

**CÔNG TY CỔ PHẦN  
THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ DẦU KHÍ VŨNG TÀU**



**BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN  
NĂM 2011**

*Vũng Tàu, tháng 05 năm 2012*

**1 THÔNG TIN CHUNG:****1.1 Tên Công ty :**

- Tên tiếng Việt: **Công ty cổ phần Thương Mại và Dịch Vụ Dầu Khí Vũng Tàu**
- Tên tiếng Anh: **Vung Tau Petroleum Trading and Services Joint Stock Company.**
- Tên giao dịch: **Công ty cổ phần Thương Mại và Dịch Vụ Dầu Khí Vũng Tàu**
- Tên viết tắt: **VIMEXCO GAS**

Logo:



Đã được đăng ký tại Cục Sở Hữu Trí Tuệ với quyết định số 5419/QĐ-SHTT ngày 31 tháng 01 năm 2008.

**1.2 Trụ sở, chi nhánh và địa bàn hoạt động của Công ty:****Trụ sở chính**

- Địa chỉ : 52 Lý Thường Kiệt, Phường 1, TP. Vũng Tàu.
- Điện thoại : 064 3512572
- Fax : 064 3512571
- Mã số thuế : 3500755050
- E-mail : [contact@vimexcogas.com.vn](mailto:contact@vimexcogas.com.vn)
- Website : [www.vimexcogas.com.vn](http://www.vimexcogas.com.vn)

**Chi nhánh TP.Hồ Chí Minh**

- Địa chỉ : 110A, Hoàng Hoa Thám, Phường 7, Q. Bình Thạnh, TP.HCM.
- Điện thoại : 08 35153418
- Fax : 08 38410152
- Mã số thuế : 3500755050-001
- E-mail : [contact@vimexcogas.com.vn](mailto:contact@vimexcogas.com.vn)
- Website : [www.vimexcogas.com.vn](http://www.vimexcogas.com.vn)



**Chi nhánh Bình Dương**

Địa chỉ : Ấp Lò Ô, Xã An Tây, Huyện Bến Cát, Tỉnh Bình Dương.

Điện thoại : 0650 3579025

Fax : 0650 3579026

Mã số thuế : 3500755050-002

E-mail : [ktbencat@vimexcogas.com.vn](mailto:ktbencat@vimexcogas.com.vn)

Website : [www.vimexcogas.com.vn](http://www.vimexcogas.com.vn)

**1.3 Lịch sử hoạt động của Công ty:****1.3.1 Những sự kiện quan trọng:**

Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ Dầu khí Vũng Tàu tiền thân là Chi nhánh Công ty Thương mại và Dịch vụ tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu tại thành phố Hồ Chí Minh, được chuyển đổi từ Doanh nghiệp Nhà nước thành Công ty Cổ phần theo Quyết định số 5335/QĐ.UBND ngày 30 tháng 12 năm 2005 của Ủy ban Nhân dân tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu. Công ty được Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần đầu số 4903000272 ngày 21 tháng 7 năm 2006.

Trong quá trình hoạt động kinh doanh, Công ty được cấp các Giấy phép như sau:

- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4903000272 đăng ký thay đổi lần thứ nhất ngày 20 tháng 7 năm 2007 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu cấp, chuẩn y cho việc bổ sung ngành nghề kinh doanh và tăng vốn điều lệ từ 14.000.000.000 VND lên 64.000.000.000 VND;
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 3500755050 đăng ký thay đổi lần thứ hai ngày 30 tháng 9 năm 2008 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu cấp, thay thế cho Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần đầu số 4903000272 ngày 21 tháng 7 năm 2006, chuẩn y cho việc bổ sung ngành nghề kinh doanh và tăng vốn điều lệ từ 64.000.000.000 VND lên 96.000.000.000 VND;
- Giấy chứng nhận đăng ký niêm yết cổ phiếu số 49/2009/GCN-SGDHN ngày 15 tháng 9 năm 2009 do Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội cấp với mã chứng khoán là VMG. Cổ phiếu VMG chính thức giao dịch ngày 30 tháng 9 năm 2009;

- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 3500755050 đăng ký thay đổi lần thứ ba ngày 26 tháng 5 năm 2010 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu cấp, chuẩn y cho việc thay đổi người đại diện pháp luật của Công ty (Chủ tịch Hội đồng Quản trị) từ Ông Nguyễn Xuân Vinh sang Ông Nguyễn Quang Ninh.
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 3500755050 đăng ký thay đổi lần thứ tư ngày 01 tháng 08 năm 2011 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu cấp, chuẩn y cho việc thay đổi người đại diện pháp luật của Công ty (Chủ tịch Hội đồng Quản trị) từ Ông Nguyễn Quang Ninh sang Bà Nguyễn Thị Tân Hoa.

### **1.3.2 Quá trình phát triển:**

#### **▪ Ngành nghề kinh doanh:**

- Sản xuất thực phẩm; Chế biến nông, lâm hải sản xuất khẩu;
- Kinh doanh các mặt hàng tiêu dùng, công nghệ thực phẩm; Kinh doanh nguyên vật liệu phục vụ ngành in;
- Kinh doanh dịch vụ kỹ thuật đo lường và kiểm tra chất lượng các thiết bị dầu khí và chiết nạp gas; Dịch vụ kỹ thuật và cung ứng vật tư, hóa phẩm, thiết bị phụ tùng, thực phẩm và vật dụng khác cho các công tác tìm kiếm, thăm dò, khai thác, chế biến dầu khí; Tổ chức sửa chữa chống ăn mòn giàn khoan biển và phương tiện nổi dầu khí;
- Kinh doanh các dịch vụ khách sạn và du lịch;
- Kinh doanh phương tiện vận tải; Kinh doanh và chiết nạp các sản phẩm khí hóa lỏng (LPG); Kinh doanh xăng dầu; Kinh doanh máy móc thiết bị phục vụ xây dựng; Kinh doanh đồ điện gia dụng; Kinh doanh sắt thép, ống thép, thép phôi, sắt thép xây dựng;
- Kinh doanh bất động sản.

#### **▪ Tình hình hoạt động năm 2011:**

Trong năm 2011, CTCP Thương Mại & Dịch Vụ Dầu khí Vũng Tàu tập trung hoạt động trong lĩnh vực chuyên ngành và là thế mạnh của công ty là kinh doanh và chiết nạp các sản phẩm khí hoá lỏng (LPG).



Tuy nhiên, ảnh hưởng của sự biến động giá LPG, lãi suất đất đỏ, tỷ lệ lạm phát cao, cộng với sự không thống nhất trong nội bộ công ty đã tác động rất lớn đến hoạt động của Vimexco Gas trong năm 2011.

### **1.3.3 Định hướng phát triển:**

#### ▪ Các mục tiêu chủ yếu của Công ty

- Đưa công ty thoát khỏi xu hướng lổ và tiến tới có lãi.
- Thu hồi công nợ đã quá hạn.
- Đảm bảo đạt và vượt kế hoạch về các chỉ tiêu kinh tế chủ yếu trong năm 2012 như: Doanh thu, lợi nhuận, thu nhập của người lao động, nộp ngân sách.
- Đảm bảo việc làm và thực hiện tốt chính sách đối với người lao động.

#### ▪ Chiến lược phát triển trung và dài hạn

- Giữ vững thị trường và khách hàng truyền thống.
- Tập trung phát triển, mở rộng những khách hàng mới.
- Quyết liệt thu hồi công nợ đã quá hạn để tăng cường nguồn vốn lưu động, phục vụ hoạt động kinh doanh của công ty.
- Có kế hoạch đào tạo và đào tạo lại để nâng cao chất lượng nhân lực.
- Nghiên cứu đổi mới cơ cấu tổ chức, tăng cường công tác quản lý, điều hành của công ty cho phù hợp với xu thế phát triển của thị trường.

## **2 BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ:**

Trong năm 2011 HĐQT đã họp tổng cộng có 05 cuộc họp. Sau các cuộc họp, HĐQT đã có các biên bản cuộc họp và nêu rõ các quyết định của HĐQT để Ban Giám Đốc Công ty triển khai.

