

Số: 96 /PAIC-TCKT

Hà Nội, ngày 04 tháng 04 năm 2022

BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2022 VÀ KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2023

A – KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2022

I - Tình hình chung

- Công ty 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 PVN trong hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Công ty vẫn duy trì được hợp đồng thường xuyên với Tập đoàn Dầu khí Việt Nam tạo nên sự ổn định trong SXKD và định hướng kế hoạch của Công ty trong thời gian tới.
- 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.
- Có năng lực tài chính tốt, tạo điều kiện thuận lợi và chủ động tài chính trong việc triển khai các dự án và doanh thu tài chính đóng góp vào lợi nhuận chung của Công ty.
- Có tập thể lãnh đạo, cán bộ công nhân viên có trình độ chuyên môn tốt, tâm huyết và đoàn kết.
- Các lĩnh vực dịch vụ PAIC cung cấp đều gặp phải sự cạnh tranh khốc liệt từ các đơn vị trong và ngoài ngành, đặc biệt là cạnh tranh về giá nên ảnh hưởng đến lượng công việc và tỉ suất lợi nhuận khi thực hiện các dự án.
- Ảnh hưởng của dịch bệnh Covid 19 vừa là khó khăn lớn cho các doanh nghiệp trong đó có PAIC, nhưng đây cũng là cơ hội khi các doanh nghiệp có tiềm lực đầy mạnh phát triển mảng công nghệ thông tin áp dụng trong doanh nghiệp. Mặc dù đã đánh giá các thị trường tiềm năng nhưng nhiều khách hàng vẫn chưa khắc phục được các khó khăn gặp phải để triển khai đầu tư cho CNTT như kế hoạch dự kiến. Khách hàng cắt giảm hoặc dừng việc đầu tư, mua sắm trong các lĩnh vực dịch vụ của PAIC cung cấp nên ảnh hưởng nhiều đến nguồn việc của PAIC.
- Cơ sở vật chất hiện có của PAIC để phục vụ thực hiện các dịch vụ còn rất hạn chế, một số thiết bị đã đầu tư để thực hiện các dịch vụ cho khách hàng đã xuống cấp nên chi phí vận hành, bảo dưỡng và sửa chữa nâng cấp tăng cao so với những năm trước.

II – Kết quả hoạt động SXKD 2022



TT	Chi tiêu	Đvt	Thực hiện cùng kỳ năm 2021	Kế hoạch năm 2022	Thực hiện năm 2022	Tỉ lệ % hoàn thành so với	
						Kế hoạch 2022	Thực hiện 2021
1	Vốn điều lệ	Tỷ đồng	42,353	42,353	42,353	100%	100%
2	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	120,022	126,000	76,508	61%	63%
3	Chi phí mua hàng hóa, dịch vụ đầu vào	Tỷ đồng	87,971	95,300	44,383	46%	50%
4	Lợi nhuận trực tiếp về bán hàng và cung cấp dịch vụ + Lợi nhuận tài chính+ Lợi nhuận khác	Tỷ đồng	32,051	30,700	32,125	104%	100%
5	Tổng chi phí	Tỷ đồng	27,153	25,700	27,558	107%	101%
5.1	<i>Chi phí hoạt động</i>	<i>Tỷ đồng</i>	<i>9,404</i>	<i>7,700</i>	<i>10,448</i>	<i>135%</i>	<i>111%</i>
5.2	<i>Chi phí lương</i>	<i>Tỷ đồng</i>	<i>17,146</i>	<i>17,900</i>	<i>17,102</i>	<i>95%</i>	<i>99%</i>
5.3	<i>Chi phí khác</i>	<i>Tỷ đồng</i>	<i>0,603</i>	<i>0,1</i>	<i>0,008</i>	<i>0,8%</i>	<i>1,3%</i>
6	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	4,898	5,000	4,567	91%	93%
7	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	3,689	4,000	3,613	90%	98%
8	Đầu tư XD CB, mua sắm CCDC	Tỷ đồng	1,353	0,5	0,563	112%	42%
9	Lương bình quân	Triệu/ người	17,695	18,000	18,310	102%	103%
10	Thu nhập bình quân	Triệu/ người	18,318	19,000	19,769	104%	108%

Nhận xét:

- Tổng doanh thu năm 2022 của Công ty PAIC là **76,508** tỷ đồng, tương đương 61% kế hoạch năm 2022 và bằng 63% so với cùng kỳ năm 2021; Lợi nhuận sau thuế năm 2022 là **3,613** tỷ đồng, đạt 90% kế hoạch năm 2022 và bằng 98% so với năm 2021.

