

Số: 81 /BC-PAIC

Hà Nội, ngày 19 tháng 3 năm 2024

BÁO CÁO
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2023
VÀ KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2024

A – KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2023

I. Kết quả hoạt động SXKD

TT	Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện năm 2022	Kế hoạch năm 2023	Thực hiện năm 2023	Tỉ lệ % hoàn thành so với	
						Kế hoạch 2023	Thực hiện 2022
1	Vốn điều lệ	Tỷ đồng	42,353	42,353	42,353	100%	100%
2	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	76,508	90,000	121,496	135%	159%
3	Chi phí mua hàng hóa, dịch vụ đầu vào	Tỷ đồng	44,383	55,950	82,978	148%	187%
4	Lợi nhuận trực tiếp về bán hàng và cung cấp dịch vụ + LN tài chính+ LN khác	Tỷ đồng	32,125	34,050	38,518	113%	120%
5	Tổng chi phí	Tỷ đồng	27,558	29,050	32,419	112%	118%
5.1	Chi phí hoạt động	Tỷ đồng	10,448	10,450	12,168	116%	116%
5.2	Chi phí lương	Tỷ đồng	17,102	18,500	20,246	109%	118%
5.3	Chi phí khác	Tỷ đồng	0,008	0,1	0,005		
6	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	4,567	5,000	6,099	122%	134%
7	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	3,613	4,000	4,831	121%	133%



Ghi chú:

- Số liệu doanh thu và chi phí được xác định trên cơ sở số liệu thực tế báo cáo của các hợp đồng đã hoàn thành hoặc phần khối lượng công việc đã hoàn thành trong kỳ.
- Tổng doanh thu bao gồm doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu tài chính và thu nhập khác.
- Chi phí mua hàng hóa dịch vụ đầu vào là các chi phí trực tiếp để phục vụ cho việc triển khai các hợp đồng.
- Chi phí lương bao gồm chi phí lương trong giờ, lương ngoài giờ, lương hiệu quả, phụ cấp và trích quỹ lương của toàn Công ty.

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

TT	Phòng/Ban	Đơn vị tính	Kế hoạch 2023	Thực hiện năm 2023	Tỉ lệ % hoàn thành	Ghi chú
1	Phòng Dịch vụ quản trị Công nghệ thông tin	Tỷ đồng	38	38,779	102%	
2	Phòng Giải pháp phần mềm	Tỷ đồng	14	12,028	86%	
3	Phòng Dự án	Tỷ đồng	16,4	7,797	48%	
4	Chi nhánh HCM(*)	Tỷ đồng	35	59,850	171%	
5	Doanh thu tài chính + Doanh thu khác	Tỷ đồng	1,5	3,042	203%	
	Tổng cộng	Tỷ đồng		<u>121,496</u>		

(*) 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).

- Cụ thể doanh thu của các phòng/ban như sau:

+ Phòng DVQTCNTT: Doanh thu đạt 38,779 tỷ đồng, chiếm 32% tổng doanh thu của toàn Công ty, trong đó 88% là doanh thu từ hợp đồng thường xuyên với PVN và 12% từ các hợp đồng khác.

+ Phòng Giải pháp phần mềm: Doanh thu đạt 12,028 tỷ đồng, chiếm 10% tổng doanh thu của toàn Công ty, trong đó 47% là doanh thu từ hợp đồng thường xuyên với PVN và 53% từ các hợp đồng khác.

+ Phòng Dự án: Doanh thu đạt 7,797 tỷ đồng, chiếm 6% tổng doanh thu của toàn Công ty.

+ Chi nhánh HCM: Doanh thu đạt 59,850 tỷ đồng, chiếm 49% tổng doanh thu của toàn Công ty.

+ Doanh thu tài chính là 3,042 tỷ đồng, chiếm 3% tổng doanh thu của toàn Công ty.

- **Doanh thu theo loại hình kinh doanh:**

+ Doanh thu cung cấp dịch vụ: 110.070.267.114 đồng.

+ Doanh thu bán hàng hóa: 8.383.397.984 đồng.

II. Kết quả thực hiện công tác xúc tiến thương mại

Công ty đã chủ động bám sát các kế hoạch dự kiến đầu tư của các đơn vị trong năm 2023 thuộc lĩnh vực công nghệ thông tin, phần mềm, viễn thông và tự động hóa của các khách hàng truyền thống cũng như tiếp cận, phát triển các khách hàng mới.

