

UY TÍN,
CHUYÊN NGHIỆP

DỊCH VỤ PHÂN PHỐI



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2019

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ PHÂN PHỐI TỔNG HỢP DẦU KHÍ
P.207, 1-5 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh

Tel: 028 3 911 5578
Fax: 028 3 911 5579

Website: www.psd.com.vn

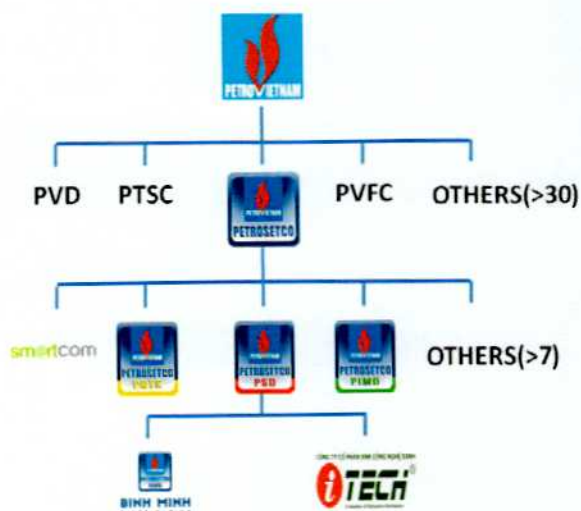


MỤC LỤC

1 Thông tin chung	
Giới thiệu công ty	3
Quá trình hình thành phát triển và thành tích đạt được	4
Ngành nghề kinh doanh	5
Địa bàn hoạt động	6
Mô hình quản trị và cơ cấu bộ máy quản lý	7
Công ty con và công ty liên kết	9
Giới thiệu ban lãnh đạo	9
Thông tin vốn cổ phần và cổ đông	11
Định hướng phát triển	12
Quản trị rủi ro	13
Mục tiêu đối với môi trường, xã hội và cộng đồng của Công ty.	13
2 Tình hình hoạt động trong năm 2019	
Tổng quan tình hình hoạt động kinh doanh năm 2019	13
Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2019	14
Tổ chức và nhân sự	15
Tình hình tài chính	15
3 Báo cáo và đánh giá của Ban Giám đốc về hoạt động của Công ty	
Đánh giá hoạt động kinh doanh	16
Những cải tiến về cơ cấu tổ chức và chính sách quản lý	19
Kế hoạch phát triển năm 2019	22
4 Đánh giá của Hội đồng quản trị	
Đánh giá của HĐQT về hoạt động của Công ty	23
Đánh giá của HĐQT về hoạt động của Ban Giám đốc Công ty	23
Kế hoạch và định hướng của HĐQT năm 2019	24
5 Quản trị Công ty	
<i>Báo cáo HĐQT</i>	25
Thành viên HĐQT	25
Hoạt động của HĐQT	26
<i>Báo cáo của Ban kiểm soát</i>	27
Thành viên Ban kiểm soát	27
Hoạt động của Ban kiểm soát	28
Các giao dịch, các khoản lợi ích của thành viên HĐQT, BKS, thư ký công ty	28
6 Báo cáo tài chính	29

GIỚI THIỆU CÔNG TY

PSD là thành viên Tổng Công ty Cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Dầu khí thuộc Tập Đoàn Dầu Khí Quốc Gia Việt Nam



PSD có 01 công ty con là Công ty Cổ phần Điện tử Điện lạnh Bình Minh, với tỷ lệ sở hữu 51%, hoạt động trong lĩnh vực thiết bị điện tử, điện lạnh, điện gia dụng; và 01 công ty liên kết là Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Công Nghệ Xanh, với tỷ lệ sở hữu 50%, hoạt động trong lĩnh vực bán lẻ thuốc, dược phẩm, dụng cụ y tế.

HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

- Tháng 4/2007, Chi nhánh Xí nghiệp Viễn Thông Dầu khí (PV Telecom, tên thương hiệu PVT) được thành lập, phụ trách triển khai phân phối điện thoại Nokia.
- Tháng 4/2008, PV Telecom chuyển đổi mô hình hoạt động sang Công ty với tên gọi Công ty TNHH MTV Dịch vụ Phân phối Tổng hợp Dầu khí (Petrosetco Distribution, tên thương hiệu PSD).
- 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 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.

Tên giao dịch: **CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ PHÂN PHỐI TỔNG HỢP DẦU KHÍ**

Tên Tiếng Anh: Petroleum General Distribution Services JSC

Tên viết tắt: PSD

GCNDKDN số: 0305482862

Vốn điều lệ: 306.862.230.000 đồng

Mã cổ phiếu: PSD

Địa chỉ: P. 207, Tòa nhà Petrovietnam, số 1-5 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

Số điện thoại: (028) 3911 5578

Số fax: (028) 3911 5579

Website: www.psd.com.vn

- 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 chính thức trở thành Nhà phân phối điện thoại di động Samsung tại thị trường Việt Nam và ngừng phân phối điện thoại Nokia.
- Tháng 3/2013, PSD 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.
- Tháng 4/2013, Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. HCM đã chính thức cấp giấy phép kinh doanh cho PSD tăng vốn điều lệ lên 142 tỷ đồng.
- Ngày 28/06/2013, Cổ phiếu của PSD chính thức giao dịch trên sàn giao dịch chứng khoán Hà Nội.
- Tháng 09/2013, 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.
- Ngày 07/01/2014, PSD và CyberPower đã tổ chức buổi họp báo công bố PSD sẽ trở thành đối tác chính thức của CyberPower trong việc phân phối các giải pháp điện năng hàng đầu cũng như giới thiệu công nghệ tiên tiến dành cho sản phẩm bộ lưu điện (UPS) và các sản phẩm điện năng khác của CyberPower vào thị trường Việt Nam.
- Tháng 12/2014, PSD bắt đầu phân phối sản phẩm Lenovo Smartphone.
- Năm 2015, PSD trở thành nhà cung cấp dịch vụ và phân phối cho các Hãng điện thoại VIVO, MOTOROLA và thiết bị phụ kiện PLANTRONICS.
- Ngày 10/08/2015, Sở kế hoạch và đầu tư TP. HCM đã chính thức cấp giấy phép kinh doanh cho PSD tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu lên 213.265.490.000 đồng.
- Tháng 02/2016, PSD chính thức trở thành nhà phân phối thiết bị máy in của Fuji Xerox, thương hiệu được vinh danh trong lĩnh vực sản phẩm thiết bị văn phòng và dịch vụ tài liệu bởi tổ chức bình chọn quốc tế IDC.
- Tháng 07/2016, PSD góp 20% vốn thành lập công ty con VIETECOM hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh (online) thiết bị điện tử, công nghệ thông tin; chuyển giao công nghệ, giao nhận hàng hoá.
- Tháng 12/2016, PSD trở thành nhà phân phối của 2 Hãng RICOH và Fuji Xerox Việt Nam, hai trong các thương hiệu hàng đầu về giải pháp in ấn và thiết bị máy in văn phòng tại Việt Nam.
- Ngày 31/12/2016, PSD hoàn tất thủ tục mua 51% cổ phần của Công ty cổ phần Điện tử Điện lạnh Bình Minh, thực hiện mục tiêu mở rộng phân phối thêm ngành hàng điện máy gia dụng tại Việt Nam.
- Tháng 05/2017, đánh dấu sự kiện PSD trở thành Nhà Phân phối duy nhất tại Việt Nam, được ủy quyền đại diện phân phối sản phẩm Microsoft ESD (hình thức cung cấp sản phẩm và dịch vụ của Microsoft trên nền tảng Online Services) và Microsoft CSP (chương trình cấp phép dành cho các tổ chức/doanh nghiệp trên toàn lãnh thổ Việt Nam & Lào).

- Tháng 11/2017, PSD hợp tác với Viewsonic phân phối màn hình máy tính.
- Ngày 16/07/2018, Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. HCM đã cấp giấy phép kinh doanh cho PSD tăng vốn điều lệ lên 255.793.160.000 đồng.
- Tháng 6/2019, PSD hoàn tất thủ tục mua 50% cổ phần của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Công Nghệ Xanh, thực hiện mục tiêu mở rộng phân phối thêm ngành hàng thuốc, dược phẩm, dụng cụ y tế.
- Ngày 10/07/2019, Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. HCM đã cấp giấy phép kinh doanh cho PSD tăng vốn điều lệ lên 306.826.230.000 đồng.

Thành tích đạt được:

- Huân chương Lao động hạng Ba của Chủ tịch nước vì đã có thành tích xuất sắc trong công tác từ năm 2009 - 2013 góp phần xây dựng chủ nghĩa xã hội và bảo vệ tổ quốc (Quyết định số 3135/QĐ-CTN ngày 26/11/2014).
- Bằng khen của Thủ tướng chính phủ năm 2010.
- Bằng khen của Bộ công thương năm 2009, năm 2010 và năm 2018.
- Bằng khen của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam từ năm 2009 – 2014.
- Danh hiệu cờ thi đua của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam năm 2014.
- Danh hiệu tập thể xuất sắc từ năm 2007 – 2014.
- PSD đã đoạt giải thưởng “Đơn vị có chỉ số thanh toán và hiệu quả kinh doanh tốt nhất Việt Nam năm 2014”.
- Năm 2015, PSD được VNR (Tổ chức xếp hạng) trao “chứng nhận hạng 47/500 Doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam”.
- PSD đã đoạt giải thưởng “Đơn vị đạt chỉ số tài chính tốt nhất năm 2016, 2017”.
- Tháng 10/2017, PSD được vinh danh là một trong những nhà Phân phối sản phẩm Dell consumer tốt nhất khu vực Indochina.

