

Số: 881 BC - PAIC

Hà Nội, ngày 15 tháng 03 năm 2018

BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2017

VÀ KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2018

Nội dung báo cáo gồm 3 phần:

- A. Báo cáo kết quả hoạt động SXKD năm 2017.
- B. Kế hoạch SXKD năm 2018.
- C. Kiến nghị, đề xuất.

A – KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2017

I - Tình hình chung

1. Thuận lợi

- Là đơn vị trong ngành dầu khí, PAIC luôn nhận được sự quan tâm, chỉ đạo và ủng hộ của các cổ đông (đặc biệt là cổ đông lớn Petechim), cũng như các đơn vị thành viên của Tập đoàn trong hoạt động sản xuất kinh doanh.
- PAIC đã tạo dựng được thương hiệu và thị phần nhất định trong ngành, bước đầu thiết lập được các mối quan hệ hợp tác lâu dài, hỗ trợ lẫn nhau với các đối tác trong và ngoài nước để đào tạo, chuyển giao công nghệ và từng bước tham gia, phát triển năng lực dịch vụ.
- Việc tổ chức sắp xếp, phân công lại chức năng nhiệm vụ của các phòng/ban chức năng, điều chỉnh lại hệ số lương chức danh cho toàn bộ cán bộ công nhân viên phù hợp với tình hình thực tế công việc, bước đầu đã có những chuyển biến mang tính tích cực, chủ động hơn trong hoạt động SXKD.
- Công ty đang thực hiện một số hợp đồng thường xuyên ổn định về doanh thu và có lợi nhuận tương đối tốt.
- Năng lực tài chính của công ty tương đối tốt, phục vụ hiệu quả hoạt động SXKD, doanh thu tài chính ổn định và đóng góp vào lợi nhuận chung.
- Đội ngũ cán bộ lãnh đạo của PAIC có trình độ chuyên môn, tâm huyết, dám nghĩ dám làm. Các cán bộ công nhân viên của PAIC hầu hết là người trẻ tuổi, có trình độ. Tập thể PAIC có sự đoàn kết, nhất trí, đồng thuận trong việc thực hiện kế hoạch SXKD của công ty.

2. Khó khăn

- Trong năm 2017, các khách hàng truyền thống của công ty nhìn chung cắt giảm quy mô đầu tư, mua sắm trong lĩnh vực công nghệ thông tin, viễn thông và tự động hóa dẫn đến hoạt động kinh doanh của công ty bị ảnh hưởng.
- Các lĩnh vực dịch vụ kỹ thuật PAIC đang tham gia hầu hết gặp phải sự cạnh tranh khốc liệt từ các đơn vị ngoài ngành và cả trong ngành.
- Một số khoản nợ xấu tiếp tục gây ảnh hưởng đến kết quả SXKD của công ty trong năm 2017. Dự án SXTN Pin mặt trời dưới áp lực không khí đã hoàn thành công tác quyết toán, để lại hậu quả lớn về tài chính cần phải xử lý.
- Năm 2017, công ty tiếp tục có sự thay đổi về nhân sự HĐQT. Đội ngũ lãnh đạo công ty hiện còn mỏng và chưa có nhiều kinh nghiệm trong quản trị, điều hành công ty. Đội ngũ nhân sự còn thiếu nhiều chức danh bậc cao, các chuyên gia, cán bộ kinh tế kỹ thuật, quản lý có kinh nghiệm.
- Nguồn lực cơ sở vật chất của PAIC để thực hiện các dịch vụ đặc thù trong ngành dầu khí chưa được đầu tư.

3. Kết quả đạt được

TT	Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện năm 2016	Kế hoạch năm 2017	Thực hiện năm 2017	Tỷ lệ % TH năm 2017 so với	
						Kế hoạch 2017	Thực hiện 2016
1	Vốn điều lệ	Tỷ đồng	42,353	42,353	42,353	100%	100%
2	Doanh thu	Tỷ đồng	81,153	100,000	76,313	76,31%	94,04%
3	Chi phí hoạt động	Tỷ đồng	9,500	11,000	9,200	83,64%	96,84%
4	Chi phí lương	Tỷ đồng	11,942	13,000	11,559	88,92%	96,79%
5	Lợi nhuận gộp	Tỷ đồng	25,984	29,500	24,617	83,45%	94,74%
6	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	4,542	4,000(*)	2,328(**)	58,20%	51,25%
7	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	3,558	2,900	1,497	51,62%	42,07%
8	Thuế và các khoản phải nộp NSNN	Tỷ đồng	4,158	4,500	3,882	86,27%	93,36%
9	Đầu tư XDCB, mua sắm CCDC	Tỷ đồng	0,864	0,400	0,449	112,25%	51,97%
10	Tiền lương bình quân	Tr. Đồng/ người/ tháng	9,848	10,830	10,702	98,82%	108,67%
11	Thu nhập bình quân người lao động	Tr. Đồng/ người/ tháng	11,039	12,200	11,953	97,98%	108,28%

(*) Do kế hoạch phân bổ 1,5 tỷ đồng bù đắp dự án APP-CVD

(**) Đã hạch toán đủ khoảng 1,5 tỷ cho dự án APP-CVD

Trong đó thực hiện kế hoạch doanh thu của các bộ phận như sau:

TT	Phòng/Ban	Đvt	KH nội bộ năm 2017	Thực hiện	Tỷ lệ % so với KH năm
1	Phòng DVVH và Bảo dưỡng	Tỷ đồng	50,000	33,345	66,69%
2	Phòng Tự động hóa và GPHT	Tỷ đồng	25,000	12,978	51,91%
3	Phòng Giải pháp phần mềm	Tỷ đồng	10,000	8,592	85,92%
4	Chi nhánh HCM (*)	Tỷ đồng	15,000	18,931	126,21%
5	Doanh thu tài chính, IBS và doanh thu khác	Tỷ đồng		2,467	

(*) Kết quả doanh thu của chi nhánh được tính các dự án do Chi nhánh trực tiếp xúc tiến và tham gia thực hiện (1 số dự án được ký với pháp nhân Công ty).

