

TP.Hồ Chí Minh, ngày 20 tháng 04 năm 2018

**BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC
CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ PHÂN PHỐI TỔNG HỢP DẦU KHÍ**

Kính gửi: **Đại hội đồng cổ đông**

Công ty Cổ phần Dịch vụ Phân phối Tổng hợp Dầu khí

Thực hiện nhiệm vụ của Ban Giám đốc được quy định tại Luật Doanh nghiệp, Điều lệ Công ty, Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông trong thời gian qua, Ban Giám đốc Công ty PSD xin báo cáo với Đại hội đồng cổ đông các nội dung sau:

1. Công tác triển khai thực hiện các chỉ tiêu SXKD năm 2017

Năm 2017, cạnh tranh mạnh mẽ ở mảng phân phối tiếp tục thể hiện ngày càng rõ nét, tỷ suất lợi nhuận của nhà sản xuất dành cho các Nhà phân phối giảm, Hãng thay đổi chính sách bán hàng với Nhà phân phối đã trở thành những trở lực rất lớn đối với PSD.

Trước những thách thức này, từ đầu năm 2017, dưới sự chỉ đạo của Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc PSD đã triển khai nhiều giải pháp, hành động nhằm mục đích ổn định hoạt động kinh doanh hiện có, đồng thời chuẩn bị sẵn các nguồn lực để triển khai các hoạt động kinh doanh mới.

Kết thúc năm 2017, với sự hỗ trợ và chỉ đạo sát sao của Tổng công ty Petrosetco, với đội ngũ CBNV có độ tuổi tương đối trẻ, nhiệt huyết, được tuyển dụng, đào tạo bài bản và trưởng thành từ PSD cùng với tinh thần nhiệt huyết, PSD đã đoàn kết và nỗ lực phấn đấu vượt qua khó khăn, thách thức của thị trường, hoàn thành vượt chỉ tiêu về doanh thu và lợi nhuận, cụ thể như sau:

• **Kết quả kinh doanh hợp nhất năm 2017**

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2016	Kế hoạch năm 2017	Thực hiện năm 2017	Tỷ lệ %	Tỷ lệ
	1	2	3	4= (3)/(2)	5= (3)/(1)
Doanh thu (thuần)	5,906	5,800	6,453	111%	109%
Lợi nhuận trước thuế	74	80	87.9	110%	119%
Lợi nhuận sau thuế	61.5	64	69.5	109%	113%

- Doanh thu hợp nhất năm 2017 đạt 6,453 tỷ đồng, bằng 111% kế hoạch năm, bằng 109% so với cùng kỳ năm 2016.
- Lợi nhuận trước thuế hợp nhất năm 2017 đạt 87,9 tỷ đồng, bằng 110% kế hoạch năm, bằng 119% so với cùng kỳ năm 2016.

- Lợi nhuận sau thuế hợp nhất năm 2017 đạt 69,5 tỷ đồng, bằng 109% kế hoạch năm, bằng 113% so với cùng kỳ năm 2016.

Sau một năm triển khai hoạt động kinh doanh phân phối các mặt hàng điện máy và điện lạnh mang các thương hiệu như: Candy, Pensonic, Cuchen, Whirlpool, Ferroli, LG, Media, Sanyo, Tefal, Toshiba, Grudig ...tại Công ty CP Điện tử Điện lạnh Bình Minh (BMD) trên cơ sở PSD góp 51% vốn Điều lệ tại BMD, kết quả doanh thu đạt 394 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế đạt 8.9 tỷ đồng. Đây là kết quả đáng ghi nhận trong năm đầu tiên PSD gia nhập lĩnh vực điện máy, điện lạnh.

• **Kết quả kinh doanh của PSD (không bao gồm Bình Minh) năm 2017**

Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện	Kế hoạch	Thực hiện	Tỷ lệ	Tỷ lệ
		năm 2016	năm 2017	năm 2017		
	B	1	2	3	4= (3)/(2)	5= (3)/(1)
Doanh thu (thuần)	Tỷ đồng	5,906	5,000	6,172	123%	105%
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	74.2	75	80.9	108%	109%
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	61.5	60	64.4	107%	105%
Vốn điều lệ	Tỷ đồng	213	213	255		
LNST/VĐLBQ	%	29		30		103%
Nộp NSNN	Tỷ đồng	227		250		110%
Thu nhập BQ	Trđ/người/ tháng	16,4		18,3		113%

- Doanh thu PSD năm 2017 đạt 6,172 tỷ đồng, bằng 123% kế hoạch năm, bằng 105% so với cùng kỳ năm 2016.
- Lợi nhuận trước thuế năm 2017 đạt 80,9 tỷ đồng, bằng 108% kế hoạch năm, bằng 109% so với cùng kỳ năm 2016.
- Nộp ngân sách nhà nước năm 2017 đạt 250 tỷ đồng, bằng 110% so với cùng kỳ năm 2016.
- Thu nhập bình quân năm 2017 đạt 18,3 triệu đồng/người/tháng, bằng 113% so với thu nhập cùng kỳ năm 2016.