NGÀNH NGHỀ KINH DOANH

Hoạt động kinh doanh của PSD gồm:

- Bán buôn máy móc thiết bị ngành công nghiệp, trang thiết bị văn phòng. Bán buôn máy móc thiết bị điện, vật liệu điện (máy phát điện, động cơ điện, dây điện và thiết bị dùng trong mạch điện.) Xuất nhập khẩu máy móc thiết bị ngành công nghiệp, thiết bị văn phòng, thiết bị điện, vật liệu điện.
- Mua bán thiết bị viễn thông. Xuất nhập khẩu thiết bị viễn thông.
- Bán buôn máy vi tính, thiết bị ngoại vi và phần mềm. Xuất nhập khẩu máy vi tính, thiết bị ngoại vi và phần mềm.
- Kinh doanh vận tải hàng hóa bằng ô tô.
- Đại lý mua bán, ký gởi hàng hóa.

- Dịch vụ giao nhận hàng hóa. Dịch vụ logistic.
- Bán buôn sản phẩm đồ chơi, sản phẩm trò chơi, dụng cụ thể dục thể thao (trừ súng đạn thể thao, vũ khí thô sơ). Bán buôn đồ điện gia dụng, đèn và bộ đèn điện.
- Bán lẻ hàng lưu niệm.
- Bán buôn hàng may mặc.
- Sửa chữa máy vi tính và thiết bị ngoại vi (trừ gia công cơ khí, tái chế phế thải, xi mạ điện).
- Quảng cáo.
- Bán lẻ máy vi tính, thiết bị ngoại vi, phần mềm và thiết bị viễn thông trong các cửa hàng chuyên doanh.
- Kho bãi và lưu giữ hàng hóa.
- Lập trình máy vi tính.
- Tư vấn máy vi tính và quản trị hệ thống máy tính.
- Hoạt động dịch vụ công nghệ thông tin và dịch vụ khác liên quan đến máy vi tính.
- Xử lý dữ liệu, cho thuê và các hoạt động liên quan.
- Sản xuất linh kiện điện tử (không hoạt động tại trụ sở).
- Sản xuất thiết bị truyền thông.
- Bán buôn dược phẩm và dụng cụ y tế.
- Bán buôn máy móc, thiết bị y tế. Xuất nhập khẩu máy móc, thiết bị y tế.
- Bán buôn dung dịch sát khuẩn.
- Cho thuê xe chở khách (không có lái xe đi kèm).

ĐỊA BÀN HOẠT ĐỘNG

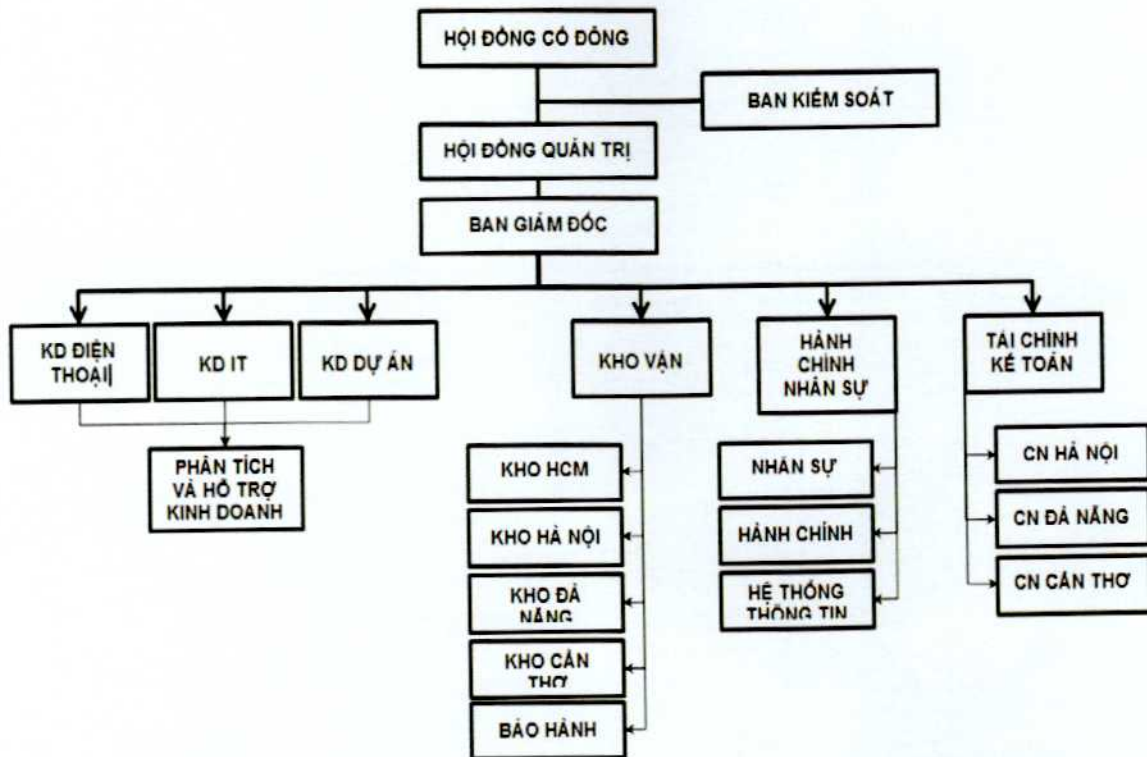


Hoạt động kinh doanh của PSD trải dài trên toàn quốc.

- Trụ sở chính đặt tại Hồ Chí Minh.
- 03 Chi nhánh đặt tại Hà Nội, Đà Nẵng và Cần Thơ.
- 04 Kho hàng trực thuộc PSD tại Hồ Chí Minh, Hà Nội, Đà Nẵng và Cần Thơ; và 01 Kho hàng trực thuộc Chi nhánh PSD tại Đà Nẵng.

Các chi nhánh, Kho hàng được trang bị cơ sở vật chất hoàn thiện, đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, vận hành đồng bộ trên toàn quốc.

MÔ HÌNH QUẢN TRỊ VÀ CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ



(Sơ đồ tổ chức PSD theo phòng ban)

❖ 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 03 thành viên 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 thành viên 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 theo ủy quyền của Chủ tịch Hội đồng quản trị - Người đại diện theo pháp luật của Công ty. Giúp việc cho Chủ tịch Hội đồng quản trị là Giám đốc, các Phó Giám đốc phụ trách các lĩnh vực chuyên môn.

❖ Phòng Kinh doanh (Điện thoại, IT Commercial và IT Dự án)

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 Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty.

Phòng kinh doanh còn có chức năng tham mưu cho Chủ tịch Hội đồng quản trị, Giám đốc Công ty về chiến lược phát triển kinh doanh của Công ty.

❖ Phòng Tài chính - Kế toán

Phòng Tài chính - Kế toán 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, sử dụng nguồn vốn theo mô hình phát triển của Công ty và đúng quy định của Tổng công ty.

❖ 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 đào tạo tuyển dụng nhân sự; Công tác tiền lương, chế độ chính sách đối với người lao động; Công tác hành chính quản trị; Công tác pháp lý và Thư ký Hội đồng quản trị.

Bộ phận hệ thống thông tin thuộc phòng Hành chính nhân sự: có chức năng nhiệm vụ quản trị và cải tiến hệ thống WMS, quản trị cơ sở dữ liệu, quản trị an ninh mạng, quản trị hệ thống email, ...

❖ 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 các khu vực Chi nhánh được giao quản lý.

❖ Các Bộ phận kho và giao hàng

Có nhiệm vụ tổ chức thực hiện công tác kho vận theo đúng quy định của Công ty.

❖ Bộ phận phân tích và hỗ trợ kinh doanh

Có nhiệm vụ thu thập và phân tích dữ liệu kinh doanh của Công ty theo yêu cầu của Ban Giám đốc và thực hiện các nghiệp vụ hành chính kinh doanh, bao gồm: xử lý đơn hàng bán, quản lý hợp đồng bán hàng, thực hiện công tác dịch vụ khách hàng để giúp cho việc bán hàng vận hành trôi chảy; gia tăng cơ hội bán hàng nhằm đóng góp cho sự tăng trưởng của Công ty.

❖ Bộ phận Bảo hành

Có chức năng kiểm tra sản phẩm và bảo hành một phần sản phẩm lỗi về kỹ thuật. 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 và thực hiện bảo hành sản phẩm theo ủy quyền của Hãng (nếu có).

CÔNG TY CON, CÔNG TY LIÊN KẾT



Tỷ lệ sở hữu của PSD tại BMD: 51%

Tên giao dịch: **CÔNG TY CỔ PHẦN ĐIỆN TỬ
ĐIỆN LẠNH BÌNH MINH**

Tên viết tắt: BMD

GCNĐKDN số: 0304642739

Vốn điều lệ: 15.000.000.000 đồng

Địa chỉ: 32 Đường số 76, Phường 10, Quận 6, Tp.
Hồ Chí Minh, Việt Nam

Website: www.bmd.vn

Ngành nghề kinh doanh chính: Kinh doanh thiết bị
điện tử, điện lạnh, điện gia dụng

CÔNG TY CỔ PHẦN XNK CÔNG NGHỆ XANH



Tỷ lệ sở hữu của PSD tại iTech: 50%

Tên giao dịch: **CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT
NHẬP KHẨU CÔNG NGHỆ XANH**

Tên viết tắt: iTech

GCNĐKDN số: 0309133132

Vốn điều lệ: 20.000.000.000 đồng

Địa chỉ: Lầu 2, Tòa nhà Petrovietnam, số 1-5 Lê
Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh,
Việt Nam

Website: itechvn.org

Ngành nghề kinh doanh chính: Bán lẻ thuốc, dược
phẩm, dụng cụ y tế.

