

## BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

Tên Công ty đại chúng: Công ty Cổ phần Xăng dầu Chất đốt Hà Nội

Năm báo cáo: 2013

### I. Thông tin chung

#### 1. Thông tin khái quát

- Tên giao dịch: HANOI PETROL FUEL JOINT STOCK COMPANY
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0100108159 (đăng ký lần đầu ngày 07 tháng 09 năm 2006, đăng ký thay đổi lần thứ 2 ngày 30 tháng 05 năm 2012)
- Vốn điều lệ: 21.000.000.000
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 21.000.000.000
- Địa chỉ: 438 Trần Khát Chân, Phố Huế, Hai Bà Trưng, Hà Nội
- Số điện thoại: 04. 39780731
- Số fax: 04. 39782341
- Website: www.hanoifuel.com.vn
- Mã cổ phiếu (nếu có): HFC

#### 2. Quá trình hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Xăng dầu Chất đốt Hà Nội tiền thân là Công ty Chất đốt Hà Nội được thành lập theo Quyết định số 5009/QĐ-UB ngày 24/8/1978 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 27/3/1992 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 ngày 17/5/2004 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.

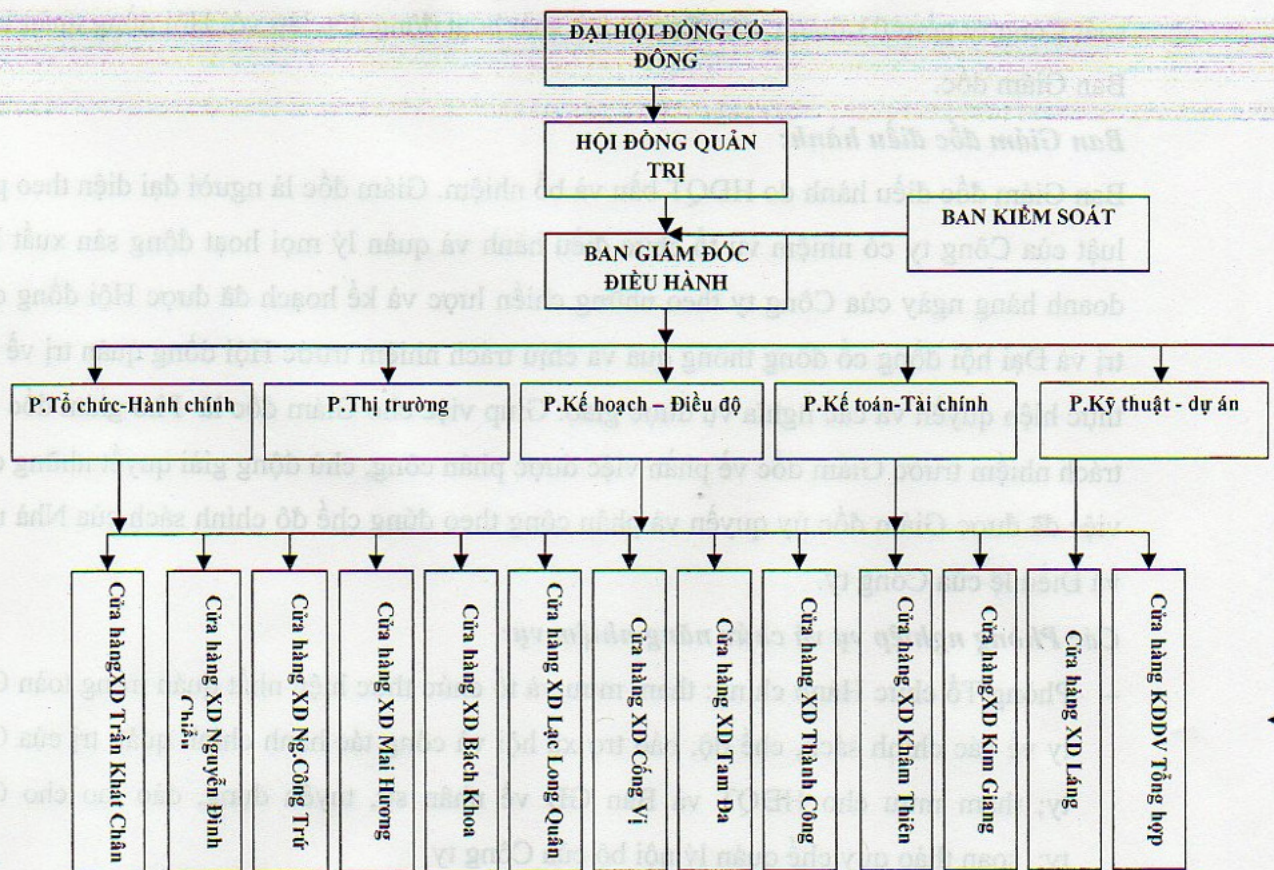
Tháng 9/2006, Công ty chuyển sang hoạt động theo hình thức công ty cổ phần, chính thức đổi tên thành Công ty cổ phần Xăng dầu chất đốt Hà Nội với 275 cổ đông sáng lập và tổng số vốn điều lệ là 21 tỷ đồng.

### 3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

- Kinh doanh xăng dầu và nhiên liệu: xăng, dầu diesel, dầu lửa, dầu mazut, dầu mỡ bôi trơn và công nghiệp, gas, than và hàng công nghiệp tiêu dùng.
- Kinh doanh xuất nhập khẩu xăng dầu, kinh doanh vật tư, thiết bị chuyên phục vụ kinh doanh xăng dầu: cột bơm xăng, các loại ống dẫn và phụ tùng dùng trong xăng dầu.
- Kinh doanh công nghệ phẩm, điện máy, thực phẩm công nghệ, nông thổ sản.
- Kinh doanh nhà hàng, khách sạn và các dịch vụ khách sạn, dịch vụ du lịch, ăn uống vui chơi giải trí.
- Cho thuê nhà làm văn phòng làm việc cho khách trong và ngoài nước bằng tài sản thuộc quyền sở hữu của công ty.
- Kinh doanh vận tải hàng hóa, hành khách bằng ô tô

### 4. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý





### **Đại hội đồng cổ đông:**

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. ĐHĐCĐ quyết định những vấn đề được Luật pháp và Điều lệ Công ty quy định. ĐHĐCĐ 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:**

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:**

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 Giám đốc điều hành:**

Ban Giám đốc điều hành do HĐQT bầu và bổ nhiệm. 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 Giám đốc là Phó giám đốc chịu trách nhiệm trước Giám đốc về phần việc được phân công, chủ động giải quyết những công việc đã được Giám đốc ủy quyền và phân công theo đúng chế độ chính sách của Nhà nước và Điều lệ của Công ty.

