

TỔNG CÔNG TY DẦU VIỆT NAM - CTCP
CÔNG TY CỔ PHẦN DẦU NHỜN PVOIL



PVOIL LUBE
Đồng hành cùng chuyển động

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

NĂM 2025

TP. HỒ CHÍ MINH – THÁNG 3/2025



BÁO CÁO

Thường niên năm 2025

I. Thông tin chung

1. Thông tin khái quát

- Tên giao dịch tiếng Việt: **CÔNG TY CỔ PHẦN DẦU NHỜN PVOIL**
- Tên giao dịch tiếng Anh: **PVOIL LUBE JOINT STOCK COMPANY**
- Tên Công ty viết tắt: **PVOIL Lube**
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0103100084
- Vốn điều lệ: 89.000.000.000 đồng
- Địa chỉ: số 193 đường Điện Biên Phủ, Phường Gia Định, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.
- Số điện thoại: 028.38993388, Số fax: 028.38982626
- Website: <http://www.lube.pvoil.vn>
- Mã cổ phiếu: PVO

2. Quá trình hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Dầu nhờn PVOIL là Công ty cổ phần đại chúng trong đó Tổng công ty Dầu Việt Nam (PVOIL) là cổ đông chiếm cổ phần chi phối, PVOIL Lube là đơn vị duy nhất của Tập đoàn Công nghiệp - Năng lượng Quốc gia Việt Nam sản xuất và cung ứng các chế phẩm dầu mỡ nhờn dùng trong công nghiệp và dân dụng.

Lịch sử phát triển của PVOIL Lube qua các năm

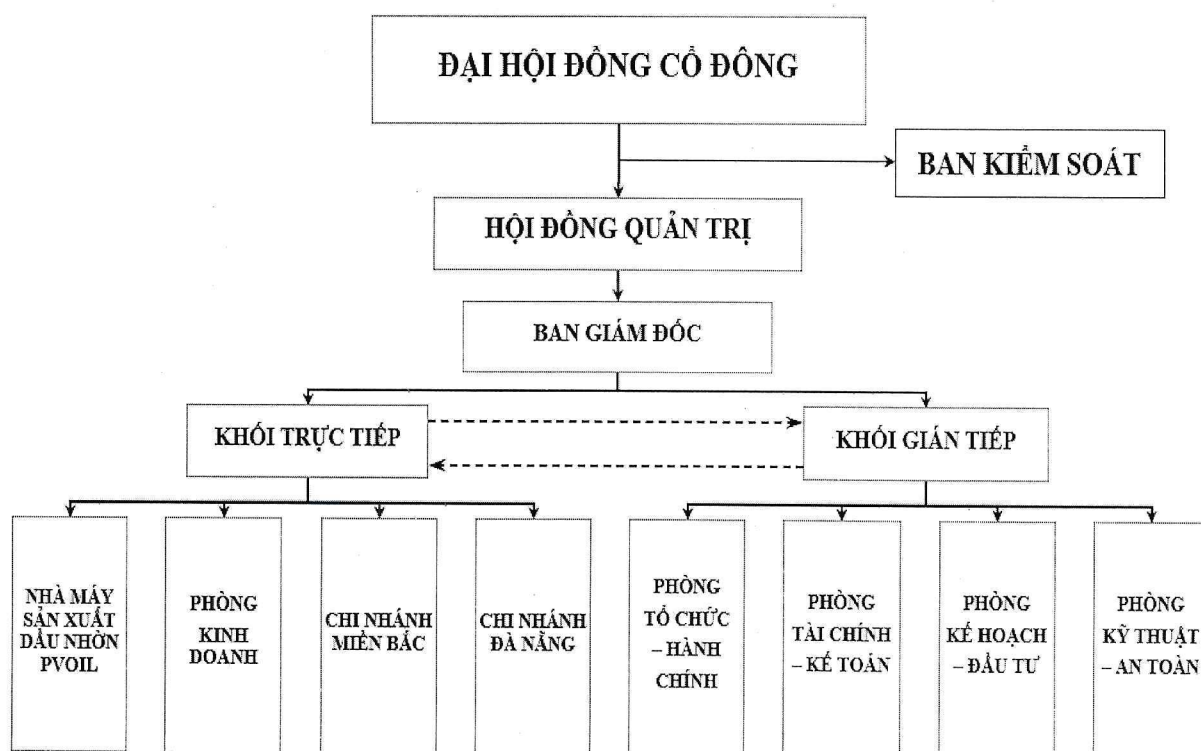
Năm	Nội dung
Năm 1991	Thành lập xí nghiệp Dầu mỡ nhờn VIDAMO trực thuộc Tổng công ty Dầu mỏ Khí đốt Việt Nam
Năm 1992	Chuyển đổi loại hình doanh nghiệp thành Công ty VIDAMO
Năm 1996	Hợp nhất với công ty Lọc Hóa dầu thành Công ty Chế biến và Kinh doanh Sản phẩm Dầu mỏ - PV PDC (Năm 2001 chuyển đổi doanh nghiệp nhà nước theo luật doanh nghiệp) Sử dụng tên giao dịch là PDC)

Năm	Nội dung
Năm 2008	Thành lập Tổng công ty Dầu Việt Nam (PVOIL) trên cơ sở hợp nhất Công ty PDC, Petechim và PetroMekong. Công ty TNHH Một thành viên Hóa dầu Dầu khí VIDAMO được thành lập trên cơ sở nhận chuyển giao 2 đơn vị sản xuất và kinh doanh Dầu mỡ nhờn của PV OIL là xí nghiệp dầu mỡ nhờn Vidamo Hà Nội và Xí nghiệp dầu mỡ nhờn Vidamo Bình Chiểu
Năm 2009	Công ty TNHH một thành viên Hóa dầu Dầu khí VIDAMO được Cổ phần hóa thành công và lấy tên là Công ty Cổ phần Hóa dầu Dầu khí VIDAMO
Từ năm 2012 đến nay	Công ty Cổ phần Hóa dầu Dầu khí VIDAMO đổi tên thành Công ty cổ phần Dầu nhờn PVOIL (PVOIL Lube)

