

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

BẢN CÁO BẠCH



CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ - DU LỊCH DẦU KHÍ

(Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh số 4133005338
do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. HCM cấp lần đầu ngày 29/09/2006)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 169/ĐKCB
do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 12 tháng 09 năm 2007)

TỔ CHỨC TƯ VẤN PHÁT HÀNH

CÔNG TY CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG ĐÔNG Á

Bản cáo bạch này và các tài liệu bổ sung sẽ được cung cấp từ ngày tại:

1. Công ty Cổ phần Dịch vụ - Du lịch Dầu khí

- Trụ sở: 12AB Thanh Đa, Phường 27, Quận Bình Thạnh, TP. HCM

2. Công ty Chứng khoán Ngân hàng Đông Á

- Trụ sở chính: 56 - 68 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, TP. HCM
- Chi nhánh Hà Nội: 57 Quang Trung, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội

Phu trách công bố thông tin:

Họ tên: Ông **Phạm Anh Tuấn** – Phó Tổng Giám đốc Số điện thoại: (08) 556 6186



CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ - DU LỊCH DẦU KHÍ

(Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh số 4133005338 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. HCM cấp lần đầu ngày 29/09/2006)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu	: Công ty Cổ phần Dịch vụ - Du lịch Dầu khí
Mệnh giá	: 10.000 đồng /cổ phần
Giá bán	
✓ Cho cổ đông hiện hữu	: 10.000 đồng /cổ phần
✓ Đấu giá ra bên ngoài với giá khởi điểm	: 20.000 đồng/cổ phần
Tổng số lượng chào bán	: 30.000.000 cổ phần
Tổng giá trị chào bán	: 300.000.000.000 đồng (theo mệnh giá)

TỔ CHỨC TƯ VẤN VÀ ĐẠI LÝ CHÀO BÁN:

❖ Công ty Chứng khoán Ngân hàng Đông Á

Trụ sở chính

Địa chỉ: 56 – 68 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, TP. HCM

Điện thoại: (84-8) 821 8666 Fax: (84-8) 821 4891

Website: www.das.vn

Email: das@das.vn

Chi nhánh tại Hà Nội

Địa chỉ: 57 Quang Trung, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 944 5175 Fax: (84-4) 944 5178

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

❖ Công ty Kiểm Toán Việt Nam

Lầu 11, Trung tâm Thương Mại Sài Gòn

37 Tôn Đức Thắng, Quận 1, TP. HCM

Điện thoại: (84-8) 910 0751 Fax: (84-8) 910 0750

MỤC LỤC



I.	CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	6
1.	Rủi ro kinh tế.....	6
2.	Rủi ro pháp luật	6
3.	Rủi ro đặc thù	6
4.	Rủi ro tỷ giá	6
5.	Rủi ro của các dự án sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán	7
6.	Rủi ro của đợt chào bán	7
7.	Rủi ro khác	8
II.	NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	9
1.	Tổ chức phát hành: Công ty Cổ phần Dịch vụ - Du lịch Dầu khí	9
2.	Tổ chức tư vấn: Công ty Chứng khoán Ngân hàng Đông Á	9
III.	CÁC KHÁI NIỆM	10
IV.	TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	11
1.	Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	11
1.1	<i>Giới thiệu chung về công ty.....</i>	<i>11</i>
1.2	<i>Quá trình hình thành và phát triển.....</i>	<i>12</i>
1.3	<i>Một số đối tác chính của Công ty:.....</i>	<i>13</i>
2.	Cơ cấu tổ chức và quản lý của Công ty	13
3.	Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty, Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ	17
3.1.	<i>Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty.....</i>	<i>17</i>
3.2.	<i>Danh sách cổ đông sáng lập</i>	<i>17</i>
3.3.	<i>Cơ cấu vốn điều lệ tại thời điểm 31/03/07</i>	<i>18</i>
4.	Danh sách những công ty mẹ và công ty con của Tổ chức phát hành	18
4.1.	<i>Danh sách các Công ty nắm giữ quyền kiểm soát và cổ phần chi phối Công ty cổ phần Dịch vụ Du lịch – Dầu khí</i>	<i>18</i>
4.2.	<i>Danh sách các Công ty mà Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch – Dầu khí đang nắm giữ quyền kiểm soát và chi phối.</i>	<i>19</i>
5.	Hoạt động kinh doanh	19
5.1.	<i>Sản phẩm, dịch vụ chính.....</i>	<i>19</i>
5.2.	<i>Sản lượng, doanh thu và lợi nhuận của sản phẩm/dịch vụ qua các năm</i>	<i>21</i>
5.3.	<i>Nguyên vật liệu</i>	<i>23</i>
5.4.	<i>Chi phí sản xuất.....</i>	<i>23</i>

5.5. Trình độ công nghệ.....	23
5.6. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm/dịch vụ.....	24
5.7. Hoạt động Marketing	24
5.8. Nhân hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền.....	24
5.9. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết.....	25
6. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2005 và 2006.....	26
7. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	28
7.1. Vị thế của công ty trong ngành.....	28
7.2. Triển vọng phát triển của ngành	28
8. Chính sách đối với người lao động	29
9. Chính sách cổ tức	30
10. Tình hình tài chính.....	30
10.1. Các chỉ tiêu cơ bản.....	30
10.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu	32
11. Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng	34
11.1. Hội đồng quản trị	34
11.2. Ban Tổng Giám đốc.....	39
11.3. Ban Kiểm soát.....	41
11.4. Kế toán trưởng.....	44
12. Tài sản	45
13. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	46
13.1. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	46
13.2. Kết quả kinh doanh dự kiến của toàn Công ty đến 2009.....	46
14. Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức nói trên.....	46
15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của PETROSETCO	49
16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Tổ chức phát hành..	49
17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu phát hành.....	49
V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN.....	50
1. Loại cổ phiếu.....	50
2. Mệnh giá.....	50
3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán	50
4. Giá chào bán dự kiến	50
5. Phương pháp tính giá	50
6. Phương thức phân phối	50

7. Thời gian phân phối cổ phiếu	52
8. Đăng ký mua cổ phiếu	53
9. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài.....	53
10. Các loại thuế có liên quan.....	53
11. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu.	54
VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN	55
1. Mục đích chào bán	55
2. Phương án khả thi.....	55
VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN.....	63
VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT CHÀO BÁN.....	65
1. Tổ chức tư vấn:.....	65
2. Tổ chức kiểm toán:	65
IX. PHỤ LỤC.....	65

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro kinh tế

Trong nhiều năm qua, nền kinh tế Việt Nam tăng trưởng với nhiều dấu hiệu lạc quan. Tốc độ tăng trưởng GDP của nền kinh tế Việt Nam trong nhiều năm đạt mức 7% - 8%, được xếp vào nhóm các nước có tốc độ tăng trưởng GDP cao nhất nhì ở khu vực châu Á. Theo các báo cáo của các tổ chức và viện nghiên cứu uy tín, nền kinh tế Châu Á nói chung và của Việt Nam nói riêng trong những năm tới vẫn sẽ là một trong những khu vực kinh tế có tốc độ tăng trưởng cao và ổn định.

Tuy nhiên cũng không thể loại trừ hoàn toàn có sự thay đổi theo chiều hướng xấu đi của nền kinh tế. Khi nền kinh tế rơi vào tình trạng trì trệ, có dấu hiệu kém lạc quan, sẽ có tác động đến hầu như toàn bộ các lĩnh vực của nền kinh tế. PETROSETCO, không loại trừ, cũng sẽ là một đơn vị chịu tác động bởi các biến động và bất ổn của nền kinh tế. Tuy nhiên với đặc thù hoạt động trong nhiều ngành nghề, PETROSETCO sẽ có phần nào lợi thế trong hạn chế tác động của các rủi ro kinh tế.

2. Rủi ro pháp luật

Luật và các văn bản dưới luật mà các hoạt động của PETROSETCO thuộc phạm vi điều chỉnh tuy đã có nhiều cố gắng hoàn thiện trong thời gian qua nhưng vẫn còn trong tình trạng thiếu thống nhất và vướng mắc trong thực hiện. Sẽ ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty nếu có các phát sinh rơi vào những điều chỉnh như thế này. Cùng với sự phát triển của kinh tế xã hội, tất yếu hệ thống luật pháp cũng cần có sự phát triển. Sự thay đổi có thể mang đến những thuận lợi nhưng cũng có thể tạo ra những bất lợi cho hoạt động của Công ty. Tuy nhiên, Công ty là một đơn vị trực thuộc Tập đoàn Dầu khí Việt Nam, hoạt động trong lĩnh vực năng lượng mang tính chiến lược đối với quốc gia, lĩnh vực mà bất cứ sự điều chỉnh hoặc thay đổi trong chính sách nào cũng sẽ được cân nhắc một cách thận trọng, nên nhìn chung rủi ro về pháp lý của Công ty là không cao.

Tuy nhiên, là doanh nghiệp nhà nước chuyển sang hoạt động theo hình thức công ty cổ phần, hoạt động của Công ty chịu ảnh hưởng của các văn bản pháp luật về cổ phần hóa, chứng khoán và thị trường chứng khoán. Luật và các văn bản dưới luật trong lĩnh vực này đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra và khi xảy ra thì sẽ ít nhiều ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của doanh nghiệp.

Ngoài ra hệ thống luật pháp chưa đồng bộ, đang trong quá trình hoàn thiện, việc thực thi lại chưa đạt hiệu quả cao nên khả năng chính sách của Nhà nước thay đổi sẽ ảnh hưởng ít nhiều đến hoạt động kinh doanh của PETROSETCO.

3. Rủi ro đặc thù

Hoạt động kinh doanh của PETROSETCO được đa dạng hóa, dàn trải ở nhiều ngành nghề khác nhau. Chính vì thế, rủi ro tiềm ẩn ở nhiều ngành nghề khác nhau, mà không phụ thuộc chủ yếu vào một loại rủi ro đặc thù nào đó.

4. Rủi ro tỷ giá

Hoạt động của PETROSETCO có một bộ phận lớn doanh thu từ hoạt động thương mại xuất nhập khẩu, nên kết quả hoạt động của Công ty sẽ chịu ảnh hưởng và tác động do sự biến động của tỷ giá. Nhìn chung, ảnh hưởng của biến động tỷ giá đến hoạt động của Công ty không gây ra một sự bất lợi quá lớn, điều này phụ thuộc vào thời điểm và mang

tính mùa vụ. Vì PETROSETCO hoạt động cả ở lĩnh vực xuất khẩu (nông sản: sản lát, ...) và nhập khẩu (nguyên vật liệu sản xuất bình khí: thép, van, ...). Nên sự biến động gây bất lợi cho nhập khẩu (khi tỷ giá tăng) cũng đồng thời là thuận lợi cho hoạt động xuất khẩu. Tuy nhiên, thuận lợi hoặc khó khăn sẽ phụ thuộc vào xu hướng biến động và sự chiếm ưu thế của hoạt động nào.

5. Rủi ro của các dự án sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán

Đợt phát hành thêm này nhằm huy động vốn cho việc triển khai các dự án: Phân phối điện thoại di động cho Nokia; Xây dựng cao ốc Setco Tower; Xây dựng nhà máy sản xuất Ethanol. Các dự án này thuộc ba lĩnh vực tương đối khác nhau, nhưng thực sự không hoàn toàn mới mẻ đối với Công ty. Các lĩnh vực này đều có mối liên hệ với các hoạt động hiện tại của Công ty, cụ thể:

Với Dự án phân phối điện thoại di động cho Nokia, rất rõ ràng là Công ty đã được Nokia chọn làm một trong những nhà phân phối độc quyền cho họ tại thị trường Việt Nam từ đầu tháng 05/2007. Thật ra PETROSETCO đã có nhiều kinh nghiệm và tiềm lực trong lĩnh vực thương mại và phân phối (như xuất khẩu sản lát, phân phối cho Đạm Phú Mỹ).

Với Dự án Setco Tower, thuận lợi của PETROSETCO là Công ty đang hoạt động trong lĩnh vực bất động sản. Vì vậy Công ty sẽ có những kinh nghiệm, hiểu biết, và mối quan hệ trong triển khai các dự án về bất động sản.

Bên cạnh bất động sản, xuất khẩu sản lát cũng là một trong những mảng hoạt động chính của PETROSETCO. Nhiều năm hoạt động và có nhiều mối quan hệ với nhiều đối tác nước ngoài là một trong những yếu tố để PETROSETCO triển khai dự án sản xuất Ethanol cho thị trường Việt Nam. Lợi thế lớn nhất của PETROSETCO trong triển khai dự án sản xuất Ethanol là PETROSETCO có thể chủ động nguồn nguyên liệu khi mỗi năm PETROSETCO xuất khẩu hơn một triệu tấn sản lát sang thị trường các nước, và khả năng về công nghệ khi Công ty hợp tác đối tác Itochu của Nhật để triển khai dự án.

Vì vậy rủi ro do thâm nhập vào một lĩnh vực mới là khá thấp.

Có thể sẽ phát sinh rủi ro từ việc thâm nhập thị trường phân phối điện thoại di động và thị trường bất động sản; và rủi ro của người dẫn đầu thị trường khi là Công ty đầu tiên triển khai dự án sản xuất Ethanol tại Việt Nam. Tuy nhiên, các rủi ro là có thể chấp nhận được khi các dự án Công ty triển khai đều có sự khác biệt, như tập trung vào các thị trường mục tiêu còn tiềm năng, hoặc các dự án có lợi thế hoặc sự phù đối một số đối tượng khách hàng nhất định.

6. Rủi ro của đợt chào bán

Đợt chào bán được đặt mục tiêu huy động vốn cho các giai đoạn triển khai của các dự án mang tính đầu tư dài hạn và mang tính đột phá vào các lĩnh vực mới của Công ty, nên rủi ro nếu có là ở sự thay đổi ở các lĩnh vực được đầu tư trong dài hạn và rủi ro của người thâm nhập thị trường. Tuy nhiên, các khoản đầu tư này đều được đánh giá, với tầm nhìn dài hạn, của Công ty và được sự tin tưởng của các đối tác uy tín, vì thế rủi ro của đợt chào bán này có thể nhận diện và kiểm soát được.

Phần lớn số lượng cổ phần là bán cho cổ đông hiện hữu với giá bằng mệnh giá, một phần trong số đó cổ đông nhường để thu hút nhân tài cho Công ty; chỉ một phần không lớn lắm (6.000.000 cổ phần) bán đấu giá ra bên ngoài nhưng với giá khởi điểm là 20.000

đồng/cổ phần nên có thể nói rủi ro của đợt chào bán là không đáng kể và có thể kiểm soát được.

7. Rủi ro khác

Bên cạnh các rủi ro mang tính cá biệt, của riêng PETROSETCO và của các ngành nghề PETROSETCO hoạt động, Công ty cũng như các đơn vị kinh tế khác cũng sẽ bị ảnh hưởng và bị tổn thất nếu xảy ra các rủi ro bất khả kháng. Các rủi ro như thiên tai, hỏa hoạn là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của PETROSETCO như các doanh nghiệp khác trong nền kinh tế.

II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

1. Tổ chức phát hành: Công ty Cổ phần Dịch vụ - Du lịch Dầu khí

Ông Trần Công Tào	Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng Quản trị
Ông Nguyễn Hữu Thành	Chức vụ: Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
Ông Hồ Sỹ Long	Chức vụ : Phó Tổng Giám đốc
Ông Lê Khiêm	Chức vụ: Kế toán trưởng
Bà Nguyễn Thụy Hồng Thảo	Chức vụ: Trưởng Ban kiểm soát

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý.

2. Tổ chức tư vấn: Công ty Chứng khoán Ngân hàng Đông Á

Đại diện theo pháp luật: Ông Bùi Việt

Chức vụ: Tổng Giám đốc

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ xin phép phát hành do Công ty Chứng khoán Ngân hàng Đông Á (DAS) tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Dịch vụ - Du lịch Dầu khí (PETROSETCO). Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Dịch vụ - Du lịch Dầu khí cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

- Công ty : Công ty Cổ phần Dịch vụ - Du lịch Dầu khí
- PETROSETCO : Tên viết tắt Công ty Cổ phần Dịch vụ - Du lịch Dầu khí
- DAS : Tên viết tắt Công ty Chứng khoán Ngân hàng Đông Á
- BTC : Bộ Tài chính
- Luật Chứng khoán: Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ Nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29/06/2006
- NĐ 14/NĐ-CP : Nghị định số 14/2007/NĐ-CP ngày 19/01/2007 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Chứng khoán
- HĐQT : Hội đồng Quản trị
- BKS : Ban Kiểm soát
- ĐHĐCĐ : Đại hội đồng cổ đông
- TTGDCK : Trung tâm Giao dịch Chứng khoán
- UBCKNN : Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
- TSCĐ : Tài sản cố định

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1 Giới thiệu chung về công ty

- ❖ Tên Công ty : **CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ - DU LỊCH DẦU KHÍ**
- ❖ Tên tiếng Anh : **PETROVIETNAM TOURISM AND SERVICES JOINT STOCK COMPANY**
- ❖ Tên viết tắt : **PETROSETCO**
- ❖ Trụ sở chính : 12 AB, Đường Thanh Đa, Phường 27, Quận Bình Thạnh, TP. Hồ Chí Minh
- ❖ Điện thoại : (848) 556 6186 – (848) 898 7572 – (848) 898 6929
- ❖ Fax : (848) 556 6027



- ❖ Logo công ty : 
- ❖ Website : www.petrosetco.com.vn
- ❖ Email : petrosetco@hcm.vnn.vn
- ❖ Giấy CNĐKKD : Giấy chứng nhận ĐKKD số 4133005338 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.HCM cấp lần đầu ngày 29/09/2006
- ❖ Tài khoản : 007.100.001328.7 tại Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam
- ❖ Ngành nghề kinh doanh:
 - Sản xuất, kinh doanh các sản phẩm và dịch vụ về sinh hoạt, đời sống cho các hoạt động của ngành Dầu khí Việt Nam;
 - Hoạt động xuất khẩu lao động và cung ứng lao động;
 - Cho thuê kho bãi, nhà xưởng, mặt bằng, phương tiện vận tải;
 - Kinh doanh du lịch (lữ hành quốc tế, khách sạn, nhà ở, văn phòng đại diện);
 - Chế biến và kinh doanh lương thực, thực phẩm, nhu yếu phẩm, hàng nông sản, máy móc thiết bị;
 - Kinh doanh bất động sản (đầu tư xây dựng, kinh doanh nhà ở, văn phòng);
 - Kinh doanh xuất nhập khẩu trực tiếp, ủy thác xuất nhập khẩu, dịch vụ thương mại, đại lý mua bán;
 - Sản xuất vỏ bình khí, thực hiện công tác kiểm định vỏ bình khí và các mặt hàng khác;
 - Kinh doanh các ngành nghề khác phù hợp với quy định của pháp luật.

1.2 Quá trình hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Dịch vụ - Du lịch Dầu khí (PETROSETCO) tiền thân là Công ty Dịch vụ - Du lịch Dầu khí, một đơn vị thành viên của Tổng Công ty dầu khí Việt Nam (PetroVietnam), được thành lập vào năm 1980, bắt đầu cung cấp các dịch vụ về sinh hoạt, phục vụ đời sống cho các hoạt động dầu khí trên đất liền cũng như ngoài khơi của ngành Dầu khí. Đến năm 1996, trên cơ sở sát nhập thêm nhiều bộ phận liên quan của Tổng Công ty Dầu khí Việt Nam, PETROSETCO đã chính thức ra đời theo Quyết định thành lập doanh nghiệp số 284/BT cấp ngày 20/06/1996 của Bộ trưởng, Chủ nhiệm Văn phòng Chính Phủ và Quyết định số 2267/HĐQT ngày 09/07/1997 của Hội đồng Quản trị Tổng Công ty Dầu khí Việt Nam về việc hợp nhất các đơn vị làm dịch vụ đời sống sinh hoạt phục vụ các hoạt động dầu khí và du lịch.

