

Số: ~~M 2~~ / BC – PSD

TP. Hồ Chí Minh, ngày 11 tháng 04 năm 2016

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

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

Năm báo cáo: 2015

I. Thông tin chung

1. Thông tin khái quát

- Tên giao dịch: CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ PHÂN PHỐI TỔNG HỢP DẦU KHÍ
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0305482862
- Vốn điều lệ: 213.265.490.000 đồng
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 213.265.490.000 đồng
- Địa chỉ: Phòng 207, Tòa nhà Petrovietnam, số 1-5 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Q.1, Tp. HCM
- Số điện thoại: 08.3911 5578
- Số fax: 08.3911 5579
- Website: www.psd.com.vn
- Mã cổ phiếu: PSD

2. Quá trình hình thành và phát triển

- Tiền thân là Chi nhánh Tổng Công ty Cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Dầu khí - Xí nghiệp Viễn thông Dầu Khí (PV Telecom) được thành lập ngày 20/04/2007, phụ trách xây dựng kế hoạch thuyết phục Nokia lựa chọn PETROSETCO là nhà phân phối điện thoại tại Việt Nam. Đến tháng 6/2007, PV Telecom đã chính thức trở thành nhà phân phối điện thoại Nokia tại thị trường Việt Nam.
- Tháng 2/2008, PV Telecom phát triển từ chi nhánh thành Công ty với tên gọi Công ty TNHH 1TV Dịch vụ Phân phối Tổng hợp Dầu khí (thương hiệu PSD) do Tổng Công ty PETROSETCO sở hữu 100% vốn.
- Tháng 7/2008, PSD mở rộng dòng sản phẩm phân phối sang máy tính xách tay khi trở thành Nhà phân phối chính thức của Máy tính Acer tại Việt Nam. Liên tiếp nửa năm sau

đó, PSD trở thành nhà phân phối chính thức của nhiều nhãn hàng máy tính xách tay khác như Dell, HP, Lenovo, Emachines và Gateway.

- Trong hai năm 2009-2010, PSD tiếp tục mở rộng dòng sản phẩm phân phối sang lĩnh vực điện tử, trở thành nhà phân phối của các sản phẩm như USB/ổ cứng di động Adata, Kingston, Kingmax; chuột máy tính Genius; RAM Elixir, Kingston; máy in Samsung; chip AMD, màn lọc 3M; mainboard Asus, USB 3G Huawei.
- Tháng 11/2011, PSD chính thức chuyển đổi mô hình hoạt động từ Công ty TNHH sang Công ty cổ phần có tên gọi Công ty Cổ phần Dịch vụ Phân phối Tổng hợp Dầu khí với mức vốn điều lệ là 120 tỷ đồng.
- Tháng 7/2012, PSD ghi dấu bước ngoặt quan trọng trong chặng đường phát triển khi chính thức trở thành Nhà phân phối điện thoại di động Samsung tại thị trường Việt Nam và ngừng phân phối điện thoại Nokia.
- Tháng 3/2013, PSD được Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. HCM chấp thuận việc tăng vốn điều lệ dưới hình thức phát hành riêng lẻ chào bán cho cán bộ công nhân viên.
- Tháng 4/2013, Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. HCM đã chính thức cấp giấy phép kinh doanh cho PSD tăng vốn điều lệ lên 142.227.000.000 VNĐ (*Một trăm bốn mươi hai tỷ hai trăm hai mươi bảy triệu đồng*).
- Ngày 28/06/2013, Cổ phiếu của PSD chính thức giao dịch trên sàn giao dịch chứng khoán Hà Nội.
- Tháng 9/2013, Microsoft và PSD đã chính thức thắt chặt mối quan hệ hợp tác hai bên lên một tầm cao mới thông qua việc công bố PSD là nhà phân phối giải pháp và các sản phẩm công nghệ của Microsoft tại thị trường Việt Nam và Lào. PSD chính thức trở thành nhà phân phối của Microsoft, và tiến hành phân phối các thiết bị, sản phẩm và giải pháp công nghệ toàn diện của Microsoft trên các thị trường Việt Nam và Lào.
- Ngày 07/01/2014, PSD và CyberPower đã tổ chức buổi họp báo công bố PSD sẽ trở thành đối tác chính thức của Cyber Power trong việc phân phối các giải pháp điện năng hàng đầu cũng như giới thiệu công nghệ tiên tiến dành cho sản phẩm bộ lưu điện (UPS) và các sản phẩm điện năng khác của CyberPower vào thị trường Việt Nam
- Tháng 12/2014, PSD bắt đầu phân phối sản phẩm Lenovo Smartphone.
- Ngày 10/08/2015, Sở kế hoạch và đầu tư Tp. HCM đã chính thức cấp giấy phép kinh doanh cho PSD tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu lên 213.265.490.000 VNĐ (*hai trăm mười ba tỷ, hai trăm sáu mươi lăm triệu, bốn trăm chín mươi ngàn đồng*).

- Tháng 10/2015, PSD chính thức trở thành nhà phân phối điện thoại thương hiệu Archos đến từ Pháp.
- Tháng 11/2015, PSD chính thức trở thành nhà phân phối điện thoại thương hiệu Vivo và Motorola.

3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

3.1 Hoạt động kinh doanh gồm các mảng sau:

- **Phân phối điện thoại di động**

- Tháng 7/2012 Công ty chính thức trở thành là nhà phân phối điện thoại SAMSUNG tại thị trường Việt Nam. Đây là bước ngoặt quan trọng minh chứng năng lực kinh doanh nổi trội của PSD đã được các nhà sản xuất điện thoại hàng đầu tin tưởng hợp tác và là bước dịch chuyển phù hợp xu hướng thị trường.
- Tháng 12/2014, PSD và Lenovo đã tổ chức buổi họp báo công bố PSD trở thành đối tác chính thức của Lenovo và bắt đầu thực hiện phân phối sản phẩm Lenovo Smartphone.
- Tháng 10/2015, PSD chính thức trở thành nhà phân phối điện thoại thương hiệu Archos đến từ Pháp.
- Tháng 11/2015, PSD chính thức trở thành nhà phân phối điện thoại thương hiệu Vivo và Motorola.

- **Phân phối máy tính xách tay, PC**

- Năm 2008, sau một năm hoạt động, PSD đã mở rộng sang phân phối sản phẩm máy tính xách tay, mở đầu với sản phẩm máy tính thương hiệu ACER với định hướng trở thành một trong những nhà phân phối thiết bị công nghệ thông tin hàng đầu tại Việt Nam. Với hơn 07 năm vận hành PSD đã mở rộng hệ thống phân phối ra hầu hết các thương hiệu máy tính dẫn đầu thị trường: Acer, HP, Dell, Fujitsu, Lenovo.
- Tháng 07/2014, PSD chính thức phân phối máy tính bảng Lenovo
- Tháng 10/2014, PSD tiếp tục được Hãng Asus lựa chọn là nhà phân phối của Asus cho sản phẩm LCD & PC tại Việt Nam.

- **Phân phối linh kiện, phụ kiện điện tử**

- Kể từ năm 2009 đến nay, PSD tiếp tục tiếp tục mở rộng danh mục sản phẩm phân phối qua các dòng sản phẩm linh kiện, phụ kiện điện tử như: USB, thẻ nhớ, RAM, USB 3G, ổ cứng di động, chuột máy tính, miếng lọc màn hình, thiết bị và

giải pháp mạng do các Nhà sản xuất thiết bị linh kiện phụ kiện điện tử nổi tiếng sản xuất như Microsoft, Plantronic, Cyber Power, Genius, WD, Sandisk, Samsung, Iluv, Belkin, Energizer, Olympus.

- Tháng 01/2015, PSD trở thành nhà phân phối chính thức sản phẩm phụ kiện của nhãn hàng Ikonemi và Tekki.
- Tháng 10/2015, PSD chính thức trở thành nhà phân phối độc quyền sản phẩm Plantronics tại Việt Nam.

