao phần vốn của Tập đoàn tại 06 công ty CP Vận tải bộ Petrolimex để Tổng Công ty Dịch vụ Xăng dầu quản lý và phát triển. Tổng Công ty Dịch vụ Xăng dầu sẽ có cấu trúc như sau:

- Công ty mẹ Tổng Công ty Dịch vụ Xăng dầu

Các chức năng kinh doanh chính gồm vận tải bộ, kinh doanh xăng dầu, xuất nhập khẩu, đầu tư tài chính và các ngành nghề liên quan khác.

- Các công ty con gồm:
 - Công ty CP Thương mại và Vận tải Hà Nội (PETAJICO Hà Nội)
 - Công ty CP Vận tải và Dịch vụ Hà Tây (PTS Hà Tây)
 - Công ty CP Vận tải và dịch vụ Nghệ Tĩnh (PTS Nghệ Tĩnh)
 - Công ty CP Vận tải và dịch vụ Huế (PTS Huế)
 - Công ty CP Vận tải và dịch vụ Đà Nẵng (PETAJICO Đà Nẵng)
 - Công ty CP Vận tải và dịch vụ Sài Gòn (PTS Sài Gòn)
- Vốn điều lệ dự kiến: 519 tỷ đồng.

3.1.4. Tổng Công ty Hoá dầu Petrolimex (PLC)

Tổng Công ty Hoá dầu Petrolimex được hình thành trên cơ sở tái cấu trúc lại Công ty Cổ phần Hoá dầu Petrolimex. Sau khi hình thành, cấu trúc của Tổng Công ty Hoá dầu Petrolimex như sau:

- Công ty mẹ Tổng Công ty Hoá dầu Petrolimex (PLC)

Các chức năng kinh doanh chính bao gồm: kinh doanh các sản phẩm hoá dầu, kho bể, đầu tư tài chính, bất động sản

- Các công ty con:
 - Công ty TNHH 1TV Hoá chất PLC
 - Công ty TNHH 1TV Nhựa đường PLC
 - Công ty CP Vận tải hóa dầu VP
 - Công ty TNHH Đầu tư thương mại PLG

- Vốn điều lệ dự kiến: 500 tỷ đồng

3.1.5. Tổng Công ty Gas Petrolimex (PGC)

Tổng Công ty Gas Petrolimex (PGC) được hình thành trên cơ sở cấu trúc lại Công ty Cổ phần Gas Petrolimex. Sau khi hình thành, Tổng Công ty Gas Petrolimex sẽ hoạt động theo luật doanh nghiệp 2005, với mô hình công ty mẹ - công ty con và cấu trúc như sau:

- Công ty mẹ : Tổng Công ty Gas Petrolimex (PGC)

Các chức năng kinh doanh chính bao gồm : kinh doanh các sản phẩm khí hoá lỏng, kho bể, trang thiết bị sử dụng khí hoá lỏng, đầu tư tài chính, bất động sản, cơ khí, vận tải công cộng ...

- Các công ty con:
 - Công ty TNHH 1TV Gas Petrolimex Hải phòng
 - Công ty TNHH 1TV Gas Petrolimex Đà Nẵng
 - Công ty TNHH 1TV Gas Petrolimex Sài Gòn
 - Công ty TNHH 1TV Gas Petrolimex Cần Thơ
 - Công ty TNHH Vỏ bình gas PMG
 - Công ty TNHH Đầu tư thương mại PLG
- Các công ty liên kết (dưới 50% VDL của công ty mẹ PGC)
 - Công ty CP Taxi Gas Sài Gòn
- Vốn điều lệ dự kiến 500 tỷ đồng

3.1.6. Tổng Công ty Bảo hiểm Petrolimex (PJICO)

Tổng Công ty Bảo hiểm Petrolimex (PJICO) được hình thành trên cơ sở tái cấu trúc lại Công ty Cổ phần Bảo hiểm Petrolimex. Sau khi hình thành, Tổng Công ty Bảo hiểm Petrolimex sẽ hoạt động theo Luật Doanh nghiệp, với mô hình công ty mẹ - công ty con và cấu trúc như sau :

- Công ty mẹ: Tổng Công ty Bảo hiểm Petrolimex (PJICO)
- Các chức năng kinh doanh chính bao gồm : các loại hình dịch vụ bảo hiểm, tái bảo hiểm, đầu tư tài chính, đầu tư vốn và các loại hình kinh doanh có liên quan khác.
- Các công ty con: gồm 50 công ty TNHH 1 thành viên 100% vốn điều lệ của PJICO hình thành từ hệ thống 50 chi nhánh trực thuộc tại các tỉnh thành trong cả nước.
- Vốn điều lệ dự kiến: 709 tỷ đồng

3.2. Các công ty Kinh doanh xăng dầu do Tập đoàn nắm giữ 100% vốn điều lệ

STT	Tên công ty	Vốn điều lệ (đồng)
1	Công ty TNHH 1TV Xăng dầu Khu vực I	269.000.000.000
2	Công ty TNHH 1TV Xăng dầu Khu vực III	73.500.000.000
3	Công ty Xăng dầu B12	316.000.000.000
4	Công ty Xăng dầu Hà Bắc	28.000.000.000
5	Công ty Xăng dầu Bắc Thái	28.000.000.000
6	Công ty Xăng dầu Phú Thọ	40.500.000.000
7	Công ty Xăng dầu Hà Nam Ninh	83.600.000.000
8	Công ty TNHH 1TV Xăng dầu Thanh Hoá	28.000.000.000
9	Công ty Xăng dầu Nghệ An	104.500.000.000