Ghi chú:

- Số liệu doanh thu và chi phí được xác định trên cơ sở số liệu thực tế báo cáo của các hợp đồng đã hoàn thành hoặc phần khối lượng công việc đã hoàn thành trong kỳ.
- Tổng doanh thu bao gồm doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu tài chính và thu nhập khác.
- Chi phí mua hàng hóa dịch vụ đầu vào là các chi phí trực tiếp để phục vụ cho việc triển khai các hợp đồng.
- Chi phí lương bao gồm chi phí lương trong giờ, lương ngoài giờ, lương hiệu quả, phụ cấp và trích quỹ lương dự phòng của toàn Công ty.

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

TT	Phòng/Ban	Đơn vị tính	Kế hoạch 2022	Thực hiện năm 2022	Tỉ lệ % hoàn thành so với KH	Ghi chú
1	Phòng Dịch vụ quản trị Công nghệ thông tin	Tỷ đồng	45	36,241	81%	
2	Phòng Giải pháp phần mềm	Tỷ đồng	15	13,667	91%	
3	Phòng Dự án	Tỷ đồng	35	7,235	21%	
4	Chi nhánh HCM(*)	Tỷ đồng	30	17,495	58%	
5	Doanh thu tài chính + Doanh thu khác	Tỷ đồng	1	1,870	183%	
	Tổng cộng	Tỷ đồng	126	76,508	61%	

(*) 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).

- Cụ thể doanh thu của các phòng/ban như sau:

+ Phòng DVQTCNTT: Doanh thu đạt 36,241 tỷ đồng, chiếm 47,36% tổng doanh thu của toàn Công ty, trong đó 90% là doanh thu từ hợp đồng thường xuyên với PVN.

+ Phòng Giải pháp phần mềm: Doanh thu đạt 13,667 tỷ đồng, chiếm 18% tổng doanh thu của toàn Công ty, trong đó 34% là doanh thu từ hợp đồng thường xuyên với PVN và 66% từ các hợp đồng khác.

+ Phòng Dự án: Doanh thu đạt 7,235 tỷ đồng, chiếm 9,5% tổng doanh thu của toàn Công ty.

+ Chi nhánh HCM: Doanh thu đạt 17,495 tỷ đồng, chiếm 22,9% tổng doanh thu của toàn Công ty.

+ Doanh thu tài chính là 1,87 tỷ đồng, chiếm 2,4% tổng doanh thu của toàn Công ty.

- Doanh thu theo loại hình kinh doanh:

+ Doanh thu cung cấp dịch vụ: 64.362.445.201 đồng.

+ Doanh thu bán hàng hóa: 10.275.827.955 đồng.

- Nguyên nhân không hoàn thành kế hoạch doanh thu:

+ Một số hợp đồng cung cấp hàng hóa không ký kết được theo dự kiến do sự thay đổi trong kế hoạch sản xuất kinh doanh của khách hàng. Những hợp đồng này thường có giá trị lớn hơn các hợp đồng cung cấp dịch vụ, thể hiện qua doanh số bán hàng hóa của năm 2022 là 10,27 tỷ so với cùng kỳ năm 2021 là 39,7 tỷ.

+ Công ty còn gặp nhiều khó khăn trong việc phát triển khách hàng mới.

III. Kết quả thực hiện công tác xúc tiến thương mại

Công ty đã chủ động bám sát các kế hoạch dự kiến đầu tư của các đơn vị trong năm 2022 thuộc lĩnh vực công nghệ thông tin, phần mềm, viễn thông và tự động hóa của các khách hàng truyền thống cũng như tiếp cận, phát triển các khách hàng mới.

- Đối với lĩnh vực cung cấp dịch vụ: Công ty đã tiếp tục trúng thầu gói thầu cung cấp dịch vụ vận hành, bảo trì, bảo dưỡng, sửa chữa thiết bị và hệ thống công nghệ thông tin & viễn thông của cơ quan Tập đoàn Dầu khí Việt Nam. Bên cạnh đó, Công ty đã mở rộng thị trường cung cấp dịch vụ hỗ trợ người dùng tới các khách hàng khác như Galaxy Digital Holding, PVNDB, đang xúc tiến để ký hợp đồng với PVEP.
- Đối với lĩnh vực phần mềm: Công ty tiếp tục bám sát triển khai các hợp đồng đã ký kết, xúc tiến các dự án mới, cung cấp các giải pháp công nghệ mới theo xu hướng chuyển đổi số.
- Đối với các dự án thương mại: Công ty vẫn đang xúc tiến nhưng còn gặp nhiều khó khăn.
- Công ty tiếp tục duy trì quan hệ thương mại với các khách hàng truyền thống như PVN, PVEP, BSR... và tiếp cận, phát triển các khách hàng mới như PVTrans, Viet SIFO...