Ngoài ra, thông qua hệ thống thư điện tử, HĐQT thường xuyên trao đổi thảo luận để giải quyết các vấn đề cấp bách, đáp ứng kịp thời cho việc kinh doanh của Công ty.

Các quyết định của HĐQT đảm bảo đúng theo điều lệ của Công ty và pháp luật hiện hành quy định.

### **2.1 Về hoạt động kinh doanh của Công ty năm 2011:**

Nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh, trong năm 2011, Hội đồng quản trị đã giao cho Ban điều hành công ty phát triển thị trường, tìm kiếm những khách hàng mới, quản lý chặt chẽ chi phí, cắt giảm tối đa những khoản chi không hợp lý, thanh lý tài sản dư thừa tại công ty. Kết quả là doanh thu năm 2011 công ty đạt được 277 tỷ đồng, lợi nhuận gộp đạt 21 tỷ đồng, tỷ lệ lợi nhuận gộp trên doanh thu đạt 7.58% (tăng 30% so với năm 2010), khoản lỗ trong năm 2011 đã giảm đáng kể so với năm 2010 (khoản 66%).

Trong năm 2011, Hội đồng quản trị đã chỉ đạo hoàn tất thủ tục xin cấp Giấy chứng nhận Quyền sở hữu nhà đất với căn nhà số 75 Trưng Nhị, phường 1, thành phố Vũng Tàu, tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu.

Tuy nhiên, trong giai đoạn 6 tháng cuối năm 2011, nội bộ Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2011-2015 gặp nhiều bất đồng ý kiến, dẫn đến công ty gặp rất nhiều khó khăn trong hoạt động kinh doanh cũng như huy động vốn lưu động. Điều này đã khiến công ty không thể đạt được những chỉ tiêu kế hoạch trong năm 2011.

### **2.2 Triển vọng và kế hoạch trong tương lai:**

Năm 2012 được dự đoán là rất khó khăn với nhiều doanh nghiệp khi tình hình kinh tế trì trệ, nhu cầu sụt giảm, lãi suất ngân hàng quá cao và nhiều doanh nghiệp phá sản. Chính vì lý do đó, Hội đồng quản trị cần phải quyết liệt trong việc bảo toàn vốn của công ty, thận trọng trong việc phát triển thị trường nhằm đưa công ty thoát khỏi tình trạng lở, tiến tới có lãi trong hoạt động kinh doanh. Để thực hiện mục tiêu trên, Hội đồng quản trị tập trung chính vào những công việc sau:

- Ổn định, tìm sự đồng thuận cao trong Hội đồng quản trị;
- Không ngừng đổi mới, hoàn thiện công tác quản lý toàn công ty sao cho sử dụng hiệu quả nhất nguồn lực hiện có
- Nâng cao chất lượng phục vụ kinh doanh nhằm tăng cao tính trung thành của khách hàng, tập trung phát triển những khách hàng tiêu thụ 100% hàng của Vimexco Gas;



- Hạn chế tối đa công nợ phát sinh, tập trung thu hồi công nợ xấu phát sinh từ năm 2010 trở về trước.
- HĐQT đề nghị tiếp tục đầu tư thêm 70.000 vỏ bình gas 12kg nâng tổng số vỏ bình lên 300.000 bình (ngị quyết năm 2010 chưa thực hiện được xong), 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 để công ty tăng sản lượng Gas dân dụng

### 3 BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC:

#### 3.1 Báo cáo tình hình tài chính:

Một số chỉ tiêu đánh giá khái quát thực trạng tài chính công ty:

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2011	Năm 2010
<b>Bố trí cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn</b>			
<b><i>Bố trí cơ cấu tài sản</i></b>			
<i>Tài sản ngắn hạn/Tổng tài sản</i>	%	22,76	43,56
<i>Tài sản dài hạn/Tổng tài sản</i>	%	77,24	56,44
<b><i>Bố trí cơ cấu nguồn vốn</i></b>			
<i>Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn</i>	%	42,78	54,81
<i>Nguồn vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn</i>	%	57,22	45,19
<b>Khả năng thanh toán</b>			
<i>Khả năng thanh toán hiện hành</i>	Lần	2,34	1,82
<i>Khả năng thanh toán nhanh</i>	Lần	0,73	0,53
<i>Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn</i>	Lần	0,80	1,00

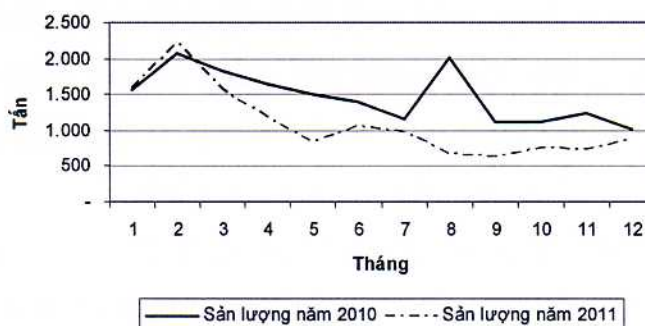
### 3.2 Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh:

2011 là một năm nhiều biến động với tình hình kinh tế giới, đặc biệt là cuộc khủng hoảng năng lượng tại các nước Trung Đông. Thế giới đã nhiều phen tưởng chừng lâm vào cuộc khủng hoảng năng lượng do nguồn cung bị thiếu hụt. Do đó, giá LPG trên thế giới liên tục thay đổi, không theo quy luật nên rất khó dự báo.

Bên cạnh đó, tình hình kinh tế Việt Nam cũng gặp nhiều khó khăn, "sức mua" giảm mạnh, hàng loạt doanh nghiệp buộc phải giải thể, phá sản, nợ lương nhân viên ... Điều đó đã ảnh hưởng không ít đến kết quả kinh doanh của Vimexco Gas.

Kết thúc năm 2011, doanh thu thuần của công ty đạt 275 tỷ đồng (giảm 5% so với năm 2010), tổng sản lượng là 13.047 tấn (đạt 50% kế hoạch), lợi nhuận gộp là 21,13 tỷ đồng (tăng 26% so với năm 2010), mặc dù chịu ảnh hưởng bởi quy định về thời gian phân bổ vô bình từ 20 năm thành 10 năm, trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi nhưng lỗ sau thuế là 13,41 tỷ (giảm 66% so với năm 2010).

SẢN LƯỢNG BÁN RA TRONG NĂM 2010, 2011



Sản lượng và doanh thu trong năm 2011 thấp hơn năm 2010, và không đạt kế hoạch do những nguyên nhân sau:

#### Khách quan:

- Thị trường kinh doanh gas cạnh tranh khốc liệt giữa các thương hiệu gas. Sự cạnh tranh diễn ra xuống đến cấp đại lý. Các đại lý gas "chạy đua và cắn đuôi nhau", liên tục giảm giá để kéo được khách hàng. Do đó, các đại lý liên tục yêu cầu các hãng gas phải hỗ trợ giá để giữ được thị phần.
- Để giảm bớt sự phụ thuộc vào hệ thống phân phối, nhiều Hãng gas đầu tư xây dựng Hệ thống bán lẻ trực tiếp xuống người tiêu dùng, dưới hình thức xây dựng riêng hoặc mua lại toàn bộ/một phần hệ thống bán lẻ hiện hữu.



- Trong năm, các thương hiệu gas lớn (như SP, Petro Việt Nam) cũng đã điều chỉnh khoảng cách giá với các Công ty gas khác làm cho mặt bằng giá chung bị các thương hiệu gas lớn kéo xuống tương đối thấp, hỗ trợ phát triển các trung tâm bán lẻ hoặc liên kết bán lẻ với các cửa hàng và tiến hành bước đầu chương trình chăm sóc đến tận người tiêu dùng.
- Tình trạng gas giả, gas không rõ nguồn gốc tràn lan (thậm chí công khai) khiến cho việc kinh doanh, phân phối của công ty rất khó khăn do không thể cạnh tranh được giá cả với các loại gas này.