STT	Tên công ty	Vốn điều lệ (đồng)
10	Công ty Xăng dầu Hà Tĩnh	30.700.000.000
11	Công ty Xăng dầu Hà Sơn Bình	73.000.000.000
12	Công ty Xăng dầu Điện Biên	20.000.000.000
13	Công ty Xăng dầu Yên Bái	16.000.000.000
14	Công ty Xăng dầu Thái Bình	10.500.000.000
15	Công ty Xăng dầu Cao Bằng	14.500.000.000
16	Công ty TNHH 1TV Xăng dầu Tuyên Quang	15.400.000.000
17	Công ty Xăng dầu Lào Cai	30.400.000.000
18	Công ty Xăng dầu Hà Giang	20.500.000.000
19	Công ty TNHH 1TV Xăng dầu Khu vực V	130.500.000.000
20	Công ty Xăng dầu Bình Định	68.500.000.000
21	Công ty Xăng dầu Phú Khánh	89.000.000.000
22	Công ty Xăng dầu Bắc Tây Nguyên	69.500.000.000
23	Công ty Xăng dầu Thừa Thiên Huế	19.900.000.000
24	Công ty TNHH 1TV Xăng dầu Nam Tây Nguyên	60.000.000.000
25	Công ty Xăng dầu Lâm Đồng	38.800.000.000
26	Công ty Xăng dầu Quảng Bình	26.000.000.000
27	Công ty Xăng dầu Quảng Trị	14.500.000.000
28	Công ty TNHH 1TV Xăng dầu Quảng Ngãi	15.400.000.000
29	Công ty TNHH 1TV Xăng dầu Khu vực II	498.800.000.000
30	Công ty Xăng dầu Tây Nam Bộ	132.300.000.000
31	Công ty Xăng dầu Bà Rịa - Vũng Tàu	65.700.000.000
32	Công ty TNHH 1TV Xăng dầu Đồng Tháp	24.400.000.000
33	Công ty Xăng dầu Long An	35.000.000.000
34	Công ty Xăng dầu Vĩnh Long	32.300.000.000
35	Công ty TNHH 1TV Xăng dầu Trà Vinh	16.300.000.000
36	Công ty Xăng dầu Cà Mau	18.800.000.000
37	Công ty TNHH 1TV Xăng dầu Sông Bé	38.900.000.000
38	Công ty Xăng dầu Tiền Giang	49.500.000.000
39	Công ty Xăng dầu Bến Tre	37.700.000.000
40	Công ty Xăng dầu An Giang	35.000.000.000
41	Công ty Xăng dầu Tây Ninh	45.000.000.000
42	Công ty Xăng dầu Đồng Nai	47.700.000.000
43	Công ty TNHH MTV Petrolimex Singapore	15.000.000 USD

Nguồn: Petrolimex

3.3. Các công ty do Tập đoàn nắm giữ cổ phần chi phối trên 50% vốn điều lệ

- Công ty TNHH Kho ngoại quan Vân Phong;
- Công ty TNHH Hoá chất PTN;

- Công ty CP Nhiên liệu bay Petrolimex;
- Công ty CP XNK Petrolimex;
- Công ty CP Tin học Viễn thông Petrolimex.

3.4. Các công ty liên kết do Tập đoàn nắm giữ dưới 50% vốn điều lệ

- Ngân hàng Thương mại Cổ phần Xăng dầu Petrolimex (PGBank);
- Công ty TNHH Castrol - BP Petco.
- Công ty CP Hoá dầu Quân đội
- Công ty CP Dịch vụ đường cao tốc Việt Nam
- Các công ty liên kết khác

3.5. Các định chế Tài chính cốt lõi

Trong số các công ty con, công ty liên kết của Tập đoàn có 02 tổ chức là các định chế tài chính cốt lõi, bao gồm:

- Ngân hàng Thương mại Cổ phần Xăng dầu Petrolimex (PGBank)
- Tổng Công ty Bảo hiểm Petrolimex (PJICO)

4. Cơ chế hoạt động – quan hệ nội bộ sau khi hình thành Tập đoàn Xăng Dầu Việt Nam

4.1. Cơ chế hoạt động của Công ty mẹ

Công ty mẹ trực tiếp thực hiện hoạt động kinh doanh xăng dầu được coi là trực chính của Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam. Lĩnh vực kinh doanh này do công ty mẹ và các công ty xăng dầu 100% vốn của Công ty mẹ thực hiện. Công ty mẹ quyết định các vấn đề quan trọng như: vốn kinh doanh, cung cấp nguồn hàng, quản lý giá (bao gồm cả giá giao và giá bán), tổ chức bộ máy, nhân sự và đầu tư v.v...

4.2. Quan hệ giữa công ty mẹ và các công ty con

- Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam hoạt động theo Luật Doanh nghiệp.
- Tập đoàn chi phối công ty con thông qua quan hệ đầu tư vốn, thu cổ tức từ lợi nhuận của các công ty con, định hướng chiến lược, điều lệ của các công ty con, quy hoạch và điều phối hệ thống kết cấu hạ tầng của Tập đoàn, hệ thống thương hiệu, quy chế tài chính, quy chế về bổ nhiệm, miễn nhiệm, đào tạo, khuyến khích cán bộ quản lý trong các công ty con và trong toàn Tập đoàn.
- Xét về vị trí pháp lý, công ty mẹ và các công ty con bình đẳng trước pháp luật, những dịch vụ Công ty mẹ cung cấp cho các công ty con, giữa các công ty con với nhau đều thực hiện trên cơ sở hợp đồng kinh tế, chất lượng dịch vụ tương đương hoặc cao hơn thị trường mà giá cả có thể ưu đãi hơn, ngược lại các công ty con cũng ưu tiên sử dụng dịch vụ của Công ty mẹ và các công ty con khác trong Tập đoàn.

