



TP. HCM, Ngày 15/04/2011.

## BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2010.

### A – Kết quả hoạt động năm 2010:

#### 1. Tình hình bán hàng năm 2010:

Diễn giải	ĐVT	NĂM 2010			
		Kế hoạch	Thực hiện	Tỷ lệ đạt KH	So với 2009
<b>Sản lượng bán hàng</b>	<b>Tấn</b>	<b>43,441</b>	<b>17,694</b>	<b>41%</b>	<b>60%</b>
- Gas dân dụng	Tấn	17,781	6,807	38%	58%
- Gas công nghiệp	Tấn	25,660	10,887	42%	62%
<b>Doanh thu</b>	<b>Tỷ đồng</b>	<b>585,126</b>	<b>288,349</b>	<b>49%</b>	<b>76%</b>
<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>Tỷ đồng</b>	<b>13,541</b>	<b>-39,835</b>	<b>-2,9 lần</b>	<b>-26 lần</b>

#### 2. Chỉ tiêu cơ bản về tài chính:

Đơn vị tính : triệu đồng.

STT	CHỈ TIÊU	Năm 2009	Năm 2010	% so 2009
1	Doanh thu thuần	374,548	288,349	76.99%
2	Giá vốn hàng bán	341,205	271,623	79.61%
3	Lợi nhuận gộp	33,343	16,726	50.16%
4	Doanh thu hoạt động tài chính	178	194	108.99%
5	Chi phí tài chính	4,401	3,147	71.51%
	<i>Trong đó: Chi phí lãi vay</i>	1,622	2,579	159.00%
6	Chi phí bán hàng	18,770	25,113	133.79%
7	Chi phí quản lý doanh nghiệp	11,605	31,905	274.92%
8	Lỗ thuần từ hoạt động kinh doanh	-1,254	-43,246	-34,4 lần
9	Thu nhập khác	3,073	5,965	194.11%
10	Chi phí khác	107	2,351	2197.20%
11	Lợi nhuận khác	2,966	3,614	121.85%
12	Tổng lỗ kế toán trước thuế	1,712	-39,632	-24 lần
13	Chi phí thuế	190	203	106.84%
14	Lỗ sau thuế	1,522	-39,835	-27 lần

### 3. Tình hình đầu tư:

- Kế hoạch năm 2010 Đầu năm 2010, HĐQT quyết định đầu tư thêm 80.000 vỏ bình gas 12kg, nâng tổng số vỏ bình lên 300.000 bình, nhằm đáp ứng các quy định trong Nghị định 107 của Chính phủ về hoạt động kinh doanh khí hóa lỏng LPG trên thị trường cũng như là để công ty tăng sản lượng Gas dân dụng. thực hiện: 10.000 vỏ, bằng 12.5% kế hoạch (Tổng lượng vỏ bình công ty đã sản xuất: 222.910 vỏ).
- Việc tăng sản lượng sẽ tận dụng hết công suất của kho cảng Gò Dầu và trạm chiết nạp LPG 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.

### 4. Công tác bảo đảm:

a) **Vận tải** : Tổng số đầu phương tiện hiện có: 20 xe tải trong đó có : 15 Xe vận tải dân dụng, 5 xe Xe bồn (có 7 xe quá cũ và không có nhu cầu sử dụng).

#### b) **Phòng cháy chữa cháy** :

- Hoàn thiện hệ thống PCCC tại kho Gò dầu để bảo đảm trong hoạt động sản xuất kinh doanh tại kho.
- Thực hiện đăng kiểm lại các trang thiết bị theo qui định khi đến kỳ hạn theo qui định của nhà nước tại các đơn vị trong công ty.

### 5. Công tác tổ chức-hành chính:

❖ Biến động nhân sự trong năm :

STT	ĐƠN VỊ	TỔNG SỐ LAO ĐỘNG		TĂNG/GIẢM
		31/12/2009	31/12/2010	
1	Hội đồng quản trị	05	05	0
2	Ban kiểm soát	03	03	0
3	Văn phòng Cty	32	30	- 2
4	Chi nhánh Bến Cát	44	35	-9
5	Kho Gò Dầu	24	17	-7
<b>TỔNG CỘNG :</b>		<b>108</b>	<b>90</b>	<b>- 18</b>

❖ Về trình độ :

- Đại học, cao đẳng : 17 người.
- Trung cấp : 13 người.

❖ Thu nhập trung bình : 6.700.000 đồng/người/tháng.

❖ Về bộ máy đã căn bản ổn định, tuy nhiên vẫn phải tiếp tục củng cố, sắp xếp tinh gọn và hợp lý hơn.

❖ Ban điều hành được HĐQT giao nhiệm vụ tái cấu trúc nhằm củng cố, duy trì và phát triển công ty. Ban điều hành đã nỗ lực thực hiện các công việc về củng cố và xây dựng hệ thống, tuy nhiên, việc thấu hiểu thị trường Gas, nhanh nhạy với thị trường của Ban điều hành còn hạn chế do mới thâm nhập vào lĩnh vực kinh doanh gas, đây cũng là yếu tố chủ quan tác động đến kết quả kinh doanh chưa được như mong muốn trong năm 2010.

