

Hà Nội, ngày 26 tháng 03 năm 2025



## **BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2024 VÀ PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ NĂM 2025**

*Kính thưa các Quý Cổ đông, các Quý vị đại biểu!*

Thay mặt Ban điều hành (BĐH), tôi xin trình bày báo cáo kết quả thực hiện nhiệm vụ năm 2024, mục tiêu nhiệm vụ năm 2025 của Công ty Cổ phần Tin học Viễn thông Petrolimex (Công ty), như sau:

### **PHẦN THỨ NHẤT TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2024**

#### **I. Đặc điểm tình hình**

##### **1. Tình hình thế giới và trong nước năm 2024**

Kinh tế thế giới trong năm 2024 duy trì phục hồi khá ở mức khoảng 3,2% (tương đương năm 2023, theo IMF 10/2024), song không đồng đều, có sự phân hóa giữa các nước, giữa lĩnh vực dịch vụ và sản xuất. Lạm phát hạ nhiệt, tạo tiền đề thuận lợi để ngân hàng trung ương các nước hạ lãi suất, nới lỏng chính sách tiền tệ nhằm hỗ trợ tăng trưởng, ổn định của thị trường tài chính toàn cầu. Tuy nhiên, kinh tế thế giới vẫn còn nhiều rủi ro, thách thức; đặc biệt là căng thẳng địa chính trị ở Trung Đông, Ukraina còn phức tạp; cạnh tranh về thương mại - công nghệ, bảo hộ và phân mảnh thương mại gia tăng; rủi ro an ninh năng lượng, lương thực, an ninh mạng và thiên tai, khí hậu cực đoan vẫn thường trực, trong khi lạm phát và lãi suất dù giảm nhưng còn cao, khiến rủi ro tài chính – tiền tệ vẫn hiện hữu.

##### **Tình hình trong nước:**

Kinh tế: GDP của Việt Nam năm 2024 tăng 7,09%, vượt mục tiêu đề ra (6-6,5%) và cao hơn dự báo của các tổ chức quốc tế, là mức cao nhất ASEAN và thuộc Top 5 tăng trưởng cao của thế giới. Quy mô nền kinh tế đạt khoảng 476,3 tỷ USD. Sản xuất công nghiệp tăng 8,4%, mức cao nhất kể từ năm 2020. Kinh tế vĩ mô cơ bản ổn định, lạm phát được kiểm soát tốt. Mặt bằng lãi suất cơ bản ổn định, tín dụng khả quan, tỷ giá và nợ xấu tăng trong tầm kiểm soát và tình hình doanh nghiệp có nhiều cải thiện tích cực.

Chính trị: Năm 2024, Việt Nam trải qua một số thay đổi lãnh đạo quan trọng, tiếp tục ổn định và phát triển. Đảng, Nhà nước quyết tâm đột phá thể chế, cách mạng về tinh gọn tổ chức - bộ máy; Quốc Hội, Chính phủ đẩy mạnh hoàn thiện thể chế, nỗ lực



tháo gỡ khó khăn, điểm nghẽn của nền kinh tế; thúc đẩy tăng trưởng, kiểm soát lạm phát.

Các doanh nghiệp và đầu mối kinh doanh xăng dầu đều đứng trước thách thức vừa phải đáp ứng quy định mới của Nhà nước, vừa phải đổi mới để tồn tại trên thị trường. Một số khách hàng lớn của Công ty vẫn đang phải giải quyết khó khăn từ trước 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); Các sản phẩm tự động hoá kho xăng dầu, tự động hóa bến xuất xăng dầu; Tự động hóa cửa hàng xăng dầu (AGAS); Dịch vụ hệ thống CNTT là các sản phẩm truyền thống, được thị trường chấp nhận để duy trì và phát triển hoạt động kinh doanh của Công ty.

## **2. Thuận lợi và khó khăn:**

### **a. Thuận lợi:**

- Sự quyết liệt của Chính phủ trong minh bạch thị trường kinh doanh xăng dầu, nhu cầu số hóa quản lý, quản trị của các doanh nghiệp xăng dầu ngày càng tăng bởi cạnh tranh và tác động từ 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 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.

- Công ty tiếp tục tập trung xây dựng hệ thống quản trị doanh nghiệp, Chính sách tiền lương gắn với KPI; Chính sách thu hút đội ngũ nhân sự có trình độ chuyên môn kỹ thuật cao, có khả năng tư vấn và triển khai các dự án lớn; Tiếp tục nâng cấp hệ thống thông tin kinh doanh; Duy trì vận hành hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2015; Xây dựng đội ngũ kinh doanh theo hướng chuyên nghiệp; Đầu tư nâng cấp các sản phẩm cốt lõi để chuẩn bị triển khai các dự án cho các năm tiếp theo.

- Tình hình mới buộc các doanh nghiệp phải thay đổi cách thức hoạt động sản xuất kinh doanh, tăng cường chuyển đổi số để tồn tại và phát triển trong đó có cả lĩnh vực kinh doanh xăng dầu.

### **b. Khó khăn:**

- Giá trị hợp đồng chuyển tiếp từ năm 2023 sang thấp (15.532 triệu đồng).

- Đội ngũ nhân sự nòng cốt, nhân sự chuyên gia của Công ty còn thiếu.

- Đội ngũ kinh doanh còn thiếu và chưa bắt kịp với yêu cầu thị trường.

- Các khách hàng của Công ty bị ảnh hưởng nặng nề bởi diễn biến giá xăng dầu khó lường trên thế giới, nhiều khách hàng giảm mạnh đầu tư.



## II. Kết quả thực hiện các nhiệm vụ trọng tâm

### 1. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2024

#### a. Kết quả thực hiện các mục tiêu chủ yếu

DVT: Trđ

STT	Tên chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2024	Thực hiện		Tỷ lệ % TH 2024 so với	
			Năm 2024	Năm 2023	Năm 2023	KH 2024
<i>A</i>	<i>B</i>	<i>I</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4=2/3</i>	<i>5=2/1</i>
<b>1</b>	<b>Tổng doanh thu</b>	<b>137.300</b>	<b>160.014</b>	<b>119.553</b>	<b>133,8</b>	<b>116,5</b>
1.1	Doanh thu kinh doanh HHDV	136.800	158.894	118.471	134,1	116,2
-	Lĩnh vực Phần mềm & ERP		61.197	54.430	112,4	
-	Lĩnh vực Tự động hóa		60.225	36.765	163,8	
-	Lĩnh vực Dịch vụ hệ thống		37.472	27.276	137,4	
1.2	Doanh thu tài chính	500	1.040	1.042	99,8	208,0
1.3	Thu nhập khác		79	40	197,5	
<b>2</b>	<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>18.350</b>	<b>18.380</b>	<b>16.629</b>	<b>110,5</b>	<b>100,2</b>
<b>3</b>	<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>14.130</b>	<b>13.989</b>	<b>13.164</b>	<b>106,3</b>	<b>99,0</b>
<b>4</b>	<b>Giá trị đầu tư</b>	<b>4.000</b>	<b>6.888</b>	<b>1.244</b>	<b>553,7</b>	<b>172,2</b>
<b>5</b>	<b>Nộp ngân sách</b>	<b>7.500</b>	<b>8.017</b>	<b>5.913</b>	<b>135,6</b>	<b>106,9</b>

#### Đánh giá chung kết quả thực hiện:

- Tổng doanh thu đạt 160.014 triệu đồng bằng 133,8% năm 2023, đạt 116,5% KH 2024.

- Lợi nhuận trước thuế đạt 18.380 triệu đồng, bằng 110,5% năm 2023, đạt 100,2% KH2024.

- Doanh thu ngoài khối Petrolimex đạt 43.287 triệu đồng chiếm tỷ trọng 27,3%.

- Doanh thu dịch vụ đạt 92.139 triệu đồng chiếm 58% tổng doanh thu, ~115,3% năm 2023.

#### b. Nhận xét chung về công tác kinh doanh

Năm 2024, tình hình kinh doanh của Công ty có chuyển biến tích cực so với năm 2023. Sản phẩm dịch vụ và năng lực triển khai của Công ty tiếp tục được khẳng định và được thị trường chấp nhận. Việc xúc tiến thành công các hợp đồng thường niên và các hợp đồng Egas NXH và TNNQ ở giai đoạn quý 1; cũng như các hợp đồng triển khai ERP, tự động hóa kho, công nghệ thông tin, SMO... ở các quý còn lại đã giúp cho kết quả kinh doanh năm 2024 đạt kết quả tốt.

Giá trị hợp đồng ký kết mới trong năm là 172.001 triệu đồng tương đương 125,8% kế hoạch năm và bằng 143,1% so với cùng kỳ, giá trị ký kết hợp đồng lũy kế đạt 187.427 triệu đồng tương đương 137% kế hoạch năm. Giá trị bàn giao là 158.894



tiêu đồng tương đương 116,2% kế hoạch năm và bằng 134,1% so với cùng kỳ. Tỷ lệ giá trị ký kết và bàn giao hợp đồng ngoài ngành vượt kế hoạch, chủ yếu từ việc cung cấp triển khai Egas, ERP, TĐH Kho cho khách hàng ngoài xã hội. Cụ thể, giá trị doanh thu ngoài ngành thực hiện đạt 43.287 triệu đồng (chiếm tỷ lệ 27,3% doanh thu), tương đương ~211,2% kế hoạch năm và 288,7% so với cùng kỳ. Trong đó, doanh thu xuất khẩu đạt 3.929 triệu đồng (thị trường Lào), tăng 228,6% so với năm 2023.

## **2. Công tác kỹ thuật, công nghệ, sản phẩm**

Công ty tập trung triển khai đầu tư, nâng cấp sản phẩm chủ lực để thay thế dần công nghệ cũ đã trên 10 năm, nâng cao tiện ích và trải nghiệm khách hàng.

- Hoàn thành nâng cấp SP Egas theo kiến trúc và công nghệ mới
- Chuẩn hóa và quy hoạch phiên bản PIACOM Erp cho khách hàng Thương nhân phân phối
- Chuẩn hóa Sản phẩm Tự động hoá Kho xăng dầu theo hình thức thuê dịch vụ.
- Hoàn thành và thương mại hóa các Sản phẩm ứng dụng công nghệ mới Mobile, BI, Rfid, giải pháp thanh toán Qrcode động
- Đang phát triển ứng dụng Công nghệ AI vào các sản phẩm của Công ty nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty và đáp ứng yêu cầu của thị trường và khách hàng.

## **3. Công tác đầu tư**

Năm 2024, lần đầu tiên sau nhiều năm gần đây, Công ty hoàn thành vượt mức kế hoạch đầu tư, mặc dù giá trị đầu tư còn khiêm tốn 6.888 triệu đồng, bằng 172,2% KH 2024, gấp hơn 5 lần so với năm 2023.

Công ty tiếp tục xác định công tác đầu tư là nhiệm vụ quan trọng và đảm bảo sức cạnh tranh và lợi ích trong dài hạn, bao gồm đầu tư xây dựng sản phẩm mới, nâng cấp sản phẩm hiện có và trang bị hạ tầng công nghệ thông tin. Trong năm 2024, Công ty đã triển khai các nhóm công việc:

- Triển khai đầu tư sản phẩm: Hoàn thành nghiên cứu khả thi và trình phê duyệt đầu tư, phối hợp với đối tác triển khai đầu tư dự án “Xây dựng phần mềm quản lý cửa hàng bán lẻ xăng dầu thế hệ thứ hai (EGAS-II) và quản trị nguồn lực doanh nghiệp (ERP-II)”. Đến cuối năm đã hoàn thành 70% việc xây dựng nền tảng công nghệ sản phẩm.
- Triển khai mua sắm hệ thống hạ tầng công nghệ thông tin để đảm bảo hệ thống hoạt động ổn định, đảm bảo an toàn an ninh cho toàn bộ hệ thống dữ liệu của Công ty và của khách hàng, bao gồm: Thiết bị tường lửa, máy chủ, thiết bị cân bằng tải, thiết bị lưu trữ mạng...