● **Phân phối phần mềm/bản quyền**

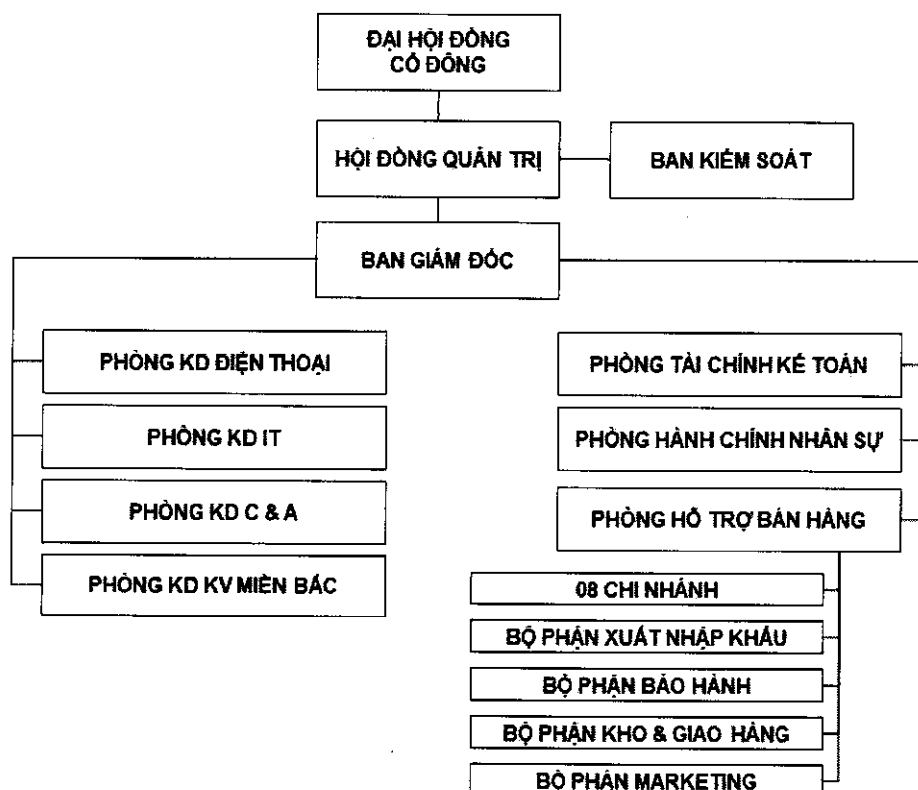
Thực hiện phân phối phần mềm Microsoft từ tháng 09/2013, đến nay PSD đã dần khẳng định vị trí mình và tin tưởng sẽ phát triển mạnh hơn nữa trong thời gian tới khi Nhà nước ngày càng có chế tài siết chặt và ngăn chặn việc vi phạm bản quyền, sở hữu trí tuệ.

3.2 Địa bàn kinh doanh:

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

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

Mô hình quản trị và cơ cấu bộ máy quản lý.



- **Đại hội đồng cổ đông**

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty, có quyền quyết định những vấn đề thuộc nhiệm vụ và quyền hạn được Luật pháp và Điều lệ Công ty quy định.

- **Hội đồng quản trị**

Hội đồng quản trị của Công ty gồm 05 người do Đại hội đồng cổ đông bầu, và thực hiện các nhiệm vụ theo đúng quy định trong điều lệ Công ty đã được Đại hội cổ đông thông qua. Hội đồng quản trị thường xuyên giám sát hoạt động kinh doanh, hoạt động kiểm soát nội bộ và hoạt động quản lý rủi ro của Công ty.

- **Ban kiểm soát**

Ban kiểm soát là cơ quan kiểm tra, giám sát toàn bộ hoạt động của Công ty. Ban kiểm soát thẩm định báo cáo tài chính hàng năm, kiểm tra từng vấn đề cụ thể liên quan đến hoạt động tài chính khi xét thấy cần thiết hoặc theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông hoặc theo yêu cầu của cổ đông lớn. Ban kiểm soát báo cáo Đại hội đồng cổ đông về tính chính xác, trung thực và hợp pháp của chứng từ, sổ sách kế toán, báo cáo tài chính và hoạt động của hệ thống kiểm tra kiểm soát nội bộ. Ban kiểm soát của Công ty có 03 người do Đại hội đồng cổ đông bầu ra.

- **Ban Giám đốc**

Gồm Giám đốc và các Phó Giám đốc. Giám đốc là người quản lý điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh hàng ngày của Công ty theo ủy quyền của Chủ tịch Hội đồng quản trị - Người đại diện theo pháp luật của Công ty. Giúp việc cho Chủ tịch Hội đồng quản trị là Giám đốc, các Phó Giám đốc phụ trách các lĩnh vực chuyên môn.

- **Phòng kinh doanh (Điện thoại, IT, C&A, Phòng kinh doanh khu vực Miền Bắc)**

Là phòng nghiệp vụ có chức năng xây dựng và triển khai thực hiện kế hoạch kinh doanh hàng tháng/quý/năm theo phê duyệt của Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty.

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

- **Phòng Tài chính - kế toán**

Phòng Tài chính kế toán có chức năng, nhiệm vụ cân đối, thu xếp nguồn vốn phục vụ hoạt động kinh doanh của Công ty, thực hiện chức năng quản lý Nhà nước về tài chính kế toán, hạch toán kế toán, kiểm soát tài chính kế toán tại Công ty; quản lý hàng hóa, công nợ, sử dụng nguồn vốn theo mô hình phát triển của Công ty và đúng quy định của Nhà nước, Tập đoàn và Tổng Công ty.

- **Phòng hỗ trợ bán hàng**

Phòng hỗ trợ bán hàng bao gồm 5 bộ phận và 8 chi nhánh có chức năng trợ giúp, tham mưu cho Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc Công ty, triển khai thực hiện công tác duy trì và quản lý toàn bộ các công việc hỗ trợ dịch vụ để đáp ứng các yêu cầu của các bộ phận bán hàng của Công ty.

- **Phòng hành chính - nhân sự**

Là phòng nghiệp vụ có chức năng tham mưu, giúp việc cho Hội đồng quản trị và Giám đốc trong công tác đào tạo tuyển dụng nhân sự; Công tác tiền lương, chế độ chính sách đối với người lao động; Công tác hành chính quản trị; Hệ thống thông tin; Công tác pháp lý và Thư ký Hội đồng quản trị.

5. Định hướng phát triển

5.1 Mục tiêu của Công ty.

Với mục tiêu *trở thành sự lựa chọn số 1 của những thương hiệu hàng đầu trong lĩnh vực Viễn thông và Công nghệ thông tin*, PSD không ngừng đầu tư để phát triển đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, có tinh thần trách nhiệm cao bên cạnh việc chú trọng đầu tư vào hệ thống cơ sở hạ tầng như kho bãi, phương tiện vận chuyển, đảm bảo cam kết dịch vụ tốt nhất cho khách hàng và thực sự trở thành cầu nối đưa các sản phẩm công nghệ thông tin với thương hiệu nổi tiếng thế giới đến với người tiêu dùng Việt Nam.

5.2 Chiến lược phát triển trung và dài hạn.

- Hoàn thiện chính sách bán hàng và hệ thống phân phối nhằm khai thác nhu cầu của khách hàng. Duy trì và phát triển thị phần tiêu thụ điện thoại di động và các sản phẩm công nghệ thông tin;
- Củng cố và mở rộng mối quan hệ với các nhà cung cấp và khách hàng để có sự hỗ trợ tốt nhất từ các nhà cung cấp và khách hàng;
- Chủ động tiếp cận với nhiều hãng sản xuất lớn và uy tín trên thế giới để tìm kiếm cơ hội hợp tác và thực hiện các Hợp đồng phân phối nhằm gia tăng thị phần;
- Nhanh nhạy nắm bắt xu hướng tiêu dùng của thị trường để phân phối các sản phẩm mới đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng và các tổ chức;
- Quản lý và sử dụng vốn an toàn, hiệu quả, đúng mục đích, kiểm soát tốt chi phí;
- Đào tạo, nâng cao trình độ quản lý và trình độ chuyên môn cho cán bộ công nhân viên;

- Không ngừng chăm lo đời sống cho cán bộ công nhân viên; xây dựng văn hóa doanh nghiệp và tác phong làm việc chuyên nghiệp.

