

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

I. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2013

Năm 2013, nền kinh tế cả nước vẫn còn gặp nhiều khó khăn do tác động của cuộc suy thoái từ những năm trước đó. Chính phủ đã ban hành nhiều chính sách, giải pháp để kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, đồng thời thúc đẩy nền kinh tế cả nước phát triển. Kết quả là lạm phát cơ bản đã được khống chế, lãi suất cho vay đã hạ và ở mức ổn định. Tuy nhiên, về phía các doanh nghiệp, thị trường tiêu thụ rất yếu do người dân thắt chặt chi tiêu, các doanh nghiệp tái cơ cấu, các dự án giãn hoặc dừng tiến độ. Đồng thời, nợ xấu ở các doanh nghiệp vẫn ở mức cao và mang tính dây chuyền khiến cho nhiều đơn vị rơi vào cảnh khủng hoảng trầm trọng, nhiều doanh nghiệp đứng trước nguy cơ giải thể, phá sản.

Trước những khó khăn, thử thách đó, ngay từ đầu năm 2013, Ban lãnh đạo Tổng công ty Cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Dầu khí (Petrosetco) đã triển khai nhiều giải pháp, tổ chức thực hiện nhiều chương trình hành động, phát động nhiều phong trào thi đua, đồng thời tập trung chỉ đạo một cách quyết liệt, huy động mọi nguồn lực nhằm duy trì và phát triển các hoạt động kinh doanh hiện có, đẩy mạnh công tác marketing tìm kiếm khách hàng và phát triển các loại hình kinh doanh mới, thực hiện triệt để công tác tiết giảm chi phí nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Kết quả là sau một năm nỗ lực phấn đấu của toàn thể CBCNV, cùng với sự hỗ trợ và chỉ đạo sát sao của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam (Tập đoàn), sự ủng hộ, tin dùng của khách hàng, Petrosetco đã hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch năm 2013.

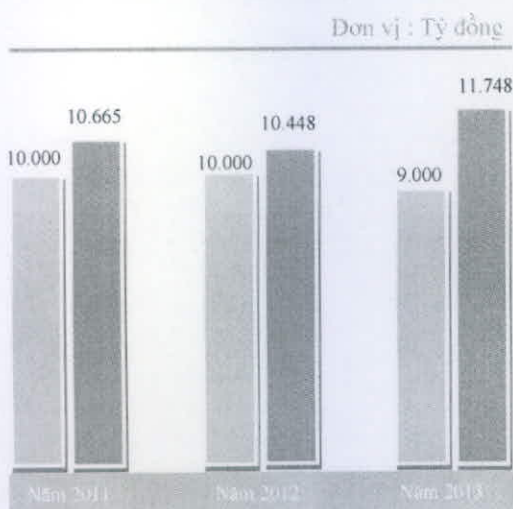
Chỉ tiêu	Đvt	TH 2012	KH 2013	TH 2013	Tỷ lệ (%)	
		1	2	3	4=3/2	5=3/1
Doanh thu	Tỷ đồng	10,448	9,000	11,748	112%	131%
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	306	240	280	92%	117%
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	213	180	196	92%	109%

- Doanh thu hợp nhất năm 2013 đạt **11.748** tỷ đồng, bằng 131% kế hoạch năm, bằng 112% so với cùng kỳ năm 2012.

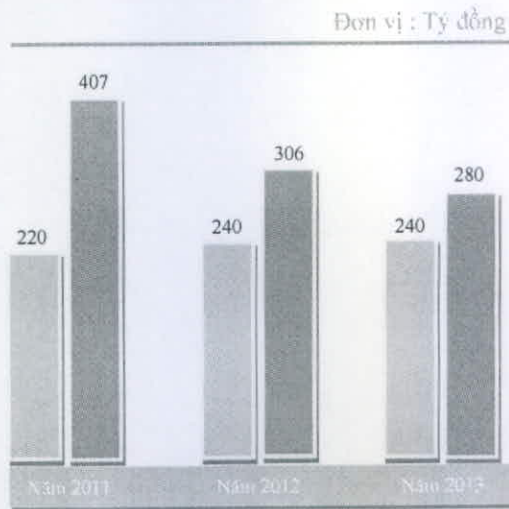
- Lợi nhuận hợp nhất trước thuế năm 2013 đạt **280** tỷ đồng, bằng 117% kế hoạch năm, bằng 92% so với cùng kỳ năm 2012.
- Lợi nhuận hợp nhất sau thuế năm 2013 đạt **196** tỷ đồng, bằng 109% kế hoạch năm, bằng 92% so với cùng kỳ năm 2012.

KẾT QUẢ KINH DOANH 2011-2013

Doanh thu kế hoạch và thực hiện 2011-2013



Lợi nhuận kế hoạch và thực hiện 2011-2013



■ Kế hoạch ■ Thực hiện

1. Kết quả kinh doanh theo từng mảng hoạt động

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	TH 2012	KH 2013	TH 2013	Tỷ trọng 2013	Tỷ lệ (%)	
	1	2	3		3/1	3/2
Tổng doanh thu, trong đó:	10,448	9,000	11,748	100%	112%	131%
Thương mại và Phân phối	9,207	7,850	10,492	89%	114%	134%
Dịch vụ Dầu Khí	960	880	960	8%	100%	109%
Dịch vụ quản lý và khai thác bất động sản	281	270	296	3%	105%	110%
Hoạt động khác	-	-	-	-	-	-
Tổng lợi nhuận, trong đó:	306	240	280	100%	92%	117%
Thương mại và Phân phối	189	150	167	60%	88%	111%
Dịch vụ Dầu Khí	52	45	53	19%	103%	119%
Dịch vụ quản lý và khai thác bất động sản	37	25	25	9%	68%	101%
Hoạt động khác	28	20	35	12%	125%	175%



1.1. Thương mại và phân phối

Dịch vụ thương mại và phân phối tiếp tục là mảng kinh doanh chủ đạo, chiếm tỷ trọng 89% tổng doanh thu và 60% tổng lợi nhuận của Petrosetco. Trong năm 2013, các mặt hàng chính được Tổng công ty phân phối bao gồm điện thoại di động, máy tính xách tay, linh kiện điện tử, vật tư thiết bị cho ngành dầu khí, hạt nhựa PP, LPG, xơ sợi, phân bón và sản lát. Bên cạnh đó, trong năm 2013, Petrosetco đã thành lập đơn vị mới để phát triển mảng bán lẻ các thiết bị viễn thông. Chi tiết các loại hình kinh doanh như sau:

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	TH 2012	KH 2013	TH 2013	Tỷ trọng 2013	Tỷ lệ (%)	
	1	2	3	4	3/1	3/2
Tổng doanh thu, trong đó:	9,207	7,850	10,492	100%	114%	134%
Điện thoại	3,883	3,800	4,766	45%	123%	125%
Sản phẩm IT và linh kiện điện tử	2,095	1,500	2,159	21%	103%	144%
Cung ứng vật tư thiết bị dầu khí	843	550	955	9%	113%	174%
Nguyên liệu dầu khí và khác	2,386	2,000	2,613	25%	110%	131%
Tổng lợi nhuận, trong đó:	189.0	150.0	167.0	100%	88%	111%
Điện thoại	144.4	111.0	102.2	61%	71%	92%
Sản phẩm IT và linh kiện điện tử	19.8	19	46.2	28%	233%	243%
Cung ứng vật tư thiết bị dầu khí	6.7	6	6.3	4%	94%	105%
Nguyên liệu dầu khí và khác	18.1	14.0	12.3	7%	68%	88%

+ Điện thoại di động và các sản phẩm công nghệ thông tin

Với bộ máy nhân sự chuyên nghiệp, mạng lưới kinh doanh rộng khắp và ngày càng phát triển, Petrosetco hiện nay được xem là một trong những đơn vị hàng đầu trong lĩnh vực phân phối thiết bị viễn thông và sản phẩm công nghệ thông tin tại Việt Nam. Hiện tại mảng kinh này do các đơn vị thành viên là Công ty CP Dịch vụ Phân phối Tổng hợp Dầu khí (PSD), Công ty CP Hội Tụ Thông Minh (Smartcom) và Công ty CP Dịch vụ Bán lẻ Dầu khí (Petro Retail) phụ trách với hơn 1.500 đại lý lớn, nhỏ trên khắp cả nước.

Năm 2013, hoạt động này gặp khá nhiều khó khăn do sức mua của thị trường suy yếu, cạnh tranh gay gắt giữa các thương hiệu cũng như giữa các nhà phân phối khiến cho rủi ro tồn kho tăng cao, hiệu quả kinh doanh suy giảm. Để đối phó với tình hình trên, Petrosetco đã chủ động đề ra nhiều giải pháp như mở rộng và đa dạng

hóa các mặt hàng phân phối, đẩy mạnh marketing, khuyến mại để thúc đẩy bán hàng... song song với việc rà soát, thu hồi các khoản công nợ khó đòi.

Kết quả hoạt động năm 2013

Năm 2013, bên cạnh việc hoàn thiện và ổn định hoạt động phân phối đối với thương hiệu cũ, Petrosetco đã phân phối thêm nhiều sản phẩm mới như: điện thoại di động HTC, điện thoại di động Gionee, phụ kiện viễn thông khác...

Năm 2013 cũng đánh dấu việc mở rộng kinh và đa dạng hóa kinh doanh của Petrosetco thông qua các hoạt động như:

- Tham gia vào thị trường phân phối các sản phẩm phần mềm/bản quyền thông qua việc hợp tác với thương hiệu Microsoft.
- Đẩy mạnh tham gia vào thị trường cung cấp sản phẩm/dịch vụ cho khách hàng doanh nghiệp, dự án.
- Đẩy mạnh hoạt động bán lẻ thông qua việc thành lập Công ty Cổ phần Dịch vụ Bán lẻ Dầu khí (Petro Retail).

Với những biện pháp trên đã giúp mảng kinh doanh này mang lại 6.925 tỷ đồng doanh thu và 148 tỷ đồng lợi nhuận trước thuế. Bên cạnh đó, hệ thống, mạng lưới phân phối của Tổng công ty ngày càng được hoàn thiện, mở rộng và mối quan hệ hợp tác với các nhà sản xuất ngày càng được thắt chặt.

+ Cung ứng vật tư thiết bị

Hoạt động cung cấp vật tư thiết bị chuyên ngành dầu khí được Petrosetco thực hiện ổn định trong những năm qua với các khách hàng truyền thống như Vietsovpetro, PTSC-MC...

Trong năm qua, do nhiều dự án trong ngành bị giãn tiến độ nên đã ảnh hưởng phần nào đến thị trường vật tư thiết bị. Mặt khác, cạnh tranh trong đấu thầu ngày càng tăng khiến cho hoạt động cung cấp vật tư thiết bị của Petrosetco gặp rất nhiều khó khăn.

Để đối phó với tình trạng trên, Tổng công ty đã không ngừng củng cố mối quan hệ hợp tác với các khách hàng đầu ra. Đồng thời tăng cường sự hợp tác với các nhà cung cấp đầu vào, các nhà sản xuất trang thiết bị chuyên ngành dầu khí có uy tín trên thế giới thông qua hợp đồng đại lý.

Kết quả, năm 2013, Petrosetco đã tham gia chào 170 gói thầu. Tỷ lệ trúng thầu đạt 20%, với các khách hàng lớn như Vietsovpetro, PTSC-MC, Lamson JOC, Cuulong JOC, PCVL.

+ Phân phối hạt nhựa Polypropylen

Trong năm 2013, Tổng công ty đã phân phối khoảng 35.000 tấn PP, vượt 10% so với kế hoạch, đóng góp khoảng 10% trong tổng doanh thu của Tổng công ty. Do Nhà máy lọc dầu Dung Quất thường xuyên ngừng hoạt động để bảo dưỡng nên Tổng công ty đã tiến hành nhập khẩu một lượng nhỏ PP để cung cấp ổn định cho các khách hàng trong nước.

+ Phân phối xơ sợi

Năm 2013, Petrosetco tiếp tục thử nghiệm phân phối xơ sợi của nhà máy xơ sợi Đình Vũ. Tính đến hết năm, Petrosetco đã phân phối khoảng 4.000 tấn xơ sợi. Tổng công ty đã không ngừng hoàn thiện và mở rộng hệ thống phân phối nhằm nâng cao năng lực và công suất phân phối để tiêu thụ tốt lượng xơ sợi khi nhà máy xơ sợi Đình Vũ đi vào hoạt động thương mại.

+ Phân phối LPG

Petrosetco tiếp tục phân phối ổn định LPG từ Nhà máy Lọc dầu Dung Quất. Năm 2013, Petrosetco đã thực hiện phân phối khoảng 38.000 tấn LPG, bằng 122% kế hoạch năm. Trong năm nay, giá LPG liên tục biến động gây khó khăn cho các đơn vị phân phối. Công tác dự báo thị trường đã được Petrosetco thực hiện tốt, góp phần giảm thiểu rủi ro và nâng cao tính ổn định cho hoạt động kinh doanh này.