## **4. Công tác Marketing**

Hoạt động marketing tiếp tục đẩy mạnh tiếp thị sản phẩm PIACOM, chú trọng đặc biệt đến quảng cáo, xây dựng hình ảnh, nội dung sản phẩm qua các kênh truyền thông; tham gia hội nghị, sự kiện với VINPA, hội nghị khách hàng, hội nghị tập huấn của các Cục Thuế trên cả nước, hội nghị giới thiệu giải pháp đáp ứng hóa đơn điện tử theo từng lần bán được thực hiện định kỳ hàng tuần...



Xây dựng kênh bán hàng online.

Hiện đầu tư nguồn lực cho hoạt động marketing vẫn còn khá khiêm tốn cả về tài chính và nhân lực. Về mặt truyền thông công tác Marketing đã đưa hình ảnh Công ty và sản phẩm gần hơn tới khách hàng biết.

Trong những năm tới, Công ty cần dành thêm ngân sách và đẩy mạnh hoạt động này.

## **5. Công tác chuyển đổi số (CĐS), ứng dụng CNTT**

- Đảm bảo hoạt động ổn định an toàn hệ thống hạ tầng CNTT, hệ thống trang thiết bị CNTT, hệ thống ứng dụng CNTT trong toàn Công ty.

- Triển khai Phương án đảm bảo hạ tầng Cloud dự phòng & backup cho hệ thống Egas NXH; phương án đảm bảo an toàn thông tin cho các hệ thống CNTT của PIACOM; Hoàn thành nâng cấp hệ thống báo cáo quản trị trên HTTT.

Công tác đảm bảo an toàn thông tin (ATTT) đã được triển khai bài bản, thành lập Ban ATTT, quy hoạch lại các chính sách ATTT cho các hệ thống CNTT đang sử dụng tại PIACOM. Chuẩn bị các phương án ứng phó sự cố, tối thiểu thời gian downtime như: Xây dựng các kịch bản xử lý, diễn tập các tình huống bị mất ATTT, đảm bảo hạ tầng cho hệ thống DR & Backup, xây dựng phương án kiểm định ATTT, phương án tình huống trước mắt đảm bảo ATTT hàng ngày sao lưu dữ liệu dự phòng cho tình huống bị tấn công mã hóa dữ liệu.

Triển khai hệ thống quản lý dự án, quản lý nhu cầu khách hàng CRM và các ứng dụng quản lý nội bộ khác.

## **6. Công tác quản trị**

### ***Thay đổi trong công tác quản trị nhân sự***

Công ty đã xác định rõ và hành động mạnh mẽ để thực hiện việc nâng cao chất lượng nguồn nhân sự, coi đây là yếu tố cơ bản nền tảng nhất để phát triển Công ty. Cụ thể đã đánh giá hiện trạng nhân sự ở từng bộ phận kỹ thuật, xác định điểm yếu là cơ cấu nhân sự chưa hợp lý, thiếu hụt đội ngũ nhân sự chất lượng cao và đã triển khai chính sách thu hút và tuyển dụng được một số vị trí chuyên viên cao cấp Network/Security, Chuyên gia Linux/Vmware trong năm 2024.

Công ty tập trung nâng cao chất lượng nguồn nhân lực thông qua các chương trình đào tạo chuyên sâu, nhằm phát triển các kỹ năng chuyên môn, kỹ năng quản lý, kỹ năng mềm cho CBNV, đặc biệt là các nhân sự thuộc diện quy hoạch, nòng cốt, có tiềm năng phát triển trong các lĩnh vực. Ngoài ra các chương trình đào tạo cho nhân viên mới cũng được chú trọng giúp cho các nhân sự tuyển mới nhanh chóng hòa nhập, thích nghi với môi trường mới, tiếp cận và đảm nhiệm tốt vị trí công việc được giao.

#### **• Số Lao động**

- Đầu kỳ 01/01/2024: 126 lao động

- Tăng trong kỳ: 20 lao động.

- Giảm trong kỳ: 16 lao động.

- Lao động thời điểm 31/12/2024: 130 lao động.



### ***Thay đổi chính sách tiền lương***

Nhằm khắc phục tồn tại của cơ chế lương như: Chưa có tính phân hóa cao, chưa tập trung vào nhân sự key; Lương thời gian chiếm tỷ lệ cao trên 90%, khả năng tạo động lực cho sản xuất ngày càng giảm; Chưa gắn chặt chẽ giữa tiền lương vào quản lý sản xuất, chưa phản ánh đúng với mức độ đóng góp hay hiệu quả làm việc của từng vị trí; Công ty đã xây dựng và áp dụng chế độ tiền lương 3P: P1 - Position (Vị trí công việc); P2 - Person (Năng lực cá nhân); P3 - Performance (Hiệu quả công việc) và ứng dụng KPI vào tiền lương.

Công ty đã xác định rõ tồn tại trong công tác tiền lương như mức lương bình quân Công ty còn thấp so với thị trường ngành CNTT dẫn đến chảy máu chất xám, khó thu hút được nguồn lực bên ngoài về Công ty. Do vậy năm 2024-2025 tiếp tục mục tiêu đẩy nhanh tốc độ gia tăng thu nhập cho CBNV.

- Tổng Quỹ tiền lương năm 2024: 33.509 triệu đồng.
- Tiền lương bình quân CBNV đạt 22,5 triệu đồng/người/tháng (đạt 111,9% KH2024 và bằng 125,7% TH2023).

### ***Bổ sung nhân sự chuyên trách hoạt động xây dựng văn hóa doanh nghiệp:***

Công ty tiếp tục duy trì và phát triển các giá trị cốt lõi, tạo động lực làm việc cho người lao động. Tạo niềm tin của NLĐ đối với Công ty, NLĐ hạnh phúc khi được làm việc và cống hiến cho Piacom; Xây dựng niềm tin của khách hàng khi lựa chọn và sử dụng sản phẩm dịch vụ của Công ty. Duy trì thường xuyên và đa dạng các kênh truyền thông nội bộ, tổ chức các hoạt động gắn kết CBNV.

## **7. Rủi ro hiện hữu**

Công nợ phải thu kéo dài khó thu hồi đã giảm từ 7.878 triệu đồng (tại ngày 01/01/2024) xuống còn 4.585 triệu đồng (tại ngày 31/12/2024) tập trung chính ở 3 khách hàng Hải Linh (1.790 triệu đồng) và Nam Sông Hậu (846 triệu đồng), Nam Sông Hậu Gò Công (1.864 triệu đồng). Đây là 3 khách hàng gặp khó khăn về tài chính, đặc biệt là Công ty CP Thương mại Dầu tư Dầu khí Nam Sông Hậu và Công ty CP Kho cảng Ngoại quan và Thương mại Dầu khí Nam Sông Hậu Gò Công suy giảm đáng kể khả năng thanh toán, mất khả năng thực hiện các cam kết và nợ thuế.

## **PHẦN THỨ HAI PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ NĂM 2025**

### **1. Đánh giá tổng quát**

Năm 2025 được dự báo là giai đoạn quan trọng đối với kinh tế Việt Nam, đánh dấu kết thúc Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2021-2025 và tạo nền tảng cho giai đoạn tiếp theo. Các chuyên gia kinh tế nhận định Việt Nam sẽ đạt mức tăng trưởng GDP từ 6,5% đến hơn 8% trong năm 2025.

Chính phủ đặt mục tiêu tăng trưởng GDP hơn 8% trong năm 2025, cao hơn chỉ tiêu Quốc hội giao, nhằm thúc đẩy kinh tế phát triển mạnh mẽ. Nhìn chung, triển vọng kinh tế Việt Nam năm 2025 được đánh giá tích cực, với kỳ vọng đạt được các mục tiêu tăng trưởng và tiếp tục cải thiện vị thế trên trường quốc tế.



Tiến trình chuyển đổi số trong các doanh nghiệp và chính phủ sẽ tiếp tục được thúc đẩy mạnh mẽ, với mục tiêu tăng năng suất và hiệu quả kinh doanh. Môi trường kinh doanh xăng dầu ngày càng minh bạch, các yêu cầu quản lý của nhà nước trong lĩnh vực xăng dầu được triển khai quyết liệt, công tác áp dụng các giải pháp nhằm tăng cường quản trị dần được quan tâm, chú trọng hơn đối với doanh nghiệp xăng dầu... là cơ hội để PIACOM cung cấp các sản phẩm giải pháp của mình.

Ngành công nghệ thông tin, Fintech và thương mại điện tử sẽ tăng trưởng mạnh, với sự hỗ trợ của các chính sách ưu đãi từ nhà nước.

Sản phẩm và dịch vụ Công nghệ thông tin và tự động hóa ngành xăng dầu của Công ty đã được khẳng định thương hiệu trên thị trường, ngày càng được nhiều khách hàng biết đến và tin tưởng sử dụng.

#### Rủi ro và thách thức

Các biến động kinh tế toàn cầu, bao gồm rủi ro từ lạm phát quốc tế, áp lực tỷ giá, căng thẳng địa chính trị cũng như chiến tranh thương mại có thể leo thang giữa các nền kinh tế lớn kéo theo nhiều diễn biến phức tạp khó lường.

Áp lực về nguồn nhân lực chất lượng cao và sự cạnh tranh trong lĩnh vực Công nghệ thông tin ngày càng mạnh trong năm 2025 khi Việt Nam có thể là điểm đến của nhiều "Đại bàng công nghệ".

Việt Nam năm 2025 được dự báo vẫn là điểm sáng trong khu vực, nền kinh tế tiếp tục xu hướng phục hồi tích cực nhưng vẫn tiếp tục đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức nêu trên. Các vấn đề này có thể ảnh hưởng tới khả năng quyết định đầu tư mua sắm của doanh nghiệp.

## **2. Mục tiêu kinh doanh năm 2025**

### **2.1. Bối cảnh**

Kinh tế vĩ mô được dự báo sẽ tiếp tục gặp khó khăn, thách thức với thuận lợi đan xen. Chính phủ tiếp tục quyết liệt thực thi minh bạch hóa công tác quản lý xăng dầu; Xu hướng công nghệ, chuyển đổi số đi vào tất cả các mặt của cuộc sống.

Việc nâng giá bán khó khăn do mức cạnh tranh trong lĩnh vực công nghệ thông tin ngày càng tăng, nhanh và mạnh mẽ hơn. Đơn giá triển khai phần mềm, dịch vụ ngày càng bị thu hẹp, biên lợi nhuận/doanh thu ngày càng giảm. Đơn giá cung cấp dịch vụ cho khách hàng cũ, khách hàng có vốn nhà nước rất khó điều chỉnh tăng mà thường lấy đơn giá năm trước áp dụng cho năm sau, nhiều hợp đồng đã duy trì từ 5-7 thậm chí 10 năm trước vẫn không tăng. Trong khi chi phí đầu vào ngày càng tăng mạnh, đặc biệt là chi phí nhân công trong lĩnh vực công nghệ thông tin. Do vậy mức ROE rất khó duy trì mức kỳ vọng 15-20% như hiện nay.

Khó khăn về nguồn nhân lực trong việc giữ nguồn nhân lực nòng cốt, thu hút nhân lực có kinh nghiệm, chất lượng cao, các chuyên gia trong các lĩnh vực phần mềm, hệ thống. Nguyên nhân một phần do tiền lương bình quân của Công ty duy trì ở mức khoảng 20 triệu đồng/người/tháng từ năm 2018 đến nay, thấp hơn khá nhiều so với các công ty cùng ngành nghề. Với mức lương này, Công ty rất khó khăn trong việc tuyển dụng mới cũng như giữ chân nhân sự có năng lực. Vì vậy, Công ty cũng cần



dành một phần nguồn lực để cải thiện tiền lương cho người lao động nhằm thu hút lao động chất lượng cao và giữ Key.

