



BÁO CÁO

KẾT QUẢ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ NĂM 2022

PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ NĂM 2023

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 2022, phương hướng, nhiệm vụ năm 2023 của Công ty như sau:

I. Đặc điểm tình hình

Năm 2022 thị trường hàng hóa thế giới tiếp tục có nhiều biến động và chịu ảnh hưởng của các nhân tố kinh tế, chính trị. Kinh tế thế giới phục hồi, nhu cầu nguyên nhiên vật liệu phục vụ sản xuất tăng cao trong khi nguồn cung bị đứt gãy khiến giá cả hàng hóa trên thị trường quốc tế có xu hướng tăng mạnh. Bên cạnh đó, cuộc chiến giữa Nga và Ucraina càng đẩy giá nguyên liệu, nhiên liệu tăng cao và thế giới có nguy cơ phải đối diện với một cuộc khủng hoảng lương thực toàn cầu.

Trong nước, kinh tế phục hồi mạnh, nhu cầu sản xuất hàng hóa phục vụ tiêu dùng và xuất khẩu cùng với tác động của giá hàng hóa thế giới đã đẩy giá hàng hóa và dịch vụ thiết yếu tăng lên nhưng nhìn chung mặt bằng giá cơ bản được kiểm soát tốt.

Trước tình hình đó, Công ty tiếp tục xác định thị trường Petrolimex là nền tảng để mở rộng, phát triển thị trường trong nước và nước ngoài; Tập trung kinh doanh các sản phẩm: Phần mềm quản lý cửa hàng xăng dầu (EGAS), phần mềm quản trị nguồn lực doanh nghiệp (ERP); Phần mềm quản lý đơn hàng trực tuyến (SMO); Các sản phẩm tự động hoá kho xăng dầu, tự động hóa bến xuất xăng dầu; tự động hóa cửa hàng xăng dầu (AGAS); thiết bị và dịch vụ hệ thống CNTT là các sản phẩm truyền thống, được thị trường chấp nhận để duy trì hoạt động kinh doanh giúp Công ty vượt qua giai đoạn khó khăn. Công ty đã tập trung ký kết và triển khai các dự án trọng tâm: Bảo trì EGAS và hỗ trợ vận hành SAP-ERP cho PLX; Bảo trì phần mềm ERP cho LSFC; Triển khai ERP cho PTS Hà Nội, PA, Phần mềm hải quan PLX; Triển khai EGAS cho PTS Nghệ Tĩnh, Công ty MAX, Châu Thành; Phần mềm hải quan cho Nam Sông Hậu...

Công ty PIACOM bước vào năm kế hoạch 2022 với những thuận lợi và khó khăn, cụ thể như sau:

- Thuận lợi:

- Công ty được sự quan tâm ủng hộ của Tập đoàn xăng dầu Việt Nam, Công ty TNHH MTV Tổng Công ty Xây lắp và Thương mại Petrolimex 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.

- Các dự án chuyển tiếp từ năm 2021 sang năm 2022 với giá trị 57,4 tỷ đồng trong đó dịch vụ 16,6 tỷ đồng, hàng hóa 40,8 tỷ đồng.

• **Khó khăn:**

- Việc tổ chức bán một số sản phẩm gặp khó khăn từ các đối thủ cạnh tranh trong cùng ngành và trong cùng lĩnh vực.

- Nhu cầu nguyên nhiên vật liệu phục vụ sản xuất tăng cao trong khi nguồn cung bị đứt gãy khiến giá cả hàng hóa trên thị trường quốc tế có xu hướng tăng mạnh. Bên cạnh đó, cuộc chiến giữa Nga và Ucraina càng đẩy giá nguyên liệu, nhiên liệu tăng cao.

II. Kết quả thực hiện các nhiệm vụ trọng tâm

1. Kết quả thực hiện nhiệm vụ kinh doanh

DVT: Triệu đồng

STT	Tên chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện		Tỷ lệ % TH so với	
			Năm 2022	Năm 2021	Năm 2021	KH 2022
<i>A</i>	<i>B</i>	<i>I</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5=3/4</i>	<i>6=3/1</i>
1	Tổng doanh thu	168.800	186.313	148.518	125,4	110,4
1.1	Doanh thu kinh doanh HHDV	168.000	185.735	147.667	125,8	110,6
+	Khối Văn phòng Công ty	150.732	167.751	133.645	125,5	111,3
-	Lĩnh vực Phần mềm & ERP	55.588	50.369	44.222	113,9	90,6
-	Lĩnh vực Tự động hóa	40.050	56.832	42.248	134,5	141,9
-	Lĩnh vực Dịch vụ hệ thống	55.094	60.550	47.175	128,4	109,9
+	Chi nhánh miền Nam	17.268	17.984	14.022	128,3	104,1
1.2	Doanh thu tài chính	800	716	851	84,1	89,5
2	Lợi nhuận trước thuế	20.200	20.280	17.634	115,0	100,4
3	Lợi nhuận sau thuế	16.000	16.035	14.002	114,5	100,2