4.3. Quan hệ giữa các công ty con

- Khai thác tối đa cơ sở kỹ thuật hạ tầng của Tập đoàn để đa dạng hoá hoạt động, nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực hiện có như: cơ sở vật chất và dịch vụ chuyên ngành, hệ thống phân phối rộng khắp và đảm bảo "nguồn hàng hay khách hàng nội bộ" cho các doanh nghiệp trong hệ thống của Petrolimex.
- Các công ty con vừa là thành viên trong Tập đoàn vừa là khách hàng. Các tổng công ty, công ty cổ phần và công ty TNHH xác định mối quan hệ hợp tác với các công ty xăng dầu (do Tập đoàn nắm giữ 100% vốn điều lệ) là nhân tố quan trọng để phát triển thị trường, phát triển kênh phân phối khai thác những giá trị gia tăng... trên nguyên tắc bình đẳng và hai bên cùng có lợi. Thực hiện chủ trương trên tạo ra một sự liên kết chặt chẽ mang tính hệ thống, phát huy hiệu quả cao trong hoạt động của các công ty.

5. Kế hoạch kinh doanh sau cổ phần hóa

5.1. Mục tiêu và tầm nhìn chiến lược của Tập đoàn

Mục tiêu hoạt động của Tập đoàn

- Gia tăng giá trị cho cổ đông, người lao động; mang lại lợi ích cho cộng đồng; nâng cao giá trị cuộc sống; góp phần thực hiện phục vụ sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội của đất nước;
- Xây dựng Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam trở thành một tập đoàn kinh tế mạnh của Việt Nam, lấy kinh doanh xăng dầu làm trục chính; giữ vững và duy trì được vị thế là doanh nghiệp lớn nhất trên thị trường Việt Nam trong kinh doanh xăng dầu; đầu tư phát triển các lĩnh vực Gas, hoá dầu, vận tải xăng dầu, xuất nhập khẩu, bảo hiểm và một số lĩnh vực khác;
- Nâng cao hiệu quả kinh doanh, tăng trưởng doanh thu, giảm chi phí và có lợi nhuận cao trên cơ sở đổi mới tổ chức, phương thức kinh doanh, cơ chế quản lý và điều hành, nâng cao năng lực kỹ thuật công

nghệ, nâng cao năng lực nguồn nhân lực cả về số lượng và chất lượng, tổ chức hợp lý thị trường, và tổ chức quản lý tốt quá trình hoạt động kinh doanh.

Tầm nhìn chiến lược

- Thực hiện tốt vai trò doanh nghiệp chủ đạo trong cân đối cung cầu và đảm bảo cung cấp xăng dầu đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế và sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước;
- Ở khâu hạ nguồn trong lĩnh vực kinh doanh xăng dầu, Petrolimex có đủ khả năng thực hiện điều tiết và dẫn dắt thị trường trong vai trò của một doanh nghiệp hàng đầu, đồng thời kinh doanh có hiệu quả cao;
- Tiếp tục duy trì và phát triển những lĩnh vực kinh doanh Petrolimex đang có thế mạnh. Thực hiện kinh doanh có hiệu quả trên cơ sở đa dạng hoá sở hữu và đa dạng hoá lĩnh vực kinh doanh. Trong các lĩnh vực kinh doanh khác, Petrolimex giữ vị thế quan trọng hàng đầu trong những lĩnh vực trọng yếu như hóa dầu, gas, vận tải viễn dương, định chế tài chính cốt lõi (Bảo hiểm, Ngân hàng).

5.2. Kế hoạch kinh doanh

5.2.1. Tình hình kinh tế vĩ mô 2011 - 2015

Sang năm 2011 tình hình kinh tế vĩ mô đang đối mặt với dự báo lạm phát tăng cao và tốc độ tăng trưởng kinh tế suy giảm so với những năm trước. GDP quý 1 năm 2010 khoảng 5,4 - 5,6%, tốc độ tăng trưởng quý 1 năm nay đã có điều chỉnh giảm so với quý 1/2010 (so với mức tăng 5,83%). Đây cũng là mức tăng thấp nhất kể từ quý 2/2009 đến nay.

Với tầm nhìn từ 2011 – 2015, Thủ tướng Chính phủ đã giao Bộ Kế hoạch và Đầu tư xây dựng đề cương Kế hoạch phát triển kinh tế xã hội 5 năm giai đoạn 2011 - 2015, trong đó nêu rõ mục tiêu nâng cao chất lượng, hiệu quả, sức cạnh tranh và chủ động hội nhập quốc tế, tạo chuyển biến mạnh mẽ trong chuyển đổi cơ cấu kinh tế; đẩy mạnh quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa. Cải thiện đời sống nhân dân đi đôi với xóa đói, giảm nghèo, tạo việc làm, bảo đảm an sinh xã hội...

Dự thảo của Bộ Kế hoạch và Đầu tư nêu ra những chỉ tiêu chính như sau:

- Tổng sản phẩm trong nước (GDP) tăng trưởng bình quân 7 – 8%/năm.
- Tốc độ tăng tổng kim ngạch xuất khẩu bình quân 12%/năm.
- Tỷ trọng đầu tư phát triển 5 năm 2011 – 2015 khoảng 40 - 41% GDP.
- GDP năm 2015 đạt khoảng 200 tỷ USD.
- Thu nhập bình quân đầu người khoảng 2.100 USD, gấp 1,7 lần năm 2010.

Thị trường xăng dầu

Nhu cầu tiêu thụ xăng dầu được dự báo là tiếp tục tăng trưởng cùng với tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam. Dự báo từ năm 2011 – 2015, tốc độ tăng trưởng GDP bình quân năm đạt 7% - 8%/năm, nhu cầu tiêu thụ xăng dầu tăng trưởng từ 6% - 8% mỗi năm. Theo thống kê từ Bộ Công Thương, sản lượng tiêu thụ xăng dầu trong nước năm 2009 đạt khoảng 15 triệu tấn, tăng 4% so với 2008, mức tiêu thụ xăng dầu 2010 là 16,3 triệu tấn trong đó 11,6 triệu tấn xăng dầu là từ nhập khẩu. Đối với lĩnh vực dầu, Bộ Công Thương đưa ra chính sách năng lượng quốc gia đến năm 2010, tầm nhìn đến 2050 đã tính toán nhu cầu dầu 2010 vào khoảng 16,7 – 17,2 triệu tấn/năm, năm 2020 vào khoảng 29 – 31,2 triệu tấn/năm, đến năm 2050 con số này sẽ lên tới 90 – 98 triệu tấn/năm.

