

TỔNG CÔNG TY DẦU VIỆT NAM - CTCP
CÔNG TY CP THƯƠNG MẠI DẦU KHÍ

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Số: 243 /TMDK-VP

Tp. HCM, ngày 17 tháng 04 năm 2020

CÔNG BỐ THÔNG TIN 24H

Kính gửi: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước

I- GIỚI THIỆU VỀ TỔ CHỨC CÔNG BỐ THÔNG TIN

- Tên tổ chức: CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DẦU KHÍ (PETECHIM JSC)
- Địa chỉ trụ sở chính: Tầng 11, Tòa nhà Petroland, Số 12, Tân Trào, Phường Tân Phú, Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
- Điện thoại: 84.28.54112323 Fax: 84.28.54112332

II- NỘI DUNG THÔNG TIN CÔNG BỐ

Công ty Cổ phần Thương mại Dầu khí xin công bố thông tin “Báo cáo thường niên năm 2019” của Công ty.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu: VT, VP, NTKN-03

NGƯỜI ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT
TỔNG GIÁM ĐỐC



Đỗ Thị Bích Hà



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DẦU KHÍ (PETECHIM JSC) NĂM 2019

Kính gửi: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước

Căn cứ Thông tư số 155/2015/TT-BTC, ngày 06 tháng 10 năm 2015 của Bộ Tài chính hướng dẫn về việc Công bố thông tin trên thị trường chứng khoán, Công ty CP Thương mại Dầu khí Petechim xin gửi Ủy ban Chứng khoán Nhà nước “**Báo cáo thường niên năm 2019**” của Petechim như sau:

I. THÔNG TIN CHUNG:

1. Thông tin khái quát

- Tên giao dịch: **CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DẦU KHÍ**
PETROLEUM TRADING JOINT STOCK COMPANY (PETECHIM JSC)
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp công ty cổ phần số: 0305447723.
- Vốn điều lệ: 200.000.000.000 VNĐ (Hai trăm tỷ Việt Nam đồng).
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 200.000.000.000 VNĐ (Hai trăm tỷ Việt Nam đồng).
- Địa chỉ: Tầng 11, Tòa nhà Petroland, Số 12 Tân Trào, Phường Tân Phú, Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh
- Số điện thoại: (84-28) 54112323
- Số fax: (84-28) 54112332
- Website: www.petechim.com.vn
- Mã cổ phiếu: PTV
- Sàn giao dịch: UPCOM
- Quá trình hình thành và phát triển:
 - Thương hiệu Petechim chính thức ra đời từ năm 1981 với vai trò là nhà cung cấp thiết bị, vật tư, máy móc cho ngành Dầu khí non trẻ của Việt Nam.
 - Ngày 05/10/1994, Petechim được chuyển giao và trở thành đơn vị trực thuộc Tổng công ty Dầu mỏ và Khí đốt Việt Nam (nay là Tập đoàn Dầu khí Việt Nam - PetroVietnam) với tên gọi là Công ty Thương mại Dầu khí, tên giao dịch viết tắt là “Petechim”, được thành lập theo Quyết định số 1212/DK-TCNS, hoạt động theo mô hình doanh nghiệp Nhà nước, trở thành một trong những nhà cung cấp hàng đầu vật tư, máy móc, thiết bị và dịch vụ dầu khí tại Việt Nam.
 - Ngày 27/09/2006, Công ty Thương mại Dầu khí được chuyển thành công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên thuộc Tổng công ty Dầu khí Việt Nam theo Quyết định số 215/2006/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ.
 - Ngày 11/10/2007, Chủ tịch Hội đồng Quản trị Tập đoàn Dầu khí Việt Nam ban hành Quyết định số 3458/QĐ-DKVN về việc “Thành lập Công ty mẹ Tổng công ty Thương mại Dầu khí” với công ty mẹ là Tổng công ty Thương mại Dầu khí và công ty con là các công ty trực thuộc và các công ty có vốn góp của Tổng công ty Petechim. Theo đó, Hội đồng Thành viên Tổng công ty Thương mại Dầu khí đã ban hành Quyết định số 459/QĐ-TMDK về việc “Thành lập Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Vật tư Thiết bị và Dịch vụ Dầu khí Petechim” (tên giao dịch viết tắt là **Petechim Servimex**) trên cơ sở sắp xếp lại bộ máy tổ chức của Phòng Kinh doanh Tổng hợp, Phòng Đại lý Giao nhận và Phòng Nhập của Tổng công ty Thương mại Dầu khí và kế thừa toàn bộ hoạt động trong lĩnh vực xuất nhập khẩu vật tư, thiết bị và dịch vụ dầu khí của Tổng công ty Petechim.

- Theo tiến trình sắp xếp các doanh nghiệp thuộc Tập đoàn, ngày 06/06/2008, Tập đoàn Dầu khí Việt Nam ban hành quyết định hợp nhất Tổng công ty Thương mại Dầu khí (Petechim) và Công ty Chế biến và Kinh doanh Sản phẩm Dầu mỏ (PDC) thành công ty TNHH MTV Tổng công ty Dầu Việt Nam (tên giao dịch viết tắt là PV Oil).
- Ngày 28/10/2008, Petechim Servimex chính thức đổi tên thành Công ty Cổ phần Thương mại Dầu khí Petechim, được kế thừa thương hiệu Petechim của Tổng công ty Thương mại Dầu khí cũng như toàn bộ các hoạt động trong lĩnh vực xuất nhập khẩu vật tư, thiết bị và dịch vụ dầu khí. Công ty Petechim tiếp tục phát triển với chủ trương đa dạng hóa các loại hình kinh doanh, mở rộng phân khúc thị trường từ lĩnh vực thượng nguồn (upstream) sang lĩnh vực hạ nguồn (downstream) của ngành Dầu khí và hướng đến phục vụ các ngành công nghiệp khác.

2. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

- Ngành nghề kinh doanh chính chiếm trên 10% tổng doanh thu trong hai năm 2018 và 2019:

| Stt | Tên ngành | Mã ngành |
|-----|---|----------|
| 1 | Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu - chi tiết: Mua bán thiết bị, vật tư, phụ tùng, hóa chất ngành dầu khí, ngành xây dựng, ngành giao thông vận tải, nông lâm ngư nghiệp. Mua bán trang thiết bị phòng cháy chữa cháy, trang thiết bị bảo vệ môi trường, trang thiết bị y tế, trang thiết bị trường học, tinh dầu, hương liệu và nguyên liệu sản xuất hóa mỹ phẩm | 4669 |
| 2 | Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải - chi tiết: Môi giới hàng hải. Dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu. Dịch vụ khai thuê hải quan. Đại lý vận tải biển. Dịch vụ đại lý tàu biển và cung ứng tàu biển. Đại lý vận tải hàng hóa bằng đường hàng không. | 5229 |
| 3 | Cho thuê máy móc, thiết bị và đồ dùng hữu hình khác - chi tiết: Cho thuê tàu, phương tiện nổi, giàn khoan. Cho thuê máy móc, thiết bị văn phòng (kể cả máy vi tính) | 7730 |
| 4 | Đại lý, môi giới, đấu giá - chi tiết: Đại lý mua bán, ký gửi hàng hóa. Đại lý kinh doanh xăng dầu và các sản phẩm liên quan (trừ gas và không hoạt động tại trụ sở) | 4610 |
| 5 | Bán buôn máy vi tính, thiết bị ngoại vi và phần mềm | 4651 |
| 6 | Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông | 4652 |
| 7 | Hoạt động dịch vụ công nghệ thông tin và dịch vụ khác liên quan đến máy vi tính | 6209 |
| 8 | Xử lý dữ liệu, cho thuê và các hoạt động liên quan | 6311 |
| 9 | Sửa chữa máy vi tính và thiết bị ngoại vi (Trừ gia công cơ khí, tái chế phế thải, xi mạ điện tại trụ sở) | 9511 |
| 10 | Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê Chi tiết: Kinh doanh bất động sản. | 6810 |
| 11 | Bán buôn nhiên liệu rắn, lỏng, khí và các sản phẩm liên quan Chi tiết: Bán buôn nhiên liệu, dầu mỡ nhờn, dầu bôi trơn như: than đá, than củi, than cốc, gỗ nhiên liệu, naphtha; dầu mỏ, dầu thô, diesel nhiên liệu, xăng, dầu nhiên liệu, dầu đốt nóng, dầu hỏa; khí dầu mỏ, khí butan và propan đã hóa lỏng; dầu mỡ nhờn, xăng dầu đã tinh chế (không hoạt động tại trụ sở). | 4661 |