Chủ quan:

- Trong năm 2011, Hội đồng quản trị công ty gặp nhiều bất đồng, không thống nhất ý kiến. Vì thế Vimexco Gas không thể huy động nguồn vốn lưu động bên ngoài, không thể mở thư bảo lãnh thanh toán mua hàng. Do đó, công ty buộc phải mua theo từng chuyến, phải trả tiền trước khi nhận hàng. Trong điều kiện thiếu vốn, công ty bán hàng phải thu tiền ngay, không để phát sinh nợ. Chính vì thế Vimexco Gas gặp rất nhiều khó khăn trong việc tăng sản lượng, giữ chân khách hàng.
- Do việc quản lý vỏ bình yếu kém từ trước năm 2010 như cho khách hàng mượn vỏ bình nhưng không có chứng từ giao nhận, nên đến hiện nay, mặc dù đã được đầu tư rất nhiều nhưng vỏ bình của công ty luôn trong tình trạng thiếu hụt. Đây là một trong những nguyên nhân sản lượng không thể tăng được trong năm 2011.
- Do trước đây Ban lãnh đạo cũ của Vimexco gas chỉ tập trung lo phát triển hệ thống khách hàng, hoàn toàn không quan tâm đến vấn đề công nợ của khách hàng. Ngay cả khi đến tài xế xe tải cũng có quyền cho khách hàng mượn nợ, nên khi một loạt các vị trong Ban lãnh Đạo cũ nghĩ việc kéo theo tâm lý một số khách hàng còn có công nợ với Vimexco gas cũng đã chủ động ngưng giao dịch với công ty để né tránh việc trả nợ cho Công ty.
- Hiện nay Vimexco gas chủ yếu phân phối tại thị trường đều thông qua Hệ thống phân phối trung gian như: Trạm chiết nạp, nhà phân phối và ĐL gas, mà hầu hết các Trạm chiết nạp, nhà phân phối và ĐL gas lại phân phối nhiều

thương hiệu, nên mức độ trung thành là không cao (sẵn sàng ngưng mua hàng và giải vỏ bình đi ngay khi lợi nhuận mong đợi chưa được thỏa mãn).

- Chi nhánh Bến Cát của công ty là nơi chiết nạp, phân phối hàng hoá gas Dân dụng ra thị trường. Tuy nhiên, chi nhánh lại được đặt khá xa so với thành phố Hồ Chí Minh (thị trường chính của Vimexco Gas), nên chi phí vận chuyển cao, xoay vòng xe chậm (nhiều xe chỉ đi giao hàng 1 lần/ 1 ngày), hiệu suất thấp, không kịp giao hàng lúc cao điểm.

STT	Nội dung	Đơn vị tính	Thực hiện năm 2010	Thực hiện năm 2011	Kế hoạch năm 2011	Tỷ lệ hoàn thành
1	Sản lượng	Tấn	17.693,45	13.047,09	26.240,00	50%
1.1	Gas Dân dụng	Tấn	11.597,64	8.412,71	16.200,00	52%
1.2	Gas Công nghiệp	Tấn	6.095,81	4.634,38	10.040,00	46%
2	Doanh thu thuần	Tỷ đồng	288,35	275,15	562,52	49%

### 3.3 Kết quả đạt được:

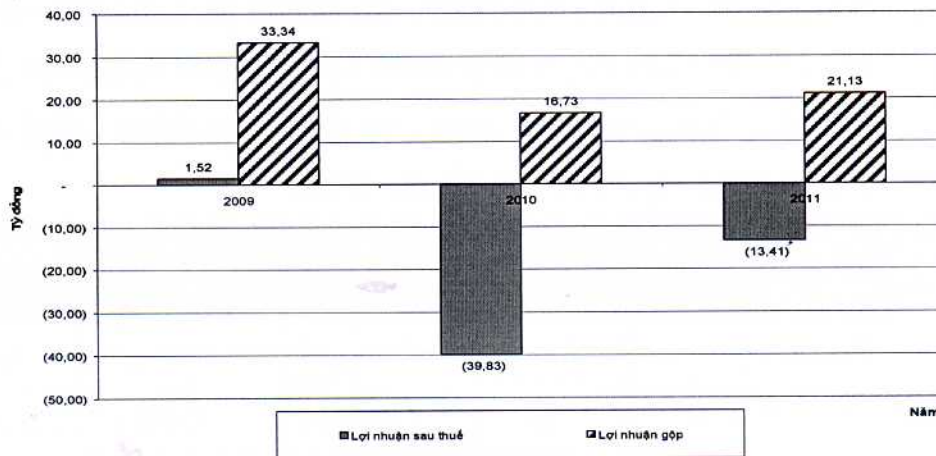
Mặc dù gặp rất nhiều khó khăn như đã nêu ở trên, nhưng Ban điều hành và toàn thể cán bộ công nhân viên công ty Vimexco Gas đã đoàn kết, từng bước phát triển công ty, và đã đạt được một số kết quả sau:

#### 3.3.1 Kết quả kinh doanh:

Chịu ảnh hưởng bởi quy định về thời gian phân bổ vỏ bình từ 20 năm thành 10 năm, trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi, kết quả kinh doanh tuy vẫn chưa cắt được hoàn toàn lỗ trong năm 2011, nhưng khoản lỗ đã giảm đáng kể so với năm 2010 (giảm 66,34%).

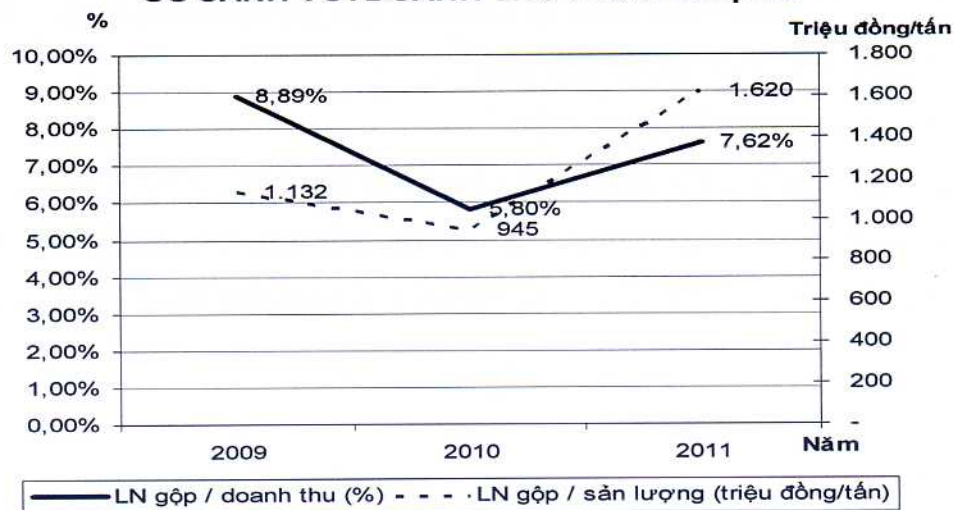


LỢI NHUẬN GIAI ĐOẠN 2009-2011



Tuy sản lượng và doanh thu đều giảm so với năm 2010, nhưng lợi nhuận gộp trong năm 2011 lại cao hơn so với năm 2010 là 26,35%. Điều này càng thể hiện rõ qua tỷ lệ lợi nhuận gộp/sản lượng, lợi nhuận gộp/doanh thu.

LỢI NHUẬN GỘP NĂM 2011 SO SÁNH VỚI DOANH THU & SẢN LƯỢNG



Các nguyên nhân chủ yếu:

- Phòng kinh doanh với chính sách bán hàng linh hoạt, mức hỗ trợ hợp lý, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng nên đã phát triển thêm một số hệ thống khách hàng chuyên bán hàng với tỷ lệ mang thương hiệu Vimexco Gas từ 80% đến 100%. Bên cạnh đó, sự chuyển giao giữa Vinagas và Total gas đã tạo điều kiện cho Vimexcogas tiếp cận và phát triển với một số khách hàng của Vinagas.

- Quan trọng hơn, những khách hàng hiện tại có sản lượng ổn định, trung thành với Vimexco Gas. Do đó, công ty bán hàng với giá tốt hơn so với năm 2010. Điều này làm tăng lợi nhuận gộp trong năm 2011.

