

**CÔNG TY TNHH MTV
THƯƠNG MẠI KỸ THUẬT VÀ ĐẦU TƯ (PETEC)**

**BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN
CHÀO BÁN CỔ PHẦN LẦN ĐẦU RA CÔNG CHÚNG**

Để đảm bảo quyền lợi của các nhà đầu tư, Ban đấu giá bán cổ phần Công ty TNHH MTV Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư (PETEC) khuyến cáo các nhà đầu tư tiềm năng nên tham khảo Tài liệu này trước khi quyết định đăng ký tham dự đấu giá.



TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

CÔNG TY TNHH MTV THƯƠNG MẠI KỸ THUẬT VÀ ĐẦU TƯ (PETEC)

Địa chỉ: 194 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 3, TPHCM.

Điện thoại : (08) 3930 3633 – (08) 3930 3299 Fax: (08) 3930 5686 – (08) 3930 5991

Website : www.PETEC.com.vn Email: PETECtonghop@hcm.vnn.vn



TỔ CHỨC THỰC HIỆN ĐẤU GIÁ

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP.HCM

Địa chỉ: Số 45 – 47 Bến Chương Dương, Quận 1, TP.HCM.

Điện thoại: (84-8) 38217713 Fax: (84-8) 38217452



TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI - GÒN HÀ NỘI

Địa chỉ: Tầng 1& 5 tòa nhà Đào Duy Anh, số 9 Đào Duy Anh, Hà Nội.

CHI NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Địa chỉ: 41 Pasteur, Quận 1, Tp. HCM

Thành phố Hồ Chí Minh, tháng 12 năm 2010



MỤC LỤC

I. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN	4
1. Căn cứ pháp lý	4
2. Tổ chức phát hành.....	4
3. Tổ chức tư vấn	4
II. CÁC KHÁI NIỆM.....	5
III. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH	6
1. Giới thiệu chung.....	6
2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	6
3. Cơ cấu bộ máy quản lý và tổ chức.....	8
3.1. Cơ cấu bộ máy quản lý và tổ chức trước cổ phần hoá.....	8
3.2. Ban lãnh đạo.....	12
4. Công ty mẹ, đơn vị thành viên, công ty con và công ty liên kết của tổ chức phát hành	17
5. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn trước cổ phần hóa	18
5.1. Tổng quan về tình hình hoạt động SXKD của PETEC giai đoạn 2007-2009 và 6 tháng đầu năm 2010.....	18
5.2. Thuận lợi (Petec xem và bổ sung thêm).....	26
5.3. Khó khăn.....	27
6. Tình hình tài chính giai đoạn trước cổ phần hóa các năm 2007-2009, 6 tháng năm 2010	28
6.1. Một số chỉ tiêu cơ bản	28
6.2. Tài sản	30
7. Chính sách đối với người lao động.....	34
7.1. Tình hình lao động trước cổ phần hóa	34
7.2. Chính sách đối với người lao động.....	35
8. Giá trị doanh nghiệp.....	35
9. Vị thế của doanh nghiệp	35
9.1. Vị thế của Công ty trong ngành.....	35
9.2. Triển vọng của ngành	36
IV. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN SAU CỔ PHẦN HÓA CỦA PETEC.....	37
1. Tổng quan về PETEC sau cổ phần hóa.....	37
2. Định hướng phát triển	38
2.1. Cơ sở xây dựng chiến lược	38
2.2. Mục tiêu phát triển	38
2.3. Kế hoạch thực hiện.....	39
2.4. Chiến lược phát triển.....	40



3.	Kế hoạch kinh doanh sau cổ phần hóa.....	43
4.	Kế hoạch đào tạo, tuyển dụng.....	43
5.	Kế hoạch đầu tư	44
5.1.	<i>Các dự án trong lĩnh vực xăng dầu</i>	44
5.2.	<i>Các dự án ngoài lĩnh vực xăng dầu.....</i>	46
6.	Cơ cấu bộ máy quản lý và tổ chức.....	46
7.	Chính sách về lao động.....	49
V.	CÁC THÔNG TIN CƠ BẢN CỦA ĐỢT PHÁT HÀNH.....	49
1.	Các nhân tố rủi ro.....	49
1.1.	<i>Rủi ro về kinh tế.....</i>	49
1.2.	<i>Rủi ro về biến động giá.....</i>	50
1.3.	<i>Rủi ro tỷ giá.....</i>	50
1.4.	<i>Rủi ro lãi suất</i>	50
1.5.	<i>Rủi ro về pháp luật</i>	50
1.6.	<i>Rủi ro cháy nổ.....</i>	51
1.7.	<i>Rủi ro do đặc thù của ngành.....</i>	51
1.8.	<i>Rủi ro về công nghệ.....</i>	51
1.9.	<i>Rủi ro về đợt chào bán cổ phiếu.....</i>	51
1.10.	<i>Rủi ro khác.....</i>	51
2.	Các đối tác liên quan.....	52
2.1.	<i>Tổ chức phát hành</i>	52
2.2.	<i>Tổ chức thực hiện đấu giá</i>	52
2.3.	<i>Tổ chức tư vấn</i>	52
2.4.	<i>Tổ chức kiểm toán.....</i>	52
2.5.	<i>Đối tượng phát hành.....</i>	53
3.	Cổ phiếu phát hành	53
3.1.	<i>Cơ cấu vốn điều lệ.....</i>	53
3.2.	<i>Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài.....</i>	53
3.3.	<i>Phương thức đấu giá</i>	54
VI.	KẾ HOẠCH SỬ DỤNG TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN CỔ PHIẾU	54
	PHỤ LỤC.....	54



I. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

1. Căn cứ pháp lý

- Nghị định số 109/2007/NĐ-CP ngày 26/06/2007 của Chính phủ về việc chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành Công ty cổ phần;
- Thông tư số 146/2007/TT-BTC ngày 06/12/2007 của Bộ Tài chính hướng dẫn thực hiện một số vấn đề về tài chính khi thực hiện chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành Công ty cổ phần theo quy định tại Nghị định số 109/2007/NĐ-CP ngày 26/6/2007 của Chính phủ;
- Thông báo số 2701/VPCP-ĐMDN ngày 26 tháng 4 năm 2010 của Văn phòng Chính phủ về quyết định của Thủ tướng Chính phủ về việc cổ phần hóa Công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư PETEC;
- Quyết định số 1020/QĐ-DKVN ngày 07/5/2010 của Hội đồng quản trị Tập đoàn Dầu khí Việt Nam về việc đổi Công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư PETEC nay là Công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư PETEC - Công ty trách nhiệm hữu hạn MTV thành Công ty cổ phần;
- Quyết định số 3077/QĐ-DKVN ngày 24/11/2010 của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam về việc phê duyệt giá trị doanh nghiệp để cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư (PETEC);
- Công văn số 1593/DKVN-TCNS ngày 07 tháng 07 năm 2010 của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam về việc Tư vấn lập Phương án cổ phần hóa và bán đấu giá ra công chúng của Công ty TNHH MTV Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư (PETEC);
- Quyết định số 3080/QĐ-DKVN ngày 25/11/2010 của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam về việc phê duyệt Phương án cổ phần hóa và chuyển Công ty TNHH MTV Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư (PETEC) thành Tổng công ty Cổ phần Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư;

2. Tổ chức phát hành

Ông **Nguyễn Minh Trực** Chủ tịch công ty kiêm Tổng giám đốc PETEC

Ông **Huỳnh Đức Trường** Kế toán trưởng PETEC

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản công bố thông tin này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý.

3. Tổ chức tư vấn

Ông **Nguyễn Quang Vinh** Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội

Ông **Trần Quốc Triệu** Phó Tổng giám đốc kiêm Giám đốc Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội

Bản công bố thông tin này là một phần của Hồ sơ chào bán cổ phiếu ra công chúng của Công ty TNHH MTV Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư (PETEC) do Công ty cổ phần Chứng khoán Sài Gòn



- Hà Nội tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn với Công ty TNHH MTV Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong Bản công bố thông tin này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do PETEC cung cấp.

II. CÁC KHÁI NIỆM

KHÁI NIỆM	ĐỊNH NGHĨA
Công ty	Công ty TNHH MTV Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư (PETEC)
PETEC	Công ty TNHH MTV Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư
CB CNV	Cán bộ công nhân viên
HĐKD	Hoạt động kinh doanh
DT	Doanh thu
LN	Lợi nhuận
LNTT	Lợi nhuận trước thuế
LNST	Lợi nhuận sau thuế
TNHH MTV	Trách nhiệm hữu hạn một thành viên
CPH	Cổ phần hóa
KD	Kinh doanh
ĐVT	Đơn vị tính
CV	Công văn
QĐ	Quyết định
NĐ	Nghị định
TP. HCM	Thành phố Hồ Chí Minh
TT	Thông tư
GCN QSD	Giấy chứng nhận quyền sử dụng
HĐ	Hợp đồng
CP	Cổ phần
TP	Thành phố



III. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

1. Giới thiệu chung

- Tên tiếng Việt: CÔNG TY TNHH MTV THƯƠNG MẠI KỸ THUẬT VÀ ĐẦU TƯ
- Tên tiếng Anh: PETEC TRADING AND INVESTMENT COMPANY LIMITED
- Tên viết tắt: PETEC
- Vốn điều lệ: 2.030.000.000.000 đồng
- Địa chỉ: 194 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, quận 3, TP. Hồ Chí Minh
- Điện thoại: (08) 3930 3633 – (08) 3930 3299
- Fax: (08) 3930 5686 – (08) 3930 5991
- Website: www.petec.com.vn
- Email: petecthonghop@hcm.vnn.vn
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh: số 0300649476 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh cấp ngày 30/07/2010.

2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

- Ngày 12/10/1981: Công ty Nhập khẩu thiết bị và kỹ thuật dầu khí (PETECHIM), tiền thân của Công ty TNHH MTV Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư được thành lập theo Quyết định số 1140 BNgT/TCCB của Bộ Ngoại thương để thực hiện kế hoạch nhập khẩu thiết bị vật tư, kỹ thuật dầu khí.
- Năm 1989: Công ty Nhập khẩu thiết bị và kỹ thuật dầu khí (PETECHIM) được đổi tên thành Công ty Xuất nhập khẩu dầu khí (PETECHIM) để đa dạng hóa hoạt động của mình trong các lĩnh vực nhập khẩu và kinh doanh phân bón, xuất khẩu gạo và nông sản, nhập khẩu vàng, nhập khẩu và kinh doanh xăng dầu và các hàng hóa khác.
- Ngày 23 tháng 09 năm 1994: Bộ Thương mại đã ra Quyết định số 1180/TM-TCCB đổi tên Công ty Xuất nhập khẩu dầu khí (PETECHIM) thành Công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư (PETEC).
- Thực hiện quyết định của Thủ tướng Chính phủ về việc chuyển giao nguyên trạng Công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư PETEC từ Bộ Công Thương về Tập đoàn Dầu khí Việt Nam theo Thông báo số 373/TB-VPCP ngày 31 tháng 12 năm 2009 của Văn phòng Chính phủ; Quyết định số 0881/QĐ-BCT ngày 12/02/2010 của Bộ Công Thương về việc chuyển Công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư (PETEC) thuộc Bộ Công Thương về Tập đoàn Dầu khí Việt Nam và Quyết định số 555/QĐ-DKVN ngày 05/3/2010 của Hội đồng quản trị Tập đoàn Dầu khí Việt Nam về việc tiếp nhận Công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư PETEC từ Bộ Công Thương về làm đơn vị thành viên Tập đoàn Dầu khí Việt Nam, Bộ Công Thương và Tập đoàn



Dầu khí Việt Nam đã ký biên bản bàn giao Công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư PETEC về làm đơn vị thành viên của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam ngày 31/3/2010.

- Ngày 30 tháng 07 năm 2010, Công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư PETEC đổi tên thành Công ty TNHH MTV Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư PETEC theo Quyết định số 1440/QĐ-DKVN ngày 18 tháng 6 năm 2010 và số 1634/QĐ-DKVN ngày 14 tháng 7 năm 2010 của Hội đồng quản trị Tập đoàn Dầu khí Việt Nam.

❖ **Các thành tựu đạt được**

- Công ty đã được tặng hai bằng khen của Bộ Thương mại về thành tích kinh doanh.
- Năm 1997, Công ty được trao tặng Huân chương Lao động hạng Nhì về thành tích bảo vệ và xây dựng Tổ quốc và Huân chương Lao động hạng Ba về thành tích trong phong trào đền ơn đáp nghĩa.
- Năm 1998, Công ty được Chính phủ tặng Cờ luân lưu của Chính phủ về thành tích đơn vị dẫn đầu thi đua của Bộ Thương mại năm 1997.
- Năm 1999, Công ty được Chính phủ tặng Cờ luân lưu của Chính phủ về thành tích đơn vị dẫn đầu thi đua của Bộ Thương mại năm 1998.
- Đến năm 1999, Công ty có 7 Bằng khen và giấy khen của Tổng cục Hải quan, Cục hải quan và Cục Thuế TP. Hồ Chí Minh về thành tích nộp thuế vượt mức và nộp trước thời hạn.
- Năm 2000, Công ty được Nhà nước phong tặng danh hiệu đơn vị Anh hùng lao động vì đã có thành tích trong thời kỳ đổi mới và Cờ luân lưu của Chính phủ về thành tích đơn vị dẫn đầu thi đua của Bộ Thương mại năm 1999. XN Xăng dầu Cát Lái được Nhà nước tặng Huân chương lao động hạng 3.
- Bằng Khen của Chính phủ về thành tích nộp thuế của Công ty từ năm 1998-2000.
- XN Xăng dầu An Hải được UBND TP. Hải Phòng tặng Bằng khen về thành tích nộp thuế.
- Năm 2001, Công ty được Chính phủ tặng Cờ luân lưu của Chính phủ về thành tích đơn vị dẫn đầu thi đua của Bộ Thương mại năm 2000.
- Cờ đơn vị thi đua xuất sắc của Bộ Thương mại cho Công ty năm 2002 vì thành tích năm 2001.
- Năm 2003, Công ty được tặng Giấy khen của Cục Hải quan TP.HCM về thành tích nộp thuế XNK năm 2002.
- Năm 2003, Công ty được Chính phủ tặng Cờ luân lưu của Chính phủ về thành tích đơn vị dẫn đầu thi đua của Bộ Thương mại năm 2002.
- Năm 2003, Công ty được Chính phủ tặng Bằng khen về thành tích thực hiện tốt Luật Hải quan 2000- 2002, góp phần vào sự nghiệp xây dựng Chủ nghĩa xã hội và bảo vệ Tổ quốc.
- Năm 2004, Công ty được tặng Cờ thi đua của Chính phủ về thành tích hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ, dẫn đầu phong trào thi đua năm 2003.



- Năm 2004, Công ty được Tổng Liên đoàn lao động Việt Nam tặng Bằng khen về thành tích xuất sắc trong phong trào thi đua lao động giỏi và xây dựng tổ chức công đoàn vững mạnh năm 2003.
- Năm 2004, Công ty được Bộ Tài chính tặng Bằng khen về thành tích chấp hành tốt chính sách thuế.
- Năm 2005 Công ty được tặng thưởng Huân chương lao động hạng Nhất về thành tích xuất sắc trong công tác từ năm 1999 - 2003 góp phần vào sự nghiệp xây dựng Chủ nghĩa xã hội và bảo vệ Tổ quốc.
- Năm 2005, Công ty được Tổng cục Hải quan tặng giấy khen về thành tích nộp thuế xuất nhập khẩu năm 2004.
- Năm 2008, được Bộ Công Thương tặng bằng khen doanh nghiệp xuất khẩu có uy tín.
- Năm 2008, được Cục Thuế TP.HCM tặng Giấy khen vì thành tích chấp hành tốt chính sách thuế năm 2007.

3. Cơ cấu bộ máy quản lý và tổ chức

3.1. Cơ cấu bộ máy quản lý và tổ chức trước cổ phần hoá

Bộ máy tổ chức Công ty bao gồm: 01 văn phòng Công ty, các chi nhánh, 03 Xí nghiệp trực thuộc.

