



Đồng Tháp, ngày tháng 3 năm 2026

BÁO CÁO
KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2025
VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2026

A. KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2025

I. Tổng quan tình hình

Trong năm qua tình hình kinh tế, chính trị thế giới nhiều biến động. Nền kinh tế thế giới năm qua đối mặt với bối cảnh thị trường tài chính suy thoái rộng và chịu ảnh hưởng của các yếu tố như: Mỹ tuyên bố trừng phạt 2 tập đoàn dầu khí lớn nhất của Nga; các cuộc đàm phán thương mại mới của Mỹ với Ấn Độ và Trung Quốc; OPEC, xung đột quân sự giữa Nga với Ukraina vẫn tiếp diễn, tập trung vào cơ sở năng lượng của nhau... Các yếu tố nêu trên khiến giá xăng dầu thế giới trong thời gian vừa qua có diễn biến tăng mạnh.

Tổng quan tình hình kinh doanh xăng dầu trong nước, thị trường có nhiều biến động, chịu tác động của giá thế giới, các chính sách quản lý mới và nỗ lực đảm bảo nguồn cung của các doanh nghiệp. Giá xăng dầu thế giới có xu hướng biến động, ảnh hưởng trực tiếp đến giá bán lẻ trong nước. Các kỳ điều hành giá diễn ra thường xuyên nhằm bám sát thị trường và bình ổn giá.

Thị trường Campuchia ngày càng có nhiều đầu mối từ Việt Nam bán sang. Bên cạnh đó Thái Lan cũng chuyển hướng cạnh tranh quyết liệt ở thị trường này, làm cho sản lượng xăng, dầu tái xuất của Công ty Petimex năm 2025 không đạt theo kế hoạch đề ra.

Thị trường kinh doanh trong nước có quá nhiều Doanh nghiệp đầu mối tư nhân, cạnh tranh phức tạp, làm ảnh hưởng rất nhiều đến sản lượng tiêu thụ của Công ty, hệ thống phân phối ổn định, cơ sở vật chất kho chứa, phương tiện vận tải, đảm bảo phục vụ tốt trong kinh doanh.

II. Kết quả thực hiện

1. Hoạt động kinh doanh:

- Trong năm được UBND Tỉnh giao chỉ tiêu sản lượng bán ra 1.198.000 m³, trong đó bán nội địa 785.000 m³, tái xuất 413.000 m³. Kết quả thực hiện sản lượng xăng dầu bán ra 1.159.927 m³ đạt 96,82% so với kế hoạch năm 2025. Nhìn chung tổng sản lượng bán ra năm 2025 tăng 5% so với thực hiện năm 2024. Trong đó tại thị trường nội địa đạt 94% kế hoạch năm 2025 và tăng 2% so với năm 2024, tại thị trường tái xuất vượt kế hoạch đề ra đạt 102% kế hoạch năm và tăng 10% so với năm 2024.

- Sản lượng dầu nhòn được giao 150.000 lít, thực hiện 180.120 lít vượt 20% kế hoạch năm, tăng 99% so với thực hiện năm 2024.

- Doanh thu thực hiện 17.656 tỷ đồng, chỉ đạt 88,72% so với kế hoạch

năm 2025 và giảm 3,20% so với thực hiện năm 2024. Nguyên nhân giá xăng dầu luôn biến động giảm.

- Lợi nhuận trước thuế đạt 117 tỷ đồng, vượt 1,7% kế hoạch, tăng 9,86% so với năm 2024.

- Nộp NSNN năm 2025 là 1.413 tỷ đồng (trong đó nộp tại tỉnh Đồng Tháp là 643 tỷ đồng, nộp tại các tỉnh khác là 70 tỷ và nộp thuế khâu nhập khẩu là 700 tỷ đồng).

2. Đầu tư xây dựng, sửa chữa:

Tổng chi đầu tư là 28,09 tỷ đồng, đạt 14% kế hoạch năm. Nguyên nhân, do nhiều gói thầu đang trong giai đoạn thi công chưa quyết toán và một số đang mời thầu thi công nhưng tiến độ chậm, làm cho giải ngân không kịp.

