



PETROLIMEX

Hà Nội, ngày 29 tháng 03 năm 2022

**BÁO CÁO
KẾT QUẢ THỰC HIỆN NĂM 2021
PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ NĂM 2022
PHẦN THỨ NHẤT
TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2021**

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

Thay mặt Ban điều hành (BDH), tôi xin trình bày báo cáo kết quả hoạt động năm 2021, phương hướng, nhiệm vụ năm 2022 của Công ty như sau:

I. Đặc điểm tình hình.

Công ty PIACOM bước vào năm kế hoạch 2021 với những thuận lợi và khó khăn, cụ thể như sau:

• **Thuận lợi:**

- Tác động của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 ngày càng sâu sắc trong mọi mặt hoạt động của đời sống kinh tế xã hội.

- Công ty được sự quan tâm, ủng hộ của Tập đoàn xăng dầu Việt Nam, của Tổng Công ty 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.

• **Khó khăn:**

- Các khách hàng của Công ty bị ảnh hưởng nặng nề bởi kinh doanh sụt giảm nghiêm trọng do tình hình dịch bệnh.

- Các dự án chuyển tiếp từ năm 2020 sang năm 2021 thấp.

Sớm nhận định được khó khăn do ảnh hưởng của dịch bệnh COVID, với sự chỉ đạo sát sao của Chi bộ, Hội đồng quản trị, Ban điều hành đã điều chỉnh chiến lược hoạt động của Công ty năm 2021 với mục tiêu vừa đảm bảo hoàn thành KHSXKD năm 2021 vừa thực hiện các nhiệm vụ trọng tâm chuẩn bị nền tảng cho phát triển Công ty trong dài hạn. Theo đó, năm 2021 Công ty triển khai 5 nhiệm vụ trọng tâm là:

- Đảm bảo tốc độ tăng trưởng doanh thu ở mức 7% so với thực hiện năm 2020.

- Xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực.

- Triển khai công tác Marketing.

- Đầu tư nâng cấp sản phẩm, dịch vụ.

- Triển khai chuyển đổi số doanh nghiệp.

II. Kết quả thực hiện các nhiệm vụ trọng tâm

1. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2021

1.1 Đánh giá chung kết quả thực hiện.

- Giá trị hợp đồng lũy kế năm 2021 là 207.605 triệu đồng, bằng 170% KH năm. Trong năm, giá trị ký hợp đồng là 193.515 triệu đồng, bằng 159% KH năm và 162% CK.

- Giá trị thực hiện ghi nhận là 157.729 triệu đồng, đạt 129% KH năm và 144% CK.

- Giá trị bàn giao đạt 147.667 triệu đồng, bằng 121% KH năm, bằng 114% CK.

- LNTT đạt 17.634 triệu đồng ~112%CK, ~101% KH năm.

- Doanh thu ngoài khối Petrolimex đạt 8.722 triệu đồng ~33%CK, ~25% KH năm, chiếm tỷ trọng ~ 6 % doanh thu.

1.2 Kết quả hoạt động kinh doanh theo từng lĩnh vực

a) Lĩnh vực dịch vụ phần mềm và ERP

- Giá trị hợp đồng ký kết lũy kế đạt 51.005 triệu đồng, bằng 116% KH năm.

- Doanh thu đạt 44.276 triệu đồng, bằng 101% KH năm và bằng 99% CK.

- Các sản phẩm và dịch vụ chính: Phần mềm tích hợp POS cho các công ty xăng dầu thuộc PLX; Quản lý đơn hàng SMO cho KV1, Phú Thọ; Phần mềm Hải quan và PM web hiển thị scada cho Công ty HyoSung Vina; EGAS NXH: Nam Phương, PKC, Tín Nghĩa.

Bảo trì EGAS: PLX và khách hàng NXH; Hỗ trợ vận hành SAP-ERP cho PLX; Bảo trì phần mềm ERP cho LSFC, PA, Châu Thành, PAC; Bảo trì SMO cho KV2.

b) Lĩnh vực Tự động hóa:

- Giá trị hợp đồng ký kết lũy kế đạt 84.431 triệu đồng, bằng 178% KH năm.

- Doanh thu đạt 52.193 triệu đồng, bằng 110 % KH năm và bằng 94%CK.

