

## BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

### I. BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2012

Kinh tế Việt Nam năm 2012 là tiếp nối và tích hợp những khó khăn từ những năm trước. Tuy lãi suất cho vay đã hạ, nhưng nỗi ám ảnh về nợ xấu cùng với yếu tố sức mua của thị trường giảm sâu đã khiến hầu hết các doanh nghiệp rơi vào hoàn cảnh rất khó khăn... Trước những thử thách đó, Lãnh đạo Tổng công ty Cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Dầu khí (PETROSETCO) cùng toàn thể CBCNV đã đồng tâm hiệp lực, quyết tâm hoàn thành kế hoạch đề ra.

Kết quả là sau một năm nỗ lực phấn đấu, cùng với sự hỗ trợ của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam (Tập đoàn), sự ủng hộ, tin dùng của khách hàng, PETROSETCO đã đạt được kết quả kinh doanh rất đáng khích lệ. Tính đến hết năm 2012, doanh thu, lợi nhuận và các chỉ tiêu khác của PETROSETCO đều hoàn thành vượt mức kế hoạch đề ra, cụ thể như sau:

#### Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2012

Chỉ tiêu	Đvt	TH 2011	KH 2012	TH 2012	Tỷ lệ (%)	
		1	2	3	3/1	3/2
Tổng doanh thu	Tỷ đồng	10.655	10.000	10.448	98%	104%
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	407	240	306	75%	128%
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	293	180	213	73%	118%

- Tổng doanh thu hợp nhất năm 2012 đạt **10.448** tỷ đồng, bằng 98% thực hiện năm 2011 và bằng 104% kế hoạch năm 2012 đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua.
- Tổng lợi nhuận hợp nhất trước thuế năm 2012 đạt **306** tỷ đồng, bằng 75% thực hiện năm 2011 và bằng 128% kế hoạch năm 2012 đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua.
- Tổng lợi nhuận hợp nhất sau thuế năm 2012 đạt **213** tỷ đồng, bằng 73% thực hiện năm 2011 và bằng 118% kế hoạch năm 2012 đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua.

Lợi nhuận trước thuế năm 2011 cao hơn năm 2012 là do trong năm 2011, Tổng công ty đã thực hiện việc đánh giá lại tài sản tại các Công ty cổ phần (tăng lợi nhuận thêm 82,7 tỷ đồng) và chuyển nhượng 4,5% cổ phần tại Công ty PSD (lãi 21,6 tỷ đồng).

## TĂNG TRƯỞNG CAO QUA CÁC NĂM



### 1. Kết quả kinh doanh theo từng mảng hoạt động

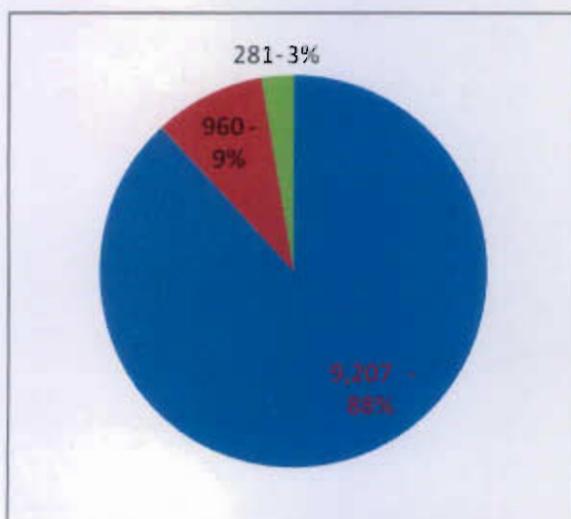
#### Kết quả SXKD năm 2012 theo mảng kinh doanh

Chỉ tiêu	Đơn vị tính: tỷ đồng					
	TH 2011	KH 2012	TH 2012	Tỷ trọng 2012	3/1	3/2
1	2	3				
<b>Tổng doanh thu, trong đó:</b>	<b>10,655</b>	<b>10,000</b>	<b>10,448</b>	<b>100%</b>	<b>98%</b>	<b>104%</b>
Thương mại và Phân phối	9,578	8,950	9,207	88%	96%	103%
Dịch vụ Dầu Khí	818	770	960	9%	117%	125%
Dịch vụ quản lý và khai thác bất động sản	259	280	281	3%	108%	100%
Hoạt động khác	-	-	-	-	-	-
<b>Tổng lợi nhuận, trong đó:</b>	<b>407</b>	<b>240</b>	<b>306</b>	<b>100%</b>	<b>75%</b>	<b>128%</b>
Thương mại và Phân phối	195	154	189	62%	97%	123%
Dịch vụ Dầu Khí	38	34	52	17%	137%	153%
Dịch vụ quản lý và khai	22	32	37	12%	168%	116%

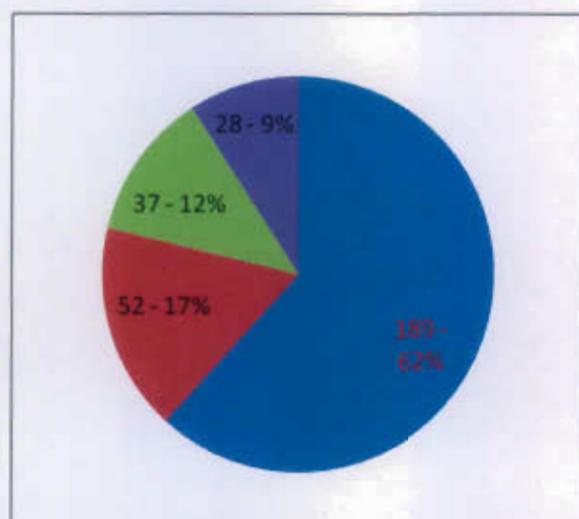
thác bất động sản

Hoạt động khác	152	20	28	9%	18%	140%
----------------	-----	----	----	----	-----	------

Cơ cấu doanh thu năm 2012



Cơ cấu lợi nhuận năm 2012



- Thương mại và Phân phối
- Dịch vụ Dầu Khi
- Dịch vụ quản lý và khai thác bất động sản
- Hoạt động khác

### 1.1 Mảng Dịch vụ Thương mại và Phân phối

Thương mại và phân phối tiếp tục là mảng kinh doanh chủ đạo của PETROSETCO, với 9.207 tỷ đồng doanh thu, chiếm tỷ trọng 88% tổng doanh thu và 189 tỷ đồng lợi nhuận chiếm tỷ trọng 62% tổng lợi nhuận của Tổng công ty. Trong năm 2012, các mặt hàng chính được Tổng công ty phân phối bao gồm điện thoại di động Nokia, Samsung, Sony, các loại máy tính xách tay, các thiết bị và phụ kiện đi kèm máy tính và điện thoại, vật tư thiết bị cho ngành dầu khí, hạt nhựa PP, LPG, xơ sợi, sắn lát và phân bón. Chi tiết các loại hình kinh doanh như sau:

### Doanh thu và lợi nhuận mảng kinh doanh thương mại và phân phối

Chi tiêu	Đơn vị tính: tỷ đồng					
	TH 2011 1	KH 2012 2	TH 2012 3	Tỷ trọng 2012 4	Tỷ lệ (%) 3/1	Tỷ lệ (%) 3/2
<b>Tổng doanh thu, trong đó:</b>	<b>9,578</b>	<b>8,950</b>	<b>9,207</b>	<b>100%</b>	<b>96%</b>	<b>103%</b>
Điện thoại	5,427	4,650	3,883	42%	72%	84%
Sản phẩm IT và linh kiện điện tử	1,520	1,700	2,095	23%	138%	123%
Cung ứng vật tư thiết bị dầu khí	550	600	843	9%	153%	141%
Nguyên liệu dầu khí và khác	2,081	2,000	2,386	26%	115%	119%
<b>Tổng lợi nhuận, trong đó:</b>	<b>195.0</b>	<b>154.0</b>	<b>189.0</b>	<b>100%</b>	<b>97%</b>	<b>123%</b>
Điện thoại	142.5	115.0	144.4	76%	101%	126%
Sản phẩm IT và linh kiện điện tử	22.0	19	19.8	10%	90%	104%
Cung ứng vật tư thiết bị dầu khí	8.0	6	6.7	4%	84%	112%
Nguyên liệu dầu khí và khác	22.5	14.0	18.1	10%	80%	129%