1.2. Dịch vụ Dầu khí

Đây là mảng kinh doanh truyền thống của Tổng công ty, tuy doanh thu và lợi nhuận đạt tỷ trọng chưa cao nhưng lại đảm bảo việc làm cho gần 2.000 người lao động. Các loại hình kinh doanh chính của mảng này bao gồm dịch vụ catering, dịch vụ vận chuyển, dịch vụ logistics, và một số dịch vụ nhỏ lẻ khác. Cụ thể:

Doanh thu và lợi nhuận mảng dịch vụ dầu khí

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	TH	KH	TH	Tỷ trọng	Tỷ lệ (%)	
	2012	2013	2013		2013	3/1
	1	2	3			
Tổng doanh thu, trong đó:	960	880	960	100%	100%	109%
Dịch vụ Catering	670	670	723	75%	108%	108%
Dịch vụ Logistics và vận chuyển	195	150	159	17%	82%	106%
Dịch vụ lao động và khác	95	60	78	8%	82%	130%
Tổng lợi nhuận, trong đó:	52	45	53.4	100%	103%	103%
Dịch vụ Catering	30	28	28.8	54%	96%	96%
Dịch vụ Logistics và vận chuyển	14	12	13.5	25%	96%	96%

+ Dịch vụ Catering

Hiện nay Tổng công ty đang cung cấp dịch vụ cho 65 công trình trong và ngoài ngành dầu khí như PVD, Seadrill, Cửu Long JOC, JVPC, Đại Hùng, Modec, Rowon, KNOC, PTSC PPS, PTSC POS, Diamond Offshore... và 07 công trình trên bờ như NCS, Phú Mỹ 2, Phú Mỹ 2.2, Phú Mỹ 3, STX, Odim, PVGas. Ngoài ra, Tổng Công ty còn cung cấp hàng hóa, thực phẩm cho gần 50 tàu các loại, thuộc đội tàu dịch vụ của VSP, PTSC, PV Trans và tàu dịch vụ nước ngoài.

Tận dụng ưu thế về chất lượng dịch vụ và thương hiệu sẵn có, năm 2013 Petrosetco đã ký thêm được các hợp đồng mới như Ocean General, giàn Hải Thạch, giàn Mộc Tinh, giàn Nagar 2, Hakuru 11...

Petrosetco tiếp tục sử dụng tích hợp 2 hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008 và HACCP cho dịch vụ Catering. Do đó, công tác an toàn lao động, an toàn vệ sinh thực phẩm luôn được chú trọng và đạt kết quả tốt.

Trong thời gian qua, công tác tiếp thị mở rộng thị trường luôn được tích cực thực hiện. Vì vậy, dịch vụ đời sống trên các công trình biển, bờ của Petrosetco được nhiều nhà thầu trong và ngoài nước quan tâm. Qua đó, Tổng công ty đã liên tiếp ký kết hợp đồng cung cấp dịch vụ catering, dịch vụ đời sống với các nhà thầu trong và ngoài nước.

+ Dịch vụ vận chuyển

Tổng công ty vẫn thực hiện tốt và an toàn nhiệm vụ vận chuyển đưa đón cán bộ, lãnh đạo Tập đoàn Dầu khí Việt Nam tại hai khu vực là thành phố Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh với đội xe gồm 75 chiếc.

+ Dịch vụ logistics

Đây là mảng kinh doanh cần ít vốn đầu tư nhưng mang lại hiệu quả cao. Trong năm 2013, Petrosetco thực hiện tốt các dịch vụ hậu cần như thông quan hàng hóa xuất nhập cảnh, đổi ca, vận tải đa phương thức quốc tế.... Đồng thời, mảng vận tải siêu trường siêu trọng cũng thực hiện được các dự án lớn như hạ thủy thành công khối chân đế (jackets) cho giàn Thăng Long, Đông Đô, dự án Sư tử vàng Đông Bắc, giàn Diamond...

1.3. Quản lý và khai thác bất động sản

Tổng công ty tiếp tục vận hành, quản lý an toàn và hiệu quả các tòa nhà đã được Tập đoàn và Đơn vị thành viên giao tại Hà Nội, Đà Nẵng và Thành phố Hồ Chí Minh, cũng như các tòa nhà của Tổng công ty.

Chỉ tiêu	TH	KH	TH	Tỷ trọng 2013	Tỷ lệ (%)	
	2012	2013	2013		3/1	3/2
	1	2	3			
Tổng doanh thu, trong đó:	281	270	296	100%	105%	110%
Dịch vụ Quản lý & khai thác tòa nhà	220	210	211	71%	96%	100%
Dịch vụ khách sạn và mặt bằng	61	60	85	29%	139%	142%
Tổng lợi nhuận, trong đó:	37	25	25.2	100%	68%	101%
Dịch vụ Quản lý & khai thác tòa nhà	22	20	15.6	62%	71%	78%
Dịch vụ khách sạn và mặt bằng	15	5	9.6	38%	64%	192%

Trong năm 2013, do khó khăn của nền kinh tế đã khiến một số khách hàng thực hiện cắt giảm chi phí: thu hẹp sản xuất kinh doanh, không tiếp tục sử dụng một số dịch vụ tại các tòa nhà (tòa nhà PV Gas; tòa nhà PVFC 22 Ngô Quyền), do đó đã khiến doanh thu và lợi nhuận của loại hình dịch vụ quản lý cao ốc văn phòng suy giảm so với các năm trước.

Trước những khó khăn đó, Petrosetco đã tập trung nâng cao chất lượng cung cấp dịch vụ, đồng thời thực hiện tiết giảm tối đa các chi phí để đảm bảo duy trì hiệu quả như các năm trước.

Kết quả thực hiện năm 2013:

Hoàn thành việc xây dựng kế hoạch bảo trì, bảo dưỡng, sửa chữa và thay thế thiết bị cho các hệ thống kỹ thuật tại Tòa nhà 18 Láng Hạ theo quy định tại Hợp đồng quản lý, vận hành tòa nhà giai đoạn 2012-2017 ký kết giữa Tập đoàn và đơn vị thành viên của Petrosetco là Công ty PSA.

Hoàn thành ký kết Phụ lục điều chỉnh thời hạn và giá trị hợp đồng với các đơn vị làm việc tại Tòa nhà Viện Dầu khí Việt Nam.

Hoàn thành ký kết Phụ lục gia hạn Hợp đồng cung cấp dịch vụ tại Nhà khách 46 Trương Định với Tập đoàn (thời hạn 05 năm) và Hợp đồng cung cấp dịch vụ quản lý, vận hành Tòa nhà 22 Ngô Quyền với PVFC (thời hạn 01 năm).

Bước đầu tiếp nhận quản lý, khai thác Khu nhà ở và Dịch vụ phục vụ Liên hợp Lọc – Hóa dầu Nghi Sơn (Khu 25ha).

2. Tình hình triển khai công tác đầu tư

Đánh giá chung: năm 2013 nhìn chung hoạt động đầu tư của Petrosetco đã được thu gọn đáng kể. Do tác động của thị trường, nên trong năm qua, Petrosetco

tập trung vào các hoạt động sản xuất kinh doanh chủ lực và chỉ duy trì các hoạt động chuẩn bị đầu tư của dự án cao ốc Cape Pearl tại Thanh Đa, Bình Thạnh, TPHCM.

Công tác chuẩn bị đầu tư, quản lý dự án và giám sát đầu tư đều được thực hiện theo đúng quy định của luật đầu tư, luật xây dựng, luật đấu thầu, các văn bản hướng dẫn thi hành và các văn bản hướng dẫn của Tập đoàn.

