

Số: **047** /PIACOM – BC – HĐQT



Hà Nội, ngày **14** tháng **04** năm 2026

BÁO CÁO **HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ GIAI ĐOẠN 2021 -2025** **ĐỊNH HƯỚNG GIAI ĐOẠN 2026-2030**

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 2025, giai đoạn 2021-2025 và đề xuất một số định hướng giai đoạn 2026-2030 của Công ty Cổ phần Tin học Viễn thông Petrolimex, như sau:

I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH

Giai đoạn 2021–2025 là thời kỳ kinh tế thế giới phục hồi sau đại dịch COVID-19, nhưng cũng phải đối mặt với những thách thức lớn như gián đoạn chuỗi cung ứng, lạm phát tăng cao và xung đột địa chính trị. Trong bối cảnh này, công nghệ thông tin nổi lên như một động lực quan trọng, thúc đẩy chuyển đổi số, tự động hóa, dữ liệu lớn (Big Data), trí tuệ nhân tạo (AI) và thương mại điện tử, trở thành yếu tố then chốt định hình lại kinh tế toàn cầu.

Trong bối cảnh đó, Việt Nam nổi lên như một điểm sáng nhờ duy trì ổn định kinh tế vĩ mô và phục hồi đà tăng trưởng mạnh mẽ qua từng năm, với ngành CNTT phát triển mạnh mẽ, đóng góp đáng kể vào xuất khẩu và tạo việc làm chất lượng cao. Doanh nghiệp CNTT hưởng lợi từ chính sách hỗ trợ chuyển đổi số, phát triển hạ tầng số và ứng dụng công nghệ mới trong các lĩnh vực ngân hàng, y tế, giáo dục và sản xuất. Đồng thời, nhu cầu về các giải pháp phần mềm, dịch vụ điện toán đám mây và an ninh mạng tăng mạnh, mở ra cơ hội tăng trưởng bền vững cho các doanh nghiệp trong ngành.

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.

Trong giai đoạn này, Công ty đã có những chuyển biến tích cực trong công tác Kinh doanh, đầu tư nâng cấp sản phẩm và tổ chức hoạt động quản trị.

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 2025, HĐQT đã tiến hành họp các phiên định kỳ gồm 4 phiên trực tiếp và 05 lần lấy ý kiến qua văn bản. HĐQT triệu tập 01 cuộc họp Đại hội đồng Cổ đông thường niên.

- Trong giai đoạn 2021-2025, HĐQT đã tổ chức 20 phiên họp trực tiếp, 26 lần lấy ý kiến bằng văn bản; 05 phiên ĐHĐCĐ thường niên, 01 phiên Đại hội đồng cổ đông bất thường.

- 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 2021	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025	Tỷ lệ tăng bình quân
1	Tổng doanh thu và thu nhập khác	Trđ	148.596	186.689	119.553	160.014	176.455	4,4%
2	Lợi nhuận trước thuế	Trđ	17.634	20.280	16.629	18.380	17.035	-0,9%
3	Lợi nhuận sau thuế	Trđ	14.002	16.035	13.164	13.989	13.527	-0,9%
4	Tỷ suất LNST/VCSH bình quân	%	24,1	25,6	20,6	20,8	20,4	-4,1%
5	Chia cổ tức	%	20%	20%	20%	18%	15% ^(*)	-6,9%
6	Giá trị đầu tư	Trđ	4.129	1.412	1.244	6.888	12.500	31,9%
7	Lao động bình quân	Người	129,4	125,0	122,6	123,0	128,0	-0,3%
8	Tiền lương bình quân	Trđ/Người/Tháng	20,5	23,0	17,2	23,0	25,6	5,7%
9	Vốn điều lệ	Trđ	39.000	39.000	39.000	39.000	39.000	-
10	Vốn chủ sở hữu	Trđ	63.771	67.985	69.221	72.728	73.718	3,7%

(^{*}): Dự kiến trình ĐHĐCĐ năm 2026

• Đánh giá chung kết quả thực hiện:

Giai đoạn 2021-2025, nền kinh tế thế giới nói chung và thị trường xăng dầu nói riêng có nhiều biến động lớn do ảnh hưởng của dịch Covid, chiến tranh, đứt gãy cung – cầu, tỷ giá đồng USD và lãi suất biến động khó lường, đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu trong nước. Tuy nhiên, từ 2024, hoạt động kinh doanh xăng dầu trong nước đã dần ổn định trở lại, cùng với nhiều chính sách quan trọng của Nhà nước đối với quản lý kinh doanh xăng dầu đã bắt đầu có hiệu lực áp dụng, nhu cầu ứng dụng công nghệ thông tin, phần mềm trở nên cấp bách và là cơ hội rất lớn cho các công ty cung cấp giải pháp phần mềm, tự động hóa như PIACOM.

