



PETROLIMEX

Hà Nội, ngày 26 tháng 03 năm 2024

**BÁO CÁO**  
**KẾT QUẢ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ NĂM 2023**  
**PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ NĂM 2024**

*Kính thưa các Quý Cổ đông, các Quý vị đại biểu!*

Thay mặt Ban điều hành (BĐH), tôi xin trình bày báo cáo kết quả thực hiện nhiệm vụ năm 2023, phương hướng nhiệm vụ năm 2024 của Công ty Cổ phần Tin học Viễn thông Petrolimex (Công ty), như sau:

**PHẦN THỨ NHẤT**  
**TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2023**

**I. Những yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh năm 2023**

**1. Bối cảnh kinh doanh**

Những thách thức:

Năm 2023 kinh tế thế giới đối mặt với nhiều khó khăn và thách thức, chiến sự Nga – Ucraina kéo dài cùng với việc xung đột vũ trang Israel – Hamas, căng thẳng ở Biển Đỏ làm ảnh hưởng tới kinh tế toàn cầu, lạm phát gia tăng, giá dầu tăng cao, lãi suất các ngân hàng Trung ương ở Mỹ, Châu Âu và nhiều nước trên thế giới mới mức rất cao. Nền kinh tế Việt Nam với độ mở cao cũng không tránh khỏi những ảnh hưởng từ thế giới như tỷ giá có xu hướng tăng cao, lạm phát mặc dù được kiểm soát nhưng vẫn ở mức cao đi kèm với chính sách tiền tệ thắt chặt, lãi suất cao khiến cộng đồng doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn đặc biệt là các doanh nghiệp xuất - nhập khẩu, trong đó có các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu.

Với lĩnh vực kinh doanh xăng dầu, năm 2023 cũng là năm đầy biến động và thách thức, giá dầu thế giới biến động mạnh, sức cầu tiêu thụ giảm làm giảm đáng kể hiệu quả kinh doanh, thậm chí nhiều doanh nghiệp xăng dầu bị lỗ, do đó tác động trực tiếp đến khả năng đầu tư, tái đầu tư, mở rộng kinh doanh làm nguồn việc của Piacom cũng bị thu hẹp.

Chủ trương thoái vốn của Tổng Công ty và chuyển giao lãnh đạo trong năm 2023 ít nhiều ảnh hưởng đến tâm lý CBNV, tuy nhiên đến nay Công ty đã hoạt động ổn định và có nhiều tín hiệu tích cực.

Những yếu tố thuận lợi:

Việt Nam có nền chính trị ổn định, chính phủ đã tiên hành mạnh mẽ hoạt động chấn chỉnh hoạt động kinh doanh xăng dầu giúp thị trường minh bạch, ý thức chấp hành pháp luật của các doanh nghiệp được nâng cao và là cơ hội để Piacom cung



cấp các sản phẩm công nghệ, quản lý ngành xăng dầu, giúp nhà nước và doanh nghiệp quản lý hiệu quả, đem lại những lợi ích thiết thực.

Xu hướng chuyển đổi số của xã hội, đổi mới sáng tạo và đề án chuyển đổi số của Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam tạo ra nhiều cơ hội và thị trường rộng mở cho hoạt động kinh doanh của Piacom không những cho năm 2023 và còn nhiều năm tới. Đây được đánh giá là thời cơ rất tốt cho Piacom có thể phát triển, Công ty cần chuẩn bị tốt mọi nguồn lực để tận dụng triệt để cơ hội này.

Công ty được sự quan tâm ủng hộ của Tập đoàn xăng dầu Việt Nam, Công ty TNHH MTV Tổng Công ty Xây lắp và Thương mại Petrolimex (PGCC) và các đối tác, khách hàng;

Các sản phẩm của Công ty đã khẳng định vị thế trên thị trường, khách hàng trong và ngoài Petrolimex.

## **2. Những yếu tố nội tại**

Công nghệ sản phẩm: đã gần cuối chu kỳ khai thác cần được đổi mới; mặc dù hoạt động nâng cấp phát triển, cải tiến vẫn được thực hiện đều đặn, các sản phẩm truyền thống ngày càng được hoàn thiện, tuy nhiên Công ty ít có những sản phẩm mới, đột phá.