5.3 Các mục tiêu đối với môi trường, xã hội và cộng đồng của Công ty.

PSD trở thành một doanh nghiệp có nhiều đóng góp cho các chương trình an sinh xã hội, các hoạt động vì môi trường, đồng thời khẳng định trách nhiệm đối với cộng đồng và góp phần hướng tới sự phát triển bền vững của xã hội.

6. Các rủi ro:

PSD đã không ngừng phát triển mảng kinh doanh phân phối, với sự hoàn thiện không ngừng về bộ máy, mạng lưới và hệ thống phân phối cũng như về danh mục các sản phẩm phân phối. Đến nay, PSD đã phát triển đồng đều 3 ngành kinh doanh bao gồm: điện thoại, thiết bị công nghệ (bao gồm máy tính xách tay, máy tính để bàn, máy tính bảng), linh phụ kiện tạo nên một hệ sinh thái khép kín, mang lại các giải pháp kinh doanh ưu việt cho đại lý và nhà sản xuất. Tuy nhiên, PSD nhận thấy vẫn có những rủi ro mang tính bộ phận trong các hoạt động sản xuất kinh doanh của mình như sau:

• Rủi ro về công nợ:

Là đơn vị có hoạt động kinh doanh chính là thương mại và phân phối nên giống như các doanh nghiệp khác, PSD có khối lượng công nợ phát sinh khá lớn. Rủi ro công nợ là rủi ro phát sinh khi khách hàng không trả hoặc không có khả năng trả nợ làm ảnh hưởng đến nguồn vốn và lợi nhuận sản xuất kinh doanh của PSD. Do đó, PSD luôn luôn chú trọng đến công tác quản lý công nợ để đảm bảo và bảo toàn nguồn vốn hoạt động tránh thất thoát do nợ xấu gây ra.

Với chính sách quản lý công nợ được điều chỉnh kịp thời để phù hợp với quy mô kinh doanh đa ngành nghề, đa chính sách, PSD đã thường xuyên rà soát, đánh giá, cập nhật về tình hình tài chính của khách hàng (3 tháng một lần) để cấp phát lại hạn mức tín dụng đối với từng đại lý, khách hàng lớn.

Do đặc thù kinh doanh, PSD xem xét nợ xấu vẫn sẽ là một trong những rủi ro lớn nhất trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình và sẽ tiếp tục có những chính sách nhằm quản lý tối ưu các rủi ro ở mức thấp nhất.

• Rủi ro về tồn kho:

Hiện PSD đang tham gia phân phối các mặt hàng điện tử viễn thông. Đây là những mặt hàng có vòng đời sản phẩm rất ngắn, liên tục thay đổi và có sự giảm giá rất nhanh trên thị trường. Tuy nhiên, để đảm bảo cung cấp ổn định cho thị trường, PSD thường có một lượng tồn

kho nhất định. Chính điều này đã gây ra rủi ro về tồn kho. Đó là rủi ro khi các sản phẩm tồn kho bị mất giá hoặc không bán được ra thị trường do bị lỗi thời. Tuy nhiên, để đối phó với rủi ro này cho các nhãn hàng IT và đặc biệt là các thiết bị linh kiện, phụ kiện, PSD đã chú trọng và tăng cường công tác dự báo thị trường nhằm đảm bảo một lượng tồn kho vừa đủ, đồng thời tránh rủi ro của việc giảm giá trên thị trường.

II. Tình hình hoạt động trong năm

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh.

Năm 2015 tiếp tục là năm nhiều khó khăn với PSD: áp lực cạnh tranh rất cao của thị trường cùng với sự phát triển không ngừng của các chuỗi bán lẻ, sự thay đổi về cơ chế của các hãng, sức mua của thị trường giảm, giải quyết hàng tồn kho đã trực tiếp ảnh hưởng đến doanh thu và lợi nhuận của Công ty.

Để chủ động đối phó với thử thách trên, PSD đã rất nỗ lực trong việc triển khai kế hoạch kinh doanh, cụ thể như sau:

- Mở rộng, cải thiện và siết chặt mối quan hệ với các hãng, nhà sản xuất.
- Phát triển đồng đều 3 ngành kinh doanh tạo nên 1 hệ sinh thái khép kín, mang lại các giải pháp kinh doanh ưu việt cho đại lý và nhà sản xuất thông qua hoạt động:
 - + Tiếp tục đẩy mạnh phân phối điện thoại Samsung, Lenovo, máy tính bảng Lenovo, Smartphone Lenovo và mở rộng phân phối thêm sản phẩm điện thoại mang thương hiệu mới Archos đến từ Pháp, Vivo, Motorola.
 - + Mở rộng và phát triển bền vững ngành hàng IT, phần mềm bản quyền thông qua việc phát triển mạnh kênh kinh doanh dự án, tiến hành tìm kiếm các đối tác mới để mở rộng ngành hàng phân phối liên quan đến công nghệ tin học.
 - + Tìm kiếm và mở rộng phát triển kinh doanh hàng phụ kiện cao cấp chính hãng.
- Tiếp tục đẩy mạnh công tác dịch vụ giao nhận và logistic, hoàn thiện các quy trình quản lý nhằm tiết kiệm chi phí và nâng cao hiệu quả kinh doanh.
- Thực hiện tốt công tác đào tạo, chăm lo đời sống cho CBCNV trong toàn Công ty, triển khai các hoạt động nhằm phát triển văn hóa PSD trên tất cả các mặt.

• Kết quả kinh doanh tổng thể

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chi tiêu	Đvt	TH	KH	TH	Tỷ lệ	
		năm 2014	2015	năm 2015	4=3/2	5=3/1
A	B	1	2	3		
Doanh thu	Tỷ đồng	6,279	6,200	5,689	92%	91%
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	117	115	85	74%	73%
Trong đó:						
- LN từ SXKD	Tỷ đồng	117	115	85	74%	73%
- LN khác	Tỷ đồng	0				
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	90	89	67	75%	74%
Vốn điều lệ	Tỷ đồng	142	213	213	100%	150%
LNST/VĐLBQ	%	63%	42%	32%	76%	51%
Nộp NSNN	Tỷ đồng	250	250	259	104%	104%
Thu nhập BQ	Trđ/người/ tháng	18	18	16.5	92%	92%

- Tổng doanh thu đạt 5,689 tỷ đồng, bằng 92 % kế hoạch, bằng 91% so với năm 2014.
- Lợi nhuận trước thuế là 85 tỷ đồng, đạt 74 % so với kế hoạch năm và bằng 73% so cùng kỳ năm trước.

• Kết quả kinh doanh theo mảng.

○ **Điện thoại di động**

Trong năm 2015, doanh thu của mảng kinh doanh này là 3,129 tỷ đồng và đạt 82% so với kế hoạch đề ra.

Lý do của việc giảm doanh thu là do thị phần điện thoại di động Samsung tiếp tục giảm sút trong năm 2015 (năm 2014 = 4,021 tỷ VND, năm 2015 = 2,962 tỷ VND)

Ngoài phân phối ủy thác sản phẩm điện thoại Samsung, PSD đã đẩy mạnh phân phối sản phẩm điện thoại Lenovo, máy tính bảng Lenovo, smartphone Lenovo và Archos kết hợp với việc hoàn thiện các quy trình quản lý nhằm tiết kiệm chi phí và nâng cao doanh số và hiệu quả kinh doanh tại ngành hàng điện thoại.

○ **Kinh doanh IT**

Mảng kinh doanh này đạt doanh thu 2.525 tỷ đồng, đạt 93% kế hoạch đề ra.

Lý do sụt giảm so với kế hoạch :

- Thị trường năm 2015 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 190 tỷ đồng, đạt 95% so với kế hoạch..