3. Hoạt động sản xuất rất được Công ty quan tâm chú trọng
- Sản phẩm Dầu mỡ nhờn PVOIL được thực hiện trên dây chuyền sản xuất và đóng gói tự động tuân thủ nghiêm ngặt tiêu chuẩn quản lý chất lượng ISO 9001 - 2015.
 - Công tác kiểm tra chất lượng sản phẩm được tiến hành theo từng công đoạn: Kiểm tra nguyên vật liệu; Kiểm tra trong quá trình sản xuất; Kiểm tra bao bì đóng gói và kiểm tra chất lượng sản phẩm trong phòng thí nghiệm với hệ thống hiện đại.
 - Nhà máy sản xuất: Nhà máy sản xuất dầu nhờn PV OIL, với công nghệ pha chế Dầu mỡ nhờn của Đức, tự động hóa trong quá trình pha chế và đóng gói sản phẩm.
 - Công tác xã hội: Cùng với việc phát triển mạnh các sản phẩm trong lĩnh vực hóa dầu, PVOIL Lube không quên đóng góp, chia sẻ tấm lòng nhân ái đối với cộng đồng xã hội. PVOIL Lube luôn hưởng ứng và tham gia các chương trình từ thiện tại các tỉnh thành trong cả nước.
 - Hoạt động văn hóa thể thao: Bên cạnh việc sản xuất kinh doanh, CBCNV PVOIL Lube còn tích cực tham gia các hoạt động văn nghệ và thể thao do Tổng công ty Dầu Việt Nam - CTCP tổ chức và đạt nhiều thành tích nổi bật.
 - Môi trường và phòng cháy chữa cháy: Công tác phòng cháy chữa cháy và bảo vệ môi trường luôn được PVOIL Lube chú trọng đặc biệt thông qua các cuộc diễn tập định kỳ đội phòng cháy chữa cháy được huấn luyện bài bản sẵn sàng đối với những tình huống xấu có thể xảy ra.
 - Phòng hóa nghiệm: Trang thiết bị phòng hóa nghiệm hiện đại và đạt tiêu chuẩn VILAS 730 theo chuẩn mực đánh giá ISO/IEC 17025: 2017 đặt tại Nhà máy sản xuất Dầu nhờn PV OIL với các nhiệm vụ sau:
 - + Kiểm soát chất lượng nguyên liệu, sản phẩm.

- + Phân tích, kiểm tra chất lượng của dầu mỡ nhờn trong quá trình sử dụng và tư vấn kịp thời tình trạng sử dụng của dầu nhờn cho khách hàng.
 - + Nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới.
 - Dịch vụ chăm sóc khách hàng:
 - + Công ty bảo hành về chất lượng cũng như chu kỳ thay dầu, chu kỳ bảo quản của các nhà chế tạo thiết bị cho các khách hàng sử dụng sản phẩm của Công ty.
 - + Tư vấn lựa chọn dầu, mỡ bôi trơn thích hợp với tình trạng kỹ thuật, hiện trạng sử dụng và bảo dưỡng sửa chữa phương tiện, thiết bị của khách hàng.
 - Hệ thống phân phối: Phân phối các sản phẩm “Dầu mỡ nhờn” trên hệ thống các cửa hàng xăng dầu (CHXD) của Tổng công ty Dầu Việt Nam – CTCP (PVOIL) và các đại lý dầu mỡ nhờn trên toàn quốc.
4. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh
- Ngành nghề kinh doanh: Sản xuất sản phẩm dầu mỏ tinh chế bao gồm dầu mỡ nhờn các loại dùng trong lĩnh vực công nghiệp và dân dụng.
 - Địa bàn kinh doanh: Miền Bắc, Miền Trung và Miền Nam.
5. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý
- Mô hình quản trị: Đại Hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và Giám đốc.

Hình: Mô hình quản trị Công ty



- Các công ty con, công ty liên kết: **Không có**.

6. Định hướng phát triển.

6.1 Các mục tiêu chủ yếu của Công ty: Tối đa hoá lợi nhuận; Tăng giá trị vốn góp của các cổ đông; Phát triển bền vững, mở rộng thị phần trong thị trường dầu mỡ nhờn tại Việt Nam và các khu vực lân cận; Đóng góp cho ngân sách nhà nước.

6.2 Chiến lược phát triển trung và dài hạn:

- *Mục tiêu định hướng:*
 - + Quy trình và quản trị doanh nghiệp: Trở thành đơn vị có trình độ quản trị doanh nghiệp tiên tiến, chuyên nghiệp, đạt tiêu chuẩn ISO tích hợp.
 - + Nhân sự, con người: Phấn đấu để có một đội ngũ nhân sự đạt tiêu chuẩn Chuyên nghiệp - Sáng tạo - Hiệu quả - Trung thực - Trách nhiệm.
- *Định hướng các giải pháp thực hiện:*
 - + Tập trung phát triển hệ thống bán lẻ ở nhiều phân khúc trên thị trường (cho các loại động cơ, máy móc thiết bị thông dụng và đặc thù).
 - + Chú trọng tận dụng khai thác kênh bán lẻ trên toàn hệ thống các CHXD của PVOIL, đồng thời duy trì và phát triển hệ thống đại lý bán lẻ bên ngoài.
 - + Từng bước mở rộng thị trường sang các nước khu vực lân cận.
 - + Song song đó, công ty tiếp tục phát huy lợi thế cung cấp cho khách hàng công nghiệp, đặc biệt là hợp tác với các đơn vị trong ngành dầu khí.
- *Các mục tiêu đối với môi trường, xã hội và cộng đồng của Công ty*
 - + Giảm thiểu tối đa các tác động đến môi trường thông qua việc áp dụng các công nghệ tiên tiến trong sản xuất và xử lý chất thải sau sản xuất.
 - + Thực hiện nghiêm túc các khoản nộp ngân sách nhà nước về thuế, phí bảo vệ môi trường.
 - + Quan tâm, chăm lo đến các lợi ích của cộng đồng thông qua việc nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ giá thành và các hoạt động từ thiện, an sinh xã hội.

7. Các rủi ro.

Hoạt động sản xuất kinh doanh dầu mỡ nhờn chịu tác động của nhiều yếu tố nội tại và khách quan. Công ty nhận diện các nhóm rủi ro trọng yếu như sau:

7.1. Rủi ro liên quan đến nguyên vật liệu và chất lượng đầu vào

Hoạt động sản xuất dầu mỡ nhờn phụ thuộc vào nguồn cung dầu gốc và phụ gia, trong đó:

Chất lượng nguyên liệu có thể bị ảnh hưởng bởi điều kiện lưu kho, vận chuyển hoặc đặc tính kỹ thuật theo từng lô hàng.

Việc đánh giá phụ gia được thực hiện theo tiêu chuẩn kỹ thuật và chứng nhận của nhà cung cấp; do đặc thù ngành, một số chỉ tiêu chuyên sâu phụ thuộc vào hồ sơ kỹ thuật và cam kết chất lượng của đối tác.

Biện pháp kiểm soát:

Công ty áp dụng quy trình kiểm tra chất lượng nhiều cấp, lựa chọn nhà cung cấp uy tín, thực hiện đánh giá định kỳ và kiểm soát điều kiện bảo quản theo tiêu chuẩn ISO.

7.2. Rủi ro trong khâu lưu kho, bao bì và vận chuyển

Sản phẩm dầu mỡ nhờn yêu cầu điều kiện bảo quản phù hợp nhằm đảm bảo tính ổn định và chất lượng trong suốt vòng đời sản phẩm. Một số yếu tố có thể ảnh hưởng gồm:

Điều kiện vận chuyển, bốc dỡ hàng hóa;

Môi trường lưu kho (nhiệt độ, độ ẩm, ánh sáng);

Hao hụt tự nhiên trong quá trình đóng gói, lưu chuyển.