Công nghệ xây dựng sản phẩm đã gần cuối chu kỳ khai thác, nền tảng công nghệ xây dựng một số sản phẩm chủ lực trên 10 năm; Một số sản phẩm mất dần lợi thế cạnh tranh, công tác triển khai, bảo trì phức tạp, mất nhiều thời gian và nguồn lực. Do đó, Công ty cần dành nguồn lực để tập trung đầu tư nâng cấp các sản phẩm mới theo hướng hiện đại, hiệu quả, bên cạnh đó nghiên cứu và ứng dụng công nghệ AI vào các sản phẩm chủ lực của Công ty.

## **2.2. Định hướng hoạt động kinh doanh năm 2025**

Trên cơ sở định hướng kinh doanh giai đoạn 2024-2028; xuất phát từ đặc điểm kinh doanh tại Công ty; căn cứ hướng dẫn xây dựng kế hoạch kinh doanh năm 2025 của Tập đoàn, của Tổng Công ty, Công ty xác định các định hướng hoạt động chính trong năm 2025 bao gồm:

- Tập trung nguồn lực cho hoạt động đầu tư những công việc và triển khai các công việc dài hạn, quyết định cho giai đoạn kinh doanh tới: Tiếp tục triển khai đầu tư dự án EGAS-II, ERP-II theo Báo cáo khả thi đã được phê duyệt trong nửa đầu năm 2025; Đầu tư công nghệ mới AI, đầu tư cho an toàn an ninh; Đầu tư mở rộng tự động hóa sang lĩnh vực mới; Đầu tư cho đào tạo, phát triển đội ngũ nhân sự; Cải thiện mức thu nhập cho người lao động.

- Về thị trường, sản phẩm kinh doanh: Công ty tiếp tục xác định thị trường Petrolimex là nền tảng để mở rộng, phát triển thị trường trong nước và nước ngoài; Cùng cố thị trường trong nước, phát triển thị trường Lào và từng bước đưa các sản phẩm của PIACOM ra các thị trường các nước khác thông qua hợp tác với các đối tác Viettel đã có kinh nghiệm trong phát triển thị trường quốc tế với các sản phẩm chủ lực hiện có.

- Công ty đặt mục tiêu tăng trưởng về mặt doanh thu, nhưng chỉ tiêu lợi nhuận ở mức duy trì, không tăng trong 2025-2026 để có nguồn lực cho đầu tư đổi mới Công nghệ, sản phẩm đã cũ và đầu tư nâng cao chất lượng nguồn nhân sự, cải thiện mức tiền lương để giữ và thu hút nguồn lực lao động tốt. Mặt bằng lương hiện nay của Công ty đang thấp ở mức 21trđ/người/tháng chỉ bằng 61,05% tiền lương bình quân lĩnh vực IT tại Việt Nam (34.4 trđ/người/tháng). Khi đã xây dựng được đội ngũ nhân sự tốt, đổi mới được công nghệ và sản phẩm, chắc chắn năng lực cạnh tranh của Công ty sẽ được nâng cao, từ đó mới duy trì được lợi ích dài hạn cho Cổ đông.

## **2.3. Các chỉ tiêu chủ yếu**

- Doanh thu bán hàng: 176.000 triệu đồng, tăng 10% so với thực hiện năm 2024;
- Lợi nhuận trước thuế: 17.000 triệu đồng;
- Tỷ lệ trả cổ tức:  $\geq 12\%$ /năm;
- Thu nhập bình quân:  $\geq 23-25$  triệu đồng/người/tháng;
- Giá trị đầu tư: 12.500 triệu đồng.



### 3. Các nhóm giải pháp chính

#### 3.1 Công tác thị trường và tổ chức bán hàng

- Tăng cường Công tác marketing tiếp tục tăng ngân sách cho hoạt động promotion theo mục tiêu các chương trình bán hàng có chủ đích. Tăng cường hiệu quả kênh bán hàng online. Đưa hệ thống CRM vào hoạt động để nâng cao hiệu quả xử lý nhu cầu, chăm sóc khách hàng tiềm năng và dịch vụ sau bán hàng. Yêu cầu năm 2025 tiếp tục cải thiện hiệu quả bán hàng.

- Mở rộng thị trường quốc tế: Mục tiêu năm 2025 mở rộng thêm ít nhất một thị trường quốc tế ngoài thị trường Lào, hiện Công ty đã có những bước đi hợp tác đầu tiên từ cuối năm 2024 với Viettel và Advantech, với kế hoạch bán hàng tại 14 nước mà Viettel đã hiện diện, đây là cách đi được đánh giá là phù hợp trong điều kiện hiện nay. Đồng thời mở rộng các dự án TĐH kho cho Công ty Xăng dầu Quốc gia Lào. Xem xét và đánh giá khả năng hợp tác với đối tác AIDG Group – Một Công ty Top 5 của Lào về việc phát triển công nghệ quản lý xăng dầu cho Chính phủ Lào.

- Thị trường trong nước: Tiếp tục củng cố và đẩy mạnh với các khách hàng lớn, quan trọng như Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam và các Công ty xăng dầu thành viên, Các Tổng Công ty cổ phần trong Petrolimex, nhóm các khách hàng lớn ngoài ngành như Công ty Hải Linh, Mipecorp, Petro Bình Minh, DKC, Tín Nghĩa, Sài Gòn Petro, Petimex Đồng Tháp, DFC, STS, SFC, LSFC, Skypec, Bp Castrol và các đầu mối kinh doanh xăng dầu lớn khác.

- Tăng cường tìm kiếm nhu cầu cơ hội thị trường ngoài ngành, tập trung hướng đến việc cung cấp sản phẩm thương mại cho các khách hàng là các thương nhân đầu mối, thương nhân phân phối, các đại lý/tổng đại lý.

- Đối với lĩnh vực Tự động hóa: Năm 2025 cần thay đổi quan điểm kinh doanh, thiết lập quan hệ thương mại trực tiếp với các hãng lớn: Siemen, Honey Well, Rockwell Automation, Endress+Hauser... để được hỗ trợ mạnh mẽ về chính sách thương mại và hỗ trợ kỹ thuật, giúp năng lực cạnh tranh của Piacom trong tất cả các dự án TĐH lớn và nhỏ.

#### 3.2 Công tác kỹ thuật, công nghệ và sản phẩm:

Tiếp tục quy hoạch và phát triển hệ sinh thái sản phẩm trên nền tảng 3 trụ cột kỹ thuật đã có thế mạnh: Phần mềm, Tự động hóa, Dịch vụ hệ thống. Tập trung nguồn lực cho công tác nâng cấp nền tảng công nghệ, kỹ thuật cho các sản phẩm chủ lực, đẩy mạnh đầu tư xây dựng và thương mại hóa các sản phẩm mới.

Đầu tư phát triển sản phẩm công nghệ đủ độ để đảm bảo an toàn, an ninh, bảo vệ dữ liệu người dùng, cần liên kết với tổ chức bảo mật, hợp tác với các tổ chức an ninh mạng. Công tác đầu tư cần lên kế hoạch rõ ràng với các hạng mục trọng tâm. Đồng thời bổ sung nhân sự, nâng cao chất lượng nhân sự nội bộ đủ mạnh thông qua các khóa đào tạo an ninh mạng để đội ngũ hiểu và ứng dụng các quy trình bảo mật.

Nâng cao trải nghiệm khách hàng: Tập trung cải thiện giao diện người dùng (UI) và trải nghiệm người dùng (UX) của sản phẩm/dịch vụ nhằm tối ưu hóa sự hài lòng, hiệu quả và dễ sử dụng. Đây là yếu tố quan trọng giúp tăng sự gắn bó của khách hàng với sản phẩm và tạo ra lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp.



Lĩnh vực Dịch vụ phần mềm DVPM và ERP: Cân đối và sử dụng nhân lực hiệu quả. Tập trung giữ chân nhân sự nòng cốt, sử dụng chuyên gia cao cấp. Đảm bảo nguồn lực và chất lượng đối với các dự án thường niên. Tập trung xây dựng sản phẩm Egas thế hệ thứ II, ERP\_Thế hệ II, BI, Hệ thống Phần mềm quản lý kho TAS và sản phẩm Phần mềm kinh doanh, kế toán cho doanh nghiệp nhỏ.

Lĩnh vực Tự động hóa: Đẩy mạnh công tác xúc tiến và xử lý nhu cầu các dự án tự động hóa (đặc biệt các dự án tự động hóa kho, Tự động hóa Cửa hàng). Chuẩn hóa sản phẩm theo hình thức cho thuê dịch vụ, thương mại hóa các sản phẩm ứng dụng công nghệ mới. Tham gia lĩnh vực Tự động hóa khác có cùng Công nghệ tương đồng như nhà máy điện sử dụng Công nghệ Siemens, Khu vực sản xuất sử dụng công nghệ RockWell, Siemens mà kỹ sư Piacom đã quen thuộc.

Lĩnh vực Dịch vụ hệ thống: Đảm bảo nguồn lực, bổ sung chuyên gia cao cấp có chuyên môn sâu về Linux/Vmware, Network/Security; đảm bảo chất lượng dịch vụ các dự án thường niên, đảm bảo an toàn an ninh các hệ thống của Tập đoàn và khách hàng. Đặt mục tiêu mở rộng, hỗ trợ vận hành thêm nhiều các hệ thống của Các Tổng Công ty Cổ phần PA, PGAS, PLC.

### *3.3 Công tác quản trị doanh nghiệp:*

Tái cấu trúc, bổ sung chức năng nhiệm vụ và đổi tên phòng Công nghệ thông tin **thành phòng Nghiên cứu và phát triển sản phẩm**, phòng chuyên trách và tách biệt với đội ngũ triển khai dự án kinh doanh. Việc thành lập bộ phận Phát triển sản phẩm độc lập là một bước đi chiến lược nhằm đảm bảo sản phẩm được phát triển bài bản, sáng tạo và không bị ảnh hưởng bởi áp lực ngắn hạn từ các dự án kinh doanh. Với các mục tiêu:

**Tập trung vào nghiên cứu và phát triển (R&D):** Đảm bảo sản phẩm được cải tiến liên tục, đáp ứng xu hướng thị trường và nhu cầu khách hàng.

**Thúc đẩy đổi mới sáng tạo:** Tách biệt với các hoạt động kinh doanh hàng ngày để đội ngũ có thể tập trung hoàn toàn vào việc sáng tạo.

**Tăng tốc chu kỳ phát triển sản phẩm:** Giảm thời gian từ ý tưởng đến khi sản phẩm hoàn thiện.

**Tăng giá trị cốt lõi:** Đảm bảo sản phẩm là tài sản độc quyền, khác biệt so với đối thủ.

**Tối ưu hóa chuyên môn:** Tập hợp những chuyên gia về thiết kế, công nghệ, và thị trường để làm việc chuyên sâu hơn.

Triển khai một mô hình quản trị sản xuất và quản trị dự án mới là một bước quan trọng để nâng cao hiệu quả hoạt động và đảm bảo các dự án và quy trình sản xuất được quản lý tối ưu: Tăng năng suất, giảm lãng phí, tối ưu hóa tài nguyên và đảm bảo chất lượng sản phẩm. Tăng cường khả năng kiểm soát tiến độ, chi phí, và chất lượng dự án; cải thiện giao tiếp và cộng tác giữa các nhóm.

Áp dụng triệt để cơ chế tiền lương mới chi trả tiền lương 3P theo vị trí công tác, năng lực và kết quả công việc theo KPI hàng tháng đảm bảo thu nhập có tính phân hóa.