**Các Phòng nghiệp vụ và chức năng nhiệm vụ:**

- Phòng Tổ chức Hành chính: tham mưu và tổ chức thực hiện nhất quán trong toàn Công ty về các chính sách, chế độ, bảo trợ xã hội và công tác hành chính quản trị của Công ty; tham mưu cho HĐQT và Ban GD về nhân sự, tuyển dụng, đào tạo cho Công ty; soạn thảo quy chế quản lý nội bộ của Công ty.
- Phòng Tài chính Kế toán: thực hiện đúng các chế độ về hạch toán kế toán, thống kê và các chức năng khác do pháp luật quy định; chịu trách nhiệm thu chi, theo dõi, thu hồi công nợ, thanh toán và báo cáo, phân tích tài chính định kỳ của Công ty; tham mưu xây dựng dự án, phương thức đầu tư và đảm bảo nguồn vốn cho các hoạt động theo định hướng phát triển của nghị quyết ĐHĐCĐ hoặc HĐQT Công ty.
- Phòng kinh doanh: Chịu trách nhiệm lập kế hoạch, điều độ kinh doanh, thu thập, xử lý thông tin về kinh tế, thị trường, khách hàng và tham mưu xây dựng, quảng bá, phát triển thương hiệu Công ty đồng thời tích cực tìm kiếm khách hàng, đơn hàng và tổ chức thực hiện; phối hợp với phòng Kế toán- Tài chính trong việc thu hồi và giải quyết công nợ khách hàng; hướng dẫn quản lý nghiệp vụ kinh doanh trong toàn Công ty.
- Ban dự án và phát triển kinh doanh: tham mưu cho giám đốc về quản lý và phát triển mạng lưới, quản lý sử dụng đất, các dự án đầu tư phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

**5. Định hướng phát triển**



#### a) Các mục tiêu chủ yếu của công ty

- Tiếp tục đầu tư trạm cung ứng xăng dầu đáp ứng 100% cho thị trường tiêu thụ xăng dầu trong nội bộ Tổng công ty.
- 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
- Tiếp tục đầu tư xây dựng các trạm cung ứng xăng dầu cho các đơn vị vận tải, các công trình xây dựng và sản xuất xi măng trong nội ngoại thành Hà Nội.
- 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.

#### b) Chiến lược phát triển trung và dài hạn

- Giữ vững mạng lưới cửa hàng bán lẻ xăng dầu của công ty
- Phát triển thêm các cửa hàng bán lẻ kinh doanh xăng dầu trực thuộc công ty tại địa bàn thành phố Hà Nội và các tỉnh lân cận
- Phát triển thêm mặt hàng kinh doanh thương mại để phát huy thế mạnh của công ty
- Xây dựng thương hiệu HFC là một thương hiệu mạnh đa ngành nghề sản xuất kinh doanh

#### 6. Các rủi ro

Năm 2014, nền kinh tế nhìn chung vẫn chưa thoát khỏi khó khăn, các doanh nghiệp hầu hết vẫn hoạt động duy trì để tồn tại là chính, nợ xấu trong xã hội vẫn cao do tồn kho bất động sản còn nhiều, nợ xấu trong hệ thống ngân hàng ngày càng tăng do đó mặc dù lãi suất cho vay thấp dần nhưng khả năng tiếp cận nguồn vốn vay ngày càng khó; Đầu tư công của chính phủ còn hạn chế do khó khăn trong nguồn thu ngân sách, hàng loạt doanh nghiệp nhà nước tập trung trong việc tái cơ cấu để tồn tại... Trong khi đó những bất cập trong việc quản lý hệ thống kinh doanh xăng dầu vẫn còn nguyên từ cơ chế chính sách điều hành giá, nghị định 84/CP được xây dựng từ những năm 2008 đã thể hiện nhiều bất cập về chi phí lưu thông vẫn chưa được hoàn thiện việc chỉnh sửa, hệ thống mạng lưới kinh doanh xăng dầu tại nội đô còn gặp nhiều khó khăn hơn do sự bất cập trong quản lý đô thị cũng như mạng lưới kinh doanh xăng dầu bán lẻ.

Về yếu tố chủ quan của riêng công ty còn phải đối mặt với thực tế là nguồn vốn lưu động dành cho kinh doanh thiếu hụt trầm trọng. Tỷ trọng điều lệ và vốn chủ sở hữu của công ty hầu hết nằm tại tài sản cố định không sinh lời, không có khả năng quay vòng và tỷ lệ thu



hồi vốn thấp, hơn thế nữa trong năm 2014 công ty còn phải tiếp tục đầu tư thêm nguồn vốn để thanh toán chi phí đầu tư của sàn văn phòng tòa nhà 187 Nguyễn Lương Bằng với tổng số vốn ước tính khoảng 12 tỷ đồng. Như vậy hầu như công ty không còn bất cứ một đồng vốn lưu động nào để kinh doanh. Trong khi đó nhu cầu vốn cho hoạt động kinh doanh ngày càng tăng và khả năng tăng vốn chủ sở hữu trong thời điểm thị trường chứng khoán vẫn chưa có dấu hiệu hồi phục là điều rất khó.. Hầu hết các địa điểm kinh doanh của công ty là tạm thời theo quyết định của thành phố, không có hợp đồng thuê đất để ổn định giá thuê đất do đó công ty cũng vẫn tiếp tục đối mặt với việc tiền thuê đất hàng năm tăng đột biến cùng các chi phí đầu vào khác Hơn thế nữa hệ thống trang thiết bị của công ty đa phần vẫn còn ở trong tình trạng cũ nát, sức ép về việc đầu tư đổi mới trang thiết bị, hình ảnh cửa hàng là rất lớn để tiếp tục còn được tồn tại kinh doanh. Niềm tin của khách hàng đối với công ty ở mức độ rất thấp do đó sức ép đổi mới chất lượng phục vụ, tinh thần cầu thị đối với toàn hệ thống là điều buộc phải thực thi.

