

Số: ~~14~~ / BC – PSD

TP.Hồ Chí Minh, ngày 07 tháng 04 năm 2014

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

Công ty Cổ phần Dịch vụ Phân phối Tổng hợp Dầu Khí
Năm báo cáo: 2013

I. Thông tin chung

1. Thông tin khái quát

- Tên giao dịch: CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ PHÂN PHỐI TỔNG HỢP DẦU KHÍ
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0305482862
- Vốn điều lệ: 142.227.000.000 đồng
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 142.227.000.000 đồng
- Địa chỉ: P. 207, Tòa nhà PetroVietnam, số 1-5 Lê Duẩn, P. Bến Nghé, Q.1, TP.HCM
- Số điện thoại: 08.39115578
- Số fax: 08.39115579
- Website: www.psd.com.vn
- Mã cổ phiếu: PSD

2. Quá trình hình thành và phát triển

- Tiền thân là Chi nhánh Tổng Công ty Cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Dầu khí - Xí nghiệp Viễn thông Dầu Khí (PV Telecom) được thành lập ngày 20/04/2007, phụ trách xây dựng kế hoạch thuyết phục Nokia lựa chọn PETROSETCO là nhà phân phối điện thoại tại Việt Nam. Đến tháng 6/2007, PV Telecom đã chính thức trở thành nhà phân phối điện thoại Nokia tại thị trường Việt Nam.
- Tháng 2/2008, PV Telecom phát triển từ chi nhánh thành Công ty với tên gọi Công ty TNHH 1TV Dịch vụ Phân phối Tổng hợp Dầu khí (thương hiệu PSD) do Tổng Công ty PETROSETCO sở hữu 100% vốn.
- Tháng 7/2008, PSD mở rộng dòng sản phẩm phân phối sang máy tính xách tay khi trở thành Nhà phân phối chính thức của Máy tính Acer tại Việt Nam. Liên tiếp nửa năm sau đó, PSD trở thành nhà phân phối chính thức của nhiều nhãn hàng máy tính xách tay khác như Dell, HP, Lenovo, Emachines và Gateway.

- Trong hai năm 2009-2010, PSD tiếp tục mở rộng dòng sản phẩm phân phối sang linh kiện điện tử, trở thành nhà phân phối của các sản phẩm như USB/ổ cứng di động Adata, Kingston, Kingmax; chuột máy tính Genius; RAM Elixir, Kingston; máy in Samsung; chip AMD, màn lọc 3M; mainboard Asus, USB 3G Huawei.
- Tháng 11/2011, PSD chính thức chuyển đổi mô hình hoạt động từ Công ty TNHH sang Công ty cổ phần có tên gọi Công ty Cổ phần Dịch vụ Phân phối Tổng hợp Dầu khí với mức vốn điều lệ là 120 tỷ đồng.
- Tháng 7/2012, PSD ghi dấu bước ngoặt quan trọng trong chặng đường phát triển khi chính thức trở thành Nhà phân phối điện thoại di động Samsung tại thị trường Việt Nam và ngừng phân phối điện thoại Nokia.
- Ngày 26/03/2013, Công ty được Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp.HCM chấp thuận việc tăng vốn điều lệ dưới hình thức phát hành riêng lẻ chào bán cho cán bộ công nhân viên.
- Ngày 03/04/2013, Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp.HCM đã chính thức cấp giấy phép kinh doanh cho PSD tăng vốn điều lệ lên 142.227.000.000 (Một trăm bốn mươi hai tỷ hai trăm hai mươi bảy triệu) đồng.
- Ngày 28/06/2013, Cổ phiếu của Công ty chính thức giao dịch trên sàn giao dịch chứng khoán Hà Nội.
- Ngày 04/04/2013, Công ty Cổ phần Dịch vụ Phân phối Tổng hợp Dầu khí (PSD) và Nhà sản xuất case bảo vệ điện thoại được tin tưởng nhất tại Mỹ OtterBox đã tổ chức buổi họp báo công bố đối tác chính thức và giới thiệu các dòng sản phẩm tiêu biểu của OtterBox tại thị trường Việt Nam.
- Ngày 7/8/2013, Tổng Công ty Olympus khu vực Châu Á Thái Bình Dương (trụ sở Singapore), Olympus Thái Lan (trụ sở Bangkok) và Công ty PSD đã tổ chức thành công buổi lễ Công bố đối tác chính thức giữa PSD và Olympus tại TP. HCM.
- Ngày 12/9/2013, Microsoft và PSD đã chính thức thắt chặt mối quan hệ hợp tác hai bên lên một tầm cao mới thông qua việc công bố PSD là nhà phân phối giải pháp và các sản phẩm công nghệ của Microsoft tại thị trường Việt Nam và Lào. PSD sẽ chính thức trở thành nhà phân phối của Microsoft, và tiến hành phân phối các thiết bị, sản phẩm và giải pháp công nghệ toàn diện của Microsoft trên các thị trường Việt Nam và Lào.

3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

- **Hoạt động kinh doanh gồm các mảng sau:**

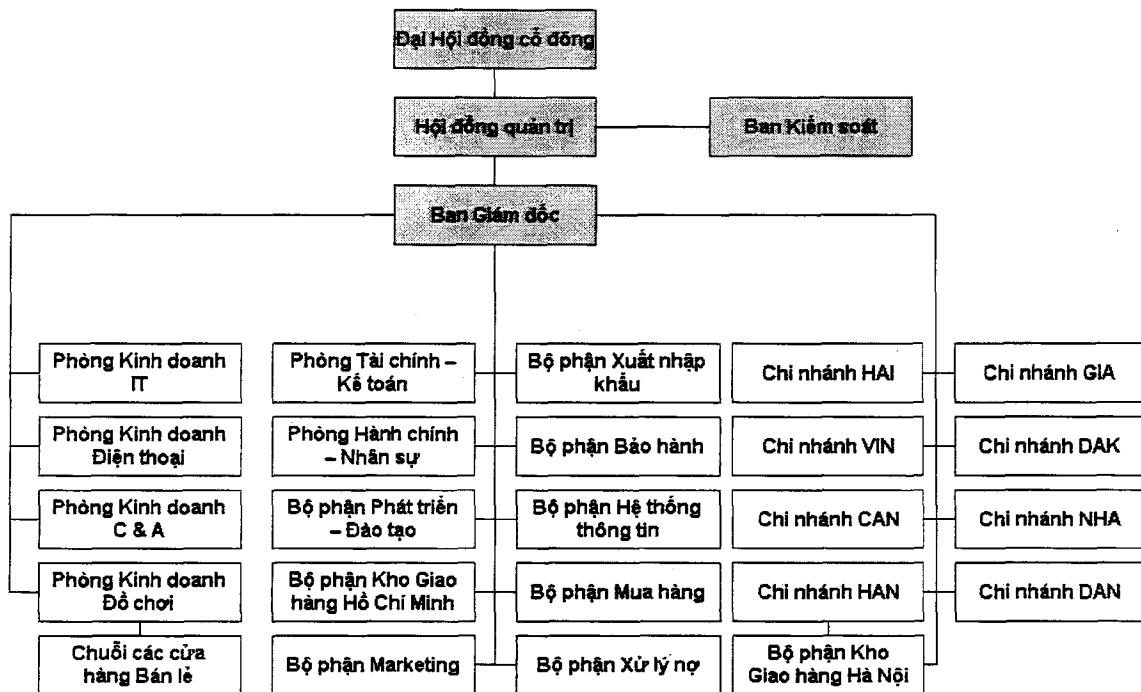
- *Phân phối điện thoại di động*
 - Từ năm 2007 đến tháng 7 năm 2012, PSD là nhà phân phối điện thoại NOKIA tại thị trường Việt Nam.
 - Đến tháng 7/2012 Công ty chính thức trở thành là nhà phân phối điện thoại SAMSUNG tại thị trường Việt Nam. Đây là bước ngoặt quan trọng minh chứng năng lực kinh doanh nổi trội của PSD đã được các nhà sản xuất điện thoại hàng đầu tin tưởng hợp tác và là bước dịch chuyển phù hợp xu hướng thị trường.
- *Phân phối máy tính xách tay, PC*
 - Năm 2008, sau một năm hoạt động, PSD đã mở rộng sang phân phối sản phẩm máy tính xách tay, mở đầu với sản phẩm máy tính thương hiệu ACER với định hướng trở thành một trong những nhà phân phối thiết bị công nghệ thông tin hàng đầu tại Việt Nam. Với hơn 05 năm vận hành PSD đã mở rộng hệ thống phân phối ra hầu hết các thương hiệu máy tính nổi tiếng bao gồm: Acer, HP, Dell, Fujitsu, Lenovo.
 - Thị trường máy tính của Việt Nam vẫn còn tiềm năng tăng trưởng do tỷ lệ thâm nhập mới chỉ đạt 15% (Business Monitor International BMI – 2010), 85% dân số còn lại vẫn là khách hàng tiềm năng. Tăng trưởng phân phối máy tính của PSD đạt CAGR cao 53% giai đoạn 2009-2012. PSD tiếp tục phân phối những thương hiệu mạnh, dẫn đầu thị trường như Dell, HP, Lenovo, Acer. Những thương hiệu này sẽ gia tăng thị phần khi Sony rút khỏi thị trường PC.
- *Phân phối linh kiện, phụ kiện điện tử*
 - Kể từ năm 2009 đến nay, PSD tiếp tục thực hiện phân phối qua các dòng sản phẩm linh kiện, phụ kiện điện tử như: USB, thẻ nhớ, RAM, USB 3G, ổ cứng di động, chuột máy tính, miếng lọc màn hình, thiết bị và giải pháp mạng, các sản phẩm do Samsung sản xuất và tiếp tục mở rộng danh mục sản phẩm năm 2014.
- *Phân phối phần mềm/bản quyền*
 - Từ tháng 10/2013 PSD thực hiện phân phối phần mềm Microsoft . Đây là thị trường sẽ phát triển mạnh trong thời gian tới khi Nhà nước đã ban hành các quy định siết chặt và ngăn chặn việc vi phạm bản quyền, sở hữu trí tuệ.