Nguồn nhân lực: So sánh chất lượng nhân sự công nghệ của Công ty với các doanh nghiệp trong cùng lĩnh vực chưa thực sự nổi trội, lĩnh vực phần mềm còn thiếu hụt cả về số lượng và chất lượng. Tình trạng biến động nhân sự còn ở mức cao đã ảnh hưởng khá nhiều đến nội lực và sức cạnh tranh của Công ty.

Cơ chế chính sách: Tiền lương còn nhiều bất cập chưa đảm bảo mặt bằng trong lĩnh vực CNTT cũng là yếu tố gây biến động nhân sự, khó thu hút được nhân sự chất lượng cao. Chính sách phân phối lương, các chính sách ngoài lương chưa hợp lý chưa tạo được động lực mạnh mẽ cho người lao động.

Tổ chức hoạt động: Hoạt động kinh doanh chưa thích ứng kịp với những thay đổi của môi trường/điều kiện kinh doanh và các khách hàng lớn. Bộ máy còn cồng kềnh, một số bộ phận hoạt động chưa hiệu quả, năng suất lao động chưa cao. Việc tổ chức bán một số sản phẩm gặp khó khăn từ các đối thủ cạnh tranh trong cùng ngành và trong cùng lĩnh vực.

Vốn chủ sở hữu, vốn điều lệ thấp dẫn đến khó khăn trong mở rộng sản xuất, tham gia dự án có quy mô lớn.

## **II. Kết quả thực hiện các nhiệm vụ trọng tâm**

### **1. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2023**

Bối cảnh kinh tế khó khăn cùng các vấn đề nội tại của Công ty, cũng như các dự án chuyển tiếp từ năm 2022 sang năm 2023 thấp chỉ 16.348 triệu đồng, các sản phẩm chủ lực không đạt được mục tiêu kinh doanh ra thị trường. Công tác xúc tiến chưa đạt hiệu quả cao, tỷ lệ chuyển hóa thành hợp đồng còn thấp, đặc biệt ở lĩnh vực Tự động hóa.

Lĩnh vực phần mềm có nhiều cơ hội thị trường, tuy nhiên chưa cân đối tốt nguồn lực để vừa đầu tư xây dựng lực lượng, nâng cấp sản phẩm vừa đảm bảo mục



tiêu kinh doanh. Các hạng mục đầu tư hoàn thành trong năm còn chưa tương xứng với tiềm năng và nhu cầu của thị trường.

Sản phẩm dịch vụ mảng dịch vụ hệ thống chưa có sự khác biệt, còn phụ thuộc nhiều vào khách hàng lớn là Petrolimex.

Kết quả thực hiện các mục tiêu kinh doanh năm 2023:

*DVT : Triệu đồng*

STT	Tên chỉ tiêu	Kế hoạch 2023	Thực hiện		Tỷ lệ % TH so với	
			Năm 2023	Năm 2022	Năm 2022	KH 2023
<i>A</i>	<i>B</i>	<i>1</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5=3/4</i>	<i>6=3/1</i>
<b>1</b>	<b>Tổng doanh thu</b>	<b>195.576</b>	<b>119.514</b>	<b>186.452</b>	<b>64,1</b>	<b>61,1</b>
1.1	Doanh thu kinh doanh HHDV	195.076	118.471	185.736	63,8	60,7
-	Lĩnh vực Phần mềm & ERP	59.030	54.393	50.369	108,0	92,1
-	Lĩnh vực Tự động hóa	65.275	28.528	56.832	50,2	43,7
-	Lĩnh vực Dịch vụ hệ thống	60.609	26.193	60.550	43,3	43,2
+	Chi nhánh miền Nam	10.162	9.357	17.985	52,0	92,1
1.2	Doanh thu tài chính	500	1.043	716	145,7	208,6
<b>2</b>	<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>21.500</b>	<b>16.629</b>	<b>20.280</b>	<b>82,0</b>	<b>77,3</b>
<b>3</b>	<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>16.600</b>	<b>13.164</b>	<b>16.035</b>	<b>82,1</b>	<b>79,3</b>

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ đạt 118.471 triệu đồng đạt ~63,8% CK, ~60,7% KH2023.

Trong đó:

+ Lĩnh vực phần mềm: Doanh thu đạt 54 tỷ 393 triệu đồng, bằng 108% so với năm 2022 và bằng 92.1% so với kế hoạch. Đây là lĩnh vực duy nhất duy trì được tăng trưởng.

+ Lĩnh vực Tự động hóa: Doanh thu đạt 28 tỷ 528 triệu đồng, bằng 50,2% so với năm 2022 và bằng 43,7% so với kế hoạch.

