

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

I. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2015

Năm 2015, nền kinh tế vĩ mô của Việt Nam đã có sự tăng trưởng tốt, với mức 6,68%. Đồng thời tỷ lệ lạm phát vẫn được duy trì ở mức thấp với mức tăng chỉ 0,63%. Những yếu tố này chính là tiền đề quan trọng cho hoạt động SXKD của các doanh nghiệp. Tuy nhiên, đối với các đơn vị hoạt động trong lĩnh vực Dầu khí như Petrosetco thì năm qua thực sự là một năm rất khó khăn. Trong đó giá dầu giảm và sự cạnh tranh mạnh mẽ ở mảng phân phối vốn đã xuất hiện từ năm trước tiếp tục thể hiện ngày càng rõ nét đã trở thành những trở lực lớn nhất đối với Petrosetco trong năm vừa qua.

Nhận diện với những thử thách này ngay từ đầu năm 2015, Ban lãnh đạo Tổng công ty Cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Dầu khí (Petrosetco) đã triển khai nhiều giải pháp, 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 nhằm đạt được kết hoạch mà Đại hội Cổ đông đã giao phó.

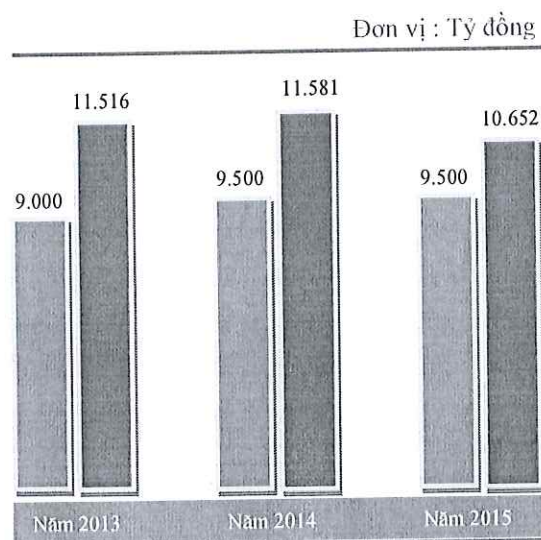
Kết quả là sau một năm nỗ lực phấn đấu của toàn thể CBCNV, cùng với sự hỗ trợ và chỉ đạo sát sao của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam (Tập đoàn), sự ủng hộ, tin dùng của khách hàng, tuy kết quả thấp hơn năm 2014, nhưng cơ bản Petrosetco đã hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch năm 2015 mà ĐHCĐ đã đề ra.

Chỉ tiêu	Đvt	TH 2014	KH 2015	TH 2015	Tỷ lệ (%)	
		1	2	3	4=3/1	5=3/2
Doanh thu thuần	Tỷ đồng	11,581	9,500	10,652	92%	112%
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	311	250	274	88%	110%
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	236	188	212	90%	113%

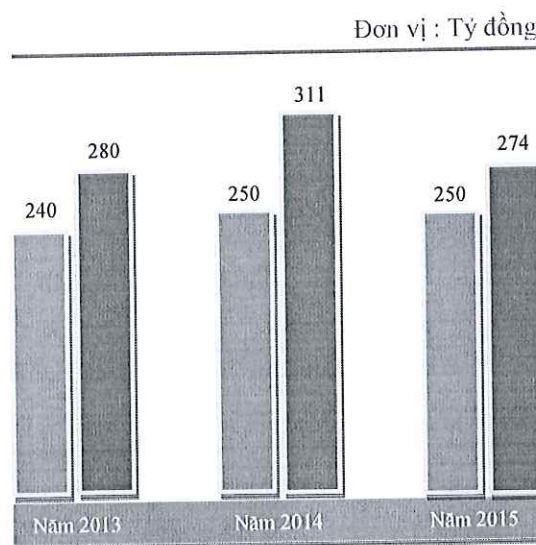
- Doanh thu thuần hợp nhất năm 2015 đạt **10.652** tỷ đồng, bằng 112% kế hoạch năm, bằng 92% so với cùng kỳ năm 2014.
- Lợi nhuận hợp nhất trước thuế năm 2015 đạt **274** tỷ đồng, bằng 110% kế hoạch năm, bằng 88% so với cùng kỳ năm 2014.
- Lợi nhuận hợp nhất sau thuế năm 2015 đạt **212** tỷ đồng, bằng 113% kế hoạch năm, bằng 90% so với cùng kỳ năm 2014.