Biện pháp kiểm soát:

Công ty ban hành quy trình quản lý kho bãi, tiêu chuẩn bao bì, hướng dẫn bảo quản và kiểm soát chất lượng trước khi xuất xưởng.

7.3. Rủi ro trong quá trình sản xuất

Hoạt động pha chế và đóng gói dầu mỡ nhờn đòi hỏi tuân thủ nghiêm ngặt quy trình kỹ thuật, bao gồm:

Kiểm soát thông số kỹ thuật (nhiệt độ, thời gian pha chế);

Kiểm soát định lượng và ghi nhãn;

Lựa chọn công thức phối trộn phù hợp theo từng dòng sản phẩm.

Sai lệch kỹ thuật có thể ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm hoặc tiến độ giao hàng.

Biện pháp kiểm soát:

Công ty áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001, kiểm tra nhiều cấp trước khi xuất xưởng, đào tạo định kỳ cho nhân sự kỹ thuật và tăng cường tự động hóa dây chuyền sản xuất.

7.4. Rủi ro cạnh tranh thị trường

Thị trường dầu mỡ nhờn tại Việt Nam có mức độ cạnh tranh cao với sự tham gia của nhiều thương hiệu trong và ngoài nước, bao gồm các thương hiệu quốc tế có lợi thế về:

Kinh nghiệm hoạt động toàn cầu;

Hệ thống chứng nhận kỹ thuật đa dạng;

Nguồn lực marketing và mạng lưới phân phối rộng;

Năng lực nghiên cứu và phát triển sản phẩm.

Mức độ cạnh tranh này tạo áp lực về giá bán, chi phí tiếp thị và duy trì thị phần.

Biện pháp ứng phó:

Công ty tập trung phát triển sản phẩm phù hợp thị trường nội địa, nâng cao chất lượng dịch vụ kỹ thuật, khai thác lợi thế hệ thống phân phối nội bộ và tối ưu chi phí vận hành.

7.5. Rủi ro liên quan đến khách hàng công nghiệp

Đối với phân khúc khách hàng công nghiệp:

Yêu cầu kỹ thuật có thể thay đổi tùy theo đặc tính thiết bị và khuyến cáo của nhà chế tạo;

Điều kiện vận hành thực tế (môi trường, nguyên liệu đầu vào của khách hàng, cường độ sử dụng) có thể ảnh hưởng đến hiệu suất sử dụng dầu nhờn;

Quá trình chuyển đổi từ sản phẩm của nhà cung cấp khác sang sản phẩm của Công ty cần thời gian theo dõi và đánh giá tương thích kỹ thuật.

Biện pháp kiểm soát:

Công ty tăng cường hoạt động tư vấn kỹ thuật, khảo sát hiện trạng thiết bị, theo dõi giai đoạn thử nghiệm sản phẩm và phối hợp chặt chẽ với khách hàng nhằm đảm bảo hiệu quả vận hành.

II. Tình hình hoạt động trong năm

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

Bảng 1: Các chỉ tiêu chủ yếu kết quả SXKD năm 2025

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	TH 2024	KH 2025	TH 2025	Tỷ lệ % TH 2025/ TH 2024	Tỷ lệ HT/ KH 2025
1	SL sản xuất DMN	Nghìn m3	5,06	3,60	6,09	120%	169%
2	Sản lượng tiêu thụ	Nghìn m3	19,25	15,00	22,26	116%	148%
-	SL DMN PVOIL	Nghìn m3	4,76	3,60	5,93	125%	165%
-	SL DMN Hàng hóa	Nghìn m3	0,01	-	0,01	256%	
-	SL Xăng dầu	Nghìn m3	8,74	8,00	9,04	103%	113%
-	SL Dung môi CN	Nghìn m3	0,16	-	0,12	78%	

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	TH 2024	KH 2025	TH 2025	Tỷ lệ % TH 2025/ TH 2024	Tỷ lệ HT/ KH 2025
-	SL Dầu gốc	Nghìn m3	3,61	1,60	4,86	135%	304%
-	SL Dầu công nghiệp	Nghìn m3	1,98	1,80	2,30	116%	128%
3	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	490,99	358,42	574,35	117%	160%
4	Lãi gộp	Tỷ đồng	60,01	45,09	66,46	111%	147%
5	Chi phí hoạt động	Tỷ đồng	58,87	43,59	64,93	110%	149%
6	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	1,82	1,50	2,16	119%	144%

2. Tổ chức và nhân sự

- Danh sách Ban điều hành đến ngày 31/12/2025: (Danh sách, tóm tắt lý lịch và tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết và các chứng khoán khác do công ty phát hành của Giám đốc, các Phó giám đốc, Kế toán trưởng và các cán bộ quản lý khác).

Bảng 2: Thông tin về Ban điều hành đến ngày 31/12/2025

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Giới tính	Ngày tháng năm sinh	Quốc quán	Số cổ phần sở hữu/UQ đại diện vốn	Tỷ lệ sở hữu (%)	Ghi chú
1	Lê Thanh Thủy	Chủ tịch HĐQT	Nữ	31/08/1969	Nam Định	2.017.508	22,67	CP Đại diện vốn PVOIL
2	Lê Văn Bách	TV HĐQT kiêm GD	Nam	04/06/1975	Nam Định	1.779.596	20,00	CP Đại diện vốn PVOIL
						25.900	0,30	CP Cá nhân
3	Ngô Đức Dũng	TV HĐQT	Nam	26/11/1970	Thanh Hóa	1.779.596	20,00	CP Đại diện vốn PVOIL
4	Bạch Tuấn Đạt	P.Giám đốc	Nam	01/07/1970	Hà Nam	1.400	0,02	CP Cá nhân

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Giới tính	Ngày tháng năm sinh	Quê quán	Số cổ phần sở hữu/UQ đại diện vốn	Tỷ lệ sở hữu (%)	Ghi chú
5	Lưu Văn Truy	P.Giám đốc	Nam	02/01/1965	Nam Định	0	0,00	

- Những thay đổi trong ban điều hành: không có
- Năm 2025: Lao động sử dụng bình quân trong năm là 93 người; Công ty thực hiện đúng và đầy đủ các chế độ chính sách cho Người lao động như: chế độ Bảo hiểm bắt buộc theo Luật BHXH, ngoài ra công ty còn mua thêm các loại bảo hiểm khác như bảo hiểm tai nạn, bảo hiểm con người cho CBCNV;
- Ngoài ra, công ty còn các chế độ chính sách khác như tổ chức ngày 8/3, 20/10... cho CBCNV nữ, ngày 27/7, 22/12 cho các CBCNV đã từng tham gia quân đội; và các chính sách khác nhằm chăm lo đời sống vật chất tinh thần cho người lao động.