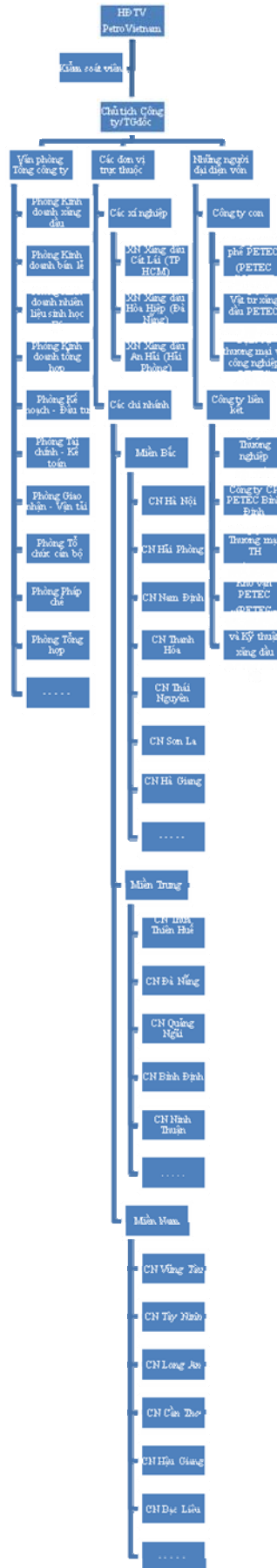
Cơ cấu tổ chức của Công ty cụ thể gồm:

- ❖ Chủ tịch Công ty.
- ❖ Kiểm soát viên.
- ❖ Ban Tổng giám đốc: Tổng giám đốc và 4 Phó Tổng giám đốc.
- ❖ Phòng ban: Gồm các phòng ban với các chức năng và nhiệm vụ riêng biệt như sau:
 - + Phòng Kinh doanh xăng dầu
 - + Phòng Kinh doanh bán lẻ xăng dầu
 - + Phòng Kinh doanh tổng hợp
 - + Phòng Giao nhận - Vận tải
 - + Phòng Tài chính - Kế toán
 - + Phòng Kế hoạch - Đầu tư
 - + Phòng Tổ chức cán bộ
 - + Phòng Pháp chế
 - + Phòng Hành chính - Quản trị
 - + Phòng Tổng hợp



+ Phòng Kinh doanh nhiên liệu sinh học

Với cơ cấu tổ chức như trên, bộ máy tổ chức của Công ty TNHH MTV Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư PETEC được thể hiện theo sơ đồ dưới đây:



❖ **Danh sách chi nhánh của Công ty**

STT	Tên đơn vị	Địa chỉ
1	Chi nhánh Hà Nội	26 Tầng Bạt Hồ, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội
2	Chi nhánh Hải Phòng	Phường Đông Hải, quận Hải An, TP. Hải Phòng
3	Chi nhánh Đà Nẵng	36 Trần Phú, quận Hải Châu, TP. Đà Nẵng
4	Chi nhánh Long An	195 QL1A, thị trấn Bến Lức, huyện Bến Lức, Long An
5	Chi nhánh Cần Thơ	Phường Thới Thuận, quận Thốt Nốt, TP. Cần Thơ
6	Chi nhánh Vũng Tàu	70 Võ Thị Sáu, Phường 2, TP. Vũng Tàu, tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu
7	Chi nhánh Cà Mau	72 Đề Thám, TP. Cà Mau, tỉnh Cà Mau
8	Chi nhánh Bạc Liêu	121 Phan Ngọc Hiển, TP. Bạc Liêu
9	Chi nhánh Bình Thuận	15 Trần Hưng Đạo, TP. Phan Thiết, Bình Thuận
10	Chi nhánh Bình Định	389 Trần Hưng Đạo, TP. Quy Nhơn, Bình Định
11	Chi nhánh Thừa Thiên Huế	Khu 6, thị trấn Phú Bài, huyện Hương Thủy, Thừa Thiên Huế
12	Chi nhánh Thanh Hóa	180 Tổng Duy Tân, TP. Thanh Hóa
13	Chi nhánh Thái Nguyên	Xóm Cài, xã Cổ Lũng, huyện Phú Lương, Thái Nguyên
14	Chi nhánh Sơn La	383 Chu Văn Thịnh, tổ 11, phường Chiềng Lê, thị xã Sơn La
15	Chi nhánh Hà Giang	Tổ 17, phường Trần Phú, thị xã Hà Giang
16	Chi nhánh Bắc Giang	167 Xương Giang, thị xã Bắc Giang
17	Chi nhánh Ninh Thuận	588 Thống Nhất, thị xã Phan Rang, tỉnh Ninh Thuận
18	Chi nhánh Tây Ninh	90 đường 30/4 KP 4 phường 3, thị xã Tây Ninh
19	Chi nhánh Hậu Giang	Ấp Tân Thạnh, xã Tân Phú Thạnh
20	Chi nhánh Nam Định	Km số 2 đường Văn Cao, TP. Nam Định
21	Chi nhánh Quảng Ngãi	Khu đô thị mới Vạn Tường, xã Bình Trị, huyện Bình Sơn, tỉnh Quảng Ngãi
22	Chi nhánh Vĩnh Long	Ấp Thanh Mỹ 2, xã Thanh Đức, huyện Long Hồ, tỉnh Vĩnh Long
23	Chi nhánh Quảng Nam	Xã Bình An, huyện Thăng Bình, tỉnh Quảng Nam
24	Chi nhánh Thái Bình	Thôn Nam Cầu Nhân, xã Đông Hòa, thị xã Thái Bình, tỉnh Thái Bình
25	Chi nhánh Quảng Trị	Xã Tân Thành, huyện Hướng Hóa, tỉnh Quảng Trị

❖ **Các xí nghiệp trực thuộc**

1	Xí nghiệp xăng dầu Cát Lái	Khu phố Mỹ Thủy, đường Nguyễn Thị Định, phường Cát Lái, quận 2, TP.HCM
2	Xí nghiệp xăng dầu PETEC An Hải - Hải Phòng	Phường Đông Hải, quận Hải An, TP. Hải Phòng
3	Xí nghiệp xăng dầu PETEC Hòa Hiệp – Đà Nẵng	410 Nguyễn Văn Cừ, phường Hòa Hiệp Bắc, quận Liên Chiểu, TP. Đà Nẵng

3.2. Ban lãnh đạo

3.2.1. Chủ tịch công ty

Ông Nguyễn Minh Trực - Chủ tịch Công ty

- Họ và tên: **NGUYỄN MINH TRỰC**
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 024528679
- Năm sinh: 07/01/1954
- Nơi sinh: Tuyên Quang
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: 63 Đào Duy Anh, Phường 9, Quận Phú Nhuận, TP.HCM
- Điện thoại: 08.39303299
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn nghiệp vụ: Kỹ sư cơ khí dầu khí (Liên Xô)
- Quá trình công tác:



Thời gian	Nghề nghiệp, chức vụ, đơn vị công tác
08/1977 - 03/1983	Cán bộ Tổng công ty Nhập khẩu thiết bị toàn bộ và kỹ thuật, Bộ Ngoại thương
03/1983 - 08/1983	Cán bộ Công ty Nhập khẩu thiết bị và kỹ thuật dầu khí PETECHIM, Bộ Ngoại thương
08/1983 - 06/1990	Đại diện Công ty PETECHIM tại MOSCOW - Liên Xô
06/1990 - 09/1993	Trưởng phòng Xuất khẩu dầu thô, Công ty PETECHIM, Bộ Ngoại thương
09/1993 - 04/1998	Phó Giám đốc Công ty PETECHIM, sau là Công ty PETEC, Bộ Thương mại
04/1998 - 06/2010	Giám đốc Công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư PETEC
07/2010 - Nay	Chủ tịch kiêm TGD C.ty TNHH MTV Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư PETEC

- Chức vụ hiện nay công tác tại Công ty: Chủ tịch kiêm Tổng giám đốc Công ty

3.2.2. Kiểm soát viên

Ông Nguyễn Đức Linh – Kiểm soát viên

- Họ và tên: **NGUYỄN ĐỨC LINH**
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 025029469
- Năm sinh: 10/10/1975



- Nơi sinh: Bình Thuận
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: 941/11/10C Trần Xuân Soạn, Quận 7, TP.HCM
- Điện thoại: 08.39303299
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn nghiệp vụ: Thạc sĩ kinh tế
- Quá trình công tác:

Thời gian	Nghề nghiệp, chức vụ, đơn vị công tác
08/1999 - 10/2007	Nhân viên phòng Tài chính Kế toán Công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư PETEC
10/2007 – 06/2010	Phó phòng Tài chính Kế toán Công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư PETEC
06/2010- Nay	Kiểm soát viên C.ty TNHH MTV Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư PETEC

3.2.3. Ban Tổng giám đốc, Kế toán trưởng

a. Ông Nguyễn Minh Trực - Tổng giám đốc

Xin xem phần SYLL của Chủ tịch công ty ở trên

b. Ông Võ Tấn Phong - Phó Tổng giám đốc

- Họ và tên : **VÕ TẤN PHONG**

- Giới tính: Nam

- Số CMND: 022012648

- Năm sinh: 07/5/1955

- Nơi sinh: TP.Hồ Chí Minh

- Quốc tịch: Việt Nam

- Dân tộc: Kinh

- Địa chỉ thường trú: 17C Nguyễn Ngọc Phương, Quận Bình Thạnh, TP.HCM

- Điện thoại: 0903953948

- Trình độ văn hóa: 12/12

- Trình độ chuyên môn nghiệp vụ: Tiến sĩ kinh tế, Kỹ sư cơ khí dầu khí (Liên Xô)

- Quá trình công tác:



Thời gian	Nghề nghiệp, chức vụ, đơn vị công tác
1983 – 1987	Kỹ sư, cán bộ nhập khẩu thiết bị dầu khí, Công ty PETECHIM
1987 – 1989	Phó phòng Nhập khẩu thiết bị Công ty PETECHIM
1989 – 1992	Trưởng phòng Tài chính - Kế toán Công ty PETECHIM
1992 – 1995	Trưởng phòng Kinh doanh xăng dầu Công ty PETECHIM
1995 – 1997	Được cử đi học cao học thuộc chương trình của Đại học Bruxelles, Bỉ
1997 – 1999	Trưởng phòng Đầu tư Công ty PETEC
1999 – 06/2010	Phó Giám đốc Công ty PETEC
07/2010 – Nay	Phó Tổng giám đốc Công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư PETEC

- Chức vụ hiện nay công tác tại Công ty: Phó Tổng giám đốc Công ty

c. Ông Nguyễn Mạnh Thảo - Phó Tổng giám đốc

- Họ và tên: **NGUYỄN MẠNH THẢO**
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 022012631
- Năm sinh: 01/01/1958
- Nơi sinh: Bình Định
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh



- Địa chỉ thường trú: 150/33 Đặng Văn Ngữ, Phường 11, Q.Phú Nhuận, TP.HCM
- Điện thoại: 0983908835
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn nghiệp vụ: Kỹ sư cơ điện tự động (Liên Xô)
- Quá trình công tác:

Thời gian	Nghề nghiệp, chức vụ, đơn vị công tác
12/1982 - 10/1987	Cán bộ Công ty Nhập khẩu thiết bị và Kỹ thuật dầu khí PETECHIM
10/1987 - 03/1990	Phó phòng Giá, Công ty PETECHIM
03/1990 - 07/1994	Đại diện thương mại tại Thương vụ Việt Nam tại Nhật Bản
08/1994 - 07/1999	Trưởng phòng Kinh doanh Xăng dầu, Công ty PETEC, Bộ Thương mại
08/1999 - 06/2010	Phó giám đốc Công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư PETEC
07/2010 – Nay	Phó Tổng giám đốc Công ty PETEC

- Chức vụ hiện nay công tác tại Công ty: Phó Tổng giám đốc Công ty

d. Ông Nguyễn Quý Nhân - Phó Tổng giám đốc

- Họ và tên: **NGUYỄN QUÝ NHÂN**
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 031242683
- Năm sinh: 18/10/1963
- Nơi sinh: Bắc Giang
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Địa chỉ thường trú: 247 Phố Lê Lợi, P.Lê Lợi, Q.Ngô Quyền, TP.Hải Phòng
- Điện thoại: 0983245592
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn nghiệp vụ: Kỹ sư kinh tế
- Quá trình công tác:



Thời gian	Nghề nghiệp, chức vụ, đơn vị công tác
08/1986 - 11/1994	Nhân viên kế toán NM chế biến Thủy sản Hạ Long, Hải Phòng
12/1994 - 08/1997	Nhân viên tiếp thị Công ty Đồ hộp Hạ Long, Hải Phòng
09/1997 - 10/1998	Cửa hàng trưởng Công ty Đồ hộp Hạ Long, Hải Phòng
11/1998 - 03/2004	Chuyên viên Phòng KD Chi nhánh Công ty PETEC tại Hải Phòng
04/2004 - 08/2004	Trưởng phòng KD Chi nhánh Công ty PETEC tại Hải Phòng
09/2004 - 12/2004	Phó giám đốc CN Công ty PETEC tại Hải Phòng
1/2005 - 11/2009	Giám đốc CN Công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư PETEC tại HP
12/2009 - 06/2010	Phó Giám đốc C.ty PETEC kiêm GĐ Chi nhánh PETEC tại Hải Phòng
07/2010 - Nay	Phó Tổng giám đốc Công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư PETEC

- Chức vụ hiện nay công tác tại Công ty: Phó Tổng giám đốc Công ty

e. Ông Đỗ Hoàng Phúc - Phó Tổng giám đốc

- Họ và tên: **ĐỖ HOÀNG PHÚC**
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 022841216
- Năm sinh: 04/06/1963
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh



- Địa chỉ thường trú: 305/28 Lê Văn Sỹ, Phường 1, Quận Tân Bình, TP.HCM
- Điện thoại: 08.38446557
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn nghiệp vụ: Cử nhân ngoại ngữ
- Quá trình công tác:

Thời gian	Nghề nghiệp, chức vụ, đơn vị công tác
02/1982 - 10/1994	Chuyên viên Công ty Nhập khẩu thiết bị và kỹ thuật dầu khí PETECHIM
11/1994 - 06/1995	Phó phòng Giao nhận – Vận tải, Công ty PETEC
07/1995 - 11/2009	Trưởng phòng Giao nhận – Vận tải, Công ty PETEC
12/2009 - 06/2010	Phó giám đốc Công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư PETEC
06/2010 - Nay	Phó Tổng giám đốc Công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư PETEC

- Chức vụ hiện nay công tác tại Công ty: Phó Tổng giám đốc Công ty

f. Ông Huỳnh Đức Trường - Kế toán trưởng

- Họ và tên: **HUỖNH ĐỨC TRƯỜNG**
- Giới tính: Nam
- Số CMND: 023287277
- Năm sinh: 05/12/1961
- Nơi sinh: Bình Định
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh



- Địa chỉ thường trú: 151/11 Nguyễn Trãi, Phường 2, Quận 5, TP.HCM
- Điện thoại: 0903948609
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn nghiệp vụ: Thạc sỹ kinh tế, CPA Việt Nam
- Quá trình công tác:

Thời gian	Nghề nghiệp, đơn vị công tác
06/1984 - 02/1990	Cán bộ chuyên quản, Chi cục quốc doanh, Sở Tài chính TP.HCM
03/1990 - 03/1994	Kế toán trưởng Công ty Lâm sản TP.HCM
04/1994 - 06/1995	Chuyên viên Công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư PETEC
07/1995 - 10/1998	Phó phòng Tài chính - Kế toán Công ty PETEC, quyền Trưởng phòng Tài chính - Kế toán.



11/1998 - Nay	Trưởng phòng Tài chính - Kế toán Công ty PETEC (KTT)
---------------	--

- Chức vụ hiện nay công tác tại Công ty: Kế toán trưởng

4. Công ty mẹ, đơn vị thành viên, công ty con và công ty liên kết của tổ chức phát hành

❖ Công ty mẹ

Tập đoàn Dầu khí Việt Nam

Địa chỉ: 18 Láng Hạ, Quận Ba Đình, Hà Nội.

Điện thoại: (84-4) 3825 2526 Fax: (84-4) 3826 5942

❖ Công ty con (tính đến 01/07/2010)

• Công ty CP Cà phê PETEC

Tên tiếng Anh: PETEC Coffee Joint Stock Company

Tên viết tắt: PETEC COFFEE JSC

Trụ sở chính: 194, Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 3, TP. HCM

Vốn điều lệ: 30 tỷ đồng

Tỷ lệ cổ phần Công ty nắm giữ: 58,75%

• Công ty CP Vật tư xăng dầu PETEC (PETROMAT)

Tên tiếng Anh: PETEC Petroleum Material Joint Stock Company

Tên viết tắt: (PETROMAT)

Trụ sở chính: Km số 2, Văn Cao, TP. Nam Định

Vốn điều lệ: 25,5 tỷ đồng

Tỷ lệ cổ phần Công ty nắm giữ: 65%

• Công ty CP Dịch vụ thương mại và công nghiệp PETEC (CISCO)

Tên tiếng Anh: PETEC Commercial and Industrial Services Joint Stock Company

Tên viết tắt: CISCO

Trụ sở chính: 180 Tổng Duy Tân, TP. Thanh Hóa, tỉnh Thanh Hóa

Vốn điều lệ: 15,6 tỷ đồng

Tỷ lệ cổ phần Công ty nắm giữ: 61,91%

❖ Công ty liên kết, liên doanh

• Công ty CP Thương nghiệp Bạc Liêu

Tên viết tắt: BALIMEXCO

Trụ sở chính: 121, Phan Ngọc Hiền, phường 3, thị xã Bạc Liêu

Vốn điều lệ: 21,55 tỷ đồng

Tỷ lệ cổ phần Công ty nắm giữ: 27,41%

• Công ty CP PETEC Bình Định



Tên tiếng Anh: PETEC Binh Dinh Joint Stock Company

Tên viết tắt: PETEC BIDICO

Trụ sở chính: 389, Trần Hưng Đạo, TP. Qui Nhơn, Bình Định

Vốn điều lệ: 30,6 tỷ đồng

Tỷ lệ cổ phần Công ty nắm giữ: 31,54%

- **Công ty CP Thương mại Tổng hợp Hà Giang**

Tên tiếng Anh: Ha Giang General Commercial Joint Stock Company

Tên viết tắt: HG SJC

Trụ sở chính: Tổ 8, Phường Trần Phú, Thị xã Hà Giang, tỉnh Hà Giang

Vốn điều lệ: 7 tỷ đồng

Tỷ lệ cổ phần Công ty nắm giữ: 25,48%

- **Công ty CP Kho vận PETEC**

Tên tiếng Anh: PETEC Logistics Joint Stock Company

Tên viết tắt: PETEC LOGISTICS

Trụ sở chính: Lô G1-G9, Đường N3,N4,D2, Khu công nghiệp Nam Tân Uyên, huyện Tân Uyên, tỉnh Bình Dương

Vốn điều lệ: 100 tỷ đồng

Tỷ lệ cổ phần Công ty nắm giữ: 14%

- **Công ty CP Bất động sản và kỹ thuật xăng dầu**

Tên tiếng Anh: Petrol Technique Land Joint Stock Company Limited

Tên viết tắt: PETEC LAND JSC

Trụ sở chính: 194, Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh

Vốn điều lệ: 150 tỷ đồng

Tỷ lệ cổ phần Công ty nắm giữ: 7%

5. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn trước cổ phần hóa

5.1. Tổng quan về tình hình hoạt động SXKD của PETEC giai đoạn 2007-2009 và 6 tháng đầu năm 2010

5.1.1. Tình hình hoạt động kinh doanh

Công ty TNHH MTV Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư có thể mạnh kinh doanh các mặt hàng xăng dầu và nông sản như: hạt tiêu, cao su, chè, cà phê.

