



PETROLIMEX

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. Đặc điểm tình hình

1. Thực trạng, môi trường kinh doanh

Kinh tế thế giới đối mặt với nhiều khó khăn và thách thức, chiến sự Nga – Ukraina kéo dài cùng với việc xung đột vũ trang Israel – Hamas làm ảnh hưởng tới kinh tế toàn cầu và tăng lạm phát. Ở Việt Nam, Chính phủ đã nỗ lực cao để tạo động lực đột phá để phát triển kinh tế, thu hút vốn đầu tư từ nước ngoài, kinh tế vĩ mô ổn định, các cân đối lớn được đảm bảo, lạm phát được kiểm soát ở mức phù hợp. Trong lĩnh vực kinh doanh xăng dầu nói chung vẫn tiếp tục gặp nhiều khó khăn, thách thức, ảnh hưởng lớn tới các hoạt động xúc tiến kinh doanh. Công ty trong giai đoạn tái cấu trúc doanh nghiệp (Tổng Công ty Xây lắp và Thương mại Petrolimex thoái vốn) và chuyển giao lãnh đạo cấp cao của Công ty đồng thời có những biến động cấp lãnh đạo và cấp quản lý.

2. Các yếu tố khách quan, chủ quan ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2023

2.1. Các yếu tố khách quan

Môi trường kinh doanh xăng dầu trải qua nhiều năm khó khăn: Từ giai đoạn Covid 2020 - 2021, tiếp đó là giai đoạn sau Covid với những biến động phức tạp về nguồn cung ứng và giá (năm 2022), đến năm 2023 nhiều doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu trên thị trường ngoài xã hội rơi vào tình trạng thua lỗ, thiếu vốn hoạt động, vi phạm pháp luật,... dẫn đến thiếu nguồn lực (ngân sách, nhân lực, thời gian) để đầu tư mới nên đã làm giảm nhiều cơ hội xúc tiến các dự án mới trong các mảng kinh doanh tự động hoá kho xăng dầu, TĐH nhà máy, CHXD, phần mềm quản trị của Công ty (so với kế hoạch dự kiến ban đầu).

Trong ngành, Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam tập trung nguồn lực vào nhiều dự án đầu tư mới mang tính dài hạn (Chuyển đổi số, hiện đại hóa kho xăng dầu, hiện đại hóa CHXD,...) nên thời gian chuẩn bị dài; các dự án ngắn hạn năm 2023 của Tập đoàn cũng như các Công ty xăng dầu thành viên giải ngân chậm,...; tình hình kinh doanh

của một số Tổng Công ty khối cổ phần không thuận lợi nên mục tiêu đầu tư mới cũng bị giãn tiến độ sang năm 2024, làm ảnh hưởng lớn tới việc xúc tiến các dự án lĩnh vực TĐH kho xăng dầu và TĐH nhà máy.

Chi phí tăng do tỷ giá, biến động giá, thiếu hàng hóa do đứt gãy nguồn cung trên toàn thế giới.

2.2. Các yếu tố chủ quan

Các dự án chuyển tiếp từ năm 2022 sang năm 2023 thấp (chỉ 16.348 triệu đồng).

Công nghệ xây dựng sản phẩm đã gần cuối chu kỳ khai thác, nền tảng công nghệ xây dựng một số sản phẩm cần được đổi mới; một số sản phẩm mất dần lợi thế cạnh tranh.

Tình hình điều hành hoạt động Công ty: Công ty kiện toàn tổ chức bộ máy của HĐQT và kiện toàn bộ máy Ban điều hành. Sau khi kiện toàn Ban lãnh đạo Công ty đã tập trung nguồn lực chỉ đạo, triển khai các nhiệm vụ trọng tâm, tuy nhiên cũng cần có thêm thời gian nắm bắt, tổ chức lại công việc, vì vậy một số công việc triển khai còn chưa hiệu quả.