Là đơn vị mới thành lập của Tổng Công ty Dầu khí Việt Nam, các hoạt động kinh doanh chủ yếu nhỏ lẻ, manh mún vì vậy trong thời gian đầu Công ty gặp rất nhiều khó khăn. Trải qua 10 năm hoạt động và phát triển, với sự cố gắng của tập thể người lao động trong toàn công ty, PETROSETCO đã đạt được những thành tựu đáng kể, khẳng định được vị trí trên thị trường, hoạt động sản xuất kinh doanh dần đi vào ổn định, doanh thu tăng dần qua các năm, đời sống, thu nhập của cán bộ công nhân viên được cải thiện. Năm 2004, các dịch vụ sinh hoạt, phục vụ đời sống của PETROSETCO đã được tổ chức AFAQ-ASCERT Quốc Tế chứng nhận đã đạt tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001:2000.

Nhằm thực hiện chủ trương cổ phần hóa các doanh nghiệp Nhà nước, ngày 05/05/2005, Bộ Công nghiệp đã ra Quyết định số 1148/QĐ – BCN chuyển đổi hình thức sở hữu của Công ty thành Công ty cổ phần. Và kể từ tháng 10/2006, PETROSETCO chính thức đi vào hoạt động với tên gọi mới là Công ty Cổ phần Dịch vụ - Du lịch Dầu khí. Kể từ ngày đầu thành lập đến nay, PETROSETCO đã và đang mở rộng hoạt động của mình trong các lĩnh vực kinh doanh mới, trở thành doanh nghiệp điển hình của ngành dầu khí hoạt động đa ngành, đa lĩnh vực. Từ mức doanh thu 75 tỷ đồng năm 1997, đến năm 2006, con số này đã là 740 tỷ đồng, tăng gấp 10 lần so với những ngày đầu thành lập. Cũng trong năm này, PETROSETCO đã hoàn tất quá trình đầu tư xây dựng, thành lập Nhà máy Sản xuất Bình khí PetroVietnam và mua lại phần vốn góp của đối tác trong Liên doanh Petro Sông Trà.

Tháng 03/2007 PETROSETCO đã ký kết với Tập đoàn ITOCHU - Nhật Bản thỏa thuận hợp tác thành lập Liên doanh xây dựng Nhà máy sản xuất Ethanol sinh học đầu tiên tại Việt Nam.

Tháng 05/2007 Xí nghiệp Viễn thông Dầu khí trực thuộc PETROSETCO đã được thành lập để cung cấp dịch vụ phân phối cho các nhà bán lẻ điện thoại di động Nokia trên cơ sở hợp đồng ký kết trở thành nhà phân phối chính thức của Nokia tại thị trường Việt Nam. Hiện nay, Công ty tiếp tục nghiên cứu đổi mới doanh nghiệp theo mô hình công ty “mẹ-con”, tiến tới triển khai áp dụng trong năm 2008.

1.3 Một số đối tác chính của Công ty:



2. Cơ cấu tổ chức và quản lý của Công ty

Công ty Cổ phần Dịch vụ - Du lịch Dầu khí có tư cách pháp nhân hoạt động theo Điều lệ của Công ty đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua và Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ngày 29 tháng 11 năm 2005 của Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam. Cơ cấu Công ty được tổ chức như sau:

2.1. Đại hội đồng cổ đông

Gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của PETROSETCO, có quyền quyết định tỷ lệ trả cổ tức hàng năm; phê chuẩn báo cáo tài chính hàng năm; bầu và bãi miễn HĐQT, BKS; bổ sung và sửa đổi điều lệ; quyết định loại và số lượng cổ phần phát hành; sáp nhập hoặc chuyển đổi Công ty; tổ chức lại và giải thể Công ty, v.v...

2.2. Hội đồng quản trị

HĐQT là cơ quan quản lý cao nhất của PETROSETCO giữa hai kỳ ĐHĐCĐ, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề có liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty – trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ.

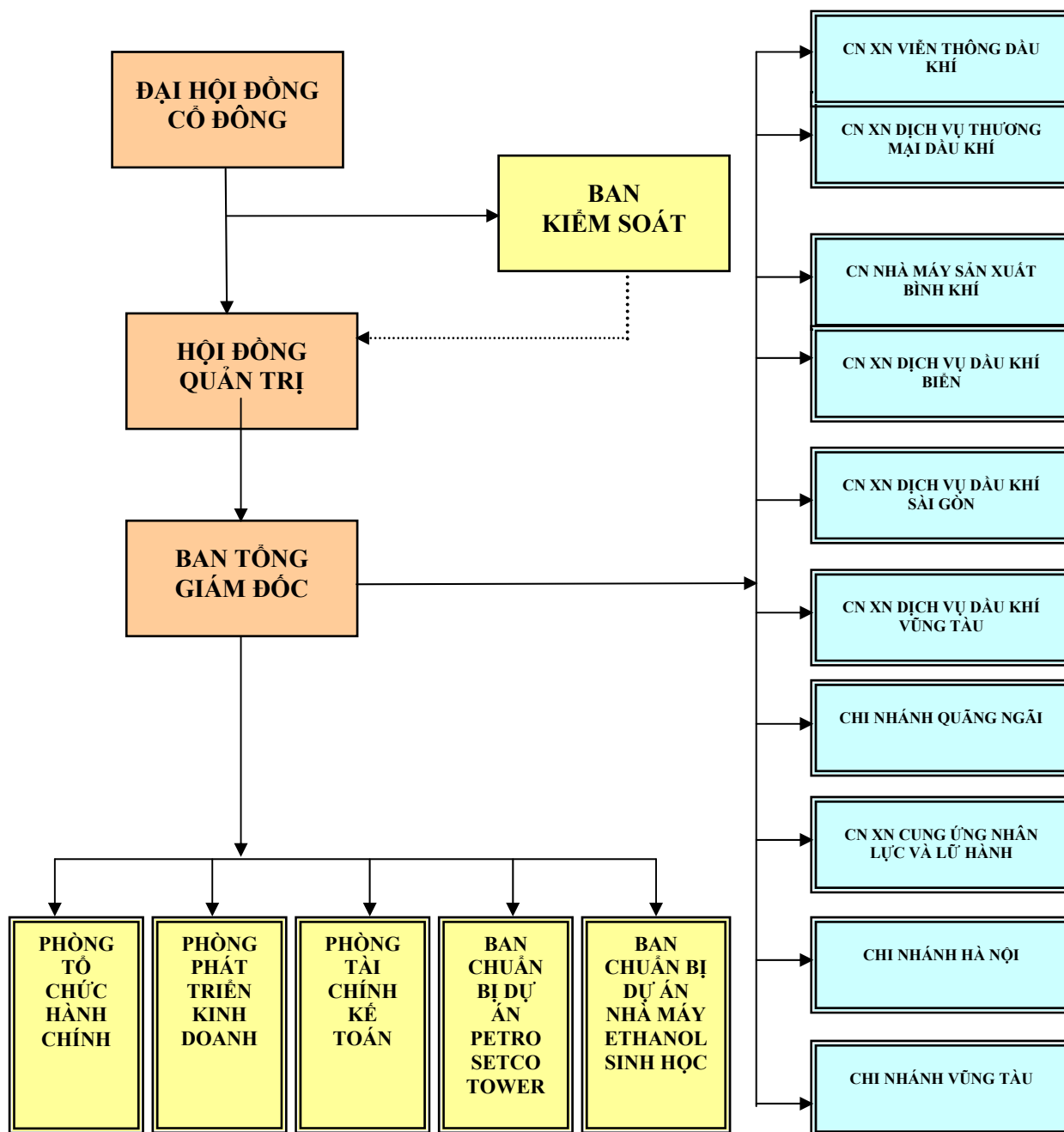
2.3. Ban kiểm soát

Là cơ quan trực thuộc ĐHĐCĐ, do ĐHĐCĐ bầu ra. BKS có nhiệm vụ kiểm soát hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của PETROSETCO. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với HĐQT và bộ máy điều hành của Ban Tổng Giám đốc.

2.4. Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc Công ty gồm Tổng Giám đốc và các Phó Tổng Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm và bãi nhiệm. Các thành viên HĐQT được kiêm nhiệm thành viên Ban Tổng Giám đốc.

SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC CÔNG TY



—————> Quan hệ điều hành

.....> Quan hệ giám sát

Bộ máy tổ chức của Công ty hiện nay bao gồm: Ban Tổng Giám đốc, Văn phòng Công ty, 03 (ba) Chi nhánh tại: Vũng Tàu, Quảng Ngãi, Hà Nội và 05 (năm) xí nghiệp trực thuộc:

- Ban Tổng Giám Đốc: bao gồm Tổng Giám đốc và 03 (ba) Phó Tổng Giám đốc
 - Tổng Giám đốc: điều hành chung, chịu trách nhiệm trực tiếp và chủ yếu trước HĐQT về việc tổ chức, quản lý, điều hành toàn diện các hoạt động tác nghiệp hằng ngày của Công ty theo nghị quyết, quyết định của HĐQT.
 - Phó Tổng Giám đốc được Tổng Giám đốc phân công, ủy nhiệm quản lý và điều hành một hoặc một số lãnh vực hoạt động của Công ty. Phó Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc và liên đới trách nhiệm với Tổng Giám đốc trước HĐQT trong phạm vi được phân công, ủy nhiệm.

- Văn phòng Công ty:

Địa chỉ: 12AB Thanh Đa, Phường 27, Q. Bình Thạnh, TP.HCM

Điện thoại: (848) 5 556 186

Fax: (848) 5 566 027

Văn phòng Công ty bao gồm các phòng ban:

- Phòng Tổ chức Hành chính: chịu trách nhiệm trong việc xây dựng, triển khai và giám sát thực hiện công việc về tổ chức, nhân sự, tiền lương, chế độ, chính sách, hành chính, y tế, an ninh...
- Phòng Tài chính kế toán: chịu trách nhiệm thiết lập, triển khai và kiểm soát chính sách, hệ thống quy trình kế toán tài chính theo đúng quy định của Nhà nước. Thực hiện công tác quản trị tài chính tại Công ty, xem xét và đề xuất các giải pháp với Ban Tổng Giám đốc trong việc kiểm soát chi phí.
- Phòng Phát triển kinh doanh: chịu trách nhiệm chính trong việc xây dựng và triển khai chiến lược tiếp thị sản phẩm, bao gồm định hướng sản phẩm, đối tượng khách hàng, giá cả và chế độ khuyến mãi. Kiểm soát chiến lược bán hàng và lập kế hoạch sản xuất. Theo dõi tiến độ thực hiện hợp đồng và dịch vụ hậu mãi...

Ngoài ra, từ cuối năm 2006, đầu năm 2007, PETROSETCO đã thành lập 02 (hai) ban chuyên trách dự án tại Văn phòng Công ty là : Dự án “SETCO TOWER” và Dự án “Nhà máy sản xuất Ethanol sinh học” với các chức năng cụ thể sau:

- Ban chuẩn bị Dự án SETCO Tower: Nghiên cứu thị trường tiêu thụ sản phẩm, phương thức bán hàng, chính sách giá sản phẩm; Nghiên cứu chuẩn bị vốn cho dự án; Triển khai các công việc liên quan đến công tác chọn nhà thầu trong suốt quá trình đầu tư và những công việc khác liên quan đến đầu tư xây dựng cơ bản theo đúng qua định của pháp luật,.....
- Ban chuẩn bị Dự án Nhà máy Ethanol sinh học chịu trách nhiệm: Nghiên cứu tình hình sản xuất Ethanol của thế giới và các nước trong khu vực, tình hình về sản xuất Ethanol ở Việt Nam; Nghiên cứu và đề xuất lựa chọn công nghệ của Nhà máy cho phù hợp với tình hình thực tế tại Việt Nam; Phương án thu xếp vốn; Các vấn đề liên quan đến chính sách vĩ mô của dự án; Nghiên cứu và đề xuất lựa chọn đơn vị tư vấn lập Báo cáo nghiên cứu khả thi; Đề xuất lựa chọn nhà thầu;

▪ Các đơn vị trực thuộc:

STT	Đơn vị	Địa chỉ	Tel	Fax
1	Xí nghiệp Viễn thông Dầu khí	12 AB Thanh Đa, P27, Q.Bình Thạnh, TP. HCM	(08) 5561587	(08) 556 1581
2	Xí nghiệp Dịch vụ Thương mại Dầu khí	Nhà E, Khách sạn Thanh Đa, P.27, Q.Bình Thạnh, TP. HCM	(08) 556 6861 899 9234 556 2560 556 3047	(08) 556 1581
3	Nhà máy Sản xuất Bình khí PetroVietnam	Ấp Thanh Hóa, Xã Hồ Nai, Huyện Trảng Bom, Tỉnh Đồng Nai	(061) 367 4320	(061) 3674319
4	Xí nghiệp Dịch vụ Dầu khí biển	63- Đường 30/4, P9, TP Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa, Vũng Tàu	(064) 832 170 832 171	(064) 832 234
5	Xí nghiệp Dịch vụ Dầu khí Sài gòn	Nhà G1, Khách sạn Thanh Đa, P27, Q. Bình Thạnh, T.HCM	(08) 556 6133 556 6189	(08) 556 6862
6	Xí nghiệp Dịch vụ Dầu khí Vũng Tàu	01 Trần Khắc Chung, P7, TP Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa Vũng Tàu	(064) 838 430 838 278	(064) 833 517
7	Chi nhánh Quảng Ngãi	2 Quang Trung, TP. Quảng Ngãi	(055) 816 288 822 664	(055) 822 204
8	Xí nghiệp Dịch vụ Du lịch và Cung ứng Lao động	Nhà G1, Khách sạn Thanh Đa, P.27, Q. Bình Thạnh, TP. HCM.	(08) 898 7573 556 6186	(08) 556 6207
9	Chi nhánh Hà Nội	80 Nguyễn Du, Hà Nội	(04) 822 1573	(04) 822 1573
10	Chi nhánh Vũng Tàu	12 Trương Công Định, TP Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa Vũng Tàu	(064) 856 169	(064) 856 171

3. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty, Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ

3.1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty đến 18/06/2007:

STT	Tên Cổ Đông	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ lệ sở hữu
1	Tập đoàn Dầu khí Việt Nam	22, Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội	13.020.300	51,00 %
2	CN Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội	25 Trần Bình Trọng, Hà Nội	3.459.488	13,55 %
3	Công ty CP Chứng khoán TP.HCM	27 Pasteur, Quận 1, TP.HCM	2.840.570	11,13%
	Tổng cộng		19.320.358	75,68%

3.2. Danh sách cổ đông sáng lập

Theo Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4133005338 đăng ký lần đầu ngày 29/09/2006, danh sách cổ đông sáng lập của Công ty như sau:

STT	Tên Cổ Đông	Địa chỉ	Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm thành lập	Tỷ lệ sở hữu
1	Vốn Nhà nước Người đại diện : ▪ Hồ Sỹ Long ▪ Nguyễn Hữu Thành ▪ Trần Công Tào	Tập đoàn Dầu khí Việt Nam (Petro Vietnam) 19B4, Cư xá 304A, Phường 25, Q. Bình Thạnh, TP.HCM 18bis/22/7 Nguyễn Thị Minh Khai, P. Đakao, Q.1, TP.HCM 205, nhà E - 12AB, Thanh Đa, P.27, Q. Bình Thạnh, TP.HCM	13.020.300	51,00 %

STT	Tên Cổ Đông	Địa chỉ	Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm thành lập	Tỷ lệ sở hữu
2	Công ty Tài chính dầu khí <i>(Không phải là cổ đông sáng lập)</i> - Người đại diện: Nguyễn Xuân Sơn	129 Bình Giã, P.8, TP. Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu	2.991.170	11,72 %
4	Và 1.319 cổ đông khác <i>(Không phải là cổ đông sáng lập)</i>		9.518.530	37,28 %
	Tổng cộng		25.530.000	100,00%

Theo quy định tại Khoản 5 Điều 84 Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 thì “Trong thời hạn ba năm, kể từ ngày Công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, cổ đông sáng lập có quyền tự do chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho các cổ đông sáng lập khác, nhưng chỉ được chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho người không phải là cổ đông sáng lập nếu được sự chấp thuận của Đại hội đồng cổ đông. Trong trường hợp này, cổ đông dự định chuyển nhượng cổ phần không có quyền biểu quyết về việc chuyển nhượng các cổ phần đó và người nhận chuyển nhượng đương nhiên trở thành cổ đông sáng lập của Công ty. Sau thời hạn 3 năm, kể từ ngày Công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, các hạn chế đối với cổ phần phổ thông của cổ đông sáng lập bị hủy bỏ”. Công ty Cổ phần Dịch vụ - Du lịch dầu khí được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh ngày 29/09/2006 do đó những hạn chế đối với cổ phần phổ thông của cổ đông sáng lập hiện vẫn còn hiệu lực cho đến 29/09/2009.

3.3. Cơ cấu vốn điều lệ tại thời điểm 18/06/07

TT	Tên Cổ đông	Số CP sở hữu	Tổng mệnh giá	Tỷ lệ
1	Nhà nước	13.020.300	130.203.000.000	51,00%
2	Cổ đông trong Công ty	1.647.480	16.474.800.000	6,45%
3	Cổ đông ngoài Công ty	10.862.220	108.622.200.000	42,55%

4. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của Tổ chức phát hành

4.1. Danh sách các Công ty nắm giữ quyền kiểm soát và cổ phần chi phối Công ty cổ phần Dịch vụ Du lịch – Dầu khí

Tên Cổ Đông	Địa chỉ	Số Cổ Phần	Tỷ lệ sở hữu
Tập đoàn Dầu khí Việt Nam	22, Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội	13.020.300	51,00%

4.2. Danh sách các Công ty mà Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch – Dầu khí đang nắm giữ quyền kiểm soát và chi phối.

Không có

5. Hoạt động kinh doanh

5.1. Sản phẩm, dịch vụ chính

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty bao gồm các mảng hoạt động chính như sau:

5.1.1. Dịch vụ dầu khí:

Là mảng hoạt động truyền thống của PETROSETCO. Mảng kinh doanh này chủ yếu là cung cấp các dịch vụ cho các đơn vị trong ngành dầu khí như: Dịch vụ đời sống cho các công trình biển và bờ; Dịch vụ duy tu, sửa chữa, cung ứng vật tư, nhà ở, nhà trẻ, điện nước, bảo vệ và dịch vụ lao động ...cho ngành.

5.1.2. Kinh doanh thương mại, xuất nhập khẩu hàng hóa:

Bao gồm các hoạt động kinh doanh:

- Kinh doanh xuất khẩu nông sản;
- Kinh doanh nhập khẩu máy móc, thiết bị dân dụng và công nghiệp, phương tiện vận chuyển;
- Kinh doanh xăng dầu, vật tư hàng hóa, nông sản;
- Kinh doanh cho thuê kho, mặt bằng, tài sản, văn phòng làm việc;
- Đồng thời, PETROSETCO cũng là nhà phân phối chính thức phân đạm của Công ty Đạm và Hóa chất Dầu khí và phân phối điện thoại di động cho NOKIA.

5.1.3. Dịch vụ khách sạn và lữ hành:

PETROSETCO hiện đang quản lý và khai thác 3 khách sạn: Khách sạn Dầu khí Thanh Đa (78 phòng) - Thành phố Hồ Chí Minh; Holiday Mansion (15 phòng) - Thành phố Vũng Tàu; Petro Sông Trà (88 phòng) - Quảng Ngãi.