### 3.3.2 Cơ cấu doanh thu:

STT	Cơ cấu doanh thu	Năm 2010 (triệu đồng)	Tỷ lệ	Năm 2011 (triệu đồng)	Tỷ lệ
1	Gas Công nghiệp	94.994	32,94%	90.952	33,06%
2	Gas Dân dụng	191.659	66,47%	182.241	66,23%
3	Bán bồn	-	0,00%	243	0,09%
4	Dịch vụ thuê nhà	220	0,08%	131	0,05%
5	Dịch vụ chở thuê	56	0,02%	43	0,02%
6	Dịch vụ thuê kho	1.420	0,49%	1.220	0,44%
7	Dịch vụ bảo trì, lắp đặt hệ thống gas	-	0,00%	317	0,12%
<b>Tổng cộng</b>		<b>288.349</b>		<b>275.147</b>	

Trong năm 2011, Vimexco Gas bán 02 bồn gas cũ, không sử dụng (là hàng hoá cản trở công nợ với công ty Đông Bắc gas trong năm 2008).

Việc thanh lý căn nhà số 38 Lý Tự Trọng, thành phố Vũng Tàu trong năm 2010 đã làm giảm doanh thu cho thuê nhà trong năm 2011.

Trong tháng 09 năm 2011, theo nhu cầu của thị trường và định hướng của Ban điều hành, Vimexco Gas thành lập tổ kỹ thuật – trực thuộc phòng kinh doanh. Bộ phận kỹ thuật có trách nhiệm bảo trì tài sản, vật tư của công ty, đồng thời tập trung phát triển dịch vụ bảo trì, lắp đặt hệ thống gas cho khách hàng. Việc cung cấp dịch vụ nêu trên đã đem về doanh thu 317 triệu đồng, đạt tỷ suất lợi nhuận 106%.

### 3.3.3 Lỗ sau thuế thu nhập doanh nghiệp:

Khoản lỗ sau thuế thu nhập doanh nghiệp trong năm 2011 là 13,4 tỷ đồng, giảm 66,34% so với năm 2010. Khoản lỗ này bao gồm:

- Trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi đối với những khoản nợ phát sinh trước năm 2010: 8,2 tỷ đồng;
- Phân bổ vỏ bình gas: 8 tỷ đồng;
- Khấu hao tài sản cố định: 3,1 tỷ đồng;
- Chi phí phát sinh trước 2011 được phân bổ trong năm 2011: 1,2 tỷ đồng.



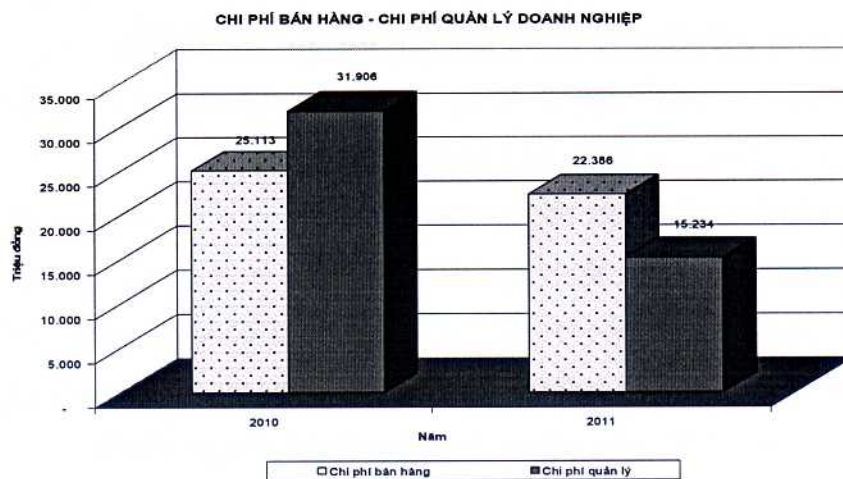
Như vậy, lợi nhuận thực tế của Vimexco Gas là dương, công ty không bị mất vốn trong năm 2011.

### 3.3.4 Quản lý hàng tồn kho:

Trong năm 2011, thực hiện tốt quy định về quy trình quản lý kho tại hai chi nhánh, hiện tượng mất gas không rõ nguyên nhân đã xoá bỏ. Kết quả đạt được như sau:

- Chi nhánh Bến Cát (Bình Dương): Tổng lượng LPG nhập trong năm 2011: 4.302 tấn. Lượng LPG dư là 32,5 tấn. Tỷ lệ LPG dư là 0,76% (Tỷ lệ năm 2010 là 0,57%).
- Kho Gò Dầu (Đồng Nai): Tổng khối lượng nhập LPG năm 2011: 15.050 tấn. Lượng LPG hao hụt trong năm 2011: 41,17 tấn. Tỷ lệ hao hụt LPG: 0,27%. Mức quy định chung của toàn ngành là 0,5%.

### 3.3.5 Chi phí:



Tổng chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2011 là 37,6 tỷ đồng, giảm 34% so với năm 2010, trong đó giảm nhiều nhất là:

*Chi phí trích lập dự phòng phải thu nợ khó đòi:* Giảm 14,4 tỷ đồng (tương đương 64%). Lý do là công ty thực hiện nghiêm túc quy định về quản lý bán hàng, đối chiếu hàng tháng với tất cả khách hàng đang phát sinh giao dịch. Do đó Vimexco Gas không có phát sinh khoản nợ xấu trong năm 2011. Khoản chi phí trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi 8,2 tỷ đồng trong năm 2011 là đối với những khoản nợ xấu đã phát sinh trước năm 2010.

*Xăng dầu xe ô tô:* Giảm 521 triệu đồng (tương đương 14%). Lý do: công ty tiến hành khảo sát các tuyến đường, xây dựng định mức xăng dầu theo đúng thực tế.

*Chi phí nhân viên:* Giảm 3,4 tỷ đồng (tương đương 39%). Lý do: Công ty tiến hành đánh giá lại nhân lực tại từng bộ phận, tinh gọn bộ máy nhân sự sao cho phù hợp với tình hình hiện tại.

*Sửa chữa xe:* Giảm 643 triệu đồng (tương đương 61%). Lý do: Công ty chủ động liên hệ trực tiếp với chủ Garage sửa chữa, hạn chế tối đa tình trạng kê giá sửa chữa, kê khống hạng mục sửa chữa (tình trạng này diễn ra thường xuyên trong giai đoạn trước). Mặt khác, công ty ban hành quy trình sử dụng, bảo dưỡng phương tiện vận tải, lãnh đạo các chi nhánh quản lý thực hiện nghiêm túc quy trình, điều này đã giúp cho phương tiện vận tải được sử dụng đúng kỹ thuật, hạn chế hư hỏng.

### **3.3.6 Công nợ xấu:**

Thực hiện tốt chính sách bán hàng, trong năm 2011, công ty không để phát sinh thêm nợ xấu. Tất cả các giao dịch với khách hàng đều có biên bản đối chiếu hàng tháng, chứng từ đầy đủ.

Trong năm 2011, công ty cũng đã thu hồi được 882,8 triệu đồng công nợ xấu.

Mặt khác, trong năm 2011, công ty cũng đã thu hồi được lượng gas thiếu từ năm 2010 trở về trước của đội xe bồn, với số tiền là 39.311.013 đồng.

### **3.3.7 Chính sách điều hành công ty:**

Trong năm 2011, nhằm hoàn thiện công tác quản lý, Ban điều hành đã ban hành các quy định, quy chế:

- Ban hành nội quy lao động, đã đăng ký với Sở Lao động Thương binh Xã hội tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu;
- Thành lập Công đoàn cơ sở công ty, đã đăng ký với Công Đoàn ngành Công Thương, tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu nhằm bảo vệ quyền lợi cho cán bộ công nhân viên;
- Quy trình chiết nạp gas, quản lý niêm, tem tại CN Bến Cát;
- Quy trình quản lý vỏ bình gas (thống kê, theo dõi vỏ bình theo chủng loại, màu sắc, tình trạng, số seri ...);
- Quy định tuyến đường giao hàng và định mức xăng dầu theo đúng tình hình thực tế;
- Đăng ký kế hoạch nghỉ phép của toàn bộ nhân viên năm 2012 để Ban điều hành chủ động trong việc giao việc, giám sát, đôn đốc công việc.