GIỚI THIỆU BAN LÃNH ĐẠO

Ông VŨ TIÊN DƯƠNG
Chủ tịch Hội đồng quản trị
kiêm Giám đốc Công ty

Ngày sinh: 07/4/1967

Quốc tịch: Việt Nam

Quê quán: Hà Nam

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Quản trị kinh doanh

Quá trình công tác tại PSD:

- Từ 11/2011 đến 02/2012: Chủ tịch Hội đồng quản trị.
- Từ 03/2013 đến 01/2014: Chủ tịch Hội đồng quản trị.
- Từ 01/2014 đến 04/2015: Giám đốc Công ty.
- Từ 04/2015 đến 02/2016: Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm
Người đại diện theo pháp luật.
- Từ 13/03/2017 đến nay: Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm

Giám đốc và Người đại diện theo pháp luật.

Chức vụ hiện nay tại các tổ chức khác:

- Tổng giám đốc Tổng công ty Cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Dầu khí (Petrosetco).
- Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Phân phối Sản phẩm Công nghệ cao Dầu khí (PHTD).
- Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Điện tử Điện lạnh Bình Minh (BMD).
- Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Công nghệ Xanh (iTECH).

Bà NGUYỄN THỊ THANH
Thành viên Hội đồng quản trị

Ngày sinh: 26/06/1975

Quốc tịch: Việt Nam

Quê quán: Hưng Yên

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ kinh tế

Chức vụ hiện nay tại các tổ chức khác: Trưởng Ban tài chính kế toán Tổng Công ty Cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Dầu khí.

Bà LÊ THỊ CHIẾN
Thành viên Hội đồng quản trị
(*thành viên độc lập*)

Ngày sinh: 30/04/1962

Quốc tịch: Việt Nam

Quê quán: Thanh Hoá

Trình độ chuyên môn: Kế toán trưởng

Quá trình công tác tại PSD: từ 07/2011 đến 01/04/2019 giữ chức vụ Kế toán trưởng PSD.

Chức vụ hiện nay tại các tổ chức khác: Chuyên viên Ban Kiểm toán nội bộ, Thành viên Hội đồng quản trị (kiêm nhiệm) của Tổng công ty Cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Dầu khí.

Ông VŨ THÀNH CHUNG
Phó Giám đốc

Ngày sinh: 30/04/1962

Quốc tịch: Việt Nam

Quê quán: Thái Bình

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ kinh tế

Quá trình công tác tại PSD: từ 8/2018 đến nay giữ chức vụ Phó Giám đốc PSD.

Chức vụ hiện nay tại các tổ chức khác:

- Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Dịch vụ Logistic Dầu khí Việt Nam (PSL).
- Giám đốc Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Công Nghệ Xanh (iTECH).
- Giám đốc kiêm Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Công nghệ ASSA.

Ông NGUYỄN MẠNH LÂN
Phó Giám đốc

Ngày sinh: 26/12/1977

Quốc tịch: Việt Nam

Quê quán: Hà Nội

Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế - Quản trị kinh doanh

Quá trình công tác tại PSD:

- Từ 4/2010 đến 5/2012: Trưởng Bộ phận KD IT Miền bắc.
- Từ 6/2012 đến 4/2014: Phó phòng Kinh doanh IT.
- Từ 5/2014 đến 3/2015: Trưởng phòng KD Miền Bắc.
- Từ 14/3/2015 đến 08/3/2020: Phó Giám đốc.
- Từ 9/3/2020 đến nay: Phó Giám đốc Công ty kiêm Trưởng phòng Kinh doanh IT Dự án.

THÔNG TIN VỐN CỔ PHẦN VÀ CỔ ĐÔNG

❖ Cổ phần:

Tổng số cổ phần	Số lượng cổ phần có quyền biểu quyết đang lưu hành	Số lượng cổ phiếu quỹ	Thời điểm thay đổi
25.579.316	25.516.616	62.700	
30.682.623	30.619.923	62.700	21/06/2019

❖ Cơ cấu cổ đông (cập nhật theo danh sách chốt ngày 19/08/2019):

Cơ cấu cổ đông	Số lượng cổ đông	Số lượng CP sở hữu	Tỷ trọng tương ứng	
CĐ trong nước	<i>Cá nhân</i>	177	5.379.083	17,53%
	<i>Tổ chức</i>	11	24.772.552	80,74%
CĐ nước ngoài	<i>Cá nhân</i>	7	282.856	0,92%
	<i>Tổ chức</i>	7	248.132	0,81%
	202	30.682.623	100%	

Phân loại	Tên cổ đông	Số CP sở hữu	Tỷ lệ %	Tỷ trọng tương ứng
Cổ đông lớn	Tổng công ty Cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Dầu khí	24.537.600	79,97%	
Nhóm cổ đông lớn	Lê Nguyệt Ánh Đình Quang Duy	2.597.140	8,47%	Ngày trở thành nhóm cổ đông lớn: 13/09/2017

ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

❖ Mục tiêu

- Trở thành nhà phân phối cung cấp dịch vụ tốt nhất tại Việt Nam.
- Trở thành sự lựa chọn số 1 cho khách hàng và đối tác.
- Trở thành cầu nối đưa các sản phẩm công nghệ thông tin với thương hiệu nổi tiếng thế giới đến với người tiêu dùng Việt Nam.

❖ Sứ mệnh

- Cung cấp dịch vụ tốt nhất cho khách hàng và đối tác.
- Dịch vụ vận chuyển: Xuất nhập khẩu, kho vận và phân phối.
- Dịch vụ tài chính: tối đa hóa doanh thu, lợi nhuận cho cổ đông và khách hàng.
- Dịch vụ hỗ trợ: Tài chính, công nợ.

❖ Chiến lược phát triển trung và dài hạn

- Thực hiện mục tiêu bao phủ thị trường bằng một hệ sinh thái phong phú, đa dạng với các mảng sản phẩm gồm điện thoại, thiết bị công nghệ (máy tính xách tay, máy tính để bàn, máy tính bảng), giải pháp và phần mềm, điện gia dụng, thuốc và thiết bị y tế;
- Hoàn thiện chính sách bán hàng, hệ thống phân phối nhằm khai thác nhu cầu của khách hàng. Duy trì và phát triển thị phần tiêu thụ sản phẩm công nghệ thông tin;
- Củng 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 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 trong nước;
- Quản lý và sử dụng vốn an toàn, hiệu quả, đúng mục đích;
- Kiểm soát tốt chi phí hoạt động đem lại hiệu quả cho Công ty;
- Đào tạo, nâng cao trình độ quản lý và trình độ chuyên môn cho cán bộ nhân viên;
- Không ngừng chăm lo đời sống cho cán bộ nhân viên; xây dựng văn hóa doanh nghiệp và tác phong làm việc chuyên nghiệp.

QUẢN TRỊ RỦI RO

Do đặc thù kinh doanh phân phối và bán hàng công nợ, PSD xem xét nợ xấu và tồn kho là một trong những rủi ro lớn nhất trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

Rủi ro về công nợ:

PSD quản lý tối ưu các rủi ro ở mức thấp nhất thông qua giải pháp sau:

- Áp dụng Quy chế quản lý công nợ được điều chỉnh phù hợp với chính sách bán hàng của PSD tại từng thời điểm;
- Ứng dụng công nghệ thông tin hỗ trợ công tác quản lý công nợ, giúp việc cập nhật, rà soát, đánh giá về tình hình tài chính của khách hàng được thực hiện hàng ngày, cấp phát lại hạn mức tín dụng định kỳ đối với từng đại lý, khách hàng được khách quan, chính xác;
- Mua bảo hiểm công nợ cho các khách hàng giúp đảm bảo khả năng, tránh thất thoát nguồn vốn ở mức thấp nhất.

Rủi ro về tồn kho:

Mặt hàng điện tử viễn thông là mặt hàng có vòng đời sản phẩm rất ngắn, liên tục thay đổi và có sự giảm giá rất nhanh trên thị trường. Để đảm bảo nguồn hàng cung cấp ổn định cho thị trường, PSD thường có một lượng hàng tồn kho nhất định.

Để đối phó với rủi ro về tồn kho khi các sản phẩm tồn kho IT bị mất giá hoặc không bán được ra thị trường do bị lỗi thời, PSD đã chú trọng và tăng cường công tác dự báo thị trường nhằm đảm bảo một lượng tồn kho vừa đủ (dưới 12 tuần), phối hợp chặt chẽ với Hãng đề xuất hỗ trợ khi có sự cạnh tranh giảm giá ngoài mong muốn.

MỤC TIÊU ĐỐI VỚI MÔI TRƯỜNG, XÃ HỘI VÀ CỘNG ĐỒNG

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.

TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2019

❖ Tổng quan

Năm 2019 nền kinh tế Việt Nam tiếp tục phát triển ổn định với mức tăng trưởng dự báo đạt trên 6,7%, sự tăng trưởng có sự đóng góp rất lớn từ các doanh nghiệp FDI. Tuy nhiên đối với các doanh nghiệp trong nước và đặc biệt là doanh nghiệp phân phối thiết bị viễn thông, năm qua tiếp tục là năm khó khăn, thị trường bão hòa, sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt từ các doanh nghiệp, rủi ro kinh doanh ngày càng tăng cao, việc tỷ giá ngoại tệ trong nửa cuối năm 2019 biến động mạnh cũng khiến việc kinh doanh tại PSD gặp rất nhiều khó khăn, ảnh hưởng lớn đến lợi nhuận của PSD.