Như vậy tiềm năng phát triển ngành xăng dầu là rất lớn, đây là cơ hội cho các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu trong đó có Petrolimex gia tăng thị phần, đảm bảo cung ứng đủ nhu cầu tiêu thụ trong nước và xuất khẩu.

5.2.2. Các chỉ tiêu tài chính sau cổ phần hóa

5.2.2.1. Một số chỉ tiêu tài chính hợp nhất của Tập đoàn Petrolimex sau cổ phần hoá:

Bảng 19: Tổng hợp các chỉ tiêu từ 2011 – 2013

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
1	Nguồn vốn kinh doanh	11.287.000	14.274.000	17.878.000
	Trong đó:			
1.1	Vốn đầu tư của GSH	10.700.000	12.000.000	13.500.000
1.2	Thặng dư vốn	36.850	1.326.050	2.826.050
1.3	Vốn, quỹ khác	550.000	948.375	1.551.625
2	Tổng doanh thu và thu nhập	183.547.000	217.379.000	234.176.000
3	Tổng sản lượng xuất bán	9.831.000	11.065.000	11.886.460
4	Thuế và các khoản nộp NSNN	24.038.000	30.080.000	31.747.000
5	Lợi nhuận trước thuế TNDN	2.109.500	4.529.000	5.701.000
6	Lợi nhuận sau thuế TNDN	1.663.000	3.554.000	4.446.000
	Trong đó:			
	Lợi nhuận của Tập đoàn	1.154.000	2.947.000	3.414.000
8	Dự kiến cổ tức	8%	10%	12%

Nguồn: Petrolimex

Trong đó, các chỉ tiêu tài chính của Khối cổ phần, TNHH nhiều thành viên như sau:

Bảng 20: Chỉ tiêu tài chính của khối cổ phần & TNHH nhiều thành viên

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
I	Tổng Công ty Hoá dầu Petrolimex	(*)		
1	Vốn kinh doanh	790.580	1.028.788	1.310.368
1.1	Vốn điều lệ	500.000	500.000	700.000
1.2	Thặng dư vốn	12	-	-
1.3	Các quỹ	290.568	528.788	610.368
2	Tổng doanh thu và thu nhập	5.931.957	6.300.000	7.300.000
3	Tổng số thuế và các khoản nộp NSNN	480.000	540.000	590.000
4	Lợi nhuận thực hiện trước thuế TNDN	241.500	341.700	374.080
5	Lợi nhuận thực hiện sau thuế TNDN	181.125	256.700	281.580
6	Dự kiến cổ tức (%)	15%	15%	15%
II	Tổng Công ty Gas Petrolimex	(*)		
1	Vốn kinh doanh	488.073	634.308	649.487
1.1	Vốn điều lệ	375.000	500.000	500.000
1.2	Thặng dư vốn	77.000	7.000	7.000
1.3	Các quỹ	36.073	57.308	72.487
2	Tổng doanh thu và thu nhập	2.182.000	2.403.000	2.575.000
3	Tổng số thuế và các khoản nộp NSNN	473.000	520.000	560.000

TT	Chi tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
4	Lợi nhuận thực hiện trước thuế TNDN	27.000	82.952	103.179
5	Lợi nhuận thực hiện sau thuế TNDN	20.203	60.552	75.179
6	Dự kiến cổ tức (%)	5%	12%	12%
III	Tổng Công ty Bảo Hiểm Petrolimex	(*)		
1	Vốn kinh doanh	761.374	776.568	885.578
1.1	Vốn điều lệ	709.000	709.000	800.000
1.2	Thặng dư vốn	3.500	3.500	3.500
1.3	Các quỹ	48.874	64.068	82.078
2	Tổng doanh thu và thu nhập	2.247.700	2.698.000	3.238.000
3	Tổng số thuế và các khoản nộp NSNN	130.000	156.000	190.000
4	Lợi nhuận thực hiện trước thuế TNDN	135.000	143.516	165.346
5	Lợi nhuận thực hiện sau thuế TNDN	101.250	107.637	124.010
6	Dự kiến cổ tức (%)	13%	12%	12%
IV	Ngân hàng TMCP Petrolimex	(*)		
1	Vốn kinh doanh	3.075.380	3.086.837	5.099.287
1.1	Vốn điều lệ	3.000.000	3.000.000	5.000.000
1.3	Các quỹ	75.380	86.837	99.287
2	Tổng doanh thu và thu nhập	2.752.000	3.302.000	3.962.000
3	Tổng số thuế và các khoản nộp NSNN	80.000	96.000	144.000
4	Lợi nhuận thực hiện trước thuế TNDN	560.375	582.802	863.315
5	Lợi nhuận thực hiện sau thuế TNDN	420.380	437.100	622.449
6	Dự kiến cổ tức (%)	12%	12%	12%
V	Tổng Công ty Vận tải thủy			
1	Vốn kinh doanh	2.352.418	2.772.133	2.820.931
1.1	Vốn điều lệ	1.950.600	2.350.600	2.350.600
1.2	Thặng dư vốn	12.176		
1.3	Các quỹ	389.642	421.533	470.331
2	Tổng doanh thu và thu nhập	3.998.000	4.684.000	5.152.000
3	Tổng số thuế và các khoản nộp NSNN	100.000	134.000	147.400
4	Lợi nhuận thực hiện trước thuế TNDN	294.014	384.653	473.431
5	Lợi nhuận thực hiện sau thuế TNDN	211.690	276.950	340.870
6	Dự kiến cổ tức (%)	8%	10%	12%
VI	Tổng Công ty Dịch vụ Xăng dầu			
1	Vốn kinh doanh	282.130	443.200	608.770
1.1	Vốn điều lệ	219.000	369.000	519.000
1.2	Thặng dư vốn	26.410	26.410	26.410
1.3	Các quỹ	36.720	47.790	63.360
2	Tổng doanh thu và thu nhập	3.700.000	4.093.000	4.560.000
3	Tổng số thuế và các khoản nộp NSNN	20.950	22.850	24.800
4	Lợi nhuận thực hiện trước thuế TNDN	44.000	73.800	103.800
5	Lợi nhuận thực hiện sau thuế TNDN	33.000	55.350	77.850

