

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAMĐộc lập – Tự do – Hạnh phúc*Hà Nội, ngày 29 tháng 04 năm 2020*

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
CÔNG TY CỔ PHẦN XĂNG DẦU HFC
Năm 2019

I. Thông tin chung**1. Thông tin khái quát**

- a) Tên giao dịch: **Công ty cổ phần Xăng Dầu HFC**
- b) Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0100108159, đăng ký lần đầu ngày 07 tháng 09 năm 2006, thay đổi thứ mười một ngày 01 tháng 8 năm 2019.
- c) Vốn điều lệ: 64.553.350.000 đồng
- d) Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 64.553.350.000 đồng
- e) Địa chỉ: Tầng F3, toàn nhà 187 Nguyễn Lương Bằng, phường Quang Trung, quận Đống Đa, Tp Hà Nội
- f) Số điện thoại: 024 39780731
- g) Số fax: 024 39782341
- h) Website: Hanoifuel.com.vn
- i) Mã cổ phiếu: HFC
- j) Quá trình hình thành và phát triển:

Công Ty Cổ phần Xăng Dầu HFC tiền thân là Công ty HFC được thành lập theo Quyết định số 5009/QĐ-UB ngày 24/08/1978 trên cơ sở một số đơn vị thuộc Sở Thương Nghiệp Hà Nội (nay là Sở Công Thương Hà Nội), bao gồm:

- + Cửa hàng kinh doanh dầu hỏa thuộc Công ty Kim khí hóa chất Hà Nội (và 04 hợp tác xã mua bán huyện ngoại thành)
- + Các cửa hàng kinh doanh than củi thuộc Công Ty Vật Liệu Kiến Thiết Hà Nội
- + Trong thời gian này, Công ty là một tổ chức kinh tế do Nhà nước thành lập, đầu tư và tổ chức quản lý hoạt động kinh doanh nhằm thực hiện các mục tiêu kinh tế xã hội của Nhà nước và thủ đô. Nhiệm vụ và kế hoạch kinh doanh

hàng năm của Công ty do Sở Thương mại Hà Nội giao.

Trong quá trình hoạt động trước khi chuyển sang mô hình công ty Cổ phần, Công ty đã qua 3 lần đổi tên, thành lập lại và chuyển đổi mô hình hoạt động, cụ thể như sau:

- Công ty đổi tên thành Công ty Xăng dầu Chất đốt Hà Nội theo quyết định số 582/QĐ-UB ngày 27/03/1992 của UBND thành phố Hà Nội
- Công ty được thành lập lại theo Quyết định số 3306/QĐ-UB ngày 19/12/1992 của UBND thành phố Hà Nội
- Công ty chuyển sang hoạt động theo mô hình Công ty mẹ - Công ty con, trong đó Công ty Xăng dầu chất đốt Hà Nội là công ty con thuộc Tổng công ty Vận tải Hà Nội theo Quyết định số 72/2004/QĐ-UB của 17/05/2004 của UBND thành phố Hà Nội về việc thành lập Tổng công ty Vận tải Hà Nội, thí điểm hoạt động theo mô hình công ty mẹ - công ty con.
- Tháng 9/2006, Công ty chuyển sang hoạt động theo hình thức công ty cổ phần, chính thức đổi tên thành Công ty cổ phần Xăng dầu chất đốt Hà Nội với 275 cổ đông sáng lập và tổng số vốn điều lệ là 21 tỷ đồng.
- Tháng 12/2012 thực hiện chỉ đạo của UBND Tp Hà Nội, Tổng công ty Vận tải Hà Nội rút một phần vốn Nhà nước, Công ty chuyển sang hoạt động theo hình thức công ty đại chúng.
- Ngày 18/12/2015, Tổng công ty Vận tải Hà Nội thoái toàn bộ phần vốn nhà nước, chiếm 20% vốn điều lệ tại Công ty cổ phần Xăng dầu chất đốt Hà Nội.
- Ngày 10/5/2018, Năm 2018, công ty đổi tên từ Công ty cổ phần xăng dầu chất đốt Hà Nội thành Công ty cổ phần xăng dầu HFC.

k) Các sự kiện khác:

- + Ngày 01/03/2010: Cổ phiếu của công ty chính thức giao dịch trên sàn UPCoM.
- + Tháng 3/2015, Công ty được công nhận là Thương nhân phân phối xăng dầu - một trong những thương nhân phân phối đầu tiên trên toàn Miền Bắc.
- + Chào bán cổ phiếu ra công chúng, tăng vốn điều lệ từ 21.000.000.000 đồng lên thành 60.899.990.000 đồng.
- + Ngày 1/7/2019, hoàn thành phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn

vốn chủ sở hữu: số lượng cổ phiếu phân phối 365.336 cổ phiếu, tăng vốn điều lệ từ 60.899.990.000 đồng lên thành 64.553.350.000 đồng.

- + Tháng 4/2020, hoàn thành chào bán trái phiếu chuyển đổi ra công chúng: tỷ lệ thực hiện 32,276675:1 (01 cổ phiếu được hưởng 01 quyền, 32,276675 quyền được mua 01 trái phiếu chuyển đổi), tổng số tiền thu được từ đợt chào bán 17.427.700.000 đồng.

2. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh:

1) Ngành nghề kinh doanh:

STT	Tên ngành
1	Bán buôn nhiều liệu rắn, lỏng, khí và các sản phẩm liên quan. Chi tiết: - Bán buôn than đá và nhiều liệu rắn khác; - Bán buôn dầu thô; - Bán buôn xăng dầu và các sản phẩm liên quan: ➢ Bán buôn xăng dầu đã tinh chế: xăng, diesel, mazout, nhiều liệu máy bay, dầu đốt nóng, dầu hỏa. ➢ Bán buôn dầu nhờn, mỡ nhờn, các sản phẩm dầu mỏ đã tinh chế khác. - Bán buôn khí đốt và các sản phẩm liên quan.
2	Vận tải hành khách đường bộ trong nội thành, ngoại thành (trừ vận tải bằng xe buýt).
3	Vận tải hành khách đường bộ khác. Chi tiết: vận tải hành khách bằng xe khách nội tỉnh, liên tỉnh.
4	Vận tải hàng hóa đường bộ.
5	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê Cho thuê nhà làm văn phòng;
6	Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động. Chi tiết: Cung cấp dịch vụ ăn uống theo hợp đồng không thường xuyên với khách hàng (phục vụ tiệc, hội họp, đám cưới,...)
7	Cung cấp dịch vụ ăn uống theo hợp đồng không thường xuyên với khách hàng (phục vụ tiệc, hội họp, đám cưới,...)

STT	Tên ngành
8	Dịch vụ ăn uống khác
9	Dịch vụ phục vụ đồ uống.
10	Dịch vụ lưu trú ngắn ngày: ➢ Khách sạn; ➢ Biệt thự hoặc căn hộ kinh doanh dịch vụ lưu trú ngắn ngày; ➢ Nhà khách, nhà nghỉ kinh doanh dịch vụ lưu trú ngắn ngày; ➢ Nhà trọ, phòng trọ và các cơ sở lưu trú tương tự.
11	Hoạt động của các cơ sở thể thao
12	Hoạt động của các câu lạc bộ thể thao
13	Hoạt động thể thao khác
14	Hoạt động của các công viên vui chơi và công viên theo chủ đề
15	Hoạt động vui chơi giải trí khác chưa được phân vào đâu
16	Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình: ➢ Bán buôn hàng gốm sứ, thủy tinh. ➢ Bán buôn đồ điện gia dụng, đèn và bộ đèn điện.
17	Bán buôn máy vi tính, thiết bị ngoại vi và phần mềm
18	Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông
19	Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy nông nghiệp
20	Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng khác
21	Bán buôn thực phẩm
22	Bán lẻ lương thực trong các cửa hàng chuyên doanh
23	Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh
24	Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống
25	Lắp đặt máy móc và thiết bị công nghiệp
26	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác còn chưa được phân vào đâu Chi tiết: Xuất nhập khẩu các mặt hàng Công ty kinh doanh.
27	Bán lẻ nhiên liệu động cơ trong các cửa hàng chuyên doanh