❖ Nguyên nhân không đạt kế hoạch:

Mặc dù với sự cố gắng, nỗ lực của tập thể Lãnh đạo và toàn thể CBCNV Công ty nhưng kết quả doanh thu, lợi nhuận năm 2017 của Công ty không đạt được do những nguyên nhân chính sau:

- Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2017 được xây dựng với mục tiêu tăng trưởng khoảng 30% so với kết quả thực hiện các năm gần đây (2012-2016) với phân gia tăng chủ yếu trong lĩnh vực tự động hóa (phòng TĐH&GPHT); lĩnh vực tích hợp hệ thống CNTT, VT (Chi nhánh HCM). Tuy nhiên, trong năm 2017, cả hai nội dung này của công ty đều không hoàn thành các chỉ tiêu đề ra.
 - o Đối với lĩnh vực Tự động hóa: Các hoạt động trong lĩnh vực này đòi hỏi cần có tiềm lực lớn về cơ sở vật chất và đội ngũ cán bộ, trong khi cả hai điều này PAIC hiện tại đều chưa có.
 - o Đối với lĩnh vực tích hợp hệ thống CNTT, VT: Năng lực hiện tại của PAIC mới chỉ đáp ứng được các dự án có quy mô vừa và nhỏ; năng lực cạnh tranh vẫn còn ở mức thấp.
- Đặc điểm SXKD của PAIC là ít có các dự án, hợp đồng mang tính dài hơi, gói đầu, chưa có chủ trương, định hướng sản phẩm dịch vụ có ưu thế cụ thể để tiếp cận thị trường và đánh giá được khả năng cung cấp.
- Công tác xúc tiến, ký kết và thực hiện các hợp đồng mới không đạt như kế hoạch đặt ra. Đặc biệt khó khăn là việc xúc tiến các cơ hội trong lĩnh vực Tự động hóa: các hoạt động trong lĩnh vực này đòi hỏi cần có tiềm lực lớn về cơ sở vật chất và đội ngũ cán bộ, trong khi cả hai điều này PAIC hiện tại đều không có được.
- Một số hợp đồng, dự án không đạt tiến độ như dự kiến. Một số dự án lớn có sự thay đổi về quan điểm, cách thức thực hiện nên PAIC không còn cơ hội tiếp cận tham gia.
- Hoạt động SXKD của chi nhánh PAIC tại Tp Hồ Chí Minh trong năm 2017 bước đầu có tiến triển theo hướng tích cực đặc biệt là về doanh thu và mở rộng thị

trường ra các khách hàng mới. Tuy nhiên lợi nhuận của Chi nhánh chưa đạt kế hoạch đề ra, gây ảnh hưởng tới chỉ tiêu lợi nhuận của công ty. Việc thay đổi nhân sự quản lý, xáo trộn nhân sự của chi nhánh Hồ Chí Minh cũng ảnh hưởng đến hoạt động SXKD của chi nhánh nói riêng và của Công ty nói chung.

- Việc cắt giảm nhân sự, điều chỉnh lương tuy đã thực hiện một phần nhưng còn rất khó khăn do các yếu tố lịch sử để lại.

II – Công tác sản xuất kinh doanh của các bộ phận

1. Phòng Dịch vụ vận hành và bảo dưỡng

- Đầu mối tham gia đấu thầu, đàm phán hợp đồng dịch vụ quản lý và vận hành hệ thống hạ tầng Công nghệ thông tin, viễn thông của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam. PAIC và PVN đã ký kết hợp đồng mới với giá trị tăng hơn so với hợp đồng cũ.
- Đầu mối xây dựng, ban hành và đưa vào áp dụng Hệ thống văn bản An toàn Bảo mật thông tin theo tiêu chuẩn ISO 27001:2013. Đây là một bước quan trọng trong việc chuẩn hóa về công tác đảm bảo an toàn bảo mật thông tin, đặc biệt đối với Tập đoàn Dầu khí, các khách hàng của PAIC, và nội bộ PAIC.
- Thực hiện Hợp đồng dịch vụ thường xuyên cho Cơ quan Tập đoàn, với giá trị thực hiện trong năm 2017 là: **27,099,983,138 VNĐ**. Hệ thống Công nghệ thông tin, viễn thông của Tập đoàn hoạt động thông suốt, đảm bảo công tác an toàn, an ninh thông tin, đáp ứng yêu cầu chỉ đạo điều hành của Tập đoàn.
- Tiếp tục duy trì thực hiện các hợp đồng cung cấp dịch vụ thường xuyên về lĩnh vực công nghệ thông tin, viễn thông cho các đơn vị: PSA (tòa nhà Viện Dầu khí), PVC, DMC, Ocean Bank và cung cấp 1 số hàng hóa/dịch vụ phát sinh cho Tập đoàn Dầu khí với giá trị thực hiện: **4,799,023,520 VNĐ**.
- Hoàn thành hợp đồng cung cấp hệ thống hội thảo truyền hình cho PVPS giá trị thực hiện: **732,100,000 VNĐ**; gia hạn bản quyền phần mềm, dịch vụ cho thiết bị CNTT của PVN: **713,653,200 VNĐ**.
- Tiếp tục chuẩn bị và xúc tiến cơ hội dự án đầu tư hạ tầng CNTT của PVN và Công ty Phân phối sản phẩm Nghi Sơn.

2. Phòng Tự động hóa và giải pháp hệ thống

- Hoàn thành dự án cung cấp hàng hóa, lắp đặt, triển khai hệ thống kiểm soát vào ra cho BSR và phụ lục phát sinh với giá trị: **7,149,364,077 VNĐ**.
- Hoàn thành 02 hợp đồng cung cấp hàng hóa cho BSR: **1,659,867,000 VNĐ**
- Ký kết và hoàn thành triển khai 6 hợp đồng với HNEVNIT (Điện lực Hà nội) với tổng giá trị: **2,429,796,100 VNĐ**.
- Hoàn thành hợp đồng hệ thống camera với Điện lực Hải phòng, ACSV với tổng giá trị: **1,738,600,000 VNĐ**
- Đây là các khách hàng mới ngoài ngành dầu khí, là những kết quả khả quan bước đầu trong mục tiêu phát triển các dịch vụ ra ngoài ngành.
- Tiếp tục xúc tiến các dự án: Cung cấp camera Sony, Oxalis cho đơn hàng 523 (BSR); phần mềm Synmatec (EVNHNIT); Trang thiết bị bảo mật cho các đơn vị thành viên và hệ thống VPN (EVNHN).

- Đã hoàn thành công tác nghiệm thu tổng thể, bàn giao đưa vào sử dụng hợp đồng CP8 cho Dây chuyền 2 nhà máy xi măng Công Thanh;
- Hoàn thành quyết toán hợp đồng LAN, Telecom cho nhà máy nhiệt điện Vũng Áng 1.
- Giải quyết các khó khăn của dự án Ethanol Phú Thọ: Thực hiện các thủ tục theo quyết định của các cơ quan chức năng.