#### + Phân phối điện thoại di động và các sản phẩm công nghệ thông tin:

Phân phối điện thoại di động và các sản phẩm công nghệ thông tin đạt gần 6.000 tỷ đồng doanh thu, chiếm khoảng 65% tổng doanh thu mảng thương mại và phân phối. Năm 2012 là năm tương đối khó khăn với hoạt động phân phối điện thoại và sản phẩm công nghệ thông tin của PETROSETCO. Cụ thể:

Do kinh tế suy yếu trong thời gian qua đã khiến sức mua của thị trường điện thoại và các thiết bị viễn thông, CNTT giảm mạnh, tốc độ tăng trưởng của thị trường không đạt như kỳ vọng.

Thêm vào đó, năm 2012 chứng kiến sự cạnh tranh rất quyết liệt giữa các hãng sản xuất điện thoại, cũng như những nhà phân phối trong nước. Các sản phẩm mới liên tục được các hãng tung ra với tính năng ngày càng nổi trội làm cho thị trường cạnh tranh thêm phần quyết liệt. Tuy nhiên, đó lại là áp lực đối với các nhà phân phối trong nước do việc các sản phẩm mau chóng lỗi thời khiến cho rủi ro tồn kho tăng cao.

Trong thời gian qua, mặt hàng phân phối chủ lực của PETROSETCO là điện thoại di động Nokia đã liên tục bị thu hẹp thị phần.

Trước tình hình trên, năm 2012 PETROSETCO đã chủ động hợp tác phân phối với nhiều hãng sản xuất lớn trên thế giới như Samsung, Lenovo... để phân phối các sản phẩm điện thoại và thiết bị công nghệ thông tin. Đây là bước đi chiến lược của PETROSETCO nhằm bù đắp những suy giảm thị phần điện thoại Nokia trên thị trường đồng thời cũng là chiến lược giảm thiểu rủi ro của Tổng công ty. Ngoài việc tăng cường hợp tác phân phối với nhiều hãng sản xuất trên thế giới PETROSETCO còn tận dụng được thương hiệu và hệ thống phân phối sẵn có, đa dạng hóa sản phẩm phân phối, tăng sức cạnh tranh với các đối thủ trên thị trường, nâng cao giá trị gia tăng cho khách hàng.

#### **Sản lượng điện thoại di động và máy tính xách tay tiêu thụ năm 2012**

Chủng loại	Đơn vị tính	TH 2011	KH 2012	TH 2012	Tỷ lệ
		1	2	3	4=3/2
Điện thoại di động	Cái	5.959.000	4.100.000	<b>3.356.000</b>	82%
Máy tính xách tay	Cái	157.000	180.000	<b>200.000</b>	111%

#### **+ Cung ứng vật tư thiết bị (VTTB)**

Đây là mảng kinh doanh thế mạnh của Tổng công ty PETROSETCO trong những năm qua.

Trong năm 2012, PETROSETCO đã tham gia chào và cung cấp vật tư thiết bị chủ yếu cho những khách hàng truyền thống là VSP, PTSC-MC, JVPC,... do nhiều dự án trong ngành Dầu khí bị giãn tiến độ, mức độ cạnh tranh trong đấu thầu ngày càng tăng khiến cho hoạt động cung cấp vật tư thiết bị của PETROSETCO cũng bị ảnh hưởng.

Để đối phó với tình trạng trên, Tổng công ty đã không ngừng củng cố mối quan hệ hợp tác với các khách hàng đầu ra. Đồng thời tăng cường sự hợp tác với các nhà cung cấp dầu vào, các nhà sản xuất trang thiết bị chuyên ngành Dầu khí có uy tín trên thế giới thông qua hợp đồng đại lý. Bên cạnh đó, Tổng công ty đã và đang tiếp tục tiếp cận nhiều đối tác và dự án lớn, có tiềm năng như Lamson JOC, Công ty Lọc hóa dầu Bình Sơn, ... để tìm kiếm các cơ hội và hợp đồng nhằm gia tăng giá trị cung ứng vật tư thiết bị và mở rộng thị phần.

#### **+Phân phối hạt nhựa Polypropylen**

Trong năm 2012, Tổng công ty đã phân phối khoảng 36.000 tấn PP, vượt 29% so với kế hoạch, đóng góp khoảng 10% trong tổng doanh thu của Tổng công ty. Do Nhà máy lọc dầu Dung Quất thường xuyên dừng hoạt động để bảo dưỡng nên Tổng công ty đã tiến hành nhập khẩu một lượng nhỏ PP để cung cấp ổn định cho các khách hàng trong nước.

#### +**Phân phối LPG**

PETROSETCO tiếp tục phân phối ổn định LPG từ Nhà máy Lọc dầu Dung Quất. Năm 2012, PETROSETCO đã thực hiện phân phối khoảng 37.000 tấn LPG, bằng 125% kế hoạch năm. Trong năm 2012, giá LPG liên tục biến động gây khó khăn cho các đơn vị phân phối. Tuy nhiên, công tác dự báo thị trường đã được PETROSETCO thực hiện tốt, góp phần giảm thiểu rủi ro và nâng cao tính ổn định cho hoạt động kinh doanh này.

#### +**Kinh doanh phân bón**

Năm 2012, PETROSETCO tiếp tục phân phối sản phẩm phân bón của Nhà máy Dạm Phú Mỹ. Tính đến hết năm, PETROSETCO đã phân phối khoảng 16.000 tấn phân bón. Tổng công ty đã không ngừng hoàn thiện và mở rộng hệ thống phân phối nhằm nâng cao năng lực và công suất phân phối để tiêu thụ tốt sản lượng phân bón được giao.

#### +**Kinh doanh xơ sợi**

Được Tập đoàn Dầu khí Việt Nam giao nhiệm vụ tiêu thụ các sản phẩm công nghiệp của ngành Dầu khí nên trong năm 2012 PETROSETCO bắt đầu tiến hành phân phối sản phẩm xơ sợi của nhà máy xơ sợi Đình Vũ. Đây là năm đầu tiên nhà máy xơ sợi Đình Vũ vẫn còn trong giai đoạn chạy thử nên doanh thu và lợi nhuận mảng kinh doanh này chưa cao. Tuy nhiên, trong những năm tới, khi nhà máy xơ sợi Đình Vũ chính thức cho sản phẩm thương mại, thì đây là mảng kinh doanh hứa hẹn mang lại doanh thu và lợi nhuận ổn định cho PETROSETCO.

#### +**Kinh doanh nông sản**

Mảng kinh doanh này nhằm cung cấp nguồn nguyên liệu cho các nhà máy Nhiên liệu sinh học trong ngành Dầu khí và xuất khẩu khi thị trường thuận lợi. Trong năm 2012, PETROSETCO đã tiêu thụ được khoảng 26.000 tấn sắn lát, với doanh thu khoảng 126 tỷ đồng, trong đó chủ yếu là xuất khẩu.