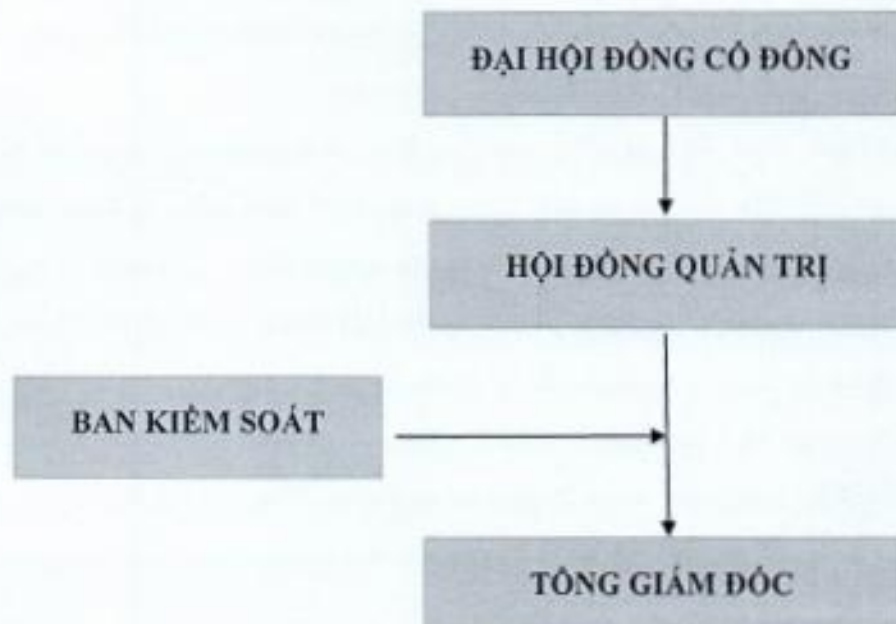
STT	Tên ngành
28	Bán lẻ hàng hóa khác mới trong các cửa hàng chuyên doanh
29	Bán phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của ô tô và xe có động cơ khác Chi tiết: - Bán buôn phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của ô tô và xe có động cơ khác: săm, lốp, ắc quy, đèn, các phụ tùng điện, nội thất ô tô và xe có động cơ khác. - Bán lẻ phụ tùng các bộ phận phụ trợ ô tô con (loại 12 chỗ ngồi trở xuống): săm, lốp, ắc quy, đèn, các phụ tùng điện, nội thất ô tô và xe có động cơ khác. - Đại lý phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của ô tô và xe có động cơ khác.
29	(Mã 6622) Hoạt động của đại lý và môi giới bảo hiểm: Chi tiết: - Đại lý bảo hiểm - Môi giới bảo hiểm (Điều 84, Điều 89 Luật kinh doanh bảo hiểm số 24/2000/QH10 ngày 09/12/2000)

Trong đó sản phẩm/dịch vụ chính: Bán buôn, bán lẻ xăng dầu

Địa bàn kinh doanh: tập chung tại Hà Nội, Thái Nguyên, Hải Phòng, Nghệ An

3. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý**a) Cơ cấu tổ chức công ty**

b) Cơ cấu bộ máy quản lý



- Đại hội đồng Cổ đông là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty, bao gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết và người được cổ đông ủy quyền, họp mỗi năm ít nhất một lần. Đại hội đồng cổ đông quyết định những vấn đề được Luật pháp và Điều lệ công ty quy định. Đại hội đồng cổ đông thông qua các báo cáo tài chính hàng năm của Công ty và ngân sách tài chính cho năm tiếp theo, bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát của Công ty.
- Hội đồng quản trị do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, là cơ quan quản lý cao nhất của Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến hoạt động của Công ty (trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông).
- Ban kiểm soát do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh và báo cáo tài

chính của Công ty. Hiện tại, Ban Kiểm soát Công ty gồm 03 thành viên. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Ban giám đốc.

- Ban điều hành do Hội đồng quản trị bầu và bổ nhiệm. Tổng Giám đốc là người đại diện theo pháp luật của Công ty có nhiệm vụ tổ chức điều hành và quản lý mọi hoạt động sản xuất kinh doanh hàng ngày của Công ty theo những chiến lược và kế hoạch đã được Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông thông qua và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị về việc thực hiện quyền và các nghĩa vụ được giao. Giúp việc cho Tổng Giám đốc là Phó Tổng giám đốc chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc ủy quyền và phân công theo đúng chế độ chính sách của Nhà nước và Điều lệ của Công ty.

c) Các công ty con, công ty liên kết:

STT	Công ty con	Địa chỉ	Hoạt động chính	Vốn điều lệ thực góp	Tỷ lệ sở hữu
1	Công ty Cổ phần Vận tải và Dịch vụ Thương mại HFC	Tầng F3 - Tòa nhà 187 Nguyễn Lương Bằng, Phường Quang Trung, Đống Đa - Hà Nội	Vận chuyển xăng dầu	5.000.000.000 VND	89,20%
2	Công ty TNHH dịch vụ HFC	Số 7 Dã Tượng, phường Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội	Kinh doanh dịch vụ ăn uống	5.000.000.000 VND	100%
3	Công ty cổ phần xe khách Hà Nội	Gác 2, Bến xe Gia Lâm, Phường Gia Thụy, Long Biên, Hà Nội	Dịch vụ vận tải hành khách	4.525.250.000 VND	24%

4. Định hướng phát triển

a) Các mục tiêu chủ yếu của Công ty

- + Đối với lĩnh vực kinh doanh chính là xăng dầu, thị trường chính vẫn là khu vực thành phố Hà Nội và trọng tâm là bán lẻ xăng dầu.
- + Mở rộng dịch vụ mới, thay đổi cơ cấu ngành nghề.

b) Chiến lược phát triển trung và dài hạn

- + Tìm kiếm địa điểm hợp tác kinh doanh, thuê địa điểm, xây dựng mới các cửa hàng bán lẻ xăng dầu ở ngoại thành Hà Nội, các khu đô thị mới và khu đô thị mở rộng.
- + Tìm kiếm mở rộng thị trường cung ứng xăng dầu và các sản phẩm hoá dầu cho các cơ sở sản xuất trong nội ngoại thành Hà Nội.
- + Ngoài ra, công ty đang nghiên cứu các phương thức hợp tác, liên kết và mở rộng hướng kinh doanh trong những lĩnh vực mới: chuyển đổi kinh doanh tại những địa điểm có ưu thế về diện tích hoặc không đủ điều kiện tiếp tục kinh doanh xăng dầu, nhằm khai thác có hiệu quả mạng lưới kinh doanh của Công ty.

c) Các mục tiêu phát triển bền vững: tiến tới trở thành một “Doanh nghiệp vì cộng đồng”, trong đó:

- + Áp dụng tối đa các loại công nghệ, công nghệ mới nhằm giảm tối đa khí thải, nước thải ra môi trường và các khí thải, nước thải khi ra môi trường phải đạt tiêu chuẩn theo quy định.
- + Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng.
- + Chăm lo cho các bà mẹ Việt Nam anh hùng, thực hiện công tác thiện nguyện, từ thiện tại các vùng sâu, vùng xa còn khó khăn từ 1 đến 2 lần/năm.
- + Đảm bảo quyền lợi người lao động: Phối hợp với các tổ chức đoàn thể trong công ty như Đảng Bộ, Công Đoàn, Đoàn Thanh Niên chia sẻ khó khăn đối với cán bộ công nhân viên, chăm lo đời sống vật chất, tinh thần cho toàn thể cán bộ công nhân viên của công ty và tạo dựng một tập thể thống nhất, đoàn kết. Xây dựng lại các qui chế nhằm minh bạch hoạt động

cũng như động viên cán bộ công nhân viên công ty nỗ lực làm việc. Tiếp tục đẩy mạnh công tác đào tạo, xây dựng, đổi mới nguồn nhân lực.

5. Các rủi ro:

5.1. Rủi ro kinh tế

Rủi ro kinh tế là những rủi ro về sự tác động trực tiếp hoặc gián tiếp của tốc độ tăng trưởng kinh tế, lạm phát, lãi suất...đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Rủi ro này tác động đến tất các doanh nghiệp trong nền kinh tế với những mức độ ảnh hưởng khác nhau.

Tốc độ tăng trưởng kinh tế

Tổng sản phẩm trong nước (GDP) năm 2019 đạt kết quả ấn tượng với tốc độ tăng 7,02% vượt mục tiêu của Quốc hội đề ra từ 6,6%-6,8% (Quý I tăng 6,82%, quý II tăng 6,73%; quý III tăng 7,48%; quý IV tăng 6,97%). Đây là năm thứ hai liên tiếp tăng trưởng kinh tế Việt Nam đạt trên 7% kể từ năm 2011.