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

3.1 Các khoản đầu tư lớn:

Bảng 3: Danh mục các khoản đầu tư lớn của Công ty trong năm 2025

Stt	Tên danh mục đầu tư	Giá trị (đvt: tỷ đồng)
1	01 xe ô tô 7 chỗ	1,18
2	01 ô tô tải 5 tấn	0,57
3	Kệ sắt lắp ráp và dịch vụ bảo trì kệ cũ	0,26
4	Mua thửa đất 193A Điện biên phủ	9,33
Tổng cộng		11,34

3.2 Các công ty con, công ty liên kết: Không có.

4. Tình hình tài chính.

Bảng 4: Báo cáo tình hình tài chính

Chỉ tiêu	Năm 2024	Năm 2025	% tăng giảm/ %
<i>* Đối với tổ chức không phải là tổ chức tín dụng và tổ chức tài chính phi ngân hàng:</i>			
Tổng giá trị tài sản	151.77	162.83	107%
Doanh thu thuần	490.99	574.35	117%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh	2.01	2.08	103%

Chỉ tiêu	Năm 2024	Năm 2025	% tăng giảm/ %
doanh			
Lợi nhuận khác	(0.19)	0.08	-42%
Lợi nhuận trước thuế	1.82	2.16	119%
Lợi nhuận sau thuế	1.17	1.51	128%
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	1%	1%	100%

- Các chỉ tiêu khác: không có

Bảng 5: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu			Năm 2024	Năm 2025	Ghi chú
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán					
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn	=	Tài sản ngắn hạn	2.369	2.005	
		Nợ ngắn hạn			
+ Hệ số thanh toán nhanh	=	Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho	1.581	1.072	
		Nợ ngắn hạn			
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn					
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	=	Nợ phải trả	0.328	0.372	
		Tổng tài sản			
+ Hệ số Nợ/vốn chủ sở hữu	=	Nợ phải trả	0.489	0.592	
		Vốn chủ sở hữu			
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động					
+ Vòng quay hàng tồn kho	=	Giá vốn hàng bán	12.530	10.608	
		Hàng tồn kho bình quân			
+ Vòng quay Tổng tài sản	=	Doanh thu thuần	3.176	3.651	
		Tổng tài sản bình quân			
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời					
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	=	Lợi nhuận sau thuế	0.002	0.003	
		Doanh thu thuần			
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/vốn chủ sở hữu	=	Lợi nhuận sau thuế	0.012	0.015	
		Vốn chủ sở hữu			
+ Hệ số Lợi nhuận	=	Lợi nhuận sau thuế	0.008	0.009	

Chỉ tiêu			Năm 2024	Năm 2025	Ghi chú
sau thuế/Tổng tài sản		Tổng tài sản			
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	=	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	0.004	0.004	
		Doanh thu thuần			

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

5.1 Cổ phần:

- Tổng số cổ phần và loại cổ phần đang lưu hành: 8.900.000 cổ phần,
- Số lượng cổ phần chuyển nhượng tự do và số lượng cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định pháp luật, Điều lệ công ty hay cam kết của người sở hữu: không có
- Trường hợp công ty có chứng khoán giao dịch tại nước ngoài hay bảo trợ việc phát hành và niêm yết chứng khoán tại nước ngoài, cần nêu rõ thị trường giao dịch, số lượng chứng khoán được giao dịch hay được bảo trợ và các thông tin quan trọng liên quan đến quyền, nghĩa vụ của công ty liên quan đến chứng khoán giao dịch hoặc được bảo trợ tại nước ngoài: không có.

5.2 Cơ cấu cổ đông:

Bảng 6: Danh sách cơ cấu cổ đông

Stt	Tên cổ đông	Số CP nắm giữ	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ nắm giữ
1	Tổng Công ty Dầu Việt Nam (*)	5.576.700	55.767.000.000	62,7%
2	Công ty Cổ phần Đầu tư và Kinh doanh Tài Sản Việt Nam	300.000	3.000.000.000	3,4%
3	Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt	186.900	1.869.000.000	2,1%
4	Các cá nhân khác	2.836.400	28.364.000.000	31,7%
Tổng		8.900.000	89.000.000.000	100,0%

(*): PVOIL góp vốn bằng tài sản.

- a) Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu: **Không có.**
- b) Giao dịch cổ phiếu quỹ: **Không có.**
- c) Các chứng khoán khác: **Không có.**

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

6.1 Tác động lên môi trường:

- Tổng phát thải khí nhà kính (GHG) trực tiếp và gián tiếp: Trong năm Công ty đã thực hiện việc thu hồi và tái chế Dầu nhờn động cơ đảm bảo theo quy định của Luật Bảo vệ môi trường 2020, Nghị định 08/2022/NĐ-CP và các thông tư hướng dẫn.

- Các sáng kiến và biện pháp giảm thiểu phát thải khí nhà kính: Công ty đã nghiên cứu thành công các sản phẩm Dầu mỡ nhờn tích hợp Nano Graphene giúp giảm thiểu khí thải CO, CO₂..

6.2 Quản lý nguồn nguyên vật liệu:

a) Tổng giá trị nguyên vật liệu được sử dụng để sản xuất và đóng gói các sản phẩm và dịch vụ chính của Công ty trong năm: 183,2 tỷ đồng

Trong đó: + Nguyên vật liệu: 164,6 tỷ đồng;

+ Bao bì: 18,6 tỷ đồng.

b) Báo cáo tỉ lệ phần trăm nguyên vật liệu được tái chế được sử dụng để sản xuất sản phẩm và dịch vụ chính của tổ chức: không có.

6.3 Tiêu thụ năng lượng:

a) Năng lượng tiêu thụ trực tiếp và gián tiếp:

- Tiêu thụ năng lượng điện:

+ Văn phòng Công ty: khoảng 6.500 Kwh/tháng;

+ Nhà máy Bình Chiểu: khoảng 10.000 Kwh/tháng;

+ Chi nhánh Công ty Cổ phần Dầu nhờn PVOIL Miền Bắc: 2.700 Kwh/tháng;

+ Chi nhánh Công ty CP Dầu nhờn PVOIL tại TP Đà Nẵng: 450 Kwh/tháng;

- Tiêu thụ Dầu DO: Nhà máy Bình Chiểu tiêu thụ khoảng 700 Lít/tháng.

b) Năng lượng tiết kiệm được thông qua các sáng kiến sử dụng năng lượng hiệu quả: **chưa có.**

c) Các báo cáo sáng kiến tiết kiệm năng lượng (cung cấp các sản phẩm và dịch vụ tiết kiệm năng lượng hoặc sử dụng năng lượng tái tạo); báo cáo kết quả của các sáng kiến này: **chưa có.**

6.4 Tiêu thụ nước:

a) Nguồn cung cấp nước và lượng nước sử dụng trong năm của toàn Công ty: 500 m³/tháng, tương đương 12.000.000 đồng/tháng.