a. Đánh giá kết quả thực hiện:

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ đạt 185.735 triệu đồng đạt 125,8% ~%CK, ~110,6 % KH2022.

- LNTT đạt 20.280 triệu đồng ~115%CK, ~100,4% KH2022.

- Doanh thu ngoài khối Petrolimex đạt 24.011 triệu đồng ~357,7%CK, ~47,6% KH2022, chiếm tỷ trọng ~12,9%.

- Doanh thu dịch vụ đạt 83.012 triệu đồng chiếm 44,7% tổng doanh thu, ~99,2% KH, ~114,4%CK là tiền đề cho việc hoàn thành kế hoạch LN.

- Giá trị ký kết lũy kế: 202.687 triệu đồng đạt 120,7%KH. Trong đó giá trị ký kết ngoài ngành và xuất khẩu: 24.979 triệu đồng đạt 49,6% KH.

b. Thực hiện các nhiệm vụ kinh doanh 2022

- Sản phẩm: 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 ngoài xã hội: 29/300 sản phẩm; Cung cấp ERP: 5/6 sản phẩm; Tự động hóa kho: 5/6 sản phẩm (01 tự động hóa kho điều khiển bằng máy tính (Trà Vinh); 04 tự động hóa kho - mở rộng: Mở rộng 02 hòng xuất E5 Nghệ An; mở rộng bến xuất kho Phú Hòa Bình Định; Hệ thống xuất E5 KV2; Mở rộng giàn xuất kho K2 Vũng Tàu); Tự động hóa nhà máy: 0 nhà máy; Tự động hóa đo bồn bể cửa hàng xăng dầu: 62/45 cửa hàng xăng dầu (hoàn thành vượt mục tiêu theo Nghị quyết HNNLĐ 2022 số 009/PIACOM-NQ-HNNLĐ ngày 17/1/2022, tuy nhiên chưa hoàn thành theo mục tiêu đặt ra của BDH là 144 CHXD).

- Khách hàng: Phát triển 20/50 khách hàng mới.

- Kênh phân phối: Phát triển 5/20 đại lý gồm Công ty xăng dầu, đối tác, khách hàng đã sử dụng sản phẩm của Công ty.

- Hình thức bán hàng: 02 hình thức bán hàng mới (Thuê tài chính và thuê bao dịch vụ): Thử nghiệm với hợp đồng với PTS Nghệ Tĩnh: cho thuê 33 PM EGAS và 5 tủ EC (điều chỉnh theo hợp đồng đã ký).

• Nhận xét chung về công tác kinh doanh

Hoạt động kinh doanh năm 2022 của Công ty có sự thay đổi đáng kể: Tập trung theo sản phẩm; phát triển kênh phân phối; khách hàng mới, phát triển hình thức bán hàng mới; tiếp tục tăng cường hoạt động marketing, xây dựng chính sách giá và ký các thỏa thuận hợp tác với các hãng, đối tác; đặt dự phòng các thiết bị cho các dự án,...

Bên cạnh bán hàng kiểu từng dự án theo truyền thống, việc tổ chức thành các chương trình bán hàng đã bước đầu cho thấy hiệu quả như triển khai bán SMO, thiết bị wifi và switch cho các CHXD PLX.

Các sản phẩm khác chưa đạt được kết quả đặt ra, theo đánh giá là chưa xác định đúng tệp khách hàng, chưa thực sự nắm bắt được nhu cầu và trình tự thủ tục của khách (thường là các doanh nghiệp nhà nước) do đó cách thức tiếp cận, xúc tiến không đem lại hiệu quả. Chưa hoàn thành số lượng khách hàng mới và kênh phân phối: Yếu tố khách quan là năm 2022, các công ty kinh doanh xăng dầu bên ngoài gặp nhiều khó khăn.