Trong bối cảnh tình hình kinh tế thế giới tiếp tục tăng trưởng chậm lại, căng thẳng thương mại giữa Mỹ - Trung và vấn đề địa chính trị càng làm gia tăng đáng kể tính bất ổn của hệ thống thương mại toàn cầu, gây ảnh hưởng không nhỏ tới niềm tin kinh doanh, quyết định đầu tư và thương mại toàn cầu. Sự biến động khó lường trên thị trường tài chính - tiền tệ quốc tế, giá dầu diễn biến phức tạp tác động đến tăng trưởng tín dụng, tâm lý và kỳ vọng thị trường, kết quả tăng trưởng 7,02% khẳng định tính kịp thời và hiệu quả trong chỉ đạo, điều hành của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ; sự nỗ lực của các cấp, các ngành, các địa phương trong thực hiện kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội đề đạt và vượt mục tiêu tăng trưởng năm 2019. Trong mức tăng chung của toàn nền kinh tế, khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản tăng 2,01%, đóng góp 4,6% vào mức tăng chung; khu vực công nghiệp và xây dựng tăng 8,90%, đóng góp 50,4%; khu vực dịch vụ tăng 7,3%, đóng góp 45%. Động lực chính của tăng

trường kinh tế năm nay là tiếp tục là ngành công nghiệp chế biến, chế tạo (tăng 11,29%) và các ngành dịch vụ thị trường (ngành vận tải, kho bãi tăng 9,12%; bán buôn và bán lẻ tăng 8,82%;

Với những biến động của tình hình kinh tế thế giới, tỷ lệ tăng trưởng của Việt Nam cao, tuy nhiên năm 2019 mức tăng trưởng tập chung ở các ngành nông, lâm nghiệp và thủy sản (không phải nhóm ngành dịch vụ của công ty), cùng với đó là các ngành vận tải, kho bãi tăng làm cho các chi phí của công ty về các dịch vụ này tăng, ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả sản xuất kinh doanh của công ty trong năm qua.

Chính sách tiền tệ

Lạm phát được kiểm soát ở mức thấp, chỉ số giá tiêu dùng (CPI) bình quân năm 2019 chỉ tăng 2,79%, thấp nhất trong 3 năm.

Chỉ số giá tiêu dùng (CPI) tháng 12/2019 tăng 1,4% so với tháng trước, đây là mức tăng cao nhất trong 9 năm qua, trong đó nhóm hàng ăn và dịch vụ ăn uống tăng cao nhất 3,42% do dịch tả lợn châu Phi làm nguồn cung thịt lợn giảm, giá các sản phẩm chế biến từ thịt lợn, thay thế thịt lợn tăng. Tính chung quý IV/2019, CPI tăng 2,01% so với quý trước và tăng 3,66% so với quý IV/2018; bình quân năm 2019 tăng 2,79% so với bình quân năm 2018, dưới mục tiêu Quốc hội đề ra, đây cũng là mức tăng bình quân năm thấp nhất trong 3 năm qua.

Giá vàng trong nước biến động theo giá vàng thế giới. Chỉ số giá vàng tháng 12/2019 giảm 0,36% so với tháng trước; tăng 16,23% so với cùng kỳ năm 2018; bình quân năm 2019 tăng 7,55% so với năm 2018. Chỉ số giá đô la Mỹ tháng 12/2019 giảm 0,19% so với tháng trước và giảm 0,77% so với cùng kỳ năm 2018; bình quân năm 2019 tăng 0,99% so với năm 2018.

Dịch vụ chính của công ty là kinh doanh xăng dầu, đây là một trong những ngành trọng yếu và chịu sự quản lý điều hành của nhà nước (an ninh năng lượng quốc gia), với mục tiêu kiểm chế lạm phát Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã phải thắt chặt tiền tệ, hạn chế tín dụng, lãi suất tăng, điều này ảnh hưởng trực tiếp đến việc điều hành dòng tiền của công ty.

Lãi suất

Tính đến ngày 20/12/2019, tổng phương tiện thanh toán tăng 12,1% so với cuối năm 2018 (cùng kỳ năm 2018 tăng 11,3%); huy động vốn của các tổ chức tín dụng tăng 12,5% (cùng kỳ năm 2018 tăng 11,5%); tăng trưởng tín dụng của nền kinh tế tăng 12,1% (cùng kỳ năm 2018 tăng 13,3%)..

Với lãi suất vay trung bình năm 2019 là 6,9 % và 2018 là 5,8 %, tăng khoảng 1%. Hiện tổng tài sản của công ty vào cuối năm 2019 là 329 tỷ và tổng nguồn vốn khoảng 68 tỷ chênh lệch vốn chủ và tổng tài sản khoảng 261 tỷ với lãi suất bình quân 6,9% tương đương với lãi vay hoạt động khoảng 18 tỷ, thực tế lãi vay 2019 là 13 tỷ, chênh lệch hiệu quả khoảng 5 tỷ , điều này thể hiện công ty đã sử dụng vòng quay tiền hiệu quả để giảm chi phí lãi vay trong hoạt động.

5.2. Rủi ro pháp luật

Là một công ty cổ phần, mọi hoạt động của Công ty cổ phần đều chịu sự điều chỉnh của Luật Doanh nghiệp, luật thuế... và các Nghị định. Thông tư, văn bản hướng dẫn dưới luật. Ngoài ra Công ty cũng chịu sự điều chỉnh của Luật chứng khoán và văn bản liên quan.

Hiện nay, hệ thống luật pháp Việt Nam đang trong quá trình sửa đổi và hoàn thiện, việc vận dụng không phù hợp và không kịp thời sẽ tạo ra những rủi ro pháp lý trong hoạt động kinh doanh của Công ty, đặc biệt là những quy định, thủ tục liên quan đến việc cấp phép đầu tư vào các dự án mà Công ty tham gia. Công ty đã xây dựng quy trình “Nhận diện và đánh giá sự tuân thủ các

yêu cầu pháp luật” nhằm chủ động nghiên cứu, nắm bắt và áp dụng các quy định hiện hành để đưa ra kế hoạch phát triển kinh doanh phù hợp sẽ giúp Công ty hạn chế được những rủi ro này.

Năm 2019 cũng là năm mà các chính sách thay đổi của nhà nước ảnh hưởng trực tiếp đến các yếu tố đầu vào của công ty, trong đó nổi bật là doanh nghiệp phải áp dụng mức lương tối thiểu vùng năm 2019 tăng 5,3% so với 2018/ giá điện tăng 8,36%/ thuế đất cũng cơ bản tăng hàng năm/ chi phí thực hiện các thủ tục đảm bảo điều kiện kinh doanh mới (như phương án chống sự cố tràn dầu/ lắp đặt máy in hóa đơn tại các cột bơm nhưng thực tế không sử dụng/ phê duyệt phương án phòng cháy chữa cháy mới, ...)

Đặc thù của kinh doanh xăng dầu bán lẻ là hoàn toàn phụ thuộc vào chiết khấu bán hàng – phụ thuộc vào cách tính giá cơ sở và giá bán lẻ theo quy định của nhà nước. Với cách tính giá cơ sở đã được áp dụng trong 6 năm qua từ năm 2014 và không thay đổi mặc dù hàng năm Hiệp hội xăng dầu và doanh nghiệp đề xuất sửa đổi nghị định 83/2014/NĐ-CP nhưng chưa được, là trung bình 950đồng/lít cho chi phí kinh doanh xăng dầu định mức (chỉ phí lưu thông - chi phí vận chuyển/kinh doanh) cơ bản không đủ cho phí bán hàng khi các yếu tố đầu vào tăng hàng năm.

Điểm bất lợi đối với các doanh nghiệp bán lẻ chỉ được lựa chọn nhà cung ứng (đối với HFC là thương nhân phân phối) chứ không có quyền đàm phán giá mua hàng..

5.3. Rủi ro đặc thù

Năm 2019 có thể nói là năm mà sức ép về chiết khấu rất căng thẳng, mức chiết khấu duy trì mức thấp suốt 9 tháng đầu năm và có cải thiện trong 3 tháng cuối năm nhưng không đáng kể, nguyên nhân là do giá dầu thế giới tăng liên tục trong 5 tháng đầu năm 2019 (từ 53USD/thùng lên 75USD/thùng và duy trì ở mức cao 65USD/thùng), trong khi đó nền kinh tế Việt Nam luôn

phải kiểm chế lạm phát mặc dù thuế bảo vệ môi trường đã được tăng 1000VND/lit (tương đương 7%).

Ngày 1/1 Việt Nam tăng thuế bảo vệ môi trường đối với xăng dầu trong khi đó yêu cầu giảm giá bán lẻ; Giá dầu chưa kịp tăng để bù đắp sự thiếu hụt do tăng thuế thì sự kiện tăng giá điện vào 18/3 dẫn đến không tăng được giá bán lẻ xăng dầu trong nước; tiếp đó là sự kiện Brexit/ Cuộc chiến thương mại giữa các quốc gia sử dụng hơn 30% nhu cầu dầu toàn cầu sẽ ảnh hưởng đặc biệt tới lĩnh vực dầu mỏ; chiến tranh thương mại Mỹ/ Trung diễn biến căng thẳng; Các biện pháp trừng phạt áp đặt cho Iran và những nước được miễn trừ lệnh trừng phạt của Mỹ; Nhà máy lọc dầu của Aramco bị đánh bom... Tất cả những điều này đều dẫn đến giá dầu thế giới tăng

Diễn biến đối với ngành xăng dầu trong nước: với 2 sự cố khách quan trong 9 tháng đầu năm: Sự cố về chất lượng xăng Ron 95 của Nhà máy Lọc hóa dầu Nghi Sơn tháng 3 năm 2019 khiến nguồn cung xăng Ron 95III và Ron 95IV trên thị trường thiếu hụt nghiêm trọng. Sự cố thứ hai tại Nhà máy Lọc hóa dầu Nghi Sơn tại phân xưởng cracking. Sự cố này bắt đầu từ cuối tháng 6 và chỉ kết thúc vào gần giữa tháng 8/2019 thị trường phía Bắc lại khan hiếm xăng dầu do các đầu mối hạn chế nhập khẩu, Kể từ 20/10/2019 Nhà máy Nghi Sơn đóng cửa bảo dưỡng định kỳ 50 ngày cũng là một yếu tố ảnh hưởng và khó lường trong diễn biến giá dầu thế giới bị ảnh hưởng bởi kết quả của đàm phán thương mại Mỹ - Trung

Những nguyên nhân khách quan đặc thù ngành đã ảnh hưởng khá nghiêm trọng đến hoạt động của Công ty.