b) Tỷ lệ phần trăm và tổng lượng nước tái chế và tái sử dụng: Không có

6.5 Tuân thủ pháp luật về bảo vệ môi trường

a) Số lần bị xử phạt vi phạm do không tuân thủ luật pháp và các quy định về môi trường: **không vi phạm.**

b) Tổng số tiền do bị xử phạt vi phạm do không tuân thủ luật pháp và các quy định về môi trường: **không vi phạm.**

6.6 Chính sách liên quan đến người lao động:

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

- Lao động sử dụng bình quân trong năm: 93 người.
- Thu nhập bình quân trong kỳ: 22,56 triệu đồng/người/tháng.

b) Chính sách lao động nhằm đảm bảo sức khỏe, an toàn và phúc lợi của người lao động:

Công ty thực hiện đầy đủ các chính sách BHXH, BHYT, BHTN và phúc lợi cho NLĐ, ngoài ra công ty còn mua thêm bảo hiểm chăm sóc sức khỏe và tai nạn mức trách nhiệm cao cho CBCNV.

c) Hoạt động đào tạo người lao động: Trong năm 2025 Công ty thường xuyên tổ chức các khóa đào tạo để nâng cao chuyên môn nghiệp vụ cho NLĐ tại các bộ phận, theo các hình thức online/offline như luật lao động, luật đấu thầu, quản lý phòng thí nghiệm, quản lý kho...

6.7 Báo cáo liên quan đến trách nhiệm đối với cộng đồng địa phương:

Các hoạt động đầu tư cộng đồng và hoạt động phát triển cộng đồng khác, bao gồm hỗ trợ tài chính nhằm phục vụ cộng đồng:

Trong năm đã thực hiện quyên góp được: 340 triệu đồng (Quỹ TTDK, Quỹ PVOIL chung một tấm lòng, ủng hộ đồng bào bị bão lụt...).

6.8 Báo cáo liên quan đến hoạt động thị trường vốn xanh theo hướng dẫn của UBCKNN: **không có**.

III. Báo cáo và đánh giá của Ban Giám đốc

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

1.1. Thị trường Dầu mỡ nhờn (DMN) tại Việt Nam trong năm 2025

- Bối cảnh kinh tế – chính trị thế giới tiếp tục diễn biến phức tạp do tác động kéo dài của xung đột Nga – Ukraina, bất ổn tại Trung Đông và căng thẳng thương mại Mỹ – Trung, cùng với xu hướng điều chỉnh chính sách thuế nhập khẩu của Hoa Kỳ, qua đó làm gia tăng rủi ro đứt gãy chuỗi cung ứng, biến động giá nguyên liệu đầu vào và áp lực tỷ giá.

- Trong nước, tổng sản lượng tiêu thụ dầu nhờn vẫn duy trì tăng trưởng ổn định; tuy nhiên, thị phần có sự dịch chuyển đáng kể giữa các thương hiệu, phản ánh mức độ cạnh tranh ngày càng gay gắt và xu hướng người tiêu dùng ưu tiên sản phẩm có chất lượng cao, thương hiệu uy tín và chính sách hậu mãi tốt hơn.

- Xu hướng chuyển dịch sang xe điện đến năm 2026 là tất yếu và có khả năng tăng tốc mạnh nhờ chi phí pin toàn cầu giảm và các chính sách hạn chế phương tiện sử dụng động cơ đốt trong tại đô thị lớn, qua đó đặt ra yêu cầu doanh nghiệp phải chủ động điều chỉnh chiến lược sản phẩm và cơ cấu thị trường trong trung và dài hạn..

1.2. Tình hình Công ty:

a/ Thuận lợi:

- Trong năm 2025, PVOIL Lube được Ban lãnh đạo Tổng Công ty cùng các đơn vị kinh doanh quan tâm hỗ trợ nên sản lượng từ các đơn vị thành viên đều đạt kế hoạch, một số đơn vị vượt mức so cùng kỳ như PVOIL Thanh Hóa, PVOIL Vũng Tàu,...

- Sản lượng tiêu thụ tại kênh Đại lý có mức tăng trưởng cao so với cùng kỳ nhờ một khách hàng đại lý tập trung nguồn lực phát triển sản phẩm của PVOIL Lube để dành thị phần.

- Sản lượng kênh Khách hàng công nghiệp tiêu thụ so cùng kỳ mức tăng trưởng cao nhờ từ các lô thầu của khách hàng truyền thống như Vietsovpetro, Quân Đội.. và một số khách hàng ngành thép.

b/ Khó khăn:

- Trong năm 2025, nhà nước đã ban hành chính thức về việc đóng phí tái chế việc này làm tăng giá thành dẫn đến việc khách hàng có tâm lý tiết kiệm hơn trong quá trình thay nhớt nhằm tiết giảm chi phí.

- Tình hình mưa bão lũ bất thường và kéo dài tại nhiều khu vực gây khó khăn trong việc chăm sóc khách hàng cũng như tìm kiếm khách hàng và phát triển thị trường.

- Các thương hiệu quốc tế vẫn đầu tư quảng cáo khuyến mãi nhằm mạnh chiếm lĩnh thị trường.

- Thương hiệu dầu mỡ nhờn PVOIL hiện tại vẫn ít người tiêu dùng biết đến do nguồn lực dành cho marketing, quảng cáo PR còn hạn chế.

1.3. Tình hình tài chính.

- Về sản lượng năm 2025:

- + Sản lượng sản xuất DMN là: 6,09 nghìn m³ đạt 169% so với kế hoạch 2025 và bằng 120% so với thực hiện năm 2024;

- + Sản lượng tiêu thụ DMN là: 5,93 nghìn m³ đạt 165% so với kế hoạch năm 2025 và bằng 125% so với thực hiện năm 2024;

- + Dầu mỡ nhờn hàng hóa là: 0,01 nghìn m³;

- + Tiêu thụ Dầu gốc: 4,86 nghìn m³ đạt 304% so với kế hoạch năm 2025 và bằng 135% so với thực hiện năm 2024;

- + Tiêu thụ Dầu công nghiệp: 2,30 nghìn m³ đạt 126% so với kế hoạch năm và bằng 116% so với thực hiện năm 2024;

- + Tiêu thụ xăng dầu: 9,04 nghìn m³, đạt 113% so với kế hoạch năm 2025 và đạt 103% so với thực hiện năm 2024, Công ty bán hàng chủ yếu cho khách hàng công nghiệp.

- Về doanh thu: 574,35 tỷ đồng, đạt 160% so với kế hoạch năm 2025 và bằng 117% so với thực hiện năm 2024.

- Lãi gộp: 66,46 tỷ đồng, đạt 147% so với kế hoạch năm 2025 và bằng 111% so với thực hiện năm 2024.