+ Lĩnh vực Dịch vụ hệ thống: Doanh thu đạt 26 tỷ 193 triệu đồng, bằng 43,3% so với năm 2022 và bằng 43,2% so với kế hoạch.

+ Chi nhánh Miền Nam: Doanh thu đạt 9 tỷ 357 triệu đồng, bằng 52% so với năm 2022 và bằng 92.1% so với kế hoạch.

- Lợi nhuận trước thuế đạt 16.629 triệu đồng ~82% CK, ~77,3% KH2023.

- Doanh thu ngoài khối Petrolimex đạt 15.354 triệu đồng ~60% CK, ~26,0% KH2023, chiếm tỷ trọng ~13,0%.

- Doanh thu dịch vụ đạt 79.912 triệu đồng chiếm 67,5% tổng doanh thu, ~83,2% KH2023, ~96,2% CK.



- Giá trị ký kết hợp đồng lũy kế: 136.309 triệu đồng đạt ~69,9% KH2023. Trong đó giá trị ký kết hợp đồng ngoài ngành: 20.590 triệu đồng đạt ~35% KH.

### ***Nhận xét chung về công tác kinh doanh***

Năm 2023, tình hình kinh doanh của Công ty gặp khó khăn. Các chỉ tiêu kinh doanh chưa đạt. Có những nguyên nhân sau:

- Công tác xúc tiến bán hàng chậm, chưa hiệu quả đối với cả nhóm khách hàng truyền thống và khách hàng mới. Các công ty kinh doanh xăng dầu gặp nhiều khó khăn, ít đầu tư. Khách hàng lớn của Công ty là Tập đoàn xăng dầu Việt Nam, Công ty Xăng dầu Quân đội... tiến độ giải ngân kế hoạch đầu tư so với các năm đều thấp. Các dự án lớn bị chậm, đấu thầu kéo dài.

- Các chương trình bán sản phẩm chủ lực từng bước được định hình nhưng chưa có kết quả rõ rệt, tổ chức còn thiếu đồng bộ, lực lượng kinh doanh còn mỏng, các hình thức bán hàng chưa đa dạng, chủ yếu tập trung vào cách truyền thống, xúc tiến trực tiếp. Công tác Marketing mặc dù đã hình thành nhưng chưa đạt hiệu quả như kỳ vọng.

- Về kênh phân phối: Đã xây dựng chương trình phát triển kênh phân phối, đặc biệt trong chương trình Egas ngoài xã hội nhưng hình thức bán hàng này đóng góp vào kết quả kinh doanh chưa nhiều. Các thủ tục xúc tiến dự án chậm đặc biệt tại các dự án có quy mô lớn, có vốn nhà nước, còn lúng túng mô hình tổ chức và đội ngũ kinh doanh trong việc thích ứng với tình hình mới.

### **2. Hoạt động đầu tư công nghệ và sản phẩm**

Công tác đầu tư được xác định là một trong năm nhiệm vụ trọng tâm tại Công ty, nhằm đổi mới công nghệ, nâng cấp sản phẩm duy trì sức cạnh tranh trong dài hạn. Trong năm, Công ty đã hoàn thành đầu tư hạng mục “Mobile-App EGAS cho đối tượng chủ/quản lý cửa hàng”; “Xây dựng hệ thống báo cáo quản trị thông minh BI”; “Nâng cấp phần mềm tự động hóa cửa hàng xăng dầu (AGAS2) cho các cửa hàng xăng dầu ngoài xã hội”, “Tích hợp cột đo xăng dầu GILBARCO, Hoàng Long, SEI với phần mềm quản lý cửa hàng”; Đầu tư hệ thống hạ tầng Công nghệ thông tin.

Giá trị đầu tư là trong năm còn thấp, đạt 1.243 triệu đồng, chưa hoàn thành kế hoạch đầu tư của năm.

Triển khai công tác đầu tư còn gặp vướng mắc như : Chưa xác định được định hướng về mặt công nghệ và hệ sinh thái sản phẩm. Thiếu nhân sự cho công tác nghiên cứu, đầu tư sản phẩm.

### **3. Dấu ấn các dự án quan trọng.**

- Hoàn thiện sản phẩm và cung cấp giải pháp phát hành Hóa đơn điện tử theo từng lần bán đáp ứng Nghị định 123/2020/NĐ-CP của Chính phủ cho toàn hệ thống hơn 2.700 cửa hàng Petrolimex từ ngày 01/07/2023.