- Địa bàn kinh doanh:

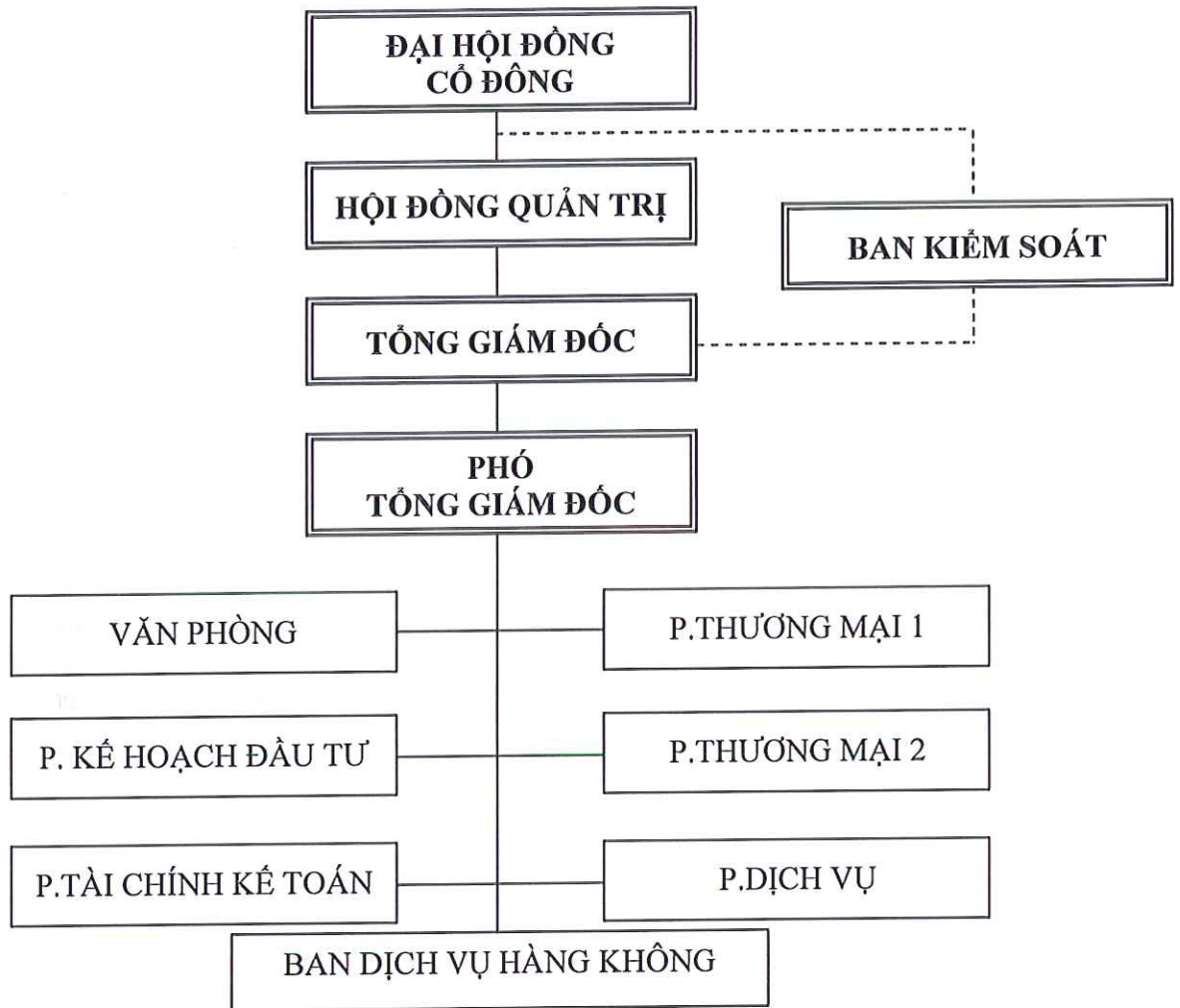
- Trụ sở chính: Tầng 11, Tòa nhà Petroland, Số 12 Tân Trào, Phường Tân Phú, Quận 7, Tp. Hồ Chí Minh.
- Địa điểm kinh doanh: Lầu 1, 24 Trường Sơn, Phường 2, Quận Tân Bình, Tp. Hồ Chí Minh.

3. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý

- Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty gồm có:

- Đại hội đồng cổ đông;
- Hội đồng quản trị;
- Ban kiểm soát;
- Tổng Giám đốc điều hành.

- Mô hình quản trị:



- Các công ty con, công ty liên kết:

- **Công ty con:**

- + Công ty CP Thương mại Năng lượng xanh (GEC)
- + Công ty CP CNTT, Viễn thông và Tự động hóa Dầu khí (PAIC)

- **Công ty liên kết:**

- + Công ty Cổ phần Xăng dầu Dầu khí Sài Gòn (PV Oil Sài Gòn)
- + Công ty Cổ phần Sản xuất và Chế biến Dầu khí Phú Mỹ (PV Oil Phú Mỹ)
- + Công ty Cổ phần Xăng dầu Dầu khí Miền Trung (PV Oil Miền Trung)

(Chi tiết xin xem Phụ lục 01 đính kèm Báo cáo này)

4. Định hướng phát triển

Định hướng phát triển của Công ty Petechim JSC trong giai đoạn tới là: Tập trung vào các lĩnh vực hoạt động gắn liền với chiến lược/định hướng phát triển của ngành Dầu khí và Tập đoàn Sovico Group với mục tiêu hàng đầu là bảo toàn vốn và thu được lợi nhuận, vừa đảm bảo lợi ích của cổ đông, vừa đảm bảo thu nhập cho người lao động, gắn kết quyền lợi và trách nhiệm của từng cá nhân với sự phát triển bền vững của Công ty.

5. Các rủi ro

- Nền kinh tế thế giới và trong nước tuy đang trên đà phục hồi nhưng vẫn còn tiềm ẩn nhiều nguy cơ biến động mạnh.
- Xuất hiện nguy cơ biến động tỷ giá của tiền đồng Việt Nam so với các đồng ngoại tệ khác.
- Giá dầu chưa có dấu hiệu phục hồi mạnh trở lại, làm ảnh hưởng đến các dự án tìm kiếm, thăm dò, khai thác dầu khí trong và ngoài nước.