TT	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
6	Dự kiến cổ tức (%)	12%	12%	12%
VII	Tổng Công ty Xây lắp			
1	Vốn kinh doanh	454.462	612.462	639.337
1.1	Vốn điều lệ	361.000	500.000	500.000
1.2	Thặng dư vốn	50.795	50.795	50.795
1.3	Các quỹ	42.667	61.667	88.542
2	Tổng doanh thu và thu nhập	2.418.000	2.974.000	3.569.000
3	Tổng số thuế và các khoản nộp NSNN	163.000	171.000	180.000
4	Lợi nhuận thực hiện trước thuế TNDN	48.133	100.000	110.000
5	Lợi nhuận thực hiện sau thuế TNDN	39.725	79.000	86.875
6	Dự kiến cổ tức (%)	8%	12%	12%
VIII	Các đơn vị còn lại: PIT, PJF, PIAC, PTN, Công ty TNHH Kho Ngoại Quan Vân Phong			
1	Vốn kinh doanh	958.986	988.556	997.126
1.1	Vốn điều lệ	836.000	857.000	857.000
1.2	Thặng dư vốn	79.266	79.266	79.266
1.3	Các quỹ	43.720	52.290	60.860
2	Tổng doanh thu và thu nhập	3.031.000	3.940.300	4.728.360
3	Tổng số thuế và các khoản nộp NSNN	69.000	82.800	99.000
4	Lợi nhuận thực hiện trước thuế TNDN	111.467	125.693	148.547
5	Lợi nhuận thực hiện sau thuế TNDN	83.600	94.270	111.410
6	Dự kiến cổ tức (%)	8%	10%	12%

Nguồn: Petrolimex

(*) Các số liệu đã được điều chỉnh theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2010 của các Công ty

5.2.2.2. Một số chỉ tiêu tài chính tổng hợp của Công ty mẹ Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam sau cổ phần hoá

Bảng 21: Chỉ tiêu tài chính tổng hợp của Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam giai đoạn 2011 - 2013

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch và một số chỉ tiêu tài chính				
		Năm 2011			Năm 2012	Năm 2013
		Trước cổ phần hóa - 9 tháng đầu năm	Dự kiến 3 tháng cuối năm	Cả năm 2011		
1	Vốn kinh doanh	5.761.000	10.706.850	10.706.850	13.529.225	17.238.475
	Trong đó:					
1.1	Vốn điều lệ	4.980.000	10.700.000	10.700.000	12.000.000	13.500.000
1.2	Thặng dư vốn cổ phần	-	6.850	6.850	1.306.850	2.806.850
1.3	Vốn khác	781.000	-	781.000	222.375	931.625
2	Doanh thu	121.072.000	40.020.000	161.092.000	189.600.000	200.800.000
3	Lợi nhuận trước thuế TNDN	- (*)	648.500	648.500	2.684.000	3.333.000
	Trong đó:					
3.1	Lợi nhuận từ SXKD chính	-1.220.450	598.500	598.500	2.154.000	2.749.500
3.2	Lợi nhuận từ SXKD khác	80.000	30.000	30.000	145.000	160.000
3.3	Lợi nhuận từ đầu tư tài chính	113.000	20.000	20.000	385.000	423.500
4	Lợi nhuận sau thuế TNDN	-	491.375	491.375	2.109.250	2.605.625
5	Thuế và các khoản nộp NSNN	17.931.000	4.585.000	22.516.000	28.355.863	29.800.000

Nguồn: Petrolimex

(*) Theo Văn bản số 8057/BTC-TCĐN ngày 20 tháng 06 năm 2011 của Bộ Tài Chính, Nhà nước sẽ có cơ chế tạo điều kiện xử lý đối với các tồn tại về tài chính (số lỗ của giai đoạn 5 tháng đầu năm 2011) do Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam thực hiện chủ trương bình ổn giá xăng dầu.

6. Các giải pháp thực hiện

6.1. Sản lượng tiêu thụ

Căn cứ xác định kế hoạch sản lượng của Petrolimex

- Dự kiến nhu cầu xăng dầu cả nước tăng trưởng bình quân qua các năm tương đương tăng trưởng GDP bình quân trong giai đoạn này khoảng 7- 7,5%/năm;
- Dự báo nhu cầu tiêu thụ xăng dầu của cả nước đến năm 2013 khoảng 19,5 triệu m³, tấn xăng dầu các loại;
- Dự kiến thị phần nội địa của Petrolimex trong giai đoạn này tiếp tục phấn đấu ở mức từ 50% đến 55%;
- Dự kiến tốc độ tăng trưởng cho từng nhóm sản phẩm chủ yếu của Petrolimex như sau:
 - Nhóm mặt hàng xăng: tăng trưởng bình quân khoảng 9%/năm;
 - Nhóm mặt hàng diesel: tăng trưởng bình quân khoảng 5%/năm;
 - Nhóm nhiên liệu đốt lò (FO), tăng trưởng bình quân khoảng 3%/năm; và
 - Mặt hàng dầu hỏa duy trì sản lượng bằng năm 2010.

