

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

I. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2016

Năm 2016, nền kinh tế vĩ mô của Việt Nam đã có sự tăng trưởng tốt, với mức tăng trưởng GDP đạt 6,21%, tỷ lệ lạm phát vẫn được duy trì ở mức thấp với mức 4,74%, đồng thời thị trường chứng khoán có 1 năm tăng trưởng ấn tượng với mức tăng của VN-Index đạt 14,85% so với cùng kỳ. Những yếu tố này chính là tiền đề quan trọng cho hoạt động SXKD của các doanh nghiệp. Tuy nhiên, đối với các đơn vị hoạt động trong lĩnh vực Dầu khí như Petrosetco thì năm qua thực sự là năm khó khăn nhất trong suốt nhiều năm qua. Trong đó giá dầu giảm kéo dài kể từ năm 2014 đến nay đã kéo theo nhu cầu dịch vụ dầu khí giảm đáng kể. Bên cạnh đó 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 Petrosetco trong năm vừa qua.

Dự báo được tình hình khó khăn từ những ngày đầu năm, Ban lãnh đạo Tổng công ty Cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Dầu khí (Petrosetco) đã triển khai nhiều giải pháp, phát động nhiều phong trào thi đua, quyết liệt trong từng hành động, trong từng chỉ đạo 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.

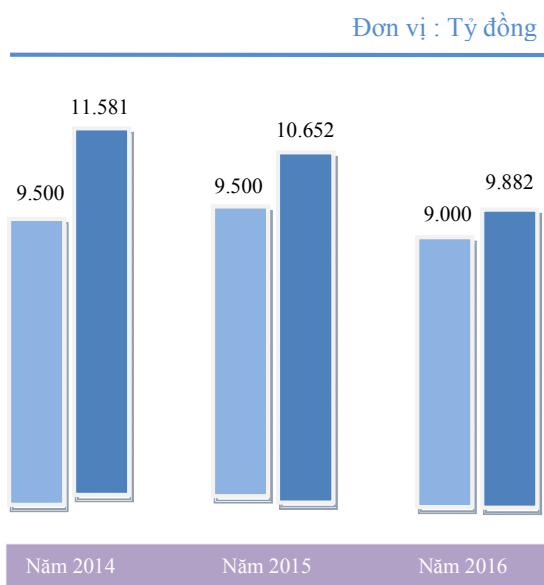
Tuy nhiên, kết thúc năm qua, dù toàn thể CBCNV đã đoàn kết và nỗ lực phấn đấu, dù được sự hỗ trợ và chỉ đạo sát sao của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam (Tập đoàn), sự ủng hộ, tin dùng của khách hàng, nhưng do trở lực và khó khăn quá lớn của thị trường nên Petrosetco cơ bản hoàn thành các chỉ tiêu về doanh thu với mức 9.882 tỷ đồng (đạt 110% kế hoạch), còn lợi nhuận sau thuế chỉ xấp xỉ đạt kế hoạch đề ra, với mức 167 tỷ đồng (đạt 99% kế hoạch).

Chỉ tiêu	Đvt	TH 2015	KH 2016	TH 2016	Tỷ lệ (%)	
		1	2	3	4=3/1	5=3/2
Doanh thu thuần	Tỷ đồng	10,652	9,000	9,882	93%	110%
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	274	220	212	77%	96%
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	212	169	167	79%	99%

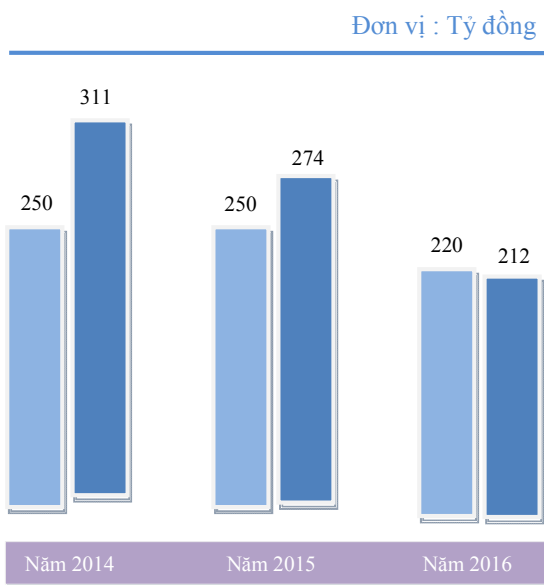
- Doanh thu thuần hợp nhất năm 2016 đạt **9.882** tỷ đồng, bằng 110% kế hoạch năm, bằng 93% so với cùng kỳ năm 2015.
- Lợi nhuận hợp nhất trước thuế năm 2016 đạt **212** tỷ đồng, bằng 96% kế hoạch năm, bằng 77% so với cùng kỳ năm 2015.
- Lợi nhuận hợp nhất sau thuế năm 2016 đạt **167** tỷ đồng, bằng 99% kế hoạch năm, bằng 79% so với cùng kỳ năm 2015.