II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM 2019:

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh:

- Thuận lợi:
 - Giá trị thương hiệu Petechim trong lĩnh vực thương mại - dịch vụ dầu khí tại Việt Nam.
 - Công ty Petechim nhận được sự ủng hộ từ các cổ đông lớn Sovico Group, Tổng Công ty Dầu Việt Nam (PVOIL) và sự hợp tác của các đối tác/khách hàng truyền thống trong và ngoài nước.
 - Theo Nghị quyết của ĐHĐCĐ thường niên năm 2019, Petechim đã có định hướng mở rộng lĩnh vực hoạt động, đa dạng hoá các loại hình kinh doanh gắn với chiến lược phát triển của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam và Tập đoàn Sovico Group để tạo bước đột phá cho sự phát triển bền vững của Công ty.
- Khó khăn: Năm 2019 Petechim phải đối mặt những khó khăn thách thức như sau:
 - Sự phục hồi chậm chạp của ngành Dầu khí, dẫn tới quy mô đầu tư bị thu hẹp, các dự án mới hoãn hoặc chậm triển khai, kinh phí mua sắm thường xuyên bị cắt giảm nên hoạt động thương mại trong ngành Dầu khí chịu ảnh hưởng rất lớn.
 - Mức độ cạnh tranh ngày càng khốc liệt.
 - Công tác quản lý, thực hiện HĐ gặp nhiều khó khăn do Petechim phụ thuộc nhiều vào đối tác và chịu ảnh hưởng nặng nề của các yếu tố khách quan.
 - Một số HĐ lớn không kịp hoàn thành để ghi nhận doanh thu, lợi nhuận như kế hoạch.
- Kết quả thực hiện SXKD hợp nhất năm 2019 của Công ty Petechim như sau:

Đơn vị tính: Triệu đồng

| Stt | Chỉ tiêu | Kế hoạch năm 2019 | Thực hiện năm 2019 | % so với KH năm 2019 |
|-----|----------------------|-------------------|--------------------|----------------------|
| 1 | Doanh thu BH&CCDV | 783.000.000.000 | 616.958.452.347 | 78.79% |
| 2 | Tổng chi phí | 771.000.000.000 | 610.812.641.661 | 79.22% |
| 3 | Lợi nhuận trước thuế | 12.000.000.000 | 6.145.810.686 | 51.22% |
| 4 | Lợi nhuận sau thuế | 9.600.000.000 | 4.146.224.707 | 43.19% |

(Số liệu tính đến hết 31/12/2019 theo BCTC hợp nhất đã kiểm toán 2019)

- *Về doanh thu:* Trong năm 2019 Công ty Petechim đạt được tổng doanh thu và các khoản thu nhập khác là 616.96 tỷ đồng, tương đương 78.79% kế hoạch năm 2019 và tăng 113.4% so với cùng kỳ năm trước.
 - *Về lợi nhuận:* Trong năm 2019, lợi nhuận trước thuế Công ty Petechim lãi 6,146 tỷ đồng.
- 2. Tổ chức và nhân sự:**
- Danh sách Ban điều hành:
 - Bà **Đỗ Thị Bích Hà** – Tổng Giám đốc
Sinh ngày: 20 – 11 – 1970
Số CCCD: 023668904 cấp ngày 30 – 7 – 2011 tại Tp. Hồ Chí Minh.
Trình độ: Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh.
 - Ông **Trần Mạnh Hùng** – Phó Tổng Giám đốc.
Sinh ngày: 13 – 09 – 1963.
Số CMND: 023185805 cấp ngày 24 – 05 – 2002 tại Tp. Hồ Chí Minh.
Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Kinh tế Vận tải biển
 - Bà **Nguyễn Ngọc Anh** – Kế toán trưởng
Sinh ngày: 27 – 02 – 1982
Số CMND: 273099232 cấp ngày 25 – 09 – 2010 tại Vũng Tàu.
Trình độ: Thạc sĩ Tài chính Ngân hàng
 - Số lượng cán bộ, nhân viên đến 31/12/2019: 62 người
 - Chính sách đối với người lao động:
 - Công ty thực hiện chính sách tuyển dụng lao động đúng chuyên môn, nghiệp vụ và phù hợp với nhu cầu công việc; người lao động có việc làm thường xuyên, ổn định và được giao kết hợp đồng lao động đầy đủ, đúng quy định của Luật Lao động; người lao động khi nghỉ việc tại Công ty nếu đủ điều kiện theo quy định của Nhà nước đều được Công ty chi trả trợ cấp thôi việc (cứ mỗi năm làm việc tại Công ty là nửa tháng lương).

- Công ty thực hiện chính sách đào tạo, bồi dưỡng nâng cao nghiệp vụ chuyên môn cho người lao động theo hình thức đào tạo nội bộ hoặc đào tạo ngắn hạn bên ngoài bằng nguồn kinh phí đào tạo của Công ty trên cơ sở bình đẳng, công khai, đúng đối tượng;
- Công ty thực hiện chính sách trả lương, thưởng cho người lao động dựa trên nguyên tắc phân phối theo lao động, phụ thuộc vào năng suất, chất lượng và hiệu quả công việc của người lao động tương ứng với vị trí công việc đảm nhận, mức độ chịu trách nhiệm trong đơn vị nhằm khuyến khích người lao động phát huy tính chủ động, sáng tạo và hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao; Tiền lương và thu nhập của người lao động được trả đầy đủ, đúng hạn. Việc nâng bậc lương cho người lao động hàng năm được thực hiện theo đúng quy định.
- Người lao động ký hợp đồng lao động chính thức được tham gia các chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và bảo hiểm thất nghiệp và được khám sức khỏe định kỳ hàng năm;
- Các chính sách khác: Công ty trích từ Quỹ phúc lợi để thưởng cho người lao động vào các ngày lễ trong năm; sinh nhật; hiếu hỷ; trợ cấp y tế, lao động nữ nghỉ thai sản; ...
- Năm 2019, Công ty tiếp tục mua bảo hiểm PVI Care cho người lao động với Công ty Bảo hiểm Dầu khí PVI Vũng Tàu, nhằm phục vụ tốt nhu cầu chăm sóc sức khỏe và khám chữa bệnh của CBNV với trách nhiệm và quyền lợi cao, đặc biệt bảo vệ người lao động trong các trường hợp rủi ro như: tử vong, tàn tật, tai nạn, nằm viện, phẫu thuật...

3. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án:

- Các khoản đầu tư lớn: không có
- Các công ty con, công ty liên kết: Tính đến hết năm 2019, tổng giá trị đầu tư góp vốn của Công ty Petechim là 57.986,69 triệu đồng.

DVT: Triệu đồng

| Stt | Tên Công ty | Các chỉ tiêu | | | | |
|-----------|--|--------------|-------------|----------|---------------|-----------|
| | | Vốn ĐL | Petechim SH | Tỷ lệ SH | DT 2019 | LNST 2019 |
| I | Công ty con | | | | | |
| 1 | Công ty CP Thương mại Năng lượng Xanh | 20.000.000 | 10.200.000 | 51% | 298.873.424 | 3.493.794 |
| 2 | Công ty CP CNTT, Viễn thông và Tự động hóa Dầu khí | 42.352.900 | 21.960.000 | 51,85% | 80.323.646 | 2.265.257 |
| II | Công ty liên kết | | | | | |
| 1 | Công ty CP Xăng Dầu DK Sài Gòn | 200.000.000 | 11.000.000 | 5,5% | 4.410.744.701 | 5.185.086 |
| 2 | Công ty CP SX & Chế biến DK Phú Mỹ | 500.000.000 | 10.000.000 | 2% | 35.821.663 | 424.155 |
| 3 | Công ty CP Xăng dầu DK Miền Trung | 140.000.000 | 3.000.000 | 2,14% | 3.054.433.258 | 4.013.549 |
| 4 | Công ty CP Hậu cần DK Petechim (*) | | | | | |

(*) Đang trong quá trình thực hiện thủ tục thoái vốn.

4. Tình hình tài chính:

- Tình hình tài chính:

| Chỉ tiêu | Năm 2019 | Năm 2018 | Tăng/ giảm (%) |
|-----------------------------------|-----------------|------------------|----------------|
| Tổng giá trị tài sản | 463.438.575.042 | 477.403.120.817 | -2,93% |
| Doanh thu thuần | 616.958.452.347 | 544.058.172.071 | 13,40% |
| Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh | 8.198.238.765 | (22.470.086.429) | / |
| Lợi nhuận khác | 214.842.320 | (3.718.825.688) | / |
| Lợi nhuận trước thuế | 6.145.810.686 | (26.782.684.621) | / |
| Lợi nhuận sau thuế | 4.146.224.707 | (28.675.461.784) | / |
| Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức | 0 | 0 | |

- Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

| Các chỉ tiêu | 2019 | 2018 |
|--|--------|--------|
| Chỉ tiêu khả năng thanh toán | | |
| HS thanh toán nhanh | 2,15 | 1,66 |
| HS thanh toán hiện thời | 2,17 | 2,00 |
| Chỉ tiêu cơ cấu tài chính | | |
| Hệ số nợ = Nợ phải trả/Tổng tài sản | 46,58 | 48,67% |
| Tỷ suất tự tài trợ nợ = Nợ phải trả/VCSH | 87,19 | 94,84 |
| Chỉ tiêu năng lực hoạt động | | |
| Vòng quay khoản phải thu | 2,94 | 3,61 |
| Kỳ thu tiền bình quân | 124,12 | 101,09 |
| Số vòng quay hàng tồn kho | 14,02 | 9 |
| Số ngày tồn kho | 26 | 42 |
| Khả năng sinh lời | | |
| LN gộp biên = Lợi nhuận gộp /doanh thu thuần | 7,02 | 5,29 |
| ROS = Lợi nhuận ròng/doanh thu thuần | 0,67 | - |

5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

- Cổ phần:

- Vốn điều lệ: 200.000.000.000 đồng Việt Nam
- Tổng số cổ phần phổ thông đang lưu hành: 20.000.000 Cổ phần
- Mệnh giá cổ phần phổ thông: 10.000 đồng/CP.

