

Hà Nội, ngày 18 tháng 06 năm 2020

Số: 012 /PIACOM-BC



BÁO CÁO CỦA GIÁM ĐỐC VỀ KẾT QUẢ SXKD NĂM 2019 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2020

Kính thưa Quý vị cổ đông và Quý vị đại biểu!

I. KẾT QUẢ SXKD NĂM 2019

1. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Kinh tế thế giới năm 2019 có xu hướng tăng trưởng chậm lại, rủi ro, thách thức gia tăng. Căng thẳng giữa các nền kinh tế lớn khiến Thương mại và Đầu tư thế giới giảm sút theo. Kinh tế - xã hội trong nước tiếp tục ổn định, lạm phát được kiểm soát, môi trường đầu tư được cải thiện, tuy nhiên kinh tế nước ta vẫn phải đối mặt với những thách thức như năng suất lao động thấp, sức cạnh tranh yếu, cơ chế chính sách chưa đồng bộ.

Công ty PIACOM bước vào năm kế hoạch 2019 với những thuận lợi và khó khăn, cụ thể như sau:

a. 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 tiếp tục nhận được sự quan tâm, ủng hộ của Tập đoàn xăng dầu Việt Nam, của Tcty 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.
- Việc thay đổi cổ đông lớn bước đầu tạo cơ hội cho Công ty tiếp cận thị trường mới.

b. Khó khăn

- Thiếu hụt lao động có trình độ chuyên môn kỹ thuật cao.
- Tập đoàn xăng dầu và các công ty thành viên là khách hàng lớn của công ty đang rà soát, điều chỉnh chính sách và thủ tục đầu tư. Tình trạng giải ngân chậm ở các tỉnh, thành phố lớn như Đà Nẵng, TP Hồ Chí Minh...
- Các Dự án chuyển tiếp từ năm 2018 sang năm 2019 thấp.
- Tốc độ phát triển và thay đổi của công nghệ ngày càng cao dẫn đến yêu cầu về việc phải thay đổi, nâng cấp sản phẩm để đáp ứng yêu cầu của thị trường.

- Với những đặc điểm trên, Công ty đã đề ra những chỉ tiêu, nhiệm vụ trọng tâm cho năm kế hoạch 2019 như sau:

- Phân đầu tỷ lệ tăng trưởng đạt 11%;
- Phát triển thị trường ngoài ngành trên 30% doanh thu;
- Tỷ lệ trả cổ tức tối thiểu 20%/năm;
- Đảm bảo thu nhập bình quân cho NLD: 21 triệu đồng/người/tháng.

c. Đánh giá chung về kết quả thực hiện

Năm 2019 là năm đầu tiên kể từ năm 2009 Công ty có tăng trưởng âm so với năm trước: Tổng doanh thu đạt 146.009 triệu đồng, bằng 78% so với kế hoạch, bằng 89,6% so với năm 2018. Trong đó, doanh thu ngoài khối Petrolimex đạt 45.250 triệu đồng, gấp 2,4 lần so với năm 2018, và bằng 81,5% kế hoạch năm, chiếm tỷ trọng 31,3% tổng doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ. Doanh thu xuất khẩu đạt 1.648 triệu đồng tương ứng 71,043 USD. Tỷ trọng doanh thu dịch vụ trong năm 2019 đạt 56% tổng doanh thu, tăng 6% so với năm 2018 và kế hoạch năm 2019.

Lợi nhuận trước thuế đạt 21.342 triệu đồng, bằng 77,9% so với kế hoạch, bằng 88,9% so với thực hiện năm 2018. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu bình quân (ROE) đạt 28,6% và tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn điều lệ là 43,2%.

Tổng giá trị ký kết hợp đồng bán hàng năm 2019 đạt 151.175 triệu đồng bằng 102,1% so với năm 2018, chỉ đạt 81,2% so với kế hoạch năm 2019. Trong đó, giá trị ký ngoài Petrolimex đạt 50.086 triệu đồng, gấp 3 lần so với năm 2018 và bằng 90,2% so với kế hoạch năm 2019. Quy mô thị phần được gia tăng với việc số lượng khách hàng mua đạt 112 khách hàng, tăng 3% so với năm 2018.