KẾT QUẢ KINH DOANH 2013-2015

Doanh thu thuần giai đoạn 2013-2015



Lợi nhuận trước thuế giai đoạn 2013-2015

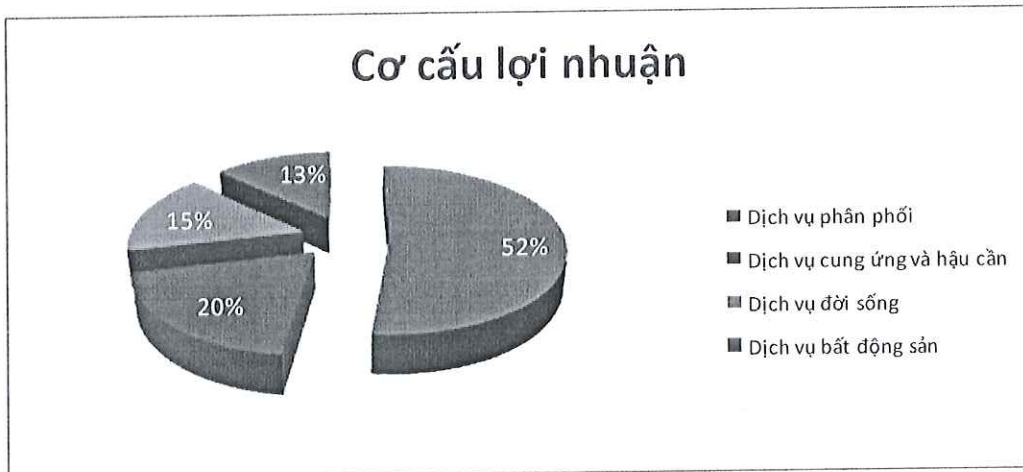
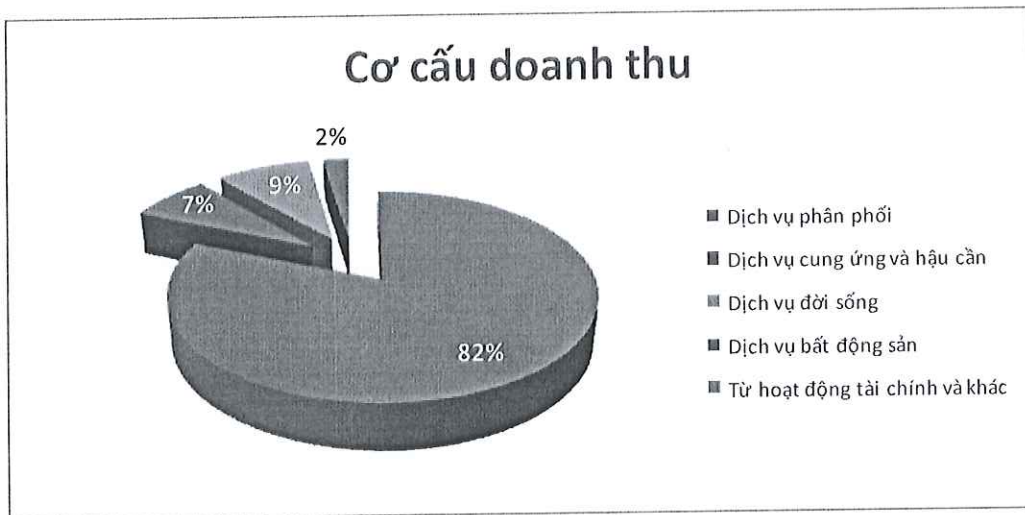


Kế hoạch
 Thực hiện

1. Kết quả kinh doanh theo từng mảng hoạt động

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	TH 2014	KH 2015	TH 2015	Tỷ trọng 2015	Tỷ lệ (%)	
	1	2	3	4	3/1	3/2
Tổng doanh thu, trong đó:	11,581	9,500	10,652	100%	92%	112%
Dịch vụ phân phối	9,608	7,750	8,697	82%	91%	112%
Dịch vụ cung ứng và hậu cần	836	700	790	7%	94%	113%
Dịch vụ đời sống	874	800	909	9%	104%	114%
Dịch vụ bất động sản	263	250	256	2%	97%	102%
Tổng lợi nhuận trước thuế, trong đó:	311	250	274	100%	88%	110%
Dịch vụ phân phối	181	142	143	52%	79%	100%
Dịch vụ cung ứng và hậu cần	57	40	54	20%	95%	135%
Dịch vụ đời sống	39	38	43	16%	110%	112%
Dịch vụ bất động sản	35	30	35	13%	99%	116%