Cơ cấu doanh thu theo thị trường hoạt động trước cổ phần hóa

DVT: Tỷ đồng

STT	Thị trường	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009	
		Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ
1	Kinh doanh nội địa	12.071	92,24%	17.547	94,89%	12.204	93,31%
2	Xuất khẩu	1.016	7,76%	945	5,11%	875	6,69%
	Tổng Doanh thu	13.087	100%	18.492	100%	13.079	100%

(Nguồn: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán của Công ty)

Cơ cấu doanh thu theo nhóm sản phẩm và dịch vụ trước cổ phần hóa

DVT: Triệu đồng

S T T	Mặt hàng	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009		6T/2010	
		Giá trị	Tỷ lệ %	Giá trị	Tỷ lệ %	Giá trị	Tỷ lệ %	Giá trị	Tỷ lệ %
I	KD nội địa	12.070.323		17.546.889		12.204.279		6.678.634	
1	Xăng	4.400.405	33,63	6.182.830	33,43	4.240.330	32,42	2.183.696	29,79
2	Diesel	6.095.540	46,58	9.129.780	49,37	6.524.430	49,89	3.243.933	44,26
3	Mazut	1.293.166	9,88	1.913.847	10,35	1.371.822	10,49	1.247.651	17,02
4	Dầu hỏa	273.185	2,09	311.159	1,68	59.432	0,45	-	0,00
5	Khác (dịch vụ)	8.027	0,06	9.273	0,05	8.265	0,06	3.354	0,05
II	Xuất khẩu	1.016.252		945.414		874.473		650.545	
6	Diesel	108.335	0,83	308.039	1,67	471.236	3,60	324.346	4,43
7	Mazut	228.803	1,75	179.168	0,97	156.638	1,20	229.261	3,13
8	Cao su	278.490	2,13	275.792	1,49	161.669	1,24	35.875	0,49
9	Tiêu	150.496	1,15	82.870	0,45	23.824	0,18	15.619	0,21
10	Chè	29.983	0,23	31.848	0,17	49.376	0,38	6.261	0,09
11	Khác (cafe, hoa hồi,...)	220.145	1,68	67.697	0,37	11.730	0,09	39.182	0,53
	Tổng Doanh thu	13.086.575		18.492.303		13.078.752		7.329.179	

Cơ cấu lợi nhuận theo nhóm sản phẩm và dịch vụ trước cổ phần hóa

ĐVT: Triệu đồng

STT	Mặt hàng	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009		6T/2010	
		Giá trị	Tỷ lệ %	Giá trị	Tỷ lệ %	Giá trị	Tỷ lệ %	Giá trị	Tỷ lệ %
I	KD nội địa	33.109	-	-54.819	-	-29.046	-	75.521	-
1	Xăng (*)		-	7.754	-		-	21.825	-
2	Diesel	-5.464	-	-105.824	-	-19.853	-	7.498	-
3	Mazut	-11.860	-	-37.810	-	-82.370	-	12.829	-
4	Dầu hỏa	-	-	-2.322	-	1.638	-	-	-
5	Khác (dịch vụ,...)	50.433	-	83.383	-	71.539	-	33.369	-
II	Xuất khẩu	32.207	-	59.077	-	38.296	-	14.100	-
6	Diesel	5.464	-	15.893	-	27.250	-	7.043	-
7	Mazut	11.860	-	18.328	-	9.349	-	5.201	-
8	Cao su	6.460	-	9.803	-	1.234	-	676	-
9	Tiêu	3.603	-	2.001	-	-457	-	-223	-
10	Chè	2.546	-	3.127	-	655	-	534	-
11	Khác (cafe, hồi,...)	3.274	-	9.925	-	265	-	869	-

(*) Lỗ xăng năm 2007 và 7 tháng/2008 do cơ chế kinh doanh theo giá qui định đã được Tập đoàn xử lý.

Cùng với sự tăng trưởng của doanh thu thì thị trường hoạt động của Công ty trải rộng khắp cả nước. Ngoài thị trường nội địa, Công ty còn phát triển hoạt động trong lĩnh vực xuất nhập khẩu. Lợi nhuận kinh doanh nội địa vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng lợi nhuận của Công ty, lợi nhuận hoạt động kinh doanh nội địa 6 tháng đầu năm 2010 chiếm tỷ trọng hơn 84,27% tổng lợi nhuận. Tỷ trọng lợi nhuận kinh doanh nội địa tăng mạnh do giá xăng dầu trong thời gian này theo chủ trương của Nhà nước được điều chỉnh sát với biến động giá trên thị trường thế giới. Quan sát xu hướng hoạt động của thị trường xuất khẩu, Công ty đang giảm dần tỷ trọng thị trường xuất khẩu cả về số tuyệt đối và tương đối. Nếu năm 2007, doanh thu xuất khẩu đạt 1.016 tỷ đồng chiếm 7,76% tổng doanh thu thì đến năm 2009, chỉ tiêu này chỉ đạt 875 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 6,69% trong tổng doanh thu.

Mặt hàng kinh doanh của Công ty khá đa dạng bao gồm: xăng, diesel, mazut, dầu hỏa, cao su, tiêu, chè, cafe và dịch vụ khác... Trong đó mặt hàng kinh doanh cốt lõi là xăng, diesel và mazut chiếm tỷ trọng hơn 92% trong tổng doanh thu các mặt hàng kinh doanh. Năm 2007, các mặt hàng này chiếm tỷ trọng 92,66% tổng doanh thu thì đến năm 2009 các mặt hàng này chiếm tỷ trọng lên đến 97,6%.



Quan sát chi tiết về quá trình dịch chuyển nguồn lực kinh doanh các mặt hàng này, Công ty đã giảm dần tỷ trọng mặt hàng xăng (từ 33,63% năm 2007 xuống còn 32,42% năm 2009) và tăng dần tỷ trọng mặt hàng diesel và mazut (từ 61,12% năm 2007 tăng lên 65,18% năm 2009).

5.1.2. Nguyên vật liệu, hàng hóa

a. Nguồn cung cấp

Đối với mặt hàng xăng dầu: có hai nguồn cung cấp các mặt hàng xăng dầu là từ nhập khẩu và từ nhà máy lọc dầu Dung Quất (từ tháng 7 năm 2009). Nguồn nhập khẩu chủ yếu là từ các nước trong khu vực như Singapore, Trung Quốc, Thái Lan, Đài Loan, Malaysia, Hàn Quốc, Nhật Bản và một ít từ Liên bang Nga. Từ năm 2009, nhà máy lọc dầu Dung Quất bắt đầu cung cấp sản phẩm, nguồn cung trong nước thay thế một phần nguồn nhập khẩu và tỷ trọng đang tăng dần. Năm 2010, Công ty nhập khẩu chủ yếu từ Singapore, Hàn Quốc và Thái Lan.

STT	Tên Công ty cung cấp chủ yếu	Quốc tịch
1	Shell International Eastern Trading Copration	Singapore
2	Kuo Oil (S) Pte Ltd	Singapore
3	Vitol Asia Pte Ltd	Singapore
4	Daewoo International Ltd	Hàn Quốc
5	Horizon Petroleum Ltd	Thái lan
6	Unipet Singapore Pte Ltd	Singapore
7	Gunvor International Ltd	Singapore
8	Kangqi International Pte Ltd	Singapore
9	Công ty TNHH MTV Lọc Hóa Dầu Bình Sơn	Việt Nam

Đối với mặt hàng tiêu: hạt tiêu Việt Nam được trồng tại nhiều địa phương từ Quảng Trị đến Kiên Giang, nhưng tập trung tại Đồng Nai, Đắk Lắk, Bà Rịa-Vũng Tàu, Bình Phước, Gia Lai và Đắk Nông. Công ty PETEC đã tổ chức nguồn cung cấp qua một số kho hàng ở Đồng Nai, Bình Dương đảm bảo hàng hóa cung ứng đúng tiêu chuẩn xuất khẩu. Chất lượng hạt tiêu Việt Nam hiện được khách hàng đánh giá rất cao, đủ sức đáp ứng nhu cầu của đối tác và người tiêu dùng thông qua những sản phẩm ngày càng đa dạng.

Đối với mặt hàng cao su: Việt Nam hiện nay là nước có sản lượng cao su đứng vị trí thứ 5 trên thế giới sau Thái Lan, Indonesia, Malaysia, Ấn Độ và đứng thứ 4 về năng suất khai thác mủ. Theo Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, năm 2009, diện tích cao su của cả nước là 640.000 ha, lượng xuất khẩu đạt khoảng 680.000 tấn, kim ngạch xuất khẩu ước đạt xấp xỉ 1 tỷ USD. Dự kiến, sản lượng khai thác và xuất khẩu cao su của Việt Nam năm 2010 sẽ tiếp tục tăng từ 10-15% so với năm 2009. Theo đó, mục tiêu đến năm 2015, cả nước sẽ có 800.000 ha cao su và sản lượng mủ đạt 1,2 triệu tấn. Mỗi năm PETEC xuất khẩu bình quân khoảng 8.000 tấn chủ yếu bằng các hợp đồng dài hạn với doanh nghiệp trong và ngoài nước. Nguồn cung ứng cao su của PETEC là một số công ty cao su thuộc Tập đoàn Công nghiệp cao su Việt nam.



Đối với mặt hàng chè: hiện cả nước có 35 tỉnh trồng chè, chiếm tổng diện tích hơn 131.500 ha và bình quân năng suất đạt 6,5 tấn búp tươi/ha, cung cấp nguyên liệu cho khoảng 700 cơ sở sản xuất chè khô. Hiện nay, PETEC đã đầu tư 4 dây chuyền sản xuất chè: 2 dây chuyền cho nhà cung ứng hàng ở Bảo Lộc và 2 dây chuyền cho nhà cung ứng hàng ở phía Bắc.

Đối với mặt hàng cà phê: hiện nay, cà phê Việt Nam đứng đầu Châu Á và đứng thứ hai thế giới về lượng xuất khẩu, chỉ đứng sau Brazil và đang có mặt ở tất cả các châu lục. Sản lượng xuất khẩu cà phê của PETEC hàng năm đạt trung quân khoảng 15.000 tấn. Nguồn cung cấp cà phê chủ yếu là từ các tỉnh Lâm Đồng, Đắk Lak, Bình Phước, Gia Lai...

PETEC là hội viên của các hiệp hội: hiệp hội Cao su Việt Nam, hiệp hội tiêu Việt Nam, hiệp hội Chè Việt Nam.

Danh sách nhà cung cấp nông sản xuất khẩu chủ yếu từ năm 2008 - 2010

STT	KHÁCH HÀNG	MẶT HÀNG	ĐVT	SỐ LƯỢNG	DOANH SỐ MUA VÀO BQ NĂM (triệu đồng)
1	Công ty CP Cao su Phước Hòa	Cao su	kg	1.949.857	67.190
2	Công ty TNHH MTV Cao su Bà Rịa	Cao su	kg	764.143	30.073
3	Công ty CP Cao su Hòa Bình	Cao su	kg	448.980	19.877
4	Công ty CP LTTP Miền Nam	Cao su	kg	362.240	15.066
5	Công ty TNHH TM- DV Thành Lộc	Cao su	kg	1.172.467	47.475
6	DNTNH TM Chế biến nông sản Phượng Hoàng	Cà phê	kg	374.400	9.620
7	DNTN Hoàng Long II	Cà phê	kg	249.600	6.474
	DNTN Hoàng Long II	Tiêu	kg	375.967	18.633
8	Công ty TNHH Hưng Lộc	Tiêu	kg	469.583	20.2445
9	Công ty CP Gentraco	Gạo	kg	2.400.000	16.684
10	Công ty TNHH Chế biến Trà Trân Nam Việt	Chè	kg	609.720	13.359
11	Cơ sở Sản xuất trà Nam Thành	Chè	kg	653.410	9.086
12	Công ty TNHH Đại Lộc	Chè	kg	410.085	7.021

b. Sự ổn định của các nguồn cung cấp

Đối với mặt hàng xăng dầu: phần lớn nguồn hàng nhập khẩu được mua từ những hãng cung cấp có nhà máy lọc dầu như Shell, SPC, Unipex hoặc qua các trader nhưng có nguồn hàng ổn định nên

nguồn cung là tương đối ổn định, trừ những trường hợp bị sự cố. Riêng nguồn cung trong nước có tính ổn định chưa cao vì nhà máy lọc dầu Dung Quất đang trong giai đoạn đầu khai thác.

Đối với mặt hàng tiêu: nguồn cung mặt hàng tiêu trên thị trường nhìn chung là ổn định. Công ty đã thiết lập được mối quan hệ truyền thống với các kho chế biến hàng xuất khẩu nên luôn luôn có nguồn hàng đảm bảo cho xuất khẩu.

Đối với mặt hàng cao su: phần lớn nguồn cung cao su hiện nay là thuộc các công ty thành viên của Tập đoàn công nghiệp cao su Việt Nam và thường được họ xuất khẩu trực tiếp. Do vậy, nguồn cung cho Công ty không dồi dào, đôi khi khan hiếm.

Đối với mặt hàng chè: do có những đối tác chiến lược cùng hợp tác đầu tư vào sản xuất, chế biến để nâng cao lượng và đa dạng hóa các mặt hàng chè xuất khẩu, Công ty đã xây dựng được nguồn cung rất ổn định cho xuất khẩu mặt hàng này.

Đối với mặt hàng cà phê: Công ty có các hợp đồng dài hạn, đầu tư các kho thu mua và trữ hàng tại Di Linh, cũng như có quan hệ chặt chẽ với một số nhà cung ứng cà phê trong nước, đảm bảo đủ lượng hàng cho các hợp đồng ngắn hạn (spot). Do vậy, nguồn cung ứng cà phê xuất khẩu của Công ty là rất ổn định.

c. Ảnh hưởng của giá nguyên liệu tới doanh thu, lợi nhuận

Phân tích các yếu tố chi phí cho thấy, giá nguyên liệu chiếm một tỷ trọng rất lớn trong tổng chi phí. Do vậy, giá cả của các mặt hàng nguyên liệu ảnh hưởng rất lớn đến doanh thu và lợi nhuận của Công ty

5.1.3. Chi phí sản xuất

Tỷ trọng các loại chi phí của Công ty so với doanh thu thuần qua các năm 2007, 2008, 2009 và 6 tháng đầu năm 2010 như sau:

DVT: triệu đồng

STT	Yếu tố chi phí	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	06 tháng/2010
1	Giá vốn hàng bán	13.038.333	17.989.772	12.365.036	7.137.054
	<i>% so với Doanh thu thuần</i>	99,63%	97,28%	94,54%	97,38%
2	Chi phí bán hàng	84.384	90.958	114.485	53.153
	<i>% so với Doanh thu thuần</i>	0,64%	0,49%	0,88%	0,73%
3	Chi phí quản lý doanh nghiệp	22.014	39.714	43.308	25.111
	<i>% so với Doanh thu thuần</i>	0,17%	0,21%	0,33%	0,34%
4	Chi phí tài chính	63.031	559.489	669.263	85.940
	<i>% so với Doanh thu thuần</i>	0,48%	3,03%	5,12%	1,17%
5	Chi phí khác	277	190	140	1.254
	<i>% so với Doanh thu thuần</i>	0,00%	0,00%	0,00%	0,02%

Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán và kết quả quyết toán của các đoàn Kiểm toán Nhà nước và Thanh tra Bộ Tài chính

5.1.4. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Trên cơ sở chuyển đổi hình thức doanh nghiệp đạt hiệu quả, PETEC có cơ hội huy động thêm nguồn vốn để mở rộng chức năng, hoạt động của mình. Các lĩnh vực mà PETEC quan tâm phát triển là: bán lẻ xăng dầu, bán buôn công nghiệp; xây dựng công nghiệp và dân dụng; kinh doanh các dịch vụ bổ sung khác nhằm tận dụng lợi thế ở các cửa hàng về mặt bằng và kho bãi. Công tác nghiên cứu đề xuất cải tiến các dịch vụ được tiến hành bước đầu tại các đơn vị trực tiếp thực hiện, sau đó được các phòng chuyên môn thẩm định và tiến hành triển khai. Việc đề ra các phương hướng nghiên cứu mở rộng ngành nghề hoạt động, xây dựng thêm các cửa hàng, kho bãi v.v...do Ban Giám đốc công ty trực tiếp chỉ đạo và triển khai.

Các mặt hàng kinh doanh của Công ty là những mặt hàng truyền thống như xăng dầu, nông sản, rất ổn định về công dụng và tính chất của sản phẩm gần như được tiêu chuẩn hóa hoàn toàn. Do vậy, việc nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới gần như rất ít mang lại hiệu ứng đối với việc kinh doanh của Công ty.

5.1.5. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm, dịch vụ

Công ty có những quy định chặt chẽ về kiểm tra chất lượng hàng hóa cung ứng ra thị trường, kiểm tra các trang thiết bị, dụng cụ đo lường và kiểm tra an toàn phòng cháy chữa cháy. Toàn bộ cán bộ công nhân viên của Công ty đều phải học và nắm vững các nguyên tắc về quản lý chất lượng và các nguyên tắc về an toàn phòng cháy chữa cháy. Ngoài ra, Công ty còn chịu sự kiểm tra theo quy định chung của Nhà nước ban hành về tiêu chuẩn chất lượng trong lĩnh vực xăng dầu và chất lượng đo lường.