Giải pháp thu nhận dữ liệu từng lần bán hàng từ cột bơm theo thời gian thực (vòi bơm, mặt hàng, lượng hàng, tiền hàng), hỗ trợ xuất hóa đơn điện tử nhanh chóng chỉ trong 30 giây và tự động gửi hoá đơn lên cơ quan Thuế. Ngoài ra hệ



thống Thu nhận tín hiệu cột bơm hỗ trợ đổi giá bán và áp giá bán từ xa lên từng cột bơm, và lưu lại toàn bộ nhật ký bán hàng để phục vụ tra soát đổi chiếu.

Giải pháp của PIACOM giúp các cửa hàng xăng dầu của Petrolimex quản lý mọi hoạt động bán hàng tại từng cột bơm, lịch sử thanh toán, danh sách khách hàng, phát hành hóa đơn nhanh chóng. Hóa đơn điện tử được phát hành theo từng lần giao dịch đối với trường hợp bán xăng dầu cho khách hàng cá nhân và khách hàng kinh doanh; được lưu trữ phục vụ yêu cầu tra soát của khách hàng và việc kiểm tra, giám sát của cơ quan có thẩm quyền.

- Bắt đầu từ Q4/2023 Công ty đã bắt đầu xúc tiến và triển khai thành công cho các cửa hàng xăng dầu của các doanh nghiệp Ngoài xã hội giải pháp phát hành Hóa đơn điện tử theo từng lần bán. Giới thiệu giải pháp tới các Cục Thuế tại các tỉnh và thành phố, tạo tiền đề cho việc chiếm lĩnh thị trường cho năm 2024.

- Tiếp tục duy trì các dự án thường niên quan trọng của Công ty: Vận hành và hỗ trợ người dùng hệ thống EGAS của PLX giá trị trên 22 tỷ đồng, hệ thống SAP ERP trên 13 tỷ đồng, Hỗ trợ vận hành trung tâm dữ liệu trên 10 tỷ đồng. Bảo trì 08 hệ thống ERP cho các khách hàng Xăng dầu quân đội (Mipecorp), Tổng Công ty vận tải PTC, Công ty nhựa đường PAC, Công ty vận tải Hà Tây, Công ty xăng dầu Châu Thành, Công ty vận tải Đà Nẵng, Công ty nhiên liệu hàng không PA, Công ty xăng dầu Quốc gia Lào với tổng giá trị khoảng 12 tỷ đồng.

- Triển khai thành Công 03 hệ thống ERP cho Tổng Công ty hóa dầu PLC, Công ty hóa Chất và Công ty Vận Tải Hà Nội với giá trị khoảng 10 tỷ đồng, được khách hàng đánh giá rất cao.

- Tiếp cận được khách Công ty TNHH MTV Nhiên liệu hàng không Việt Nam (Skypec) với việc triển khai Phần mềm kế hoạch, giá trị 03 tỷ đồng.

- Tháng 08/2023: Kết hợp với Hiệp hội xăng dầu quốc gia Lào (LFGA) đồng tổ chức Hội thảo “Giải pháp xăng dầu số” tại thủ đô Vientiane, Lào. Tháng 12/2023 phối hợp với Hiệp hội xăng dầu Việt Nam (Vinpa) tổ chức giới thiệu “Giải pháp chuyển đổi số cho các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu” tại Hà Nội.

#### **4. Hoạt động Marketing**

Công ty đã đánh giá kết quả hoạt động Marketing sau khi thành lập mới bộ phận này, đã xây dựng kế hoạch; tổ chức triển khai triển khai quảng bá, tiếp thị năm 2023, bước đầu đã có những kết quả nhất định, tạo ra được những dấu ấn, giúp tiếp cận khách hàng tốt hơn, đưa hình ảnh-thương hiệu Công ty nhiều hơn tới khách hàng. Bước đầu đã triển khai hình thức bán hàng online.

Các công cụ bán hàng đã được xây dựng hoàn thiện hơn: Các tài liệu, video giới thiệu sản phẩm chủ lực; Duy trì ổn định và hiệu quả content marketing trên các kênh giới thiệu và quảng bá sản phẩm trên môi trường Internet và các mạng xã hội phổ biến Facebook, tiktok, google ads, Zalo Bussiness, Youtube;

Tham dự và đạt 2 giải thưởng Sao Khuê 2023 với giải pháp xăng dầu số do VINASA tổ chức.