Thời gian tới Ban điều hành sẽ mở rộng đánh giá, ngoài nguyên nhân về khả năng xúc tiến bán hàng thì sự phù hợp của sản phẩm hay xác định chân dung khách hàng, sản phẩm cạnh tranh/thay thế cũng cần được xem xét để có điều chỉnh trong cách thức bán sản phẩm hiện nay.

Các đại lý hiện nay mới chỉ dừng ở mức độ môi giới xúc tiến, chưa thực sự có thể thay PIACOM triển khai 1 phần. Bởi vậy, cần đưa ra tiêu chí chọn đại lý và các

chính sách (về tài chính, đào tạo cho đại lý, v.v...), trước mắt, các sản phẩm đóng gói (ở mức cao) và dễ triển khai mới thu hút được đại lý bán hàng.

Phương thức cho thuê sau khi thử nghiệm thì đánh giá là khá rủi ro nếu sản phẩm là thiết bị giá trị cao vì thiếu phương án quản lý tài sản và duy trì dịch vụ bảo trì bảo dưỡng, kiểm tra tài sản. Tuy nhiên, việc cho thuê sản phẩm là phần mềm thì đang là xu hướng, điều kiện là sản phẩm phải có thay đổi để có thể bán dạng thuê bao, dễ cài đặt, sử dụng thì mới hiệu quả.

Phương án bán hàng online hiện mới chỉ dừng ở việc xúc tiến, trao đổi qua điện thoại, họp online. Tuy nhiên, việc này cũng đã đem lại hiệu quả cả về thời gian và chi phí. Mục tiêu trong tương lai là khách hàng có thể mua trực tiếp sản phẩm qua app (khi các yếu tố về sản phẩm, công nghệ được cải tiến đồng bộ).

2. Công tác Marketing

Công ty đã phê duyệt kế hoạch triển khai MKT 2022. Tổ chức thực hiện và hoàn thành các nội dung như: Hoàn thành tài liệu, video giới thiệu sản phẩm chủ lực; Tạo lập các kênh giới thiệu và quảng bá sản phẩm trên môi trường internet và các mạng xã hội chủ yếu; Thành lập tổ phát triển thị trường miền Nam.

Công tác mở rộng thị trường và phát triển khách hàng, phát triển kinh doanh từng bước được định hình và mang lại hiệu quả, áp dụng marketing hỗn hợp 7Ps trong xây dựng các chương trình kinh doanh sản phẩm chủ lực. Tuy nhiên, việc triển khai còn chậm chưa đáp ứng kỳ vọng.

3. Công tác Đầu tư và đổi mới công nghệ

Hoàn thành quyết toán dự án đầu tư: Egas Mobile phiên bản khách hàng; Nâng cấp nền tảng Agas; Hoàn thành đầu tư nâng cấp sản phẩm Egas phục vụ yêu cầu khách hàng PLX và ngoài xã hội.

Công tác đầu tư triển khai còn chậm, giá trị đầu tư sản phẩm và trang thiết bị chỉ đạt 1.412 triệu đồng do chưa có chính sách khuyến khích và chế tài đủ mạnh tập trung nguồn nhân lực cho công tác đầu tư, nguồn nhân lực chủ chốt tập trung chủ yếu thực công tác kinh doanh, đặc biệt giai đoạn cuối năm. Công tác đánh giá thị trường, nhu cầu khách hàng về sản phẩm, dịch vụ Công ty cung cấp, sản phẩm đối thủ cạnh tranh, xu thế ứng dụng công nghệ còn hạn chế dẫn đến khó khăn trong định hướng sản phẩm đầu tư, quyết định đầu tư và đầu ra cho sản phẩm. Mô hình tổ chức thực hiện công tác đầu tư chưa phù hợp.

4. Công tác ứng dụng CNTT và chuyển đổi số

Đảm bảo hạ tầng CNTT (Thuê dịch vụ hạ tầng Datacenter; quản trị hệ thống máy chủ, mạng WAN, LAN, ATAN); Quản trị ứng dụng dùng chung; đảm bảo trang cấp, bảo trì, bảo dưỡng trang thiết bị CNTT).

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 Speedmain; Ứng dụng quản lý dự án: SVN; Redmine.

Tổ chức triển khai các công việc trên VPĐT đạt 82% (KH:80%).

Tuy nhiên, công tác Ứng dụng CNTT và CDS còn chậm, chưa đồng bộ, chưa được triển khai sâu, rộng tại các phòng ban, đơn vị; chưa khai thác, sử dụng hiệu quả các ứng dụng đã được đầu tư.