- ***Địa bàn kinh doanh:***

Hoạt động kinh doanh chính của PSD trải dài trên toàn quốc.

4. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý

- Mô hình quản trị và cơ cấu bộ máy quản lý



- *Đại hội đồng cổ đông*

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty, có quyền quyết định những vấn đề thuộc nhiệm vụ và quyền hạn được Luật pháp và Điều lệ Công ty quy định.

- *Hội đồng quản trị*

Hội đồng quản trị của Công ty gồm 05 người do Đại hội đồng cổ đông bầu, và thực hiện các nhiệm vụ theo đúng quy định trong điều lệ Công ty đã được Đại hội cổ đông thông qua. Hội đồng quản trị thường xuyên giám sát hoạt động kinh doanh, hoạt động kiểm soát nội bộ và hoạt động quản lý rủi ro của Công ty.

- *Ban kiểm soát*

Ban kiểm soát là cơ quan kiểm tra, giám sát toàn bộ hoạt động của Công ty. Ban kiểm soát thẩm định báo cáo tài chính hàng năm, kiểm tra từng vấn đề cụ thể liên quan đến hoạt động tài chính khi xét thấy cần thiết hoặc theo quyết định của đại hội đồng cổ đông hoặc theo yêu cầu của cổ đông lớn. Ban kiểm soát báo cáo Đại hội đồng cổ đông về tính chính xác, trung thực và hợp pháp của chứng từ, sổ sách kế toán, báo cáo tài chính và hoạt động của hệ thống kiểm tra kiểm soát nội bộ. Ban kiểm soát của Công ty có 03 người do Đại hội đồng cổ đông bầu ra.

- *Ban Giám đốc*

Gồm Giám đốc và các Phó Giám đốc. Giám đốc là người quản lý điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh hàng ngày của Công ty và do Hội đồng quản trị bổ nhiệm. Giúp việc cho Giám đốc là các Phó Giám đốc phụ trách các lĩnh vực chuyên môn.

- *Phòng kinh doanh (Điện thoại, IT, C&A, Đồ chơi trí tuệ)*

Là phòng nghiệp vụ có chức năng xây dựng và triển khai thực hiện kế hoạch kinh doanh hàng tháng/quý/năm theo phê duyệt của Giám đốc Công ty.

Phòng KD Điện thoại, Phòng KD IT, Phòng KD C&A, Phòng KD Đồ chơi trí tuệ còn có chức năng tham mưu cho Giám đốc về chiến lược phát triển kinh doanh của Công ty.

- *Phòng Tài chính - kế toán*

Phòng TCKT có chức năng, nhiệm vụ cân đối, thu xếp nguồn vốn phục vụ hoạt động kinh doanh của Công ty, thực hiện chức năng quản lý Nhà nước về tài chính kế toán, hạch toán kế toán, kiểm soát tài chính kế toán tại Công ty; quản lý hàng hóa, công nợ và sử dụng vốn ngân sách và các nguồn vốn do Công ty huy động theo đúng quy định của Nhà nước, Tập đoàn và Tổng Công ty.

- *Bộ phận Kho & giao hàng*

Là phòng nghiệp vụ có nhiệm vụ tổ chức thực hiện công tác kho vận theo đúng quy định của Công ty.

- *Bộ phận xuất nhập khẩu*

Bộ phận Xuất nhập khẩu có chức năng tham mưu cho Ban giám đốc Công ty trong lĩnh vực: quản lý và giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu. Thường xuyên cập nhật, theo dõi các chủ trương và chính sách, thuế theo đúng quy định hiện hành của Nhà nước, Tập đoàn và Tổng Công ty.

- *Bộ phận mua hàng*

Bộ phận mua hàng của Công ty có chức năng tìm kiếm các nhà cung cấp hàng hóa với giá hợp lý để mua hàng cho các bộ phận trong Công ty. Thường xuyên kiểm tra định kỳ giá thị trường của các loại mặt hàng đã mua để bảo đảm giá đang mua là thật sự cạnh tranh.

- *Bộ phận Marketing*

Là bộ phận chuyên môn thực hiện các chức năng liên quan tới triển khai các hoạt động marketing hỗ trợ kinh doanh; quản lý thương hiệu, hình ảnh và thông tin về Công ty; lên kế hoạch và triển khai các hoạt động truyền thông nội bộ theo định hướng của Giám đốc điều hành.

- *Bộ phận bảo hành*

Bộ phận bảo hành có chức năng kiểm tra sản phẩm, bảo hành các sản phẩm bị lỗi về kỹ thuật mà PSD phân phối hoặc chính thức ký hợp đồng bảo hành với hãng. Hỗ trợ Bộ phận kinh doanh tương tác với hãng về các vấn đề kỹ thuật sản phẩm, chính sách bảo hành khi có sự cố phát sinh.

- *Bộ phận hệ thống thông tin*

Bộ phận hệ thống thông tin có chức năng nhiệm vụ: Quản trị hệ thống, quản trị cơ sở dữ liệu, quản trị an ninh mạng, quản trị hệ thống email, WMS.

- *Phòng hành chính - nhân sự*

Là phòng nghiệp vụ có chức năng tham mưu, giúp việc cho Hội đồng quản trị và Giám đốc trong công tác nhân sự; Công tác tiền lương, chế độ chính sách đối với người lao động; Công tác hành chính văn phòng, Công tác pháp lý và Thư ký Hội đồng quản trị.