5.4. Rủi ro khác

Các rủi ro khác như thiên tai, dịch họa... do thiên nhiên gây ra là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại lớn về tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty.

II. Tình hình hoạt động trong năm

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

a) Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2019:

Chỉ tiêu (Tỷ đồng)	Kế hoạch 2019	Thực hiện 2019	Thực hiện 2018	%Tăng giảm so với 2018	% Thực hiện KH2019
Doanh thu thuần	2.550	2.177,03	2.279,06	96%	85%
Giá vốn hàng bán	2.426,08	2.071,24	2.168,94	95%	85%
Lợi nhuận gộp	123,92	105,79	110,12	96%	85%
Chi phí tài chính	13,5	12,86	13,30	97%	95%
Chi phí bán hàng	63,14	53,90	50,09	108%	85%
Chi phí quản lý	38,04	32,48	39,42	82%	85%
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	9,24	6,57	7,33	90%	71%
Lợi nhuận khác	(0,44)	(0,65)	(0,55)	117%	148%
Lợi nhuận trước thuế	8,8	5,92	6,78	87%	67%
Lợi nhuận sau thuế	6,2	5,10	4,40	116%	82%
Tỷ lệ chia cổ tức		Tăng vốn từ nguồn vốn CSH			

b) Về sản lượng bán hàng:

Đối với mặt hàng xăng dầu:

Khối bán hàng	KH 2019 (m3)	TH 2019 (m3)	TH 2018 (m3)	Tỷ lệ hoàn thành KH	So sánh 2019/2018	tỷ trọng khối/tổng sản lượng	
						2018	2019
Xí nghiệp 1 - Bán lẻ	59.040,0	52.841,87	49.838	89,5%	106,0%	36,32%	39,39%
Xí nghiệp 2 - VTHKCC	31.327	27.996	29.482	89,4%	95,0%	21,49%	20,87%
Đại lý và HĐ	56.302	53.306	57.881	94,7%	92,1%	42,19%	39,74%
Tổng Cộng	146.669	134.145	137.201	91,5%	97,8%	100%	100%

2. Tổ chức và nhân sự

- Danh sách Ban điều hành:

STT	Họ và tên	Chức vụ	Số CMND	Ngày cấp CMND	Địa chỉ	Số cổ phiếu sở hữu cuối kỳ	Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu cuối kỳ	Thay đổi
1	Nguyễn Trọng Hậu	Chủ tịch HĐQT TGD	013142000	03/04/2009	Nhà 22, tầng 5 Khu 7 tầng, ngõ 198 Trần Cung, Hà Nội	597.289,00	9,25 %	
2	Nguyễn Phi Thái	PTGD	031078001499	29/10/2015	Số 35 Ngõ Hòa Bình, Đường Khâm Thiên, Phường Thổ Quan, Quận Đống Đa, Hà Nội	52.334,00	0,81%	
3	Phan Thị Thùy Dương	PTGD	013475578	11/09/2011	P204 - T10 - CT18 Khu đô thị Việt Hưng, P. Giang Biên, Q.Long Biển, Hà Nội	52.207,00	0,81%	Miễn nhiệm từ ngày 31/5/2019
4	Phạm Thị Liên Hương	Kế toán trưởng	011849870	04/05/2010	Phòng 1907 Chung cư 57 Láng Hạ, P.Thành Công, Q.Ba Đình, Hà Nội	43.536,00	0,67%	

- **Số lượng cán bộ, nhân viên**+ **Số lượng và cơ cấu người lao động trong Công ty**

STT	Trình độ	Số lượng	Tỷ lệ (%)
1	Trên Đại học	4	1,3%
2	Đại học, cao đẳng	104	32,9%
3	Trung cấp, sơ cấp	54	17,1%
4	THPT	154	48,7%
	Tổng số	316	

+ **Chính sách đào tạo, lương thưởng và trợ cấp đối với người lao động**

Nâng cao chất lượng nhân sự: công ty đã tiến hành đánh giá định kỳ 6 tháng/lần đối với toàn bộ Trưởng ca, Trưởng cửa hàng, kết quả 90% đạt yêu cầu, các cá nhân chưa đạt sẽ được theo dõi và đánh giá lại tại các kỳ tiếp theo. Cùng với việc đánh giá đối với các Trưởng ca, Trưởng cửa hàng, công ty đã tổ chức thi tuyển, tìm kiếm từ chính các nhân viên bán hàng và kết quả 12/16 ứng viên đạt kết quả dự thi vị trí Trưởng Ca, Trưởng cửa hàng. Các nhân sự đạt trong kỳ thi này sẽ được đào tạo trực tiếp tại các cửa hàng và theo dõi, đánh giá thường xuyên nhằm xây dựng đội ngũ kế cận bổ sung, thay thế sau này.

Năm 2019, 100% cán bộ cấp quản lý cũng đã được đánh giá qua MBTI, đánh giá 360 để thấy được những điểm mạnh, yếu trong công tác quản lý để từ đó mỗi cán bộ quản lý tự xây dựng mục tiêu, kế hoạch thay đổi từ nhận thức quản lý, năng lực chuyên môn, kỹ năng lãnh đạo nhằm đáp ứng những yêu cầu ngày càng cao về quản trị của công ty cũng như xu hướng chung của xã hội.

Thực hiện tái cơ cấu Khối kinh doanh, nhằm tạo tính kết nối toàn hệ thống, kiểm soát bán hàng và khai thác thông tin khách hàng cho các dịch vụ khác của công ty.

Năm 2019 là năm công ty tập chung cho công tác tăng năng suất lao động, đảm bảo thu nhập bình quân cho người lao động nhưng vẫn đảm bảo các chỉ số tài chính của công ty.

- Đào tạo: 13 khóa với chủ đề thực tế theo mong muốn của nhân viên.
 - Công tác tuyển dụng được thực hiện kịp thời nhằm bổ sung nhân sự, đáp ứng nhu cầu tuyển dụng của các đơn vị
- Số lao động tuyển mới: 37 người.
Số lao động nghỉ hưu, thôi việc: 53 người

3. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án

a) Các khoản đầu tư lớn:

- Nhằm minh bạch trong công tác bán hàng, Công ty đã thử nghiệm lắp đặt bảng LED tín hiệu cột bơm tại cửa hàng Mai dịch 1, Mai dịch 2, Tam Đa, Yên Viên, Cổng vị để đưa toàn bộ thông tin tín hiệu cột bơm và đã ghi nhận được những phản ứng tích cực từ khách hàng.
- Đề án xây dựng hệ thống bán hàng không tiền mặt/ tự phục vụ đã được triển khai và lắp đặt thí điểm tại cửa hàng Mai Dịch 2, dự kiến lắp đặt toàn hệ thống vào tháng 6/2020.
- Dự án Đan Phượng : đã hoàn thành đền bù và giải phóng mặt bằng, dự án đã được phê duyệt điều chỉnh chủ trương đầu tư với tổng diện tích là 4.790m², tuy nhiên tiến độ triển khai dự án đã bị đẩy lùi do việc thực hiện theo quy trình xác nhận địa điểm đất, đất nằm trong khu vực quản lý đặc biệt. Sở Nông nghiệp & PTNT TP Hà Nội đã có ý kiến và dự kiến công ty sẽ phải tiếp tục hoàn thiện hồ sơ trình Thủ tướng chính phủ.

b) Tình hình tài chính các công ty con năm 2019:

(Các Công ty con được báo cáo hợp nhất với Công ty cổ phần xăng dầu HFC)

STT	Chỉ tiêu	Công ty CP Vận tải và DV TM HFC	Công ty TNHH dịch vụ HFC
1	Tổng giá trị tài sản	11.565.977.477	1.265.427.526

STT	Chỉ tiêu	Công ty CP Vận tải và DV TM HFC	Công ty TNHH dịch vụ HFC
2	Doanh thu thuần	17.163.184.460	5.164.534.373
3	Lợi nhuận thuần từ HĐKD	(403.383.645)	(1.205.790.295)
4	Lợi nhuận khác	(559.838.035)	160.402
5	Lợi nhuận trước thuế	(963.221.680)	(1.205.629.892)
6	Lợi nhuận sau thuế	(963.221.680)	(1.205.629.892)
7	Cổ tức		

