

TP.HCM, ngày 25 tháng 04 năm 2014

BÁO CÁO CỦA GIÁM ĐỐC – CÔNG TY PSD

Kính gửi: **Đại hội đồng cổ đông**
Công ty Cổ phần Dịch vụ Phân phối Tổng hợp Dầu khí

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

I. Hoạt động của Công ty trong năm 2013

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

a. 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 MD sang mô hình FD. 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



nghe 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.

b. 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 2013. 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 “làm hết sức”, “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.

NG T
PHAI
CH VU
HOI TON
U KI
P HO

- 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. Đánh giá việc thực hiện trách nhiệm của Giám đốc

Trong năm 2013, Ban Giám đốc chưa thực hiện nhiệm vụ của mình một cách nghiêm túc, quyết liệt, điều hành hoạt động chưa 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 và không kịp thời đối với các công việc thuộc thẩm quyền.

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

- Hoạt động của Công ty luôn bám sát tình hình thực tế của thị trường;
- Thực hiện đầu đủ các quy chế, quy định của Công ty đã được phê duyệt.

II. Kế hoạch hoạt động của Công ty năm 2014

1. 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

2. 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.

Trên đây là báo cáo hoạt động của Công ty năm 2013 và kế hoạch hoạt động năm 2014, kính đề nghị ĐHĐCĐ đóng góp ý kiến và thông qua.

Trân trọng.

Nơi nhận:

- Như trên
- Lưu VT; HĐQT



VŨ TIẾN DƯƠNG