1.1. Dịch vụ phân phối

Dịch vụ phân phối tiếp tục là mảng kinh doanh chủ đạo, chiếm tỷ trọng 82% tổng doanh thu và 52% tổng lợi nhuận của Petrosetco. Trong năm 2015, các mặt hàng chính được Tổng công ty phân phối bao gồm điện thoại di động, máy tính xách tay, linh kiện điện tử, hạt nhựa PP, LPG, xơ sợi và hàng tiêu dùng... Chi tiết các loại hình kinh doanh như sau:

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	TH 2014	KH 2015	TH 2015	Tỷ trọng 2015	Tỷ lệ (%)	
	1	2	3	4	3/1	3/2
Tổng doanh thu, trong đó:	9,608	7,750	8,697	100%	91%	112%
Điện thoại	4,863	4,000	4,572	53%	94%	114%
Sản phẩm IT và linh kiện điện	2,588	2,250	2,517	29%	97%	112%

từ						
Nguyên liệu dầu khí và khác	2,157	1,500	1,608	18%	75%	107%
Tổng lợi nhuận, trong đó:	180.8	142.0	142.7	100%	79%	100%
Điện thoại	101.5	95.0	95.1	67%	94%	100%
Sản phẩm IT và linh kiện điện tử	51.4	29.0	21.0	15%	41%	72%
Nguyên liệu dầu khí và khác	27.9	18.0	26.6	19%	95%	148%

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

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 Phân phối Sản phẩm Công nghệ Cao Dầu khí (PHTD) thực hiện. Năm 2015 mảng kinh doanh này của Petrosetco gặp rất nhiều khó khăn do:

(1) Cạnh tranh của thị trường ngày càng quyết liệt khi có rất nhiều thương hiệu điện thoại gia nhập thị trường Việt Nam, trong đó nhiều hãng trực tiếp tổ chức bán hàng mà không qua các nhà phân phối;

(2) Nhóm chuỗi cửa hàng bán lẻ (mua trực tiếp từ các hãng) phát triển rất mạnh mẽ trong năm 2015 đã khiến thị phần của các đơn vị phân phối như Petrosetco bị thu hẹp nhiều;

(3) Thị trường các sản phẩm CNTT bị sụt 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, kiểm soát chặt chẽ tồn kho, công nợ, các loại chi phí... song song với việc tái cấu trúc lại hoạt động phân phối, tìm kiếm thêm mô hình, sản phẩm mới.

Kết quả hoạt động năm 2015

Năm 2015, 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 Archos, điện thoại Meizu, điện thoại Motorola... và thiết bị phụ kiện Plantronics.

Với những biện pháp trên đã giúp mảng kinh doanh này mang lại 7.089 tỷ đồng doanh thu (bằng 95% cùng kỳ) và 118 tỷ đồng lợi nhuận (bằng 76% cùng kỳ- lợi nhuận thấp hơn nhiều so với cùng kỳ một phần là do Petrosetco xử lý mạnh mẽ hàng tồn kho từ các năm trước). Tuy đây là mức thấp hơn năm 2014, nhưng trước tình hình rất khó khăn đối với ngành phân phối thiết bị điện tử viễn thông như trong năm qua thì đây là một kết quả ghi nhận sự nỗ lực của Petrosetco rất nhiều.

+ Phân phối hạt nhựa Polypropylen

Trong năm 2015, Petrosetco tiếp tục phân phối ổn định mặt hàng hạt nhựa Polypropylen. Tổng sản lượng phân phối ước đạt 32,5 ngàn tấn.

Giá PP trong năm 2015 ở mức thấp và giảm sâu ở thời điểm cuối năm do tác động của giá dầu thô đã gây rất nhiều khó khăn cho việc tiêu thụ.