- Chi phí hoạt động: 64,93 tỷ đồng bằng 149% so với kế hoạch năm 2025 và bằng 110% so với thực hiện năm 2024.

- Về lợi nhuận trước thuế: 2,16 tỷ đồng đạt 144% so với kế hoạch năm 2025 và bằng 119% so với thực hiện năm 2024.

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

- Công ty đã quyết liệt đưa ra các giải pháp để tập trung thực hiện các hoạt động sản xuất, kinh doanh dầu mỡ nhờn, trong đó đặc biệt chú trọng phát triển kênh đại lý, và các đơn vị trực thuộc PVOIL.

- Tận dụng cơ hội phát triển hoạt động kinh doanh khác, bao gồm các lĩnh vực kinh doanh có lợi thế như: Dầu gốc, dịch vụ nghiên cứu thử nghiệm dầu khí,

- Đảm bảo kinh doanh đạt hiệu quả, bảo toàn và phát triển vốn và tiến hành xử lý triệt để các nợ tồn đọng.

- Linh động trong việc xây dựng và áp dụng chính sách bán hàng cho phù hợp với tình hình của thị trường để ổn định và mở rộng mạng lưới khách hàng cũng như gia tăng tính cạnh tranh với các đối thủ khác.

3. Kế hoạch phát triển trong thời gian tới

Bảng 7: Các chỉ tiêu kế hoạch năm 2026

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	KH 2026	Thuyết minh
I	Chỉ tiêu sản lượng			
1	Sản lượng sản xuất Dầu mỡ nhờn	M ³	6.200	
2	Sản lượng tiêu thụ Dầu mỡ nhờn	M ³	6.200	
-	<i>KH đại lý</i>	M ³	2.270	
-	<i>ĐVTV PVOIL</i>	M ³	1.410	
-	<i>KHCN</i>	M ³	2.520	
3	Sản lượng xăng dầu	M ³	8.000	
4	Sản lượng kinh doanh khác (Dầu gốc và Dầu công nghiệp)	M ³	6.300	
II	Chỉ tiêu tài chính			
1	Doanh thu	Tỷ đồng	537,9	
2	Giá vốn	Tỷ đồng	466,6	
3	Lãi gộp	Tỷ đồng	71,3	
4	Chi phí	Tỷ đồng	69,6	
5	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	1,7	
6	Vốn điều lệ	Tỷ đồng	89	

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	KH 2026	Thuyết minh
7	Tỷ suất LNTT/VĐL		1,90%	
8	Các khoản nộp NSNN	Tỷ đồng	31,3	Số tạm tính
III	Kế hoạch vốn đầu tư			
1	Đầu tư XD CB & mua sắm TTB	Tỷ đồng	8,31	100% vốn CSH
IV	Chỉ tiêu về lao động, tiền lương và đào tạo			
1	Lao động tăng/giảm (+/-) trong năm	Người	9	
2	Tổng quỹ tiền lương tạm tính	Tỷ đồng	21,4	
3	Đào tạo			
-	Số học viên	Lượt người	97	
-	Kinh phí đào tạo	Tr.đồng	67,7	

Trên cơ sở xác định những khó khăn, tồn tại lớn như đã nêu tại phần trên, Công ty sẽ tập trung quyết liệt trong việc thực hiện các chiến lược mục tiêu đã đề ra, cụ thể như sau:

Giải pháp 1: Giải pháp về quản trị – kiểm soát tài chính:

- Tăng cường kiểm soát chi phí sản xuất, vận hành và bán hàng; rà soát định mức chi phí để tối ưu biên lợi nhuận.
- Ứng dụng phần mềm ERP và công cụ quản trị dữ liệu để theo dõi công nợ, tồn kho và vòng quay vốn theo thời gian thực.
- Tập trung nguồn vốn vào ngành nghề cốt lõi, hạn chế đầu tư dàn trải.

Giải pháp 2: Giải pháp về sản phẩm – công nghệ:

- Phát triển dòng dầu nhờn tiết kiệm nhiên liệu, thân thiện môi trường, đáp ứng xu hướng tiêu chuẩn khí thải Euro 5–6.
- Tiếp tục nghiên cứu, cải tiến sản phẩm Nano Graphene và mở rộng sang nhóm dầu công nghiệp chuyên dụng (dầu máy nén khí, dầu thủy lực sinh học).

Giải pháp 3: Giải pháp về thị trường – khách hàng:

- Đẩy mạnh marketing số, quảng bá sản phẩm trên nền tảng trực tuyến và thương mại điện tử.
- Mở rộng hệ thống đại lý tại các tỉnh có tốc độ công nghiệp hóa nhanh (Bình Dương, Long An, Bắc Ninh, Hải Phòng...).
- Tăng cường hợp tác với các hãng xe, xưởng bảo dưỡng, doanh nghiệp vận tải để phát triển kênh B2B ổn định và dài hạn.

Giải pháp 4: Giải pháp về nhân sự – chuyển đổi số:

- Đào tạo nhân sự kinh doanh và kỹ thuật theo hướng số hóa dữ liệu khách hàng, phân tích hành vi tiêu dùng.
- Triển khai KPI gắn với hiệu quả thị trường, khuyến khích đổi mới sáng tạo trong bán hàng và quản lý.
- Thu hút kỹ sư hóa dầu trẻ, bổ sung năng lực nghiên cứu – phát triển sản phẩm mới.

Giải pháp 5: Giải pháp về hợp tác – mở rộng và phát triển bền vững:

- Tìm kiếm đối tác chiến lược trong khu vực ASEAN để mở rộng xuất khẩu sang Lào, Campuchia và Myanmar.
- Thúc đẩy liên kết với các đơn vị trong hệ thống PVOIL nhằm khai thác tối đa mạng lưới phân phối hiện có.
- Tăng cường hoạt động ESG: tái chế bao bì, tiết giảm phát thải CO, CO₂ trong quy trình sản xuất, hướng tới chứng nhận “Sản phẩm xanh”.

4. Các hoạt động quản lý khác

4.1 Công tác điều độ sản xuất, kỹ thuật an toàn.

- Việc điều độ sản xuất, công tác dự báo tình hình tiêu thụ đã có những chuyển biến đáng kể, không để xảy ra tình trạng thiếu hàng, hết hàng, không đáp ứng được nhu cầu của khách hàng, đồng thời cũng không để xảy ra thừa hàng quá nhiều.
- Kiểm tra chặt chẽ quy trình sản xuất và quản lý hàng hoá, công tác sản xuất được Công ty quan tâm chú trọng, kiểm soát chặt chẽ chất lượng nguyên liệu đầu vào để bảo đảm 100% sản phẩm sản xuất ra đạt chất lượng theo yêu cầu, tuân thủ tuyệt đối tiêu chuẩn công bố của Công ty.

