

Số: /BC-DVTHDK
Về việc: Báo cáo của Ban TGD tại
Đại hội đồng Cổ đông năm 2011

TP. HCM, ngày 19 tháng 4 năm 2011

**BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ TỔNG HỢP DẦU KHÍ
VỀ KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2010 VÀ NHIỆM VỤ SẢN
XUẤT KINH DOANH NĂM 2011**

Kính gửi: Các quý cổ đông Tổng Công ty Petrosetco

I. BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2010

Năm 2010, tình hình kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng đã đạt được những kết quả khả quan hơn rất nhiều so với năm 2009. Kinh tế thế giới năm 2010 tăng trưởng 3,1% so với mức 1,1% năm 2009 (theo IMF), trong khi Kinh tế Việt Nam tăng trưởng 6,78% so với mức 5,3% của năm 2009. Có thể nói nền kinh tế Việt Nam đã từng bước phục hồi nhưng chưa ổn định và đã tồn tại rất nhiều trở ngại cho hoạt động của các doanh nghiệp như lãi suất tăng cao, tỷ giá biến động bất lợi, có sự chênh lệch lớn giữa tỷ giá niêm yết và tỷ giá trên thị trường tự do, nguồn cung đô la khan hiếm, lạm phát hai con số (11,75%)...

Tuy nhiên, Ban lãnh đạo cùng toàn thể hơn 2.500 CBCNV trong Tổng Công ty đã nỗ lực phấn đấu, tận dụng các lợi thế, khắc phục những khó khăn, kết thúc năm 2010, Tổng Công ty đã hoàn thành vượt mức kế hoạch năm 2010 và tăng trưởng cao so với năm 2009, cụ thể:

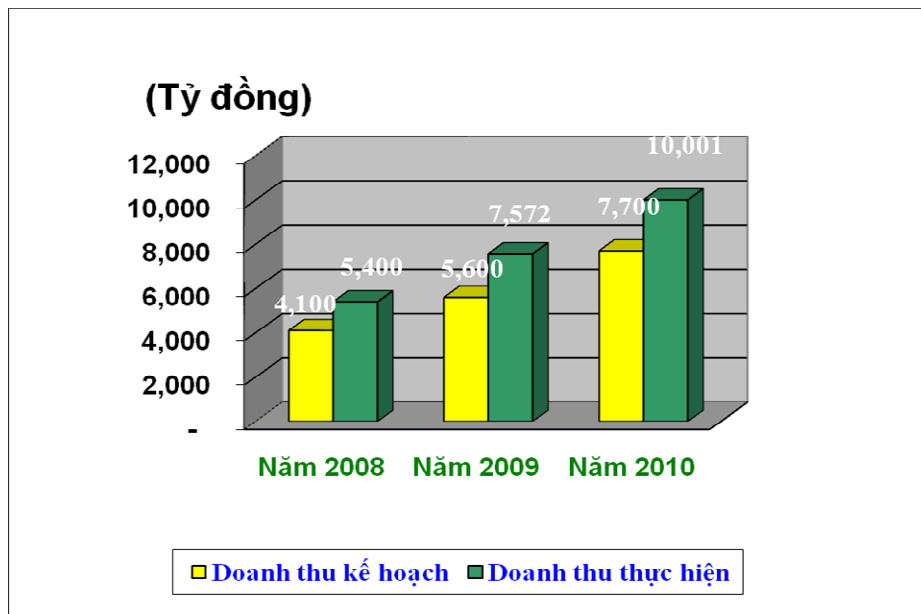
Bảng 1.1: Doanh thu và lợi nhuận năm 2010

Đơn vị tính: tỷ đồng

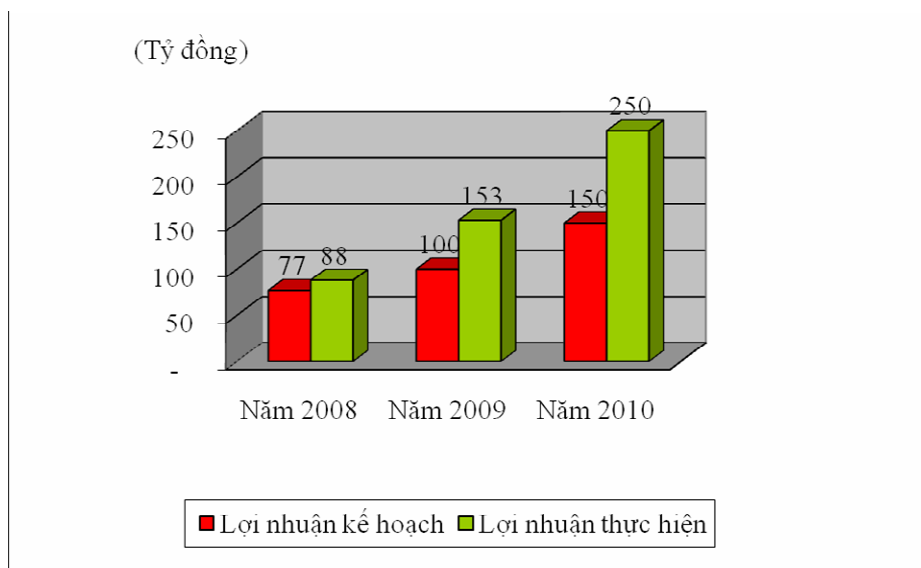
Các chỉ tiêu	Thực hiện 2009	Kế hoạch 2010	Thực hiện 2010	Tăng trưởng	
				3/1	3/2
	1	2	3	3/1	3/2
Tổng doanh thu	7.572	7.700	10.001	32 %	30 %
Lợi nhuận trước thuế	153	150	250	63%	67%
Lợi nhuận sau thuế	114	114	186	63%	63%

- Tổng doanh thu hợp nhất đạt 10.001 tỷ đồng, tăng trưởng 32% so với năm 2009 và vượt 30% so với kế hoạch được Đại hội đồng cổ đông thông qua;
- Lợi nhuận hợp nhất sau thuế đạt 186 tỷ đồng, tăng trưởng 63% so với năm 2009 và vượt 63% so kế hoạch được Đại hội đồng cổ đông thông qua.

Biểu đồ 1.1: Doanh thu kế hoạch và thực hiện 2008 – 2010



Biểu đồ 1.2: Lợi nhuận kế hoạch và thực hiện 2008 – 2010



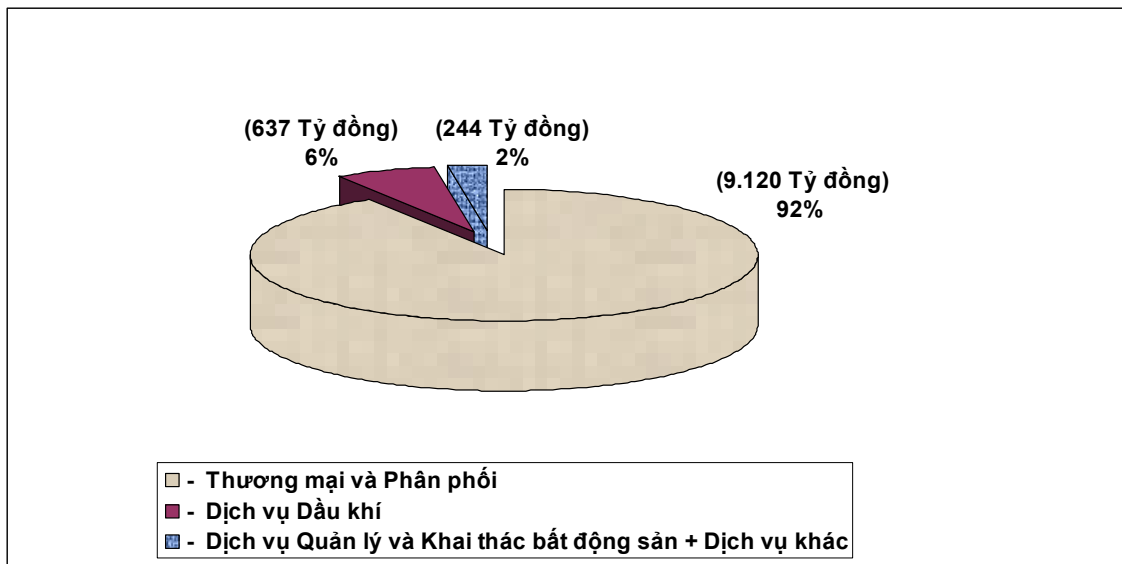
1. Kết quả kinh doanh năm 2010 theo từng mảng hoạt động