Triển khai chương trình đào tạo trúng đích nhằm nâng cao chất lượng nguồn nhân lực là một bước đi chiến lược để phát triển đội ngũ nhân viên phù hợp với mục



tiêu kinh doanh và đáp ứng yêu cầu thực tiễn. Cụ thể: Nâng cao năng lực chuyên môn, kỹ năng mềm và khả năng quản lý của nhân sự; Tạo đội ngũ nhân sự chất lượng cao, đáp ứng nhu cầu sản xuất, kinh doanh và đổi mới công nghệ; Cải thiện hiệu suất làm việc và khả năng cạnh tranh của tổ chức.

### 3.4 Công tác ứng dụng CNTT và Chuyển đổi số:

Tiếp tục đầu tư nâng cấp mở rộng và hoàn thiện Hệ thống thông tin quản trị PIACOM, mở rộng phân hệ chăm sóc khách hàng, quản lý hợp đồng, quản lý dự án, quản trị nhân sự tiền lương và báo cáo thông minh BI.

Tổ chức triển khai KH ứng dụng CNTT và CDS năm 2025: Phương án đảm bảo hạ tầng; phương án đảm bảo an toàn thông tin cho các hệ thống CNTT của Piacom; Hoàn thành nâng cấp hệ thống báo cáo quản trị trên HTTT.

Xây dựng phương án tổ chức thông tin quản lý nhân sự để phục vụ lương 3P, trong đó khối kỹ thuật xây dựng hệ thống thông tin về thời gian thực hiện các dự án, tích hợp về HTTT. HTTT xây dựng phương án quản lý lương 3P theo quy chế mới. Quý 4/2024 vận hành thử nghiệm bằng excel & Redmine, năm 2025 triển khai phần mềm quản lý lương 3P.

### 3.5 Công tác đầu tư:

- Tập trung nguồn lực cho hoạt động đầu tư những công việc và triển khai các công việc dài hạn, quyết định cho giai đoạn kinh doanh tới: Tiếp tục triển khai đầu tư dự án EGAS-II, ERP-II theo Báo cáo khả thi đã được phê duyệt trong nửa đầu năm 2025; Đầu tư sản phẩm quản lý kho xăng dầu (TAS); Đầu tư công nghệ mới AI, đầu tư cho an toàn an ninh; Đầu tư mở rộng tự động hóa sang lĩnh vực mới; Đầu tư cho đào tạo, phát triển đội ngũ nhân sự; Đầu tư và cải thiện mức thu nhập cho người lao động.

- Đầu tư nâng cấp hệ thống hạ tầng và mua sắm trang thiết bị công nghệ thông tin.

- Ngân sách đầu tư năm 2025: 12.500 triệu đồng.

### 3.6 Văn hóa doanh nghiệp:

Văn hóa công ty đóng vai trò cốt lõi trong việc định hình hành vi của nhân sự, không chỉ trong nội bộ tổ chức mà còn khi họ tương tác với bên ngoài. Một nền văn hóa vững mạnh và nhất quán có thể tạo nên sự gắn kết, tăng hiệu quả làm việc và xây dựng hình ảnh tốt đẹp cho doanh nghiệp. Tác động của văn hóa công ty đến hành vi nội bộ gồm: Gắn kết và động lực làm việc; khuyến khích hợp tác và giao tiếp cởi mở sẽ giúp đội ngũ làm việc hiệu quả hơn, chia sẻ kiến thức và giải quyết vấn đề nhanh chóng; khuyến khích sự sáng tạo và thử nghiệm, nhân sự sẵn sàng đề xuất ý tưởng mới; Văn hóa đề cao tính minh bạch, trách nhiệm và đạo đức sẽ thúc đẩy nhân viên làm việc đúng nguyên tắc, giảm nguy cơ vi phạm nội quy hoặc tiêu cực.

Cách nhân sự tương tác với khách hàng, đối tác và cộng đồng phản ánh trực tiếp giá trị và hình ảnh văn hóa của công ty.

Công ty tiếp tục duy trì và phát triển các giá trị cốt lõi, tạo động lực làm việc cho người lao động. Xây dựng niềm tin của khách hàng khi lựa chọn và sử dụng sản phẩm dịch vụ của Công ty. Duy trì thường xuyên và đa dạng các kênh truyền thông nội bộ, tổ chức các hoạt động gắn kết CBNV.



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

Trên đây là kết quả hoạt động SXKD năm 2024, mục tiêu nhiệm vụ năm 2025. Thay mặt Ban điều hành, 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:**

- TCTY PGCC (báo cáo);
- TV HĐQT, BKS Cty;
- Cổ đông Công ty;
- Lưu TH, VT.



**GIÁM ĐỐC**

**Nguyễn Văn Quý**





**BÁO CÁO**  
**KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2024 CỦA BAN KIỂM SOÁT**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN TIN HỌC VIỄN THÔNG PETROLIMEX**

*Kính thưa các Quý Cổ đông, các Quý vị đại biểu!*

Thực hiện quyền hạn, nghĩa vụ của Ban kiểm soát theo quy định tại Luật Doanh nghiệp; Điều lệ của Công ty CP Tin học Viễn thông Petrolimex; Quy chế Tổ chức và hoạt động của Ban kiểm soát, Ban kiểm soát xin báo cáo trước Đại hội đồng cổ đông kết quả kiểm tra giám sát hoạt động của Công ty và tình hình hoạt động của Ban kiểm soát trong năm 2024 như sau:

**PHẦN I: HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT**

Ban kiểm soát đã thực hiện đúng chức năng, nhiệm vụ giám sát hoạt động quản lý điều hành Công ty đảm bảo nguyên tắc khách quan, trung thực, căn cứ vào Điều lệ của Công ty, Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ), của Hội đồng quản trị (HĐQT), các quy định pháp luật hiện hành. Trong năm 2024 Ban kiểm soát đã triển khai một số công việc sau:

- Xây dựng kế hoạch hoạt động kiểm tra, giám sát năm 2024;
- Tổ chức họp Ban kiểm soát theo định kỳ;
- Các thành viên Ban kiểm soát đã chủ động thực hiện nhiệm vụ được phân công, định kỳ có báo cáo về lĩnh vực được giao;
- Các thành viên Ban kiểm soát đã tham dự đầy đủ các cuộc họp của Hội đồng quản trị và tham gia ý kiến đối với các vấn đề đặt ra;
- Trưởng Ban kiểm soát đã tham gia các cuộc giao ban hàng tháng, nắm sát diễn biến hoạt động kinh doanh và thực hiện các nhiệm vụ trọng yếu, tham gia các ý kiến kịp thời với Ban giám đốc;
- Ban kiểm soát đã tổ chức giám sát trực tiếp kết quả triển khai 5 tháng và 11 tháng về lĩnh vực tài chính kế toán, quản lý lao động tiền lương, đầu tư sản phẩm và kinh doanh.
- Thẩm định Báo cáo tài chính năm 2024 và chuẩn bị các nội dung liên quan để tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025.



## PHẦN II. KẾT QUẢ KIỂM TRA GIÁM SÁT

### I. Thẩm định báo cáo tài chính năm 2024

Báo cáo tài chính năm 2024 của Công ty CP Tin học Viễn thông Petrolimex đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH kiểm toán CPA Việt Nam, phát hành báo cáo kiểm toán ngày 10/03/2025.

Ý kiến của kiểm toán viên: Báo cáo tài chính tổng hợp năm 2024 đã phản ánh trung thực và hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, tình hình lưu chuyển tiền tệ của Công ty, phù hợp với các chuẩn mực kế toán Việt Nam.

Một số chỉ tiêu tài chính cơ bản trong Báo cáo tài chính tổng hợp năm 2024:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	31/12/2024
<b>I</b>	<b>Tổng tài sản</b>		<b>101.116</b>
1	Tài sản ngắn hạn	Tr đồng	86.889
2	Tài sản dài hạn	Tr đồng	14.227
3	Lợi thế thương mại	Tr đồng	
<b>II</b>	<b>Tổng nguồn vốn</b>		<b>101.116</b>
1	Nợ phải trả	Tr đồng	28.388
2	Nguồn vốn chủ sở hữu	Tr đồng	72.728
3	Lợi ích cổ đông thiểu số	Tr đồng	
<b>III</b>	<b>Khả năng thanh toán</b>		
1	Hệ số thanh toán nhanh	Lần	2,8
2	Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	3,1
<b>IV</b>	<b>Cơ cấu nguồn vốn</b>		
1	Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn	%	28,1
2	Vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn	%	71,9
<b>V</b>	<b>Khả năng sinh lợi</b>		
1	Lợi nhuận sau thuế	Tr đồng	13.989
2	ROE (Tỷ suất LNST/Vốn chủ sở hữu bình quân)	%	20,8
3	ROA (Tỷ suất LNST/Tổng tài sản bình quân)	%	14,3
<b>VI</b>	<b>Lãi cơ bản trên cổ phiếu</b>	Đồng	3.587

Qua số liệu cho thấy: Tài chính Công ty tương đối lành mạnh, cơ cấu nguồn vốn phù hợp. Tổng nguồn vốn và tài sản là 101.116 triệu đồng, trong đó tài sản ngắn hạn là 86.889 triệu đồng chiếm 85,9%, tài sản dài hạn là 14.227 triệu đồng chiếm 14,1%.

Về nguồn vốn kinh doanh, vốn CSH là 72.728 triệu đồng chiếm 71,9%, và nợ phải trả là 28.388 triệu đồng chiếm 28,1%.

Khả năng thanh toán tốt, ít rủi ro (Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn 3,1 lần, Hệ số nợ trên vốn CSH 0,4 lần).

Công ty kinh doanh có hiệu quả, hiệu suất sử dụng tài sản cao (Tỷ suất sinh lợi trên VCSH là 20,8%, Tỷ suất sinh lợi của tài sản là 14,3%).



## **II. Kết quả triển khai nghị quyết của ĐHĐCĐ và một số nhiệm vụ trọng tâm**

### **1. Kết quả kinh doanh năm 2024:**

Doanh thu đạt 160.014 triệu đồng, bằng 116,5% kế hoạch và bằng 133,8% so với năm 2023, trong đó doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ 158.894 triệu đồng, doanh thu ngoài Petrolimex đạt 43.287 triệu đồng chiếm tỷ trọng 27,3%.

Lợi nhuận sau thuế đạt 13.989 triệu đồng, bằng 99% so với kế hoạch năm và 106,3% năm 2023.

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn điều lệ BQ đạt 35,9%, trên vốn CSH BQ đạt 20,8%.

Cổ tức dự kiến chi trả: 12%.

#### **• Kết quả cụ thể của từng lĩnh vực kinh doanh như sau:**

- Lĩnh vực dịch vụ phần mềm và ERP: Doanh thu đạt 61.197 triệu đồng bằng 112,4% năm 2023.

- Lĩnh vực tự động hóa: Doanh thu đạt 60.225 triệu đồng bằng 163,8% năm 2023.

- Lĩnh vực thiết bị và dịch vụ mạng: Doanh thu đạt 37.472 triệu đồng bằng 137,4% năm 2023.

### **2. Đánh giá kết quả thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh**

Kết quả kinh doanh năm 2024 có chuyển biến tích cực so với năm 2023, đặc biệt về chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận về sát kế hoạch và tăng trưởng chút ít so với năm 2023 do doanh thu lĩnh vực phần mềm tăng trưởng thấp hơn nhiều so với các lĩnh vực khác chi phí kinh doanh gia tăng trong đó có chi phí tiền lương.

Doanh thu ngoài xã hội cũng tăng trưởng mạnh so với 2023 do Công ty đẩy mạnh bán sản phẩm Egas ngoài xã hội, tuy nhiên hiệu quả mang lại chưa tương xứng với mức độ tăng doanh thu.

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn BQ của CSH đạt trên 20%.