- Các sản phẩm và dịch vụ chính: TĐH mở rộng hòng xuất kho xăng dầu Việt Trì – Phú Thọ; TĐH đo bể cửa hàng (20 CHXD); Bảo trì hệ thống TĐH kho, TĐH cửa hàng xăng dầu AGAS cho các đơn vị trong và ngoài ngành; Cung cấp thiết bị và dịch vụ nâng cấp tủ EC cho các công ty xăng dầu thuộc PLX.

c) Lĩnh vực Dịch vụ Hệ thống

- Giá trị hợp đồng ký kết lũy kế đạt 72.169 triệu đồng, bằng 235% KH năm.

- Doanh thu đạt 51.198 triệu đồng, bằng 167% KH năm và bằng 178%CK.

- Sản phẩm và dịch vụ chính: Quản trị hệ thống CNTT PLX, Bảo trì và vận hành hệ thống DC, Quản trị hệ thống An toàn an ninh Level 1 PLX, Hệ thống Camera Kho LNG Cái Mép công ty Hải Linh; thiết bị Backup PLX, dịch vụ cho thuê hạ tầng, thiết bị CNTT và dịch vụ CNTT.

d) Chi nhánh miền Nam

- Giá trị hợp đồng ký kết lũy kế đạt 20.327 triệu đồng, bằng 180% KH năm.

- Doanh thu đạt 14.022 triệu đồng, bằng 124% KH năm và bằng 98% CK.

- Các sản phẩm và dịch vụ chính: TĐH nâng cao, mở rộng Kho Nhà Bè – KV2, đo bể với các CTXD (60 cửa hàng trong và ngoài PLX); EGAS NXH Công ty Tín Nghĩa, Cty PKC, Châu Thành; Bảo trì và hỗ trợ vận hành Agas Khu vực Phía Nam; thiết bị CNTT.

Hoạt động thị trường của CNMN đã chuyên nghiệp hơn, chủ động và hiệu quả hơn, dần đáp ứng nhu cầu của mảng thị trường lớn tại khu vực phía Nam.

• **Tồn tại**

Mặc dù có những chuyển biến tích cực, song công tác kinh doanh còn bộc lộ một số tồn tại: Các sản phẩm chủ lực Egas, Piacom Erp, Tự động hóa kho không đạt được mục tiêu kinh doanh ra thị trường. Công tác quản trị hoạt động bán hàng chưa bám sát mục tiêu đặt ra. Việc tổ chức triển khai các nghiệp vụ kinh doanh: Phát triển kênh phân phối, phát triển đối tác, công tác marketing, triển khai hình thức bán hàng mới,... còn chậm. Công tác đào tạo phát triển lực lượng kinh doanh chưa tập trung thực hiện; Một số sản phẩm chủ lực của Công ty chưa phù hợp với yêu cầu của nhóm khách hàng ngoài xã hội, công tác chăm sóc và dịch vụ khách hàng chưa đồng bộ và còn thiếu chuyên nghiệp.

2. Công tác đầu tư

Công ty đã tập trung triển khai các nội dung đầu tư chính sau: Nâng cấp nghiệp vụ phần mềm QLCHXD Egas; Xây dựng sản phẩm Mobile App Egas, Xây dựng giải pháp TĐH kho xăng dầu trên nền tảng công nghệ hãng Yokogawa, Nâng cấp hạ tầng CNTT PIACOM, Phần mềm quản lý công tác bảo trì hệ thống TĐH hóa Speedmain.

Tổng giá trị đã đầu tư đạt 4.129 triệu đồng bằng 46% kế hoạch năm.

• **Tồn tại:**

Công tác đầu tư chưa đạt kết quả theo kế hoạch, chậm so với yêu cầu đặt ra, một số dự án còn triển khai dở dang dẫn đến khó khăn trong việc thương mại hóa sản phẩm đưa ra thị trường.

Việc ứng dụng các công nghệ mới của nền Công nghiệp 4.0 mới dừng lại ở nhận thức chưa đưa ra được chương trình, kế hoạch đổi mới toàn diện nền tảng công nghệ cho các dòng sản phẩm chủ lực của Công ty.