Đầu tư tài chính: Trong năm 2013, Petrosetco cũng đã góp thêm 10 tỷ đồng để tăng vốn điều lệ Công ty Smartcom (Petrosetco giữ 50% vốn) từ 10 tỷ đồng lên 30 tỷ đồng. Đồng thời, tháng 4/2013, Petrosetco đã góp 7,65 tỷ đồng để thành lập Công ty CP Dịch vụ Bán lẻ Dầu khí (Petro Retail- Petrosetco giữ 51% vốn) để triển khai hoạt động kinh doanh bán lẻ các thiết bị viễn thông và công nghệ thông tin.

II. BÁO CÁO TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

1. TÀI SẢN – NGUỒN VỐN

Tài sản- Nguồn vốn	ĐVT	2009	2010	2011	2012	2013
Tổng tài sản	Tỷ đồng	3.094	4.381	4.110	4.267	6,239
- Tài sản ngắn hạn	Tỷ đồng	2.755	3.604	3.314	3.654	5,661
- Tài sản dài hạn	Tỷ đồng	339	777	796	613	577
Vốn chủ sở hữu	Tỷ đồng	736	1.103	1.212	1.241	1,233
Lợi ích cổ đông thiểu số	Tỷ đồng	108	15	74	89	135
Tổng nợ phải trả	Tỷ đồng	2.250	3.263	2.825	2.936	4,870
<i>Trong đó: vốn vay</i>	Tỷ đồng	1.382	1.847	1.435	1.418	3,132
Vốn vay/Tổng nguồn vốn	%	44,7%	42,2%	34,9%	33,2%	50,2%

1.1 Tổng tài sản

Tổng tài sản của PETROSETCO tính đến thời điểm 31/12/2013 là 6.239 tỷ đồng, tăng 46,2% so với năm 2012 chủ yếu do hàng tồn kho và lượng tiền mặt và các khoản tương đương tiền tăng đáng kể; trong đó, tài sản ngắn hạn là 5.661 tỷ đồng chiếm 91% tổng tài sản. PETROSETCO là công ty thuộc ngành dịch vụ nên cơ cấu tài sản trong đó tài sản ngắn hạn chiếm đa số được đánh giá hợp lý.

1.1.1 Tài sản ngắn hạn

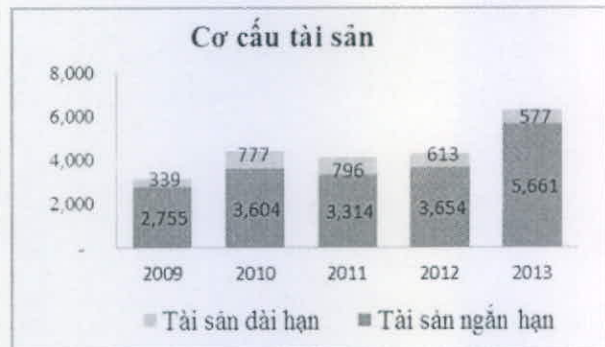
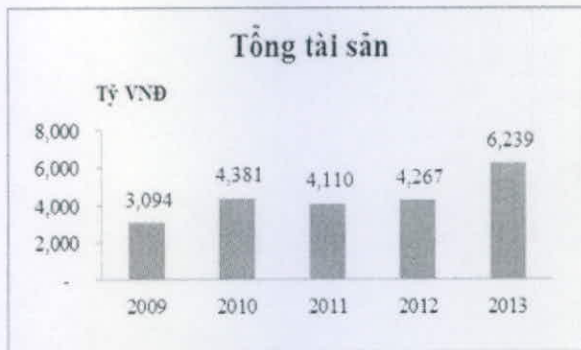
Tính đến cuối kỳ năm 2013, tổng tài sản ngắn hạn của PETROSETCO là 5.661 tỷ đồng; tăng 55% tương đương tăng gần 2.007 tỷ đồng chủ yếu do trong năm 2013 tiền và các khoản tương đương tiền của PETROSETCO đã tăng lên một mức đáng kể, cụ thể tăng 971 tỷ đồng tương đương gấp 1,86 lần cùng kỳ năm ngoái; bên cạnh đó, hàng tồn kho tăng (84% tương đương 860 tỷ đồng) so với năm 2012 từ mức 1.024 tỷ đồng lên 1.884 tỷ đồng. Nguyên nhân chính là do việc chuyển từ phân phối cho Nokia sang phân phối cho Samsung,

PETROSETCO cuối năm 2012 đã giảm toàn bộ lượng hàng tồn kho Nokia và sang năm 2013 tăng lượng hàng hóa từ Samsung.

1.1.2 Tài sản dài hạn

Tổng tài sản dài hạn giảm 6% tương đương 36 tỷ đồng so với năm 2012 chủ yếu do 2 lý do chính như sau:

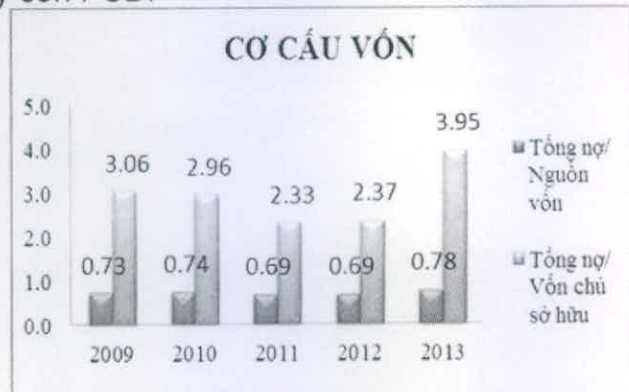
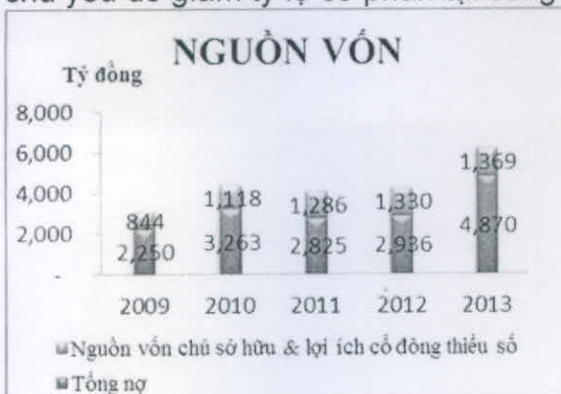
- Đầu tư tài chính dài hạn giảm 17 tỷ đồng, giảm 46% so với năm 2012 chủ yếu do Tổng công ty đã thoái vốn tại công ty liên kết: Công ty Cổ phần quản lý và phát triển Nhà Dầu khí (PV building).
- Tài sản cố định giảm 8% tương đương 24 tỷ đồng chủ yếu do thanh lý và chuyển từ TSCĐ sang CCDC theo hướng dẫn TT 45/2013/TT-BTC.