## **III. Hoạt động của Hội đồng quản trị**

### **1. Tình hình hoạt động của Hội đồng quản trị**

Năm 2024, thành viên HĐQT là ông Nguyễn Đình Thanh đại diện vốn của Tổng công ty Xây lắp và Thương mại Petrolimex xin từ nhiệm theo phân công nhiệm vụ của TCTy. HĐQT đã trình miễn nhiệm tư cách thành viên HĐQT của ông Nguyễn Đình Thanh tại ĐHCĐ tháng 4/2024. Sau đó, HĐQT đã phân công lại nhiệm vụ, ủy quyền cho Chủ tịch Công ty một số nội dung công việc và hoạt động với số lượng 4 thành viên cho đến nay.

Hội đồng quản trị Công ty đã tổ chức hoạt động theo đúng chức năng nhiệm vụ, Chủ tịch HĐQT thực hiện theo đúng phân cấp và ủy quyền. Các thành viên HĐQT hoạt động kiêm nhiệm chưa dành được nhiều thời gian cho nhiệm vụ được phân công.

Trong năm 2024, HĐQT đã họp 4 phiên và 7 lần lấy ý kiến bằng văn bản, đã phê duyệt 2 dự án đầu tư mang tính cấp thiết: Phần mềm quản lý cửa hàng xăng dầu thế hệ 2 (Egas II) và dự án phần mềm quản lý kho xăng dầu (TAS), đã ban hành Quy chế Tiền lương, Tiền thưởng và Thù lao áp dụng cho phân phối quỹ tiền lương năm 2024 và vận hành quản lý sản xuất và phân phối tiền lương ngay từ đầu năm 2025.



## **2. Kết quả thực hiện các Nghị quyết của HĐQT và một số nhiệm vụ trọng tâm**

- Về thực hiện nhiệm vụ SXKD: Năm 2024 đã có chuyển biến tích cực so với năm 2023, doanh thu tăng trưởng khá so với KH, lợi nhuận hoàn thành, thu nhập của người lao động được cải thiện nhiều so với năm 2023, tỷ suất lợi nhuận trên vốn CSH vẫn đạt trên 20% đủ nguồn trả cổ tức theo mức tối thiểu đã cam kết. Doanh thu bán ra thị trường ngoài PLX đạt 27,3% tăng trưởng cao so với năm trước và đang tiến gần hơn tới mục tiêu 30%.

- Chi trả cổ tức bằng tiền 7.800 triệu đồng (tỷ lệ 20%) theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024.

- Triển khai các nhiệm vụ chiến lược, trong đó 2 nhiệm vụ có tính cấp bách là phát triển nguồn nhân lực và đầu tư phát triển sản phẩm đã được triển khai tích cực và đã có những tín hiệu khả quan.

## **III. Kết quả giám sát đối với Ban Giám đốc và các cán bộ quản lý khác**

Năm 2024, Ban Giám đốc có 2 thành viên gồm Giám đốc Công ty và 1 Phó Giám đốc phụ trách kinh doanh, lực lượng khá mỏng so với nhu cầu quản lý. Giám đốc Công ty đã có nhiều nỗ lực, tập trung thời gian chỉ đạo và giám sát những công việc trọng yếu và cấp bách, đã kết nối chặt chẽ với Tập đoàn xăng dầu Việt Nam và các khách hàng truyền thống ngoài xã hội để xúc tiến ký kết hợp đồng, thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh theo kế hoạch đề ra, nỗ lực xây dựng và áp dụng cơ chế tiền lương mới nhằm thay đổi căn bản cơ chế quản lý lao động và phân phối tiền lương.

Việc tổ chức sản xuất và kinh doanh còn bộc lộ nhiều hạn chế từ khâu khảo sát đến tổ chức thực hiện, khiến dự án kéo dài, hiệu quả thấp, đây là một trong những vấn đề trọng yếu mà Giám đốc Công ty cần quyết liệt chỉ đạo giám sát để tạo ra những thay đổi căn bản nâng cao hiệu quả và đảm bảo sự sẵn sàng về năng lực đón bắt những cơ hội thị trường.

## **IV. Đánh giá sự phối hợp hoạt động giữa Ban kiểm soát với HĐQT, Ban Giám đốc và cổ đông**

Ban Giám đốc Công ty và các phòng/ ban/ đơn vị nghiệp vụ đã cung cấp thông tin đầy đủ, tạo điều kiện thuận lợi cho Ban kiểm soát thực thi nhiệm vụ. Các ý kiến, kiến nghị của Ban kiểm soát được HĐQT và Giám đốc Công ty ghi nhận, đã và đang được triển khai thực hiện.

## **PHẦN III. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ**

Kết quả kinh doanh và kết quả thực hiện các nhiệm vụ chiến lược trong năm 2024 cho thấy hoạt động quản trị và kinh doanh của Công ty đã có chuyển biến tích cực so với năm 2023. Trước nhiều cơ hội, thách thức và những đổi thay rất nhanh của môi trường kinh doanh, của nhu cầu xã hội, của khoa học công nghệ, HĐQT và Giám đốc Công ty cần tập trung vào những vấn đề sau:

- Nhận diện rõ cơ hội và rủi ro, tính hiện thực và phù hợp của các cơ hội so sánh với điểm mạnh và điểm yếu của Công ty để hướng đến và lựa chọn.

- Nâng cao năng lực đáp ứng những nhu cầu của nội tại Petrolimex, việc xúc tiến triển khai thị trường ngoài xã hội cần khảo sát, đánh giá kỹ lưỡng cơ hội và rủi ro, thách thức;



- Kiên trì vận hành cơ chế tiền lương mới 3P một cách đồng bộ và điều chỉnh sửa đổi để cơ chế ngày một hoàn thiện; Cơ cấu lại các Phòng, Ban, bổ sung nhân sự đáp ứng nhu cầu phát triển kinh doanh và đầu tư sản phẩm;

- Tập trung giám sát và chỉ đạo vận hành sản xuất, kinh doanh đảm bảo các dự án được khảo sát kỹ trước khi triển khai, kế hoạch triển khai được xác lập tốt và triển khai đảm bảo chất lượng và tiến độ;

- Thúc đẩy tiến độ và đảm bảo chất lượng 2 dự án Egas II và TAS trong 6 tháng đầu năm 2025 đáp ứng nhu cầu của khách hàng;

- Tăng cường các biện pháp thu hồi nợ khó đòi của 2 khách hàng thuộc Hải Linh và Nam Sông Hậu, củng cố hồ sơ công nợ đảm bảo tính pháp lý, trích lập dự phòng đầy đủ;

- Xây dựng kế hoạch tiết giảm chi phí kinh doanh trong bối cảnh nhiều khoản mục chi phí có xu hướng tăng mạnh, kiểm soát mức độ gia tăng các khoản mục giao dịch tiếp khách, dịch vụ mua ngoài, trích lập dự phòng... dành nguồn lực để tăng tiền lương.

Thay mặt Ban kiểm soát xin chân thành cảm ơn Ban lãnh đạo Công ty, các quý vị cổ đông trong năm qua đã phối hợp, tạo điều kiện giúp đỡ Ban kiểm soát hoàn thành tốt nhiệm vụ ĐHĐCĐ giao.

*Thay mặt Ban kiểm soát, tôi xin kính chúc các Quý cổ đông và các Quý vị đại biểu sức khỏe, thành công và hạnh phúc!*

**Nơi nhận:**

- TCTY PGCC (báo cáo);
- HĐQT, BGĐ Công ty;
- Cổ đông;
- Lưu VT, BKS.



**Đặng Thị Hồng Hà**





## **BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2024 PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ NĂM 2025**

*Kính thưa các Quý Cổ đông, các Quý vị đại biểu!*

Thay mặt Hội đồng quản trị (HĐQT), tôi xin trình bày báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2024 và đề xuất một số định hướng hoạt động của Công ty Cổ phần Tin học Viễn thông Petrolimex năm 2025, như sau:

### **I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH**

Kinh tế thế giới vẫn còn nhiều rủi ro, thách thức, trong nước Chính phủ đã nỗ lực cao để tạo động lực đột phá để phát triển kinh tế, thu hút vốn đầu tư từ nước ngoài, kinh tế vĩ mô ổn định, các cân đối lớn được đảm bảo, lạm phát được kiểm soát ở mức phù hợp. Trong lĩnh vực kinh doanh xăng dầu nói chung các doanh nghiệp và đầu mối kinh doanh xăng dầu đều đứng trước thách thức vừa phải đáp ứng quy định mới của nhà nước, vừa phải đổi mới để tồn tại trên thị trường. Một số khách hàng lớn của Công ty vẫn đang phải giải quyết khó khăn từ trước 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.

### **II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

#### **1. Đánh giá về các mặt hoạt động của HĐQT**

##### **1.1 Về nguyên tắc hoạt động**

- Hội đồng quản trị đã tuân thủ nghiêm chế độ hoạt động tập thể, quyết định theo đa số, phân công nhiệm vụ cho các thành viên theo từng lĩnh vực chuyên môn. Ngoài các phiên họp định kỳ, lấy ý kiến bằng văn bản, HĐQT thường xuyên trao đổi với Ban kiểm soát để đánh giá giám sát việc thực hiện nhiệm vụ của Ban giám đốc Công ty.

- Trong năm 2024, HĐQT đã tiến hành họp các phiên định kỳ gồm 4 phiên trực tiếp và 07 lần lấy ý kiến qua văn bản. HĐQT triệu tập 01 cuộc họp Đại hội đồng Cổ đông thường niên.

- Các chỉ đạo, định hướng, quyết định của ĐHĐCĐ đã được HĐQT chỉ đạo Ban Giám đốc Công ty tổ chức thực hiện; Các Nghị quyết, quyết định của HĐQT đã được Ban điều hành tổ chức thực hiện và báo cáo kết quả.

##### **1.2 Công tác chỉ đạo giám sát**

HĐQT đã thực hiện một cách nghiêm túc và có hiệu quả công tác chỉ đạo, giám sát hoạt động của Ban Giám đốc, kịp thời giải quyết những vấn đề phát sinh thuộc thẩm quyền của HĐQT nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động điều hành của Ban Giám đốc Công ty. Chủ tịch HĐQT trực tiếp tham gia Hội đồng kỹ thuật, Hội đồng lương, Hội đồng thi đua khen thưởng, Hội đồng sáng kiến; tham gia các cuộc họp



chuyên đề về Quản trị nguồn nhân lực, Marketing, Chuyển đổi số, Công nghệ và các cuộc giao ban hàng tháng nhằm cùng Ban Giám đốc Công ty kịp thời phát hiện và giải quyết các khó khăn, vướng mắc trong thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của Công ty.

## 2. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban giám đốc

### 2.1 Công tác tổ chức hoạt động SXKD

Tập thể Ban giám đốc Công ty nhất quán thực hiện nguyên tắc tập trung, dân chủ và theo chế độ Thủ trưởng; Đề cao tính chủ động, trách nhiệm cá nhân của mỗi người trong tập thể lãnh đạo để chỉ đạo, điều hành các hoạt động của Công ty; đồng thời bảo đảm sự phối hợp và tính thống nhất cao trong các vấn đề trọng yếu.

Giám đốc phụ trách chung, chịu trách nhiệm trước pháp luật, ĐHĐCĐ, HĐQT về kết quả quản lý, điều hành mọi hoạt động của Công ty. Phó Giám đốc Công ty chủ động tổ chức thực hiện các nhiệm vụ và tự chịu trách nhiệm trong các lĩnh vực được Giám đốc Công ty phân công phụ trách.

Về công tác tổ chức quản lý: HĐQT đã định hướng, chỉ đạo đảm bảo hoạt động của HĐQT đáp ứng yêu cầu thực hiện nhiệm vụ SXKD; chỉ đạo rà soát, tái cơ cấu tổ chức bộ máy các đơn vị phù hợp với định hướng kinh doanh.