Lý do sụt giảm so với kế hoạch:

Năm 2015, PSD tập trung xử lý hàng tồn kho lâu ngày của các năm trước, chấp nhận cắt lỗ đối với hàng hóa tồn kho. Việc này ảnh hưởng lớn đến kết quả doanh thu và ảnh hưởng chung đến lợi nhuận của Công ty. Tuy nhiên về lâu dài việc kinh doanh sẽ đi vào ổn định hơn.

2. Tổ chức và nhân sự

– Danh sách Ban điều hành PSD.

Ông Vũ Tiến Dương

Chủ tịch Hội đồng quản trị và Người đại diện theo pháp luật Công ty

Ngày sinh: 07/4/1967

Quốc tịch: Việt Nam

Quê quán: Xã Nhật Tân, huyện Kim Bảng, tỉnh Hà Nam

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Quản trị kinh doanh

Quá trình công tác tại PSD:

- + Từ 11/2011 – 02/2012: Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty PSD
- + Từ 03/2013 – 01/2014: Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty PSD
- + Từ 01/2014 – 04/2015: Giám đốc Công ty PSD
- + Từ 04/2015 – 02/2016: Chủ tịch Hội đồng quản trị và Người đại diện theo pháp luật Công ty PSD

Chức vụ hiện nay: Tổng giám đốc Tổng công ty Cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Dầu khí (Petrosetco).

Số lượng cổ phần nắm giữ:

- + Sở hữu cá nhân: 30.000 Cổ phiếu, tỷ lệ trên vốn sở hữu: 0.14%
- + Sở hữu đại diện cho Tổng Công ty CP Dịch Vụ Tổng Hợp Dầu Khí: 12.774.690 Cổ phiếu, tỷ lệ trên vốn sở hữu: 59,90%.

Ông Lâm Quốc Khanh

Giám đốc điều hành

Ngày sinh: 16/06/1973

Quốc tịch: Việt Nam

Quê quán: Khánh Hòa

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Anh văn

Quá trình công tác tại PSD.

- + Từ 2011 – 6/2013: Phó Giám đốc kiêm trưởng P. Kinh doanh Điện thoại Công ty PSD.

- + Từ 01/2014 – 04/2015: Phó Giám đốc Công ty PSD
- + Từ 04/2015 – đến nay: Giám đốc điều hành Công ty PSD.

Số lượng cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần, tỷ lệ trên vốn sở hữu: 0%.

Ông Nguyễn Mạnh Lân

Phó Giám đốc

Ngày sinh: 26/12/1977

Quốc tịch: Việt Nam

Quê quán: Hà Nội

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

Quá trình công tác tại PSD:

- + Từ 04/2010 – 05/2012: Trưởng Bộ phận kinh doanh IT Khu vực Miền bắc - Công ty PSD
- + Từ 06/2012 – 04/2014: Phó phòng kinh doanh IT – Công ty PSD
- + Từ 05/2014 – 03/2015: Trưởng phòng kinh doanh Miền Bắc - Công ty PSD
- + 14/03/2015 – đến nay: Phó Giám đốc kiêm Trưởng phòng kinh doanh Miền Bắc - Công ty PSD

Số lượng cổ phần nắm giữ: 40.500 cổ phiếu, tỷ lệ trên vốn sở hữu: 0.19%

Ông Lê Hoàng Giang

Phó Giám đốc

Ngày sinh: 26/01/1977

Quốc tịch: Việt Nam

Quê quán: Thành phố Hồ Chí Minh

Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế - Quản lý Công Nghiệp

Quá trình công tác tại PSD.

- + Từ 08/2015 – 09/2015: Phó Giám đốc Công ty PSD
- + Từ 10/2015 – đến nay: Phó Giám đốc kiêm nhiệm giữ chức Trưởng phòng kinh doanh điện thoại của Công ty PSD

Số lượng cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần, tỷ lệ trên vốn sở hữu: 0%

Bà Lê Thị Chiến

Kế toán trưởng

Ngày sinh: 30/04/1962

Nơi sinh: Thanh Hóa

Quốc tịch: Việt Nam

Quê quán: Đông Khê – Đông Sơn – Thanh Hoá

Trình độ chuyên môn: Kế toán trưởng

Quá trình công tác tại PSD.

- + Từ 07/2011 – đến nay: Kế toán trưởng công ty PSD.

Số lượng cổ phần nắm giữ: 23.025 cổ phiếu, tỷ lệ trên vốn sở hữu: 0.11%

- Những thay đổi trong ban điều hành:

Ông Vũ Tiến Dương

- + Miễn giữ chức vụ Giám đốc Công ty kể từ ngày 09/04/2015 theo Quyết định số 507/QĐ-PSD-HĐQT ngày 09/04/2015.

+ Bổ nhiệm giữ chức vụ Chủ tịch Hội đồng quản trị và Người đại diện theo pháp luật Công ty kể từ ngày 09/04/2015 theo quyết định số 08/QĐ-PSD-HĐQT ngày 09/04/2015.

Ông Lâm Quốc Khanh

+ Bổ nhiệm giữ chức vụ Giám đốc Công ty PSD kể từ ngày 09/04/2015 theo quyết định số 10/QĐ-PSD-HĐQT ngày 09/04/2015.

Ông Nguyễn Mạnh Lân

+ Bổ nhiệm giữ chức vụ Phó Giám đốc Công ty PSD kiêm Trưởng phòng kinh doanh khu vực Miền Bắc kể từ ngày 14/03/2015 theo quyết định số 04/QĐ-PSD-HĐQT ngày 14/03/2015.

Ông Lê Hoàng Giang

+ Bổ nhiệm giữ chức vụ Phó Giám đốc Công ty PSD kể từ ngày 03/08/2015 theo quyết định số 17/QĐ-PSD-HĐQT ngày 03/08/2015.

3. Số lượng cán bộ, nhân viên.

Tính đến thời điểm 31/12/2015 tổng số lao động của Công ty là 235 người. Cơ cấu lao động của Công ty phân theo phòng ban chức năng, giới tính, thời hạn hợp đồng lao động và trình độ chuyên môn được thể hiện trong bảng sau:

I.	Phân theo giới tính	Số người	Tỷ lệ (%)
	Nam	156	66,38
	Nữ	79	33,62
II.	Phân theo thời hạn hợp đồng lao động	Số người	Tỷ lệ (%)
	Hợp đồng lao động không xác định thời hạn	28	11,91
	Hợp đồng xác định thời hạn	207	88,09
III.	Phân theo trình độ chuyên môn	Số người	Tỷ lệ (%)
	Trên đại học	5	2,13
	Đại học	161	68,51
	Cao đẳng	25	10,64
	Trung cấp	20	8,51
	Lao động phổ thông	24	10,21

Nhìn chung, đội ngũ cán bộ chủ chốt của Công ty đều được tuyển chọn và đào tạo bài bản, đảm bảo cho sự phát triển nguồn nhân lực lâu dài của Công ty.

Công ty hiện đang sử dụng chủ yếu là lao động có trình độ trên đại học và đại học, chiếm trên 70,64% tổng số lao động.