IV. Công tác khác trong năm 2022

1. 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.
- Giám sát chặt chẽ công tác quản lý tài chính kế toán và sử dụng chi phí nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.
- Năm 2022 không phát sinh các khoản nợ quá hạn, nợ xấu khó đòi.

2. Công tác xử lý một số công nợ xấu

Ban điều hành đã quyết liệt và nỗ lực trong việc thu hồi các khoản nợ xấu khó đòi. Cụ thể như sau:

- Dự án Pin mặt trời, dự án Ethanol Phú Thọ và dự án khách sạn Lam Kinh: Ban điều hành đã liên hệ và làm việc để yêu cầu khách hàng có phương án trả nợ cho PAIC, nhưng công tác thu hồi công nợ vẫn gặp rất nhiều khó khăn.
- Hợp đồng kênh truyền PVC: đã thu hồi công nợ.

ST T	Tên khách hàng/Dự án	Nợ đầu kỳ 01/01/2022	TT trong kỳ	Nợ tính đến 31/12/2022	Tình trạng
1	Công ty CP xây lắp dầu khí Hà Nội	1.864.41.134	0	1.864.410.134	Đã trích lập 100%
2	Công ty CP ĐTXD Vinaconex-PVC	790.746.600	0	790.746.600	Đã trích lập 100%, Bên A cam kết trả 50 triệu/tháng
3	Tập đoàn dầu khí VN	1.646.068.395	0	1.646.068.395	Đã trích lập 100% công nợ
4	Hợp đồng kênh truyền của PVC	156.096.925	156.096.925	0	Đã trích lập 70% công nợ

3. Công tác hành chính, nhân sự, đào tạo

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

- Công ty đã triển khai tái cấu trúc, sắp xếp lại một số phòng để phù hợp với tình hình SXKD hiện tại.
- Ban hành sửa đổi quy chế khoán quỹ lương hàng năm cho các bộ phận tham gia trực tiếp vào quá trình SXKD của Công ty, nhằm tạo động lực thúc đẩy nâng cao hiệu quả, nâng cao tính chủ động và trách nhiệm của từng bộ phận, giảm thiểu chi phí hoạt động SXKD.
- Triển khai đánh giá và đề xuất Quacert cấp lại chứng nhận cho hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2015; ISO 27001:2013 và tiếp tục duy trì, cải tiến và áp dụng một cách triệt để và hiệu quả.
- Tình hình diễn biến lao động của Công ty trong năm 2022 như sau:
 - * Lao động có mặt đầu kỳ: 76 người
 - * Lao động tăng trong kỳ: 03 người
 - * Lao động giảm trong kỳ: 06 người
 - * Lao động có mặt cuối kỳ: 73 người

Trong đó, số lượng lao động cụ thể của các phòng/ban trong Công ty như sau:

TT	Phòng/ban	SL	Ghi chú
1	Ban Giám đốc	3	
2	Ban Kiểm soát	1	

3	Phòng Tổ chức – Hành chính	10	
4	Phòng Tài chính – Kế toán	4	
5	Phòng Dự án	7	
6	Phòng Dịch vụ quản trị CNTT	34	
7	Phòng Giải pháp phần mềm	9	
8	Chi nhánh HCM	5	
Tổng cộng		73	

3.2. Công tác đào tạo, tiền lương, thu nhập bình quân

- Cử cán bộ đi học các lớp nâng cao nghiệp vụ ngắn hạn, đào tạo nội bộ, tổ chức hội thảo chuyên đề “Chuyển đổi số trong SXKD”, “Tư duy tích cực – nâng tầm dịch vụ” cho CBCNV.

- Tình hình tiền lương, thu nhập bình quân năm 2022 như sau:

+ Tiền lương bình quân: 18,3 triệu đồng/1 người/1 tháng.

Trong đó:

- Tiền lương bình quân bộ phận trực tiếp: 16,3 triệu đồng/1 /người/1 tháng
 - Tiền lương bình quân bộ phận gián tiếp: 16,7 triệu đồng/1 /người/1 tháng
- + Thu nhập bình quân: 19,77 triệu đồng/1 người/1 tháng.