4. Tình hình tài chính

ĐVT: VND

STT	Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2018	% Tăng/Giảm
1 a)	Tổng giá trị tài sản	336,07	348,93	96,3%
2	Doanh thu thuần	2.177,03	2.279,06	95,5%
3	Lợi nhuận thuần từ HĐKD	6,57	7,33	89,6%
4 b)	Lợi nhuận khác	(0,65)	(0,55)	117,4%
5	Lợi nhuận trước thuế	5,92	6,78	87,4%
6	Lợi nhuận sau thuế	5,10	4,40	115,9%

c chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2019	Năm 2018
1, Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn (=TSNH/Nợ NH)	Lần	0,85	0,88
- Hệ số thanh toán nhanh (=TSNH-Hàng tồn kho)/Nợ NH)	Lần	0,78	0,82
2, Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
- Hệ số nợ/Tổng tài sản	%	0,80	0,81
- Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	%	3,97	4,19

Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2019	Năm 2018
3, Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
- Vòng quay hàng tồn kho (= Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân)	Lần	133,69	153,44
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	Lần	6,36	6,69
4, Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	%	0,23%	0,19%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Vốn CSH	%	7,54%	6,74%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Tổng TS	%	1,52%	1,26%

5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

a) Cổ phần/Shares:

- Tổng số cổ phần hiện nay: 6.455.335 CP
- Loại cổ phần: phổ thông
- Số lượng cổ phần chuyển nhượng tự do: 6.122.185 CP
- Số lượng cổ phần hạn chế chuyển nhượng: 333.150 CP
- Cổ phần nước ngoài: không có

b) Cơ cấu cổ đông (ngày chốt danh sách chốt quyền 25/02/2020):

TT	Danh mục	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phần nắm giữ	Tỷ lệ (%)
1	Tổng số cổ đông	167	6.455.335	100%
	- Cổ đông trong nước, trong đó:	167	6.455.335	100%
	+ Cổ đông nhà nước:	0	0	0%
	+ Cổ đông khác:	167	6.455.335	100%
	- Cổ đông nước ngoài:	0		0%
2	Chi tiết:			
	- Cổ đông lớn (nắm giữ trên 5% cổ phiếu có quyền biểu quyết):	2	1.548.904	23,99 %
	- Cổ đông nắm giữ dưới 1% cổ phiếu có quyền biểu quyết:	150	803.089	12,44%
	- Cổ đông tổ chức	5	2.075.426	32,15%

- Cổ đông cá nhân	162	4.379.909	67,85%
-------------------	-----	-----------	--------

c) Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu:

- Tổng vốn đầu tư của chủ sở hữu tăng: 3.653.360.000 VND

d) Giao dịch cổ phiếu quỹ: Không có cổ phiếu quỹ**e) Các chứng khoán khác:****Phát hành trái phiếu chuyển đổi:**

- + Số lượng trái phiếu đăng ký chào bán: 200.000 trái phiếu
- + Mệnh giá: 100.000đồng/trái phiếu
- + Tổng khối lượng vốn huy động dự kiến: 20.000.000.000 đồng (hai mươi tỷ đồng)
- + Ngày phát hành: 31/03/2020
- + Thời gian chào bán: từ ngày 03/03/2020 đến ngày 30/3/2020
- + Tổng số trái phiếu đã phân phối: 174.277 trái phiếu chiếm 87,14 % tổng số trái phiếu được phép chào bán.
- + Tổng số tiền thu từ việc bán trái phiếu: 17.427.700.000 đồng (mười bảy tỷ bốn trăm hai mươi bảy triệu bảy trăm nghìn đồng)
- + Phương án sử dụng số tiền huy động được từ đợt chào bán ra công chúng:

Theo Nghị quyết HĐQT số 53/2019/QĐ/HFC-HĐQT ngày 18/12/2020 số tiền thu được từ đợt chào bán dự kiến 20.000.000.000 đồng sẽ dùng để trả nợ gốc các khoản nợ của Công ty. Cụ thể như sau:

TT	Số hợp đồng vay	Số kế ước	Số tiền vay trong kế ước (Triệu đồng)	Kế hoạch giải ngân dự kiến (Triệu đồng)	Thời gian dự kiến trả
1	01/4818668/2019/HĐTDHM	17 (TK: 12482000407374)	15.000	10.000	20/03/2020
2	01/4818668/2019/HĐTDHM	18 (TK: 12482000408881)	10.000	10.000	01/04/2020
Tổng cộng				20.000	

Phương án thay đổi:

Do các kế ước trong các hợp đồng tín dụng ở phương án sử dụng vốn của Công ty đã quá thời gian thanh toán nên số tiền thu được từ đợt

chào bán là **17.427.700.000 đồng** (Bằng chữ: mười bảy tỷ bốn trăm hai mươi bảy triệu bảy trăm nghìn đồng) sẽ dùng để trả các khoản nợ của Công ty, cụ thể như sau:

TT	Số hợp đồng vay	Số khế ước	Số tiền vay trong khế ước (Triệu đồng)	Kế hoạch giải ngân dự kiến (Triệu đồng)	Thời gian dự kiến trả
1	01/4818668/2019/ HĐTDHM	19 (TK: 12482000411913)	10.000	10.000	23/4/2020
2	01/4818668/2019/ HĐTDHM	01 (TK: 12482000415580)	12.000	7.427,7	07/5/2020
Tổng cộng				17.427,7	

Các khoản nợ tại các khế ước trong phương án sử dụng vốn trước, Công ty sẽ chi trả bằng nguồn vốn khác của Công ty.

6. Báo cáo tác động liên quan đến môi trường và xã hội của công ty

6.1. Quản lý nguồn nguyên vật liệu:

- Tổng lượng nguyên vật liệu được sử dụng để sản xuất chủ yếu là xăng, dầu. Trong đó lượng tiêu thụ sử dụng trong kinh doanh vận tải là 431,57 m3/năm.
- Công ty không sử dụng nguyên vật liệu tái chế

6.2. Tiêu thụ năng lượng:

- Năng lượng tiêu thụ trực tiếp và gián tiếp chủ yếu là năng lượng điện.
- Mức tiêu thụ điện: 204.491 kWh/năm.

6.3. Tiêu thụ nước: (mức tiêu thụ nước của các hoạt động kinh doanh trong năm)

- Mức tiêu thụ nước của các hoạt động kinh doanh: 13 m3/ngày đêm tương đương 395 m3/tháng và 4.740 m3/năm.
Mức tiêu thụ nước bình quân là 15 m3/người/năm.
- Nước thải sinh hoạt được xử lý sơ bộ bằng bể tự hoại trước khi thải vào hệ thống thoát nước chung.
- Định kỳ kiểm tra, nạo vét hệ thống đường dẫn nước thải.

- Thuê đơn vị hút bùn bể tự hoại định kỳ.

6.4. Tuân thủ pháp luật về bảo vệ môi trường

Công ty luôn luôn tuân thủ nghiêm ngặt và cập nhật thường xuyên các quy định của Pháp luật về môi trường. Vì vậy, công ty chưa bị xử phạt liên quan đến bảo vệ môi trường.

Các phương án bảo vệ môi trường luôn được công ty thực hiện đầy đủ, như

- Thường xuyên dọn dẹp vệ sinh tại các cửa hàng và văn phòng
- Rác thải sinh hoạt được lưu giữ và xử lý hàng ngày để tránh tình trạng gây ra mùi hôi thối, khó chịu,...
- Rác thải rắn được bố trí các thùng đựng, được phân loại, đảm bảo an toàn, hợp vệ sinh và không bị nước mưa không cuốn trôi. Đối với phế liệu sẽ được thu gom, phân loại và bán cho đơn vị tái chế, thu mua.
- Lượng chất thải nguy hại phát sinh sẽ được thu gom, phân loại và lưu trữ đúng nơi quy định theo đúng thông tư 36/2015/TT-BTNMT. Chất thải nguy hại được lưu giữ chứa vào thùng riêng biệt và được dán nhãn theo đúng quy định.
- Ngoài ra công ty thường xuyên chấm điểm đánh giá các tiêu chí về vệ sinh tại toàn bộ các cửa hàng, đơn vị, phát động các phòng trào thanh niên làm sạch môi trường làm việc,...

6.5. Chính sách liên quan đến người lao động

a) Số lượng lao động, mức lương trung bình đối với người lao động

- + Tính đến 31/12/2019, số lượng nhân sự toàn công ty là 316 nhân viên
- + Mức thu nhập bình quân toàn công ty là 8 triệu đồng/người/tháng.

b) Chính sách đối với người lao động

- + Hàng năm toàn bộ nhân viên công ty được khám sức khỏe tổng thể 1 lần/năm, được tổ chức đi nghỉ mát, tham gia các hoạt động đoàn thể như công đoàn, đoàn thanh niên.
- + Công ty trang bị đầy đủ các thiết bị đảm bảo phòng cháy chữa

cháy và an toàn lao động, ngoài ra công ty thường xuyên kiểm tra, kiểm định định kỳ nhằm giảm tối đa rủi ro liên quan đến cháy nổ và mất an toàn lao động.