3. Phòng Giải pháp phần mềm

- Thực hiện dịch vụ bảo trì, hỗ trợ vận hành các phần mềm tác nghiệp cho PVN (trong phạm vi HĐTX): **2,253,512,000 VNĐ**.
- Hoàn thành hợp đồng nâng cấp Idoc cho PVN; bảo trì hệ thống Idoc (BĐPOC); Idoc cho Chi nhánh Tập đoàn – Công ty Phân phối sản phẩm Nghi Sơn với tổng giá trị: **3,272,250,000 VNĐ**.
- Hoàn thành quyết toán dự án phần mềm PVN Portal với giá trị còn lại: **390,000,000 VNĐ**; Hoàn thành phần mềm quản lý nhân sự cho PVEP với giá trị: **342,000,000 VNĐ**.
- Hoàn thành xây dựng Module kết nối hải quan 1 cửa cho ACSV (**90,000,000 VNĐ**); Ba hợp đồng dịch vụ phần mềm với EPC (**2,244,500,000 VNĐ**);
- Tiếp tục triển khai 02 hệ thống phần mềm (Idoc, Iportal) cho PQPOC với giá trị: 496,000,000 VNĐ.
- Hỗ trợ, xử lý các vấn đề liên quan trong việc bảo hành, hỗ trợ kỹ thuật cho các đơn vị đang sử dụng hệ thống phần mềm của PAIC cung cấp.
- Ký hợp đồng và tiếp tục triển khai hợp đồng CSDL An toàn sức khỏe môi trường cho PVN: 2,510,000,000 VNĐ.
- Thực hiện công tác khảo sát, xây dựng hồ sơ phạm vi công việc, giải pháp kỹ thuật, làm việc với khách hàng về các phần mềm đang xúc tiến để triển khai: Idoc Mobile cho BSR; Dịch vụ phần mềm với EPC; Idoc cho SWPOC;...

4. Chi nhánh HCM

- Hoàn thành các hợp đồng từ năm 2016 chuyển sang: Cung cấp hệ thống Email, Wifi cho SWPOC (**1,968,114,000 VNĐ**); Cung cấp vật tư cáp cho PVC-MS và PVShipyards (**1,253,707,230 VNĐ**);
- Ký kết và hoàn thành triển khai sửa chữa hệ thống VC cho SWPOC (**78,000,000 VNĐ**). Thực hiện giá trị công việc IT Support cho PVEP HCM, PQ POC với giá trị: **394,773,502 VNĐ**. Tiếp tục thực hiện dịch vụ cho HDBank với giá trị: **477,872,500 VNĐ**.
- Hoàn thành hợp đồng gia hạn bản quyền với SWPOC: **973,000,000 VNĐ**.
- Hoàn thành hợp đồng cung cấp hàng hóa thiết bị công nghệ thông tin cho tỉnh An Giang: **13,785,500,000 VNĐ**.
- Mở rộng xúc tiến thương mại các gói thầu mua sắm tài sản (thiết bị CNTT) tập trung cho các tỉnh phía Nam.
- Tiếp tục chuẩn bị nhân sự, năng lực, giải pháp để chuẩn bị tham gia các gói thầu phù hợp của dự án Long Sơn (kết hợp với Petechim, VSP...).

- Tiếp tục làm việc và thực hiện công tác xúc tiến thương mại với các đơn vị dầu khí phía Nam để giới thiệu năng lực, tìm hiểu các dự án và tiếp cận để có thể cung cấp các dịch vụ mà chi nhánh cũng như công ty có khả năng thực hiện.

III – Công tác khác

1. Công tác marketing, xúc tiến thương mại

- Ban điều hành đã chủ động, tích cực bám sát kế hoạch đầu tư, mua sắm, triển khai dự án thuộc lĩnh vực công nghệ thông tin, viễn thông và tự động hóa của các đơn vị trong ngành Dầu khí. Cụ thể, chi tiết kế hoạch của các đơn vị để tập trung vào các cơ hội mà công ty có thể cung cấp dịch vụ. Từ đó phân công các cán bộ của Công ty phụ trách từng đơn vị trong tập đoàn bám sát và tiếp cận các thông tin, các đầu mối quan trọng của khách hàng và tiến hành công tác xúc tiến thương mại để có thể đi đến ký kết hợp đồng.
- Quyết liệt thực hiện các công tác marketing 1 số dự án, ký hợp đồng và triển khai trong năm 2017.
- Lên phương án mở rộng các khách hàng ngoài ngành, bước đầu đã có những tín hiệu khả quan.
- Trong các tháng cuối năm, công ty đã chủ động tiếp cận các kế hoạch dự kiến đầu tư của các đơn vị trong năm 2018, tạo cơ sở để chuẩn bị giải pháp, phương án kinh doanh, tham gia tư vấn, trao đổi để thuận lợi trong công tác đấu thầu sau này.

2. Công tác quản lý tài chính, bảo toàn và phát triển vốn

- Sử dụng vốn điều lệ và các nguồn vốn khác đúng mục đích, đảm bảo hiệu quả kinh tế.
- Xây dựng và kiểm soát kế hoạch chi phí của Công ty; giám sát chặt chẽ công tác quản lý tài chính kế toán và sử dụng chi phí từ Công ty đến các Phòng/ban nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.
- Giám sát chặt chẽ các chi phí dự án nhằm đảm bảo tối ưu chi phí khi thực hiện triển khai các dự án.
- Luôn chấp hành đúng, đầy đủ việc lập và thực hiện hệ thống tài chính kế toán theo đúng quy chế tài chính của Công ty và của Nhà nước.
- Thực hiện việc trích nộp ngân sách nhà nước đầy đủ kịp thời không để bị nợ đọng về các khoản thuế của Nhà nước, bảo toàn các nguồn vốn của Công ty đảm bảo không bị thiếu hụt làm ảnh hưởng đến sản xuất kinh doanh.
- Ban hành quy chế quản lý công nợ và áp dụng trong các hoạt động ký kết, thực hiện hợp đồng kinh tế, tạm ứng cá nhân. Thực hiện đồng bộ các giải pháp, tuân thủ nghiêm túc các quy chế, quy định của công ty trong quản lý tài chính, hạn chế tối đa các rủi ro. **Trong năm 2017 không phát sinh các khoản nợ khó đòi, nợ quá hạn, nợ xấu đồng thời cơ bản xử lý xong các công nợ tạm ứng cá nhân tồn đọng trong giai đoạn trước đây (từ 2014 trở về trước).**

Tổng hợp thông tin về công tác xử lý nợ xấu:

Đến thời điểm hiện tại, công ty đã gần như giải quyết xong nợ tạm ứng phục vụ SXKD từ thời kỳ trước để lại. Các khoản nợ xấu khác theo bảng sau:

TT	Nội dung	Đầu kỳ 01/01/2017	Thanh toán	Đến 31/12/2017	Tình trạng
1	Công ty CP Xây lắp dầu khí Hà nội (Dự án Ethanol Phú Thọ: Đã bàn giao toàn bộ hàng hóa)	1,864,410,134	0	1,864,410,134	Đã trích lập 100%. Thực hiện các thủ tục theo quyết định của cơ quan chức năng.
2	Công ty CP Đầu tư xây dựng Vinaconex – PVC	840,746,600	50,000,000	790,746,600	Có công văn cam kết trả 50 triệu/1 tháng.
3	Xi măng Công Thanh	1,289,456,395	0	1,289,456,395	Đã hoàn thành nghiệm thu. Tiến hành thu hồi công nợ theo quy định

3. Công tác tổ chức, hành chính, nhân sự

Công tác hành chính, tổ chức thực hiện tốt theo đúng quy định của công ty. Tổ chức thành công Đại hội cổ đông theo đúng điều lệ và quy định.