Trong đó:

- Thu nhập bình quân bộ phận trực tiếp: 17,9 triệu đồng/1 /người/1 tháng
- Thu nhập bình quân bộ phận gián tiếp: 17,7 triệu đồng/1 /người/1 tháng

3.3. Công tác an sinh xã hội, chế độ chính sách và hoạt động của các tổ chức đoàn thể

- 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, BHTNLD và BHTN theo đúng các văn bản quy định của Nhà nước.
- 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.
- Công ty luôn quan tâm đến đời sống của CBCNV bằng các hoạt động thiết thực như: hàng năm tổ chức khám sức khỏe 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.
- 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 NLĐ, 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.
- 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.
- Tổ chức thành công “Hội nghị tổng kết SXKD năm 2021 và hội nghị người lao động năm 2022”.

3.4. Công tác 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 2022 tới từng phòng, 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.

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

- Trong năm 2022, Công ty đã đầu tư mua tài sản, công cụ, dụng cụ phục vụ sản xuất kinh doanh với giá trị là: 563 triệu đồng.
- Năm 2022 là năm các ngân hàng thương mại áp dụng chính sách lãi suất tiền gửi có kỳ hạn cao hơn các năm trước. Công ty cũng đã tận dụng chính sách này để sử dụng khoản tiền nhàn rỗi như các khoản đầu tư với kỳ hạn linh hoạt. Công ty đã đàm phán với các ngân hàng để áp dụng mức lãi suất cạnh tranh.

B. KẾ HOẠCH, NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM VÀ CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN NĂM 2023

I. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2023

➤ Căn cứ xây dựng kế hoạch

- Căn cứ vào nhu cầu thị trường công nghệ thông tin, viễn thông, tự động hóa, phần mềm... các lĩnh vực mà PAIC đang cung cấp ra thị trường.
- Căn cứ vào kế hoạch đầu tư, mua sắm của các khách hàng truyền thống của PAIC như PVN, BSR, PVEP, NSS... và khả năng mở rộng các khách hàng mới trong lĩnh vực công nghệ thông tin, viễn thông, tự động hóa và phần mềm.
- Kết quả SXKD năm 2022.
- Các hợp đồng đang thực hiện thường xuyên, các hợp đồng chuyển từ năm 2022 sang: **28,4 tỷ**:
 - Hợp đồng thường xuyên với PVN: 17,8 tỷ.
 - Các hợp đồng thường xuyên khác: 2,8 tỷ.
 - Các hợp đồng thương mại khác: 7,8 tỷ.

➤ Các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh chủ yếu

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2023	Ghi chú
1	Vốn điều lệ	Tỷ đồng	42,353	

2	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	90,000
3	Chi phí mua hàng hóa, dịch vụ đầu vào	Tỷ đồng	55,950
4	Lợi nhuận trực tiếp về bán hàng và cung cấp dịch vụ + Doanh thu tài chính + Thu nhập khác	Tỷ đồng	34,050
5	Tổng chi phí	Tỷ đồng	29,050
5.1	<i>Chi phí hoạt động</i>	<i>Tỷ đồng</i>	<i>10,450</i>
5.2	<i>Chi phí lương</i>	<i>Tỷ đồng</i>	<i>18,500</i>
5.3	<i>Chi phí khác</i>	<i>Tỷ đồng</i>	<i>0,1</i>
6	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	5,000
7	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	4,000
8	Tỷ lệ chia cổ tức	%	8%
9	Mua sắm TSCĐ, CCDC	Tỷ đồng	0,5
10	Định biên lao động	Người	88
11	Lương bình quân	Tr/người	19
12	Thu nhập bình quân	Tr/người	20,5

(*) 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): $A\% = 18,5/23,5 * 100\% = 78,72\%$.

Căn cứ vào mặt bằng lương của Công ty so với mặt bằng lương của ngành công nghệ thông tin hiện nay đang còn thấp do đó cần phải nâng cao mức lương để giữ lao động đặc biệt là những lao động có kinh nghiệm và trình độ chuyên môn cao. Mặt khác, để nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ, Công ty cần tuyển thêm nhân sự có chất lượng cao trong thời gian tới. Vì vậy, Ban điều hành Công ty PAIC đề xuất HĐQT xem xét phê duyệt tỷ lệ % tính quỹ lương năm 2023 là: $A\% = 82\%$ (hệ số A năm 2022 của công ty là: 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)) x A%

➤ Kế hoạch đầu tư

Để nâng cao chất lượng dịch vụ, mở rộng thị trường, tăng doanh thu, trong năm 2023 Công ty PAIC có kế hoạch đầu tư mua sắm trang thiết bị và mua sắm công cụ dụng cụ với giá trị dự kiến 0,5 tỷ VNĐ.