- + Bảo hộ lao động: áo, quần, giày, găng tay,... được cấp phát theo mùa (mùa hè và mùa đông) nhằm đảm bảo sức khỏe và thuận lợi trong hoạt động của nhân viên.
- + Là đơn vị thực hiện đầy đủ việc nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và bảo hiểm thất nghiệp đúng quy định và thời hạn, do vậy 100% nhân viên nghỉ chính sách, nghỉ hưu được giải quyết đúng chế độ và thời gian theo quy định của Pháp luật.

c) Hoạt động đào tạo người lao động

- + Công ty đã xây dựng quy trình đào tạo, trong đó 100% nhân viên mới được đào tạo định hướng, hiểu biết về công ty và dịch vụ ngành nghề.
- + 100% lao động phổ thông sau khi được lựa chọn tuyển dụng vào công ty được cử tham dự đào tạo nghiệp vụ bán hàng xăng dầu.
- + 100% nhân viên của công ty từ khối gián tiếp, trực tiếp sản xuất kinh doanh được đào tạo về phòng cháy chữa cháy, an toàn vệ sinh môi trường.

6.6. Báo cáo liên quan đến trách nhiệm đối với cộng đồng địa phương

- Công ty luôn có chính sách ưu tiên tuyển dụng đối với lao động phổ thông tại địa phương nơi công ty xây dựng và mở rộng kinh doanh. Các lao động này sẽ được đào tạo tay nghề và đảm bảo việc làm khi đã được tuyển dụng chính thức tại công ty.
- Tiếp tục mục tiêu mang đến giá trị căn bản cho nhân viên và đóng góp phúc lợi cho cộng đồng, năm 2019, công ty đã thực hiện đầy đủ quyền lợi cho người lao động theo các chính sách sửa đổi của Bảo hiểm xã hội, tiếp tục thực hiện đánh giá hoàn thành công việc bằng KPIs để đảm bảo sự công bằng cho toàn bộ nhân viên.
- Năm 2019, cùng với các tổ chức công đoàn, đoàn thanh niên, công ty đã thành lập “Quỹ tám lòng vàng HFC” và phát động kêu gọi tình

thần nhân ái từ toàn thể cán bộ công nhân viên chia sẻ công đồng, những đồng bào có hoàn cảnh khó khăn hơn. Tháng 1/2020 nhân dịp tết Nguyên đán, công ty đã tổ chức và về huyện Ứng Hòa để chia sẻ, trao tặng 100 phần quà tết với tổng trị giá 100 triệu đồng cho bà con các hộ nghèo và những gia đình có hoàn cảnh khó khăn của huyện, đặc biệt là các hộ khó khăn thuộc hai xã Đồng Tiến và Trường Thịnh.

III. Báo cáo và đánh giá của Ban Giám đốc

1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

a) Về sản lượng bán hàng:

- + Tổng sản lượng năm 2019 đạt 91,5% kế hoạch và so với cùng kỳ năm 2018 giảm hơn 3.056m³, trong đó sản lượng giảm tập chung tại nhóm khách hàng hợp đồng – khách hàng có nợ, đây là chính sách mà công ty thực hiện siết chặt kiểm soát nhằm giảm rủi ro về công nợ.
- + Năm 2019, sản lượng khối khách hàng hợp đồng – khách hàng có nợ giảm 4.575 m³ tương ứng giảm 7,9% so với năm 2018, việc đẩy mạnh sản lượng bán lẻ - có tính thanh khoản tốt, sản lượng bán lẻ năm 2019 tăng 3.004 m³ tương ứng tăng 6% so với năm 2018 chưa đủ bù đắp sản lượng kiểm soát khối khách hàng hợp đồng. Năm 2019 sản lượng khối vận tải hành khách công cộng (VTHKCC) giảm 1.486 m³ tương đương giảm 5% so với năm 2018. Do vậy sản lượng năm 2019 công ty không đạt theo kế hoạch quản trị.

b) Về một số chỉ tiêu tài chính cơ bản:

- + Doanh thu kinh doanh đạt 2.177,03 tỷ đồng, giảm 4% so với năm 2018 và đạt 85% kế hoạch.
- + Năm 2019, chỉ số lợi nhuận gộp bằng 96%, chỉ số lợi trước thuế đạt 87% so với năm 2018, nguyên nhân chủ yếu là do chi phí bán hàng tăng 108% và tăng chi phí khấu hao cố định do đưa khoảng 12 tỷ tài sản cố định vào hoạt động khấu hao. Phần chi phí quản lý chỉ bằng 82% thể hiện tính hiệu quả của quản trị chi phí quản lý của Công ty.

- + Năm 2019 công ty thực hiện kế hoạch thanh tra thuế tại các chi nhánh về việc thực hiện thuế VAT, tuy nhiên do việc hướng dẫn áp dụng, cũng như cách hiểu chưa cụ thể dẫn đến số thuế phát sinh tăng thêm trong năm tài chính 2019 là 173,3 triệu đồng.

Với các chỉ số điều hành năm 2019 có thể thấy mặc dù công ty đã nỗ lực trong điều hành công tác bán hàng (tăng sản lượng bán lẻ hạn chế bán hàng hợp đồng có nợ) để giữ lại lợi nhuận cao nhất, tăng năng suất lao động để bù đắp một phần chi phí tăng lương tối thiểu vùng cũng như quản trị điều hành các khoản mục phí khác ở mức hiệu quả nhất nhưng vẫn không đạt được hiệu quả kinh doanh do nguyên nhân khách quan về giá xăng dầu thời giới biến động và những chính sách kiểm soát của nhà nước trong năm 2019 nên chiết khấu mua vào của công ty thấp hơn cả đơn giá chi phí tối thiểu. Qua những đánh giá trên, để có lợi nhuận trong lĩnh vực xăng dầu phụ thuộc vào chiết khấu mua vào, đồng thời để giảm chi phí công ty phải duy trì, đẩy mạnh sản lượng bán lẻ và tăng năng suất lao động

2. Tình hình tài chính

a) Tình hình tài sản

Chỉ tiêu (tỷ đồng)	2019	2018	% tăng/giảm
1. Tài sản ngắn hạn	222,06	243,73	91%
Tiền và các khoản tương đương tiền	13,48	21,99	61%
Các khoản phải thu	189,96	205,40	92%
Hàng tồn kho, TS ngắn hạn khác	18,62	16,33	114%
2. Tài sản dài hạn	114,01	105,21	108%
Tài sản cố định	59,52	59,33	100%
Bất động sản đầu tư	13,61	2,76	493%
Tài sản dài hạn khác	40,88	43,12	95%
Tổng tài sản	336,07	348,93	96%

Tổng tài sản năm 2019 giảm 12,86 tỷ đồng (giảm 4% so với năm 2018) do công ty đã đưa số tài sản vào khấu hao. Vốn chủ sở hữu tăng 4% so với năm trước, trong đó vốn vay ngắn hạn tăng 8% so với năm 2018 và vốn vay dài hạn tăng 39%. Qua đây cũng thấy trong năm 2019, Ban điều hành công ty đã phải tăng vốn dài hạn (bằng việc đưa tài sản cố định vào thế chấp) để bù đắp phần vốn ngắn hạn do các chính sách về lãi vay và chính sách tiền tệ của nhà nước.

b) Tình hình nợ phải trả:

Chỉ tiêu (tỷ đồng)	2019	2018	% tăng/giảm
1. Nợ ngắn hạn	268,43	276,35	97%
Vay ngắn hạn	190,00	175,90	108%
Phải trả người bán, phải trả khác	78,43	100,45	78%
2. Nợ dài hạn	7,17	7,32	98%
Vay nợ dài hạn	7,17	5,18	139%
Vốn chủ sở hữu	67,64	65,26	104%

- Năm 2019 là năm mà chính sách chiết khấu trong ngành xăng dầu là rất thấp do giá xăng dầu thế giới tăng cao, đồng thời các chính sách kiểm soát giá của nhà nước dẫn đến kế hoạch về lợi nhuận của công ty không đạt mặc dù công ty đã tối ưu hóa các chi phí như tăng năng suất lao động, sử dụng hiệu quả dòng tiền,...
- Chi phí tiền lương: với lương cơ bản tiêu thiếu vùng trong năm 2019 tăng 5% so với năm 2018 từ mức 3,980 triệu đồng/người/tháng lên 4,180 triệu đồng/người/tháng dẫn đến tổng quỹ lương tăng 11% trong năm 2019, tương ứng tăng là 1,035 tỷ đồng.
Ngoài ra, với quỹ lương điều hành theo kế hoạch là 308đồng/lít tương ứng với sản lượng kế hoạch là 146.668 m³, với mức sản lượng năm 2019 là 134.145 m³ đơn giá lương tương ứng là 281,7 đồng/lít, tuy nhiên công ty đã điều hành và giảm đơn giá lương năm 2019 là 277 đồng/lít, đồng nghĩa tiết kiệm chi phí lương là 1,67% tương ứng 630 triệu đồng.
- Năng suất lao động
NSLĐ bình quân tháng năm 2019 tăng 5% so với năm 2018, cụ thể năm 2019 là 39,22 m³, năm 2018 là 37,57 m³. Kết quả của quá trình công ty đã tập chung trong công tác đầu tư trang thiết bị, nâng cao chất lượng dịch vụ, phân lại luồng tuyến, bố trí lao động tại các cửa hàng bán lẻ, NSLĐ tại XN1 tăng mạnh là 15,8% và 2 chi nhánh Hải Phòng sau khi tái cơ cấu nhân sự năm 2019 tăng 59,7% so với 2018 và chi nhánh Nghệ An, sau khi đi vào hoạt động ổn định năm 2019 tăng 47% so với năm 2018.