- *Bộ phận phát triển – Đào tạo*

Là bộ phận nghiệp vụ có chức năng: Xây dựng và lên kế hoạch đào tạo và tổ chức đào tạo nhân viên Công ty hàng tháng, quý, hàng năm. Xây dựng và triển khai kế hoạch phát triển năng lực nhân viên phù hợp với chức danh công việc.

- *Các chi nhánh*

Các chi nhánh có nhiệm vụ tổ chức, quản lý, giám sát hoạt động kinh doanh và phân phối hàng hóa của Công ty tại địa phương.

5. Định hướng phát triển

- Mục tiêu chủ yếu của Công ty.

Mục tiêu trở thành nhà phân phối sản phẩm chính hãng hàng đầu tại Việt Nam, PSD không ngừng đầu tư để phát triển đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, có tinh thần trách nhiệm cao bên cạnh việc chú trọng đầu tư vào hệ thống cơ sở hạ tầng như kho bãi, phương tiện vận chuyển, đảm bảo cam kết dịch vụ tốt nhất cho khách hàng và thực sự trở thành cầu nối đưa các sản phẩm và thương hiệu nổi tiếng thế giới đến với người tiêu dùng Việt Nam.

- Chiến lược phát triển trung và dài hạn.

- 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 các sản phẩm công nghệ thông tin.
- Cùng cố và mở rộng mối quan hệ với các nhà cung cấp và khách hàng để có sự hỗ trợ tốt nhất từ các nhà cung cấp và khách hàng

- Chủ động tiếp cận với nhiều hãng sản xuất lớn và uy tín trên thế giới để tìm kiếm cơ hội hợp tác và thực hiện các hợp đồng phân phối nhằm gia tăng thị phần.
- Nhanh nhạy nắm bắt xu hướng tiêu dùng của thị trường để phân phối các sản phẩm mới đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng và các tổ chức.
- Quản lý và sử dụng vốn an toàn, hiệu quả, đúng mục đích, kiểm soát tốt chi phí.
- Đào tạo, nâng cao trình độ quản lý và trình độ chuyên môn cho cán bộ công nhân viên.
- Không ngừng chăm lo đời sống cho cán bộ công nhân viên; xây dựng văn hóa doanh nghiệp và tác phong làm việc chuyên nghiệp.

- ***Các mục tiêu đối với môi trường, xã hội và cộng đồng của Công ty.***

PSD 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.

6. Các rủi ro:

Là đơn vị thành viên của PETROSETCO, PSD đã không ngừng phát mang 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 phân phối. Mạng kinh doanh này trong những năm qua đã phát triển tương đối bền vững, tuy nhiên PSD 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, PSD 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 PSD. Do đó, PSD luôn luôn chú trọng đến công tác quản lý công nợ để đảm bảo bảo toàn nguồn vốn hoạt động tránh thất thoát do nợ xấu gây ra. Đồng thời cũng được 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. Do đặc thù kinh doanh, PSD xem xét nợ xấu vẫn sẽ là một trong những rủi ro lớn nhất trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình và sẽ tiếp tục có những chính sách nhằm quản lý rủi ro ở mức thấp nhất.

- **Rủi ro về tồn kho:**

Hiện PSD đang tham gia phân phối các mặt hàng điện tử viễn thông. Đây là những mặt hàng có vòng đời sản phẩm rất ngắn, liên tục thay đổi và có sự giảm giá rất nhanh trên thị trường. Tuy nhiên, để đảm bảo cung cấp ổn định cho thị trường, PSD 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 PSD chuyển từ nhà phân phối sang thực hiện dịch vụ lưu kho, giao nhận và vận chuyển (FD) cho nhãn hàng điện thoại Samsung đã giúp PSD giảm đáng kể các rủi ro về hàng mất giá cũng như rủi ro về công nợ với khách hàng. Tuy nhiên để đối phó với rủi ro này cho các nhãn hàng IT, hiện PSD 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.

II. Tình hình hoạt động trong năm

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh.

Trong năm 2013, PSD đã rất nỗ lực trong việc triển khai kế hoạch kinh doanh, cụ thể như sau:

- Tiếp tục đẩy mạnh phân phối điện thoại Samsung, mở rộng thêm các mặt hàng như máy tính bảng, màn hình Samsung.
- Mở rộng và phát triển bền vững ngành hàng IT thông qua việc phát triển kênh kinh doanh dự án, tiến hành tìm kiếm các đối tác mới để mở rộng ngành hàng phân phối liên quan đến công nghệ tin học.
- Mở rộng phát triển kinh doanh hàng phụ kiện chính hãng và cao cấp.
- Đẩy mạnh công tác dịch vụ giao nhận và logistic, hoàn thiện các quy trình quản lý nhằm tiết kiệm chi phí và nâng cao hiệu quả kinh doanh.
- Thực hiện tốt công tác đào tạo, chăm lo đời sống cho CBCNV trong toàn Công ty, triển khai các hoạt động nhằm phát triển văn hóa PSD trên tất cả các mặt.

- **Kết quả kinh doanh tổng thể**

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Đvt	TH năm 2012	KH 2013	TH năm 2013	Tỷ lệ	
A	B	1	2	3	4=3/2	5=3/1
Doanh thu	Tỷ đồng	5,521	6,003	6,289	105%	114%
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	151	165	117	71%	77%
Trong đó: - LN từ SXKD	Tỷ đồng	129	165	128	78%	99%

- LN khác	Tỷ đồng	22	0	-11		-52%
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	101	107	81	47%	121%
Vốn điều lệ	Tỷ đồng	120	142	142	100%	118%
LNST/VĐLBQ	%	84%	75%	57%	100%	118%
Nộp NSNN	Tỷ đồng	289	200	211	106%	73%
Thu nhập BQ	Trđ/người/tháng	23	22	17	77%	74%

- Tổng doanh thu đạt 6,289 tỷ đồng, bằng 105% kế hoạch, vượt 14% so với năm 2012.
- Lợi nhuận trước thuế là 117 tỷ đồng, đạt 71% so với kế hoạch năm và giảm 13% so cùng kỳ năm trước. Một điều cần lưu ý là lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh năm nay gần bằng với lợi nhuận trước thuế năm trước, phần giảm là do thu nhập khác của năm nay giảm 33 tỷ so với năm trước. Lý do chủ yếu là khoản thuế TNDN truy thu từ các năm trước là hơn 18 tỷ đồng.

• **Kết quả kinh doanh theo mảng.**

Đơn vị tính: tỷ đồng

Mảng kinh doanh	Doanh thu			Lợi nhuận trước thuế		
	Kế hoạch	Thực hiện	% TH/KH	Kế hoạch	Thực hiện	% TH/KH
	1	2	3=2/1	4	5	6=5/4
Điện thoại di động	4,000	3,968	99%	100	80	80%
Laptop & A&C	2,603	2,321	89%	65	47	73%
Khác					-11	
Tổng cộng	6,603	6,290	95%	165	117	71%

○ *Điện thoại di động*

Mặt hàng kinh doanh quan trọng của PSD là phân phối điện thoại Samsung và các phụ kiện kèm theo điện thoại như bao da, tai nghe, ...

Trong năm 2013, doanh thu của mảng kinh doanh này là 3,968 tỷ đồng và đạt 99% kế hoạch, tuy nhiên lợi nhuận trước thuế chỉ đạt được là 80 tỷ đồng, giảm 20 tỷ đồng tương ứng với đó là giảm 20% so với kế hoạch.