## 1.2 Mảng Dịch vụ Dầu khí

Đây là mảng kinh doanh truyền thống của Tổng công ty trong những năm qua, tuy doanh thu và lợi nhuận không cao nhưng là mảng kinh doanh ổn định giúp Tổng công ty giải quyết tốt công ăn việc làm cho gần 2.000 người lao động. Năm 2012, mảng Dịch vụ dầu khí mang lại 960 tỷ đồng doanh thu chiếm tỷ trọng 9% và 52 tỷ đồng lợi nhuận chiếm tỷ trọng 17% lợi nhuận toàn Tổng công ty. Các loại hình kinh doanh chính của mảng này bao gồm dịch vụ catering, dịch vụ vận chuyển, dịch vụ Logistics, và một số dịch vụ nhỏ lẻ khác.

Cụ thể:

### Doanh thu và lợi nhuận mảng dịch vụ dầu khí

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	TH 2011	KH 2012	TH 2012	Tỷ trọng 2012	Tỷ lệ (%)	
	1	2	3		3/1	3/2
<b>Tổng doanh thu, trong đó:</b>	<b>818</b>	<b>770</b>	<b>960</b>	<b>100%</b>	<b>117%</b>	<b>125%</b>
Dịch vụ Catering	497	550	670	70%	135%	122%
Dịch vụ Logistics và vận chuyển	240	170	195	20%	81%	115%
Dịch vụ lao động và khác	81	50	95	10%	117%	190%
<b>Tổng lợi nhuận, trong đó:</b>	<b>38</b>	<b>34</b>	<b>52</b>	<b>100%</b>	<b>137%</b>	<b>137%</b>
Dịch vụ Catering	20	20	30	58%	150%	150%
Dịch vụ Logistics và vận chuyển	13	11	14	27%	108%	108%
Dịch vụ lao động và khác	5	3	8	15%	160%	160%

#### +Dịch vụ Catering

Hiện nay Tổng công ty đang cung cấp dịch vụ cho 65 công trình trong và ngoài ngành dầu khí như PV Drilling, Seadrill, Cửu Long JOC, JVPC, Đại Hùng, Modec, Rowon, KNOC, PTSC PPS, PTSC POS, Diamond Offshore... và 07 công trình trên bờ như NCS, Phú Mỹ 2, Phú Mỹ 2.2, Phú Mỹ 3, STX, Odim, PVGas. Ngoài ra, Tổng công ty còn cung cấp hàng hóa, thực phẩm cho gần 50 tàu các loại, thuộc đội tàu dịch vụ của VSP, PTSC, PV Trans và tàu dịch vụ nước ngoài.

Trong thời gian qua, công tác tiếp thị mở rộng thị trường luôn được tích cực thực hiện. Tận dụng ưu thế về chất lượng dịch vụ và thương hiệu sẵn có, năm 2012 PETROSETCO đã ký thêm được các hợp đồng mới như VSP2, Tam Đảo 3, Amada, PVE... Đồng thời, đảm phán thành công việc tăng đơn giá cung cấp dịch vụ ở một số đơn vị như

VSP, PVEP, PTSC... và mở rộng cung cấp dịch vụ cho thị trường ngoài ngành như dự án Núi pháo Thái Nguyên.

PETROSETCO tiếp tục sử dụng tích hợp 2 hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008 và HACCP cho dịch vụ Catering. Do đó, công tác an toàn lao động, an toàn vệ sinh thực phẩm luôn được chú trọng và đạt kết quả tốt. Vì vậy, dịch vụ đòn bẩy trên các công trình biển, bờ của PETROSETCO được nhiều nhà thầu trong và ngoài nước quan tâm. Qua đó, Tổng công ty đã liên tiếp ký kết hợp đồng cung cấp dịch vụ Catering, Dịch vụ đòn bẩy với các nhà thầu trong và ngoài nước.

#### + Dịch vụ vận chuyển:

Tổng công ty vẫn thực hiện tốt và an toàn nhiệm vụ vận chuyển đưa đón cán bộ, lãnh đạo Tập đoàn Dầu khí Việt Nam tại hai khu vực là thành phố Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh. Hiện PETROSETCO có đội xe khoảng 70 chiếc làm dịch vụ vận chuyển.

#### + Dịch vụ Logistics:

Đây là mảng kinh doanh cần ít vốn đầu tư nhưng mang lại hiệu quả cao. Trong năm 2012, PETROSETCO đã thành lập hai pháp nhân mới để nâng cao chất lượng dịch vụ. Đó là, Công ty Cổ phần Dịch vụ Logistics Dầu khí Việt Nam (PSL) chuyên đảm nhận các dịch vụ thông quan hàng hóa xuất nhập cảnh, đòn bẩy, vận tải đa phương thức quốc tế.... và Công ty Cổ phần vận tải và xếp dỡ cầu kiện Siêu trường Siêu trọng PETROSETCO – ALE (PETROSETCO – ALE) chuyên cung cấp dịch vụ vận chuyển, hạ thủy các cầu kiện siêu trường siêu trọng. Các công ty đã đi vào hoạt động và đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng

### 1.3 Mảng Quản lý và Khai thác Bất động sản

#### Doanh thu và lợi nhuận mảng Quản lý và Khai thác Bất động sản

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	TH 2011	KH 2012	TH 2012	Tỷ trọng 2012	Tỷ lệ (%)	
	1	2	3		3/1	3/2
<b>Tổng doanh thu, trong đó:</b>	<b>259</b>	<b>280</b>	<b>281</b>	<b>100%</b>	<b>108%</b>	<b>100%</b>
Dịch vụ Quản lý & khai thác tòa nhà	234	220	220	78%	94%	100%
Dịch vụ khách sạn và mặt bằng	25	60	61	22%	244%	102%
<b>Tổng lợi nhuận, trong đó:</b>	<b>22</b>	<b>20</b>	<b>37</b>	<b>100%</b>	<b>168%</b>	<b>185%</b>
Dịch vụ Dịch vụ Quản lý & khai	20	18	22	59%	110%	122%

thác tòa nhà

Dịch vụ khách sạn và mặt bằng	2	2	15	41%	750%	750%
-------------------------------	---	---	----	-----	------	------

Mảng dịch vụ khai thác bất động sản của PETROSETCO bao gồm các dịch vụ như dịch vụ khách sạn, dịch vụ quản lý tòa nhà, cho thuê văn phòng, kho bãi... Năm 2012, do khủng hoảng kinh tế mảng kinh doanh dịch vụ quản lý và khai thác bất động sản của PETROSETCO phải đổi mới với nhiều khó khăn và thách thức do khách hàng cắt giảm chi phí, đơn giá cho thuê giảm, khách hàng nợ tiền dịch vụ.... Cả năm doanh thu đạt 281 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 3% và lợi nhuận đạt 37 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 12% lợi nhuận toàn Tổng công ty.

Hiện, Tổng công ty tiếp tục vận hành quản lý an toàn và hiệu quả các tòa nhà đã được Tập đoàn và các đơn vị thành viên PetroVietnam giao tại Hà Nội, Đà Nẵng, Thành phố HCM cũng như các tòa nhà của Tổng công ty.

Các tòa nhà PETROSETCO đang quản lý vận hành bao gồm:

- Tòa nhà Petrovietnam Tower tại số 18 Láng Hạ, Hà Nội;
- Tòa nhà Viện Dầu khí, số 173 Trung Kính, Yên Hòa, Hà Nội;
- Trụ sở Tổng công ty Tài chính CP Dầu khí Việt Nam tại số 22 Ngô Quyền, Hà Nội;
- Tòa nhà Petrovietnam Tower tại số 1-5 Lê Duẩn, Tp. HCM;
- Nhà khách Tập đoàn Dầu khí Việt Nam tại số 46 Trương Định, Tp HCM;
- Tòa nhà PV Gas Tower, số 673 Nguyễn Hữu Thọ, Nhà Bè, Tp HCM;
- Khách sạn Petro Sông Trà, Trung tâm dịch vụ Dầu khí Dung Quất, TP Quảng Ngãi;
- Tòa nhà PETROSETCO Tower, TP Quảng Ngãi, Quảng Ngãi;
- Tòa nhà Trung Tâm tài chính Dầu khí Đà Nẵng của Tổng công ty PVFC;
- Khách sạn PETROSETCO Vũng Tàu, số 12 Trương Công Định, Tp Vũng Tàu.

