

TP. Hồ Chí Minh, ngày 23 tháng 04 năm 2019

**BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ PHÂN PHỐI TỔNG HỢP DẦU KHÍ**

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

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

**1. Công tác triển khai thực hiện các chỉ tiêu SXKD năm 2018**

Năm 2018, hoạt động phân phối PSD tiếp tục gặp nhiều khó khăn do những nguyên nhân sau:

- Theo báo cáo của tổ chức JFK, trong năm 2018 thị trường IT consumer giảm khoảng 20%, so với năm 2017 và có khả năng tiếp tục giảm 15-20% năm 2019 do thị trường bão hòa, nhu cầu máy tính cá nhân, notebook và máy tính bảng giảm dẫn đến cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các thương hiệu và các nhà phân phối
- Thị trường giảm do một phần trong những năm vừa qua các hệ thống chuỗi retails như TGDĐ, FPT, VTA mở ra ồ ạt, lượng hàng bán ra từ các hãng và nhà phân phối chủ yếu đổ dồn vào các cửa hàng chuỗi nhưng sức mua không tăng dẫn đến sự tăng trưởng ảo của ngành.
- Cạnh tranh quyết liệt giữa các thương hiệu trên thị trường, các Hãng đồng loạt cắt giảm lợi nhuận của các nhà phân phối nhằm tăng tính cạnh tranh khiến cho tỷ suất lợi nhuận của các nhà phân phối giảm sút.

Trước những thách thức này, từ đầu năm 2018, dưới sự chỉ đạo của Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc PSD đã triển khai nhiều giải pháp, hành động nhằm mục đích ổn định hoạt động kinh doanh hiện có: bám sát thị trường, tiếp tục mở rộng danh mục phân phối thông qua việc tìm kiếm các thương hiệu có tiềm lực, liên tục rà soát loại bỏ các sản phẩm, thương hiệu phân phối có nhiều rủi ro và có hiệu quả thấp đồng thời chuẩn bị sẵn các nguồn lực để triển khai các hoạt động kinh doanh mới.

Kết thúc năm 2018, với sự hỗ trợ và chỉ đạo sát sao của Hội đồng quản trị, toàn thể CBNV PSD và Bình Minh đã đoàn kết và nỗ lực phấn đấu vượt qua khó khăn, thách thức của thị trường, gần hoàn thành chỉ tiêu về lợi nhuận với mức hơn 79.8 tỷ đồng, bằng 97% kế hoạch năm, bằng 91% so với cùng kỳ năm 2017.



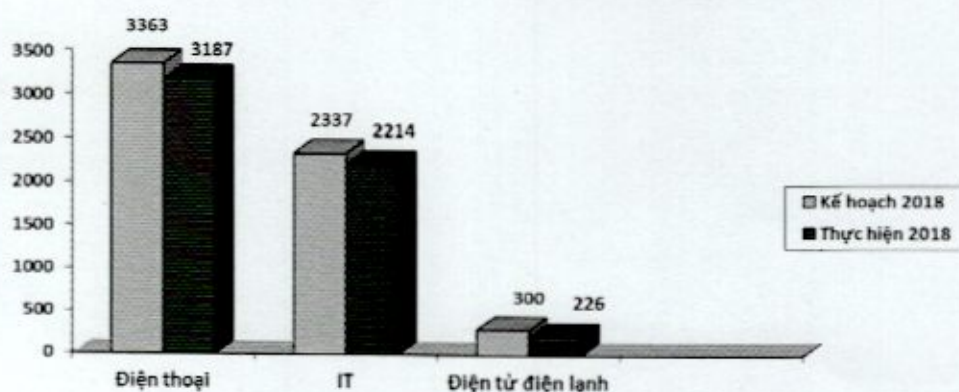


## Kết quả kinh doanh – doanh thu theo từng mảng kinh doanh

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Mảng kinh doanh	Doanh thu		
	Kế hoạch 2018	Thực hiện 2018	Thực hiện/ Kế hoạch %
Điện thoại	3,363	3,197	95%
IT	2,337	2,214	95%
Điện tử điện lạnh	300	226	75%
Tổng cộng	6,000	5,637	94%

Biểu đồ doanh thu thực hiện năm 2018 của các mảng kinh doanh



### • Điện thoại di động

Doanh số điện thoại Samsung tăng trưởng 7% so với năm 2017. Ngành hàng điện thoại đã gặp một số trở ngại, thách thức ảnh hưởng đến doanh thu ngành hàng, cụ thể:

Motorola rút khỏi thị trường Việt Nam, ảnh hưởng một phần đến doanh thu và lợi nhuận của PSD

Rủi ro về công nợ do hạn mức bảo hiểm công nợ giảm và doanh thu tăng.