Doanh thu đạt 1.115 tỷ đồng, tương đương cùng kỳ năm trước, do giá giảm mạnh và không ngừng biến động, nên lợi nhuận không đáng kể.

+ Phân phối LPG

Giá LPG liên tục giảm mạnh trong năm 2015, khiến hầu hết các đơn vị bao tiêu LPG Dung Quất gặp rất nhiều khó khăn.

Trong năm 2015, Petrosetco đã phân phối được 41 ngàn tấn LPG từ nhà máy lọc dầu Dung Quất, đạt doanh thu 500 tỷ đồng, lợi nhuận không đáng kể do giá giảm liên tục, việc tiêu thụ trở nên khó khăn khi tâm lý khách hàng chờ giá giảm hơn nữa.

+ Phân phối hàng gia dụng

Đây là hướng kinh doanh mới của Tổng công ty nhằm đa dạng hóa các mặt hàng phân phối và góp phần gia tăng thêm doanh thu, lợi nhuận.

Từ tháng 3 năm 2015, Petrosetco đã phân phối thêm các sản phẩm chăn, grap, gối, đệm mang thương hiệu Lotus. Dù doanh thu và lợi nhuận mang lại chưa cao, nhưng mảng kinh doanh này bước đầu ghi nhận được hiệu quả và có nhiều tiềm năng.

1.2. Dịch vụ Cung ứng và hậu cần Dầu khí

1. Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	TH 2014	KH 2015	TH 2015	Tỷ trọng 2015	Tỷ lệ (%)	
	1	2	3	4	3/1	3/2
Tổng doanh thu, trong đó:	836	700	790	100%	94%	113%
Cung ứng VTTB	533	500	532	67%	100%	106%
Dịch vụ Logistics và vận chuyển	174	140	148	19%	85%	106%
Dịch vụ lao động và khác	129	60	110	14%	85%	183%
Tổng lợi nhuận, trong đó:	56.6	40.0	53.9	100%	95%	135%
Cung ứng VTTB	28.8	20.0	24.7	46%	86%	124%
Dịch vụ Logistics và vận chuyển	17.0	11.0	14.9	28%	88%	135%
Dịch vụ lao động và khác	10.8	9.0	14.3	27%	132%	159%

+ Cung ứng vật tư thiết bị

Trong năm 2015, do giá dầu giảm sâu và kéo dài khiến cho các dự án trong ngành Dầu khí phải dừng, giãn tiến độ, bên cạnh đó xuất hiện nhiều đối thủ cạnh tranh, mà trong đó các nhà sản xuất cũng trực tiếp tham gia thị trường. Trước tình hình đó, Petrosetco một mặt tập trung thực hiện tốt những hợp đồng đã ký từ các năm trước, mặt khác từng bước mở rộng cung cấp VTTB sang các dự án ngành điện với một số dự án tiêu biểu như Sân Trạm điện Thái Bình 2, gói thầu cung cấp thiết bị cho Tổng công ty truyền tải điện quốc gia...

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

Kết quả, trong năm 2015 Petrosetco đã tham gia chào 134 gói thầu, tỷ lệ trúng thầu đạt 28,4%, với doanh thu đạt 532 tỷ đồng (tương đương cùng kỳ) và lợi nhuận đạt 25 tỷ (bằng 86% cùng kỳ năm trước).

+ Dịch vụ logistics, dịch vụ vận chuyển

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: Trong năm 2015, Petrosetco thực hiện tốt các dịch vụ hậu cần như thông quan hàng hóa xuất nhập khẩu, thủ tục xuất nhập cảnh đổi ca, vận tải đa phương thức quốc tế.... Đồng thời, mảng vận tải siêu trường siêu trọng Petrosetco cũng thực hiện được các dự án lớn như hạ thủy Chân đế 7.500 tấn dự án Thiên Ưng, vận chuyển kết cấu thép cho Posco ...