Bảng 1.2: Doanh thu và lợi nhuận năm 2010 theo mảng kinh doanh

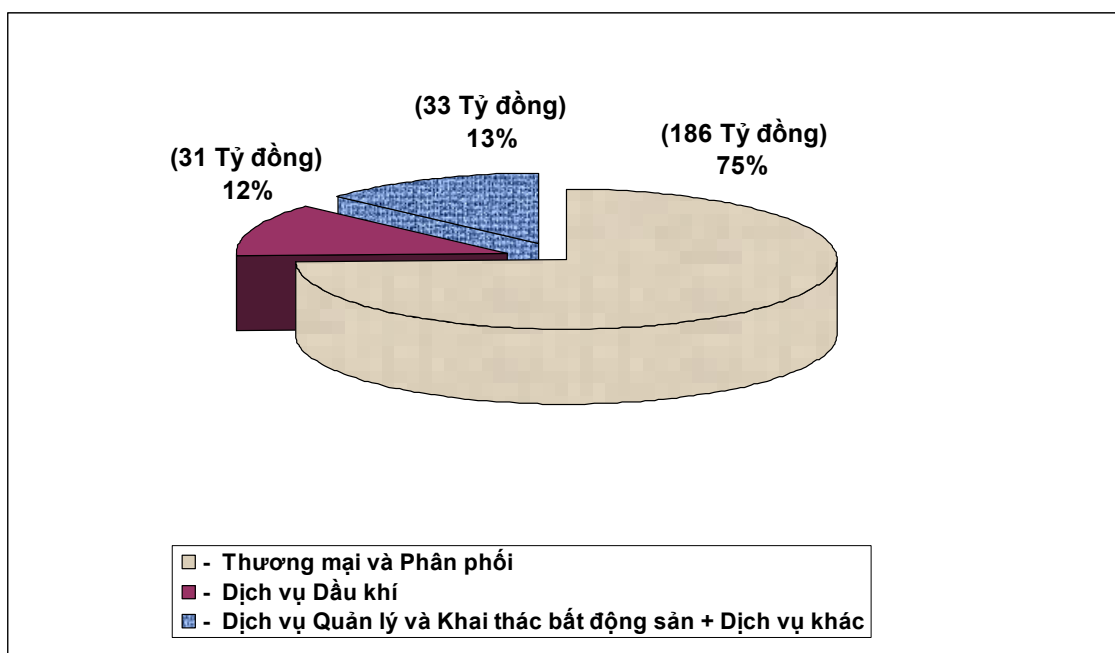
Đơn vị tính: tỷ đồng

Các chỉ tiêu	Thực hiện 2009	Kế hoạch 2010	Thực hiện 2010	Tỷ trọng 2010	Tăng trưởng	
					3/1	3/2
Mảng kinh doanh	1	2	3			
Tổng doanh thu, trong đó:	7,572	7,700	10,001	100%	32%	30%
- Thương mại và Phân phối	7,083	6,900	9,120	91%	29%	32%
- Dịch vụ Dầu khí	422	600	637	6%	51%	6%
- Dịch vụ Quản lý và Khai thác bất động sản	67	200	244	2%	264%	22%
Lợi nhuận trước thuế, trong đó:	153	150	250	100%	63%	67%
- Thương mại và Phân phối	127	105	186	74%	46%	77%
- Dịch vụ Dầu khí	15	23	31	12%	107%	35%
- Dịch vụ Quản lý và Khai thác bất động sản	11	22	33	13%	200%	50%

Biểu đồ 1.3: Cơ cấu Doanh thu của Tổng Công ty năm 2010



Biểu đồ 1.4: Cơ cấu Lợi nhuận của Tổng Công ty năm 2010



1.1. Mạng Thương mại và Phân phối

Hoạt động kinh doanh Thương mại và Phân phối của Tổng Công ty bao gồm các loại hình phân phối điện thoại di động Nokia, máy tính xách tay, cung ứng thiết bị vật tư, phân phối hạt nhựa Polypropylen, kinh doanh khí hóa lỏng LPG, kinh doanh nông sản và phân phối phân bón. Trong năm 2010, mảng kinh doanh này đạt **9.120** tỷ đồng doanh thu và **186** tỷ đồng lợi nhuận trước thuế. Mặc dù có một số mặt hàng kinh doanh không có hiệu quả kinh tế nhưng đây tiếp tục là mảng kinh doanh chủ đạo, mang tính quyết định đến kết quả chung của toàn Tổng Công ty. Năm 2010, mảng thương mại và phân phối đóng góp **92%** doanh thu và **75%** lợi nhuận vào tổng doanh thu và lợi nhuận của Tổng Công ty.

Bảng 1.3: Doanh thu và Lợi nhuận năm 2010 mảng kinh doanh thương mại và phân phối

Đơn vị tính: tỷ đồng

Các chỉ tiêu	Thực hiện 2009	Kế hoạch 2010	Thực hiện 2010	Tỷ trọng 2010	Tăng trưởng	
					3/1	3/2
	1	2	3			
Tổng doanh thu, trong đó:	7,083	6,900	9,120	100%	29%	32%
- Nokia	4,918	4,600	5,276	58%	7%	15%
- Máy tính xách tay	650	600	878	10%	35%	46%
- Cung ứng vật tư thiết bị	166	300	1,040	11%	527%	247%
- Phân phối PP	-	500	767	8%		53%

- Phân phối LPG	-	300	672	7%		124%
- Nông sản	676	420	301	3%	-55%	-28%
- Phân bón	572	180	186	2%	-67%	3%
- Khác	101	-	-			
Lợi nhuận trước thuế, trong đó:	127	105	186	100%	47%	77%
- Nokia	120	70	133	72%	11%	90%
- Máy tính xách tay	14	12	19	10%	36%	58%
- Cung ứng vật tư thiết bị	11	6	13	7%	18%	117%
- Phân phối PP	-	5	24	13%		380%
- Phân phối LPG	-	4	6	3%		50%
- Nông sản	4	6	(8)	-4%	-322%	-233%
- Phân bón	(24)	2	(1)	-1%	-96%	-150%
- Khác	2	-	-	0%		

- Phân phối điện thoại di động và máy tính xách tay

Chính thức phân phối Nokia từ tháng 5/2007, máy tính xách tay từ tháng 7/2008, hoạt động phân phối điện thoại di động Nokia và máy tính xách tay của Tổng Công ty đã có sự tăng trưởng mạnh mẽ về doanh số, thị phần trong thời gian qua.

Năm 2010, hoạt động phân phối đã gặp nhiều thách thức khi mức độ cạnh tranh giữa các hãng điện thoại ngày càng khốc liệt, sản phẩm liên tục được đa dạng hóa, chu kỳ sản phẩm ngắn, giá cả có xu hướng giảm nhanh ... Trong đó, những khó khăn lớn có tác động trực tiếp đến hoạt động phân phối Nokia và máy tính xách tay là sự xuất hiện chính thức các loại điện thoại Iphone 3G, 4G chính hãng, các sản phẩm smartphone của Motorola, Samsung, LG, Dell cũng như các sản phẩm giá rẻ từ Đài Loan và Trung Quốc.

Thị phần Nokia trên thế giới đang có xu hướng giảm do chịu sức ép cạnh tranh, đặc biệt ở các nước đã phát triển như Mỹ và các nước Châu Âu, xu hướng này cũng không loại trừ tại Việt Nam tuy mức độ thấp hơn do Việt Nam là nước đang phát triển và nhu cầu mua sắm các thiết bị viễn thông đã đang và được dự báo sẽ tiếp tục tăng trưởng tuy nhiên sẽ có sự phân hóa rõ rệt trong nhu cầu và thị hiếu người tiêu dùng.

Mặc dù đối mặt với nhiều khó khăn thách thức nhưng với đội ngũ quản lý và nhân viên phân phối chuyên nghiệp, sự nhạy bén trong kinh doanh, kinh nghiệm thương trường và hệ thống phân phối phủ khắp các tỉnh thành trong cả nước thị phần Nokia và máy tính xách tay của Tổng Công ty đến nay vẫn được duy trì lần lượt ở mức 45-50% và 20-25%.

Phân phối Nokia đạt 5,276 tỷ đồng doanh thu tăng trưởng 7% so với thực hiện năm 2009 và vượt 15% kế hoạch năm 2010. Lợi nhuận đạt 133 tỷ đồng, cao hơn 11% so với năm 2009, và vượt mức kế hoạch 90%.

Phân phối máy tính xách tay cũng mới được Tổng Công ty phân phối được hơn 2 năm tuy nhiên cũng đạt được những kết quả rất khả quan, doanh thu đạt 878 tỷ đồng, tăng trưởng 35% và vượt 46% so với kế hoạch. Lợi nhuận đạt 19 tỷ đồng, tăng trưởng 36% so 2009 và vượt kế hoạch 2010 là 58%.

- Cung ứng vật tư thiết bị

Năm 2010 là một năm rất thành công đối với mảng cung ứng vật tư thiết bị cho ngành dầu khí của Petrosetco. Hoạt động cung ứng vật tư thiết bị đã có sự tăng trưởng vượt bậc do tham gia đấu thầu thành công và giành được các hợp đồng có giá trị lớn của các khách hàng như Vietsovpetro, Biển Đông, PVD, PTSC MC, ... Bên cạnh việc luôn đảm bảo chất lượng dịch vụ tốt, giao hàng đúng thời gian, địa điểm, đúng chất lượng, Petrosetco không ngừng củng cố mối quan hệ hợp tác với các khách hàng truyền thống, đồng thời thường xuyên tìm kiếm khách hàng mới trên cơ sở bám sát kế hoạch khoan, thăm dò, xây dựng công trình dầu khí của ngành. Điều này không những giúp Petrosetco nâng cao uy tín với khách hàng mà còn giúp Petrosetco nhận được sự ủng hộ ngày càng tích cực của các đối tác sản xuất và cung cấp hàng trên thế giới thông qua các hợp đồng đại lý.

Bên cạnh đó, Petrosetco đã chủ động tiếp cận và thiết lập mối quan hệ với các khách hàng tiềm năng như Công ty Biển Đông, Nhà máy điện Cà mau, Công ty Lọc hóa dầu Bình Sơn, Công ty Lọc hóa dầu Nghi Sơn... là những công ty sẽ triển khai những dự án phát triển mỏ, xây dựng nhà máy điện và mua sắm trang thiết bị vận hành nhà máy lọc hóa dầu trong thời gian sắp đến để chuẩn bị tham gia chào thầu cung cấp vật tư thiết bị theo nhu cầu của khách hàng.

Năm 2010, Petrosetco đã tham gia chào thầu cho 270 gói thầu, tỷ lệ trúng thầu đạt 29%, đây là tỷ lệ cao nhất từ trước đến nay. Kết quả này đã giúp Tổng Công ty đạt được mức doanh thu cao nhất từ trước đến nay, 1.040 tỷ đồng (chiếm tỷ trọng 10,4% tổng doanh thu), lợi nhuận đạt 13 tỷ đồng (chiếm tỷ trọng 5,2% tổng lợi nhuận).