## II. TÌNH HÌNH TRIỂN KHAI CÁC DỰ ÁN ĐẦU TƯ

Năm 2012 nhìn chung hoạt động đầu tư của PETROSETCO đã được thu gọn đáng kể. Do tác động của thị trường, nên trong năm qua, PETROSETCO tập trung vào các hoạt động sản xuất kinh doanh chủ lực và chỉ duy trì các hoạt động chuẩn bị đầu tư của dự án cao ốc PETROSETCO SSG (Cape Pearl) tại Thanh Đa, Bình Thạnh, TPHCM.

Tổng công ty hợp tác với Tập đoàn SSG thành lập Công ty TNHH PETROSETCO SSG (PSSSG) để triển khai dự án Cape Pearl tại Thanh Đa. Dự án này với tổng mức đầu tư

là 1.400 tỷ đồng (PETROSETCO góp 51%) là một khu phức hợp bao gồm nhà ở, căn hộ, kết hợp với dịch vụ thương mại... Hiện nay, PSSSG đã hoàn tất phê duyệt phương án thiết kế kiến trúc công trình, dự kiến hoàn thành xong các thủ tục pháp lý và khởi công xây dựng vào tháng 09/2013.

Công tác chuẩn bị đầu tư, quản lý dự án và giám sát đầu tư đều được thực hiện theo đúng quy định của luật đầu tư, luật xây dựng, luật đấu thầu, các văn bản hướng dẫn thi hành và các văn bản hướng dẫn của các Bộ, Ngành.

### III. BÁO CÁO TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

#### 1. TÀI SẢN – NGUỒN VỐN

Tài sản- Nguồn vốn	DVT	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Tổng tài sản</b>	Tỷ đồng	1.598	3.094	4.381	4.110	4.267
- Tài sản ngắn hạn	Tỷ đồng	1.294	2.755	3.604	3.314	3.654
- Tài sản dài hạn	Tỷ đồng	304	339	777	796	613
<b>Vốn chủ sở hữu</b>	Tỷ đồng	570	736	1.103	1.212	1.241
<b>Lợi ích cổ đông thiểu số</b>	Tỷ đồng	-	108	15	74	89
<b>Tổng nợ phải trả</b>	Tỷ đồng	1.028	2.250	3.263	2.825	2.936
<i>Trong đó: vốn vay</i>	Tỷ đồng	766	1.382	1.847	1.435	1.418
Vốn vay/Tổng nguồn vốn	%	47,9%	44,7%	42,2%	34,9%	33,2%

#### 1.1 Tổng tài sản

Tổng tài sản của PETROSETCO tính đến thời điểm 31/12/2012 là 4.267 tỷ đồng, tăng 3,8% so với năm 2011 chủ yếu do lượng tiền mặt và các khoản tương đương tiền tăng đáng kể; trong đó, tài sản ngắn hạn là 3.654 tỷ đồng chiếm 86% tổng tài sản. PETROSETCO là công ty thuộc ngành dịch vụ nên cơ cấu tài sản trong đó tài sản ngắn hạn chiếm đa số được đánh giá hợp lý.

##### 1.1.1 Tài sản ngắn hạn

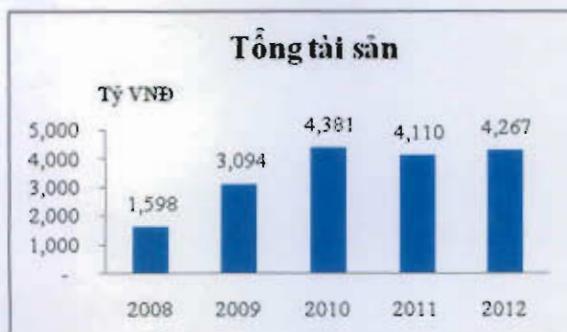
Tính đến cuối kỳ năm 2012, tổng tài sản ngắn hạn của PETROSETCO là 3.654 tỷ đồng; tăng 10% tương đương tăng gần 340 tỷ đồng chủ yếu do trong năm 2012 tiền và các khoản tương đương tiền của PETROSETCO đã tăng lên một mức đáng kể, cụ thể tăng 766 tỷ đồng tương đương gấp 3,1 lần cùng kỳ năm ngoái; bên cạnh đó, hàng tồn kho giảm mạnh (21% tương đương 268 tỷ đồng) so với năm 2011 từ mức 1.292 tỷ đồng xuống còn 1.025 tỷ đồng. Điều đó cho thấy công ty đã linh hoạt trong việc điều phối hàng hóa, quản lý hàng tồn

kho chật chẽ để đáp ứng nhu cầu các đơn đặt hàng một cách kịp thời. Đồng thời với việc chuyển từ phân phối cho Nokia sang phân phối cho Samsung, PETROSETCO cũng đã giảm được đáng kể lượng hàng tồn kho vì Samsung có nhà máy tại Việt Nam nên thời gian mua và dự trữ hàng hóa được rút ngắn hơn nhiều so với khi phân phối cho Nokia. Năm 2011, tồn kho chiếm 29% giá trị tổng tài sản, đến năm 2012 chỉ còn chiếm 24% trong cơ cấu tỷ trọng. Trong khi đó, các khoản phải thu ngắn hạn giảm tương đối (10%) so với cùng kỳ năm 2011.

### 1.1.2 Tài sản dài hạn

Tổng tài sản dài hạn giảm 23% tương đương 183 tỷ đồng so với năm 2011 chủ yếu do 2 lý do chính như sau:

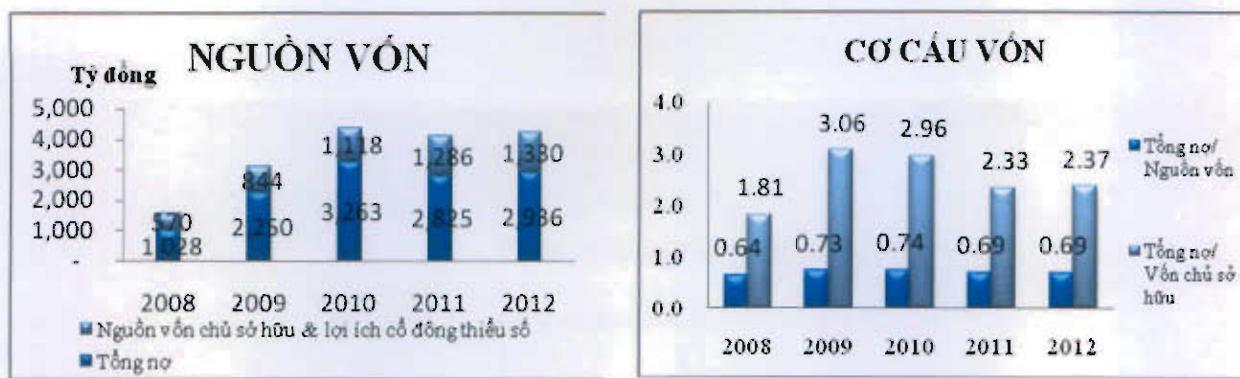
- Đầu tư tài chính dài hạn giảm 119 tỷ đồng, giảm 76% so với năm 2011 chủ yếu do Tổng công ty đã thoái vốn tại 2 công ty : công ty cổ phần Nghiên liệu Sinh học Dầu khí Miền Trung (PCB) và công ty Cổ phần Bảo bì Dầu khí Việt Nam (PSP).
- Tài sản cố định giảm 17% tương đương 65 tỷ đồng trong đó tài sản cố định hữu hình giảm 58 tỷ đồng phần lớn do giảm tài sản tại công ty PSP.



