

UBND TỈNH ĐỒNG THÁP
CTY TNHH MỘT THÀNH VIÊN
THƯƠNG MẠI DẦU KHÍ ĐT

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Số: 015/QĐ-HĐTV-TMDK

Đồng Tháp, ngày 29 tháng 03 năm 2018

QUYẾT ĐỊNH

Về việc ban hành kế hoạch kinh doanh và đầu tư phát triển năm 2018

HỘI ĐỒNG THÀNH VIÊN CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN THƯƠNG MẠI DẦU KHÍ ĐỒNG THÁP

Căn cứ Luật Doanh nghiệp năm 2014 đã được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa XIII, kỳ họp thứ 8 thông qua ngày 26/11/2014;

Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty mẹ - Công ty TNHH một thành viên Thương mại Dầu khí Đồng Tháp được Ủy ban Nhân dân tỉnh Đồng Tháp phê duyệt theo Quyết định số 1048/QĐ-UBND-HC ngày 27/10/2014;

Căn cứ Biên bản họp số ____/BB.HĐTV ngày 06/02/2018 của Hội đồng thành viên Công ty TNHH một thành viên Thương mại Dầu khí Đồng Tháp về việc thống nhất kế hoạch kinh doanh và đầu tư phát triển năm 2018 của Công ty để trình UBND Tỉnh phê duyệt;

Căn cứ Công văn số 128/UBND-KTTH ngày 15/03/2018 của UBND tỉnh Đồng Tháp về việc kế hoạch sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển năm 2018;

Căn cứ Phương án cổ phần hóa Công ty đã được UBND tỉnh phê duyệt,

QUYẾT ĐỊNH:

Điều 1. Ban hành kế hoạch kinh doanh và đầu tư phát triển năm 2018 của Công ty TNHH một thành viên Thương mại Dầu khí Đồng Tháp (có kế hoạch chi tiết kèm theo)

Điều 2. Quyết định này có hiệu lực kể từ ngày ký.

Điều 3. Người đại diện pháp luật của Công ty, các thành viên Hội đồng thành viên, Ban điều hành Công ty chịu trách nhiệm thi hành Quyết định này.

Nơi nhận:

- HĐTV Cty (để biết);
- Như Điều 4;
- Lưu: VT Cty.

TM. HỘI ĐỒNG THÀNH VIÊN
CHỦ TỊCH



Trần Quang Sĩ

Đồng Tháp, ngày 29 tháng 3 năm 2018.

KẾ HOẠCH

SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2018

1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh:

- Kế hoạch chỉ tiêu sản lượng chính:

- Số lượng mua vào 1.100.000 m³ bao gồm nhập khẩu đạt hạn mức tối thiểu do Bộ Công Thương giao, mua của Nhà Máy lọc dầu Dung Quất theo thoả thuận hai bên nhằm đảm bảo nguồn hàng cung cấp cho hệ thống phân phối. Trong đó :

+ Nhập kinh doanh : 350.000 m³ (theo đăng ký Quota nhập khẩu tối thiểu –BCT).

+ Tạm nhập tái xuất : 215.000 m³.

+ Mua trong nước: 400.000 m³

+ Mua bổ sung dự kiến: 135.000 m³

- Kế hoạch và kết quả sản xuất kinh doanh cả năm 2018:

+ Tổng Số lượng bán ra xăng dầu các loại bao gồm trong nước và tái xuất:
1.100.000 m³

+ Dầu nhớt: 260.000 lít

+ Doanh thu: 11.300 tỷ đồng;

+ Lợi nhuận trước thuế: 100 tỷ đồng;

+ Lợi nhuận sau thuế: 80 tỷ đồng

+ Nộp ngân sách: 3.150 tỷ đồng .

- Kế hoạch phát triển thị trường và sản phẩm :

- Phát triển thị trường: Ổn định hệ thống hiện có là các tổng đại lý và đại lý đã gắn bó và tiếp tục gắn bó với công ty trong thời gian tới; tập trung phát triển thị trường miền Đông, mở rộng thị trường Miền Trung. Đối với thị trường tái xuất, củng cố, giữ vững thị trường Campuchia.