- Đối với lĩnh vực cung cấp dịch vụ: Công ty đã duy trì, đảm bảo chất lượng gói thầu cung cấp dịch vụ vận hành, bảo trì, bảo dưỡng, sửa chữa thiết bị và hệ thống công nghệ thông tin & viễn thông của cơ quan Tập đoàn Dầu khí Việt Nam. Bên cạnh đó, Công ty đã mở rộng thị trường cung cấp dịch vụ hỗ trợ người dùng tới các khách hàng khác như Galaxy Digital Holding, PVNDB, công việc triển khai ổn định và nhận được phản hồi tốt từ khách hàng.
- Đối với lĩnh vực phần mềm: Công ty tiếp tục bám sát triển khai các hợp đồng đã ký kết, xúc tiến các dự án mới, cung cấp các giải pháp công nghệ mới theo xu hướng chuyển đổi số, mở rộng tệp khách hàng cho sản phẩm truyền thống là hệ thống công văn tài liệu Idoc. Năm 2023, PAIC đã triển khai thành công hệ thống phần mềm quản lý công văn tài liệu Idoc tới Petrocons, PVTrans và các đơn vị thành viên PVTrans, đồng thời nâng cấp tính năng theo yêu cầu cho các khách hàng truyền thống như tạo chữ ký số, tạo mã QRCode và tích hợp mã QRCode trên file văn bản...
- Đối với các dự án thương mại: Chi nhánh Hồ Chí Minh xúc tiến và triển khai 1 số hợp đồng thương mại có giá trị cao, tạo sự tăng trưởng vượt bậc về doanh thu so với cùng kỳ, góp phần đáng kể vào tỉ trọng cơ cấu doanh thu toàn Công ty.
- Phát triển sản phẩm dịch vụ mới: Công ty chủ động tiếp cận, xúc tiến dịch vụ tư vấn chuyển đổi số, cung cấp giải pháp, vận hành và quản trị hệ thống quản trị doanh nghiệp ERP, triển khai xây dựng văn phòng số... Công ty đã ký kết hợp đồng tư vấn các dự án chuyển đổi số của PVN vào cuối năm 2023 và sẽ thực hiện hợp đồng trong năm 2024.
- Công ty tiếp tục duy trì quan hệ thương mại với các khách hàng truyền thống như PVN, PVEP, BSR, Thiên Hoàng... và tiếp cận, phát triển các khách hàng mới như PVTrans, Viet SIFO...

III. Công tác khác

1. 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, linh hoạt, 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.

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

- Triển khai đánh giá và đề xuất 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.
- Công ty đã thành lập mới Tổ chuyên gia ERP và chuyển đổi số với định biên lao động gồm 12 người.
- Tình hình diễn biến lao động của Công ty như sau:
 - * Lao động có mặt đầu kỳ: 73 người
 - * Lao động tăng trong kỳ: 8 người
 - * Lao động giảm trong kỳ: 6 người
 - * Lao động có mặt cuối kỳ: 75 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	10	
4	Phòng Tài chính – Kế toán	4	
5	Phòng Dự án	7	
6	Phòng Dịch vụ quản trị CNTT	31	
7	Phòng Giải pháp phần mềm	9	
8	Chi nhánh HCM	5	
9	Tổ chuyên gia ERP và chuyển đổi số	5	
Tổng cộng		75	

- Cử cán bộ đi học các lớp nâng cao nghiệp vụ ngắn hạn, đào tạo nội bộ, tổ chức hội thảo chuyên đề cho CBCNV.
- Tình hình tiền lương, thu nhập bình quân như sau:
 - + Tiền lương bình quân: 22,87 triệu đồng/1 người/1 tháng.
 - + Thu nhập bình quân: 24,82 triệu đồng/1 người/1 tháng.

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, BHTNLD và BHTN theo đúng các văn bản quy định của Nhà nước.
- 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 khoẻ định kỳ cho CBCNV, tổ chức và tặng quà cho CBCNV trong ngày sinh nhật, quốc tế phụ nữ 8/3, 20/10...
- 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 NLĐ, 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.
- Tổ chức thành công “Hội nghị tổng kết SXKD năm 2023 và hội nghị người lao động năm 2024”.

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 2023 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.

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

- Trong năm 2023, Công ty đã đầu tư mua tài sản, công cụ, dụng cụ phục vụ sản xuất kinh doanh với giá trị là: 584 triệu đồng.
- Công ty xây dựng chế độ, chính sách lương đặc thù để thu hút nhân sự nhằm xây dựng đội ngũ lao động có năng lực, trình độ và kinh nghiệm, tạo nền tảng cho Công ty phát triển ổn định, bền vững, mở rộng lĩnh vực sản phẩm mà PAIC cung cấp, đáp ứng nhu cầu của thị trường cũng như phù hợp với xu thế chung của nền kinh tế.