- Cơ cấu cổ đông:

| Stt | Phân loại cổ đông | Số lượng cổ đông | Số lượng cổ phần | Tỷ lệ |
|------------|-------------------------------|------------------|-------------------|-------------|
| I | Theo tỷ lệ sở hữu | 2.820 | 20.000.000 | 100% |
| 1 | Cổ đông lớn | 4 | 16.000.000 | 80,00% |
| 2 | Cổ đông nhỏ | 2.816 | 4.000.000 | 20,00% |
| II | Theo tổ chức, cá nhân | 2.820 | 20.000.000 | 100% |
| 1 | Cổ đông tổ chức | 5 | 12.898.500 | 64,49% |
| 2 | Cổ đông cá nhân | 2.815 | 7.101.500 | 35,51% |
| III | Theo trong, ngoài nước | 2.820 | 20.000.000 | 100% |
| 1 | Cổ đông trong nước | 2.820 | 20.000.000 | 100% |
| 2 | Cổ đông nước ngoài | 0 | 0 | 0% |
| IV | Cổ phiếu quỹ | 0 | 0 | 0% |
| | TỔNG CỘNG | 2.820 | 20.000.000 | 100% |

Nguồn: Danh sách tổng hợp người sở hữu chứng khoán chốt ngày 18/03/2020 do VSD cấp

6. Báo cáo tác động liên quan đến môi trường và xã hội của Công ty:

- Quản lý nguồn nguyên vật liệu: Không có, do Công ty hoạt động trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ.
- Tiêu thụ năng lượng: Công ty hoạt động chính tại Trụ sở nên năng lượng tiêu thụ chủ yếu là điện phục vụ cho văn phòng với mức sử dụng không đáng kể.
- Tiêu thụ nước: Không sử dụng cho hoạt động kinh doanh, chỉ sử dụng cho sinh hoạt với mức tiêu thụ không đáng kể.
- Tuân thủ pháp luật về bảo vệ môi trường: Tuân thủ đầy đủ luật pháp và các quy định về môi trường, không xảy ra bất cứ vụ việc vi phạm nào. Công ty đã và đang duy trì hệ thống quản lý môi trường theo tiêu chuẩn ISO 14001:2015.
- Chính sách liên quan đến người lao động
 - Số lượng lao động, mức lương trung bình đối với người lao động: Số lượng lao động là 62 người; mức lương trung bình là 10 triệu đồng/người/tháng.
 - Chính sách lao động nhằm đảm bảo sức khỏe, an toàn và phúc lợi của người lao động: Công ty tuân thủ nghiêm túc Bộ luật Lao động và các chính sách về an toàn, bảo hiểm... nhằm đảm bảo tuyệt đối an toàn cho người lao động. Công ty đã và đang duy trì hệ thống quản lý an toàn sức khỏe nghề nghiệp theo tiêu chuẩn OHSAS 18001:2007.

- Hoạt động đào tạo người lao động: Các chương trình phát triển kỹ năng và học tập liên tục để hỗ trợ người lao động đảm bảo có việc làm và phát triển sự nghiệp: Đào tạo khi được tuyển dụng theo hướng kèm cặp trực tiếp.
- Báo cáo liên quan đến trách nhiệm đối với cộng đồng địa phương: Công ty đã tham gia các hoạt động từ thiện như ủng hộ đồng bào lũ lụt, thiên tai trong năm, ủng hộ xây dựng nhà tình nghĩa, ủng hộ trẻ tự kỷ và khuyết tật...
- Báo cáo liên quan đến hoạt động thị trường vốn xanh theo hướng dẫn của UBCKNN: Công ty trong năm qua không tham gia vào thị trường vốn xanh.

III. BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC:

1. *Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh*

- Đánh giá chung:
 - Trong điều hành, Công ty quán triệt đúng định hướng theo NQ của HĐQT/ĐHĐCĐ, đã bám sát khách hàng/đối tác trong ngành Dầu khí và các đơn vị thuộc Sovico Holdings để ký kết được thêm các hợp đồng mới, hoàn thành và ghi nhận doanh thu, lợi nhuận trong năm 2019, đồng thời gói đầu cho năm 2020.
 - Trong bối cảnh hoạt động của ngành Dầu khí gặp nhiều trở ngại, việc mở rộng kinh doanh đã được triển khai mạnh mẽ và sẽ tiếp tục đẩy mạnh hơn nữa để đưa Công ty vượt qua giai đoạn khó khăn và tiếp tục phát triển trong thời gian tới.
 - Công ty đã thực hiện công tác tái cấu trúc và đang tiếp tục hoàn thiện bộ máy tổ chức, đội ngũ nhân sự.
- Đánh giá kết quả thực hiện năm 2019:
 - Năm 2019 hoạt động SXKD của Petechim có những tiến triển nhưng vẫn bị ảnh hưởng bởi các nguyên nhân đã phân tích ở trên nên kết quả chưa đạt 100% kế hoạch đề ra.
 - Tuy chưa hoàn thành kế hoạch doanh thu và lợi nhuận nhưng trong năm 2019, Petechim đã rất nỗ lực để vượt qua các khó khăn, thử thách trong SXKD, vừa duy trì hoạt động truyền thống, vừa đổi mới kinh doanh để tìm đường phát triển.

2. *Tình hình tài chính*

- Tình hình tăng trưởng:
 - Doanh thu Công ty năm 2019 tăng 13,40% so với năm 2018. Trong đó doanh thu bán hàng cung cấp dịch vụ tăng 39,09% và doanh thu cung cấp chất phụ gia xăng dầu giảm 5,63% so với cùng kì.
 - Quy mô tổng tài sản giảm 2,97%, không đáng kể so với năm 2018 nhưng chỉ tiêu các khoản phải thu tăng 34,27% so với cùng kì.
- Tình hình thanh khoản: Hệ số thanh toán ngắn hạn của Công ty là 2,17 và được duy trì trên mức 1,0 trong 2 năm liên tiếp. Hệ số thanh toán nhanh của Công ty cũng ở mức tương tự trong khoảng 1,66 đến 2,15. Điều này cho thấy Công ty có lượng tiền mặt ổn định, đảm bảo cho việc thanh toán các khoản nợ ngắn hạn (dưới 1 năm hoặc trong 1 chu kì kinh doanh).
- Năng lực hoạt động: Các chỉ tiêu số ngày thu tiền bình quân cao hơn và số ngày tồn kho thấp hơn so với cùng kì. Cụ thể:
 - Số ngày phải thu đang ở mức 101 ngày tăng 23 ngày so với năm 2018 và Công ty đang điều chỉnh chính sách bán hàng phù hợp cho từng đối tác nhằm đảm bảo việc thu hồi công nợ một cách nhanh nhất.
 - Chỉ tiêu số ngày tồn kho giảm 16 ngày so với cùng kỳ, cho thấy công ty quản trị hàng tồn kho tốt, trong đó đã thanh lý dứt điểm được lượng hàng lớn thuộc hợp đồng cung cấp ống Casing cho PVD TM tồn kho từ năm 2014.
- Khả năng sinh lời: Lợi nhuận gộp biên năm 2019 tăng 1,73% so với năm 2018. Tỷ trọng giá vốn/doanh thu giảm không đáng kể từ 1,01% xuống còn 0,92%. Điều này có thể giải thích do tính cạnh tranh của thị trường ngày càng cao, dẫn đến các doanh nghiệp phải giảm giá để trúng thầu.
- Chi phí hoạt động (chi phí bán hàng và chi phí quản lý) của Công ty năm 2019 giảm 8,3%, tỷ lệ chi phí/doanh thu cũng giảm 19,14% so với cùng kì. Trong năm 2019 công ty vẫn duy trì chủ trương “thắt lưng, buộc bụng”, đẩy mạnh tiết kiệm và tiết giảm chi phí.

