



TP. HCM, Ngày 01/04/2011.

## TỜ TRÌNH KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2011.

- Căn cứ vào Luật doanh nghiệp được quốc hội thông qua vào ngày 29/11/2005.
- Căn cứ điều lệ công ty CP TM&DV dầu khí Vũng tàu thông qua ngày 18/04/2009.
- Căn cứ Kế hoạch kinh doanh năm 2011 của Ban điều hành công ty.

Hội đồng quản trị công ty đề nghị Đại hội đồng cổ đông Công ty thông qua Kế hoạch kinh doanh công ty năm 2011 với các nội dung chính như sau:

### A - Cơ sở và nguyên tắc lập kế hoạch:

1. Căn cứ vào thực hiện năm 2010, đánh giá mặt ưu điểm và mặt còn hạn chế và thực trạng tình hình hiện nay của VIMEXCO GAS.
2. Xây dựng kế hoạch theo định hướng khả thi, hướng về thị trường.

### B – Định hướng chung năm 2011

1. Mục tiêu chi phối mọi hoạt động của công ty là thoát khỏi tình trạng lỗ và đưa công ty có lãi.
2. Tiếp tục tập trung củng cố và hoàn thiện cơ chế quản lý mới theo quan điểm quản lý và hoạt động theo quy trình, hệ thống, từng bước chuyên nghiệp hóa.
3. Hoạt động kinh doanh theo định hướng đảm bảo phát triển bền vững, bảo toàn và tăng trưởng vốn.
4. Giữ quy mô kinh doanh hợp lý, tập trung vào ngành kinh doanh chính để tăng cường quản lý – kiểm soát và bảo toàn vốn – tài sản.
5. Tăng sản lượng để tận dụng hết công suất của kho Gò Dầu và Chi nhánh Bến Cát, làm giảm chi phí trên đầu tấn Gas. Đây là chiến lược bắt buộc để tăng sản lượng và lợi nhuận cho Công ty.

### C - Chỉ tiêu kế hoạch tổng hợp năm 2011:

#### 1. Về sản lượng :

STT	Đối tượng khách hàng	Thực hiện năm 2010 (tấn)	Kế hoạch năm 2011		% S.lượng tăng so 2010
			S.Lượng (Tấn)	Doanh thu (tỉ đồng)	

	<b>Tổng cộng:</b>	<b>17,694</b>	<b>26,240</b>	<b>562,5</b>	<b>48%</b>
<b>A/ Dân dụng</b>					
		<b>11,574</b>	<b>16,200</b>	<b>353,8</b>	<b>40%</b>
1	<i>Trạm chiết kiêm phân phối</i>	4,767	7,580	165,5	59%
2	<i>Tổng đại lý</i>	2,853	3,860	84,3	35%
3	<i>Đại lý+bán lẻ</i>	3,954	4,760	103,9	20%
<b>B/ Gas bồn</b>					
		<b>6,120</b>	<b>10,040</b>	<b>208,7</b>	<b>64%</b>
1	<i>Khách hàng trực tiếp</i>		3,340	69,4	
2	<i>Trạm chiết</i>		1,700	35,3	
3	<i>Các Cty Kinh doanh gas</i>		5,000	103,9	

## 2. Về tài chính :

Đơn vị tính : Triệu đồng.

CHỈ TIÊU	Năm 2011	Năm 2010	2011/2010
Doanh thu thuần	562,524	288,349	195.08%
Giá vốn hàng bán	510,158	271,623	187.82%
Lợi nhuận gộp	52,365	16,726	313.08%
Doanh thu hoạt động tài chính	272	194	140.21%
Chi phí tài chính	1,200	3,147	38.13%
<i>Trong đó: chi phí lãi vay</i>	<i>1,200</i>	<i>2,579</i>	<i>46.53%</i>
Chi phí bán hàng	39,158	25,113	155.93%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	13,343	31,906	41.82%
<i>Trong đó bao gồm trích dự phòng</i>	<i>7,000</i>	<i>23,500</i>	<i>29.79%</i>
Lãi/lỗ thuần từ hoạt động kinh doanh	793	-43,246	101.83%
Thu nhập khác	2,605	5,965	43.67%
Chi phí khác	24	2,351	1.02%
Lợi nhuận khác	2,581	3,614	71.42%
Tổng lãi/lỗ kế toán trước thuế	3,374	-39,632	108.51%
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	843	203	415.27%
Lãi/lỗ sau thuế thu nhập doanh nghiệp	2,530	-39,835	106.35%
Lãi cơ bản trên 1 cổ phiếu	264	-4,149	106.36%

3. **Biện pháp thực hiện** : để đạt Mục tiêu đầu tiên và chi phối mọi hoạt động của công ty là thoát khỏi tình trạng lỗ và có lãi công ty xây dựng kế hoạch từ chi tiết và thống nhất thực hiện theo đúng các bước đã đề ra. Cụ thể:

### a. Về tài chính :

- Quản lý – kiểm soát tài chính theo dòng tiền để phản ánh trung thực hiệu quả của sản xuất kinh doanh.
- Kiểm soát chặt chi phí và công nợ. Tiếp tục thu hồi nợ khó đòi, quá hạn thanh toán (# 46 tỉ đồng) để bổ sung nguồn vốn là mục tiêu quan trọng.