Ban điều hành tiếp tục duy trì, cải tiến và áp dụng hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008 một cách triệt để và hiệu quả. Hiện tại đã hoàn thành việc nâng cấp lên phiên bản mới ISO 9001:2015 theo đúng quy định.

Tình hình diễn biến lao động của Công ty trong năm 2017 như sau:

- Lao động có mặt đầu kỳ : 91 người
- Lao động tăng trong kỳ : 8 người
- Lao động giảm trong kỳ : 11 người
- Lao động có mặt cuối kỳ : 88 người
- Lao động định biên năm 2017 là: 100 người.

Tính đến thời điểm hiện nay, nhân sự của các phòng/ban trong Công ty như sau:

TT	Phòng/ban	SL	Ghi chú
1	Ban Giám đốc	2	
2	Ban Kiểm soát	1	
3	Phòng Tổ chức – Hành chính	12	
4	Phòng Tài chính – Kế toán	3	
5	Phòng Kinh tế - Kế hoạch	8	
6	Phòng Dịch vụ Vận hành và Bảo dưỡng	33	

7	Phòng Tự động hóa và Giải pháp hệ thống	8	
8	Phòng Giải pháp phần mềm	14	
9	Chi nhánh HCM	7	
Tổng cộng		88	

4. Công tác đầu tư và mua sắm phương tiện thiết bị

Đầu tư trang thiết bị: 01 máy server (71,950,000 VNĐ).

Mua sắm công cụ dụng cụ và mua sắm khác: 376,759,363 VNĐ.

5. Công tác an sinh xã hội, hoạt động của các tổ chức đoàn thể

- Tổ chức công đoàn luôn tham gia xây dựng các Quy chế/Quy trình liên quan đến quyền lợi và trách nhiệm của người lao động.
- Công đoàn, Đoàn Thanh niên luôn tích cực hưởng ứng các phong trào theo chương trình hoạt động do cơ quan cấp trên phát động.
- Tích cực hưởng ứng các phong trào thi đua, phong trào an sinh xã hội. Tham gia các hoạt động xã hội khác.

IV - Thực trạng Dự án Pin Mặt trời

- Dự án SXTN Pin Năng lượng mặt trời bằng phương pháp hóa hơi dưới áp lực không khí (APP-CVD) đã được Hội đồng đánh giá nghiệm thu Dự án SXTN cấp Tập đoàn theo biên bản số 9871/BB-DKVN ngày 20/10/2012.
- Dự án đã được Tập đoàn thẩm định và phê duyệt quyết toán vốn đầu tư tại quyết định số 1459/QĐ-DKVN ngày 11/03/2015 với chi phí phê duyệt thực hiện dự án cụ thể như sau:
 - + Tổng giá trị đề nghị quyết toán vốn thực hiện : 24.631.310.413 VNĐ
 - + Tổng giá trị Tập đoàn phê duyệt vốn thực hiện dự án: 19.466.068.395 VNĐ
 - + Giá trị xuất toán của dự án XSTN : 5.165.242.018 VNĐ
 - + Giá trị xuất toán đã xử lý : 2.066.096.807 VNĐ
 - + Giá trị xuất toán còn lại : 3.099.145.211 VNĐ
- Về tài sản mua sắm trong quá trình thực hiện dự án và công cụ, dụng cụ sẽ được thực hiện thanh lý theo quy định của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam: hiện nay Tập đoàn vẫn chưa xử lý.
- Về giá trị xuất toán còn lại của Dự án SXTN: dự kiến phân bổ trong 2 năm tiếp theo (2018 và 2019).

V - Kết quả thực hiện chế độ, chính sách, tuyển dụng, cải thiện điều kiện làm việc, đào tạo, tiền lương và thu nhập của người lao động

1. Công tác thực hiện các chế độ chính sách đối với người lao động

- Công ty thực hiện đúng quy định của Nhà nước về chính sách tiền lương, thưởng cũng như các chế độ phúc lợi xã hội cho CBCNV. 100% CBCNV làm việc đã được Công ty ký kết hợp đồng lao động theo đúng quy định của pháp luật. Công ty

đảm bảo việc trích nộp BHXH, BHYT và BHTN theo đúng các văn bản quy định của Nhà nước.

- Công ty luôn quan tâm đến đời sống của CBCNV bằng các hoạt động thiết thực như: hàng năm tổ chức khám sức khoẻ định kỳ cho CBCNV, tổ chức và tặng quà cho CBCNV trong ngày sinh nhật, quốc tế phụ nữ 8/3; 20/10 ... Đẩy mạnh hoạt động của các tổ chức Công đoàn, Đoàn Thanh niên, thông qua các chương trình văn thể mỹ, tạo không khí vui tươi lành mạnh trong Công ty. Hàng năm Công ty tổ chức CBCNV đi nghỉ mát theo thỏa ước lao động tập thể của Công ty.

2. Công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực

Công tác đào tạo:

Trong năm 2017, điều kiện hoạt động SXKD vẫn gặp nhiều khó khăn, tuy nhiên, Công ty vẫn dành ngân sách cho hoạt động đào tạo, đảm bảo tổ chức được các khoá đào tạo cần thiết phục vụ cho nhu cầu SXKD của Công ty.

Cụ thể trong năm 2017, Công ty đã tổ chức 4 khóa đào tạo, số người đào tạo là 86 với tổng kinh phí là: 311,290,000 VNĐ.

Công tác phát triển nguồn nhân lực:

Là một đơn vị hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ kỹ thuật, Công ty luôn xác định con người là một trong những yếu tố cốt lõi cho sự phát triển của Công ty, vì vậy Lãnh đạo Công ty luôn quan tâm và không ngừng đầu tư vào con người, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và khuyến khích sự sáng tạo của mỗi CBCNV.