2.1. Đầu tư xây dựng mới: 1,4 tỷ đồng.

a. Kho Hậu Giang: Dự án thành phần kho xăng dầu 90.000m³ đã được Bộ Công thương thẩm duyệt thiết kế thi công sau thiết kế cơ sở vào ngày 20/10/2025, chậm 7 tháng so với dự kiến. Chính thức khởi công phân kỳ 1-giai đoạn 1 kho 39.200 m³ vào ngày 27/10/2025. Đã thi công hoàn thành 5/6 móng bồn; gia công xong thép thân bồn T1, T5; thiết bị nhà thầu đã nhập khẩu cơ bản đầy đủ. Trị giá khối lượng hoàn thành 76 tỷ đồng, nhưng nhà thầu chưa hoàn thành hồ sơ thanh toán nên chưa giải ngân.

b. Cửa hàng xăng dầu (CHXD): Đang thực hiện các các thủ tục hành chính về đất đai để tiến hành thủ tục đầu tư.

2.2. Đầu tư nâng cấp sửa chữa: 26,6 tỷ đồng.

a. Kho Phước Khánh:

- Đang chọn thầu thi công Gói thầu ống lún trong khu bồn, Gói cải tạo hồ PCCC đợt 2; Gói thầu sơn bồn và Gói sửa cầu cảng theo kiểm định.

- Nâng cấp cảng lên 49.000 DWT: đã nộp lại hồ sơ đến Cục Hàng hải chờ xem xét.

b. Kho Trần Quốc Toản: Đã hoàn thành các hạng mục sửa chữa phòng làm việc, và kiểm định các bồn. Đang thi công Gói thầu sửa chữa sân dal, thoát nước; Gói thầu sơn bồn, Gói sửa hàng rào giáp nhà dân.

c. Kho Trường Xuân: Đang thực hiện thủ tục chuyển mục đích sử dụng đất để đầu tư thêm bồn 125m³ chứa dầu Do, 0,001S.

d. Kho Long Bình Tân: Đã nộp hồ sơ nâng cấp bến thủy nội địa 300 tấn lên 1000 tấn, UBND phường Long Hưng trả lời đang vướng quy hoạch của tỉnh phê duyệt năm 2019 đến nay vẫn là bến 300 tấn. Đã gửi hồ sơ đến UBND tỉnh xin điều chỉnh quy hoạch theo quy hoạch của Thủ Tướng Chính phủ thì khu vực này là bến 2000 tấn. Đồng thời đã được gia hạn hoạt động bến 300 tấn đến tháng 12/2027.

đ. Kho Tân Phú Thạnh: Sửa chữa nhỏ một số hạng mục để duy trì hoạt động, đang chọn thầu để sửa chữa 3 nóc bồn 3.000m³.

e. Cửa hàng xăng dầu (CHXD): Đã và đang hoàn thành các thủ tục hành chính Cửa hàng xăng dầu (Tân Hưng, Quận 12, Sa Đéc, Ngã Tư): PCCC, đấu nối giao thông, phương án môi trường, nâng cấp, Giấy phép đủ điều kiện kinh doanh,... và hoàn tất lắp thiết bị in hoá đơn các cửa hàng thuộc sở hữu.

g. Thi công xong hệ thống pha chế E10 giai đoạn 1 kho Phước Khánh, đã nộp hồ sơ xin cấp giấy phép cơ sở pha chế E10 theo lộ trình của Chính phủ. Đang triển khai cơ sở pha chế xăng E10 tại Kho Trần Quốc Toản và giai đoạn 2 tại Kho Phước Khánh.

3. Đầu tư tài chính và cho thuê tài sản

- Năm 2025 thu cổ tức năm 2024 từ các Công ty con, liên doanh/liên kết là 14,87 tỷ đồng, đạt 173% kế hoạch đề ra.

- Công tác cho thuê tài sản: ước thực hiện năm 2025 là 10,91 tỷ đồng đạt 280% kế hoạch năm.

4. Công tác thoái vốn:

- Công ty Cổ phần Âu Lạc đã thực hiện thoái vốn vào năm 2021 nhưng không thành công vì không có nhà đầu tư đăng ký mua cổ phần, Công ty Cổ phần Âu Lạc đã lên sàn chứng khoán, Công ty Petimex sẽ theo dõi thoái vốn khi điều kiện thích hợp có hiệu quả.