- Đòn bẩy tài chính: Trong năm 2019, Công ty tiếp tục tận dụng lợi thế của đòn bẩy nợ tài chính thông qua các kênh:
 - Vay từ ngân hàng là các khoản vay có kỳ hạn ngắn (3 tháng; 6 tháng) với mức lãi suất từ 7,5% – 8,3%/năm.
 - Tăng cường sử dụng vốn từ khách hàng, giãn hạn thanh toán hơn trước, số ngày trả tiền bình quân tăng lên 152 ngày so với 137 ngày trong năm 2018.

| Chỉ tiêu | ĐVT | 2019 | 2018 | So sánh |
|----------------------------|----------|------|------|----------------|
| Vòng quay khoản phải trả | Lần/Vòng | 2,40 | 2,67 | Giảm 0,27 vòng |
| Số ngày trả tiền bình quân | Ngày | 152 | 137 | Tăng 15 ngày |

3. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý

- Tiếp tục duy trì và cải tiến hệ thống quản lý chất lượng, hệ thống quản lý an toàn SKNN và Môi trường. Tiếp tục duy trì mục tiêu và chính sách chất lượng an toàn môi trường đã đề ra “*Đem đến cho khách hàng những sản phẩm đáp ứng toàn diện, chất lượng ổn định, dịch vụ chuyên nghiệp, thỏa mãn các nhu cầu ngày càng cao của khách hàng; Đảm bảo an toàn cho người lao động, khách hàng, đối tác, nhà thầu và bảo vệ môi trường trong mọi hoạt động của mình; Luôn tuân thủ các quy định của Nhà nước về an toàn, sức khỏe nghề nghiệp và môi trường*”.
- Tổ chức ứng dụng các phần mềm quản lý ở mức độ sâu hơn trong các hoạt động văn phòng, quản lý nhân sự, trả lương nhằm giúp Công ty giảm thiểu chi phí quản lý, nâng cao tính chuyên nghiệp và đạt hiệu quả cao.
- Tiếp tục thực hiện các biện pháp kiểm soát chặt chẽ các chi phí hoạt động của Công ty.

4. Kế hoạch phát triển trong tương lai

- Về hoạt động kinh doanh:
 - Tập trung đầu tư nguồn lực, phối hợp chặt chẽ để thực hiện thành công các HĐ đã ký, tiếp tục duy trì và mở rộng hoạt động cốt lõi của Petechim trong lĩnh vực dịch vụ Logistics.
 - Thắt chặt quan hệ hợp tác với các đối tác chiến lược, đẩy mạnh liên doanh, liên kết để gia tăng năng lực cạnh tranh trong công tác thương mại đấu thầu, bám sát các dự án/khách hàng nhằm tìm việc và ký kết được các HĐ cả trong và ngoài ngành Dầu khí.
- Về hoạt động tiếp thị và phát triển thị trường:
 - Nghiên cứu cơ hội hợp tác kinh doanh với các đơn vị thuộc nhóm cổ đông lớn và các công ty con để tạo ra chuỗi giá trị gia tăng trong toàn hệ sinh thái chung.
 - Bổ sung nhân sự có năng lực và kinh nghiệm trong công tác tiếp thị và phát triển thị trường mới, Chú trọng công tác marketing, tìm kiếm và nắm bắt các cơ hội khả thi để quyết tâm tái cơ cấu hoạt động SXKD nhằm gia tăng thu thập, bổ trợ thêm cho hoạt động thương mại truyền thống.
- Về công tác quản lý:
 - Trong quản lý tài chính, đảm bảo vốn cho hoạt động SXKD:
 - + Tiếp tục rà soát để cắt giảm chi phí quản lý và tiết kiệm chi tiêu.
 - + Có biện pháp phòng ngừa rủi ro tài chính, duy trì hạn mức tín dụng NH để đảm bảo vốn SXKD.
 - + Phối hợp chặt chẽ với các khách hàng/đối tác lớn để nâng cao hiệu quả công tác quản lý dự án nhằm đảm bảo chất lượng dịch vụ, hạn chế các rủi ro phát sinh và tiết kiệm chi phí, gia tăng lợi nhuận.
 - Trong tổ chức và quản lý nhân sự:
 - + Hoàn thiện công cụ KPI để quản lý, đánh giá hiệu quả làm việc của CBNV.
 - + Tiếp tục kiện toàn bộ máy tổ chức theo hướng tinh giản và chú trọng về chất, đầu tư cho đội ngũ kỹ thuật để phục vụ định hướng phát triển mảng đại lý/nhà phân phối cho các hãng lớn, gia tăng hàm lượng chất xám và giá trị dịch vụ cho sản phẩm thương mại của Petechim.

- + Nêu cao tinh thần trách nhiệm từ lãnh đạo cấp cao nhất đến từng nhân viên, lan toả năng lượng tích cực và truyền nhiệt huyết trong cả tập thể, cải tiến quy chế lương/thưởng để thu hút nhân sự chất lượng cao, xây dựng môi trường làm việc tích cực, chuyên nghiệp, đoàn kết và hiệu quả.

5. Giải trình của Ban Tổng Giám đốc đối với ý kiến kiểm toán:

Chi tiết xin xem các công văn số 153/TMDK-TCKT ngày 16/3/2020 và 163/TMDK-TCKT ngày 26/3/2020 của Công ty Petechim gửi Công ty TNHH Deloitte Việt Nam.

6. Báo cáo đánh giá liên quan đến trách nhiệm về môi trường và XH của Công ty:

- Đánh giá liên quan đến các chỉ tiêu môi trường (tiêu thụ nước, năng lượng, phát thải ...): Như đã phân tích ở trên, mức tiêu thụ năng lượng, nước tại trụ sở của Công ty tương đối ít, song song đó lượng chất thải hàng ngày chủ yếu là rác thải sinh hoạt nên không tác động đáng kể đến môi trường.
- Đánh giá liên quan đến vấn đề người lao động: Người lao động được Công ty áp dụng đầy đủ các chính sách bảo hiểm, an toàn, phúc lợi.
- Đánh giá liên quan đến trách nhiệm của doanh nghiệp đối với cộng đồng địa phương: Công ty tham gia đầy đủ trách nhiệm đối với địa phương bằng việc đóng góp các quỹ theo quy định cũng như tích cực trong các hoạt động ủng hộ, thiện nguyện vì cộng đồng.