5. Công tác tổ chức nhân sự

Hoàn thành xây dựng và trình HĐQT phê duyệt ban hành Chiến lược quản trị và phát triển nguồn nhân lực giai đoạn 2021 – 2025.

Tổ chức triển khai các nội dung của Chiến lược nhân sự: Tổ chức bộ máy; Định biên nhân sự; Tuyển dụng; Đào tạo; Kiện toàn Hội đồng CCF; Cải tiến công tác KPI; Ban hành phương án khoán thu nhập nhóm bán hàng; Rà soát, lên phương án sửa đổi Quy chế tiền lương; Lên phương án xây dựng lộ trình phát triển nghề nghiệp...

Đào tạo với mục tiêu nâng cao năng lực chuyên nghiệp và năng lực lãnh đạo quản lý cấp trung. Tổ chức đào tạo 26 lớp với 1.245 lượt CBNV tham gia.

Thành lập Ban quản trị, vận hành CCF; rà soát yêu cầu khung năng lực nhân viên bậc 1 làm căn cứ tổ chức đào tạo.

Tiền lương, tiền thưởng và chế độ: Thực hiện theo quy chế hiện hành gắn kết quả SXKD. Tiền lương năm 2022 không đạt kế hoạch tăng 15%, tăng nhẹ so với thực hiện năm 2021.

Khó khăn, tồn tại: Công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực còn chậm. Chiến lược quản trị phát triển nguồn nhân lực là hệ thống các giải pháp quản trị nhân sự khoa học, tiên tiến và hiện đại, vì vậy trong quá trình xây dựng và triển khai phát sinh nhiều vấn đề khó khăn như nguồn lực, phương pháp.

6. Quan hệ cổ đông

Ngày 19/04/2022, Công ty tổ chức thành công Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022 bằng hình thức trực tuyến.

Công ty hoàn thành việc chi trả cổ tức năm 2021 (ngày 15/06/2022, với ngày đăng ký cuối cùng là 31/05/2022).

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.

- 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 cho thuê tài sản, 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.

Đánh giá chung: Mặc dù còn 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 triển khai các nhiệm vụ công tác, hoàn thành các nhiệm vụ thường xuyên và các chỉ tiêu Doanh thu, lợi nhuận ĐHCĐ giao.

PHẦN THỨ HAI

PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ NĂM 2023

I. Tình hình, bối cảnh thế giới và trong nước

1. Bối cảnh bên ngoài

Tình hình thế giới tiếp tục có những diễn biến rất phức tạp. Chiến tranh giữa Nga và Ukraina kéo dài ảnh hưởng lớn đến kinh tế và an ninh thế giới, nguy cơ lan rộng ngày càng tăng. Thế giới nhiều khả năng sẽ rơi vào suy thoái. Kinh tế nước ta tiếp tục hội nhập sâu rộng và chịu ảnh hưởng không nhỏ. Giá dầu thế giới biến động mạnh, khó lường sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến công tác lãnh đạo thực hiện nhiệm vụ SXKD của Công ty.

Chính phủ dự kiến chỉ tiêu tăng trưởng GDP năm 2023: 6,5 %; tốc độ tăng năng suất lao động toàn xã hội: 5-6%. Kinh tế vĩ mô nói chung và ngành xăng dầu nói riêng được dự báo sẽ tiếp tục gặp khó khăn, thách thức với thuận lợi đan xen, nhiều yếu tố biến động khó lường.

Tập đoàn có kế hoạch thoái vốn 100% các công ty thuộc Tổng công ty PGCC trong năm 2022-2023. Khó khăn trong định hình chiến lược phát triển của Công ty với chủ sở hữu mới.

Nguồn nhân lực trong lĩnh vực kỹ thuật, công nghệ của Công ty gặp cạnh tranh mạnh mẽ từ phía các Công ty nước ngoài, các Công ty công nghệ mới.

Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 4, chuyển đổi số đang diễn ra mạnh mẽ tạo nhiều cơ hội để các doanh nghiệp ứng dụng và đổi mới công nghệ, đồng thời tạo thách thức lớn đòi hỏi Công ty phải đẩy mạnh hoạt động đổi mới công nghệ và phát triển sản phẩm, dịch vụ mới.