Trước những thách thức đó, từ đầu năm 2019, Ban quản trị PSD đã đề ra nhiều giải pháp để cố gắng hoàn thành nhiệm vụ sản xuất kinh doanh như: đã tập trung chỉ đạo quyết liệt nhằm tăng năng suất lao động, phát triển thêm các mảng kinh doanh mới có tiềm năng đồng thời kiên quyết loại bỏ các mảng kinh doanh kém hiệu quả; công tác quản trị nhân sự, công tác kiểm soát rủi ro được PSD đặc biệt quan tâm chú trọng nhằm giúp hoạt động kinh doanh được vận hành ổn định. Ngoài ra

công tác tiết giảm chi phí được thực hiện triệt để, tất cả mọi nỗ lực cao nhất được tập trung nhằm nâng cao hiệu quả SXKD và duy trì công ăn việc làm, thu nhập cho người lao động.

Kết quả, nhờ có sự đoàn kết và nỗ lực phấn đấu của toàn thể CBCNV, sự ủng hộ, tin dùng của khách hàng nên PSD cơ bản gần hoàn thành chỉ tiêu lợi nhuận như kế hoạch đề ra.

❖ Kết quả kinh doanh năm 2019

- Doanh thu hợp nhất năm 2019 đạt 5765 tỷ đồng, bằng 96% kế hoạch năm và bằng 102% so với cùng kỳ năm 2018.
- Lợi nhuận trước thuế hợp nhất năm 2019 đạt 63.1 tỷ đồng, bằng 77% kế hoạch năm và bằng 79% so với cùng kỳ năm 2018.
- Nộp ngân sách nhà nước năm 2019 đạt 271 tỷ đồng, bằng 111% so với cùng kỳ năm 2018.

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Đvt	KH 2018	TH 2018	KH 2019	TH 2019	Tỷ lệ (%)	
			1	2	3	4=3/2	5=3/1
Doanh thu	Tỷ đồng	6000	5637	6,000	5,765	96%	102%
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	82	79.8	82	63.1	77%	79%
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	64.6	63.7	65.6	46.2	70%	73%
Vốn điều lệ	Tỷ đồng	255	255	255	306.8	120%	120%
LNST/VĐL	%	30%	25%	25%	15%	99%	60%
Vốn chủ sở hữu	Tỷ đồng		315		339		108%
LNTT/VCSH	%		25%		19%		
Nộp NSNN	Tỷ đồng		245		271		111%

❖ Tổ chức và nhân sự

- Danh sách ban điều hành và kế toán trưởng (tính đến thời điểm 31/12/2019)

Stt	Thành viên	Chức danh	Tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết
1	Ông Vũ Tiến Dương	Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Giám đốc Công ty	0,14%
2	Ông Nguyễn Mạnh Lân	Phó Giám đốc	0,17%
3	Ông Vũ Thành Chung	Phó Giám đốc	0,8%
4	Ông Phan Hải Âu	Kế toán trưởng	0

- **Một số thay đổi trong ban điều hành**

Năm 2019, Công ty đã có thay đổi nhân sự chủ chốt của Công ty:

- Từ ngày 01/04/2019, miễn nhiệm Bà Lê Thị Chiến thôi chức vụ Trưởng phòng Tài chính Kế toán kiêm Kế toán trưởng Công ty; đồng thời bổ nhiệm Ông Phan Hải Âu - Phó phòng Tài chính - Kế toán giữ chức vụ Trưởng phòng Tài chính Kế toán kiêm Kế toán trưởng Công ty.
- Từ ngày 23/04/2019, miễn nhiệm Ông Hà Văn Phương thôi giữ chức vụ thành viên Ban Kiểm soát Công ty; đồng thời bổ nhiệm Bà Bùi Vũ Quỳnh Như - Chuyên viên kế toán Tổng Công ty Cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Dầu khí giữ chức vụ thành viên Ban Kiểm soát Công ty.
- Từ ngày 06/09/2019, miễn nhiệm Ông Đào Văn Đại, Bà Nguyễn Quỳnh Như và Ông Vũ Thành Chung thôi giữ chức vụ thành viên Hội đồng quản trị; và miễn nhiệm Ông Đặng Minh Sang thôi giữ chức vụ thành viên Ban Kiểm soát; đồng thời bổ nhiệm Bà Nguyễn Thị Thanh - Kế toán trưởng Tổng Công ty Cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Dầu khí giữ chức vụ thành viên Hội đồng quản trị; và Bà Phạm Thị Ninh - Phó phòng kế toán Tổng Công ty Cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Dầu khí giữ chức vụ thành viên Ban Kiểm soát Công ty.

- **Nhân sự**

Tính đến 31/12/2019, PSD có 150 nhân sự khối PSD, 89 nhân sự khối thuê ngoài. Đội ngũ nguồn nhân lực PSD chủ yếu là nhân sự trẻ, độ tuổi trung bình 33 tuổi, có trình độ cao với tỷ lệ người có trình độ Đại học trở lên chiếm 82% tổng số lượng nhân sự. Thời gian gắn bó của người lao động với tổ chức ở mức trung bình 4,54 năm, số lượng người gắn bó với Công ty trên 10 năm là 31 người chiếm tỷ lệ 20,6%.

Trong năm 2019, PSD mặc dù gặp rất nhiều khó khăn tuy nhiên HDQT, BGD vẫn duy trì đảm bảo chính sách cho người lao động – tài sản quý nhất của PSD hiện tại, thực hiện tốt công tác chế độ chính sách, đảm bảo thu nhập và chi trả công bằng cho những nhân sự có kết quả đạt hiệu quả công việc tốt, chấp hành tốt chính sách của nhà nước liên quan đến lao động. Năm 2019, PSD thực hiện tăng lương cho 76,39% người lao động với tỷ lệ tăng lương trung bình cho NLD là 12,73%. Các quỹ khen thưởng, quỹ phúc lợi được PSD sử dụng linh động nhằm chi trả xứng đáng và ghi nhận những đóng góp của người lao động.

- ❖ **Tình hình tài chính**

Tổng tài sản năm 2019 là: 1.953 tỷ đồng, giảm 11% so với cùng kỳ, trong đó tài sản ngắn hạn là 1.932 tỷ đồng giảm 12% do các khoản tương đương tiền giảm 354 tỷ đồng, tương ứng 74%.

Số dư khoản nợ phải trả năm 2019 giảm 260 tỷ tương ứng 14% do các khoản vay ngắn hạn giảm. Các chỉ số tài chính được thể hiện trong bảng tính sau.

Các chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019
1. Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán		
TSLĐ/Nợ ngắn hạn	1.16	1.2
Hệ số thanh toán nhanh	0.84	0.71
2. Các chỉ tiêu về cơ cấu vốn		

Hệ số nợ/Tổng tài sản	0.86	0.83
Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	5.95	4.75
3. Các chỉ tiêu về năng lực hoạt động		
Giá vốn hàng bán	10.98	7.85
Doanh thu thuần/tổng tài sản	2.54	2.92
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời		
Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	1.15%	0.81%
Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	20%	14%
Hệ số lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	2.91%	2.36%
Hệ số lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	1.42%	1.13%

DÁNH GIÁ CỦA BAN GIÁM ĐỐC

❖ Đánh giá hoạt động kinh doanh công ty năm 2019

Năm 2019, hoạt động phân phối PSD tiếp tục gặp nhiều khó khăn do những biến động của thị trường công nghệ thông tin, cụ thể:

Thị trường sản phẩm điện thoại di động trong năm 2019 giảm 4.8% (theo GFK), sản phẩm điện tử, điện lạnh, điện gia dụng và các sản phẩm IT có dự báo doanh thu tăng trưởng trong khi đó nhóm kỹ thuật số, công nghệ thông tin và viễn thông đang trên đà sụt giảm

Đơn vị tính: tỷ VNĐ

Sản phẩm	Quý I	Quý II	Quý III	Quý IV	Năm 2019	Tăng trưởng
Sản phẩm điện tử (CE)	14.351	8.519	9.785	12.887	45.542	- 3,1%
Sản phẩm máy ảnh kỹ thuật số (PH)	637	562	506	558	2264	- 18,5%
Sản phẩm điện lạnh (MDA)	11.453	8.981	9.166	10.107	39.707	3,0%
Sản phẩm điện gia dụng (SDA)	2.513	1.742	2.138	2.721	9.114	13,5%
Sản phẩm công nghệ thông tin (IT)	4.502	4.550	6.217	5.188	20.458	6,7%
Sản phẩm điện thoại di động (TC)	25.564	23.145	23.600	24.187	96.496	- 4,8%
Sản phẩm thiết bị văn phòng	162	183	187	191	723	10,3%

(Nguồn GFK VietNam 2019)

Các chuỗi bán lẻ lớn (phần lớn lấy hàng trực tiếp từ các hãng) tiếp tục phát triển mạnh khiến cho thị phần phân phối của PSD bị sụt giảm mạnh.

Ngày càng nhiều thương hiệu tham gia vào thị trường Việt Nam, trong đó nhiều Hãng tự tổ chức bán hàng mà không qua nhà phân phối, đồng thời cạnh tranh với các thương hiệu mà PSD đang phân phối.

Cạnh tranh quyết liệt giữa các thương hiệu trên thị trường khiến cho tỷ suất lợi nhuận giảm, gia tăng rủi ro về công nợ, chi phí tài chính ngày càng gia tăng. Bên cạnh đó các Hãng không ổn định về nhân sự, và chính sách thay đổi liên tục đã ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của PSD.