1.2 Tổng nguồn vốn

1.2.1 Vốn chủ sở hữu và lợi ích của cổ đông thiểu số

Nguồn vốn chủ sở hữu của PETROSETCO tính đến ngày 31/12/2013 là hơn 1.234 tỷ đồng, giảm 7 tỷ đồng hay 0,5% so với cùng kỳ năm 2012, chủ yếu do tăng phần thặng dư vốn cổ phần và giảm phần lợi nhuận sau thuế chưa phân phối do trong năm 2013 TCT đã tạm ứng 10% cổ tức của năm 2013. Lợi ích của cổ đông thiểu số năm 2013 tăng 52% so với năm 2012 tương đương 46 tỷ đồng; chủ yếu do giảm tỷ lệ cổ phần tại công ty con PSD.



1.2.2 Nợ phải trả

Tổng nợ phải trả của PETROSETCO tính đến cuối năm 2013 là 4.870 tỷ đồng trong đó các khoản vay từ các tổ chức tín dụng là 3.132 tỷ đồng. So với năm 2012, tổng nợ phải trả tăng 1.934 tỷ đồng trong đó nợ ngắn hạn tăng 1.931

tỷ đồng chủ yếu do khoản vay ngắn hạn tăng 121% tương đương 1.714 tỷ đồng và nợ phải trả tăng 56% tương đương 456 tỷ đồng. Các khoản vay tăng cao chủ yếu phục vụ cho việc tăng lượng hàng tồn kho, đẩy mạnh bán hàng trong năm 2013 làm cho tiền mặt thu về cũng tăng và song song đó, nợ phải trả cũng tăng theo.

Tổng nợ phải trả của PETROSETCO luôn chiếm tỷ trọng khá cao khoảng 70% - 80% tổng tài sản. Tuy nhiên, đối với PETROSETCO là một đơn vị có mảng phân phối thiết bị, linh kiện điện tử chiếm tỷ lệ lớn, thì tỷ lệ nợ / tổng tài sản như vậy là hợp lý. Bên cạnh đó, mặc dù nợ vay ngắn hạn luôn cao nhưng PETROSETCO luôn chủ động huy động vốn, tìm kiếm các nguồn vốn hợp lý và quản lý các khoản vay qua đó tiết kiệm được chi phí lãi vay.

2. LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

Chỉ tiêu	2009	2010	2011	2012	2013
Lợi nhuận trước thuế	153	251	407	306	281
Điều chỉnh cho các khoản	62	98	131	114	82
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động	215	348	538	420	363
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	(205)	(498)	421	387	(698)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	(119)	145	(26)	162	97
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	683	661	(547)	(217)	1.572
Lưu chuyển tiền thuần trong năm	358	308	(151)	766	971
Tiền và các khoản tương đương tiền đầu năm	78	431	533	364	1.130
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	(5)	-	-	-	-
Ảnh hưởng khác	-	(206)	(18)	-	-
Tiền và các khoản tương đương tiền cuối năm	431	533	364	1.130	2.101

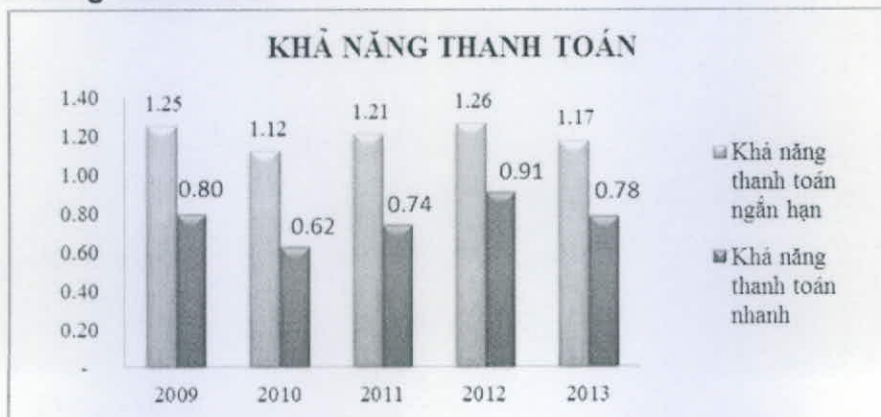
Năm 2013, dòng tiền từ hoạt động kinh doanh của PETROSETCO âm (698) tỷ đồng chủ yếu do hàng tồn kho tăng mạnh. Dòng tiền hoạt động tài chính tăng mạnh do tăng các khoản vay để tài trợ cho hàng tồn kho, đẩy mạnh bán hàng và do đó cũng làm cho lượng tiền mặt tăng lên đáng kể.

III. CÁC CHỈ SỐ TÀI CHÍNH

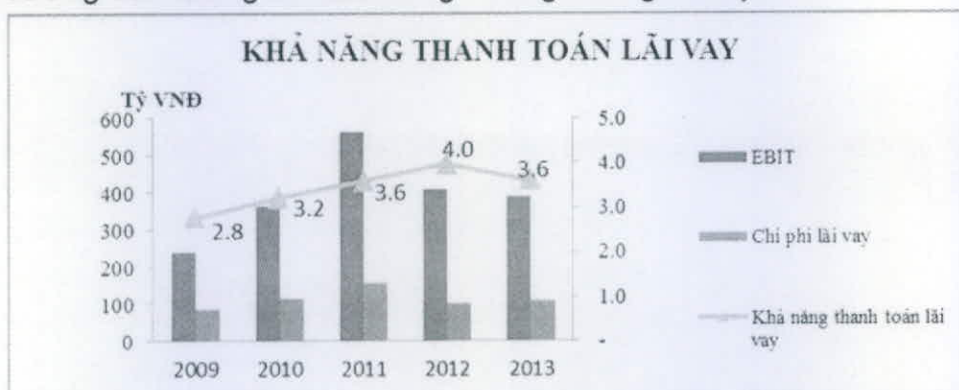
CÁC CHỈ SỐ TÀI CHÍNH	2011	2012	2013
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
Hệ số thanh toán hiện hành	1,2	1,3	1,2

Hệ số thanh toán nhanh	0,7	0,9	0,8
Khả năng thanh toán lãi vay	3,6	3,9	3,6
2. Các chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
Vòng quay tổng tài sản	2,4	2,4	2,2
Vòng quay tài sản cố định	13,1	14,4	19,4
Vòng quay vốn lưu động bình quân	5,2	5,1	3,9
Kỳ thu tiền bình quân (ngày)	47	49	41
Kỳ trả tiền bình quân (ngày)	52	52	51
Vòng quay hàng tồn kho (ngày)	57	45	49
3. Chỉ tiêu về khả năng sinh lợi			
Lợi nhuận gộp biên	9,7%	7,5%	6,4%
Lợi nhuận thuần biên	2,8%	1,8%	1,4%
ROE (Lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu)	23,5%	15,1%	12,8%
ROA (Lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản)	6,9%	4,4%	2,5%