Kế hoạch sản lượng xăng, dầu của Petrokimex giai đoạn 2011 – 2013

Đơn vị: m³

Năm	2011	2012	2013
Sản lượng tiêu thụ	9.171.000	10.174.000	10.765.000

Nguồn: Phương án cổ phần hóa Petrokimex

Chính sách tạo nguồn

- Chính sách mua hàng của Tập đoàn là đảm bảo nguồn theo kế hoạch năm, đáp ứng mức dự trữ lưu thông xăng dầu tối thiểu 30 ngày theo Nghị định 84/2009/NĐ-CP hoặc theo chỉ đạo từng thời kỳ cụ thể của Nhà nước.
- Các nguồn cung cấp xăng dầu chính: Singapore, Đài Loan, Trung Quốc, Hàn Quốc, Trung Đông, Nga và từ nhà máy Lọc dầu Dung Quất
- Petrokimex có trên 50 nhà cung cấp chính trên toàn cầu, trong đó phải kể đến một số tên tuổi lớn như BP, Shell, SK Energy, Unipet, Vitol, Conoco Phillips, Gunvor, Petronas, Simosa.

6.2. Chính sách sản phẩm, thị trường

Petrokimex nhất quán quan điểm tập trung kinh doanh những sản phẩm có phẩm cấp chất lượng cao, thân thiện với môi trường đi đôi với việc không ngừng cung cấp thêm những sản phẩm hàng hóa mới, tạo nên sự khác biệt với các đối thủ cạnh tranh ví dụ sản phẩm xăng dầu đáp ứng cho ngành hàng hải.

6.3. Chính sách phân phối sản phẩm

Căn cứ vào các lợi thế so sánh của Petrokimex trên thị trường xăng dầu, tình hình và phân khúc thị trường, khách hàng mục tiêu và hiệu quả của từng kênh bán hàng, Petrokimex dự kiến sản lượng xuất bán qua các kênh cụ thể như sau:

- Kênh bán lẻ trực tiếp thông qua các cửa hàng xăng dầu thuộc sở hữu của Petrokimex đảm bảo tốc độ tăng trưởng bình quân tối thiểu khoảng 10%/năm;
- Kênh bán hàng thông qua hệ thống tổng đại lý, đại lý đạt tốc độ tăng trưởng bình quân khoảng 4% - 5%/năm;
- Kênh bán buôn cho các khách hàng tiêu thụ trực tiếp đạt tốc độ tăng trưởng bình quân 5%/năm.

Bán lẻ trực tiếp thông qua hệ thống cửa hàng thuộc sở hữu của Petrokimex.

Đây là kênh bán hàng đóng vai trò quan trọng giúp Petrokimex thực hiện tốt vai trò doanh nghiệp chủ lực trong việc bình ổn thị trường, mang lại hiệu quả cao so với các kênh bán hàng còn lại. Để phát triển kênh bán hàng này đạt tốc độ tăng trưởng bình quân 10%/năm sau khi cổ phần hóa, Petrokimex tập trung mọi nguồn lực để đạt được mục tiêu này thông qua các giải pháp chủ yếu sau:

- Mở rộng mạng lưới cửa hàng bán lẻ xăng dầu tại những vùng thị trường và địa điểm có lợi thế thương mại dưới nhiều hình thức như đầu tư xây dựng mới; đàm phán mua lại cửa hàng xã hội; liên doanh liên kết... ; phân đầu nâng số lượng cửa hàng tăng trưởng qua các năm tương đương mức tăng trưởng nhu cầu và tăng trưởng cửa hàng của xã hội.
- Khai thác chiều sâu, tiềm năng chưa khai thác của trên 2.100 cửa hàng xăng dầu hiện có thông qua việc đầu tư cải tạo, nâng cấp, hiện đại hóa; đào tạo và đào tạo lại nguồn nhân lực tại các cửa hàng xăng dầu hiện có nhằm không ngừng gia tăng sản lượng, doanh thu dịch vụ tại cửa hàng, tăng thu nhập cho người lao động;
- Thực hiện có hiệu quả chương trình bán xăng dầu thanh toán không dùng tiền mặt thông qua phát hành Thẻ xăng dầu - Flexicard bảo đảm không ngừng gia tăng doanh thu bán hàng thanh toán qua thẻ

xăng dầu, và cung ứng thêm các tiện ích thanh toán cho chủ thẻ.

- Triển khai có hiệu quả chương trình nhận diện thương hiệu tại các cửa hàng, tạo sự khác biệt, tin tưởng của người tiêu dùng, toàn xã hội đối với hệ thống cửa hàng Petrolimex;
- Triển khai giải pháp phần mềm về quản trị hệ thống cửa hàng xăng dầu đồng thời với dự án ERP nhằm cung cấp đầy đủ kịp thời thông tin giúp cho hoạch định chính sách của các cấp quản lý.

Bán buôn cho các khách hàng tiêu dùng trực tiếp

Kênh bán hàng này chủ yếu tập trung vào 02 nhóm mặt hàng chủ lực là Diesel và nhiên liệu đốt lò (FO), chiếm 95% sản lượng. Đối với nhóm mặt hàng xăng và dầu hỏa, kênh phân phối này chỉ chiếm 5% sản lượng bán.

Đây là kênh bán hàng mang lại hiệu quả sau kênh bán lẻ trực tiếp có mức độ cạnh tranh khá gay gắt. Phương thức bán hàng này thông qua chào giá cạnh tranh hoặc đấu thầu trực tiếp và phát sinh công nợ dài ngày. Để đạt mục tiêu tăng trưởng bình quân khoảng 5%/năm giai đoạn sau khi cổ phần hóa, trong điều kiện cạnh tranh ngày càng cao, Petrolimex thực hiện đẩy mạnh công tác marketing, nâng cao chất lượng dịch vụ trước, trong và sau bán hàng, đồng bộ với các chính sách bán hàng (chính sách giá, đảm bảo nguồn, chất lượng sản phẩm và hỗ trợ khách hàng thông qua chính sách đầu tư, hỗ trợ kỹ thuật, công tác quảng cáo, khuyến mại.....) để tăng thị phần và tăng sản lượng bán hàng qua kênh này.

