

Số: 156 /PIACOM-BC

Hà Nội, ngày 29 tháng 03 năm 2021



PETROLIMEX

BÁO CÁO CỦA GIÁM ĐỐC VỀ KẾT QUẢ SXKD NĂM 2020 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2021

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

I. KẾT QUẢ SXKD NĂM 2020

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

Kinh tế thế giới năm 2020 hầu như không tăng trưởng do tình hình dịch bệnh phức tạp, sản xuất và lưu thông hàng hóa bị ảnh hưởng nặng nề, nhu cầu năng lượng giảm mạnh kéo theo giá nhiên liệu biến động khó lường. Căng thẳng giữa các nền kinh tế lớn khiến thương mại và đầu tư thế giới giảm sút theo. Dù được quốc tế đánh giá cao khả năng kiểm soát dịch bệnh và khôi phục kinh tế nhưng nền Kinh tế - xã hội nước bị ta vẫn bị ảnh hưởng không nhỏ bởi dịch bệnh và tình hình chung thế giới. Kinh tế vĩ mô vẫn giữ được ổn định, lạm phát được kiểm soát, tuy nhiên kinh tế nước ta vẫn phải đối mặt với những thách thức: năng suất lao động thấp, sức cạnh tranh yếu, cơ chế chính sách chưa đồng bộ, ...

Công ty PIACOM bước vào năm 2020 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 được sự quan tâm, ủng hộ của Tập đoàn xăng dầu Việt Nam, của 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.

b. Khó khăn

- Thiếu hụt lao động có trình độ chuyên môn kỹ thuật cao.

- Các Dự án chuyển tiếp từ năm 2019 sang năm 2020 thấp.

- Tập đoàn xăng dầu Việt Nam tiếp tục rà soát, điều chỉnh chính sách và thủ tục đầu tư. Tình trạng giải ngân đầu tư công của các tỉnh/thành phố đạt mức thấp nhất từ năm 2013.

- Công ty tổ chức hoạt động kinh doanh trong bối cảnh đại dịch Covid-19 diễn biến phức tạp.

- Khách hàng của công ty là các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu gặp khó khăn kép, vừa ảnh hưởng dịch bệnh khiến sản lượng tiêu thụ giảm mạnh, vừa giá dầu thế giới giảm kỷ lục, khiến lợi nhuận giảm và nhu cầu đầu tư về công nghệ và mở rộng kinh doanh rất hạn chế.

- Sự chuyển đổi sở hữu tại cổ đông chi phối (PGCC); ảnh hưởng của Nghị định 63/2014/NĐ-CP ngày 26/06/2014 quy định chi tiết thi hành Luật đấu thầu làm ảnh hưởng đến công tác xúc tiến thị trường của Công ty.

- Với những đặc điểm trên, Công ty đã đề ra những chỉ tiêu, nhiệm vụ trọng tâm cho năm kế hoạch 2020 như sau:

- Tổng doanh thu: 108 tỷ đồng;
- Tổng lợi nhuận trước thuế: 15,2 tỷ đồng;
- Tỷ lệ trả cổ tức 10%/năm;
- Đảm bảo thu nhập bình quân cho NLĐ: 20 triệu đồng/người/tháng.

c. Đánh giá chung về kết quả thực hiện

Năm 2020, Công ty ghi nhận mức tăng trưởng âm so với năm trước song doanh thu và lợi nhuận đều hoàn thành vượt kế hoạch của ĐHCĐ 2020 giao: Tổng doanh thu đạt 115,7 tỷ đồng, bằng 79,2% so với năm 2019 và bằng 107% so với kế hoạch năm. Trong đó, doanh thu ngoài khối Petrolimex đạt 21,5 tỷ đồng, bằng 48,4% so với năm 2019, và bằng 56,9 % kế hoạch năm, chiếm tỷ trọng 18,8% tổng doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ. Doanh thu xuất khẩu đạt 2,1 tỷ đồng tương ứng 91.894 USD. Tỷ trọng doanh thu dịch vụ đạt mức 61,8% tổng doanh thu, tăng 5,8% so với thực hiện năm 2019 và bằng 95% so với kế hoạch năm 2020.

Lợi nhuận trước thuế đạt 15,8 tỷ đồng, bằng 74,2% so với cùng kỳ năm 2019, bằng 104% so với kế hoạch năm. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu bình quân (ROE) đạt 23,2% và tỷ suất lợi nhuận trên vốn điều lệ là 34,3%.

Tổng giá trị hợp đồng bán hàng ghi nhận năm 2020 đạt 127 tỷ đồng bằng 76,7% so với năm 2019 và đạt 117,6% so với kế hoạch năm 2020. Trong đó, giá trị ký ngoài Petrolimex đạt 25,7 tỷ đồng bằng 42,6% so với năm 2019 và bằng 68% so với kế hoạch năm 2020. Quy mô thị phần được gia tăng với việc số lượng khách hàng mua đạt 121 khách hàng, tăng 8% so với năm 2019 (112 khách hàng).

Về nộp ngân sách: Năm 2020, tổng số thuế Công ty phải nộp trong năm là 6,6 tỷ đồng bằng 79,1% so với năm 2019, trong đó số đã nộp vào ngân sách Nhà nước 8 tỷ đồng. Công ty luôn thực thi đúng những quy định, hướng dẫn về luật thuế sót 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 2020 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; 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.

d. Những kết quả đạt được

- Công ty đã thực hiện kiện toàn bộ máy nhân sự đáp ứng các quy định tại Nghị định số 71/2017/NĐ-CP đồng thời phục vụ cho chiến lược kinh doanh dài hạn: Bổ nhiệm và bàn giao công việc tại vị trí Giám đốc Công ty. Phân công lại nhiệm vụ của lãnh đạo công ty chỉ đạo công tác kinh doanh. Thực hiện kiện toàn và tái cấu trúc hoạt động các phòng ban: Dự án, TCKT và TĐH trên cơ sở rà soát chức năng nhiệm vụ của các nhóm/ các thành viên trực thuộc.

- Công tác phát triển thị trường ngoài Petrolimex tại thị trường miền Nam đạt được kết quả tích cực giúp tăng tỷ trọng doanh thu ngoài Petrolimex. Chính sách giá được rà soát và ban hành năm 2020 đã tạo sự chủ động trong khâu bán hàng và tiếp cận được nhiều cơ hội kinh doanh mới ở thị trường ngoài ngành. Triển khai các công cụ marketing: Cập nhật và bổ sung hồ sơ năng lực Công ty, Profile giới thiệu Công ty, Brochure sản phẩm EGAS, ERP, TĐH...; Ký kết các thỏa thuận hợp tác với các hãng, đối tác.

- Công tác đầu tư được chú trọng, dành nhiều nguồn lực để nghiên cứu và xây dựng sản phẩm mới có thế mạnh, có khả năng cạnh tranh cao. Đồng thời nâng cấp các sản phẩm truyền thống đã khẳng định được năng lực, giá trị cốt lõi như: EGAS; ERP và đa dạng hóa các dòng sản phẩm cột bơm: Gilbarco, Nam Dương, Kỹ Phát Lộc, Hải Bình. Tổng giá trị đầu tư: 6,1 tỷ đồng.

- Công tác đào tạo phát triển nguồn lực, tiếp tục triển khai chương trình đào tạo hàng năm, tập trung vào công tác đào tạo nội bộ các năng lực kỹ thuật chuyên môn lĩnh vực Tự động hóa, Dịch vụ hệ thống và truyền thông quy trình, quy chế của Công ty. Công tác đào tạo chuyên sâu tập trung vào nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ cũng như các kỹ năng mềm cho CBNV. Các chương trình, nội dung đào tạo bám sát với yêu cầu về trình độ chuyên môn, kỹ năng góp phần nâng cao chất lượng, năng suất lao động. Trong năm 2020, Công ty đã tổ chức đào tạo bồi dưỡng cho CBNV: Cử đi đào tạo 12 khóa với 250 lượt người; Tổ chức đào tạo nội bộ: 30 khóa với: 1.275 lượt người.

- Công tác tiền lương, năm 2020, hoàn thành việc sửa đổi bổ sung Quy chế tiền lương, tiền thưởng và thù lao theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2020 về việc giao cho HĐQT xây dựng phương án tiền lương, thù lao, tiền thưởng của các thành viên HĐQT, ban Điều hành, ban Kiểm soát phù hợp với qui định và ngành nghề kinh doanh của Công ty.

STT	Chỉ tiêu	TH năm 2019	TH năm 2020	TH năm 2020/ TH 2019 (%)
1	Tổng doanh thu (tỷ đồng)	146,0	115,7	79,2
2	Lợi nhuận trước thuế (tỷ đồng)	21,3	15,8	74,2
3	Lợi nhuận sau thuế (tỷ đồng)	16,8	13,4	79,8
4	Tổng giá trị đầu tư (tỷ đồng)	1,3	6,1	469,2

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) = 15,2%;
- + Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu bình quân (ROE) = 23,2%.
- Khả năng thanh toán:
 - + Hệ số khả năng thanh toán tổng quát = 2,7 lần;
 - + Hệ số khả năng thanh toán nhanh = 2,1 lần.
 - + Giá trị sổ sách tại thời điểm 31/12 của năm báo cáo: 60,8 tỷ đồng
 - + Năm 2020 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 2019 chi trả cho các cổ đông: 13,5 tỷ đồng.

Chỉ tiêu tài chính	TH năm 2019 (%)	TH năm 2020 (%)
Tỷ lệ Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	11,6	11,7
Tỷ lệ Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân (ROE)	28,6	23,2
Tỷ lệ Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân (ROA)	18,7	15,2
Tỷ lệ Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	14,7	13,7

Mặc dù điều kiện kinh doanh năm 2020 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 hoàn thành kế hoạch SXKD của ĐHCĐ năm 2020 giao. Công ty đã phát triển mở rộng thị trường ngoài ngành; 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.

II. KẾ HOẠCH NĂM 2021 VÀ CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN:

1. Nhận định thị trường:

Kinh tế thế giới được dự báo tăng trưởng rất thấp và âm ở một số nước do dịch bệnh Covid 19 tiếp tục gia tăng. Chiến tranh thương mại giữa các nền kinh tế lớn trên thế giới. Kinh tế Việt Nam tăng trưởng tốt hơn do việc kiểm soát tốt dịch bệnh. Quá trình dịch chuyển sản xuất sang Việt nam, chuyển đổi số,... vừa là cơ hội, vừa là thách thức đối với sự phát triển của Công ty.

2. Các chỉ tiêu kế hoạch năm 2021:

STT	Chỉ tiêu	KH 2021	So với TH 2020 (%)
1	Tổng doanh thu (tỷ đồng)	123,0	107,0
2	Lợi nhuận trước thuế (tỷ đồng)	17,5	110,8
3	Chi trả cổ tức tối thiểu (%) (*)	10%	50,0
4	Tổng giá trị đầu tư (tỷ đồng)	8,9	145,9

STT	Chỉ tiêu	KH 2021	So với TH 2020 (%)
5	Thu nhập bình quân (triệu đồng/người/tháng)	21	105,0

(* Dự kiến chi trả cổ tức năm 2020: 20%

3. Một số giải pháp chủ yếu

3.1 Giải pháp về tổ chức kinh doanh

a) Về thị trường

- Tiếp tục mở rộng thị trường bên ngoài ngành, tập trung 40 doanh nghiệp đầu mối kinh doanh xăng dầu, 288 thương nhân phân phối, các tổng đại lý, đại lý kinh doanh xăng dầu, đặc biệt thị trường phía Nam, đảm bảo mục tiêu phát triển thị trường ngoài ngành trên 30%.

- Tập trung thương mại hóa sản phẩm chủ lực của công ty, sản phẩm công ty có lợi thế cạnh tranh và có nhu cầu lớn trên thị trường.

- Xây dựng, triển khai các chương trình marketing để phát triển, mở rộng thị trường.

b) Về sản phẩm

- Tập trung mạnh mẽ vào quản lý sản xuất 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 Bến xuất, TĐH phối trộn nhiên liệu sinh học, TĐH đo bồn; TĐH dây chuyền pha chế dầu nhờn.
- + Giải pháp bán hàng tự chọn (cho khách hàng ngoài petrolimex).
- + 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;
- + 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.
- + Thương mại hóa sản phẩm tự động hóa bến xuất sử dụng máy tính kết nối Multiload, Dịch vụ Bảo trì số hóa (tự động hóa);

c) Phát triển công tác kinh doanh

- Phát triển chất lượng đội ngũ làm công tác kinh doanh: Am hiểu về thị trường, khách hàng, về sản phẩm dịch vụ chủ lực của Công ty, hoàn thiện các kỹ năng lập đề xuất, làm việc nhóm, thuyết trình, đàm phán, lập kế hoạch và quản lý hợp đồng.

- Áp dụng hệ thống quản lý quan hệ khách hàng CRM phục vụ việc đánh giá thị trường, công tác xử lý nhu cầu khách hàng, công tác chăm sóc khách hàng, giao việc và đánh giá kết quả công việc đội ngũ bán hàng nhằm nâng cao hiệu suất và hiệu quả công tác bán hàng.

- Tiếp tục vận hành kinh doanh theo chính sách giá, sửa đổi bổ sung ban hành chính sách giá 2021. Tập trung vào công tác tổ chức điều hành và quản lý chất lượng.

- Kiện toàn hệ thống thông tin kinh doanh.

- Tổ chức triển khai các nghiệp vụ kinh doanh: Xây dựng và ban hành chính sách kinh doanh, công tác thống kê, công tác phát triển kênh phân phối, phát triển đối tác, công tác marketing sản phẩm, triển khai hình thức bán hàng mới,...

d) 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.

3.2 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; 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. Tiếp tục cải tiến phương án tiền lương, phân phối tiền lương đảm bảo tính phân hóa cao và phù hợp với đối tượng lao động chất lượng cao có kinh nghiệm công tác.

3.3. 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.

3.4. Công tác quản trị doanh nghiệp

- Tổ chức triển khai các nghiệp vụ kinh doanh: Xây dựng và ban hành chính sách kinh doanh, công tác thống kê, công tác phát triển kênh phân phối, phát triển đối tác, công tác marketing sản phẩm, triển khai hình thức bán hàng mới,...

- Hoàn thành đề án Chiến lược phát triển nguồn nhân lực để triển khai áp dụng trong năm 2021 và những năm tiếp theo.

- Tiếp tục đẩy mạnh số hóa và chuyển đổi số công tác quản trị VP Công ty, sẵn sàng trong mọi điều kiện kinh doanh, nâng cao hiệu suất, hiệu quả công tác điều hành doanh nghiệp.

- Triển khai đào tạo nâng cao chất lượng công tác quản lý dự án. Nâng cao năng lực, 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 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.

3.5. Công tác đầu tư

- Công ty tiếp tục đầu tư phát triển sản phẩm với Tổng giá trị đầu tư: 8,9 tỷ đồng.

- + Nâng cấp sản phẩm EGAS GD2.
- + Giải pháp tự động hóa kho TAS (dự kiến trong 02 năm 2021-2022);
- + Xây dựng giải pháp Bảo trì số giai đoạn 2: Quản lý bảo trì (thực hiện cùng phòng DVPM);
- + Xây dựng giải pháp Tự động hóa kho ứng dụng công nghệ nền tảng của hãng Yokogawa;
- + Đầu tư Hạ tầng CNTT PIACOM;
- + Nghiên cứu sản phẩm camera thông minh;
- + Quản trị và phân tích số liệu từ phần mềm;

Năm 2021 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 2021, tiếp tục phát triển bền vững.

Trên đây là kết quả hoạt động SXKD năm 2020 và KH năm 2021 báo cáo tại Đại hội đồng cổ đông năm 2021 của Công ty cổ phần Tin học Viễn thông Petrolimex.

Trân trọng cảm ơn./.

GIÁM ĐỐC



Trần Ngọc Tuấn