## 6. Kết quả khác :

- Công ty đã hoàn thiện và đang ban hành các qui chế, qui định :
  - Sổ tay nhân viên,
  - Qui định khen thưởng, kỷ luật,
  - Hoàn thiện các chính sách bán hàng,
  - Phổ biến lại Qui chế tài chính,
  - Định mức chi phí : Nhiên liệu xe tải, công tác...
- Áp dụng chính sách thắt chặt công nợ bằng biện pháp hạn chế phát sinh mới và tích cực thu hồi công nợ khó đòi phát sinh từ năm 2006-2009.
- Tập trung phát triển duy trì Gas công nghiệp trong giai đoạn suy thoái.
- Tình hình thiếu hụt Gas giảm so với năm 2009, đặc biệt sau khi thay đổi lãnh đạo các kho Gò Dầu và CN Bến Cát. Tình trạng thiếu hụt không xác định được nguyên nhân xóa bỏ. Cụ thể :

STT	ĐƠN VỊ	LƯỢNG-KG	TRỊ GIÁ
1	Bến Cát	+ 44.308,65	719.443.057
2	Gò Dầu	- 42.606,30	- 730.643.238
<b>TỔNG CỘNG :</b>		<b>+ 1.702,35</b>	<b>- 11.200.181</b>

Nguyên nhân thiếu gas tại Gò dầu xác định do chênh lệch tỉ trọng hàng nhập (có phiếu xác nhận của Vinacontrol). Mức hao hụt : 0.00198% (qui định chung ngành là 0.005%).

- Việc quản lý tài sản, vỏ bình gas đã căn bản đi vào ổn định. Các vật tư tài sản được tổ chức thống kê và mở thẻ kho theo dõi.
- Tiết giảm các chi phí.

## B – Một số đánh giá tình hình kinh doanh năm 2010:

Với sản lượng và hiệu quả kinh doanh của công ty liên tục trong 3 năm giảm sút. Riêng với năm 2010 có những nguyên nhân:

### a) Về khách quan :

- Trong năm 2010 giá Gas thế giới thay đổi liên tục, không theo qui luật, rất khó dự báo. Do tình hình biến động giá Gas thế giới, đã ảnh hưởng rất nhiều đến các đơn vị kinh doanh gas, trong đó có VIMEXCO GAS.
- Bối cảnh khủng hoảng kinh tế đã ảnh hưởng chung đến các ngành kinh tế, dẫn đến những khó khăn trong lĩnh vực kinh doanh Gas công nghiệp.
- Hiện nay nhiều công ty tham gia thị trường kinh doanh Gas, tính cạnh tranh rất quyết liệt, công cụ cạnh tranh thuần túy dựa trên giảm tuyệt đối giá bán.
- Tình trạng chiết nạp lậu, thu gom vỏ bình của đối thủ... diễn ra ngày càng phức tạp, gây rất nhiều khó khăn cho doanh nghiệp tuân thủ pháp luật.
- Nghị định 107 có hiệu lực thi hành từ ngày 15/1/2010 vừa thuận lợi và cũng là khó khăn cho doanh nghiệp kinh doanh gas, tạo tiền đề cho hình thức cá lớn

nuốt cá bé trong ngành gas. Mặt khác VMG đang trong tình trạng thua lỗ nên không thể chi tiền áp dụng các chính sách khuyến mãi, chiêu thị như các đơn vị khác.