Bảng 1.4: Danh mục các hợp đồng đã thực hiện trong năm 2010

Dự Án	Chủ đầu tư	Khách hàng	Năm thực hiện	Hợp đồng	Giá trị hợp đồng
BK15	Vietsovpetro	Vietsovpetro	11/2009	Cung cấp vật tư sắt thép	Khoảng 80 triệu USD
BK14	Vietsovpetro	Vietsovpetro	11/2009	Cung cấp vật tư sắt thép	

FPSO của mỏ Tê Giác Trắng	Hoàng Long JOC	Vietsovpetro	04/2010	Cung cấp hệ thống xích neo
FPSO của mỏ Tê Giác Trắng	Hoàng Long JOC	Vietsovpetro	2010	Cung cấp thép, tấm và ống cọc
Biển Đông	Biển Đông POC	Công ty Biển Đông	2010	Cung cấp vật tư lưới và cọc thép kết cấu
Biển Đông	Biển Đông POC	PTSC MC	2010	Cung cấp vật tư cho dự án Biển Đông 1
Chim Sáo	Premier Oil	PTSC MC	2010	Cung cấp đường ống dẫn dầu
	PV Drilling	PV Drilling	2010	Cung cấp cần khoan (Drill pipe)

- Phân phối hạt nhựa Polypropylen (PP), khí hóa lỏng LPG

Phân phối hạt nhựa Polypropylen và khí hóa lỏng LPG là mảng kinh doanh mới của Petrosetco năm 2010. Đánh dấu bước phát triển và mở rộng danh mục các mặt hàng phân phối hiện hữu của Tổng Công ty, đây cũng là tiền đề để Petrosetco tham gia phân phối thêm một số sản phẩm, mặt hàng nguyên liệu công nghiệp dầu khí trong tương lai.

Với sự chuẩn bị chu đáo về cơ sở vật chất cũng như nguồn nhân lực Petrosetco đã tổ chức thực hiện phân phối hạt nhựa và LPG một cách an toàn và hiệu quả. Kết quả kinh doanh bước đầu khá quả quan, cả năm Petrosetco đã phân phối được khoảng 45 ngàn tấn LPG và khoảng 28 ngàn tấn hạt nhựa PP, đem lại hơn 1.400 tỷ đồng doanh thu và 30 tỷ đồng lợi nhuận cho Tổng Công ty.

- Kinh doanh nông sản và phân bón

Qua số liệu cho thấy, năm 2010 là năm kinh doanh không thành công đối với hoạt động kinh doanh nông sản và phân bón của Tổng Công ty. Năm 2010, kinh doanh và nông sản chỉ đóng góp 500 tỷ đồng doanh thu và bị lỗ 9 tỷ đồng. Nguyên nhân dẫn đến kết quả kinh doanh không hiệu quả là do dự báo không đúng về biến động giá phân bón thị trường, tình hình thời tiết không thuận lợi ảnh hưởng đến chất lượng nông sản, sản lát dẫn đến tỷ lệ hao hụt cao.

Cũng trong năm 2010, Tổng Công ty đã có những quyết định nhằm chấn chỉnh và ổn định lại các loại hình kinh doanh này như thay đổi nhân sự, chấm dứt kinh doanh các mặt hàng không có hiệu quả, trước mắt chỉ tập trung vào công tác thu mua để cung cấp nguyên

liệu đầu vào cho các nhà máy Ethanol của Tập đoàn, chuẩn bị phương án phân phối phân đạm Phú Mỹ năm 2011 khi được Tập đoàn chấp thuận, khoảng 2.000 tấn/tháng.

1.2. Dịch vụ Dầu khí

Mảng dịch vụ Dầu khí của Tổng công ty hiện bao gồm các loại hình dịch vụ: dịch vụ catering, dịch vụ logistic, dịch vụ vận chuyển và các dịch vụ khác. Trong năm 2010, mảng dịch vụ Dầu khí đem lại **637** tỷ đồng doanh thu (chiếm tỷ trọng thấp, 6% trong tổng doanh thu) và **31** tỷ đồng lợi nhuận trước thuế (chiếm tỷ trọng 12% trong tổng lợi nhuận).

Bảng 1.5: Doanh thu và lợi nhuận năm 2010 mảng kinh doanh dịch vụ dầu khí

Đơn vị tính: tỷ đồng

Các chỉ tiêu	Thực hiện 2009	Kế hoạch 2010	Thực hiện 2010	Tỷ trọng 2010	Tăng trưởng	
	1	2	3		3/1	3/2
Tổng doanh thu, trong đó:	422	600	637	100%	51%	6%
- Dịch vụ catering	270	362	466	73%	73%	29%
- Dịch vụ logistics và vận chuyển	22	53	74	12%	236%	40%
- Dịch vụ lao động và khác	130	185	97	15%	-25%	-48%
Lợi nhuận trước thuế, trong đó:	15.2	23.0	31.0	100%	104%	35%
- Dịch vụ catering	12.2	16.0	20.5	66%	68%	28%
- Dịch vụ logistics và vận chuyển	1.0	4.0	8.0	26%	700%	100%
- Dịch vụ lao động và khác	2.0	3.0	2.5	8%	25%	-17%

- Dịch vụ Catering:

Đây là loại hình dịch vụ truyền thống của Tổng Công ty, bao gồm các loại hình dịch vụ như dịch vụ catering cho các giàn khoan và công trình biển của XNLD Vietsopetro, dịch vụ catering cho các nhà thầu tư bản và dịch vụ catering trên bờ.

Dịch vụ catering trên biển: bao gồm dịch vụ cung cấp suất ăn ở trọn gói trên các giàn khoan và công trình biển của Xí nghiệp Liên doanh Vietsovetro (VSP) và các nhà thầu tư bản. Trong năm 2010, dịch vụ catering được triển khai thực hiện dựa trên các hợp đồng đã ký kết với các đối tác như Vietsovetro, PV Drilling và các nhà thầu dầu khí khác trong và ngoài nước. Hiện Tổng Công ty đang cung cấp dịch vụ catering cho 44 công trình biển (cả giàn khoan và tàu dầu), trong đó có 39 dự án là hợp đồng dài hạn với

doanh thu ổn định khoảng 400 tỷ đồng/năm, trong đó chủ yếu là các khách hàng trong ngành như: Vietsovpetro, PV Drilling, PTSC, KNOC, JVPC, Cửu Long JOC, Đại Hùng... Ngoài ra, Tổng Công ty cũng đang cung cấp hàng hóa, lương thực thực phẩm cho khoảng 48 tàu dầu khí làm việc trên biển.

Năm 2010, dịch vụ catering trên biển đóng góp 406 tỷ đồng vào tổng doanh thu và 17 tỷ đồng vào tổng lợi nhuận của toàn Tổng Công ty, Nhìn chung đây là loại hình dịch vụ ổn định nhưng khó có sự tăng trưởng và phát triển do phải phụ thuộc vào kế hoạch khoan và thăm dò trên biển của các đối tác. Doanh thu và lợi nhuận dịch vụ catering cho VSP tăng trưởng lần lượt là 27% và 40%, vượt kế hoạch lần lượt là 16% và 17%, chủ yếu là do tăng đơn giá suất ăn và khai thác thêm được 02 giàn khoan, và cung cấp thêm thực phẩm cho một số tàu dầu trong năm 2010.

Dịch vụ catering cho giàn tự bản: có sự tăng trưởng mạnh là do Công ty TNHH 1TV Chế biến Suất ăn và Thương mại Dầu khí (PBC) – đơn vị chủ yếu cung cấp loại hình dịch vụ này được chuyển từ PTSC về Petrosetco từ tháng 9/2009.

Nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động, tinh nhẹ bộ máy quản lý, cuối năm 2010 Petrosetco đã sáp nhập hai đơn vị cung cấp dịch vụ đời sống ở khu vực Vũng Tàu là Công ty TNHH 1TV Dịch vụ Tổng hợp Dầu khí Vũng Tàu (PSV) và Công ty TNHH 1TV Chế biến suất ăn và Thương mại Dầu khí (PBC) và chuyển đổi thành công thành Công ty Cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Dầu khí Vũng Tàu (PSV) từ ngày 01/01/2011.

Dịch vụ catering trên bờ

Dịch vụ catering trên bờ bao gồm cung cấp suất ăn cho Cán bộ công nhân viên Nhà máy lọc dầu Dung Quất, Nhà máy Chế biến khí Dinh cổ, Nhà máy Đóng tàu Dung Quất, và cung cấp suất ăn tại một số tòa nhà do Tổng Công ty quản lý và vận hành. Năm 2010, dịch vụ này đóng góp khoảng 60 tỷ đồng doanh thu và 3,5 tỷ đồng lợi nhuận. Dịch vụ catering trên bờ nhìn chung có hiệu quả không cao do đơn giá suất ăn thấp, đặc biệt là trong giai đoạn lạm phát cao. Tuy nhiên, Tổng Công ty cũng đang nghiên cứu định hướng chuyển dịch từng bước dịch vụ catering về bờ khi các hoạt động khoan và thăm dò dầu khí có xu hướng giảm.

- Dịch vụ logistics và vận chuyển:

Dịch vụ logistics

Đây cũng làm một loại hình kinh doanh mới của Tổng Công ty trong năm 2010 do kế thừa từ PTSC chuyển sang từ tháng 9/2009. Các dịch vụ chính như khai thuê hải quan, đổi ca, xuất nhập cảnh. Dịch vụ này tuy doanh số không cao nhưng khá hiệu quả, đóng góp 41 tỷ đồng vào tổng doanh thu và 5 tỷ đồng vào tổng lợi nhuận của Tổng Công ty năm 2010.

Đặc biệt, từ cuối năm 2010, Tổng Công ty đã bắt đầu triển khai dịch vụ vận chuyển hàng siêu trường siêu trọng cho các nhà thầu dầu khí và kết quả bước đầu là

rất khả quan. Tổng Công ty cũng đã ký hợp đồng liên kết với đối tác Alle của nhằm tăng cường năng lực triển khai loại hình dịch vụ này.

Dịch vụ vận chuyển

Dịch vụ vận chuyển bao gồm dịch vụ vận chuyển Tập đoàn Dầu khí Quốc Gia Việt Nam tại Hà Nội và khu vực phía Nam và dịch vụ vận chuyển cho các nhà thầu dầu khí có nhu cầu.

Hiện tổng Công ty có đội xe khoang 56 chiếc 4-7 chỗ các loại, chủ yếu là đời mới (42 thuộc đội xe Hà Nội và 14 xe thuộc đội xe phía Nam), năm 2010 Tổng Công ty đã mua thêm 8 xe nhằm thay thế và bổ sung thêm vào đội xe hiện hữu.

- Dịch vụ lao động và các dịch vụ nhỏ lẻ khác.