- Giải pháp hoạch định nguồn lực doanh nghiệp PIACOM ERP được xây dựng dành riêng cho các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu và dịch vụ xăng dầu bao gồm: các nhà phân phối và bán lẻ xăng dầu, kinh doanh dịch vụ kho vận, sản xuất



và kinh doanh sản phẩm hóa dầu,...Giải pháp đáp ứng các nhu cầu quản lý cơ bản nhất của kinh doanh xăng dầu từ mua hàng, bán hàng, quản lý kho hàng, vận tải, đến kế toán, tài chính, nhân sự tiền lương,...PIACOM ERP đã được tin dùng bởi nhiều doanh nghiệp xăng dầu trong và ngoài nước như Xăng dầu Quân đội Mipecorp, Nhiên liệu bay Petrolimex (PA), Dịch vụ xăng dầu Petrolimex (PTC), Xăng dầu Châu Thành, Xăng dầu quốc gia Lào (LSFC),...

- Giải pháp cửa hàng xăng dầu thông minh EGAS bao gồm các giải pháp công nghệ giúp chuyển đổi số toàn diện mọi hoạt động thương mại cũng như quản lý kinh doanh tại các cửa hàng xăng dầu, đã được tin dùng bởi nhiều nhà bán lẻ xăng dầu như Petrolimex, Mipecorp, Petro City, Pelio Tín Nghĩa...EGAS đáp ứng trọn vẹn các hoạt động kinh doanh tại một cửa hàng xăng dầu, gồm phần mềm quản lý bán hàng, hệ thống tự động hóa đo bồn và thu nhận tín hiệu cột bơm tại cửa hàng. Ngoài ra còn có các tiện ích thông minh dành cho khách hàng mua xăng dầu như thanh toán không tiền mặt, mua xăng tự động và tích điểm thưởng, RFID.

## **5. Công tác chuyển đổi số, ứng dụng CNTT**

Xây dựng và tổ chức triển khai kế hoạch ứng dụng CNTT và CDS năm 2023.

Đầu tư và nâng cấp hệ thống hạ tầng mạng, trang bị đầy đủ trang thiết bị bảo mật, an toàn an ninh phục vụ cho hoạt động của Công ty và cung cấp dịch vụ cho khách hàng. Trong năm hệ thống CNTT của Công ty và khách hàng của Công ty không gặp sự cố lớn, dữ liệu khách hàng được an toàn, hoạt động thông suốt và hỗ trợ tốt cho sản xuất kinh doanh.

Đảm bảo hoạt động Hệ thống thông tin ERP\_Piacom; Tiếp tục ứng dụng công nghệ trong hoạt động quản trị doanh nghiệp như: Ứng dụng Base; Doffice; Ứng dụng quản lý bảo trì Speedmaint; Dựng hệ thống Cloud DR Site; Đưa vào hoạt động các website bán hàng, website Công ty mới.

Đưa vào sử dụng ứng dụng trong việc quản lý và xử lý nhu cầu khách hàng; Phát triển Phân hệ quản lý dự án; Cải tiến phân hệ kế toán quản trị giúp hoạt động bán hàng và quản trị Công ty hiệu quả.

## **6. Tình hình quản trị Công ty.**

- Hoạt động đào tạo và đào tạo lại cho người lao động: Được xác định là một trong những nhiệm vụ trọng tâm, Công ty tiếp tục đẩy mạnh công tác đào tạo nội bộ, tập trung vào các nội dung: Kỹ năng nghiệp vụ, các chương trình, đặc trưng kỹ thuật sản phẩm; đào tạo chuyên sâu, nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ; kỹ năng quản lý và các kỹ năng mềm. Kết quả, năm 2023 Công ty đã tổ chức 35 khoá/lớp đào tạo nội bộ với 595 lượt cán bộ nhân viên tham gia.

- Công ty tiếp tục duy trì và phát triển các giá trị cốt lõi, truyền thống của doanh nghiệp với trên 20 năm thành lập. Xác định xây dựng văn hóa doanh nghiệp là quan trọng, xây dựng người lao động PIACOM Đoàn kết – Đổi mới sáng tạo và Khát vọng vươn lên; tạo dựng sự yên tâm và niềm tin của khách hàng khi lựa chọn và sử dụng sản phẩm dịch vụ của Công ty.