KẾT QUẢ KINH DOANH 2014-2016

Doanh thu thuần giai đoạn 2014-2016



Lợi nhuận trước thuế giai đoạn 2014-2016



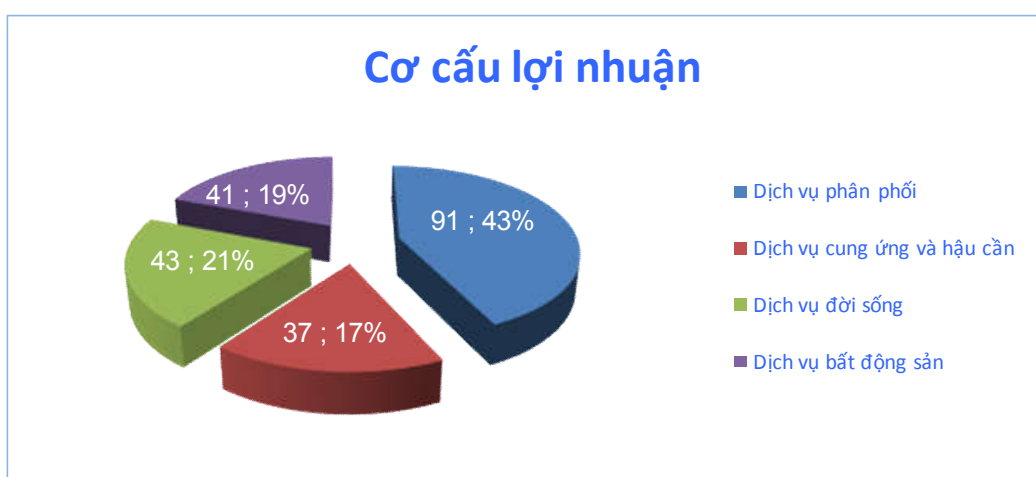
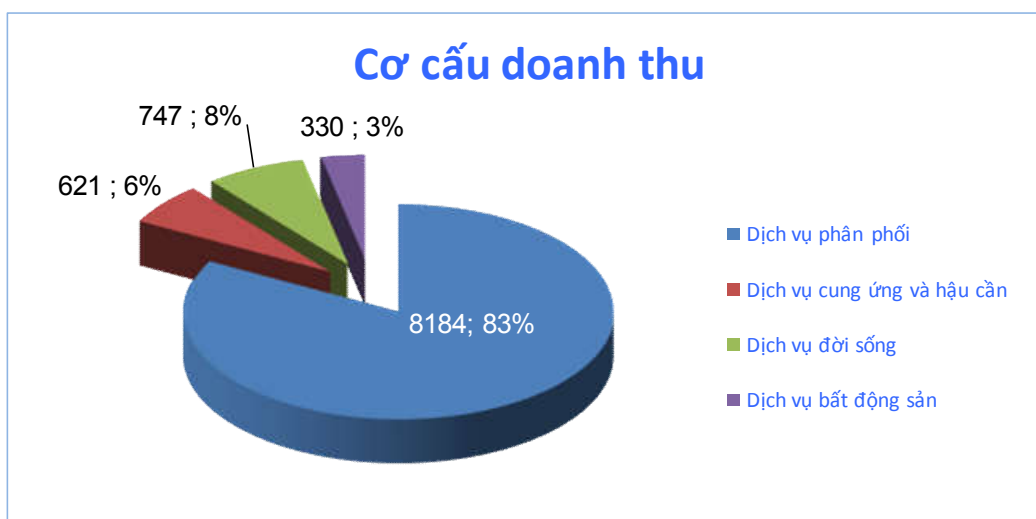
Kế hoạch
 Thực hiện

1. Kết quả kinh doanh theo từng mảng hoạt động

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	TH 2015	KH 2016	TH 2016	Tỷ trọng 2016	Tỷ lệ (%)	
	1	2	3	4	3/1	3/2
Tổng doanh thu, trong đó:	10,652	9,000	9,882	100%	93%	110%
Dịch vụ phân phối	8,697	7,450	8,184	83%	94%	110%
Dịch vụ cung ứng và hậu cần	790	570	621	6%	79%	109%

Dịch vụ đời sống	909	700	747	8%	82%	107%
Dịch vụ bất động sản	256	280	330	3%	129%	118%
Tổng lợi nhuận trước thuế, trong đó:	274	220	212	100%	77%	96%
Dịch vụ phân phối	143	118	91	43%	64%	77%
Dịch vụ cung ứng và hậu cần	54	32	37	17%	68%	114%
Dịch vụ đời sống	43	38	43	21%	102%	114%
Dịch vụ bất động sản	35	32	41	19%	117%	128%



1.1. Dịch vụ phân phối

Dịch vụ phân phối tiếp tục là mảng kinh doanh chủ đạo, chiếm tỷ trọng 83% tổng doanh thu và 43% tổng lợi nhuận của Petrosetco. Trong năm 2016, các mặt hàng chính được Tổng công ty phân phối bao gồm điện thoại di động, máy tính xách tay, linh kiện điện tử, hạt nhựa PP, LPG và hàng tiêu dùng... Chi tiết các loại hình kinh doanh như sau:

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	TH 2015	KH 2016	TH 2016	Tỷ trọng 2016	Tỷ lệ (%)	
	1	2	3	4	3/1	3/2
Tổng doanh thu, trong đó:	8,697	7,450	8,184	100%	94%	110%
Điện thoại	4,572	4,250	4,625	57%	101%	109%
Sản phẩm IT và linh kiện điện tử	2,517	2,000	2,165	26%	86%	108%
Nguyên liệu dầu khí và khác	1,608	1,200	1,394	17%	87%	116%
Tổng lợi nhuận, trong đó:	142.7	118.0	91.0	100%	64%	77%
Điện thoại	95.1	75.0	43.0	47%	45%	57%
Sản phẩm IT và linh kiện điện tử	21.0	25.0	25.2	28%	120%	101%
Nguyên liệu dầu khí và khác	26.6	18.0	22.8	25%	86%	127%

+ Điện thoại di động và các sản phẩm công nghệ thông tin

Hiện tại mảng kinh này do các đơn vị thành viên là Công ty CP Dịch vụ Phân phối Tổng hợp Dầu khí (PSD), Công ty CP Hội Tự Thông Minh (Smartcom) và Công ty CP Phân phối Sản phẩm Công nghệ Cao Dầu khí (PHTD) thực hiện. Năm 2016 mảng kinh doanh này của Petrosetco gặp rất nhiều khó khăn do:

(1) Các chuỗi bán lẻ (phần lớn lấy hàng trực tiếp từ các hãng) phát triển mạnh trong thời gian qua khiến cho thị phần phân phối của Petrosetco bị sụt giảm mạnh.

(2) Mặc dù quy mô thị trường có tăng trưởng nhưng nhìn chung tất cả các hãng đều sụt giảm thị phần do ngày càng nhiều thương hiệu điện thoại tham gia vào thị trường Việt Nam, trong đó nhiều hãng tự tổ chức bán hàng mà không qua nhà phân phối, đồng thời cạnh tranh trực tiếp với các thương hiệu mà Petrosetco đang phân phối.

(3) Khung lợi nhuận biên giảm do chính sách của các hãng sản xuất cũng như do sự cạnh tranh rất quyết liệt giữa các thương hiệu trên thị trường.

Để đối phó với tình hình trên, Petrosetco đã chủ động đề ra nhiều giải pháp như mở rộng và đa dạng hóa các mặt hàng phân phối, đẩy mạnh marketing, khuyến mại để thúc đẩy bán hàng...song song với việc kiểm soát chặt chẽ tồn kho và công nợ.

Kết quả hoạt động năm 2016

Tiếp tục phân phối các thương hiệu điện thoại di động lớn như Samsung, Sony, HTC, Lenovo, Philips...

Song song đó, Petrosetco tập trung đẩy mạnh marketing, bán hàng đồng thời xúc tiến phân phối hoặc làm dịch vụ fulfillment cho một số thương hiệu mới như Infinix, Vivo, Coolpad, Ricoh... nhằm giữ doanh số, thị phần.

Với những biện pháp trên đã giúp mảng kinh doanh này mang lại 6.790 tỷ đồng doanh thu. Tuy nhiên, lợi nhuận của mảng kinh doanh này giảm mạnh (chỉ bằng 59% cùng kỳ) do tỷ suất lợi nhuận của nhà sản xuất giành cho các nhà phân phối giảm, đồng thời phải xử lý các chi phí về khuyến mại, về tồn kho, ... đồng thời do sự cố của sản phẩm Samsung Note 7 khiến Petrosetco mất đi một phần doanh thu và lợi nhuận.