Lý do: sự sụt giảm lợi nhuận là do:

- Chính sách bán hàng của Samsung thay đổi, đến quý 4/2013 chuyển từ mô hình phân phối bình thường sang mô hình phân phối ủy thác (mức chiết khấu cho mặt hàng này giảm từ 2,35% xuống còn 1,5%). Bên cạnh đó, do sự cạnh tranh khốc liệt trên thị trường nên Samsung thường xuyên có các chương trình giảm giá, điều chỉnh giảm giá bán đưa đến PSD phải tốn thêm chi phí cho việc bảo vệ giá cho đại lý nên tất yếu là các khoản giảm trừ doanh thu tăng lên đáng kể làm giảm hiệu quả kinh doanh.

- Thị trường tiếp tục sụt giảm về sức mua.
- Do áp lực về tồn kho & nhập hàng, Công ty phải triển khai nhiều chương trình khuyến mãi, hỗ trợ bán hàng nên làm tăng chi phí bán hàng, bảo vệ giá,

Bên cạnh đó, phòng kinh doanh điện thoại cũng tăng cường phân phối các sản phẩm phụ kiện điện thoại và các sản phẩm khác của Samsung như bao da, máy chụp ảnh Samsung,...

○ *Kinh doanh Laptop và linh phụ kiện (A&C)*

Mảng kinh doanh này đạt doanh thu 2.321 tỷ đồng, bằng 89%, và do đó lợi nhuận trước thuế chỉ đạt 47 tỷ đồng, chỉ bằng 73% kế hoạch năm.

Trong giai đoạn vừa qua, phòng kinh doanh IT tiếp tục đẩy mạnh mảng kinh doanh dự án. Phân phối thêm các nhãn hàng mới như màn hình Samsung, mở rộng phân phối các mặt hàng công nghệ như sản phẩm Microsoft,, tuy nhiên kết quả đạt được chưa đáp ứng kỳ vọng.

Lý do sụt giảm lợi nhuận so với kế hoạch :

- Thị trường tiếp tục sụt giảm về sức mua.
- Giá vốn tăng do tồn kho hàng hóa (cũ) và tình trạng cạnh tranh trên thị trường làm các nhà phân phối chạy đua giảm giá để giải phóng hàng tồn, làm sụt giảm lãi gộp.

2. Tổ chức và nhân sự

– Danh sách Ban điều hành PSD.

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Tỷ lệ sở hữu chứng khoán	Ghi chú
1	Huỳnh Văn Thi	Giám đốc	* Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần. * Sở hữu đại diện cho Petrosetco: 2.844.540 cổ phần * Những người có liên quan: 0 cổ phần	
2	Lâm Quốc Khanh	Phó Giám đốc	* Sở hữu cá nhân: 370 cổ phần * Sở hữu đại diện cho Petrosetco: 0 cổ phần * Những người có liên quan: 0 cổ phần	* <i>Thôi giữ chức vụ Phó Giám đốc kể từ ngày 01/07/2013</i>
2	Hồ Minh Trí	Phó Giám đốc	* Sở hữu cá nhân: 25.400 cổ phần	* <i>Bổ nhiệm ngày 01/03/2013</i>

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Tỷ lệ sở hữu chứng khoán	Ghi chú
			* Sở hữu đại diện : 0 cổ phần * Những người có liên quan: 0 cổ phần	
3	Tôn Thất Anh Tuấn	Phó Giám đốc	* Sở hữu cá nhân: 50.000 cổ phần * Sở hữu đại diện: 0 Cổ phần * Những người có liên quan: 0 cổ phần	* <i>Bổ nhiệm ngày 01/03/2013</i> * <i>Thôi giữ chức vụ Phó Giám đốc kể từ ngày 23/12/2013</i>
4	Lê Thị Chiến	Kế toán trưởng	* Sở hữu cá nhân: 15.350 cổ phần * Sở hữu đại diện: 0 cổ phần * Những người có liên quan: 0 cổ phần	

- Những thay đổi trong ban điều hành:

- Ông Hồ Minh Trí bổ nhiệm giữ chức vụ Phó Giám đốc Công ty kể từ ngày 01/03/2013 theo Quyết định bổ nhiệm số 24/QĐ-PSD ngày 01/03/2013
- Ông Tôn Thất Anh Tuấn bổ nhiệm giữ chức vụ Phó Giám đốc Công ty kể từ ngày 01/03/2013 theo Quyết định số 25/QĐ-PSD ngày 01/03/2013.
- Ông Ông Lâm Quốc Khanh thôi giữ chức vụ Phó Giám đốc Công ty kể từ ngày 01/07/2013 theo Quyết định số 38/QĐ-PSD –HĐQT ngày 28/06/2013.
- Ông Tôn Thất Anh Tuấn thôi giữ chức vụ Phó Giám đốc Công ty kể từ ngày 23/12/2013 theo Quyết định số 265/QĐ-PSD ngày 21/12/2013.

- Số lượng cán bộ, nhân viên.

Tính đến thời điểm 31/12/2013 tổng số lao động của Công ty là 220 người. Cơ cấu lao động của Công ty phân theo phòng ban chức năng, giới tính, thời hạn hợp đồng lao động và trình độ chuyên môn được thể hiện trong bảng sau:

L	Phân theo giới tính	Số người	Tỷ lệ (%)
	Nam	133	60.45%

	Nữ	87	39.55%
II.	Phân theo thời hạn hợp đồng lao động	Số người	Tỷ lệ (%)
	Hợp đồng lao động không xác định thời hạn	43	19.55%
	Hợp đồng xác định thời hạn	177	80.45%
III.	Phân theo trình độ chuyên môn	Số người	Tỷ lệ (%)
	Trên đại học	4	1.82%
	Đại học	136	61.82%
	Cao đẳng	36	16.36%
	Trung cấp	24	10.91%
	Lao động phổ thông	20	9.09%
TỔNG CỘNG		220	100%

Nhìn chung, đội ngũ cán bộ chủ chốt của Công ty đều được tuyển chọn và đào tạo bài bản, đảm bảo cho sự phát triển nguồn nhân lực lâu dài của Công ty. Đối với các chi nhánh, PSD chú trọng tuyển chọn lao động tại địa phương.

Công ty hiện đang sử dụng chủ yếu là lao động có trình độ trên đại học và đại học, chiếm trên 63.64% tổng số lao động.

• ***Chính sách đào tạo, lương và các chính sách đãi ngộ khác***

Với quan điểm con người là nhân tố quan trọng nhất quyết định sự thành bại của một doanh nghiệp làm dịch vụ, PSD đã luôn chú trọng trong việc tuyển dụng, đào tạo và xây dựng đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, tận tâm với công việc, khách hàng. Xây dựng văn hóa doanh nghiệp CHUYÊN TAY – CHUYÊN TÂM, trung thực, gắn kết để phát triển lâu dài của Công ty. PSD đã đặt ra kế hoạch và chính sách đối với người lao động như sau:

- Xây dựng và hoàn thiện hệ thống chính sách, quy trình, quy chế từ tuyển dụng - đào tạo - sử dụng - đánh giá - đãi ngộ theo năng lực và hiệu quả kinh doanh, đảm bảo cạnh tranh so với thị trường nhằm động viên, khuyến khích người lao động phát huy tính chủ động, sáng tạo trong công việc và gắn bó lâu dài với Công ty.
- Đào tạo nâng cao trình độ nghiệp vụ cho CBCNV và đặc biệt là đội ngũ kinh doanh và thị trường. Tạo dựng môi trường làm việc năng động, luôn ghi nhận giá trị đóng góp sự nỗ lực vượt qua thách thức, khó khăn.