- Công tác tài chính kế toán và quản trị rủi ro: Công tác tài chính kế toán đảm bảo hoạt động của Công ty tuân thủ các quy định của pháp luật và chế độ kế toán. Khả năng quản trị và kiểm soát hoạt động là một trong những yếu tố quan trọng



góp phần hạn chế rủi ro tài chính cũng như thích nghi tốt nhất với sự thay đổi của môi trường kinh doanh. Các rủi ro đã được Công ty tính đến trong công tác quản trị tại Piacom:

- + Rủi ro về nguồn nhân lực: Biến động về số lượng, chất lượng nguồn nhân lực không bắt kịp nhu cầu tăng trưởng cũng như những tiêu chuẩn mới về lao động trong ngành công nghệ thông tin. Chính sách tuyển dụng chất lượng nhân sự, đào tạo và đào tạo lại luôn được đề cao.
- + Rủi ro về bảo mật thông tin: Thông tin, dữ liệu là một trong những tài sản quan trọng, quý giá đối với Công ty cũng như khách hàng của Công ty. Những rủi ro như bị lộ, bị thay đổi, bị mã hóa, bị xóa, mất dữ liệu đều ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động, đến uy tín, đến chiến lược của Công ty. Các biện pháp phòng ngừa, phòng chống cũng như diễn tập, kịch bản khôi phục hệ thống khi bị sự cố đã được thực thi.
- + Rủi ro kinh doanh thông thường như nợ xấu mất kiểm soát, đặc biệt là các khách hàng ngoài hệ thống Petrolimex, hàng tồn tăng cao, biến động về lãi suất, tỷ giá hối đoái, thay đổi của giá thị trường,...luôn được cảnh báo và phòng ngừa.
- + Rủi ro phát sinh từ hoạt động đầu tư: Các hoạt động đầu tư thiếu hiệu quả sẽ kéo theo nhiều hệ lụy về vốn, dòng tiền và kết quả kinh doanh.
- Xây dựng chính sách tiền lương, khen thưởng: Công ty đã ký kết với đơn vị tư vấn về xây dựng quy chế tiền lương 3P, phân phối tiền lương dựa trên năng lực, vị trí và hiệu suất làm việc nhằm tạo động lực cho người lao động, ổn định nhân sự, kích thích tăng trưởng và hiệu quả kinh doanh. Thời gian áp dụng từ năm 2024. Khen thưởng kịp thời lao động có thành tích, các dự án triển khai tốt tạo tinh thần tốt cho người lao động.
- Công ty hoàn thành chi trả cổ tức bằng tiền năm 2022, tỷ lệ 20%. Trong kỳ, Công ty thực hiện đầy đủ, đúng quy định về việc công bố thông tin trên thị trường chứng khoán và không bị phạt hành chính liên quan đến lĩnh vực chứng khoán.

Mặc dù kết quả kinh doanh năm 2023 tuy không đạt kỳ vọng, song hoạt động Công ty có sự thay đổi đáng kể, triển khai công tác phát triển kênh phân phối, phát triển hình thức bán hàng mới; tiếp tục tăng cường hoạt động marketing; triển khai kinh doanh theo chính sách giá; tăng cường hợp tác với các hãng, các nhà cung cấp; dự phòng các thiết bị cho các dự án,... tạo sự chủ động trong khâu bán hàng và tiếp cận được nhiều cơ hội kinh doanh mới ở thị trường ngoài ngành là tiền đề Công ty hướng tới mục tiêu trở thành doanh nghiệp công nghệ thông tin hàng đầu Việt Nam trong cung cấp giải pháp quản lý ngành Xăng dầu và Dầu khí. Bên cạnh đó, việc phát triển nguồn nhân lực, đổi mới về chính sách cho người lao động; phát triển sản phẩm mới sẵn sàng cho các nhiệm vụ kinh doanh trong từng giai đoạn và ngày càng đáp ứng được yêu cầu của thị trường. Tuy nhiên, công ty cần rút ra bài học về công tác kinh doanh, công tác quản trị điều hành để xây dựng định hướng phát triển cho năm 2024 và những năm tiếp theo.



## **PHẦN THỨ HAI**

### **PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ NĂM 2024**

#### **I. Tình hình, bối cảnh thế giới và trong nước**

##### **1. Bối cảnh bên ngoài**

Kinh tế vĩ mô nói được dự báo sẽ tiếp tục gặp khó khăn, thách thức với thuận lợi đan xen, nhiều yếu tố biến động khó lường.