### **3.4 Vấn đề còn tồn đọng:**

Ngoài những kết quả đạt được nêu trên, trong năm 2011, Vimexco Gas vẫn còn những khó khăn như sau:

#### **3.4.1 Hội đồng quản trị:**

Sau Đại hội cổ đông năm 2011, Hội đồng quản trị phát sinh mâu thuẫn, không thống nhất ý kiến. Sự việc trên đã khiến Vimexco Gas không thể huy động nguồn vốn lưu động bên ngoài, không thể mở thư bảo lãnh thanh toán mua hàng. Đây là nguyên nhân chủ yếu khiến công ty không thể hoàn thành các chỉ tiêu đề ra về sản lượng, doanh thu, lợi nhuận, đầu tư vò bình ...

#### **3.4.2 Công nợ xấu:**

Mặc dù đã thu hồi được 882,8 triệu đồng, nhưng tổng số nợ xấu (phát sinh từ năm 2010) còn quá cao (40,3 tỷ đồng), chiếm 42% vốn điều lệ. Trong đó, công ty đã tiến hành khởi kiện 21 khách hàng (có đầy đủ chứng từ), số tiền là 23,6 tỷ đồng (chiếm 58,6% nợ xấu). Toàn bộ việc khởi kiện đã được toà án giải quyết, bản án có hiệu lực pháp luật và chuyển cơ quan Thi hành án để giải quyết. Tuy nhiên, trong năm 2011, công ty chỉ mới thu hồi được 92 triệu đồng (đối với khách hàng đã khởi kiện). Lý do là khách hàng "chây ỳ", không trả nợ, Vimexco Gas và cơ quan Thi hành án gặp rất nhiều khó khăn trong việc xác định tài sản của khách hàng để cưỡng chế thi hành bản án theo quy định của pháp luật.

Số còn lại do không đủ chứng từ nên công ty chưa thể thu hồi, cũng như yêu cầu cơ quan chức năng để giải quyết.

#### **3.4.3 Chi phí kiểm định, bảo trì, sửa chữa:**

Số lượng vò bình mang thương hiệu Vimexco Gas được tung ra thị trường trong giai đoạn năm 2005-2008 đã đến hạn kiểm định. Bên cạnh đó, phương tiện vận tải đã được đầu tư từ năm 2007 trở về trước, bị khai thác quá mức, không được bảo dưỡng hợp lý nên đã trở nên cũ kỹ, hư hỏng. Do đó, dự kiến trong năm 2012, chi phí để kiểm định, bảo trì, sửa chữa vò bình, phương tiện vận tải sẽ tăng đáng kể.

**3.5 Kế hoạch phát triển trong tương lai:****3.5.1 Cơ sở và nguyên tắc lập kế hoạch:**

Căn cứ vào thực hiện năm 2011, đánh giá mặt đạt được và mặt còn tồn đọng trong năm, căn cứ vào thực trạng tình hình hiện nay của VIMEXCO GAS, xây dựng kế hoạch theo định hướng khả thi, hướng về thị trường.

**3.5.2 Định hướng và chỉ tiêu kế hoạch năm 2012:****3.5.2.1 Định hướng chung:**

Mục tiêu đầu tiên và chi phối mọi hoạt động của công ty là thoát khỏi tình trạng lỗ và có lãi.

Tiếp tục tập trung củng cố và hoàn thiện cơ chế quản lý mới theo quan điểm phải quản lý và hoạt động theo quy trình, hệ thống, từng bước chuyên nghiệp hóa.

Hoạt động kinh doanh theo định hướng phải đảm bảo phát triển bền vững, bảo toàn và tăng trưởng vốn.

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.

Tăng sản lượng để 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.

**3.5.2.2 Chỉ tiêu kế hoạch tổng hợp trong năm 2012:**



	Sản lượng thực hiện 2011 (tấn)				Kế hoạch năm 2012 (tấn)				% sản lượng tăng so năm 2011 năm 2012
	Dân dụng	Công nghiệp	Trạm Chiết	Cộng	Dân dụng	Công nghiệp	Trạm chiết	Cộng	
Tháng 1	489.5	607.2	491	1,587.7	347	221	342	910	57%
Tháng 2	415.9	1,315	493.3	2,224.2	364	232	352	949	43%
Tháng 3	416.6	667.7	489.4	1,573.7	383	244	363	989	63%
Tháng 4	404.3	294.6	469.8	1,168.7	402	256	374	1,031	88%
Tháng 5	310.5	190.6	326.7	827.8	422	269	385	1,075	130%
Tháng 6	335.9	353.1	362.5	1,051.5	443	282	396	1,122	107%
Tháng 7	307.5	284.5	380.7	972.7	465	296	408	1,170	120%
Tháng 8	320	204.1	148.4	672.5	488	311	420	1,220	181%
Tháng 9	276.3	157.9	185.8	620	513	327	433	1,273	205%
Tháng 10	289.8	161.5	293	744.3	538	343	446	1,328	178%
Tháng 11	250.5	187.2	292.1	729.8	565	360	459	1,385	190%
Tháng 12	330.5	210.7	331.9	873.1	594	378	473	1,445	166%
<b>Tổng cộng</b>	<b>4,147</b>	<b>4,634</b>	<b>4,265</b>	<b>13,046</b>	<b>5,524</b>	<b>3,521</b>	<b>4,852</b>	<b>13,897</b>	<b>107%</b>

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch 2012
<b>Sản lượng</b>	<b>Tấn</b>	<b>13.897</b>
Dân dụng	Tấn	10.376
Công nghiệp	Tấn	3.521
<b>Doanh thu thuần</b>	<b>Triệu đồng</b>	<b>298.827</b>
Giá vốn	Triệu đồng	269.564
<b>Lợi nhuận gộp</b>	<b>Triệu đồng</b>	<b>29.263</b>
Doanh thu tài chính	Triệu đồng	100
Tổng định phí	Triệu đồng	18.328
Tổng biến phí	Triệu đồng	13.461
Dự phòng năm 2012	Triệu đồng	3.200
Chi phí khác	Triệu đồng	2.000
Thu nhập khác	Triệu đồng	11.800
Lợi nhuận khác	Triệu đồng	9.800
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>Triệu đồng</b>	<b>4.174</b>
Thuế TNDN	Triệu đồng	1.700
<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>Triệu đồng</b>	<b>2.474</b>

### 3.5.2.3 Biện pháp thực hiện:

#### **a. Về Hội đồng quản trị:**

Các thành viên trong Hội đồng quản trị chủ động liên hệ, giải quyết những khó khăn, tìm sự đồng thuận để có thể chung sức "vực dậy công ty".

Ban điều hành chủ động gửi công văn đến các cơ quan chức năng, đến các cổ đông để xin ý kiến giải quyết trong trường hợp các thành viên trong Hội đồng quản trị chưa tìm được tiếng nói chung.

#### **b. Về thu hồi công nợ cũ**

Thường xuyên kết hợp với cơ quan chức năng trong việc xác định tài sản của khách hàng để thi hành những bản án đã có hiệu lực pháp luật.

Tập hợp, thống kê, kiểm tra lại chứng từ lưu trữ tại công ty để có cơ sở đối chiếu với khách hàng, thu hồi công nợ cũ. Trường hợp nếu đã có đầy đủ chứng từ nhưng khách hàng không chịu trả nợ, công ty chủ động liên hệ với cơ quan chức năng để hỗ trợ việc thu hồi nợ, bảo vệ lợi ích hợp pháp của công ty. Theo kế hoạch, trong năm 2012 sẽ khởi kiện thêm 5 khách hàng (đã tập hợp đầy đủ chứng từ) với tổng số tiền khoản 2 tỷ đồng.

#### **c. Về thị trường:**

Tập trung củng cố phát triển thị trường TP. HCM và các tỉnh lân cận với các mảng, như :

##### **b.1 Đối với mảng Gas Dân dụng:**

- Củng cố và thu hồi công nợ tồn đọng đối với khách hàng không lấy hàng.
- Theo dõi giám sát hàng ngày việc bán hàng, thanh toán của khách hàng và báo cáo của giao nhận tài xế, không để mất sản lượng đã đề ra và không kiểm soát được công nợ khách hàng.
- Thường xuyên giám sát thăm hỏi khách hàng ít nhất tuần 3 lần.
- Theo dõi được 100% sản lượng và công nợ của khách hàng.
- Lập cơ sở dữ liệu cho toàn khu vực TP. HCM. Tiếp xúc để ghi nhận thông tin và chào hàng, qua đó vẽ bản đồ thị trường khu vực phân phối.
- Tập trung phát triển đến những vùng trắng thị trường tại TP.HCM và các tỉnh lân cận.