IV. ĐÁNH GIÁ CỦA HĐQT VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY:

1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động của Công ty

- Trong năm 2019, Công ty Petechim nhận được sự hỗ trợ nhiều mặt từ các đơn vị trong Tập đoàn Dầu khí Việt Nam, Tổng công ty Dầu Việt Nam (PVOil), nhóm cổ đông chiến lược Sovico Group, cũng như sự hợp tác của các khách hàng truyền thống các nhà thầu dầu khí trong và ngoài nước, các nhà máy lọc dầu, đạm và nhà máy điện trong ngành dầu khí.
- Năm 2019 Petechim tiếp tục gặp rất nhiều khó khăn khi hoạt động kinh doanh thương mại của Công ty phải đối mặt với các khó khăn, thách thức:
 - Giá dầu thế giới đã được cải thiện song vẫn ở mức thấp, vẫn chưa ổn định, do vậy các hoạt động dầu khí chưa phục hồi, các dự án mới bị hoãn hoặc chậm triển khai, quy mô đầu tư và hoạt động mua sắm thường xuyên của các khách hàng truyền thống đều bị cắt giảm tới mức tối đa.
 - Cạnh tranh khốc liệt trên thị trường dịch vụ và thương mại nói chung, dầu khí nói riêng.
- Trước thực tiễn nêu trên, HĐQT Công ty đã tổ chức các cuộc họp định kỳ hàng quý để kịp thời đưa ra các chỉ đạo, định hướng:
 - Duy trì và phát triển các hoạt động kinh doanh chính của công ty: Cung ứng vật tư, thiết bị, hóa phẩm, các loại hình dịch vụ dầu khí cho các đơn vị thuộc Tập đoàn Dầu khí Việt Nam từ khâu đầu đến khâu sau và các nhà thầu dầu khí nước ngoài khác; Bám sát các khách hàng chiến lược trong ngành Dầu khí và phát huy thế mạnh truyền thống với mục tiêu giành được hợp đồng/ dự án.
 - Tăng cường việc hợp tác với các Nhà sản xuất/nhà cung cấp tiềm năng, tận dụng thế mạnh của đối tác, đẩy mạnh hiệu quả việc xây dựng quan hệ đối tác – khách hàng để gia tăng năng lực cạnh tranh và cơ hội thành công trong công tác đấu thầu.
 - Tận dụng tối đa sự hỗ trợ của các cổ đông lớn.
 - Thu xếp vốn đảm bảo cho hoạt động SXKD, có các phương án phù hợp để duy trì hạn mức tín dụng tại các ngân hàng phục vụ hoạt động bảo lãnh, giải ngân và mở L/C,...
 - Quản lý, sử dụng hiệu quả các nguồn vốn, quỹ cho SXKD.
 - Quản lý chặt chẽ dòng tiền đảm bảo tính thanh khoản cho các HĐ/DA.
 - Kiểm soát và thực hiện tiết giảm tối đa tất cả các chi phí: chi phí quản lý chung, chi phí bán hàng, kể cả giá vốn bán hàng để giảm giá thành, tăng khả năng cạnh tranh trong đấu thầu và nâng cao hiệu quả SXKD của Công ty.
 - Đảm bảo mọi hoạt động kinh doanh của Công ty luôn được triển khai thực hiện nhanh chóng và mang lại hiệu quả thiết thực cho Công ty;

2. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Tổng giám đốc Công ty

HDQT đã thực hiện chức năng giám sát đối với hoạt động của Ban điều hành Công ty, bao gồm Ban Tổng giám đốc và cán bộ quản lý khác.

- Về hoạt động quản trị Công ty: Trong năm 2019, Ban điều hành Công ty đã thực hiện việc tổ chức quản lý đúng theo phân cấp nhiệm vụ và tuân thủ Điều lệ và các quy định nội bộ khác của Công ty. Cụ thể như sau:

- Tổng Giám đốc Công ty thực hiện đầy đủ nhiệm vụ báo cáo hàng tháng, hàng quý, bán niên trình HDQT về kết quả, kế hoạch thực hiện nhiệm vụ SXKD, công tác tổ chức và các công việc khác của từng phòng ban nói riêng và của toàn Công ty nói chung, đánh giá tình hình thuận lợi, khó khăn và đưa ra các giải pháp, kiến nghị để đạt được các chỉ tiêu kinh doanh đề ra.
- Tổng Giám đốc bám sát và báo cáo thường xuyên cho HDQT về hoạt động đầu tư góp vốn tại các công ty con, công ty liên kết và các hoạt động đầu tư tài chính khác. Đồng thời, theo dõi chặt chẽ tình hình công nợ và chính sách tài khóa, tiền tệ nhằm giảm thiểu rủi ro, đảm bảo an toàn tài chính cho hoạt động của Công ty.
- Thực hiện chủ trương của HDQT, Tổng Giám đốc đã chỉ đạo các phòng ban rà soát và điều chỉnh các quy chế, quy định để công tác quản trị Công ty được sâu sát, hiệu quả;
- Tổng Giám đốc đã hoàn thành việc chi trả thù lao HDQT, BKS và Thư ký HDQT năm 2019 theo Nghị quyết của ĐHĐCĐ thường niên năm 2019.
- Công tác nhân sự, đào tạo, hoạt động an sinh xã hội và của các tổ chức đoàn thể đều được Tổng giám đốc chú trọng, phù hợp với tình hình thực tế của Công ty.

- Về hoạt động kinh doanh:

- Ban Tổng giám đốc đã triển khai thực hiện tốt hoạt động kinh doanh của Công ty theo đúng định hướng và kế hoạch của ĐHĐCĐ và HDQT.
- Dưới sự điều hành quyết liệt của Ban TGD, Công ty đã có những chuyển biến lớn về kết quả kinh doanh và tài chính năm 2019. Trong đó, doanh thu Công ty năm 2019 tăng 13,40% so với năm 2018; Công ty đã có lợi nhuận sau nhiều kỳ bị lỗ lũy kế, tạo tiền đề cho các năm tiếp theo; việc phát triển thị trường và các hoạt động kinh doanh mới, cũng như xúc tiến xây dựng các mối quan hệ, liên doanh/liên kết... để hợp tác lâu dài đã ghi nhận những tiến triển nhất định. Bên cạnh đó, ngoài tiếp thị, đấu thầu các hợp đồng/dự án đối với thị trường, khách hàng truyền thống, Công ty đã mở rộng thị trường, đa dạng hóa kinh doanh, tạo lập dịch vụ logistics đặc biệt là mảng hàng không trên nguyên tắc hiệu quả để tạo thêm doanh thu và lợi nhuận.

3. Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị

- **Mục tiêu chiến lược:** Nâng cao năng lực cạnh tranh, lấy hiệu quả hoạt động và việc tạo ra lợi nhuận và lợi ích cho chủ sở hữu, các cổ đông, người lao động làm mục tiêu hoạt động.
- **Định hướng chiến lược:** Tập trung vào 02 lĩnh vực chính gồm: Lĩnh vực Dầu khí, lĩnh vực truyền thống của Công ty và lĩnh vực dịch vụ logistics trong đó bao gồm các hoạt động gắn liền với chiến lược/định hướng phát triển của Tập đoàn Sovico Holdings với mục tiêu bảo toàn và phát triển vốn, đảm bảo lợi ích của cổ đông và thu nhập cho người lao động, gắn kết quyền lợi và trách nhiệm của từng cá nhân với sự phát triển bền vững của Công ty
- **Các nhiệm vụ cụ thể:**
 - Chỉ đạo thực hiện kế hoạch kinh doanh năm 2020 với các chỉ tiêu chính tạm tính từ cuối năm 2019. Tuy nhiên do ảnh hưởng của đại dịch Covid-19 gây tác động tiêu cực đến mọi ngành nghề kinh doanh trên phạm vi toàn cầu, nhất là đối với 2 mảng kinh doanh cốt lõi của Petechim là thương mại dầu khí và dịch vụ hàng không nên các chỉ tiêu này sẽ được điều chỉnh cho phù hợp với tình hình thị trường và thực tế kinh doanh của công ty, sau đó sẽ được quyết định tại ĐHĐCĐ thường niên dự kiến tổ chức vào tháng 6/2020.