Về nộp ngân sách: Năm 2019, tổng số thuế Công ty phải nộp trong năm là 8.331 triệu đồng bằng 96,4% so với năm 2018, trong đó số đã nộp vào ngân sách Nhà nước là 8.237 triệu đồng. Công ty luôn thực thi đúng những quy định, hướng dẫn về luật thuế sát cũng như thực hiện tốt nghĩa vụ nộp NSNN, đồng thời phối hợp chặt chẽ với Cục thuế Hà Nội trong việc kiểm tra và xử lý các sai sót nhằm tạo môi trường kinh doanh hiệu quả và minh bạch.

Mặc dù điều kiện kinh doanh năm 2019 gặp nhiều khó khăn, nhưng với sự chỉ đạo sát sao của HĐQT, BĐH và sự cố gắng nỗ lực của toàn thể CBNV, Công ty PIACOM đã đạt được kết quả nhất định. Công ty đã phát triển mở rộng thị trường ngoài ngành vượt chỉ tiêu kế hoạch đề ra; tỷ trọng dịch vụ tăng lên; tiếp tục phát triển nguồn nhân lực; phát triển sản phẩm mới đáp ứng yêu cầu của thị trường; tiếp tục triển khai hệ thống quản trị doanh nghiệp ISO, KPI, CCF và đưa công nghệ vào quản lý; đời sống CBNV, lợi ích của Cổ đông được đảm bảo. Kết quả kinh doanh năm 2019 tuy không đạt kỳ vọng, song Công ty có được nhiều bài học về công tác kinh doanh, công tác quản lý để xây dựng định hướng phát triển cho năm 2020 và những năm tiếp theo.

d. Những kết quả đạt được

- Công tác phát triển thị trường ngoài Petrolimex đạt kết quả khá, tỷ trọng doanh thu ngoài Petrolimex đạt 32,6%, cơ cấu dịch vụ đạt 56% trên tổng doanh thu, bằng 110% so với kế hoạch. Công ty phát triển được một số khách hàng lớn như Tổng Công ty Xăng dầu Quân đội, Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ xăng dầu Châu Thành,



Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tổng hợp Hòa Khánh, Công ty CP Dầu khí Đông Phương, Công ty TNHH Điện lực Hiệp Phước,...

- Công tác tuyển dụng: Năm 2019 tuyển dụng 22 lao động bổ sung cho các phòng/ban theo quy trình tuyển dụng của Công ty, đảm bảo chất lượng nguồn nhân lực và hoạt động của Công ty.

- Công ty tiếp tục triển khai chương trình đào tạo hàng năm, tập trung vào các nội dung: Kỹ năng nghiệp vụ; các chức năng, đặc trưng kỹ thuật sản phẩm; kiến thức cơ bản ..., đào tạo chuyên sâu, nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ. Trong năm 2019, Công ty đã tổ chức đào tạo bồi dưỡng bên ngoài: 16 khóa với 130 lượt người; Đào tạo nội bộ: 27 khóa với 527 lượt người.

- Năm 2019, Công ty đã điều chỉnh lại Quy chế Tiền lương, tiền thưởng và thù lao theo hướng phù hợp với thị trường lao động và tiền lương xã hội, đảm bảo hài hòa giữa lợi ích của Nhà nước, cổ đông và lợi ích của người lao động. Tiền lương được chi trả theo hiệu quả công việc nhằm tạo động lực, khuyến khích người lao động; Mức lương có tính cạnh tranh để thu hút lao động. Đơn giản trong tính toán, chi trả kịp thời, thúc đẩy tăng năng suất lao động.

- Thực hiện tái cấu trúc Trung tâm Dịch vụ Phần mềm và ERP, chuyển phòng Dịch vụ Phần mềm và phòng Dịch vụ ERP hoạt động trực thuộc Công ty.

- Kiện toàn mô hình hoạt động các phòng ban: Phòng Tài chính Kế toán, phòng Tự động hóa và phòng Dịch vụ Hệ thống.

- Chấm dứt hoạt động của Văn phòng Đại diện Công ty tại thành phố Hồ Chí Minh và thành lập Chi nhánh miền Nam để thực hiện các nhiệm vụ kinh doanh của Công ty và chiến lược mở rộng thị trường tại khu vực Nam Trung Bộ và các tỉnh Nam Bộ.