- Công ty Cổ phần Du Lịch Đồng Tháp đã thực hiện thoái vốn vào năm 2022 nhưng không thành công vì không có nhà đầu tư đăng ký mua cổ phần, Năm 2025 thực hiện các thủ tục thoái vốn nhưng cuối cùng nhà đầu tư ngừng, không mua cổ phần. Công ty Petimex sẽ tiếp tục thực hiện thoái vốn khi tìm được nhà đầu tư.

- Công ty Cổ phần DVDL Mỹ Trà: Tình hình hoạt động kinh doanh từ năm 2021 đến nay không hiệu quả, lỗ liên tục, đất bị thu hồi, cơ sở vật chất xuống cấp, việc thoái vốn của Công ty Petimex cũng gặp khó khăn, chưa thực hiện được.

- Công ty Cổ phần Vận tải Dầu Khí Mê Kông và Công ty Cổ phần Docimexco: Do đã lỗ nhiều năm qua, mất hoàn toàn vốn chủ sở hữu, dừng hoạt động, không lập báo cáo tài chính năm 2024, chờ làm thủ tục phá sản nên không xác định giá để thoái vốn đầu tư.

III. Đánh giá tình hình.

- Chính sách bán hàng của Công ty so với đối thủ cạnh tranh phù hợp, linh hoạt với tình hình thị trường, công tác tiếp thị, chăm sóc khách hàng trong và ngoài nước tốt để giữ vững và phát triển khách hàng.

- Do nhạy bén, phát huy tính năng động và linh hoạt trong điều hành, đồng thời thực hiện các giải pháp tiết kiệm chi phí nên hoạt động kinh doanh đạt hiệu quả mặc dù sản lượng đạt 97% kế hoạch năm, doanh thu tuy đạt 88,72% nhưng lợi nhuận đạt 101,7% so với kế hoạch.

- Công tác cung ứng xăng dầu kịp thời cho người tiêu dùng và hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, góp phần ổn định thị trường và an ninh năng lượng.

- Công tác sửa chữa, nâng cấp các kho, cửa hàng xăng dầu kịp thời, luôn được duy trì góp phần đảm bảo cho hệ thống phân phối được ổn định.

- Công tác tài chính được ổn định, do được sự tín nhiệm của các ngân hàng tạo điều kiện thuận lợi vòng vốn quay tốt.

IV. Hạn chế, nguyên nhân:

- Sản lượng bán ra chưa đạt kế hoạch năm 2025 là do tại một số thị trường tiêu thụ khu vực Đồng Nai bị giảm; Tổng đại lý chuyển sang Thương nhân nhận quyền bán lẻ; tại thị trường Sóc Trăng, Bạc Liêu do không chủ động được kho chứa hàng làm ảnh hưởng rất lớn đến sản lượng.

- Công tác đầu tư kho Hậu Giang do thủ tục phức tạp, Bộ Công thương thẩm duyệt trễ so với thời gian dự kiến, nên ảnh hưởng đến tiến độ thi công công trình so với kế hoạch đề ra.

- Công tác thoái vốn tại các Công ty thành viên, liên doanh, liên kết thực hiện chưa xong, khó tìm nhà đầu tư, hai công ty dừng hoạt động do lỗi nhiều năm qua, âm vốn chủ hữu, không lập báo cáo tài chính, nên không xác định giá để thoái vốn.

- Công tác thu hồi nợ tại Công ty PCL Petro (PTC) còn chậm và kéo dài thời gian, nguyên nhân: Công ty PCL Petro không hợp tác, luôn gây cản trở Cơ quan Thi hành án và Công ty Petimex trong suốt quá trình thi hành án, đồng thời Công ty PCL Petro còn có hành vi tẩu tán tài sản nhằm trốn tránh thực hiện nghĩa vụ thi hành án. Việc thu nợ cần tuân thủ trình tự, thủ tục theo Luật Thi hành án nên làm mất nhiều thời gian vì nhiều lý do như: quy trình pháp lý phức tạp, thời gian cưỡng chế, thủ tục hành chính như kê biên, thẩm định giá, bán đấu giá tài sản thường kéo dài, nhất là đối tượng bị thi hành án không hợp tác, cố tình dây dưa, kéo dài thời gian.

B - KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2026:

I. Dự báo tình hình chung

1. Thuận lợi

- Nền kinh tế Việt Nam dự báo tiếp tục tăng trưởng tốt trong năm tiếp theo.

- Dự kiến Kho đầu mối xăng dầu Hậu Giang đưa vào sử dụng trong giữa năm 2026 sẽ góp phần tăng khả năng cạnh tranh cho Công ty.

2. Khó khăn

- Tình hình chính trị, kinh tế Thế giới diễn biến phức tạp, đặc biệt là cuộc chiến tại Trung đông giữa Mỹ, Israel với Iran làm cho nguồn cung bị gián đoạn, đẩy giá xăng dầu tăng cao bất thường. Quyết định hạ lãi suất của Cục Dự trữ Liên bang Mỹ (Fed) cũng ảnh hưởng đến thị trường dầu toàn cầu.

- Tình hình chính trị giữa Thái Lan và Campuchia chưa thật sự ổn định, ảnh hưởng đến sản lượng tạm nhập tái xuất xăng dầu của Công ty sang thị trường Campuchia.

- Chủ trương của Chính phủ thực hiện tiêu dùng xanh, hạn chế sử dụng năng lượng hóa thạch trong vận tải và hoạt động sản xuất. Xu hướng sử dụng xe điện và điện năng lượng mặt trời trong sản xuất, giảm tiêu thụ xăng dầu. Từ đó việc tăng trưởng sản lượng của Công ty trong thời gian tới cũng gặp nhiều khó khăn.

- Thông tư 50/2025/TT-BCT ngày 07/11/2025 của Bộ Công thương quy định lộ trình tiêu thụ xăng sinh học đến ngày 01/6/2026 vẫn tiếp tục kinh doanh xăng E5RON92, xăng E10 cùng với xăng khoáng truyền thống RON95, từ đó ảnh hưởng đến kế hoạch đầu tư, tồn trữ và luân chuyển hàng hoá.

- Việc hoàn thiện hồ sơ pháp lý sau cổ phần hoá đang gặp nhiều vướng mắc, kéo dài nhiều năm, nhất là liên quan đến đất đai, ảnh hưởng lớn đến kế hoạch tái cơ cấu nguồn vốn của Công ty.

II. Mục tiêu tổng quát

- Quyết tâm giữ vững thị trường hiện tại ở Miền đông, khu vực Đồng bằng sông Cửu Long, Campuchia và phát triển thêm hệ thống Đại lý ở thị trường Cà Mau trong việc cung cấp dầu cho tàu biển.

- Phân đầu mức sản lượng tăng 5% so với thực hiện năm 2025.

- Phân đầu tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu năm 2026 là 11%.

- Lợi nhuận trước thuế: 122 tỷ đồng

- Tỷ lệ chi cổ tức năm 2026 là 7%.

- Cố gắng hoàn thiện công tác quyết toán vốn sau khi cổ phần hóa.

III. Một số chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2026:

1. Một số chỉ tiêu tài chính:

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	KH năm 2025	Thực hiện 2025	Kế hoạch năm 2026	KH 2026/ TH 2025 (%)
I	Sản lượng chủ yếu					
1	Tổng sản lượng xăng dầu các loại bán ra	m ³	1.198.000	1.159.927	1.217.800	104,99%
	Bán trong nước	m ³	785.000	740.689	777.800	105,01%
	Bán tái xuất	m ³	413.000	419.238	440.000	104,95%
2	Sản lượng dầu nhớt	lít	150.000	180.120	189.120	105,00%
II	Chỉ tiêu tài chính					
1	Tổng doanh thu	tỷ đồng	19.900	17.656	18.370	104,04%
	<i>Trđ: DT từ kinh doanh xăng dầu</i>			17.452	18.170	
2	Tổng chi phí	tỷ đồng	19.785	17.539	18.248	104,05%
3	Tổng lợi nhuận trước thuế	tỷ đồng	115	117	122	104,27%

	<i>Trở: LN từ kinh doanh xăng dầu</i>			108	114,85	106.34%
4	Thuế và các khoản nộp NS	tỷ đồng	600	1.413	1.460	103,33%
5	Lợi nhuận sau thuế	tỷ đồng	92	93	102	109,68%
6	Vốn chủ sở hữu	tỷ đồng	873	873	873	
III	Tỷ lệ chia cổ tức	%	8	8	7	-
IV	Kế hoạch đầu tư	tỷ đồng	196,91	28,09	316,32	
	<i>Trong đó:- Vốn Công ty</i>				136,12	
	<i>- Vốn vay</i>				180,20	
VI	Tổng số lao động	Người	237	233	241	-