Kế hoạch riêng Công ty Petechim

Đơn vị tính: đồng

| Stt | Chỉ tiêu | Kế hoạch năm 2020 |
|-----|---------------------------|-------------------|
| 1 | Doanh thu | 475.000.000.000 |
| 2 | Tổng chi phí | 471.750.000.000 |
| 3 | Lợi nhuận trước thuế TNDN | 3.250.000.000 |

| Stt | Chỉ tiêu | Kế hoạch năm 2020 |
|-----|---|-------------------|
| 4 | Thuế TNDN (20%) | 0 |
| 5 | Lợi nhuận sau thuế TNDN | 3.250.000.000 |
| 6 | Tỷ lệ chia cổ tức (Dự kiến) | 0% |
| 7 | Nộp ngân sách Nhà nước | 4.000.000.000 |
| 8 | Thu nhập bình quân tháng của người lao động | 10.000.000 |

Kế hoạch hợp nhất Công ty con

Đơn vị tính: đồng

| Stt | Chỉ tiêu | Kế hoạch năm 2020 |
|-----|---|-------------------|
| 1 | Tổng doanh thu | 915.000.000.000 |
| 2 | Tổng chi phí | 896.512.500.000 |
| 3 | Lợi nhuận trước thuế TNDN | 12.487.500.000 |
| 4 | Thuế TNDN (20%) | 1.987.500.000 |
| 5 | Lợi nhuận sau thuế TNDN | 10.500.000.000 |
| 6 | Lãi thuộc về các cổ đông của công ty mẹ | 6.978.950.000 |

- Chỉ đạo tiếp tục thực hiện các định hướng kinh doanh:
 - + Tập trung hoàn thành tốt nhất các HĐ/DA đang thực hiện, đảm bảo chất lượng, tiến độ, hiệu quả và làm xong đến đâu nghiệm thu thanh quyết toán dứt điểm đến đó nhằm tạo doanh thu, lợi nhuận và uy tín cho Petechim.
 - + Quyết liệt trong tiếp thị, đấu thầu các hợp đồng/dự án mới đối với thị trường, khách hàng truyền thống; đồng thời mở rộng thị trường, đa dạng hóa kinh doanh, tạo lập các dịch vụ mới trên nguyên tắc hiệu quả để có nhiều hợp đồng tạo doanh thu và lợi nhuận cho Công ty và cho phát triển lâu dài.
 - + Tận dụng tối đa sự hỗ trợ của các cổ đông lớn.
- Đảm bảo nguồn vốn & tín dụng cho hoạt động SXKD, tăng cường quản trị rủi ro và đảm bảo an toàn tài chính cho hoạt động của Công ty;
- Tiếp tục thực hiện tiết giảm tối đa các khoản chi phí, đặc biệt chi phí quản lý và chi phí hoạt động để giảm giá thành, tăng khả năng thắng thầu và hiệu quả SXKD của Công ty.

V. BÁO CÁO TÀI CHÍNH:

1. Ý kiến kiểm toán của Công ty TNHH Deloitte Việt Nam đối với báo cáo tài chính riêng/hợp nhất của Công ty Petechim:

Ngoại trừ ảnh hưởng của các vấn đề nêu tại đoạn “Cơ sở của ý kiến kiểm toán ngoại trừ”, báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính riêng/hợp nhất của Công ty tại ngày 31/12/ 2019, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh riêng/hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ riêng/hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.

2. Báo cáo tài chính được kiểm toán:

Xin xem “Báo cáo tài chính riêng năm 2019” và “Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2019” của Công ty đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Deloitte Việt Nam đính kèm.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu: VT.
- HĐQT, NTKN (03b)

Đính kèm:

- Phụ lục số 01;
- BCTC riêng và hợp nhất năm 2019 đã được kiểm toán

Người đại diện theo pháp luật của Công ty



Đỗ Thị Bích Hà

PHỤ LỤC SỐ 01

(Đính kèm Báo cáo số 4/BC-TMDK, ngày 17/4/2020)

| STT | Hình thức đầu tư | Công ty | Lĩnh vực sản xuất kinh doanh chính | Vốn điều lệ thực góp (VNĐ) | Tỷ lệ sở hữu |
|-----|------------------|--|--|----------------------------|--------------|
| 1 | Công ty con | CÔNG TY CP THƯƠNG MẠI NĂNG LƯỢNG XANH (GEC) (Địa chỉ: 1125 Đường 30/4, Phường 11, TP Vũng Tàu, Tỉnh BR-VT) | Mua bán các sản phẩm phụ gia dầu mỡ; Sản xuất, phối trộn các sản phẩm xăng, dầu mỡ; Sản xuất, kinh doanh các sản phẩm năng lượng thay thế xăng pha cồn Etanol, diesel sinh học; Kinh doanh vận tải hàng hoá bằng ô tô; Xây dựng công trình dân dụng; công trình công nghiệp. | 9,526,687,800 | 51% |
| 2 | Công ty con | CÔNG TY CỔ PHẦN CNTT, VIỄN THÔNG VÀ TỰ ĐỘNG HÓA DẦU KHÍ (PAIC) (Tầng 17 Tòa nhà ICON4, 243A Đường Đê La Thành, Quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội) | Nghiên cứu và phát triển thực nghiệm khoa học tự nhiên và kỹ thuật. Sửa chữa thiết bị điện. Lắp đặt hệ thống điện. Bán buôn máy móc, thiết bị điện, vật liệu điện. Mua bán, cung cấp thiết bị trong các lĩnh vực công nghệ thông tin, viễn thông và tự động hóa, bao gồm: máy tính, mạng máy tính, thiết bị viễn thông, thiết bị truyền thông (âm thanh, ánh sáng, camera). Mua bán, cung cấp, xây dựng các thiết bị, linh kiện điện tử, các thiết bị đo lường, điều khiển, các hệ thống giải pháp tự động hóa, các hệ thống, thiết bị điện lạnh, điện nhẹ, giám sát, cảnh báo, báo cháy nổ, phòng sét, phòng và chữa cháy. Bảo trì, bảo dưỡng, sửa chữa thiết bị, hỗ trợ vận hành trong các lĩnh vực công nghệ thông tin, viễn thông và tự động hóa, bao gồm: máy tính, mạng máy tính, thiết bị viễn thông, thiết bị truyền thông (âm thanh, ánh sáng, camera), các thiết bị, linh kiện điện tử, các thiết bị đo lường, điều khiển, các hệ thống giải pháp tự động hóa, các hệ thống, thiết bị điện lạnh, điện nhẹ, giám sát, cảnh báo, báo cháy nổ, chống sét, phòng và chữa cháy. Nghiên cứu, tư vấn, thăm tra, tích hợp, đào tạo (chỉ hoạt động khi được cơ quan Nhà nước có thẩm quyền | 21,960,000,000 | 51.85% |



| STT | Hình thức đầu tư | Công ty | Lĩnh vực sản xuất kinh doanh chính | Vốn điều lệ thực góp (VNĐ) | Tỷ lệ sở hữu |
|-----|------------------|--|--|----------------------------|--------------|
| | | | <p>cho phép), chuyên giao công nghệ thuộc các lĩnh vực CNTT, viễn thông và tự động hóa (không bao gồm dịch vụ tư vấn thiết kế công trình). Nghiên cứu, tư vấn, thiết kế (không bao gồm thiết kế công trình), thẩm tra, tích hợp, đào tạo, cho thuê các trung tâm cơ sở dữ liệu (trừ bất động sản), các trung tâm phục hồi dữ liệu sau thảm họa; cung cấp các dịch vụ của trung tâm cơ sở dữ liệu và dịch vụ phục hồi dữ liệu. Sản xuất, chế tạo, lắp ráp các thiết bị thuộc các lĩnh vực CNTT, viễn thông và tự động hóa. Cung cấp các nội dung, dịch vụ giá trị gia tăng và đại lý kinh doanh các dịch vụ giá trị gia tăng, công nghệ quang cáo trực tuyến trên các hệ thống CNTT và viễn thông. Nghiên cứu tư vấn, thiết kế (không bao gồm thiết kế công trình), sản xuất, đào tạo (chỉ hoạt động khi được cơ quan Nhà nước có thẩm quyền cho phép), lắp đặt các hệ thống thương mại, giao dịch điện tử và các dịch vụ thương mại điện tử. Dịch vụ làm dữ liệu, cung cấp dịch vụ dữ liệu, tư vấn giải pháp, thiết kế xây dựng (không bao gồm thiết kế công trình), bảo trì hệ thống cơ sở dữ liệu. Thiết kế, phát triển, gia công, cung cấp, phân phối, bảo hành, bảo trì, triển khai các sản phẩm và các dịch vụ phần mềm. Xuất nhập khẩu các mặt hàng thuộc lĩnh vực kinh doanh của Công ty.</p> | | |
| 3 | Công ty liên kết | <p>CÔNG TY CP HẬU CÀN DẦU KHÍ (PVLSC) (Địa chỉ: Khu Trung tâm DV Công Cộng, Khu Kinh tế Nghi Sơn, Xã Hải Thượng, H. Tĩnh Gia, T. Thanh Hóa)</p> | <p>Hoạt động kinh doanh bất động sản; Dịch vụ lưu trú (bao gồm cả khách sạn, biệt thự, nhà trọ); Kinh doanh dịch vụ ăn uống; nhà hàng, quầy bar, phục vụ suất ăn công nghiệp, dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động; Dịch vụ điện tử, tin học, dịch vụ internet; Hoạt động hành chính và hỗ trợ văn phòng; Cho thuê máy móc và thiết bị văn phòng; Hoạt động dịch vụ lao động và việc làm; Kinh doanh xăng dầu và các sản phẩm liên quan; Dịch vụ sửa chữa, hiệu chỉnh, kiểm</p> | 2,500,000,000 | 8.33% |