## 1.2 Tổng nguồn vốn

### 1.2.1 Vốn chủ sở hữu và lợi ích của cổ đông thiểu số

Nguồn vốn chủ sở hữu của PETROSETCO tính đến ngày 31/12/2012 là hơn 1.241 tỷ đồng, tăng 29 tỷ đồng hay 2% so với cùng kỳ năm 2011, phần lớn do tăng quỹ đầu tư phát triển. Lợi ích của cổ đông thiểu số năm 2012 tăng 21% so với năm 2011 tương đương 15.7 tỷ đồng; chủ yếu do lợi nhuận công ty CP Hội tụ thông minh (Smartcom) mà PETROSETCO sở hữu 50% sau hơn 1 năm thành lập tăng mạnh và cuối năm 2011 Petrosetco bán 4,5% cổ phần của công ty con PSD, lợi nhuận từ việc bán cổ phần đã thu về năm 2011.



### 1.2.2 Nợ phải trả

Tổng nợ phải trả của PETROSETCO tính đến cuối năm 2012 là 2.936 tỷ đồng trong đó các khoản vay từ các tổ chức tín dụng là 1.418 tỷ đồng. So với năm 2011, tổng nợ phải trả tăng 112 tỷ đồng trong đó nợ ngắn hạn tăng 151 tỷ đồng chủ yếu do khoản phải trả cho người bán tăng mạnh 255 tỷ đồng tương đương tăng 45% phần lớn là do từ khi phân phối cho Samsung, Petrosetco được thanh toán chậm 30 ngày và nợ dài hạn giảm hơn 39 tỷ đồng.

Vay và nợ ngắn hạn tăng 6% tương đương 28 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 33% tổng nguồn vốn tương đương với cùng kỳ năm ngoái và giảm khá so với mức bình quân trên 40% trong cơ cấu vốn của tổng công ty trong các năm trước. Hàng tồn kho giảm đáng kể đã giúp tổng công ty giảm vốn vay từ các tổ chức tín dụng để phục vụ hoạt động kinh doanh.

Tổng nợ phải trả của PETROSETCO luôn chiếm tỷ trọng khá cao khoảng 70% tổng tài sản. Tuy nhiên, hệ số Tổng nợ/Vốn chủ sở hữu đang có xu hướng giảm dần do giá trị nguồn vốn chủ sở hữu tăng trong 2 năm gần đây và các khoản vay ngắn hạn cũng giảm tương đối. Đây cũng là một tín hiệu cho thấy PETROSETCO đang chủ động giảm sự lệ thuộc vào nguồn vốn vay và điều chỉnh cơ cấu vốn hợp lý hơn. Bên cạnh đó, mặc dù nợ vay ngắn hạn luôn cao nhưng PETROSETCO luôn chủ động huy động vốn, tìm kiếm các nguồn vốn hợp lý và quản lý các khoản vay qua đó tiết kiệm được chi phí lãi vay.

## 2. LƯU CHUYÊN TIỀN TỆ

Chỉ tiêu	2008	2009	2010	2011	2012
Lợi nhuận trước thuế	88	153	251	407	306
Điều chỉnh cho các khoản	113	62	98	131	114
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động	202	215	348	538	420
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	(151)	(205)	(498)	421	387
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	(56)	(119)	145	(26)	162

Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	246	683	661	(547)	(217)
<b>Lưu chuyển tiền thuần trong năm</b>	<b>39</b>	<b>358</b>	<b>308</b>	<b>(151)</b>	<b>766</b>
<b>Tiền và các khoản tương đương tiền đầu năm</b>	<b>39</b>	<b>78</b>	<b>431</b>	<b>533</b>	<b>364</b>
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	-	(5)	-	-	-
Ảnh hưởng khác	-	-	(206)	(18)	-
<b>Tiền và các khoản tương đương tiền cuối năm</b>	<b>78</b>	<b>431</b>	<b>533</b>	<b>364</b>	<b>1.130</b>

Năm 2012, dòng tiền từ hoạt động kinh doanh của PETROSETCO đạt mức khá cao với 387 tỷ đồng chủ yếu do phần lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động khá cao và hàng tồn kho giảm đáng kể. Điều này cho thấy PETROSETCO đã thực hiện rất tốt công tác quản lý dòng tiền trong đó đáng chú ý là về quản lý chi phí kinh doanh. Trong năm 2012, PETROSETCO đã thoái vốn tại một số công ty liên doanh, liên kết như công ty CP Thương mại Lộc Việt (2 tỷ đồng), Công ty CP Dầu khí FGAS (8,25 tỷ đồng), công ty CP Nhiên liệu Sinh học Dầu khí Miền Trung (PCB-110 tỷ đồng) và công ty CP Bao bì Dầu khí Việt Nam (PSP- 20,4 tỷ đồng), thu về được 140 tỷ đồng vốn đầu tư. Với tình hình kinh doanh khá tốt và dòng tiền vào từ hoạt động kinh doanh khá cao đã giúp PETROSETCO xoay vòng dòng tiền để chi trả nợ vay và vay vốn từ các đối tác khá tốt (dòng tiền trả nợ vay và vay mới khá cân bằng) cũng như việc chi trả cổ tức, lợi nhuận cho cổ đông và các chủ sở hữu khác.

#### IV. CÁC CHỈ SỐ TÀI CHÍNH

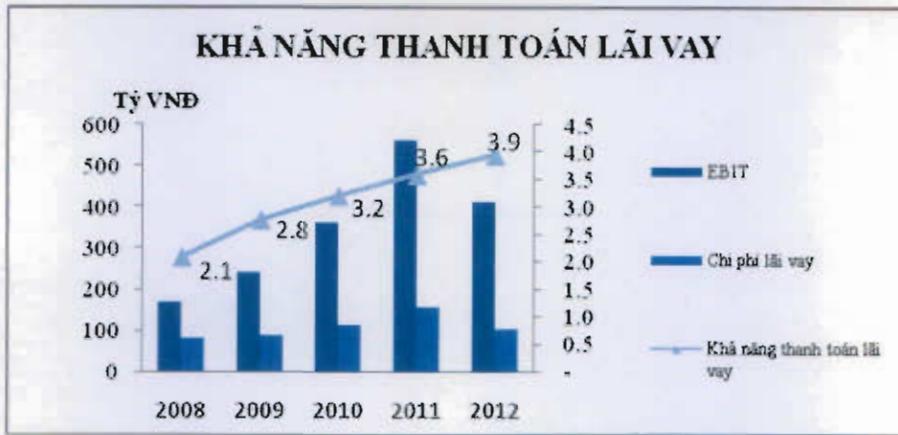
CÁC CHỈ SỐ TÀI CHÍNH	2010	2011	2012
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>			
Hệ số thanh toán hiện hành	1,1	1,2	1,3
Hệ số thanh toán nhanh	0,6	0,7	0,9
Khả năng thanh toán lãi vay	3,2	3,6	3,9
<b>2. Các chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>			
Vòng quay tổng tài sản	2,6	2,4	2,4
Vòng quay tài sản cố định	17,7	13,1	14,4

Vòng quay vốn lưu động bình quân	5,2	5,2	5,1
Kỳ thu tiền bình quân (ngày)	43	47	49
Kỳ trả tiền bình quân (ngày)	44	52	52
Vòng quay hàng tồn kho (ngày)	52	57	45
<b>3. Chỉ tiêu về khả năng sinh lợi</b>			
Lợi nhuận gộp biên	8,3%	9,7%	7,5%
Lợi nhuận thuần biên	1,9%	2,8%	1,8%
ROE (Lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu)	16,9%	23,5%	15,1%
ROA (Lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản)	4,3%	6,9%	4,4%