Kế hoạch năm 2026 tổng sản lượng xăng dầu các loại bán ra tăng 5% so với thực hiện năm 2025 sẽ là phần đầu rất lớn của Công ty. Tuy nhiên kế hoạch đưa ra chưa đạt so với tỷ lệ tăng GDP của Tỉnh có những nguyên nhân sau:

- Theo số liệu thống kê trong các năm qua bình quân sản lượng tăng hàng năm 4,78 %.

- Thị trường xe điện đang tăng mạnh, điện năng lượng mặt trời được lắp tại các nhà máy ngày càng gia tăng làm ảnh hưởng rất lớn việc tiêu thụ xăng, dầu;

- Tình hình chiến tranh tại Trung đông làm gián đoạn nguồn cung ảnh hưởng đến sản lượng bán ra;

- Tình hình chính trị giữa Campuchia và Thái Lan bất ổn làm giảm sản lượng tạm nhập, tái xuất của Công ty sang Campuchia.

- Hiện tại tình kinh doanh xăng dầu gặp khó khăn, nhiều Đại lý phải đóng cửa, một số Đại lý đưa ra yêu cầu chính sách bán hàng gói đầu không đáp ứng chính sách bán hàng của Công ty dẫn đến nợ khó đòi từ đó ảnh hưởng đến mở rộng Đại lý để tăng sản lượng.

- Công ty Cổ phần Thương mại Long Thành là Công ty liên kết với Petimex, hàng năm Công ty này mua hàng của Petimex số lượng khá lớn, nhưng giờ đây đã thay đổi do Công ty Cổ phần VLXD & Chất đốt Đồng Nai nắm tỷ lệ 70,61% vốn điều lệ. Hiện không lấy hàng của Công ty Petimex làm giảm sản lượng.

- Vấn đề cốt lõi trong thời gian qua Công ty đặt vấn đề lợi nhuận là trên hết, chính vì thế các chính sách bán hàng của Công ty hướng đến bảo toàn vốn và lợi nhuận vì tập trung đạt sản lượng mà không đạt lợi nhuận sẽ ảnh hưởng đến đời sống CBCNV và quyền lợi của Cổ đông.

2. Kế hoạch doanh thu Đầu tư:

a. *Đầu tư tài chính:* Kế hoạch thu cổ tức năm 2025 từ các Công ty con, liên doanh/liên kết là 9,64 tỷ đồng.

b. *Cho thuê tài sản:* thu cho thuê tài sản là 7,3 tỷ đồng.

3. Kế hoạch thoái vốn tại các Công ty thành viên, LDLK:

Tiếp tục thực hiện theo Công văn số 526/UBND-KT ngày 09/7/2021 của Ủy ban nhân dân tỉnh Đồng Tháp về phương án thoái vốn tại các Công ty thành viên, Công ty liên kết, liên doanh của Công ty Cổ phần Thương mại Dầu khí Đồng Tháp. Công ty Petimex tiếp tục thực hiện theo kế hoạch thoái vốn cho năm 2026 như sau:

TT	Tên doanh nghiệp	Vốn điều lệ (tỷ đồng)	Tổng số cổ phần nắm giữ	Tỷ lệ nắm giữ VĐL của Petimex		
				Hiện tại	Giá trị (theo mệnh giá 10.000đ)	Sau khi thoái vốn
1	Công ty CP Âu Lạc	564	425.152	0,75%	4.251.520.000	0%
2	Công ty CP Du Lịch Đồng Tháp	80	208.466	2,60%	2.084.660.000	0%
3	Công ty CP DVĐL Mỹ Trà	18,3	926.175	50,53%	9.261.755.000	0%

- Công ty Cổ phần Âu Lạc: đang làm thủ tục đăng ký chứng khoán. Công ty Petimex sẽ tiếp tục thực hiện thoái vốn khi Công ty Cổ phần Âu Lạc chính thức được giao dịch trên hệ thống giao dịch UPCOM của Sở giao dịch chứng khoán Hà nội.

