

Hà Nội, ngày 27 tháng 03 năm 2026



BÁO CÁO
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD GIAI ĐOẠN 2021-2025
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ GIAI ĐOẠN 2026 - 2030

Phần thứ nhất

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD GIAI ĐOẠN 2021-2025

I. Bối cảnh chung

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

Thay mặt Ban điều hành Công ty Cổ phần Tin học Viễn thông Petrolimex (PIACOM), tôi xin trình bày báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn **2021–2025** và phương hướng, nhiệm vụ giai đoạn **2026–2030**.

1. Tình hình trong nước và thế giới

Giai đoạn 2021–2025 là giai đoạn kinh tế thế giới và trong nước có nhiều biến động do ảnh hưởng của đại dịch Covid-19, xung đột địa chính trị, biến động giá năng lượng và thay đổi chính sách tiền tệ tại nhiều quốc gia. Những yếu tố này đã tác động trực tiếp đến môi trường kinh doanh của doanh nghiệp.

Tuy nhiên, nền kinh tế Việt Nam vẫn duy trì được sự ổn định vĩ mô, kiểm soát lạm phát và thúc đẩy tăng trưởng, đồng thời đẩy mạnh chương trình chuyển đổi số quốc gia và ứng dụng công nghệ trong quản lý doanh nghiệp.

Trong bối cảnh đó, PIACOM tiếp tục xác định **thị trường Petrolimex là nền tảng phát triển**, đồng thời từng bước mở rộng sang thị trường ngoài ngành và thị trường quốc tế. Công ty tập trung phát triển các giải pháp công nghệ phục vụ quản trị và vận hành trong ngành xăng dầu và năng lượng, bao gồm các hệ thống phần mềm quản lý, giải pháp tự động hóa kho – bến xuất – cửa hàng xăng dầu và các dịch vụ hệ thống công nghệ thông tin.

Song song với hoạt động kinh doanh, Công ty cũng đẩy mạnh đầu tư nghiên cứu và phát triển sản phẩm, nâng cấp nền tảng công nghệ và từng bước hoàn thiện hệ thống quản trị doanh nghiệp nhằm chuẩn bị cho giai đoạn phát triển tiếp theo.

2. Thuận lợi

Trong giai đoạn vừa qua, PIACOM có một số điều kiện thuận lợi cho phát triển:

- Chính phủ Việt Nam đẩy mạnh chương trình **chuyển đổi số quốc gia**, tạo cơ hội cho các doanh nghiệp công nghệ thông tin phát triển.

- Nhu cầu ứng dụng công nghệ trong quản lý và vận hành ngành xăng dầu ngày càng tăng.

- PIACOM nhận được sự quan tâm và hỗ trợ từ **Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam và các đối tác trong hệ sinh thái Petrolimex**.

- Các sản phẩm và giải pháp của Công ty đã từng bước khẳng định vị thế trên thị trường, đặc biệt trong lĩnh vực công nghệ phục vụ ngành xăng dầu.

3. Khó khăn

Bên cạnh những thuận lợi, Công ty cũng phải đối mặt với một số thách thức:

- Thị trường công nghệ thông tin và tự động hóa ngày càng cạnh tranh với sự tham gia của nhiều doanh nghiệp trong và ngoài nước.

- Một số sản phẩm công nghệ cũ cần tiếp tục được nâng cấp trong khi các sản phẩm thế hệ mới đang trong giai đoạn đầu tư và hoàn thiện.

- Biến động của kinh tế thế giới và thị trường năng lượng có thể ảnh hưởng đến kế hoạch đầu tư công nghệ của khách hàng.

II. Đánh giá kết quả SXKD giai đoạn 2021-2025

1. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu chính

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025	Tỷ lệ tăng bình quân
1	Tổng doanh thu và thu nhập khác	Trđ	148.596	186.689	119.553	160.014	176.377	4,4%
2	Lợi nhuận trước thuế	Trđ	17.634	20.280	16.629	18.380	17.035	-0,9%
3	Lợi nhuận sau thuế	Trđ	14.002	16.035	13.164	13.989	13.527	-0,9%
4	Tỷ suất LNST/ VCSH bình quân	%	24,1	25,6	20,6	20,8	20,4	-4,1%
5	Chia cổ tức	%	20%	20%	20%	18%	10% ^(*)	-15,9%
6	Giá trị đầu tư	Trđ	4.129	1.412	1.244	6.888	12.500	31,9%
7	Lao động bình quân	Người	129,4	125,0	122,6	123,0	128,0	-0,3%
8	Tiền lương bình quân	Trđ/Người/ Tháng	20,5	23,0	17,2	23,0	25,6	5,7%
9	Vốn điều lệ	Trđ	39.000	39.000	39.000	39.000	39.000	-
10	Vốn chủ sở hữu	Trđ	63.771	67.985	69.221	72.728	73.718	3,7%

(*): Dự kiến trình ĐHCĐ 2026

2. Các chỉ số tài chính hợp nhất:

Chỉ tiêu tài chính	ĐVT	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025
1. Nhóm chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lời						
- Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	9,5	8,6	11,1	8,8	7,7
- Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân (ROE)	%	24,1	25,6	20,6	20,8	20,4
- Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân (ROA)	%	16,7	18,0	16,2	14,9	13,9
- Tỷ suất Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh /Doanh thu thuần	%	11,9	10,8	14,0	11,8	9,7
2. Nhóm chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán						
- Hệ số thanh toán tổng quát	Lần	2,48	3,29	3,75	3,56	2,78
- Hệ số thanh toán hiện hành	Lần	2,15	2,85	3,35	3,07	2,29
- Hệ số thanh toán nhanh	Lần	1,65	2,45	2,97	2,78	2,10
- Hệ số thanh toán tức thời	Lần	0,34	0,70	0,98	0,89	0,82

3. Đánh giá chung kết quả thực hiện

Giai đoạn 2021–2025, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty diễn ra trong bối cảnh kinh tế thế giới và trong nước có nhiều biến động do ảnh hưởng của dịch Covid-19, xung đột địa chính trị, biến động giá năng lượng và sự thay đổi trong chính sách quản lý thị trường xăng dầu. Những yếu tố này đã tác động trực tiếp đến môi trường kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong bối cảnh đó, PIACOM vẫn duy trì được sự ổn định trong hoạt động sản xuất kinh doanh, đồng thời từng bước củng cố nền tảng phát triển dài hạn. Các chỉ tiêu tài chính cơ bản của Công ty được duy trì ở mức tích cực, năng lực công nghệ tiếp tục được nâng cao và hệ thống quản trị doanh nghiệp từng bước được hoàn thiện.

Trong giai đoạn này:

- Tổng doanh thu và thu nhập khác tăng trưởng bình quân **4,4%/năm**;
- Lợi nhuận trước thuế giảm **0,9%/năm**;
- Giá trị đầu tư tăng trưởng bình quân **31,9%/năm**, là chỉ tiêu tăng trưởng cao nhất;
- Khả năng thanh toán được duy trì ở mức **an toàn**;
- Công ty thực hiện **chi trả cổ tức theo nghị quyết Đại hội đồng cổ đông**;
- Thu nhập người lao động **từng bước được cải thiện**.

Nhìn chung, giai đoạn 2021–2025 là giai đoạn PIACOM vừa duy trì ổn định hoạt động sản xuất kinh doanh, vừa tập trung đầu tư công nghệ, phát triển sản phẩm và nâng cao năng lực quản trị. Những kết quả này đã tạo nền tảng quan trọng để Công ty bước vào giai đoạn tăng trưởng mới trong những năm tiếp theo.

4. Ba thành tựu nổi bật giai đoạn 2021–2025

Trên cơ sở những kết quả đạt được, giai đoạn 2021–2025 có thể ghi nhận ba thành tựu nổi bật của PIACOM.

Thứ nhất, duy trì tăng trưởng ổn định và đảm bảo hiệu quả tài chính. Mặc dù thị trường có nhiều biến động, Công ty vẫn duy trì được tốc độ tăng trưởng doanh thu ổn định và các chỉ tiêu hiệu quả tài chính tích cực. ROE của Công ty duy trì trên **20% trong nhiều năm**, thể hiện hiệu quả sử dụng vốn và năng lực quản trị tài chính tốt.

Thứ hai, tăng cường đầu tư công nghệ và phát triển hệ sinh thái sản phẩm. PIACOM đã tập trung nguồn lực đầu tư cho các nền tảng công nghệ và sản phẩm lõi như **EGAS thế hệ mới, ERP, PTAS và các giải pháp tự động hóa kho – cửa hàng xăng dầu**. Việc đầu tư này góp phần từng bước hình thành hệ sinh thái giải pháp công nghệ phục vụ toàn chuỗi giá trị ngành xăng dầu.

Thứ ba, từng bước nâng cao năng lực quản trị và phát triển nguồn nhân lực. Trong giai đoạn vừa qua, Công ty đã kiện toàn tổ chức, phát triển đội ngũ nhân sự công nghệ, áp dụng cơ chế tiền lương **3P gắn với hiệu quả công việc** và từng bước chuẩn hóa quy trình quản lý dự án. Những cải tiến này góp phần nâng cao năng lực điều hành và tạo nền tảng quản trị cho giai đoạn phát triển tiếp theo.

5. Những hạn chế trong giai đoạn 2021–2025

5.1 Mô hình kinh doanh và tổ chức bán hàng chưa theo kịp tốc độ phát triển của thị trường

- Mặc dù Công ty đã duy trì ổn định hoạt động kinh doanh trong giai đoạn vừa qua, tuy nhiên mô hình tổ chức kinh doanh vẫn mang tính truyền thống, chưa được thiết kế theo hướng chuyên sâu theo thị trường, sản phẩm và giải pháp.

- Hoạt động bán hàng theo mô hình tư vấn giải pháp, bán hàng theo hệ sinh thái và bán hàng dựa trên dữ liệu chưa được triển khai đồng bộ, dẫn đến khả năng mở rộng thị trường ngoài ngành còn hạn chế.

5.2 Quản trị dự án công nghệ chưa được chuẩn hóa đồng bộ

- Công ty triển khai nhiều dự án công nghệ ở các lĩnh vực phần mềm, ERP và tự động hóa. Tuy nhiên, mô hình quản trị dự án chưa được chuẩn hóa thống nhất trên toàn Công ty.

- Vai trò và trách nhiệm của Trưởng dự án chưa được xác lập đầy đủ, việc kiểm soát tiến độ, chi phí và chất lượng dự án còn phụ thuộc nhiều vào kinh nghiệm cá nhân. Điều này có thể làm giảm hiệu quả triển khai và hạn chế khả năng mở rộng quy mô dự án.

5.3 Năng lực phát triển sản phẩm và nguồn nhân lực công nghệ cần tiếp tục được tăng cường

- Trong bối cảnh thị trường công nghệ thay đổi nhanh chóng, việc chuyển đổi từ mô hình triển khai dự án sang mô hình phát triển sản phẩm – nền tảng vẫn đang trong quá trình hoàn thiện.

- Bên cạnh đó, nguồn nhân lực công nghệ chất lượng cao, đặc biệt là các chuyên gia kiến trúc hệ thống và quản lý dự án công nghệ, vẫn còn thiếu so với yêu cầu phát triển trong giai đoạn tới.

6. Các rủi ro chính trong giai đoạn tới

6.1 Rủi ro cạnh tranh trong thị trường công nghệ

Thị trường công nghệ thông tin và tự động hóa ngày càng cạnh tranh mạnh mẽ với sự tham gia của nhiều doanh nghiệp trong và ngoài nước. Điều này có thể ảnh hưởng đến khả năng mở rộng thị trường và duy trì lợi thế cạnh tranh của Công ty.

6.2 Rủi ro triển khai các dự án công nghệ quy mô lớn

Các dự án công nghệ trong lĩnh vực năng lượng thường có quy mô lớn và yêu cầu sự phối hợp của nhiều đơn vị. Nếu công tác quản trị dự án không được chuẩn hóa đầy đủ, có thể phát sinh rủi ro về tiến độ và chi phí.

6.3 Rủi ro về nguồn nhân lực công nghệ

Nguồn nhân lực công nghệ chất lượng cao trên thị trường ngày càng cạnh tranh. Việc thu hút và giữ chân nhân sự công nghệ là yếu tố quan trọng để đảm bảo khả năng phát triển lâu dài của Công ty.

III. Kết quả thực hiện các nhiệm vụ trọng tâm năm 2025

1. Kết quả hoạt động SXKD năm 2025

Kết quả thực hiện các chỉ tiêu chính

ĐVT: Trđ

TT	Tên chỉ tiêu	Kế hoạch 2025	Thực hiện		Tỷ lệ % TH 2025 so với	
			Năm 2025	Năm 2024	Năm 2024	KH 2025
<i>A</i>	<i>B</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4=2/3</i>	<i>5=2/1</i>
1	Tổng doanh thu và thu nhập khác	176.000	176.377	159.934	110,3	100,2
1.1	Doanh thu cung cấp HHDV	175.500	175.553	158.894	110,5	100,0
1.1.1	Phân loại theo HH/DV	175.500	175.553	158.894	110,5	100,0
	<i>Dịch vụ</i>	<i>96.000</i>	<i>100.862</i>	<i>92.096</i>	<i>109,5</i>	<i>105,1</i>
	<i>Hàng hóa</i>	<i>79.500</i>	<i>74.691</i>	<i>66.799</i>	<i>111,8</i>	<i>94,0</i>
1.1.2	Phân loại theo lĩnh vực KD	175.500	175.553	158.894	110,5	100,0
-	<i>Lĩnh vực Phần mềm & ERP</i>		<i>65.315</i>	<i>61.197</i>	<i>106,7</i>	
-	<i>Lĩnh vực Tự động hóa</i>		<i>74.474</i>	<i>60.225</i>	<i>123,7</i>	
-	<i>Lĩnh vực Dịch vụ hệ thống</i>		<i>35.764</i>	<i>37.472</i>	<i>95,4</i>	

TT	Tên chỉ tiêu	Kế hoạch 2025	Thực hiện		Tỷ lệ % TH 2025 so với	
			Năm 2025	Năm 2024	Năm 2024	KH 2025
1.2	Doanh thu tài chính	500	824	1.040	79,2	164,8
2	Lợi nhuận trước thuế	17.000	17.035	18.380	92,7	100,2
3	Lợi nhuận sau thuế	13.300	13.527	13.989	96,7	101,7
4	Đầu tư	12.500	12.500	6.888	181,5	100,0

- Tổng doanh thu đạt 176.377 triệu đồng, bằng 100,2% so với kế hoạch năm 2025 và bằng 110,3% so với thực hiện năm 2024. Lợi nhuận trước thuế đạt 17.035 triệu đồng, bằng 100,2% kế hoạch năm 2025 và bằng 92,7% so với thực hiện năm 2024.

- Các chi phí cố định phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh đều tăng cao hơn so với năm 2024 (chi phí khấu hao TSCĐ, chi phí thuê văn phòng, phân bổ chi phí trả trước, chi phí phân bổ CCDC,...), chi phí tiền lương cao hơn cùng kỳ năm 2024. Trong đó chi phí tiền lương nằm trong kế hoạch cải thiện thu nhập cho người lao động nhằm mục tiêu giữ nguồn nhân lực trong lĩnh vực CNTT có sự cạnh tranh cao trong bối cảnh mặt bằng tiền lương của Công ty so với thị trường đang thấp, chỉ bằng 66,7% so với trung bình ngành.

2. Đánh giá các nhiệm vụ công tác trọng tâm năm 2025

2.1 Công tác marketing và phát triển thị trường

- Trong năm 2025, Công ty tiếp tục triển khai các hoạt động marketing nhằm nâng cao nhận diện thương hiệu PIACOM và hỗ trợ hoạt động kinh doanh.

- Các hoạt động quảng bá sản phẩm và giải pháp công nghệ được triển khai thông qua các kênh truyền thông số, hội nghị chuyên ngành và các chương trình giới thiệu giải pháp phục vụ quản lý kinh doanh xăng dầu.

- Công ty cũng đã đưa vào vận hành hệ thống quản trị quan hệ khách hàng (CRM), bước đầu hỗ trợ quản lý thông tin khách hàng và nâng cao hiệu quả bán hàng.

- Nhìn chung, hoạt động marketing được duy trì ổn định, tuy nhiên sự phối hợp giữa marketing và bán hàng cần tiếp tục được hoàn thiện để nâng cao hiệu quả phát triển thị trường.

2.2 Công tác kỹ thuật, công nghệ và phát triển sản phẩm

- Trong năm 2025, Công ty tiếp tục triển khai nhiều dự án công nghệ thuộc các lĩnh vực phần mềm và ERP, tự động hóa và dịch vụ hệ thống.

- Ngoài các dự án vận hành thường xuyên, Công ty đã triển khai nhiều dự án quan trọng phục vụ hoạt động chuyển đổi số và nâng cấp hạ tầng công nghệ của khách hàng trong ngành năng lượng và xăng dầu.

- Song song với hoạt động triển khai dự án, Công ty tiếp tục nghiên cứu và phát triển các sản phẩm công nghệ thế hệ mới như EGAS II, PTAS, GMES và ERP thế hệ mới, đồng thời nghiên cứu ứng dụng các công nghệ mới như AI vào hoạt động sản xuất và vận hành.

2.3 Công tác đầu tư

- Năm 2025, công tác đầu tư tiếp tục được xác định là một trong những nhiệm vụ trọng tâm của Công ty.
- Kế hoạch đầu tư năm 2025 được phê duyệt với tổng giá trị **12.500 triệu đồng**, là mức đầu tư cao nhất từ trước đến nay.
- Các hạng mục đầu tư tập trung vào phát triển và nâng cấp các sản phẩm công nghệ lõi của Công ty, bao gồm các hệ thống phần mềm quản lý, hệ thống tự động hóa và các ứng dụng phục vụ hoạt động tại cửa hàng xăng dầu.
- Tổng giá trị đầu tư thực hiện trong năm đạt **12.500 triệu đồng**, hoàn thành **100% kế hoạch**.

2.4 Công tác quản trị tài chính

- Trong năm 2025, Công ty tiếp tục thực hiện quản lý chi phí chặt chẽ và đảm bảo an toàn tài chính.
- Công ty đã thu hồi toàn bộ khoản nợ khó đòi đối với khách hàng Hải Linh với giá trị **1.780 triệu đồng**. Đối với khoản nợ của Nam Sông Hậu và Nam Sông Hậu Gò Công với tổng giá trị **2.711 triệu đồng**, Công ty đã thực hiện các biện pháp pháp lý để bảo vệ quyền lợi và thu hồi công nợ theo quy định.
- Tại thời điểm **31/12/2025**, giá trị hàng tồn kho của Công ty là **7.747 triệu đồng**, được đánh giá ở mức an toàn.

2.5 Công tác quản trị và nhân sự

- Trong năm 2025, Công ty tiếp tục kiện toàn tổ chức và nâng cao năng lực quản trị.
- Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 đã bầu **Ông Trương Đức Chính** làm Thành viên độc lập Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2021–2026.
- Hội đồng quản trị đã bổ nhiệm **Ông Nguyễn Quang Huy** giữ chức vụ Phó Giám đốc Công ty và **Ông Vũ Trường Giang** giữ chức Giám đốc Chi nhánh Miền Nam.
- Tổng số lao động của Công ty đến cuối năm 2025 là **134 người**. Mức lương bình quân của người lao động đạt khoảng **25,6 triệu đồng/người/tháng**, tăng khoảng **11,3%** so với năm 2024.

Phần thứ 2
PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ
VÀ GIẢI PHÁP TRỌNG TÂM GIAI ĐOẠN 2026-2030

I. Dự báo bối cảnh kinh tế thế giới và trong nước

- Trong giai đoạn tới, kinh tế thế giới dự báo tiếp tục phục hồi thận trọng sau các biến động của những năm gần đây. Lạm phát tại nhiều nền kinh tế lớn có xu hướng hạ nhiệt, chính sách tiền tệ dần ổn định hơn. Tuy nhiên, những rủi ro về địa chính trị, an ninh năng lượng, biến đổi khí hậu và sự cạnh tranh công nghệ giữa các quốc gia vẫn tiếp tục tác động đến môi trường kinh doanh toàn cầu.

- Trong nước, Việt Nam tiếp tục duy trì ổn định kinh tế vĩ mô và đẩy mạnh các chương trình chuyển đổi số quốc gia, chuyển đổi xanh và đổi mới mô hình tăng trưởng. Các chính sách minh bạch hóa thị trường xăng dầu, quản lý dữ liệu và tăng cường ứng dụng công nghệ trong quản trị doanh nghiệp sẽ tiếp tục được hoàn thiện.

- Đối với PIACOM, đây vừa là cơ hội lớn để phát triển các giải pháp công nghệ chuyên ngành, vừa đặt ra yêu cầu cao hơn về năng lực công nghệ, quản trị và tuân thủ pháp lý. Việc tiếp tục đầu tư nâng cấp sản phẩm, hoàn thiện hệ thống quản trị và phát triển nguồn nhân lực sẽ là những yếu tố then chốt giúp Công ty nâng cao năng lực cạnh tranh trong giai đoạn tới.

II. Phương hướng và nhiệm vụ trọng tâm năm 2026

1. Phương hướng phát triển

- Trong giai đoạn tới, Công ty tiếp tục xác định **thị trường Petrolimex là nền tảng phát triển**, đồng thời từng bước mở rộng thị trường trong nước và quốc tế.

- Bên cạnh việc củng cố thị trường trong nước, Công ty sẽ tập trung phát triển thị trường Lào và từng bước đưa các sản phẩm công nghệ của PIACOM ra các thị trường nước ngoài thông qua hợp tác với các đối tác có kinh nghiệm triển khai quốc tế.

- Trên cơ sở chiến lược phát triển trong lĩnh vực **công nghệ thông tin và tự động hóa ngành xăng dầu**, Công ty tập trung vào các định hướng trọng tâm:

- + Đẩy mạnh đầu tư và hoàn thiện hệ sinh thái sản phẩm công nghệ phục vụ toàn chuỗi giá trị ngành xăng dầu.
- + Tăng cường an toàn, an ninh thông tin trong toàn bộ hệ thống công nghệ và hoạt động sản xuất kinh doanh.
- + Nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp thông qua phát triển nguồn nhân lực, hoàn thiện hệ thống KPI và triển khai hiệu quả cơ chế tiền lương 3P.
- + Tăng cường kỷ luật và chuẩn hóa quy trình quản lý dự án, nâng cao hiệu quả triển khai các dự án công nghệ.
- + Công ty đồng thời tiếp tục mở rộng thị trường, đa dạng hóa tệp khách hàng và phát triển mô hình bán hàng theo hướng **tư vấn giải pháp tổng thể**, gia tăng giá trị cho khách hàng và nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

2. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026

Trong năm 2026, Công ty tiếp tục thực hiện định hướng trở thành đơn vị hàng đầu về công nghệ thông tin và tự động hóa trong ngành xăng dầu và năng lượng tại Việt Nam.

Các chỉ tiêu chính năm 2026 gồm:

- **Doanh thu bán hàng:** $\geq 196,6$ tỷ đồng (tăng trưởng tối thiểu 12%).
- **Lợi nhuận trước thuế:** 17 tỷ đồng.
- **Tỷ lệ cổ tức:** $\geq 10\%$ /năm.
- **Thu nhập bình quân:** 27 – 30 triệu đồng/người/tháng.
- **Giá trị đầu tư:** 24,87 tỷ đồng.

Giải trình về kế hoạch lợi nhuận năm 2026

Kế hoạch lợi nhuận năm 2026 của Công ty dự kiến bằng kế hoạch và kết quả thực hiện năm 2025. Nguyên nhân chủ yếu do Công ty bước vào **giai đoạn đầu tư mạnh nhằm tạo nền tảng cho tăng trưởng dài hạn**, cụ thể:

Thứ nhất, chi phí đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh trong năm 2026 tăng đột biến so với các năm trước. Công ty dự kiến đầu tư mở rộng và cải tạo văn phòng làm việc với tổng mức đầu tư khoảng 15 tỷ đồng, nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển quy mô nhân sự và nâng cao điều kiện làm việc cho cán bộ nhân viên. Khoản đầu tư này mang tính chất đặc thù trong năm 2026 và không phát sinh ở các năm trước.

Thứ hai, từ năm 2025 Công ty đã bắt đầu tăng cường đầu tư cho công nghệ và sản phẩm chủ lực; sang năm 2026 dự kiến tiếp tục đầu tư phát triển các sản phẩm và công nghệ cốt lõi, đặc biệt trong lĩnh vực tự động hóa, phần mềm quản lý và nền tảng công nghệ phục vụ hệ sinh thái sản phẩm của Công ty. Đây là các khoản đầu tư có ý nghĩa chiến lược nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, mở rộng thị trường và tạo nguồn doanh thu bền vững trong giai đoạn tới.

Thứ ba, Công ty đang trong chu kỳ đầu tư mạnh cho nguồn nhân lực công nghệ chất lượng cao, mở rộng đội ngũ nhân sự kỹ thuật, đồng thời điều chỉnh chính sách thu nhập để giữ chân và thu hút nhân lực chất lượng cao. Hiện nay mức thu nhập bình quân của người lao động tại Công ty khoảng **25,6 triệu đồng/người/tháng**, còn thấp so với mặt bằng chung của thị trường công nghệ thông tin tại Việt Nam, do đó việc tăng chi phí nhân sự là cần thiết để đảm bảo năng lực phát triển lâu dài.

Tuy lợi nhuận năm 2026 không tăng so với năm 2025, nhưng các khoản chi phí đầu tư nêu trên **mang tính chất đầu tư cho nền tảng phát triển dài hạn**, nhằm nâng cao năng lực công nghệ, năng lực cạnh tranh và tạo dư địa tăng trưởng cho Công ty trong các năm tiếp theo.

3. Các giải pháp trọng tâm thực hiện năm 2026

3.1 Phát triển đội ngũ kỹ thuật và bán hàng làm động lực tăng trưởng

Công ty tập trung xây dựng đội ngũ kỹ thuật có năng lực chuyên môn cao, làm chủ công nghệ và có khả năng triển khai các hệ thống công nghệ quy mô lớn.

Song song với đó, Công ty phát triển đội ngũ bán hàng theo hướng chuyên nghiệp, am hiểu sản phẩm và giải pháp, có khả năng tư vấn giá trị và đồng hành lâu dài với khách hàng.

Việc tuyển dụng, đào tạo và giữ chân nhân sự chủ chốt trong các lĩnh vực phần mềm, ERP, dịch vụ hệ thống, an toàn thông tin và quản trị dự án sẽ được ưu tiên trong giai đoạn tới.

3.2 Tổ chức lại mô hình kinh doanh và chính sách kinh doanh

Công ty sẽ từng bước tái cấu trúc mô hình tổ chức kinh doanh theo hướng:

- Rõ vai trò;
- Rõ thị trường;
- Rõ sản phẩm;
- Rõ trách nhiệm;
- Rõ thu nhập.

Các chức năng phát triển thị trường, bán hàng, quản lý khách hàng và hỗ trợ sau bán hàng sẽ được chuẩn hóa nhằm nâng cao hiệu quả phối hợp với các đơn vị kỹ thuật và triển khai.

Bên cạnh đó, Công ty sẽ xây dựng các chính sách kinh doanh linh hoạt, gắn chặt các chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận, chất lượng dự án và mức độ hài lòng của khách hàng.

3.3 Tái cấu trúc mảng phần mềm và ERP theo mô hình sản phẩm

Công ty sẽ tái cấu trúc mảng phần mềm và ERP theo hướng tách bạch rõ ràng giữa **ngành vụ (Business Analysis/Quản lý sản phẩm)** và **kỹ thuật (phát triển – triển khai)** nhằm nâng cao tính chuyên môn hóa và tối ưu nguồn lực.

Trong đó:

- **Phòng Nghiệp vụ (BA)** sẽ đóng vai trò trung tâm trong nghiên cứu nghiệp vụ khách hàng, chuẩn hóa quy trình và định hình yêu cầu sản phẩm.
- **Phòng Kỹ thuật** tập trung làm chủ công nghệ, phát triển hệ thống, tích hợp và vận hành sản phẩm.

Thông qua mô hình này, Công ty từng bước chuyển từ **phát triển dự án đơn lẻ sang phát triển sản phẩm – nền tảng**, tạo tiền đề cho thương mại hóa diện rộng và tăng trưởng bền vững.

3.4. Chuẩn hóa mô hình quản lý và triển khai dự án

Công ty sẽ chuẩn hóa mô hình quản lý dự án trên toàn hệ thống, áp dụng thống nhất từ khâu bán hàng, ký hợp đồng, triển khai, nghiệm thu đến vận hành và bảo hành.

Đồng thời, Công ty sẽ xây dựng đội ngũ quản lý dự án chuyên nghiệp, có năng lực điều phối đa phòng ban, kiểm soát tiến độ, chi phí, chất lượng và rủi ro dự án.

Các công cụ quản lý dự án và nền tảng công nghệ hỗ trợ điều hành sẽ tiếp tục được ứng dụng nhằm nâng cao hiệu quả quản trị.

3.5. Hoàn thiện cơ chế tiền lương 3P và nâng cao thu nhập người lao động

Công ty tiếp tục triển khai đầy đủ hệ thống tiền lương **3P (Position – Person – Performance)** nhằm gắn chặt thu nhập với vị trí công việc, năng lực cá nhân và hiệu quả thực hiện công việc.

Thông qua cơ chế này, Công ty hướng tới xây dựng môi trường làm việc minh bạch, công bằng, đồng thời từng bước nâng cao thu nhập người lao động, đặc biệt đối với các vị trí kỹ thuật và kinh doanh chủ lực.

3.6. Tăng cường đầu tư cho công nghệ và phát triển sản phẩm

Công ty xác định đầu tư cho công nghệ và sản phẩm là yếu tố then chốt để nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển bền vững.

Nguồn lực đầu tư sẽ được ưu tiên cho các lĩnh vực:

- Nghiên cứu và phát triển sản phẩm công nghệ;
- Nâng cấp các nền tảng sản phẩm lõi;
- Ứng dụng các công nghệ mới như AI, dữ liệu và tự động hóa.

Hoạt động đầu tư sẽ được thực hiện theo nguyên tắc **tập trung, có trọng tâm và tránh dàn trải**, nhằm tạo ra các nền tảng công nghệ có giá trị lâu dài cho khách hàng và cho sự phát triển của Công ty.

II. Định hướng Kế hoạch SXKD giai đoạn 2026-2030

1. Các chỉ tiêu chính

STT	Nội dung	Đơn vị	Năm 2026	Năm 2027	Năm 2028	Năm 2029	Năm 2030	Tỷ lệ tăng bình quân
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	Trđ	196.600	220.000	253.000	291.000	335.000	14,3%
2	Thị phần ngoài ngành	%	≥30%	≥30%	≥35%	≥35%	≥40%	
3	Chi phí bán hàng	Trđ	49.170	55.100	62.500	70.900	80.500	13,1%
4	Lợi nhuận trước thuế	Trđ	17.000	14.000	17.000	18.700	20.700	5,0%
5	Chia cổ tức tối thiểu	%	10%	10%	10%	10%	10%	0,0%
6	Tiền lương bình quân	Trđ	28,1	30,9	33,1	35,4	37,2	7,3%
7	Số lao động bình quân	Người	139	145	155	166	176	6,1%
8	Đầu tư	Trđ	24.870	10.800	12.100	12.100	13.900	-13,5%
	<i>Trong đó: Xây dựng sản phẩm</i>	Trđ	9.870	8.800	10.100	11.600	13.400	7,9%

2. Các nhóm giải pháp

Căn cứ tình hình thực tế và định hướng phát triển, Công ty tiếp tục triển khai các nhóm giải pháp trọng tâm nhằm thực hiện mục tiêu trở thành đơn vị hàng đầu về **công nghệ thông tin và tự động hóa trong ngành xăng dầu và năng lượng tại Việt Nam.**

2.1. Công tác kinh doanh

Công ty sẽ tái cấu trúc mô hình kinh doanh theo hướng gắn với **khách hàng, sản phẩm và thị trường**, đồng thời tăng cường tuyển dụng và phát triển đội ngũ kinh doanh chất lượng cao.

Trọng tâm là duy trì và phát triển các khách hàng truyền thống trong hệ sinh thái Petrolimex, đồng thời mở rộng mạnh mẽ thị trường ngoài ngành với mục tiêu đến năm **2030 doanh thu ngoài Petrolimex đạt khoảng 40% tổng doanh thu.**

Công ty sẽ tập trung triển khai các dự án công nghệ phục vụ chiến lược chuyển đổi số của Tập đoàn Petrolimex trong giai đoạn 2025–2030, đồng thời mở rộng cung cấp sản phẩm ra thị trường quốc tế như **Lào, Campuchia, Mozambique** và các thị trường tiềm năng khác.

Bên cạnh đó, Công ty tiếp tục mở rộng khách hàng trong các lĩnh vực có nhu cầu quản lý nhiên liệu và năng lượng như **PVOIL, các doanh nghiệp đầu mối xăng dầu, các đơn vị quân đội, các doanh nghiệp công nghiệp và khai khoáng**, đồng thời từng bước phát triển sang các lĩnh vực mới như **nhựa đường, hóa chất, hóa dầu và gas.**

Song song với đó, Công ty sẽ tăng cường hợp tác với các đối tác công nghệ trong và ngoài nước để phát triển giải pháp và mở rộng thị trường.

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

Trong giai đoạn 2026–2030, công tác công nghệ và phát triển sản phẩm tiếp tục là **trụ cột chiến lược** của Công ty.

Công ty sẽ tiếp tục nâng cấp các hệ thống đã triển khai thành công như **EGAS, ERP, các giải pháp tự động hóa kho xăng dầu và hệ thống AGAS**, đồng thời xây dựng hệ sinh thái giải pháp số phục vụ toàn bộ chuỗi giá trị ngành xăng dầu.

Định hướng công nghệ tập trung vào:

- Chuẩn hóa kiến trúc hệ thống theo mô hình nền tảng (platform-based), hướng tới kiến trúc **microservices, API-first và cloud-ready.**

- Phát triển các nền tảng dịch vụ lõi phục vụ quản lý khách hàng, hợp đồng, tồn kho, giá bán, thanh toán và tích hợp dữ liệu.

- Ứng dụng các công nghệ mới như **AI, IoT, Cloud Computing và Big Data** để nâng cao hiệu quả quản trị và phát triển sản phẩm thông minh.

- Phát triển nền tảng dữ liệu và hệ thống phân tích phục vụ dự báo, tối ưu vận hành và hỗ trợ ra quyết định.

- Tiếp tục nghiên cứu các giải pháp tự động hóa và IoT phục vụ giám sát thiết bị tại kho và cửa hàng xăng dầu.

Thông qua các định hướng này, Công ty hướng tới xây dựng **hệ sinh thái sản phẩm công nghệ ngành xăng dầu thế hệ mới**, có khả năng mở rộng thị trường và thương mại hóa quy mô lớn.

2.3. Công tác đầu tư

Trong giai đoạn tới, hoạt động đầu tư của Công ty tập trung vào ba nhóm chính:

- Đầu tư phát triển và hoàn thiện các sản phẩm công nghệ lõi của Công ty.
- Đầu tư hoàn thiện cơ sở hạ tầng và văn phòng làm việc tại Khâm Thiên trong năm 2026.
- Đầu tư trang thiết bị công nghệ, phương tiện và hạ tầng phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh.

Các hoạt động đầu tư sẽ được thực hiện theo nguyên tắc **tập trung, hiệu quả và gắn với chiến lược phát triển dài hạn của Công ty.**

2.4. Công tác marketing

Hoạt động marketing sẽ tập trung định vị PIACOM là **đối tác công nghệ hàng đầu trong chuyển đổi số ngành xăng dầu và năng lượng.**

Công ty sẽ tăng cường truyền thông các giải pháp công nghệ chủ lực thông qua các hội nghị, triển lãm và các sự kiện công nghệ trong và ngoài nước.

Bên cạnh đó, Công ty sẽ chuẩn hóa bộ tài liệu bán hàng đa ngôn ngữ nhằm hỗ trợ mở rộng thị trường quốc tế và các lĩnh vực mới.

Các hoạt động **Digital Marketing và bán hàng trực tuyến** sẽ được phát triển nhằm tiếp cận nhóm khách hàng ngoài Petrolimex và hỗ trợ mục tiêu tăng trưởng doanh thu ngoài ngành.

Công ty cũng sẽ tăng cường các chương trình hợp tác truyền thông với các đối tác công nghệ trong và ngoài nước, đồng thời từng bước phát triển mô hình cung cấp phần mềm dưới dạng dịch vụ (**SaaS / Subscription**) để tạo nguồn doanh thu ổn định và bền vững.

2.5. Công tác chuyển đổi số nội bộ

Công ty tiếp tục duy trì và tối ưu vận hành hệ thống hạ tầng công nghệ thông tin và các nền tảng quản trị nội bộ nhằm đảm bảo hoạt động ổn định và an toàn thông tin.

Các hệ thống quản lý doanh nghiệp, quản lý dự án, quản lý khách hàng và quản lý nhân sự sẽ tiếp tục được tích hợp và nâng cấp nhằm nâng cao hiệu quả quản trị và hỗ trợ ra quyết định.

Bên cạnh đó, Công ty sẽ tiếp tục triển khai các giải pháp **Cloud, hệ thống dự phòng dữ liệu và bảo mật thông tin**, đảm bảo an toàn và tính liên tục của hệ thống công nghệ.

2.6. Công tác quản trị doanh nghiệp

a. Phát triển nguồn nhân lực

Công ty tiếp tục phát triển đội ngũ kỹ thuật và bán hàng chất lượng cao nhằm đáp ứng yêu cầu mở rộng hoạt động.

Trọng tâm là tuyển dụng, đào tạo và giữ chân nhân sự chủ chốt trong các lĩnh vực **phần mềm, ERP, tự động hóa, an toàn thông tin, quản lý dự án và kinh doanh giải pháp.**

b. Chuẩn hóa quản lý và triển khai dự án

Công ty sẽ tiếp tục chuẩn hóa quy trình quản lý dự án trên toàn hệ thống và xây dựng đội ngũ quản lý dự án chuyên nghiệp nhằm nâng cao hiệu quả triển khai các dự án công nghệ.

Các công cụ quản lý dự án và hệ thống giám sát tiến độ sẽ được ứng dụng nhằm tăng tính minh bạch và giám phụ thuộc vào cá nhân.

c. Hoàn thiện cơ chế tiền lương và đãi ngộ

Công ty tiếp tục triển khai hệ thống tiền lương **3P (Position – Person – Performance)** nhằm gắn thu nhập với vị trí công việc, năng lực và hiệu quả thực hiện công việc.

Thông qua cơ chế này, Công ty hướng tới xây dựng môi trường làm việc minh bạch, công bằng và nâng cao thu nhập cho người lao động, đồng thời tăng khả năng thu hút và giữ chân nhân sự chất lượng cao.

3. Kết luận

Trên cơ sở kết quả đạt được trong giai đoạn 2021–2025, Ban điều hành xác định giai đoạn 2026–2030 là giai đoạn **tăng tốc phát triển**, tập trung đầu tư công nghệ, mở rộng thị trường và nâng cao năng lực quản trị nhằm đưa PIACOM trở thành doanh nghiệp công nghệ hàng đầu trong lĩnh vực **công nghệ thông tin và tự động hóa ngành xăng dầu và năng lượng**.

Ban điều hành trân trọng báo cáo Đại hội đồng cổ đông năm 2026 xem xét và thông qua.

Nơi nhận:

- TV HĐQT, BKS Cty;
- BGĐ Cty;
- Cổ đông;
- Lưu HĐQT, VT.



GIÁM ĐỐC

Nguyễn Văn Quý