Dịch vụ lao động và các dịch vụ phụ trợ khác... là những dịch vụ đóng góp vào tổng doanh thu, lợi nhuận Tổng công ty với tỷ trọng nhỏ, tuy nhiên hoạt động dịch vụ này mang tính ổn định và góp phần làm tăng giá trị cung cấp các dịch vụ chính của Tổng Công ty cho các khách hàng và đối tác.

1.3. Dịch vụ Quản lý và khai thác bất động sản

Mảng dịch vụ quản lý và khai thác bất động sản của Tổng công ty hiện bao gồm dịch vụ khách sạn, cho thuê văn phòng, quản lý và khai thác các tòa nhà. Trong năm 2010, mảng dịch vụ quản lý và khai thác bất động sản đem lại **244** tỷ đồng doanh thu và **33** tỷ đồng lợi nhuận trước thuế

Các tòa nhà tiếp tục được Petrosetco quản lý, khai thác an toàn và hiệu quả trong năm 2010:

- Tòa nhà Petrovietnam Tower tại số 18 Láng Hạ, Hà Nội;
- Tòa nhà Petrovietnam Tower số 1-5 Lê Duẩn, TP.HCM;
- Trụ sở Tổng Công ty Tài chính CP Dầu khí Việt Nam tại số 22 Ngô Quyền, Hà Nội;
- Nhà khách Tập đoàn Dầu khí Việt Nam tại 46 Trương Định, TP.HCM;
- Khách sạn Petro Sông Trà, Trung tâm DV Dầu khí Quảng Ngãi, TP. Quảng Ngãi;
- Khách sạn Elegant, 89-91 Triệu Việt Vương, Hà Nội;
- Tòa nhà Viện Dầu khí, số 173 Trung Kính, Yên Hòa, Hà Nội;
- Tòa nhà Trung tâm Tài chính Đà Nẵng của Tổng Công ty PVFC.

Trong năm 2010, Petrosetco đã cơ cấu lại mảng kinh doanh khách sạn nhằm gia tăng hiệu quả của mảng dịch vụ này, cụ thể: tháng 12/2010 Petrosetco đã đưa khách sạn Petrosetco Hotel (khách sạn Holiday Mansion cũ) hoạt động trở lại sau khi cải tạo nâng cấp lên tiêu chuẩn 3 sao với tổng số 37 phòng. Đồng thời, Petrosetco cũng đang hoàn tất

các thủ tục chuyển nhượng khách sạn Elegant tại 89-91 Triệu Việt Vương Hà Nội do có hiệu quả kinh tế không cao.

Chi tiết hiệu quả kinh doanh của mảng kinh doanh này năm 2010 như sau:

Bảng 1.5: Doanh thu và lợi nhuận năm 2010
mảng kinh doanh dịch vụ quản lý và khai thác bất động sản

Đơn vị tính: tỷ đồng

Các chỉ tiêu	Thực hiện 2009 (*)	Kế hoạch 2010	Thực hiện 2010	Tỷ trọng 2010	Tăng trưởng	
					1	2
Tổng doanh thu, trong đó:	67	200	244	100%	264%	22%
- Dịch vụ quản lý, khai thác tòa nhà	42	158	188	77%	348%	19%
- Dịch vụ khách sạn và mặt bằng	25	42	56	23%	124%	35%
Lợi nhuận trước thuế, trong đó:	11.0	22.0	33.0	100%	200%	50%
- Dịch vụ quản lý, khai thác tòa nhà	5.5	21.0	29.9	91%	444%	42%
- Dịch vụ khách sạn và mặt bằng	5.5	1.0	3.1	9%	-44%	210%

Ghi chú: (*) Dịch vụ quản lý và khai thác tòa nhà năm 2009 chỉ tính Quý IV năm 2009 khi chuyển từ PTSC sang Petrosetco.

2. Báo cáo về tình hình triển khai các dự án đầu tư

- Dự án Petrosetco Tower tại Thanh Đa, TP.HCM:

Đây là một trong những dự án trọng điểm của Tổng Công ty, do tình hình thị trường bất động sản năm 2010 không thuận lợi nên dự án được giãn bớt tiến độ so với kế hoạch đăng ký năm 2010. Tuy nhiên, trong năm 2010, Petrosetco cũng đã triển khai thực hiện được một số công tác quan trọng như: thi tuyển kiến trúc (Công ty Kuma Sekkei Japan đạt giải nhất), liên kết với Công ty Cổ phần Tập đoàn SSG thành lập pháp nhân mới là Công ty TNHH Petrosetco SSG (vốn điều lệ 450 tỷ đồng, Petrosetco chiếm 51% vốn) để triển khai dự án. Ngày 19/02/2011, Petrosetco và Tập đoàn SSG đã tổ chức thành công Lễ động thổ dự án Petrosetco Tower và Lễ ra mắt Công ty TNHH Petrosetco SSG.

- Dự án cải tạo khách sạn Holiday Mansion:

Dự án được thực hiện và hoàn thành trong năm 2010, nâng cấp khách sạn lên tiêu chuẩn 3 sao, gồm 37 phòng, đổi tên thành Khách sạn Petrosetco Hotel và chính thức đi vào hoạt động từ tháng 1/2011.

- **Dự án Trung tâm Dịch vụ Dầu khí Dung Quất – Giai đoạn 1:**

Dự án đang triển khai thực hiện đạt 60% khối lượng công việc và hoàn thành trong quý 2/2011.

- **Dự án góp vốn đầu tư xây dựng Nhà máy sản xuất Bao bì tại Bạc Liêu:**

Dự án được thực hiện trên cơ sở góp vốn đầu tư giữa Petrosetco, Công ty TNHH Trang Hoàng Mỹ (tại Bạc Liêu) và Tổng Công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí (PVFCCo). Dự án có công suất 20 triệu bao bì/năm, dự kiến 80% tổng sản lượng sẽ được bao tiêu bởi Công ty Đạm Cà Mau.

Hiện tại, dự án đang được Công ty Cổ phần Bao bì Dầu khí Việt Nam quản lý và giám sát. Petrosetco đã chỉ đạo đơn vị thực hiện đúng kế hoạch đăng ký và đã hoàn tất một số hạng mục trong năm 2010. Dự án dự kiến sẽ được hoàn thành và đi vào hoạt động từ tháng 07/2011.

- **Dự án góp vốn đầu tư trạm chiết nạp và kho chứa LPG:**

Dự án có tổng mức đầu tư 54,2 tỷ đồng. Petrosetco đã thực hiện và hoàn thành góp vốn đầu tư kho chứa LPG với Công ty Cổ phần FGas (7,5 tỷ đồng) và đưa vào vận hành Trạm chiết nạp LPG công suất 800-1.000 tấn/tháng tại Khu Công nghiệp Tịnh Phong, Thành Phố Quảng Ngãi, đưa sản phẩm bình gas mang thương hiệu PET-GAS vào tiêu thụ tại thị trường tại Quảng Ngãi và các tỉnh lân cận từ tháng 12/2010.

- **Dự án góp vốn đầu tư xây dựng nhà máy Bio-Ethanol Miền Trung:**

Đây là dự án do Công ty Cổ phần Nhiên liệu Sinh học Dầu khí Miền Trung (PCB) làm chủ đầu tư. Sau khi cân đối lại nguồn vốn cũng như định hướng kinh doanh của Tổng Công ty trong dài hạn, Petrosetco đã xin giảm tỷ lệ góp vốn vào dự án từ 25% xuống 14%.

- **Dự án góp vốn đầu tư xây dựng Nhà máy sản xuất phân bón NPK:**

Sau khi đánh giá lại tính hiệu quả của dự án, đồng thời căn cứ trên nhu cầu ưu tiên vốn cho các dự án mang lại hiệu quả nhanh, Petrosetco đã xin ngừng tham gia vào dự án này.

- **Dự án xây dựng chung cư tại số 01 Trần Khắc Chung, TP.Vũng Tàu:**

Do thị trường bất động sản tại TP.Vũng Tàu chưa thuận lợi để triển khai dự án, dự án chưa được triển khai theo kế hoạch đề ra, Sở XD tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu đã chấp thuận cho Petrosetco gia hạn thỏa thuận quy hoạch đến 8/2011.

- **Dự án quy hoạch khu dân cư tại số 41D, đường 30/4 TP.Vũng Tàu:**

Petrosetco đã ký kết thỏa thuận hợp tác (góp vốn bằng giá trị lợi thế đất) với Công ty Cổ phần Xây dựng Công nghiệp và Dân dụng Dầu khí (PVC-IC) để triển khai dự án. Do thị trường bất động sản tại TP.Vũng Tàu không thuận lợi, nguồn vốn hạn chế, đồng thời dự án còn gặp vướng mắc công tác giải phóng mặt bằng...nên dự án chưa được triển khai đúng kế hoạch đề ra.

- Dự án xây dựng hệ thống kho hàng tại Tây Nguyên và Miền Trung:

Dự án được xây dựng nhằm đáp ứng nhu cầu kinh doanh các mặt hàng nông sản của Petrosetco, tuy nhiên sau khi cơ cấu lại các mảng kinh doanh, đồng thời nhận thấy thời điểm hiện tại chưa phù hợp để đầu tư hệ thống kho hàng nói trên nên dự án này đang tạm thời ngừng thực hiện.