Đối với dịch vụ vận tải: Năng suất lao động năm 2019 cũng được nâng lên bằng nhiều giải pháp tăng tần suất sử dụng xe, bố trí lại nhân sự,... Vận tải xăng dầu đạt 3.717 m³/người/tháng đối tăng 48,7m³ so với năm 2018 là 3.668 m³/người/tháng và đối với vận tải hành khách đạt 20.132 km/người/tháng tăng 387 km so với năm 2018 là 19.735 km/người/tháng.

Với kết quả tăng NSLĐ 2019 là 5% so với năm 2018, công ty đã tiết kiệm để bù đắp chi phí tăng lương tối thiểu vùng là 1,1 tỷ đồng.

3. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách quản lý

- Đầu tư xây dựng hạ tầng quản trị:

- + Thiết kế và triển khai thực hiện hệ thống phần mềm SIM_HFC “HFC_Sales and Inventory Manager” tự động tích hợp hệ thống quản trị, nhằm kiểm soát doanh thu bán hàng, công nợ và quản lý tiền hàng tại các cửa hàng.

- + Hệ thống quản lý chất lượng (HTQLCL) theo ISO 9001:2015 đã được đánh giá và được Quacert chứng nhận duy trì.

Đáp ứng yêu cầu về xây dựng HTQLCL đối với ngành dịch vụ vận tải, năm 2019, công ty cũng đã triển khai xây dựng HTQLCL theo tiêu chuẩn ISO 9001:2015 và đánh giá nội bộ đối với công ty con - Công ty CP vận tải dịch vụ và thương mại HFC.

- + Với kết quả cửa hàng Mai dịch 1 thuộc Xí nghiệp bán lẻ số 1 đã được Hiệp hội xăng dầu chứng nhận là Cửa hàng văn minh thương mại ngày 10/10/2019, đã tạo phong trào cho các cửa hàng khác, lấy Mai dịch 1 làm mẫu và tự hoàn thiện các điều kiện về vệ sinh, an toàn PCCC, ANTT,... và nâng cao chất lượng dịch vụ và hình ảnh HFC tại chính cửa hàng mình nhằm thu hút khách hàng đến với cửa hàng.

- + Công tác kiểm soát hạch toán kế toán bằng việc thống kê cụ thể các lỗi sai, chỉ rõ nguyên nhân, trách nhiệm, từ đó đào tạo, hướng dẫn lại, kết quả sau 3 tháng ý thức thực hiện của nhân viên bán hàng trong thao tác hạch toán, xuất hóa đơn,... đã cẩn thận hơn, kiểm soát lẫn nhau và số lỗi sai giảm tới 80%, các sai sót nghiêm trọng không còn.

- + Để đảm bảo an toàn và thực hiện đúng theo quy định của pháp luật, công ty đã ký hợp đồng và triển khai xây dựng phương án chống tràn dầu tại các cửa hàng thuộc địa bàn Hà Nội và tại các chi nhánh.
- **Công tác phân cấp và tổ chức bộ máy**
 - + Các ban chuyên môn và đơn vị thực hiện làm việc theo phân cấp chức năng chuyên môn của công ty.
 - + Các Ban chuyên môn công ty thực hiện chức năng tham mưu, giúp Ban điều hành công ty quản lý về lĩnh vực chuyên môn tại các đơn vị trực thuộc và thực hiện một số nhiệm vụ, quyền hạn theo sự ủy quyền của Tổng Giám đốc, Ban chiến lược góp phần thống nhất quản lý của từng lĩnh vực chuyên môn xuyên suốt từ công ty đến các đơn vị trực thuộc và các đơn vị sản xuất kinh doanh trực tiếp.
- **Đầu tư xây dựng văn hóa doanh nghiệp và uy tín của công ty**
 - + Năm 2019, Công ty tiếp tục xây dựng và thực hiện văn hóa doanh nghiệp với phương châm “Trung thực – Trách nhiệm – Tương hỗ” nhằm hướng đến giá trị cốt lõi lấy con người là trung tâm, sự chia sẻ, đoàn kết và giúp đỡ trong cộng đồng HFC nói riêng và các hoạt động cộng đồng nói chung.
 - + Tổ chức thành công hội nghị người lao động của công ty với tinh thần đoàn kết nhất trí cao và tiếp tục thực hiện thỏa ước lao động với chính sách hỗ trợ tối đa cho người lao động của công ty.
 - + Tổ chức thành công các đợt nghỉ mát kết hợp đào tạo, sơ kết, tổng kết, các đợt tiếp xúc hội hữu tri, hoàn thành việc tổ chức khám sức khỏe, thực hiện tốt bồi dưỡng độc hại bằng hiện vật cho các cán bộ công nhân viên trực tiếp... đã từng bước tăng tính đoàn kết và tạo dựng hình ảnh công ty.
- **Các mặt công tác khác:**
 - + Công tác đảm bảo an toàn PCCC, an toàn vệ sinh lao động được đặc biệt quan tâm thông qua các chương trình đào tạo, huấn luyện và thực hành thực tế.
 - + Hoạt động đào tạo nhận thức, kỹ năng, tư duy phục vụ khách hàng bằng hình thức kết hợp các hoạt động vui chơi, tổng kết.. đã thực sự phát huy

được hiệu quả cũng như từng bước đem lại sự đoàn kết nhất định trong khối nội bộ công ty.

- + Công tác truyền thông được chú trọng hơn bao giờ hết khiến cho hệ thống thông tin nội bộ được đảm bảo thông báo tới toàn thể NLD trong công ty được biết, hiểu và cùng thực hiện.
- + Tổ chức các chương trình tham quan, nghỉ mát, kết hợp đào tạo nhóm để tăng tính kết nối, sự đoàn kết trong hệ thống HFC.
- + Thực hiện các chương trình từ thiện, hành trình về nguồn, gặp mặt các cựu hưu trí hàng năm.

4. Kế hoạch phát triển trong tương lai

- + Triển khai hệ thống bán hàng không dùng tiền mặt kết hợp hệ thống tự xuất hóa đơn điện tử qua tin hiệu cột bơm cho khách hàng/ Xây dựng hệ thống khách hàng thân thiết tại khối bán lẻ nhằm tạo dựng hệ thống khách hàng bền vững và nền tảng xây dựng hệ thống quản trị số cho khách hàng để có thể đi đầu trong ngành xăng dầu về giao dịch trên nền tảng số với khách hàng.
- + Xây dựng các giá trị cốt lõi:
Bán hàng bằng sự trung thực, lấy khách hàng làm trung tâm. Đẩy mạnh công tác xây dựng hình ảnh văn minh/ minh bạch/ thân thiện nhằm tăng trưởng sản lượng bán hàng tại các cửa hàng xăng dầu trong nội đô.
Lấy nguồn nhân lực làm trọng điểm: năm 2020 công ty tiếp tục tập chung tăng năng suất lao động, kết hợp với công tác đánh giá nhân sự và đào tạo từ tư duy cho đến nhận thức, từ đạo đức cho đến tri thức.
- + Đối với hoạt động ngoài ngành xăng dầu: Với thực tế kinh doanh xăng dầu quá bị động vào chính sách và diễn biến giá thế giới, không có khả năng chủ động và có biện pháp tăng nguồn thu do đó buộc phải tìm cách tăng trưởng nguồn thu lợi nhuận từ hoạt động đa ngành do đó công ty sẽ tái cơ cấu nhân lực và xây dựng lại nhà hàng nhằm đảm bảo phát sinh lợi nhuận; liên kết mở ngành mới với độ thâm dụng vốn ít và có khả năng cung ứng cho khối khách hàng công ty đang quản lý như (cung ứng nguồn nhân lực/ du lịch/ dịch vụ sự kiện...); Tổ chức đầu tư trạm rửa xe tự động theo yêu

cầu của thành phố và kinh doanh sản phẩm bảo hiểm/ dầu mỡ nhờn nhằm bổ sung nguồn quỹ lương để đảm bảo giữ lao động cho hoạt động của công ty.