Các mặt hàng kinh doanh của Công ty có chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế hoặc cấp quốc gia như xăng dầu và các mặt hàng nông sản xuất khẩu... Đối với mặt hàng xăng dầu, theo qui định hiện hành của Nhà nước thì việc kiểm tra chất lượng từ khâu nhập khẩu đến khâu lưu thông phải thực hiện rất nghiêm ngặt. Đối với các mặt hàng xuất khẩu thì phải đảm bảo chất lượng theo yêu cầu của người mua mà thông thường thì phải theo tiêu chuẩn quốc tế. Do vậy, kiểm tra chất lượng sản phẩm, dịch vụ trực tiếp hoặc qua các tổ chức giám định chuyên nghiệp là nhiệm vụ luôn luôn gắn liền với mọi hoạt động của Công ty.

Đối với các mặt hàng chè, tiêu, cà phê xuất khẩu: Công ty luôn tổ chức kiểm định chất lượng của các mặt hàng nông sản xuất khẩu và sẽ thực hiện kiểm nghiệm chất lượng ngay tại kho của nhà máy trước khi đưa các mặt hàng này xuống phương tiện vận tải để chuyên chở ra tàu hoặc container.

5.1.6. Hoạt động marketing

Công ty luôn xác định trong điều kiện kinh tế thị trường, hoạt động Marketing giữ vai trò rất quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Công ty đã, đang và sẽ đầu tư đúng mức cho hoạt động này trong thời gian tới. Khi ngành nghề kinh doanh của Công ty ngày càng mở rộng,



yêu cầu đối với hoạt động Marketing sẽ ở mức cao hơn và Công ty sẽ tiếp tục đầu tư cho lĩnh vực Marketing để có được một đội ngũ Marketing vững mạnh, mang tính chuyên nghiệp cao để thu thập thông tin thị trường, khách hàng nhằm xác định nhu cầu của thị trường, của khách hàng cũng như khả năng tài chính của khách hàng để đưa ra những chiến lược kinh doanh phù hợp trong từng thời điểm cụ thể. Từ đó góp phần mang lại sự thành công của Công ty trong việc tổ chức thực hiện chiến lược kinh doanh.

Với bề dày hoạt động của mình, Công ty nhận thức được tầm quan trọng của thương hiệu nên không ngừng củng cố và phát triển thương hiệu để giữ vững vị trí của mình trên thị trường thông qua việc cung ứng hàng hóa kịp thời và nhanh chóng, đáp ứng yêu cầu đòi hỏi khắt khe của khách hàng. Thực hiện đúng những gì đã cam kết với khách hàng nhằm mục đích xây dựng hình ảnh của Công ty và nâng cao uy tín trên thương trường.

Các mặt hàng kinh doanh hiện tại của Công ty là những mặt hàng có tiêu chuẩn kỹ thuật và phẩm chất được tiêu chuẩn hóa và xăng dầu vẫn còn là mặt hàng do Nhà nước kiểm soát giá. Ngoài ra, thị trường xăng dầu hiện nay là thị trường độc quyền của thiểu số mà trong đó doanh nghiệp đứng đầu là PETROLIMEX đang chiếm thị phần chi phối (trên 60%) nên Công ty và các doanh nghiệp khác thường là người chấp nhận giá. Do vậy, hoạt động marketing chủ yếu là 2 “P” còn lại marketing tổng hợp là kênh phân phối (Place) và khuyến mãi/khuyến mại/hậu mãi (Promotion).

Về xăng dầu, trong những năm qua, Công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư PETEC tích cực trong việc tổ chức kênh phân phối bao gồm: kênh phân phối gián tiếp là tổng đại lý, đại lý (bán lẻ) và kênh phân phối trực tiếp là các cửa hàng xăng dầu sở hữu, quản lý của Công ty, bán buôn công nghiệp. Hiện nay, Công ty đang kiểm soát một hệ thống 59 tổng đại lý, 43 đại lý và 1.335 cửa hàng xăng dầu.

Hoạt động khuyến mãi/khuyến mại/hậu mãi cũng được Công ty coi trọng như: (1) Khuyến mãi - có chính sách về thù lao đại lý, tổng đại lý linh hoạt, kích thích; khuyến mại - giảm giá bán lẻ cho khách hàng tiêu dùng trực tiếp nếu mua sỉ (tại các cửa hàng xăng dầu), các khách hàng công nghiệp; (2) hoạt động quảng cáo, quảng bá thương hiệu trên phương tiện thông tin đại chúng, tại các cửa hàng xăng dầu; và (3) quan hệ công chúng (PR) thông qua các hoạt động tài trợ các phong trào quần chúng, công tác xã hội...

Đối với các mặt hàng nông sản xuất khẩu khác, Công ty luôn luôn quan tâm đến việc mở rộng thị trường và các khách hàng trên thế giới ngoài các thị trường truyền thống. Phương châm của Công ty là hạn chế việc kinh doanh mua bán qua các trung gian.

Nhìn chung, Công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư PETEC đã định vị trong nhận thức của khách hàng đây là doanh nghiệp có uy tín cao, quan hệ gần gũi và thân thiện, coi trọng chất lượng sản phẩm và dịch vụ, chặt chẽ trong việc thương lượng các hợp đồng và thực hiện nghiêm túc các cam kết, tôn trọng pháp luật và các qui định của Nhà nước và của Công ty.

5.1.7. Danh sách một số khách hàng của PETEC**Khách hàng xăng dầu lớn**

<i>STT</i>	<i>Tên công ty</i>	<i>Số lượng tiêu thụ bình quân năm (m3, tấn)</i>	<i>Doanh thu bình quân năm (triệu đồng)</i>
1	Công ty CP Vật tư Xăng dầu COMECO	111.024	1.269.804
2	Công ty CP Nhiên liệu Sài Gòn	38.321	450.796
3	Công ty CP Thương mại XNK Thủ Đức	32.113	371.169
4	Công ty CP Xăng dầu Tín Nghĩa	36.452	410.203
5	Công ty CP VLXD & CĐ Đồng Nai	39.926	445.451
6	Công ty CP Vật tư Xăng dầu Bình Thuận	91.506	1.033.068
7	Công ty CP Thương nghiệp Cà Mau	71.588	797.086
8	Công ty CP Thương nghiệp Bạc Liêu	30.102	331.856
9	Công ty CP TM Nhiên liệu Cửu Long	21.290	219.481
10	Công ty CP Thương mại Dịch vụ Cần Giờ	20.671	207.481

Khách hàng xuất khẩu chủ yếu

STT	KHÁCH HÀNG	MẶT HÀNG	ĐVT	SỐ LƯỢNG	DOANH THU BQ NĂM (USD)
1	JAYA	Cà phê	kg	259.200	370.944,00
2	SARIMAKMUR	Cà phê	kg	576.000	792.384,00
3	SRITRANG	Cao su	kg	1.200.247	3.094.287,09
4	TONGTEIK	Cao su	kg	1.810.667	4.402.041,67
5	PARS RAM	tiêu	kg	418.100	912.482,50
6	OCM	tiêu	kg	126.600	318.208,50
7	CHAKRA	trà	kg	497.705	469.714,98
8	SARI WANGI	trà	kg	488.450	543.202,53

5.2. Thuận lợi

- Với bề dày 30 năm hoạt động, Công ty có tập thể nhân viên có trình độ, năng lực, gắn bó và tâm huyết với Công ty, với công việc.
- Đối với các lĩnh vực hoạt động, đặc biệt là trong lĩnh vực kinh doanh xăng dầu và xuất nhập khẩu, Công ty đã tạo dựng được uy tín cho thương hiệu PETEC, được khách hàng và đối tác đánh giá cao nên đã tạo dựng được nhiều khách hàng truyền thống. Hệ thống tổng đại lý và đại lý kinh doanh xăng dầu của PETEC được đánh giá là tương đối vững chắc với một mạng lưới hơn 1.300 cửa hàng bán lẻ xăng dầu.



- Đối với việc kinh doanh xăng dầu, cơ sở vật chất kỹ thuật là một lợi thế trong cạnh tranh cũng như trong kinh doanh. PETEC có hệ thống kho cảng xăng dầu đầu nguồn nằm ở những vị trí chiến lược như TP Hồ Chí Minh, Hải Phòng, Đà Nẵng và đặc biệt là PETEC sắp đưa vào sử dụng kho cảng xăng dầu nước sâu tại Cái Mép, tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu có thể tiếp nhận tàu dầu đến 60 ngàn tấn, dung tích kho chứa là 200 ngàn m³ (dự án có thể mở rộng đến 450 – 500 ngàn m³). Ngoài ra, PETEC đang tiếp tục triển khai xây dựng các kho trung chuyển trên các địa bàn trọng yếu để thực hiện chiến lược phát triển kinh doanh trên diện rộng.
- Trong lĩnh vực XK tổng hợp, Công ty PETEC có hệ thống mạng lưới thu mua, chế biến nông sản nằm trên các vùng nguyên liệu là những cơ sở, kho tàng, dịch vụ logistics với qui mô lớn. Đây là những yếu tố quan trọng góp phần tạo nên niềm tin cho khách hàng nước ngoài là nhà xuất khẩu uy tín.
- Hệ thống quản lý của Công ty được xây dựng phù hợp với các chuẩn mực quản trị doanh nghiệp; đội ngũ cán bộ quản lý chủ chốt là những người có kinh nghiệm, có kiến thức về quản lý.
- Là thành viên của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam, một tập đoàn kinh tế nhà nước tiêu biểu, có nhiều tiềm lực và tiềm năng phát triển là điều kiện rất thuận lợi để PETEC tăng tốc phát triển không chỉ trong lĩnh vực dầu khí mà cả lĩnh vực xuất khẩu vốn cũng là hoạt động cốt lõi của PETEC

Với những thuận lợi trên, Công ty đã đạt được những thành tựu nhất định trong quá trình hoạt động.

5.3. Khó khăn

- Trong lĩnh vực bán lẻ xăng dầu, hệ thống phân phối của Công ty còn thiếu so với quy mô hoạt động của Công ty hiện nay.
- Đội ngũ cán bộ nhân viên của Công ty tuy có trình độ và có chất lượng nhưng số lượng vẫn còn thiếu so với nhu cầu công việc thực tế nên phải tăng cường độ và năng suất lao động. Công ty không có điều kiện thực hiện đào tạo, đào tạo lại và quy hoạch thay thế. Điều này dẫn tới việc Công ty thiếu hụt lực lượng lao động có chuyên môn đáp ứng nhu cầu công việc thực tế và thay thế những cán bộ đã lớn tuổi.
- Năng lực tài chính của Công ty tuy đã được cải thiện nhiều từ khi chuyển về Tập đoàn Dầu khí nhưng vẫn còn hạn chế so với quy mô hoạt động và yêu cầu đầu tư mở rộng.
- Mức thu nhập của người lao động chưa thực sự cao so với các doanh nghiệp trong ngành cũng như ngành nghề dịch vụ khác nên có thể khó giữ được người giỏi ở lại làm việc và gắn bó lâu dài với Công ty.
- Một vài cơ sở vật chất của Tổng công ty đang xuống cấp nhanh vì khai thác với hiệu suất cao trong một thời gian dài nhưng chưa có điều kiện đầu tư tu bổ.



- Chính sách quản lý của nhà nước liên quan đến lĩnh vực kinh doanh xăng dầu có tác động quyết định đến hoạt động cốt lõi của PETEC đang có nhiều thay đổi.

6. Tình hình tài chính giai đoạn trước cổ phần hóa các năm 2007-2009, 6 tháng năm 2010

6.1. Một số chỉ tiêu cơ bản

Tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty trước cổ phần hóa được tóm tắt trong bảng sau:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	2007	2008	2009	6T/2010
1	Vốn chủ sở hữu (không bao gồm số dư quỹ khen thưởng và phúc lợi)	Triệu đồng	403.752	569.566	568.860	1.931.151
2	Nợ phải trả	nt	2.197.160	2.353.772	2.125.073	2.344.727
2.1	Nợ ngắn hạn	nt	2.028.753	2.185.411	1.885.634	2.020.073
	<i>Trong đó: Nợ quá hạn</i>	nt	-	-	-	-
2.2	Nợ dài hạn	nt	168.407	168.361	239.439	324.654
	<i>Trong đó: Nợ quá hạn</i>	nt	-	-	-	-
3	Nợ phải thu	nt	541.216	883.839	894.994	1.183.475
4	Tổng số lao động	Người	476	462	461	458
5	Thu nhập bình quân đầu người /tháng	Triệu đồng/ người	5,5	7,49	9,85	9,066
6	Doanh thu thuần	Triệu đồng	13.086.575	18.492.303	13.078.752	7.329.179
7	Giá vốn hàng bán	nt	13.038.333	17.989.772	12.365.036	7.137.054
8	Tổng tài sản	nt	2.600.911	2.923.338	2.693.933	4.275.877
9	Lợi nhuận trước thuế	nt	(51.472)	4.258	9.250	89.621
10	Lợi nhuận sau thuế	nt	(51.472)	4.258	9.250	89.621

Nguồn: Báo cáo tài chính đã kiểm toán và kết quả quyết toán của các đoàn Kiểm toán Nhà nước và Thanh tra Bộ Tài chính

Về thị trường

Thị trường kinh doanh xăng dầu của Công ty trải dài từ Bắc vào Nam. Trong đó, thị trường tái xuất chủ yếu là Campuchia, thị trường bunkering là các tàu nước ngoài và tàu Việt Nam vận chuyển quốc tế. Thị trường xuất khẩu chủ yếu của các mặt hàng kinh doanh tổng hợp là các nước khu vực Châu Á, Châu Âu và Mỹ. Gần 30 năm hoạt động, thương hiệu của Công ty đã được thị trường biết đến là một công ty mạnh, có uy tín và hoạt động có hiệu quả và là doanh nghiệp đầu đàn của Bộ Thương mại trước đây.

Một số chỉ số tài chính của Công ty trước cổ phần hóa

Các chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	6T/ 2010
1. Khả năng thanh toán					
- Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn	Lần	1,16	1,20	1,24	1,95
- Hệ số thanh toán nhanh: (TSLĐ – hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	Lần	0,67	0,82	0,88	1,32
2. Cơ cấu vốn					
- Hệ số Nợ/Tổng tài sản	Lần	0,84	0,81	0,79	0,55
- Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	5,44	4,13	3,74	1,21
3. Năng lực hoạt động					
- Vòng quay hàng tồn kho(*) (Giá vốn hàng bán)/Tồn kho bình quân	Lần	14,5	19,7	16,4	7,4
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản(*)	Lần	5,03	6,33	4,85	1,71
4. Khả năng sinh lời					
- Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%		0,02	0,77	1,22
- Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu(*)	%		0,85	1,61	7,17
- Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản(*)	%		0,15	0,34	2,10

Nguồn: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán và kết quả quyết toán của các đoàn Kiểm toán Nhà nước và Thanh tra Bộ Tài chính

Ghi chú: (*) số liệu 6 tháng năm 2010 đã được qui đổi cho năm

Các chỉ tiêu tổng quát cho thấy tình hình tài chính của doanh nghiệp là rất lành mạnh, khả quan.

Về khả năng thanh toán

Hệ số thanh toán ngắn hạn trong giai đoạn 2007 - 2009 đều lớn hơn 1. Riêng 6 tháng đầu năm 2010, hệ số này tăng lên 1,95 do cơ cấu nguồn vốn thay đổi, giảm nợ ngắn hạn, tăng nguồn vốn chủ sở hữu. Điều này cho thấy, khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của Công ty PETEC là tương đối cao. Hệ số thanh toán nhanh của PETEC bình quân trong các năm qua là cao và có xu hướng cải thiện dần, từ 0,67 năm 2007 lên 1,32 trong 6 tháng đầu năm 2010. Điều đó chứng tỏ rằng khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn là đảm bảo, thanh khoản của Công ty lành mạnh.

Về cơ cấu vốn

Hệ số Nợ/Tổng tài sản của PETEC có xu hướng giảm trong các năm 2008 - 2009 so với 2007, từ 0,84 trong năm 2007 giảm xuống còn 0,79 trong năm 2009 và 6 tháng đầu năm 2010 hệ số này là 0,55. Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu cũng giảm trong các năm 2008-2009 so với 2007, từ 5,44 xuống 3,74 và đến 6 tháng đầu năm 2010 xuống còn 1,21. Các chỉ số trên cho thấy, mặc dù hệ số Nợ trên Tổng tài sản và trên vốn chủ sở hữu trước đây tương đối cao (lớn hơn 3 lần) nhưng đang được cải thiện dần và tình hình tài chính của Công ty đang có khuynh hướng giảm dần sự lệ thuộc vào



những nguồn vốn bên ngoài. Mặc khác, các khoản nợ của Công ty được tạo ra từ các khoản chiếm dụng của nhà cung cấp và các khoản thuế chưa thực hiện đối với Nhà nước nên tỷ lệ nợ tăng cao cũng không gây sức ép đến chi phí tài chính hoạt động của Công ty. Số liệu qua các năm cho thấy khoản phải trả người bán và các khoản thuế & phải nộp Nhà nước luôn chiếm từ 55% đến 77% tổng nợ phải trả của Công ty.

Về năng lực hoạt động

Chỉ tiêu vòng quay hàng tồn kho bình quân của PETEC trong các năm qua là trên 18 vòng/năm, tương ứng với một vòng quay là 20 ngày và dao động tương đối lớn, từ 14,5 đến 19,7 vòng/năm. Chỉ tiêu vòng quay hàng tồn kho của Công ty cao, thể hiện khả năng quản lý việc luân chuyển hàng hóa tốt, tiết kiệm chi phí lưu thông.