- Niêm yết Cổ phiếu của Công ty (mã PIA) trên Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội ngày 06/09/2019, với giá tham chiếu của ngày đầu tiên giao dịch là 29.400 đồng/cổ phiếu.

STT	Chỉ tiêu	TH năm 2018	TH năm 2019	TH năm 2019/ TH 2018 (%)
1	Tổng doanh thu (triệu đồng)	163.001	146.009	89,6
2	Lợi nhuận trước thuế (triệu đồng)	24.009	21.342	88,9
3	Lợi nhuận sau thuế (triệu đồng)	19.027	16.845	88,5
4	Tổng giá trị đầu tư (triệu đồng)	4.965	1.348	27,2

2. Các chỉ số tài chính

Báo cáo tình hình tài chính

- Khả năng sinh lời:

+ Tỷ suất sinh lời trên tài sản bình quân (ROA) = 18,7%;

+ Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu bình quân (ROE) = 28,6%.

- Khả năng thanh toán:

- + Hệ số khả năng thanh toán tổng quát = 2,3 lần;
- + Hệ số khả năng thanh toán nhanh = 1,9 lần.
- + Giá trị sổ sách tại thời điểm 31/12 của năm báo cáo: 112.121 triệu đồng
- + Năm 2019 Công ty không có sự thay đổi về tổng số vốn góp của các cổ đông.
- + Số lượng cổ phiếu đang lưu hành: 3.900.000 cổ phiếu phổ thông.
- + Số lượng cổ phiếu dự trữ, cổ phiếu quỹ: 0 cổ phiếu.
- + Cổ tức năm 2018 chi trả cho các cổ đông: 15.600 triệu đồng.

Chỉ tiêu tài chính	TH năm 2018 (%)	TH năm 2019 (%)
Tỷ lệ Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	11,8	11,6
Tỷ lệ Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân (ROE)	33,6	28,6
Tỷ lệ Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân (ROA)	21,4	18,7
Tỷ lệ Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	14,8	14,7

II. KẾ HOẠCH NĂM 2020 VÀ CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN:

1. Các chỉ tiêu kế hoạch năm 2020:

STT	Chỉ tiêu	KH 2020	So với TH 2019 (%)
1	Tổng doanh thu (triệu đồng)	108.000	74,0
2	Lợi nhuận trước thuế (triệu đồng)	15.166	71,1
3	Chi trả cổ tức	10%	28,9
4	Tổng giá trị đầu tư (triệu đồng)	10.160	753,7
5	Thu nhập bình quân (1.000đ/người/tháng)	16.000	76,9

2. Một số giải pháp chủ yếu

2.1 Về thị trường

Tập trung phát triển thị trường ngoài ngành đặc biệt là các đầu mối kinh doanh xăng dầu, phần đầu tỷ trọng thị trường ngoài ngành đạt trên 35% doanh thu.

2.2 Về sản phẩm

- Tập trung mạnh mẽ vào quản lý sản xuất để nâng cao để nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ và đầu tư nguồn lực cho việc nâng cấp các sản phẩm hiện có.

- Tiếp tục duy trì các sản phẩm, dịch vụ chủ lực của Công ty:

- + Giải pháp quản lý CHXD: Egas, Agas;
- + Giải pháp quản trị nguồn lực doanh nghiệp (ERP);
- + Dịch vụ bảo trì hệ thống phần mềm EGAS;
- + Dịch vụ hỗ trợ vận hành và bảo trì SAP_ERP;

- + Nhóm giải pháp TĐH kho xăng dầu: TĐH Bền xuất, TĐH phối trộn nhiên liệu sinh học, TĐH đo bồn; TĐH dây chuyền pha chế dầu nhờn;
- + Giải pháp bán hàng tự động;
- + Dịch vụ Vận hành trung tâm dữ liệu và Quản trị các ứng dụng trên Data Center;
- + Dịch vụ thiết kế và thi công hệ thống mạng.
- Nghiên cứu sản phẩm mới, nâng cấp, hoàn thiện các sản phẩm lõi:
 - + Nâng cấp sản phẩm EGAS và phát triển EGAS Addons;
 - + Dịch vụ Bảo trì tự động hóa;
 - + Đẩy mạnh kinh doanh sản phẩm đo bồn CHXD;
 - + Thương mại hóa giải pháp bán hàng sử dụng đa dạng chủng loại cột bơm;
 - + Thương mại hóa sản phẩm ERP sử dụng công nghệ Nuclos.

2.3 Phát triển công tác kinh doanh

- Kiện toàn hệ thống thông tin kinh doanh. Phát triển chất lượng đội ngũ làm công tác kinh doanh. Đào tạo bổ sung cho CBNV theo yêu cầu của khung năng lực CCF, nâng cao kỹ năng lập đề xuất, tổ chức phối hợp, lập kế hoạch và quản lý dự án.
- Thực hiện sửa đổi cơ chế kinh doanh, tiếp tục vận hành kinh doanh theo chính sách giá. Tập trung vào công tác tổ chức điều hành và quản lý chất lượng.

2.4 Thiết lập mối quan hệ với các nhà cung cấp: Tiếp tục củng cố mối quan hệ với các hãng sản xuất và các đối tác. Duy trì việc tổ chức các buổi giới thiệu, đào tạo về sản phẩm, giải pháp của các Hãng.

2.5 Công tác tổ chức, lao động và tiền lương

- Rà soát cấu trúc hợp lý mô hình tổ chức Công ty phù hợp với định hướng kinh doanh từng thời kỳ.
- Tiếp tục triển khai vận hành Quy chế Tổ chức cán bộ; xây dựng quy hoạch cán bộ giai đoạn 2020 -2025; tổ chức đào tạo cho cán bộ trong quy hoạch để chuẩn bị tốt nguồn cán bộ đáp ứng yêu cầu nhiệm vụ; tiến hành luân chuyển cán bộ phù hợp với năng lực và yêu cầu công tác.
- Tổ chức vận hành Quy chế tiền lương hiệu quả, tạo động lực, khuyến khích người lao động; Nâng cao hiệu quả việc ứng dụng CNTT trong công tác quản lý lao động và tiền lương.

2.6 Công tác Tài chính kế toán

Tiếp tục tập trung vào công tác quản trị nội bộ, trọng tâm là nâng cấp phần mềm hệ thống thông tin phân hệ kế toán quản trị;

Nâng cao chất lượng đội ngũ kế toán theo hướng năng động, chuyên nghiệp.

2.7 Công tác quản trị doanh nghiệp

- Triển khai đào tạo nâng cao chất lượng công tác quản lý dự án. Nâng cấp chất lượng công tác đề xuất, tư vấn.

- Tiếp tục thực hiện các bước trong quy trình theo tiêu chuẩn ISO, xây dựng chương trình và công cụ giám sát việc duy trì và thực hiện ISO tại các đơn vị.

- Tiếp tục tập trung triển khai quyết liệt các ứng dụng CNTT trong công tác quản trị.

- Tiếp tục triển khai hệ thống khung năng lực lõi CCF và hệ thống chỉ số đánh giá hiệu suất công việc KPI vào hoạt động quản trị của Công ty.

2.8 Công tác đầu tư

Công ty tiếp tục đầu tư phát triển sản phẩm:

- Tiếp tục triển khai đầu tư sản phẩm PIACOM_ERP;
- Đầu tư nâng cấp sản phẩm EGAS và EGAS Addons;
- Đầu tư nghiên cứu, thương mại hóa giải pháp bán hàng đa dạng cột bơm;
- Nâng cấp giải pháp tự động hóa kho;
- Đầu tư giải pháp Thu nhận thông tin các dự án TĐH phục vụ bảo trì;
- Đầu tư hạ tầng CNTT PIACOM, trang thiết bị CNTT, trang thiết bị TĐH phục vụ nghiên cứu;
- Nâng cấp phần mềm HTTT PIACOM;
- Tổng giá trị đầu tư: 10.160 triệu đồng.

Mặc dù 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 2020, tiếp tục phát triển bền vững.

Trên đây là kết quả hoạt động SXKD năm 2019 và KH năm 2020 báo cáo tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2020 của Công ty cổ phần Tin học Viễn thông Petrolimex.

Trân trọng cảm ơn./.



Phan Thanh Sơn