Đối với việc sử dụng nguồn vốn, Công ty sẽ định hướng, tìm hiểu và nghiên cứu thị trường đầu tư đảm bảo tính linh hoạt và hiệu quả. Công ty đề xuất tiếp tục tận dụng chính sách lãi suất huy động của ngân hàng thương mại và sử dụng sản phẩm tiền gửi có kỳ hạn trong năm 2023. Trong trường hợp có các cơ hội mới, Công ty sẽ có báo cáo gửi HĐQT phê duyệt theo đúng quy định.

II. Nhiệm vụ trọng tâm

- Chú trọng nâng cao hơn nữa uy tín, chất lượng dịch vụ trong việc triển khai hợp đồng thường xuyên với Tập đoàn Dầu khí Việt Nam và các đơn vị đang thực hiện. 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.
- Nắm bắt xu hướng chuyển đổi số, xây dựng hỗ trợ các giải pháp và ứng dụng cho khách hàng.
- Nâng cao năng lực cạnh tranh, nâng cao uy tín của PAIC đối với các đơn vị trong ngành và ngoài ngành.
- Duy trì tốt các công việc và khách hàng hiện có, từng bước phát triển và mở rộng thị trường.
- Đẩy mạnh mối quan hệ hợp tác với các hãng, các nhà cung cấp nhằm đạt được sự đồng hành của các hãng trong việc hỗ trợ kỹ thuật và giá hàng hóa cho PAIC, tạo thuận tiện trong quá trình đấu thầu dự án.
- Tiếp tục xử lý các khoản nợ quá hạn, khó đòi để thu hồi vốn.
- Quản trị chặt chẽ chi phí, giảm giá vốn hàng bán, dịch vụ, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh; Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát hoạt động của các phòng/chi nhánh để nâng cao hiệu quả SXKD.
- Duy trì và hoàn thiện các hệ thống quản lý chất lượng: duy trì hợp nhất hệ thống ISO 9001:2015 và hệ thống ISO 27000 để chuẩn hóa môi trường và văn hóa làm việc chuyên nghiệp trong toàn công ty.
- Nhằm nâng cao hiệu quả và chất lượng dịch vụ trong sản xuất kinh doanh, trong năm 2023 công ty tiếp tục cử CBCNV đi học các lớp nâng cao nghiệp vụ, đào tạo kỹ năng mềm.

III. Các giải pháp thực hiện

- Tập trung nguồn lực, tổ chức thực hiện quyết liệt để hoàn thành các hợp đồng/dự án đang triển khai đúng tiến độ, chất lượng, nâng cao uy tín với khách hàng, đặc biệt nâng cao chất lượng dịch vụ của hợp đồng dịch vụ thường xuyên với Tập đoàn Dầu khí Việt Nam, PVNDB, Galaxy Digital Holding, PVEP, BSR.
- Quản trị chặt chẽ chi phí, giảm giá vốn hàng bán, dịch vụ, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.
- Tích cực hơn nữa trong công tác xúc tiến thương mại, phát triển thị trường. Bám sát kế hoạch triển khai các dự án năm 2023 của các đối tác khách hàng lớn như PVN, BSR, EVN, PVEP, PVTrans....
- Thực hiện chức năng tiếp thị và quảng bá các sản phẩm và dịch vụ có thể cung cấp đến khách hàng trên thị trường trong và ngoài ngành.
- Đề xuất các chủ trương, chính sách về khuyến khích, ưu đãi phát triển về xúc tiến thương mại trong và ngoài ngành dầu khí phù hợp với quy định của pháp luật và chiến lược, kế hoạch phát triển trong các lĩnh vực mà công ty tham gia để trình Giám đốc phê duyệt.
- Duy trì thực hiện tốt công tác quản trị nguồn nhân lực, đảm bảo sẵn sàng đáp ứng các nhiệm vụ mới. Tăng cường bổ sung nhân lực có chất lượng, đồng thời đào tạo nhân lực theo định hướng công việc của Công ty. Xây dựng và cải tiến cơ chế lương, thưởng đảm bảo chế độ đãi ngộ với người lao động, thu hút lao động có chuyên môn cao.



- Thực hiện tốt công tác quản trị nguồn vốn, sử dụng nguồn vốn chủ động và linh hoạt; kiểm soát chặt chẽ chi phí và công nợ, không phát sinh nợ xấu; tìm hiểu thị trường và đa dạng hóa hình thức sử dụng nguồn vốn của Công ty.

Nơi nhận:

- HĐQT;
- Lưu: VT, HĐQT, TCKT (03b)

GIÁM ĐỐC *gla*



Nguyễn Việt Anh