Nguồn nhân lực lĩnh vực kỹ thuật, công nghệ của Công ty, cạnh tranh mạnh mẽ từ phía các Công ty nước ngoài, các Công ty công nghệ mới.

Chính phủ quyết liệt thực thi minh bạch hóa công tác quản lý xăng dầu; Xu hướng công nghệ, chuyển đổi số đi vào tất cả các mặt của cuộc sống.

##### **2. Bối cảnh bên trong**

Khó khăn về nguồn nhân lực: Giữ nguồn nhân lực nòng cốt, thu hút nhân lực chất lượng cao, nâng cao trình độ nhân lực nội tại.

Công nghệ xây dựng sản phẩm đã gần cuối chu kỳ khai thác, nền tảng công nghệ xây dựng một số sản phẩm chủ lực trên 10 năm; một số sản phẩm mất dần lợi thế cạnh tranh.

Năng lực quản trị chưa đáp ứng kỳ vọng và yêu cầu trong tình hình mới.

Vốn chủ sở hữu, vốn điều lệ thấp dẫn đến khó khăn trong mở rộng sản xuất, tham gia dự án có quy mô lớn.

#### **II. Mục tiêu, nhiệm vụ trọng tâm và các giải pháp năm 2024**

##### **1. Các chỉ tiêu chủ yếu**

Cân đối giữa điều kiện kinh tế thị trường và các nguồn lực, năng lực sản xuất hiện nay, mục tiêu kinh doanh năm 2024 như sau:

- Doanh thu bán hàng: 136.800 triệu đồng tăng 15% so với thực hiện năm 2023, trong đó giá trị dịch vụ: 86.500 triệu đồng tăng 8% so với thực hiện năm 2023.

- Lợi nhuận trước thuế: 18.350 triệu đồng tăng 10% so với thực hiện năm 2023.

- Thu nhập bình quân người lao động > 20 triệu đồng/Người/Tháng.

- Tỷ lệ trả cổ tức tối thiểu 10%/năm.

- Giá trị đầu tư tối thiểu 4.000 triệu đồng, tập trung công tác đầu tư nâng cấp, xây dựng mới nền tảng sản phẩm phần mềm theo hướng thông minh và tiện ích.

##### **2. Các nhóm giải pháp chính**

a. Công tác thị trường và tổ chức bán hàng:



Đẩy mạnh hoạt động thị trường bao gồm: Thu thập đầy đủ thông tin khách hàng, nhu cầu khách hàng, xác định phân khúc khách hàng có lợi thế cạnh tranh, đánh giá đối thủ cùng ngành hàng, đánh giá mức độ cạnh tranh về công nghệ, sản phẩm thay thế và xác định thị phần hướng tới; Cải tiến công tác tổ chức bán hàng: Tổ chức bán các Sản phẩm chủ lực theo các chương trình bán hàng, tạo sự chủ động trong công tác kinh doanh, đồng bộ các chính sách nhằm đạt mục tiêu thương mại hóa sản phẩm cao nhất, tiếp tục phát triển kênh phân phối và các hình thức bán hàng hiện đại. Ứng dụng mạnh công nghệ trong công tác đảm bảo và nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ, đặc biệt là những sản phẩm đã cung cấp cho khách hàng nhằm tăng uy tín và tin tưởng của khách hàng với sản phẩm dịch vụ của Công ty.

*b. Công tác quản trị doanh nghiệp:*

Tiếp tục nâng cấp hệ thống quản trị doanh nghiệp theo mô hình hiện đại và chuyên nghiệp, cải tiến và nâng cấp hệ thống Quản lý chất lượng ISO 9001: 2015 phù hợp với điều kiện mới. Rà soát và kiện toàn cấu trúc tổ chức hợp lý doanh nghiệp theo hướng tinh giản gọn nhẹ, hiệu quả, phân công rõ ràng, phân cấp phân quyền mạnh với Giám đốc các khối chức năng; Đào tạo và đào tạo lại CBNV để nâng cao chất lượng nguồn nhân lực; Triển khai công tác đào tạo nguồn nhân lực theo CCF; Áp dụng đánh giá hiệu suất công việc theo KPI nhằm phân loại lao động và chi trả tiền lương, tiền thưởng; Áp dụng cơ chế tiền lương mới chi trả tiền lương theo vị trí công tác, năng lực và kết quả công việc 3P. Hoàn thiện chính sách phúc lợi chế độ đãi ngộ ngoài lương, Áp dụng quản trị dự án Công nghệ thông tin chuyên sâu vào công tác triển khai dự án.