Với sự lãnh đạo, chỉ đạo của Giám đốc Công ty, hoạt động của Ban Giám đốc Công ty đã tuân thủ các quy định về quản trị, điều hành, bám sát các mục tiêu, định hướng và triển khai thực hiện kế hoạch kinh doanh được ĐHĐCĐ và HĐQT giao.

- Kết quả thực hiện các mục tiêu chủ yếu như sau:

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2023	Năm 2024	
				Thực hiện	So với 2023
1	Sản lượng xuất bán	M3, tấn	-	-	-
2	Tổng doanh thu	Triệu đồng	119.553	160.014	133,8%
3	Số nộp ngân sách Nhà nước	Triệu đồng	5.913	8.017	135,6%
4	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	16.629	18.380	110,5%
5	Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	13.164	13.989	106,3%
6	Vốn chủ sở hữu cuối năm	Triệu đồng	69.221	72.728	105,1%
7	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân (ROE)	%	20,6	20,8	100,7%
8	Lao động bình quân	Người	123	124	101,1%
9	Tiền lương BQ người/tháng	Triệu đồng	17,9	22,5	125,7%

- **Đánh giá chung kết quả thực hiện:**

- Tổng doanh thu đạt 160.013 triệu đồng bằng 133,8% năm 2023, đạt 116,5% KH 2024.

- Lợi nhuận trước thuế đạt 18.380 triệu đồng, bằng 110,5% năm 2023, đạt 100,2% KH2024.

- Doanh thu ngoài khối Petrolimex đạt 43.287 triệu đồng chiếm tỷ trọng 27,3%.

- Doanh thu dịch vụ đạt 92.139 triệu đồng chiếm 58% tổng doanh thu, ~115,3% năm 2023.



### • **Nhận xét chung về công tác kinh doanh**

Năm 2024, tình hình kinh doanh của Công ty có chuyển biến tích cực so với năm 2023. Sản phẩm dịch vụ và năng lực triển khai của Công ty tiếp tục được khẳng định và được thị trường chấp nhận. Việc xúc tiến thành công các hợp đồng thường niên và các hợp đồng Egas NXH và TNNQ ở giai đoạn quý 1; cũng như các hợp đồng triển khai ERP, tự động hóa kho, công nghệ thông tin, SMO,... ở các quý còn lại đã giúp cho kết quả kinh doanh năm 2024 đạt kết quả tốt.

### • **Công tác đầu tư:**

Công ty hoàn thành vượt 72,2% kế hoạch đầu tư năm 2024 và gấp 5 lần so với năm 2024 với giá trị đầu tư 6.888 triệu đồng. Trong năm 2024, Công ty triển khai đầu tư sản phẩm “Xây dựng phần mềm Xây dựng phần mềm quản lý cửa hàng bán lẻ xăng dầu thế hệ thứ hai (EGAS-II) và quản trị nguồn lực doanh nghiệp (ERP-II)” và triển khai mua sắm hệ thống hạ tầng công nghệ thông tin để đảm bảo hệ thống hoạt động ổn định, đảm bảo an toàn, an ninh cho toàn bộ hệ thống dữ liệu của Công ty và của khách hàng.

• **Công tác kỹ thuật, công nghệ, sản phẩm:** Công ty tập trung triển khai đầu tư, nâng cấp sản phẩm chủ lực để thay thế dần công nghệ cũ đã trên 10 năm, nâng cao tiện ích và trải nghiệm khách hàng. Tổ chức bộ phận Phát triển sản phẩm độc lập, chuyên trách và tách biệt với đội ngũ triển khai dự án kinh doanh. Việc thành lập **bộ phận Phát triển sản phẩm độc lập** là một bước đi chiến lược nhằm đảm bảo sản phẩm được phát triển bài bản, sáng tạo và không bị ảnh hưởng bởi áp lực ngắn hạn từ các dự án kinh doanh.

• Hoạt động marketing tiếp tục đẩy mạnh tiếp thị sản phẩm PIACOM, chú trọng đặc biệt đến quảng cáo, xây dựng hình ảnh, nội dung sản phẩm qua các kênh truyền thông; tham gia hội nghị, sự kiện với VINPA, hội nghị khách hàng, hội nghị tập huấn của các Cục Thuế trên cả nước, hội nghị giới thiệu giải pháp đáp ứng hóa đơn điện tử theo từng lần bán được thực hiện định kỳ hàng tuần,...

• Công tác chuyển đổi số và ứng dụng CNTT: Công ty tiếp tục triển khai kế hoạch chuyển đổi số giai đoạn 2021-2025: Đảm bảo Hạ tầng, ứng dụng CNTT; đảm bảo hoạt động Hệ thống thông tin Piacom và các ứng dụng dùng chung phục vụ Công ty và khách hàng như Hệ thống thông tin, Hệ thống quản trị văn phòng.

Công tác xây dựng 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; Cải tiến công tác KPI; Hoàn thành xây dựng Quy chế tiền lương 3P đưa vào triển khai thực hiện. Công tác quản trị và phát triển nguồn nhân lực đã có nhiều cải tiến đáp ứng yêu cầu hoạt động SXKD của Công ty.

Thay đổi trong công tác quản trị nhân sự: Công ty đã xác định rõ và hành động mạnh mẽ để thực hiện việc nâng cao chất lượng nguồn nhân sự, coi đây là yếu tố cơ bản nền tảng nhất để phát triển Công ty. Cụ thể đã đánh giá hiện trạng nhân sự ở từng bộ phận kỹ thuật, xác định điểm yếu là cơ cấu nhân sự chưa hợp lý, thiếu hụt đội ngũ nhân sự chất lượng cao và đã triển khai chính sách thu hút và tuyển dụng được một số





vị trí chuyên viên cao cấp Network/Security, Chuyên gia Linux/Vmware trong năm 2024.

## **2.2 Những vấn đề còn tồn tại, hạn chế**

Công ty chưa khắc phục được tính chất mùa vụ của các dự án; Thị trường còn phụ thuộc nhiều vào nhóm khách hàng lớn. Công tác kinh doanh còn cần phải tổ chức, thúc đẩy mạnh mẽ hơn. Chưa tối ưu được việc ứng dụng các công cụ trong công tác quản lý các hoạt động nội bộ.

## **2.3 Nguyên nhân, bài học kinh nghiệm**

Do ảnh hưởng, khó khăn của tình hình kinh tế xã hội trong và ngoài nước; Tình hình hoạt động và nhân sự của Công ty thiếu hụt nguồn nhân lực chất lượng cao, đặc biệt nhân lực quản lý và nhân sự nòng cốt khối kỹ thuật. Cần tổ chức và thúc đẩy mạnh mẽ hoạt động SXKD của Công ty nhằm hoạt động hiệu quả hơn.

# **III. PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ NĂM 2025**

## **1. Đặc điểm tình hình:**

Năm 2025 được dự báo là giai đoạn quan trọng đối với kinh tế Việt Nam, đánh dấu kết thúc Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2021-2025 và tạo nền tảng cho giai đoạn tiếp theo. Các chuyên gia kinh tế nhận định Việt Nam sẽ đạt mức tăng trưởng GDP từ 6,5% đến hơn 8% trong năm 2025.

Khó khăn về nguồn nhân lực trong việc giữ nguồn nhân lực nòng cốt, thu hút nhân lực chất lượng cao, nâng cao trình độ nhân lực nội tại. Công nghệ xây dựng sản phẩm đã gần cuối chu kỳ khai thác, nền tảng công nghệ xây dựng một số sản phẩm chủ lực trên 10 năm; một số sản phẩm mất dần lợi thế cạnh tranh.

## **2. Mục tiêu, nhiệm vụ trọng tâm và các giải pháp năm 2025**

### **2.1 Các chỉ tiêu chủ yếu**

- Doanh thu bán hàng: 176.000 triệu đồng, tăng 10% so với thực hiện năm 2024;
- Lợi nhuận trước thuế: 17.000 triệu đồng;
- Tỷ lệ trả cổ tức:  $\geq 12\%$ /năm;
- Thu nhập bình quân:  $\geq 23-25$  triệu đồng/người/tháng;
- Giá trị đầu tư: 12.500 triệu đồng.

### **2.2 Các giải pháp, định hướng**

HDQT tiếp tục sát sao trong việc giám sát, chỉ đạo Ban Giám đốc để thực hiện thành công Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2025. Chỉ đạo các chủ trương, chính sách qua các Nghị quyết cụ thể nhằm định hướng và thúc đẩy hoạt động SXKD, cụ thể:

- *Giải pháp về công tác thị trường:*

Củng cố và nâng cao vị thế của Công ty là đơn vị tiên phong cung cấp giải pháp Tự động hóa, CNTT và Chuyển đổi số trong Petrolimex, mở rộng thị trường ngoài Petrolimex, mở rộng cung ứng sản phẩm, dịch vụ sang lĩnh vực hóa dầu (Dầu nhờn, nhựa đường, hóa chất), năng lượng mới, năng lượng tái tạo đồng thời thiết lập, xây



dựng và phát triển thị trường, khách hàng nước ngoài. Gia tăng tỷ trọng doanh thu ngoài ngành, doanh thu thị trường nước ngoài.

• *Giải pháp ứng dụng khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số:*

Tập trung nguồn lực đầu tư, hợp tác với các đối tác và chuyên gia đầu ngành trong và ngoài nước trong quy hoạch và phát triển sản phẩm chủ lực gắn với lĩnh vực kinh doanh, nhu cầu thị trường và khách hàng: Quy hoạch và chuẩn hóa nghiệp vụ sản phẩm theo chuẩn mực Việt Nam và quốc tế; Ứng dụng khoa học kỹ thuật, công nghệ mới (IoT, Automation, BI, Big Data, AI, điện toán đám mây, ATAN thông tin....). Giữ vững và nâng cao vị thế các dòng SP chủ lực của Công ty cung ứng ra thị trường: Egas, PIACOM ERP, PTAS, Tự động hóa kho, Tự động hóa nhà máy và dịch vụ hạ tầng CNTT.

• *Giải pháp cải thiện, nâng cao năng lực quản trị, điều hành doanh nghiệp.*

- Đổi mới, sắp xếp mô hình tổ chức, mô hình kinh doanh theo hướng tinh gọn, mạnh, hiệu lực và hiệu quả, giảm đầu mối, giảm thiểu khâu trung gian giúp tiết giảm chi phí, gia tăng năng suất, hiệu quả kinh doanh. Hình thành mô hình kinh doanh mới, mô hình kinh doanh gắn với dữ liệu nhằm đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của thị trường, kinh doanh xuyên biên giới, lĩnh vực công nghệ và gia tăng hiệu quả cho doanh nghiệp.

- Tổ chức rà soát, sửa đổi, bổ sung và ban hành mới hệ thống Cơ chế, chính sách nhằm khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi cho mọi hoạt động của công ty trong tình hình mới. Vận hành hiệu quả Hệ thống quản trị chất lượng ISO 9001:2015, hệ thống lượng 3P, hệ thống KPI, hệ thống quản trị khung năng lực CCF và ứng dụng các công cụ quản trị hiện đại vào hoạt động của doanh nghiệp.

- Nâng cao năng lực lãnh đạo, quản lý các cấp, phát triển đội ngũ nhân sự nòng cốt, các nhân sự đầu ngành về chuyên môn, nghiệp vụ ngành, các chuyên gia kỹ thuật công nghệ. Chú trọng công tác đào tạo nguồn nhân lực theo Hệ thống khung năng lực CCF và lộ trình nghề nghiệp. Ban hành cơ chế chính sách hấp dẫn giữ và thu hút nhân tài đảm bảo nguồn nhân lực chất lượng cao, ổn định phục vụ mục tiêu phát triển Công ty.

- Kiểm soát tài chính và phòng ngừa rủi ro: Xây dựng các quy trình kiểm soát tài chính, kiểm soát nội bộ để đảm bảo minh bạch và giảm thiểu rủi ro; Duy trì cân đối dòng tiền, kiểm soát chi phí và tối ưu hóa lợi nhuận; Xây dựng Kế hoạch quản trị rủi ro, các biện pháp phòng ngừa và ứng phó kịp thời.