- Xây dựng chương trình bán hàng đối với khách hàng bán 80 - 100% thị phần Vimexcogas.
- Thường xuyên bám sát thị trường nhằm phát hiện và ngăn chặn tình trạng hàng gian, hàng giả.

### ***b.2 Đối với mảng Gas sử dụng trực tiếp và Gas Công nghiệp:***

- Củng cố và thu hồi công nợ tồn đọng đối với khách hàng không lấy hàng..
- Theo dõi giám sát hàng ngày việc bán hàng, thanh toán của khách hàng và báo cáo của giao nhận tài xế không để mất sản lượng đã đề ra và kiểm soát được công nợ tiền gas, vỏ bình khách hàng.
- Thường xuyên giám sát thăm hỏi khách hàng ít nhất tuần 1 lần.
- Theo dõi được 100% sản lượng và công nợ của khách hàng.
- Phối hợp với bộ phận kỹ thuật chăm sóc khách hàng, lên chương trình bảo trì, bảo dưỡng định kỳ cho khách hàng.
- Triển khai với khách hàng và giám sát chặt quy trình giao nhận hàng hóa theo đúng chuẩn.
- Tăng cường công tác giám sát nhân viên tài xế - giao nhận, trong việc thực hiện dịch vụ giao hàng và cân gas thu hồi theo đúng quy trình ban hành.
- Rà soát lại công nợ quá hạn của khách hàng để thu hồi tiền hàng và vỏ bình đúng theo tinh thần hợp đồng..
- Đàm phán với khách hàng về phương thức thanh toán tiền ngay có thưởng hoặc được giảm giá bán.
- Phát triển khách hàng mới phải trong vòng kiểm soát – an toàn về thanh toán: bán hàng có điều kiện - chính sách ưu đãi về giá cho những khách hàng công nghiệp có sản lượng lớn và hoặc thanh toán lành mạnh (ưu tiên thanh toán bằng chuyển khoản/thanh toán ngay).

### ***b.3 Đối với mảng Trạm chiết nạp và nhà phân phối:***

- Xây dựng chương trình khuyến mãi đối với từng trạm chiết nạp và nhà phân phối theo đặc điểm khu vực để nâng sản lượng bán tại Bình Dương, Bình Phước, Đồng Nai và thành phố Hồ Chí Minh.
- Nhằm hết khách hàng của trạm chiết nạp và nhà phân phối để hỏi khách hàng, kích thích đại lý nhận hàng và nắm bắt tình hình thị trường gas.

- Theo dõi được 100% sản lượng và công nợ của khách hàng.
- Tăng cường theo dõi việc sang chiết lậu của các đại lý, các trạm chiết để giữ thị trường.

***b.4 Đối với mảng dịch vụ lắp đặt, bảo trì hệ thống gas:***

- Trong giai đoạn đầu, duy trì những khách hàng hiện có nhằm nâng cao chất lượng chăm sóc khách hàng, đồng thời tạo thêm nguồn thu cho công ty.
- Từng bước xây dựng tổ kỹ thuật, hướng đến thành lập bộ phận kỹ thuật. Thường xuyên đào tạo, tập huấn nhằm nâng cao tay nghề.
- Tăng cường tiếp thị, tìm kiếm khách hàng mới. Từng bước xây dựng thành mảng kinh doanh chính, song song với việc kinh doanh LPG.
- Xây dựng chính sách khoán, khen thưởng dựa theo mức lợi nhuận thu được cho bộ phận kỹ thuật.

***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.
- 70.000 vỏ bình 12kg để mở rộng thị trường Gas dân dụng (thực hiện tiếp nghị quyết 2010 dở dang).

***e. Tiếp tục triển khai thực hiện theo đúng nội dung nghị định 107, 105 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.

#### **4 BÁO CÁO TÀI CHÍNH:**

Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011 của công ty đã được công ty TNHH Kiểm toán – Tư vấn Đất Việt kiểm toán theo quy định của pháp luật.



**5 BÀN GIẢI TRÌNH BÁO CÁO TÀI CHÍNH VÀ BÁO CÁO KIỂM TOÁN:****5.1 Kiểm toán độc lập****5.1.1 Đơn vị kiểm toán độc lập:**

Công ty TNHH Kiểm toán – Tư vấn Đất Việt.

Địa chỉ: 02 Huỳnh Khương Ninh, phường Đa Cao, quận 1, thành phố Hồ Chí Minh.

**5.1.2 Ý kiến kiểm toán độc lập:**

Theo ý kiến Chúng tôi, ngoại trừ ảnh hưởng của việc chưa phản ánh vào Kết quả hoạt động kinh doanh chi phí lãi vay của khoản vay ngắn hạn đã quá hạn thanh toán như thỏa thuận được đề cập bên trên và ảnh hưởng của các hạn chế nêu trên (nếu có) đến một số chỉ tiêu trên Báo cáo tài chính, các chỉ tiêu còn lại trên Báo cáo tài chính đề cập đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Thương mại và Dịch vụ Dầu khí Vũng Tàu tại thời điểm ngày 31 tháng 12 năm 2011, kết quả hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, đồng thời phù hợp với Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Hệ thống kế toán Việt Nam và các qui định pháp lý có liên quan.

Cùng với việc không đưa thêm ý kiến ngoài trừ, Chúng tôi xin lưu ý người đọc Báo cáo một số vấn đề sau:

Như được trình bày tại Thuyết minh số V.1: Công ty kinh doanh thua lỗ 13.409.401.770 VND trong năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011. Tại ngày này, nợ ngắn hạn của Công ty đã vượt hơn tài sản ngắn hạn một khoản 8.214.709.372 VND;

Quyền sử dụng đất của kho Bến Cát vẫn do ông Lê Quý Bình, Thành viên Hội đồng Quản trị, đại diện Công ty đứng tên, giá trị còn lại của quyền sử dụng đất này tại ngày 31 tháng 12 năm 2011 là 3.345.735.792 VND (xem Thuyết minh số VI.8);

Quyền sử dụng đất của căn nhà số 54 Lý Thường Kiệt, phường 1, thành phố Vũng Tàu đã có Quyết định số 393/QĐ-UBND ngày 5 tháng 3 năm 2012 của Ủy ban Nhân dân tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu thu hồi lại để chuyển trả cho chủ sở hữu trước đây. Trong Quyết định này, Công ty chỉ được nhận lại 30.287.631 VND, phần giá trị còn lại của căn nhà do Công ty đứng ra tự xây dựng sau này. Tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, giá trị còn lại trên sổ sách kế toán của phần xây dựng căn nhà và quyền sử dụng đất của căn nhà này tương ứng là 227.940.781 VND và 932.560.000 VND (đây là khoản thuế nhà đất tính trên