- Thanh lý các tài sản dư thừa không sử dụng để giảm chi phí khấu hao và thu hồi vốn phục vụ đầu tư kinh doanh.
- Áp dụng chính sách khoán cho từng bộ phận như : khoán tiền lương theo hiệu quả, khoán tiền lương theo tấn-Km, khoán chi phí...

### **b. Về thị trường :**

#### + Đối với nhóm gas dân dụng :

- Tập trung phát triển nhanh thị trường Gas dân dụng. Đây là mục tiêu quan trọng trong năm 2011 vì nhóm ngành hàng này có mức lãi cao hơn nhóm công nghiệp và phục vụ công tác quảng cáo, chiếm lĩnh thị trường trong khi tình hình kinh doanh Gas công nghiệp khó khăn.
- Tiếp tục hoàn thiện việc xây dựng, củng cố lại hệ thống phân phối. Phân chia lại thị trường, giao khoán sản lượng bán đến từng nhân viên.
- Nắm chắc số vỏ bình nằm ở từng khách hàng trong hệ thống phân phối nhằm Kiểm soát tính hiệu quả của vốn đầu tư. Một số khách hàng có số vỏ bình mượn quá cao và bất hợp lý so với số lượng gas nhận hàng tháng, cần thu hồi để bổ sung cho các khách hàng khác có nhu cầu thực sự và số khách hàng mới phát triển.

#### + Đối với Gas công nghiệp:

- Tập trung khai thác các đối tượng khách hàng trực tiếp để nâng sức cạnh tranh, tăng hiệu quả.
- Mở rộng thêm đối tượng khách hàng là các trạm chiết, các Cty kinh doanh gas nhưng chưa phân phối thương hiệu VMG theo hình thức bán buôn để tận dụng tăng vòng quay bồn chứa, giảm chi phí cố định.

#### + Chính sách bán hàng, khuyến mại, dịch vụ hậu mãi:

- Xây dựng lại chính sách chiết khấu phù hợp với khả năng của công ty và phù hợp với từng đối tượng khách hàng.
- Xây dựng các chính sách khuyến mại cho từng ngành hàng với các hình thức đa dạng như : Du lịch, thưởng sản lượng,...theo từng giai đoạn, từng mùa bán hàng.
- Bảo đảm công tác hậu mãi có hiệu quả, nhanh gọn.
- Tận dụng lợi thế về công suất bồn chứa lớn thực hiện tăng cường cho thuê, giữ hộ gas; Tận dụng các cơ hội đầu cơ về giá LPG khi tăng/giảm để sử dụng hiệu quả lợi thế kho bồn có sức chứa lớn.

### **c. Về bộ máy :**

- Tập trung củng cố bộ máy kinh doanh mạnh đáp ứng yêu cầu mới. Nhân viên có đủ trình độ, có kỹ năng, năng động, dám làm và dám chịu trách nhiệm trong kinh doanh.
- Tiếp tục củng cố, sắp xếp lại nhân lực các bộ phận, trên quan điểm gọn nhẹ, hiệu quả cao.

- Việc phân cấp, phân quyền quản lý sẽ rõ ràng và cụ thể hơn trong các cấp quản lý nhằm phát huy tính tối đa chủ động, sáng tạo, nhạy bén cũng như trách nhiệm cá nhân của các cấp quản lý.

**d. Về đầu tư :**

- Đầu tư hệ thống sơn, sửa vỏ bình nhằm giảm chi phí và tăng nhanh lượng vỏ lưu thông trên thị trường đủ tiêu chuẩn qui định.
- Tiếp tục đầu tư và đưa ra thị trường 70.000 vỏ bình 12kg để mở rộng thị trường Gas dân dụng (*thực hiện tiếp nghị quyết 2010 dở dang*).

**e. Tiếp tục đáp ứng nghị định 107 của Chính Phủ:**

- Các qui định liên quan đến các văn bản pháp qui.
- Các qui định, qui trình liên quan đến kho chứa, trạm chiết nạp.
- Các qui định liên quan đến hệ thống phân phối của VIMEXCO GAS.
- Nhanh chóng triển khai ký lại hợp đồng với khách hàng nhằm phát triển mạng lưới phân phối ra các tỉnh lân cận khi hợp đồng của khách hết hạn với các nhà cung cấp khác.

Vậy HĐQT công ty kính trình với đại hội cho ý kiến thông qua.

**CHỦ TỊCH HĐQT/TỔNG GIÁM ĐỐC**  
( đã ký )

**NGUYỄN QUANG NINH**