Khó khăn về nguồn nhân lực: Biến động nhân sự trong Ban điều hành, nhân sự quản lý cấp trung và các nhân sự có kinh nghiệm và chuyên môn sâu trong lĩnh vực kỹ thuật, nghiệp vụ đặc biệt là lĩnh vực phần mềm đã làm suy giảm năng lực nội tại và ảnh hưởng trực tiếp đến công tác kinh doanh cũng như công tác đầu tư. Bên cạnh đó việc thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao gặp nhiều khó khăn do cạnh tranh trong lĩnh vực CNTT.

Chưa tổ chức kịp thời các hoạt động SXKD thích ứng với những thay đổi của môi trường/điều kiện kinh doanh và các khách hàng lớn (trong và ngoài ngành).

Mức tiền lương không đảm bảo được thu nhập cho người lao động, nguy cơ biến động nhân sự, ảnh hưởng đến chất lượng nguồn nhân lực của Công ty hiện tại và thời gian tới.

II. Kết quả thực hiện các nhiệm vụ trọng tâm

1. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2023

1.1. Kết quả thực hiện các mục tiêu chủ yếu

ĐVT: 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>
1	Tổng doanh thu	195.576	119.513	186.452	64,1	61,1
1.1	Doanh thu kinh doanh HHDV	195.076	118.471	185.736	63,8	60,7
+	Khối Văn phòng Công ty	184.914	109.114	167.751	65,0	59,0
-	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

STT	Tên chỉ tiêu	Kế hoạch 2023	Thực hiện		Tỷ lệ % TH so với	
			Năm 2023	Năm 2022	Năm 2022	KH 2023
1.2	Doanh thu tài chính	500	1.042	716	145,7	208,6
2	Lợi nhuận trước thuế	21.500	16.629	20.280	82,0	77,3
3	Lợi nhuận sau thuế	16.600	13.164	16.035	82,1	79,3

1.2. Đánh giá chung kết quả thực hiện:

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

- 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 79.928 triệu đồng chiếm 67,5% tổng doanh thu, ~83,2% KH2023, ~96,2% CK.

- Giá trị ký kết lũy kế: 136.309 triệu đồng đạt ~69,9% KH2023. Trong đó giá trị ký kết 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 nhiều khó khăn. Các chỉ tiêu kinh doanh chưa đáp ứng kỳ vọng. Nguyên nhân do giá trị hợp đồng năm 2022 chuyển sang thấp. Công tác xúc tiến bán hàng chậm, chưa hiệu quả đối với cả nhóm khách hàng truyền thống và khách hàng mới. Khách hàng lớn của Công ty là Tập đoàn xăng dầu Việt Nam có sự thay đổi lớn về công tác đầu tư, tổ chức rà soát, xem xét, lựa chọn cách thức đầu tư tập trung dự án về CDS, TĐH Kho, TĐH cửa hàng, CNTT... kết hợp với tình hình kinh doanh khó khăn của các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu. Các dự án lớn bị chậm trong khâu thủ tục, nghiệm thu, thanh toán ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của Công ty.

Công tác kinh doanh còn bộc lộ một số tồn tại: Tỷ lệ hoàn thành các chỉ tiêu kinh doanh thấp, các chương trình bán sản phẩm chủ lực từng bước được định hình nhưng chưa có kết quả rõ rệt.

Về kênh phân phối: Đã xây dựng chương trình phát triển kênh phân phối, đặc biệt trong chương trình Egas ngoài xã hội. Tuy nhiên vẫn đang dừng ở việc hợp tác truyền thông giới thiệu sản phẩm là chính. 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 trong tình hình mới.

2. Công tác kỹ thuật, công nghệ, sản phẩm

Năm 2023, trong bối cảnh tình hình kinh doanh của Công ty gặp nhiều khó khăn, các sản phẩm chủ lực không đạt được mục tiêu kinh doanh ra thị trường. Trong đó có nguyên nhân do một số sản phẩm chưa phù hợp với yêu cầu của nhóm khách hàng ngoài xã hội. 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 DVPM 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.

Lĩnh vực TĐH trong năm tập trung công tác nghiên cứu, xây dựng sản phẩm mới như: 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, qua đó tìm kiếm cơ hội thị trường, tiếp cận nhiều khách hàng và dự án lớn. Tuy nhiên hoạt động xúc tiến lĩnh vực Tự động hóa chưa đạt kết quả cao, việc chuyển hóa thành HĐ còn chậm.