**b) Về chủ quan** : Năm 2010 Công ty không đạt kế hoạch xây dựng từ đầu năm do các nguyên nhân cơ bản :

- Nhân sự : đây là nguyên nhân có thể xem là cơ bản nhất quyết định đến toàn thể hoạt động của công ty trong năm.
  - Tháng 04/2010 : Đại hội cổ đông. Sau đó 1 loạt các chức danh chủ chốt xin nghỉ việc (*Giám đốc kinh doanh, Kế toán trưởng, Phó Tổng giám đốc, Tổng Giám đốc, nhân viên kinh doanh thay đổi 100%*).
  - Các thành viên mới thường là lãnh vực khác về nên phải có thời gian làm quen và nắm bắt tình hình mới có thể đi vào công việc do vậy quá trình bán hàng giảm so với tốc độ bình thường.
  - Một số nhân viên chuyển sang các đối thủ cạnh tranh có nhiều chính sách lôi kéo khách hàng của VMG.
- Về bộ máy: Bộ máy công ty cồng kềnh, kém năng động. Trung bình theo khảo sát các Cty khác nếu sản lượng bán # 500-1.000 tấn/tháng số nhân viên # 20-30 người, trong khi đó VMG trung bình là 100 người. Với biên chế cao làm quĩ tiền lương năm 2010 chiếm 3%/doanh thu (8,9 tỉ đồng)
- Về tài chính :
  - Trong số lỗ 39,83 tỉ đồng có 23,5 tỉ đồng trích nộp dự phòng công nợ khó đòi của các năm 2009 trở về trước (*xem chi tiết báo cáo kiểm toán năm 2010*)
  - Chi phí lãi vay (2,6 tỉ đồng) và thuê tài chính cao (*3,2 tỉ đồng*), do mức nợ của khách hàng cao có lúc công ty không còn vốn tiền mặt để hoạt động nên phải vay các nguồn khác nhau, có thời điểm mức lãi vay 2%/tháng.
  - Công nợ khó đòi # 46 tỉ đồng/tổng số 53,5 tỉ nợ chưa thu hồi do các chứng từ pháp lý chưa đảm bảo. Do vậy năm 2010 phải trích lập dự phòng gồm (*Khách hàng nợ : 23,2 tỉ đồng, Nợ ứng cá nhân của nhân viên bỏ việc, nghỉ việc : 205 triệu đồng*) .Đây là nguyên nhân cơ bản làm hiệu quả của đơn vị giảm sút.
  - Toàn bộ hồ sơ khách hàng tại công ty sau khi các thành viên mới về kiểm tra và sao lục các chứng từ liên quan phát hiện số liệu sai lệch nhiều so với thực tế. Ví dụ : *Tổng số tiền khách hàng nợ : 53,5 tỉ đồng trong đó :*
    - *Nợ tiền hàng từ năm 2009 trở về trước : 46,4 tỉ (trên sổ sách)*
    - *Nợ ký quỹ tiền vỏ 12 kg : 4,5 tỉ đồng*
    - *Nợ Vỏ 45 kg và 50 kg : 6,0 tỉ đồng*

Nhiều khách hàng không thừa nhận số liệu VMG đưa ra vì không có đủ chứng từ hợp pháp. Do vậy việc đối chiếu với khách hàng để tiếp tục kinh doanh và thu hồi công nợ bị chậm trễ, không bảo đảm tiến độ và thu hồi vốn.

- Giá bán của Cty cao hơn giá thị trường chung do chi phí nội bộ cao và năm 2010 Cty ký hợp đồng terms mua gas giá cao hơn các đơn vị trong ngành.
- Lợi nhuận gộp thấp không bù đắp nổi cho những chi phí phát sinh khác trong quá trình hoạt động của công ty. Điều này càng thấy rõ hơn khi ta nhìn vào mức lợi nhuận gộp của từng mặt hàng (GAS CÔNG NGHIỆP : 518.050 đ/tấn; GAS DÂN DỤNG: 1.189.257 đ/tấn)
- Với mức giá mua vào và bán ra trong năm 2010, để có được lợi nhuận sau thuế, công ty buộc phải bán được nhiều sản lượng thì để "*lấy số lượng bù chất lượng*". Tuy nhiên sản lượng trong năm 2010 chỉ bằng 60% so với năm 2009.
- Chi phí phân bổ vỏ bình gas giảm từ 20 năm xuống còn 10 năm khiến chi phí phân bổ vỏ bình gas tăng lên 3.8 tỉ đồng.
- Ngoài ra, công ty cũng phải gánh những chi phí phát sinh từ những năm trước nhưng vẫn còn được phân bổ trong năm 2010, số tiền là 9.4 tỉ đồng và phải điều chỉnh tăng thêm là 758 triệu đồng (*Do trước đây hạch toán không đúng, kiểm toán yêu cầu điều chỉnh lại*).
- Cơ sở vật chất : có qui mô lớn, đáp ứng đủ tiêu chuẩn là công ty cấp 1 theo nghị định 107. Với cơ sở như hiện nay công suất dư thừa nhiều so với sản lượng trung bình 1.470 tấn/tháng, chi phí khấu hao cao # 3 tỉ đồng/năm. Tuy vậy công ty đã tận dụng và thực hiện nghiệp vụ cho thuê kho để giảm chi phí, trị giá hàng gửi kho 20.6 tỉ đồng.
- o Các chính sách qui định : thiếu và chưa cập nhật. Hoạt động có tính chất gia đình, tự phát hơn là công ty đại chúng. Qui định bán hàng không phù hợp với tình hình thị trường do vậy không tạo động cơ tăng sản lượng ở thị trường. Một số chính sách kinh tế thúc đẩy tính chủ động của nhân viên chưa áp dụng (*như khen thưởng, tiền lương khoán...*)

Trên đây là đánh giá, phân tích chính xác thực trạng công ty trong năm 2010, qua đó cũng làm tiền đề cho việc khắc phục và tạo cơ sở cho ổn định và đi lên của công ty trong năm tới.

Thay mặt Ban điều hành công ty tôi xin báo cáo để đại hội đồng cổ đông biết và cho ý kiến.

Xin chân thành cảm ơn.

**CHỦ TỊCH/TỔNG GIÁM ĐỐC**  
(đã ký)

**NGUYỄN QUANG NINH**