4. Chính sách đào tạo, lương và các chính sách đãi ngộ khác

Với quan điểm con người là nhân tố quan trọng nhất quyết định sự thành bại của một doanh nghiệp làm dịch vụ, PSD đã luôn chú trọng trong việc tuyển dụng, đào tạo và xây dựng đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, tận tâm với công việc, khách hàng. Xây dựng văn hóa doanh nghiệp CHUYÊN TAY – CHUYÊN TÂM, trung thực, gắn kết để phát triển lâu dài của Công ty. PSD đã đặt ra kế hoạch và chính sách đối với người lao động như sau:

- Xây dựng và hoàn thiện hệ thống chính sách, quy trình, quy chế từ tuyển dụng - đào tạo - sử dụng - đánh giá - đãi ngộ theo năng lực và hiệu quả kinh doanh, đảm bảo cạnh tranh so với thị trường nhằm động viên, khuyến khích người lao động phát huy tính chủ động, sáng tạo trong công việc và gắn bó lâu dài với Công ty.
- Đào tạo nâng cao trình độ nghiệp vụ cho CBCNV và đặc biệt là đội ngũ kinh doanh và thị trường. Tạo dựng môi trường làm việc năng động, luôn ghi nhận giá trị đóng góp sự nỗ lực vượt qua thách thức, khó khăn.
- Đảm bảo mức thu nhập bình quân của người lao động cạnh tranh với thị trường và đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu cuộc sống của người lao động.
- Người lao động làm việc tại PSD được hưởng đầy đủ các chính sách về bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, trợ cấp ốm đau, thai sản, dưỡng sức, phục hồi sức khỏe, trợ cấp thôi việc theo đúng luật định.
- Tạo dựng văn hóa doanh nghiệp rõ nét, củng cố thái độ làm việc và đảm bảo công bằng cho toàn thể CBCNV.

5. Tình hình đầu tư:

Năm 2015, PSD thực hiện đầu tư cải thiện cơ sở hạ tầng như xe ô tô, máy chủ (server), cải tạo văn phòng làm việc trở nên khang trang để nâng cao chất lượng công việc, đáp ứng yêu cầu ngày một cao hơn của khách hàng.

6. Tình hình tài chính

a. Tình hình tài chính

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	2,574,840,104,977	2,360,970,376,416	92%
Doanh thu thuần	6,184,172,780,759	5,689,248,687,736	92%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	116,403,028,695	84,459,658,738	73%
Lợi nhuận khác	124,408,777	706,476,160	568%
Tổng lợi nhuận trước thuế	116,527,437,472	85,166,134,898	73%
Tổng lợi nhuận sau thuế	89,645,586,161	67,469,091,840	75%
Tỷ lệ lợi nhuận chia cổ tức	60%	25%	

b. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Ghi chú
<i>1. Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán</i>			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn	1.09	1.1	
+ Hệ số thanh toán nhanh (TSLĐ-Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	0.74	0.74	
<i>2. Các chỉ tiêu về cơ cấu vốn</i>			
+ Hệ số nợ/Tổng tài sản	0.91	0.90	
+ Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	11	9	
<i>3. Các chỉ tiêu về năng lực hoạt động</i>			
+ Vòng quay hàng tồn kho Giá vốn hàng bán Hàng tồn kho bình quân	5.06	6.35	
+ Doanh thu thuần/tổng tài sản	2.4	2.36	

4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
+ Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	1.45%	1.21%	
+ Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	41%	29%	
+ Hệ số lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	3.48%	2.86%	
+ Hệ số lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	2%	1.51%	

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

a. Cổ phần:

Số cổ phần lưu hành trước ngày 30/06/2015.

Cổ phần đang lưu hành	Cổ phần hạn chế chuyển nhượng	Cổ phần chuyển nhượng tự do	Tỷ lệ sở hữu
14.207.700	0	14.207.700	100,00%

Cổ phần lưu hành sau ngày 30/06/2015 (phát hành tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu)

Cổ phần đang lưu hành	Cổ phần hạn chế chuyển nhượng	Cổ phần chuyển nhượng tự do	Tỷ lệ sở hữu
21.311.549	0	21.311.549	100,00%

b. Cơ cấu cổ đông

Tên cổ đông	Tỷ lệ %	31/12/2014	Tỷ lệ %	31/12/2015
Tổng công ty Cổ phần Dịch vụ tổng hợp Dầu khí	79,87%	11.360.000	79,90%	17.040.000
Các cổ đông khác	20,13%	2.862.700	20,10%	4.286.549
Cộng	100%	14.222.700	100%	21.326.549

III. Báo cáo và đánh giá của Ban Giám đốc

1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2015

Trên cơ sở các chỉ tiêu kế hoạch năm 2015 do Hội đồng cổ đông đề ra và giao nhiệm vụ thực hiện, Công ty đã triển khai đồng bộ cả về mặt kinh doanh và xây dựng văn hóa doanh nghiệp với những thuận lợi và thách thức như sau:

Thuận lợi:

- Mở rộng và cải thiện mối quan hệ với các nhà sản xuất.
- Chính sách quản lý công nợ tốt.
- Đầu tư hạ tầng như xe ô tô, server, cải tạo văn phòng làm việc trở nên khang trang.
- Phát triển đồng đều 3 ngành kinh doanh tạo nên 1 hệ sinh thái khép kín, mang lại các giải pháp kinh doanh ưu việt cho đại lý và nhà sản xuất.
- Đội ngũ CBNV đoàn kết, tinh thần làm việc và cống hiến cao. Tạo dựng được văn hóa doanh nghiệp rõ nét, củng cố thái độ làm việc và đảm bảo công bằng cho toàn thể CBNV.
- Hỗ trợ tối đa từ Tổng Công ty Petrosetco

Thách thức:

- Thay đổi lớn trong Ban Giám đốc và quản lý cấp trung của PSD.
- Thay đổi cấp quản lý của các Hãng, đặc biệt là một số Hãng rút chân ra khỏi thị trường.
- Sự tăng trưởng vượt bậc của hệ thống chuỗi bán lẻ tạo ra việc mất cân bằng về quyền lực thương lượng và yêu cầu lợi nhuận “khủng” từ các chuỗi.
- Sức ép giải phóng hàng hóa tồn kho từ những năm trước.
- Biên độ lợi nhuận dành cho nhà phân phối sụt giảm mạnh ở tất cả các ngành hàng điện thoại, IT và linh phụ kiện do áp lực cạnh tranh giữa các hãng và các nhà phân phối với nhau.

2. Kết quả kinh doanh

Vượt qua những thách thức trên, phát huy các lợi thế có được của các năm trước, PSD tiếp tục mở rộng mạng lưới các đối tác và khách hàng cụ thể như sau:

- Trong năm 2015, tuy thị phần Samsung tiếp tục giảm so với năm 2014 đã ảnh hưởng đáng kể đến lợi nhuận của mảng kinh doanh điện thoại và ảnh hưởng chung đến tổng lợi nhuận của toàn Công ty năm 2015, Ban Giám đốc Công ty với việc đẩy mạnh phân phối dòng sản phẩm máy tính bảng và smartphone mang thương hiệu Lenovo, là một trong những sản phẩm và thương hiệu được người tiêu dùng lựa chọn hiện nay, đã góp phần đưa mảng kinh doanh Điện thoại di động đạt 3,129 tỷ đồng doanh thu; đạt 82% kế hoạch.

○ Thị trường kinh doanh mặt hàng công nghệ thông tin năm 2015 có nhiều biến động mạnh, sự tăng trưởng vượt bậc của hệ thống chuỗi bán lẻ tạo nên việc mất cân bằng về quyền lực thương lượng và yêu cầu lợi nhuận “khủng” từ các chuỗi, Phòng kinh doanh IT trước thử thách của thị trường đã có những nỗ lực vượt bậc để duy trì vị trí là một trong các nhà phân phối hàng đầu cho các nhãn hàng HP, Lenovo và Acer, tiếp tục đẩy mạnh kênh kinh doanh dự án với dịch vụ, chi phí và chất lượng tốt nhất cho các khách hàng là các doanh nghiệp, tổ chức. Mảng kinh doanh thiết bị tin học và linh phụ kiện điện tử (PC, Laptop, C&A) năm 2015 đạt doanh thu 2,715 tỷ đồng; đạt hơn 93% kế hoạch.

○ Năm 2015, PSD đã quyết định giảm dưới giá vốn để giải quyết dứt điểm lượng hàng tồn kho lâu ngày, phần lớn là các sản phẩm linh phụ kiện của các năm trước đã qua dòng đời hoặc của các thương hiệu đã rút khỏi thị trường Việt Nam. Việc này tuy có ảnh hưởng lớn đến kết quả lợi nhuận ngành hàng C&A nói riêng, của Công ty trong năm 2015 nói chung nhưng với việc giải phóng được mặt bằng lưu hàng hóa tồn kho lâu ngày, Công ty PSD sẽ tiết giảm được khá nhiều chi phí lưu kho trong thời gian tới.