- Công ty Cổ phần Du Lịch Đồng Tháp: sẽ tiếp tục thực hiện thoái vốn khi tìm được nhà đầu tư.

- Công ty Cổ phần DVĐL Mỹ Trà: Đang thực hiện chào bán đấu giá phần vốn của Petimex.

- Cổ phần Vận tải Dầu khí Mê Kông và Cổ phần Docimexco: Do đã lỗi nhiều năm qua, mất hoàn toàn vốn chủ sở hữu, dừng hoạt động, không lập báo cáo tài chính các năm qua (2024-2025) chờ làm thủ tục phá sản.(Xem như không khả năng thu hồi vốn, phần này Petimex đã trích dự phòng đầy đủ).

IV. Giải pháp thực hiện.

1. Công tác nhân sự:

- Nâng cấp hệ thống CNTT của đơn vị vào trong quản lý và hoạt động kinh doanh, từng bước hoàn thiện hệ thống E-office của Công ty nhằm liên thông với hệ thống E-office của Tỉnh. Chú trọng việc ứng dụng CNTT cho đội ngũ cán bộ quản lý ở các bộ phận.

- Xây dựng hoàn thiện văn hóa doanh nghiệp, nhằm nâng cao hình ảnh và thương hiệu Petimex trong lòng khách hàng.

- Tiếp tục rà soát, sắp xếp tinh gọn lại bộ máy, định biên lại lao động phù hợp ở các bộ phận nhằm sử dụng tối ưu nguồn nhân lực, cố gắng giảm lao động gián tiếp.

- Chú trọng công tác đào tạo nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu phát triển của Công ty trong tình hình mới

- Điều chỉnh, bổ sung kịp thời các điều lệ, quy chế của Công ty để quản lý ngày càng tốt hơn.

2. Công tác kinh doanh:

2.1. Hàng hóa đầu vào

- Tăng cường công tác dự báo biến động của giá dầu thế giới, cân đối giữa nhập khẩu và mua hàng tại các nhà máy lọc dầu trong nước, theo hướng đa dạng hóa nguồn hàng, nhà cung cấp để được giá mua vào tốt nhất.

- Liên kết nguồn xăng dầu từ kho ngoại quan, đề chủ động phục vụ cho việc tái xuất sang thị trường Campuchia.

- Đẩy mạnh việc cung ứng sản phẩm dầu nhờn mang thương hiệu Petimex vào thị trường.

- Nghiên cứu đưa sản phẩm mới (hoá chất) vào mặt hàng kinh doanh của Công ty.

2.2. Giải pháp bán hàng:

- Tăng cường công tác nghiên cứu, đánh giá thị trường liên tục, đẩy mạnh các giải pháp gia tăng sản lượng bán cũng như tính linh hoạt trong chính sách điều hành kinh doanh.

- Xây dựng các chính sách bán hàng phù hợp với tình hình thị trường, tăng cường công tác tiếp thị thường xuyên, đào tạo đội ngũ bán hàng để nâng cao kỹ năng và chăm sóc khách hàng tốt để giữ vững thị trường và phát triển khách hàng.

- Tiếp tục đẩy mạnh công tác phát triển mạng lưới bán lẻ. Trong đó cần xây dựng phương án thuê dài hạn trạm xăng dầu khai thác hoặc liên doanh liên kết và đầu tư 100%.

- Thực hiện đánh giá, phân loại, phân khúc khách hàng để xây dựng các chương trình, chính sách phù hợp với từng đối tượng khách hàng, đại lý, trong môi trường kinh doanh có nhiều biến động và sự cạnh tranh.

3. Công tác đầu tư

- Hoàn thiện cơ sở vật chất hiện hữu, tập trung hoàn thành kho đầu mối Hậu Giang; nâng cấp cầu cảng Phước Khánh lên 49.000DWT và cầu cảng Long Bình Tân từ 300 tấn lên 1.000 tấn để phát huy thế mạnh.

- Triển khai kinh doanh xăng E10 theo lộ trình của Chính phủ.