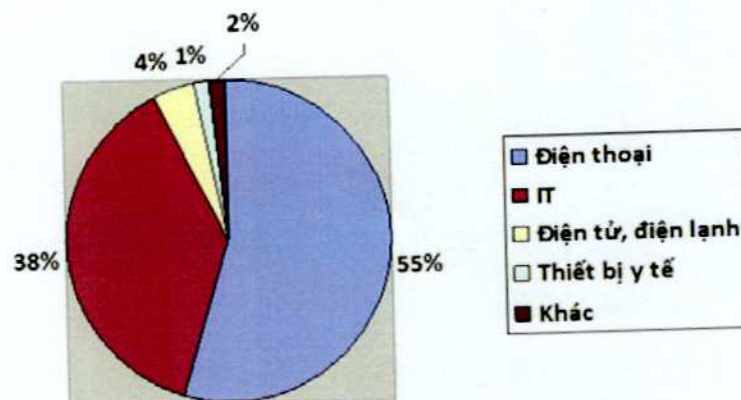
Trước những thách thức này, từ đầu năm 2019, dưới sự chỉ đạo của Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc PSD đã triển khai nhiều giải pháp, hành động nhằm mục đích ổn định hoạt động kinh doanh hiện có như: bám sát thị trường, tiếp tục mở rộng danh mục phân phối thông qua việc tìm kiếm các thương hiệu có tiềm lực, liên tục rà soát loại dần các sản phẩm, thương hiệu phân phối có nhiều rủi ro và có hiệu quả thấp đồng thời chuẩn bị sẵn các nguồn lực để triển khai các hoạt động kinh doanh mới.

Kết thúc năm 2019, với sự hỗ trợ và chỉ đạo sát sao của Hội đồng quản trị, toàn thể CBNV PSD, Bình Minh và Công Nghệ Xanh đã đoàn kết và nỗ lực phấn đấu vượt qua khó khăn, thách thức của thị trường, gần hoàn thành chỉ tiêu về doanh thu với mức hơn 5.765 tỷ đồng, bằng 93% kế hoạch năm, bằng 101% so với cùng kỳ năm 2018.

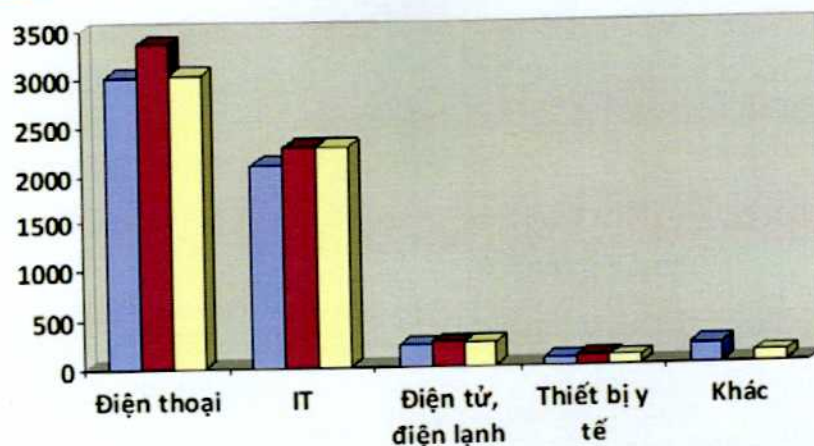
❖ Kết quả kinh doanh – doanh thu theo từng mảng kinh doanh

Đơn vị tính: tỷ đồng

Mảng kinh doanh	Kế hoạch		Thực hiện					
	DT	LNTT	DT	LNTT	% DT/KH	% LNTT /KH	% DT/ Năm trước	% LNTT/ Năm trước
Điện thoại	3,360	52.0	3,039	37.99	90%	73%	101%	75%
IT	2,295	28.0	2,294	24.37	100%	87%	109%	87%
Điện tử điện lạnh	250	1.0	247	0.24	99%	24%	109%	-11%
Thiết bị y tế	95	1.0	83	0.45	87%	45%	105%	14%
Dịch vụ khác	-	-	103	0.10			51%	85%
Tổng	6,000	82.0	5,765	63.14	96%	77%	102%	79%



(Biểu đồ tỷ trọng doanh thu của các ngành kinh doanh năm 2019)



(Biểu đồ doanh thu giai đoạn 2018 – 2019)

• Điện thoại di động

Năm 2019, ngành hàng điện thoại đã gặp một số trở ngại ảnh hưởng đến doanh thu ngành hàng, cụ thể:

- Các chuỗi bán lẻ phần lớn lấy hàng trực tiếp từ Samsung trong năm 2019 tiếp tục phát triển mạnh khiến cho thị phần của nhà phân phối của PSD sụt giảm.
- Thế giới di động triển khai mở chuỗi điện thoại siêu rẻ ảnh hưởng trực tiếp đến các đại lý lớn của PSD khiến sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt trong năm 2019.
- Sự tăng trưởng mạnh mẽ của các nhãn hàng điện thoại có nguồn gốc xuất xứ từ Trung Quốc kết hợp cùng với sự phát triển của các sàn thương mại điện tử và sự thay đổi hành vi mua hàng của thế hệ trẻ cũng ảnh hưởng rất lớn đến doanh thu của PSD hiện tại.

P. Kinh doanh Điện thoại đã triển khai thêm mảng Samsung Smartdoor Lock từ tháng 07 năm 2019 với doanh số hơn 4 tỷ, xây dựng được trên 50 khách hàng, bước đầu mang về lợi nhuận cho PSD. Tuy nhiên, Hãng chưa tập trung trong việc quảng bá thương hiệu khoá điện tử đến người dùng cuối, chưa kiểm soát được thị trường không chính ngạch dẫn đến chưa thể kiểm soát giá, chính sách hỗ trợ sau bán hàng chưa tốt dẫn tới ngành hàng hiện chưa có doanh thu, doanh số lớn đóng góp cho doanh thu, doanh số của Phòng.

Doanh thu của mảng kinh doanh này là 3039 tỷ đồng, đạt 90% so với kế hoạch đặt ra, tăng trưởng 1% so với năm 2018.

• Ngành hàng IT

Năm 2019, thị trường ngành hàng IT đã đến giai đoạn bão hòa và đang có dấu hiệu giảm dần, đặc biệt nhãn hàng DELL giảm khoảng 20% về doanh số, đồng thời sự kết hợp các chuỗi hệ thống bán lẻ tập trung dần sang các nhãn hàng khác nên đã gây ảnh hưởng tiêu cực đến tình hình kinh doanh của ngành hàng IT. Thị phần của nhãn hàng ASUS ngày càng gia tăng trong tỷ trọng các nhãn hàng của ngành hàng IT. Trong 2019, Phòng KD IT đã triển khai thêm nhãn hàng LCD SAMSUNG bước đầu đã có những thuận lợi và kỳ vọng sẽ phát triển trong thời gian sắp tới.

Đối với ngành hàng IT, 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 hơn so với năm 2018. Nhóm nhân sự quản lý cấp trung phát huy rất tốt và bản lĩnh hơn so với năm 2018, Phòng Kinh doanh IT có sự đoàn kết và máu lửa trong công tác bán hàng.

Mảng kinh doanh dự án tiếp tục gặp sự cạnh tranh khốc liệt từ các nhà phân phối khác cùng với sự biến động về tỷ giá dẫn tới doanh thu, doanh số chưa được như kỳ vọng. Doanh thu của mảng kinh doanh này hiện chiếm tỷ trọng khoảng 30,5% trong tổng doanh thu của ngành.

Về mặt tổng thể doanh thu của mảng kinh doanh IT này đạt 2294 tỷ đồng, xuất sắc đạt 100% so với kế hoạch ban đầu đặt ra.

- **Điện tử điện lạnh**

Trong 2019, mảng kinh doanh điện tử điện lạnh gặp không ít khó khăn, chuỗi hệ thống Nguyễn Kim không còn nằm trong chuỗi phân phối chính thức của BMD, gây ảnh hưởng rất lớn đến doanh thu của 2019, tình trạng hàng tồn của 2018 gây áp lực phải xử lý nên kết quả lợi nhuận không được như mong đợi theo kế hoạch đặt ra.

Về tổng doanh thu 2019 của BMD đã tăng 10% với với cùng kỳ. Doanh thu của mảng kinh doanh này đạt 247 tỷ đồng, đạt 99% kế hoạch đặt ra về doanh thu nhưng không đạt kết quả tốt về lợi nhuận khi chỉ đạt 24% so với kế hoạch.

- **Trang thiết bị y tế**

Ngành hàng trang thiết bị y tế là ngành hàng mới nằm trong chiến lược mở rộng các ngành hàng kinh doanh, mở rộng hệ sinh thái của PSD. Tháng 05/2019, khi PSD chính thức tham gia góp vốn kinh doanh và trở thành cổ đông lớn với 50% vốn điều lệ của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Công nghệ Xanh (iTech), ngay sau đó PSD nhanh chóng nghiên cứu triển khai thêm các mảng phân phối các sản phẩm mới như Kiểm soát nhiễm khuẩn, sản phẩm giám sát và theo dõi bệnh Tiểu đường và Nhóm ngành Nha khoa. Doanh thu của mảng kinh doanh này đạt 82.7 tỷ đồng, trong đó ngành hàng thiết bị nội soi mang về doanh thu lớn nhất, chiếm trên 95% doanh thu của cả Công ty, ngành hàng tiểu đường mang lại biên lợi nhuận lớn, tuy chưa có nhiều đóng góp lớn về mặt doanh thu trong năm 2019 nhưng đã bước đầu mang lại lợi nhuận cho iTech.