Sản phẩm dịch vụ mảng DVHT chưa có sự khác biệt, còn phụ thuộc nhiều vào khách hàng lớn là Petrolimex, công tác xúc tiến các dự án lĩnh vực DVHT chưa được chú trọng.

3. Công tác đầu tư

Công tác đầu tư được xác định là một trong năm nhiệm vụ trọng tâm tại Công ty.

Trong kỳ, 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 máy chủ.

Trong kỳ ghi nhận giá trị đầu tư là 1.244 triệu đồng.

Khó khăn, tồn tại: Triển khai công tác đầu tư còn gặp nhiều vướng mắc.

4. Công tác Marketing

Công ty đã đánh giá kết quả hoạt động MKT 2Ps năm 2022 và xây dựng kế hoạch; tổ chức triển khai triển khai quảng bá, tiếp thị năm 2023 (Quảng cáo; website; PR; Video).

Năm 2023, Công ty đã hoàn thành 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 chủ yếu; Tổ chức thực hiện chụp hình ảnh chuyên gia PIACOM; Tham gia và đạt giải Sao Khuê năm 2023.

5. Công tác chuyển đổi số (CĐS), ứng dụng CNTT

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

Đảm bảo công tác quản lý hạ tầng, trang bị đầy đủ trang thiết bị phục vụ cho công tác của CBNV và hoạt động của Công ty.

Đảm bảo hoạt động Hệ thống thông tin Piacom; các ứng dụng dùng chung phục vụ Công ty và khách hàng: Hệ thống thông tin; Hệ thống quản trị văn phòng Base; Ứng dụng quản lý bảo trì Speedmaint; Các website bán hàng, website Công ty.

Phát triển các ứng dụng theo nhu cầu CĐS của các đơn vị: Hỗ trợ phòng Kinh doanh đưa vào sử dụng Google AppSheet để quản lý khách hàng; Phân hệ quản lý dự án; Phần mềm tích hợp máy chấm công.

6. Quan hệ cổ đông, chứng khoán

Trong năm 2023, Công ty tổ chức thành công Đại hội đồng cổ đông thường niên và Đại hội đồng cổ đông bất thường năm 2023. Công ty hoàn thành chi trả cổ tức năm 2022. 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 xử lý hành chính liên quan đến lĩnh vực chứng khoán.

7. Công tác tài chính kế toán

Bộ máy kế toán hoạt động tương đối ổn định: Tuân thủ nguyên tắc lập chứng từ ban đầu, kiểm tra và luân chuyển chứng từ theo quy trình. Tổ chức hạch toán, rà soát, cập nhật hệ thống chứng từ, sổ sách, lập báo cáo đúng luật định, kịp thời cung cấp thông tin cho Ban điều hành trong việc hoạch định và ra quyết định.

Tổ chức hạch toán chi tiết nhằm đáp ứng mục tiêu kế toán quản trị: Quản trị hợp đồng mua/hợp đồng bán, quản trị doanh thu/giá vốn theo từng dự án, theo lĩnh vực, theo phòng ban/đơn vị, quản trị chi phí theo khoản mục phí. Xác định được kết quả kinh doanh định kỳ hàng tháng và khi có yêu cầu. Việc lập BCTC, BCQT được thực hiện trên phần mềm HTTT.

Công tác kế toán được điều chỉnh để phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh tại Công ty khi bổ sung các phương án kinh doanh mới như bán hàng thông qua hệ thống đại lý phân phối.

Trong kỳ, tình hình tài chính Công ty lành mạnh, đảm bảo khả năng thanh toán. Công ty tiếp tục chủ động duy trì những biện pháp để đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh: Lập kế hoạch ngân sách hàng tháng; Tận dụng tối đa nguồn vốn từ tín dụng thương mại; Mở hợp đồng tiền gửi có kỳ hạn; Duy trì hạn mức tín dụng 25 tỷ đồng tại PGBank;...