- Đảm bảo mức thu nhập bình quân của người lao động cạnh tranh với thị trường và đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu cuộc sống của người lao động.
- Người lao động làm việc tại PSD được hưởng đầy đủ các chính sách về bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, trợ cấp ốm đau, thai sản, dưỡng sức, phục hồi sức khỏe, trợ cấp thôi việc theo đúng luật định.

3. Tình hình đầu tư:

Ngày 10 tháng 04 năm 2013 PSD góp vốn vào Công ty Cổ phần Dịch vụ Bán lẻ Dầu khí với tỷ lệ sở hữu là 9% vốn điều lệ 15 tỷ của công ty này.

4. Tình hình tài chính

a. Tình hình tài chính

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	1,828,683,409,544	3,356,306,683,879	184%
Doanh thu thuần	5,263,033,406,605	6,125,642,691,511	116%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	128,988,278,888	127,521,621,709	99%
Lợi nhuận khác	(11,021,538,520)	22,215,668,321	-202%
Tổng lợi nhuận trước thuế	151,203,947,209	116,500,083,189	77%
Tổng lợi nhuận sau thuế	101,084,014,288	80,794,416,164	80%
Tỷ lệ lợi nhuận chia cổ tức	74%	60%	

b. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Ghi chú
1. <i>Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</i>			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn	1.08	1.06	
+ Hệ số thanh toán nhanh: TSLĐ - Hàng tồn kho Nợ ngắn hạn	0.72	0.61	
2. <i>Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</i>			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0.92	0.94	
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	11	16	
3. <i>Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</i>			
+ Vòng quay hàng tồn kho: Giá vốn hàng bán Hàng tồn kho bình quân	5.66	5.58	
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	2.88	1.83	
4. <i>Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</i>			
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	1.9%	1.3%	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	69%	41%	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	6%	2%	
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	2%	2%	

5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

a. Cổ phần:

Cổ phần đang lưu hành	Cổ phần hạn chế chuyển nhượng	Cổ phần chuyển nhượng tự do	Tỷ lệ sở hữu
14.222.700	11.471.100	2.751.600	100,00%

b. Cơ cấu cổ đông

Tên cổ đông	Tỷ lệ %	31/12/2013	Tỷ lệ %	31/12/2012
Tổng Công ty Cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Dầu khí	79.87%	11,360,000	94.67%	11,360,000
Các cổ đông khác	20.13%	2,862,700	5.33%	640,000
Cộng	100%	14,222,700	100%	12,000,000

c. Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu:

Theo Biên bản họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2012 ngày 15 tháng 6 năm 2012 và Quyết định số 25/QĐ-HĐQT ngày 06 tháng 3 năm 2013 của Hội đồng Quản trị Công ty, vốn điều lệ của Công ty sẽ tăng từ 120 tỷ VND lên 150 tỷ VND theo phương thức phát hành cổ phiếu cho cán bộ công nhân viên trong Công ty và Tổng Công ty Cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Dầu khí. Đến ngày 31 tháng 12 năm 2013, vốn điều lệ của Công ty đã tăng lên thành 142.227.000.000 VND.

III. Báo cáo và đánh giá của Ban Giám đốc

1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2013

Trên cơ sở các chỉ tiêu kế hoạch năm 2013 do Hội đồng cổ đông đề ra và giao nhiệm vụ thực hiện, Công ty đã triển khai đồng bộ cả về mặt kinh doanh và xây dựng văn hóa doanh nghiệp với các điểm nổi bật như sau:

- Kết quả kinh doanh

Phát huy các lợi thế có được của các năm trước, PSD tiếp tục mở rộng mạng lưới các đối tác và khách hàng cụ thể như sau:

- PSD tiếp tục duy trì và phát triển mảng phân phối điện thoại chính hãng Samsung. Mảng kinh doanh Điện thoại di động đạt 3,959 tỷ đồng doanh thu đạt xấp xỉ 100% kế hoạch.
- Quý 4 năm 2013, mảng phân phối điện thoại di động có sự thay đổi lớn khi Samsung thay đổi mô hình phân phối cho PSD từ mô hình phân phối bình thường sang mô hình phân phối ủy thác. Sự thay đổi này đã ảnh hưởng đáng kể đến lợi nhuận của mảng kinh doanh điện thoại và ảnh hưởng chung đến tổng lợi nhuận của toàn Công ty năm 2013.
- Mảng kinh doanh thiết bị tin học và linh phụ kiện điện tử (PC, Laptop, C&A) năm 2013 đạt doanh thu 2,069 tỷ đồng đạt hơn 94% kế hoạch. Tăng hơn 300 tỷ đồng so với năm 2012 tương ứng với tỷ lệ tăng 17%. Thị trường kinh doanh mặt hàng công nghệ thông tin năm 2013 có nhiều biến động mạnh, cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các nhà phân phối và bán lẻ, có những đợt thị trường đóng băng, sức mua người tiêu dùng giảm. Tuy nhiên trong năm 2013 bộ phận kinh doanh IT đã có những nỗ lực đáng ghi nhận như: PSD đạt danh hiệu là nhà phân phối hàng đầu cho

nhãn hàng Dell tại thị trường Việt nam năm 2013 và PSD luôn nằm trong các nhà phân phối hàng đầu cho các nhãn hàng HP, Lenovo và Acer.

- Trong năm vừa qua bộ phận kinh doanh IT đã đẩy mạnh kênh kinh doanh dự án thông qua việc cung cấp sản phẩm và dịch vụ với chi phí và chất lượng tốt nhất cho các khách hàng là các doanh nghiệp, tổ chức.
- Tháng 9 năm 2013 PSD chính thức phân phối sản phẩm phần mềm chính hãng của Microsoft, đồng thời mở rộng phân phối một số sản phẩm linh phụ kiện (C&A) cho một số hãng lớn như Belkin, Plantronics, Cyber Power, Western Digital... Đây là một trong những mảng phân phối đầy tiềm năng cho các năm tới.
- Công ty đã chuyển giao mảng kinh doanh bán lẻ cho Công ty Cổ phần Dịch vụ bán lẻ Dầu khí từ ngày 1 tháng 5 năm 2013 để tập trung vào việc phân phối là mảng kinh doanh chính.

- Các mặt điều hành khác:

- Công tác nhân sự được đẩy mạnh cả về chiều rộng lẫn chiều sâu với sự mở rộng về quy mô và chất lượng lao động. Tuy kết quả kinh doanh năm 2013 không đạt chỉ tiêu do Hội đồng quản trị đề ra nhưng Tổng Công ty Petrosetco đã hỗ trợ tối đa nhằm duy trì chế độ lương, thưởng hợp lý đảm bảo mức thu nhập tốt cho người lao động và đạt thu nhập bình quân đạt 17.5 triệu đồng/người/tháng, tăng 6% so với cùng kỳ năm 2012. Chăm lo đến đời sống tinh thần của cán bộ công nhân viên với các kế hoạch về đào tạo kết hợp nghỉ dưỡng, cùng kết hợp với Công đoàn thăm hỏi các trường hợp ốm đau, bệnh tật, thai sản... Với những nỗ lực đó, công ty có một đội ngũ nhân viên tận tâm với công việc, chuyên nghiệp và hiệu quả, tạo được uy tín với khách hàng.
- Công tác tài chính – kế toán: Tiếp tục nhận được sự hỗ trợ toàn diện của Tổng Công ty Petrosetco, PSD có tiềm lực tài chính vững mạnh, đáp ứng được các yêu cầu khắt khe của các nhà cung cấp & đáp ứng tốt cho đại lý về khả năng tài chính.
- Các công tác khác: 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 HĐQT ban hành một cách nghiêm túc và đầy đủ.