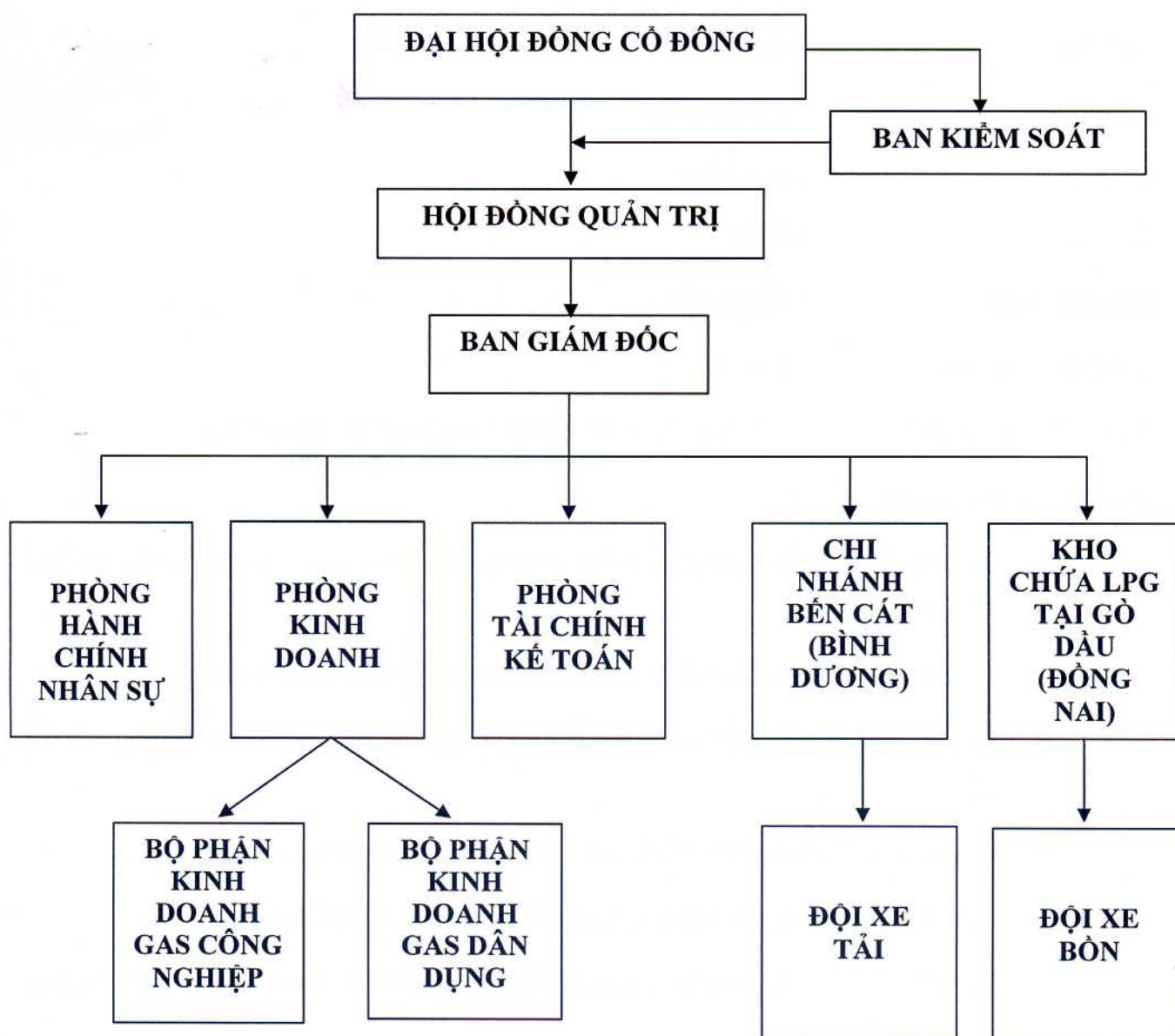
quyền sử dụng đất của căn nhà chưa nộp. Hiện Công ty đã gửi Công văn lên Ủy ban Nhân dân tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu để khiếu nại quyết định thu hồi này (xem Thuyết minh số VI.8).

Tùy thuộc vào sự nhìn nhận của các bên liên quan, kết quả của các sự kiện trên có thể sẽ thay đổi tình hình tài chính của Công ty.

## 5.2 Kiểm toán nội bộ: không có

## 6 TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ:

### 6.1 Cơ cấu tổ chức của công ty





**6.2 Danh sách thành viên Ban điều hành hiện nay:**

<b>STT</b>	<b>Họ và tên</b>	<b>Chức vụ</b>
1	Nguyễn Quang Ninh	Tổng giám đốc
2	Đặng Trần Hồng Quân	Kế toán trưởng

**Tóm tắt lý lịch của các cá nhân trong Ban điều hành:*****Tổng giám đốc – Nguyễn Quang Ninh***

- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 27/09/1963
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Nguyên quán : Hưng Yên
- Trình độ học vấn : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế ngành Thương Nghiệp Vật Tư

***Quá trình công tác*** :

- Từ năm 1991 đến năm 1997: Đội trưởng đội xây dựng – Công ty Xây lắp 394 – Binh Đoàn II.
- Từ năm 1997 đến năm 2001: Giám đốc công ty Gas Hoàng Long.
- Từ năm 2001 đến năm 2003: Giám đốc CN công ty DV Du lịch Đường sắt Hà Nội.
- Từ năm 2003 đến năm 2006: Giám đốc công ty TNHH Gas Đồng Tiến.
- Từ năm 2006 đến năm 2009: Giám đốc công ty TNHH Gas An Thuận.
- Từ tháng 11/2010 đến nay: Tổng giám đốc CTCP Thương Mại & Dịch Vụ Dầu Khí Vũng Tàu.

**Kế toán trưởng – Đặng Trần Hồng Quân**

Giới tính : Nam  
Ngày tháng năm sinh : 21/07/1983  
Quốc tịch : Việt Nam  
Dân tộc : Kinh  
Nguyên quán : Tiền Giang  
Trình độ học vấn : 12/12  
Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế

**Quá trình công tác :**

- Từ tháng 09/2005 đến T06/2010: nhân viên kế toán CTCP Hoá – Dược phẩm Mekophar.
- Từ tháng 06/2010 đến T11/2010: kế toán tổng hợp CTCP Thương mại & Dịch vụ Dầu Khí Vũng Tàu.
- Từ tháng 11/2010 đến nay: Kế toán trưởng CTCP Thương mại & Dịch vụ Dầu Khí Vũng Tàu.

**6.3 Thay đổi Tổng Giám đốc điều hành trong năm:** Không

**6.4 Quyền lợi của Ban Giám đốc:**

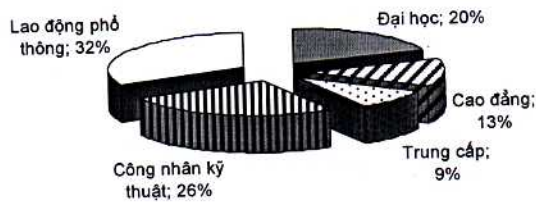
Tiền lương, thưởng của Ban Giám đốc và các quyền lợi khác của Ban Giám đốc được thực hiện theo quy định của công ty.

**6.5 Số lượng cán bộ, nhân viên:**

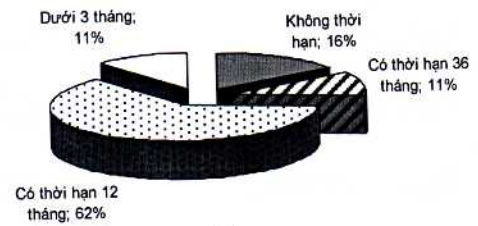
- ❖ Tổng số cán bộ nhân viên tính đến ngày 31/12 là 76 người, trong đó có 19 nữ.



**CƠ CẤU NHÂN SỰ THEO TRÌNH ĐỘ**



**CƠ CẤU NHÂN SỰ THEO HỢP ĐỒNG LAO ĐỘNG**



❖ Tình hình biến động nhân sự trong năm 2011:

STT	Bộ phận	Đơn vị tính	Đầu năm	Tăng trong năm	Giảm trong năm	Cuối năm
1	Văn phòng	Người	29	21	18	32
2	Chi nhánh Bến Cát	Người	35	8	13	30
3	Kho Gò Dầu	Người	17	3	5	15
4	<b>Toàn công ty</b>	<b>Người</b>	<b>81</b>	<b>32</b>	<b>36</b>	<b>77</b>

**6.6 Những thay đổi trong năm 2011:**

- **Chủ tịch HĐQT:** Ngày 14/07/2011, bà Nguyễn Thị Tân Hoa giữ chức chủ tịch HĐQT, thay thế ông Nguyễn Quang Ninh
- **Thành viên HĐQT:** ông Nguyễn Xuân Vinh, bà Trương Thị Đàm, bà Trương Thị Thu Hà thôi đảm nhiệm vị trí thành viên HĐQT (hết nhiệm kỳ). Ông Lê Quý Bình, bà Đỗ Thị Thanh Hương tham gia HĐQT nhiệm kỳ mới (2011-2015)
- **Phó Tổng giám đốc:** Ngày 01/05/2011, ông Nguyễn Phúc Khánh được bổ nhiệm chức vụ Phó Tổng giám đốc. Ngày 16/12/2011, ông Nguyễn Phúc Khánh thôi giữ chức vụ Phó tổng giám đốc (Nghỉ việc vì lý do cá nhân). Công ty chưa tuyển được người thay thế.