### 1. Khả năng thanh toán

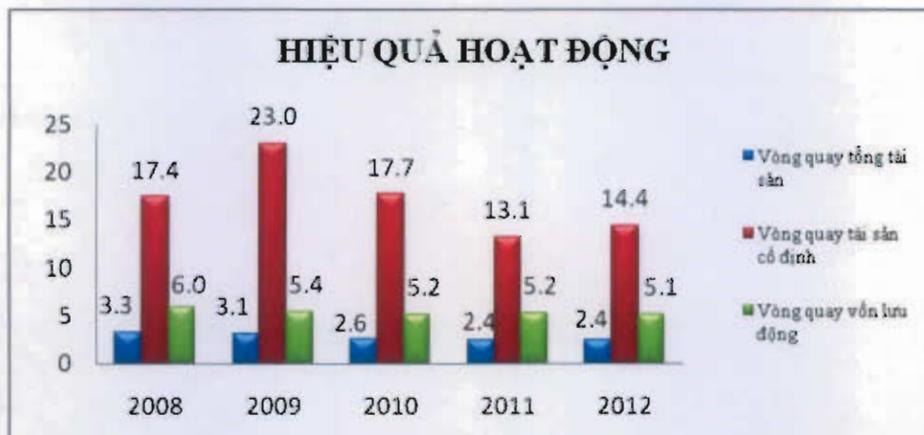


Hệ số thanh toán hiện hành của PETROSETCO luôn được duy trì ở mức khá tốt, mặc dù có sự sụt giảm đôi chút trong năm 2010, tuy nhiên vẫn giữ mức khá cao và đến thời điểm hiện tại đã trở về mức ổn định tương đương với các năm 2008 & 2009; đặc biệt là khả năng thanh toán nhanh đã được cải thiện đáng kể do lượng hàng tồn kho đã giảm đi nhiều.



Sau nhiều năm chi phí tài chính tăng liên tiếp, đặc biệt đạt đỉnh điểm trong năm 2011, đến năm 2012 chi phí tài chính đã giảm trở lại nhờ những điều chỉnh về lãi suất và khả năng sử dụng vốn hiệu quả của công ty. Khả năng thanh toán lãi vay của PETROSETCO tăng dần qua các năm, điều đó cho thấy khả năng thanh toán nợ của Tổng công ty luôn ổn định và an toàn.

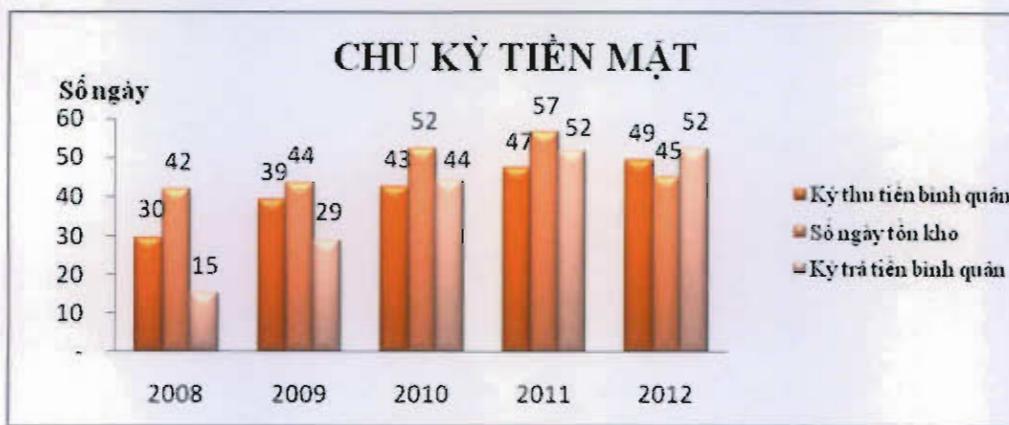
## 2. Năng lực hoạt động



Vòng quay tổng tài sản của PETROSETCO nhìn chung trong 3 năm liên tiếp luôn được giữ ở mức ổn định trong khoảng 2.4 – 2.6 vòng/năm.

Vòng quay vốn lưu động sau khi tăng nhẹ trong năm 2011 từ 5,17 lên 5,23 vòng/năm, đến năm 2012 lại giảm xuống còn 5,11 vòng/năm chủ yếu do lượng tiền mặt và các khoản tương đương tiền tăng khá mạnh mặc dù thời gian lưu trữ hàng tồn kho giảm khá tốt. Điều này dẫn đến lượng vốn lưu động cần có cho hoạt động kinh doanh tăng.

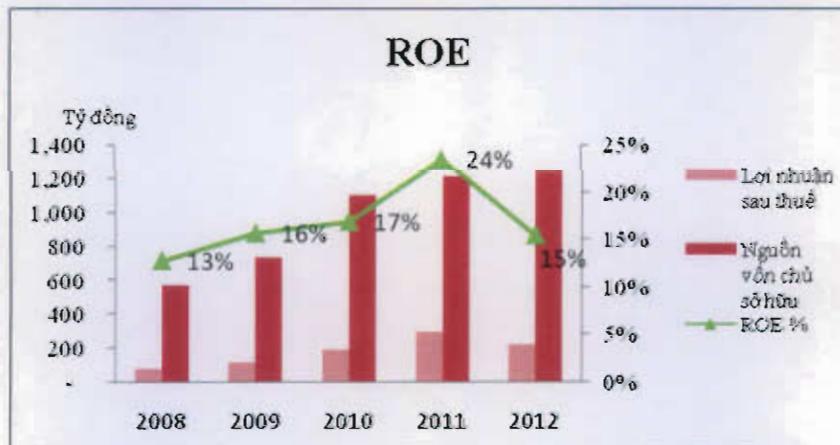
Vòng quay tài sản dài hạn tăng so với năm 2011. Điều này được giải thích vì tài sản dài hạn năm 2012 của PETROSETCO giảm đáng kể (22%) so với cùng kỳ năm 2011, đặc biệt giảm mạnh các khoản đầu tư tài chính dài hạn và tài sản cố định hữu hình.



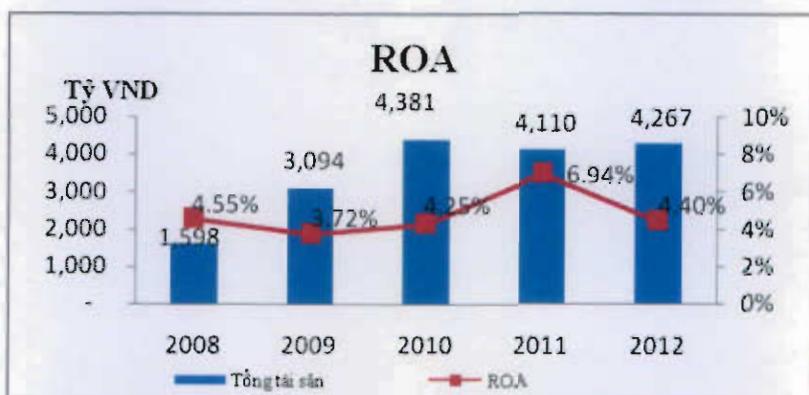
Việc quản trị hàng tồn kho luôn được chú trọng nâng cao và quản lý chặt chẽ trong những năm qua nhằm đem lại hiệu quả hoạt động cao nhất cho PETROSETCO. Bình quân số ngày tồn kho của PETROSETCO cuối năm 2012 đạt 45 ngày sau 2 năm ở mức khá cao (năm 2010 là 52 ngày và năm 2011 là 57 ngày). Việc hàng tồn kho giảm đi thời gian lưu trữ đáng kể như vậy từ khi chuyển sang phân phối cho Samsung do Samsung đã có nhà máy sản xuất tại Việt Nam nên việc nhập hàng để phân phối được rút ngắn đi nhiều và công ty không phải lưu trữ hàng tồn với số lượng lớn như trước kia để duy trì hoạt động kinh doanh.