Hệ số doanh thu thuần trên Tổng tài sản bình quân qua các năm là 4,8 lần. Hệ số bình quân qua các năm là rất cao, tuy nhiên mức độ biến động cũng lớn khoảng 25%. Nguyên nhân có thể là do mức độ biến động về giá bán là tương đối lớn.

Về khả năng sinh lời

Các hệ số đánh giá khả năng sinh lời không phản ánh được hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp bình thường do hầu hết các mặt hàng kinh doanh của Công ty PETEC đều do Nhà nước kiểm soát giá để bình ổn thị trường, không phản ánh giá cả thị trường.

6.2. Tài sản

6.2.1. Tài sản cố định

a. Tài sản cố định

Tình hình tài sản cố định của Công ty theo số liệu sổ sách kế toán tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp (30/06/2010) tóm tắt trong bảng sau:

DVT: Triệu đồng

Tài sản	Nguyên giá	Giá trị còn lại
Tài sản cố định hữu hình	205.668	46.382
Tài sản	Nguyên giá	Giá trị còn lại
▪ Nhà cửa, vật kiến trúc	137.646	32.177
▪ Máy móc thiết bị và dụng cụ quản lý	17.557	4.176
▪ Phương tiện vận tải truyền dẫn	47.902	8.918
▪ Thiết bị dụng cụ quản lý	1.408	588
▪ Tài sản khác	1.154	523



Tài sản cố định vô hình	19.235	1.041
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	81.408	81.408
Tổng cộng	306.311	128.831

b. Đánh giá lại tài sản khi cổ phần hóa

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Số liệu sổ sách kế toán	Số liệu xác định lại	Chênh lệch
1	2	3	4=3-2
A. TÀI SẢN ĐANG DÙNG (I+II+III+IV)	4.275.337.916.863	4.944.445.463.032	669.107.546.169
I. Tài sản dài hạn	345.489.284.726	713.670.530.394	368.181.245.668
<i>1. Các khoản phải thu dài hạn</i>	<i>3.328.589.023</i>	<i>3.288.203.345</i>	<i>(40.385.678)</i>
<i>2. Tài sản cố định</i>	<i>128.291.520.722</i>	<i>399.686.741.561</i>	<i>271.395.220.839</i>
a. TSCĐ hữu hình	45.842.437.890	127.972.598.416	82.130.160.526
- Nhà cửa, vật kiến trúc	31.986.381.136	104.869.242.939	72.882.861.803
- Máy móc thiết bị, phương tiện vận tải...	13.856.056.754	23.103.355.477	9.247.298.723
b. TSCĐ vô hình	1.041.122.938	190.306.183.251	189.265.060.313
- Giá trị quyền sử dụng đất	1.041.122.938	190.306.183.251	189.265.060.313
c. Chi phí XDCB dở dang	81.407.959.894	81.407.959.894	-
<i>3. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</i>	<i>212.006.325.200</i>	<i>308.832.735.707</i>	<i>96.826.410.507</i>
<i>4. Tài sản dài hạn khác</i>	<i>1.862.849.781</i>	<i>1.862.849.781</i>	<i>-</i>
II. Tài sản ngắn hạn	3.929.848.632.137	3.929.772.243.868	(76.388.269)
III. Giá trị lợi thế kinh doanh của DN	-	301.002.688.770	301.002.688.770
IV. Giá trị quyền sử dụng đất			
B. TÀI SẢN KHÔNG CẦN DÙNG			
C. TÀI SẢN CHỜ THANH LÝ	16.147.229	16.147.229	
D. TÀI SẢN HÌNH THÀNH TỪ QUỸ KT-PL	523.291.817	523.291.817	-
TỔNG GIÁ TRỊ TÀI SẢN CỦA DOANH NGHIỆP (A+B+C+D)	4.275.877.355.909	4.944.984.902.078	669.107.546.169
TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ CỦA DN (Mục A)	4.275.337.916.863	4.944.445.463.032	669.107.546.169
<i>E1. Nợ thực tế phải trả</i>	<i>2.327.654.021.007</i>	<i>2.321.167.696.398</i>	<i>(6.486.324.609)</i>
<i>E2. Số dư Quỹ khen thưởng, phúc lợi</i>	<i>17.072.770.904</i>	<i>17.072.770.904</i>	<i>-</i>
<i>E3. Nguồn kinh phí sự nghiệp</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ PHẦN VỐN NHÀ NƯỚC TẠI DOANH NGHIỆP [A-(E1+E2+E3)]	1.930.611.124.952	2.606.204.995.730	675.593.870.778

* Lưu ý: Về tài sản của Xí nghiệp Xăng dầu Cát Lái:

Căn cứ chuẩn y của Bộ Trưởng Bộ Quốc phòng ngày 11/3/1991, Quyết định của Tư lệnh Quân chủng Hải quân số 79/BTLHQ, ngày 14/3/1991 và số 047/QĐ-VP, ngày 12/10/1991 cũng như sự



chấp thuận của Bộ trưởng Bộ Thương nghiệp ngày 28/3/1991, Công ty Xuất nhập khẩu dầu khí – PETECHIM (nay là Công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư PETEC) và Công ty Hải sản Biển Đông, thuộc Bộ Tư lệnh Hải quân đã ký hợp đồng liên doanh số 58/HĐKT ngày 20/11/1991. Theo hợp đồng liên doanh thì sau khi kết thúc hợp đồng (tháng 8/2012) thì giá trị tài sản còn lại được chia 50/50 cho các bên. Tổng vốn đầu tư đến nay là 77,8 tỷ đồng bằng vốn của PETEC, giá trị còn lại theo sổ sách kế toán 5,8 tỷ đồng; giá trị còn lại được xác định lại là 44 tỷ đồng. Toàn bộ tài sản này do Công ty PETEC tổ chức hạch toán.

6.2.2. Tổng diện tích đất đai doanh nghiệp đang sử dụng

Tính đến thời điểm 30/06/2010, đất đai Công ty đang quản lý và sử dụng như sau:

TT	Tên	Địa điểm	Tổng diện tích (m ²)	Hình thức sở hữu	Hồ sơ	Ghi chú
1	2	3	4	5	6	7
1	Trụ sở chi nhánh	223 - Võ Thị Sáu, Bà Rịa - Vũng Tàu	880	Mua của Cty Cao su Thống nhất	HĐ 04/HĐKT ngày 13/11/1993 với Cty Cao su Thống nhất, Giấy chứng nhận QSH nhà số 638/CNSHN do Sở XD tỉnh BR-VT cấp 21/12/1993	
2	Kho xăng dầu PETEC Cái Mép	Xã Tân Phước, huyện Tân Thành, Bà Rịa - Vũng Tàu	365.351	Thuê của Sở Địa chính BR-VT, 50 năm từ 05/07/2000	GCN QSD đất thuê T00457 QSDĐ/2673.QĐ.T ngày 11/04/2002	
3	Kho xăng dầu PETEC Hòa Hiệp	410 Nguyễn Văn Cừ, phường Hòa Hiệp Bắc, quận Liên Chiểu, Đà Nẵng	34.109	Thuê, 26.000m ² - 50 năm từ 01/07/1996, 8.108.5 m ² - 20 năm từ 19/07/2001	GCN QSD đất thuê 112132 và 112133 NGÀY 24/12/1997- 26.000m ² , QĐ 4188/QĐ-UB ngày 19/07/2001 - 8.108.5 m ²	
4	Trụ sở chi nhánh	26 - Tầng Bạt Hồ -Q. HBT, Hà Nội	433	Đang làm thủ tục thuê theo QĐ 09	CV số 916/QT ngày 29/05/1989 của VP HDBT.	
5	Cửa hàng xăng dầu	Phường Bình Hàn - Hải Dương	600	Thuê, 25 năm tính từ 10/03/1998	QĐ 3858/QĐ-UB 25/09/2003 của UBND tỉnh Hải Dương	
6	Kho xăng dầu PETEC Hải Phòng	Phường Đông Hải - quận Hải An, Hải Phòng	64.915	Mua của Công ty Vật liệu & Xây lắp Thương mại Hải Phòng	Hợp đồng kinh tế số 01KH ngày 22/02/1995 với Cty VL&XL TM HP, GCN QSD đất 00162 QSDĐ/Q-1 ngày 08/01/1996	



7	Bãi đỗ xe, trồng cây xanh của Kho cảng XD PETEC Hải Phòng	Phường Đông Hải - quận Hải An, Hải Phòng	8.989	Thuê, 50 năm từ 11/04/2007	GCN QSD đất thuê từ 11/4/07 đến 11/04/57 ngày 28/08/2007	
8	Khu cao tầng	Đường Nguyễn Bình Khiêm, phường Đằng Giang, quận Ngô Quyền, Hải Phòng	1.988	Thuê, 30 năm từ 03/2002	GCN QSD đất thuê 00702 QSDĐ/ số 3240TP/2002 NGÀY 09/12/2003 - 30 năm từ 03/2002	
9	Khu nhà, kho bãi	93-Đình Tiên Hoàng-Q.BT-HCM	970	Mua của Cty QL&PT nhà quận BT, Đang làm thủ tục chuyển đổi mục đích sử dụng theo QĐ 09	HD số 236/HD-89 ngày 14/08/1989 với Cty QL&PT nhà Q.BT.	Dự án XD nhà cao tầng, chờ xử lý theo QĐ 09
10	Trụ sở chính của Công ty PETEC	194-Nam Kỳ Khởi Nghĩa-Q.3 - HCM	931,7	Đang làm thủ tục thuê theo QĐ 09	BB bàn giao TSCĐ giữa QK 7 và Cty PETEChim ngày 05/09/1988.	
11	Kho nông sản PETEC Phú Định	Đường Hồ Học Lãm - P.16 - Q.8 - HCM	18.142,5	Đang làm thủ tục thuê theo QĐ 09	HĐKT số 20/HĐKT ngày 17/04/1991 với TCTy Nông Thô Sản. HD thuê đất tạm thời 2205/HD-TĐ ngày 27/11/1997.	Đã được UBND TP.HCM chấp thuận được tiếp tục thuê
12	XN chế biến nông sản PETEC	Xã Lợi Bình Nhơn, thành phố Tân An, tỉnh Long An	23.060	Mua	GCCQSĐĐ 0008/QSDD/0109-LA 29/09/1997	
13	Cửa hàng xăng dầu và trụ sở chi nhánh PETEC Long An	195 QL1A, khu phố 3, ấp Chợ, Bến Lức, Long An	2.450	Mua	GCCQSĐĐ -T00052 QSDĐ 13/01/2003	
14	Khu kho PETEC, Thị trấn Bến Lức	166 QL1A, ấp Thuận Đạo, Bến Lức, Long An	3.466	Mua	GCCQSĐĐ -T00052 QSDĐ 13/01/2003	
15	Cửa hàng xăng dầu PETEC, Ngã Ba Lộ Tẻ	Xã Thới Thuận, huyện Thốt Nốt, Cần Thơ	4.985	Thuê, 20 năm từ 20/04/2006, tại TT Công nghiệp-Tiểu thủ công nghiệp Thốt Nốt	QĐ cho thuê đất của UBND Cần Thơ số 1177/QĐ-UBND ngày 20/04/2006	



	TỔNG CỘNG		531.270,2			
--	------------------	--	------------------	--	--	--

6.2.3. Tài chính, công nợ

Thực trạng về tài chính, công nợ của Công ty theo số liệu sổ sách kế toán tại thời điểm 30/06/2010 như sau:

Vốn chủ sở hữu: 1.931.150.563.997 đồng

Trong đó:

- Vốn đầu tư của chủ sở hữu : 2.019.100.566.123 đồng
- Vốn khác của chủ sở hữu: 0 đồng

Các quỹ của doanh nghiệp: 0 đồng

- Quỹ đầu tư phát triển: 0 đồng
- Quỹ dự phòng tài chính: 0 đồng
- Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu: 0 đồng
- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối: (87.950.002.126) đồng
- Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản: 0 đồng

Các khoản phải thu: 1.183.474.790.083 đồng

- Phải thu ngắn hạn: 1.180.146.201.060 đồng
- Phải thu dài hạn: 3.328.589.023 đồng

Nợ phải trả: 2.344.726.791.911 đồng

- Nợ ngắn hạn: 2.020.072.950.446 đồng
- Nợ dài hạn: 324.653.841.465 đồng

7. Chính sách đối với người lao động

7.1. Tình hình lao động trước cổ phần hóa

Tiêu chí	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)
Theo trình độ lao động	482	100
Trên đại học	10	2,18
Đại học	163	35,59
Cao đẳng và trung cấp	72	15,72
Sơ cấp	152	33,19
Lao động phổ thông	85	16,38



Theo hợp đồng lao động	482	100
Diện không ký HĐLĐ	5	1,09
Hợp đồng không thời hạn	401	87,12
Hợp đồng có thời hạn từ 1-3 năm	73	10,92
Hợp đồng có thời hạn dưới 1 năm	3	0,87
Theo giới tính	482	100
Nam	393	81,54
Nữ	89	18,46

Công ty không có lao động dôi dư và nghi việc cần giải quyết theo quy định.

7.2. Chính sách đối với người lao động

Công ty có truyền thống chăm lo tốt cho người lao động. Điều này được chứng minh bằng mức độ dịch chuyển và biến động về lao động ở Công ty là rất thấp; người lao động an tâm công tác và cống hiến cho công ty. Chính sách đối với người lao động bao gồm các chính sách về lương bổng, khen thưởng, phúc lợi tập thể và thăng tiến.

Chính sách lương bổng ở Công ty được lãnh đạo quan tâm đúng mức. Lương bình quân hàng năm tăng từ 10% - 15%. Lương bình quân năm 2009 tại Công ty là 8.593.000 đồng/người tháng. Chính sách phân phối tiền lương dựa trên tiêu chí luôn hướng đến tính ổn định của một tổ chức và tạo động lực khuyến khích nhân tài.

Chính sách khen thưởng luôn chú trọng đến việc khen thưởng thành tích tập thể đồng thời động viên thành tích cá nhân ở những vị trí đòi hỏi tính độc lập cao.

Chính sách tuyển dụng, đào tạo được Công ty quan tâm đúng mức. Người lao động được tạo điều kiện thuận lợi để lao động cống hiến và được thăng tiến không hạn chế nếu có năng lực.

8. Giá trị doanh nghiệp

Giá trị doanh nghiệp tại thời điểm 30/06/2010 là **4.944.445.463.032 đồng**, trong đó giá trị phần vốn Nhà nước là **2.606.204.995.730 đồng**.

9. Vị thế của doanh nghiệp

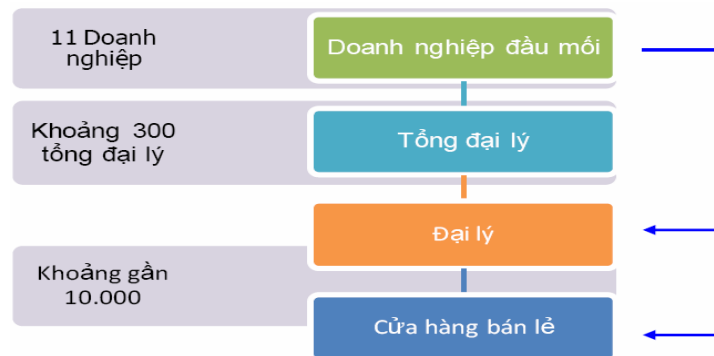
9.1. Vị thế của Công ty trong ngành

Hiện tại có 11 doanh nghiệp đầu mối (trong đó có 9 doanh nghiệp Nhà nước) được phép xuất nhập khẩu xăng dầu, sau đó đưa xăng dầu tới tay người tiêu dùng thông qua các tổng đại lý hoặc trực tiếp qua hệ thống phân phối bao gồm gần 10.000 đại lý và cửa hàng xăng dầu trên phạm vi cả nước, trong đó có trên 8.000 cửa hàng trực thuộc các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác nhau, và 2.000 cửa hàng của các doanh nghiệp đầu mối nhập khẩu. Các doanh nghiệp đầu mối phân phối xăng dầu thông qua hệ thống Tổng đại lý, đại lý và các cửa hàng trực thuộc: Petrolimex có

1.720 cửa hàng xăng dầu thuộc chủ sở hữu, nắm giữ 57% thị phần và có hơn 4000 cửa hàng xăng dầu thuộc hệ thống đại lý và tổng đại lý; Các doanh nghiệp đầu mối khác chia nhau 43% thị phần còn lại.

Xét về tổng thể, thị phần hiện nay của Công ty trong lĩnh vực kinh doanh xăng dầu khoảng 12%, đứng thứ 3 trong ngành. Tuy nhiên, nếu xét trên từng địa bàn hoạt động thì vị thế của Công ty trong ngành có thay đổi. Cụ thể: tại khu vực miền Nam có 22 tổng đại lý, 12 đại lý kiểm soát 406 cửa hàng xăng dầu; tại khu vực miền Trung có 8 tổng đại lý, 13 đại lý, kiểm soát 246 cửa hàng xăng dầu và tại miền Bắc có 29 tổng đại lý, 18 đại lý, 683 cửa hàng xăng dầu.

Hệ thống kinh doanh xăng dầu tại Việt Nam hiện tại như sau



9.2. Triển vọng của ngành

So với những nước phát triển và một số nước đang phát triển thì ngành xăng dầu của Việt Nam được đánh giá là vẫn còn trong giai đoạn bắt đầu phát triển và nhu cầu xăng dầu của nền kinh tế còn rất thấp.