1.3. Dịch vụ đời sống

Đây là mảng kinh doanh truyền thống của Tổng công ty trong suốt những năm qua, giúp đảm bảo việc làm cho gần 1.600 người lao động. Cụ thể:

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	TH 2014	KH 2015	TH 2015	Tỷ trọng 2015	Tỷ lệ (%)	
	1	2	3		3/1	3/2
Tổng doanh thu, trong đó:	874	800	909	100%	104%	114%
Dịch vụ Catering	705	650	735	81%	104%	113%
Cung cấp thực phẩm	169	150	174	19%	103%	116%
Tổng lợi nhuận, trong đó:	38.5	38.0	42.5	100%	110%	110%
Dịch vụ Catering	31.0	33.0	37.0	87%	119%	119%
Cung cấp thực phẩm	7.5	5.0	5.5	13%	73%	73%

Hiện nay Tổng công ty đang cung cấp dịch vụ trên 50 công trình trong và ngoài ngành dầu khí như Vietsovpetro, PVD, Seadrill, Cửu Long JOC, JVPC, Đại Hùng, Modec, Rowon, KNOC, PTSC PPS, PTSC POS, Diamond Offshore..., các công trình trên bờ như Nam cồn sơn, Phú Mỹ 2, Phú Mỹ 2.2, Phú Mỹ 3, STX, Odim, PVGas, Fomusa... Ngoài ra, Petrosetco 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.

Năm 2015, do tác động của giá dầu thô đã khiến cho các hoạt động thăm dò khai thác bị cắt giảm, một số công trình biển không có việc phải về bờ, số lượng người làm việc trên các giàn giảm vì vậy ảnh hưởng lớn đến không chỉ doanh thu, lợi nhuận mảng này mà còn tạo áp lực lớn cho Petrosetco trong việc duy trì công ăn việc làm cho người lao động khi các công trình, dự án bị cắt giảm.

Để đồng hành và chia sẻ với các khách hàng đang gặp khó khăn khi giá dầu giảm, Petrosetco cũng đã chủ động đề xuất một số phương án nhằm tiết giảm chi phí cho khách hàng, đồng thời giảm giá dịch vụ đối với một số giàn trực thuộc VSP, PVD... mặc dù doanh thu và lợi nhuận của mảng kinh doanh này không đạt như kỳ vọng nhưng sự chia sẻ này thể hiện trách nhiệm cùng với khách hàng vượt qua thời điểm khó khăn, mong muốn hợp tác lâu dài, giúp nhau cùng phát triển. Bên cạnh đó, để giảm bớt phụ thuộc vào thị trường ngành Dầu khí, Petrosetco cũng đang quyết liệt mở rộng thị trường cung cấp dịch vụ đời sống ra ngoài ngành nhằm duy trì việc làm cho người lao động. Hiện Tổng công ty cung cấp dịch vụ catering cho dự án FORMOSA Hà Tĩnh, Sam sung, Vinamilk và chuẩn bị cung cấp cho dự án Nghi Sơn.

1.4. Dịch vụ 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.

Mảng kinh doanh này trong thời gian qua cũng gặp không ít khó khăn do tình hình kinh tế khó khăn, giá dầu giảm mạnh nên các khách hàng trong ngành liên tục yêu cầu giảm giá dịch vụ. Petrosetco cũng đã tiến hành giảm giá dịch vụ cho một số khách hàng như Pvcombank; Viện Dầu khí (VPI)...

Chỉ tiêu	TH	KH	TH	Tỷ trọng	Tỷ lệ (%)	
	2014	2015	2015		2015	3/1
	1	2	3			
Tổng doanh thu, trong đó:	263	250	256	100%	97%	102%
Dịch vụ Quản lý & khai thác tòa nhà	225	220	224	88%	100%	102%
Dịch vụ khách sạn và mặt bằng	38	30	32	13%	84%	107%

Tổng lợi nhuận, trong đó:	35.1	30.0	34.9	100%	99%	116%
Dịch vụ Dịch vụ Quản lý & khai thác tòa nhà	24.2	22.0	23.2	66%	96%	105%
Dịch vụ khách sạn và mặt bằng	10.9	8.0	11.7	34%	107%	146%

Kết quả thực hiện năm 2015:

Trước những khó khăn nêu trên, 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 hiệu quả.

Song song đó, Petrosetco tiến hành mở rộng dịch vụ ra các khách hàng ngoài ngành, với các khách hàng đã cung cấp dịch vụ như Ngân hàng Phát triển Việt Nam, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ...và đang tiếp cận với các khách hàng như nhà ga hàng hóa Nội Bài, Ngân hàng Vietinbank, Tập đoàn Viettel...