+ Phân phối sản phẩm nguyên liệu dầu khí

Trong năm 2016, Petrosetco tiếp tục phân phối ổn định mặt hàng hạt nhựa Polypropylen và khí hóa lỏng LPG.

Hạt nhựa PP: Tổng sản lượng phân phối hạt nhựa PP ước đạt 30 ngàn tấn chiếm 20% sản lượng nhà máy lọc dầu Dung Quất. Giá PP trong năm 2016 liên tục biến động gây rất nhiều khó khăn cho việc tiêu thụ. Doanh thu và lợi nhuận thấp hơn cùng kỳ năm trước do giá giảm và biến động khiến tâm lý người tiêu dùng chỉ nhập cầm chừng và chờ giá thực giảm sâu mới nhập hàng lượng lớn.

Khí hóa lỏng LPG: Giá LPG liên tục biến động trong năm 2016, khiến hầu hết các đơn vị bao tiêu LPG Dung Quất gặp nhiều khó khăn. Petrosetco đã phân phối được khoảng 36 ngàn tấn LPG, chiếm 8,3% sản lượng nhà máy lọc dầu Dung Quất

+ Phân phối hàng gia dụng

Đây là mảng kinh doanh nằm trong định hướng mở rộng và gia tăng thị phần phân phối của Petrosetco. Trong năm 2016, Petrosetco đã phân phối các sản phẩm chăn,grap, gối, đệm mang thương hiệu Lotus. Mảng kinh doanh này bước đầu ghi nhận được hiệu quả và tiềm năng. Hiện Petrosetco đã có gần 100 điểm bán hàng trải dài trên cả nước đối với thương hiệu này.

1.2. Dịch vụ Cung ứng và hậu cần Dầu khí

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	TH 2015	KH 2016	TH 2016	Tỷ trọng 2016	Tỷ lệ (%)	
	1	2	3	4	3/1	3/2
Tổng doanh thu, trong đó:	790	570	621	100%	79%	109%
Cung ứng VTTB	532	420	436	70%	82%	104%
Dịch vụ Logistics và vận chuyển	148	120	151	24%	102%	126%
Dịch vụ lao động và khác	110	30	34	5%	31%	113%
Tổng lợi nhuận, trong đó:	53.9	32.0	36.5	100%	68%	114%
Cung ứng VTTB	24.7	12.0	14.0	38%	57%	117%
Dịch vụ Logistics và vận chuyển	14.9	14.0	15.8	43%	106%	113%
Dịch vụ lao động và khác	14.3	6.0	6.7	18%	47%	112%

+ **Cung ứng vật tư thiết bị**

Trong năm 2016, do giá dầu giảm sâu, giảm lâu khiến cho các dự án trong ngành phải dừng, giãn tiến độ, bên cạnh các Công ty dầu cắt giảm chi phí trong việc mua sắm VTTB thay thế, bảo dưỡng khiến cho mảng kinh doanh này rất khó khăn. Trước tình hình đó, Petrosetco một mặt tập trung thực hiện tốt những hợp đồng đã ký, mặt khác đẩy mạnh mở rộng cung cấp VTTB sang các dự án ngành điện với một số dự án tiêu biểu Trạm điện Hàm Tân, Cần Thơ, Tây Hà Nội...

Đồng thời, Tổng công ty đã không ngừng củng cố mối quan hệ hợp tác với các khách hàng đầu ra, tăng cường sự hợp tác với các nhà cung cấp đầu vào, các nhà sản xuất trang thiết bị chuyên ngành dầu khí, ngành điện có uy tín trên thế giới thông qua hợp đồng đại lý để có quan hệ hợp tác tốt nhất.

Kết quả, trong năm 2016 Petrosetco đã tham gia chào 126 gói thầu, trúng thầu 44 gói với tổng giá trị trúng đạt hơn 11 triệu usd.

+ **Dịch vụ logistics, dịch vụ vận chuyển**

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 Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh với đội xe gồm 75 chiếc.

Dịch vụ Logistics: Trong năm 2016, Petrosetco gặp rất nhiều khó khăn do thị trường ngành Dầu khí hầu như đóng băng, khối lượng dịch vụ giảm mạnh chỉ đạt 50-60% cùng kỳ.

Mảng vận tải siêu trường siêu trọng Petrosetco thực hiện được các dự án lớn như hạ thủy thành công chân đế, khung dầm chịu lực và khối thượng tầng công trình P7, P8, P9, P10 cho liên doanh Việt Nga, Vietsovpetro ...

1.3. Dịch vụ đời sống

Đây là mảng kinh doanh truyền thống của Tổng công ty trong suốt những năm qua, giúp đảm bảo việc làm cho gần 1.600 người lao động.

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	TH 2015	KH 2016	TH 2016	Tỷ trọng 2016	Tỷ lệ (%)	
	1	2	3		3/1	3/2
Tổng doanh thu, trong đó:	909	700	747	100%	82%	107%
Dịch vụ Catering	735	600	653	87%	89%	109%
Cung cấp thực phẩm	174	100	94	13%	54%	94%
Tổng lợi nhuận, trong đó:	42.5	38.0	43.4	100%	102%	102%
Dịch vụ Catering	37.0	35.0	40.1	92%	108%	108%
Cung cấp thực phẩm	5.5	3.0	3.3	8%	60%	60%

Hiện nay Tổng công ty đang cung cấp dịch vụ trên 50 công trình trong và ngoài ngành dầu khí như Vietsovpetro, PVD, Seadrill, Cửu Long JOC, JVPC, Đại Hùng, Modec, Rowon, KNOC, PTSC PPS, PTSC POS, Diamond Offshore... và các công trình trên bờ như Nam cồn sơn, Phú Mỹ 2, Phú Mỹ 2.2, Phú Mỹ 3, STX, Odim, PVGas, Fomusa, Vinamilk... 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.

Giá dầu thô xuống thấp trong thời gian qua khiến cho các hoạt động thăm dò khai thác bị cắt giảm, một số công trình biển không có việc phải về bờ, số lượng người làm việc trên các giàn giảm vì vậy ảnh hưởng lớn đến không chỉ doanh thu, lợi nhuận mảng này mà còn tạo áp lực lớn cho Tổng công ty trong việc duy trì công ăn việc làm cho người lao động khi các công trình, dự án bị cắt giảm.

