

TP. Hồ Chí Minh, ngày 27 tháng 04 năm 2015

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 xin báo cáo với Đại hội đồng cổ đông các nội dung sau:

I. Hoạt động của Công ty trong năm 2014

1. Công tác triển khai thực hiện các chỉ tiêu SXKD năm 2014

Trên cơ sở các chỉ tiêu kế hoạch năm 2014 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:

a. Về 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:

- PSD tiếp tục duy trì và phát triển mảng phân phối điện thoại di động Samsung, triển khai phân phối điện thoại di động Lenovo vào tháng 12/2014. Doanh thu mảng kinh doanh điện thoại di động đạt 3,694 tỷ đồng, xấp xỉ 84% kế hoạch.
 - Đối với điện thoại di động Samsung: PSD tiếp tục duy trì mô hình FD trong suốt cả năm 2014 với chất lượng dịch vụ được hãng Samsung đánh giá cao và mang lại lợi nhuận ổn định cho PSD. Tuy nhiên, sự tăng trưởng nhanh chóng của các chuỗi bán lẻ như Thế Giới Di Động, Nguyễn Kim... (nhóm khách hàng vốn dĩ mua hàng trực tiếp từ hãng Samsung) đã ảnh hưởng khá lớn đến doanh thu và lợi nhuận của PSD.
 - Đối với điện thoại di động Lenovo: PSD được hãng Lenovo xác định là đối tác chính để đồng hành kể từ khi bắt đầu hợp tác. Trong năm 2014, do chỉ



bắt đầu phân phối từ tháng 12/2014 nên nhãn hàng Lenovo cũng chưa góp phần đáng kể vào kết quả kinh doanh của cả năm 2014.

- Mạng kinh doanh IT năm 2014 đạt doanh thu 2,210 tỷ đồng, tương đương 106% kế hoạch được giao. Trong năm 2014, mặc dù có sự thay đổi lớn về mặt nhân sự chủ chốt, thị trường kinh doanh mặt hàng công nghệ năm 2014 có nhiều đợt đóng băng, sức mua người tiêu dùng giảm, tuy nhiên phòng kinh doanh IT đã có những nỗ lực đáng ghi nhận.
 - Trong năm vừa qua, phòng 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.
 - Sản phẩm phần mềm Microsoft được đội ngũ kinh doanh triển khai quyết liệt, và ngay trong quý 1 năm 2015, PSD đã vượt qua tất cả các nhà phân phối khác của Microsoft mặc dù chỉ mới tham gia vào ngành phân phối phần mềm hơn 1 năm. Việc phân phối phần mềm Microsoft tiếp tục hứa hẹn tốc độ tăng trưởng 2 chữ số trong năm 2015
 - Mạng phân phối linh phụ kiện điện tử đã có nhiều thay đổi trong năm 2014. với định hướng qui hoạch lại các ngành hàng đang kinh doanh, trong đó cơ cấu lại các ngành hàng, chỉ tập trung vào các nhãn hàng danh tiếng, dòng đời sản phẩm có độ bền vững lâu dài và được hãng cùng đồng hành đầu tư thị trường. Đồng thời tập trung xử lý các mặt hàng tồn kho từ trước để thu hồi vốn đầu tư và giải phóng mặt bằng tại các kho hàng.
- b. Các mặt điều hành khác:
- Thành Lập phòng kinh doanh Miền Bắc trên cơ sở tách nhân sự từ 3 phòng kinh doanh điện thoại, IT và linh phụ kiện điện tử thuộc khu vực phía bắc để phù hợp với văn hóa kinh doanh và đặc thù vùng miền.
 - 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. Các chương trình khen thưởng đột xuất thông qua hình thức nêu gương, tặng sách, thưởng tiền... được thực hiện kịp thời và mang tính thường xuyên. Công ty đã chăm lo đến đời sống tinh thần của cán bộ công nhân viên với các kế hoạch về đào tạo kết hợp nghỉ dưỡng. Với những nỗ lực đó, công ty đã triển khai mạnh mẽ được giá trị cốt lõi của văn hóa doanh

ngiệp: “không gì là không thể”, “khơi dậy năng lượng”, “học hỏi và phát triển”...

- 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 và đáp ứng được các đòi hỏi khắt khe của khách hàng 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. Đánh giá việc thực hiện trách nhiệm của Ban Giám Đốc

- Trong năm 2014, mặc dù Ban Giám Đốc chưa hoàn thành 100% nhiệm vụ về kế hoạch được giao bao gồm doanh thu và lợi nhuận do xuất phát từ các nguyên nhân khách quan lẫn chủ quan. Tuy nhiên Ban Giám đốc đã nỗ lực để đảm bảo việc kinh doanh của công ty không bị ảnh hưởng lớn
- Một thành viên trong Ban Giám Đốc thôi việc từ giữa năm 2014, để lại một khối lượng khá lớn công việc mà những thành viên còn lại phải gánh vác
- Các điểm sáng mà Ban Giám Đốc đã thực hiện xuất sắc bao gồm:
 - Khôi phục lại niềm tin và mối quan hệ với 100% đối tác, sau giai đoạn khủng hoảng cuối năm 2013
 - Bám sát tình hình thực tế của thị trường, đưa ra các quyết sách linh hoạt
 - Thực hiện tốt các quy chế, quy định của Công ty đã được phê duyệt.

II. Kế hoạch hoạt động của Công ty năm 2015

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 2015 với các chỉ số tối thiểu về doanh thu và lợi nhuận như sau:

Đơn vị tính: đồng

1	Tổng doanh thu bán hàng	6,200,000,000,000
2	Tổng lợi nhuận trước thuế TNDN	115,000,000,000
3	Thuế thu nhập doanh nghiệp	27,000,000,000
4	Tổng lợi nhuận sau thuế TNDN	88,000,000,000

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 kịp thời có những quyết định tức thời với sự hoạt động liên tục của Công ty.
- 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 2014 và kế hoạch hoạt động năm 2015, kính đề nghị ĐHĐCĐ đóng góp ý kiến và thông qua.

Trân trọng./.

Nơi nhận:

- Như trên
- Lưu VT; HĐQT



LÂM QUỐC KHANH