2. Tình hình tài chính

- Tình hình tài sản

Tổng Tài sản năm 2013 là : 3,356,306,683,879 tăng 84% so với cùng kỳ, trong đó tài sản ngắn hạn là 3,348,657,739,709 tăng 84% do lượng hàng hóa tồn kho tăng và một phần công nợ phải thu tăng nhẹ 34%. Tuy nhiên các khoản phải thu này đã được xác định sẽ tiếp tục thanh toán, chỉ một phần nhỏ phải thu khó đòi dồn từ các năm trước.

- Tình hình nợ phải trả

Số dư khoản nợ phải trả năm 2013 tăng do nhu cầu vốn cho ngành hàng tăng, để chủ động phân phối các mặt hàng ngày càng đa dạng và số lượng đại lý rộng khắp toàn quốc.

3. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý

- Công tác quản lý tổ chức:

- Tháng 6/2013: thành lập bộ phận xử lý nợ với chức năng trợ giúp, tham mưu cho Hội đồng quản trị, Ban giám đốc trong công tác quản lý và xử lý nợ quá hạn theo Quyết định số 37/QĐ-PSD –HĐQT ngày 24/6/2013.
- Tháng 10/2013: Thành lập phòng kinh doanh C& A với chức năng tham mưu cho Giám đốc về chiến lược phát triển kinh doanh và xây dựng và triển khai thực hiện kế hoạch kinh doanh hàng tháng/quý/năm theo phê duyệt của Giám đốc Công ty đối với mảng phân phối linh, phụ kiện.

- Công tác nhân sự:

- Công tác nhân sự được đẩy mạnh cả về chiều rộng lẫn chiều sâu với sự mở rộng về quy mô và chất lượng lao động. Thu nhập bình quân đạt 17.5 triệu đồng/tháng, tăng 6% so với cùng kỳ năm 2012. Thường xuyên chăm lo đến đời sống vật chất và tinh thần của cán bộ công nhân viên với các kế hoạch về đào tạo kết hợp nghỉ dưỡng, kết hợp với Công đoàn Công ty thăm hỏi các trường hợp ốm đau, bệnh tật, thai sản... Với những nỗ lực đó, công ty có một đội ngũ nhân viên luôn tận tâm với công việc, chuyên nghiệp và hiệu quả, tạo được uy tín với khách hàng.

4. Kế hoạch phát triển trong tương lai

- Kế hoạch hoạt động của Công ty năm 2014

- Thực hiện kế hoạch kinh doanh:

Tiếp tục phát huy kết quả của các năm trước, Công ty sẽ nỗ lực để hoàn thành kế hoạch năm 2014 với các chỉ số về doanh thu và lợi nhuận cơ bản như sau:

Đơn vị tính: Tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	Giá trị
1	Tổng doanh thu bán hàng	6,800,000
2	Tổng lợi nhuận trước thuế TNDN	140,112
3	Thuế thu nhập doanh nghiệp	37,830
4	Tổng lợi nhuận sau thuế TNDN	102,282

- Các công việc điều hành

- Tiếp tục triển khai các kế hoạch về nhân sự, kế hoạch về tài chính, về phát triển cơ cấu tổ chức của Công ty để đáp ứng toàn diện nhu cầu phát triển tất yếu của Công ty một cách vững chắc.
- Phối hợp đồng bộ với Hội đồng Quản trị để có những quyết định kịp thời với những hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Phối hợp với các cơ quan đoàn thể khác để cùng xây dựng một môi trường Công ty lành mạnh, đồng sức đồng lòng, giữ vững các tiêu chí cốt lõi của Công ty là “Chuyên tay, chuyên tâm” nâng tầm cho sự phát triển.

IV. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty

1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động của Công ty năm 2013

- Hoạt động sản xuất kinh doanh.

Trước những khó khăn đã được dự báo từ đầu năm 2013, Hội đồng Quản trị công ty đã thường xuyên chỉ đạo Ban Giám đốc thực hiện điều hành công ty mở rộng quy mô đối với mảng thương mại và phân phối theo hướng tăng trưởng ổn định và bền vững. Quản lý bán hàng, hạn chế hàng tồn kho nhằm giảm thiểu chi phí tài chính cũng như các chi phí phát sinh khác, đồng thời công tác quản lý và thu hồi công nợ phải luôn được chú trọng nhằm tránh thất thoát nguồn vốn.

- Về mặt khách quan: Do khủng hoảng kinh tế kéo dài, nền kinh tế có nhiều biến động phức tạp gây ảnh hưởng trực tiếp đến các doanh nghiệp và người tiêu dùng dẫn đến sức mua của thị trường 2013 là rất thấp
- Về mặt chủ quan: Ban Giám đốc thực hiện nhiệm vụ của mình một cách chưa thực sự quyết liệt, điều hành hoạt động chưa sát và chưa theo kịp với sự biến động của thị trường nên kết quả kinh doanh năm 2013 không đạt chỉ tiêu theo nghị quyết Đại hội đồng cổ đông và Nghị quyết HĐQT đã ban hành.

- Hoạt động đầu tư

Năm 2013, Hội đồng Quản trị công ty đã có nhiều quyết định quan trọng, cụ thể ngày 10 tháng 04 năm 2013 PSD góp vốn vào Công ty Cổ phần Dịch vụ Bán lẻ Dầu khí (PVR) với tỷ lệ sở hữu là 9% vốn điều lệ 15 tỷ của PVR.

- Hoạt động thu xếp và sử dụng vốn.

Với hoạt động chính là kinh doanh thương mại và phân phối, hàng năm nhu cầu về vốn lưu động bình quân của công ty khá lớn, Hội đồng Quản trị đã kịp thời chỉ đạo, phối hợp với Ban Giám đốc làm việc với các tổ chức tín dụng để thu xếp vốn kinh doanh cho Công ty.

- Công tác tổ chức bộ máy quản lý Công ty.

Năm 2013, Hội đồng Quản trị Công ty đã quyết định thành lập Bộ phận xử lý nợ và Phòng kinh doanh C&A để nâng cao hiệu quả trong công tác quản lý doanh nghiệp.

- Thay đổi về nhân sự và bộ máy làm việc.

Nhìn chung, nhân sự và bộ máy làm việc tại công ty trong năm 2013 có thay đổi, cụ thể có 02 sự thay đổi trong bộ máy Ban Giám đốc công ty:

- Ông Lâm Quốc Khanh thôi giữ chức vụ Phó Giám đốc Công ty kể từ ngày 01/07/2013 theo Quyết định số 38/QĐ-PSD –HĐQT ngày 28/06/2013.
- Ông Tôn Thất Anh Tuấn thôi giữ chức vụ Phó Giám đốc Công ty kể từ ngày 23/12/2013 theo Quyết định số 265/QĐ-PSD ngày 21/12/2013.

2. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Giám đốc công ty

Trong năm 2013, Ban Giám đốc chưa thực hiện nhiệm vụ của mình một cách nghiêm túc, quyết liệt, điều hành hoạt động đúng thẩm quyền, sát với mục tiêu, nghị quyết Đại hội đồng cổ đông và Nghị quyết HĐQT đã ban hành. Cụ thể:

- Triển khai, thực hiện kế hoạch kinh doanh không đạt chỉ tiêu đề ra.
- Có những quyết định chưa đúng, chưa kịp thời đối với các công việc thuộc thẩm quyền.

Tuy nhiên bên cạnh đó cũng có một số mặt tích cực như:

- Thực hiện tốt các quy chế, quy định của Công ty đã được phê duyệt.

3. Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị

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 phức tạp, khó lường gây ảnh hưởng trực tiếp đến các doanh nghiệp, cụ thể tốc độ tăng nợ công cao hơn nhiều so với tốc độ tăng GDP tính bằng USD theo giá thực tế, trong khi đó tỷ lệ nợ công so với GDP của nước ta đã cao hơn tỷ lệ nợ công phổ biến (30 - 40% GDP) của các nước đang phát triển và cao hơn tỷ lệ nợ công của một số nước trong khu vực. Bội chi ngân sách và nợ công cùng tăng làm gia tăng lo ngại về khả năng trả nợ của quốc gia. Chính phủ đang cố gắng giảm lãi vay và cắt giảm lạm phát, tuy nhiên nợ xấu được dự báo sẽ tiếp tục ở mức cao, tổng cầu yếu 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 công ty cũng như ảnh hưởng lớn đến khả năng tiếp cận vốn của công ty từ thị trường chứng khoán cũng như từ các tổ chức tín dụng. Theo số liệu sơ bộ của Tổng cục thống kê, tốc độ tăng trưởng GDP quý 1 đạt 4,94% so với cùng kỳ năm ngoái, mặc dù cao hơn so với mức tăng 4,76% của cùng kỳ năm 2013 song vẫn thấp hơn so với cùng kỳ những năm 2010 và 2011.

Với những tín hiệu tích cực của nền kinh tế trong nước năm 2013, có nhiều tín hiệu cho thấy sự lạc quan hơn trong năm 2014. Tuy nhiên, những bất ổn chính trị của nền kinh tế thế giới trong những tháng đầu năm 2014, sản xuất – kinh doanh trong nước dự báo còn nhiều khó khăn, sức mua của thị trường vẫn chưa được cải thiện... Chính vì vậy, Hội đồng Quản trị sẽ tiếp tục chủ trương điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của PSD với tinh thần thận trọng và chắc chắn, phát huy những thành quả đã đạt được của năm 2013. Căn cứ vào nội lực của PSD và những dự

đoán về nền kinh tế trong năm 2014, Hội đồng quản trị xây dựng kế hoạch hành động trong năm 2014 như sau:

- Ban hành chương trình hành động:
 - o Đàm phán lại với các Nhà cung cấp để nâng mức chiết khấu bán hàng nhằm tăng thêm lợi nhuận.
 - o Quản lý và tiết giảm chi phí một cách hợp lý.
 - o Kết nối và hoàn thiện các khâu hỗ trợ bán hàng, mang dịch vụ tốt nhất đến khách hàng nhằm nâng cao tính cạnh tranh.
- 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 máy tính xách tay.
- Thực hiện tốt công tác dự báo thị trường, quản lý chặt chẽ công nợ, tập trung mọi nguồn lực để phân phối sản phẩm một cách hiệu quả nhất.
- Phát triển mảng dự án, bám sát kế hoạch của khách hàng, tiến độ của các dự án để tham gia cung cấp thiết bị IT cũng như phần mềm bản quyền Microsoft.
- Quản lý và sử dụng vốn an toàn, hiệu quả, đúng mục đích, kiểm soát tốt chi phí.
- Tiếp tục thực hiện công tác tổ chức lại bộ máy nhân sự tại PSD theo hướng gọn nhẹ, tập trung vào các đầu mối để nâng cao tính hiệu quả quản lý, giám sát và phục vụ hoạt động kinh doanh.
- 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.

V. Quản trị Công ty

1. Hội đồng quản trị

- Thành viên Hội đồng quản trị

Stt	Họ và tên	Chức vụ		Tỷ lệ sở hữu chứng khoán
1	Vũ Tiến Dương	Chủ tịch HĐQT	TV điều hành	* Sở hữu cá nhân: 20.000 cổ phần * Sở hữu đại diện cho Petrosetco: 5.670.920 cổ phần * Những người có liên quan: 0 cổ phần
2	Huỳnh Văn Thi	Thành viên HĐQT kiêm	TV điều hành	* Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần * Sở hữu đại diện cho Petrosetco:

Stt	Họ và tên	Chức vụ		Tỷ lệ sở hữu chứng khoán
		Giám đốc		2.844.540 cổ phần * Những người có liên quan: 0 cổ phần
3	Đào Văn Đại	Thành viên HĐQT	TV điều hành	* Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần * Sở hữu đại diện cho Petrosetco: 2.844.540 cổ phần * Những người có liên quan: 0 cổ phần
4	Tôn Thất Anh Tuấn	Thành viên HĐQT kiêm Phó Giám đốc	TV điều hành	* Sở hữu cá nhân: 50.000 cổ phần * Sở hữu đại diện: 0 Cổ phần * Những người có liên quan: 0 cổ phần.
5	Tetsuji Nagata	Thành viên HĐQT	TV độc lập	* Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần * Sở hữu đại diện: 0 cổ phần * Những người có liên quan: 0 cổ phần.

- Hoạt động của Hội đồng quản trị:

Năm 2013, HĐQT đã tổ chức 15 cuộc họp Hội đồng quản trị và đã ban hành 29 Nghị quyết và Quyết định. Cụ thể như sau:

Stt	Số Nghị quyết/ Quyết định	Ngày	Nội dung
1	20/NQ-HĐQT-PSD	21/02/2013	Thông qua phương án nhân sự bổ sung 02 chức danh Phó giám đốc và bổ nhiệm cán bộ quản lý.
2	21/NQ-HĐQT-PSD	28/02/2013	Thông qua phương án thay đổi nhân sự HĐQT và Ban Giám đốc
3	24/QĐ- HĐQT- PSD	01/03/2013	Quyết định bổ nhiệm Phó Giám đốc Công ty PSD
4	25/QĐ-HĐQT- PSD	06/03/2013	Thông qua phương án phát hành cổ phần tăng vốn.
5	26a/NQ-HĐQT- PSD	12/03/2013	Cử người đại diện quản lý vốn của Công ty tại Công ty CP Dịch vụ Bán lẻ Dầu khí
6	26/QĐ-HĐQT-PSD	26/03/2013	Thông qua thời điểm phát hành và danh sách cán bộ

			công nhân viên được chào bán cổ phiếu trong đợt phát hành tăng vốn điều lệ từ 120 tỷ đồng lên 142,227 tỷ đồng
7	27/QĐ-HĐQT-PSD	10/04/2013	Thông qua “Quy chế quản trị” của Công ty
8	28/QĐ-HĐQT-PSD	10/04/2013	Thông qua quy trình "Công bố thông tin" của Công ty
9	29/NQ-HĐQT-PSD	15/04/2013	Thông qua đề xuất vay vốn tại Ngân hàng Standard Chartered Bank & ngân hàng ANZ.
10	31/QĐ-HĐQT-PSD	01/04/2013	Thông qua hạn mức vay vốn tại Ngân hàng TMCP Xuất Nhập khẩu Việt Nam - Sở Giao Dịch 1 (Eximbank)
11	32/QĐ-HĐQT-PSD	22/04/2013	Thông qua hạn mức vay vốn tại Ngân hàng TNHH Indovina
12	33/QĐ-HĐQT-PSD	20/05/2013	Thông qua đề xuất vay vốn tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh
13	34/QĐ-HĐQT-PSD	21/05/2013	Thông qua hạn mức vay vốn tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng
14	35/QĐ-HĐQT-PSD	21/05/2013	Tạm ngưng hoạt động 02 chi nhánh Công ty tại Đồng Nai và Bình Dương
15	36/QĐ-HĐQT-PSD	22/06/2013	Phê duyệt giá chào sàn cổ phiếu Công ty
16	37/QĐ-HĐQT-PSD	24/06/2013	Thành lập bộ phận xử lý nợ quá hạn
17	38/QĐ-HĐQT-PSD	28/06/2013	Thay đổi nhân sự Ban giám đốc
18	39/QĐ-HĐQT-PSD	22/07/2013	Thông qua hạn mức tín dụng tại Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam (Techcombank)
19	40/QĐ-HĐQT-PSD	26/08/2013	Thông qua hạn mức tín dụng tại Ngân hàng Quân Đội – CN Sài Gòn
20	41/QĐ-HĐQT-PSD	07/09/2013	Triệu tập Đại hội cổ đông bất thường năm 2013
21	42/QĐ-HĐQT-PSD	09/09/2013	Thông qua hạn mức tín dụng tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – Chi nhánh 7
22	43/QĐ-HĐQT-PSD	20/09/2013	Thông qua hạn mức tín dụng tại Ngân hàng Standard Chartered (Việt Nam)
23	44/QĐ-HĐQT-PSD	20/09/2013	Thông qua hạn mức tín dụng tại Ngân hàng TMCP