Kỳ thu tiền bình quân của công ty năm 2012 là 49 ngày tăng nhẹ so với các năm trước, trong thời buổi kinh tế khó khăn chung, Tổng công ty luôn cố gắng duy trì sự ổn định trong hoạt động kinh doanh và chủ động trong công tác thu hồi nợ hiệu quả, tránh các khoản nợ xấu. Kỳ trả tiền bình quân năm 2012 đạt 52 ngày tương đương so với năm 2011, PETROSETCO luôn ưu tiên đảm bảo tính thanh khoản kịp thời tiến độ thanh toán cho các đối tác.

### 3. Khả năng sinh lời



Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE) sau khi tăng khá cao đạt 24% trong năm 2011 trở về mức bình quân như các năm trước, cụ thể đạt 15% năm 2012 do trong năm 2011 PETROSETCO có thêm một khoản lợi nhuận thu được sau khi đánh giá lại tài sản một số công ty con để cổ phần.



Tương tự như tỷ suất ROE, tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản (ROA) năm 2012 là 4,4% giảm so với năm 2011 một phần vì lợi nhuận sau thuế giảm và một phần do tổng tài sản PETROSETCO năm 2012 tăng so với cùng kỳ năm ngoái. Ngoại trừ năm 2011, tỷ suất ROA năm 2012 cao hơn so với các năm trước.

## V. CÔNG TÁC TỔ CHỨC, QUẢN LÝ VÀ ĐÀO TẠO

### 1. Tình hình quản lý và sử dụng lao động

Trong năm 2012, Tổng công ty PETROSETCO đã chỉ đạo các đơn vị thành viên xác định lại nhu cầu sử dụng lao động cho phù hợp với nhu cầu sản xuất kinh doanh, rà soát, sắp xếp, điều chuyển nhân sự trong nội bộ Đơn vị/Tổng công ty cho phù hợp với năng lực người lao động nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ, tiết kiệm lao động, giảm chi phí.

Tổng số lượt người điều chuyển nội bộ trong năm 2012 toàn Tổng công ty là 168 lượt người tăng 16 % so với năm 2011.

Lao động nghỉ việc toàn Tổng công ty năm 2012 là 398 người tương đương 14,8%. Do năm 2012 Tổng công ty tiến hành chuyển nhượng Công ty PSP cho PVCFC, bên cạnh đó số lượng lao động là nhân viên bán hàng, nhân viên kinh doanh cũng có sự biến động rất cao.

Tính đến ngày 31/12/2012, tổng số lao động toàn Tổng công ty là 2.682 người bằng 94,8% kế hoạch sử dụng lao động cả năm. Các Đơn vị đã cân nhắc, sử dụng số lượng nhân

sự lao động phù hợp và đảm hiệu quả trong điều kiện tình hình kinh doanh gặp nhiều khó khăn.

## 2. Thu nhập và đời sống người lao động

Để đảm bảo việc trả lương phải gắn với hiệu quả SXKD theo đúng tinh thần chỉ đạo của Tập đoàn về công tác quản lý và phân phối tiền lương, tiền thưởng. Tổng công ty đã thực hiện phương án giao đơn giá tiền lương cho các Đơn vị theo phần chênh lệch Tổng thu trừ tổng chi trước lương, việc chi thường chỉ thực hiện vào cuối năm, không thường hàng quý như trước đây.

Các công ty con thuộc PETROSETCO đã trích và chi lương theo quy định của Tổng công ty. Việc chi lương tuân thủ quy chế tiền lương tiền thưởng đã được Tổng công ty phê duyệt.

Ước thu nhập bình quân thực hiện năm 2012 toàn Tổng công ty là 11,3 triệu đồng/người/tháng vượt 4,6% so với kế hoạch là do Tổng công ty và các đơn vị thành viên đã tiết kiệm sử dụng lao động.

Đối với chính sách phúc lợi cho người lao động, Tổng công ty đã có nhiều quy định nhằm tăng thêm phúc lợi cho người lao động so với năm 2011 cụ thể như sau:

- + Ban hành bổ sung chính sách trợ cấp khi nghỉ hưu, chi tiền hỗ trợ cho CBNV các ngày lễ tết, ngày thành lập Tổng công ty.
- + Nâng cao mức phí mua bảo hiểm chăm sóc sức khỏe của PVI, nâng mức phí khám bệnh định kỳ cho người lao động, để người lao động được khám ở những bệnh viện/phòng khám cao cấp, uy tín, chất lượng.
- + Tổ chức các sự kiện, khóa đào tạo kết hợp chương trình teambuilding để xây dựng môi trường làm việc năng động, nhưng đậm ấm, gắn kết, chia sẻ và chung sức xây dựng một thương hiệu Nhà cung cấp dịch vụ Tận tay, Tận tâm.

## 3. Công tác cán bộ và đào tạo

Trong công tác cán bộ, Tổng công ty thực hiện nghiêm túc quy chế quản lý cán bộ của Tổng công ty và của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam. Năm 2012, Tổng công ty thực hiện thủ tục bổ nhiệm 18 cán bộ chủ chốt, miễn nhiệm 05 cán bộ, điều chuyển 8 cán bộ, Tổng công ty đã thực hiện đầy đủ trình tự thủ tục bổ nhiệm và miễn nhiệm, thôi cử người đại diện theo quy chế Quản lý cán bộ của Tổng công ty và Tập đoàn.

Về công tác đào tạo, trong năm 2012, Tổng công ty và các đơn vị thành viên đã tổ chức 2.727 lượt toàn Tổng công ty. Chi phí đào tạo toàn Tổng công ty là 4,5 tỷ, trong đó Công ty mẹ làm đầu mối tổ chức 624 lượt người trong ngân sách 2,24 tỷ đồng, đạt 99% kế hoạch cả năm. Các khóa đào tạo trong năm đã được phân tích nhu cầu, đối tượng và đánh giá chất lượng chặt chẽ đảm bảo nâng cao tính hiệu quả trong công tác đào tạo.

## **VI. ĐỊNH HƯỚNG KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2013**

### **1. Đánh giá chung**

Năm 2013, mặc dù kinh tế thế giới được dự báo là có nhiều chuyển biến tích cực sau giai đoạn khủng hoảng kéo dài. Tuy nhiên, đối với Việt Nam nền kinh tế được cho là sẽ có nhiều biến động tiêu cực khó lường gây ảnh hưởng trực tiếp đến các doanh nghiệp, cụ thể lãi vay và lạm phát sẽ tiếp tục được cắt giảm, tuy nhiên nợ xấu được dự báo sẽ tiếp tục cao và sức mua của thị trường sẽ vẫn tiếp tục ảm đạm trong năm 2013. Bên cạnh đó thị trường chứng khoán và thị trường bất động sản được dự báo là chưa có xu hướng hồi phục rõ rệt. Chính những điều này sẽ gây ảnh hưởng trực tiếp đến các hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng công ty như thương mại, phân phối, dịch vụ dầu khí và quản lý bất động sản cũng như ảnh hưởng lớn đến khả năng tiếp cận vốn của Tổng công ty từ thị trường chứng khoán cũng như từ các tổ chức tín dụng. Chính vì thế, PETROSETCO xây dựng kế hoạch 2013 trên cơ sở thận trọng, giảm thiểu các rủi ro trước các biến số khó lường của nền kinh tế.