- Mua kho xăng dầu: Tiền Giang, Bạc Liêu để giữ ổn định các kho trung chuyển tại các tỉnh Đồng bằng sông Cửu Long để đáp ứng nhu cầu khách hàng, trong đó kho Bạc Liêu giữ vai trò quan trọng trong việc tăng lợi thế cạnh tranh so với các thương nhân kinh doanh xăng dầu khác.

- Đầu tư các trạm sạc xe điện tại các trạm xăng, dầu của Công ty.

- Nâng cao hiệu quả quản lý thông qua hệ thống công nghệ tự động hoá trong công tác xuất nhập hàng tại các kho.

4. Công tác tài chính:

4.1. Giải pháp tiết giảm chi phí:

- Tăng cường công tác dự báo và đánh giá sự biến động của tỷ giá ngoại tệ, tìm giải pháp để thực hiện mua ngoại tệ được giá tốt nhất.

- Tăng cường sử dụng các công cụ tài chính để có chi phí sử dụng vốn tối ưu; Tiếp cận các nguồn vay lãi suất thấp, nhằm giảm chi phí tài chính, gia tăng tỷ suất lợi nhuận và hiệu quả trong kinh doanh.

- Tăng cường công tác tiết giảm chi phí trong quản lý, để nâng cao năng lực cạnh tranh, tìm giải pháp tiết giảm chi phí trung gian; hạn chế thấp nhất chi phí luân chuyển hàng hóa, phí hao hụt luân chuyển gửi hàng hóa, phí vận chuyển..

- Phân bổ sử dụng tài chính hiệu quả, đảm bảo nguồn thanh toán cho các dự án của công ty và tạo thanh khoản tốt. Có những phương án điều hành tài chính, quản trị hàng tồn kho, công nợ phù hợp, nhằm giảm thiểu tối đa tác

động của việc tăng tỷ giá, chi phí lãi vay và vừa đáp ứng được nhu cầu vốn kinh doanh của Công ty. Chỉ đạo kiểm sát chặt chẽ chi phí hoạt động của Công ty.

- Hạn chế đầu tư dàn trải, tập trung nguồn lực vào các sản phẩm, dịch vụ mang lại hiệu quả cao nhất. Đánh giá hiệu quả của các nhóm khách hàng và có thể tập trung vào nhóm mang lại lợi nhuận cao hơn.

- Tăng cường công tác dự báo và ứng phó với biến động của tỷ giá ngoại tệ.

- Tăng cường sử dụng các công cụ tài chính để có chi phí sử dụng vốn tối ưu; Tiếp cận các nguồn vay nhằm giảm chi phí tài chính, gia tăng tỷ suất lợi nhuận và hiệu quả trong kinh doanh.

- Tăng cường công tác tiết giảm chi phí để nâng cao năng lực cạnh tranh, tìm giải pháp tiết giảm chi phí trung gian: hạn chế thấp nhất chi phí luân chuyển hàng hóa, thuê kho, ...

4.2. Kế hoạch nguồn vốn:

- Tiếp tục sử dụng công cụ tài chính linh hoạt trong việc sử dụng nguồn vốn vay có hiệu quả, sử dụng ưu thế tín dụng của nguồn vốn nhập chậm trả, dùng phương pháp tín dụng ngân hàng thanh toán chậm có lãi suất thấp...

- Thực hiện thoái vốn các công ty liên kết theo công văn số 526/UBND-KT ngày 09/7/2021 của Ủy ban nhân dân tỉnh Đồng Tháp để bổ sung vào nguồn vốn kinh doanh.

- Tiếp tục cho thuê hoặc hợp tác kinh doanh các tài sản đang cho thuê để phát huy lợi nhuận cho doanh nghiệp.

- Trình UBND tỉnh cho phép chuyển nhượng các thửa đất không cần dùng để bổ sung vốn kinh doanh.

- Tiếp tục thoái vốn một số khoản đầu tư theo kế hoạch đã được duyệt, cơ cấu lại một số tài sản cố định sau khi kế hoạch được duyệt nhằm thu hồi vốn để tăng cường vốn đầu tư, kinh doanh.

Trên đây là Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026 của Công ty Cổ phần Thương mại Dầu khí Đồng Tháp ./.

Nơi nhận:

- Đại biểu dự HN;
- HĐQT/BTGD; BKS;
- Tổ công đoàn trực thuộc;
- Lưu VT, HSHN.

TỔNG GIÁM ĐỐC