• **Kết quả kinh doanh theo mảng năm 2017**

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Doanh Thu		Tỷ lệ
	Kế hoạch 2017	Thực hiện 2017	TH/KH
Tổng doanh thu, trong đó	5,800	6,453	111%
Điện thoại di động	3,200	3,597	112%
IT Consumer	1,400	1,466	105%
IT Commercial	550	571	104%
Linh phụ kiện (C&A)	200	152	76%
BMD	450	394	88%
Khác		273	-

○ **Điện thoại di động**

Năm 2017, ngành hàng điện thoại đã gặp một số trở ngại ảnh hưởng đến doanh thu ngành hàng, cụ thể:

- PSD tiếp tục chuyển đổi hình thức phân phối trực tiếp điện thoại Motorola, Lenovo sang dịch vụ phân phối ủy thác theo chiến lược của Hãng;
- Các chuỗi bán lẻ (phần lớn lấy hàng trực tiếp từ các hãng) phát triển mạnh khiến cho thị phần phân phối của PSD sụt giảm;
- Ngày càng nhiều thương hiệu điện thoại tham gia vào thị trường Việt Nam, trong đó nhiều hãng tự tổ chức bán hàng mà không thông qua nhà phân phối, đồng thời cạnh tranh trực tiếp với các thương hiệu mà PSD đang phân phối.

Doanh thu của mảng kinh doanh này là 3,597 tỷ đồng, đạt 112% so với kế hoạch .

○ **IT Consumer**

Mảng kinh doanh này đạt doanh thu 1,466 tỷ đồng, đạt 105 % so với kế hoạch.

Năm 2017, PSD tạm dừng phân phối nhãn hàng laptop HP theo định hướng cơ cấu lại danh mục phân phối, cắt giảm các sản phẩm tiêu thụ chậm, không mang lại hiệu quả...và tập trung cho các sản phẩm tiêu thụ tốt, cũng như có sự hỗ trợ, đồng hành tốt từ các hãng.

Các công tác quản trị, đặc biệt là quản trị tồn kho và vòng quay hàng hóa đã được tập trung thực hiện thông các chỉ đạo, giám sát thường xuyên từ các cấp quản lý cũng như thông qua các công cụ đo lường, kiểm soát trên phần mềm hệ thống quản trị giúp cho hiệu quả kinh doanh của các ngành hàng đều được cải thiện.

Các nhãn hàng mới kinh doanh như ViewSonic, FujiXerox tuy chưa đóng góp được doanh số lớn nhưng đã làm tốt giai đoạn thâm nhập thị trường, phát triển các kênh bán hàng cơ bản.

○ **IT Commercial**

Mảng kinh doanh này đạt doanh thu 571 tỷ đồng, đạt 104% so với kế hoạch. Mảng dự án 2017 cũng gặp khá nhiều trở ngại, ảnh hưởng từ các Hãng điều chỉnh mô hình kinh doanh, tăng số lượng Nhà phân phối dẫn đến cạnh tranh trong thị trường ngày càng khốc liệt và diễn ra theo chiều hướng khó lường.

Doanh thu chính từ hai mảng Microsoft và Dell EMC có sự tăng trưởng ổn định so với năm 2016 nhưng tỷ lệ lợi nhuận có xu hướng giảm do chi phí vận hành cao. Sự đầu tư mở rộng về nhân sự, về kênh bán hàng năm 2017 là tiền đề cho việc kỳ vọng có kết quả kinh doanh tốt hơn cả về doanh số lẫn lợi nhuận năm 2018. Các mảng kinh doanh Cyber Power, Asus đạt được những kết quả tăng trưởng khả quan về doanh số, quản trị tồn kho dù rằng giá trị tuyệt đối chưa quá lớn.

○ **Linh phụ kiện (C&A)**

Ngành hàng C&A hoạt động chưa hiệu quả, mảng kinh doanh này đạt doanh thu 152 tỷ đồng, đạt 76% so với kế hoạch - ảnh hưởng từ việc PSD ngưng hợp tác với Hãng Western Digital; doanh số các nhãn hàng Ricoh, Zadez, Plantronics còn thấp.

2. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý trong năm 2017

2.1 Công tác quản lý tổ chức:

Trong năm 2017, PSD đã tiếp tục hoàn thiện các quy trình vận hành của Công ty nhằm tối đa hóa hiệu quả hoạt động kinh doanh với nguyên tắc cơ bản: kinh doanh là linh hồn của Công ty, cả Công ty là một phòng kinh doanh. Sự thay đổi công tác quản lý này đã tạo cho người lao động luôn làm việc với tinh thần chiến đấu đậm chất PSD: máu lửa, nhiệt huyết.

2.2 Công tác phát triển nguồn nhân lực.

Năm 2017, PSD đã rất nỗ lực tập trung nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, tuyển dụng và đào tạo nhằm gia tăng hiệu quả hoạt động của Công ty, cụ thể đã triển khai một số chương trình:

- **Birdy**: phỏng vấn tuyển dụng sinh viên năm cuối tại các trường Đại học khu vực phía Bắc và phía Nam để đào tạo trở thành nhân viên Kinh doanh và phát triển cho các vị trí nhân sự chủ chốt sau này tại PSD.

- **Xây dựng môi trường học tập tại PSD**: triển khai các khóa đào tạo kiến thức, kỹ năng cần thiết bổ sung cho các cấp; on-job training; coaching; chuỗi Coffee Talk và xây dựng Văn hóa PSD nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của tổ chức. Năm 2017 PSD đã tổ chức các khóa đào tạo với 1.735 lượt CBNV tham dự.

- **Triển khai chương trình NEW ME**: khuyến khích những “cải tiến liên tục” từ tất cả người lao động trong Công ty bằng cách tạo “thói quen thay đổi”, bắt đầu từ việc thay đổi “hành vi” dẫn tới thay đổi “tư duy” nhằm thúc đẩy và tối đa hóa năng suất lao động.

- **KPI Khối Hỗ trợ**: áp dụng từ tháng 5/2017. Theo đó, toàn bộ PSD như 1 Phòng Kinh doanh. Khối hỗ trợ cũng chịu doanh số như Kinh doanh. Khi Kinh doanh không đạt số, thì mức lương của Khối Hỗ trợ cũng sẽ bị ảnh hưởng.

- **Bộ khung năng lực và đánh giá cấp bậc**: xây dựng hoàn thiện bộ Khung năng lực và triển khai đánh giá cấp bậc cho toàn thể CBNV làm cơ sở cho việc xây dựng kế hoạch đào tạo, xây dựng định biên và lộ trình phát triển nghề nghiệp cho CBNV.

2.3 Công tác Tài chính – kế toán:

- Hoàn thiện hệ thống quy trình nghiệp vụ nhằm đáp ứng được các yêu cầu khắt khe của các nhà cung cấp và đáp ứng tốt cho đại lý về khả năng tài chính.
- Xây dựng hệ thống kế toán quản trị đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của Công ty.
- Kế toán thực hiện thu hồi công nợ từ tháng 8/2017 để các Phòng Kinh doanh tập trung công tác bán hàng.
- Tài chính: Phòng Kế toán đã nỗ lực tìm kiếm thêm các ngân hàng cho vay với mức lãi suất tốt để bổ sung vốn hoạt động cho Công ty và các Công ty thành viên trong Tổng Công ty; huy động mọi nguồn lực của Phòng Kế toán để tận dụng, điều tiết dòng tiền mang lại lợi nhuận tài chính cho Công ty.

2.4 Công tác đầu tư xây dựng cơ bản

Trong năm 2017, Ban lãnh đạo PSD đã tiếp tục cải thiện hệ thống WMS nhằm đảm bảo tính “kịp thời” trong việc quản lý và cập nhật dữ liệu kinh doanh, dữ liệu về doanh thu, doanh số hàng bán, hàng tồn kho, công nợ được cập nhật online cho từng cá nhân liên quan theo phân cấp cụ thể.

2.5 Các công tác khác:

Ban Giám đốc quán triệt thực hiện các Quyết định của Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng Quản trị PSD, việc thực hiện các quy chế, chính sách do Hội đồng quản trị ban hành một cách nghiêm túc và đầy đủ.