Trước năm 2009, 100% lượng xăng dầu cung ứng trên thị trường Việt Nam đều dựa vào nguồn nhập khẩu. Theo thống kê, chỉ kể từ năm 2000 đến 2004, tổng lượng sản phẩm xăng dầu các loại có mức tăng trưởng bình quân hàng năm khoảng 6%. Năm 2000 nhập 7,533 triệu tấn, năm 2001 là 8,013 triệu tấn, năm 2002 là 8,960 triệu tấn, năm 2003 là 9,841 triệu tấn và năm 2004 là 12 triệu tấn. Căn cứ báo cáo của Bộ Công thương, năm 2009 tiêu thụ xăng dầu trong nước khoảng 15 triệu tấn, tăng khoảng 4% so với năm 2008. Năm 2009, Việt Nam đã sản xuất được gần 2 triệu tấn xăng dầu và vẫn phải nhập khoảng 13 triệu tấn.

Theo kết quả dự báo thị trường của dự án “Quy hoạch phát triển hệ thống kho xăng dầu trên phạm vi cả nước đến năm 2015 và định hướng đến năm 2020” của Viện Chiến lược Phát triển – Bộ Kế hoạch đầu tư, tốc độ tăng nhu cầu năng lượng thương mại bình quân giai đoạn 2011 – 2020 của Việt Nam là 8,3%, cụ thể như sau:

Bảng 4: Dự báo nhu cầu xăng dầu của Việt Nam đến năm 2020

Đơn vị: 1.000 tấn

Năm	2010	2015	2020
Xăng ô tô	5.589	9.337	14.508
Dầu Diesel	7.169	11.400	17.697
Dầu hoả	2.444	4.261	6.801
JetA1, TC-1	247	246	243
Dầu Mazút	721	1.258	2.163
Tổng số	16.170	26.503	41.413

Nguồn: Bộ Công thương

Tiềm năng phát triển của ngành còn rất lớn nhất là khi Việt Nam hoàn thành cơ bản quá trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước. Nghiên cứu về quá trình phát triển ngành xăng dầu các nước cho thấy khi thu nhập bình quân đầu người đạt từ 5.000 USD trở lên thì nhu cầu xăng dầu cho giao thông vận tải sẽ tăng rất nhanh.

IV. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN SAU CỔ PHẦN HÓA CỦA PETEC

1. Tổng quan về PETEC sau cổ phần hóa

- Tên giao dịch bằng tiếng Việt: **Tổng công ty Cổ phần Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư**
- Tên giao dịch bằng tiếng Anh: **PETEC Trading and Investment Corporation**
- Tên viết tắt: **PETEC**
- Trụ sở chính của công ty: Số 194, đường Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 3, TP.Hồ Chí Minh
- Điện thoại: (84-8) 39303633 – 39303299
- Fax: (84-8) 39305686 – 39305991
- Email: petectonghop@hcm.vnn.vn; Website: www.petec.com.vn
- Logo



❖ Ngành nghề kinh doanh

- Kinh doanh xăng dầu, bao gồm: xuất nhập khẩu, tổ chức kênh bán buôn, bán lẻ xăng dầu và các sản phẩm dầu mỏ khác;



- Xuất nhập khẩu thiết bị toàn bộ, máy móc và thiết bị lẻ, các loại vật tư, nguyên liệu, phân bón, phương tiện vận tải và các mặt hàng tiêu dùng thiết yếu khác;
- Xuất khẩu các mặt hàng nông, lâm, thủy, hải sản;
- Nhận xuất nhập khẩu ủy thác, làm đại lý tiêu thụ hàng hóa;
- Cung cấp dịch vụ hàng hải (đại lý tàu biển, cung cấp nhiên liệu, thực phẩm và các dịch vụ khác);
- Kinh doanh vận tải xăng dầu đường thủy, đường bộ;
- Kinh doanh bất động sản trong lĩnh vực dân dụng (địa ốc) và lĩnh vực công nghiệp (kho bãi, nhà xưởng);
- Đầu tư tài chính;
- Các lĩnh vực và ngành nghề khác mà pháp luật không cấm.

❖ **Vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ**

- Vốn điều lệ dự kiến: 2.600.000.000.000 đồng
- Số cổ phần phát hành: 260.000.000 cổ phần
- Mệnh giá của mỗi cổ phần: 10.000 đồng

2. Định hướng phát triển

2.1. Cơ sở xây dựng chiến lược

- Căn cứ vào kết quả hoạt động của Công ty TNHH MTV Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư (PETEC) trước khi cổ phần hóa;
- Căn cứ chiến lược phát triển của Tập đoàn Dầu khí Quốc gia Việt Nam trong giai đoạn 2011 - 2015;
- Dự báo về thị trường tiêu thụ, nguyên liệu trong tương lai;
- Nhiệm vụ kế hoạch dài hạn được Tập đoàn Dầu khí Việt Nam giao.

2.2. Mục tiêu phát triển

Sau khi cổ phần hóa, trên cơ sở các yếu tố hợp lực và tính thống nhất trong chiến lược phát triển của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam, định hướng và mục tiêu phát triển của Tổng công ty PETEC phải thực hiện là:

❖ **Về phát triển kinh doanh xăng dầu**

Nhiệm vụ trọng tâm trong phương hướng phát triển Tổng công ty PETEC trong giai đoạn 2011 – 2015 là đẩy mạnh việc kinh doanh xăng dầu. Mục tiêu phấn đấu là mỗi năm Tổng công ty sẽ gia tăng thị phần bán buôn thêm 1,5% để đến cuối năm 2015 thị phần bán buôn của Tổng công ty PETEC chiếm khoảng 20%.

Chú trọng đến việc phát triển hệ thống bán lẻ do Tổng công ty PETEC sở hữu các cửa hàng bán lẻ hoặc có cổ phần chi phối, liên kết. Xác lập những điều kiện để gắn kết đại lý bán lẻ với Tổng công ty chặt chẽ hơn, hình thành kênh phân phối bán lẻ gián tiếp bền vững hơn so với hiện nay dựa vào lợi ích kinh tế hơn là hành chính. Phần đầu đến cuối năm 2015 kiểm soát được một hệ thống bán lẻ vững chắc với khoảng 1.800 - 2.000 cửa hàng, trong đó sở hữu của PETEC và các công ty con, công ty liên kết là 200 cửa hàng; hoàn thiện kho cảng tiếp nhận đầu nguồn và các kho trung chuyển tại các địa bàn khác nhau.

Tiếp tục phát triển việc xuất khẩu các sản phẩm dầu thông qua các hình thức xuất khẩu trực tiếp ra các nước Campuchia, Trung Quốc, Lào cũng như dưới hình thức bunkering cho các tàu nước ngoài. Riêng bunkering, khi kho xăng dầu Cái Mép đưa vào hoạt động, Tổng công ty có khả năng cạnh tranh chi phí trong việc cung cấp FO như gam tàu lớn cũng như có khả năng blending FO. Phần đầu đến năm 2015 chiếm 30% thị phần, dự kiến khoảng 300 ngàn tấn.

❖ Về kinh doanh xuất nhập khẩu tổng hợp

Xuất nhập khẩu tổng hợp cũng đã từng là thế mạnh của Tổng công ty PETEC so với các doanh nghiệp trong Bộ Thương mại (trước đây). Tuy nhiên, do những năm qua Tổng công ty PETEC gặp nhiều khó khăn về tài chính trong điều kiện kinh doanh xăng dầu bù lỗ nên hoạt động xuất nhập khẩu tổng hợp chỉ thực hiện mang tính cầm chừng, chủ yếu để giữ một số thị trường và khách hàng truyền thống. Trong thời gian tới, bên cạnh việc phát triển kinh doanh xăng dầu, Tổng công ty PETEC sẽ chú trọng hơn nữa đến hoạt động xuất nhập khẩu tổng hợp, trực tiếp cũng như phối hợp chặt chẽ cùng các công ty con đa dạng hóa các mặt hàng, tăng kim ngạch xuất khẩu. Phần đầu đến cuối năm 2015 kim ngạch xuất khẩu của Tổng công ty đạt 152 triệu USD.

2.3. Kế hoạch thực hiện

❖ Tiếp tục tăng cường năng lực tài chính

Cổ phần hóa là một giải pháp quan trọng về mặt chiến lược để hoàn thành các mục tiêu dài hạn của PETEC. Mục đích cổ phần hóa của PETEC là xây dựng một tổ chức và mô hình hoạt động phù hợp sau cổ phần hóa, chuẩn bị và phát triển chiến lược kinh doanh hiệu quả. Sau khi cổ phần hóa xong, PETEC sẽ sát cánh với những nhà đầu tư chiến lược đã được lựa chọn trong việc thực hiện những thay đổi và hoạt động mang tính chiến lược.

PETEC sẽ cố gắng đạt được sự tăng trưởng mạnh mẽ và bền vững trong hoạt động phân phối xăng dầu trong những năm tới đây. Việc tiếp tục cơ cấu lại hoạt động tài chính sẽ tiếp tục giúp PETEC thêm hấp dẫn các nhà đầu tư trong nước và quốc tế.

❖ Cải thiện năng lực quản trị và năng lực điều hành

Năng lực tổ chức, năng lực thực hiện và quản trị rủi ro tỷ giá là các khía cạnh đặc biệt mà nhà đầu tư và công chúng rất quan tâm trong hoạt động của PETEC. Trong tương lai gần, PETEC sẽ tiếp tục cải thiện những vấn đề trên thông qua việc:

- + Đổi mới và phát triển các đơn vị thành viên hoạt động có hiệu quả hơn, hướng đến phát triển thành một mô hình tổ chức mới và hiện đại, đáp ứng yêu cầu phát triển dựa trên các nguồn lực sẵn có.
- + Tiếp tục nâng cao năng lực quản trị công ty, cũng như khả năng quản trị rủi ro trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

❖ **Phát triển và mở rộng hoạt động thành mô hình Tổng công ty**

Trong giai đoạn 2010-2015, ngoài các công ty con, PETEC sẽ tiếp tục mở rộng phạm vi kinh doanh và mở rộng hoạt động ra các thị trường mới, trong đó PETEC tập trung vào 2 lĩnh vực hoạt động: kinh doanh xăng dầu trong đó chú trọng lĩnh vực bán lẻ và kinh doanh xuất nhập khẩu tổng hợp

PETEC cũng đề xuất được tăng cường vị thế hiện tại với tư cách là Tổng công ty có bề dày lịch sử hoạt động thông qua mối quan hệ đối tác với các doanh nghiệp, tập đoàn lớn trong nước trong các lĩnh vực kinh doanh sinh lời cao như xăng dầu, café, cơ sở hạ tầng.

2.4. Chiến lược phát triển

❖ **Phân tích SWOT**

ĐIỂM MẠNH (S – Strength)	ĐIỂM YẾU (W – Weakness)
<ul style="list-style-type: none"> - Tập thể người lao động của Tổng công ty có truyền thống gắn bó, chấp nhận mọi khó khăn, lao động cần cù, dám nghĩ, dám làm, dám chịu trách nhiệm và tất cả vì sự nghiệp phát triển Công ty – một đơn vị “Anh hùng Lao động”. - Trên thị trường, đặc biệt và thị trường xăng dầu trong nước, Tổng công ty PETEC là đầu mối kinh doanh tương đối lâu năm, có uy tín và được khách hàng, đối tác đánh giá cao nhờ đó mà Tổng công ty cũng đã xây dựng được hệ thống khách hàng truyền thống. Thương hiệu PETEC được nhiều khách hàng nước ngoài biết đến như là doanh nghiệp có uy tín hàng đầu trong xuất nhập khẩu. - Tổng Công ty cổ phần Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư là một đơn vị có tính chấp hành pháp luật và các qui định của Đảng và Nhà nước rất cao. Điều này được thể hiện qua những mặt công tác cụ thể và được nhiều Đoàn thanh tra tài chính, Thanh tra Bộ Công 	<ul style="list-style-type: none"> - Năng lực tài chính tuy đã được nâng lên rất nhiều kể từ khi về Tập đoàn Dầu khí Việt Nam nhưng vẫn còn thấp so với vị trí và tầm chiến lược của một Tổng công ty thuộc Tập đoàn Dầu khí, chưa thỏa mãn được những yêu cầu mở rộng đầu tư để tăng tốc phát triển của Tổng công ty trong kế hoạch phát triển 5 năm tới. - Kênh phân phối tổng đại lý, đại lý và khách hàng công nghiệp của Tổng công ty chưa thực sự vững chắc; hệ thống bán lẻ trực tiếp còn quá ít so với yêu cầu. - Đội ngũ cán bộ của Tổng công ty quá mỏng, cường độ và năng suất lao động rất cao (nếu so với các đơn vị cùng ngành nghề kinh doanh) nên Tổng công ty không có điều kiện đào tạo và đào tạo lại và qui hoạch thay thế. - Mặc dù các năm qua Tổng công ty đã cố gắng tăng thu nhập cho người lao động trong Tổng công ty một cách ổn định



<p>Thương, Kiểm toán Nhà nước ghi nhận trong các biên bản làm việc với đơn vị.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Phần lớn cán bộ, người lao động của Tổng công ty là những người được đào tạo, có trình độ chuyên môn, làm việc có kỹ năng, kỷ luật, vẫn đảm đương được những nhiệm vụ được giao. - Cơ sở vật chất của Tổng công ty tuy còn chưa đáp ứng được nhiệm vụ phát triển nhưng nói chung là nằm ở những vị trí tương đối thuận lợi và phân bố trên 3 miền. Điều này cũng tạo nhiều thuận lợi cho Tổng công ty trong việc phát triển kinh doanh trên diện rộng. - Chi phí quản lý và chi phí lưu thông của Tổng công ty là tương đối thấp so với các đầu mối kinh doanh xăng dầu khác. Đây là yếu tố cần lưu ý khi xây dựng chiến lược phát triển Tổng công ty trong thời gian tới. 	<p>nhưng so với một số doanh nghiệp cùng ngành nghề kinh doanh trong ngành dầu khí và so với lĩnh vực tài chính, ngân hàng, lĩnh vực đầu tư nước ngoài thì vẫn ở mức thấp nên đôi khi gặp khó khăn trong việc giữ cán bộ giỏi.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cơ sở vật chất của Tổng công ty đang xuống cấp nhanh vì khai thác với hiệu suất cao trong một thời gian dài nhưng chưa kịp đầu tư tu bổ. - Chưa phát huy hết lợi thế trong việc phát triển các mặt hàng xuất khẩu và kim ngạch xuất khẩu cũng như các lĩnh vực dịch vụ xuất nhập khẩu khác. - Chưa phát huy hết sức mạnh hợp lực của các đơn vị trong nhóm các Tổng Công ty PETEC.
<p>CƠ HỘI (O – Opportunities)</p>	<p>NGUY CƠ (T – Threats)</p>
<ul style="list-style-type: none"> - Trong những năm qua, tuy có những lúc nền kinh tế Việt Nam bị ảnh hưởng nhất định bởi khủng hoảng tài chính thế giới nhưng nhìn chung kinh tế Việt Nam cũng phát triển ổn định với mức tăng trưởng bình quân từ 6 – 7%. Đây là điều kiện thuận lợi để các doanh nghiệp phát triển vươn lên. - Những năm qua, mặt dù trong xu thế hội nhập nhưng Nhà nước vẫn bảo hộ các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu trong nước tránh được sự cạnh tranh với nước ngoài. Đây là cơ hội để các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu trong nước phát triển, tạo lập những lợi thế nhất định trong việc phát triển cơ sở hạ tầng kỹ thuật để phục vụ kinh doanh trong tương lai khi thị trường xăng dầu mở cửa. - Các doanh nghiệp nhà nước được Nhà nước ưu tiên giao nhiệm vụ chủ đạo trong thị trường xăng dầu như dành quyền là đầu mối nhập khẩu, kinh doanh, tạo nhiều lợi thế và điều kiện thuận lợi cho cạnh tranh trong tương lai khi thị trường xăng dầu có sự tham gia của các công ty nước ngoài. - Đầu năm 2010, Thủ tướng Chính phủ đã quyết định chuyển Công ty từ Bộ Công Thương về Tập đoàn Dầu khí Việt Nam. Từ chỗ hoạt động trong điều kiện “bộ chủ quản” nay chuyển sang hoạt động dưới “công ty mẹ” là một bước thay đổi lớn về môi trường hoạt 	<ul style="list-style-type: none"> - Thị trường xăng dầu càng ngày càng phức tạp vì cơ chế kinh doanh vẫn chưa theo cơ chế thị trường - doanh nghiệp tự chịu trách nhiệm về hoạt động kinh doanh của mình nhưng Nhà nước vẫn quyết định điều kiện và cơ chế kinh doanh - Bộ Công Thương vẫn giao quota tối thiểu và Bộ Tài chính vẫn kiểm soát, điều hành giá bằng những biện pháp hành chính với nhiều mục tiêu mâu thuẫn nhau. - Trong xu thế hội nhập và tự do hóa thị trường xăng dầu, càng ngày càng có nhiều doanh nghiệp tham gia vào ngành, cạnh tranh sẽ gay gắt hơn. - Nguồn cung xăng dầu thế giới đang giảm dần, giá cả xăng dầu thế giới có xu hướng tăng dần và xác lập các mức giá mới qua từng thời kỳ làm ảnh hưởng rất lớn đến kết quả hoạt động của doanh nghiệp. - Giá cả đất đai ở Việt Nam cao và tăng nhanh làm hạn chế việc phát triển hệ thống mạng lưới bán lẻ của Tổng công ty.



động. Đây là cơ hội và điều kiện tốt để Tổng công ty có thể nâng cao được năng lực tài chính, phạm vi và qui mô hoạt động. Ngoài việc kinh doanh xăng dầu, Tổng công ty được Tập đoàn Dầu khí giúp đỡ, hỗ trợ để phát triển trong các lĩnh vực khác thuộc ngành dầu khí để cùng tập đoàn thực hiện những nhiệm vụ chung của Tập đoàn.