Tổ chức các tour du lịch nội địa và outbound, chủ yếu phục vụ trong ngành.

5.1.4. Xuất khẩu lao động:

Tổ chức tuyển dụng, đào tạo và đưa lao động đi làm việc có thời hạn tại các nước như: Malaysia, Đài Loan. Trong năm 2007 sẽ đưa lao động đi Rumani, Hàn Quốc.

5.1.5. Sản xuất hàng hóa:

Đây là hoạt động định hướng phát triển thành mũi nhọn kinh doanh trong hoạt động của PETROSETCO. Nhà máy sản xuất bình khí PetroVietnam được xem là nhà máy sản xuất bình khí hiện đại nhất Việt Nam với diện tích rộng hơn 6.000m² dây chuyền sản xuất và sơn sửa khép kín, điều khiển tự động hơn 80% công đoạn sản xuất. Chức năng chính của nhà máy là: sản xuất bình khí, kiểm định và sửa chữa các loại vỏ bình khí. Thành phẩm xuất xưởng nhà máy trung bình 1.000 vỏ bình mới và 800 vỏ bình sơn sửa bảo trì trong 01 ca/ngày.

Ngoài ra, trong năm 2007, Công ty cũng bắt đầu triển khai các dự án mở rộng ngành nghề kinh doanh sang các lĩnh vực khác, phù hợp với tình hình phát triển kinh tế và Công ty có lợi thế.

+ Dự án xây dựng cao ốc khu căn hộ cao cấp và văn phòng làm việc

Với vị trí địa lý, cảnh quan, môi trường, mật độ dân cư tại khu vực, khu đất tại địa chỉ 12AB Thanh Đa, F.27, Q.Bình Thạnh, TP HCM của Công ty thực sự là một địa điểm đầu tư thích hợp và lý tưởng cho một khu phức hợp gồm siêu thị, nhà hàng, dịch vụ thẩm mỹ, chăm sóc y tế,

Đây là một bước quan trọng để nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty, tối đa hóa lợi nhuận cho chủ sở hữu, cũng như đón đầu nhu cầu phát triển cơ sở hạ tầng nói chung, nhu cầu về khu căn hộ cao cấp nói riêng của nền kinh tế nước ta, đang trong giai đoạn tăng trưởng ổn định và lạc quan.

+ Dự án sản xuất cồn sinh học Ethanol:

Hiện nay, hầu như nguồn nhiên liệu xăng dầu đưa vào sử dụng trong cuộc sống nước ta đều phải nhập khẩu. Thế nhưng, theo cảnh báo của các nhà khoa học, trữ lượng xăng dầu trên thế giới có thể chỉ còn đủ cho 50 năm tới. Do đó, ngoài việc bị ảnh hưởng do biến động của giá cả, các nước phụ thuộc nhiều vào việc nhập khẩu xăng dầu sẽ không chủ động được nguồn nhiên liệu. Vì vậy, nếu phối trộn 10% Ethanol vào nhiên liệu xăng có nghĩa là Việt Nam giảm 10% phụ thuộc nguồn năng lượng của nước ngoài.

Việt Nam là nước nông nghiệp, các loại phế thải thực vật dồi dào, nhất là ở những địa phương sản xuất bắp, khoai, sắn, mía, đường, dừa... là những nguyên liệu đầu vào để sản xuất Ethanol. Đặc biệt, trong suốt 10 năm qua, Petrosetco đã phối hợp với tập đoàn Itochu cung ứng một lượng sản lát không nhỏ từ Việt Nam cho các thị trường Trung Quốc, Hàn Quốc, ... để sản xuất Ethanol. Mười năm không dài nhưng đủ để PETROSETCO hoạch định lại công tác xuất khẩu sản lát và chuyển hướng đầu tư xây dựng nhà máy sản xuất Ethanol cung cấp trong nước và xuất khẩu.

Với sản lượng 1,2 triệu tấn sản lát xuất khẩu hằng năm, chúng ta có thể sản xuất được ít nhất 400 triệu lít Ethanol/năm và với tỷ lệ 10% Ethanol pha vào xăng chúng ta đã đủ để đáp ứng 50% nhu cầu hiện tại của thị trường xăng Việt Nam. Mặt khác, sự có mặt của Ethanol trong xăng không chỉ giảm thiểu được một phần lượng xăng nhập khẩu mà còn góp phần không nhỏ vào việc giảm thiểu ô nhiễm môi trường.

Sau khi đã nghiên cứu kỹ thị trường nguyên nhiên liệu Việt Nam, nhu cầu tiêu thụ sản phẩm trong nước và xuất khẩu, PETROSETCO và Itochu đã quyết định liên doanh để xây dựng nhà máy sản xuất Ethanol tại Việt Nam với công suất 100 triệu lít/năm và nguồn nguyên liệu đầu vào là sản lát. Nhà máy dự định đặt tại khu công nghiệp Hiệp Phước -TP. HCM và dự kiến sẽ hoàn tất vào quý I/2009. Toàn bộ sản phẩm của nhà máy – Ethanol 99,8%, sẽ cung ứng cho thị trường để pha vào xăng, phục vụ cho các hoạt động công nghiệp và giao thông vận tải. Song hành, Công ty hợp tác với một công ty của Anh đang triển khai đầu tư thêm 2 nhà máy có cùng công suất tại Bình Định, dự kiến vào quý II/2009 sẽ có sản phẩm. Đồng thời, Công ty cũng đang làm việc với các Tỉnh phía Bắc để triển khai nhà máy sản xuất Ethanol từ bắp, rỉ đường,... với dự kiến khoảng 2-3 nhà máy.

5.2. Sản lượng, doanh thu và lợi nhuận của sản phẩm/dịch vụ qua các năm

Cơ cấu Doanh thu qua các năm

Khoản mục	Năm 2005		Năm 2006		6 tháng/2007	
	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng
Dịch vụ dầu khí	119.621	23,48%	121.168	16,11%	62.282	9,39%
Kinh doanh TM và XNK hàng hóa	367.049	72,03%	590.953	80,13%	540.040	81,47%
Du lịch và ăn uống	12.468	2,45%	16.369	2,22%	11.278	1,70%
Kinh doanh XDDD	5.434	1,07%	3.274	0,44%	557	0,08%
Sản xuất hàng hóa			3.269	0,44%	45.158	6,81%
Khác	4.982	0,98%	4.806	0,65%	3.640	0,55%
Tổng cộng	509.554	100,00%	739.839	100,00%	662.955	100,00%

(Nguồn: Báo cáo Kiểm toán 2005, 2006; Báo cáo tài chính Quý II/2007)

Bên cạnh những hoạt động kinh doanh truyền thống của mình là: Dịch vụ dầu khí và Kinh doanh thương mại, PETROSETCO đã và đang từng bước đẩy mạnh đầu tư, mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của mình sang các lĩnh vực tiềm năng khác. Tuy nhiên, nhìn chung mảng dịch vụ dầu khí và kinh doanh thương mại, xuất nhập khẩu hàng hóa vẫn là những hoạt động chủ lực đóng góp một tỷ lệ lớn trong cơ cấu doanh thu của PETROSETCO, đặc biệt là kinh doanh thương mại hàng năm chiếm xấp xỉ 70%-80% doanh số của Công ty.

Cơ cấu Lợi nhuận gộp qua các năm

Khoản mục	Năm 2005		Năm 2006		6 tháng/2007	
	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng
Dịch vụ dầu khí	3.279	45,83%	3.846	40,98%	3.005	16,49%
Kinh doanh TM, phân phối, XNK hàng hóa	3.029	42,33%	4.791	63,57%	13.165	72,20%
Du lịch và ăn uống	-574	-8,02%	245	3,25%	794	4,35%
Kinh doanh XDDD	21	0,29%	125	1,66%	14	0,07%
Sản xuất hàng hóa			-898	-11,91%	723	3,96%
Khác	1.400	19,57%	185	2,45%	532	2,92%
Tổng cộng	7.155	100,00%	8.294	100,00%	18.233	100,00%

(Nguồn: Báo cáo Kiểm toán 2005, 2006; Báo cáo tài chính Quý II/2007)

Những số liệu trên phần nào phản ánh vai trò quan trọng của hoạt động dịch vụ dầu khí trong cơ cấu doanh thu và lợi nhuận của PETROSETCO, chiếm hơn 40% lợi nhuận trước thuế năm 2006. Kinh doanh thương mại năm 2006 cũng có sự khởi sắc sau khi PETROSETCO chính thức trở thành đại lý phân phối sản phẩm phân đạm với mạng lưới phân phối rộng khắp của Công ty Phân đạm và Hóa chất Dầu khí.... Nhà máy sản xuất và kiểm định vỏ bình khí PetroVietnam vừa kết thúc giai đoạn đầu tư và bắt đầu đi vào hoạt động từ Quý 4 năm 2006 đang bắt đầu đóng góp vào doanh thu và lợi nhuận của PETROSETCO từ đầu năm 2007.

Tuy nhiên trong những năm vừa qua, hoạt động kinh doanh của PETROSETCO hiệu quả kinh tế không cao. Nguyên nhân chính là:

- *Đối với mảng kinh doanh thương mại:* gần 10 năm nghiên cứu và kinh doanh nông sản chủ yếu để tham khảo, học hỏi các nước trên Thế giới trong việc sản xuất Ethanol, từ đó xây dựng cho Công ty chiến lược phát triển kinh doanh dài hạn và ổn định. Sau 10 năm nghiên cứu và xây dựng nguồn nguyên liệu đầu vào cho công nghệ sản xuất Ethanol, Công ty đã quyết định năm 2007 là thời điểm thích hợp cho việc đầu tư xây dựng nhà máy Ethanol. Chính vì lẽ đó, kinh doanh thương mại trong những năm qua không đặt chỉ tiêu lợi nhuận là chính. Tuy nhiên, đến năm 2007, mục tiêu lợi nhuận đối với kinh doanh thương mại đã đặt ra với tỷ suất lợi nhuận trên vốn kinh doanh là trên 20%.

- *Đối với kinh doanh du lịch, khách sạn, nhà hàng:* Khách sạn Thanh Đa trước đây là khu chuyên gia ở và được bàn giao lại cho Công ty quản lý nên cơ sở vật chất lạc hậu, kiến trúc không phù hợp với kinh doanh khách sạn, chủ yếu phục vụ CBCNV trong ngành, khách vắng lai để đảm bảo đủ các khoản chi phí. *Khách sạn HolidayMasion* tiền thân trước đây là nhà của tư nhân được mua lại và bàn giao Công ty quản lý nên về quy mô và thiết kế cũng không phù hợp cho kinh doanh khách sạn, nên chủ yếu phục vụ nội bộ. Bên cạnh đó giấy tờ sở hữu của khách sạn chưa rõ ràng nên Công ty cũng không thể thực hiện sửa chữa lớn hoặc chuyển hướng đầu tư để tăng khả năng sinh lời. Tuy nhiên năm 2007 Công ty sẽ cố gắng hoàn tất thủ tục giấy tờ của Khách sạn này để chuẩn bị đầu tư mới tạo ra lợi nhuận tốt nhất trong thời gian sớm nhất. Đối với *Khách sạn Liên doanh Petro Sông Trà* là liên doanh giữa Công ty Petrosetco với Công ty Du lịch Quảng Ngãi, trong những năm qua vẫn còn tồn tại kiểu làm việc bao cấp, lao động lớn tuổi không phù hợp với yêu cầu công việc, nên kinh doanh phải chịu lỗ. Đến cuối năm 2006, sau khi mua lại phần vốn góp của đối tác trong Liên doanh Petro Sông Trà, Ban lãnh đạo PETROSETCO đã đẩy mạnh đầu tư cải tạo, nâng cấp Khách sạn. Đến nay, kinh doanh đã có lãi, với công suất phòng đạt 75-80% (trước đây là 20-25%). Ngoài ra, trong hai năm qua Công ty đầu tư *khu suất ăn công nghiệp tại Dung Quất* phục vụ cho CBCNV làm việc tại Dung Quất để đến nay mới đem đến hiệu quả kinh tế, vì vậy trong hai năm qua phải chịu chi phí khấu hao nên làm ảnh hưởng kết quả kinh doanh. Bên cạnh đó, triển khai *dịch vụ lữ hành* để phục vụ chủ yếu cho CBCNV trong ngành nên hiệu quả kinh tế không cao.

- *Kinh doanh bất động sản:* bắt đầu trong năm 2005-2006 với các dự án tại Khu tập thể CBCNV Chí Linh – TP.Vũng Tàu nhưng không triển khai được do bị vướng việc di dời, giải tỏa. Vì vậy, Công ty đã bàn giao dự án lại cho Tỉnh quản lý. Mảng kinh doanh này chủ yếu tập trung tại khu đất Thanh Đa và một số dự án khác tại TP.HCM, Hà Nội, Vũng Tàu nhưng chưa có sản phẩm trong năm 2007.

- *Sản xuất hàng hóa*: Nhà máy bình khí PetroVietnam chính thức đi vào hoạt động và có sản phẩm trong tháng 10/2006 nên còn chịu lỗ. Theo Báo cáo nghiên cứu khả thi thì nhà máy này chịu lỗ 2 năm đầu, tuy nhiên đến đầu năm 2007 nhà máy phải hoạt động 2 ca mới đủ sản phẩm để cung cấp. Vì vậy, năm 2007 kinh doanh của nhà máy đã có lãi và Công ty đang có kế hoạch tận dụng dây chuyền sẵn có để sản xuất các sản phẩm khác nhằm tối đa hóa lợi nhuận và tiết kiệm chi phí sản xuất.

5.3. Nguyên vật liệu

Đối với lĩnh vực kinh doanh thương mại, PETROSETCO hiện đang là nhà nhập khẩu, cung cấp các sản phẩm, trang thiết bị cho các ngành y tế, cấp thoát nước. Các nhà cung cấp, đối tác, bạn hàng của PETROSETCO hầu như đều đã có quan hệ hợp tác lâu năm. Đặc biệt, Công ty trở thành đại lý phân phối chính thức sản phẩm phân đạm cho Công ty Phân đạm và Hóa chất Dầu khí, đơn vị cùng trực thuộc Tập đoàn Dầu khí, là nhà sản xuất phân đạm lớn nhất chi phối thị trường phân urê tại Việt Nam. Tháng 5 năm 2007, Công ty cũng chính thức ký hợp đồng hợp tác trở thành nhà phân phối chính thức điện thoại di động Nokia trên toàn lãnh thổ Việt Nam. Do đó có thể nói, nguồn cung đầu vào của Công ty luôn ổn định và sẵn sàng, đảm bảo cho Công ty có thể chủ động về đầu vào phục vụ cho hoạt động kinh doanh của mình.

Đối với lĩnh vực sản xuất hàng hóa, hiện nay, PETROSETCO đang tập trung phát triển hoạt động của Nhà máy sản xuất và kiểm định bình khí. Nguyên liệu đầu vào của nhà máy chủ yếu là thép nhập khẩu từ Nhật, van từ Thái Lan, dây kẽm từ Anh, và một số nguyên liệu trong nước khác. Do đặc tính của bình khí phải chịu được áp lực nên những nguyên liệu chính đều phải nhập khẩu để đảm bảo chất lượng sản phẩm, phù hợp với các tiêu chuẩn về an toàn.

5.4. Chi phí sản xuất

Đvt: Triệu đồng

Khoản mục	Năm 2005		Năm 2006		06 tháng đầu năm 2007	
	Giá trị	% so với doanh thu thuần	Giá trị	% so với doanh thu thuần	Giá trị	% so với doanh thu thuần
Giá vốn hàng bán	457.056	89,70%	664.776	90,49%	594.602	89,69%
Chi phí bán hàng	40.104	7,87%	60.203	7,73%	48.802	7,36%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	6.681	1,31%	6.720	0,91%	5.855	0,88%
Tổng cộng	503.841	98,88%	731.699	99,13%	228.439	97,93%

(Nguồn: Báo cáo Kiểm toán 2005, 2006; Báo cáo 06 tháng đầu năm 2007)

5.5. Trình độ công nghệ

Nhà máy sản xuất và kiểm định bình khí PetroVietnam được Công ty đầu tư có dây chuyền công nghệ hiện đại nhất nước hiện nay. Nhà máy có công suất thiết kế 300.000 sản phẩm/ca/năm với dây chuyền công nghệ đồng bộ, hiện đại, các thiết bị chính được sản xuất tại các nước công nghiệp tiên tiến (thuộc nhóm G7). Với chính sách ưu tiên hàng đầu cho chất lượng, lấy chất lượng làm yếu tố cạnh tranh, toàn bộ sản phẩm do nhà máy sản xuất đều đạt tiêu chuẩn DOT-4BA, DOT-4BW của Mỹ và tiêu chuẩn TCVN 6292:1997 của Việt Nam

5.6. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm/dịch vụ

Các dịch vụ sinh hoạt đời sống của PETROSETCO đã được Tổ chức AFAQ – ASCERT Quốc tế chứng nhận hệ thống quản trị chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2000.

5.7. Hoạt động Marketing

Hoạt động marketing do Phòng Phát triển kinh doanh phụ trách chung. Việc quảng bá, tiếp thị, tìm kiếm khách hàng và mở rộng thị trường được giao cho các đơn vị trực tiếp thực hiện đối với từng loại hình dịch vụ, nhằm phát huy tối đa sự năng động, nhạy bén cũng như mối quan hệ, ... của các đơn vị thành viên, cũng như tạo sự chủ động và độc lập của các đơn vị để đáp ứng nhanh khi chuyển qua hoạt động theo mô hình công ty mẹ-con.

Bên cạnh đó Công ty đã tiến hành xây dựng mới, cải tiến giao diện website www.petrosetco.com.vn để làm mới và đưa hình ảnh PETROSETCO đến gần hơn với khách hàng, đồng thời giới thiệu, quảng bá các loại hình dịch vụ của Công ty với các đối tượng khách hàng tiềm năng.

5.8. Nhận hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

Công ty Cổ phần Dịch vụ - Du lịch Dầu khí sử dụng Logo của Tập đoàn dầu khí Quốc gia Việt Nam (PETROVIETNAM), đã được đăng ký nhãn hiệu hàng hóa theo giấy chứng nhận số 43290 do Cục Sở hữu Công nghiệp, Bộ Khoa học - Công nghệ và Môi trường cấp ngày 19/09/2002. Biểu tượng (logo) đồng thời là nhãn hiệu thương mại của Công ty :



Tên giao dịch: **PETROSETCO**

5.9. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết

Các Hợp đồng lớn của Công ty

Đơn vị: Đồng

Stt	Nội dung Hợp đồng	Đối tác	Giá trị HĐ
1	Cung cấp dịch vụ đời sống trên giàn Trident IX	Transocean Sedco Forex International	7.133.629.046*
2	Cung cấp dịch vụ đời sống cho các công trình biển	Xí nghiệp Liên doanh Vietsovpetro	98.637.661.135*
3	Cung cấp dịch vụ ăn uống tại Dinh Cố	BP PIPELINES	2.794.167.583*
4	Thuê dịch vụ, duy tu bảo dưỡng, sửa chữa các căn hộ, công trình công cộng cho VSP	Xí nghiệp Liên doanh Vietsovpetro	16.744.222.000
5	Hợp đồng lưu trú	Technip Consortium- Quảng Ngãi	2.710.040.000
6	Hợp đồng xuất khẩu sản lát	L&Z và G.C LUCKMATE, Itochu	150.000.000.000
7	Hợp đồng cung cấp sản lát nội địa	Cty SX thức ăn gia súc Á Châu	100.000.000.000
8	Hợp đồng cung cấp nông sản (bắp)	Cty SX thức ăn gia súc	90.000.000.000
9	Hợp đồng phân phối phân đạm	Công ty CP phân đạm & Hóa chất DK	500.000.000.000
10	Hợp đồng phân phối điện thoại di động Nokia	Công ty Nokia	900.000.000.000

* Giá trị hợp đồng căn cứ vào doanh thu năm 2006 do đây là các hợp đồng cung cấp dịch vụ, giá trị phát sinh theo tháng và đã được gia hạn đến 2008.

6. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2005 và 2006

6.1. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2005 và 2006

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	% tăng giảm (2006 và 2005)	06 tháng đầu năm 2007
Tổng giá trị tài sản	296.100	563.551	90,32%	657.075
Doanh thu thuần	509.555	739.839	45,19%	663.238
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	5.365	8.077	50,55%	14.579
Lợi nhuận khác	1.790	217	-87,87%	3.654
Lợi nhuận trước thuế	7.155	8.294	15,92%	18.233
Lợi nhuận sau thuế	5.152	5.943	15,35%	18.233

Nguồn: Báo cáo Kiểm toán 2005, 2006; Báo cáo 06 tháng đầu năm 2007

Doanh thu và lợi nhuận năm 2006 của PETROSETCO đã đạt được tốc độ tăng trưởng khả quan, với doanh thu đạt gần 740 tỷ đồng, tăng gần 45% so với năm 2005, trong khi lợi nhuận tăng 15,35% so với năm trước, đạt 5,943 tỷ đồng. Tuy nhiên, nhìn vào kết quả kinh doanh của những năm qua, thì tỷ suất lợi nhuận/vốn chủ sở hữu là còn thấp, chưa vượt qua 4%. Tuy nhiên, có thể thấy được tỷ suất thấp như vậy là do trong suốt mười năm qua Công ty phải gánh chịu khoản 110 tỷ đồng vốn (trong tổng số 255,3 tỷ đồng vốn chủ sở hữu) nằm yên ở các khoản: tiền sử dụng đất, cơ sở vật chất và các chi phí khác liên quan đến khu làm việc Thanh Đa mà chưa được đưa vào kinh doanh sinh lời hiệu quả; Ngoài ra còn có 60 tỷ đồng vốn đầu tư cho dự án nhà máy sản xuất bình khí trong hai năm 2005-2006 đến nay mới đem đến hiệu quả kinh tế; 6 tỷ đồng đầu tư cơ sở vật chất cho Quảng Ngãi để đón đầu các dịch vụ tại Dung Quất nhưng đến năm nay mới có hiệu quả kinh tế; 3,7 tỷ đồng đầu tư vào Khách sạn Holiday Mansion không sinh lời trong suốt 10 năm qua do kiến trúc và quy mô không phù hợp cho phát triển hoạt động kinh doanh dịch vụ khách sạn. Công ty đang cố gắng hoàn tất thủ tục để được cấp sổ đỏ trong năm 2007 để có thể có sự đầu tư và thay đổi thích hợp cho sự phát triển.

Nếu năm 2006 là năm đánh dấu sự chuyển giao quan trọng trong quá trình xây dựng và phát triển của PETROSETCO thì năm 2007 được xác định là năm bản lề đối với việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh 5 năm sau cổ phần hóa của Công ty, đồng thời là năm khởi đầu cho quá trình tăng trưởng và phát triển của PETROSETCO trong giai đoạn sau cổ phần hóa. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong quý II/2007 tương đối tốt, doanh thu thực hiện toàn Công ty quý II đạt xấp xỉ 663 tỷ đồng, tăng 167% so với cùng kỳ năm ngoái; lợi nhuận thực hiện đạt 18,233 tỷ đồng, tăng 432% so với cùng kỳ năm ngoái. Các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận/vốn điều lệ, nộp NSNN đều đạt

kế hoạch đặt ra và có bước tăng trưởng vượt bậc so với những năm trước. Cùng với các khoản đầu tư trong nhiều năm qua đang bắt đầu mang lại hiệu quả kinh tế hoặc có những chuyển biến tích cực và tín hiệu lạc quan.

6.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh

6.2.1. Các nhân tố thuận lợi

- Là một đơn vị thành viên của Tổng Công ty Dầu khí Việt Nam, tiền thân là Xí nghiệp Liên doanh Vietsovpetro, do đó trong những năm vừa qua hoạt động kinh doanh của PETROSETCO luôn nhận được sự hỗ trợ tích cực của Tổng Công ty và các đơn vị thành viên trong ngành dầu khí, đặc biệt là Xí nghiệp Liên doanh Vietsovpetro.

- Hội tụ được đội ngũ lãnh đạo năng động, sáng tạo cùng với quyết tâm của toàn thể CBCNV trong việc hoàn thành vượt mức chỉ tiêu mà Công ty đề ra.

- Mạnh dạn mở rộng thị trường, phát triển các loại hình kinh doanh mới như: kinh doanh xuất nhập khẩu, cung ứng lao động đi làm việc có thời hạn ở nước ngoài,... và đã đem lại những thành công đáng khích lệ thể hiện ở quy mô tăng trưởng của Công ty về cả doanh thu và lợi nhuận.

- Việc Công ty trở thành đại lý phân phối chính thức sản phẩm phân đạm cho Công ty Phân đạm và Hóa chất Dầu khí với mạng lưới phân phối rộng khắp là yếu tố tích cực đóng góp không nhỏ vào tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận mảng kinh doanh thương mại nói riêng và kết quả chung của Công ty trong năm vừa qua.

- Nhà máy sản xuất và kiểm định vỏ bình khí PetroVietnam kết thúc giai đoạn đầu tư và đang phải hoạt động hết công suất để đáp ứng tiến độ giao hàng cho các hợp đồng đã ký kết, bắt đầu giai đoạn hoạt động thu hồi vốn và sinh lợi.

- Cuối năm 2006, PETROSETCO đã mua lại phần vốn góp của Công ty Du lịch Quảng Ngãi trong Liên doanh Petro Sông Trà, nâng vốn hoạt động kinh doanh, đầu tư nâng cấp, từng bước cải tạo công tác quản lý góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của mảng Dịch vụ khách sạn và lữ hành.

- Bộ Công nghiệp và Tập đoàn dầu khí Việt Nam đã ủng hộ và hỗ trợ Công ty triển khai nhà máy sản xuất Ethanol, nguồn nhiên liệu mới cho đất nước.

Nokia đã tin tưởng và giao nhiệm vụ phân phối sản phẩm điện thoại di động cho Công ty trong tháng 5/2007.

6.2.2. Các nhân tố khó khăn

- Loại hình kinh doanh của Công ty tương đối đa dạng, nên một số loại hình dịch vụ của Công ty còn manh mún, hoạt động chưa hiệu quả, việc duy trì hoạt động chủ yếu đảm bảo cuộc sống ổn định cho CBCNV đã có đóng góp nhiều năm cho Công ty.

- Xí nghiệp liên doanh Vietsovpetro, khách hàng lớn và quan trọng của Công ty, ngày càng tiết giảm chi phí sử dụng dịch vụ, ảnh hưởng đến thị trường của PETROSETCO.

- Nhà máy sản xuất và kiểm định vỏ bình khí do mới đưa vào vận hành nên cũng gặp không ít khó khăn: thị trường tiêu thụ vỏ bình khí phải chịu sự cạnh tranh gay

gắt về giá trong khi giá nguyên liệu đầu vào biến động phức tạp do chủ yếu được nhập khẩu từ nước ngoài, chưa thể chủ động nguồn nguyên liệu trong nước có đủ chất lượng để thay thế.

7. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

7.1. Vị thế của công ty trong ngành

Mảng dịch vụ dầu khí: chiếm 100% thị phần trong ngành. PETROSETCO là đơn vị có chất lượng dịch vụ cao nhất, uy tín nhất trong mảng dịch vụ đời sống trong số 3 đơn vị đang làm dịch vụ đời sống trên biển và trong bờ.

Kinh doanh thương mại và xuất nhập khẩu hàng hóa: PETROSETCO là đơn vị có nhiều năm hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh xuất nhập khẩu, vì thế kinh nghiệm và mối quan hệ là một lợi thế rất lớn của Công ty.

Phân phối điện thoại di động: PETROSETCO là đơn vị duy nhất trong ngành làm đại lý cho Nokia, và là một trong số những nhà phân phối hạn chế cho thương hiệu này.

PETROSETCO là đơn vị duy nhất được Tập đoàn giao nhiệm vụ nghiên cứu và khai thác nguồn nhiên liệu mới.

7.2. Triển vọng phát triển của ngành

Ngày 09/03/2006, Thủ tướng Chính phủ đã có quyết định số 386/QĐ-TTG về việc phê duyệt Chiến lược phát triển ngành Dầu khí Việt Nam đến năm 2015 và định hướng đến năm 2025 với mục tiêu là :

Phát triển ngành dầu khí trở thành ngành kinh tế - kỹ thuật quan trọng, đồng bộ, bao gồm: tìm kiếm thăm dò, khai thác, vận chuyển, chế biến, tồn trữ, phân phối, cung cấp dịch vụ và xuất, nhập khẩu. Xây dựng Tập đoàn Dầu khí mạnh, kinh doanh đa ngành, nhắm đến thị trường trong nước và quốc tế. Các mục tiêu cụ thể của ngành:

- **Về tìm kiếm thăm dò dầu khí** : Đẩy mạnh việc tìm kiếm thăm dò, gia tăng trữ lượng có thể khai thác; ưu tiên phát triển những vùng nước sâu, xa bờ; tích cực triển khai hoạt động đầu tư tìm kiếm thăm dò dầu khí ra nước ngoài. Phân đấu gia tăng trữ lượng dầu khí đạt 35-40 triệu tấn quy dầu/năm.

- **Về khai thác dầu khí** : Khai thác và sử dụng hợp lý, hiệu quả, tiết kiệm nguồn tài nguyên dầu khí trong nước để sử dụng lâu dài ; đồng thời tích cực mở rộng hoạt động khai thác dầu khí ở nước ngoài để bổ sung phần thiếu hụt từ khai thác trong nước. Phân đấu khai thác dầu thô giữ mức ổn định 18-20triệu tấn/năm và khai thác khí 6-17 tỷ m³/năm.

- **Về phát triển công nghiệp khí** : Tích cực phát triển thị trường tiêu thụ khí trong nước, sử dụng khí tiết kiệm, hiệu quả kinh tế cao thông qua sản xuất điện, phân bón, hóa chất, phục vụ các ngành công nghiệp khác, giao thông vận tải và tiêu dùng gia đình. Xây dựng và vận hành an toàn, hiệu quả hệ thống đường ống dẫn khí quốc gia, sẵn sàng kết nối với đường ống dẫn khí khu vực Đông Nam Á phục vụ cho nhu cầu sản xuất

nhập khẩu khí. Riêng Tổng Công ty Dầu khí Việt Nam sản xuất 10-15% tổng sản lượng điện của cả nước.

- **Về công nghệ chế biến dầu khí:** Tích cực thu hút vốn đầu tư của mọi thành phần kinh tế, đặc biệt là đầu tư từ nước ngoài để phát triển nhanh công nghiệp chế biến dầu khí. Kết hợp có hiệu quả giữa các công trình lọc, hóa dầu, chế biến khí để tạo ra được các sản phẩm cần thiết phục vụ nhu cầu của thị trường ở trong nước và làm nguyên liệu cho các ngành công nghiệp khác.

- **Về phát triển dịch vụ dầu khí:** Thu hút tối đa các thành phần kinh tế tham gia phát triển dịch vụ để tăng nhanh tỷ trọng doanh thu dịch vụ trong tổng doanh thu của ngành. Phần đầu đến năm 2010, doanh thu dịch vụ kỹ thuật dầu khí đạt 20-25%, đến năm 2015 đạt 25-30% tổng doanh thu của ngành và ổn định đến năm 2025.

- **Về phát triển khoa học – công nghệ:** Tăng cường phát triển tiềm lực khoa học – công nghệ, đầu tư trang thiết bị hiện đại để hiện đại hóa nhanh ngành Dầu khí; xây dựng lực lượng cán bộ, công nhân dầu khí mạnh cả về chất và lượng để có thể tự điều hành được các hoạt động dầu khí cả ở trong nước và nước ngoài.

8. Chính sách đối với người lao động

8.1. Số người lao động trong Công ty

Tổng số lao động của Công ty đến 30/06/2007 là **1.262 người**; Trong đó:

➤ Theo trình độ:

- Trình độ trên đại học:	08 người
- Trình độ đại học và cao đẳng:	194 người
- Trình độ trung cấp:	144 người
- Trình độ sơ cấp:	102 người
- Công nhân kỹ thuật:	597 người
- Lao động phổ thông:	217 người

➤ Theo hình thức hợp đồng lao động:

- Lao động có HĐLĐ không xác định thời hạn và biên chế:	580 người
- Lao động hợp đồng từ 1-3 năm:	616 người
- Lao động hợp đồng ngắn hạn dưới 1 năm:	66 người

8.2. Chính sách đào tạo, lương thưởng, trợ cấp

Chính sách đào tạo:

Với mục tiêu xây dựng đội ngũ cán bộ, công nhân viên có trình độ chuyên môn kỹ thuật cao, Công ty luôn chú trọng tới công tác đào tạo nguồn nhân lực trong nước và hoạt động ở nước ngoài, và có chính sách khuyến khích người lao động thường xuyên học tập, nâng cao tay nghề, trình độ chuyên môn nghiệp vụ đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của công việc sản xuất kinh doanh.

Chính sách lương, thưởng:

Tiền lương tiền thưởng được trả cho người lao động theo quy chế lương, thưởng của Công ty, dựa trên cơ sở đánh giá công việc đảm nhận và hiệu quả đạt được của từng chức danh nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Quy chế trả lương được xây dựng đúng luật nhưng vẫn bảo đảm được tính công bằng và khả năng khuyến khích sự đóng góp của các cá nhân và tập thể có trình độ chuyên môn, tay nghề cao.

Chính sách trợ cấp:

Bên cạnh chính sách tiền lương, tiền thưởng, người lao động làm việc tại Công ty còn được hưởng các chế độ phúc lợi khác theo quy định trong Thỏa ước lao động tập thể như: trợ cấp trong những dịp lễ Tết, hiếu hỉ, ốm đau, Chính sách trợ cấp đã phần nào tạo được sự phấn khởi, thái độ tích cực và sự gắn bó lâu dài với Công ty nơi người lao động.

9. Chính sách cổ tức

Căn cứ theo điều lệ tổ chức và hoạt động của PETROSETCO đã được Đại hội Cổ đông thông qua, chính sách phân phối lợi nhuận và cổ tức cho cổ đông của PETROSETCO được quy định như sau:

- Công ty sẽ chi trả cổ tức cho cổ đông khi Công ty kinh doanh có lãi.
- Cổ tức sẽ được công bố và chi trả từ lợi nhuận giữ lại của Công ty nhưng không được vượt quá mức do Hội đồng quản trị đề xuất sau khi đã tham khảo ý kiến cổ đông tại Đại hội đồng cổ đông.
- Cổ đông được chia cổ tức tương đương với phần vốn góp và tùy theo đặc điểm tình hình kinh doanh theo quyết định của Đại hội cổ đông.

Công ty bắt đầu hoạt động theo mô hình Công ty cổ phần từ tháng 10/2006 do đó cổ tức năm 2006 theo Nghị quyết của ĐHĐC PETROSETCO ngày 09/09/2006 quyết định là góp phần lãi của quý 4/2006 và năm 2007 để chia cổ tức, và đăng ký miễn thuế thu nhập doanh nghiệp bắt đầu năm 2007.

10. Tình hình tài chính**10.1. Các chỉ tiêu cơ bản**

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Báo cáo tài chính của Công ty từ năm 2005 trình bày phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam (VAS) do Bộ Tài chính ban hành.

Trích khấu hao TSCĐ

Tài sản cố định hữu hình được trình bày theo nguyên giá trừ giá trị hao mòn lũy kế. Nguyên giá tài sản cố định hữu hình bao gồm giá mua và toàn bộ các chi phí liên quan khác liên quan trực tiếp đến việc đưa tài sản vào trạng thái sẵn sàng sử dụng. Nguyên giá tài sản cố định hữu hình do các nhà thầu xây dựng bao gồm giá trị công trình hoàn thành bàn giao, các chi phí liên quan trực tiếp khác và lệ phí trước bạ, nếu có. Nguyên giá tài

sản cố định hữu hình do tự làm, tự xây dựng bao gồm chi phí xây dựng, chi phí sản xuất thực tế phát sinh cộng chi phí lắp đặt và chạy thử.

Tài sản cố định hữu hình được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính. Tỷ lệ khấu hao hàng năm của tài sản cụ thể như sau :

	Tỷ lệ (%)
Nhà xưởng, vật kiến trúc	4 - 20
Máy móc thiết bị	14,2 - 20
Phương tiện vận tải	14,2 - 20
Dụng cụ quản lý	20 - 25
Tài sản phúc lợi	0

Mức lương bình quân

Thu nhập bình quân năm 2006: 3.200.000 đồng/người/tháng

Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Công ty luôn thanh toán đầy đủ và trong thời hạn các khoản vay và nợ phải trả của Công ty.

Các khoản phải nộp theo luật định:

Công ty thực hiện đầy đủ và đúng luật định các khoản phải nộp cho nhà nước

Trích lập các quỹ theo luật định:

Các quỹ của Công ty được trích lập theo đúng điều lệ Công ty và qui định của pháp luật

Số dư các quỹ các năm:

Dvt: đồng		
Các quỹ	2005	2006
Quỹ đầu tư phát triển	1.226.083.731	-
Quỹ dự phòng tài chính	1.028.758.644	-
Quỹ đầu tư xây dựng cơ bản	26.662.544.374	-
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	-2.980.982.579	5.952.569.030

Tổng dư nợ vay:

Dvt: triệu đồng			
Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	30/06/2007
Vay ngắn hạn	-	-	195.672
Vay dài hạn đến hạn	1.640	1.000	180

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	30/06/2007
Vay dài hạn	1.000	-	-

Tình hình công nợ hiện nay:
Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	30/06/2007
Nợ phải thu			
Phải thu của khách hàng	21.814	41.064	105.870
Trả trước cho người bán	6.163	15.696	87.435
Các khoản phải thu khác	4.168	10.315	31.779
Dự phòng phải thu khó đòi	-1.023	-	-
Nợ phải trả			
Vay và nợ ngắn hạn	1.640	1.000	195.672
Phải trả cho người bán	13.930	14.488	19.289
Người mua trả tiền trước	1.291	3.029	39.243
Thuế và các khoản phải nộp NN	1.218	2.869	3.705
Phải trả người lao động	5.642	6.851	8.649
Chi phí phải trả	1.131	2.468	702
Phải trả nội bộ	4.149	48.614	65.225
Các khoản khác	6.510	220.628	42.422
Vay và nợ dài hạn	1.000	-	-

Nguồn: Báo cáo kiểm toán 2005, 2006 và Báo cáo 06 tháng đầu năm 2007
10.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Đvt	Năm 2005	Năm 2006	06 tháng đầu năm
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
- Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	3,80	1,06	1,11
- Hệ số thanh toán nhanh	Lần	3,19	0,91	0,05
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
- Hệ số Nợ / Tổng nguồn vốn	Lần	0,12	0,55	0,57
- Hệ số Nợ / Vốn chủ sở hữu	Lần	0,14	1,20	1,34

Các chỉ tiêu	Đvt	Năm 2005	Năm 2006	06 tháng đầu năm
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
- Vòng quay hàng tồn kho	Lần	14,87	20,16	4,32
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Lần	1,72	1,34	1,00
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời				
- Hệ số LNST/Doanh thu thuần	%	1,01%	0,80%	2,75%
- Hệ số LNST/Vốn chủ sở hữu	%	1,98%	2,33%	6,49%
- Hệ số LN từ hoạt động kinh doanh / Doanh thu thuần	%	1,05%	1,09%	2,20%

Nguồn: Báo cáo Kiểm toán 2005, 2006; Báo cáo 06 tháng đầu năm 2007

Trong Báo cáo kiểm toán năm 2006, Tổ chức kiểm toán (VACO) có ý kiến ngoại trừ về việc công ty ghi nhận sai giá mua của mặt hàng sản lát cho lô hàng đã xuất hàng xuống tàu cho nước ngoài. Chênh lệch do kết chuyển giá sai làm giảm lãi của công ty năm 2006 là 2.395.190.724 đồng. Chúng tôi xin giải trình cụ thể như sau:

Do năm 2005 Xí nghiệp Dịch vụ Thương mại Dầu khí có sự nhầm lẫn trong tính toán giá mua của lô hàng xuất khẩu. Khi tính toán kết quả kinh doanh, thay vì hạch toán lô hàng giá mua thấp, nhưng do nhầm lẫn Xí nghiệp đã hạch toán theo lô hàng giá mua cao hơn. Và giá của lô hàng sản lát tồn kho chuyển qua năm 2006, thay vì có giá cao, thể hiện theo giá thấp.