B. KẾ HOẠCH, NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM VÀ CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN NĂM 2024

I. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2024

➤ 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, PVNDB, Thiên Hoàng... và khả năng mở rộng các khách hàng mới trong lĩnh vực công nghệ thông tin, viễn thông, tự động hóa và phần mềm.
- Kết quả SXKD năm 2023.
- Các hợp đồng đang thực hiện thường xuyên, các hợp đồng chuyển từ năm 2023 sang: **42,6 tỷ**.
 - + Hợp đồng thường xuyên với PVN: 23,8 tỷ
 - + Các hợp đồng thường xuyên khác: 2 tỷ

+ Các hợp đồng thương mại khác: 16,8 tỷ

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

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2024	Ghi chú
1	Vốn điều lệ	Tỷ đồng	42,353	
2	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	130,000	
3	Chi phí mua hàng hóa, dịch vụ đầu vào	Tỷ đồng	85,000	
4	Lợi nhuận trực tiếp về bán hàng và cung cấp dịch vụ + Doanh thu tài chính + Thu nhập khác	Tỷ đồng	45,000	
5	Tổng chi phí	Tỷ đồng	40,000	
5.1	<i>Chi phí hoạt động</i>	<i>Tỷ đồng</i>	<i>12,500</i>	
5.2	<i>Chi phí lương</i>	<i>Tỷ đồng</i>	<i>27,500</i>	
6	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	5,000	
7	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	4,000	
8	Tỷ lệ chia cổ tức	%	8%	
9	Mua sắm TSCĐ, CCDC	Tỷ đồng	1	
10	Định biên lao động	Người	95	
11	Lương bình quân	Tr/người	25	
12	Thu nhập bình quân	Tr/người	27	
13	Tỷ lệ % tính quỹ lương	%	90	

➤ **Kế hoạch đầu tư**

Để nâng cao chất lượng dịch vụ, mở rộng thị trường, tăng doanh thu, trong năm 2024 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 1 tỷ VNĐ.

Đối với việc sử dụng nguồn vốn, Công ty sẽ định hướng, tìm hiểu và nghiên cứu thị trường đầu tư đảm bảo tính linh hoạt và hiệu quả. Do vốn điều lệ thấp, Công ty hiện chưa đáp ứng được tiêu chuẩn để tham gia thị trường trái phiếu nên Công ty tiếp tục sử dụng sản phẩm tiền gửi có kỳ hạn trong năm 2024. Trong trường hợp có các cơ hội mới, Công ty sẽ có báo cáo gửi HĐQT phê duyệt theo đúng quy định.

Trong năm 2024, Công ty sẽ tập trung đầu tư vào nguồn nhân lực để nâng cao năng lực, trình độ hiện có cũng như sẵn sàng đáp ứng các nhiệm vụ sản xuất kinh doanh trong thời gian tới.

II. Các giải pháp thực hiện

- 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 lý và vận hành tốt bộ phận triển khai ERP và chuyển đổi số, hoàn thành tốt hợp đồng, cung cấp dịch vụ nhân sự chất lượng cao cho PVN; từng bước tham gia tiếp nhận vận hành hệ thống ERP của PVN, tham gia vào các dự án chuyển đổi số của PVN bên ngoài dự án ERP.
- Duy trì thực hiện tốt và cải thiện công tác quản trị nguồn nhân lực, đảm bảo sẵn sàng đáp ứng các nhiệm vụ mới. Tăng cường bổ sung nhân lực có chất lượng, đồng thời đào tạo nhân lực theo định hướng công việc của Công ty. Cải tiến cơ chế lương, thường đảm bảo chế độ đãi ngộ với người lao động, thu hút lao động có chuyên môn cao.
- Quản trị chặt chẽ chi phí, giảm giá vốn hàng bán, dịch vụ, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.
- Tích cực hơn nữa trong công tác xúc tiến thương mại, phát triển thị trường. Bám sát kế hoạch triển khai các dự án năm 2024 của các đối tác khách hàng lớn như PVN, BSR, EVN, 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.
- Thực hiện tốt công tác quản trị nguồn vốn, sử dụng nguồn vốn chủ động và linh hoạt; kiểm soát chặt chẽ chi phí và công nợ, không phát sinh nợ xấu; tìm hiểu thị trường và đa dạng hóa hình thức sử dụng nguồn vốn của Công ty.

Nơi nhận:

- HĐQT;
- Lưu: VT, TCKT (03b)



Nguyễn Việt Anh