*c. Công tác ứng dụng CNTT và Chuyển đổi số:*

Tiếp tục đầu tư nâng cấp mở rộng và hoàn thiện Hệ thống thông tin quản trị PIACOM, Nâng cấp hệ thống hạ tầng, xây dựng và ban hành chính sách về CNTT đảm bảo an toàn hệ thống, mở rộng phân hệ chăm sóc khách hàng CRM, quản lý hợp đồng, quản lý dự án, quản trị nhân sự tiền lương và báo cáo thông minh BI. Tiếp tục bổ sung các quy trình trọng yếu trên nền tảng Công nghệ thông tin, tự động hóa toàn diện các tác nghiệp quan trọng tại công ty tiến tới văn phòng điện tử không giấy tờ.

*d. Công tác đầu tư nâng cấp sản phẩm:*

Triển khai đầu tư, nâng cấp sản phẩm chủ lực theo hướng thông minh và tiện ích hơn cho khách hàng. Chuẩn hóa và quy hoạch phiên bản PIACOM Erp cho khách hàng Thương nhân phân phối quy mô vừa và nhỏ; Chuẩn hóa Sản phẩm Tự động hóa Kho xăng dầu theo hình thức thuê dịch vụ; hoàn thành và thương mại hóa các Sản phẩm ứng dụng công nghệ mới Mobile, BI, Rfid nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty và đáp ứng yêu cầu của thị trường và khách hàng.

Hoàn thành nâng cấp 2 sản phẩm chủ lực là Sản phẩm Egas và sản phẩm PIACOM\_ERP theo kiến trúc và công nghệ mới. Đây là một định hướng quan trọng và định hình sản phẩm, công nghệ cũng như năng lực cạnh tranh của Công ty



trong tương lai. Ban lãnh đạo Công ty cùng các phòng ban nỗ lực để hoàn thành mục tiêu đầu tư trong năm 2024.

*e. Văn hóa doanh nghiệp:*

Xác định xây dựng văn hóa là một hoạt động quan trọng, đối thủ cạnh tranh có thể sao chép những điểm nổi bật hoặc tiên phong của doanh nghiệp, như chiến lược, sản phẩm, hệ thống, duy chỉ có một thứ họ không thể, đó chính là văn hóa doanh nghiệp. Đây được xem là lợi thế cạnh tranh, mang lại sự phát triển bền vững cho Công ty. Văn hóa doanh nghiệp mang tính quyết định đối với thành công và trên thực tế, văn hóa thực sự tác động mạnh mẽ tới nhiều mặt vận hành khác nhau. Vai trò của văn hóa doanh nghiệp là không thể phủ nhận giúp tạo chất riêng cho doanh nghiệp; Thu hút và giữ chân nhân viên; Cơ sở để kiểm soát nhân viên; Tạo ra sự chuyên nghiệp và nâng cao danh tiếng thương hiệu.

Năm 2024, Công ty tiếp tục hoạt động trong điều kiện SXKD còn nhiều khó khăn hơn nữa, tuy nhiên Ban điều hành tin tưởng rằng với chỉ đạo sát sao của Hội đồng quản trị, sự quan tâm của Tập đoàn xăng dầu Việt Nam, của Tổng Công ty PGCC và sự ủng hộ của các Cổ đông cùng với nỗ lực sáng tạo của toàn thể CBNV; Công ty hoàn toàn có thể biến thời cơ kinh doanh thành hiện thực để hoàn thành kế hoạch SXKD năm 2024, tiếp tục phát triển bền vững.

*Kính thưa các Quý Cổ đông và các Quý vị đại biểu!*

Trên đây là kết quả hoạt động SXKD năm 2023, phương hướng, nhiệm vụ năm 2024. Thay mặt Ban điều hành, tôi trân trọng gửi lời cảm ơn đến các Quý vị Cổ đông cùng đối tác, khách hàng đã tin tưởng và ủng hộ Công ty trong những năm qua. Chúng tôi cam kết sẽ tiếp tục nỗ lực hết mình vì sự phát triển bền vững của PIACOM.

*Xin chúc các Quý cổ đông và các Quý vị đại biểu sức khỏe, thành công và hạnh phúc!*

**Nơi nhận:**

- TCTY PGCC (báo cáo);
- TV HĐQT, TBKS Công ty;
- Lưu TH, VT.



**GIÁM ĐỐC**

**Nguyễn Văn Quý**