II. BÁO CÁO TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

1. Tình hình tài sản nguồn vốn

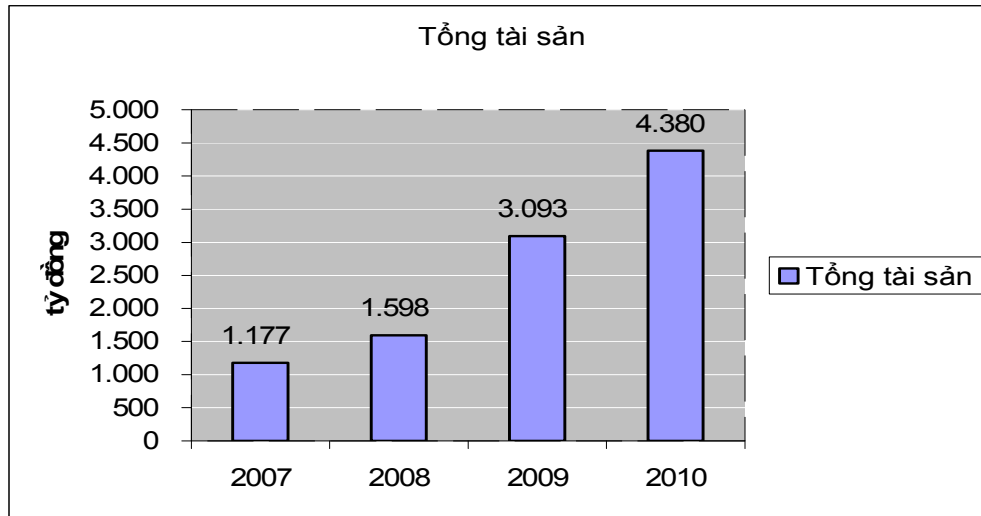
Bảng 2.1 Tình hình tài sản – nguồn vốn 2007 -2010

Tài sản - Nguồn vốn	Đơn vị tính	2007	2008	2009	2010
Tổng tài sản	tỷ đồng	1.177	1.598	3.093	4.380
Tài sản ngắn hạn	tỷ đồng	936	1.293	2.754	3.604
Tài sản dài hạn	tỷ đồng	241	303	338	776
Vốn chủ sở hữu	tỷ đồng	541	576	843	1.117
Tổng nợ phải trả	tỷ đồng	636	1.032	2.250	3.263
Trong đó: Vốn vay		477	766	1.382	1.847
Vốn vay/Tổng nguồn vốn		40,6%	47,9%	44,7%	42,2%

1.1. Tổng tài sản

Tổng tài sản của Petrosetco là 4.380 tỷ đồng vào cuối năm 2010, tăng gần 4 lần kể từ năm 2007, trong đó tài sản ngắn hạn là 3.604 tỷ đồng, chiếm 82,3%, thể hiện đặc trưng của doanh nghiệp chuyên về thương mại và dịch vụ, phù hợp với tốc độ tăng trưởng về doanh thu và lợi nhuận từ 2007 – 2010. So với năm 2009, tổng tài sản của Petrosetco tăng 1.287 tỷ đồng hay 42% do sự mở rộng hoạt động kinh doanh và thực hiện các dự án đầu tư khác.

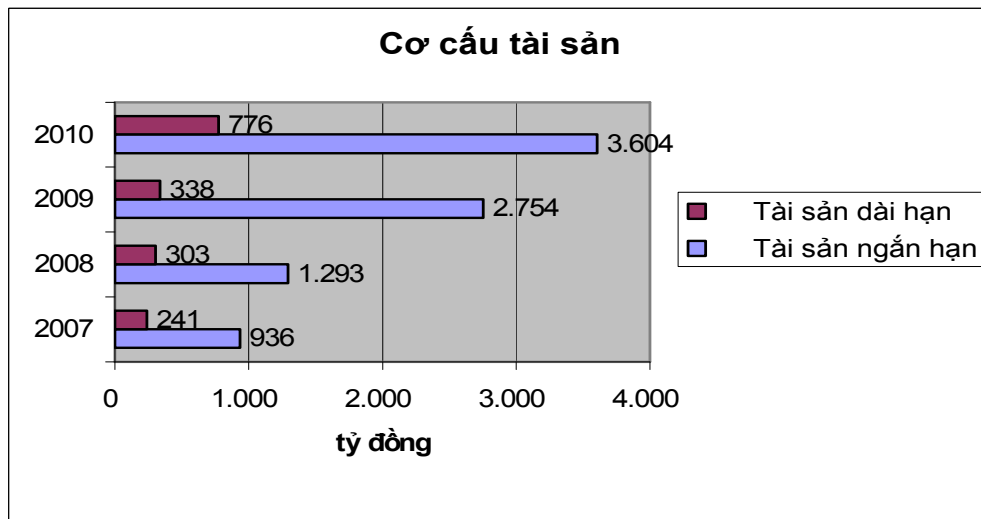
Biểu đồ 2.1: Tổng tài sản giai đoạn 2007-2010



Bảng 2.2 Cơ cấu tài sản 2007 -2010

Cơ cấu tổng tài sản	2007	2008	2009	2010
Tài sản ngắn hạn	79,5%	80,9%	89,0%	82,3%
Tài sản dài hạn	20,5%	19,0%	10,9%	17,7%

Biểu đồ 2.2: Cơ cấu tài sản giai đoạn 2007-2010



1.1.1. Tài sản ngắn hạn

Tổng tài sản ngắn hạn của Petrosetco tính đến thời điểm 31 tháng 12 năm 2010 là 3.604 tỷ đồng, tăng 850 tỷ đồng tương đương 31% so với thời điểm 31 tháng 12 năm 2009 chủ yếu do tăng các khoản phải thu của khách hàng 352 tỷ và hàng tồn kho

597 tỷ, tương ứng với các mức tăng 68% và 60%. Hàng tồn kho và phải thu của khách hàng tăng với mức cao qua các năm gần đây do Petrosetco liên tục mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh, thể hiện qua doanh thu tăng cao qua các năm và lần đầu tiên đạt mức 10.000 tỷ vào năm 2010. Một trong các khoản có sự sụt giảm đáng kể là đầu tư ngắn hạn (146 tỷ, tương đương giảm 99%) do các khoản tiền gửi có kì hạn mang tính thời điểm tại cuối năm 2009 được đem vào sử dụng. Bên cạnh đó, khoản trả trước cho người cung cấp giảm 207 tỷ, tương đương 46% cho thấy uy tín và năng lực của Petrosetco được các đối tác đánh giá cao qua quá trình hợp tác kinh doanh và một số đối tác thay vì yêu cầu thanh toán T/T trả trước như trước đây đã đồng ý cho Petrosetco thanh toán bằng L/C trả sau.

Tỷ trọng tài sản ngắn hạn đều tăng dần qua các năm gần đây, đạt mức cao nhất là 89% vào năm 2009 và giảm xuống còn 82.3% vào năm 2010. Một mức tăng tỷ lệ tương ứng của tài sản dài hạn sẽ được bàn đến dưới đây.

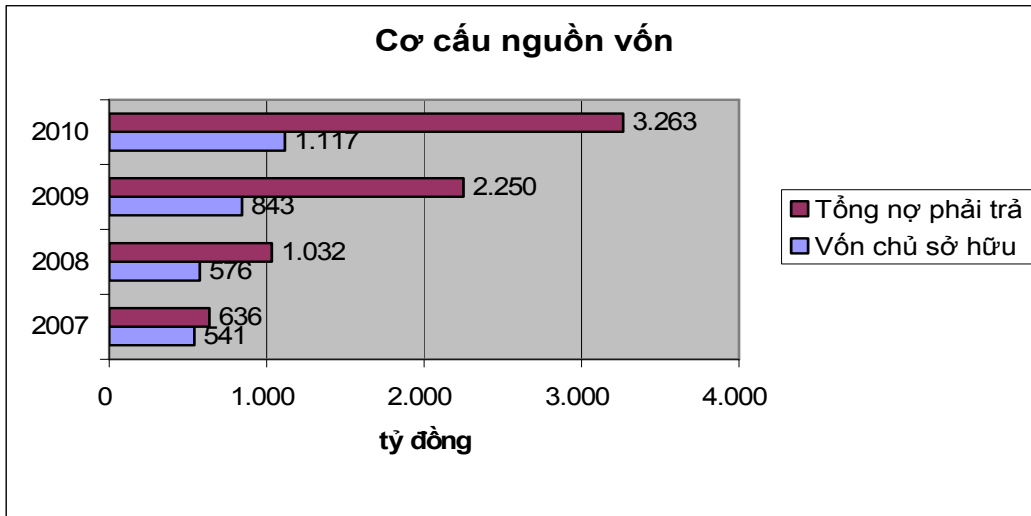
1.1.2. Tài sản dài hạn

Tổng tài sản dài hạn tăng 437 tỷ, tương đương một mức tăng ấn tượng 129%, đạt 776 tỷ tại thời điểm 31 tháng 12 năm 2010 trong đó:

- Tăng 357 tỷ đồng tài sản dài hạn khác: Cuối năm 2010 Petrosetco đã ghi nhận khoản tiền thuê văn phòng tại PetroVietnam Tower trong 50 năm, trị giá 346 tỷ là chi phí trả trước dài hạn. Chi phí này sẽ được phân bổ dần vào chi phí sản xuất kinh doanh trong suốt thời gian kinh doanh cho thuê và quản lý tòa nhà của Công ty con, vốn là các dịch vụ mang lại tỷ suất lợi nhuận cao cho Tổng công ty.
- Tăng 114 tỷ đầu tư tài chính dài hạn: Hội đồng Quản trị Petrosetco đã đồng ý cho Tổng Công ty giảm tỷ lệ vốn góp tại Công ty Cổ phần Nhiên liệu Sinh học Miền Trung (PCB) từ 51% xuống 25%, sau đó giảm tiếp từ 25% xuống 14%, theo đó khoản đầu tư vào PCB trị giá 112 tỷ sẽ được phân loại là đầu tư tài chính dài hạn khác.