Triển khai mảng dự án B2B điện thoại Samsung, đạt 246 tỷ, tăng 26% so với năm 2017

### • Ngành hàng IT

Trước diễn biến của thị trường bão hòa do nhu cầu máy tính cá nhân, notebook và máy tính bảng giảm và sự cạnh tranh giữa các thương hiệu diễn ra gay gắt để giành thị trường, PSD tiếp tục phân phối ổn định máy tính xách tay, PC, màn hình LCD của hãng hàng Dell, Acer, Asus, Lenovo, Viewsonic, giữ vững được doanh số và hiệu quả của mảng kinh doanh máy tính.

Các công tác quản trị, đặc biệt là quản trị tồn kho và vòng quay hàng hóa đã được tập trung thực hiện thông qua các chỉ đạo, giám sát thường xuyên từ các cấp quản lý cũng như thông qua các công cụ đo lường, kiểm soát trên phần mềm hệ thống quản trị giúp cho hiệu quả kinh doanh của các ngành hàng được cải thiện.

Mảng kinh doanh dự án 2018 vẫn còn gặp khá nhiều trở ngại do ảnh hưởng từ các Hãng điều chỉnh mô hình kinh doanh, đặc biệt do sự biến động tỷ giá vào quý 3 - 2018



khiến hiệu quả kinh doanh giảm do chi phí tài chính tăng. Sự cạnh tranh quyết liệt giữa các thương hiệu trên thị trường về giá bán khiến tỷ suất lợi nhuận giảm.

Tuy nhiên với sự đầu tư về nhân sự, mở rộng kênh bán hàng theo kế hoạch từ đầu năm (phát triển gia tăng trên 45% số lượng Partner), đứng đầu trong 3 nhà phân phối của Microsoft tại thị trường Việt Nam, doanh thu chính từ hai mảng Microsoft và Dell EMC tiếp tục tăng trưởng ổn định, kết quả mảng kinh doanh dự án tăng vượt kế hoạch gần 10%..

- **Điện tử điện lạnh**

Mảng kinh doanh điện tử điện lạnh năm 2018 gặp nhiều khó khăn thách thức với sự tham gia ngày càng nhiều nhãn hàng, nhiều nhà phân phối tham gia thị trường chung, sự lớn mạnh và phát triển của hệ thống Điện máy xanh (kênh chuỗi chiếm tỷ trọng doanh thu còn thấp tại Bình Minh), cùng với sự sụt giảm doanh số tại Nguyễn Kim đây là hệ thống chiếm tỷ trọng doanh số lớn nhất của BMD từ trước đến nay làm doanh thu sụt giảm mạnh và chỉ đạt 75% so với kế hoạch.

Tuy nhiên công tác quản trị hàng tồn kho đã được thực hiện hiệu quả, công tác quản lý công nợ được thực hiện tốt, làm nền tảng cơ sở cho định hướng phát triển trong các năm tiếp theo.

## **2. Tình hình tài chính:**

- **Tình hình tài sản:**

Tổng tài sản năm 2018 là: 2.189 tỷ đồng, giảm 11% so với cùng kỳ, trong đó tài sản ngắn hạn là 2.165 tỷ đồng giảm 11% do các khoản tương đương tiền giảm 286 tỷ đồng, tương ứng 36%.

- **Tình hình nợ phải trả:**

Số dư khoản nợ phải trả năm 2018 giảm 303 tỷ tương ứng 14% do các khoản vay ngắn hạn giảm.

## **3. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý trong năm 2018**

- **Công tác quản lý tổ chức:**

Trong năm 2018, PSD đã tiếp tục hoàn thiện các quy trình vận hành của Công ty nhằm tối đa hóa hiệu quả hoạt động kinh doanh với nguyên tắc cơ bản: kinh doanh là linh hồn của Công ty, cả Công ty là một phòng kinh doanh. Sự thay đổi công tác quản lý này đã tạo cho người lao động luôn làm việc với tinh thần chiến đấu đậm chất PSD: máu lửa, nhiệt huyết.

Tháng 12/2018, PSD đã thành lập thêm 3 địa điểm hoạt động kinh doanh KHO TRUNG CHUYỂN trực thuộc PSD tại Hà Nội, Đà Nẵng và Cần Thơ nhằm đáp ứng yêu cầu giao nhận hàng hóa phù hợp với hình thức hóa đơn điện tử bán hàng.