Để đồng hành và chia sẻ với các khách hàng đang gặp khó khăn khi giá dầu giảm, Petrosetco cũng đã chủ động đề xuất một số phương án nhằm tiết giảm chi phí cho khách hàng, đồng thời giảm giá dịch vụ đối với một số giàn trực thuộc VSP, PVD...mặc dù doanh thu và lợi nhuận của mảng kinh doanh này suy giảm nhưng sự chia sẻ này thể hiện trách nhiệm cùng với khách hàng vượt qua thời điểm khó khăn, mong muốn hợp tác lâu dài, hỗ

trợ nhau cùng phát triển. Trước tình hình giá dầu giảm mạnh thời gian qua, Petrosetco cũng đang quyết liệt mở rộng thị trường cung cấp dịch vụ đời sống ra ngoài ngành để duy trì việc làm cho người lao động. Hiện Tổng công ty cung cấp dịch vụ catering cho dự án FORMOSA Hà Tĩnh, Sam sung, Vinamilk, Tập đoàn Hòa Phát...

1.4. Dịch vụ bất động sản

Mảng kinh doanh này trong thời gian qua cũng gặp không ít khó khăn do tình hình kinh tế khó khăn, giá dầu giảm mạnh nên các khách hàng trong ngành liên tục yêu cầu giảm giá dịch vụ. Petrosetco cũng đã tiến hành giảm giá dịch vụ cho một số khách hàng như Pvcombank (8%); VPI (10%) và do đó hiệu quả có giảm tuy nhiên phần nào đồng hành và chia sẻ khó khăn cùng với khách hàng.

Trước những khó khăn nêu trên, Petrosetco đã tập trung nâng cao chất lượng cung cấp dịch vụ, đồng thời thực hiện tiết giảm tối đa các chi phí để đảm bảo hiệu quả.

Chỉ tiêu	TH 2015	KH 2016	TH 2016	Tỷ trọng 2016	Tỷ lệ (%)	
	1	2	3		3/1	3/2
Tổng doanh thu, trong đó:	256	280	330	100%	129%	118%
Dịch vụ Quản lý & khai thác tòa nhà	224	220	243	74%	108%	110%
Dịch vụ khách sạn và mặt bằng	32	60	87	26%	272%	145%
Tổng lợi nhuận, trong đó:	34.9	32.0	40.8	100%	117%	128%
Dịch vụ Dịch vụ Quản lý & khai thác tòa nhà	23.2	22.0	24.4	60%	105%	111%
Dịch vụ khách sạn và mặt bằng	11.7	10.0	16.4	40%	140%	164%

Kết quả thực hiện năm 2016:

Tổng công ty tiếp tục vận hành, quản lý an toàn và hiệu quả các tòa nhà đã được Tập đoàn và Đơn vị thành viên giao tại Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh, cũng như các tòa nhà của Tổng công ty.

Song song đó, Petrosetco tiến hành mở rộng dịch vụ ra các khách hàng ngoài ngành, với các khách hàng đã cung cấp dịch vụ như Ngân hàng Phát triển Việt Nam, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ...và các khách hàng mới trong năm như Intracom I, Tập đoàn MIK...

Công tác phòng chống cháy nổ, đảm bảo an ninh, an toàn trong dịp lễ tết tại các tòa nhà do Tổng công ty đang quản lý được triển khai nghiêm túc. Công tác bảo trì, bảo dưỡng cho các tòa nhà đang quản lý cũng được Petrosetco thực hiện đúng quy định.

2. Tình hình triển khai công tác đầu tư

Trong năm 2016, giá trị đầu tư đạt 532 tỷ đồng, trong đó:

- + Thực hiện đầu tư xây dựng cơ bản và mua sắm trang thiết bị với giá trị 1 tỷ đồng;
- + Giải ngân cho dự án Khu nhà ở và dịch vụ phục vụ Liên hợp lọc hóa dầu Nghi Sơn với giá trị 531 tỷ đồng. Trong năm, Petrosetco cũng đã hoàn thành và đưa vào sử dụng dự án Khu nhà ở và dịch vụ phục vụ Liên hợp lọc hóa Dầu Nghi Sơn, hiện dự án chỉ còn lại khâu quyết toán một số hạng mục còn lại.

- + Các dự án còn lại, Petrosetco đang tiếp tục hoàn thiện các thủ tục pháp lý và sẽ triển khai hoặc chuyển nhượng khi gặp điều kiện thuận lợi.

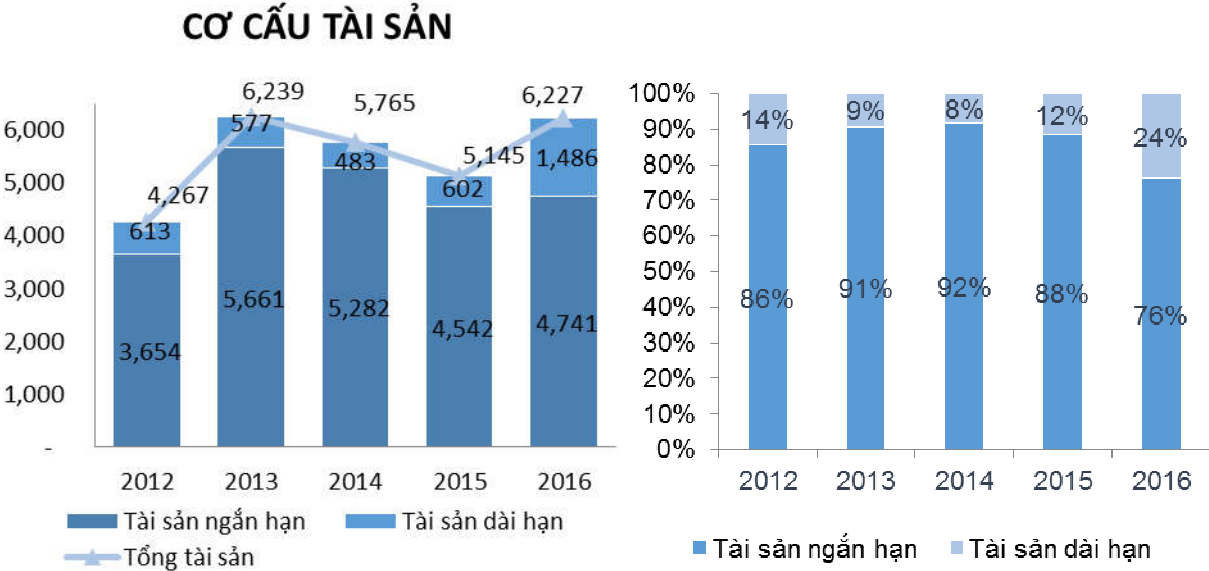
II. BÁO CÁO TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