- Nâng cấp toàn diện Hệ thống ERP, hệ thống văn phòng số, chữ ký số, liên thông dữ liệu phục vụ công tác quản trị và tác nghiệp các khâu quan trọng: Quản trị công việc, Quản trị nhân sự, Quản trị quan hệ khách hàng, Quản trị dự án, Hệ thống chăm sóc khách hàng và Quản trị nhà cung cấp.

• *Củng cố và phát triển văn hóa doanh nghiệp*

- Tiếp tục duy trì, xây dựng và phát triển văn hóa truyền thống, tốt đẹp của Công ty: Chuyên nghiệp, Văn minh, Sáng tạo; Đoàn kết và Khát vọng vươn lên. Công ty PIACOM luôn chính trực, hợp tác, trách nhiệm và lấy khách hàng là trung tâm trong mọi hoạt động.



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

Trên đây là kết quả hoạt động của HĐQT năm 2024, phương hướng hoạt động năm 2025. Thay mặt Hội đồng quản trị, 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:**

- TCTY PGCC (báo cáo);
- TV HĐQT; TBKS;
- Cổ đông;
- Lưu TH, VT.



**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH**

**Trần Ngọc Tuấn**



Số 1 Khâm Thiên, P. Khâm Thiên, Q. Đống Đa, TP. Hà Nội

P. Kham Thien, Q. Dong

**Tại ngày 31/12/2024**

(Trích báo cáo đã được kiểm toán)

STT	CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	31/12/2024	01/01/2024
<b>TÀI SẢN</b>					
A -	<b>TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	100		86.888.587.524	83.992.842.195
I.	Tiền và các khoản tương đương tiền	110		25.269.180.330	24.710.865.723
II.	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120		3.236.494.035	7.539.905.022
III.	Các khoản phải thu ngắn hạn	130		46.909.061.211	41.208.213.280
IV.	Hàng tồn kho	140		8.314.457.508	9.414.655.410
V.	Tài sản ngắn hạn khác	150		3.159.394.440	1.119.202.760
B -	<b>TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	200		14.227.478.840	10.436.221.567
I.	Các khoản phải thu dài hạn	210		589.190.000	600.333.073
II.	Tài sản cố định	220		4.131.465.827	2.190.938.064
III.	Tài sản dở dang dài hạn	250		3.359.511.363	1.759.110.000
IV.	Bất động sản đầu tư	240		-	-
V.	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	250		-	-
VI.	Tài sản dài hạn khác	260		6.147.311.650	5.885.840.430
C	<b>LỢI THẾ THƯƠNG MẠI</b>	269			
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>		270		101.116.066.364	94.429.063.762
<b>NGUỒN VỐN</b>					
A -	<b>NGUỒN VỐN NGẮN HẠN</b>	300		28.388.396.181	25.207.597.112
I.	Nợ ngắn hạn	310		28.268.396.181	25.087.597.112
II.	Nợ dài hạn	330		120.000.000	120.000.000
B -	<b>NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	400		72.727.670.183	69.221.466.650
I.	Vốn chủ sở hữu	410		72.727.670.183	69.221.466.650
C	<b>LỢI ÍCH CỔ ĐÔNG THIỂU SỐ</b>	439			
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>		440		101.116.066.364	94.429.063.762

*Ghi chú: Gửi kèm báo cáo kiểm toán độc lập*





**CÔNG TY CỔ PHẦN TIN HỌC VIỄN THÔNG PETROLIMEX**

Số 1 Khâm Thiên, P. Khâm Thiên, Q. Đống Đa, TP. Hà Nội

**BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH TỔNG HỢP**

**Từ 01/01/2024 đến 31/12/2024**

**(Trích báo cáo đã được kiểm toán)**

*Đơn vị tính: VND*

STT	CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm 2024	Năm 2023
1.	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	21	158.894.205.729	118.714.157.275
2.	Các khoản giảm trừ	03			242.810.000
3.	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10		158.894.205.729	118.471.347.275
4.	Giá vốn hàng bán	11	22	100.660.131.889	64.446.218.375
5.	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20		58.234.073.840	54.025.128.900
6.	Doanh thu hoạt động tài chính	21	23	1.040.307.553	1.041.814.237
7.	Chi phí tài chính	22	24	38.212.048	11.269.898
	Trong đó: Chi phí lãi vay	23			
8.	Chi phí bán hàng	24	25	40.476.752.783	38.466.352.017
9.	Chi phí quản lý doanh nghiệp	25			
10.	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		18.759.416.562	16.589.321.222
11.	Thu nhập khác	31	26	79.141.040	40.290.093
12.	Chi phí khác	32	27	458.125.275	527.895
13.	Lợi nhuận khác	40		(378.984.235)	39.762.198
14.	Phần lợi nhuận hoặc lỗ trong Công ty LDLK	45			
15.	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		18.380.432.327	16.629.083.420
16.	Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	29	4.391.928.794	3.464.709.463
17.	Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52			
18.	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60		13.988.503.533	13.164.373.957
18.1	Lợi nhuận sau thuế của cổ đông thiểu số	61			
18.2	Lợi nhuận sau thuế của Công ty mẹ	62			
19	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	30	3.587	2.688

*Ghi chú: Gửi kèm báo cáo kiểm toán độc lập*



Số: **22 1** /PIACOM - BC



Hà Nội, ngày **26** tháng **03** năm 2025

## **BÁO CÁO**

### **Về việc quyết toán Quỹ tiền lương và thù lao của các thành viên Hội đồng quản trị, các thành viên Ban kiểm soát năm 2024**

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025

Căn cứ Điều lệ Tổ chức hoạt động Công ty Cổ phần Tin học Viện thông Petrolimex đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 19 tháng 04 năm 2021;

Căn cứ Tờ trình số 080/PIACOM ngày 05/12/2024 về việc đề xuất phương án tiền lương người quản lý tại Piacom;

Căn cứ Nghị quyết số 06/PGCC-HĐTV ngày 16/01/2025 của Tổng Công ty Xây lắp và Thương mại Petrolimex về việc phương án tiền lương người quản lý tại Piacom;

Căn cứ kết quả hoạt động SXKD năm 2024;

Hội đồng quản trị Công ty kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua Báo cáo về việc quyết toán quỹ tiền lương và thù lao đối với của các thành viên HĐQT các thành viên BKS năm 2024 như sau:

1. Tổng tiền lương, thù lao của HĐQT năm 2024 là: **1.458,4 triệu đồng.**
2. Tổng tiền lương, thù lao của Ban kiểm soát năm 2024 là: **252,0 triệu đồng.**

*(Phương án quyết toán QTL và thù lao đối với thành viên HĐQT, thành viên BKS kèm theo)*

*Kính trình ĐHĐCĐ năm 2025 xem xét, thông qua.*

**Nơi nhận:**

- TCTY PGCC (báo cáo);
- TV HĐQT, BKS;
- Cổ đông;
- Lưu HĐQT, VT.



**Trần Ngọc Tuấn**





Hà Nội, ngày 26 tháng 03 năm 2025

**BÁO CÁO QUYẾT TOÁN QUỸ TIỀN LƯƠNG, THÙ LAO, TIỀN THƯỞNG**  
**CỦA HĐQT/HĐTV, BAN KIỂM SOÁT VÀ BAN ĐIỀU HÀNH NĂM 2024**  
(Kèm theo Báo cáo số 221 ngày 22/03/2025 của Công ty Cổ phần Tin học Viễn thông Petrolimex)

**A. Các chỉ tiêu cơ bản năm 2024:**

Lợi nhuận sau thuế kế hoạch	14.130	triệu đồng
Lợi nhuận sau thuế thực hiện	13.989	triệu đồng
Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu kế hoạch	20,8%	
Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu thực hiện	20,8%	-1,26

\* Trường hợp có yếu tố loại trừ trong việc xác định tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu, đơn vị có Phụ lục giải trình kèm theo

**B. Quỹ tiền lương thực hiện năm 2024**

TT	Họ tên	Chức danh	Mức lương CDCV (tr.đ/th)	Mức lương/thù lao kế hoạch (tr.đ/th)	Mức lương/thù lao thực hiện (tr.đ/th)	Số tháng được hưởng	Tiền lương, thù lao thực hiện (tr.đ)	Tiền thưởng	Ghi chú
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)=(6)x(7)	(9)	(10)
<b>I</b>	<b>Hội đồng quản trị/HĐTV</b>						<b>1.458,4</b>		
1	Trần Ngọc Tuấn	Chủ tịch HĐQT chuyên trách	46	92,0	92,0	12,0	1.104,0		
2	Hoàng Hải Đường	Ủy viên HĐQT kiêm nhiệm	32	12,8	12,8	12,0	153,6		
3	Nguyễn Anh Toàn	Ủy viên HĐQT kiêm nhiệm	32	12,8	12,8	12,0	153,6		
4	Nguyễn Đình Thanh	Ủy viên HĐQT kiêm nhiệm	32	12,8	12,8	3,7	47,2		
<b>II</b>	<b>Ban Kiểm soát</b>						<b>252,0</b>		
1	Đặng Thị Hồng Hà	Trưởng BKS chuyên trách	15	15,0	15,0	12,0	180,0		
2	Trần Thị Hương	Thành viên BKS kiêm nhiệm	15	6,0	6,0	12,0	72,0		
3	Đỗ Thùy Linh	Thành viên BKS kiêm nhiệm	15		-	12,0	-		
<b>III</b>	<b>Ban điều hành</b>						<b>2.352,0</b>		
1	Nguyễn Văn Quý	Giám đốc Công ty	43,5	87,0	87,0	12,0	1.044,0		
2	Trần Đăng Dũng	Phó giám đốc Công ty	32	64,0	64,0	12,0	768,0		
3	Cao Thị Hồng Vân	Kế toán trưởng	22,5	45,0	45,0	12,0	540,0		



**KẾ HOẠCH QUỸ TIỀN LƯƠNG, THÙ LAO**  
**CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN KIỂM SOÁT VÀ BAN ĐIỀU HÀNH NĂM 2025**

(Kèm theo Tờ trình số 221 ngày 26/03/2025 của Công ty Cổ phần Tin học Viễn thông Petrolimex)

**A. Các chỉ tiêu cơ bản năm 2025:**

- Lợi nhuận sau thuế kế hoạch: 13.300 triệu đồng
- Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu kế hoạch: 18,0%

**B. Quỹ tiền lương kế hoạch năm 2025**

TT	Chức danh	Số người bình quân	Mức lương cơ bản (tr.đ/th)	Mức lương/thù lao bình quân kế hoạch (tr.đ/th)	Quỹ lương, thù lao Kế hoạch (tr.đ)	Ghi chú
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)=(5)x(3)x12th	(7)
<b>I</b>	<b>Hội đồng quản trị</b>				<b>1.632</b>	
<b>1</b>	<b>Chủ tịch HĐQT</b>				<b>1.325</b>	
-	Chuyên trách	1	46,0	110,4	1.325	
-	Kiểm nhiệm	0			-	
<b>2</b>	<b>Thành viên HĐQT</b>				<b>307</b>	
-	Chuyên trách	0	32,0		-	
-	Kiểm nhiệm	3			307	
+	Làm việc tại Công ty	1				
+	Không làm việc tại Công ty	2		12,8	307	
<b>II</b>	<b>Ban Kiểm soát</b>				<b>252</b>	
<b>1</b>	<b>Trưởng Ban Kiểm soát</b>				<b>180</b>	
-	Chuyên trách	1	15,0	15,0	180	
-	Kiểm nhiệm	0			-	
<b>2</b>	<b>Thành viên Ban Kiểm soát</b>				<b>72</b>	
-	Chuyên trách	0	15,0		-	
-	Kiểm nhiệm	2			72	
+	Làm việc tại Công ty	1	15,0			
+	Không làm việc tại Công ty	1	15,0	6,0	72	
<b>III</b>	<b>Ban điều hành</b>				<b>3.744</b>	
-	Tổng giám đốc/Giám đốc	1	43,5	104,4	1.253	
-	Phó Tổng giám đốc/Phó giám đốc	2	32,0	76,8	1.843	
-	Kế toán trưởng	1	22,5	54,0	648	

Ghi chú: - Quỹ tiền lương, thù lao trên đã bao gồm thù lao cho Trưởng Ban kiểm soát (theo thỏa thuận);  
 - Mức thù lao được xác định bằng 18% mức tiền lương của chức danh chuyên trách tương ứng;  
 - Thành viên HĐQT, BKS kiểm nhiệm đang làm việc tại Công ty không hưởng thù lao.