3. Tình hình tài chính

- Tình hình tài sản:

Tổng Tài sản năm 2015 là: 2,360,970,376,416 VNĐ giảm 8% so với cùng kỳ, trong đó tài sản ngắn hạn là 2,356,146,542,693 VNĐ giảm 8% do lượng hàng hóa tồn kho giảm 7%, các khoản tương đương tiền giảm 21%.

- Tình hình nợ phải trả:

Số dư khoản nợ phải trả năm 2015 giảm 9% do nhu cầu vốn cho kinh doanh giảm.

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

- Công tác quản lý tổ chức:

Nhằm thay đổi để phù hợp với nhu cầu hoạt động phân phối và ủy thác trong bối cảnh hiện tại và định hướng hoạt động cho thời gian tiếp theo. Trong năm 2015, Hội đồng quản trị Công ty và Ban Giám đốc quyết định quy hoạch hệ thống kho hàng PSD.

- Công tác nhân sự:

Công tác nhân sự được đẩy mạnh cả về chiều rộng lẫn chiều sâu với sự mở rộng về quy mô và chất lượng lao động. Thường xuyên chăm lo đến đời sống vật chất và tinh thần của cán bộ công nhân viên với các kế hoạch về đào tạo kết hợp nghỉ dưỡng, kết hợp với Công đoàn Công ty thăm hỏi các trường hợp ốm đau, bệnh tật, thai sản... Với những nỗ lực đó, Công ty đã tạo dựng được văn hóa doanh nghiệp rõ nét, có một đội

ngũ nhân viên luôn tận tâm với công việc, chuyên nghiệp và hiệu quả, tạo được uy tín với khách hàng.

- Công tác tài chính – kế toán:

Điều chỉnh, xây dựng quy trình 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 Petrosetco, PSD có tiềm lực tài chính vững mạnh.

- 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 HĐQT ban hành một cách nghiêm túc và đầy đủ.

5. Kế hoạch phát triển trong tương lai

- Kế hoạch hoạt động của Công ty năm 2016

• Thực hiện 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 2016 với các chỉ số về doanh thu và lợi nhuận cơ bản như sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016
Doanh thu	5,620,000
Lợi nhuận trước thuế	95,000
Lợi nhuận sau thuế	76,000

• Các công việc điều hành

- Tiếp tục triển khai các kế hoạch về nhân sự, kế hoạch về tài chính, áp dụng cơ chế khoán doanh thu và lợi nhuận cho các vị trí quản lý. Tối ưu hóa thu nhập của người lao động khi đóng góp lợi nhuận tốt cho Công ty.
- Phát triển cơ cấu tổ chức của Công ty, để đáp ứng toàn diện nhu cầu phát triển tất yếu của Công ty một cách vững chắc.
- Vận hành hiệu quả các kho hàng với chi phí giao nhận cạnh tranh. Các chi nhánh tỉnh được quy hoạch theo hướng tiết kiệm chi phí nhưng vẫn giữ được cơ sở vật chất cho khối kinh doanh hoạt động và làm công cụ để truyền thông với nhà sản xuất.
- Đào tạo năng lực cho các hạt giống và cấp quản lý. Triển khai các hoạt động gắn kết và team-work trong toàn Công ty.

- Tìm kiếm cơ hội phát triển ngành nghề kinh doanh mới.
- Phối hợp đồng bộ với Hội đồng Quản trị để có những quyết định kịp thời với những hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Phối hợp với các cơ quan đoàn thể khác để cùng xây dựng một môi trường làm việc chuyên nghiệp, đồng sức đồng lòng, giữ vững các tiêu chí cốt lõi của Công ty là “Chuyên tay, chuyên tâm”, nâng tầm cho sự phát triển.

IV. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty

1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động của Công ty năm 2015

- Hoạt động sản xuất kinh doanh.

Trước những khó khăn đã được dự báo từ đầu năm, Hội đồng Quản trị Công ty đã tiếp tục chỉ đạo Ban Giám đốc thực hiện điều hành Công ty mở rộng quy mô đối với mảng phân phối thiết bị viễn thông và công nghệ thông tin theo hướng tăng trưởng ổn định và bền vững. Quản lý bán hàng, hạn chế hàng tồn kho nhằm giảm thiểu chi phí tài chính cũng như các chi phí phát sinh khác, đồng thời công tác quản lý và thu hồi công nợ phải luôn được chú trọng nhằm tránh thất thoát nguồn vốn.

Thực tế tình hình hoạt động kinh doanh năm 2015 cho thấy Ban Giám đốc đã nỗ lực thực hiện nhiệm vụ sát với mục tiêu, nghị quyết Đại hội đồng cổ đông và Nghị quyết HĐQT đã ban hành trước những khó khăn, khá nhiều biến động của thị trường công nghệ thông tin gây ảnh hưởng trực tiếp đến các doanh nghiệp và người tiêu dùng dẫn đến sức mua của thị trường năm 2015 vẫn chưa hồi phục so với năm 2014.

- Hoạt động thu xếp và sử dụng vốn.

Với hoạt động chính là kinh doanh thương mại và phân phối, hàng năm nhu cầu về vốn lưu động bình quân của Công ty khá lớn, Hội đồng Quản trị đã kịp thời chỉ đạo, phối hợp với Ban Giám đốc làm việc với các tổ chức tín dụng để thu xếp vốn kinh doanh cho Công ty.

- Công tác tổ chức bộ máy quản lý Công ty.

Trong năm 2015, Hội đồng Quản trị Công ty đã thống nhất thông qua việc quy hoạch hệ thống kho hàng PSD trên toàn quốc để vận hành hiệu quả hơn, phù hợp với nhu cầu hoạt động phân phối và ủy thác của Công ty, tăng khả năng cạnh tranh về chi phí giao nhận trong bối cảnh hiện tại.

- Thay đổi về nhân sự và bộ máy làm việc.

Năm 2015, Công ty PSD đã có thay đổi trong Ban điều hành, cụ thể:

- Tại Quyết định số 04/QĐ-PSD –HDQT ngày 14/03/2014, Hội đồng quản trị đã quyết định bổ nhiệm Ông Nguyễn Mạnh Lân giữ chức vụ Phó Giám đốc kiêm trưởng phòng kinh doanh khu vực Miền Bắc thuộc Công ty cổ phần Dịch vụ phân phối tổng hợp Dầu khí kể từ ngày 14/03/2015.
- Tại Nghị quyết số 06/QĐ-PSD-HĐQT ngày 09/4/2015, Hội đồng quản trị đã thông qua việc thay đổi nhân sự Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc như sau:
 - + Miễn nhiệm giữ chức vụ Chủ tịch Hội đồng quản trị đối với Ông Đào Văn Đại kể từ ngày 09/4/2015, Ông Đào Văn Đại tham gia Hội đồng quản trị với tư cách là thành viên Hội đồng quản trị Công ty.
 - + Miễn nhiệm giữ chức vụ Giám đốc Công ty PSD đối với Ông Vũ Tiến Dương kể từ ngày 09/04/2015.
 - + Bổ nhiệm Ông Vũ Tiến Dương, thành viên Hội đồng quản trị giữ chức vụ Chủ tịch Hội đồng quản trị và Người đại diện theo pháp luật của Công ty PSD kể từ ngày 09/04/2015.
 - + Bổ nhiệm Ông Lâm Quốc Khanh, Phó Giám đốc giữ chức vụ Giám đốc Công ty PSD kể từ ngày 09/04/2015
- Tại Quyết định số 17/QĐ-PSD-HĐQT ngày 03/08/2015, Hội đồng quản trị đã quyết định bổ nhiệm Ông Lê Hoàng Giang giữ chức vụ Phó Giám đốc Công ty PSD kể từ ngày 03/08/2015.

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

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.