Công tác ký kết hợp đồng lao động và giải quyết thủ tục chấm dứt hợp đồng lao động đối với người lao động thực hiện theo đúng quy định của pháp luật hiện hành.

3. Tiền lương và thu nhập của người lao động

Tình hình tiền lương, thu nhập năm 2017 như sau:

- ✓ Tiền lương bình quân: **10,702** triệu đồng/1 người/1 tháng.
- ✓ Thu nhập bình quân: **11,953** triệu đồng/1 người/1 tháng.

4. Công tác cải thiện điều kiện làm việc

Ban giám đốc đã rất chú trọng đến các biện pháp nhằm bảo đảm an toàn vệ sinh lao động, phòng chống cháy nổ, bảo vệ môi trường, cải thiện điều kiện làm việc cho người lao động, cụ thể:

- Người lao động được bố trí nơi làm việc khang trang, mát mẻ, trang thiết bị làm việc đáp ứng đầy đủ cho công việc của mỗi chức danh.
- Thường xuyên tổ chức tuyên truyền tới toàn thể CBCNV Công ty về các biện pháp cấp bách về An toàn Vệ sinh lao động- Phòng chống cháy nổ đặc biệt là trong các dịp lễ tết, đồng thời yêu cầu CBCNV thực hiện nghiêm túc các nội quy, quy định của BQL Toà nhà và Công ty để đảm bảo an toàn lao động và phòng chống cháy nổ. Quán triệt Chính sách An toàn-Sức khỏe-Môi trường tới toàn thể CBCNV trong Công ty.
- Chỉ đạo thực hiện đầy đủ các quy định về an toàn, vệ sinh lao động, phòng chống cháy nổ, luôn nỗ lực trong việc áp dụng các biện pháp bảo đảm an toàn vệ sinh lao

động, kiểm tra, giám sát việc thực hiện, cũng như giáo dục, nâng cao ý thức về bảo hộ lao động cho cán bộ công nhân viên.

- Bên cạnh việc nghiêm túc thực hiện đóng Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm Y tế cho Người lao động theo quy định của Nhà nước, Công ty còn ký hợp đồng bảo hiểm thân thể cho 100% Người lao động và thực hiện mua các loại bảo hiểm theo quy định đáp ứng yêu cầu hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị.
- Ban giám đốc luôn chú trọng đến công tác An toàn lao động, bảo hộ lao động, trang phục văn phòng, vệ sinh môi trường, sức khỏe cho NLD, tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho 100% CBCNV.
- Luôn nghiêm túc thực hiện công tác báo cáo định kỳ về AT-VSLĐ - PCCN; BHLĐ, tai nạn lao động, bệnh nghề nghiệp theo quy định.

VI – Kết quả triển khai thực hiện Nghị quyết của HĐQT Công ty

- Công ty đã tiến hành tổ chức thành công Đại hội cổ đông theo đúng Điều lệ và Nghị quyết của HĐQT.
- Ban điều hành Công ty đã ra quyết định phân bổ, giao kế hoạch, nhiệm vụ SXKD năm 2017 tới từng phòng/ban, chi nhánh theo đúng quy trình, quy định. Công tác quản lý, theo dõi, giám sát và đánh giá kết quả SXKD của các bộ phận được thực hiện thường xuyên và định kỳ hàng quý tổng hợp báo cáo.
- Đã hoàn thành các thủ tục liên quan đến việc miễn nhiệm ông Phạm Việt Thắng – Phó giám đốc Công ty kiêm nhiệm Giám đốc Chi nhánh HCM.
- Ban Điều hành đã chủ động phối hợp với Lãnh đạo Petechim để thực hiện việc tiếp cận và xúc tiến thương mại với các đơn vị: PVPower, Long Son, VietJet Air.
- Ban hành điều chỉnh thang bảng lương mới để phù hợp với tình hình SXKD của Công ty.
- Xử lý dứt điểm công nợ còn lại của Tám lợp Đồng Nai từ nguồn trích lập dự phòng (78,250,750 VNĐ).
- Ban điều hành đang lên phương án để xử lý các khoản nợ, trong năm 2017 không phát sinh khoản nợ xấu nào.
- Ban điều hành đã cử 01 Phó giám đốc kiêm nhiệm Giám đốc chi nhánh HCM để xử lý các khó khăn của Chi nhánh.
- Tiếp tục làm việc với Xi măng Công Thanh và các cá nhân liên quan để lên phương án phù hợp xử lý công nợ tồn đọng (đàm phán lộ trình trả nợ và/hoặc đổi hàng hóa).
- Tiếp tục làm việc với Lãnh đạo PVC-Vinaconex về công văn cam kết trả 50 triệu đồng/ 1 tháng và/hoặc thống nhất lộ trình trả nợ phù hợp.

B – KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018

I - Đặc điểm tình hình chung

1. Thuận lợi

- Công ty tiếp tục nhận được sự hỗ trợ từ phía các cổ đông, Tập đoàn Dầu khí Việt Nam và các đơn vị thành viên trong Tập đoàn.
- Chiến lược CNTT của Tập đoàn đã được phê duyệt, làm căn cứ để xây dựng các kế hoạch đầu tư, lựa chọn công nghệ và lộ trình thực hiện. Với việc duy trì hợp đồng thường xuyên vận hành hệ thống CNTT, VT của PVN, PAIC có điều kiện tham dự (với các vai trò khác nhau) vào hầu hết các dự án có tính chất toàn ngành.
- Kết quả SXKD từ năm 2014 đến nay đều có lãi, đến thời điểm hiện tại đã hết lỗ lũy kế, tạo điều kiện thuận lợi trong việc tham gia các hoạt động đầu thầu.
- Trong các tháng cuối năm 2017, công tác xúc tiến thương mại đã bước đầu có những kết quả nhất định, tạo đà cho hoạt động SXKD năm 2018.
- Công ty dần đi vào ổn định, một số khó khăn đã cơ bản được giải quyết, các rủi ro được hạn chế, tình hình SXKD năm 2017 có tiến triển, sẽ tạo đà cũng như tâm lý tốt cho các hoạt động trong năm 2018.