## II. Tình hình hoạt động trong năm

### 1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

Chỉ tiêu (tỷ đồng)	Thực hiện 2013	Kế hoạch 2013	Thực hiện 2012	% So với KH 2013	% So với 2012
Tổng tài sản	85,8	80	72,0	107%	119%
Doanh thu thuần	1.274,2	1.276	1.024	100%	124%
Lợi nhuận từ HĐKD	2,38	1,54	(0,35)	155%	
Lợi nhuận khác	0,03	0	0,9		5%
Lợi nhuận trước thuế	2,4	1,54	0,6	158%	420%
Lợi nhuận sau thuế	1,9	1,1	0,5	173%	380%
Nộp Ngân sách	4,7	4,7	5,0	100%	94%
Tỉ lệ cổ tức	5%	5%	0%	100%	

### 2. Tổ chức và nhân sự

- ❖ *Danh sách ban điều hành*



Họ tên	Ngày sinh	Chức vụ	Tóm tắt lý lịch	Số cổ phần năm giữ
Nguyễn Trọng Hậu	10/11/2971	Giám đốc		0
An Thị Ngọc Lan	20/08/1961	Phó Giám đốc		2300
Nguyễn Phương Mai	04/03/1973	Kế toán trưởng		11900

❖ Những thay đổi trong Ban điều hành (Không có thay đổi trong năm)

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

Với bối cảnh suy giảm của thị trường bất động sản và thị trường văn phòng cho thuê. Công ty đã dừng toàn bộ các hoạt động đầu tư mới tại các địa điểm được cấp phép xây dựng do không có hiệu quả của dự án mà chỉ thực hiện hoàn thiện nốt các công việc dở dang từ trước như nhận bàn giao mặt bằng văn phòng tại tòa nhà 187 Nguyễn Lương Bằng (chưa trả chi phí xây dựng), tiếp nhận bàn giao công trình xây thô số 7 Dã Tượng. Tuy nhiên do sự khó khăn của thị trường và cơ chế nên hiện nay chưa tiến hành kinh doanh được.

Trong năm 2013 vừa qua công ty hầu hết tập trung đầu tư cho hệ thống bán lẻ nhằm cải thiện hình ảnh, tăng cường tính an toàn trong sản xuất kinh doanh, tăng niềm tin với khách hàng tiêu dùng như:

- Đầu tư lắp đặt mới hệ thống thu hồi hơi, hệ thống chống sét cho toàn bộ các cửa hàng bán lẻ nhằm đảm bảo qui chuẩn cửa hàng xăng dầu.
- Đầu tư thiết kế, cải tạo, sửa chữa cho hầu hết các cửa hàng để tuân thủ qui chuẩn 01/BCT về cửa hàng kinh doanh xăng dầu trong nội đô thành phố Hà Nội. Kết quả đã giữ lại được 4 cửa hàng (Thành Công, Đình Chiểu, Tam Đa, Bách Khoa) trong 5 cửa hàng bị thành phố có quyết định di dời.
- Đầu tư lắp đặt hệ thống phần mềm quản trị bán hàng online, đầu tư lắp đặt hệ thống camera an ninh trên toàn hệ thống.
- Từng bước đầu tư thay thế hệ thống cột bơm cho các cửa hàng: Đã hoàn thiện tại cửa hàng Nguyễn Công Trứ, cửa hàng Bách Khoa.
- Đầu tư xây dựng bộ nhận diện thương hiệu của công ty để từng bước hoàn thiện việc cải tạo, chỉnh trang các cửa hàng trong năm 2014.



- Đầu tư thử nghiệm loại dầu nhờn mới trong hệ thống nội bộ Tổng công ty Vận-Tài Hà nội và kết quả là đã tiến hành kinh doanh dầu nhờn trên toàn hệ thống nội bộ Tổng Công ty và từng bước triển khai kinh doanh ra ngoài thị trường.

#### 4. Tình hình tài chính

##### a) Tình hình tài chính

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	72,5	85,7	18%
Doanh thu thuần	1.024,76	1.274,27	24,35%
Lời nhuận từ hoạt động kinh doanh	-0,35	2,41	788,28%
Lợi nhuận khác	0,93	0,04	(96,17%)
Lợi nhuận trước thuế	0,58	2,45	324,12%
Lợi nhuận sau thuế	0,51	1,92	279,11%

##### b) Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013
<i>Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</i>		
Hệ số thanh toán ngắn hạn	1,29	1,23
Hệ số thanh toán nhanh	1,11	1,13
<i>Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</i>		
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,57	0,62
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	1,32	1,64
<i>Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</i>		
Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	0,05%	0,15%
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	1,6%	5,8%
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	0,70%	2,24%

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

##### a) Cổ phần:



	01/01/2013	31/12/2013
<b>Số lượng cổ phiếu đăng ký phát hành</b>	2.100.000	2.100.000
<b>Số lượng cổ phiếu đã bán ra công chúng</b>	2.100.000	2.100.000
Cổ phiếu phổ thông	2.100.000	2.100.000
Cổ phiếu ưu đãi		
Số lượng cổ phiếu được mua lại		
<b>Số lượng cổ phiếu đang lưu hành</b>	2.100.000	2.100.000
Cổ phiếu phổ thông	2.100.000	2.100.000
Cổ phiếu ưu đãi		

**b) Cơ cấu cổ đông**

Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số cổ phần nắm giữ	Tỷ lệ/ Vốn cổ phần
Nhà nước	1	419.900	19,99%
<b>Cổ đông trong nước</b>			
- Tổ chức	2	416.000	19,81%
- Cá nhân	163	1.149.950	54,77%
Cổ đông nước ngoài	1	114.150	5,43%
<b>Tổng cộng</b>	<b>167</b>	<b>2.100.000</b>	<b>100%</b>

**III. Báo cáo và đánh giá của Ban Giám đốc (Ban Giám đốc báo cáo và đánh giá về tình hình mọi mặt của công ty)**

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

Chỉ tiêu (Tỷ đồng)	Kế hoạch 2013	Thực hiện 2013	Thực hiện 2012	%Tăng giảm so với 2012	% thực hiện KH
Tổng giá trị tài sản	80	85,8	72,0	119%	107%
Doanh thu thuần	1.276	1.274,2	1.024	124%	100%
Giá vốn hàng bán	1.254	1.247,7	1.034	120%	99%



Lợi nhuận gộp	21,1	26,4	19,5	135%	125%
Chi phí tài chính	2,7	2,1	3,2	66%	78%
Chi phí bán hàng	11,5	12,9	9,3	137%	112%
Chi phí quản lý	7,0	9,0	7,5	120%	128%
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	1,54	2,38	(0,35)		155%
Lợi nhuận khác	0	0,03	0,9	5%	
Lợi nhuận trước thuế	1,54	2,4	0,6	420%	158%
Lợi nhuận sau thuế	1,1	1,9	0,5	380%	173%
Tỷ lệ chia cổ tức (Đề xuất)	5%	5%	0%		100%
Thu nhập bình quân (trđ)	5,2	5,3	4,8	110%	102%