### **2. Mục tiêu kế hoạch**

- Duy trì doanh số điện thoại di động và máy tính xách tay trong khả năng tốt nhất có thể. Xây dựng và triển khai chính sách bán hàng và hệ thống phân phối mới. Tích cực tìm kiếm mặt hàng phân phối mới, đối tác mới nhằm tối ưu hóa hệ thống phân phối và khai thác tốt nhu cầu của khách hàng hiện có.
- Bám sát các biến động của thị trường về giá cả, nhu cầu tiêu dùng... của các sản phẩm mà PETROSETCO tham gia cung cấp như PP, LPG, phân đạm...
- Tiếp cận và nắm bắt thông tin, kế hoạch triển khai dự án, kế hoạch xây lắp, mua sắm và tiến độ thực hiện dự án của các nhà thầu, các dự án mới để có phương án tiếp thị và triển khai tham gia đấu thầu, cung cấp vật tư, thiết bị.
- Đầu mạnh phát triển dịch vụ vận tải siêu trường siêu trọng, giữ vững thị trường truyền thống đồng thời phát triển ra thị trường ngoài ngành.
- Không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ đời sống và sinh hoạt cho các đơn vị trong và ngoài ngành. Tận dụng tối đa ưu thế là đơn vị thành viên của Tập đoàn Dầu khí.

- Quản lý và khai thác an toàn, hiệu quả các tòa nhà, văn phòng, khách sạn, tăng cường công tác tìm kiếm khách hàng mới, mở rộng và phát triển dịch vụ quản lý tòa nhà theo hướng ứng dụng công nghệ, kỹ thuật cao nhằm phát triển thương hiệu PETROSETCO trong lĩnh vực vận hành quản lý tòa nhà ra ngoài ngành.

- 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.

### 3. Các chỉ tiêu kế hoạch năm 2013

Chỉ tiêu	Dvt	KH 2012	TH 2012	KH 2013	Tỷ lệ %	
		1	2	3	4=3/1	5=3/2
<b>Tổng doanh thu</b>	Tỷ đồng	10,000	10,448	<b>9,000</b>	90%	86%
<b>Lợi nhuận TT</b>	Tỷ đồng	240	306	<b>240</b>	100%	78%
<b>Lợi nhuận ST</b>	Tỷ đồng	180	213	<b>180</b>	100%	85%
<b>Đầu tư</b>	Tỷ đồng	11.2	32	<b>1.0</b>	9%	3%
<b>Tỷ lệ cổ tức</b>	%	15	15	<b>17</b>	113%	113%

### 4. Giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2013

#### 4.1 Giải pháp về kinh doanh

##### a) Thương mại và Phân phối

- Mảng kinh doanh phân phối điện thoại di động và các sản phẩm CNTT: Chủ động tiếp cận với nhiều hãng sản xuất nổi tiếng trên thế giới để tìm kiếm hợp đồng phân phối; Năm bắt xu hướng tiêu dùng của thị trường để phân phối các sản phẩm mới đáp ứng được nhu cầu; Tiếp tục hoàn thiện hệ thống phân phối, nâng cao chất lượng dịch vụ, phát triển thương hiệu PETROSETCO trong mảng này.

- Tập trung các nguồn lực để phân phối sản phẩm hạt nhựa PP, LPG, phân Đạm... ra thị trường.

- Đẩy mạnh việc mở rộng các loại hình cung cấp dịch vụ và vật tư thiết bị mới bên cạnh các mặt hàng truyền thống. Cùng cố mối quan hệ với các nhà cung cấp hiện PETROSETCO đang làm đại lý bán hàng để nhận được quyền làm đại lý phân phối độc quyền bán hàng, cung cấp dịch vụ và cũng tạo uy tín với các nhà cung cấp tiềm năng khác để tiến hành hợp tác trong tương lai.

#### b) Dịch vụ Dầu khí

- Bám sát kế hoạch thăm dò, khai thác dầu khí của các đơn vị trong ngành để tiến hành cung cấp dịch vụ khi có điều kiện. Thực hiện tốt công tác quản lý chất lượng dịch vụ ngay từ khâu đầu vào đồng thời nâng cao chất lượng cung cấp dịch vụ.

- Đối với mảng logistics, xây dựng mô hình “PETROSETCO là đại lý chính thức cho tất cả các nhà thầu Khoan tại Việt Nam” nhằm cung cấp trọn gói các loại hình mà các nhà thầu khoan đang sử dụng như: dịch vụ visa, dịch vụ đưa đón đổi ca, dịch vụ giao nhận và vận chuyển hàng hóa xuất nhập khẩu.

- Phối hợp với các công ty trong Ngành để thực hiện tốt công tác giao nhận hàng hóa, phục vụ cho các dự án mà Tập đoàn và các đơn vị thành viên của Tập đoàn đầu tư.

#### c) Dịch vụ quản lý và khai thác Bất động sản

- Tiếp tục khai thác an toàn, hiệu quả các tòa nhà đang quản lý nhằm thỏa mãn tốt nhất nhu cầu của các khách hàng trong và ngoài ngành. Tăng cường công tác marketing, phát triển thương hiệu của PETROSETCO trong lĩnh vực quản lý và khai thác các tòa nhà, thiết lập các mối quan hệ tốt với các đối tác tiềm năng để tiếp cận nắm bắt các thông tin về các dự án.

- Quản lý chặt chẽ các chi phí phát sinh để nâng cao hiệu quả về lợi nhuận cho mảng kinh doanh này.

### 4.2 Giải pháp về đầu tư

- Tập trung giải quyết các thủ tục pháp lý và công tác chuẩn bị đầu tư (thiết kế, thí nghiệm, ứng dụng công nghệ mới...) để có thể triển khai nhanh các dự án khi thị trường thuận lợi.

- Tìm kiếm các cơ hội hợp tác đầu tư để chia sẻ chi phí và rủi ro dự án.
- Thực hiện tốt công tác giám sát và quản lý đầu tư theo quy định.

### 4.3 Giải pháp về sáp xếp, đổi mới doanh nghiệp

- Căn cứ mục tiêu, chi tiêu SXKD trong năm 2013 và cả giai đoạn 2011 – 2015, Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc Tổng công ty xây dựng hệ thống quản lý xuyên suốt thống nhất theo nguyên tắc quản lý Tổng công ty và Đơn vị theo mục tiêu và chấp thuận/giao kế hoạch hàng năm.

- Rà soát ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh tại các Đơn vị thành viên trong toàn Tổng công ty để tiếp tục sắp xếp, bố trí lại các đơn vị thành viên đảm bảo hiệu quả, tránh trùng lặp trong hoạt động sản xuất kinh doanh, đồng thời có biện pháp cân đối nguồn lực ưu tiên lĩnh vực chính, là thế mạnh của Tổng công ty và của Đơn vị.

- Chỉ đạo quyết liệt các Phòng Ban/Đơn vị sắp xếp lại nguồn lực, đổi mới trong quản lý, cơ cấu lại các bộ phận nhằm tối ưu hóa hiệu suất sử dụng nguồn lực (vốn, tài sản, con người), tiết kiệm chi phí, gia tăng lợi nhuận.

- Chỉ đạo Đơn vị thành viên chuẩn bị các điều kiện khi thị trường kinh tế thuận lợi để niêm yết trên sàn chứng khoán.

#### **4.4 Giải pháp tiết giảm chi phí, nâng cao hiệu quả hoạt động**

- Tiếp tục quán triệt sâu rộng trong toàn Tổng công ty về công tác thực hành tiết giảm chi phí để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh;
- Thực hiện công tác phân tích, dự báo thị trường để nâng cao hiệu quả của hoạt động phân phối LPG, PP;
- Tiếp tục rà soát các khoản mục phí để đảm bảo chi phí ở mức tối ưu;
- Rà soát và đàm phán giảm giá các hợp đồng cung cấp đầu vào.



**PHÙNG TUẤN HÀ**