| STT | Hình thức đầu tư | Công ty | Lĩnh vực sản xuất kinh doanh chính | Vốn điều lệ thực góp (VNĐ) | Tỷ lệ sở hữu |
|-----|------------------|---|---|----------------------------|--------------|
| | | | <p>định máy móc, thiết bị công nghiệp, dầu khí, xăng dầu; Dịch vụ sửa chữa, bảo dưỡng ô tô và xe có động cơ khác; Bán lẻ phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của ô tô, xe máy; Mua bán thiết bị, phụ tùng, vật tư, hóa chất, hóa phẩm ngành dầu khí, ngành xây dựng, ngành giao thông vận tải, nông - lâm - ngư nghiệp; Mua bán trang thiết bị phòng cháy, chữa cháy, trang thiết bị bảo hộ lao động, thiết bị bảo vệ môi trường; Dịch vụ hỗ trợ trực tiếp cho vận tải ven biển và viễn dương; Dịch vụ đại lý tàu biển, vận tải đường biển; Vận tải hành khách đường bộ; Vận tải hàng hóa đường bộ; Cho thuê ô tô; Kho bãi và lưu giữ hàng hóa; Dịch vụ khác liên quan đến vận tải; Tư vấn đầu thầu, quản lý dự án; Dịch vụ vệ sinh nhà cửa và các công trình khác; Dịch vụ vệ sinh giặt là; Các dịch vụ phục vụ cá nhân khác; Dịch vụ du lịch sinh thái, khu vui chơi giải trí; Cung ứng dịch vụ và các cơ sở luyện tập thể dục thể thao; Nhà thuốc, phòng khám, cơ sở y tế.</p> | | |
| 4 | Công ty liên kết | CÔNG TY CP XĂNG DẦU DẦU KHÍ SÀI GÒN (PVOIL Sài Gòn) (Địa chỉ: Tầng 10, Tòa nhà Petroland, Số 12, Đường Tân Trào, P. Tân Phú, Q. 7, TP. HCM) | Bán buôn nhiên liệu rắn, lỏng, khí và các sản phẩm liên quan (trừ khí dầu mỏ hóa lỏng LPG); Khai thác dầu thô (không hoạt động tại trụ sở doanh nghiệp); Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy nông nghiệp; Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đầu (trừ bán buôn phế liệu, phế thải, thuốc trừ sâu); Sản xuất sản phẩm dầu mỏ tinh chế (không hoạt động tại trụ sở doanh nghiệp); Bán lẻ nhiên liệu động cơ trong các cửa hàng chuyên doanh; Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác; Kho bãi và Lưu giữ hàng hóa; Đại lý, môi giới, đấu giá; Vận tải hàng hóa bằng đường bộ; Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải; Vận tải đường ống; Vận tải hàng hóa bằng đường thủy nội địa; Vận tải hàng hóa ven biển và viễn dương; Dịch vụ lưu trú ngắn | 11,000,000,000 | 5.50% |

| STT | Hình thức đầu tư | Công ty | Lĩnh vực sản xuất kinh doanh chính | Vốn điều lệ thực góp (VNĐ) | Tỷ lệ sở hữu |
|-----|------------------|--|---|----------------------------|--------------|
| 5 | Công ty liên kết | CÔNG TY CP SẢN XUẤT & CHẾ BIẾN DẦU KHÍ PHÚ MỸ (PVOil Phú Mỹ) (Địa chỉ: Khu Công nghiệp Cái Mép, Xã Tân Phước, H. Tân Thành, Tỉnh BR-VT) | ngày; Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động; Cung cấp dịch vụ ăn uống theo hợp đồng không thường xuyên với khách hàng (phục vụ tiệc, hội họp, đám cưới ...); Dịch vụ ăn uống khác; Dịch vụ phục vụ đồ uống; Trồng rau, đậu các loại và trồng hoa, cây cảnh; Trồng cây lâu năm khác; Trồng cây ăn quả. Bán buôn/bán lẻ xăng dầu và các sản phẩm liên quan; Sản xuất và chế biến nhiên liệu dung môi; Kinh doanh nhiên liệu sinh học (Ethanol fuel, Biodiesel); Thực hiện các hoạt động liên quan đến lĩnh vực sản xuất và kinh doanh nhiên liệu sinh học; Mua bán thiết bị, vật tư máy móc và dịch vụ thương mại; Mua bán phương tiện phục vụ công tác chế biến và kinh doanh sản phẩm dầu; Mua bán vật tư thiết bị, hóa chất trong lĩnh vực chế biến sản phẩm dầu; Xây dựng các hệ thống bồn chứa, phân phối và kinh doanh sản phẩm dầu; Kinh doanh vận tải xăng dầu và các sản phẩm từ dầu mỏ. | 10,000,000,000 | 2.00% |
| 6 | Công ty liên kết | CÔNG TY CP XĂNG DẦU DẦU KHÍ MIỀN TRUNG (PVOil Miền Trung) (Địa chỉ: 92-94, Lê Trung Đình, P. Nguyễn Nghiêm, TP. Quảng Ngãi, Tỉnh Quảng Ngãi) | Bán buôn nhiên liệu rắn, lỏng, khí và các sản phẩm liên quan [Mua bán dầu thô, mua bán xăng dầu, mua bán khí dầu mỏ hóa lỏng LPG, mua bán nhiên liệu sinh học (Ethanol fuel, biodiesel)]; Cho thuê xe có động cơ; Kho bãi và Lưu giữ hàng hóa; Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác (Kinh doanh máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khai khoáng xây dựng; Kinh doanh máy móc, thiết bị và phụ tùng máy công nghiệp; Kinh doanh thiết bị, vật tư ngành dầu khí); Vận tải hàng hóa ven biển và viễn dương; Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải (Dịch vụ đại lý cung ứng tàu biển, môi giới hàng hải); Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đầu [Mua bán trang thiết bị bảo hộ lao động, mua bán phân bón, mua bán hóa chất (trừ hóa chất sử dụng | 3,000,000,000 | 2.14% |

| STT | Hình thức đầu tư | Công ty | Lĩnh vực sản xuất kinh doanh chính | Vốn điều lệ thực góp (VNĐ) | Tỷ lệ sở hữu |
|-----|------------------|---------|--|----------------------------|--------------|
| | | | trong nông nghiệp và hóa chất cám]; Cung ứng và quản lý nguồn lao động; Vận tải hàng hóa bằng đường bộ; Dịch vụ lưu trú ngắn ngày (Khách sạn). | | |

Người đại diện theo pháp luật của Công ty
TỔNG GIÁM ĐỐC



Đỗ Thị Bích Hà