#### Về sản lượng bán hàng

Sản lượng (m3)	Kế hoạch 2013	Thực hiện 2013	Thực hiện 2012	%Tăng giảm so với 2012	% thực hiện KH
Tổng sản lượng bán hàng	61.800	60.800	47.400	128%	98%
Trong đó:					
Xăng Dầu bán lẻ	28.200	28.800	26.800	107%	102%
Dầu Diezen khối Bus	17.300	16.800	16.600	101%	97%
Xăng dầu bán buôn	16.300	15.200	4.000	380%	93%
Tổng sản lượng xăng	35.400	37.300	27.800	134%	105%
Tổng sản lượng dầu	26.400	23.500	19.600	120%	89%

Nhìn vào các chỉ tiêu trên có thể đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty CP XDCE Hà Nội năm 2013 là hoàn thành kế hoạch trong đó hầu hết các chỉ tiêu hoàn thành vượt mức kế hoạch năm 2013 do Đại hội đồng cổ đông thường niên 2013 thông qua. Đối với hoạt động xăng dầu bán lẻ tổng sản lượng tăng trưởng bằng 107% so với sản lượng năm 2012 trong khi buộc phải dừng bán hàng tại cửa hàng xăng dầu Kim Giang là



một nỗ lực rất lớn của toàn thể cán bộ công nhân viên trong điều kiện cạnh tranh khốc liệt của thị trường cũng như sự suy giảm chung của nhu cầu xã hội do kinh tế gặp nhiều khó khăn.

Với tổng mức tăng trưởng sản lượng đạt bằng 128% sản lượng năm 2012 cho thấy công ty đã có những bước đi đúng đắn trong việc dần định vị thương hiệu trên thị trường bằng hoạt động bán buôn cho đại lý, hộ tiêu thụ công nghiệp...

Việc giảm chi phí tài chính còn 66% so với năm 2012 và 78% so với kế hoạch năm 2013 là một thành công vượt bậc của công ty trong tình hình ngày càng khó tiếp cận nguồn vốn ngân hàng do nợ xấu của hệ thống ngân hàng tăng cao. Hơn thế nữa việc giảm chi phí tài chính 1,1 tỷ đồng trong khi công ty đã đạt được doanh thu gần 1.300 tỷ đồng với số vốn điều lệ không đổi, vốn chủ sở hữu không tăng và hầu hết nằm ở tài sản cố định đã cho thấy thành công của việc thay đổi hệ thống quản trị tài chính trong công ty trong năm 2013 về việc sử dụng hiệu quả tối đa nguồn vốn lưu động.

Tuy nhiên mặc dù qua kết quả đạt được là khả quan tuy nhiên vẫn còn có những hạn chế nhất định như khả năng tăng trưởng sản lượng bán lẻ xăng dầu của công ty thực sự chưa đúng với tiềm năng của hệ thống cửa hàng hiện nay do mức độ thu hút khách hàng của các cửa hàng chưa được đầu tư đúng mức, hệ thống trang thiết bị bán hàng còn lạc hậu (hầu hết các cột bơm đều được đầu tư từ trước năm 2000) do đó tổng sản lượng bán lẻ chỉ tăng trưởng 7% so với năm 2012 trong điều kiện một số điểm bán hàng của các công ty khác trong nội đô đã bị giải tỏa là chưa đúng với tiềm năng; Khả năng tăng trưởng sản lượng bán hàng khối nội bộ Tổng công ty chưa hết tiềm lực là do chính sách bán hàng còn hạn chế, chưa tạo dựng niềm tin từ khách hàng nên chưa chiếm lĩnh toàn bộ thị trường trong các đơn vị của toàn Tổng Công Ty Vận Hải Hà Nội.

Các khoản chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp tăng cao một trong những nguyên nhân chính đó là chi phí thuê đất của 7/27 điểm có hợp đồng thuê đất đã hết thời hạn ổn định 5 năm (từ 2008 đến 2013) nên tăng đột biến, ngoài ra 20 địa điểm còn lại đều là được tạm giao và không có hợp đồng thuê đất nên chi phí đất tăng hàng năm. Ngoài ra cũng do hệ thống trang thiết bị lạc hậu hầu hết được đầu tư từ những năm 90 của thế kỷ trước nên chi phí bảo dưỡng, sửa chữa, tái đầu tư tăng cao.

Doanh thu của lĩnh vực kinh doanh mạng lưới không đạt kế hoạch do vẫn chưa tiến hành triển khai đưa vào kinh doanh một cách toàn diện các công trình số 1 Thi Sách và số 7 Dã



Tượng và 187 Tây Sơn do tình hình thị trường văn phòng cho thuê tại Hà Nội hiện suy giảm trong khi hiện trạng của các công trình là xây thô nên không thể triển khai với thời hạn cho thuê ngắn.

Tóm lại, năm 2013 được đánh giá là năm hoàn thành tốt các chỉ tiêu kế hoạch đề ra với những bước tiến vượt bậc cả về tư duy quản trị cũng như các chỉ tiêu tài chính. Tuy nhiên cũng phải nhìn nhận một thực tế là công ty còn rất nhiều hạn chế từ việc tạo dựng niềm tin nơi khách hàng, chưa đầu tư đúng mức hệ thống bán hàng do đó sự tăng trưởng sản lượng chưa đúng với tiềm năng cũng như chưa dám mạnh dạn đưa vào kinh doanh các công trình xây dựng dở dang của công ty.

## 2. Tình hình tài chính

### a) Tình hình tài sản

Chỉ tiêu (tỷ đồng)	2012	2013	% tăng giảm
<b>1. Tài sản ngắn hạn</b>	53,5	66,0	123%
Tiền và các khoản tương đương tiền	7,5	4,0	53%
Các khoản phải thu	37,8	55,4	147%
Hàng tồn kho	7,6	5,9	77%
<b>2. Tài sản dài hạn</b>	18,9	19,7	104%
Tài sản cố định	17,2	15,4	89%
Bất động sản đầu tư	1,5	3,5	233%
Tài sản dài hạn khác	0,2	0,8	400%
Tổng tài sản	72,5	85,7	118%

Tổng tài sản năm 2013 tăng 18% so với năm 2012 (tương đương 13,2 tỷ đồng) chiếm tỷ trọng lớn trong đó là khoản tăng của tài sản ngắn hạn là phù hợp với sự tăng trưởng doanh thu và cơ cấu của công ty thương mại.