Kênh bán hàng qua Tổng đại lý, đại lý

Đây là kênh bán hàng chiếm tỉ trọng bình quân 44% tổng sản lượng bán của Petrolimex trong giai đoạn 2007 - 2009 và là kênh bán hàng cũng có mức độ cạnh tranh cao; đặc điểm của kênh bán hàng này là sản lượng bán thường không ổn định (gia tăng sản lượng khi kinh doanh có lãi gộp thấp và ngược lại). Vì vậy, để tăng hiệu quả và tăng sản lượng bán hàng qua kênh này theo mục tiêu đề ra, hoạt động marketing của Petrolimex sau khi cổ phần hóa tập trung vào những nội dung cụ thể sau:

- Thường xuyên cập nhật, xây dựng tiêu chí đánh giá, phân loại các tổng đại lý, đại lý để có chính sách bán hàng phù hợp, để tiến tới xây dựng 1 hệ thống đại lý bán hàng lâu dài, ổn định và hiệu quả, trên cơ sở chia sẻ lợi ích giữa Petrolimex với các đại lý;
- Tổ chức bộ phận chuyên trách, tăng cường công tác tiếp thị và chăm lo cho kênh bán hàng này, đồng thời tăng cường các dịch vụ hỗ trợ (đào tạo nguồn nhân lực, kỹ thuật, đầu tư, chia sẻ thông tin, quảng cáo, khuyến mại) cho các đại lý, tổng đại lý;
- Tạo sự gắn bó lâu dài giữa Petrolimex với các đại lý bảo đảm đôi bên cùng có lợi; đồng thời cũng tạo dấu hiệu nhận diện để tránh gây nhầm lẫn cho khách hàng trong việc nhận diện đại lý thuộc hệ thống phân phối của Petrolimex.

6.4. Chính sách Marketing

Petrolimex tập trung nguồn lực phát triển kênh bán hàng sau cổ phần hóa như sau:

- Xây dựng chiến lược quảng bá thương hiệu gắn liền với công tác kinh doanh.
- Thực hiện chương trình ứng dụng công nghệ thông tin phục vụ cho hoạch định chính sách và điều hành kinh doanh có hiệu quả (gấp rút hoàn thành dự án ERP-SAP, quản trị hệ thống cửa hàng...).

6.5. Kế hoạch đầu tư

- (i) Trên cơ sở các tài sản và trang thiết bị hiện tại phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, Petrolimex dự kiến đầu tư xây dựng mới và cải tạo một số hạng mục với nhu cầu vốn đầu tư như sau:

Bảng 22: Kế hoạch đầu tư xây dựng cơ bản giai đoạn 2011 – 2013

Đơn vị: triệu đồng

STT	Nội dung	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
1	Xây dựng mới và cải tạo Cửa hàng xăng dầu	600.100	661.000	728.400
2	Xây dựng mới và cải tạo Kho	443.800	485.000	528.000
3	Xây dựng mới và cải tạo cầu cảng	81.800	87.600	294.200
4	Nâng cấp, sửa chữa tuyến ống	98.600	105.500	113.000
5	Nhà làm việc	71.700	280.000	86.000
6	Mua sắm sửa chữa thiết bị	147.200	162.000	178.100
Tổng cộng		1.443.200	1.681.100	1.827.700

Nguồn: Petrolimex

(ii) Dự án “Tổ hợp Lọc hóa dầu Nam Vân Phong”

Bên cạnh kế hoạch đầu tư xây dựng cơ bản định kỳ theo kế hoạch, Tổng Công ty dự kiến đầu tư vào Dự án “Tổ hợp Lọc hóa dầu Nam Vân Phong” tại Khu kinh tế Vân Phong, thuộc thôn Mỹ Giang, xã Ninh Phước, huyện Ninh Hòa, tỉnh Khánh Hòa. Tổ hợp Lọc hóa dầu Nam Vân Phong dự kiến sẽ trở thành một dự án có quy mô công nghệ, vốn và đầu tư lớn nhất của Petrolimex và nằm trong chiến lược mở rộng phạm vi kinh doanh dần về trung nguồn (lọc và chế biến các sản phẩm dầu) và thượng nguồn (khai thác dầu). Việc đầu tư Tổ hợp Lọc Hóa dầu Nam Vân Phong có ý nghĩa quan trọng, đảm bảo cung cấp sản phẩm lọc dầu, hóa dầu, khí hóa lỏng... cho hoạt động kinh doanh của Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam.

Dự án “Tổ hợp Lọc hóa dầu Nam Vân Phong” đã được Thủ tướng Chính phủ đồng ý chủ trương đầu tư tại công văn số 17/TTg-KTN ngày 05/01/2009 và nằm trong Quy hoạch phát triển ngành Dầu khí Việt nam giai đoạn 2015, định hướng đến năm 2025 được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt theo quyết định số 223/QĐ-TTg ngày 18/02/2009.

Tổ hợp Lọc Hóa dầu Nam Vân Phong sau khi hoàn thành sẽ đảm bảo cung cấp các sản phẩm lọc dầu bao gồm các loại xăng, dầu Diezen, nhiên liệu phản lực Jet A1/dầu hỏa, LPG, một số sản phẩm hóa dầu... để phục vụ nhu cầu kinh doanh nội tại của Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam và các công ty con, công ty liên kết, đáp ứng yêu cầu về năng lượng cho yêu cầu phát triển kinh tế xã hội của đất nước trong sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa; đồng thời đảm bảo vị thế của Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam với tư cách là một tập đoàn kinh tế trọng điểm của Nhà nước, giữ vai trò chủ đạo và điều tiết thị trường, ổn định và tăng cường an ninh năng lượng quốc gia.

Hiện nay Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam đang tìm kiếm đối tác liên doanh đầu tư dự án theo đúng tinh thần chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ tại công văn số 17/TTg-KTN ngày 05/01/2009.