1. Khả năng thanh toán

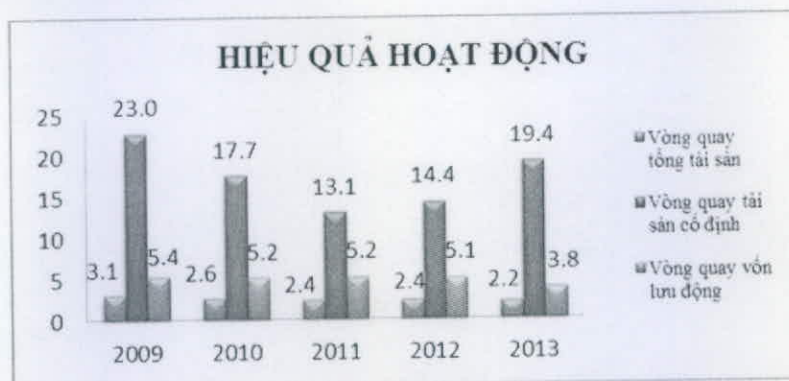


Hệ số thanh toán hiện hành của PETROSETCO luôn được duy trì ở mức khá tốt, mặc dù có sự sụt giảm đôi chút trong năm 2013, tuy nhiên vẫn giữ mức khá cao và đạt 1.17 trong năm 2013; đặc biệt là khả năng thanh toán nhanh đã được cải thiện hơn các năm trước 2010 & 2011 do lượng tiền và các khoản tương đương tiền tương đối cao trong những năm gần đây.



Sau nhiều năm chi phí tài chính tăng liên tiếp, đặc biệt đạt đỉnh điểm trong năm 2011, đến năm 2012 và năm 2013 chi phí tài chính đã giảm trở lại nhờ những điều chỉnh về lãi suất và khả năng sử dụng vốn hiệu quả của công ty. Khả năng thanh toán lãi vay của PETROSETCO có xu hướng tăng dần qua các năm, điều đó cho thấy khả năng thanh toán nợ của Tổng công ty luôn ổn định và an toàn.

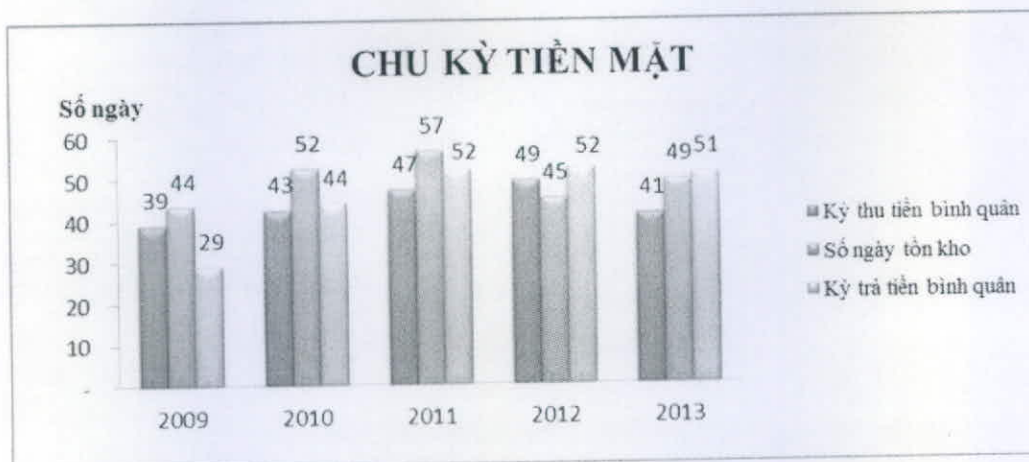
2. Năng lực hoạt động



Vòng quay tổng tài sản của PETROSETCO nhìn chung trong 3 năm liên tiếp luôn được giữ ở mức ổn định trong khoản 2.2 – 2.4 vòng/năm.

Vòng quay vốn lưu động sau khi tăng nhẹ trong năm 2011 từ 5,17 lên 5,23 vòng/năm, đến năm 2013 lại giảm xuống còn 3,84 vòng/năm chủ yếu do lượng tiền mặt và các khoản tương đương tiền tăng khá mạnh mặc dù thời gian lưu trữ hàng tồn kho giảm khá tốt. Điều này dẫn đến lượng vốn lưu động cần có cho hoạt động kinh doanh tăng.

Vòng quay tài sản cố định tăng so với các năm trước nguyên nhân chính là do tài sản dài hạn năm 2013 của PETROSETCO giảm so với các năm trước.

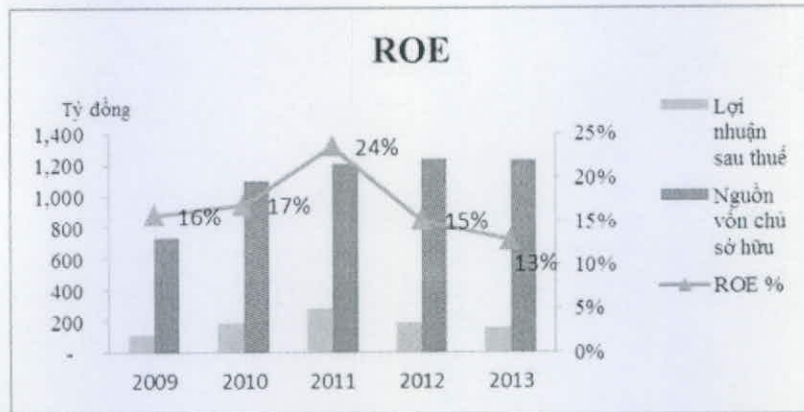


Việc quản trị hàng tồn kho luôn được chú trọng nâng cao và quản lý chặt chẽ trong những năm qua nhằm đem lại hiệu quả hoạt động cao nhất cho PETROSETCO. Bình quân số ngày tồn kho của PETROSETCO từ 45 – 49 ngày (so với các năm trước 52 -57 ngày). Việc hàng tồn kho giảm đi thời gian lưu trữ

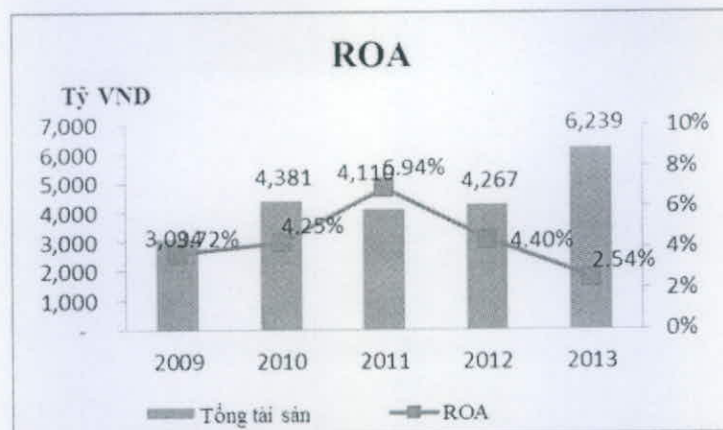
đáng kể như vậy từ khi chuyển sang phân phối cho Samsung do Samsung đã có nhà máy sản xuất tại Việt Nam nên việc nhập hàng để phân phối được rút ngắn đi nhiều và công ty không phải lưu trữ hàng tồn với số lượng lớn như trước kia để duy trì hoạt động kinh doanh.