Khó khăn, tồn tại: Một số khoản công nợ phải thu, đặc biệt là với các khách hàng ngoài ngành có thời gian thu hồi kéo dài do nhiều nguyên nhân. Chưa xử lý dứt điểm các nguyên vật liệu tồn kho lâu năm.

8. Công tác nhân sự, tiền lương

8.1 Công tác tổ chức cán bộ: Thực hiện các thủ tục liên quan kiện toàn bộ máy lãnh đạo Công ty; kiện toàn tổ chức bộ máy của HĐQT, BGD Công ty; các thủ tục bổ nhiệm, bổ nhiệm lại đối với các chức danh Trưởng, phó các phòng/ban, đơn vị; Triển khai công tác bổ sung Quy hoạch cán bộ giai đoạn 2020-2025.

8.2 Tình hình lao động, tuyển dụng năm 2023

- Số lao động
 - Đầu kỳ: 118 lao động
 - Tăng trong kỳ: 21 lao động (Ký chính thức).
 - Giảm trong kỳ: 15 lao động (chấm dứt HĐLĐ chính thức).
 - Lao động cuối kỳ: 124 lao động
- Tuyển dụng:

Năm 2023, Công ty kế hoạch tuyển dụng 11 lao động. Trên cơ sở kế hoạch tuyển dụng và số biến động trong kỳ, phòng Tổng hợp đã tổ chức tuyển dụng bổ sung 16 nhân sự cho các phòng/ban (DVHT: 04; P. KD: 03; Chi nhánh: 01; DVPM: 03 nghiệp vụ, 05 kỹ thuật).

Công tác tuyển dụng năm 2023 được tập trung triển khai ngay từ đầu năm. Song song với việc tổ chức tìm kiếm ứng viên và tuyển dụng theo kế hoạch, khi có biến động nhân sự, phòng Tổng hợp đã phối hợp với các phòng/ban, đơn vị có biến động để rà soát, kịp thời lên phương án điều chỉnh nhân sự hiện có phù hợp kết hợp tuyển dụng bổ sung nhân sự. Chất lượng nhân sự tuyển dụng năm 2023 phù hợp với các tiêu chí đã đặt ra, 75% nhân sự tuyển dụng là nhân sự đã có kinh nghiệm, tuy nhiên do trong năm có biến động lớn về nhân sự, 15 nhân sự nghỉ việc bao gồm cả nhân sự Lãnh đạo

quản lý cấp cao, cấp trung và nhân sự kỹ chốt vì vậy việc tuyển dụng bổ sung và bù đắp cho các vị trí nghỉ việc là rất khó khăn. Các nhân sự tuyển mới cần có thời gian để đào tạo, tiếp cận và đảm nhiệm các vị trí công việc. Việc đào tạo chủ yếu là đào tạo tại chỗ, thông qua công việc. Chất lượng công việc và năng suất lao động vì vậy cũng bị ảnh hưởng.

8.3 Công tác Đào tạo: Tổ chức công tác đào tạo năm 2023 với mục tiêu tiếp tục nâng cao tính chuyên nghiệp và nâng cao trình độ chuyên môn, kỹ thuật chuyên sâu cho CBNV. Tổ chức đào tạo 35 lớp với 595 lượt CBNV tham gia.

8.4 Công tác KPI: Giao KPI năm 2023 đến cấp Trưởng các phòng/ban, đơn vị. Tổ chức triển khai, theo dõi đánh giá, kiểm soát KPI. Sử dụng công cụ KPI đánh giá Trưởng phòng ban/đơn vị và dùng cho mục đích khen thưởng.

8.5 Công tác Tiền lương, bảo hiểm, chế độ: Quyết toán tiền lương năm 2022; Thực hiện chi trả và giải quyết chế độ chính sách đối với Người lao động đầy đủ theo quy định: Nâng lương, xếp lương; trích nộp BHXH và giải quyết chế độ BHXH; Sửa đổi cơ chế tiền lương: Thực hiện các giải pháp ngắn hạn (rà soát, đánh giá, điều chỉnh lương CDCV đối với các trường hợp bất cập) và dài hạn (triển khai xây dựng quy chế tiền lương theo định hướng 3P). Năm 2023, tình hình kinh doanh của Công ty gặp nhiều khó khăn. Thu nhập bình quân năm 2023 là 20,2 trđ/người/tháng.