3. Công tác Marketing

Công tác Marketing là một trong những mục tiêu trọng tâm của năm 2021. Bắt đầu với việc thành lập, kiện toàn bộ máy marketing trong tháng 4/2021, tuyển dụng 03 nhân sự chuyên trách tham gia hoạt động marketing của Công ty.

Từ tháng 4/2021, nhóm Marketing đã tiến hành nghiên cứu đề xuất marketing của Công ty (đã được phê duyệt trong 12/2020), phỏng vấn ban lãnh đạo cũng như tham gia các buổi đào tạo về Công ty và các sản phẩm cốt lõi. Hoàn thiện bản kế hoạch triển khai MKT 2021; nội dung sản phẩm EGAS, ERP, TĐH kho, Profile Công ty để thực hiện thiết kế phục vụ cho website và công tác bán hàng. Xây dựng tài liệu Marketing Master Plan giai đoạn 2021 – 2025 trình HĐQT phê duyệt để các phòng ban bám theo kế hoạch định hướng chung.

Trong 6 tháng cuối năm, nhóm Marketing triển khai các hoạt động cụ thể theo định hướng và kế hoạch đã xây dựng, cụ thể như sau:

- Cập nhật thông tin giới thiệu về sản phẩm, lĩnh vực kinh doanh, khách hàng, đối tác trên website công ty (piacom.petrolimex.com.vn);

- Xây dựng tài liệu và truyền thông về Product, Price, Place, People, Process cho các bộ phận liên quan.

- Bước đầu setup kênh và chạy chiến dịch quảng bá sản phẩm EGAS cho đối tượng ngoài Petrolimex qua 2 kênh: Landing page (egas.com.vn) và Facebook page (fb.com/PiacomEgas). Bắt đầu chạy quảng cáo qua công cụ Quảng cáo tìm kiếm Google Adwords từ 23/11/2021 và chạy quảng cáo Facebook Ads từ tháng 14/12/2021, thu về 29 nhu cầu khách hàng mới quan tâm đến sản phẩm;

- Đồng thời, tiếp nối thử nghiệm ban đầu về website giới thiệu sản phẩm EGAS, nhóm Marketing xây dựng website bán hàng giới thiệu cả 3 sản phẩm chủ lực của Công ty là EGAS, PIACOM ERP, và PIACOM TAS. Website sẽ được tiếp tục hoàn thiện về nội dung và đưa vào sử dụng từ tháng 01/2022.

- **Tồn tại:**

Công tác Marketing chưa được triển khai đồng bộ theo mô hình 7Ps, chưa thiết lập và hoàn thiện thành các chương trình bán sản phẩm chủ lực ra thị trường theo mô hình mới dẫn đến hiệu quả chưa rõ ràng.

4. Công tác chuyển đổi số, ứng dụng CNTT

Trong năm 2021, công tác chuyển đổi số đã được triển khai một cách quyết liệt và đã đạt được một số kết quả nhất định, cụ thể:

- Hình thành chiến lược chuyển đổi số với mục tiêu rõ ràng đến 2025 và cho từng năm trong chiến lược 5 năm. Thông qua đào tạo đã nâng cao nhận thức Cán bộ quản lý Công ty và cán bộ làm công tác CNTT về Chuyển đổi số và kiến thức cơ bản về các công nghệ mới trong tiến trình chuyển đổi số.

- Về xây dựng hệ thống CNTT: Duy trì và quản trị hạ tầng CNTT PIACOM tại 775 Giải phóng. Đã bổ sung các thiết bị hạ tầng CNTT và An toàn an ninh với trị giá 1.282 triệu đồng để đảm bảo mức độ sẵn sàng và an toàn hệ thống.

- Về triển khai các công cụ ứng dụng nội bộ: Đã triển khai hàng loạt các công cụ ứng dụng nội bộ như Mindomo, Visio, Zalo, Facebook, Zoom, Team, O365, Redmine, SVN.

- Về số hóa công tác quản lý quản trị điều hành: Tổ chức duy trì hỗ trợ vận hành HTTT; Chuẩn hóa số liệu và hoàn thiện hệ thống báo cáo kinh doanh; Hoàn thiện hệ thống báo cáo tài chính; Hoàn thiện hệ thống quản lý tiến độ dự án; Bổ sung phân hệ quản lý hợp đồng.