+ Trong năm 2018 nghiên cứu hợp tác chế biến dầu nhớt tại Việt Nam vào năm 2019.

2. Kế hoạch đầu tư phát triển:



a). Kế hoạch đầu tư các dự án giai đoạn kỳ kế hoạch: 2018

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Tổng mức đầu tư	Kế hoạch 2018
I-	ĐẦU TƯ XÂY DỰNG		616.499.000.000	540.506.000.000
1	Đầu tư xây dựng mới:	đồng	527.299.000.000	451.306.000.000
a	Kho Long Bình Tân		87.299.000.000	53.306.000.000
b	Kho đầu mối hậu giang		290.000.000.000	265.000.000.000
C	Phát triển CHBLXD		100.000.000.000	100.000.000.000
d	Văn Phòng Công ty		50.000.000.000	33.000.000.000
2	Đầu tư xd nâng cấp, sửa chữa:	đồng	89.200.000.000	89.200.000.000
a	Nâng cấp bồn T4,T5 kho PK		44.000.000.000	44.000.000.000
b	Cần nhập tàu biển kho Phước khánh		15.000.000.000	15.000.000.000
c	Một số hạn mục kho TQT		1.500.000.000	1.500.000.000
d	Nâng cấp sửa chữa 05 CHXD		16.700.000.000	16.700.000.000
e	Nâng cấp KH Hoà Bình		12.000.000.000	12.000.000.000
II	ĐẦU TƯ TÀI CHÍNH	đồng	95.670.000.000	95.670.000.000
1	Mua cổ phần 2 Cty CP tại Miền Đông Nam Bộ		67.300.000.000	67.300.000.000
2	Mua cổ phần tại Cty Cơ khí xây dựng Đồng Tháp		5.670.000.000	5.670.000.000
3	Tặng vốn cổ phần tại cty con		22.700.000.000	22.700.000.000
	TỔNG CỘNG		712.169.000.000	636.176.000.000

b). Kế hoạch và kết quả đầu tư đến năm cuối kỳ kế hoạch.

- Kho xăng dầu đầu mối Hậu Giang: Hoàn tất nhận chuyển nhượng dự án và QSDĐ trong quý I trị giá 70,3 tỷ đồng, tiếp theo là các thủ tục đầu tư để khởi công xây dựng đầu năm 2019;

- Kho đầu mối Long Bình Tân: Tiếp tục thực hiện chuyển mục đích sử dụng đất, các thủ tục xin Giấy phép xây dựng trong Quý I, triển khai thi công đầu Quý II, dự kiến hoàn thành trong Quý IV/2018;

- Tiếp tục đầu tư nâng cấp Bồn T4, T 5 hoặc đầu tư thêm bồn mới tại kho Phước Khánh (bằng công nghệ móng bồn D-Box) để đảm bảo cơ cấu đủ mặt hàng;

- Cùng với việc hoàn tất thủ tục nâng cấp để cảng Phước Khánh tiếp nhận tàu biển trọng tải trên 40.000 tấn cập bến thường xuyên, sẽ đầu tư cần nhập tàu biển bán tự động trị giá khoảng 15 tỷ đồng;

- Đầu tư thêm Hệ thống pha chế xăng E5 tại kho Trần Quốc Toàn theo công nghệ intank hoặc inline; Trong quý I/2018.

- Phòng Thí nghiệm xăng dầu: Trong năm 2018, Petimex phải tự đầu tư hoặc liên kết đầu tư tại Kho Phước Khánh để đáp ứng nhu cầu Giấy phép pha chế xăng E 5 ;

- Đến cuối năm 2018, xây dựng hoàn thành 04 cửa hàng xăng dầu đã nhận chuyển nhượng xong QSDĐ chi phí khoảng 20 tỷ. Ngoài ra, có thể mua thêm cửa hàng hoặc nhận chuyển nhượng QSDĐ để đầu tư tại TP.HCM, Cần Thơ, Đồng Tháp;

- Đầu tư nâng cấp hoàn tất các cửa hàng ĐT 34, Thốt Nốt, Tầm Vu, An Phong, Ngãi Tứ, Quận 12 tổng chi phí khoảng 16,7 tỷ đồng;

- Văn phòng mới: Nếu trúng đấu giá sẽ hoàn tất các thủ tục đầu tư để khởi công xây dựng trong Quý IV-2018;

- Để giữ vững thị trường bán buôn tại Miền Đông sẽ mua thêm cổ phần tại 1 Công ty liên kết và mua cổ phần chi phối tại Tổng Đại lý bằng hình thức đấu giá theo chủ trương đã được UBND tỉnh duyệt. Góp tăng vốn tại Công ty CP TM Dầu khí Cửu Long.