Tài sản cố định của công ty trong năm 2013 giảm do số khấu hao 1,8 tỷ đồng trong khi công ty không tiến hành đầu tư tài sản lớn cũng là phù hợp bởi yếu tố suy yếu của thị trường Bất động sản và đặc thù ngành nghề kinh doanh thương mại thuần túy của công ty.



b) **Tình hình nợ phải trả**

<b>Chỉ tiêu (tỷ đồng)</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>% tăng giảm</b>
<b>1. Nợ ngắn hạn</b>	41,3	53,3	129%
Vay ngắn hạn	30,0	28,0	93%
Phải trả người bán	4,4	9,8	222%
Phải trả khác	6,9	13,5	77%
<b>2. Nợ dài hạn</b>	0,8	1,2	195%
Tài sản cố định	17,2	15,4	150%
Vốn chủ sở hữu	31,1	32,4	104%

Qua các chỉ tiêu trong cơ cấu nợ của công ty thấy rằng công ty đã có xu thế sử dụng vốn hợp lý hơn (tăng khả năng huy động vốn trả trước, tăng cơ cấu nợ người bán trong khi giảm cơ cấu nợ vay). Và điểm quan trọng nhất là trong cơ cấu nợ công ty không xuất hiện các khoản nợ xấu, và chủ động được nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh trong khi nguồn vốn lưu động của công ty ở trong tình trạng rất thiếu hụt.

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

Trong năm 2013 ban điều hành đã thử nghiệm và thực hiện tái cơ cấu một cách toàn diện tại công ty theo định hướng của nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2013 là hiệu quả hóa toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty và đã từng bước phát huy được hiệu quả góp phần lớn vào kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của toàn công ty năm 2013 nổi bật như:

- Tái cơ cấu hoạt động của toàn bộ khối cửa hàng bán lẻ ngay từ những ngày đầu tiên của năm 2013 từ hệ thống 8 cửa hàng với 12 quầy điểm kinh doanh được tách thành hệ thống 12 cửa hàng bán lẻ hoạt động riêng để từng bước đánh giá hiệu quả hoạt động của từng cửa hàng và định biên nhân sự hợp lý
- Tái cơ cấu khối phòng ban hỗ trợ kinh doanh từ tháng 9/2013 với tính chuyên nghiệp hóa cao nhằm định vị rõ trách nhiệm tránh chồng lấn trách nhiệm, nâng cao vai trò quản lý, giám sát, định hướng các hoạt động của khối trực tiếp kinh doanh.



- Thiết lập hệ thống quản trị mới về công tác bán hàng, đầu tư lắp đặt đồng bộ hệ thống phần mềm quản trị bán hàng online, hệ thống phần mềm quản trị nhân sự đồng bộ
- Thử nghiệm và từng bước xây dựng cơ chế khoán lũy tiến đối với khối cửa hàng trực tiếp nhằm thúc đẩy tăng trưởng sản lượng bán lẻ cũng như tổ chức phân quyền trao quyền cho các cửa hàng chủ động hơn trong hoạt động điều hành tại điểm kinh doanh trực tiếp.
- Tăng cường các hoạt động an sinh xã hội đối với toàn thể cán bộ công nhân viên công ty theo chiều hướng thực chất hơn, nhằm nâng cao tinh thần làm việc của toàn bộ cán bộ công nhân viên cũng như tăng khả năng làm việc nhóm, tăng tình đoàn kết khối nội bộ công ty.

#### 4. Kế hoạch phát triển trong tương lai

- Tiếp tục duy trì hoạt động kinh doanh bán lẻ xăng dầu trên mạng lưới quầy điểm cửa hàng hiện nay, tiếp tục đầu tư thay mới hệ thống cột bơm, quầy điểm bán hàng nhằm tăng uy tín trên thị trường bán lẻ và thúc đẩy tăng trưởng sản lượng bán lẻ.
- Tổ chức liên doanh, liên kết, đầu tư xây mới một đến 2 cửa hàng kinh doanh xăng dầu nhằm mở rộng mạng lưới bán hàng.
- Đẩy mạnh hoạt động cung ứng nhiên liệu cho khách hàng là các đơn vị trực thuộc, liên kết của Tổng công ty vận tải Hà nội và lấy thị trường Tổng công ty làm thị trường trọng tâm để đẩy mạnh sản lượng bán hàng.
- Tiếp tục triển khai hoạt động bán buôn, bán đại lý một cách sâu rộng nhằm tạo hệ thống chân rết bán hàng cũng như tìm kiếm cơ hội liên doanh, liên kết phát triển mạng lưới của riêng công ty.
- Tiếp tục tái cơ cấu công ty cho phù hợp tình hình thực tế và hiệu quả sản xuất kinh doanh. Tăng cường công tác quản trị doanh nghiệp, triển khai vào áp dụng hệ thống quản trị chất lượng ISO, tăng cường đào tạo, đào tạo lại nhận thức, khả năng quản trị, văn minh thương mại nhằm từng bước xây dựng thương hiệu của công ty và thu hút khách hàng.
- Khai thác tối đa các lĩnh vực hiện có và nghiên cứu mở rộng ngành hàng kinh doanh ngoài xăng dầu nhằm tạo thêm nguồn thu cho công ty và hỗ trợ cho sự thay đổi chiết khấu bán lẻ xăng dầu trong nước.



#### **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**

Năm 2013 nền kinh tế còn gặp nhiều khó khăn, hầu hết các doanh nghiệp trong tình trạng thiếu việc làm, khó tiếp cận nguồn vốn, các doanh nghiệp đua nhau giảm giá, thậm chí chấp nhận lỗ để duy trì công ty và với Công ty cổ phần Xăng dầu chất đốt Hà Nội cũng phải chịu ảnh hưởng nặng nề từ tình hình thực tế đó.

Tuy nhiên với sự chỉ đạo sát sao của HĐQT cùng nỗ lực của ban điều hành và toàn thể cán bộ công nhân viên công ty đã vượt qua khủng hoảng và duy trì được hệ thống của công ty đảm bảo công ăn việc làm cho toàn bộ cán bộ công nhân viên cũng như đã hoàn thành được hầu hết các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2013 thông qua.