9. Công tác ISO:

Ban hành mục tiêu chất lượng năm 2023, triển khai; Tổ chức đối tác tư vấn khảo sát, cải tiến vận hành hệ thống ISO 9001:2015; Thực hiện đánh giá nội bộ đối với tất cả các phòng/ban, đơn vị; lấy ý kiến đánh giá dịch vụ nội bộ đối với các phòng Tổng hợp, HCQT, TCKT, CNTT.

10. Công tác hành chính văn phòng, an toàn vệ sinh lao động

- Duy trì hoạt động thường xuyên công tác Hành chính văn phòng, đảm bảo phương tiện đi lại cho CBNV. Đảm bảo công tác y tế sức khỏe, vệ sinh an toàn lao động, PCCC, BHLĐ.

- Tổ chức thành công các sự kiện, hội nghị của Công ty; phối hợp với các bộ phận/phòng ban, đoàn thể tổ chức các sự kiện đối ngoại, giao lưu khách hàng.

Đánh giá chung: Mặc dù gặp nhiều khó khăn, nhưng với sự chỉ đạo sát sao của HĐQT, Ban lãnh đạo Công ty cùng với sự nỗ lực của toàn thể CBNV, Công ty đã nỗ lực vượt qua để triển khai các nhiệm vụ trọng tâm của năm kế hoạch 2023.

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 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 chịu 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

2.1. 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 SP-DV Công ty.

2.2. Công tác kỹ thuật, công nghệ và sản phẩm:

Tiếp tục quy hoạch và phát triển hệ sinh thái sản phẩm trên nền tảng 3 trụ cột kỹ thuật đã có thế mạnh: Phần mềm, Tự động hóa, Dịch vụ hệ thống. Tập trung nguồn lực cho công tác nâng cấp nền tảng công nghệ, kỹ thuật cho các sản phẩm chủ lực, đẩy mạnh đầu tư xây dựng và thương mại hóa các sản phẩm mới.

Lĩnh vực Dịch vụ phần mềm DVPM và ERP: Cân đối và sử dụng nhân lực hiệu quả. Tập trung giữ chân nhân sự nòng cốt, kết hợp outsource với bên ngoài. Đảm bảo

nguồn lực và chất lượng đối với các dự án thường niên, Tập trung triển khai, nâng cấp Egas, BI, quản lý kho.

Lĩnh vực Tự động hóa: Đẩy mạnh công tác xúc tiến và xử lý nhu cầu các dự án tự động hóa (đặc biệt các dự án tự động hóa kho). Chuẩn hóa sản phẩm theo hình thức cho thuê dịch vụ, thương mại hóa các sản phẩm ứng dụng công nghệ mới.

Lĩnh vực Dịch vụ hệ thống: Đảm bảo nguồn lực và chất lượng triển khai các dự án thường niên. Tập trung xúc tiến các dự án đầu tư hạ tầng cho trụ sở mới của các CTXD.

2.3. 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 theo Quý 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.

2.4. 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, mở rộng phân hệ chăm sóc khách hàng, quản lý hợp đồng, quản lý dự án, quản trị nhân sự tiền lương và báo cáo thông minh BI. TĐH toàn diện các tác nghiệp quan trọng tại công ty tiến tới văn phòng điện tử không giấy tờ.

2.5. 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. Hoàn thành nâng cấp sản phẩm Egas theo kiến trúc và công nghệ mới; Chuẩn hóa và quy hoạch phiên bản PIACOM Erp cho khách hàng thương nhân phân phối; Chuẩn hóa sản phẩm TĐH 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.

2.6. Văn hóa doanh nghiệp:

Công ty tiếp tục duy trì và phát triển các giá trị cốt lõi, truyền thống tốt đẹp của doanh nghiệp với > 20 năm thành lập. 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.

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 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:

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



GIÁM ĐỐC

Nguyễn Văn Quý

OK