- Về việc số hóa quy trình: Đã triển khai hệ thống phần mềm BASE số hóa quy trình tác nghiệp Cty: Thanh toán, mua hàng, đề xuất liên phòng, mua bán nội bộ; Thay thế phần mềm quản lý văn bản E-Office bằng Base Office, triển khai Base Message, Base Workflow, Base Wework, Base Meeting, Base Request và chuẩn bị các điều kiện tiến tới số hóa toàn bộ các quy trình quản lý của Công ty trên hệ thống.

5. Công tác xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực

- Làm việc với đối tác Vietez thống nhất đề xuất; Ký hợp đồng và triển khai đào tạo để trang bị kiến thức cho đội ngũ nhân sự thực hiện;

- Hoàn thành dự thảo Chiến lược quản trị và phát triển nguồn nhân lực PIACOM giai đoạn 2021 – 2025. Trong đó chỉ ra một số nội dung quan trọng để triển khai công tác quản trị nhân lực tại PIACOM như sau:

+ Hoạch định mô hình tổ chức, chức năng nhiệm vụ phù hợp cho các phòng/ban, đơn vị trực thuộc Công ty

+ Định biên nhân sự tối ưu cho toàn Công ty giai đoạn 2021 – 2025 đáp ứng nhu cầu hoạt động sản xuất kinh doanh

+ Xây dựng hệ thống phân bậc chức danh; Lộ trình nghề nghiệp của các vị trí chức danh; Tiêu chí xác định nhóm nhân sự cốt lõi – Key Person

+ Cải cách phân phối tiền lương và chế độ phúc lợi theo hướng kích thích và tác động vào nỗ lực đóng góp của CBNV.

+ Đề xuất kế hoạch tổng thể và lộ trình triển khai giai đoạn 2021 – 2025.

6. Quan hệ cổ đông

Công ty đã tổ chức Đại hội đồng cổ đông năm 2021 và bầu ra thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát mới, thực hiện nghị quyết ĐHCĐ về chi trả cổ tức và thực hiện đầy đủ và đúng quy định về công bố thông tin trên thị trường chứng khoán.

7. Các lĩnh vực, công tác khác

a) Công tác Tài chính Kế toán

Công tác kế toán tiếp tục đáp ứng những yêu cầu phục vụ cho sản xuất kinh doanh, bộ máy kế toán hoạt động tương đối ổn định. Tuân thủ các quy định của pháp luật, kịp thời cung cấp thông tin cho Ban điều hành.

Tình hình tài chính Công ty lành mạnh, khả năng thanh toán tốt, hiệu quả sử dụng vốn cao, an toàn và phát triển vốn. Tổ chức thanh lý tài sản, vật tư, hàng hóa kém phẩm chất để thu hồi vốn cho kinh doanh.

• Tồn tại:

- Một số khoản công nợ phải thu, đặc biệt là với các khách hàng ngoài ngành: Petro Bình Minh, Hải Linh, Anh Phát,... có thời gian thu hồi kéo dài. Phát sinh khoản công nợ xấu với Công ty Tây Nam S.W.P v/v triển khai phần mềm EGAS, AGAS (giá trị 411trđ, là công ty đang bị cơ quan công an thu hồi con dấu, giấy tờ và không được phép kinh doanh).

- Việc nâng cấp phần mềm Hệ thống thông tin tại phân hệ báo cáo quản trị chưa thể triển khai theo mục tiêu quản trị mới.

b) Công tác tổ chức, cán bộ, tuyển dụng, đào tạo và chế độ chính sách

• Công tác tổ chức, cán bộ

Công ty thực hiện kiện toàn tổ chức hoạt động và cơ cấu tổ chức bộ máy, nhân sự các phòng/ban, đơn vị theo yêu cầu hoạt động sản xuất kinh doanh. Rà soát, ban hành mô hình tổ chức, chức năng nhiệm vụ các phòng/ban, đơn vị.

