

TP. Hồ Chí Minh, ngày tháng 04 năm 2017

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

Kính gửi: **Đại hội đồng cổ đông**

Công ty Cổ phần Dịch vụ Phân phối Tổng hợp Dầu khí

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

1. Hoạt động của Công ty trong năm 2016

1.1 Công tác triển khai thực hiện các chỉ tiêu SXKD năm 2016

Năm 2016, sự cạnh tranh mạnh mẽ ở mảng phân phối tiếp tục thể hiện ngày càng rõ nét và đã trở thành những trở lực rất lớn đối với PSD trong năm vừa qua.

Dự báo được tình hình khó khăn từ những ngày đầu năm, Ban lãnh đạo công ty PSD đã triển khai nhiều giải pháp, hành động nhằm mục đích ổn định các hoạt động kinh doanh hiện có đồng thời chuẩn bị sẵn các nguồn lực để triển khai các hoạt động kinh doanh mới.

Tuy nhiên, kết thúc năm qua, dù nhận được sự hỗ trợ và chỉ đạo sát sao của Tổng công ty Petrosetco, dù toàn thể CBCNV PSD đã nỗ lực phấn đấu, nhưng do trở lực và khó khăn quá lớn của thị trường nên PSD cơ bản hoàn thành vượt chỉ tiêu về doanh thu và lợi nhuận như sau:

Chi tiêu	Đvt	TH năm	KH	TH năm	Tỷ lệ	
		2015	2016	2016	4=3/2	5=3/1
A	B	1	2	3		
Doanh thu	Tỷ đồng	5,689	5,620	5,906	105%	104%
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	85	95	74.2	78%	87%
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	67	76	61.5	81%	92%

- Doanh thu thuần năm 2016 đạt hơn 5,900 tỷ đồng, bằng 105% kế hoạch năm, bằng 104% so với cùng kỳ năm 2015.
- Lợi nhuận trước thuế năm 2016 đạt 74.2 tỷ đồng, bằng 78% kế hoạch năm, bằng 87% so với cùng kỳ năm 2015.
- Lợi nhuận sau thuế năm 2016 đạt 76 tỷ đồng, bằng 81% kế hoạch năm, bằng 92% so với cùng kỳ năm 2015.

1.2 Kết quả kinh doanh theo mảng năm 2016

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	KH 2016	TH 2016	Tỷ trọng 2016	Tỷ lệ (%)
	2	3	4	3/2
Tổng doanh thu, trong đó:				
<i>Điện thoại</i>	3,218	3,695	63%	115%
<i>Sản phẩm IT và linh kiện điện tử</i>	2,233	2,040	34%	91%
<i>C&A (linh phụ kiện điện tử)</i>	168	170	3%	102%
Tổng lợi nhuận	95	74.2		78%

- Điện thoại di động

Trong năm 2016, PSD tiếp tục chuyển đổi hình thức phân phối trực tiếp điện thoại Vivo, Lenovo sang phân phối ủy thác. PSD đã quyết liệt hoàn thiện các quy trình quản lý, nhằm thực hiện tiết kiệm tối đa chi phí để nâng cao lợi nhuận và hiệu quả kinh doanh ngành hàng điện thoại.

Doanh thu của mảng kinh doanh này là: 3,695 tỷ đồng và đạt 115% so với kế hoạch đề ra.

- Kinh doanh IT

Mảng kinh doanh này đạt doanh thu 2,040 tỷ đồng, đạt 91 % kế hoạch đề ra.

Lý do sụt giảm so với kế hoạch :

- Thị trường năm 2016 chưa cải thiện hơn về sức mua.
- Biên độ lợi nhuận dành cho nhà phân phối sụt giảm mạnh do áp lực cạnh tranh giữa các Hãng và các nhà phân phối với nhau.

- Linh phụ kiện (C&A)

Mảng kinh doanh này đạt doanh thu 170 tỷ đồng, đạt 102% so với kế hoạch.

2. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý trong năm 2016

2.1 Công tác quản lý tổ chức:

Trong năm 2016, PSD đã thực hiện tái cấu trúc toàn bộ cơ cấu tổ chức, 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.

2.2 Công tác nhân sự:

Công tác nhân sự được đẩy mạnh cả về chiều rộng lẫn chiều sâu. Bắt đầu từ việc tái cơ cấu tổ chức nhân sự của các Phòng kinh doanh, PSD đã thực hiện tinh giản và thay đổi phân công công việc của các chức danh quản lý cấp trung. Sự thay đổi này mang lại tính nhanh gọn, làm cơ sở đưa ra các quyết định kịp thời và hiệu quả ở các khâu như xác nhận giá, chiết khấu, quản lý lợi nhuận ngành hàng.

Bên cạnh việc thay đổi cơ cấu nhân sự, hệ thống tính lương hiệu quả công việc mới cũng được triển khai thực hiện tại PSD. Với hệ thống ghi nhận và tính lương hiệu quả công việc này, năm 2016 năng suất lao động bình quân đầu người của PSD là 2,6 tỷ một tháng so với năm 2015 là 1,9 tỷ mỗi tháng, tăng 138%. Trên cơ sở thành công vượt trội đó, tiến tới năm 2017, sẽ xây dựng và áp dụng các chỉ số đánh giá hiệu quả công việc cụ thể hàng tháng cho toàn bộ khối Hỗ trợ.

2.3 Công tác tuyển dụng và đào tạo

Trong năm 2016, các hoạt động định hướng của PSD được xây dựng dựa trên phương châm: Thái độ quyết định tất cả. Kiến thức, kỹ năng là nền tảng cơ bản, nhưng Thái độ và quyết tâm làm việc, niềm tin và khát vọng được khám phá bản thân, đạt tới hiệu quả tối đa mới là yếu tố quyết định.

Trên cơ sở đó, đối với hoạt động tuyển dụng, PSD đã triển khai chương trình Birdy tuyển dụng các sinh viên năm cuối tại các trường đại học trên toàn quốc có sức khỏe, tư duy tốt và nhiều hoài bão nhằm xây dựng đội ngũ nhân sự kinh doanh trẻ, hoài bão, nhiệt huyết kế cận cho PSD.

Song song là chuỗi hoạt động đào tạo toàn quốc các kỹ năng đàm phán, kỹ năng thương lượng, kỹ năng xây dựng hình ảnh cá nhân... Các khóa học này không chỉ cung cấp không những kỹ năng, kiến thức nền tảng mà còn trang bị sự tự tin, khơi gợi cảm hứng và tham vọng khám phá bản thân của mỗi cá nhân, bằng cách cho người học cơ hội được tiếp cận các lý thuyết xây dựng thương hiệu, phong cách làm việc mang đến niềm vui, niềm hạnh phúc khi có thể tạo ra vật chất, tài chính tốt bằng chính công việc họ yêu thích.

2.4 Công tác tài chính – kế toán:

Điều chỉnh, xây dựng và hoàn thiện quy trình nghiệp vụ để 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.

Tiếp tục nhận được sự hỗ trợ toàn diện của Tổng Công ty Petrossetco, PSD có tiềm lực tài chính vững mạnh.

2.5 Công tác đầu tư xây dựng cơ bản

Với mong muốn tạo điều kiện làm việc tốt nhất cho người lao động, mang lại cảm giác trẻ trung, năng động, hăng say làm việc, PSD đã quyết định thay đổi diện mạo của một số văn phòng, trụ sở của PSD trên toàn quốc, bắt đầu từ trụ sở chính và kho bãi của

540
ÔNG
Ở PH
DỊCH V
PHỐI T
DẦU KH
T.P H

PSD tại Tp. HCM như: Mở phòng pantry, phòng đọc sách, thiết kế lại văn phòng theo phong cách mở và đón ánh sáng, sắp xếp và cải tạo lại toàn bộ cơ sở vật chất trong kho đảm bảo rút ngắn thời gian tương tác giữa các bộ phận nhằm mang lại hiệu quả xử lý công việc cao nhất.