- Mua lại cổ phần tại Công ty CP cơ khí xây dựng Đồng Tháp nhằm cơ cấu lại tài sản phục vụ cho Tổng Kho xăng dầu và cửa hàng bán lẻ xăng dầu.

III. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

Kinh doanh xăng dầu và các sản phẩm dầu mỏ là chủ lực, đây là mặt hàng nhập khẩu trực tiếp giá cả chịu ảnh hưởng của thị trường thế giới. Do đó, nhu cầu về vốn rất lớn để đảm bảo cung cấp đầy đủ cho nhu cầu thị trường và hoàn thành tốt chỉ tiêu kế hoạch được giao Cty TNHH MTV Thương mại Dầu Khí ĐT đưa ra các giải pháp thực hiện như sau :

1. Giải pháp về tài chính:

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

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

- Tiếp tục cơ cấu lại một số tài sản để tạo nguồn vốn tái đầu tư tài sản cố định: Thực hiện thoái vốn đầu tư ở một số công ty khi có chủ trương như Du lịch ĐT, Mekongtrans, Viễn Thông ĐT, Docimexco...; thanh lý tài sản, đất đai không có nhu cầu sử dụng, thanh lý các tài sản không cần dùng, cho thuê tài sản, thu cổ tức nhằm thu hồi lại vốn phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh và tái đầu tư các dự án nêu trên.

- Tăng cường công tác tiết giảm chi phí để nâng cao năng lực cạnh tranh: Tiếp tục tìm giải pháp để tiết giảm chi phí trung gian như hạn chế thấp nhất chi phí luân chuyển hàng hoá, thuê kho, như bán hàng tại kho đầu mối để hạn chế chi phí thuê kho, phí hao hụt thuê kho, phí vận chuyển ...

2. Giải pháp về nhập khẩu:

- Tăng cường công tác dự báo và ứng phó với biến động của giá dầu thế giới.

- Cân đối hài hoà, tối ưu việc nhập khẩu và mua hàng các nhà máy lọc dầu trong nước. Theo hướng đa dạng hóa nguồn hàng cung cấp và nhiều phương pháp tính giá nhằm tránh rủi ro

về giá, chủ động trong việc lựa chọn nguồn hàng với giá có lợi nhất mang lại hiệu quả cho Công ty. Chú trọng khai thác tối ưu nguồn hàng sẽ mua từ kho ngoại quan xăng dầu Phước Khánh.

- Đảm bảo nguồn hàng, thường xuyên kiểm tra, theo dõi dự đoán nhu cầu của thị trường để nhập hàng và giữ mức tồn kho phù hợp cho cung ứng, không để đứt nguồn hàng và mang lại hiệu quả cao nhất.

3. Giải pháp marketing

- Áp dụng chính sách bán hàng linh hoạt, theo sát giá bán, chiết khấu, hoa hồng trên thị trường, tăng cường công tác tham mưu dự báo, dự đoán, tăng cường mối quan hệ với cơ quan hữu quan trong điều hành giá bán lẻ, các chính sách tài khóa, thuế xuất nhập khẩu để mang lại hiệu quả cao hơn trong điều hành kinh doanh...

- Chính sách chất lượng hàng hóa: Giải quyết triệt để khiếu nại của khách hàng về chất lượng hàng hóa để giữ uy tín của công ty và tạo lòng tin cho khách hàng mới.

- Chính sách chăm sóc khách hàng: Hàng năm khen thưởng cho những khách hàng có sản lượng mua bình quân ổn định, thanh toán tốt và đúng hợp đồng tham quan du lịch trong nước, ngoài nước...