Lập luận tương tự, năm 2006 do tồn kho theo giá sai (thay vì tồn kho được chuyển từ năm 2005 sang giá cao hơn nhưng sổ sách lại ghi thấp hơn) nên theo VACO, lãi năm 2005 điều chỉnh tăng và năm 2006 điều chỉnh giảm lãi tương ứng 2.395.190.724 đồng.

Theo chúng tôi, thực tế các lô hàng đã xuất hết đến đầu năm 2007, và đã hoạch toán lợi nhuận của cả 2 năm 2005 và 2006 là 15.448.550.204 đồng (7.154.298.625 đồng + 8.294.251.579 đồng).

Công ty VACO cho rằng do hoạch toán nhầm lẫn giá của lô hàng đã xuất, nên lãi năm 2005 phải là 9.549.489.349 đồng, và năm 2006 là 5.899.060.855 đồng (Tổng của 2 năm là 15.448.550.204 đồng). Như vậy số lãi năm 2006 theo kiểm toán giảm đi 2.395.190.724 đồng và năm 2005 điều chỉnh tăng tương ứng 2.395.190.724 đồng và tổng số lãi của 2 năm 2005 và 2006 là không thay đổi. Vì vậy, theo nhận định của chúng tôi thì tổng lãi của 2 năm không thay đổi, khoản nộp thuế Thu nhập doanh nghiệp của công ty 2 năm cũng không thay đổi, chỉ sai sót trong hạch toán.

Về ý kiến của VACO đối với việc kiểm kê hàng tồn kho, do đặc thù của mặt hàng sản lát thu mua để xuất khẩu theo mùa (từ tháng 11 năm trước kéo dài đến tháng 4 năm sau) nên lượng sản thường tồn đến 31/12 của năm tài chính thường rất lớn.

Chúng tôi mô tả sơ qua quy trình mua sản lát nhập kho công ty hay kho thuê Công ty vẫn phải tuân thủ theo, như sau: Nhập qua cân điện tử. Sản lát được đựng trong bao PP có trọng lượng từ 40Kg đến 45Kg. Khi nhập luôn tính theo mã cân và theo số lượng bao. Hàng hóa nhập kho được chất theo cây hàng và theo khối. Khi xuất khẩu cũng tương tự: qua cân điện tử với từng mã cân và ghi số lượng bao xuất. Hàng tồn kho được tính tổng nhập trừ tổng xuất theo phiếu cân và lượng bao PP còn tồn. Khi kiểm kê Công ty cho tính số lượng bao theo cây hàng để tính toán.

Công ty kiểm toán VACO yêu cầu kiểm đếm qua cân đối với mặt hàng sản lát tồn kho vào ngày 31/12/2006, nhưng Công ty từ chối vì khi cho toàn bộ kho hàng qua cân điện tử chi phí phát sinh quá lớn và bao bì sẽ bị rách, phát sinh hao hụt. Thực tế, hàng hóa xuất nhập theo quy trình trên từ khi thành lập Công ty đến nay và không hề phát sinh mất mát. Chúng tôi cũng nói thêm rằng, các doanh nghiệp có kinh doanh sản lát hoặc một số nhà máy thức ăn gia súc tại Việt Nam, khi xác định sản lát tồn kho, cũng làm theo phương pháp chúng tôi đang làm.

Việc quản lý chặt chẽ hàng tồn kho là rất quan trọng. Tuy nhiên các doanh nghiệp cũng cần có phương pháp quản lý sao cho vừa đáp ứng được hiệu quả đồng thời cũng phải giảm chi phí phát sinh đến mức thấp nhất.

Cũng về ý kiến ngoại trừ trong Báo cáo kiểm toán năm 2006 của VACO, trong báo cáo tài chính Quý I/2007 của Công ty cổ phần Dịch vụ Du lịch Dầu khí có khoản tiền 5.300.000.000 đồng (được Tập đoàn Dầu khí Việt Nam cấp theo QĐ số 539/QĐ-DKVN ngày 25-01-2007). Đây là khoản tiền Tập đoàn Dầu khí Việt Nam cấp để mua cổ phần của công ty Liên doanh PetroVietnam Sông Trà. Khoản tiền này đã tính vào tổng số vốn điều lệ 255.300.000.000 đồng của Công ty, được Bộ Công nghiệp phê duyệt trong quyết định 1148/QĐ-BCN ngày 05/05/2006 phê duyệt Phương án chuyển Công ty Dịch vụ Du lịch Dầu khí thành Công ty Cổ Phần Dịch vụ Du lịch Dầu khí.

Ngay khi Công ty được Tập đoàn Dầu khí Việt Nam (trước là Tổng Công ty Dầu khí Việt Nam) cho phép mua lại, Công ty đã tiến hành đàm phán. Nhưng cho đến ngày có quyết định 1148/QĐ-BCN việc đàm phán vẫn chưa hoàn tất. Mãi cho đến 26/01/2007 mới hoàn thành thủ tục chuyển nhượng và ngày 25/01/2007 thì được Tập đoàn Dầu khí chính thức cấp vốn như đã nêu ở trên.

11. Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng

11.1. Hội đồng quản trị

11.1.1. Ông Trần Công Tào - Chủ tịch Hội đồng Quản trị

- Họ và tên: TRẦN CÔNG TÀO
- Số CMND: 024188471

- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 03/08//1949
- Nơi sinh: Ninh Bình
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Ninh Bình
- Địa chỉ thường trú: 12 AB Thanh Đa, Phường 27, Quận Bình Thạnh
- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 08-8987571
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Tiến sĩ khoa học địa lý địa chất
- Lý luận chính trị: Cao cấp chính trị
- Quá trình công tác:
 - o Từ 1971 – 1977: Kỹ sư địa chất – Công ty Dầu khí I – Thái Bình
 - o Từ 1977 – 1978: Học tiếng Pháp tại Đoàn 36C Hà Bắc
 - o Từ 1978 – 1979: Thực tập chuyên môn tại Pháp
 - o Từ 1979 – 1992: Trưởng phòng Địa hóa – Viện dầu khí Hà Nội
 - o Từ 1993 – 1997: Phó Viện Trưởng Viện Dầu khí Hà Nội
 - o Từ 1997 – 08/2006: Giám đốc Công ty Dịch vụ - Du lịch Dầu khí
 - o Từ 09/2006 – nay: Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị Công ty Dịch vụ - Du lịch Dầu khí
- Chức vụ công tác hiện nay: Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị
- Số lượng cổ phần nắm giữ tại thời điểm 08/08/2007:
 - Sở hữu cá nhân: 39.700 (0.16% Vốn điều lệ)
 - Những người có liên quan: 51.500 (0.20% Vốn điều lệ)
 - Được ủy quyền: 5.361.300 (21% Vốn điều lệ)
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không

11.1.2. Ông Nguyễn Hữu Thành – Thành viên Hội đồng Quản trị

- Họ và tên: NGUYỄN HỮU THÀNH
- Số CMND: 023941756
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 02/08/1956
- Nơi sinh: Nam Định

- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Nam Định
- Địa chỉ thường trú: 18bis/22/7 Nguyễn Thị Minh Khai, P. Đakao, Q.1, TP.HCM
- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 08-8987572
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Quản trị kinh doanh
- Lý luận chính trị: Cao cấp chính trị
- Quá trình công tác:
 - Từ 03/1981 – 04/1989 : Cán bộ Lao động tiền lương, Tổng cục Dầu khí.
 - Từ 05/1989 – 10/1990 : Phó phòng PT Phòng TCLĐ, Cty Dịch vụ Dầu khí Vũng Tàu.
 - Từ 11/1990 – 07/1997 : Trưởng phòng Kinh tế kế hoạch, Cty Dung dịch khoan & hóa phẩm Dầu khí.
 - Từ 08/1997 – 07/2001 : Trợ lý GD, Trưởng phòng KHĐT Cty Dịch vụ - Du lịch Dầu khí.
 - Từ 08/2001 – 08/2006 : Phó Giám đốc Công ty Dịch vụ - Du lịch Dầu khí
 - Từ 09/2006 đến nay : Tổng Giám đốc Công ty CP Dịch vụ - Du lịch Dầu khí
- Chức vụ công tác hiện nay: Tổng Giám đốc Công ty Dịch vụ - Du lịch Dầu khí
- Số lượng cổ phần nắm giữ tại thời điểm 08/08/2007:
 - Sở hữu cá nhân: 3.600 (0.01% Vốn điều lệ)
 - Những người có liên quan: 1.000 (0.0039% Vốn điều lệ)
 - Được ủy quyền: 3.829.500 (15% Vốn điều lệ)
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không

11.1.3. Ông Hồ Sỹ Long – Thành viên Hội đồng Quản trị

- Họ và tên: HỒ SỸ LONG
- Số CMND: 023416946
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 10/06/1954
- Nơi sinh: Nghệ An
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Nghệ An

- Địa chỉ thường trú: 15 K2 Chu Văn An, P.26, Q.Bình Thạnh, TP.HCM
- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 8987572 – 5566186
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư thiết bị lọc hóa dầu
- Quá trình công tác:
 - Từ 10/1977 – 02/1978 : Kỹ sư Đoàn 36C, Tổng cục Dầu khí.
 - Từ 02/1978 – 07/1979 : Cán bộ Ban chuẩn bị nhà máy lọc hóa dầu số 1, Tổng cục Dầu khí.
 - Từ 08/1979 – 10/1987 : Cán bộ Viện Dầu khí, Hà Nội.
 - Từ 11/1987 – 10/1990 : Cán bộ Phân viện Lọc hóa dầu, Tổng cục Dầu khí.
 - Từ 10/1990 – 02/1992 : Cán bộ Công ty Shell - Vietnam.
 - Từ 02/1992 – 04/1994 : Chánh văn phòng Công ty Petro Canada (VN).
 - Từ 04/1994 – 09/1997 : Chánh văn phòng Công ty MJC Petroleum.
 - Từ 10/1997 – 02/2002 : Phó Giám đốc XN Gas, Công ty Dầu khí TP. HCM.
 - Từ 03/2002 – 07/2002 : Phó phòng KH- KHKT Viện Dầu khí
 - Từ 08/2002 – 05/2006 : Trưởng phòng Xuất khẩu lao động kiêm Trưởng ban DA Nhà máy sản xuất bình khí.
 - Từ 06/2006 đến nay : Giám đốc Nhà máy sản xuất bình khí – PetroVietnam thuộc Công ty Dịch vụ - Du lịch Dầu khí.
- Chức vụ công tác hiện nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Dầu khí kiêm Giám đốc Nhà máy SX Bình khí – PetroVietnam trực thuộc Petrosetco.
- Số lượng cổ phần nắm giữ tại thời điểm 08/08/2007:
 - Sở hữu cá nhân: 2.700 (0.011% Vốn điều lệ)
 - Những người có liên quan: 44.300 (0.1735% Vốn điều lệ)
 - Được ủy quyền: 3.829.500 (15% Vốn điều lệ)
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không

11.1.4. Ông Đặng Xuân Thọ – Thành viên Hội đồng Quản trị

- Họ và tên: ĐẶNG XUÂN THỌ
- Số CMND: 024226063
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 13/10/1972
- Nơi sinh: Đà Nẵng

- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Đà Nẵng
- Địa chỉ thường trú: 820/14/1 Lê Lợi, P3, Q.Gò Vấp, TP.HCM
- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 5566861 - 8999234
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh, AITCV 2006
- Quá trình công tác:
 - Từ 05/1995 - 12/1995 : NV giao nhận, XN Đại lý giao nhận vận tải quốc tế.
 - Từ 01/1996 - 05/1998 : NV Xuất nhập khẩu, Công ty TM-DV Ngọc Định
 - Từ 05/1998 - 06/2002 : Chuyên viên Phòng Xuất nhập khẩu, nay là Xí nghiệp Dịch vụ & Thương mại DK thuộc Công ty Dịch vụ – Du lịch Dầu khí.
 - Từ 06/2002 – 05/2006 : Trưởng Phòng Kinh doanh Xuất nhập khẩu, Xí nghiệp Dịch vụ & Thương mại DK thuộc Công ty Dịch vụ – Du lịch Dầu khí.
 - Từ 06/2006 đến nay : Phó Phòng Phụ trách Phòng Phát triển Kinh doanh, Công ty Dịch vụ – Du lịch Dầu khí.
- Chức vụ công tác hiện nay: Giám đốc Xí nghiệp Dịch vụ và Thương mại Dầu khí thuộc Công ty Công ty CP dịch vụ - Du lịch Dầu khí.
- Số lượng cổ phần nắm giữ tại thời điểm 08/08/2007:
 - Sở hữu cá nhân: 30.000 (0.12% Vốn điều lệ)
 - Những người có liên quan: 2.750 (0.0108% Vốn điều lệ)
 - Được ủy quyền: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không

11.1.5. Ông Nguyễn Xuân Sơn – Thành viên Hội đồng Quản trị

- Họ và tên: NGUYỄN XUÂN SON
- Số CMND: 271477257
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 22/04/1959
- Nơi sinh: Thanh Hóa
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Thanh Hóa

- Địa chỉ thường trú: 72A Bình Giả, P.8, TP. Vũng Tàu
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế Dầu tại Liên Xô (cũ)
- Quá trình công tác:
 - Từng làm việc tại Phòng Thương mại, Xí nghiệp Liên doanh Dầu khí Vietsovpetro.
 - Từ năm 2001 – 2005 : Giám đốc Chi nhánh Công ty Tài chính Dầu khí tại TP. HCM.
 - Từ năm 2006 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Tài chính Dầu khí kiêm Giám đốc Chi nhánh Công ty Tài chính Dầu khí tại TP. HCM.
- Chức vụ công tác hiện nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Tài chính Dầu khí kiêm Giám đốc Chi nhánh Công ty Tài chính Dầu khí tại TP.HCM
- Số lượng cổ phần nắm giữ tại thời điểm 08/08/2007:
 - Sở hữu của cá nhân: 13.000 (0.05% Vốn điều lệ)
 - Những người có liên quan : không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không

11.2. Ban Tổng Giám đốc

11.2.1. Ông Nguyễn Hữu Thành - Tổng Giám đốc

(Xin xem phần 11.1.2)

11.2.2. Ông Hồ Sỹ Long – Phó Tổng giám đốc kiêm Giám đốc Nhà máy sản xuất bình khí – PetroVietnam thuộc Petrosetco

(Xin xem phần 11.1.3)

11.2.3. Ông Nguyễn Sỹ Đàm – Phó Tổng Giám đốc

- Họ và tên: NGUYỄN SỸ ĐÀM
- Số CMND: 273024140
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 23/09/1960
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: 11A Trần Quý Khoách, P. Tân Định, Quận I, TP.HCM
- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (08) 8987572 - 5566186
- Trình độ văn hoá: 12/12

- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Xây dựng
- Quá trình công tác:
 - Từ 10/1984 – 05/1995: Cán bộ Xí nghiệp Liên hiệp Xây lắp Dầu khí
 - Từ 05/1995 – 11/1999: Trưởng Chi nhánh Công ty Thiết kế và Xây dựng Dầu khí tại TP. HCM
 - Từ 11/1999 – 10/2001: Phụ trách Phòng Kinh tế Kế hoạch Ban QLDA số 5 Lê Duẩn.
 - Từ 10/2001 – 07/2002: Phó Phòng Phụ trách Phòng Kế hoạch Đầu tư, Công ty Dịch vụ - Du lịch Dầu khí.
 - Từ 08/2002 – 05/2006: Trưởng Phòng Kế hoạch Đầu tư, Công ty Dịch vụ - Du lịch Dầu khí.
 - Từ 05/2006 – nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Dịch vụ - Du lịch Dầu khí, nay là Công ty Cổ phần Dịch vụ - Du lịch Dầu khí
- Chức vụ công tác hiện nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dịch vụ - Du lịch Dầu khí
- Số lượng cổ phần nắm giữ tại thời điểm 08/08/2007:
 - Sở hữu cá nhân: 3.250 (0.01% Vốn điều lệ)
 - Những người có liên quan: Không
 - Được ủy quyền: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không

11.2.4. Ông Phạm Anh Tuấn – Phó Tổng Giám đốc

- Họ và tên: PHẠM ANH TUẤN
- Số CMND: 012960842
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 02/02/1962
- Nơi sinh: Hải Phòng
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Thái Bình
- Địa chỉ thường trú: Lô 15, A21 Đô thị Định Công, Q. Hoàng Mai, Hà Nội.
- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (08) 8987572 - 5566186
- Trình độ văn hoá: 10/10
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Kinh tế

- Quá trình công tác:
 - Từ 1985 – 1989: Cán bộ XNK Tổng Công ty XNK Hải Phòng.
 - Từ 1989 – 1990: Học khóa Tiếng Anh một năm tại Đại học Canberra (Úc)
 - Từ 1990 – 1994: Cán bộ Kinh tế đối ngoại Văn phòng UBND TP.Hải Phòng
 - Năm 1992: Học khóa Marketing tại khoa Quản trị Kinh doanh Đại học Hensinki (Phần Lan)
 - Từ 1994 – 1997: Học tại Đại học Harvard (Hoa Kỳ), tốt nghiệp Thạc sỹ khoa Kinh tế & Chính sách công.
 - Từ 1997 – 1999: Làm việc tại Viện Phát triển Quốc tế - Đại học Harvard (Hoa Kỳ)
 - Từ 1999 – 02/2007: Giám đốc Trung tâm Phát triển Nông thôn, Hội làm vườn Việt Nam.
 - Từ 02/2007 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dịch vụ - Du lịch Dầu khí
- Chức vụ công tác hiện nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dịch vụ - Du lịch Dầu khí
- Số lượng cổ phần nắm giữ tại thời điểm 08/08/2007:
 - Sở hữu cá nhân: Không
 - Những người có liên quan: 42.500 (0.01665% Vốn điều lệ)
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không

11.3. Ban Kiểm soát

11.3.1. Bà Nguyễn Thụy Hồng Thảo -Trưởng Ban kiểm soát

- Họ và tên: NGUYỄN THỤY HỒNG THẢO
- Số CMND: 023165761
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 08/12/1974
- Nơi sinh: Bình Định
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Bình Định
- Địa chỉ thường trú: 48 đường 21, Kha Vạn Cân, P.Hiệp Bình Chánh, Q.Thủ Đức, TP.HCM.
- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan:

- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn:
 - o Cử nhân Quản trị Kinh doanh
 - o Cử nhân Kinh tế, chuyên ngành Kế toán
 - o Cử nhân Tiếng Anh
- Quá trình công tác:
 - Từ 07/1998 – 04/2001: Nhân viên Phòng Tổ chức Hành chính, Công ty Dịch vụ - Du lịch Dầu khí
 - Từ 04/2001 – 07/2002: Thư ký Giám đốc Công ty Dịch vụ - Du lịch Dầu khí
 - Từ 08/2002 – 10/2003: Phó Phòng Tiếp thị Hợp đồng thuộc Petrosetco
 - Từ 11/2003 – 12/2004: Thư ký Giám đốc Công ty Petrosetco
 - Từ 01/2005 – 08/2006: Phó Phòng Phát triển kinh doanh thuộc Petrosetco
 - Từ 09/2006 – nay: Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Dịch vụ - Du lịch Dầu khí
- Chức vụ công tác hiện nay: Trưởng Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Dịch vụ - Du lịch Dầu khí
- Số lượng cổ phần sở hữu của bản thân và những người có liên quan: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không

11.3.2. Bà Nguyễn Lệ Thủy – Thành viên Ban kiểm soát

- Họ và tên: NGUYỄN LỆ THỦY
- Số CMND: 023501910
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 02/03/1970
- Nơi sinh: Nam Định
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Nam Định
- Địa chỉ thường trú: C 10 Phở Quang, P.2, Q.Tân Bình, TP.HCM
- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 9255621
- Trình độ văn hoá: 10/10
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân ngân hàng
- Quá trình công tác

- Từ 1994 đến 8/2002 làm việc tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển CN TPHCM.
- Từ 2003 – 09/2005: Làm việc tại Công ty TNHH DV tư vấn LN
- Từ tháng 10/2005 – đến nay: làm việc tại Chi nhánh Công ty Tài Chính Dầu khí tại TP.HCM.
- Chức vụ công tác hiện nay: Tổ trưởng Tổ Tổng hợp phân tích Phòng Đầu tư Chi nhánh Công ty Tài Chính Dầu khí tại TP.HCM.
- Số lượng cổ phần sở hữu của bản thân và những người liên quan: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không
- Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không

11.3.3. Ông Hoàng Đăng Ánh – Thành viên Ban kiểm soát

- Họ và tên: HOÀNG ĐĂNG ÁNH
- Số CMND: 024078659
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 01/03/1964
- Nơi sinh: Huế
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Huế
- Địa chỉ thường trú: 194A/213 Cách mạng tháng 8, P. 13, Quận 10, TP.HCM.
- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (08) 5561581 - 5561582
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tài chính kế toán
- Quá trình công tác
 - Từ 12/1986 - 12/2000 : Nhân viên kế toán Công ty OSC, Công ty Dịch vụ Thông tin Thống kê, Công ty Liên doanh OSCAN, Kế toán trưởng Công ty Dịch vụ & Phát triển Thương mại Vũng Tàu, Công ty Hoàng Đăng.
 - Từ 01/2001 - 12/2004 : Chuyên viên kế toán Công ty Dịch vụ - Du lịch Dầu khí.
 - Từ 01/2005 – 03/2007 : Phó Trưởng Phòng Tài chính Kế toán, Công ty Dịch vụ - Du lịch Dầu khí, nay là Công ty CP Dịch vụ - Du lịch Dầu khí.
 - Từ 04/2007 đến nay : Trưởng Phòng Kế toán - TCHC, Chi nhánh - Xí nghiệp Viễn thông Dầu khí thuộc Công ty CP Dịch vụ - Du lịch Dầu khí.
- Chức vụ công tác hiện nay: Trưởng Phòng Kế toán - TCHC, Chi nhánh - Xí nghiệp Viễn thông Dầu khí thuộc Công ty CP Dịch vụ - Du lịch Dầu khí.
- Số lượng cổ phần sở hữu của bản thân và những người liên quan: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không

- Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không

11.4. Kế toán trưởng

- Họ và tên: LÊ KHIÊM
- Số CMND: 024399346
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 01/01/1962
- Nơi sinh: Quảng Ngãi
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Quảng Ngãi
- Địa chỉ thường trú: 25/10 Nguyễn Phi Khanh, P. Tân Định, Quận 1, TP.HCM.
- Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (08) 5566186 - 8987572
- Trình độ văn hoá: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tài chính kế toán
- Quá trình công tác
 - Từ 03/1984 – 04/1992: Chuyên viên Ban Thanh tra Tài Chính TW – Bộ Tài chính (Bộ phận phía Nam)
 - Từ 04/1992 – 03/1999: Phó Trưởng Phòng Tài chính Kế toán, Trưởng Phòng Tài chính Kế toán, Phó Giám đốc Công ty CP May & Xây dựng Huy Hoàng.
 - Từ 04/1999 – 12/2002: Chuyên viên Phòng Tài chính Kế toán, Công ty Dịch vụ - Du lịch Dầu khí
 - Từ 01/2002 – 09/2003: Trưởng Phòng Kế toán XN Dịch vụ & Thương mại Dầu khí thuộc PETROSETCO.
 - Từ 09/2003 – 05/2004: Phó Giám đốc kiêm Trưởng Phòng Kế toán XN Dịch vụ & Thương mại Dầu khí thuộc PETROSETCO.
 - Từ 06/2004 – 02/2006: Trưởng Phòng Tài chính Kế toán Công ty Dịch vụ - Du lịch Dầu khí
 - Từ 03/2006 – Nay: Kế toán trưởng kiêm Trưởng Phòng Tài chính – Kế toán Công ty Dịch vụ - Du lịch Dầu khí (nay là Công ty CP Dịch vụ - Du lịch Dầu khí)
- Chức vụ công tác hiện nay: Kế toán trưởng Công ty CP Dịch vụ - Du lịch Dầu khí.
- Số lượng cổ phần nắm giữ tại thời điểm 08/08/2007:
 - Sở hữu cá nhân: 11.100 (0.04% Vốn điều lệ)
 - Những người có liên quan: 1.000 (0.0039% Vốn điều lệ)
 - Được ủy quyền: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không

- Quyền lợi mâu thuẫn với công ty: Không

12. Tài sản

Tài sản cố định hữu hình tại thời điểm 30/06/2007

Đvt: đồng

Tài sản cố định hữu hình	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
Nhà cửa, vật kiến trúc	97.956.202.196	45.620.470.493	52.335.731.703
Máy móc thiết bị	103.345.179.834	30.198.216.325	73.146.963.509
Phương tiện vận tải truyền dẫn	11.209.571.415	7.912.616.068	3.296.955.347
Thiết bị dụng cụ quản lý	2.084.620.722	995.429.603	1.089.191.119
TSCĐ khác	2.018.859.667	0	2.018.859.667
Tổng cộng	134.944.099.341	82.887.061.233	52.057.038.108

Tài sản cố định vô hình tại thời điểm 30/06/2007

Đvt: đồng

Tài sản cố định vô hình	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
Quyền sử dụng đất	102.646.941.381	502.323.398	102.144.617.983
Phần mềm máy vi tính	40.000.000	12.666.672	27.333.328
Tài sản cố định vô hình khác	132.006.888	43.892.291	88.114.597
Tổng cộng	102.818.948.269	558.882.361	102.260.065.908

Văn phòng và một số nhà xưởng chính Công ty được phản ánh chi tiết trong bảng sau:

Các chi nhánh, nhà xưởng và Văn phòng Công ty

	Tên đối tượng sử dụng đất đã kiểm tra	Địa chỉ	Diện tích đất quản lý (m ²)	Thời hạn sử dụng	Ghi chú
1	Văn phòng và Khách sạn Dầu Khí Thanh Đa, TP. HCM	12AB Thanh Đa P.27, Q.BT, TP.HCM	19,474	50 năm	Đang làm thủ tục xin giao đất
2	Văn phòng Xí nghiệp Dịch vụ Dầu khí Vũng Tàu	01 Trần khắc Chung, P.7, TP. Vũng Tàu	1,852	(Như trên)	(Như trên)
3	Khu Tiền cảng tại P.9, TP. Vũng Tàu	Khu Tiền Cảng, Phường Thắng Nhất, TP Vũng Tàu.	3,843	(Như trên)	(Như trên)
4	Khách sạn Dầu khí Vũng Tàu (Holiday Mansion)	12 (A39) Trương Công Định, TP.Vũng Tàu	727	(Như trên)	(Như trên)
5	Văn phòng Chi nhánh Petrosetco tại Quảng Ngãi	Số 01 An Dương Vương TX Quảng Ngãi	3,590	(Như trên)	Đã có sổ đỏ thuê đất
6	Kho hàng Nhà máy sản xuất bình khí tại Hồ Nai - Đồng nai	Ấp Thanh Hóa, Xã Hồ Nai, Huyện Trảng Bom, Tỉnh Đồng Nai	33,042	43 năm từ năm 2012	Đã có sổ đỏ thuê đất
7	Khách sạn Sông Trà	02 Quang Trung – Quảng Ngãi	7,711	(Như trên)	Đang xin giao đất

13. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

13.1. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Để thực hiện kế hoạch lợi nhuận và chiến lược phát triển của Công ty trong thời gian tới, Công ty phải mở rộng hoạt động đầu tư xây dựng cơ bản, góp vốn liên doanh liên kết cũng như hoạt động đầu tư kinh doanh bất động sản. Ngoài việc sử dụng đòn bẩy tài chính, PETROSETCO có kế hoạch tăng vốn điều lệ để đáp ứng nhu cầu vốn trong tương lai. Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2007 của PETROSETCO ngày 04/05/2007 đã thông qua kế hoạch tăng vốn trong năm 2007 và kế hoạch niêm yết chứng khoán tại TTGDCK TP. HCM. Đồng thời ĐHĐCĐ cũng đưa ra chỉ tiêu kế hoạch doanh thu năm 2007 là 2.000 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế là 32 tỷ đồng. Việc xây dựng kế hoạch doanh thu, lợi nhuận cho các năm sau được tính dựa trên tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh thực tế của Công ty. Công ty sẽ dành phần lợi nhuận còn lại để thực hiện tái đầu tư, duy trì khả năng tăng trưởng và hiệu quả hoạt động trong tương lai.

13.2. Kết quả kinh doanh dự kiến của toàn Công ty đến 2009

Dự kiến kết quả kinh doanh của Công ty đến 2009 thể hiện tóm tắt trong bảng sau:

Kết quả kinh doanh dự kiến giai đoạn 2007 - 2009

Chỉ tiêu tài chính	Đvt	2006	2007	2008	2009
Vốn điều lệ	Tỷ đồng	255,3	255,3	555,3	555,3
Doanh thu thuần	Tỷ đồng	739,8	2.000	4.000	5.000
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	8,294	36	70	95
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	5,943	36	70	81,7
Tỷ lệ LNST/ Doanh thu thuần	%	0,8%	1,8%	1,75%	1,63%
Tỷ lệ LNST/ Vốn điều lệ	%	2,32%	14,10%	12,60%	14,7%
Tỷ lệ cổ tức (dự kiến)	%	-	11%	9.8%	11.5%

Nguồn: Kế hoạch phát triển PETROSETCO giai đoạn 2007 – 2019

Ghi chú: Tỷ lệ LNST/ Vốn điều lệ năm 2007 tính trên vốn bình quân là 380 tỷ đồng do phát hành tăng vốn từ tháng 7/2007.

Công ty được áp dụng mức thuế thu nhập doanh nghiệp 28%. Theo chính sách thuế thu nhập doanh nghiệp sau cổ phần hóa, PETROSETCO được miễn thuế 2 năm kể từ khi có thu nhập chịu thuế và giảm 50% cho 2 năm tiếp theo điều 35, khoản 1a và điều 36, khoản 6 Nghị định 164/20030NĐ-CP ngày 22/12/2003 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp.

14. Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức nói trên

Dựa trên tình hình sản xuất kinh doanh thực tế và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh Công ty đã đạt được khi kết thúc quý I năm 2007, Công ty đã xây dựng các giải pháp để tiếp tục thực hiện các mục tiêu theo kế hoạch 2007 với từng nhiệm vụ cụ thể như sau:

14.1. Công tác tổ chức, quản lý.

- Tiếp tục kiện toàn cơ cấu tổ chức và nhân sự phù hợp với đặc điểm hoạt động của công ty cổ phần; giải thể, sáp nhập các bộ phận hoạt động không có hiệu quả. Tăng cường công tác đào tạo và tái đào tạo cho CBCNV.

- Tuyển dụng bổ sung các cán bộ có năng lực chuyên môn và kinh nghiệm cho những dự án đang được triển khai như: Phân phối điện thoại di động; Sản xuất Ethanol; Kinh doanh địa ốc, ...

- Bổ sung và hoàn thiện các quy chế quản lý phù hợp với hoạt động của Công ty cổ phần như: Quy chế tài chính; Quy chế quản lý và sử dụng tài sản; Quy chế quản lý đầu tư xây dựng cơ bản; Quy chế lương, thưởng; Quy chế đào tạo, tuyển dụng; Đổi mới công tác xây dựng kế hoạch ... theo hướng linh hoạt, tạo điều kiện và tăng tính chủ động cho các đơn vị trực thuộc trong hoạt động sản xuất kinh doanh

- Xây dựng đề án thành lập Tổng Công ty theo định hướng của Tập đoàn, tiến tới triển khai áp dụng trong thời gian sớm nhất có thể.

14.2. Công tác huy động vốn và niêm yết cổ phiếu trên sàn Giao dịch Chứng khoán .

- Phát hành cổ phiếu tăng vốn theo đúng nội dung và lộ trình trong phương án huy động vốn đã được thông qua tại Đại hội Cổ đông Bất thường của Công ty vào ngày 04/05/2007.

- Hoàn tất các thủ tục cần thiết để thực hiện niêm yết cổ phiếu của Công ty tại Sở GDCK thành phố Hồ Chí Minh vào ngày 12/09/2007.

14.3. Công tác quản lý và khai thác hệ thống cơ sở vật chất, trang thiết bị.

- Rà soát, đánh giá nhu cầu và khả năng sử dụng hệ thống cơ sở vật chất, trang thiết bị hiện có. Thực hiện bán, khoán hoặc cho thuê những tài sản không phù hợp với nhu cầu sử dụng, hoặc sử dụng không hiệu quả;

- Hoàn tất thủ tục cấp chủ quyền đất tại các khu đất Tiền Cảng và Khách sạn Dầu khí tại Vũng Tàu để có phương án đầu tư khai thác hiệu quả hơn.

14.4. Hoạt động sản xuất kinh doanh.

Hoạt động cung cấp dịch vụ dầu khí:

- Triển khai đồng bộ và tổng thể các hợp đồng đã ký kết với XNLD Vietsovpetro và các nhà thầu dầu khí khác gồm: hợp đồng số 0065/07/T-N6/VSP5-PETROSETCO, 0306/06/T-N6/VSP5-PETROSETCO, 0235/05/T-N6/VSP05, Catering contract No 2005-09-01, VIETNAM-CON-1540,...Áp dụng tốt hệ thống định mức kinh tế kỹ thuật, triệt để tiết kiệm chi phí, nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh;

- Tiếp tục thực hiện đề án cải tiến chất lượng cung cấp dịch vụ, tăng cường khả năng cạnh tranh, tạo tiền đề phát triển thị trường cung cấp dịch vụ trong giai đoạn tiếp theo;

- Áp dụng có hiệu quả hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001:2000 đồng thời gấp rút triển khai áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn HACCP và hệ thống quản lý môi trường theo tiêu chuẩn ISO 14000;

- Tập trung công tác phát triển thị trường, triển khai công tác cung cấp dịch vụ cho Nhà máy Lọc dầu số 1 tại Dung Quất và các cụm công nghiệp dầu khí khác như:

Phú Mỹ; Bà Rịa-Vũng Tàu; Cà Mau ...

Hoạt động kinh doanh thương mại, XNK hàng hóa:

- Đẩy mạnh hoạt động kinh doanh các mặt hàng truyền thống như: nhập khẩu máy móc, thiết bị; xuất khẩu nông sản ... Tăng cường công tác nghiên cứu thị trường để xác định những mặt hàng kinh doanh mới, có tiềm năng và phù hợp với định hướng phát triển của Công ty;
- Bám sát kế hoạch sản xuất kinh doanh của ngành nhằm tiếp tục khai thác nhu cầu hàng hóa, trang thiết bị phục vụ công tác tìm kiếm, thăm dò và khai thác dầu khí;
- Nghiên cứu khả năng kinh doanh các sản phẩm hóa dầu, tiến tới xúc tiến kinh doanh các sản phẩm này khi các nhà máy lọc hóa dầu đi vào hoạt động;
- Xây dựng phương án thu mua nông sản làm nguyên liệu đầu vào cho hệ thống nhà máy sản xuất Ethanol sinh học;
- Tiếp tục tìm kiếm địa điểm phù hợp để xây dựng hệ thống kho hàng phục vụ hoạt động kinh doanh. Mục tiêu năm 2007 triển khai xây dựng thêm ít nhất 2 kho hàng, một ở Miền Nam và một ở Miền Trung.

Sản xuất bình khí:

- Kiện toàn cơ cấu tổ chức nhân sự, hoàn thiện các nội quy, quy chế hoạt động của Nhà máy sản xuất vỏ bình khí PetroVietnam. Triển khai áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001:2000;
- Phát huy sáng kiến cải tiến, hợp lý hóa các công đoạn sản xuất nhằm nâng cao công suất hoạt động của dây chuyền;
- Triển khai thực hiện đúng tiến độ các hợp đồng đã ký kết với các Công ty: PV Gas South; Vinagas; Vimexco; Gia Định Gas; Vinashin. Tăng cường công tác tiếp thị tìm kiếm đơn hàng, quyết tâm đạt mục tiêu sản xuất và tiêu thụ từ 300.000 đến 350.000 sản phẩm trong năm 2007;
- Nghiên cứu phương án đã dạng hóa sản phẩm của nhà máy dựa trên dây chuyền công nghệ hiện có.

Dịch vụ du lịch, khách sạn:

- Xây dựng và triển khai phương án nâng cấp khách sạn Petro Sông Trà đạt tiêu chuẩn khách sạn 4 sao. Phấn đấu duy trì khai thác thực hiện công suất sử dụng phòng đạt 75-80% như hiện nay;
- Nghiên cứu cơ hội đầu tư phát triển hoạt động kinh doanh du lịch, khách sạn phù hợp với điều kiện và đặc điểm của Công ty. Đặc biệt tập trung vào các địa phương mà Tập đoàn đã ký thỏa thuận hợp tác toàn diện.

Hoạt động phân phối:

- Thực hiện tốt hợp đồng phân phối chính thức sản phẩm phân đạm trên toàn quốc cho Công ty Phân đạm và Hóa chất Dầu khí. Dựa trên hệ thống phân phối đã được xây dựng, phấn đấu đạt mức sản lượng tiêu thụ từ 100.000 - 120.000 tấn trong năm 2007;
- Với việc trở thành nhà phân phối chính thức điện thoại di động Nokia tại

Việt Nam, nhiệm vụ của Công ty là phải xây dựng hệ thống phân phối sâu, rộng trên địa bàn cả nước, triển khai thành công phương án được HĐQT phê duyệt: phân phối bình quân 56.000 chiếc/tháng (2007), 110.000 chiếc/tháng (2008) và 186.000 chiếc (2009).