1.1 Đánh giá việc thực hiện trách nhiệm của Ban Giám Đốc

Nhìn chung, trong năm vừa qua mặc dù gặp phải nhiều khó khăn nhưng Ban giám đốc PSD đã nỗ lực thực hiện các chủ trương từ Hội đồng quản trị, điều hành linh hoạt trước những diễn biến của thị trường. Sự phối hợp giữa Hội đồng quản trị và Ban giám đốc đã góp phần mang lại hiệu quả trong công tác điều hành hoạt động kinh doanh, cụ thể:

- Triển khai, thực hiện kế hoạch kinh doanh nhằm đạt hiệu quả tốt nhất.
- Có những quyết định kịp thời đối với các công việc thuộc thẩm quyền.
- Hoạt động của Công ty luôn bám sát tình hình thực tế của thị trường.
- Thực hiện tốt các quy chế, quy định của Công ty đã được phê duyệt.

I. Kế hoạch hoạt động của Công ty năm 2018

1. Các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh:

Căn cứ vào nội lực của PSD và nhận định về thị trường năm 2017, Ban Giám đốc sẽ nỗ lực để hoàn thành kế hoạch (hợp nhất) năm 2018 với các chỉ số về doanh thu và lợi nhuận cơ bản được Hội đồng Quản trị đặt ra như sau:

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2017	Thực hiện năm 2017	Kế hoạch năm 2018	Tỷ lệ	Tỷ lệ
	1	2	3	4= (3)/(2)	5= (3)/(1)
Doanh thu (thuần)	5,800	6,453	6.000	93%	103%
Lợi nhuận trước thuế	80	87.9	82	93%	103%
Lợi nhuận sau thuế	64	69.5	64.6	93%	101%
Vốn điều lệ	213	213	255		
Tỷ lệ cổ tức tối thiểu	25%	30%	25%	83%	100%

2. Giải pháp thực hiện kế hoạch

2.1 Giải pháp về hành động

- *Mạng Điện thoại*
 - Thực hiện tốt dịch vụ Fullfillment cho các Hãng.
 - Kiểm soát chi phí chặt chẽ trong quản lý kho bãi, giao nhận và vận chuyển; kiểm soát và thu hồi công nợ tốt.
 - Tìm kiếm hợp tác với các hãng điện thoại có tiềm năng khác; kết hợp phân phối thêm 1 số giải pháp phần mềm Samsung và các gói bảo hành cho mạng bán hàng dự án Samsung.
- *Mạng IT Consumer*
 - Mở thêm nhãn hàng khác như HP, Asus và một số nhãn hàng thuộc linh kiện để gia tăng doanh thu và lợi nhuận.
 - Đồng hành cùng Hãng mở rộng, phát triển thêm mạng SMB.

- Quản trị, kiểm soát chặt chẽ hàng tồn kho, dự kiến tồn kho trung bình khoảng 50 ngày và kiểm soát tồn kho aging 80 ngày chiếm 10%.
- *Mạng IT Commercial*
- Tăng trưởng nhóm hàng chủ lực như Microsoft, DELL/ECM; phát triển ngành hàng Asus Dự án.
- Mở rộng kênh đại lý, đặc biệt là Microsoft ESD và CSP kiểm soát chặt chẽ công nợ, tối ưu hoạt động Marketing và Co-op fund.
- Tìm kiếm các cơ hội tại một số ngành hàng tiềm năng như Lenovo và Acer.
- Tập trung xây dựng quan hệ, phát triển kênh Dự án mới với Local King.
- Điều chỉnh cơ cấu nhân sự Phòng Dự án phù hợp với tình hình phát triển thực tế.
- *Mạng C&A*
- Tái cơ cấu tổ chức nhân sự Phòng để triển khai kinh doanh hiệu quả hơn.
- Tăng trưởng doanh số các nhãn hàng có hiệu quả như Adata, Plantronics, Microsoft; đồng thời tiếp tục tìm kiếm phát triển các nhãn hàng mới
- Ngừng hợp tác với các nhãn hàng kinh doanh không hiệu quả.

2.2 Giải pháp về cơ cấu tổ chức bộ máy .

- Rà soát, sắp xếp lại bộ máy tổ chức theo hướng gọn nhẹ, chuyên nghiệp.
- Tái cơ cấu lại các mảng kinh doanh kém hiệu quả, để tập trung nguồn lực cho các mảng kinh doanh chiến lược.

2.3 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 kinh doanh.
- Rà soát lại các định mức kinh tế kỹ thuật đảm bảo phù hợp với yêu cầu công việc, thúc đẩy tăng năng suất lao động.
- Thực hiện triệt để công tác tiết giảm chi phí hoạt động.

Trên đây là báo cáo hoạt động của Công ty năm 2017 và kế hoạch hoạt động năm 2018, kính đề nghị ĐHQĐ đóng góp ý kiến và thông qua.

Trân trọng./.

Nơi nhận:

- Như trên
- Lưu VT; HĐQT



NGUYỄN MẠNH LÂN