❖ Chiến lược phát triển

Chiến lược phát triển của Tổng công ty dựa trên nguồn lực con người là khâu then chốt, quản lý bộ máy là khâu trọng yếu và phát huy văn hóa của doanh nghiệp là nhiệm vụ thường xuyên.

- Xây dựng và phát triển Tổng công ty thành một tập đoàn con trong Tập đoàn Dầu khí, kinh doanh đa dạng, lấy thương mại làm nền tảng, lấy hoạt động kinh doanh xăng dầu là cốt lõi và dựa vào thế mạnh về xuất nhập khẩu để phát triển xuất khẩu các mặt hàng truyền thống như cao su, nông sản... và chú trọng đến việc phát triển các mặt hàng khác trong lĩnh vực dầu khí.
- Trong lĩnh vực kinh doanh xăng dầu, lấy lĩnh vực bán buôn, bao gồm bán buôn thương nghiệp và công nghiệp làm nền tảng để phát triển, tăng nhanh thị phần; đồng thời, chú trọng hơn nữa phát triển lĩnh vực bán lẻ trực tiếp, qua các công ty con và công ty liên kết và thông qua đại lý. Đặc biệt, trong giai đoạn tới, tập trung vào khách hàng công nghiệp bằng chiến lược chi phí thấp, hỗ trợ tài chính bằng tín dụng thương mại và bằng những dịch vụ hậu mãi khác.
- Ngoài ra, trong kinh doanh xăng dầu, việc sở hữu những cơ sở vật chất có tầm chiến lược là một yếu tố quyết định vị thế cạnh tranh của một doanh nghiệp đầu môi. Tổng công ty PETEC đang và sắp sở hữu một hệ thống kho cảng đầu nguồn nằm ở những vị trí chiến lược ở cả 3 miền. Ở miền Nam, tại TP.HCM, PETEC đang sở hữu một kho cảng xăng dầu có sức chứa 95 ngàn m³ với cảng cho tàu dầu đến 25 ngàn tấn; tại Vũng Tàu đến năm 2011 sẽ có kho xăng dầu có sức chứa đến 200 ngàn m³ (qui mô tối đa có thể lên đến 450 - 500 ngàn m³) và cảng cho tàu dầu 60.000 - 70.000 tấn. Ở miền Bắc, tại TP. Hải Phòng có kho xăng dầu An Hải với tổng sức chứa 41.000 m³ (đang qui hoạch lên 80.000 m³) và cảng cho tàu dầu đến 8.000 tấn. Ở miền Trung, tại Đà Nẵng có kho xăng dầu Hòa Hiệp với dung tích 10.000 m³ (đang qui hoạch lên 20.000 m³) và cảng cho tàu dầu 5.000 tấn.
- Chú trọng đến việc đa dạng hóa hoạt động của mình trong các lĩnh vực thuộc ngành dầu khí như: kinh doanh hóa chất, blending FO, các loại nhiên liệu sạch, thiết bị ngành dầu khí...; nghiên cứu để tham gia phát triển trong các khâu thuộc hạ nguồn của ngành dầu khí.
- Kiểm soát chặt chẽ chi phí, tăng chất lượng dịch vụ, tạo uy tín, nâng cao năng lực cạnh tranh; phát triển mạnh mẽ cơ sở hạ tầng kỹ thuật như kho đầu mối, kho trung chuyển, mạng lưới phân phối xăng dầu.
- Đẩy mạnh đầu tư phát triển, phối hợp chặt chẽ với các đơn vị thành viên trong Tập đoàn Dầu khí Việt Nam và tăng cường mở rộng hợp tác để sử dụng tối đa các nguồn lực.

3. Kế hoạch kinh doanh sau cổ phần hóa

ĐVT: Tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm					
		2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	Vốn điều lệ	2.030	2.600	2.600	2.600	2.912	3.500
2	Doanh thu thuần	15.643	18.188	24.468	28.744	32.300	37.300
3	Nộp ngân sách	3.176	4.200	5.200	6.300	8.400	10.900
4	Lợi nhuận trước thuế	90	324	402	479	579	745
5	Lợi nhuận sau thuế	90	243	301	359	434	559
6	Lao động (người)	520	630	840	970	1.100	1.250
7	Thu nhập (triệu đồng/người)	11	10	13	14,5	16	17,6
8	Cổ tức hàng năm (%)		8	10	12	13	14

Ghi chú: Năm 2010 là năm chuyển đổi từ công ty nhà nước thuộc Tập đoàn Dầu khí Việt Nam sang Công ty cổ phần. Dự kiến cuối năm 2010 Tổng công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư - PETEC chính thức bàn giao sang Công ty cổ phần hoạt động theo Luật doanh nghiệp.

4. Kế hoạch đào tạo, tuyển dụng

Mục tiêu chiến lược của Tổng công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư - PETEC trong 5 năm tới phát triển nhanh lĩnh vực kinh doanh xăng dầu trong nước và từng bước tham gia vào thị trường xăng dầu thế giới, mở rộng kinh doanh xuất nhập khẩu, niêm yết cổ phiếu của Tổng công ty vào thời điểm thích hợp ngay sau khi cổ phần hóa. Một trong các giải pháp chiến lược là giải pháp về nguồn nhân lực. Do vậy, đội ngũ cán bộ quản lý và người lao động ở một số bộ phận cần phải được đào tạo lại. Kế hoạch và kinh phí dự kiến cho việc đào tạo là như sau:

STT	Đối tượng	Nội dung chương trình	Số lượt người	Dự trù kinh phí (triệu đồng)
1	Cán bộ quản lý cấp cao và cấp trung	Quản trị DN	50	1.000
2	Chuyên viên tài chính, kế toán	Quản trị tài chính nâng cao	30	300
3	Chuyên viên tài chính	Thị trường chứng khoán	20	200
4	Quản lý cấp trung	Luật kinh tế	30	100
5	Cán bộ làm công tác XNK	Ngoại thương	30	150
6	Cán bộ nghiệp vụ	Marketing	50	250
7	Cán bộ quản lý, cán bộ nghiệp vụ	Ngoại ngữ	100	500
Tổng cộng			310	2.500

5. Kế hoạch đầu tư

Kế hoạch phát triển Tổng công ty PETEC trong giai đoạn 2011 – 2015 có đầu tư phát triển các công trình mới như sau:

Trong giai đoạn 2011-2015, Tổng Công ty PETEC sẽ tiến hành đầu tư với giá trị là 1.700 tỷ đồng. Hầu hết đều là các dự án phục vụ kinh doanh xăng dầu (11/13 dự án, trị giá đầu tư là 1.678 tỷ đồng); trong đó, có 9 dự án đầu tư xây dựng kho cảng xăng dầu với trị giá là 703 tỷ đồng (xây dựng kho với sức chứa tổng cộng 380 ngàn m³) và các dự án phát triển hệ thống bán lẻ xăng dầu với tổng giá trị là 975 tỷ đồng (xây mới, mua 100 cửa hàng và liên kết đầu tư là 125 cửa hàng). Có 2 dự án đầu tư khác ngoài lĩnh vực xăng dầu với giá trị đầu tư là 22 tỷ đồng.

5.1. Các dự án trong lĩnh vực xăng dầu

Trong 5 năm, Tổng công ty PETEC sẽ đưa vào sử dụng tổng cộng 460.000 m³ kho; trong đó kho đầu nguồn là 420.000 m³ và kho trung chuyển là 40.000 m³; đồng thời đưa vào sử dụng 10 cầu cảng xuất nhập khẩu xăng dầu; trong đó: tại Kho cảng xăng dầu Cái Mép có 1 cầu cảng 60.000 DWT, 1 cầu cảng 5.000 DWT và 5 cầu cảng 1.000 DWT; tại Kho cảng xăng dầu Cần Thơ: 1 cầu cảng 5.000 DWT; tại các kho: Kho xăng dầu Long An, Kho xăng dầu Hà Nam - Nam Định - Ninh Bình và Kho xăng dầu Thanh Hóa: mỗi kho có 1 cầu cảng 1.000 DWT (dự án kho cảng xăng dầu Cái Mép giai đoạn 1 với 80.000 m³ kho và 7 cầu cảng thuộc kế hoạch 5 năm (2006 – 2010), nhưng sẽ đưa vào sử dụng trong năm 2011).

Ngoài ra, Tổng công ty PETEC có kế hoạch phát triển thêm 225 cửa hàng trong 05 năm tới; trong đó, cửa hàng được đầu tư theo hình thức xây mới, mua là 100 cửa hàng và liên kết đầu tư là 125 cửa hàng (trung bình 45 cửa hàng/năm gồm đầu tư theo hình thức xây mới và mua là 20 cửa hàng/năm và liên kết đầu tư là 25 cửa hàng/năm). Chi tiết chủ trương thực hiện kế hoạch và mở rộng quy mô đầu tư các dự án trong điểm trên, như sau:

(1) Dự án Kho cảng xăng dầu PETEC Cái Mép

Dự án Kho cảng xăng dầu Cái Mép được phê duyệt với qui mô đầu tư kho xăng dầu 200.000 m³ và cảng 60.000 DWT; đầu tư theo 2 giai đoạn. Tổng mức đầu tư (2 giai đoạn) được phê duyệt là 698 tỷ đồng; trong đó tổng mức đầu tư giai đoạn 1 là 423 tỷ đồng. Giai đoạn 1 có qui mô kho 80.000 m³ và cầu cảng 60.000 DWT. Đến nay, các hạng mục đã được thực hiện hoàn thành là: giải phóng mặt bằng, san lấp mặt bằng; hoàn thành xây dựng đạt trên 95% khối lượng hạng mục cầu cảng. Giai đoạn 2 có qui mô kho 120.000 m³ dự kiến hoàn thành vào cuối 2011 đầu 2012. Từ năm 2012 đến năm 2015 sẽ đầu tư mở rộng thêm 200.000 m³ kho. Tổng mức đầu tư Kho xăng dầu Cái Mép (giai đoạn 2 và mở rộng) theo kế hoạch 5 năm là 540 tỷ đồng.

(2) Dự án mở rộng Kho xăng dầu An Hải

Trong năm 2011, kho xăng dầu An Hải dự kiến sẽ được mở rộng thêm 20.000 m³ kho với tổng mức đầu tư là 40 tỷ đồng.

(3) Kho cảng xăng dầu Long An

Sức chứa 10.000 m³; cầu cảng 1.000 DWT. Dự kiến công trình được đưa vào sử dụng trong năm 2012. Tổng mức đầu tư của dự án là 32 tỷ đồng; trong đó phần góp vốn của Tổng công ty PETEC là 8 tỷ đồng.

(4) Kho cảng xăng dầu Cần Thơ

Sức chứa 20.000 m³; cầu cảng 5.000 DWT. Dự kiến công trình được đưa vào sử dụng trong năm 2015. Tổng mức đầu tư của dự án là 60 tỷ đồng.

(5) Kho xăng dầu Hà Nam - Nam Định - Ninh Bình

Sức chứa 5.000 m³. Tổng mức đầu tư của dự án là 16 tỷ đồng; trong đó phần góp vốn của Tổng công ty PETEC là 10 tỷ đồng. Dự kiến công trình được đưa vào sử dụng trong năm 2013.

STT	Tên dự án	Địa điểm xây dựng	Năng lực thiết kế	Thời gian		Tổng vốn đầu tư 2011-2015
				Khởi công	Hoàn thành	
	TỔNG CỘNG					1.700
	Dự án nhóm B					950
	<i>Dự án đang triển khai</i>					832
1	Kho cảng xăng dầu PETEC Cái Mép (Giai đoạn 2); kho 120.000 m ³ và mở rộng thêm 200.000 m ³	Tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu	Mở rộng 320 ngàn m ³ ; tổng sức chứa 400 ngàn m ³	2011	2015	832
	<i>Dự án chuẩn bị đầu tư</i>					118
2	Cửa hàng xăng dầu - TT TMDV Đầm Bà Tài	Hải Phòng		2011	2011	18
3	Kho cảng xăng dầu Cần Thơ	Cần Thơ	Kho 20.000 m ³	2014	2015	60
4	Mở rộng kho cảng xăng dầu An Hải	Hải Phòng	Kho 20.000 m ³	2011	2011	40
	Dự án nhóm C					554
	<i>Dự án chuyển tiếp</i>					6
	Trụ sở CN Hải Phòng	Hải Phòng		2010	2011	6
	<i>Dự án chuẩn bị đầu tư</i>					548
1	Trang bị, cải tạo XNXD An Hải	Hải Phòng		2011	2015	15
2	Trang bị, cải tạo XNXD Hòa Hiệp	Đà Nẵng		2011	2015	10
3	Xây dựng và mua CHXD			2011	2015	523
	Đầu tư tài chính					196



1	Góp vốn đầu tư kho cảng xăng dầu Long An	Long An	Kho 10.000 m ³	2011	2012	8
2	Góp vốn đầu tư kho cảng xăng dầu Hà Nam Ninh	Nam Định	Kho 5.000 m ³	2012	2013	10
3	Góp vốn đầu tư kho cảng xăng dầu Thanh Hóa	Thanh Hóa	Kho 5.000 m ³	2012	2013	10
4	Góp vốn đầu tư trang bị, cải tạo XNXD CL	TP. HCM		2011	2012	3
5	Góp vốn đầu tư các cửa hàng xăng dầu			2011	2015	165

5.2. Các dự án ngoài lĩnh vực xăng dầu

Các dự án ngoài xăng dầu là: Trung tâm Dịch vụ, Thương mại Đầm Bà Tài, Hải Phòng và Nhà văn phòng Chi nhánh PETEC Hải Phòng với tổng mức đầu tư là 22 tỷ đồng và thời gian thực hiện trong năm 2011.

6. Cơ cấu bộ máy quản lý và tổ chức

Tổng công ty cổ phần Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư (PETEC) hoạt động theo Điều lệ Tổ chức và hoạt động của Tổng công ty do Đại hội đồng cổ đông thông qua, căn cứ theo các quy định của Luật Doanh nghiệp, dưới sự quản lý, giám sát và điều hành của HĐQT, Ban kiểm soát và Ban Tổng giám đốc.

Dự kiến bộ máy tổ chức của Tổng công ty cổ phần như sau:

- ❖ Đại hội đồng cổ đông;
- ❖ Hội đồng quản trị;
- ❖ Ban kiểm soát;
- ❖ Ban Tổng giám đốc.
- ❖ Các phòng ban;
- ❖ Các đơn vị trực thuộc;
- ❖ Các đơn vị liên doanh, liên kết.

Mô hình tổ chức của Tổng công ty PETEC như sau:

a. Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Tổng công ty. Đại hội đồng cổ đông có nhiệm vụ thông qua các báo cáo của Hội đồng Quản trị về tình hình hoạt động kinh doanh; quyết định các phương án, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh và đầu tư; bổ sung, sửa đổi Điều lệ của Công ty; thông qua các chiến lược phát triển; bầu, bãi nhiệm Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát; và quyết định bộ máy tổ chức của Tổng công ty và các quyền hạn, nhiệm vụ khác theo quy định của luật pháp và điều lệ.

**b. Hội đồng quản trị**

Hội đồng quản trị gồm 5 thành viên có nhiệm kỳ 5 năm do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, là cơ quan lãnh đạo cao nhất của Công ty giữa 2 kỳ Đại hội đồng cổ đông; có toàn quyền nhân danh Tổng công ty để quyết định mọi vấn đề có liên quan đến mục đích, quyền lợi của Tổng công ty ngoại trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.

c. Ban Kiểm soát

Ban Kiểm soát do Đại hội đồng cổ đông bầu ra gồm 3 thành viên là tổ chức thay mặt cổ đông để kiểm soát mọi hoạt động kinh doanh, quản trị và điều hành của Tổng công ty. Ban kiểm soát có nhiệm kỳ làm việc tương đương nhiệm kỳ Hội đồng Quản trị.

d. Ban Tổng giám đốc

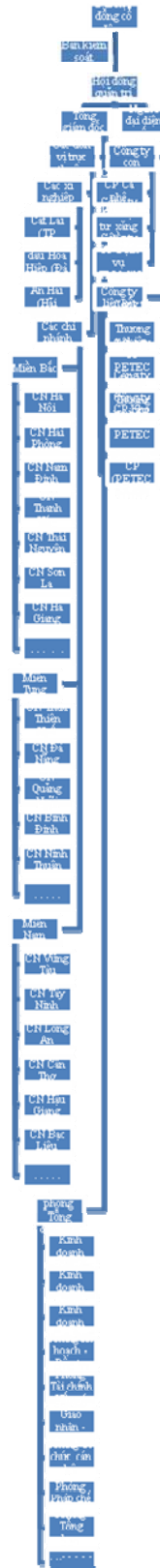
Ban Tổng giám đốc do Hội đồng Quản trị bổ nhiệm có nhiệm kỳ 5 năm, gồm: Tổng giám đốc và 4 Phó Tổng giám đốc. Tổng giám đốc là người điều hành hoạt động hàng ngày của Tổng công ty, trực tiếp chịu trách nhiệm trước Hội đồng Quản trị về việc tổ chức, quản lý điều hành các hoạt động tác nghiệp hàng ngày của Tổng công ty, sử dụng có hiệu quả các nguồn lực của Tổng công ty và thi hành các quyết nghị, quyết định của Hội đồng quản trị.

Mối quan hệ giữa các Phó Tổng giám đốc là ngang hàng nhau, có trách nhiệm hỗ trợ hoàn thành nhiệm vụ chung, đều giúp việc cho Tổng giám đốc. Quá trình thực hiện nhiệm vụ, Ban Tổng giám đốc phải chịu trách nhiệm về phần việc của mình trước Hội đồng Quản trị Tổng công ty và pháp luật.

e. Các phòng nghiệp vụ

Các phòng nghiệp vụ có chức năng thực hiện các công việc nghiệp vụ chuyên môn và giúp cho lãnh đạo PETEC (Hội đồng quản trị và Ban Tổng giám đốc) trong công tác quản lý và điều hành PETEC.