14.5. Các dự án đầu tư trọng điểm.

Dự án nhà máy sản xuất Ethanol sinh học:

Tập trung hoàn tất công việc cần triển khai trong năm 2007 như sau:

- Hoàn tất thủ tục thuê đất tại khu Công nghiệp Hiệp Phước;
- Thực hiện công tác khoan khảo sát địa chất công trình;
- Ký hợp đồng với đơn vị tư vấn quản lý, điều hành dự án;
- Hoàn thành việc lập Dự án đầu tư xây dựng công trình;
- Lựa chọn và ký hợp đồng gói thầu EPC (gói thầu chính).

Dự án cao ốc Setco Tower:

Tập trung hoàn tất các công việc cần triển khai trong năm 2007 như sau:

- Đấu thầu và ký hợp đồng với đơn vị tư vấn quản lý, điều hành dự án;
- Hoàn thành việc lập Dự án đầu tư xây dựng công trình;
- Lập và xin phê duyệt kế hoạch đấu thầu;
- Hoàn thành việc chọn và lập hồ sơ thiết kế + dự toán công trình;
- Lựa chọn và ký hợp đồng thi công các gói thầu;
- Triển khai kinh doanh sau khi Dự án đầu tư được phê duyệt.

15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của PETROSETCO

PETROSETCO, với xu hướng phát triển trong các năm qua, sự phù hợp của các dự án Công ty đầu tư thực hiện với xu hướng phát triển của nền kinh tế, cùng với ưu thế về hệ thống nhân sự, bộ máy, cách thức quản lý, hạ tầng kỹ thuật, kinh nghiệm cũng như định hướng chiến lược, ... rất có khả năng thực hiện các kế hoạch về lợi nhuận và cổ tức trong các năm tới.

Chúng tôi lưu ý rằng nhận xét trên của chúng tôi chỉ có tính chất tham khảo đối với các quyết định đầu tư. Chúng tôi không hàm ý đảm bảo giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo.

16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Tổ chức phát hành

- Không có

17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu phát hành

- Không có

V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

1. Loại cổ phiếu

Tất cả cổ phiếu chào bán là cổ phiếu của cổ phần phổ thông.

2. Mệnh giá

Mệnh giá cổ phiếu thông nhất là 10.000 đồng/cổ phần.

3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán

Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán là 30.000.000 và chia thành hai đợt:

- Đợt 1: Phát hành 24.000.000 cổ phần cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ cổ phần hiện có. Trong đó, các cổ đông hiện hữu đã đồng ý nhượng lại quyền mua một số cổ phần của mình cho Chương trình thu hút nhân tài của Công ty. Như vậy, số cổ phần thực tế phân phối cho cổ đông hiện hữu sẽ là 22.723.500 cổ phần, 1.276.500 cổ phần sẽ dành cho Chương trình thu hút nhân tài. Số cổ phần dành cho Chương trình đã được Đại hội đồng Cổ đông thông qua ngày 04/05/2007.

Sau khi được Đại hội đồng Cổ đông ủy quyền, Hội đồng quản trị Công ty đã có Nghị quyết thông qua các tiêu chuẩn cụ thể về đối tượng của Chương trình, như: trình độ chuyên môn, mức độ đóng góp cho sự phát triển của công ty, ...

- Đợt 2: Chào bán rộng rãi ra công chúng thông qua đấu giá: 6.000.000 cổ phần.

4. Giá chào bán dự kiến

- Giá cổ phần chào bán cho cổ đông hiện hữu là 10.000 đồng/cổ phần
- Giá khởi điểm của cổ phần chào bán ra công chúng thông qua đấu giá là 20.000 đồng/cổ phần

5. Phương pháp tính giá

Mức giá chào bán khởi điểm cho đợt phát hành ra công chúng được Hội đồng Quản trị Công ty xác định theo phương pháp chiết khấu dòng thu nhập của Công ty, dựa trên cơ sở giá trị nội tại vào thời điểm phát hành và triển vọng tăng trưởng của Công ty trong các năm tiếp theo, đã thể hiện trong chiến lược và kế hoạch phát triển trong giai đoạn 2007 – 2010 và tầm nhìn Công ty đến năm 2025. Mức giá này cũng đã được ĐHĐCĐ bất thường Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Dầu khí thông qua ngày 04/05/2007.

6. Phương thức phân phối

Đợt phát hành 30.000.000 cổ phần này được phân phối cho các đối tượng:

- Phát hành 24.000.000 cổ phần cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ cổ phần hiện có. Trong đó, các cổ đông hiện hữu đã đồng ý nhượng lại quyền mua của

mình cho Chương trình thu hút nhân tài của Công ty. Số cổ phần dành để thu hút nhân tài là 1.276.500 cổ phần và số cổ phần thực tế các cổ đông hiện hữu mua là 22.723.500 cổ phần. Như vậy, số lượng 22.723.500 cổ phần sẽ được phân phối cho các cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền mua cổ phần theo tỷ lệ 100:89 (nghĩa là căn cứ vào ngày phân bổ quyền, cổ đông sở hữu 01 cổ phần sẽ nhận được 01 quyền mua; cứ 100 quyền mua được mua 89 cổ phần mới. Quyền mua cổ phần sẽ được phân bổ theo danh sách tổng hợp và phân bổ quyền của người sở hữu chứng khoán do PETROSETCO lập sau khi được UBCKNN cấp Giấy phép phát hành.

Số cổ phiếu không được các cổ đông đặt mua hết theo phương thức thực hiện quyền (nếu có) và số cổ phiếu lẻ phát sinh (nếu có) do làm tròn đến hàng đơn vị, sẽ được Hội đồng Quản trị phân phối cho các đối tượng khác theo cách thức và điều kiện phù hợp, với giá bán không thấp hơn giá bán cho cổ đông.

- Chào bán rộng rãi ra công chúng thông qua đấu giá: 6.000.000 cổ phần với giá khởi điểm 20.000 đồng/cổ phần.

Số cổ phần phục vụ cho chương trình thu hút nhân tài của Công ty sẽ được phân phối theo một kế hoạch đã được HĐQT Công ty xây dựng. Chương trình này nhằm mục đích phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty một cách có hiệu quả nhất. Chính sách này thu hút những lao động giỏi về làm việc cho Công ty, khuyến khích những lao động đã có sự gắn bó, đồng thời có nhiều đóng góp tích cực cho hoạt động phát triển kinh doanh của Công ty.

Các đối tượng thuộc chương trình sẽ là: Người quản lý Công ty (Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng, Giám đốc các đơn vị trực thuộc, Trưởng các Phòng ban chức năng); Kỹ sư, Chuyên viên, Công nhân kỹ thuật giỏi có năng lực đang đảm nhiệm các vị trí công việc đặc trách; Các nhân viên có năng lực, đạo đức được Công ty tuyển dụng.

Thời hạn thực hiện chính sách này là 05 năm (kể từ ngày 01/08/2007 – 31/07/2012). Nhân viên muốn được hưởng chính sách này phải đăng ký một chương trình hành động với Ban Tổng giám đốc. Các điều kiện dưới đây sẽ là căn cứ để được hưởng chính sách mua cổ phần với điều kiện ưu đãi:

- Có ít nhất một kế hoạch hành động hay công trình đem lại giá trị cho Công ty. Giá trị đem lại công ty phải đánh giá được bằng các chỉ tiêu định lượng hoặc định tính (doanh thu, lợi nhuận, khả năng nâng cao chất lượng quản lý, khả năng cải tiến quy trình sản xuất ...).
- Có hành động, có giải pháp nhằm khắc phục hoặc làm giảm thiệt hại có thể xảy ra cho Công ty.
- Có cử chỉ, hành động tốt với đồng nghiệp, tích cực tham gia hoạt động xây dựng tinh thần đoàn kết nội bộ và xây dựng văn hóa Công ty.
- Có phát minh, sáng kiến cải tiến kỹ thuật, cải tiến quy trình làm việc, cải tiến phương pháp làm việc với mục đích mang lại lợi ích cho hoạt động sản xuất kinh doanh, có tác dụng tiết kiệm thời gian, chi phí, nhân lực

- Tích cực tự học tập để nâng cao chuyên môn, tích cực hợp tác với các bộ phận để hoàn thành công việc chung của Công ty ...
- Không vi phạm nội quy lao động, kỷ luật lao động ở mức khiển trách bằng văn bản.

Phương án phân chia quyền mua cổ phần theo điều kiện ưu đãi, do Hội đồng quản trị quyết định, sẽ căn cứ theo vị trí công việc, giá trị của kế hoạch hành động, sáng kiến, lợi ích mang lại cho Công ty của cá nhân đó. Loại cổ phần này bị hạn chế một quyền chủ yếu là quyền chuyển nhượng, chỉ được chuyển đổi thành cổ phần phổ thông vào tháng 8/2012. Quyền hưởng cổ tức của loại cổ phần này giống như quyền hưởng cổ tức của cổ phần phổ thông.

Trường hợp các thành viên không hoàn thành kế hoạch hành động như đăng ký thì sẽ bị thu hồi số cổ phần ưu đãi. Tỷ lệ thu hồi cho HĐQT quyết định đối với từng trường hợp cụ thể.

7. Thời gian phân phối cổ phiếu

- Đợt 1: Dự kiến được phân phối sau khi được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp Giấy chứng nhận chào bán chứng khoán ra công chúng, nhưng không quá chín mươi ngày kể từ ngày Giấy chứng nhận chào bán ra công chúng của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước có hiệu lực.

TT	Công việc	Thời gian	Thực hiện
	Nhận giấy phép chào bán cổ phiếu	T	PETROSETCO, DAS
	Thông báo chốt danh sách cổ đông cho Trung tâm Lưu ký (TTLK)	T+5	PETROSETCO, DAS
	Công bố trên các phương tiện thông tin đại chúng theo quy định	T+7	PETROSETCO, DAS
	Chốt danh sách cổ đông	T+15	TTLK
	TTLK gửi danh sách phân bổ quyền mua cổ phiếu cho các thành viên lưu ký (TVLK)	T+18	TTLK
	Cổ đông hiện hữu chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu	T+25 → T+43	TTLK - TVLK
	Cổ đông hiện hữu đăng ký và nộp tiền mua cổ phiếu	T+25 → T+45	TVLK
	TVLK tổng hợp danh sách thực hiện quyền mua cổ phiếu và chuyển về cho TTLK	T +52	TVLK

TT	Công việc	Thời gian	Thực hiện
10	TTLK gửi danh sách cổ đông thực hiện quyền mua và chuyển tiền vào tài khoản phong tỏa	T+54	TTLK
11	Thực hiện phân bổ số cổ phiếu của cổ đông theo phương thức thực hiện quyền không đặt mua hết và số cổ phiếu lẻ phát sinh cho các đối tượng khác (nếu có)	T+55 → T+60	PETROSETCO
12	Báo cáo phát hành cho UBCKNN và TTGDCK	T+65	PETROSETCO, DAS
13	Thực hiện niêm yết bổ sung	T+70	UBCKNN, SGDCK TP. HCM, PETROSETCO, DAS

- Đợt 2: Dự kiến việc bán đấu giá công khai được thực hiện vào quý IV/2007.

8. Đăng ký mua cổ phiếu

Thời gian đăng ký mua cổ phiếu sẽ phụ thuộc vào thời gian phân phối cổ phiếu. Công ty sẽ thông báo thời gian đăng ký cụ thể trong Bản thông báo phát hành, sẽ bảo đảm thời hạn đăng ký mua chứng khoán cho nhà đầu tư tối thiểu là hai mươi ngày theo đúng luật định.

Công ty cũng sẽ thực hiện thông báo theo quy định đến các cổ đông hiện hữu về việc phát hành thêm cổ phần.

Các nhà đầu tư đăng ký tham gia đấu giá số cổ phần chào bán rộng rãi ra công chúng sẽ đăng ký qua:

- **Công ty Chứng khoán Ngân hàng Đông Á**
56-68 Nguyễn Công Trứ, P. Nguyễn Thái Bình, Q.1, TP.HCM
- **Chi nhánh Công ty Chứng khoán Ngân hàng Đông Á tại Hà Nội**
57 Quang Trung, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội

9. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài

Điều lệ tổ chức và hoạt động của PETROSETCO không giới hạn tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của người nước ngoài. Sau khi chứng khoán của Công ty được đăng ký, các giới hạn về tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của người nước ngoài sẽ phụ thuộc vào các quy định của pháp luật.

10. Các loại thuế có liên quan

Thuế thu nhập doanh nghiệp:

PETROSETCO thuộc đối tượng chịu thuế thu nhập doanh nghiệp với thuế suất 28% trên thu nhập chịu thuế. Tuy nhiên Công ty hiện được miễn 2 năm kể từ khi có thu

nhập chịu thuế và được giảm 50% cho 2 năm tiếp theo Công văn 10997/BTC-CST ngày 08/09/2006 của Bộ Tài chính về việc ưu đãi thuế Thu nhập doanh nghiệp đối với doanh nghiệp nhà nước cổ phần hóa.

Thuế giá trị gia tăng :

Hiện nay, mức thuế suất thuế giá trị gia tăng áp dụng cho các mặt hàng của Công ty là 10%.

Các loại thuế khác:

Hoạt động sản xuất kinh doanh của PETROSETCO cũng thuộc đối tượng chịu thuế của một số loại thuế khác theo quy định của pháp luật.

11. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu.

Toàn bộ số tiền thu được từ đợt phát hành sẽ được chuyển vào tài khoản phong tỏa do Công ty mở tại Ngân hàng Vietcombank – Chi nhánh TP.HCM số hiệu tài khoản 007.1.00.001328.7

Địa chỉ: 13 Kỳ Đồng, Quận 3, TP.HCM Tel: 9318979

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

1. Mục đích chào bán

- Tăng quy mô phát triển của Công ty, phù hợp với Chiến lược và Quy hoạch phát triển của Tập đoàn dầu khí Quốc Gia Việt Nam.
- Đáp ứng yêu cầu phát triển sản xuất kinh doanh của Công ty để tăng doanh số và lợi nhuận, đảm bảo cổ tức mong đợi của cổ đông.

2. Phương án khả thi

Căn cứ vào Chiến lược phát triển kinh doanh của Công ty đến năm 2010, quy hoạch phát triển đến năm 2015 và tầm nhìn đến năm 2025, năm 2007 là năm đột phá trong kinh doanh của Công ty. Song song với việc ổn định các hoạt động truyền thống, PETROSETCO sẽ mở rộng phát triển các loại hình hoạt động sản xuất kinh doanh. Đặc biệt Công ty sẽ có ba dự án lớn được bắt đầu triển khai trong năm 2007 là: *Phân phối điện thoại di động Nokia; Xây dựng Cao ốc Setco Tower; và Đầu tư xây dựng nhà máy sản xuất Ethanol sinh học.*

2.1. Phân phối điện thoại di động Nokia

Sau hơn một năm tích cực làm việc và đàm phán với Công ty điện thoại di động Nokia, PETROSETCO đã được Nokia chọn làm đơn vị phân phối chính thức. Đầu tháng 5/2007, Công ty đã chính thức phân phối sản phẩm trên 16 tỉnh thành của Việt Nam. Bước đầu đạt được kết quả tương đối khả quan, với 10.000 chiếc tiêu thụ mỗi tuần trong tháng 6/2007, đến tháng 8/2007 số lượng bình quân tiêu thụ là 40.000 chiếc điện thoại/tuần.

Để chứng minh được năng lực của Công ty và nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường, trong thời gian sắp tới Công ty cần thiết phải có những đầu tư thích đáng cho lĩnh vực này, đó là sự đầu tư về nhân sự với các chính sách thu hút nhân tài, đầu tư về tài chính, đầu tư phát triển hệ thống,

2.2. Cao ốc Setco Tower

Với những đặc điểm về vị trí địa lý, cảnh quan, môi trường, mật độ dân cư, ... Công ty đánh giá khu đất của Công ty tại khu vực Thanh Đa - Bình Quới rất phù hợp để xây dựng khu phức hợp văn phòng và căn hộ cao cấp. Khu đất 19.474 m² trên đã được Tập đoàn Dầu khí giao vốn cho công ty vào tháng 12/1997 và đã tính vào giá trị Doanh nghiệp để cổ phần hóa theo quyết định 3004/QĐ-BCN ngày 26/09/2005. Toàn bộ tiền sử dụng đất và thuế trước bạ đã được Tổng công ty Dầu khí Việt Nam (nay là Tập đoàn Dầu khí Việt Nam) hoàn thành từ 1996 đến 1998 với tổng số tiền sử dụng đất là 110 tỷ đồng Việt Nam (tương đương 10 triệu USD, tỷ giá 11.000 VND/USD), đã đóng thuế trước bạ 500 triệu đồng vào 16/10/1996. Hiện nay công ty đã hoàn tất giấy chứng nhận quyền sử dụng đất.

2.2.1. Giới thiệu chung về dự án.

Tên dự án	:	Đầu tư xây dựng Cao ốc Petrosetco (Setco Tower).
Mục tiêu dự án	:	Mục tiêu của dự án là xây dựng khu căn hộ cao cấp và văn phòng cho thuê đáp ứng nhu cầu văn phòng làm việc và nhà ở cho cán bộ trong và ngoài ngành Dầu khí. Đồng thời tổ chức cơ cấu chức năng hợp lý, đồng bộ về hệ thống hạ tầng kỹ thuật.
Chủ đầu tư	:	Công ty Cổ phần Dịch vụ – Du lịch Dầu khí.
Địa điểm xây dựng	:	12 AB Thanh Đa, F.27, Q.Bình Thạnh, TP HCM.
Hình thức đầu tư	:	Đầu tư mới.
Hình thức quản lý dự án:		Chủ đầu tư thuê tổ chức tư vấn quản lý, điều hành dự án.
Tổng mức đầu tư dự kiến:		1.328.563.394.000 đồng.
Nguồn vốn đầu tư	:	Vốn huy động từ các cổ đông.

2.2.2. Quy mô đầu tư.

Công trình được xây dựng trên khu đất có diện tích 19.474 m² với quy mô 39 tầng. Các chức năng chính là: Văn phòng cho thuê, khu dịch vụ - thương mại và căn hộ cao cấp.

Các chỉ tiêu kiến trúc và quy hoạch của công trình dự kiến như sau:

1	Diện tích khuôn viên khu đất xây dựng	19.475 m².
2	Mật độ xây dựng tối đa	
a.	Tầng trệt + lửng	30%
b.	Các tầng còn lại của khối đế	35%
c.	Hai khối tháp	16-20%
3	Quy mô công trình	39 tầng (không kể tầng lửng, kỹ thuật, sân thượng mái)
a.	Khối bệ công trình	6 tầng (26-30 m)
b.	Hai khối tháp	33 tầng
4	Chiều cao tối đa	170 m
5	Hệ số sử dụng đất tối đa	10
6	Khoảng lùi công trình tối thiểu	
	- Cách sông Sài Gòn	50 m
	- Cách kênh Thanh Đa	30 m
	- Cách đường nội bộ số 14	10 m

	- Các khu dân cư hiện hữu	10 m
7	Cơ cấu sử dụng	
	- Căn hộ cao cấp	55%
	- Văn phòng làm việc	20%
	- Các dịch vụ khác còn lại	25%

2.2.3. Các hạng mục chức năng của công trình như sau:

Tầng	Chức năng
TẦNG HẦM	
	Khu vực để xe 2 bánh, ô tô; khu vực kỹ thuật, thang máy, thang bộ. Bố trí tầng hầm nhằm tối ưu hóa chỗ đậu xe cho tòa nhà theo giải pháp công nghệ do tư vấn thiết kế đề xuất.
KHOẢNG BỆ CÔNG TRÌNH (6 TẦNG)	
Tầng trệt+lững	Tiền sảnh + lối vào, siêu thị.
Lầu 1 - 4	Trung tâm thương mại, các dịch vụ tại chỗ khác.
Lầu 5	Nhà hàng, cà phê... + hồ bơi
KHOẢNG THÁP CÔNG TRÌNH (33 TẦNG)	
Lầu 6 đến 37	Văn phòng làm việc + căn hộ cao cấp
Lầu 38 + sân thượng	Dịch vụ giải trí

Khuôn viên công trình được bố trí hệ thống cây xanh, thảm cỏ, các tiểu cảnh và sân chơi thể thao như sân tennis, sân cầu lông, hồ bơi, sân chơi trẻ em ..., đạt tiêu chuẩn quốc tế, cộng với đặc điểm có hai mặt tiếp giáp với cảnh quan sông nước sẽ là nơi mà người dân có thể thư giãn và tập luyện thể thao hàng ngày. Hệ thống cây xanh và thảm cỏ được nối liền với hai khối nhà bằng đường giao thông nội bộ với lộ giới từ 4-8 m tùy thuộc địa hình, sẽ là địa điểm lý tưởng để mọi người có thể bách bộ và nghỉ ngơi.