Một số chỉ tiêu kinh doanh chủ yếu trong năm 2013 như sau:

<b>TT</b>	<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Kế hoạch 2013</b>	<b>Thực hiện năm 2013</b>	<b>%TH/KH</b>
1	Giá trị sản lượng (m3)	61.800	60.800	98%
2	Doanh thu (tỷ đồng)	1.276	1.274	100%
3	Lợi nhuận sau thuế	1,1	1,9	172%
4	Số người lao động	165	157	95%
5	Thu nhập bình quân (triệu đồng)	5,2	5,3	102%
6	Cổ tức	5%	5%	100%

##### **2. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Giám đốc công ty**

Căn cứ Điều lệ tổ chức hoạt động của Công ty và những quy chế, quy định đã ban hành, Hội đồng quản trị giao quyền cho Ban giám đốc điều hành quyết định mọi vấn đề liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh, thực thi các kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị thông qua trong năm 2013. Ban điều hành đã sát sao quản lý, điều hành, chỉ đạo việc thực thi các kế hoạch đã được đề ra, thể hiện tinh thần trách nhiệm cao vì lợi ích của cổ đông và đảm bảo lợi ích của người lao động và đã hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch.

Tuy nhiên Hội Đồng Quản Trị cũng kiến nghị với ban Giám Đốc điều hành cần có phương án cơ cấu lại nguồn vốn nâng cao năng lực tài chính của công ty, theo dõi sát sao diễn biến



của thị trường và quyết liệt triển khai công tác mở rộng hệ thống kinh doanh xăng dầu bằng các hình thức liên doanh liên kết, hợp tác đầu tư nhằm duy trì hoạt động của công ty một cách bền vững trong bối cảnh các cửa hàng kinh doanh hiện tại đều nằm trong diện di dời giải tỏa.

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

Năm 2014 được đánh giá tiếp tục là một năm khó khăn về tài chính, thị trường công việc, ngay từ những ngày cuối năm 2013 Hội đồng quản trị đã họp đánh giá tình hình thực tế tại Công ty, tình hình thị trường trong năm 2014, để đưa ra kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2014 với một số chỉ tiêu chính và các giải pháp thực hiện cụ thể như sau:

#### a. Chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2014:

TT	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2013	Kế hoạch năm 2014	Tăng trưởng dự kiến
1	Tổng sản lượng xăng dầu (m <sup>3</sup> )	60.800	61.800	102%
2	Tổng sản lượng dầu mỡ nhờn (tấn)	31	120	400%
2	Doanh thu (tỷ đồng)	1.276	1.330	104%
3	Lợi nhuận sau thuế (tỷ đồng)	1,9	2,2	116%
4	Số người lao động	157	165	105%
5	Thu nhập bình quân (triệu đồng)	5,3	5,5	104%
6	Cổ tức	5%	5%	100%

#### b. Giải pháp thực hiện:

- Duy trì và giữ vững hệ thống mạng lưới kinh doanh xăng dầu hiện tại, đẩy mạnh công tác mở rộng hệ thống bằng các hình thức đầu tư, liên doanh liên kết nâng cao thị phần bán buôn, bán lẻ xăng dầu trên địa bàn kinh doanh
- Định hướng phương án kinh doanh hệ thống mạng lưới một cách hợp lý trong giai đoạn khủng hoảng thừa của thị trường văn phòng cho thuê phù hợp với thực trạng các công trình của công ty.
- Lấy thị trường nội bộ Tổng Công ty Vận Tải Hà nội làm cốt lõi, cam kết cùng đối tác chiến lược là Công Ty Xăng Dầu Khu Vực I mở rộng hoạt động kinh doanh



Tăng cường công tác tái cơ cấu quản trị theo xu hướng hiệu quả hóa hoạt động, đưa nhanh hệ thống công nghệ trợ giúp hệ thống quản trị nhằm thay đổi bộ mặt, và chất lượng dịch vụ của công ty

- Tăng cường công tác đảm bảo an sinh xã hội và công ăn việc làm cho người lao động cùng với đó là nâng cao chất lượng nguồn nhân lực đảm bảo công ty phát triển bền vững và thực hiện đầy đủ trách nhiệm với cộng đồng.

## V. Quản trị công ty

### 1. Hội đồng quản trị

#### a) Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị:

Họ và tên	Chức vụ	Số cổ phần nắm giữ	Tỉ lệ sở hữu cổ phần
Nguyễn Huy Quang	Chủ tịch HĐQT	0	0%
Nguyễn Thị Minh Hiền	Thành viên HĐQT	0	0%
Bùi Hồng Sơn	Thành viên HĐQT	0	0%
An Thị Ngọc Lan	Thành viên HĐQT	2.300	0,11%
Nguyễn Trọng Hậu	Thành viên HĐQT	0	0%

#### b) Hoạt động của Hội đồng quản trị:

Trong năm 2013, Hội đồng quản trị Công ty đã tổ chức 04 cuộc họp theo đúng quy định tại Điều lệ của Công ty. Các cuộc họp đều đã được thực hiện theo đúng trình tự, thủ tục theo quy định tại Điều lệ của Công ty và Luật doanh nghiệp nhằm giải quyết kịp thời những phát sinh.

Biên bản các cuộc họp HĐQT được lập đầy đủ chữ ký của các thành viên HĐQT tham gia dự họp, đảm bảo đúng hình thức theo quy định của pháp luật; hồ sơ, tài liệu đã được gửi đầy đủ đến các thành viên tham dự họp để tham khảo, nghiên cứu trước theo đúng quy định của Điều lệ.

Các thành viên HĐQT đã đoàn kết, có tinh thần trách nhiệm cao, thực hiện tốt nghĩa vụ và quyền hạn của thành viên HĐQT theo quy định của Điều lệ.