Sơ đồ mô hình tổ chức của Công ty (xem trang sau)



7. Chính sách về lao động

Chính sách về lao động của Tổng Công ty PETEC trong giai đoạn 2011- 2015 có những điểm chính như sau:

❖ Chế độ tiền lương

Số lao động tăng bình quân hàng năm khoảng 20%, đạt 1.250 người vào năm 2015, gấp 2,37 lần so với năm 2010. Năng suất lao động bình quân là khoảng 2.360 triệu đồng/người/tháng. Quỹ lương kế hoạch 2010 là 55,607 tỷ đồng, bình quân là 8,78 triệu đồng người/tháng. Dự kiến đến năm 2011 sẽ là 12 triệu đồng/người/tháng và tăng đều bình quân mỗi năm là 10%; đến năm 2015 đạt 17,6 triệu đồng/người tháng. Việc chi trả lương được thực hiện theo qui chế của Tổng công ty.

❖ Chế độ thưởng

Ngoài tiền lương, Tổng công ty PETEC có chế độ thưởng được áp dụng chung cho doanh nghiệp nhà nước và theo qui chế khen thưởng chung của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam. Mức thưởng ít nhất phải bằng mức thưởng bình quân phổ biến được áp dụng đối với doanh nghiệp nhà nước là 1 đến 1,5 tháng lương.

❖ Điều kiện lao động

Theo chiến lược phát triển, trong 5 năm tới Tổng công ty PETEC có kế hoạch cải thiện quan trọng về điều kiện làm việc trong toàn Tổng công ty. Đối với các kho xăng dầu, Tổng công ty PETEC sẽ đầu tư hiện đại hóa và áp dụng khoa học kỹ thuật, cơ khí hóa, tự động hóa ở những khâu lao động nặng nhọc, độc hại để cải thiện điều kiện lao động. Ngoài ra, Tổng công ty sẽ đầu tư xây dựng mới, cải tạo văn phòng làm việc của toàn Tổng công ty để tạo môi trường làm việc tốt hơn để góp phần tăng năng suất lao động.

❖ Phúc lợi xã hội khác

Ngoài điều kiện lao động, chế độ tiền lương và thưởng, Tổng công ty PETEC cũng sẽ tiếp tục truyền thống của đơn vị là chăm lo phúc lợi xã hội khác cho người lao động như tham quan, nghỉ mát, du lịch; tổ chức các phong trào văn thể mỹ để nâng cao đời sống tinh thần; tham gia chương trình phúc lợi của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam là phần đầu để những người làm việc lâu dài với ngành dầu khí có được nhà ở.

V. CÁC THÔNG TIN CƠ BẢN CỦA ĐỢT PHÁT HÀNH

1. Các nhân tố rủi ro

1.1. Rủi ro về kinh tế

Các nhân tố ảnh hưởng đến nền kinh tế bao gồm tốc độ tăng trưởng kinh tế, thị trường, lãi suất, lạm phát, tỷ giá hối đoái...Sau khi chính thức gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) từ đầu năm 2007, nền kinh tế Việt Nam đã bước đầu hội nhập với nền kinh tế thế giới và sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam ngày càng gắn kết chặt chẽ với xu thế phát triển chung của nền kinh tế



toàn cầu. Năm 2008 và 2009 cũng là năm mà nền kinh tế toàn cầu bị suy thoái nặng nề, vì thế nền kinh tế Việt Nam cũng bị ảnh hưởng đáng kể và đang phải trải qua những thách thức khá lớn như tỷ lệ lạm phát, thất nghiệp gia tăng; khủng hoảng tín dụng, sự suy giảm cầu thị trường chứng khoán,... Tốc độ tăng trưởng GDP năm 2008 của Việt Nam chỉ đạt 6,23% và năm 2009 đạt 5,32% thấp hơn nhiều so các năm trước đó. Những biến động trong nền kinh tế sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của ngành dầu khí nói chung và hoạt động của Tổng công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư PETEC nói chung.

1.2. Rủi ro về biến động giá

Đây là một trong những rủi ro đặc thù của ngành kinh doanh nhiên liệu khi phải tích trữ hàng tồn kho khá lớn để cung cấp cho khách hàng. Rủi ro xảy ra khi doanh nghiệp trữ hàng với số lượng lớn mà giá xăng dầu thế giới lại giảm. Trong quá trình tính toán hiệu quả kinh tế và ước lượng rủi ro hoạt động, đơn vị chỉ ước tính chênh lệch giá mua, giá bán trong khoảng 1 đến 2%, nhưng thực tế thời gian qua giá dầu biến động lên xuống với biên độ rất rộng từ vài % đến vài chục %. Trong trường hợp này nếu không có tác động bình ổn giá của nhà nước, doanh nghiệp sẽ bị lỗ rất nặng. Để hạn chế ảnh hưởng từ sự biến động giá này, doanh nghiệp cần có đội ngũ kinh doanh giỏi chuyên theo dõi và dự đoán trước những biến động giá dầu thế giới để có thể nhanh chóng đưa ra quyết định mua bán phù hợp.

1.3. Rủi ro tỷ giá

Xăng dầu là mặt hàng đặc thù mà giá cả giao dịch phụ thuộc chặt chẽ với thế giới vì đây là mặt hàng được giao dịch phổ biến trên các thị trường hàng hóa quốc tế. Hiện nay, gần như tất cả giao dịch về xăng dầu trên thế giới đều sử dụng đồng USD là phương tiện tính toán, ngay cả đối với xăng dầu mua từ Dung Quất ở Việt Nam. Hơn nữa, tập quán giao dịch về xăng dầu trên thế giới là việc thanh toán thường có độ trễ 30 ngày kể từ ngày vận đơn (Bill of Lading). Đồng thời, ngoài xăng dầu, các lĩnh vực hoạt động còn lại của Tổng công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư PETEC cũng đều là lĩnh vực xuất khẩu nên những biến động của tỷ giá hối đoái có ảnh hưởng rất lớn đối kết quả kinh doanh của Tổng công ty.

1.4. Rủi ro lãi suất

Trong cơ cấu giá của mặt hàng xăng dầu thì giá vốn, chi phí thuế, phí và các khoản nộp ngân sách nhà nước khác chiếm tỷ trọng rất lớn trong giá bán (theo qui định về giá cơ sở tại Nghị định số 84/2009/NĐ-CP ngày 15 tháng 10 năm 2009 của Chính phủ về kinh doanh xăng dầu). Do vậy, việc thay đổi lãi suất có tác động rất lớn đến yếu tố chi phí và cơ cấu chi phí trong giá thành sản phẩm.

1.5. Rủi ro về pháp luật

Hiện tại hệ thống pháp luật của Nhà nước đang được hoàn thiện, do vậy không thể tránh khỏi những thay đổi về chính sách đối với việc kinh doanh, xuất nhập khẩu xăng dầu. Trong số đó, ảnh hưởng nhất có lẽ là chính sách trợ giá của Nhà nước đối với việc nhập khẩu xăng dầu mà trong thời gian tới cùng với việc hội nhập sâu hơn vào nền kinh tế thế giới cũng như các cam kết của Việt



Nam khi gia nhập WTO, chính sách trợ giá này sẽ có sự thay đổi. Sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra và khi xảy ra thì sẽ ít nhiều ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của doanh nghiệp.

1.6. Rủi ro cháy nổ

Bản chất của mặt hàng xăng dầu là mặt hàng dễ gây cháy, nổ. Do vậy đây cũng là một trong những rủi ro trọng yếu trong quá trình hoạt động của Tổng công ty. Mặc dù vậy, rủi ro này hoàn toàn có thể kiểm soát được bằng việc tuân thủ nghiêm chỉnh các quy định về an toàn lao động, vệ sinh, phòng cháy chữa cháy. Trên thực tế trong những năm qua, công tác an toàn cháy nổ đã được đội ngũ cán bộ nhân viên của Tổng công ty thực hiện rất tốt. Để phòng rủi ro này, Tổng công ty sẽ đăng ký bảo hiểm hỏa hoạn và các rủi ro khác nhằm hạn chế tối đa thiệt hại cho Tổng công ty.

1.7. Rủi ro do đặc thù của ngành

Xăng dầu là mặt hàng thiết yếu đối với nền kinh tế nên Nhà nước thực hiện chính sách bình ổn giá. Chính sách bình ổn giá đang được thực hiện là kiểm soát giá bán lẻ - việc thay đổi giá bán lẻ về nguyên tắc là phải có sự nhất trí của Bộ Tài chính (Cục quản lý giá). Trong những năm qua, những chính sách quản lý ngành của Nhà nước còn nhiều bất cập nên lợi nhuận của các doanh nghiệp trong ngành bị sứt mẻ, thậm chí có nhiều thời điểm bị lỗ lớn. Ngoài ra, ngành xăng dầu đang trong giai đoạn thiết lập vị trí chiến lược, xác lập hệ thống mang tính ổn định hơn của các doanh nghiệp trong ngành nên việc cạnh tranh giữa các doanh nghiệp, nhất là cạnh tranh về giá bán, hoa hồng đại lý là rất gay gắt.

1.8. Rủi ro về công nghệ

Mặt hàng xăng dầu luôn gắn liền với yêu cầu về bảo vệ môi trường và yêu cầu về chống cháy nổ rất cao nên chi phí cho việc duy tu bảo dưỡng thiết bị, phương tiện và hiện đại hóa các qui trình xuất nhập và tồn trữ là tương đối lớn.

1.9. Rủi ro về đợt chào bán cổ phiếu

Việc chào bán cổ phiếu lần đầu của Tổng công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư PETEC trong bối cảnh nền kinh tế thế giới mới bắt đầu hồi phục; nền kinh tế Việt Nam bắt đầu tăng trưởng trở lại; thị trường chứng khoán của Việt Nam trong giai đoạn chưa phát triển đúng như kỳ vọng và các chỉ số chứng khoán như VN-Index, HNX-Index đang ở mức thấp và thường biến động theo hiện tượng “đám đông”... sẽ ảnh hưởng không nhỏ đến đợt chào bán cổ phiếu ra công chúng của doanh nghiệp.

1.10. Rủi ro khác

Các rủi ro khác như rủi ro trong cạnh tranh, các qui định của Nhà nước về chính sách quản lý ngành xăng dầu về xuất nhập khẩu, quan điểm và chính sách đối với doanh nghiệp nhà nước, kế hoạch phát triển của toàn ngành của Nhà nước... có ảnh hưởng toàn ngành nói chung, của doanh nghiệp nói riêng.



Các rủi ro khác như thiên tai, dịch họa, v.v... là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty.

2. Các đối tác liên quan

2.1. Tổ chức phát hành

CÔNG TY TNHH MTV THƯƠNG MẠI KỸ THUẬT VÀ ĐẦU TƯ

Địa chỉ: 194 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, quận 3, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 3930 3633 – 3930 3299 Fax : (84-8) 3930 5686 – 3930 5991

Website: www.petec.com.vn

Email: petectonghop@hcm.vnn.vn

2.2. Tổ chức thực hiện đấu giá

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Địa chỉ: 45 - 47 Bến Chương Dương, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 3821 7713 Fax : (84-8) 3821 7452

Website: www.hsx.vn

2.3. Tổ chức tư vấn xác định giá trị doanh nghiệp

CÔNG TY CỔ PHẦN THÔNG TIN VÀ THẨM ĐỊNH GIÁ MIỀN NAM (SIVC)

Trụ sở: 359 Nguyễn Trãi, Quận 1, Tp.Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 3920 5596 Fax: (84-8) 38378 8849

Website: <http://www.sivc.com.vn>

2.4. Tổ chức tư vấn lập phương án cổ phần hóa

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN DẦU KHÍ (PSI)

Trụ sở: 18 Lý Thường Kiệt, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 3934 3888 Fax: (84-4) 3934 3999

Chi nhánh TP Hồ Chí Minh: 24-26 Hồ Tùng Mậu, Quận 1, Tp.Hồ chí Minh

Điện thoại: (84-8) 3914 6789 Fax: (84-8) 3914 6969

Website: <http://www.psi.vn>

2.5. Tổ chức tư vấn bán đấu giá cổ phần (IPO)

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN – HÀ NỘI (SHS)

Trụ sở: Tầng 1&5 tòa nhà Đào Duy Anh, số 9 Đào Duy Anh, Hà Nội.

Điện thoại: (84-4) 3537 8010 Fax: (84-4) 3537 8005

Chi nhánh TP Hồ Chí Minh: 41 Pasteur, Quận 1, TP HCM

Điện thoại: (84-8) 3915 1368 Fax: (84-8) 3915 1369

Website: <http://www.shs.com.vn>

2.6. Tổ chức kiểm toán

CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ TƯ VẤN TÀI CHÍNH KẾ TOÁN VÀ KIỂM TOÁN (AASCS)

Địa chỉ: 29 Võ Thị Sáu, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 3820 5944 Fax : (84-8) 3820 5942

Website: www.aascs.com.vn

Email: info@aascs.com.vn



2.7. Đối tượng phát hành

Các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước đáp ứng các điều kiện theo đúng quy định của Quy chế bán đấu giá cổ phiếu lần đầu của PETEC do Sở Giao dịch Chứng khoán TP HCM ban hành đều được tham gia đấu giá mua cổ phần của PETEC.

3. Cổ phiếu phát hành

Số lượng cổ phần bán đấu giá	13.000.000 cổ phần
Loại cổ phần	Cổ phần phổ thông
Mệnh giá	10.000 đồng/cổ phần
Giá khởi điểm	21.000 đồng/cổ phần
Số lượng cổ phần tối đa một tổ chức được đăng ký mua	Không hạn chế
Số lượng cổ phần tối đa một cá nhân được đăng ký mua	Không hạn chế
Tổng số cổ phần tối đa phân phối cho nhà đầu tư nước ngoài	Không hạn chế
Số lượng cổ phần đăng ký mua tối thiểu	100 cổ phần

Giá khởi điểm cổ phiếu bán đấu giá cho đợt phát hành lần đầu ra công chúng trong nước được căn cứ theo Quyết định số 3080/QĐ-DKVN ngày 25/11/2010 về việc Phê duyệt Phương án và chuyển Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên Thương mại Kỹ thuật và đầu tư thành Tổng công ty Cổ phần Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư.

3.1. Cơ cấu vốn điều lệ

Vốn điều lệ của PETEC là 2.600.000.000.000 đồng, tương đương 260.000.000 cổ phiếu:

STT	Cổ đông	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ %	Giá trị cổ phần (triệu đồng)
I	Cổ phần Nhà nước nắm giữ	132.600.000	51,00%	1.326.000
II	Cổ phần bán ra ngoài			
1	Bán ưu đãi cho CBCNV	574.900	0,22%	5.749
2	Bán đấu giá công khai	13.000.000	5,00%	130.000
3	Bán đấu giá cho nhà đầu tư chiến lược	113.825.100	43,78%	1.138.251
	Tổng	260.000.000	100%	2.600.000

3.2. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài

Tỷ lệ cổ phần của PETEC do người nước ngoài nắm giữ được thực hiện theo Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam. Theo đó, các tổ chức, cá nhân nước ngoài mua, bán cổ phiếu trên thị trường chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa **49%** tổng số cổ phiếu của công ty cổ phần đại chúng.



3.3. Phương thức đấu giá

- Đấu giá theo mô hình đấu giá hai cấp tại Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM
- **Đặt cọc**: Bằng 10% giá trị tổng số cổ phần đăng ký mua tính theo giá khởi điểm
- **Thời gian và địa điểm nhận công bố thông tin, đăng ký tham gia đấu giá, nộp tiền đặt cọc, phát phiếu tham dự đấu giá**: Theo quy định trong Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của PETEC.
- **Thời gian đăng ký tại các đại lý**: Theo quy định trong Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của PETEC.
- **Thời gian các đại lý nhận phiếu tham dự đấu giá**: Theo quy định trong Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của PETEC.
- **Thời gian tổ chức đấu giá**: Theo quy định trong Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của PETEC.
- **Địa điểm tổ chức đấu giá**:

**Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh
45 – 47 Bến Chương Dương, Quận 1, TP. HCM**

- **Thời hạn thanh toán tiền mua cổ phần và nhận lại tiền đặt cọc do không mua được cổ phần căn cứ theo kết quả đấu giá**: Theo quy định trong Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của PETEC.

VI. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN CỔ PHIẾU

Do hình thức cổ phần hóa của PETEC là bán bớt phần vốn Nhà nước hiện có tại doanh nghiệp nên theo điều 45 Nghị định 109//2007/NĐ-CP ngày 26/06/2007, số tiền thu được từ cổ phần hóa sẽ được sử dụng như sau: Số tiền thu được từ việc bán bớt phần vốn Nhà nước, sau khi trừ đi các khoản chi phí thực hiện cổ phần hóa, sẽ được chuyển về Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam.

PHỤ LỤC

Báo cáo Tài chính kiểm toán năm 2007-2009;

Biên bản xác định giá trị doanh nghiệp số 3076/BB-DKVN ngày 24/11/2010;



TP.HCM, ngày tháng năm 2010

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN
SÀI GÒN HÀ NỘI
TỔNG GIÁM ĐỐC**

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC PHÁT HÀNH
CÔNG TY TNHH 1TV THƯƠNG MẠI KỸ
THUẬT VÀ ĐẦU TƯ - PETEC
TỔNG GIÁM ĐỐC**

NGUYỄN QUANG VINH

NGUYỄN MINH TRỰC