- ❖ **Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý**

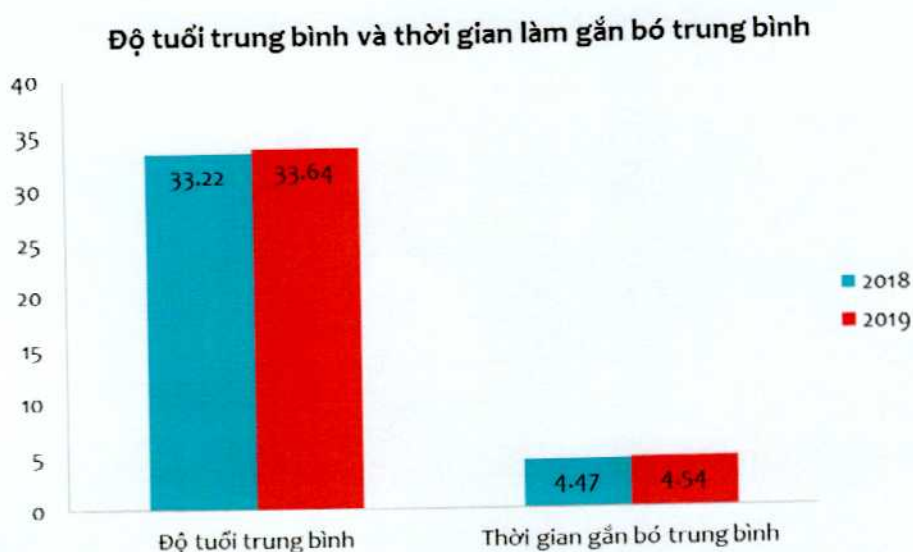
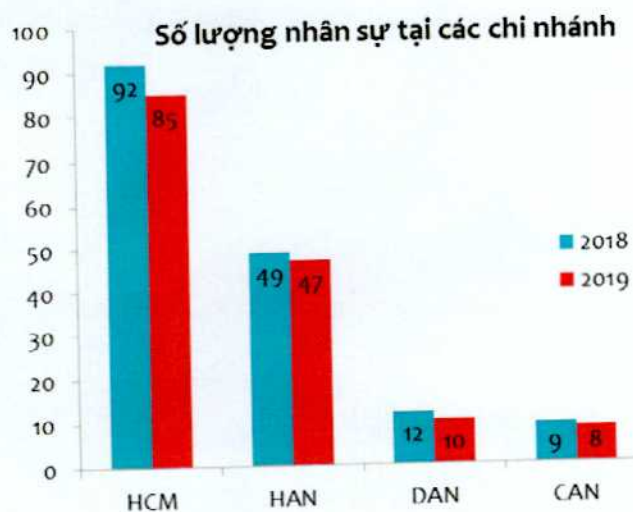
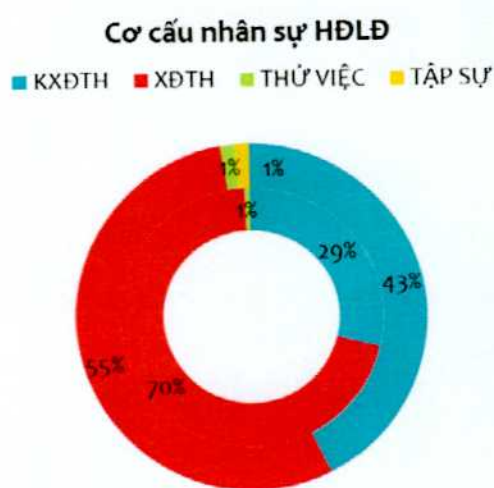
- **Công tác quản lý tổ chức**

Chứng kiến sự biến động mạnh mẽ của thị trường công nghệ thông tin trong năm 2019, PSD tiếp tục phải chuyển mình để bắt kịp với xu hướng thị trường, sự thay đổi nhanh chóng của các ngành hàng công nghệ thông tin. Theo đó, BGD đã có những chỉ đạo sâu sát với việc sửa đổi, bổ sung quy trình vận hành nội bộ, nâng cao năng lực sử dụng công nghệ thông tin và phát triển hệ thống bán hàng nội bộ của PSD, bên cạnh đó PSD cũng triển khai hệ thống tích hợp ERP nhằm chuẩn bị cho những bước tiến trong tương lai khi công nghệ 4.0 dần trở thành công cụ quan trọng của mỗi tổ chức. Hệ thống kho vận tiếp tục được đầu tư phát triển và đồng thời có sự tích hợp hệ sinh thái cơ sở vật chất của các đơn vị thành viên nhằm tối ưu hóa năng lực vận hành, sử dụng hiệu quả nguồn lực của tổ chức.

Trước sự cạnh tranh không ngừng của các nhà phân phối cùng sự phát triển của hệ thống điện máy chuỗi, BGD liên tiếp có những chỉ đạo, tìm kiếm những nhân hàng mới, đối tác mới. Tháng 10/2019, tiếp tục mở rộng hoạt động phân phối đối với các mặt hàng điện gia dụng, điện tử, điện lạnh tại khu vực miền trung, PSD đã đưa vào vận hành thêm một kho hàng tại Đà Nẵng trực thuộc chi nhánh Đà Nẵng. Kho Hà Nội cũng đã được chuyển sang địa chỉ mới với sức chứa tốt hơn, đảm bảo về hệ thống vận chuyển và giá thuê thấp để tăng cường tính hiệu quả của tổ chức.

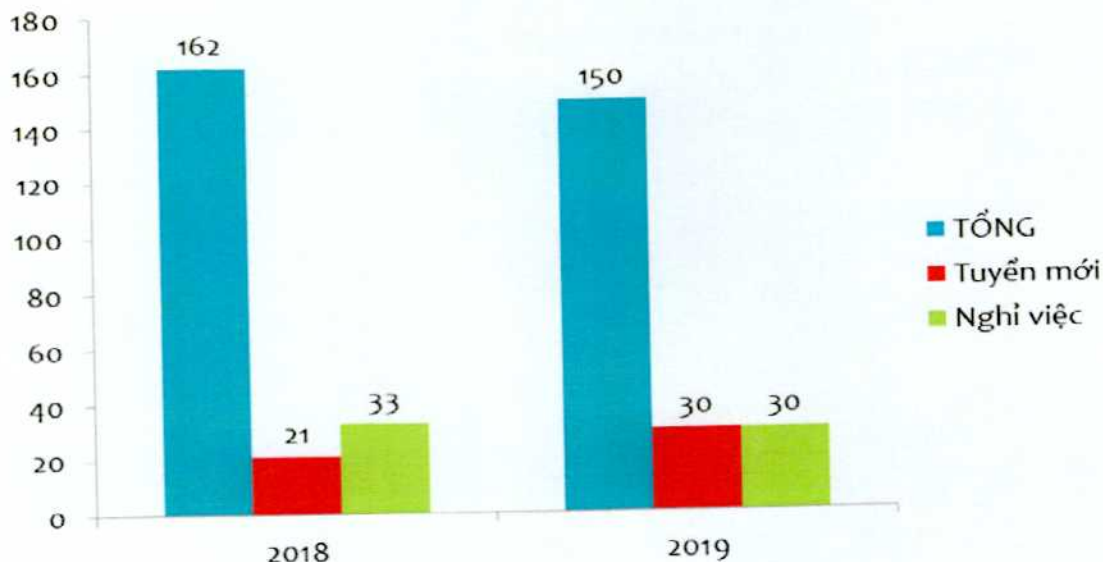
• **Công tác nhân sự**

Tính đến 31/12/2019, PSD có 150 nhân sự khối PSD, 89 nhân sự khối thuê ngoài. Đội ngũ nguồn nhân lực PSD chủ yếu là nhân sự trẻ, độ tuổi trung bình 33 tuổi, có trình độ cao với tỷ lệ người có trình độ Đại học trở lên chiếm 82% tổng số lượng nhân sự. Thời gian gắn bó của người lao động với tổ chức ở mức trung bình 4,54 năm, số lượng người gắn bó với Công ty trên 10 năm là 31 người chiếm tỷ lệ 20,6%



Công tác tuyển dụng luôn đáp ứng nhu cầu từ các Phòng, Bộ phận. Triển khai theo yêu cầu của BGD, P. Hành chính - Nhân sự đã tuyển mới tổng số 30 nhân sự. Nội tiếp chương trình Birdy, PSD thực hiện chương trình thực tập sinh nhân sự trên toàn quốc bước đầu thực hiện tại khu vực Hồ Chí Minh với 5 nhân sự, dự kiến trong năm 2020 sẽ thực hiện 3 đợt tuyển dụng liên tục nhằm tìm kiếm nguồn nhân sự trẻ, nhiệt huyết và sự sáng tạo để bổ sung cho các Phòng, Bộ phận, đặc biệt là khối kinh doanh.

Số lượng nhân sự tuyển mới, nghỉ việc



Năm 2019, PSD thực hiện 9 khóa đào tạo với sự tham dự của 435 lượt học viên, tổng chi phí khoảng 995 triệu đồng, các nội dung đào tạo tập trung vào năng lực quản lý, quản trị hướng tới con người cho đội ngũ nhân sự quản lý cấp trung cùng với việc bổ sung những kiến thức chuyên môn, kỹ năng liên quan đến sản phẩm, thị trường cho đội ngũ nhân viên kinh doanh trên toàn hệ thống. PSD tiếp tục phát triển, nâng cao năng lực, kỹ năng của đội ngũ nhân sự quản lý cấp trung thông qua các chương trình đào tạo nội bộ, góp phần tăng tính hiệu quả cũng như sử dụng triệt để nguồn nhân lực của tổ chức.

Công tác bổ nhiệm, đánh giá được thực hiện đầy đủ, riêng trong năm 2019, PSD đã bổ nhiệm 6 nhân sự quản lý cấp trung từ nguồn nội bộ, đảm bảo tính công bằng, chính xác cho công tác đánh giá và quy hoạch cán bộ kế thừa nhằm đáp ứng nguồn nhân lực chất lượng cao cho tổ chức.