Chi tiết các cuộc họp như sau:

15  
TY  
AN  
ATE  
OI  
TP.



Stt	Số Nghị quyết/ Quyết định	Ngày tháng	Nội dung
1	01/NQ-HĐQT	27/02/2013	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Miễn nhiệm chức danh Kế toán trưởng của bà Đoàn Thị Ngọc Lan do bà Lan nghỉ chế độ hưu trí.</li> <li>+ Bầu bà Nguyễn Phương Mai giữ chức danh Kế toán trưởng công ty.</li> </ul>
2	02/NQ-HĐQT	27/03/2014	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Thông qua kết quả kinh doanh năm 2012 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2013.</li> <li>+ Chuẩn bị Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2013.</li> </ul>
3	03/NQ-HĐQT	22/07/2013	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Thông qua kết quả kinh doanh 6 tháng đầu năm 2013 và giải pháp để hoàn thành kế hoạch kinh doanh 6 tháng cuối năm 2013.</li> <li>+ Kết quả kiểm tra của cơ quan chức năng về điều kiện kinh doanh xăng dầu của các cửa hàng bán lẻ.</li> <li>+ Tình hình cho thuê 2 vị trí số 7 Dã Tượng và số 1 Thi Sách.</li> <li>+ Tình hình thực hiện dự án 189 Tây Sơn</li> <li>+ Tái cơ cấu khối văn phòng công ty.</li> <li>+ Triển khai làm đại lý cung cấp dầu nhớt Caltex và Shell cho thị trường Tổng công ty Vận tải Hà Nội.</li> <li>+ Các nội dung công việc khác: Đầu tư cải tạo hệ thống cửa hàng bán lẻ, trang bị hệ thống camera giám sát hoạt động tại các cửa hàng.</li> <li>+ Triển khai các thủ tục xác định chủ quyền về các vị trí đất hiện công ty đang quản lý.</li> <li>+ Nghiên cứu xây dựng và triển khai quy trình quản lý và hệ thống tài liệu đánh giá năng lực nhân viên.</li> <li>+ Hạn mức vay ngân hàng phục vụ kinh doanh xăng dầu.</li> </ul>
4	04/NQ-HĐQT	27/12/2013	Thông nhất phê duyệt một số chỉ tiêu kế



**2. Ban Kiểm soát**

**a) Thành viên và cơ cấu của Ban kiểm soát:**

Họ và tên	Chức vụ	Số cổ phần nắm giữ	Tỉ lệ sở hữu cổ phần
Lê Quỳnh Trang	Trưởng BKS	0	0%
Nguyễn Thị Phương An	Thành viên BKS	0	0%
Nguyễn Công Mạnh Hùng	Thành viên BKS	600	0,03%

**b) Hoạt động của Ban kiểm soát:**

Trong năm 2013 Ban Kiểm soát đã thực hiện giám sát, kiểm tra việc tuân thủ luật pháp, Điều lệ, Nghị quyết Đại hội Cổ đông thường niên năm 2013, các Quyết định Hội đồng Quản trị, các quy chế của Công ty, và đã thực hiện rà soát các báo cáo tài chính quý, năm.

Trong năm, Ban Kiểm soát đã nhận được các thông tin về các Nghị quyết, Quyết định, quy chế, báo cáo tài chính từ Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc đầy đủ và kịp thời.

Trong năm, Ban Kiểm soát đã không nhận được ý kiến nào của cổ đông hoặc nhóm cổ đông nắm giữ từ 5% cổ phần trở lên bằng văn bản yêu cầu xem xét về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, về sự điều hành của Hội đồng Quản trị và Ban Giám đốc.

**3. Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc và Ban kiểm soát**

**a) Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích**

Năm 2013 HĐQT đã tuân thủ chi phí phụ cấp cho các vị trí thuộc HĐQT và ban kiểm soát như sau:

- Thành viên Hội đồng quản trị: 2 triệu đồng/người/tháng
- Thành viên Ban kiểm soát: 1 triệu đồng/người/tháng

Tổng cộng chi phí phụ cấp cho 5 thành viên HĐQT, 3 thành viên BKS là:

$$13 \text{ triệu/tháng} \times 12 \text{ tháng} = 156 \text{ triệu}$$

**b) Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ**



STT	Người thực hiện giao dịch	Quan hệ với cổ đông nội bộ	Số cổ phiếu sở hữu đầu kỳ		Số cổ phiếu sở hữu cuối kỳ		Lý do tăng, giảm  (mua, bán, chuyển đổi, thưởng...)
			Số cổ phiếu	Tỷ lệ %	Số cổ phiếu	Tỷ lệ %	
1	Nguyễn Phương Mai	Kế toán trưởng	0		11.900	0,0567	mua
2	Tổng công ty Vận tải Hà Nội	Cổ đông sáng lập	1.077.200	51,3	419.900	19,99	Thoái vốn Nhà nước

c) **Hợp đồng hoặc giao dịch với cổ đông nội bộ**

- Tổng giá trị thực hiện hợp đồng mua xăng dầu từ Công ty TNHH một thành viên xăng Dầu Khu Vực 1 cả năm 2013: 1.245 tỷ đồng
- Tổng giá trị doanh thu hợp đồng bán dầu Diezen cho khối nội bộ Tổng Công ty Vận Tải Hà Nội: 350 tỷ đồng



## VI. Báo cáo tài chính

### 1. Ý kiến của Kiểm toán viên

“Theo ý kiến của chúng tôi, Báo cáo tài chính kèm theo đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Xăng dầu Chất đốt Hà Nội tại ngày 31 tháng 12 năm 2013, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với Chuẩn mực kế toán, 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.”

Trương Văn Nghĩa

Phó Tổng Giám đốc

Công ty hợp danh kiểm toán Việt Nam – CPA Vietnam

Thành viên Hãng Kiểm toán Quốc tế Moore Stephens

### 2. Báo cáo tài chính:



**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**  
 Tại ngày 31 tháng 12 năm 2013

TÀI SẢN	MS	TM	31/12/2013	01/01/2013
			VND	VND
<b>A - TÀI SẢN NGẮN HẠN</b> (100 = 110+120+130+140+150)	<b>100</b>		<b>66.014.452.468</b>	<b>53.509.036.676</b>
I- Tiền và các khoản tương đương tiền	110	6.1	4.048.296.050	7.511.872.598
1. Tiền	111		4.048.296.050	7.511.872.598
III- Các khoản phải thu ngắn hạn	130		55.423.626.944	37.859.529.548
1. Phải thu khách hàng	131		54.679.300.624	37.384.449.404
2. Trả trước cho người bán	132		581.750.000	425.250.000
5. Các khoản phải thu khác	135	6.2	162.576.320	49.830.144
IV- Hàng tồn kho	140		5.902.710.158	7.653.470.121
1. Hàng tồn kho	141	6.3	5.902.710.158	7.653.470.121
V- Tài sản ngắn hạn khác	150		639.819.316	484.164.409
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151		314.666.644	130.647.086
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	154	6.4	213.312.672	328.517.323
5. Tài sản ngắn hạn khác	158	6.5	111.840.000	25.000.000
<b>B - TÀI SẢN DÀI HẠN</b> (200 = 210+220+240+250+260)	<b>200</b>		<b>19.774.712.870</b>	<b>18.996.397.076</b>
II Tài sản cố định	220		15.463.693.415	17.232.622.309
1. Tài sản cố định hữu hình	221	6.6	2.083.974.864	1.526.671.164
- Nguyên giá	222		7.447.412.530	6.822.477.408
- Giá trị hao mòn lũy kế	223		(5.363.437.666)	(5.295.806.244)
3. Tài sản cố định vô hình	227	6.7	8.290.824.003	8.078.182.000
- Nguyên giá	228		9.427.872.591	8.975.572.591
- Giá trị hao mòn lũy kế	229		(1.137.048.588)	(897.390.591)
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230	6.8	5.088.894.548	7.627.769.145
III. Bất động sản đầu tư	240	6.9	3.523.668.933	1.541.718.317
1. Nguyên giá	241		5.274.649.746	3.135.175.910
2. Giá trị hao mòn lũy kế	242		(1.750.980.813)	(1.593.457.593)
V. Tài sản dài hạn khác	260		787.350.522	222.056.450
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	6.10	787.350.522	222.056.450
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270 = 100+200)</b>	<b>270</b>		<b>85.789.165.338</b>	<b>72.505.433.752</b>