**7 THÔNG TIN QUẢN TRỊ CÔNG TY:*****Thành viên Hội đồng quản trị:***

STT	Họ và tên	Chức vụ	Ghi chú
1	Nguyễn Thị Tân Hoa	Chủ tịch	Thành viên độc lập
2	Ông Nguyễn Quang Ninh	Phó Chủ tịch	
3	Bà Đỗ Thị Thanh Hương	Thành viên	Thành viên độc lập
4	Bà Đặng Thị Ngọc Chi	Thành viên	Thành viên độc lập
5	Ông Lê Quý Bình	Thành viên	Thành viên độc lập

***Thành viên Ban Kiểm Soát:***

STT	Họ và tên	Chức vụ	Ghi chú
1	Bà Trần Thị My	Trưởng ban	
2	Bà Nguyễn Bùi Tịnh Thanh	Thành viên	Thành viên độc lập
3	Ông Huỳnh Sơn Tùng	Thành viên	Thành viên độc lập

**Hoạt động của HĐQT:** Định hướng, theo dõi và chỉ đạo các hoạt động của Tổng Công ty, định kỳ (hoặc bất thường) HĐQT tổ chức họp một lần để trực tiếp nghe Tổng Giám Đốc báo cáo tình hình hoạt động của Tổng công ty, những kiến nghị của Tổng Giám Đốc, quyết định những vấn đề lớn mang tính chiến lược, định hướng của Tổng Công ty.

**Hoạt động của Ban kiểm soát:** Kiểm soát định kỳ hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng công ty, lập báo cáo trình HĐQT để xin ý kiến chỉ đạo, kết hợp với HĐQT tổ chức họp để đánh giá, góp ý cho Ban điều hành Tổng công ty kịp thời chấn chỉnh các hoạt động theo đúng kế hoạch và đúng nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên.

**Kế hoạch để tăng cường hiệu quả trong hoạt động quản trị công ty:** tiếp tục thực hiện quản trị chặt chẽ, toàn diện và đồng bộ các hoạt động SX-KD. Xây dựng và bổ sung hoàn chỉnh các dự án phát triển công ty theo nội dung nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông.



**Thù lao, các khoản lợi ích khác và chi phí cho từng thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát:** Thực hiện theo đúng Nghị Quyết số 01/2011/NQ-ĐHĐCĐ ngày 28/06/2011 của Đại Hội Đồng Cổ Đông, cụ thể:

▪ **Hội Đồng Quản Trị :**

- Chủ tịch : 5.000.000 đồng/người/tháng
- Thành viên : 4.000.000 đồng/người/tháng

▪ **Ban Kiểm Soát :**

- Trưởng ban : 4.000.000 đồng/người/tháng
- Thành viên : 3.000.000 đồng/người/tháng

**Giao dịch của cổ đông nội bộ/ cổ đông lớn và người liên quan:**

- Giao dịch cổ phiếu:

STT	Người thực hiện giao dịch	Quan hệ với cổ đông nội bộ/ cổ đông lớn	Số cổ phiếu sở hữu đầu năm		Số cổ phiếu sở hữu cuối năm		Lý do tăng, giảm (mua, bán, chuyển đổi, thưởng...)
			Số cổ phiếu	Tỷ lệ	Số cổ phiếu	Tỷ lệ	
1	Nguyễn Quang Ninh	Cổ đông nội bộ	12.000	0,13%	249.500	2,6%	Gia tăng tỷ lệ sở hữu cổ phiếu.
2	Tổng công ty cổ phần Bảo Minh	Cổ đông nội bộ	500.000	5,21%	10.900	0,11%	Giải quyết nhu cầu vốn công ty.
3	Đặng Ngọc Chi	Cổ đông nội bộ	150.000	1,56%	100.000	1,04%	Giải quyết nhu cầu tài chính cá nhân.
4	Đỗ Thị Thanh Hương	Cổ đông lớn			1.000.000	10,42%	Gia tăng tỷ lệ sở hữu cổ phiếu
5	Nguyễn Quốc Duy	Chồng của bà Đỗ Thị Thanh Hương			5.800	0,06%	
6	Vũ Thiết Hoàng	Con của bà Đỗ Thị Thanh Hương			25.600	0,27%	

- Các giao dịch khác (các giao dịch của cổ đông nội bộ/ cổ đông lớn và người liên quan với chính Công ty):

- Giao dịch mua bán gas với công ty TNHH An Thuận (Công ty liên quan đến ông Nguyễn Quang Ninh – Phó Chủ tịch HĐQT).
- Giao dịch mua bán gas với công ty TNHH TM DV Thanh Bình Rạng Đông (Công ty liên quan đến ông Lê Quý Bình – thành viên HĐQT).

Nơi nhận:

- \_ UBCKNN
- \_ SGDCKHN
- \_ Lưu công ty





## MỤC LỤC

<b>1 THÔNG TIN CHUNG:</b> .....	1
1.1 Tên Công ty : .....	1
1.2 Trụ sở, chi nhánh và địa bàn hoạt động của Công ty:.....	1
1.3 Lịch sử hoạt động của Công ty: .....	2
1.3.1 Những sự kiện quan trọng: .....	2
1.3.2 Quá trình phát triển:.....	3
1.3.3 Định hướng phát triển:.....	4
<b>2 BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ:</b> .....	4
2.1 Về hoạt động kinh doanh của Công ty năm 2011: .....	5
2.2 Triển vọng và kế hoạch trong tương lai: .....	5
<b>3 BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC:</b> .....	6
3.1 Báo cáo tình hình tài chính:.....	6
3.2 Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh: .....	7
3.3 Kết quả đạt được: .....	9
3.3.1 Kết quả kinh doanh: .....	9
3.3.2 Cơ cấu doanh thu: .....	11
3.3.3 Lỗ sau thuế thu nhập doanh nghiệp:.....	11
3.3.4 Quản lý hàng tồn kho: .....	12
3.3.5 Chi phí:.....	12
3.3.6 Công nợ xấu: .....	13
3.3.7 Chính sách điều hành công ty: .....	13
3.4 Vấn đề còn tồn đọng: .....	14
3.4.1 Hội đồng quản trị:.....	14
3.4.2 Công nợ xấu: .....	14
3.4.3 Chi phí kiểm định, bảo trì, sửa chữa:.....	14
3.5 Kế hoạch phát triển trong tương lai:.....	15
3.5.1 Cơ sở và nguyên tắc lập kế hoạch:.....	15
3.5.2 Định hướng và chỉ tiêu kế hoạch năm 2012: .....	15
3.5.2.1 Định hướng chung:.....	15
3.5.2.2 Chỉ tiêu kế hoạch tổng hợp trong năm 2012: .....	15
3.5.2.3 Biện pháp thực hiện: .....	17
<b>4 BÁO CÁO TÀI CHÍNH:</b> .....	19
<b>5 BÀN GIẢI TRÌNH BÁO CÁO TÀI CHÍNH VÀ BÁO CÁO KIỂM TOÁN:</b> .....	20
5.1 Kiểm toán độc lập.....	20
5.1.1 Đơn vị kiểm toán độc lập:.....	20
Công ty TNHH Kiểm toán – Tư vấn Đất Việt. ....	20
Địa chỉ: 02 Huỳnh Khương Ninh, phường Đa Cao, quận 1, thành phố Hồ Chí Minh. ....	20
5.1.2 Ý kiến kiểm toán độc lập: .....	20
5.2 Kiểm toán nội bộ: không có.....	21
<b>6 TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ:</b> .....	21
6.1 Cơ cấu tổ chức của công ty .....	21
6.2 Danh sách thành viên Ban điều hành hiện nay:.....	22
6.3 Thay đổi Tổng Giám đốc điều hành trong năm: Không.....	23
6.4 Quyền lợi của Ban Giám đốc: .....	23

6.5	Số lượng cán bộ, nhân viên:.....	23
6.6	Những thay đổi trong năm 2011:.....	24
<b>7</b>	<b>THÔNG TIN QUẢN TRỊ CÔNG TY:</b> .....	<b>25</b>