Kỳ thu tiền bình quân của công ty năm 2013 là 41 ngày giảm đi so với các năm trước, trong thời buổi kinh tế khó khăn chung, Tổng công ty luôn cố gắng duy trì sự ổn định trong hoạt động kinh doanh và chủ động trong công tác thu hồi nợ hiệu quả, tránh các khoản nợ xấu. Kỳ trả tiền bình quân năm 2013 đạt 51 ngày giảm so với các năm trước, cho thấy PETROSETCO luôn ưu tiên đảm bảo tính thanh khoản kịp thời tiến độ thanh toán cho các đối tác.

3. Khả năng sinh lời



Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE) sau khi tăng khá cao đạt 24% trong năm 2011 do trong năm này PETROSETCO có thêm một khoản lợi nhuận thu được sau khi đánh giá lại tài sản một số công ty con để cổ phần, chỉ số này dần dần trở về mức bình quân như các năm trước, cụ thể đạt 15% năm 2012 và 13% trong năm 2013.



Tương tự như tỷ suất ROE, tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản (ROA) năm 2013 là 2,54% giảm so với năm 2011 và 2012 một phần vì lợi nhuận sau thuế giảm và một phần do tổng tài sản PETROSETCO năm 2013 tăng rất cao so với cùng kỳ năm trước.

IV. ĐỊNH HƯỚNG KINH DOANH NĂM 2014

1. Đánh giá chung

Năm 2014, mặc dù kinh tế thế giới được dự báo là có nhiều chuyển biến tích cực sau giai đoạn khủng hoảng kéo dài. Tuy nhiên, đối với Việt Nam nền kinh tế được cho là sẽ có nhiều biến động tiêu cực khó lường gây ảnh hưởng trực tiếp đến các doanh nghiệp, cụ thể lãi vay và lạm phát sẽ tiếp tục được cắt giảm, tuy nhiên nợ xấu được dự báo sẽ tiếp tục cao và sức mua của thị trường sẽ vẫn tiếp tục ảm đạm trong năm 2014. Bên cạnh đó thị trường chứng khoán và thị trường bất động sản được dự báo là chưa có xu hướng hồi phục rõ rệt. Chính những điều này sẽ gây ảnh hưởng trực tiếp đến các hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng công ty như thương mại, phân phối, dịch vụ dầu khí và quản lý bất động sản cũng như ảnh hưởng lớn đến khả năng tiếp cận vốn của Tổng công ty từ thị trường chứng khoán cũng như từ các tổ chức tín dụng. Chính vì thế, PETROSETCO xây dựng kế hoạch 2014 trên cơ sở thận trọng, giảm thiểu các rủi ro trước các biến số khó lường của nền kinh tế.

2. Mục tiêu kế hoạch 2014

- Giữ vững thị phần cung cấp dịch vụ Catering trong ngành, không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ đời sống cho các đơn vị trong và ngoài ngành. Tập trung tối đa ưu thế là đơn vị thành viên của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam.
- Quản lý và khai thác an toàn, hiệu quả các tòa nhà, văn phòng, khách sạn; tăng cường công tác tìm kiếm khách hàng mới, đặc biệt là mở rộng ra các tòa nhà ngoài ngành.
- Điều chỉnh kịp thời theo nhu cầu thị trường các sản phẩm mà Petrosetco tham gia phân phối như PP, LPG, xơ sợi...đảm bảo hiệu quả kinh doanh.
- Bám sát kế hoạch triển khai dự án, kế hoạch xây lắp, mua sắm và tiến độ thực hiện dự án của các nhà thầu, các dự án mới để tham gia đấu thầu cung cấp vật tư, thiết bị. Đẩy mạnh phát triển dịch vụ vận tải siêu trường siêu trọng, giữ vững thị trường truyền thống, đồng thời phát triển ra thị trường ngoài ngành.
- Hoàn thiện chính sách bán hàng và hệ thống phân phối nhằm khai thác nhu cầu của khách hàng. Duy trì và phát triển thị phần tiêu thụ điện thoại di động và máy tính xách tay.
- Quản lý và sử dụng vốn an toàn, hiệu quả, đúng mục đích, kiểm soát tốt chi phí.
- Đào tạo, nâng cao trình độ chuyên môn cho cán bộ công nhân viên.
- Thực hiện chăm lo đời sống cho cán bộ công nhân viên; xây dựng văn hóa doanh nghiệp và tác phong làm việc ngày càng chuyên nghiệp hơn.

3. Mục tiêu đối với môi trường, xã hội và cộng đồng

PETROSETCO trở thành một doanh nghiệp có nhiều đóng góp cho các chương trình an sinh xã hội, các hoạt động vì môi trường, đồng thời khẳng định trách nhiệm đối với cộng đồng và góp phần hướng tới sự phát triển bền vững của xã hội.

4. Các chỉ tiêu kế hoạch năm 2014

Chỉ tiêu	Đvt	KH 2013	TH 2013	KH 2014	Tỷ lệ %	
					1	2
Tổng doanh thu	Tỷ đồng	9,000	11,748	9,500	106%	81%
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	240	280	250	104%	89%
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	180	196	180	100%	92%
Vốn điều lệ	Tỷ đồng	700	700	700	100%	100%
Tỷ lệ cổ tức tối thiểu	%	17	17	17	100%	100%

5. Phân tích rủi ro

Là đơn vị thành viên của Tập đoàn Dầu khí Quốc gia Việt Nam, PETROSETCO đã phát triển được những mảng kinh doanh tương đối ổn định và phát triển vững chắc trong thời gian qua. Đó là các mảng kinh doanh cung cấp các dịch vụ trong Ngành Dầu khí, cung cấp dịch vụ đời sống, dịch vụ Logistics, dịch vụ Quản lý, Vận hành tòa nhà... Đối với mảng kinh doanh thương mại và phân phối, với sự hoàn thiện không ngừng về bộ máy, mạng lưới và hệ thống phân phối cũng như về danh mục các sản phẩm cung cấp, mảng kinh doanh này trong những năm qua đã phát triển tương đối bền vững. Tuy nhiên, PETROSETCO nhận thấy vẫn có những rủi ro mang tính bộ phận trong các hoạt động sản xuất kinh doanh của mình như sau:

- **Rủi ro về công nợ:** là đơn vị có hoạt động kinh doanh chính là thương mại và phân phối nên giống như các doanh nghiệp khác, PETROSETCO có khối lượng công nợ phát sinh khá lớn. Rủi ro công nợ là rủi ro phát sinh khi khách hàng không trả hoặc không có khả năng trả nợ làm ảnh hưởng đến nguồn vốn và lợi nhuận sản xuất kinh doanh của PETROSETCO. Do đó, các đơn vị kinh doanh PP; LPG luôn được nhắc nhở về tình hình công nợ để đảm bảo bảo toàn nguồn vốn hoạt động tránh thất thoát do nợ xấu gây ra. Đối với mảng kinh doanh thiết bị điện tử và viễn thông, các đơn vị cũng được Tổng công ty yêu cầu thường xuyên rà soát, đánh giá để cấp phát lại hạn mức tín dụng đối với từng đại lý, khách hàng lớn nhằm tránh rủi ro về nợ xấu. Trong thời gian tới, PETROSETCO xem xét nợ xấu vẫn sẽ là một trong những rủi ro lớn nhất trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Do đó Tổng công ty sẽ tiếp tục có những chính sách nhằm giảm thiểu rủi ro này.