2. Khó khăn

- Tình hình kinh tế năm 2018 nhìn chung vẫn còn khó khăn; việc đầu tư, mua sắm trong ngành dầu khí chưa có nhiều thay đổi đáng kể so với năm 2017. Điều này sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến thị trường chính của công ty PAIC.
- Bản thân nguồn lực, tư duy, cách làm của công ty vẫn chưa có sự thay đổi về chất, chưa có phương hướng đột phá để hướng tới sự phát triển bền vững, ổn định và tăng trưởng cao.
- Các vấn đề tồn đọng từ các năm trước đây chưa được giải quyết dứt điểm và tiếp tục ảnh hưởng đến hoạt động SXKD năm 2018: dự án Ethanol Phú Thọ, dự án APP-CVD, dự án CP8 Công Thanh, dự án khách sạn Lam Kinh.
- Quan điểm về việc thực hiện dịch vụ thường xuyên với Tập đoàn chưa thống nhất, có thể dẫn đến sự thay đổi, tạo sự không ổn định, ảnh hưởng đến định hướng, kế hoạch của công ty đối với hợp đồng này nói riêng và hoạt động SXKD của công ty nói chung.
- Một số chính sách lương, BHXH mới tiếp tục ảnh hưởng tới chi phí trong năm 2018.

3. Đánh giá cơ hội thị trường

Nền kinh tế còn khó khăn và gặp sự cạnh tranh quyết liệt, tuy nhiên vẫn có những cơ hội về thị trường cho PAIC:

- Nhu cầu cung cấp các hàng hóa, dịch vụ CNTT, VT, TĐH cho tất cả các cơ quan, doanh nghiệp có nhu cầu ở Việt Nam rất đa dạng, phong phú và đủ mọi cấp độ.
- Chiến lược CNTT của Tập đoàn sẽ là cơ hội để PAIC tham gia vào các dự án liên quan.
- Thị trường tự động hóa trong ngành hiện đang phát triển, đặc biệt là lĩnh vực vận hành và bảo dưỡng các nhà máy của Tập đoàn.

- Là đơn vị trong ngành dầu khí, có tiềm năng thị trường, khách hàng lớn. Các đơn vị trong ngành luôn có chủ trương hỗ trợ và mong muốn đơn vị có khả năng tiếp cận công nghệ để phát huy nội lực trong lĩnh vực CNTT, VT, TĐH.
- Lĩnh vực phần mềm có thể mở rộng tham gia vào thị trường IT công nghiệp, là cơ hội cho sự phát triển ổn định và có giá trị gia tăng lớn hơn, mặc dù phải đầu tư bài bản về con người cơ sở vật chất.

II - Mục tiêu

Phát huy lợi thế của Công ty, mục tiêu phấn đấu xây dựng Công ty trở thành nhà cung cấp các dịch vụ về Công nghệ thông tin, viễn thông và tự động hóa số 1 trong ngành, đảm đương vị trí quan trọng – là đầu mối triển khai các ứng dụng Công nghệ thông tin, viễn thông và tự động hóa, tiếp tục xây dựng PAIC có những nền tảng vững chắc để phát triển ổn định. Các mục tiêu, nhiệm vụ cơ bản được đề ra gồm:

- Nâng cao năng lực cạnh tranh, nâng cao uy tín của PAIC đối với các đơn vị trong ngành. Trong bối cảnh hiện nay, quan điểm phát triển bền vững, chọn tiêu chí hiệu quả, hạn chế rủi ro phát sinh của từng dự án làm mục tiêu thực hiện.
- Duy trì và củng cố hợp đồng thường xuyên với Tập đoàn và các đơn vị đang thực hiện, nâng cao chất lượng, tiết kiệm chi phí để nâng cao hiệu quả; mở rộng tìm kiếm hợp đồng dịch vụ O&M mới với các đơn vị trong ngành.
- Duy trì tốt các công việc và khách hàng hiện có, từng bước phát triển và mở rộng thị trường.
- Tập trung nguồn lực cho các hoạt động xúc tiến thương mại, hỗ trợ khách hàng để lấy lại và nâng cao uy tín, thể hiện sự gắn kết, các trách nhiệm liên quan một cách thường xuyên, liên tục với khách hàng.
- Hướng tới các các dịch vụ như: Triển khai các hệ thống LAN/Telecom dân dụng và công nghiệp, trọng tâm là các hệ thống CCTV, Hội thảo truyền hình; CMMS (Maximo); Bảo trì các hệ thống C&I...
- Đẩy mạnh phát triển dịch vụ tự động hóa (từ các dịch vụ đơn giản phù hợp với nguồn lực hiện có đến việc hợp tác với các đối tác và đầu tư nguồn lực tương xứng để nâng cao mức độ, giá trị của các dịch vụ cung cấp), trong đó tập trung vào hướng dịch vụ vận hành và bảo dưỡng công nghiệp và dịch vụ offshore.
- Sắp xếp lại bộ phận phần mềm theo hướng tinh gọn, tập trung vào mảng quản lý dự án, phân tích thiết kế phần mềm. Xem xét đóng gói một số sản phẩm mà công ty có thể mạnh.
- Hoàn thành đúng tiến độ, chất lượng các hợp đồng từ năm 2017 chuyển sang, tiếp tục quyết liệt theo dõi và thực hiện các công việc liên quan để có khả năng trúng thầu các gói thầu đang tham gia.
- Cố gắng xử lý dứt điểm các các vấn đề tồn đọng trong năm 2018.
- Thực hiện đồng bộ các giải pháp để hoàn thành kế hoạch năm 2018.

III – Căn cứ xây dựng kế hoạch

- Xu thế của nền kinh tế nói chung, trong ngành dầu khí nói riêng, giá dầu trong thời điểm hiện tại cũng như khả năng biến động.
- Thị trường công nghệ thông tin, viễn thông, tự động hóa nói chung. Các xu thế công nghệ, cũng như việc đầu tư, mua sắm về công nghệ.

- Nhu cầu đầu tư các dự án về công nghệ thông tin, viễn thông, tự động hóa trong ngành dầu khí có sự cắt giảm bởi các nguyên nhân như: Sự cắt giảm đầu tư, chi phí nói chung; Bản thân các hệ thống công nghệ thông tin, viễn thông, tự động hóa đã được đầu tư lớn trước đó, đến thời điểm hiện nay chủ yếu là nâng cấp, mở rộng. Một số dự án lớn chủ yếu liên quan đến ERP, các hệ thống chuyên biệt... mà PAIC chưa đủ nguồn lực để tiếp cận, thực hiện.
- Lĩnh vực tự động hóa là một thị trường lớn đầy tiềm năng, tuy nhiên PAIC mới đang dần dần tiếp cận ở mức các dự án, đơn hàng nhỏ lẻ, chưa được đầu tư và đủ nguồn lực để tham gia các giải pháp lớn.
- Các hợp đồng đang thực hiện thường xuyên, các hợp đồng chuyển từ năm 2017 sang, các cơ hội dự án khả thi khác: **45 tỷ**.
 - o Các hợp đồng thường xuyên: 30 tỷ.
 - o Các hợp đồng chuyển từ 2017 sang: 3 tỷ.
 - o Các dự án khả thi: 12 tỷ.
- Các kế hoạch đầu tư, mua sắm năm 2018 trong lĩnh vực công nghệ thông tin, viễn thông, tự động hóa của các đơn vị trong ngành.
- Các kết quả SXKD của PAIC từ trước đến nay, kết quả SXKD năm 2017.
- Nguồn lực hiện tại của PAIC, khả năng tái cấu trúc, và các định hướng, giải pháp dự kiến.
- Các quan hệ khách hàng truyền thống, khả năng mở rộng các khách hàng mới.
- Đánh giá khả năng xử lý các dự án tồn đọng, các khoản nợ xấu.