- **Công tác lao động**

Lao động thuộc diện HĐLĐ chính thức:

- Số lao động đầu kỳ: 111 người (01 tạm hoãn);
- Số lao động tăng trong kỳ: 32 lao động;
- Số lao động giảm trong kỳ: 13 lao động
- Số lao động có mặt đến 31/12/2021: 130 người

Trong năm công ty tiếp tục đổi mới dịch chuyển nhân sự, tập trung nhóm nhân sự có trình độ, kinh nghiệm, thuộc nhóm có mức độ cạnh tranh cao trên thị trường đòi hỏi Công ty có giải pháp phù hợp và đồng bộ để duy trì và phát triển lực lượng lao động.

- **Công tác tuyển dụng**

Công tác tuyển dụng đã có những đổi mới phương pháp tiếp cận ứng viên, mở rộng đối tượng đối với ứng viên chuyên ngành phần mềm CNTT, triển khai phương án tuyển dụng trực tuyến.

Công tác tuyển dụng đã đạt được kết quả tốt, đáp ứng nhu cầu nhân sự kịp thời cho các phòng/ban đơn vị.

- Tổ chức tuyển dụng: 06 đợt tuyển với 28 ứng viên trúng tuyển, chủ yếu tập trung tuyển cho các phòng/ban kỹ thuật.

- **Công tác đào tạo, KPI, CCF**

- Công tác đào tạo: Hoàn thành xây dựng Kế hoạch đào tạo theo tháp đào tạo CCF năm 2021. Triển khai đào tạo: đào tạo 18 khoá/lớp nội bộ cho 621 lượt người; đào tạo chuyên môn sâu, cử tham gia đào tạo tại các cơ sở đào tạo chuyên nghiệp 41 khoá/lớp cho 365 lượt người.

- Công tác KPI: Tổ chức giao và đánh giá KPI đối với các tập thể và cá nhân, kết quả đánh giá KPI năm 2021 Ban giám đốc Công ty hoàn thành vượt kế hoạch được giao, 9/9 phòng/ban đơn vị hoàn thành kế hoạch. Công ty sử dụng kết quả KPI năm 2021 để đánh giá thi đua khen thưởng năm 2021.

- **Công tác tiền lương, bảo hiểm, chính sách cho người lao động**

Công ty thực hiện đầy đủ và đảm bảo chế độ chính sách cho Người lao động: Tiền lương, tiền thưởng, chế độ lễ tết, phúc lợi: thu nhập bình quân người/tháng 21,7 triệu đồng/người/tháng bằng 108,5% so với năm 2020.

- **Công tác Thi đua khen thưởng**

Công tác Thi đua khen thưởng của Công ty luôn được chú trọng nhằm khuyến khích, động viên CBNV hăng say lao động. Hội đồng thi đua khen thưởng Công ty đã kịp thời khen thưởng đột xuất đối với các tập thể và cá nhân hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ trong công tác xúc tiến và triển khai các Dự án

- **Công tác pháp chế, kiểm tra; Công tác ISO, Công tác hành chính văn phòng**

Được duy trì hoạt động thường xuyên, Công tác y tế, sức khỏe: Thực hiện tốt công tác phòng chống dịch covid 19, hoàn thành tổ chức tiêm đủ 02 mũi cho CBNV đăng ký tiêm theo Công ty; Theo dõi, đảm bảo quyền lợi bảo hiểm cho CBNV. Tiếp nhận và kịp thời hướng dẫn CBNV hoàn thiện hồ sơ bồi thường bảo hiểm sức khỏe;

Tổ chức theo dõi, kịp thời làm các thủ tục tăng/giảm dịch vụ bảo hiểm cho CBNV mới ký kết hoặc chấm dứt hợp đồng lao động;

- Đảm bảo kịp thời, trang bị đầy đủ trang thiết bị phục vụ cho công tác của CBNV và hoạt động của Công ty.

- Đảm bảo công tác vệ sinh an toàn lao động, PCCC, BHLĐ.