Bên cạnh cơ sở hạ tầng, việc quản lý hệ thống thông tin luôn là nền tảng chính cho mọi hoạt động quản trị và quản lý vận hành của PSD. Trong năm 2016, Ban lãnh đạo PSD đã 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, công nợ được cập nhật online cho từng cá nhân liên quan theo từng phân cấp cụ thể. Việc này làm tiết giảm 50% thời gian thao tác, xử lý dữ liệu của các bộ phận khi cần thiết.

Một cải tiến nổi bật khác trên hệ thống WMS là cập nhật online tình trạng hàng tồn kho, hỗ trợ cho hoạt động clear hàng tồn kho, giảm thiểu rủi ro hàng tồn kho cao, đảm bảo kiểm soát được nhuận ngành hàng nhưng vẫn không mất đi tính nhanh gọn, kịp thời trong các quyết định kinh doanh thường nhật.

2.6 Các công tác khác:

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

2.7 Đánh giá việc thực hiện trách nhiệm của Ban Giám Đốc

Nhìn chung, trong năm vừa qua mặc dù gặp phải nhiều khó khăn nhưng Ban giám đốc 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, thực hiện kế hoạch kinh doanh nhằm đạt hiệu quả tốt nhất.
- 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.

I. Kế hoạch hoạt động của Công ty năm 2017

1. Các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh:

Tiếp tục phát huy kết quả của các năm trước, Công ty sẽ nỗ lực để hoàn thành kế hoạch năm 2017 với các chỉ số về doanh thu và lợi nhuận cơ bản như sau:

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2016	Kế hoạch năm 2017	Tỷ lệ %
	1	2	3= (2)/(1)
Doanh thu hợp nhất	5.800	5.800	100%
Lợi nhuận trước thuế	74.2	75	101%
Lợi nhuận sau thuế	61.5	60	98%
Vốn điều lệ	213	213	100%
Tỷ lệ cổ tức tối thiểu	25%	25%	

2. Giải pháp thực hiện kế hoạch

2.1 Giải pháp về hành động

- Tiếp cận với các hãng sản xuất nổi tiếng trên thế giới để tìm kiếm thêm hợp đồng phân phối các sản phẩm, thương hiệu mới.
- Hoàn thiện hệ thống phân phối, nâng cao chất lượng dịch vụ, tối ưu hóa chi phí để nâng cao hiệu quả.
- Kết hợp các biện pháp để giảm thiểu tối đa sự sụt giảm thị phần có thể.
- 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.
- Tìm kiếm cơ hội phân phối thêm sản phẩm, ngành hàng mới.

2.2 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.

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

- Tiếp tục thực hiện việc tiết giảm chi phí thông qua việc rà soát tối ưu hóa các quy trình vận hành, quy trình kinh doanh...
- Rà soát và ban hành định mức về lao động, tiền lương; quản lý, khai thác và sử dụng máy móc, thiết bị, các định mức sử dụng đối với văn phòng phẩm, xăng xe, nguyên vật liệu, điện thoại, tăng năng suất lao động, hoàn thiện định mức chi tiêu và trang bị tài sản.

Thực hiện tuyên truyền đối với toàn thể CBCNV, tổ chức trong công ty thực hiện tốt công tác tiết giảm chi phí.

Trên đây là báo cáo hoạt động của Công ty năm 2016 và kế hoạch hoạt động năm 2017, kính đề nghị DHDCD đóng góp ý kiến và thông qua.

Trân trọng./.

Nơi nhận:

- Như trên
- Lưu VT; HĐQT

TM. BAN GIÁM ĐỐC



VU TIÊN DƯƠNG