Các công trình phụ của tòa nhà gồm:

- Lối vào chính.
- Bãi đậu xe bên ngoài tòa nhà.
- Sân vườn cảnh quan xung quanh tòa nhà.
- Hồ bơi, khu TDTT phục vụ cho tòa nhà.
- Đường giao thông nội bộ.
- Hệ thống cấp thoát nước.
- Hệ thống xử lý nước thải.
- Hệ thống phòng cháy chữa cháy.
- Hệ thống chiếu sáng.
- Bến tàu.

- Các hệ thống kỹ thuật khác đáp ứng yêu cầu của tòa nhà...

2.2.4. Tiến độ thực hiện dự án.

Tổng thời gian thực hiện dự án từ khi chuẩn bị đầu tư cho tới khi nghiệm thu và quyết toán là 42 tháng, được phân bổ:

- Chuẩn bị đầu tư : 12 tháng
- Thực hiện đầu tư : 30 tháng
- Dự án dự kiến khởi công vào tháng 01/2008.

Nhằm phục vụ nhu cầu giới thiệu sản phẩm là căn hộ cao cấp của dự án, sau khi dự án đầu tư được phê duyệt sẽ tiến hành việc thi công nhà mẫu, dự kiến vào tháng 10/2007.

2.2.5. Tổng mức đầu tư và nguồn vốn đầu tư.

Xây lắp	973.342.000.000
Tiền đất	98.000.000.000
Chi phí quản lý DA và chi phí khác	52.127.494.000
Dự phòng phí	102.546.950.000
Thuế GTGT	102.546.950.000
Tổng mức đầu tư dự kiến cho dự án	1.328.563.394.000

2.2.6. Hiệu quả đầu tư:

Vòng đời dự án: 40 năm (không tính thời gian thực hiện đầu tư).

Các chỉ tiêu hiệu quả:

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Giá trị
1	Thời gian thu hồi vốn đầu tư	Năm	7
2	Giá trị hiện tại ròng (NPV)	Tỷ đồng	516
3	Hệ số hoàn vốn nội bộ (IRR)	%	21

2.3. Nhà máy sản xuất Ethanol sinh học

Với sản lượng 1,2 triệu tấn sản phẩm xuất khẩu hàng năm, Công ty có thể sản xuất được ít nhất 400 triệu lít Ethanol/năm và với tỷ lệ 10% Ethanol pha vào xăng chúng ta đã đủ để đáp ứng 50% nhu cầu hiện tại của thị trường xăng Việt Nam. Mặt khác, sự có mặt của Ethanol trong xăng không chỉ giảm thiểu được một phần lượng xăng nhập khẩu mà còn góp phần không nhỏ vào việc giảm thiểu ô nhiễm môi trường.

Sau khi đã nghiên cứu kỹ thị trường nguyên nhiên liệu Việt Nam, nhu cầu tiêu thụ sản phẩm trong nước và xuất khẩu, Petrosetco và Itochu đã quyết định liên doanh để xây dựng nhà máy sản xuất Ethanol từ sản phẩm tại Việt Nam với công suất 100 triệu lít/năm.

Nhà máy dự định đặt tại khu công nghiệp Hiệp Phước, TP.HCM và dự kiến sẽ hoàn tất vào Quý 1/2009. Toàn bộ sản phẩm của nhà máy (Ethanol 99,8%) sẽ cung ứng cho thị trường để pha vào xăng, phục vụ cho các hoạt động công nghiệp và giao thông vận tải.

2.3.1. Giới thiệu chung về dự án.

Tên dự án	: Đầu tư xây dựng nhà máy sản xuất Ethanol sinh học.
Mục tiêu dự án	: Việc triển khai thực hiện dự án này nhằm mục tiêu chính là sản xuất và tiêu thụ sản phẩm cồn Ethanol từ nguyên liệu nông sản nhằm thay thế một phần lượng tiêu thụ xăng thông thường tại thị trường Việt Nam và hướng đến xuất khẩu. Ngoài ra, sản phẩm Ethanol do nhà máy sản xuất ra sau khi qua một số công đoạn xử lý sẽ trở thành nguyên liệu chính để sản xuất đồ uống có cồn. Bã nguyên liệu sau công đoạn sản xuất Ethanol cũng sẽ được tận thu để sản xuất thức ăn gia súc.
Chủ đầu tư	: Liên doanh giữa Công ty Cổ phần Dịch vụ – Du lịch Dầu khí và Tập đoàn ITOCHU- Nhật Bản.
Công suất	: 100.000 tấn sản phẩm/năm.
Nguyên liệu đầu vào	: Nguyên liệu chủ yếu là sắn lát thu mua trong nước, ngoài ra nhà máy có thể sử dụng các nguyên liệu thay thế như: bắp, gạo.
Tiêu thụ sản phẩm	: Sản phẩm do nhà máy sản xuất sẽ được tiêu thụ trong nước để pha vào xăng thông thường theo tỷ lệ 10% (E10) để sử dụng cho động cơ đốt trong.
Địa điểm xây dựng	: Khu Công nghiệp Hiệp Phước – Tp. Hồ Chí Minh.
Hình thức đầu tư	: Đầu tư mới.
Hình thức quản lý dự án	: Chủ đầu tư thuê tổ chức tư vấn quản lý, điều hành dự án.
Tổng mức đầu tư dự kiến	: 1.697.781.160.000 đồng.

2.3.2. Quy mô và công suất dự kiến.

Nhà máy sản xuất Ethanol có công suất dự kiến khoảng 100.000 tấn sản phẩm/năm với quy mô và hệ thống dây chuyền, nhà xưởng, cơ sở hạ tầng như sau:

- Nhà máy sản xuất Ethanol:
 - Hệ thống xử lý nguyên liệu đầu vào;
 - Hệ thống đường hóa;
 - Hệ thống men hóa;
 - Hệ thống chưng cất;
 - Hệ thống loại nước;
 - Hệ thống thu gom CO₂;

- Hệ thống xử lý chất thải dạng khí và dạng lỏng.

Ngoài các hệ thống nói trên, nhà máy còn bao gồm phân xưởng chế biến thức ăn gia súc từ bã nguyên liệu sau khi qua công đoạn sản xuất Ethanol và phân xưởng sản xuất đồ uống có cồn.

- Hệ thống kho chứa sản phẩm sau sản xuất:

- Hệ thống kho chứa cồn 95-96⁰C;
- Hệ thống kho chứa cồn 99,5-99,8⁰C;
- Hệ thống kho chứa gasohol;
- Kho chứa đồ uống đóng chai;
- Kho chứa thức ăn gia súc.

- Hệ thống kho chứa nguyên liệu đầu vào:

Nguyên liệu đầu vào thông thường được vận chuyển theo 2 dạng: dạng rời và dạng container do vậy cần hệ thống sân bãi và kho chứa có diện tích lớn. Nông sản (mà chủ yếu là sắn lát) sau khi được thu gom về kho sẽ được đưa được cân đối cho nhu cầu sản xuất, phần còn lại sẽ phục vụ xuất khẩu.

- Hệ thống cảng:

Hệ thống cảng bao gồm cảng chính, cảng phụ và sân bãi tập kết đáp ứng nhu cầu xuất sản phẩm và nhập nguyên liệu. Cầu cảng chính có độ dài tối thiểu 300m, có thể tiếp nhận tàu có trọng tải đến 20.000DWT; cầu cảng phụ có độ dài tối thiểu 100m có thể tiếp nhận xà lan và tàu nhỏ có trọng tải đến 1000 tấn.

2.3.3. Địa điểm xây dựng công trình.

- **Diện tích.**

Nhà máy sản xuất Ethanol có tổng diện tích dự kiến 30 ha, trong đó:

- | | |
|---|----------|
| ▪ Khu vực sản xuất | : 10 ha. |
| ▪ Hệ thống kho chứa sản phẩm sau sản xuất | : 8 ha. |
| ▪ Hệ thống kho chứa nguyên liệu đầu vào | : 8 ha. |
| ▪ Hệ thống cảng gồm cầu cảng và sân bãi | : 4 ha. |

- **Vị trí.**

Toàn bộ mặt bằng xây dựng nhà máy sản xuất Ethanol nằm trên lô đất có tổng diện tích 66 ha thuộc Giai đoạn II tại Khu Công nghiệp Hiệp Phước, huyện Nhà Bè, thành phố Hồ Chí Minh cách trung tâm thành phố 20km về phía Nam và cách cửa biển Soài Rạp khoảng 40 km.

Tập đoàn Dầu khí đã làm việc với UBND thành phố Hồ Chí Minh và Khu công nghiệp Hiệp Phước và đã được chấp thuận. Tổng diện tích đất được dự kiến thuê với giá thuê 70USD/m² cho toàn bộ thời gian thuê. Trong vòng 10 ngày kể từ ngày ký Biên bản ghi nhớ về việc thuê đất, công ty phải thanh toán 12% giá trị thuê đất, tương đương 5.544.000 USD, quy ra tiền Việt Nam khoảng 88.704.000.000 đồng. Dự kiến việc ký Biên bản ghi nhớ và nộp tiền sẽ được tiến hành trong quý 3/2007.

- Giao thông.

Giao thông đường bộ: Khu Công nghiệp Hiệp Phước nằm trên tuyến vành đai thứ ba và là điểm cuối của tuyến đường trục xuyên tâm Bắc-Nam thành phố Hồ Chí Minh. Đường trục Bắc-Nam cùng với các đường Huỳnh Tấn Phát, Lê Văn Lương là những tuyến giao thông nối khu công nghiệp với các đầu mối giao thông thủy bộ quan trọng khác như: tuyến vành đai hai (Đại lộ Nguyễn Văn Linh-Quốc lộ 1A), đại lộ Đông-Tây, cầu Phú Mỹ, hệ thống cảng biển trên sông Sài Gòn ... Theo quy hoạch chung của khu công nghiệp, tại vị trí xây dựng nhà máy sản xuất Ethanol sẽ có các tuyến giao thông nội bộ nối với trục đường chính của khu công nghiệp và của thành phố.

Giao thông đường thủy: Vị trí xây dựng nhà máy có mặt phía Đông tiếp giáp với sông Soài Rạp (khoảng 327 m) và phía Nam giáp với rạch Mương Lớn nên rất thuận lợi về giao thông đường thủy. Hệ thống sông Soài Rạp là luồng tàu biển rộng nhất và ngắn nhất từ biển Đông vào hệ thống cảng thành phố Hồ Chí Minh. Luồng tàu này có thể tiếp nhận các tàu lớn có trọng tải từ 30.000 – 50.000DWT ra vào dễ dàng. Ngoài ra, vị trí xây dựng nhà máy còn nằm trong khu vực đầu mối quan trọng của tuyến đường thủy nội địa nối thành phố Hồ Chí Minh với đồng bằng sông Cửu Long và các tỉnh miền Đông Nam Bộ.

▪ **Cơ sở hạ tầng.**

Mặt bằng xây dựng nhà máy sẽ được Khu Công nghiệp Hiệp Phước san lấp hoàn chỉnh đạt cao trình +1,8m so với cao độ chuẩn quốc gia (hệ Mũi Nai), hệ số nén chặt nền là $k = 0,85$. Hệ thống hạ tầng: đường; điện; nước; thoát nước; thông tin liên lạc sẽ được lắp đặt đến hàng rào nhà máy.

Nguồn điện: Nhà máy điện Hiệp Phước công suất 675 MVA đảm bảo cung cấp nguồn điện liên tục và ổn định đáp ứng nhu cầu sử dụng điện của dự án.

Nguồn cấp nước sạch: Hiện nay toàn khu công nghiệp sử dụng nguồn nước cung cấp từ Công ty Cấp nước thành phố Hồ Chí Minh (5000 m³/ngày,đêm trong giai đoạn 1 và 10.000 m³/ngày,đêm trong giai đoạn tiếp theo) và Nhà máy Nước ngầm Long Hậu (5000 m³/ngày,đêm trong giai đoạn 1).

Xử lý nước thải: Hệ thống thoát nước thải của nhà máy sẽ tách riêng với hệ thống thoát nước mưa. Nước thải của nhà máy sẽ được xử lý sơ bộ đạt tiêu chuẩn quy định trước khi chảy vào hệ thống thu gom nước thải của khu công nghiệp để đưa về trạm xử lý tập trung.

2.3.4. Phân kỳ đầu tư và tiến độ thực hiện dự án.

Dự án đầu tư xây dựng nhà máy sản xuất Ethanol dự kiến được chia làm hai giai đoạn, giai đoạn 1 (giai đoạn chính, từ năm 2008-2009) gồm: hệ thống sản xuất Ethanol; hệ thống kho và cảng xuất nhập sản phẩm và nguyên vật liệu, giai đoạn 2 (giai đoạn mở rộng, từ năm 2010-2012) gồm: phân xưởng sản xuất đồ uống chứa cồn và phân xưởng sản xuất thức ăn gia súc từ bã nguyên liệu thu hồi sau công đoạn sản xuất Ethanol.

2.3.5. Tổng mức đầu tư và nguồn vốn đầu tư.

Xây lắp	300.000.000.000
Thiết bị	800.000.000.000

Tiền đất	200.000.000.000
Kiến thiết cơ bản khác	31.484.300.000
Dự phòng phí	133.148.430.000
Vốn lưu động	100.000.000.000
Thuế GTGT	133.148.430.000
Tổng mức đầu tư dự kiến cho dự án	1.697.781.160.000

2.3.6. *Hiệu quả đầu tư:*

Vòng đời dự án: 40 năm không tính thời gian thực hiện đầu tư.

Các chỉ tiêu hiệu quả:

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Giá trị
1	Thời gian thu hồi vốn đầu tư	Năm	7
2	Giá trị hiện tại ròng (NPV)	Tỷ đồng	755
3	Hệ số hoàn vốn nội bộ (IRR)	%	19

VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN

Căn cứ vào kế hoạch về nhu cầu vốn của các dự án:

	Nhu cầu vốn	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Tổng nhu cầu vốn của dự án
1	Dự án Nhà cao tầng Setco Tower	110,833,094,000	957,473,770,000	260,256,529,000	1,328,563,393,000
2	Dự án nhà máy sản xuất Ethanol	190,540,130,000	1,069,130,584,000	438,110,446,000	1,697,781,160,000
3	Phân phối điện thoại di động Nokia	152,414,555,000	0	0	152,414,555,000
	Tổng nhu cầu của năm	453,787,779,000	2,026,604,354,000	698,336,976,000	

	Nguồn vốn	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	
A	PETROSETCO	360,423,115,000	1,502,730,368,000	483,692,857,000	
	+ Phát hành thêm cổ phiếu	360,000,000,000	745,256,598,000	223,436,327,000	
	+ Thu tiền khách hàng trả trước khi mua căn hộ		757,896,885,000	260,256,530,000	
B	Vốn của đối tác liên doanh	93,364,664,000	523,873,986,000	214,674,119,000	
	Tổng nguồn vốn	453,787,779,000	2,026,604,354,000	698,366,976,000	

Số vốn thu được từ đợt phát hành dự kiến sẽ được phân bổ cho các nhu cầu sau:

1. Nhu cầu đầu tư vốn cho mảng kinh doanh Nokia:

Căn cứ Phương án kinh doanh Nokia đã được Hội đồng Quản trị Công ty phê duyệt, tổng nhu cầu vốn cho phương án trong năm 2007 là: **152,414 tỷ đồng**.

2. Nhu cầu đầu tư vốn cho dự án cao ốc Setco Tower:

Kế hoạch thực hiện công việc năm 2007 của dự án:

- Hoàn tất thủ tục xin cấp chủ quyền đất khu Thanh Đa.
- Đấu thầu + ký hợp đồng với đơn vị tư vấn quản lý, điều hành dự án.
- Hoàn thành việc lập Dự án đầu tư xây dựng công trình.
- Lập và xin phê duyệt kế hoạch đấu thầu.
- Hoàn thành việc chọn và lập hồ sơ thiết kế + dự toán công trình.
- Lựa chọn và ký hợp đồng thi công các gói thầu.
- Triển khai kinh doanh sau khi Dự án đầu tư được phê duyệt.

Tổng nhu cầu vốn dự kiến cho dự án Giai đoạn I – năm 2007 là: **110,833 tỷ đồng**

3. Nhu cầu đầu tư vốn cho dự án Xây dựng nhà máy sản xuất Ethanol:

Kế hoạch thực hiện công việc năm 2007 của dự án:

- Hoàn tất thủ tục thuê đất tại khu Công nghiệp Hiệp Phước.
- Thực hiện công tác khoan khảo sát địa chất công trình.
- Ký hợp đồng với đơn vị tư vấn quản lý, điều hành dự án.
- Hoàn thành việc lập Dự án đầu tư xây dựng công trình.
- Lựa chọn và ký hợp đồng gói thầu EPC (gói thầu chính).

Tổng nhu cầu vốn dự kiến cho Giai đoạn I – năm 2007 của dự án là: **97,175 tỷ đồng**

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT CHÀO BÁN

1. Tổ chức tư vấn:

CÔNG TY CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG ĐÔNG Á

Trụ sở : 56 – 58 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, TP. HCM.

Điện thoại : (848) 9.144.134 Fax: (848) 9.144.136

2. Tổ chức kiểm toán:

CÔNG TY KIỂM TOÁN VIỆT NAM

Địa chỉ : Lầu 11, Trung tâm Thương mại Sài Gòn,
37 Tôn Đức Thắng, Quận 11, TP.HCM

Điện thoại : (848) 9.100.751 Fax: (848) 9.100.750

IX. PHỤ LỤC

- | | |
|------------------------|--|
| 1. Phụ lục 1 | Bản sao Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh |
| 2. Phụ lục 2 | Bản sao Điều lệ tổ chức và hoạt động |
| 3. Phụ lục 3 | Báo cáo tài chính được kiểm toán các năm 2005, 2006 và Báo cáo tài chính Quý II/2007 |
| 4. Phụ lục 4 và | Sơ yếu Lý lịch các thành viên HĐQT và BKS, Ban Tổng giám đốc Kế toán trưởng |
| 5. Phụ lục 5 | Nghị quyết ĐHĐCĐ thông qua phát hành và phương án sử dụng vốn |
| 6. Phụ lục 6 | Nghị quyết của HĐQT thông qua hồ sơ phát hành |
| 7. Phụ lục 7 | Phụ lục khác |



Tp. Hồ Chí Minh, ngày ... tháng ... năm 2007

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ - DU LỊCH DẦU KHÍ

Chủ tịch HĐQT

TRẦN CÔNG TÀO

Tổng Giám đốc

Kế toán trưởng

Trưởng Ban Kiểm soát

NGUYỄN HỮU THÀNH

LÊ KHIÊM

NGUYỄN THỤY HỒNG THẢO