• **Công tác tài chính – kế toán**

Trong năm 2019, Phòng Tài chính – Kế toán hoạt động hiệu quả với việc hoàn thành công tác hoàn thuế kéo dài trong suốt 4 năm với số tiền 168 tỷ đồng giúp Công ty bổ sung nguồn vốn kinh doanh tiết kiệm chi phí tài chính hơn 8,4 tỷ đồng/năm. PSD đã thu xếp nguồn vốn, tài chính ổn định chi phí rẻ cho Công ty và các đơn vị thành viên nhất là năm 2020 đánh dấu sự hợp tác mới với các thương hiệu lớn cùng sự bùng nổ doanh số của Samsung.

Tiếp tục kiểm soát quản lý công nợ, hỗ trợ kiểm soát hàng hóa tồn kho, kiểm soát chi phí chặt chẽ đầy đủ đúng theo các quy định của pháp luật và luật thuế.

Trong năm 2019, PSD cũng đã hoàn tất số liệu thanh tra thuế giai đoạn 2012-2018.

• Quản lý hệ thống

Thực hiện tốt hoạt động xử lý đơn hàng trong 2019, tăng cường phân tích dữ liệu, chuẩn hóa dữ liệu. Năm 2019, PSD đã xử lý 87,518 đơn hàng, quản lý và sửa đổi gần 500 hợp đồng nguyên tắc mới, số lượng biên bản chiết khấu tăng mạnh so với năm 2018 với gần 2000 biên bản, tăng 39% về số lượng. Báo cáo hằng được Bộ phận phân tích và hỗ trợ kinh doanh hoàn thành đúng hạn, góp phần giúp BGD có những quyết định đúng đắn dựa trên dữ liệu nội bộ tổ chức.

Trong năm 2019, Ban lãnh đạo PSD đã tiếp tục cải thiện hệ thống WMS 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. Bộ phận quản lý hệ thống IT tiếp tục xây dựng và phát triển nhiều chương trình phần mềm ứng dụng tốt cho công tác bán hàng của bộ phận kinh doanh, đồng thời tiếp tục triển khai, nâng cấp hệ thống dữ liệu về chất lượng và tính bảo mật của toàn công ty.

• Các công tác khác

Về công tác truyền thông nội bộ và hoạt động Công đoàn tại PSD vẫn luôn “giữ lửa” được bằng những hoạt động văn hóa nội bộ, các hoạt động thể dục thể thao ngoại khóa nhằm phát triển văn hóa tổ chức, tạo điều kiện để người lao động học tập và làm việc, cống hiến hết mình, gắn bó với tổ chức. Các chương trình Team Building chủ đề “Together we shine”, chương trình rèn luyện sức khỏe “Run with PSD”, ngày hội gia đình, các workshop tiếng anh “Into the challenges” cũng như các hoạt động nội bộ thu hút trên 80% CBNV tham dự với tinh thần, văn hóa sức trẻ của người PSD, mang đến không khí làm việc vui tươi tại các chi nhánh của PSD trên toàn quốc.

❖ Kế hoạch phát triển trong năm 2019

- Tìm kiếm cơ hội hợp tác và phát triển ngành nghề kinh doanh mới.
- Phối hợp với Hội đồng Quản trị để có những quyết định kịp thời với những hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Vận hành hiệu quả các kho hàng với chi phí giao nhận cạnh tranh, tái ký kết hợp đồng với Đơn vị vận chuyển uy tín Viettel. Kerry, Nhất Tín, Vietstar đáp ứng nhu cầu giao hàng, tăng khả năng cạnh tranh, giảm rủi ro và tiết kiệm chi phí.
- Giải quyết triệt để hàng tồn kho, áp KPI chỉ số tồn kho cho Quản lý nhân hàng (BMs).
- 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.
- Tiếp tục triển khai các kế hoạch về nhân sự, kế hoạch về tài chính, áp dụng cơ chế khoán doanh thu và lợi nhuận cho các vị trí quản lý. Tối ưu hóa thu nhập của người lao động khi đóng góp lợi nhuận tốt cho Công ty.
- Xây dựng môi trường học tập tại PSD, đào tạo năng lực cho các hạt giống và cấp quản lý.
- Xây dựng Bộ khung năng lực và đánh giá cấp bậc, áp dụng KPI khối hỗ trợ.
- Triển khai các hoạt động gắn kết và teamwork trong toàn Công ty.
- Phối hợp với các cơ quan đoàn thể khác để cùng xây dựng một môi trường làm việc chuyên nghiệp, 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.

ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CÔNG TY

❖ Về các mặt hoạt động của Công ty năm 2019.

Trước những khó khăn đã được dự báo từ đầu năm, HĐQT đã tiếp tục chỉ đạo BGD thực hiện điều hành Công ty thông qua các hoạt động:

- Theo dõi việc hoàn thành các chỉ tiêu quan trọng trong năm mà BGD đã cam kết;
- Yêu cầu BGD thực hiện báo cáo kết quả kinh doanh và tình hình hoạt động hàng tháng.

❖ Về hoạt động của Ban Giám đốc Công ty

Một năm khó khăn về mọi mặt vừa trải qua, mặc dù gặp phải nhiều khó khăn nhưng BGD đã nỗ lực thực hiện các chủ trương từ HĐQT, điều hành linh hoạt trước những diễn biến của thị trường. Sự phối hợp giữa HĐQT và BGD đã góp phần mang lại hiệu quả trong công tác điều hành hoạt động kinh doanh, cụ thể:

- Triển khai tốt các chủ trương của HĐQT trong việc thực hiện kế hoạch kinh doanh nhằm đạt hiệu quả tốt nhất.
- Có những giải trình, tham mưu rất chi tiết giúp tạo sự đồng thuận cao và nhanh chóng trong việc ra quyết định của HĐQT.
- 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.
- Tiếp tục giám sát hoạt động của các đơn vị thành viên nhằm tham mưu cho HĐQT có những quyết định nhanh chóng và chính xác, nâng cao hiệu quả quản trị của PSD đối với các đơn vị thành viên.
- Thực hiện tốt các quy chế, quy định của Công ty đã được phê duyệt, tiếp tục hoàn thiện, sửa đổi và ban hành các quy chế mới nhằm đảm bảo cho tổ chức vận hành thông suốt, hiệu quả, hạn chế thấp nhất rủi ro đặt ra.

❖ Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị

Trước sự phát triển mạnh mẽ của các chuỗi bán lẻ tiếp tục đe dọa thị phần phân phối của PSD cũng như sức mua của thị trường vẫn chưa được cải thiện. Chính vì vậy, HĐQT 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 kết quả đã đạt được của năm 2019. Căn cứ vào nội lực của PSD và những dự đoán về nền kinh tế trong năm 2020, HĐQT đặt ra các mục tiêu kế hoạch và giải pháp thực hiện kế hoạch như sau:

❖ Mục tiêu kế hoạch năm 2020

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2019	Thực hiện năm 2019	Kế hoạch năm 2020	Tỷ lệ	Tỷ lệ
	1	2	3	4= (3)/(2)	5= (3)/(1)
Doanh thu	6,000	5,765	6,000	104%	100%
Lợi nhuận trước thuế	82	63.1	62	98%	76%
Lợi nhuận sau thuế	65.6	46.2	45.6	99%	70%
Vốn điều lệ	255	306.8	306.8	100%	120%
Tỷ lệ cổ tức tối thiểu	25%	30%	15%	100%	120%

❖ Giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2020

Mảng 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; tăng cường kiểm soát và thu hồi công nợ tốt.
- Tập trung phát triển mảng B2B điện thoại đồng thời phát triển doanh số và khách hàng của ngành hàng Smartdoor lock, tiếp tục tìm kiếm các nhãn hàng mới khi có cơ hội.

Mảng IT

- Mở thêm nhân hàng mới để gia tăng doanh thu và lợi nhuận.
- Tái cơ cấu lại các mảng kinh doanh kém hiệu quả, để tập trung nguồn lực cho các mảng kinh doanh chiến lược.
- Phát triển đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, đoàn kết để đáp ứng yêu cầu phát triển của mảng kinh doanh.
- Quản trị, kiểm soát chặt chẽ hàng tồn kho, kiểm soát chặt chẽ chi phí để đảm bảo tỷ lệ lợi nhuận gộp theo kế hoạch đặt ra.

Giải pháp tiết giảm chi phí, nâng cao hiệu quả hoạt động

- Tiếp tục thực hiện việc tiết giảm chi phí hoạt động thông qua việc rà soát, tối ưu hóa các quy trình vận hành, quy trình kinh doanh.
- Rà soát lại các quy chế đảm bảo phù hợp với yêu cầu công việc, thúc đẩy tăng năng suất lao động.

Giải pháp quản lý rủi ro về công nợ, tồn kho

- Kết hợp các biện pháp để quản lý chặt chẽ rủi ro về công nợ, tồn kho.
- Thực hiện tốt công tác dự báo thị trường, quản lý chặt chẽ công nợ, tập trung các nguồn lực để phân phối sản phẩm ra thị trường đạt hiệu quả kinh tế cao.

Khối hỗ trợ

- Đảm bảo các điều kiện tốt nhất để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh như logistics, vốn, nhân sự, các quy định về quản lý.
- Tăng cường tìm kiếm các cơ hội kinh doanh mới để đẩy mạnh phát triển hoạt động kinh doanh của Công ty.

- Phát triển các đại lý vệ tinh, triển khai thực hiện mảng Back to Back cho các dự án IT.
- Tập trung vào các tỉnh thành có nhiều các khu công nghiệp, thương mại tập trung.