- **Công tác phát triển nguồn nhân lực.**

Năm 2018, PSD đã rất nỗ lực tập trung nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, tuyển dụng và đào tạo nhằm gia tăng hiệu quả hoạt động của Công ty, cụ thể đã triển khai một số chương trình:



**Birdy:** Hoàn tất chương trình Birdy 2018, 13 Birdy đã được tuyển chọn chính thức và bắt đầu công việc tại các phòng ban, bộ phận, chi nhánh trên toàn quốc. Nhiều nhân sự Birdy đã thể hiện được khả năng và phát huy năng lực, sức trẻ nhiệt huyết và sáng tạo, một số đã được lãnh đạo tin tưởng giao giữ vị trí quản lý nhân hàng tại PSD sau hơn 4 tháng tham gia vào đội ngũ nhân sự PSD.

**Xây dựng môi trường học tập tại PSD:** tổ chức lớp sản phẩm thị trường nâng cao, triển khai các khóa đào Leadership Mindset, đào tạo kiến thức tài chính và những kỹ năng cần thiết bổ sung cho các cấp quản lý; xây dựng môi trường học Tiếng Anh. Năm 2018 PSD đã tổ chức các khóa đào tạo với 94 CBNV tham dự. với kinh phí đào tạo 492 triệu đồng. Thông qua các khóa đào tạo trên, đội ngũ quản lý cấp trung của PSD đã có những bước tiến và phát triển vượt bậc so với những năm trước.

**Bộ khung năng lực và đánh giá cấp bậc:** Tiếp tục hoàn thiện bộ Khung năng lực và triển khai đánh giá cấp bậc cho toàn thể CBNV làm cơ sở cho việc xây dựng kế hoạch đào tạo, xây dựng định biên và lộ trình phát triển nghề nghiệp cho CBNV.

• **Công tác Tài chính – kế toán:**

- Hoàn thiện hệ thống quy trình nghiệp vụ nhằm đáp ứng được các yêu cầu khắt khe của các nhà cung cấp và đáp ứng tốt cho đại lý về khả năng tài chính. Xây dựng hệ thống kế toán quản trị đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của Công ty.
- Hoàn thành các thủ tục triển khai áp dụng hóa đơn điện tử tại PSD từ ngày 01/01/2019.
- Tài chính: Đảm bảo điều tiết dòng tiền để đáp ứng vốn cho kinh doanh cũng như mang lợi nhuận tài chính cho Công ty

• **Quản lý hệ thống.**

Trong năm 2018, Ban lãnh đạo PSD đã tiếp tục cải thiện hệ thống WMS nhằm đảm bảo tính “kịp thời” trong việc quản lý và cập nhật dữ liệu kinh doanh, dữ liệu về doanh thu, doanh số hàng bán, hàng tồn kho, công nợ được cập nhật online cho từng cá nhân liên quan theo phân cấp cụ thể.

• **Các công tác khác:**

Ban Giám đốc quán triệt thực hiện các Quyết định của Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng Quản trị PSD, việc thực hiện các quy chế, chính sách do Hội đồng quản trị ban hành một cách nghiêm túc và đầy đủ.

#### **4. Đánh giá việc thực hiện trách nhiệm của Ban Giám Đốc**

Trong năm vừa qua mặc dù gặp phải nhiều khó khăn nhưng Ban giám đốc PSD đã nỗ lực thực hiện các chủ trương từ Hội đồng quản trị, điều hành linh hoạt trước những diễn biến của thị trường. Sự phối hợp giữa Hội đồng quản trị và Ban giám đốc đã góp phần mang lại hiệu quả trong công tác điều hành hoạt động kinh doanh, cụ thể:

- Triển khai tốt các chủ trương của Hội đồng quản trị trong việc thực hiện kế hoạch kinh doanh nhằm đạt hiệu quả tốt nhất.
- Có những giải trình, tham mưu rất chi tiết giúp tạo sự đồng thuận cao và nhanh chóng trong việc ra quyết định của Hội đồng Quản trị.
- Có những quyết định kịp thời đối với các công việc thuộc thẩm quyền.
- Hoạt động của Công ty luôn bám sát tình hình thực tế của thị trường.
- Thực hiện tốt các quy chế, quy định của Công ty đã được phê duyệt.