1.2. Tổng nguồn vốn

Biểu đồ 2.3: Cơ cấu nguồn vốn giai đoạn 2007-2010

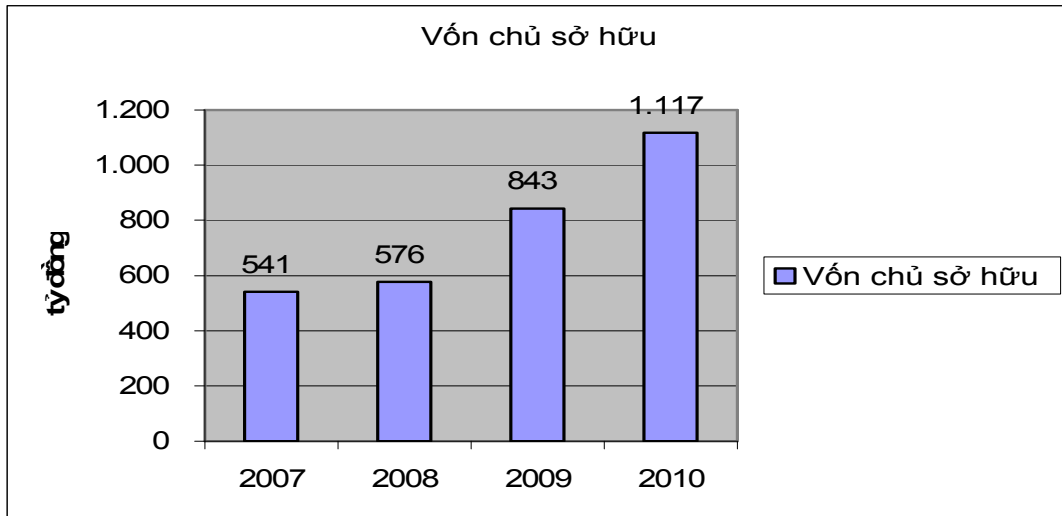


1.2.1. Vốn chủ sở hữu

Vào cuối năm 2010, nguồn vốn chủ sở hữu của Petrosetco là 1.103 tỷ đồng, tăng 367 tỷ đồng hay 50% so với thời điểm cuối năm 2009 chủ yếu do phát hành thêm cổ phiếu tăng vốn điều lệ và tăng lợi nhuận chưa phân phối, cụ thể như sau:

- Vốn điều lệ của Petrosetco đến cuối năm 2009 là 554.720.000.000 tương đương với 55.472.000 cổ phần. Trong năm 2010 Petrosetco thực hiện tăng vốn theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 10/NQ-DVTHDK ngày 21 tháng 4 năm 2010, theo đó phát hành thêm 14.370.000 cổ phần với mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần, tăng vốn điều lệ lên 698.420.000.000 đồng.
- Việc phát hành thêm cổ phiếu tăng vốn điều lệ đã đem lại 76 tỷ đồng thặng dư vốn điều lệ, nâng thặng dư vốn lên 128 tỷ đồng vào cuối năm 2010

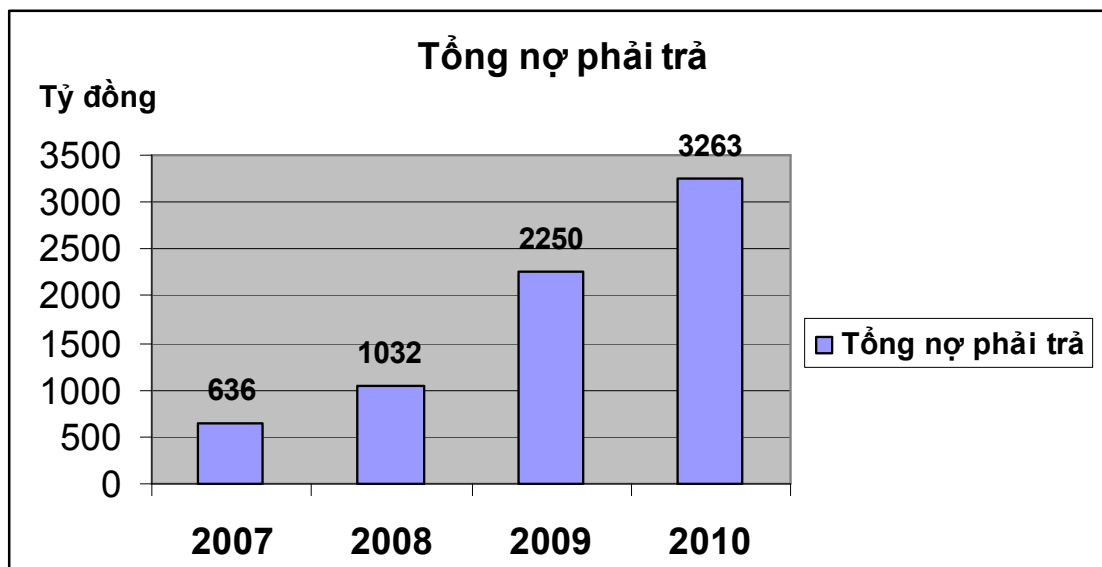
Biểu đồ 2.4: Nguồn vốn chủ sở hữu giai đoạn 2007-2010



1.2.2. Nợ phải trả

Tổng nợ phải trả của Petrosetco tính đến cuối năm 2010 là 3.263 tỷ đồng trong đó có 1.847 tỷ đồng là các khoản vay từ các tổ chức tín dụng. So với năm 2009, tổng nợ phải trả tăng 1.286 tỷ đồng với sự đóng góp chủ yếu của vay và nợ ngắn hạn (tăng 469 tỷ đồng), phải trả người bán (tăng 230 tỷ đồng), người mua trả tiền trước (tăng 225 tỷ đồng, tăng gần 19 lần so với năm 2009). Vay và nợ dài hạn lại giảm nhẹ 15%, còn 22,5 tỷ đồng tại thời điểm cuối năm 2010.

Biểu đồ 2.5: Tổng nợ giai đoạn 2007-2010



Cơ cấu nợ phải trả cho thấy tỷ trọng lớn của các khoản vay và nợ ngắn hạn, đối ứng với tỷ trọng lớn của tài sản ngắn hạn trong cơ cấu tổng tài sản - duy trì khả năng thanh khoản của Petrosetco. Các vấn đề về thanh khoản có thể gặp phải là đặc trưng của ngành thương mại và dịch vụ, điều này đã thúc đẩy Petrosetco ngày càng hoàn

thiện công tác kiểm soát và quản lý tài chính, đẩy mạnh công tác thu hồi công nợ, đồng thời nâng cao uy tín với các nhà cung cấp.

Tỷ lệ vốn vay trên tổng nguồn vốn giảm dần từ năm 2008, dừng ở mức 42,2% vào cuối năm 2010, là một tín hiệu tốt cho thấy Petrosetco đang chủ động giảm sự lệ thuộc vào nguồn vốn vay, vốn đang dần trở nên đắt đỏ trong tình hình hiện nay, thay vào đó là huy động vốn chủ sở hữu trực tiếp trên thị trường. Bên cạnh đó, mặc dù vay ngắn hạn của Petrosetco luôn cao nhưng chi phí lãi vay thấp do việc huy động vốn hiệu quả với lãi suất vay bình quân năm 2010 là 12%/năm.

Petrosetco hiện có số dư vay ngoại tệ khá cao nhưng mọi việc luôn nằm trong tầm kiểm soát với kinh nghiệm nhiều năm trong việc quản trị rủi ro tỷ giá, đơn cử như năm 2010 mặc dù tỷ giá biến động rất lớn, lưu thông ngoại tệ tại Petrosetco trị giá gần 327 triệu USD nhưng chi phí chênh lệch tỷ giá chỉ gần 33,5 tỷ đồng, tương đương 0,5%. Petrosetco làm được điều này do xây dựng được quan hệ tốt với các ngân hàng lớn, có tiềm lực tài chính dồi dào về ngoại tệ, đồng thời theo dõi sát sao sự biến động tỷ giá, rút ngắn thời gian thực hiện hợp đồng thanh toán bằng ngoại tệ.

2. Các chỉ số tài chính

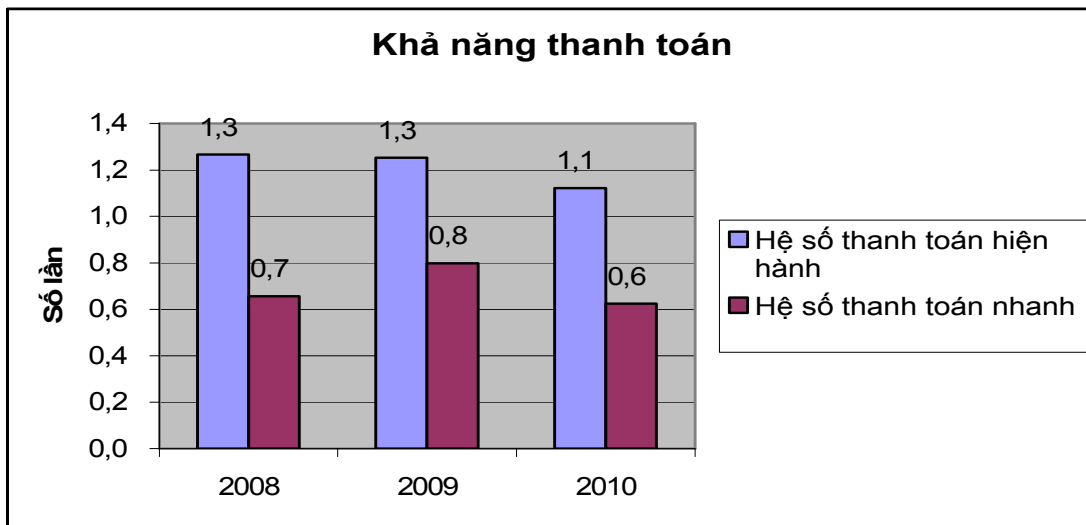
Bảng 2.3 Cơ cấu tài sản 2007 -2010

Các chỉ số tài chính	2008	2009	2010
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
Hệ số thanh toán hiện hành	1,3	1,3	1,1
Hệ số thanh toán nhanh	0,7	0,8	0,6
Khả năng thanh toán lãi vay	2,1	2,8	3,2
2. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
Vòng quay tổng tài sản	3,8	3,1	2,6
Vòng quay tài sản cố định	19,8	23,6	17,9
Vòng quay vốn lưu động bình quân	7,2	7,8	7,1
Kỳ thu tiền bình quân (ngày)	30	39	43
Kỳ trả tiền bình quân (ngày)	20	45	56
Vòng quay hàng tồn kho (ngày)	42	44	52
3. Chỉ tiêu về khả năng sinh lợi			
Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	1,4%	1,5%	1,9%
ROE (Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu)	12,9%	15,5%	16,9%
ROA (Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản)	4,5%	3,7%	4,2%

2.1. Khả năng thanh toán

Hệ số thanh toán hiện hành của Petrosetco luôn được duy trì ở mức khá tốt, trên mức 1 lần từ năm 2008 đến nay nhờ việc điều chuyển các khoản đến kì thanh toán một cách hợp lý. Hệ số thanh toán nhanh thấp hơn đáng kể so với hệ số thanh toán hiện hành do hàng tồn kho chiếm tỷ trọng lớn trong tài sản ngắn hạn. Tuy nhiên, hàng tồn kho với phần lớn là điện thoại di động Nokia, thiết bị điện tử và thực phẩm là các mặt hàng có tính thanh khoản cao, ít có nguy cơ dẫn đến những vấn đề về thanh khoản. Nhìn chung, công tác quản lý tài chính ở Petrosetco được thực hiện khá tốt trong việc điều chuyển nguồn vốn lưu động giữa các công ty con, tránh ứ đọng vốn trong kinh doanh, đồng thời công tác quản lý công nợ đạt hiệu quả cao, ít nợ xấu và nợ khó đòi, duy trì mức thanh khoản tốt cho toàn Tổng công ty.