4.2 Công tác tài chính kế toán

- Các hoạt động tài chính, hạch toán kế toán được thực hiện theo đúng quy định của pháp luật, không phát hiện sai phạm nào.
- Công tác kiểm toán, soát xét báo cáo tài chính được thực hiện đúng quy định.
- Sử dụng và bảo toàn nguồn vốn của Công ty.
- Kiểm soát và thường xuyên đối chiếu công nợ với khách hàng để đốc thúc khách hàng trả nợ đúng hạn. Rà soát và quyết liệt trong việc thu hồi các khoản nợ khó đòi.

4.3 Công tác tổ chức nhân sự, tiền lương, hành chính

- Số CBCNV đầu kỳ 92 người, cuối kỳ 95 người, số lao động tăng/giảm trong kỳ: Tăng 06 người (tuyển nhân sự kinh doanh, bổ sung nhân sự nghỉ việc), giảm 03 người (nghỉ chế độ theo quy định và chấm dứt HĐLĐ).
- Công ty đảm bảo trích nộp đầy đủ, kịp thời BHXH, BHYT, BHTN cho người lao động thuộc diện đóng BHXH, BHYT, BHTN bắt buộc;

- Công ty đã bố trí cho CBCNV tham gia đầy đủ các khóa học do Công ty, Tổng công ty, Tập đoàn tổ chức.

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

- Đánh giá liên quan đến các chỉ tiêu môi trường (tiêu thụ nước, năng lượng, rác thải...): không có

- Đánh giá liên quan đến vấn đề người lao động: không có

- Đánh giá liên quan đến trách nhiệm của doanh nghiệp đối với cộng đồng địa phương: không có

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

1. Đánh giá chung những kết quả đạt được năm 2025

Tận dụng những thuận lợi và khắc phục những khó khăn, năm 2025 vừa qua Công ty cũng đã đạt được những kết quả đáng ghi nhận. PVOIL Lube đã tạo được việc làm ổn định cũng như bảo đảm được thu nhập cho khoảng 95 lao động. PVOIL Lube vẫn giữ chân được khách hàng lớn trong ngành dầu khí như Vietsovpetro, cũng như các khách hàng lớn ngoài ngành (các doanh nghiệp trong lĩnh vực điện, luyện cán thép, vận tải,..). Trong lĩnh vực bán lẻ, PVOIL Lube vẫn duy trì được hệ thống đại lý cũ đồng thời có nhiều kết quả khả quan trong việc mở rộng mạng lưới là các đơn vị/cửa hàng xăng dầu trực thuộc hệ thống PVOIL. Các số liệu cụ thể về doanh thu, lợi nhuận, cổ tức, sẽ được trình bày cụ thể trong phần sau của báo cáo này và các tờ trình liên quan.

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

Trong năm 2025, dưới sự hỗ trợ tích cực của Tổng công ty Dầu Việt Nam, cùng với sự hợp tác chặt chẽ của các đối tác và khách hàng, Ban Giám đốc Công ty cổ phần Dầu nhờn PVOIL đã chủ động, quyết liệt triển khai Nghị quyết số 01/NQ-PVOLUB-ĐHĐCĐ của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 và đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao.

Mặc dù bối cảnh thị trường còn nhiều biến động, cạnh tranh gay gắt và năng lực nội tại của Công ty vẫn tồn tại những hạn chế so với một số đối thủ trong ngành, Hội đồng quản trị ghi nhận nỗ lực điều hành linh hoạt, kịp thời của Ban Giám đốc trong việc duy trì ổn định hoạt động sản xuất kinh doanh và đảm bảo các mục tiêu trọng yếu.

Trên cơ sở những kết quả đạt được, đồng thời thẳng thắn nhìn nhận và khắc phục các tồn tại, Hội đồng quản trị kỳ vọng Ban Giám đốc tiếp tục phát huy tinh thần chủ động, sáng tạo, nâng cao hiệu quả quản trị và điều hành, qua đó hoàn thành tốt hơn nữa các chỉ tiêu kế hoạch trong năm tiếp theo.

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

3.1 Kế hoạch:

Phát huy những kết quả đã đạt được trong năm 2025, HĐQT tiếp tục bám sát những quy định trong Điều lệ Công ty, Quy chế làm việc của HĐQT và Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên để chỉ đạo thực hiện một số công việc chủ yếu sau:

- Xác định hướng phát triển chính của Công ty là sản xuất kinh doanh dầu mỡ nhờn, song song với đó là tập trung sức phát triển mạnh các hoạt động cung cấp dịch vụ bảo trì máy móc, dịch vụ phòng thí nghiệm,...; xác định đối tượng khách hàng chính là người tiêu dùng bán lẻ, đồng thời cố gắng mở rộng đối tượng các khách hàng công nghiệp; xác định nhân tố quyết định thành công của Công ty là nhân tố con người.

- Từng bước nghiên cứu thị trường, tăng cường các hoạt động trong các lĩnh vực về gia công sản xuất, cung cấp nguyên liệu và phụ gia,....

- Chỉ đạo thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư xây dựng cơ bản một cách hiệu quả nhất; đồng thời giám sát, chỉ đạo Giám đốc cũng như bộ máy quản lý của Công ty nhằm phấn đấu hoàn thành và hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch năm 2025.

- Tham gia điều hành Công ty, quyết định các dự án đầu tư,... theo điều lệ của Công ty và quy định về phân cấp quản lý, đầu tư,...một cách có hiệu quả.

- Chỉ đạo nghiên cứu đổi mới, nâng cao trình độ quản trị doanh nghiệp cho đội ngũ lãnh đạo; tiếp tục thực hiện các chính sách tuyển dụng, đãi ngộ và đào tạo để nâng cao trình độ của lực lượng lao động.

- Tiếp tục chỉ đạo xây dựng và hoàn thiện các quy trình, quy chế nội bộ, bảo đảm các hoạt động của Công ty được diễn ra một cách có bài bản, quy củ theo đúng tiêu chuẩn ISO 9001:2025, hệ thống quản lý tích hợp

3.2 Định hướng:

- Tập trung vào hoạt động kinh doanh dầu mỡ nhờn từ việc khai thác khách hàng thông qua các đơn vị thành viên của PVOIL, và các đơn vị trực thuộc.

- Tận dụng cơ hội kinh doanh xăng dầu và hóa chất, phụ gia,...

- Đảm bảo kinh doanh đạt hiệu quả, bảo toàn và phát triển vốn.

- Tiếp tục ổn định cơ cấu tổ chức; đổi mới cơ chế, phương pháp quản trị doanh nghiệp.

- Nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới phù hợp với thị trường, tìm kiếm cơ hội để thực hiện các dự án trang bị đổi mới công nghệ, mở rộng quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh, kể cả sản xuất và tiêu thụ ở nước ngoài nhằm mục tiêu mở rộng thị phần trong dài hạn.