IV – Dự kiến các chỉ tiêu, nhiệm vụ chính

1/ Kế hoạch tài chính chủ yếu:

TT	CÁC CHỈ TIÊU	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2018
1	Vốn điều lệ	Tỷ đồng	42,353
2	Tổng Doanh thu	Tỷ đồng	85,000
3	Tổng giá vốn	Tỷ đồng	57,200
4	Lợi nhuận gộp	Tỷ đồng	27,800
5	Tổng chi phí, trong đó:	Tỷ đồng	25,000
5.1	<i>Chi phí hoạt động</i>	<i>Tỷ đồng</i>	<i>10,500</i>
5.2	<i>Chi phí lương (*)</i>	<i>Tỷ đồng</i>	<i>13,000</i>
5.3	<i>Dự kiến chi phí phân bổ cho dự án APP-CVD năm 2018</i>	<i>Tỷ đồng</i>	<i>1,500</i>
6	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	2,800
7	Lợi nhuận sau thuế (**)	Tỷ đồng	2,000
8	Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	%	4,72%
9	Tỷ lệ chia cổ tức	%	3,5%
10	Thuế và các khoản phát sinh phải nộp NSNN	Tỷ đồng	4,200

TT	CÁC CHỈ TIÊU	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2018
11	Định biên lao động	Người	95
12	Đào tạo	Tỷ đồng	0,600
13	Lương bình quân	Triệu đồng/người /tháng	11,20
14	Thu nhập bình quân	Triệu đồng/người /tháng	12,40

(*): Tỷ lệ % tính quỹ lương theo Quy chế trả lương, thưởng của công ty PAIC ban hành ngày 28/03/2016 (tính theo lợi nhuận trước thuế của hoạt động SXKD): $A\% = 13,0/15,8 * 100\% = 82,28\%$. **Căn cứ thực tiễn** (rủi ro khi xử lý nợ xấu, tạm ứng, phân bổ dự án APP-CVD trong năm 2018 là 1,5 tỷ đồng, ethanol Phú Thọ, các chi phí phát sinh: trích nộp BHXH, khấu hao), công ty PAIC đề xuất HĐQT phê duyệt $A\% = 82\%$.

Chú thích:

Theo Quy chế trả lương, thưởng hiện hành của công ty PAIC, quỹ lương kế hoạch hàng năm được xác định theo công thức sau:

Quỹ lương hàng năm = (Doanh thu – Tổng chi phí (không bao gồm chi phí tiền lương)) * A%

(**): Lợi nhuận sau thuế ước tính trên cơ sở: Hạnh toán chi phí dự án APP-CVD (phân bổ trong 03 năm) trong năm 2018 sẽ không được tính là chi phí hoạt động SXKD.

2/ Kế hoạch đầu tư:

TT	CÁC CHỈ TIÊU	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2018
1	Hạng mục đầu tư	Tỷ đồng	0,000
2	Mua sắm thiết bị văn phòng, CCDC và khác	Tỷ đồng	0,600
	Tổng	Tỷ đồng	0,600

V – Các giải pháp thực hiện nhiệm vụ 2018

1. Giải pháp về quản trị, tổ chức, nhân lực

- Thành lập các bộ phận kinh doanh theo dòng sản phẩm/thị trường.
- Kiện toàn tổ chức bộ máy, nhân sự lãnh đạo quản lý, phân cấp, phân quyền một cách rõ ràng.
- Ban hành quy chế lương/thưởng phù hợp để đảm bảo thu nhập người lao động gắn liền với hiệu quả SXKD của bộ phận/công ty.
- Duy trì và hoàn thiện các hệ thống quản lý chất lượng: duy trì hệ thống ISO 9001:2015, hệ thống ISO 27000 để chuẩn hóa môi trường và văn hóa làm việc chuyên nghiệp trong toàn công ty.

- Trong mỗi lĩnh vực dịch vụ xác định sản phẩm chủ lực để tập trung đầu tư, phát triển công nghệ, nhân lực, thị trường.
- Tiếp tục thực hiện giao chỉ tiêu kế hoạch cụ thể cho các phòng/ ban chức năng và chi nhánh của Công ty. Các phòng chức năng dựa trên kế hoạch, mục tiêu của phòng mình để xây dựng các chương trình hành động triển khai kế hoạch.
- Tăng cường bổ sung, đào tạo nhân lực theo định hướng thị trường của công ty.
- Thực hiện tốt các chế độ chính sách của Nhà nước cũng như công tác thi đua khen thưởng, kỷ luật kịp thời.