Mảng điện tử điện lạnh

- Phát triển, đào tạo đội ngũ nhân sự kinh doanh nâng cao năng lực, trình độ đáp ứng nhu cầu phát triển của thị trường.
- Mở rộng hệ thống kênh phân phối truyền thống toàn quốc.

- Tăng cường mối quan hệ với các đối tác, các Hãng để phục vụ tốt nhất hoạt động kinh doanh của Công ty.

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.

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

❖ Thành viên Hội đồng quản trị (đến thời điểm ngày 31/12/2019)

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Sở hữu chứng khoán	Chức danh kiêm nhiệm trong HĐQT tại các công ty khác (tính đến 31/12/2018)
1	Ông Vũ Tiến Dương	Thành viên điều hành	43.200 cổ phần	Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Phân phối Sản phẩm Công nghệ cao Dầu khí (PHTD). Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Điện tử Điện lạnh Bình Minh (BMD). Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Công Nghệ Xanh (iTECH).
2	Ông Đào Văn Đại	Thành viên độc lập (miễn nhiệm từ ngày 06/09/2019)	216 cổ phần	
3	Ông Vũ Thành Chung	Thành viên (miễn nhiệm từ ngày 06/09/2019)	244.800 cổ phần	Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ Phần Dịch vụ Logistics Dầu khí Việt Nam (PSL). Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Công nghệ ASSA.

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Số hữu chứng khoán	Chức danh kiêm nhiệm trong HĐQT tại các công ty khác (tính đến 31/12/2018)
4	Bà Nguyễn Quỳnh Như	Thành viên điều hành (miễn nhiệm từ ngày 06/09/2019)	0	
5	Bà Lê Thị Chiến	Thành viên độc lập	0	Thành viên Hội đồng quản trị Tổng Công ty Cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Dầu khí.
6	Bà Nguyễn Thị Thanh	Thành viên (bổ nhiệm từ ngày 06/09/2019)	0	

❖ **Hoạt động của Hội đồng quản trị:**

Năm 2019, HĐQT đã tổ chức 16 cuộc họp và đã ban hành Nghị quyết/Quyết định, cụ thể như sau:

Stt	Số Nghị quyết/Quyết định	Ngày ban hành	Nội dung
1	01/QĐ-PSD-HĐQT	31/01/2019	Chấm dứt hoạt động Chi nhánh Công ty PSD tại Đắk Lắk.
2	02/NQ-PSD-HĐQT	21/02/2019	Thông qua phương án sử dụng tín dụng tại Ngân hàng Vietinbank.
3	03/NQ-PSD-HĐQT	04/03/2019	Lập danh sách cổ đông và kế hoạch tổ chức Đại hội đồng cổ thường niên năm 2019.
4	04A/NQ-PSD-HĐQT	26/03/2019	Thông qua phương án sử dụng tín dụng tại Ngân hàng Vietcombank.
5	04/NQ-PSD-HĐQT	28/03/2019	Công tác cán bộ.
6	05/QĐ-PSD-HĐQT	28/03/2019	Miễn nhiệm cán bộ.
7	06/QĐ-PSD-HĐQT	28/03/2019	Bổ nhiệm cán bộ.
8	07/QĐ-PSD-HĐQT	16/04/2019	Bổ nhiệm người đứng đầu chi nhánh Công ty Cổ phần Dịch vụ Phân phối Tổng hợp Dầu khí tại Nha Trang.
9	08/QĐ-PSD-HĐQT	16/04/2019	Thay đổi nội dung đăng ký hoạt động chi nhánh.
10	09/NQ-PSD-HĐQT	08/05/2019	Thông qua phương án đầu tư mua cổ phần của Công ty Công Nghệ Xanh.
11	09A/QĐ-PSD-HĐQT	09/05/2019	Công tác cán bộ.

12	09B/QĐ-PSD-HĐQT	09/05/2019	Công tác cán bộ.
13	10/QĐ-PSD-HĐQT	15/05/2019	Chấm dứt hoạt động chi nhánh PSD tại Nha Trang.
14	11/NQ-PSD-HĐQT	17/05/2019	Triển khai phương án phát hành cổ phiếu để trả cổ tức.
15	12/QĐ-PSD-HĐQT	15/06/2019	Xóa nợ phải thu không thu hồi được.
16	13/QĐ-PSD-HĐQT	03/07/2019	Đăng ký tăng vốn điều lệ công ty.
17	14/NQ-PSD-HĐQT	29/07/2019	Lập danh sách cổ đông và kế hoạch tổ chức Đại hội đồng cổ đông bất thường năm 2019.
18	15/NQ-PSD-HĐQT	29/07/2019	Công tác cán bộ tại BMD.
19	16/QĐ-PSD	29/07/2019	Cử người đại diện phần vốn góp của PSD tại BMD.
20	17/NQ-PSD-HĐQT	27/08/2019	Phương án sử dụng tín dụng tại MBBank.
21	18/NQ-PSD-HĐQT	04/10/2019	Bảo lãnh iTech tại Vietinbank.
22	19/QĐ-PSD-HĐQT	24/10/2019	Chấm dứt hoạt động chi nhánh PSD tại Nha Trang.
23	20/QĐ-PSD-HĐQT	30/10/2019	Ban hành Quy chế quản lý tài chính sửa đổi, bổ sung lần 1.
24	21/QĐ-PSD-HĐQT	30/12/2019	Tỷ lệ tạm ứng cổ tức đợt 1 năm 2019.
15	22/QĐ-PSD-HĐQT	31/12/2019	Thành lập Kho Thanh Vinh trực thuộc Chi nhánh PSD tại Đà Nẵng.

❖ Hoạt động của thành viên Hội đồng quản trị độc lập, không điều hành

Trong năm 2019, các thành viên hội đồng quản trị độc lập, không điều hành đã tham dự đầy đủ các cuộc họp Hội đồng quản trị thường kỳ và bất thường, đã đóng góp những ý kiến tích cực trong hoạt động định hướng kinh doanh và phát triển bền vững.

BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT

❖ Thành viên Ban kiểm soát:

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Tỷ lệ sở hữu chứng khoán
1	Ông Hoàng Đăng Ánh	Trưởng Ban kiểm soát	* Sở hữu cá nhân: 3.780 cổ phần * Những người có liên quan: 0
2	Ông Đặng Minh Sang	Thành viên Ban kiểm soát (miễn nhiệm từ ngày 06/09/2019)	* Sở hữu cá nhân: 0 * Những người có liên quan: 0
4	Ông Hà Văn Phương	Thành viên Ban kiểm soát (miễn nhiệm từ ngày 23/04/2019)	* Sở hữu cá nhân: 0 * Những người có liên quan: 0
3	Bà Bùi Vũ Quỳnh Như	Thành viên Ban kiểm soát	* Sở hữu cá nhân: 0

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Tỷ lệ sở hữu chứng khoán
		(bổ nhiệm từ ngày 23/04/2019)	* Những người có liên quan: 0
4	Bà Phạm Thị Ninh	Thành viên Ban kiểm soát (bổ nhiệm từ ngày 06/09/2019)	* Sở hữu cá nhân: 0 * Những người có liên quan: 0

❖ **Hoạt động của Ban kiểm soát:**

Trong năm 2019, Ban kiểm soát đã có các hoạt động sau:

- Tham gia đầy đủ các cuộc họp Đại hội cổ đông.
- 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, Hội đồng quản trị 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.
- Giám sát tình hình kinh doanh, đầu tư để đảm bảo hoàn thành kế hoạch năm 2019.
- Thẩm định Báo cáo tài chính quý, năm của Công ty.
 - Báo cáo tài chính năm 2019 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.
 - 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 31/12/2019, cũng như kết quả kinh doanh năm 2019.
 - 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.

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

- **Thù lao hội đồng quản trị, ban kiểm soát, thư ký:**

Stt	Họ tên	Chức danh	Thù lao (VND)
1	Vũ Tiến Dương	Chủ tịch HĐQT	54.000.000
2	Lê Thị Chiến	Thành viên HĐQT độc lập	32.400.000
3	Nguyễn Thị Thanh	Thành viên HĐQT	10.385.753

4	Đào Văn Đại	Thành viên HĐQT	22.103.014
5	Vũ Thành Chung	Thành viên HĐQT	22.103.014
6	Nguyễn Quỳnh Như	Thành viên HĐQT	22.103.014
7	Hoàng Đăng Ánh	Trưởng BKS	21.600.000
8	Bùi Vũ Quỳnh Như	Thành viên BKS	11.184.657
9	Phạm Thị Ninh	Thành viên BKS	5.192.877
10	Đặng Minh Sang	Thành viên BKS	11.051.507
11	Hà Văn Phương	Thành viên BKS	5.015.343
12	Huỳnh Văn Lâm	Thư ký HĐQT	7.500.822
13	Mai Triệu Minh	Thư ký HĐQT	8.699.178
Tổng cộng			233.339.179

❖ **Tổng Thu nhập của Ban giám đốc (lương):**

Stt	Họ tên	Chức danh	Tổng lương (VNĐ)
1	Vũ Tiến Dương	Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Giám đốc	2.884.995.315 VND
2	Nguyễn Mạnh Lân	Phó Giám đốc	
3	Vũ Thành Chung	Phó Giám đốc	

❖ **Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ:**

Các thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát, Ban Giám đốc, Kế toán trưởng và những người có liên quan tới các đối tượng nói trên không có giao dịch cổ phiếu trong năm 2019.

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Ý kiến kiểm toán viên của Công ty kiểm toán PWC tại báo cáo tài chính năm 2019 và Báo cáo tài chính đã được kiểm toán được đính kèm theo Báo cáo thường niên này và được công bố tại trang thông tin Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội và website của PSD.

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



VŨ TIẾN DƯƠNG