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

Với những tín hiệu tích cực của nền kinh tế trong nước năm 2015 cho thấy sự lạc quan hơn trong năm 2016. Tuy nhiên, những bất ổn của nền kinh tế thế giới trong những tháng đầu năm 2015, cũng như giá dầu tiếp tục suy giảm trong năm 2015 khiến cho sản xuất – kinh doanh trong nước dự báo còn nhiều khó khăn, sức mua của thị trường vẫn chưa được cải

thiện... Chính vì vậy, Hội đồng Quản trị sẽ tiếp tục chủ trương điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của PSD với tinh thần thận trọng và chắc chắn, phát huy những thành quả đã đạt được của năm 2015. Căn cứ vào nội lực của PSD và những dự đoán về nền kinh tế trong năm 2015, Hội đồng quản trị xây dựng kế hoạch hành động trong năm 2016 như sau:

- Tiếp tục phát huy những thuận lợi và kết quả đã đạt được trong năm 2015, không ngừng mở rộng thị phần, đối tác và sản phẩm khi có cơ hội.
- Nâng cao năng lực cạnh tranh bằng chất lượng dịch vụ chuyên nghiệp, TẬN TAY – TÂM TÂM.
- Điều chỉnh các chính sách bán hàng và hệ thống phân phối linh hoạt nhằm khai thác nhu cầu của khách hàng. Duy trì và phát triển thị phần tiêu thụ điện thoại di động và máy tính xách tay.
- Thực hiện tốt công tác dự báo thị trường, quản lý chặt chẽ công nợ, tập trung mọi nguồn lực để phân phối sản phẩm một cách hiệu quả nhất.
- Quản lý và sử dụng vốn an toàn, hiệu quả, đúng mục đích, kiểm soát tốt chi phí.
- Tiếp tục thực hiện công tác tổ chức lại bộ máy nhân sự tại PSD theo hướng gọn nhẹ, tập trung vào các đầu mối để nâng cao tính hiệu quả quản lý, giám sát và phục vụ hoạt động kinh doanh.
- Đào tạo, nâng cao trình độ chuyên môn cho cán bộ công nhân viên.
- Thực hiện chăm lo đời sống cho cán bộ công nhân viên; xây dựng văn hóa doanh nghiệp và tác phong làm việc ngày càng chuyên nghiệp hơn.

V. Quản trị Công ty

1. Hội đồng quản trị

- *Thành viên Hội đồng quản trị*

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Tỷ lệ sở hữu chứng khoán
1	Vũ Tiến Dương	Thành viên HĐQT	* Sở hữu cá nhân: 30.000 cổ phần * Sở hữu đại diện cho Petrosetco: 12.774.690 cổ phần * Những người có liên quan: 0 cổ phần
		Chủ tịch HĐQT (bổ nhiệm ngày 09/04/2015)	
2	Đào Văn Đại	Chủ tịch HĐQT	* Sở hữu cá nhân: 150 cổ phần * Sở hữu đại diện cho Petrosetco: 4.265.310 cổ phần * Những người có liên quan: 0 cổ phần
		Thành viên HĐQT (từ ngày 09/04/2015)	
3	Huỳnh Văn Thi	Thành viên HĐQT	* Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Tỷ lệ sở hữu chứng khoán
		(miễn nhiệm từ ngày 27/4/2015)	hành
			* Sở hữu đại diện cho Petrosetco: 0 cổ phần * Những người có liên quan: 0 cổ phần
4	Tôn Thất Anh Tuấn	Thành viên HĐQT (miễn nhiệm từ ngày 27/4/2015)	TV điều hành
			* Sở hữu cá nhân: 50.000 cổ phần * Sở hữu đại diện: 0 Cổ phần * Những người có liên quan: 0 cổ phần.
5	Tetsuji Nagata	Thành viên HĐQT (miễn nhiệm từ ngày 27/4/2015)	TV độc lập
			* Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần * Sở hữu đại diện: 0 cổ phần * Những người có liên quan: 0 cổ phần.
6	Bùi Thị Minh Chiên	Thành viên HĐQT (bổ nhiệm từ ngày 01/5/2015)	TV độc lập
			* Sở hữu cá nhân: 50.700 cổ phần * Sở hữu đại diện: 0 cổ phần * Những người có liên quan: 0 cổ phần.
7	Lâm Quốc Khanh	Thành viên HĐQT (bổ nhiệm từ ngày 27/4/2015)	TV điều hành
			* Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần * Sở hữu đại diện: 0 cổ phần * Những người có liên quan: 0 cổ phần.
8	Lê Thị Chiến	Thành viên HĐQT (bổ nhiệm từ ngày 27/4/2015)	TV điều hành
			* Sở hữu cá nhân: 23.025 cổ phần * Sở hữu đại diện: 0 cổ phần * Những người có liên quan: 0 cổ phần.

- Hoạt động của Hội đồng quản trị:

Năm 2015, HĐQT đã tổ chức 12 cuộc họp Hội đồng quản trị và đã ban hành Nghị quyết và Quyết định, cụ thể như sau:

Stt	Số Nghị quyết/ Quyết định	Ngày	Nội dung
1	01A/QĐ-PSD-HĐQT	05/01/2015	Quyết định chấp thuận xóa nợ phải thu theo Tờ trình của Giám đốc Công ty.
2	01/NQ-PSD-HĐQT	05/01/2015	Thông qua hạn mức tín dụng tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam.
3	02/QĐ-PSD-HĐQT	09/03/2015	Quyết định tổ chức Đại hội cổ đông thường niên năm 2015
4	03/NQ-PSD-HĐQT	10/03/2015	Thông qua hạn mức tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam.
5	04/QĐ-PSD-HĐQT	14/03/2015	Quyết định bổ nhiệm Ông Nguyễn Mạnh Lân, Trưởng phòng kinh doanh khu vực Miền Bắc giữ chức vụ Phó Giám đốc kiêm Trưởng phòng kinh doanh khu vực Miền Bắc.
6	05/NQ-PSD-HĐQT	19/03/2015	Thông qua việc mua lại 15.000 cổ phiếu ưu đãi của CBNV Trương Hùng Phúc làm cổ phiếu quỹ theo quy chế Chương trình cổ phiếu ESOP.
7	06/NQ-PSD-HĐQT	09/04/2015	Nghị quyết thông qua việc thay đổi nhân sự Hội

			đồng quản trị và Ban giám đốc Công ty
8	07/QĐ-PSD-HĐQT	09/04/2015	Thông qua việc miễn nhiệm chức vụ Giám đốc Công ty đối với Ông Vũ Tiến Dương kể từ ngày 09/4/2015
9	08/QĐ-PSD-HĐQT	09/04/2015	Thông qua việc bổ nhiệm chức vụ Chủ tịch HĐQT Công ty đối với Ông Vũ Tiến Dương kể từ ngày 09/4/2015
10	09/QĐ-PSD-HĐQT	09/04/2015	Thông qua việc miễn nhiệm chức vụ Chủ tịch HĐQT Công ty đối với Ông Đào Văn Đại kể từ ngày 09/4/2015.
11	10/QĐ-PSD-HĐQT	09/04/2015	Thông qua việc bổ nhiệm chức vụ Giám đốc Công ty đối với Ông Lâm Quốc Khanh kể từ ngày 09/4/2015
12	11/NQ-PSD-HĐQT	09/04/2015	Thông qua việc mua 2.000.000 cổ phiếu Tổng Công ty Cổ phần Dịch vụ tổng hợp Dầu khí (Mã CK: PET).
13	12/NQ-PSD-HĐQT	19/05/2015	Thông qua việc phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu
14	13/NQ-PSD-HĐQT	19/05/2015	Thông qua hồ sơ phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu.
15	14/QĐ-PSD-HĐQT	04/06/2015	Quyết định lựa chọn đơn vị kiểm toán báo cáo tài chính năm 2015.
16	15/QĐ-PSD-HĐQT	04/06/2015	Quyết định ngày đăng ký cuối cùng thực hiện quyền nhận cổ phiếu tăng vốn từ nguồn chủ sở hữu cho cổ đông hiện hữu.
17	16/NQ-PSD-HĐQT	01/07/2015	Thông qua hạn mức tín dụng được cấp tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – CN Sài Gòn.
18	16A/QĐ-PSD-HĐQT	20/07/2015	Quyết định đăng ký thay đổi vốn Điều lệ của Công ty cổ phần Dịch vụ phân phối tổng hợp Dầu khí từ 142.227.000.000 VNĐ lên 213.265.490.000 VNĐ.
19	17/QĐ-PSD-HĐQT	03/08/2015	Quyết định bổ nhiệm Ông Lê Hoàng Giang giữ chức vụ Phó Giám đốc Công ty Cổ phần Dịch vụ phân phối tổng hợp Dầu khí.
20	18/NQ-PSD-HĐQT	03/08/2015	Thông qua hạn mức tín dụng được cấp tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng – CN TP.HCM
21	19/NQ-PSD-HĐQT	25/09/2015	Thông qua hạn mức tín dụng được cấp tại ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam.
22	20/QĐ-PSD-HĐQT	01/10/2015	Quyết định giao thêm nhiệm vụ cho Ông Lê Hoàng Giang – Phó Giám đốc kiêm nhiệm giữ chức vụ Trưởng phòng kinh doanh điện thoại.
23	21/NQ-PSD-HĐQT	25/12/2015	Thông qua tỷ lệ chi trả tạm ứng cổ tức năm 2015 bằng tiền mặt cho cổ đông Công ty Cổ phần Dịch vụ phân phối tổng hợp Dầu khí.