**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (Tiếp theo)**  
 Tại ngày 31 tháng 12 năm 2013

NGUỒN VỐN	MS	TM	31/12/2013	01/01/2013
			VND	VND
<b>A- NỢ PHẢI TRẢ</b> (300 = 310+330)	<b>300</b>		<b>53.354.371.327</b>	<b>41.307.605.974</b>
<b>I- Nợ ngắn hạn</b>	<b>310</b>		<b>52.122.871.328</b>	<b>40.493.805.974</b>
1. Vay và nợ ngắn hạn	311	6.11	28.000.000.000	30.000.000.000
2. Phải trả người bán	312		9.835.146.452	4.498.592.445
3. Người mua trả tiền trước	313		89.117.250	84.802.667
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	6.12	468.194.109	297.161.061
5. Phải trả người lao động	315		2.012.659.375	1.561.283.451
6. Chi phí phải trả	316	6.13	2.996.040.164	268.684.000
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	319	6.14	8.522.694.664	3.510.042.500
11. Quỹ khen thưởng phúc lợi	323		199.019.314	273.239.850
<b>II- Nợ dài hạn</b>	<b>330</b>		<b>1.231.499.999</b>	<b>813.800.000</b>
3. Phải trả dài hạn khác	333	6.15	1.031.499.999	813.800.000
9. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	339		200.000.000	-
<b>B- VỐN CHỦ SỞ HỮU</b> (400 = 410+430)	<b>400</b>		<b>32.434.794.011</b>	<b>31.197.827.778</b>
<b>I- Vốn chủ sở hữu</b>	<b>410</b>		<b>32.434.794.011</b>	<b>31.197.827.778</b>
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	6.16	21.000.000.000	21.000.000.000
7. Quỹ đầu tư phát triển	417	6.16	7.846.963.255	7.846.963.255
8. Quỹ dự phòng tài chính	418	6.16	2.132.615.858	2.132.615.858
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420	6.16	1.455.214.898	218.248.665
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b> (440 = 300+400)	<b>440</b>		<b>85.789.165.338</b>	<b>72.505.433.752</b>



**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**  
 Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2013

CHỈ TIÊU	MS	TM	Năm 2013	Năm 2012
			VND	VND
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	6.17	1.274.269.777.130	1.024.758.156.102
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01-02)	10	6.17	1.274.269.777.130	1.024.758.156.102
4. Giá vốn hàng bán	11	6.18	1.247.785.068.778	1.005.230.636.872
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10-11)	20		26.484.708.352	19.527.519.230
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	6.19	37.104.539	73.900.531
7. Chi phí tài chính	22	6.20	2.173.797.420	3.246.737.856
Trong đó: Chi phí lãi vay	23		2.173.797.420	3.246.737.856
8. Chi phí bán hàng	24		12.929.967.228	9.255.582.997
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25		9.008.419.672	7.449.193.177
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {30 = 20+(21-22)-(24+25)}	30		2.409.628.571	(350.094.269)
11. Thu nhập khác	31	6.21	89.433.679	964.338.662
12. Chi phí khác	32	6.21	53.990.828	37.736.025
13. Lợi nhuận khác (40 = 31-32)	40		35.442.851	926.602.637
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30+40)	50		2.445.071.422	576.508.368
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	6.22	523.899.135	69.755.583
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50-51-52)	60		1.921.172.287	506.752.785
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	6.23	915	241



**BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ**  
(theo phương pháp trực tiếp)  
Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2013

CHỈ TIÊU	MS	Năm 2013	Năm 2012
		VND	VND
<b>I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh</b>			
1. Tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác	01	1.384.311.427.591	1.122.771.041.580
2. Tiền chi trả cho người cung cấp hàng hóa và dịch vụ	02	(1.370.775.908.784)	(1.104.680.108.299)
3. Tiền chi trả cho người lao động	03	(10.227.669.466)	(9.618.328.164)
4. Tiền chi trả lãi vay	04	(2.120.821.408)	(3.196.223.856)
5. Tiền chi nộp thuế thu nhập doanh nghiệp	05	(408.694.484)	(208.666.235)
6. Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	06	2.607.849.304	3.100.820.663
7. Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	07	(4.777.379.840)	(8.154.100.379)
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>20</b>	<b>(1.391.197.087)</b>	<b>14.435.310</b>
<b>II. Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư</b>			
1. Tiền chi để mua sắm xây dựng TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	21	(12.000.000)	(2.853.938.612)
3. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27	37.104.539	73.900.531
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư</b>	<b>30</b>	<b>25.104.539</b>	<b>(2.780.038.081)</b>
<b>III. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính</b>			
2. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	33	209.500.000.000	224.020.000.000
3. Tiền chi trả nợ gốc vay	34	(211.500.000.000)	(219.220.000.000)
4. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36	(97.484.000)	(1.334.841.445)
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính</b>	<b>40</b>	<b>(2.097.484.000)</b>	<b>3.465.158.555</b>
<b>Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ (20+30+40)</b>	<b>50</b>	<b>(3.463.576.548)</b>	<b>699.555.784</b>
<b>Tiền và tương đương tiền đầu kỳ</b>	<b>60</b>	<b>7.511.872.598</b>	<b>6.812.316.814</b>
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61	-	-
<b>Tiền và tương đương tiền cuối kỳ (50+60+61)</b>	<b>70</b>	<b>4.048.296.050</b>	<b>7.511.872.598</b>

Xác nhận của đại diện theo pháp luật  
của Công ty



GIÁM ĐỐC  
*Nguyễn Trọng Hậu*