Đánh giá chung: Mặc dù điều kiện kinh doanh năm 2021 gặp nhiều khó khăn, dịch bệnh Covid19 tiếp tục diễn biến phức tạp và kéo dài, nhưng với sự chỉ đạo sát sao của HĐQT, BĐH và sự cố gắng nỗ lực của toàn thể CBNV, Công ty PIACOM đã hoàn thành kế hoạch Đại hội đồng cổ đông giao. Cùng với việc triển khai hoàn thành nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm Công ty đã tập trung tổ chức xây dựng và triển khai 04 nhiệm vụ trọng tâm: Kế hoạch marketing tổng thể giai đoạn 2021-2025, Công tác đầu tư nâng cấp sản phẩm và đổi mới công nghệ, Chiến lược quản trị nguồn nhân lực giai đoạn 2021-2025; Kế hoạch chuyển đổi số giai đoạn 2021-2025. Các nhiệm vụ trọng tâm được hoàn thành và phê duyệt là tiền đề, định hướng quan trọng để Công ty phát triển mạnh mẽ kinh doanh trong giai đoạn tới nhằm nâng cao vị thế của doanh nghiệp, đời sống vật chất và tinh thần CBNV và lợi ích của Cổ đông được đảm bảo.

PHẦN THỨ HAI

MỤC TIÊU, NHIỆM VỤ NĂM 2022

I. Nhận định về tình hình thị trường năm 2022

Kinh tế thế giới được dự báo tăng trưởng rất thấp và âm ở một số nước do dịch bệnh Covid 19 tiếp tục gia tăng. Chiến tranh thương mại giữa các nền kinh tế lớn trên thế giới. Kinh tế Việt Nam tăng trưởng tốt hơn nhờ kiểm soát tốt dịch bệnh chuyển sang giai đoạn bình thường mới. Quá trình dịch chuyển sản xuất sang Việt Nam, chuyển đổi số,... vừa là cơ hội, vừa là thách thức đối với sự phát triển của Công ty.

Công ty bước vào năm kế hoạch 2022 với một số điều kiện tiền đề:

- Chính phủ cam kết tạo điều kiện hoạt động cho các doanh nghiệp; xu hướng công nghệ, chuyển đổi số đi vào tất cả các mặt của cuộc sống trong đó có cả lĩnh vực kinh doanh xăng dầu. Khách hàng của Công ty là Petrolimex và các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu đang tiếp tục đầu tư hiện đại hóa để theo kịp xu thế thị trường và yêu cầu quản lý.

- Sản phẩm dịch vụ của Công ty đã được thị trường chấp nhận. Công ty xây dựng được đội ngũ kỹ sư, nhân viên có năng lực và kinh nghiệm trong lĩnh vực TĐH và CNTT ngành xăng dầu. Hệ thống quản trị nội bộ ngày càng được hoàn thiện, đang được số hóa mạnh mẽ để nâng cao chất lượng công tác quản lý và năng lực cạnh tranh của Công ty.

- Công ty đã xây dựng được các nhiệm vụ trọng tâm cho giai đoạn 2021-2025 làm tiền đề cho sự phát triển lâu dài như chiến lược phát triển nhân sự; chiến lược marketing; kế hoạch chuyển đổi số; kế hoạch đầu tư nâng cấp sản phẩm dịch vụ...

II. Nhiệm vụ và giải pháp

1. Nhiệm vụ kế hoạch năm 2022

- **Mục tiêu kinh doanh chủ yếu:**

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: 168.000 triệu đồng, tăng trưởng 14%. Trong đó tỷ trọng dịch vụ $\geq 49\%$ tổng doanh thu;

- Tổng lợi nhuận trước thuế: 20.200 triệu đồng tăng trưởng 15%
- Thị phần ngoài ngành chiếm tỷ trọng $\geq 30\%$ tổng doanh thu;
- Tỷ lệ trả cổ tức: $\geq 10\%$ /năm;
- Tiền lương bình quân cho người lao động: 24 triệu đồng/người/tháng tăng trưởng 11%.

- **Mục tiêu về sản phẩm chủ lực KD:**

- Duy trì các sản phẩm và Dịch vụ với khách hàng truyền thống.
- Mở rộng thị trường, khách hàng, thương mại các sản phẩm chủ lực: Cung cấp Egas NXH: 300 sản phẩm; Cung cấp ERP: 6 sản phẩm; Tự động hóa kho: 06 sản phẩm; Tự động hóa nhà máy: 1 nhà máy; Tự động hóa đo bồn cửa hàng xăng dầu: 45 cửa hàng.