## TỜ TRÌNH

### Về phương án trả lương, thù lao cho các thành viên Hội đồng quản trị và trả thù lao thành viên Ban kiểm soát năm 2025

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025

Căn cứ Điều lệ Tổ chức hoạt động Công ty Cổ phần Tin học Viễn thông Petrolimex đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 19 tháng 04 năm 2021;

Căn cứ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2024, kế hoạch SXKD năm 2025 của Công ty Cổ phần Tin học Viễn thông Petrolimex,

Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Tin học Viễn thông Petrolimex kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua phương án trả lương, thù lao cho các thành viên HĐQT và trả thù lao cho các thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Tin học Viễn thông Petrolimex năm 2025, như sau:

#### 1. Quỹ tiền lương, thù lao của HĐQT và thù lao của Ban kiểm soát năm 2025:

- Tổng tiền lương và thù lao của HĐQT kế hoạch năm 2025 được hưởng là: **1.613 triệu đồng**.
- Tổng thù lao của BKS kế hoạch năm 2024 được hưởng là: **252 triệu đồng**.
- Quỹ tiền lương, thù lao trên đã bao gồm thù lao cho Trưởng Ban kiểm soát Công ty (theo thỏa thuận).

(Có phương án chi tiết trả lương, thù lao cho các thành viên HĐQT và trả thù lao thành viên Ban kiểm soát năm 2025 kèm theo)

#### 2. Phương thức trả tiền lương, thù lao cho các thành viên HĐQT, trả thù lao cho các thành viên Ban kiểm soát năm 2025:

Thực hiện tạm thanh toán hàng tháng và được quyết toán khi kết thúc năm tài chính. HĐQT sẽ báo cáo ĐHCĐ Công ty Cổ phần Tin học Viễn thông Petrolimex năm 2026 thông qua.

*Kính trình Đại hội đồng cổ đông năm 2025 xem xét, thông qua.*

#### Nơi nhận:

- TCTY PGCC (báo cáo);
- Thành viên HĐQT, BKS;
- Cổ đông;
- Lưu HĐQT, VT.



**Trần Ngọc Tuấn**



**KẾ HOẠCH QUỸ TIỀN LƯƠNG, THÙ LAO  
CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN KIỂM SOÁT VÀ BAN ĐIỀU HÀNH NĂM 2025**

(Kèm theo Tờ trình số...222.....ngày 26/3/2025 của Công ty Cổ phần Tin học Viễn thông Petrolimex)

**A. Các chỉ tiêu cơ bản năm 2025:**

- Lợi nhuận sau thuế kế hoạch: 13.260 triệu đồng
- Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu kế hoạch : 18,90%

**B. Quỹ tiền lương kế hoạch năm 2025**

TT	Chức danh	Số người bình quân	Mức lương cơ bản (tr.đ/th)	Mức lương/thù lao bình quân kế hoạch (tr.đ/th)	Quỹ lương, thù lao Kế hoạch (tr.đ)	Ghi chú
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)=(5)x(3)x12th	(7)
<b>I</b>	<b>Hội đồng quản trị</b>				<b>1.613</b>	
<b>1</b>	<b>Chủ tịch HĐQT</b>				<b>1.152</b>	
-	Chuyên trách	1	48,0	96,0	1.152	
-	Kiểm nhiệm	0			-	
<b>2</b>	<b>Thành viên HĐQT</b>				<b>461</b>	
-	Chuyên trách	0	32,0		-	
-	Kiểm nhiệm	3			461	
+	Làm việc tại Công ty	1				
+	Không làm việc tại Công ty	3		12,8	461	
<b>II</b>	<b>Ban Kiểm soát</b>				<b>252</b>	
<b>1</b>	<b>Trưởng Ban Kiểm soát</b>				<b>180</b>	
-	Chuyên trách	1	15,0	15,0	180	
-	Kiểm nhiệm	0			-	
<b>2</b>	<b>Thành viên Ban Kiểm soát</b>				<b>72</b>	
-	Chuyên trách	0	15,0		-	
-	Kiểm nhiệm	2			72	
+	Làm việc tại Công ty	1		0,0		
+	Không làm việc tại Công ty	1		6,0	72	
<b>III</b>	<b>Ban điều hành</b>				<b>3.168</b>	
-	Tổng giám đốc/Giám đốc	1	46,5	93,0	1.116	
-	Phó Tổng giám đốc/Phó giám đốc	2	31,5	63,0	1.512	
-	Kế toán trưởng	1	22,5	45,0	540	

Ghi chú: - Quỹ tiền lương, thù lao trên đã bao gồm thù lao cho Trưởng Ban kiểm soát (theo thỏa thuận);  
- Mức thù lao cố định của TV HĐQT và BKS;  
- Thành viên BKS kiểm nhiệm đang làm việc tại Công ty không hưởng thù lao.





**TỜ TRÌNH**  
**PHƯƠNG ÁN PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN NĂM 2024**  
(Trình ĐHĐCĐ năm 2025)

**I. Nguyên tắc phân phối lợi nhuận**

- Căn cứ Điều lệ Công ty Cổ phần Tin học Viễn thông Petrolimex được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 19/04/2021;
- Căn cứ Nghị quyết số: 283/PIACOM-NQ-ĐHĐCĐ được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024 thông qua ngày 17/04/2024;
- Căn cứ Báo cáo tài chính tổng hợp năm 2024 của Công ty CP Tin học Viễn thông Petrolimex đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán CPA Việt Nam;
- Căn cứ kết quả sản xuất kinh doanh thực hiện năm 2024,

**II. Phương án phân phối cụ thể như sau:**

**1. Lợi nhuận sau thuế được phân phối: 16.229,5 triệu đồng**

- 1.1. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kế: 2.240,9 triệu đồng
- 1.2. Lợi nhuận sau thuế năm 2024: 13.988,5 triệu đồng

**2. Phân phối lợi nhuận sau thuế**

**2.1. Chi trả cổ tức năm 2024**

- Chi trả cổ tức năm 2024: 7.020 triệu đồng. Mức chia cổ tức 1.800 đồng/cổ phần.
- Thời gian thực hiện: Dự kiến quý III năm 2025.

**2.2. Trích quỹ đầu tư phát triển: 1.398,9 triệu đồng.**

**2.3. Phân phối hai quỹ khen thưởng, phúc lợi: 5.008,8 triệu đồng.**

**2.4. Quỹ khen thưởng người quản lý, kiểm soát viên: 507,8 triệu đồng.**

**3. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kế: 2.294 triệu đồng**

(Phụ biểu số liệu chi tiết kèm theo)

**Kính trình ĐHĐCĐ năm 2025 thông qua.**

**Nơi nhận:**

- TCTY PGCC (báo cáo);
- TV HĐQT, BKS;
- Cổ đông;
- Lưu HĐQT, VT.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**CHỦ TỊCH**  
  
**Trần Ngọc Tuấn**



**PHỤ BIỂU: PHƯƠNG ÁN PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN NĂM 2024**

STT	Chỉ tiêu	Số tiền (Triệu đồng)	Ghi chú
<b>I</b>	<b>Lợi nhuận chưa phân phối lũy kế năm 2023</b>	<b>2.240,9</b>	
<b>II</b>	<b>Phân phối lợi nhuận năm 2024</b>		
1	Lợi nhuận thực hiện năm 2024	18.380,4	1=1a+1b
1a	Lợi nhuận hoạt động kinh doanh	18.380,4	
1b	Lãi chênh lệch tỷ giá chưa thực hiện		
1c	Lợi nhuận chịu thuế TNDN	19.265,1	1c=1+1d
1d	Chi phí chịu thuế TNDN	884,6	
2	Quỹ phát triển khoa học và công nghệ		
3	Thuế TNDN năm 2024	3.853,0	
3a	Từ hoạt động kinh doanh	3.853,0	4a=4-4b
3b	Thuế TNDN từ lãi CLTG chưa thực hiện		4b=2b x% (Thuế)
4	Lợi nhuận sau thuế năm 2024	13.988,5	4=1-3
4a	LNST từ hoạt động kinh doanh	13.988,5	
4b	LNST từ lãi CLTG chưa thực hiện		4b=1b-3b
5	Chi trả cổ tức	7.020	Tỷ lệ 18%/năm
	<i>Chi trả cổ tức bằng tiền</i>	7.020	~10,3% VCSH bình quân
	<i>Chi trả cổ tức bằng Cổ phiếu</i>	-	
6	Quỹ đầu tư phát triển	1.398,9	6=4*15%
7	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	5.008,8	2 tháng lương bình quân người lao động
8	Quỹ thưởng người quản lý, kiểm soát viên	507,8	1,5 tháng lương, thù lao bình quân
<b>III</b>	<b>Lợi nhuận chưa phân phối lũy kế</b>	<b>2.294,0</b>	





Số: **224**/PIACOM – TTr – BKS

Hà Nội, ngày **26** tháng **03** năm 2025



## TỜ TRÌNH

### Về việc Lựa chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính tổng hợp năm 2025

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025

Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc hội khóa 14 thông qua ngày 17 tháng 06 năm 2020;

Căn cứ Điều lệ tổ chức hoạt động Công ty CP Tin học Viễn thông Petrolimex,

Ban kiểm soát trình ĐHĐCĐ các tiêu thức lựa chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính tổng hợp năm 2025 và soát xét Báo cáo tài chính tổng hợp bán niên của Công ty CP Tin học Viễn thông Petrolimex như sau:

#### 1. Các tiêu thức lựa chọn Công ty kiểm toán độc lập

- Là Công ty hoạt động hợp pháp tại Việt Nam và được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước chấp thuận kiểm toán cho các công ty niêm yết năm 2025;
- Có kinh nghiệm kiểm toán đối với các công ty đại chúng tại Việt Nam;
- Có uy tín về chất lượng kiểm toán;
- Đội ngũ kiểm toán viên có trình độ cao và nhiều kinh nghiệm;
- Đáp ứng yêu cầu của Công ty về phạm vi và tiến độ kiểm toán;
- Có mức phí kiểm toán hợp lý phù hợp với chất lượng kiểm toán, và phạm vi kiểm toán.

#### 2. Danh sách các công ty kiểm toán đề xuất

Căn cứ các tiêu thức trên, Ban kiểm soát kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua danh sách các công ty kiểm toán đủ điều kiện kiểm toán Báo cáo tài chính tổng hợp năm 2025 của Công ty CP Tin học Viễn thông Petrolimex, gồm:

- Công ty TNHH Kiểm toán An Việt (AnViet);
- Công Ty TNHH KPMG (KPMG);
- Công ty TNHH Kiểm toán CPA Việt Nam (CPA Việt Nam).

Đề nghị Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị lựa chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính tổng hợp năm 2025 của Công ty đảm bảo đúng quy định hiện hành.

*Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét, thông qua./.*

Nơi nhận:

- TCTY PGCC (Báo cáo);-
- HĐQT, BGĐ Công ty;
- Cổ đông;
- Lưu VT, BKS.



**Đặng Thị Hồng Hà**