2. Bối cảnh bên trong

Khó khăn về nguồn nhân lực: Giữ nguồn nhân lực nòng cốt, thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao, nâng cao trình độ nguồn nhân lực nội tại.

Công nghệ xây dựng sản phẩm đã gần cuối chu kỳ khai thác, nền tảng công nghệ xây dựng Egas, Erp đã được trên 10 năm; một số sản phẩm mất dần lợi thế cạnh tranh.

Chuyển giao thể hệ lãnh đạo.

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.

3. Mục tiêu, nhiệm vụ trọng tâm và các giải pháp năm 2023

Cân đối giữa điều kiện kinh tế thị trường và các nguồn lực, năng lực sản xuất hiện nay, mục tiêu kinh doanh năm 2023 như sau:

- Doanh thu bán hàng: 195.076 triệu đồng, tăng 5% so với thực hiện 2022;
- Lợi nhuận trước thuế: 21.500 triệu đồng, tăng 6% so với thực hiện 2022;
- Thu nhập bình quân cho NLĐ: ≥ 23 triệu đồng/người/tháng;
- Tỷ lệ trả cổ tức: ≥ 10 %/năm;
- Tập trung nguồn lực cho công tác đầu tư nâng cấp sản phẩm.
- Tập trung nguồn lực cho công tác tuyển dụng, đào tạo nâng cao trình độ CBNV đáp ứng kế hoạch phát triển kinh doanh giai đoạn 2021-2025.
- Giá trị đầu tư: 6.000 triệu đồng
- Hạng mục đầu tư:
 - + Năm 2022 chuyển sang: TĐH ứng dụng nền tảng Yokogawa (270 triệu đồng).
 - + Năm 2023: Nâng cấp nền tảng EGAS; Xây dựng phần mềm quản lý kho TAS; Ứng dụng công nghệ mới (5.730 triệu đồng).

4. Các giải pháp, định hướng

- Đẩy mạnh công tác đầu tư phát triển sản phẩm, nâng cấp cải tiến các sản phẩm, dịch vụ của Công ty theo hướng thông minh, tiện ích. Đáp ứng tốt yêu cầu ngày càng cao từ khách hàng PLX và nhu cầu ngoài xã hội với diện rộng và quy mô nhỏ hơn. Sản phẩm đầu tư dự kiến:

Nâng cấp nền tảng kỹ thuật sản phẩm Egas đáp ứng yêu cầu PLX.

Xây dựng sản phẩm quản lý kho xăng dầu TAS đáp ứng quy mô doanh nghiệp vừa.

Đầu tư nâng cấp sản phẩm hiện có bằng cách áp dụng công nghệ mới Mobile, Cloud, AI.. Nhằm gia tăng tiện ích cho sản phẩm và khả năng cạnh tranh.

Triển khai công tác marketing với mục tiêu củng cố khách hàng hiện có trong điều kiện mới và mở rộng thị trường bên ngoài ngành. Xây dựng và hoàn thiện các chương trình bán sản phẩm chủ lực theo phương pháp luận 7Ps ngay từ đầu năm làm tiền đề cho việc triển khai bán hàng trên toàn vùng thị trường.

Nâng cao chất lượng công tác kinh doanh, công tác quản trị doanh nghiệp bắt kịp xu hướng chuyển đổi số doanh nghiệp. Tiếp tục duy trì và khai thác hiệu quả các ứng dụng trên nền tảng quản trị văn phòng Base. Ứng dụng CNTT trọng công tác quản trị khách hàng, quản trị nhân sự, quản lý dự án.

Triển khai chiến lược phát triển nguồn nhân lực với mục tiêu giữ nguồn nhân lực nòng cốt và thu hút nguồn nhân lực có chất lượng cao: Đào tạo chuẩn hóa năng lực cho đội ngũ CBNV trên cơ sở danh mục chương trình đào tạo đã ban hành; Cải tiến chính sách tiền lương và thu nhập cho NLĐ theo hướng thị trường; Triển khai phương án xây dựng lộ trình phát triển nghề nghiệp; Tiếp tục tổ chức giao và đánh giá KPI đến các phòng/ban, đơn vị. Xây dựng phương án giao và đánh giá KPI.

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

Trên đây là kết quả hoạt động năm 2022, phương hướng, nhiệm vụ năm 2023, 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:

- Cổ đông;
- TCTy PGCC;
- HĐQT, BKS Cty;
- BGD Cty;
- Lưu TH, VT.



Trần Ngọc Tuấn