- **Các nhiệm vụ trọng tâm:**

- Tiếp tục triển khai công tác marketing theo mô hình 7Ps;
- Đầu tư nâng cấp sản phẩm nhằm cung cấp cho thị trường sản phẩm quản trị thông minh, đồng bộ. Thương mại hóa các sản phẩm đã đầu tư;
- Triển khai chiến lược nhân sự giai đoạn 2021-2025;
- Triển khai công tác chuyển đổi số giai đoạn 2021-2025.

2. Giải pháp thực hiện các nhiệm vụ trọng tâm

2.1 Công tác kinh doanh

- Năm 2022, Công ty tiếp tục tập trung vào thị trường trong nước với cơ hội là 35 doanh nghiệp đầu mối kinh doanh xăng dầu, 288 thương nhân phân phối, các tổng đại lý, đại lý kinh doanh xăng dầu. Các công cụ quản lý bằng phần mềm đang ngày càng được khách hàng quan tâm, đầu tư, đây là các sản phẩm chủ lực đã tạo được thương hiệu và lợi thế cạnh tranh cho PIACOM, nhưng đồng thời cũng là nhóm sản phẩm đang có sức hút trên thị trường nên mức độ cạnh tranh cao.

- Bên cạnh việc dành nguồn lực cho hoạt động đầu tư, nghiên cứu phát triển, nguồn nhân lực cho sản xuất cần đảm bảo để đạt được mục tiêu doanh thu. Với mục tiêu đó, Ban điều hành Công ty đã cân đối để giao nhiệm vụ thực hiện chỉ tiêu kinh doanh cũng như mục tiêu đầu tư cho các bộ phận kỹ thuật.

- Phát huy thế mạnh của các phòng ban trong khâu tổ chức bán hàng: Phòng dự án lập và quản trị kế hoạch mục tiêu, với vai trò chủ trì thúc đẩy kết nối giữa khách hàng và các phòng ban nội bộ để tổ chức xúc tiến, bàn giao dự án theo đúng hướng mục tiêu chung đã đề ra. Các phòng kỹ thuật thực hiện bán hàng trực tiếp: tiếp cận, xây dựng, thuyết minh và thống nhất đề xuất phương án, tổ chức triển khai thành công cho khách hàng.

- Tổ chức công tác bán hàng theo các chương trình để tạo sự tập trung, thống nhất, phát huy sức mạnh trong công tác xúc tiến, đặc biệt đối với nhóm các dự án xúc tiến trực tiếp: các dự án thường niên lớn, triển khai ERP, triển khai tự động hóa kho xăng dầu, triển khai tự động hóa nhà máy. Triển khai phát triển kênh phân phối đối với sản phẩm EGAS cho đối tượng khách hàng ngoài xã hội.

- Rà soát và lập kế hoạch mục tiêu cụ thể theo quý, tháng để phối hợp cùng các phòng kỹ thuật tập trung xúc tiến các cơ hội, nhu cầu thị trường ngay từ đầu năm. Trong đó: tập trung xúc tiến ngay các dự án thường niên ngay từ đầu tháng 01/2022; các nhu cầu chuyển tiếp đang có cơ hội đẩy nhanh.

- Tăng cường tổ chức đào tạo định kỳ để nâng cao năng lực chuyên môn cho cán bộ bán hàng.

2.2 Công tác đầu tư

- Tiếp tục triển khai các hạng mục đầu tư: Nâng cấp AGAS, TĐH ứng dụng nền tảng Yokogawa;

- Triển khai các hạng mục đầu tư mới: Thẻ RFID, Xây dựng Mobile (Đối tượng Văn phòng, Cửa hàng); Nâng cấp EGAS (Nâng cấp, bổ sung nghiệp vụ, giao diện, công nghệ phù hợp với triển khai đối tượng ngoài xã hội); Xây dựng phần mềm quản lý kho TAS trên Nuclios (Cung cấp dữ liệu cho Hải Quan + SCADA); Nghiên cứu, đào tạo để xây dựng trên nền tảng MS Azure; Đầu tư hạ tầng CNTT hoặc thuê hạ tầng trên Cloud.