Tài sản- Nguồn vốn	2012	2013	2014	2015	2016
Tổng tài sản	4.267	6.239	5.765	5.145	6.227
- Tài sản ngắn hạn	3.654	5.661	5.282	4.542	4.741
- Tài sản dài hạn	613	577	483	602	1.486
Vốn chủ sở hữu	1.241	1.233	1.352	1.415	1.466
Lợi ích cổ đông thiểu số	89	135	147	159	182
Tổng nợ phải trả	2.936	4.870	4.265	3.570	4.579
<i>Trong đó: vốn vay</i>	<i>1.418</i>	<i>3.132</i>	<i>2.642</i>	<i>1.864</i>	<i>2.554</i>
Vốn vay/Tổng nguồn vốn	33,2%	50,2%	45,8%	36,2%	41,0%
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	52,6%	60,5%	56,3%	63,9%	77,8%

1. Tài sản

Tổng tài sản của Petrosetco tính đến thời điểm 31/12/2016 là 6.227 tỷ đồng, tăng 21% tương đương tăng 1.082 tỷ đồng so với cùng kỳ năm 2015; trong đó, tài sản ngắn hạn tăng 4% và tài sản dài hạn tăng 147% chủ yếu do giá trị bất động sản đầu tư của

Tổng công ty tăng mạnh, cụ thể tăng 910 tỷ đồng. Bên cạnh đó, đáng chú ý là hàng tồn kho giảm mạnh, giảm 25% tương đương 331 tỷ đồng so với cùng kỳ năm trước. Trong những năm gần đây, Tổng công ty đã rất nỗ lực trong việc điều phối hàng hóa nhằm đảm bảo đáp ứng nhu cầu các đơn đặt hàng một cách kịp thời, tối ưu hóa các lợi thế đồng thời quản lý hàng tồn kho chặt chẽ; như vậy vừa tiết kiệm chi phí lưu kho và hạn chế tối đa các rủi ro khi lưu trữ hàng trong thời gian dài có thể gây ra.

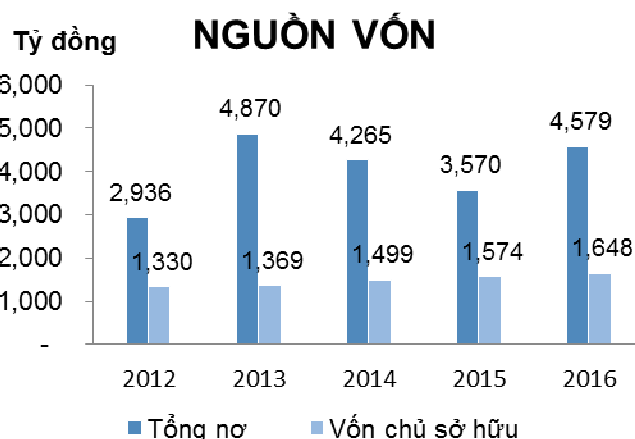
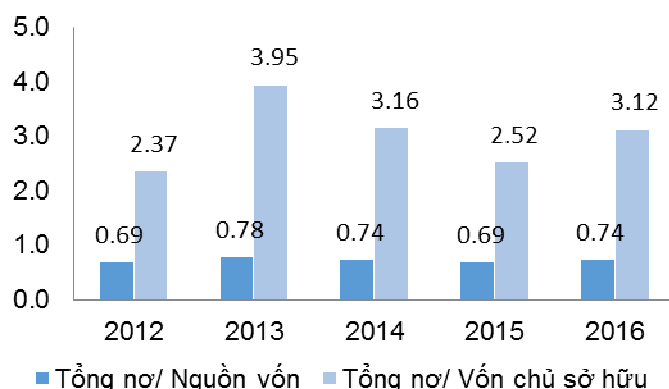


Trong tổng tài sản của Petrosetco, tài sản ngắn hạn chiếm 76%; trong đó tồn kho chiếm 25%, giảm 25% so với cùng kỳ năm 2015. Tổng tài sản dài hạn tăng 147%, tương đương tăng 883 tỷ đồng so với cùng kỳ năm ngoái. Từ cuối năm 2014, Petrosetco đã thực hiện Dự án Khu nhà ở và Dịch vụ phục vụ Liên hợp Lọc hóa dầu Nghi Sơn- Thanh Hóa, đến tháng 8 năm 2016 hoàn thành việc xây dựng và đưa vào hoạt động. Do vậy, giá trị bất động sản đầu tư của Tổng công ty tăng mạnh so với các năm trước.

2. Nguồn vốn

Nguồn vốn chủ sở hữu của Petrosetco tính đến thời điểm cuối năm 2016 là 1.466 tỷ đồng, tăng 50 tỷ đồng tương đương tăng 4% so với cùng kỳ năm ngoái. Trong đó, trong năm 2016 Petrosetco đã thực hiện tăng vốn điều lệ (20 tỷ đồng) thông qua việc thực hiện chương trình phát hành cổ phiếu dành cho người lao động (ESOP) đợt 2 như đã được ĐHCĐ thông qua trong ĐHCĐ thường niên năm 2015.

CƠ CẤU VỐN



Tổng nợ phải trả của Petrosetco tính đến cuối năm 2016 là 4.579 tỷ đồng trong đó các khoản vay từ các tổ chức tín dụng là 2.303 tỷ đồng. So với năm 2015, khoản vay và nợ ngắn hạn tăng 438 tỷ đồng tương đương tăng 24% và chiếm tỷ trọng 36% tổng nguồn vốn. Phần tăng của vay và nợ ngắn hạn tương ứng với mức tăng của lượng tiền và tương đương tiền (tăng 233 tỷ đồng so với cùng kỳ năm ngoái) cũng như các khoản phải thu ngắn hạn (tăng 297 tỷ đồng so với cùng kỳ năm 2015).

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 dần trong những năm gần đây. 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.

III. CÁC CHỈ SỐ TÀI CHÍNH

CÁC CHỈ SỐ TÀI CHÍNH	2012	2013	2014	2015	2016
----------------------	------	------	------	------	------

1. Chỉ tiêu tăng trưởng

Tăng trưởng doanh thu	-2%	12%	0%	-7%	-8%
Tăng trưởng lợi nhuận sau thuế	-27%	-8%	20%	-10%	-21%
Tăng trưởng EPS	-34%	-16%	21%	-27%	-22%
Tăng trưởng tổng tài sản	4%	46%	-8%	-11%	0%
Tăng trưởng vốn chủ sở hữu	2%	-1%	10%	5%	0%

2. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Hệ số thanh toán hiện hành	1,3	1,2	1,3	1,3	1,1
Hệ số thanh toán nhanh	0,9	0,8	0,9	1,0	0,9
Khả năng thanh toán lãi vay	4,0	3,6	3,5	3,9	3,6