			Quốc Tế Việt nam – CN TP.HCM
24	45/QĐ-HĐQT-PSD	18/10/2013	Thành lập phòng kinh doanh C&A
25	46/QĐ-HĐQT-PSD	18/10/2013	Bổ nhiệm chức danh Trưởng phòng KD C&A
26	47/QĐ-HĐQT-PSD	11/10/2013	Tạm ngưng hoạt động Chi nhánh PSD tại Bình Định.
27	48/QĐ-HĐQT-PSD	11/10/2013	Chấm dứt hoạt động chi nhánh PSD tại Tiền Giang, Bình Dương và Đồng Nai.
28	49/QĐ-HĐQT-PSD	11/10/2013	Tỷ lệ chia tạm ứng cổ tức đợt 2 năm 2013 bằng tiền mặt.
29	265/QĐ-PSD	11/10/2013	Thôi giữ chức vụ của Ông Tôn Thất Anh Tuấn – Phó Giám đốc.

2. Ban Kiểm soát

- Thành viên và cơ cấu của Ban kiểm soát:

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Tỷ lệ sở hữu chứng khoán	Ghi chú
1	Võ Trung Vương	Trưởng Ban kiểm soát	* Sở hữu cá nhân: cổ phần * Sở hữu đại diện: 0 cổ phần * Những người có liên quan: 0 cổ phần	<i>Thôi giữ chức vụ Trưởng Ban kiểm soát kể từ ngày 20/10/2013</i>
2	Hoàng Đăng Ánh	Trưởng Ban kiểm soát	* Sở hữu cá nhân: 1.750 cổ phần * Sở hữu đại diện: 0 cổ phần * Những người có liên quan: 0 cổ phần	<i>Bổ nhiệm giữ chức vụ Trưởng Ban kiểm soát kể từ ngày 20/10/2013</i>
3	Sơn Chí Tân	Thành viên Ban kiểm soát	* Sở hữu cá nhân: cổ phần * Sở hữu đại diện: 0 cổ phần * Những người có liên quan: 0 cổ phần	
4	Đặng Minh Sang	Thành viên Ban kiểm soát	* Sở hữu cá nhân: cổ phần * Sở hữu đại diện: 0 cổ phần * Những người có liên quan: 0 cổ phần	

- Hoạt động của Ban kiểm soát:

Trong năm 2013, Ban kiểm soát đã có các hoạt động sau:

- Tham gia đầy đủ các cuộc họp Đại hội cổ đông và cuộc họp Hội đồng quản trị Công ty PSD.
- Giám sát việc chấp hành các quy định của pháp luật, điều lệ của Công ty, tình hình thực hiện Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, tình hình thực hiện các nghị quyết, quyết định, chỉ thị của Hội đồng quản trị.

Các nghị quyết, quyết định của Đại hội đồng cổ đông, HĐQT được Ban Giám đốc triển khai thực hiện kịp thời, theo đúng yêu cầu.

Công tác quản lý điều hành của Ban Giám đốc có sự năng động và tích cực nhằm đưa Công ty phát triển bền vững, cố gắng hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua nhằm đem lại lợi ích tốt nhất cho cổ đông. Tuy nhiên kết quả đạt được chưa tương xứng với kỳ vọng, đó là chưa hoàn thành kế hoạch kinh doanh về doanh thu, lợi nhuận và kéo theo là tỷ lệ chia cổ tức dự kiến sẽ không đạt yêu cầu.

- Giám sát công tác quản lý, điều hành của Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc.

Công tác quản lý điều hành của Ban Giám đốc có sự năng động và tích cực nhằm đưa Công ty phát triển bền vững, cố gắng hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua nhằm đem lại lợi ích tốt nhất cho cổ đông. Tuy nhiên kết quả đạt được chưa tương xứng với kỳ vọng, đó là chưa hoàn thành kế hoạch kinh doanh về doanh thu, lợi nhuận và kéo theo là tỷ lệ chia cổ tức dự kiến sẽ không đạt yêu cầu.

- Giám sát tình hình kinh doanh, đầu tư để đảm bảo hoàn thành kế hoạch năm 2014,
- Giám sát, kiểm tra việc thực hiện các biện pháp tiết giảm chi phí.
- Thẩm định Báo cáo tài chính quý, năm của Công ty.

Báo cáo tài chính năm 2013 của PSD đã phản ánh đầy đủ tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như tài chính của Công ty và được trình bày theo đúng các biểu mẫu báo cáo quy định tại quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ Tài chính.

Báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực, hợp lý trên các khía cạnh cần trọng, trọng yếu tình hình tài chính của Công ty tại thời điểm 31/12/2013, cũng như kết quả kinh doanh năm 2013.

Việc thực hiện công tác kế toán tuân thủ cũng được thực hiện theo đúng các chuẩn mực kế toán do Bộ tài chính quy định bao gồm việc ghi chép, mở sổ kế toán, phân loại các nội dung và nghiệp vụ kinh tế phát sinh...

3. Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc và Ban kiểm soát

- Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích:
 - Thù lao hội đồng quản trị, ban kiểm soát:

STT	Họ tên	Chức danh	Thù lao
1	Vũ Tiến Dương	Chủ tịch HĐQT	33,721,000
2	Đào Văn Đại	Thành viên HĐQT	39,475,000
3	Lê Thị Chiến	Thành viên HĐQT (Từ nhiệm ngày 02/4/2014)	5,984,000
4	Vũ Thành Chung	Thành viên HĐQT (Từ nhiệm ngày 02/4/2014)	5,984,000
5	Tôn Thất Anh Tuấn	Thành viên HĐQT	18,016,000
6	Tetsuji Nagata	Thành viên HĐQT	18,016,000
7	Son Chí Tân	Thành viên BKS	18,000,000
8	Đặng Minh Sang	Thành viên BKS	18,000,000
9	Hoàng Đăng Anh	Trưởng Ban kiểm soát	5,501,000
Tổng cộng			162,697,000

- Thu nhập của Ban giám đốc (lương và thưởng):

STT	Họ tên	Chức danh	Thù lao
1	Huỳnh Văn Thi	Giám đốc	3,073,800,002
2	Tôn Thất Anh Tuấn	Phó giám đốc	468,016,000
3	Hồ Minh Trí	Phó giám đốc	608,580,000
4	Lâm Quốc Khanh	Phó Giám đốc	303,800,000
Tổng cộng			4,454,196,002

4. Báo cáo tài chính

1. Ý kiến kiểm toán

Theo ý kiến của kiểm toán viên, báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2013, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng

ngày, phù hợp với chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.

2. Báo cáo tài chính được kiểm toán

Báo cáo tài chính năm đã được kiểm toán bao gồm: Bảng cân đối kế toán; Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh; Báo cáo lưu chuyển tiền tệ; Bản thuyết minh Báo cáo tài chính theo quy định của pháp luật về kế toán và kiểm toán.

Nơi nhận:

- UBCK NN,
- HNX,
- Cổ đông PSD
- Lưu VT, HĐQT.