STT	Tên hạng mục đầu tư	Giá trị (Trđ)	Ghi chú
A	Năm 2021 chuyển sang	840	
1	Nâng cấp AGAS	570	Giá trị năm 2021 chuyển sang
2	TĐH ứng dụng nền tảng Yokogawa	270	
B	Đầu tư mới trong năm 2022	8.620	
I	Đầu tư sản phẩm	7.420	
1	Thẻ RFID	430	
2	Xây dựng Mobile (EGAS)	1.990	
3	Nâng cấp EGAS	1.890	
4	Xây dựng phần mềm quản lý kho TAS	1.110	
5	Nghiên cứu, đào tạo để xây dựng ứng dụng trên nền tảng Microsoft Azure	2.000	
II	Đầu tư hạ tầng CNTT hoặc thuê hạ tầng trên Cloud	1.200	
	TỔNG CỘNG	9.460	

2.3 Công tác Marketing

- Đưa website bán hàng vào sử dụng và phát triển nội dung cho website để tối ưu SEO. Chạy quảng cáo cho 03 sản phẩm chủ lực của công ty EGAS, ERP & TAS;

- Tiếp tục hoàn thiện và xây dựng các tài liệu Dẫn chứng hữu hình: tài liệu sale kit, video giới thiệu sản phẩm,...

- Triển khai chiến dịch bán EGAS và các sản phẩm chủ lực cho đối tượng ngoài Petrolimex;

- Hình thành và phát triển kênh phân phối để mở rộng thương mại sản phẩm, dịch vụ công ty tới các vùng thị trường.

- Triển khai tiếp chương trình marketing theo định hướng của Công ty.

2.4 Công tác triển khai chiến lược phát triển nguồn nhân lực

- Cải cách cơ chế tiền lương theo định hướng trong Chiến lược nhân sự giai đoạn 2021-2025, đảm bảo cạnh tranh với thị trường lao động trong lĩnh vực CNTT, đảm bảo gắn với năng lực và kết quả công việc của CBNV;

- Xây dựng lộ trình công danh: hoàn chỉnh công tác quy hoạch cho và vị trí quản lý và các vị trí cho NLD để có hướng đào tạo, phân đầu;

- Xây dựng chế độ phúc lợi ngoài lương trong đó hướng tới những nhân sự nòng cốt

- Cải tiến phương pháp giao và đánh giá KPI đảm bảo kịp thời, đánh giá đúng với kết quả hoạt động của các bộ phận;

- Tuyển dụng nhân sự theo định biên trong CLNS;

- Từng bước hoạch định, hiệu chỉnh hệ thống CCF và hoạt động đào tạo;

- Xây dựng và hoàn thiện ứng dụng hệ thống quản lý thông tin lao động.

2.5 Công tác chuyển đổi số

- Mục tiêu chiến lược năm 2022 là 80% công việc văn phòng được đưa lên văn phòng điện tử và đảm bảo đầy đủ điều kiện để 30% lao động làm việc từ xa.

- Duy trì và cải tiến hoạt động các ứng dụng nền tảng BASE, HTTT, hệ thống hạ tầng CNTT và các công cụ nội bộ, đảm bảo hạ tầng và dịch vụ CNTT đáp ứng đầy đủ các yêu cầu sử dụng trong toàn công ty.

- Số hóa hoạt động quản lý quản trị điều hành của công ty trên nền HTTT.

- Số hóa các quy trình của công ty trên nền BASE.

- Số hóa các quy trình của công ty trên phần mềm Redmine.

- Số hóa các quy trình của công ty trên phần mềm SVN.

- Số hóa hoạt động marketing;

- Thuê hạ tầng CNTT trên Cloud;

- Nâng cấp bổ sung thiết bị hạ tầng CNTT.

Năm 2022, Công ty tiếp tục hoạt động trong bối cảnh tình hình dịch bệnh Covid-19 tiếp tục diễn biến phức tạp, điều kiện SXKD còn nhiều khó khăn, tuy nhiên Ban điều hành tin tưởng rằng với chỉ đạo sát sao của Hội đồng quản trị, 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 xuất sắc kế hoạch SXKD năm 2022, 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 năm 2021, phương hướng, nhiệm vụ năm 2022, thay mặt BĐH, 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:

- HĐQT, BKS Cty;
- BGD, Các đơn vị;
- Lưu TH, VT.



GIÁM ĐỐC

Trần Ngọc Tuấn