- Xây dựng chính sách bán hàng phù hợp và linh hoạt theo diễn biến của thị trường để ổn định và mở rộng mạng lưới khách hàng cũng như gia tăng tính cạnh tranh với các nhà sản xuất khác.

- Tiếp tục phối hợp cùng Tổng công ty đẩy mạnh việc tiếp thị, quảng bá thương hiệu kết hợp với nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ giá thành nhằm quảng bá thương hiệu của PVOIL nói chung và PVOIL Lube nói riêng.

- Tăng cường công tác quản trị rủi ro, kiểm soát tồn kho, quản lý chặt chẽ công nợ, bảo toàn và phát triển vốn.

V. Quản trị Công ty.

1. Hội đồng quản trị

- Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị đến ngày 31/12/2025:

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Giới tính	Ngày tháng năm sinh	Quê quán	Số cổ phần sở hữu/UQ đại diện vốn	Tỷ lệ sở hữu (%)	Ghi chú
1	Lê Thanh Thủy	Chủ tịch HĐQT	Nữ	31/08 /1969	Nam Định	2.017.508	22,70	CP Đại diện vốn PVOIL
2	Lê Văn Bách	TV HĐQT kiêm GD	Nam	04/06 /1975	Nam Định	1.779.596	20,00	CP Đại diện vốn PVOIL
						25.900	0,30	CP Cá nhân
3	Ngô Đức Dũng	TV HĐQT	Nam	26/11 /1970	Thanh Hóa	1.779.596	20,00	CP Đại diện vốn PVOIL

- Các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị: Không có;
- Hoạt động của thành viên Hội đồng quản trị độc lập không điều hành: Không có;
- Hoạt động của các tiểu ban trong Hội đồng quản trị: Không có;
- Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị có chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty. Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị tham gia các chương trình về quản trị công ty trong năm: có 01 Chủ tịch và 02 ủy viên HĐQT, tất cả các ủy viên HĐQT đều có chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty.

2. Ban Kiểm soát:

2.1 Thành viên và cơ cấu của Ban kiểm soát:

- Ông Nguyễn Thị Mỹ Dung – Trưởng ban;
- Ông Hồ Đức Phong – Thành viên;
- Ông Nguyễn Trí Lợi – Thành viên.

2.2 Hoạt động của Ban kiểm soát:

Ban kiểm soát hoạt động theo Quy chế tổ chức và hoạt động của ban kiểm soát Công ty Cổ phần Dầu nhờn PVOIL.

Trong năm Ban kiểm soát họp định kỳ mỗi quý một lần và tham dự tất cả các phiên họp thường niên và bất thường của Hội đồng quản trị, tất cả các phiên họp giao ban hàng tháng của Công ty. Ban kiểm soát đã tham gia ý kiến về việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh, ý kiến giám sát các rủi ro về sử dụng vốn, tiền, hàng, và các khoản chi phí bán hàng, quản lý doanh nghiệp.

Hàng tháng, xem xét, đánh giá tình hình thực hiện các chỉ tiêu so với kế hoạch của công ty như:

- Chỉ tiêu về sản lượng, doanh thu, giá vốn, lãi gộp, chi phí, lợi nhuận;
- Chỉ tiêu về nguồn hàng, về hàng hóa xuất nhập tồn;
- Chỉ tiêu về chiết khấu mua vào cũng như bán ra;
- Danh mục khách hàng cùng các điều kiện thanh toán;
- Công nợ phải thu, phải trả chia ra theo có bảo lãnh, thế chấp, tín chấp, trong hạn quá hạn;
- Tiền tại ngân hàng và tiền mặt;
- Công nợ phải thu khó đòi;
- Công tác đầu tư và xây dựng cơ bản;
- Các vấn đề khác phát sinh theo yêu cầu.

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

3.1 Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích:

Stt	Chức danh	Chức vụ	Tiền lương/thù lao thực hiện năm 2025 (tr.đồng/năm)	Ghi chú
I	Hội đồng quản trị		1.584,96	
1	Bà Lê Thanh Thủy	Chủ tịch HĐQT không chuyên trách	767,57	
2	Ông Lê Văn Bách	TV HĐQT kiêm GD	763,39	

Stt	Chức danh	Chức vụ	Tiền lương/thù lao thực hiện năm 2025 (tr.đồng/năm)	Ghi chú
3	Ông Ngô Đức Dũng	TV HĐQT không chuyên trách	54,00	
II	Ban Kiểm soát		627,25	
1	Bà Nguyễn Thị Mỹ Dung	Trưởng BKS	540,79	
2	Ông Nguyễn Trọng Bình	Nguyên Trưởng BKS	24,96	Thù lao bổ sung
3	Ông Hồ Đức Phong	Thành viên BKS	36,00	
4	Ông Nguyễn Trí Lợi	Thành viên BKS	25,50	
III	Ban điều hành		1784,22	
1	Ông Lưu Văn Truy	Phó giám đốc Công ty	633,54	
2	Ông Bạch Tuấn Đạt	Phó giám đốc Công ty	614,05	
3	Ông Trần Lê Phong	Kế toán trưởng	536,63	
Tổng cộng			3.996,43	

3.2 Giao dịch cổ phiếu của người nội bộ: Không có.

3.3 Hợp đồng hoặc giao dịch với người nội bộ:

- Giao dịch đã được ký kết hoặc đã được thực hiện trong năm giữa Công ty với người nội bộ: Không phát sinh.

- Giao dịch đã được ký kết hoặc đã được thực hiện trong năm giữa PVOIL Lube và các tổ chức có liên quan đến người nội bộ trong năm 2025:

Công ty Cổ phần Dầu nhờn PVOIL (Ông Lê Văn Bách là thành viên HĐQT kiêm giám đốc) có phát sinh giao dịch (gia công Dầu mỡ nhờn, mua dầu DO) với Công ty Cổ phần Vật Tư – Xăng Dầu (Comeco) (Ông Lê Văn Bách đồng thời là thành viên HĐQT của Comeco) với tổng giá trị giao dịch là 4,40 tỷ đồng.

3.4 Đánh giá việc thực hiện các quy định về quản trị công ty: Công ty đã tuân thủ và thực hiện tốt công tác quản trị theo pháp luật hiện hành đối với Công ty đại chúng, Điều lệ, các quy chế của Công ty quy định.

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 tại ngày 31/12/2025 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 các chuẩn mực kế toán Việt Nam, chế độ kế toán doanh nghiệp và các quy định pháp lý có liên quan tới việc lập và trình bày Báo cáo tài chính.

2. Báo cáo tài chính năm 2025 đã được kiểm toán. (Đính kèm theo báo cáo này).

Nơi nhận:

- UBCKNN (SSI),
- SGDCKHN (HNX);
- HĐQT, BKS, BGĐ;
- Lưu: VT, TNC (01b)

**XÁC NHẬN CỦA ĐẠI DIỆN THEO PHÁP
LUẬT CỦA CÔNG TY**



Lê Văn Bách