3. Các chỉ tiêu về năng lực hoạt động

Vòng quay tổng tài sản	2,4	2,2	1,9	2,0	1,7
Vòng quay tài sản cố định	14,4	19,4	21,9	19,6	9,5
Vòng quay vốn lưu động bình quân	4,9	4,8	4,5	4,0	3,9
Kỳ thu tiền bình quân (ngày)	49	41	41	45	55
Kỳ trả tiền bình quân (ngày)	52	51	53	55	64
Thời gian tồn kho (ngày)	49	41	41	52	45
Doanh thu thuần/ Tổng tài sản	2,38	1,85	2,01	2,07	1,59

4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lợi

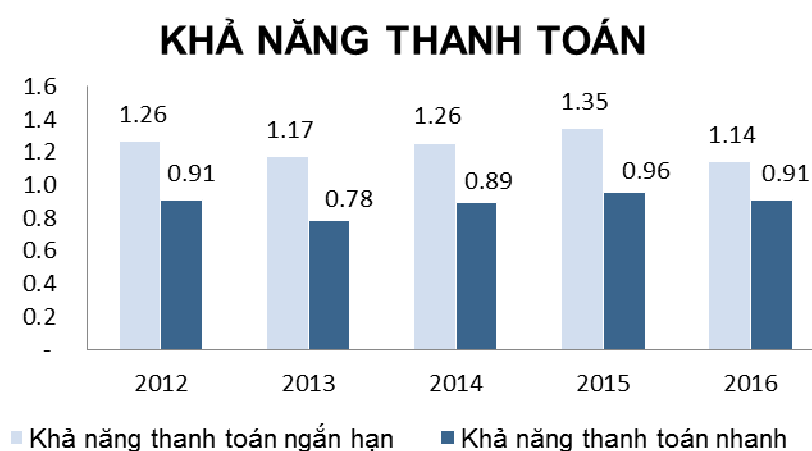
Lợi nhuận gộp biên	7,5%	6,4%	7,3%	7,7%	6,7%
Lợi nhuận từ HĐKD/ Doanh thu thuần	2,7%	2,4%	2,4%	2,6%	2,1%
Lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	2,8%	1,8%	1,4%	1,7%	1,6%
ROE (Lợi nhuận sau thuế/ VCSH)	15,1%	12,8%	14,3%	12,2%	9,8%

ROA (Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản)	4,4%	2,5%	3,3%	3,4%	2,3%
---------------------------------------	------	------	------	------	------

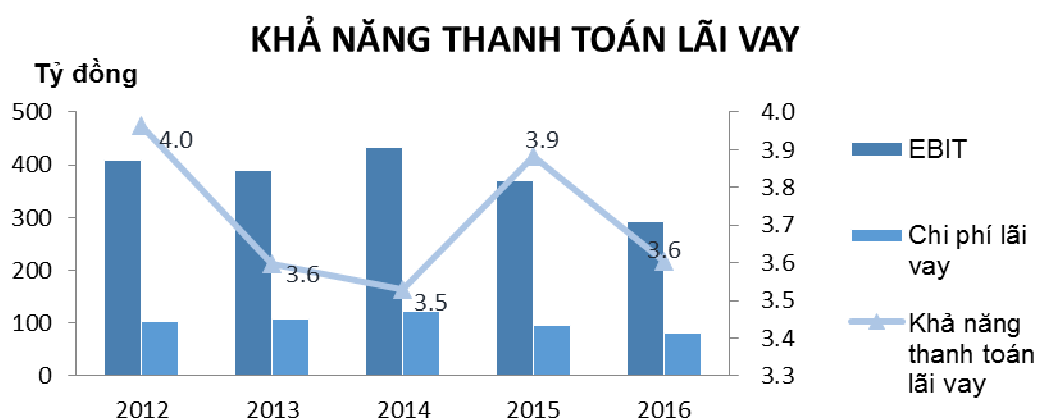
5. Cơ cấu vốn

Tổng nợ/Tổng tài sản	69%	78%	74%	69%	74%
Tổng nợ vay/Tổng tài sản	33%	50%	46%	36%	41%
Tổng nợ/Vốn chủ sở hữu	2,37	3,95	3,16	2,52	3,12

1. Khả năng thanh toán



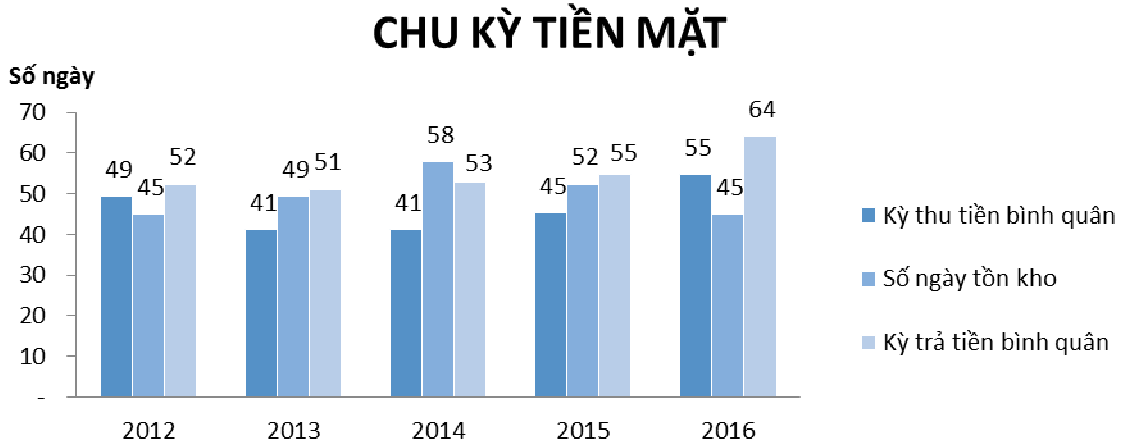
Hệ số thanh toán hiện hành của Petrosetco luôn được duy trì ở mức khá tốt, đặc biệt trong 2 năm gần đây việc hàng tồn kho giảm đáng kể khiến cho khả năng thanh toán nhanh cũng đã được cải thiện.



Linh hoạt trong việc thu xếp vốn và sử dụng cán cân tài chính đã chứng minh được khả năng sử dụng vốn hiệu quả của Tổng công ty thông qua kết quả là chi phí tài chính của

Petrosetco trong những năm gần đây luôn được duy trì ở mức ổn định và có xu hướng giảm dần. Khả năng thanh toán lãi vay của Petrosetco theo đó luôn được duy trì trong mức an toàn.