- **Rủi ro về tồn kho:** hiện PETROSETCO đang tham gia phân phối các mặt hàng công nghiệp dầu khí và các mặt hàng điện tử viễn thông. Đây là những mặt hàng hay có sự biến động về giá trên thị trường. Tuy nhiên, để đảm bảo cung cấp ổn định cho thị trường, PETROSETCO thường có một lượng tồn kho nhất định. Chính điều này đã gây ra rủi ro về tồn kho. Đó là rủi ro khi các sản phẩm tồn kho bị mất giá hoặc không bán được ra thị trường do bị lỗi thời. Việc chuyển sang phân phối điện thoại Samsung đã giúp tồn kho của PETROSETCO giảm đáng kể. Tuy nhiên, đối với các sản phẩm khác, tồn kho vẫn luôn là một rủi ro đáng kể. Do đó, để đối phó với rủi ro này, hiện PETROSETCO đang tăng cường công tác dự báo thị trường nhằm đảm bảo một lượng tồn kho vừa đủ, đồng thời tránh rủi ro của việc giảm giá trên thị trường.

6. Giải pháp thực hiện kế hoạch

a. Giải pháp về kinh doanh

• Dịch vụ Thương mại và Phân phối

- Hoạt động kinh doanh, phân phối thiết bị viễn thông và các sản phẩm CNTT:
 - + Chủ động tiếp cận với nhiều hãng sản xuất nổi tiếng trên thế giới để tìm kiếm hợp đồng phân phối.
 - + Nắm bắt xu hướng tiêu dùng của thị trường để phân phối các sản phẩm mới đáp ứng được nhu cầu.
 - + Tiếp tục hoàn thiện hệ thống phân phối, nâng cao chất lượng dịch vụ, phát triển thương hiệu Petrosetco trong mảng này.
 - + Phát triển mảng kinh doanh bán lẻ để bắt kịp với xu hướng của thị trường.
- Thực hiện tốt công tác dự báo thị trường, quản lý chặt chẽ công nợ, tập trung các nguồn lực để phân phối sản phẩm hạt nhựa PP, LPG và xơ sợi... ra thị trường đạt hiệu quả kinh tế cao.
- Bám sát kế hoạch, tiến độ của các dự án trong ngành để tham gia đấu thầu cung cấp vật tư thiết bị dầu khí. Cung cấp thêm các mặt hàng mới bên cạnh các mặt hàng truyền thống.

• Dịch vụ Dầu khí

- Bám sát kế hoạch thăm dò, khai thác dầu khí của các đơn vị trong ngành để tiến hành cung cấp dịch vụ khi có điều kiện. Thực hiện tốt công tác quản lý chất lượng dịch vụ ngay từ khâu đầu vào đồng thời nâng cao chất lượng cung cấp dịch vụ đầu ra. Tiếp tục kiểm soát chặt chẽ các khoản mục chi phí để nâng cao hiệu quả kinh doanh.
- Đối với mảng vận chuyển siêu trường siêu trọng: thực hiện tốt các dự án đã trúng thầu, giữ vững uy tín về chất lượng dịch vụ cung cấp. Chủ động làm việc và bám sát tiến độ của các dự án trong ngành để tham gia cung cấp dịch vụ.
- Phối hợp với các công ty trong ngành để thực hiện tốt công tác giao nhận hàng hóa, phục vụ cho các dự án mà Tập đoàn và các đơn vị thành viên của Tập đoàn đầu tư.

• Dịch vụ Quản lý và Khai thác Bất động sản

- Tiếp tục khai thác an toàn, hiệu quả các tòa nhà đang quản lý nhằm thỏa mãn tốt nhất nhu cầu của các khách hàng trong và ngoài ngành. Tăng cường công tác marketing, phát triển thương hiệu của Petrosetco trong lĩnh vực quản lý và khai thác các tòa nhà, thiết lập các mối quan hệ tốt với các đối tác tiềm năng để tiếp cận nắm bắt các thông tin về các dự án.
- Quản lý chặt chẽ các chi phí phát sinh để nâng cao hiệu quả về lợi nhuận cho mảng kinh doanh này.

b. Giải pháp về đầu tư

- Tập trung giải quyết các thủ tục pháp lý và công tác chuẩn bị đầu tư (thiết kế, thí nghiệm, ứng dụng công nghệ mới...) để có thể triển khai nhanh các dự án khi thị trường thuận lợi.
- Tìm kiếm các cơ hội hợp tác đầu tư để chia sẻ chi phí và rủi ro dự án.

- Thực hiện tốt công tác giám sát và quản lý đầu tư theo quy định.
- Hoàn thành việc tăng vốn điều lệ tại Công ty PSD.

c. Giải pháp về sắp xếp, đổi mới doanh nghiệp

- Căn cứ mục tiêu, chỉ tiêu SXKD trong năm 2014 và cả giai đoạn 2011 – 2015, Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc Tổng công ty xây dựng hệ thống quản lý xuyên suốt thống nhất theo nguyên tắc quản lý Tổng công ty và Đơn vị theo mục tiêu và chấp thuận/giao kế hoạch hàng năm.
- Rà soát ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh tại các Đơn vị thành viên trong toàn Tổng công ty để tiếp tục sắp xếp, bố trí lại các đơn vị thành viên đảm bảo hiệu quả, tránh trùng lặp trong hoạt động sản xuất kinh doanh, đồng thời có biện pháp cân đối nguồn lực ưu tiên lĩnh vực chính, là thế mạnh của Tổng công ty và của Đơn vị.
- Chỉ đạo quyết liệt các phòng Ban/Đơn vị sắp xếp lại nguồn lực, đổi mới trong quản lý, cơ cấu lại các bộ phận nhằm tối ưu hóa hiệu suất sử dụng nguồn lực (vốn, tài sản, con người), tiết kiệm chi phí, gia tăng lợi nhuận.

d. Giải pháp tiết giảm chi phí, nâng cao hiệu quả hoạt động

- Tiếp tục quán triệt sâu rộng trong toàn Tổng công ty về công tác thực hành tiết giảm chi phí để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh;
- Thực hiện công tác phân tích, dự báo thị trường để nâng cao hiệu quả của hoạt động phân phối LPG, PP, xơ sợi...
- Tiếp tục rà soát các khoản mục phí để đảm bảo chi phí ở mức tối ưu;
- Rà soát và đàm phán giảm giá các hợp đồng cung cấp đầu vào.

TỔNG GIÁM ĐỐC



PHÙNG TUẤN HÀ