- Nâng cao chất lượng dịch vụ - thỏa mãn nhu cầu khách hàng: Phong cách phục vụ trong giao nhận hàng hóa nhanh chóng kịp thời, đảm bảo chất lượng sản phẩm, vị trí kho thuận tiện.

4. Giải pháp nguồn nhân lực:

- Tiếp tục đào tạo và bồi dưỡng kiến thức về kỹ năng thuyết trình, kỹ năng giao tiếp, chăm sóc khách hàng, đào tạo kỹ thuật dầu nhờn, pha chế xăng dầu tại Bangchak Thái Lan cho CBCNV .

- Ưu tiên đào tạo trình độ ngoại ngữ cho đội ngũ cán bộ trẻ để đáp ứng yêu cầu phát triển của Công ty trong thời gian tới.

- Cơ cấu lại bộ máy tổ chức tinh gọn, linh hoạt hơn.

5. Giải pháp công nghệ - kỹ thuật:

- Nghiên cứu để có thể pha chế xăng E 5 từ nhiều nguồn đầu vào khác nhau thay vì chỉ bao gồm xăng khoáng RON 92 và ethanol như hiện nay để nhằm giảm giá thành sản phẩm.

- Ứng dụng công nghệ mới trong xây dựng như công nghệ móng D-Box vào xây dựng bồn xăng dầu để giảm giá thành xây dựng.

- Đưa công nghệ phần mềm tin học trong quản lý hàng hóa, tổ chức nhận sự...

6. Giải pháp về quản lý điều hành:

- Thực hiện cổ phần hóa Công ty theo đúng lộ trình chỉ đạo của UBND tỉnh, cũng cố tổ chức bộ máy để phù hợp với tình hình mới của Công ty. - Tiếp tục áp dụng, nâng cấp công tác quản lý chung theo tiêu chuẩn ISO 9001:2015 và theo hệ thống quản lý chuyên ngành xăng dầu theo tiêu chuẩn ISO/TS29001:2010.

- Từng bước áp dụng công nghệ quản lý tự động tại các kho xăng dầu.

7. Giải pháp khác:

Để thực hiện hoàn thành mục tiêu nhiệm vụ được giao Công ty sẽ tập trung thực hiện đồng bộ các giải pháp như sau :

- Tăng cường sự phối hợp giữa cấp Ủy Đảng, lãnh đạo chuyên môn, tổ chức đoàn thể và các đơn vị trực thuộc, Công ty thành viên, phấn đấu thực hiện hoàn thành các chỉ tiêu đề ra.

- Nâng cao trách nhiệm của người đứng đầu tại các đơn vị trực thuộc, Công ty thành viên trong công tác quản lý, điều hành tại đơn vị. Đồng thời tăng cường công tác đào tạo, bồi dưỡng về chuyên môn nghiệp vụ, nâng cao trình độ lý luận chính trị nhằm nâng cao bản lĩnh trong kinh doanh.

- Thường xuyên thực hiện tốt công tác an toàn vệ sinh lao động, phòng chống cháy nổ, bảo vệ môi trường xanh- sạch- đẹp.

- Tiếp tục đầu tư mở rộng hệ thống các cửa hàng bán lẻ trong tỉnh và ngoài tỉnh, củng cố các địa điểm hiện có cửa hàng của Công ty nhằm gia tăng sản lượng ổn định thị trường.

- Phân công tính trách nhiệm cho từng phòng ban về kết quả công việc của mình để đạt kết quả cao nhất và là cơ sở để xét thi đua cho phòng ban đó.

BIỂU CÁC CHỈ TIÊU SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2018

TT	Các Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch
1	Sản phẩm chủ yếu xăng dầu	M ³ , tấn	1.100.000
	- Nội địa		885.000
	- Tái xuất		215.000
2	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	11.300
3	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	100
4	Nộp ngân sách	Tỷ đồng	3.150
5	Tổng vốn đầu tư	Tỷ đồng	636,1
6	Kim ngạch xuất xuất	1.000 USD	
7	Các chỉ tiêu khác		

Trên đây là kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch đầu tư phát triển năm 2018. đã được phê duyệt trong phương án cổ phần Hóa để Công ty thực hiện.

**TM. HỘI ĐỒNG THÀNH VIÊN
CHỦ TỊCH**



Trần Quang Sĩ