+ Xây dựng Văn hóa HFC: trên chủ đề năm 2020 là “Nghĩ đúng – Làm đúng”

5. Báo cáo đánh giá liên quan đến trách nhiệm về môi trường và xã hội của công ty

- Thực hiện đầy đủ công tác đóng bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, thất nghiệp theo luật BHXH mới cho toàn bộ cán bộ công nhân viên là lao động chính thức. Nâng cao đời sống tinh thần bằng các hoạt động phụ trợ, tối đa hóa quyền lợi cho cán bộ công nhân viên, tiếp tục chính sách ưu đãi cho cán bộ về hưu trước tuổi nhưng đủ điều kiện.
- Phối hợp với các tổ chức đoàn thể trong công ty như Đảng Bộ, Công Đoàn, Đoàn Thanh Niên chia sẻ khó khăn đối với cán bộ công nhân viên, chăm lo đời sống vật chất, tinh thần cho toàn thể cán bộ công nhân viên của công ty và tạo dựng một tập thể thống nhất, đoàn kết để cùng nhau thực hiện thắng lợi các chỉ tiêu đã đề ra.
- Xây dựng và thực hiện mục tiêu “Doanh nghiệp vì cộng đồng”.

IV. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty

1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động của Công ty và hoạt động của Ban Giám đốc

Hội đồng quản trị thực hiện việc giám sát hoạt động của Ban Điều hành thông qua việc:

- Theo dõi việc hoàn thành các chỉ tiêu quan trọng trong năm mà Tổng Giám đốc và các thành viên điều hành khác đã cam kết;
- Yêu cầu Tổng Giám đốc và các thành viên điều hành khác thực hiện báo cáo kết quả kinh doanh và tình hình hoạt động 6 tháng, 9 tháng trong các cuộc họp, qua email tới Hội đồng quản trị;
- Phối hợp với Ban Kiểm soát nắm rõ tình hình hoạt động của Công ty để từ đó có những kiến nghị thiết thực giúp Tổng Giám đốc và các thành viên điều hành khác hoàn thành tốt nhiệm vụ được Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị giao;

- Tích cực tham gia vào các buổi họp các buổi họp định kỳ khác của Ban Điều hành nhằm theo sát các hoạt động kinh doanh của Công ty..

Đánh giá chung

- Năm 2019, Ban Điều hành (BDH) công ty cùng với các quản lý cấp trung đã rất nỗ lực trong việc thực hiện các mục tiêu kinh doanh của Công ty, điều chỉnh, thay đổi cách thức kinh doanh để phù hợp với những biến động và khó khăn của ngành kinh doanh xăng dầu trong năm qua.
- Hội đồng quản trị đánh giá cao Ban Điều hành trong việc thực hiện định hướng chiến lược của Công ty, bắt nhịp ngay với những thay đổi về chủ trương của chính phủ để có những chính sách và kế hoạch triển khai phù hợp. Công tác hợp chuẩn toàn bộ hệ thống cửa hàng xăng dầu của công ty tại Hà Nội có thể nói là một thành công lớn của BDH trong năm 2019.
- Trong quá trình hoạt động, Ban Điều hành đã tuân thủ theo các quy định của Pháp luật, Điều lệ Công ty, Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, Nghị quyết của Hội đồng quản trị và Quyết định của Chủ tịch Hội đồng quản trị.

2. Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị

2.1. Mục tiêu

- Tiếp tục tập trung tăng trưởng sản lượng bán lẻ trên địa bàn Hà Nội, các địa điểm kinh doanh thuộc HFC và tập trung tìm kiếm giải pháp và thực hiện công tác thu hồi công nợ tại các đơn vị có công nợ cao.
- Với mục tiêu 2020 “Nghĩ đúng – Làm đúng”, công tác đào tạo và đào tạo lại về tư duy, nhận thức và các kỹ năng chuyên sâu được đẩy mạnh đối với quản lý cấp trung từ đó đưa Văn hóa làm việc HFC đến với toàn thể nhân viên một cách hiệu quả.
- Phát huy hiệu quả công tác quản lý và triển khai công việc theo ngành dọc nhằm nâng cao và cải tiến hoạt động.
- Minh bạch hóa trong bán hàng: với việc sử dụng hiệu quả hệ thống tín hiệu tự động, thiết kế và lắp đặt các biểu hiệu tín hiệu tại các cửa hàng giúp khách hàng có thể quan sát rõ hơn các chỉ số hàng bán. Ngoài ra công tác nâng cao chất lượng dịch vụ vẫn được duy trì thực hiện.

- Duy trì và nâng cao chất lượng môi trường làm việc và các quyền lợi khác cho nhân viên, đảm bảo lợi nhuận cam kết với nhà đầu tư và đóng góp phúc lợi cho cộng đồng.

2.2. Định hướng thực hiện

Chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh

TT	Nội dung	ĐVT	Kế hoạch 2020	Thực hiện 2019	% tăng/giảm so TH 2019
1	Sản lượng	1.000 lít	144.435	134.145	108%
2	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	2.311	2.177	106%
3	Lợi nhuận trước thuế từ HĐ SXKD	Tỷ đồng	7,52	5,92	127%
4	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	6,01	5,10	118%
5	Năng suất lao động	m3/người/tháng	42,23	39,22	108%
6	Cổ tức/vốn điều lệ mới			Tăng vốn từ nguồn vốn chủ sở hữu	

Tập chung chỉ đạo và hỗ trợ Ban điều hành

- Đảm bảo hệ thống pháp lý cho hoạt động của hệ thống cửa hàng xăng dầu toàn công ty:
 - + Bám sát diễn biến chiết khấu bán hàng cân đối nguồn thu/ quản trị chi phí để đảm bảo cân bằng lợi nhuận và chính sách với người lao động một cách hợp lý.
 - + Duy trì đánh giá lại toàn bộ nhân sự quản lý cấp trung nhằm tăng năng suất lao động và luân chuyển bổ nhiệm/ miễn nhiệm tới các vị trí phù hợp hơn bằng hệ thống KPIs và đánh giá 360 độ của công ty
 - + Tiếp tục đẩy mạnh HTQLCL ISO 9001:2015 vào hoạt động cụ thể của các cửa hàng nhằm đảm bảo an toàn tiền hàng/ an ninh trật tự/ phòng cháy chữa cháy ở mức cao nhất
 - + Triển khai hệ thống bán hàng không dùng tiền: kế hoạch thử nghiệm hệ thống trong 6 tháng đầu năm và triển khai trên toàn hệ thống HFC trong 6 tháng cuối năm và tiến hành xây dựng mạng lưới liên kết.
 - + Đối với quản trị tài chính: Tiếp tục tập trung thu hồi công nợ nhằm giảm hệ số nợ và tăng tần suất dòng tiền để giảm chi phí tài chính; Tiếp tục

đẩy mạnh hoạt động tăng năng suất lao động; Nghiên cứu phương án mua hàng mới với các đầu nguồn nhằm giảm rủi ro chiết khấu thấp.

- + Xét tính phù hợp với thị trường và chưa đủ tiềm lực, quản trị rủi ro khi trở thành thương nhân đầu mối, năm 2020 công ty tiếp tục thực hiện gia hạn Thương nhân phân phối.

Ngày 27/3/2020, Công ty đã làm việc với Bộ Công thương – Vụ Thị trường trong nước, hoàn tất các thủ tục và đã được tiếp tục gia hạn giấy xác nhận đủ điều kiện làm thương nhân phân phối xăng dầu.

- Hoạt động đầu tư, cải tạo

- + Nghiên cứu phương án đầu tư dự án số 7 ngõ 64 đường Kim Giang khả năng xây dựng cửa hàng xăng dầu bị kéo dài (bổ sung mục đích sử dụng đất/ nghiên cứu dự án)
- + Tiếp tục theo sát để có quyết định thực hiện dự án Đan Phượng (hiện công ty đang xin theo hướng đảm bảo qui hoạch và an toàn đề điều)
- + Nghiên cứu và chuẩn bị thông tin qui hoạch/ thiết kế phòng cháy/ bổ sung tổng mặt bằng của dự án Minh Khai

V. Báo cáo tài chính

1. Ý kiến kiểm toán

Báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2019 cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền tệ trong năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam hiện hành và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày Báo cáo tài chính hợp nhất.

2. Báo cáo tài chính được kiểm toán: Chi tiết xem Báo cáo tài chính hợp nhất và Báo cáo tài chính năm 2019 của Công ty cổ phần xăng dầu HFC đã được đăng tải trên webstie của công ty: <http://hanoifuel.com.vn/category/quan-he-co-dong/bao-cao/>

CÔNG TY CỔ PHẦN XĂNG DẦU HFC



KIỂM TÍNH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
KIỂM TỐT GIÁM ĐỐC

Nguyễn Trọng Hải