#### **5. Kế hoạch hoạt động của Công ty năm 2019**

##### **5.1 Các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh:**



Căn cứ vào nội lực của PSD và nhận định về thị trường năm 2019, Ban Giám đốc sẽ nỗ lực để hoàn thành kế hoạch (hợp nhất) năm 2019 với các chỉ số về doanh thu và lợi nhuận cơ bản được Hội đồng Quản trị đặt ra như sau:

*Đơn vị tính: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2018	Thực hiện năm 2018	Kế hoạch năm 2019	Tỷ lệ	Tỷ lệ
	1	2	3	4= (3)/(2)	5= (3)/(1)
Doanh thu	6,000	5,637	6,000	106%	100%
Lợi nhuận trước thuế	82	79.8	82	103%	100%
Lợi nhuận sau thuế	64.6	63.7	65.6	103%	102%
Vốn điều lệ	255	255	306	120%	120%
Tỷ lệ cổ tức tối thiểu	25%	35%	20%	57%	80%
Vốn đầu tư (dự kiến)			30 - 40		

## 5.2 Giải pháp hành động thực hiện kế hoạch kinh doanh

### • Mạng Điện thoại

- Thực hiện tốt dịch vụ Fullfillment cho các Hãng.
- Kiểm soát chi phí chặt chẽ trong quản lý kho bãi, giao nhận và vận chuyển; tăng cường kiểm soát và thu hồi công nợ tốt
- Tập trung nguồn lực phát triển mạng B2B điện thoại của Samsung.
- Phân phối nhân hàng mới khi có cơ hội

### • Mạng IT

- Mở thêm nhân hàng khác như Asus, Haier, LCD Samsung và một số nhân hàng khác khi có cơ hội nhằm gia tăng doanh thu và lợi nhuận.
- Phát triển đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, đoàn kết để đáp ứng yêu cầu phát triển của mạng kinh doanh.
- Quản trị, kiểm soát chặt chẽ hàng tồn kho, kiểm soát chặt chẽ chi phí để đảm bảo tỷ lệ lợi nhuận gộp theo kế hoạch đặt ra.
- Phát triển các đại lý vệ tinh, triển khai thực hiện mạng Back to Back cho các dự án IT.
- Tập trung vào các tỉnh thành có nhiều các khu công nghiệp, thương mại tập trung.
- Tìm kiếm các cơ hội tại một số ngành hàng tiềm năng như Lenovo và Acer.

### • Mạng điện tử điện lạnh:

- Phát triển, đào tạo đội ngũ nhân sự kinh doanh nâng cao năng lực, trình độ đáp ứng nhu cầu phát triển của thị trường
- Mở rộng hệ thống kênh phân phối truyền thống toàn quốc.
- Triển khai phân phối thương hiệu SK magic đến từ Hàn Quốc

### • Khôi hỗ trợ

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

### • Giải pháp về cơ cấu tổ chức bộ máy.

- Rà soát, sắp xếp lại bộ máy tổ chức theo hướng gọn nhẹ, chuyên nghiệp.



- Tái cơ cấu lại các mảng kinh doanh kém hiệu quả, để tập trung nguồn lực cho các mảng kinh doanh chiến lược.
- **Giải pháp tiết giảm chi phí, nâng cao hiệu quả hoạt động**
  - Tiếp tục thực hiện việc tiết giảm chi phí hoạt động thông qua việc rà soát, tối ưu hóa các quy trình vận hành, quy trình kinh doanh.
  - Rà soát lại các quy chế đảm bảo phù hợp với yêu cầu công việc, thúc đẩy tăng năng suất lao động.
- **Giải pháp quản lý rủi ro về công nợ, tồn kho**
  - Kết hợp các biện pháp để quản lý chặt chẽ rủi ro về công nợ, tồn kho.
  - Thực hiện tốt công tác dự báo thị trường, quản lý chặt chẽ công nợ, tập trung các nguồn lực để phân phối sản phẩm ra thị trường đạt hiệu quả kinh tế cao.
- **Giải pháp phát triển mở rộng ngành hàng kinh doanh**

Theo định hướng phát triển được Hội đồng quản trị thông qua, năm 2019, Công ty PSD sẽ tập trung tìm kiếm mở rộng phân phối sang những ngành hàng mới thông qua hoạt động hợp tác kinh doanh đối với các đối tác, các hãng sản xuất khác ngoài lĩnh vực phân phối thiết bị điện tử, viễn thông là lĩnh vực truyền thống của Công ty hoặc thông qua hoạt động M&A các Công ty đã có kinh nghiệm và thị trường hoạt động nhằm nhanh chóng gia nhập những ngành mới, gia tăng doanh số, lợi nhuận của Công ty. Công ty dự kiến dành từ 30-40 tỷ đồng cho hoạt động này năm 2019.

Trên đây là báo cáo hoạt động của Công ty năm 2018 và kế hoạch hoạt động năm 2019, kính đề nghị Đại hội đồng cổ đông đóng góp ý kiến và thông qua.

Trân trọng./.

**Nơi nhận:**

- Như trên
- Lưu HDQT

**TM. BAN GIÁM ĐỐC**



  
**NGUYỄN MẠNH LÂN**