2. Chu kỳ tiền mặt

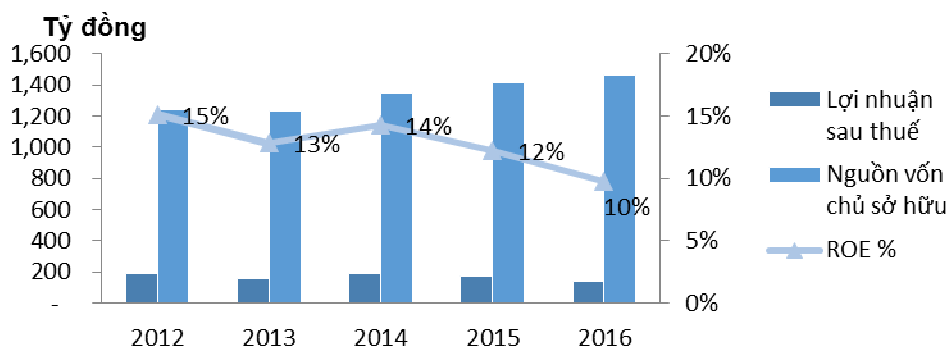


Chu kỳ tiền mặt của Petrosetco năm 2016 là 36 ngày, thấp nhất trong 10 năm trở lại đây. Bình quân số ngày tồn kho của Petrosetco trong năm 2016 là 45 ngày, giảm mạnh nhất trong giai đoạn 3 năm gần đây, chủ yếu do lượng hàng tồn kho giảm đáng kể. Riêng đối với hàng tồn kho của Samsung, từ khi Petrosetco chuyển từ phân phối sang làm dịch vụ logistic cho Samsung mức tồn kho của mặt hàng này giảm đáng kể góp phần giúp Petrosetco tiết giảm được một phần vốn lưu động và chi phí do lưu kho hàng hóa phát sinh. 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.

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 thu tiền bình quân của công ty năm 2016 là 55 ngày và kỳ trả tiền bình quân trong năm là 64 ngày. Mặc dù thời gian thu tiền và trả tiền đều tăng cao so với cùng kỳ các năm trước, tuy nhiên vẫn nằm trong mức cho phép đồng thời Petrosetco được các nhà cung cấp cho kéo dài thời gian thanh toán nên Petrosetco cũng hỗ trợ khách hàng của mình được hưởng những ưu đãi tương ứng. Petrosetco luôn ưu tiên đảm bảo tính thanh khoản, kịp thời tiến độ thanh toán cho các đối tác.

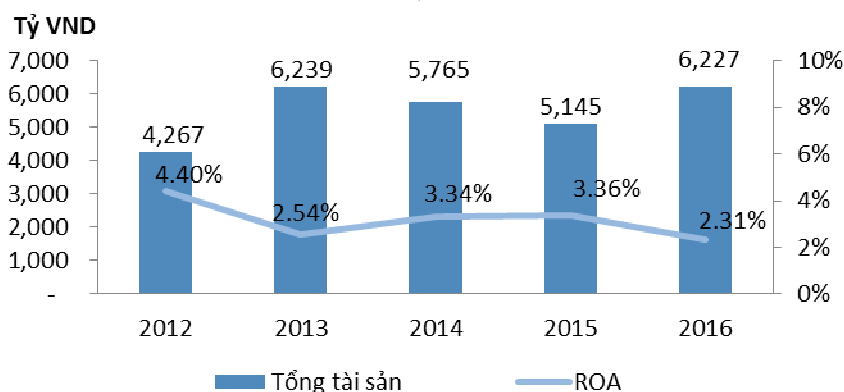
3. Khả năng sinh lời

ROE



Năm 2015 và 2016, Tổng công ty đã điều chỉnh tăng vốn điều lệ thông qua việc chi cổ tức năm 2014 bằng cổ phiếu (19% vốn điều lệ) và chương trình ESOP. Do vậy, nguồn vốn chủ sở hữu tăng so với những năm trước. Bên cạnh đó, trong 2 năm gần đây tình hình kinh doanh khó khăn đối với cả thị trường phân phối thiết bị điện tử cũng như thị trường trong ngành dầu khí đã khiến kết quả kinh doanh của Petrosetco có phần giảm sút. Vì hai lý do cơ bản trên, chỉ số ROE trong 2 năm gần đây của Petrosetco giảm tương đối so với các năm trước.

ROA



Tương tự đối với chỉ số ROA, giá trị tổng tài sản tăng mạnh (tăng 21% so với cùng kỳ năm ngoái) và kết quả kinh doanh thấp hơn so với những năm trước đã khiến cho chỉ số ROA giảm so với 2 năm trước.

IV. ĐỊNH HƯỚNG KINH DOANH NĂM 2017

1. Nhận định tổng quan năm 2017

+ Giá dầu tiếp tục sẽ ở mức thấp (trong ngưỡng 50-60 usd/thùng) khiến cho việc cung cấp các dịch vụ cho ngành Dầu khí sẽ tiếp tục khó khăn, thậm chí sẽ còn khó khăn hơn năm 2016 khi mà đơn vị thăm dò, khai thác sẽ tiếp tục cắt giảm các chi phí đầu vào.

+ Cục dự trữ liên bang Mỹ (FED) tăng lãi suất đồng USD, điều này sẽ dẫn đến tỷ giá ngoại tệ sẽ có nhiều biến động gây khó khăn cho các đơn vị có đầu vào từ hàng nhập khẩu như: lĩnh vực cung cấp VTTB, lĩnh vực phân phối.

+ Lãi suất ngân hàng có dấu hiệu tăng trở lại vào cuối năm 2016, dự báo có thể tăng thêm trong năm 2017 khiến cho chi phí tài chính đối với một đơn vị đi vay nhiều như Petrosetco sẽ tăng cao.

+ Thị phần phân phối điện thoại di động của Petrosetco sẽ giảm do sự bùng nổ của các chuỗi cửa hàng bán lẻ (phần lớn lấy hàng trực tiếp từ nhà sản xuất), đồng thời sự cạnh tranh quyết liệt giữa các hãng sản xuất cũng như vòng đời của sản phẩm ngày càng ngắn sẽ gây nhiều khó khăn và rủi ro cho hoạt động phân phối điện thoại di động của Petrosetco.

+ Doanh số của máy tính xách tay sẽ giảm do xu hướng chuyển sang Smartphone, máy tính bảng. Doanh số các mặt hàng phụ kiện sẽ gia tăng theo xu hướng tiêu dùng của thị trường.

+ Petrosetco tiếp tục được giao phân phối ổn định các sản phẩm PP, LPG (của nhà máy lọc dầu Dung Quất).

+ Các sản phẩm, dịch vụ, dự án mới được Petrosetco đưa vào triển khai trong năm 2016 như Khu nhà ở phục vụ Lọc hóa dầu Nghi Sơn, dịch vụ hàng hải, sản phẩm điện tử gia dụng, hàng tiêu dùng... sẽ có sự tăng trưởng và đóng góp lớn hơn về doanh thu và lợi nhuận vào kết quả chung của Tổng công ty.