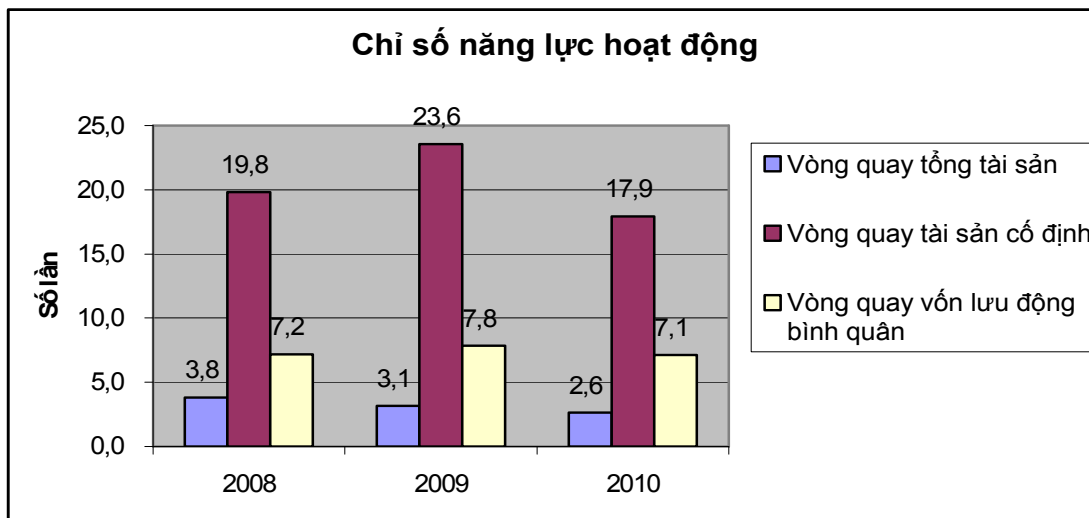
Biểu đồ 2.6: Khả năng thanh toán giai đoạn 2008-2010



Khả năng trả lãi vay (được tính bằng lợi nhuận trước thuế và lãi vay chia cho lãi vay phát sinh trong năm) tăng dần qua các năm từ 2,1 lần vào năm 2008 đã tăng lên 3,2 lần vào cuối năm 2010 thể hiện khả năng thanh toán lãi vay là rất tốt cho dù các khoản vay tăng nhanh, chi phí lãi vay tăng, nhưng lợi nhuận của PET cũng tăng mạnh trong những năm vừa qua.

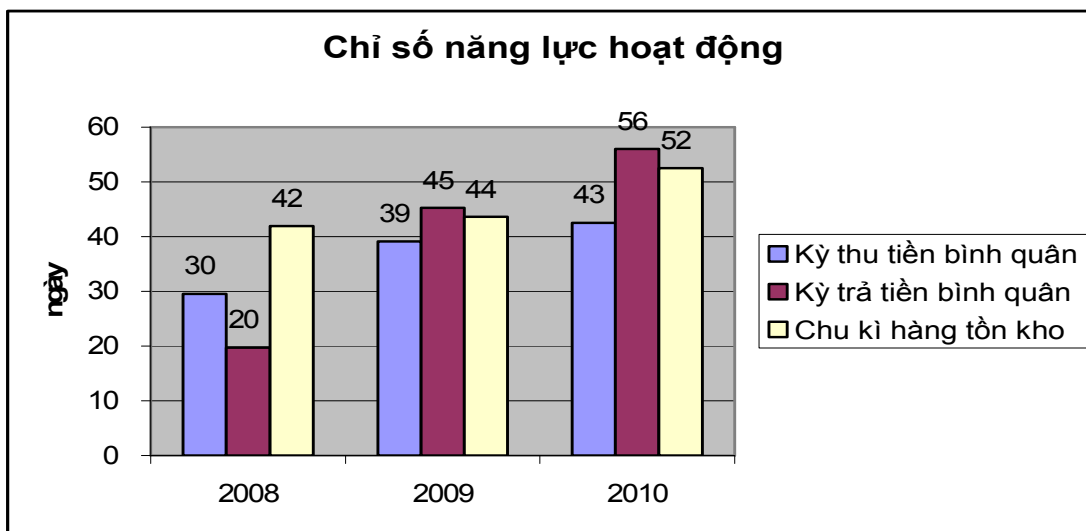
2.2. Năng lực hoạt động

**Biểu đồ 2.7: Chỉ số năng lực hoạt động giai đoạn 2008-2010
(Về tài sản và vốn)**



Petrosetco sử dụng tài sản một cách hiệu quả, thể hiện qua số vòng quay tổng tài sản cũng như vòng quay vốn lưu động bình quân được duy trì ổn định ở mức trên 18 lần và 7 lần – những mức khá tốt cho một doanh nghiệp hoạt động thương mại và dịch vụ. Đi đôi với sự tăng trưởng liên tục của tài sản là sự tăng trưởng ngoạn mục của doanh thu, giúp cho những chỉ số vòng quay tài sản và vốn lưu động chỉ biến động nhẹ trong năm 2010 - năm mà Petrosetco tiếp tục rót vốn đầu tư nhiều vào các dự án bất động sản cũng như xây dựng cơ sở vật chất nhà xưởng, kho bãi. Chỉ trong tương lai gần, những tài sản này sẽ đem lại doanh thu cho Petrosetco và các chỉ số này sẽ tăng lên một cách đáng kể.

**Biểu đồ 2.8: Chỉ số năng lực hoạt động giai đoạn 2008-2010
(Về thu chi tiền)**

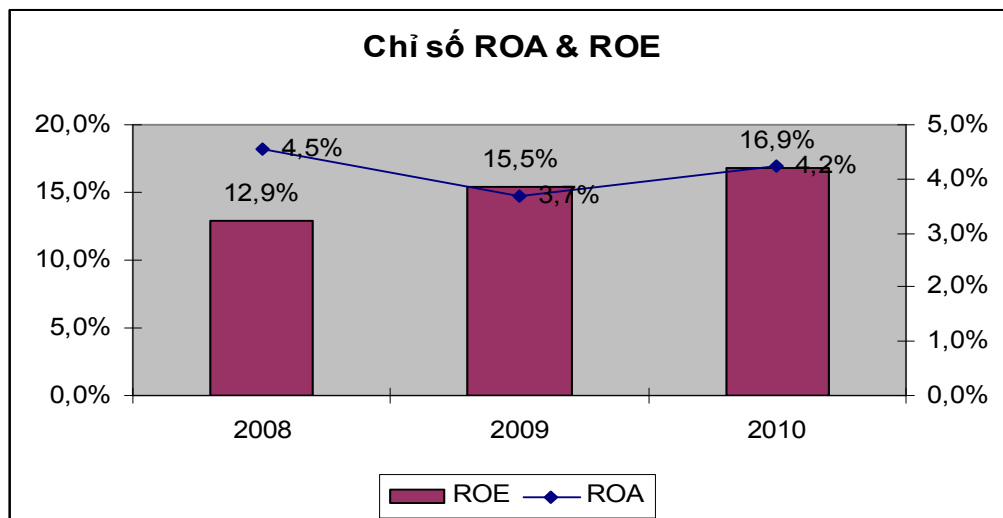


Các chỉ số kỳ thu tiền và trả tiền bình quân là cực kỳ quan trọng đối với doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại và dịch vụ. Với đặc thù của các hợp đồng cung ứng thiết bị và cung cấp dịch vụ thường chỉ nhận được toàn bộ thanh toán sau khi hoàn thành hợp đồng, kỳ thu tiền bình quân 43 ngày là một thành công của việc quản trị các khoản nợ phải thu nhằm thu tiền kịp thời và ổn định dòng tiền, giảm thiểu các khoản nợ khó đòi. Bên cạnh đó, Petrosetco cũng nhận được kì hạn thanh toán ưu đãi từ phía các nhà cung cấp nhờ uy tín trong kinh doanh, thể hiện qua việc kỳ trả tiền bình quân trong 2 năm gần đây luôn cao hơn kỳ thu tiền bình quân, là một thuận lợi không phải doanh nghiệp nào cũng có được. Kỳ trả tiền bình quân tăng nhiều trong năm 2010 do ghi nhận thêm khoản phải trả cho Tập đoàn dầu khí Việt Nam tiền thuê văn phòng 50 năm tòa nhà PetroVietnam vào cuối năm 2010. Việc thanh toán các khoản phải trả cho nhà cung cấp vẫn được duy trì tốt và đúng thời hạn.

2.3. Khả năng sinh lời

Petrosetco đã đạt được một kết quả kinh doanh khả quan trong năm 2010 thể hiện rõ qua sự tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận ở mức tương đối cao. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE), tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tài sản (ROA) và tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần (Net Profit Margin - NPM) – 3 chỉ tiêu chính của khả năng sinh lời – tăng một cách đồng bộ so với năm 2009. Kết thúc năm 2010, ROA, ROE và NPM đạt lần lượt 4,2%, 16,9% và 1,9%. Đạt được kết quả này trong tình hình nền kinh tế vẫn chưa vượt qua khủng hoảng là những nỗ lực và cố gắng của cả tập thể Petrosetco.