Giai đoạn 2021-2025 ghi nhận sự tăng trưởng ở các chỉ tiêu chính như doanh thu, giá trị đầu tư, tiền lương bình quân, vốn chủ sở hữu,... nhưng vẫn thấp hơn so với kế hoạch giai đoạn đã đề ra. Vốn điều lệ giữ ở mức 39 tỷ đồng. Trong đó, giá trị đầu tư có sự tăng trưởng bình quân đạt 31,9%/năm, là chỉ tiêu có sự tăng trưởng bình quân cao nhất. Công ty đảm bảo chi trả cổ tức vượt kế hoạch Đại hội đồng cổ đông giao hàng năm. Công ty đảm bảo thu nhập cho người lao động có sự tăng trưởng 5,7%/năm, tuy nhiên đây vẫn là mức thu nhập thấp so với các đơn vị cùng ngành nghề kinh doanh. Các chỉ tiêu về lợi nhuận, hiệu suất tài chính có mức tăng trưởng âm là do ảnh hưởng của biến động giá cả trên thị trường và định hướng hoạt động của Công ty.

Kết quả kinh doanh cụ thể theo từng năm như sau:

- Năm 2021: Tổng doanh thu và thu nhập khác đạt 148.596 triệu đồng, bằng 128,4% so với năm 2020. Trong đó, tỷ trọng dịch vụ chiếm 49,2% doanh thu bán hàng. Lợi nhuận trước thuế đạt 17.634 triệu đồng, bằng 111,5% so với năm 2020.

- Năm 2022: Tổng doanh thu và thu nhập khác đạt 186.689 triệu đồng, bằng 125,6% so với năm 2021. Trong đó, tỷ trọng doanh thu đạt 44,7% so với doanh thu bán hàng. Lợi nhuận trước thuế đạt 20.280 triệu đồng, bằng 115,0% so với năm 2021.

- Năm 2023: Tổng doanh thu và thu nhập khác thuần đạt 119.553 triệu đồng, bằng 64,0% so với năm 2022. Trong đó, tỷ trọng doanh thu dịch vụ đạt 67,5% doanh thu bán hàng. Lợi nhuận trước thuế đạt 16.629 triệu đồng, bằng 82,0% so với năm 2022.

- Năm 2024: Tổng doanh thu và thu nhập khác đạt 160.014 triệu đồng, bằng 133,8% so với năm 2023. Trong đó, tỷ trọng doanh thu dịch vụ chiếm 58,0% so với tổng doanh thu bán hàng. Lợi nhuận trước thuế đạt 18.380 triệu đồng, bằng 110,5% so với năm 2023.

- Năm 2025: Tổng doanh thu và thu nhập khác đạt 176.377 triệu đồng bằng 110,3% so với năm 2024. Trong đó, tỷ trọng doanh thu dịch vụ chiếm 57,5% so với doanh thu bán hàng. Lợi nhuận trước thuế đạt 17.035 triệu đồng, bằng 92,7% so với 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 2026 VÀ ĐỊNH HƯỚNG GIAI ĐOẠN 2026-2030

1. Đặc điểm tình hình:

Giai đoạn 2026–2030 được dự báo là giai đoạn nền kinh tế Việt Nam tiếp tục duy trì tốc độ tăng trưởng cao và ổn định, quá trình chuyển đổi số, chuyển đổi xanh và hiện đại hóa quản trị doanh nghiệp diễn ra mạnh mẽ trên phạm vi toàn nền kinh tế. Đặc biệt, trong lĩnh vực năng lượng và xăng dầu, xu hướng ứng dụng công nghệ, tự động hóa và quản trị dữ liệu ngày càng trở thành yếu tố quyết định nâng cao hiệu quả vận hành, minh bạch hóa hoạt động và tối ưu chuỗi cung ứng.

Trong bối cảnh đó, Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam (Petrolimex) đang triển khai mạnh mẽ chiến lược chuyển đổi số, chuyển đổi xanh và hiện đại hóa quản trị, đầu tư nâng cấp hệ thống hạ tầng công nghệ, tự động hóa Kho – Cảng – Tuyến ống – Hệ thống bán lẻ và các nền tảng quản trị doanh nghiệp. Điều này mở ra cơ hội lớn cho các doanh nghiệp công nghệ và tự động hóa trong hệ sinh thái Petrolimex, trong đó có PIACOM.

Bên cạnh những thuận lợi, thị trường công nghệ, tự động hóa và giải pháp số cũng đang cạnh tranh ngày càng gay gắt, tốc độ đổi mới công nghệ nhanh, yêu cầu về năng lực tích hợp hệ thống, phát triển phần mềm và nguồn nhân lực chất lượng cao ngày càng lớn. