

Số: 174/PAIC-TCKT

Hà Nội, ngày 06 tháng 4 năm 2022

BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2021 VÀ KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2022

Nội dung báo cáo gồm 2 phần:

- A. Báo cáo kết quả hoạt động SXKD năm 2021
- B. Kế hoạch SXKD năm 2022

A – KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2021

I - Tình hình chung

1. Thuận lợi

- Ảnh hưởng của dịch bệnh Covid 19 vừa là khó khăn lớn cho các doanh nghiệp trong đó có PAIC, nhưng đây cũng là cơ hội khi các doanh nghiệp có tiềm lực đầy mạnh phát triển mảng công nghệ thông tin áp dụng trong doanh nghiệp.
- Công ty PAIC luôn nhận được sự quan tâm, chỉ đạo và ủng hộ của các cổ đông, đặc biệt là cổ đông lớn Petechim cũng như các đơn vị thành viên của PVN trong hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Việc quyết định giao khoán quỹ lương cho các phòng/Chi nhánh, đã thúc đẩy, tạo động lực làm việc cho các phòng/Chi nhánh có kết quả trong hoạt động SXKD.
- Công ty vẫn duy trì được hợp đồng thường xuyên với Tập đoàn Dầu khí Việt Nam tạo nên sự ổn định trong SXKD và định hướng kế hoạch của Công ty trong thời gian tới.
- PAIC đã tạo dựng được thương hiệu và thị phần nhất định trong ngành, bước đầu thiết lập được các mối quan hệ hợp tác lâu dài, hỗ trợ lẫn nhau với các đối tác trong và ngoài nước để đào tạo, chuyển giao công nghệ và từng bước tham gia, phát triển năng lực dịch vụ.
- Có năng lực tài chính tốt, tạo điều kiện thuận lợi và chủ động tài chính trong việc triển khai các dự án và doanh thu tài chính đóng góp vào lợi nhuận chung của Công ty.
- Có tập thể lãnh đạo, cán bộ công nhân viên có trình độ chuyên môn tốt, tâm huyết và đoàn kết.

2. Khó khăn

- Do ảnh hưởng của đại dịch Covid-19 đến nền kinh tế nói chung và tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty PAIC nói riêng, nên việc thực hiện kế hoạch năm 2021 cũng gặp nhiều khó khăn và thách thức. Khách hàng truyền thống của PAIC

gặp nhiều khó khăn và cắt giảm hoặc dừng việc đầu tư, mua sắm trong các lĩnh vực dịch vụ của PAIC cung cấp nên ảnh hưởng nhiều đến nguồn việc của PAIC.

- Các lĩnh vực dịch vụ PAIC cung cấp đều gặp phải sự cạnh tranh khốc liệt từ các đơn vị trong và ngoài ngành, đặc biệt là cạnh tranh về giá nên ảnh hưởng đến lượng công việc và tỉ suất lợi nhuận khi thực hiện các dự án.
- Cơ sở vật chất hiện có của PAIC để phục vụ thực hiện các dịch vụ còn rất hạn chế, một số thiết bị đã đầu tư để thực hiện các dịch vụ cho khách hàng đã xuống cấp nên chi phí vận hành, bảo dưỡng và sửa chữa nâng cấp tăng cao so với những năm trước.

II – Kết quả hoạt động SXKD 2021

TT	Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện năm 2020	Kế hoạch năm 2021	Thực hiện năm 2021	Tỉ lệ % hoàn thành so với	
						Kế hoạch 2021	Thực hiện 2020
1	Vốn điều lệ	Tỷ đồng	42,353	42,353	42,353	100%	100%
2	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	<u>95,768</u>	<u>98,000</u>	<u>120,022</u>	122%	125%
3	Giá vốn bán hàng và cung cấp dịch vụ	Tỷ đồng	67,058	69,107	87,971	127%	131%
4	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ + Lợi nhuận tài chính+ Lợi nhuận khác	Tỷ đồng	28,710	28,893	32,051	110%	111%
5	Tổng chi phí	Tỷ đồng	24,574	24,493	27,153	110%	110%
5.1	Chi phí hoạt động	Tỷ đồng	8,202	7,500	9,404	125%	114%
5.2	Chi phí lương	Tỷ đồng	15,220	16,500	17,146	103%	112%
5.3	Chi phí phân bổ	Tỷ đồng	1,152	0,493	0,603	122%	52%
6	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	<u>4,136</u>	<u>4,400</u>	<u>4,898</u>	111%	118%
7	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	<u>3,389</u>	<u>3,500</u>	<u>3,689</u>	105%	108%
8	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	Tỷ đồng	2,797	4,000	4,417		

9	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	%	8,002%	8,26%	8,71%		
10	Đầu tư XĐCB, mua sắm CCDC	Tỷ đồng	13,598	1,0	1,353		
11	Định biên lao động	Người	76	85	76		
12	Lương bình quân	Triệu/người	15,618	16,399	17,695	107%	113%
13	Thu nhập bình quân	Triệu/người	16,472	17,187	18,318	106%	111%

Nhận xét:

- Tổng doanh thu năm 2021 của Công ty PAIC là **120,022** tỷ đồng, hoàn thành 122% kế hoạch năm 2021 và bằng 125% so với doanh thu năm 2020; Lợi nhuận sau thuế năm 2021 là **3,689** tỷ đồng, đạt 105% kế hoạch năm 2021 và bằng 108% so với năm 2020.

Trong đó thực hiện kế hoạch doanh thu của các bộ phận như sau:

TT	Phòng/Ban	Đơn vị tính	Kế hoạch 2021	Thực hiện năm 2021	Tỷ lệ % hoàn thành so với KH	Ghi chú
1	Phòng Tự động hóa và GPHT	Tỷ đồng	30,000	13,844	46%	
2	Phòng Giải pháp phần mềm	Tỷ đồng	10,286	9,877	96%	
3	Phòng DVVH và Bảo dưỡng	Tỷ đồng	40,600	36,963	91%	
4	Chi nhánh HCM(*)	Tỷ đồng	20,000	57,841	289%	
5	Doanh thu tài chính + Doanh thu khác	Tỷ đồng	2,000	1,497	74,85%	
	Tổng cộng	Tỷ đồng	102,886	120,022		

(*) Kết quả doanh thu của chi nhánh được tính các dự án do Chi nhánh trực tiếp xúc tiến và tham gia thực hiện (1 số dự án được ký với pháp nhân Công ty).

- Nguyên nhân doanh thu và lợi nhuận vượt kế hoạch

Mặc dù gặp nhiều khó khăn trong việc triển khai thực hiện kế hoạch 2021 do dịch bệnh Covid-19 nhưng với sự cố gắng, nỗ lực của tập thể Lãnh đạo và toàn thể CBCNV

Công ty, kết quả doanh thu và lợi nhuận đã vượt kế hoạch 2021 đề ra do nhưng nguyên nhân chính sau:

- + Doanh thu của hợp đồng thường xuyên với PVN tăng so với kế hoạch, một số hợp đồng phần mềm hoàn thành đúng tiến độ.
- + Công ty ban hành, áp dụng cơ chế khoán lương đã tác động tích cực đến việc nâng cao hiệu quả và chất lượng dịch vụ.
- + Ký được một số hợp đồng mới có giá trị lớn và hoàn thành đúng tiến độ, chất lượng với các khách hàng truyền thống và khách hàng mới như: PVN, PVEP, Tổng cục quản lý thị trường, SCTV, Cục công nghiệp, HIPT, IDC ...

III – Công tác khác trong năm 2021

1. Công tác marketing, xúc tiến thương mại

- Tiếp tục tập trung marketing, xúc tiến thương mại mở rộng và phát triển thị trường cho các hàng hóa và dịch vụ của PAIC như: cung cấp hàng hóa, thiết bị, Licence phần mềm, dịch vụ kèm theo trong lĩnh vực công nghệ thông tin, viễn thông và tự động hóa. Bám sát kế hoạch triển khai các dự án của các đối tác khách hàng lớn như PVN, BSR, EVN, HDBank, PVEP, IDC ...
- Tiếp tục duy trì, đẩy mạnh các công việc marketing đang triển khai trong năm 2020, mở rộng phạm vi ra các công việc, khách hàng địa bàn có tính khả thi cao như các công ty Điện lực, Nhà máy Lọc hóa dầu Nghi Sơn, PV Power...
- Phát huy mọi nguồn lực để nâng cao năng lực cạnh tranh, nâng cao uy tín của PAIC đối với các đơn vị đối tác trong và ngoài ngành. Nâng cao chất lượng, tiết kiệm chi phí và mở rộng việc tìm kiếm các hợp đồng mới.
- Gắn liền công tác marketing với công tác bảo hành, hỗ trợ, chăm sóc khách hàng sau triển khai.

2. Công tác quản lý tài chính, bảo toàn và phát triển vốn

- Sử dụng vốn điều lệ và các nguồn vốn khác đúng mục đích, đảm bảo hiệu quả kinh tế.
- Giám sát chặt chẽ công tác quản lý tài chính kế toán và sử dụng chi phí nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.
- Năm 2021 không phát sinh các khoản nợ quá hạn, nợ xấu khó đòi.
- Luôn chấp hành đúng, đầy đủ việc lập và thực hiện hệ thống tài chính kế toán theo đúng quy chế tài chính của Công ty và của Nhà nước.
- Thực hiện việc trích nộp ngân sách Nhà nước đầy đủ, kịp thời. Không để nợ đọng các khoản thuế của Nhà nước.

3. Công tác xử lý một số công nợ xấu

Ban điều hành đã quyết liệt và nỗ lực trong việc thu hồi các khoản nợ xấu khó đòi. Cụ thể như sau:

- Dự án Pin mặt trời: Công ty đã gửi văn bản đến Tập đoàn Dầu khí Việt Nam đề nghị hoàn thiện các thủ tục để thanh lý Hợp đồng số 7454/HĐ-DKVN ngày 20/8/2010 và thanh toán cho PAIC số tiền còn thiếu là **1.646.068.395** đồng.
- Dự án Ethanol Phú Thọ và dự án Khách sạn Lam Kinh: Ban điều hành đã liên hệ và làm việc để yêu cầu khách hàng có phương án trả nợ cho PAIC, tuy nhiên trong

năm 2021 phía chủ đầu tư gặp nhiều khó khăn về tài chính nên công tác thu hồi công nợ gặp rất nhiều khó khăn.

- Hợp đồng kênh truyền PVC: Công ty đã nhiều lần làm công văn đề nghị thanh toán gửi Tổng công ty cổ phần xây lắp dầu khí (PVC) nhưng do khách gặp nhiều khó khăn về tài chính nên chưa thể thanh toán.

ST T	Tên khách hàng/Dự án	Nợ đầu kỳ 01/01/2020	TT trong kỳ	Nợ tính đến 31/12/2021	Tình trạng
1	Công ty CP xây lắp dầu khí Hà Nội	1.864.41.134	0	1.864.410.134	Đã trích lập 100%
2	Công ty CP ĐTXD Vinaconex-PVC	790.746.600	0	790.746.600	Đã trích lập 100%, Bên A cam kết trả 50 triệu/tháng
3	Tập đoàn dầu khí VN	1.646.068.395	0	1.646.068.395	Đã trích lập 100% công nợ
4	Hợp đồng kênh truyền của PVC	156.096.925	0	156.096.925	Đã trích lập 70% công nợ

4. Công tác hành chính, nhân sự, đào tạo

4.1. Công tác tổ chức, hành chính, nhân sự

- Công ty đã triển khai tái cấu trúc, sắp xếp lại một số phòng để phù hợp với tình hình SXKD hiện tại, cụ thể như sau:
 - + Thành lập phòng Dự án trên cơ sở nhân sự sau khi giải thể phòng Kinh tế - Kế hoạch và phòng Tự động hóa và GPHT.
 - + Thành lập phòng Dịch vụ Quản trị Công nghệ thông tin trên cơ sở kiện toàn lại phòng Dịch vụ vận hành và Bảo dưỡng.
 - + Bổ sung chức năng nhiệm vụ cho phòng Tài chính - Kế toán.
- Ban hành sửa đổi quy chế khoán quỹ lương hàng năm cho các bộ phận tham gia trực tiếp vào quá trình SXKD của Công ty, nhằm tạo động lực thúc đẩy nâng cao hiệu quả, nâng cao tính chủ động và trách nhiệm của từng bộ phận, giảm thiểu chi phí hoạt động SXKD.
- Triển khai đánh giá và đề xuất Quacert cấp lại chứng nhận cho hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2015; ISO 27001:2013 và tiếp tục duy trì, cải tiến và áp dụng một cách triệt để và hiệu quả.
- Ngoài ra trong năm 2021, Công ty cũng đã thực hiện công tác điều chỉnh tăng lương theo định kì cho các CBNV đủ điều kiện.
- Tình hình diễn biến lao động của Công ty trong năm 2021 như sau:
 - * Lao động có mặt đầu kỳ: 76 người
 - * Lao động tăng trong kỳ: 03 người
 - * Lao động giảm trong kỳ: 03 người

* Lao động có mặt cuối kỳ: 76 người

* Lao động định biên năm 2021 là: 85 người.

Trong đó, số lượng lao động cụ thể của các phòng/ban trong Công ty như sau:

TT	Phòng/ban	SL	Ghi chú
1	Ban Giám đốc	3	
2	Ban Kiểm soát	1	
3	Phòng Tổ chức – Hành chính	11	
4	Phòng Tài chính – Kế toán	3	
5	Phòng Kinh tế - Kế hoạch	6	
6	Phòng TĐH&GPHT	4	
7	Phòng Dịch vụ vận hành và Bảo dưỡng	33	
8	Phòng Giải pháp phần mềm	10	
9	Chi nhánh HCM	5	
Tổng cộng		76	

4.2. Công tác đào tạo, tiền lương, thu nhập bình quân

- Cử cán bộ đi học các lớp nâng cao nghiệp vụ như CCNA, CCNP, PMP, AWS.. với tổng kinh phí 142 triệu đồng.
- Tình hình tiền lương, thu nhập bình quân năm 2021 như sau:
 - + Tiền lương bình quân: 17,7 triệu đồng/1 người/1 tháng.
 - + Thu nhập bình quân: 18,3 triệu đồng/1 người/1 tháng.

4.3. Công tác an sinh xã hội, chế độ chính sách và hoạt động của các tổ chức đoàn thể

- Công ty thực hiện đúng quy định của Nhà nước về chính sách tiền lương, thưởng cũng như các chế độ phúc lợi xã hội cho CBCNV. 100% CBCNV làm việc đã được Công ty ký kết hợp đồng lao động theo đúng quy định của pháp luật. Công ty đảm bảo việc trích nộp BHXH, BHYT và BHTN theo đúng các văn bản quy định của Nhà nước.
- Tổ chức tiêm chủng Vacxin phòng ngừa COVID-19 cho toàn bộ cán bộ công nhân viên.
- Bên cạnh việc nghiêm túc thực hiện đóng bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế cho người lao động theo quy định của Nhà nước, Công ty còn ký hợp đồng bảo hiểm thân thể cho 100% người lao động và thực hiện mua các loại bảo hiểm theo quy định đáp ứng yêu cầu hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị.
- Công ty luôn quan tâm đến đời sống của CBCNV bằng các hoạt động thiết thực như: hàng năm tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho CBCNV, tổ chức và tặng quà cho CBCNV trong ngày sinh nhật, quốc tế phụ nữ 8/3; 20/10 ... Đẩy mạnh hoạt động của các tổ chức Công đoàn, Đoàn Thanh niên, thông qua các chương trình văn thể mỹ, tạo không khí vui tươi lành mạnh trong Công ty.

- Ban Giám đốc luôn chú trọng đến công tác an toàn lao động, bảo hộ lao động, trang phục văn phòng, vệ sinh môi trường, sức khỏe cho NLD, tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho 100% CBCNV.
- Luôn nghiêm túc thực hiện công tác báo cáo định kỳ về AT-VSLĐ-PCCN; BHLĐ, tai nạn lao động, bệnh nghề nghiệp theo quy định.
- Công đoàn, Đoàn Thanh niên luôn tích cực hưởng ứng các phong trào theo chương trình hoạt động do cơ quan cấp trên phát động.
- Tích cực hưởng ứng các phong trào thi đua, phong trào an sinh xã hội và tham gia các hoạt động xã hội khác.
- Tổ chức thành công “Hội nghị tổng kết SXKD năm 2021 và hội nghị người lao động năm 2022”.

4.4. Công tác triển khai thực hiện Nghị quyết của HĐQT Công ty

- Công ty đã tiến hành tổ chức thành công Đại hội cổ đông theo đúng điều lệ và nghị quyết của HĐQT.
- Ban điều hành Công ty đã ra quyết định phân bổ, giao kế hoạch, nhiệm vụ SXKD năm 2021 tới từng phòng, chi nhánh theo đúng quy trình, quy định. Công tác quản lý, theo dõi, giám sát và đánh giá kết quả SXKD của các bộ phận được thực hiện thường xuyên và định kỳ hàng quý tổng hợp báo cáo.

4.5. Công tác đầu tư và mua sắm phương tiện thiết bị

- Trong năm 2021, Công ty đã đầu tư mua tài sản, công cụ, dụng cụ phục vụ sản xuất kinh doanh với giá trị là: 1.352 triệu đồng.

B. KẾ HOẠCH, NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM VÀ CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN NĂM 2022

I. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2022

➤ Căn cứ xây dựng kế hoạch

- Căn cứ vào nhu cầu thị trường công nghệ thông tin, viễn thông, tự động hóa, phần mềm... các lĩnh vực mà PAIC đang cung cấp ra thị trường.
- Căn cứ vào kế hoạch đầu tư, mua sắm của các khách hàng truyền thống của PAIC như PVN, BSR, EVN, PVEP, NSS, TCQLTT, IDC... và khả năng mở rộng các khách hàng mới trong lĩnh vực công nghệ thông tin, viễn thông, tự động hóa và phần mềm.
- Các hợp đồng đang thực hiện thường xuyên, các hợp đồng chuyển từ năm 2021 sang: **30,5 tỷ**:
 - Các hợp đồng thường xuyên: 19,7 tỷ.
 - Các hợp đồng khác: 10,8 tỷ.
- Các kết quả SXKD của PAIC từ trước đến nay, kết quả SXKD năm 2021.
- Nguồn lực hiện tại của PAIC và các định hướng, giải pháp dự kiến.
- Các quan hệ khách hàng truyền thống, khả năng mở rộng các khách hàng mới.
- Đánh giá khả năng xử lý các dự án tồn đọng, các khoản nợ xấu.

➤ Các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh chủ yếu.

TT	Chỉ tiêu	Đvt	Kế hoạch năm 2022	Ghi chú
1	Vốn điều lệ	Tỷ đồng	42,353	
2	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	100,000	
3	Giá vốn bán hàng và cung cấp DV	Tỷ đồng	69,800	
4	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ + Doanh thu tài chính + Thu nhập khác	Tỷ đồng	30,200	
5	Tổng chi phí	Tỷ đồng	25,700	
5.1	Chi phí hoạt động	Tỷ đồng	7,700	
5.2	Chi phí lương	Tỷ đồng	17,900	
5.3	Chi phí phân bổ	Tỷ đồng	0,1	
6	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	4,600	
7	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	3,600	
8	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước (Thuế VAT, Thuế TNDN, thu nhập cá nhân, thuế phí khác)	Tỷ đồng	4,000	
9	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	%	8,5%	
10	Tỷ lệ chia cổ tức	%	8%	
11	Đầu tư XĐCB, mua sắm CCDC	Tỷ đồng	0,5	
12	Định biên lao động	Người	85	
13	Lương bình quân	Tr/người	18	
14	Thu nhập bình quân	Tr/người	19	

(*) Tỷ lệ % tính quỹ lương theo Quy chế trả lương, thưởng của công ty PAIC ban hành ngày 28/03/2016 (tính theo lợi nhuận trước thuế của hoạt động SXKD): $A\% = 17,9/22,4 * 100\% = 79,91\%$.

Căn cứ vào mật bảng lương của Công ty so với mật bảng lương của ngành công nghệ thông tin hiện nay đang còn thấp do đó cần phải nâng cao mức lương để giữ lao động đặc biệt là những lao động có kinh nghiệm và trình độ chuyên môn cao. Mặt khác, để nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ, Công ty cần tuyển thêm nhân sự có chất lượng cao trong thời gian tới. Vì vậy, Ban điều hành Công ty PAIC đề xuất HĐQT xem xét phê duyệt tỷ lệ % tính quỹ lương năm 2022 là: $A\% = 82\%$ (hệ số A năm 2021 của công ty là: 82%);

Chú thích: Theo quy chế trả lương, thưởng hiện hành của Công ty PAIC, quỹ lương kế hoạch hàng năm được xác định theo công thức sau:

Quỹ lương hàng năm = (Doanh thu - Tổng chi phí (không bao gồm chi phí tiền lương)) x A%

➤ Kế hoạch đầu tư

Để nâng cao chất lượng dịch vụ, mở rộng thị trường, tăng doanh thu, trong năm 2022 Công ty PAIC có kế hoạch đầu tư mua sắm trang thiết bị và mua sắm công cụ dụng cụ với giá trị dự kiến 0,5 tỷ VNĐ.

II. Nhiệm vụ trọng tâm

- Tổ xúc tiến thương mại phát huy nhằm tham mưu, giúp Giám đốc Công ty trong lĩnh vực quản lý, điều hành và tổ chức thực hiện các hoạt động xúc tiến thương mại phát triển thị trường các lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, hỗ trợ các khối chức năng phát triển thị trường trong và ngoài ngành dầu khí.
- Chú trọng nâng cao hơn nữa uy tín, chất lượng dịch vụ trong việc triển khai hợp đồng thường xuyên với Tập đoàn Dầu khí Việt Nam và các đơn vị đang thực hiện. Tiết kiệm chi phí để nâng cao hiệu quả, mở rộng tìm kiếm hợp đồng dịch vụ O&M mới với các đơn vị trong ngành.
- Nắm bắt xu hướng chuyển đổi số, xây dựng hỗ trợ các giải pháp và ứng dụng cho khách hàng.
- Nâng cao năng lực cạnh tranh, nâng cao uy tín của PAIC đối với các đơn vị trong ngành và ngoài ngành.
- Duy trì tốt các công việc và khách hàng hiện có, từng bước phát triển và mở rộng thị trường.
- Tiếp tục đẩy mạnh công tác tiếp thị, đấu thầu, hợp tác, liên doanh, liên kết với các đơn vị trong và ngoài ngành để tìm kiếm khách hàng và tham gia cung cấp dịch vụ cho các dự án /công trình do Tập đoàn và các đơn vị khác trong ngành làm Chủ đầu tư cũng như bảo dưỡng sửa chữa các nhà máy, công trình thuộc sở hữu của Tập đoàn và đơn vị;
- Đẩy mạnh mối quan hệ hợp tác với các hãng, các nhà cung cấp nhằm đạt được sự đồng hành của các hãng trong việc hỗ trợ kỹ thuật và giá hàng hóa cho PAIC, tạo thuận tiện trong quá trình đấu thầu dự án.
- Tập trung tăng cường đầu tư trang thiết bị, cơ sở vật chất kỹ thuật và nguồn nhân lực nhằm nâng cao năng lực và chất lượng dịch vụ.
- Tiếp tục xử lý các khoản nợ quá hạn, khó đòi để thu hồi vốn.
- Quản trị chặt chẽ chi phí, giảm giá vốn hàng bán, dịch vụ, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh; Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát hoạt động của các phòng/chi nhánh để nâng cao hiệu quả SXKD.
- Duy trì và hoàn thiện các hệ thống quản lý chất lượng: duy trì hợp nhất hệ thống ISO 9001:2015 và hệ thống ISO 27000 để chuẩn hóa môi trường và văn hóa làm việc chuyên nghiệp trong toàn công ty.
- Nhằm nâng cao hiệu quả và chất lượng dịch vụ trong sản xuất và kinh doanh, trong năm 2022 công ty tiếp tục cử CBCNV đi học các lớp nâng cao nghiệp vụ như: CCNP, CCNA, PMP...

III. Các giải pháp thực hiện kế hoạch SXKD năm 2022

3.1 Công tác quản trị, tổ chức, nhân lực

- Kiện toàn tổ chức bộ máy, nhân sự lãnh đạo quản lý, phân cấp, phân quyền một cách rõ ràng.

- Hoàn thiện các quy trình, quy định để phù hợp với cơ cấu tái cấu trúc sắp xếp của Công ty.
- Tăng cường bổ sung nhân sự có chất lượng, đồng thời đào tạo nhân lực theo định hướng công việc của công ty.
- Xây dựng cơ chế lương, thưởng theo hiệu quả SXKD để khuyến khích người lao động và thu hút, giữ chân nguồn lao động có trình độ chuyên môn cao kết hợp với đào tạo, bồi dưỡng nguồn nhân lực để nâng cao chất lượng dịch vụ của PAIC.
- Áp dụng và hoàn thiện các hệ thống quản lý chất lượng: duy trì hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2015 và hệ thống an toàn bảo mật thông tin ISO 27001:2013 để chuẩn hóa môi trường và văn hóa làm việc chuyên nghiệp trong toàn Công ty.
- Tổ giám sát tăng cường hoạt động nhằm giúp Ban Giám đốc Công ty về công tác kiểm tra, giám sát và quản lý chất lượng về công tác cung cấp dịch vụ, tuân thủ nội quy quy định và thực hiện chương trình 5S của Công ty.

3.2 Công tác triển khai các hợp đồng/dự án

- Tập trung nguồn lực, tổ chức thực hiện quyết liệt để hoàn thành các hợp đồng/dự án đang triển khai đúng tiến độ, chất lượng, nâng cao uy tín với khách hàng, đặc biệt nâng cao chất lượng dịch vụ của hợp đồng dịch vụ thường xuyên với Tập đoàn Dầu khí Việt Nam.
- Quản trị chặt chẽ chi phí, giảm giá vốn hàng bán, dịch vụ, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.
- Tăng cường hợp tác với các hãng, các nhà cung cấp để nhận được sự đồng hành cùng các hãng, các nhà cung cấp trong việc hỗ trợ kỹ thuật và cung cấp hàng hóa.

3.3 Công tác phát triển thị trường, marketing

- Xây dựng chương trình, kế hoạch và triển khai, tổ chức thực hiện các chương trình, kế hoạch, xúc tiến thương mại, phát triển thị trường. Xây dựng và phát triển thương hiệu công ty, nâng cao năng lực cạnh tranh và năng lực tổ chức hoạt động xúc tiến thương mại của công ty. Bám sát kế hoạch triển khai các dự án năm 2022 của các đối tác khách hàng lớn như PVN, BSR, EVN, HDBank, PVEP....
- Thực hiện chức năng tiếp thị và quảng bá các sản phẩm và dịch vụ có thể cung cấp đến khách hàng trên thị trường trong và ngoài ngành.
- Đề xuất các chủ trương, chính sách về khuyến khích, ưu đãi phát triển về xúc tiến thương mại trong và ngoài ngành dầu khí phù hợp với quy định của pháp luật và chiến lược, kế hoạch phát triển trong các lĩnh vực mà công ty tham gia để trình Giám đốc phê duyệt.
- Tiếp tục duy trì, đẩy mạnh các công việc marketing đang triển khai trong năm 2021, mở rộng phạm vi ra các công việc, khách hàng địa bàn có tính khả thi cao như các công ty Điện lực, Nhà máy Lọc-Hóa dầu Nghi Sơn, PV Power...
- Tiếp tục xây dựng cơ sở dữ liệu khách hàng, đối tác, nhà cung cấp chung cho toàn công ty.
- Nâng cao hơn nữa công tác bảo hành, hỗ trợ khách hàng sau triển khai.

3.4 Công tác kế toán, tài chính

- Thường xuyên rà soát, phân tích và đánh giá đúng thực trạng, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, tạo cơ sở cho việc phân bổ nguồn vốn một cách linh hoạt,

hiệu quả và kịp thời. Đồng thời, đẩy mạnh công tác kế toán quản trị nội bộ, để tăng cường công tác kiểm soát chi phí, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

- Nghiên cứu cải tiến các quy trình quản lý tài chính theo hướng linh hoạt và phù hợp với mô hình cơ cấu mới của Công ty sau khi tái cấu trúc.
- Thực hiện tốt quy chế quản lý công nợ, tập trung tìm các biện pháp để xử lý công nợ xấu còn tồn đọng từ các năm trước để lại, hạn chế tối đa việc phát sinh các khoản nợ xấu mới.
- Sử dụng vốn điều lệ và các nguồn vốn khác đúng mục đích, linh động, đảm bảo hiệu quả kinh tế.

IV. KIẾN NGHỊ, ĐỀ XUẤT

- Đề nghị các cổ đông tiếp tục hỗ trợ để Công ty tiếp cận, mở rộng và phát triển với các khách hàng bên ngoài Tập đoàn Dầu khí Việt Nam.
- Đề nghị các cổ đông tiếp tục hỗ trợ để Công ty tiếp cận, hợp tác với các đối tác là các hãng sản xuất và cung cấp hàng hóa, dịch vụ trong và ngoài nước để Công ty có những hướng đi mới và chủ động trong việc triển khai các dự án, giảm thiểu chi phí đầu vào để có khả năng tham gia vào các dự án lớn hơn, qua đó giảm bớt sự ảnh hưởng và phụ thuộc của kế hoạch SXKD của Công ty vào Hợp đồng cung cấp dịch vụ thường xuyên với PVN.

Nơi nhận:

- HĐQT;
- Lưu: VT, HĐQT, TCKT (03b)



Nguyễn Việt Anh