Biểu đồ 2.9: Chỉ số ROA và ROE giai đoạn 2008-2010



III. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2011

1. Đánh giá chung

Năm 2011 được dự báo là năm tiếp tục có nhiều khó khăn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung và Tổng Công ty Petrosetco nói riêng với nhiều yếu tố kinh tế vĩ mô không thuận lợi như: lạm phát Quý 1/2011 là 6,1% (kế hoạch cả năm là 7%) nên việc giữ được tỷ lệ lạm phát cả năm dưới 10% là khó thực hiện, giá xăng dầu tăng 17,6%, điện tăng 15,3%, tỷ giá VND/USD tăng 9,3%, lãi suất cho vay dài hạn trên mức 15%/năm, ngân hàng Nhà nước tiếp tục thực hiện chính sách thắt chặt tín dụng (hạn chế tăng trưởng tín dụng dưới 20% trong năm 2011), hạn chế cho vay bất động sản và chứng khoán... Những yếu tố trên sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến các hoạt động kinh doanh chính của Tổng Công ty như thương mại, phân phối, dịch vụ dầu khí và quản lý bất động sản, cũng như ảnh hưởng đến khả năng huy động vốn của Tổng Công ty từ các tổ chức tín dụng và trên thị trường chứng khoán (phát hành cổ phiếu tăng vốn).

2. Các chỉ tiêu kế hoạch năm 2011

Bảng 5: Các chỉ tiêu kế hoạch năm 2011

Đơn vị tính: tỷ đồng

Stt	Chỉ tiêu	Thực hiện 2010	Kế hoạch 2011	Tỷ lệ
1	Tổng doanh thu	10.001	10.000	100%
2	Lợi nhuận trước thuế TNDN	250	220	88%
3	Lợi nhuận sau thuế TNDN	186	165	89%
4	Tỷ lệ cổ tức tối thiểu	15%	15%	100%

3. Kế hoạch đầu tư

Năm 2011, với tình hình chung đã nêu trên, Petrosetco đã chủ động rà soát các dự án đầu tư, tập trung đầu tư và các dự án trọng điểm, giãn tiến độ hoặc giảm quy mô đầu tư các dự án chưa có điều kiện thuận lợi hoặc chưa thu xếp được vốn.

3.1. Các dự án đầu tư

- Dự án Trung tâm dịch vụ Dầu khí Dung Quất – Giai đoạn 1:

Hoàn thành các hạng mục chính của công trình. Hoàn thành đưa vào sử dụng vào đầu tháng 5/2011 để phát huy hiệu quả dự án.

- **Dự án Xây dựng văn phòng tại 63 đường 30/4 – TP.Vũng Tàu:**
Hoàn thành công tác lập Dự án đầu tư - Thiết kế - Tổng dự toán: quý 2/2011.
Khởi công 6/2011, thi công cọc, móng và phần thô trong năm 2011.
Hoàn thiện đưa công trình vào sử dụng và cuối quý 1/2012.
- **Dự án thuê dài hạn văn phòng tại số 1-5 Lê Duẩn:**
Để chủ động và tạo sự ổn định trong hoạt động sản xuất kinh doanh, Tổng Công ty đã thuê diện tích 4.844 m2 mặt bằng tại tòa nhà Petrovietnam số 1-5 Lê Duẩn trong thời hạn 50 năm kể từ năm 2010, để phục vụ mục đích kinh doanh và làm trụ sở Tổng Công ty.
- **Góp vốn vào dự án Dự án Petrosetco Tower tại Thanh Đa, TP.HCM:**
Đây là một trong những dự án trọng điểm của Tổng Công ty, Tập trung công tác quản lý dự án triển khai đúng tiến độ, năm 2011 sẽ thực hiện các công việc chính sau:
 - + Hoàn thành các thủ tục pháp lý dự án.
 - + Triển khai thiết kế và thi công cọc thử, bến du thuyền, nhà mẫu.
 - + Triển khai thiết kế và lập tổng dự toán, thẩm tra thiết kế, tổng dự toán.
 - + Thi công cọc và tường vây.
- **Góp vốn vào Dự án Nhà máy Sản xuất Bao bì Dầu khí tại Bạc Liêu:**
Thực hiện các hạng mục chính của gói thầu EPC, hoàn thành công trình chạy thử vào tháng 7/2011.
- **Dự án quy hoạch khu dân cư tại số 41D, đường 30/4 TP.Vũng Tàu:**
Dự án đã hợp tác với PVC-IC triển khai thực hiện, Petrosetco góp vốn bằng giá trị lợi thế đất.
- **Dự án xây dựng chung cư tại số 01 Trần Khắc Chung, TP.Vũng Tàu:**
Năm 2011 thực hiện các bước đầu tư theo kế hoạch
- **Dự án góp vốn đầu tư xây dựng Nhà máy Ethanol Dung Quất:**
Petrosetco giữ số vốn góp hiện có, không tiếp tục góp thêm vốn vào dự án.
- **Dự án Tổ hợp dịch vụ sinh hoạt đời sống tại Nghi Sơn:**
Năm 2011, Petrosetco chỉ tham gia cung cấp dịch vụ phục vụ cho các hoạt động theo tiến độ dự án lọc hóa dầu, không xúc tiến đầu tư xây dựng do chưa đủ điều kiện để triển khai và vốn để đầu tư xây dựng.

3.2. Bảng tổng hợp kế hoạch đầu tư

Stt	Tên dự án	Địa điểm	Kế hoạch năm 2011
I	Dự án Đầu tư XDCB		59.2
1	Dự án xây dựng Chung cư tại số 01 Trần Khắc Chung TP Vũng Tàu	Vũng Tàu	6.0
2	Trung tâm dịch vụ dầu khí Dung Quất (Kho PP) - Giai đoạn 1	Q.Ngãi	4.2
3	Tổ hợp dịch vụ sinh hoạt đời sống tại Nghi Sơn	Thanh Hóa	2.0
4	Dự án Xây dựng văn phòng của PSV tại 63 Đường 30/4 TP Vũng Tàu	Vũng Tàu	47.00
II	Dự án góp vốn		391.5
1	Xây dựng chung cư cao tầng tại Thanh Đa	TP.HCM	280.00
2	Dự án đầu tư xây dựng nhà máy Ethanol Miền Trung	Q.Ngãi	-
3	Góp vốn đầu tư Nhà máy Bao bì Dầu khí tại Bạc Liêu	Bạc Liêu	65.50
4	Dự án quy hoạch KDC tại số 41D đường 30/4 Vũng Tàu	Vũng Tàu	46
TỔNG CỘNG			450.7

4. Giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2011

4.1. Đối với mảng thương mại và phân phối

- Mảng kinh doanh phân phối hàng điện tử viễn thông:
 - Duy trì tỷ lệ chiếm lĩnh từ 45%-50% thị phần phân phối điện thoại di động Nokia và 20%-25% máy tính xách tay trên toàn quốc.
 - Tìm kiếm cơ hội để thực hiện phân phối các mặt hàng điện tử viễn thông khác khi điều kiện cho phép.
- Tiếp tục thực hiện tốt việc phân phối khoảng 25 ngàn tấn hạt nhựa PP, 30 ngàn tấn LPG trong năm 2011. Nghiên cứu cơ hội nhập khẩu hạt nhựa để phân phối nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng trong nước. Chủ động làm việc với Công ty Phân Đạm Cà mau để cung cấp sản phẩm bao bì cho Nhà máy Phân Đạm Cà Mau.

- Chuẩn bị phương án phân phối các sản phẩm xơ sợi của Nhà máy Xơ sợi Đình Vũ (Hải Phòng) theo Hợp đồng đã ký kết.
- Kinh doanh nông sản: tiếp tục hoàn thiện công tác thu mua, lưu kho sản lát để chuẩn bị cung cấp cho nhà máy Ethanol Dung Quất với khối lượng khoảng 10 ngàn tấn theo hợp đồng đã ký kết. Thực hiện tốt việc phân phối khoảng 2000 tấn/tháng mặt hàng phân đạm Phú Mỹ cho Tổng Công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí.
- Đẩy mạnh hoạt động cung ứng vật tư thiết bị cho các đơn vị trong ngành cũng như các nhà thầu dầu khí, đồng thời tăng cường công tác nghiên cứu thị trường để xác định những mặt hàng kinh doanh mới, có tiềm năng và phù hợp với định hướng phát triển của Tổng Công ty.

4.2. Dịch vụ Dầu khí

- Triển khai tốt các hợp đồng catering và các hợp đồng dịch vụ khác với XNLD Vietsovpetro và các nhà thầu dầu khí. Không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ cho các khách hàng trong và ngoài ngành
- Tiếp tục áp dụng các hệ thống định mức kinh tế kỹ thuật, đồng thời tăng cường công tác kiểm soát, tiết kiệm chi phí nhằm duy trì hiệu quả của mảng kinh doanh này trong điều kiện lạm phát như hiện nay.
- Bám sát kế hoạch khoan và thăm dò dầu khí của các đơn vị trong ngành cũng như các nhà thầu dầu khí nước ngoài để có thể chủ động tiếp cận và đàm phán cung cấp dịch vụ catering cho các giàn và công trình biển mới.

4.3. Dịch vụ quản lý và khai thác Bất động sản

- Tiếp tục khai thác an toàn, hiệu quả các tòa nhà đang quản lý, tiếp tục cải tiến chất lượng dịch vụ nhằm thỏa mãn tốt nhất nhu cầu của các khách hàng trong và ngoài ngành.
- Chuẩn bị tốt phương án tiếp nhận, vận hành và quản lý tòa nhà Dragon Tower của Tổng Công ty Khí Việt Nam (PV GAS) tại đường Nguyễn Hữu Thọ, Nhà Bè, TP.HCM. Chủ động làm việc với Công ty Petroland để xin được phép tham gia cung cấp dịch vụ quản lý và vận hành tòa nhà Trung tâm Thương mại Tài chính Phú Mỹ Hưng tại khu đô thị mới Phú Mỹ Hưng TP.HCM.
- Phối hợp chặt chẽ với Công ty Cổ phần Tập đoàn SSG trong việc triển khai đầu tư xây dựng khu phức hợp Petrosetco Tower tại Thanh Đa theo kế hoạch;
- Tập trung nguồn lực để triển khai thực hiện dự án Xây dựng trụ sở văn phòng làm việc và cho thuê của Công ty PSV tại số 63 Đường 30/4, TP.Vũng Tàu.