2. Ban Kiểm soát

- Thành viên và cơ cấu của Ban kiểm soát:

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Tỷ lệ sở hữu chứng khoán	Ghi chú
1	Hoàng Đăng Ánh	Trưởng Ban kiểm soát	* Sở hữu cá nhân: 2.625 cổ phần * Sở hữu đại diện: 0 cổ phần * Những người có liên quan: 0 cổ phần	
2	Sơn Chí Tân	Thành viên Ban kiểm soát	* Sở hữu cá nhân: cổ phần * Sở hữu đại diện: 0 cổ phần * Những người có liên quan: 0 cổ phần	<i>Đại hội đồng cổ đông thông qua chấp thuận Đơn từ nhiệm ngày 27/04/2015</i>
3	Đặng Minh Sang	Thành viên Ban kiểm soát	* Sở hữu cá nhân: cổ phần * Sở hữu đại diện: 0 cổ phần * Những người có liên quan: 0 cổ phần	
4	Hà Văn Phương	Thành viên Ban kiểm soát	* Sở hữu cá nhân: cổ phần * Sở hữu đại diện: 0 cổ phần * Những người có liên quan: 0 cổ phần	Bổ nhiệm thành viên Ban kiểm soát từ ngày 27/04/2015.

- Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ:

Các thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát, Ban Giám đốc, Kế toán trưởng và những người có liên quan tới các đối tượng nói trên không có giao dịch cổ phiếu trong năm 2015.

- Hoạt động của Ban kiểm soát:

Trong năm 2015, Ban kiểm soát đã có các hoạt động sau:

- o Tham gia đầy đủ các cuộc họp Đại hội cổ đông và cuộc họp Hội đồng quản trị Công ty PSD.

- o Giám sát việc chấp hành các quy định của pháp luật, điều lệ của Công ty, tình hình thực hiện Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, tình hình thực hiện các nghị quyết, quyết định, chỉ thị của Hội đồng quản trị.

Các nghị quyết, quyết định của Đại hội đồng cổ đông, HĐQT được Ban Giám đốc triển khai thực hiện kịp thời, theo đúng yêu cầu.

Công tác quản lý điều hành của Ban Giám đốc có sự năng động và tích cực nhằm đưa Công ty phát triển bền vững, cố gắng hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua nhằm đem lại lợi ích tốt nhất cho cổ đông. Tuy nhiên, kết quả đạt được chưa tương xứng với kỳ vọng, đó là chưa hoàn thành kế hoạch kinh doanh về doanh thu, lợi nhuận và kéo theo là tỷ lệ chia cổ tức dự kiến sẽ không đạt yêu cầu.

- o Giám sát công tác quản lý, điều hành của Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc.

Công tác quản lý điều hành của Ban Giám đốc có sự năng động và tích cực nhằm đưa Công ty phát triển bền vững, cố gắng hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua nhằm đem lại lợi ích tốt nhất cho cổ đông. Tuy nhiên, kết quả đạt được chưa tương xứng với kỳ vọng, đó là đã hoàn thành kế hoạch kinh doanh về doanh thu, nhưng chưa đạt được lợi nhuận và kéo theo là tỷ lệ chia cổ tức dự kiến sẽ không đạt yêu cầu.

- Giám sát tình hình kinh doanh, đầu tư để đảm bảo hoàn thành kế hoạch năm 2015.
- Giám sát, kiểm tra việc thực hiện các biện pháp tiết giảm chi phí.
- Thẩm định Báo cáo tài chính quý, năm của Công ty.

Báo cáo tài chính năm 2015 của PSD đã phản ánh đầy đủ tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như tài chính của Công ty và được trình bày theo đúng các biểu mẫu báo cáo quy định tại quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 và thông tư 200/2014/TT-BTC của Bộ Tài chính.

Báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực, hợp lý trên các khía cạnh cần trọng, trọng yếu tình hình tài chính của Công ty tại thời điểm 31/12/2015, cũng như kết quả kinh doanh năm 2015.

Việc thực hiện công tác kế toán tuân thủ cũng được thực hiện theo đúng các chuẩn mực kế toán do Bộ tài chính quy định bao gồm việc ghi chép, mở sổ kế toán, phân loại các nội dung và nghiệp vụ kinh tế phát sinh, ...

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

- Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích:

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

STT	Họ tên	Chức danh	Thù lao
1	Vũ Tiên Dương	Chủ tịch HĐQT	53,556,164
2	Đào Văn Đại	Thành viên HĐQT	42,443,836
3	Tôn Thất Anh Tuấn (Miễn nhiệm ngày 27/4/2015)	Thành viên HĐQT	11,342,466
4	Tetsuji Nagata (từ nhiệm ngày 27/04/2015)	Thành viên HĐQT độc lập	11,342,466

6	Bùi Thị Minh Chiên	Thành viên HĐQT độc lập	24,164,384
7	Lê Thị Chiến	Thành viên HĐQT	24,657,534
8	Lâm Quốc Khanh	Thành viên HĐQT	24,657,534
9	Hoàng Đăng Ánh	Trưởng Ban BKD	24,000,000
10	Đặng Minh Sang	Thành viên BKS	18,000,000
11	Hà Văn Phương	Thành viên BKS	12,328,767
12	Mai Triệu Minh	Thư ký	18,000,000
	Tổng cộng		264,493,151

- Thu nhập của Ban giám đốc (lương và thưởng):

STT	Họ tên	Chức danh	Thu nhập
1	Vũ Tiên Dương	Chủ tịch Hội đồng quản trị và người đại diện theo pháp luật	1,740,000,000
2	Lâm Quốc Khanh	Giám đốc điều hành	1,036,666,667
3	Nguyễn Mạnh Lân	Phó Giám đốc kiêm trưởng phòng kinh doanh khu vực Miền Bắc thuộc Công ty PSD	769,266,667
4	Lê Hoàng Giang	Phó Giám đốc kiêm trưởng phòng kinh doanh điện thoại thuộc Công ty PSD	262,900,000

4. Báo cáo tài chính

Ý kiến kiểm toán viên của Công ty kiểm toán PWC tại báo cáo tài chính năm 2015 và Báo cáo tài chính đã được kiểm toán được đính kèm theo Báo cáo thường niên này và được công bố tại trang thông tin Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội và website của công ty PSD.

Nơi nhận:

- UBCKNN,
- HNX,
- Cổ đông PSD
- Lưu VT, HĐQT.

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



PHAN QUANG TUẤN ANH