Một số thông tin về dự án:

- Địa điểm: Thôn Mỹ Giang, phường Ninh Phước, thị xã Ninh Hòa, tỉnh Khánh Hòa thuộc Khu kinh tế Vân Phong;
- Diện tích dự kiến: Khoảng 304,5 ha;
- Công suất chế biến: 10 triệu tấn nguyên liệu/năm;
- Sản phẩm: Xăng, dầu Diezen, nhiên liệu phản lực Jet A1/dầu hỏa, LPG và một số sản phẩm hóa dầu...
- Dự kiến vốn đầu tư: Khoảng 4,4 – 4,8 tỷ USD;
- Tiến độ dự kiến: Đến năm 2015.

(iii) Dự án “Đường ống dẫn dầu Khâm Châu – K130”

Với mục tiêu phát triển hợp tác giữa Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam và Tổng Công ty Dầu khí Trung Quốc (Petro China) trong lĩnh vực kinh doanh xăng dầu lên tầm cao mới và tìm kiếm nguồn cung cấp xăng dầu ổn định, lâu dài cho thị trường phía Bắc với giá cạnh tranh nhất, trên cơ sở Tổng Công ty Dầu khí Trung Quốc (Petro China) vừa đưa vào hoạt động Nhà máy lọc dầu Khâm Châu (Quảng Tây, Trung Quốc) với công suất giai đoạn 1 là 10 triệu tấn/năm, Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam đã gặp gỡ, trao đổi với Petro China về việc hợp tác đầu tư một đường ống dẫn dầu từ Nhà máy lọc dầu Khâm Châu (Quảng Tây, Trung Quốc) về Kho xăng dầu K130 (Hạ Long, Quảng Ninh) của Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam.

Một số thông tin về dự án:

- Địa điểm: Móng Cái, Quảng Ninh
- Sản phẩm: Hệ thống kho trạm và đường ống dẫn xăng và dầu Diesel;
- Dự kiến vốn đầu tư: Khoảng 212 triệu USD;
- Tiến độ dự kiến: Đến năm 2014.
- Các công trình trong dự án trên phần lãnh thổ Việt Nam:
 - + Trạm biên giới Móng Cái:
 - Địa điểm: Móng Cái (Quảng Ninh);
 - Chủ đầu tư: Petrolimex hoặc liên doanh Petrolimex - Petro China;
 - Trạm có đồng hồ lưu lượng cho 2 loại sản phẩm được tự động hóa hoàn toàn;
 - + Tuyến đường ống Móng Cái - Kho Hải Hà (K1):
 - Chủ đầu tư: Petrolimex hoặc liên doanh Petrolimex - Petro China;
 - Công suất 3,0 đến 3,5 triệu tấn/năm;
 - Tuyến có 01 đường ống 16" - 18", chiều dài 25 km;
 - Lưu lượng 400 - 500 m³/h;
 - + Kho Hải Hà (K1):
 - Chủ đầu tư: Petrolimex hoặc liên doanh Petrolimex - Petro China;
 - Vị trí: tại Khu công nghiệp Hải Hà với diện tích 25 ha;
 - Dung tích giai đoạn 1 là 150.000m³;
 - Số lượng bể là 12 bể với 3 bể xăng 60.000 m³ và 3 bể Diesel 90.000 m³;
 - Cầu cảng xuất nhập đến tàu 40.000 DWT.
 - + Tuyến đường ống Kho Hải Hà (K1) - Kho K130
 - Chủ đầu tư: Petrolimex hoặc liên doanh Petrolimex - Petro China;
 - Công suất 3,0 triệu tấn/năm;
 - Tuyến có 01 đường ống 16" - 18", chiều dài 170 đến 200 km;
 - Máy bơm lưu lượng 400 m³/h.

(iv) Kế hoạch góp vốn vào các Tổng Công ty, Công ty liên doanh liên kết, Công ty con

Đơn vị: Triệu đồng

Năm	2011	2012	2013
Đầu tư góp vốn/ thoái vốn tại các công ty con, công ty liên kết	833.470	601.110	- 325.090

Nguồn: Phương án cổ phần hóa Petrolimex

Ghi chú: dấu “-” thể hiện là số vốn góp vào các công ty con, công ty liên kết thấp hơn số bán bớt.

VII. KẾT LUẬN

Bản công bố thông tin được cung cấp nhằm mục đích giúp nhà đầu tư có thể đánh giá về tài sản, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam trước khi đăng ký mua cổ phần.

Bản công bố thông tin được lập trên cơ sở các thông tin và số liệu do Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam cung cấp theo quy định đảm bảo tính công khai, minh bạch và bảo vệ quyền lợi hợp pháp của các nhà đầu tư.

Chúng tôi kính mong các nhà đầu tư tham khảo Bản công bố thông tin này trước khi ra quyết định tham gia đấu giá mua cổ phần Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam.

Xin trân trọng cảm ơn.

BAN CHỈ ĐẠO CỔ PHẦN HÓA TỔNG CÔNG TY XĂNG DẦU VIỆT NAM

THỦ TRƯỞNG BỘ CÔNG THƯƠNG

TRƯỞNG BAN CHỈ ĐẠO



NGUYỄN CẨM TÚ

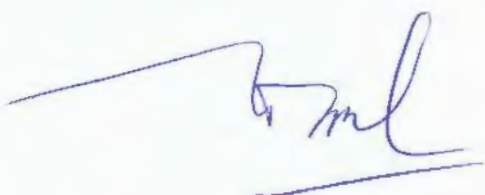
TỔNG CÔNG TY XĂNG DẦU VIỆT NAM

TỔNG GIÁM ĐỐC



BÙI NGỌC BẢO

KẾ TOÁN TRƯỞNG



TRẦN NGỌC NĂM

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN

TỔNG GIÁM ĐỐC



NGUYỄN DUY HƯNG