2. Giải pháp về phát triển thị trường, marketing

- Xác định rõ khách hàng chủ yếu là các đơn vị thành viên của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam: Bám sát các hoạt động CNTT, tự động hóa của khách hàng, tham gia vào tất cả các dự án có tính chất toàn ngành trong lĩnh vực này. Bám sát chiến lược CNTT của Tập đoàn, việc triển khai cụ thể của đề án để xây dựng các kịch bản kinh doanh phù hợp.
- Từng bước mở rộng và duy trì khách hàng bên ngoài Tập đoàn Dầu khí Việt Nam.
- Thực hiện hiệu quả việc điều phối hoạt động marketing cho toàn thể công ty. Rà soát, hoàn thiện cơ chế, nguyên tắc phối hợp giữa các bộ phận kinh doanh và đầu mối marketing để thực hiện các dự án có phạm vi liên quan đến nhiều lĩnh vực khác nhau, cũng như tận dụng kinh nghiệm, quan hệ khách hàng, thông tin thương mại, quan hệ đối tác, nguồn lực ... để đảm bảo hiệu quả cao nhất trong công tác marketing.
- Xây dựng cơ sở dữ liệu khách hàng, đối tác, nhà cung cấp chung cho toàn công ty. Quản lý thông tin các hợp đồng, dự án đã thực hiện một cách khoa học, đầy đủ, chính xác để phục vụ cho các dự án, hợp đồng tiếp theo.
- Xác định lĩnh vực chủ yếu mà từng phòng/chi nhánh có thế mạnh về năng lực, nguồn lực, kết hợp với tính khả thi của các cơ hội trên thị trường để tập trung công tác marketing, xúc tiến thương mại như:
 - a. Phòng DVVH&BD: Cung cấp, bảo trì, bảo dưỡng hệ thống VC; Cung cấp hệ thống CNTT, VT cho cơ quan Tập đoàn; Các dịch vụ của các đơn vị thành viên có gắn kết, liên quan đến các hệ thống CNTT, VT của PVN mà PAIC đang quản lý, vận hành; Các dịch vụ liên quan đến công tác an ninh, an toàn thông tin.
 - b. Phòng GPPM: Toàn bộ các phần mềm điều hành tác nghiệp của PVN; Các ứng dụng khác mà PAIC có thể cung cấp và/hoặc kết hợp với VPI để triển khai; Mở rộng dịch vụ bảo trì, hỗ trợ kỹ thuật các ứng dụng PAIC đã triển khai cho khách hàng và các ứng dụng khác mà PAIC có năng lực thực hiện; Thúc đẩy việc mở rộng ứng dụng các phần mềm mà PAIC đã cung cấp cho PVN xuống các đơn vị thành viên trên nguyên tắc tính thống nhất trong phạm vi ngành.
 - c. Phòng TĐH&GPHT: Cung cấp, bảo trì, bảo dưỡng hệ thống camera, kiểm soát vào ra, cảnh báo và giám sát an ninh, an toàn; Cung cấp các hệ thống điện nhẹ, mạng, thoại, thông tin liên lạc, âm thanh...; Phối hợp với các đối tác để cung cấp các dịch vụ liên quan đến hệ thống điều khiển; Hướng tới

các dịch vụ tự động hóa (onshore đến offshore) từ phạm vi nhỏ, phù hợp với mục tiêu phát triển năng lực và mở rộng thị trường.

d. Chi nhánh HCM: Cung cấp hàng hóa, dịch vụ CNTT, VT cho khách hàng phía Nam; Tập trung vào lĩnh vực tích hợp hệ thống.

- Gắn liền công tác marketing với công tác bảo hành, hỗ trợ khách hàng sau triển khai.
- Bố trí nguồn kinh phí thích hợp để đào tạo, tái đào tạo cho cán bộ làm công tác marketing.
- Quyết liệt triển khai các dự án đảm bảo tiến độ, chất lượng. Nhấn mạnh trách nhiệm người đứng đầu để nâng cao uy tín với khách hàng.

3. Giải pháp về hợp tác

- Mở rộng quan hệ hợp tác lâu dài, chiến lược với các hãng lớn trong và ngoài nước cho từng lĩnh vực phù hợp để ký kết. Ưu tiên cao nhất trong lĩnh vực tích hợp công nghệ thông tin và tự động hóa để có chính sách về đầu tư, đào tạo, cung cấp giải pháp, giá cả sản phẩm, thiết bị ...

4. Giải pháp về đầu tư

- Đầu tư về nguồn lực con người: Trên cơ sở định hướng các sản phẩm chủ chốt của công ty, đầu tư thích đáng cho công tác đào tạo đội ngũ kỹ thuật, đảm bảo có đủ các chứng chỉ cần thiết cho các sản phẩm này.
- Lựa chọn thời điểm để đầu tư cơ sở vật chất phù hợp với định hướng sản phẩm, dịch vụ, lộ trình phát triển.

5. Giải pháp về tài chính

- Thường xuyên rà soát, phân tích và đánh giá đúng thực trạng, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, tạo cơ sở cho việc phân bổ nguồn vốn một cách linh hoạt, hiệu quả và kịp thời. Đồng thời, đẩy mạnh công tác kế toán quản trị nội bộ, để tăng cường công tác kiểm soát chi phí, nâng cao hiệu quả SXKD.
- Thực hiện tốt quy chế quản lý công nợ: xử lý dứt điểm các công nợ tồn đọng, hạn chế tối đa việc phát sinh các khoản nợ xấu.
- Sử dụng vốn điều lệ và các nguồn vốn khác đúng mục đích, linh động, đảm bảo hiệu quả kinh tế.
- Tiếp tục rà soát, bổ sung hoàn thiện, xây dựng và ban hành hệ thống các định mức kinh tế kỹ thuật để tiết kiệm chi phí, nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Xây dựng được hạn mức tín dụng tốt phục vụ công tác đấu thầu và thực hiện các dự án lớn.
- Phương án xử lý các khoản công nợ khó đòi:

TT	Nội dung	Số dư tại 01/01/2018	Phương án xử lý trong năm 2018	Tình trạng
1	Công ty CP Xây lắp dầu khí Hà nội (Dự án Ethanol Phú Thọ: Đã bàn giao toàn bộ hàng hóa).Nợ trên	1,864,410,134	Phối hợp với các nhà thầu khác (có tình trạng công nợ giống PAIC) cùng gây sức ép trả nợ, cùng thống nhất các biện pháp	Đã trích lập 100%.

	60% của giá trị hàng hóa và đã khấu trừ tiền tạm ứng 10% giá trị hợp đồng.		phù hợp để xử lý (bao gồm cả biện pháp pháp lý).	
2	Công ty CP Đầu tư xây dựng Vinaconex – PVC (Dự án khách sạn Lam Kinh – Thanh Hóa)	790,746,600	Tiếp tục đòi nợ như cam kết. Sử dụng biện pháp pháp lý khi cần thiết.	Có công văn cam kết trả 50 triệu/1 tháng.
3	Xi măng Công thanh (Dự án CP8)	1,289,456,395	Tiếp tục các giải pháp đòi nợ phù hợp (bao gồm cả khả năng lấy hàng hóa xi măng). Sử dụng biện pháp pháp lý khi cần thiết.	

C – KIẾN NGHỊ, ĐỀ XUẤT

- Công ty Petechim có các hỗ trợ và định hướng mang tính cụ thể, quan điểm đầu tư phát triển lâu dài để PAIC từng bước xây dựng được một đội ngũ kỹ sư và các đối tác mạnh để có khả năng tham gia vào các dự án lớn hơn.
- Các cổ đông (nhất là cổ đông lớn Petechim) hỗ trợ xử lý dứt điểm các vấn đề còn tồn đọng như: dự án APP-CVD; dự án Ethanol Phú thọ; Khách sạn Lam Kinh.

Với các thông tin về kết quả sản xuất kinh doanh năm 2017 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018 đã trình bày như trên, kính trình Đại hội cổ đông biểu quyết thông qua:

1. Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2017.
2. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018.

Trân trọng./.

Nơi nhận:

- Cổ đông PAIC;
- Lưu: VT, HĐQT, KTKH (03b);

GIÁM ĐỐC



Nguyễn Việt Anh