2. Mục tiêu kế hoạch 2017

+ Duy trì doanh số điện thoại di động và máy tính xách tay trong khả năng tốt nhất có thể. Tích cực tìm kiếm mặt hàng, ngành 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 thụ... của các sản phẩm mà Petrosetco tham gia cung cấp như PP, LPG, xơ sợi... để điều chỉnh hoạt động SXKD cho phù hợp, đảm bảo hiệu quả.

+ Nâng cao năng lực cung cấp, năng lực cạnh tranh để đẩy mạnh tham gia các gói thầu cung cấp vật tư thiết bị cho các đơn vị trong ngành và ngoài ngành.

+ Đẩy mạnh phát triển dịch vụ logistics, dịch vụ vận tải siêu trường siêu trọng, giữ vững thị trường truyền thống, đồng thời phát triển ra thị trường ngoài ngành.

+ Giữ vững thị phần cung cấp dịch vụ Catering trong ngành, không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ đời sống cho các đơn vị trong và ngoài ngành.

- + 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, đặc biệt là mở rộng ra các tòa nhà ngoài ngành.
- + Triển khai các biện pháp để thực hiện công tác cấu trúc theo chỉ đạo của các cấp có thẩm quyền.
- + Quản lý và sử dụng vốn linh hoạt, kiểm soát tốt chi phí.
- + Đào tạo, nâng cao trình độ chuyên môn cho cán bộ công nhân viên.

3. Mục tiêu đối với môi trường, xã hội và cộng đồng

PETROSETCO tiếp tục 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.

4. Các chỉ tiêu kế hoạch năm 2017

Chỉ tiêu	Đvt	KH 2016	TH 2016	KH 2017	Tỷ lệ %	
					4=3/1	5=3/2
Doanh thu (thuần)	Tỷ đồng	9,500	9,882	9,000	95%	91%
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	250	212	200	80%	94%
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	188	167	158	84%	95%
Vốn điều lệ	Tỷ đồng	866	866	866	100%	100%
Tỷ lệ cổ tức tối thiểu	%	15	15	12	80%	80%

5. Phân tích rủi ro

Là đơn vị thành viên của Tập đoàn Dầu khí Quốc gia Việt Nam, PETROSETCO hiện kinh doanh các dịch vụ hậu cần cho Ngành Dầu khí như cung cấp dịch vụ đời sống, dịch vụ Logistics, dịch vụ Quản lý, Vận hành tòa nhà... Đối với mảng kinh doanh thương mại và 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 cung cấp, mảng kinh doanh này trong những năm qua đã phát triển tương đối bền vững. Tuy nhiên, PETROSETCO 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, PETROSETCO 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 PETROSETCO. Do đó, các đơn vị kinh doanh PP; LPG luôn được theo dõi về tình hình công nợ để đảm bảo bảo toàn nguồn vốn hoạt động tránh thất thoát do nợ xấu gây ra. Đối với mảng kinh doanh thiết bị điện tử và viễn thông, các đơn vị cũng được Tổng công ty yêu cầu thường xuyên rà soát, đánh giá để cấp phát lại hạn mức tín dụng đối với từng đại lý, khách hàng lớn nhằm tránh rủi ro về nợ xấu. Trong thời gian tới, PETROSETCO xem xét nợ xấu vẫn sẽ là một trong những rủi ro lớn nhất trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Do đó Tổng công ty sẽ tiếp tục có những chính sách nhằm giảm thiểu rủi ro này.

- **Rủi ro về tồn kho:** hiện PETROSETCO đang tham gia phân phối các mặt hàng nguyên liệu công nghiệp dầu khí và các mặt hàng điện tử viễn thông. Đây là những mặt hàng hay có sự biến động về giá trên thị trường. Tuy nhiên, để đảm bảo cung cấp ổn định cho thị trường, PETROSETCO 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. Việc chuyển sang phân phối điện thoại Samsung đã giúp tồn kho của PETROSETCO giảm đáng kể. Tuy nhiên, đối với các sản phẩm khác, tồn kho vẫn luôn là một rủi ro đáng kể. Do đó, để đối phó với rủi ro này, hiện PETROSETCO đang 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.

6. Giải pháp thực hiện kế hoạch

a. Giải pháp về kinh doanh

Dịch vụ Phân phối

Mảng kinh doanh phân phối điện thoại di động và các sản phẩm CNTT:

- + 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 hạt nhựa PP, LPG... ra thị trường đạt hiệu quả kinh tế cao.

Tìm kiếm cơ hội phân phối thêm sản phẩm, ngành hàng mới.

Dịch vụ Cung ứng và hậu cần

Bám sát kế hoạch, tiến độ của các dự án trong ngành để tham gia đấu thầu cung cấp vật tư thiết bị dầu khí. Cung cấp thêm các mặt hàng mới bên cạnh các mặt hàng truyền thống. Bên cạnh đó, tập trung phát triển ra ngoài ngành Dầu khí để bù đắp cho sụt giảm của các dự án trong ngành.

Đối với mảng vận chuyển siêu trường siêu trọng: thực hiện tốt các dự án đã trúng thầu, giữ vững uy tín về chất lượng dịch vụ cung cấp. Chủ động làm việc và bám sát tiến độ của các dự án trong ngành để tham gia cung cấp dịch vụ.

Dịch vụ logistics: 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. Chủ động tìm kiếm thêm dự án, công trình mới, phát triển ra ngoài ngành Dầu khí, đồng thời mở rộng thêm các loại hình dịch vụ có liên quan.

Dịch vụ đời sống

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 đầu ra. Tiếp tục kiểm soát chặt chẽ các khoản mục chi phí để nâng cao hiệu quả kinh doanh. Đẩy mạnh tìm kiếm khách hàng, dự án ngoài ngành Dầu khí.

Dịch vụ 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.

Triển khai vận hành và khai thác tối ưu và hiệu quả Khu 25ha Nghi Sơn.

b. Giải pháp về tái cấu trúc

Tiếp tục thực hiện công tác tái cấu trúc tại Tổng công ty và các đơn vị thành viên theo các văn bản chỉ đạo của các cơ quan có thẩm quyền. Trong đó, việc thoái vốn và niêm yết tại các đơn vị thành viên sẽ căn cứ vào diễn biến và tình hình của thị trường.

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

Tái cơ cấu lại các mảng SXKD kém hiệu quả, để tập trung nguồn lực cho các mảng kinh doanh chiến lược.

c. 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 sản xuất 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. Phấn đấu tăng năng suất lao động, hoàn thiện định mức chi tiêu và trang bị tài sản.

Thực hiện tuyên truyền đối với toàn thể các đơn vị, đồng thời biểu dương các cá nhân, tổ chức trong Tổng công ty thực hiện tốt công tác tiết giảm chi phí.