Công tác phòng chống cháy nổ, đảm bảo an ninh, an toàn trong dịp lễ tết tại các tòa nhà do Tổng công ty đang quản lý được triển khai nghiêm túc. Công tác bảo trì, bảo dưỡng cho các tòa nhà đang quản lý cũng được Petrosetco thực hiện đúng quy định.

2. Tình hình triển khai công tác đầu tư

Đánh giá chung: năm 2015 nhìn chung hoạt động đầu tư của Petrosetco tương đối sôi động hơn các năm trước đó.

+ Dự án cao ốc Cape Pearl tại Bình Thạnh-TPHCM: tiếp tục hoàn thiện các thủ tục pháp lý để chuyển nhượng dự án khi gặp điều kiện thuận lợi.

+ Dự án khu dân cư số 41D đường 30/4 Tp Vũng Tàu: đã cơ bản hoàn thiện các thủ tục pháp lý và sẽ triển khai trong năm 2016.

+ Dự án Khu nhà ở và Dịch vụ phục vụ lọc hóa dầu Nghi Sơn: đây là dự án Petrosetco nhận chuyển nhượng từ Tập đoàn Dầu khí Việt Nam vào quý 4/2014. Dự án đã hoàn thành và đưa vào khai thác giai đoạn 1, trọng năm 2015 Petrosetco triển khai thực hiện giai đoạn 2 và dự kiến sẽ hoàn thành vào quý II năm 2016.

Đầu tư tài chính: Đạt 18,6 tỷ đồng trong năm 2015, bao gồm góp thêm 13,5 tỷ đồng vào Công ty CP Công nghệ ASSA và góp 5,1 tỷ đồng chuyển Công ty Petrosetco-Ale từ Công ty cháu thành Công ty con.

II. ĐỊNH HƯỚNG KINH DOANH NĂM 2016

1. Đánh giá chung

Năm 2016, 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 có dấu hiệu tăng trở lại, tỷ giá khó dự báo trước, đồng thời cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ngày càng gay gắt. Thị trường chứng khoán và thị trường bất động sản chưa có xu

hướng hồi phục rõ rệt. Bên cạnh đó, giá dầu thô dự báo tiếp tục ở mức thấp gây ảnh hưởng lớn đến hoạt động thăm dò, khai thác và chế biến dầu khí. 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 dịch vụ 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. Ngoài ra, sự lớn mạnh của các chuỗi bán lẻ tiếp tục sẽ là thách thức lớn đối với Petrosetco trong việc duy trì thị phần phân phối. Chính vì thế, PETROSETCO xây dựng kế hoạch 2016 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 2016

- Duy trì thị phần tiêu thụ điện thoại di động và máy tính xách tay trong khả năng tốt nhất có thể. Tích cực tìm kiếm ngành hàng phân phối mới, đối tác mới nhằm tối ưu hóa hệ thống phân phối và khai thác tốt nhu cầu của khách hàng hiện có.
- Bám sát các biến động của thị trường về giá cả, nhu cầu tiêu thụ... của các sản phẩm mà Petrosetco tham gia cung cấp như PP, LPG, xơ sợi... để điều chỉnh hoạt động SXKD cho phù hợp, đảm bảo hiệu quả.
- Nâng cao năng lực cung cấp, năng lực cạnh tranh để tham gia các gói thầu cung cấp vật tư thiết bị cho các đơn vị trong ngành và ngoài ngành.
- Đẩy mạnh phát triển dịch vụ logistics, dịch vụ vận tải siêu trường siêu trọng, giữ vững thị trường truyền thống, đồng thời phát triển ra thị trường ngoài ngành.
- Giữ vững thị phần cung cấp dịch vụ Catering trong ngành, mở rộng mạnh mẽ ra thị trường ngoài ngành Dầu khí, không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ cung cấp.
- 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.
- Triển khai công tác đầu tư đảm bảo kế hoạch đề ra. Trong đó tập trung nguồn lực để thực hiện đầu tư dự án "Khu nhà ở và dịch vụ phục vụ liên hợp lọc hóa dầu Nghi Sơn" giai đoạn 2.
- Tiếp tục rà soát, sắp xếp lại cơ cấu, bộ máy trong toàn Tổng công ty để nâng cao hiệu quả hoạt động.
- 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 tiếp tục 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 2016

Chỉ tiêu	Đvt	KH 2015	TH 2015	KH 2016	Tỷ lệ %	
		1	2	3	4=3/1	5=3/2
Doanh thu (thuần)	Tỷ đồng	9,500	10,652	9,000	95%	84%
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	250	274	220	88%	80%
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	188	212	169	90%	80%
Vốn điều lệ	Tỷ đồng	866	846	866	100%	102%
Tỷ lệ cổ tức tối thiểu	%	15	15	15	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 theo dõi 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 nguyên liệu 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 Phân phối

Hoạt động kinh doanh phân phối điện thoại di động và các sản phẩm CNTT:

- + Tiếp cận với các hãng sản xuất nổi tiếng trên thế giới để tìm kiếm thêm hợp đồng phân phối các sản phẩm, thương hiệu mới.
- + Hoàn thiện hệ thống phân phối, nâng cao chất lượng dịch vụ, giảm chi phí để nâng cao hiệu quả.
- + Kết hợp các biện pháp để giảm thiểu tối đa sự sụt giảm thị phần có thể.

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, xơ sợi... ra thị trường đạt hiệu quả kinh tế cao.

Tìm kiếm cơ hội phân phối thêm sản phẩm, ngành hàng mới, rà soát để xây dựng mô hình kinh doanh phù hợp với tình hình thị trường.

Dịch vụ Cung ứng và hậu cần

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. Bên cạnh đó, tập trung phát triển ra ngoài ngành Dầu khí để bù đắp cho sụt giảm của các dự án trong ngành.

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. Bên cạnh đó phải chủ động và thực hiện quyết liệt việc tìm kiếm thêm dự án, công trình mới bên ngoài ngành.

Dịch vụ đời sống

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 và mở rộng mạnh mẽ hoạt động ra ngoài ngành Dầu khí, đảm bảo công ăn việc làm cho người lao động.

Dịch vụ 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, đặc biệt là các dự án ngoài ngành Dầu khí.

Triển khai vận hành và khai thác tối ưu và hiệu quả Khu 25ha Nghi Sơn.

b. Giải pháp về đầu tư

Bám sát tiến độ, triển khai đầu tư xây dựng Giai đoạn 2 của dự án Khu nhà và Dịch vụ phục vụ Liên hợp lọc hóa dầu Nghi Sơn để sớm đưa vào khai thác.

Triển khai dự án Khu dân cư và văn phòng nhà khách tại số 41D đường 30/4 thành phố Vũng Tàu phù hợp với tình hình thị trường.

Đối với dự án xây dựng cao ốc Cape Pearl tại Thanh Đa, Bình Thạnh, TpHCM tiếp tục hoàn thiện các thủ tục pháp lý của dự án, sẵn sàng chuyển nhượng dự án khi gặp điều kiện thuận lợi.

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

Tiếp tục thực hiện công tác tái cấu trúc tại Tổng công ty và các đơn vị thành viên theo các văn bản chỉ đạo của các cơ quan có thẩm quyền. Trong đó, việc thoái vốn và niêm yết tại các đơn vị thành viên sẽ căn cứ vào diễn biến và tình hình của thị trường.

Tiếp tục rà soát sắp xếp lại các loại hình kinh doanh tại các đơn vị viên theo hướng tập trung, chuyên môn hóa, đồng thời tái cơ cấu lại các mảng kinh doanh có hiệu quả thấp.

Rà soát, sắp xếp lại bộ máy tổ chức theo hướng gọn nhẹ, chuyên nghiệp.

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

Tiếp tục thực hiện việc tiết giảm chi phí thông qua việc rà soát tối ưu hóa các quy trình vận hành, quy trình sản xuất kinh doanh...

Rà soát và ban hành định mức về lao động, tiền lương; quản lý, khai thác và sử dụng máy móc, thiết bị, các định mức sử dụng đối với văn phòng phẩm, xăng xe, nguyên vật liệu, điện thoại. Phân đấu tăng năng suất lao động, hoàn thiện định mức chi tiêu và trang bị tài sản.

Thực hiện tuyên truyền đối với toàn thể các đơn vị, đồng thời biểu dương các cá nhân, tổ chức trong Tổng công ty thực hiện tốt công tác tiết giảm chi phí.

TỔNG GIÁM ĐỐC

VŨ TIẾT DƯƠNG

CT.C.P
H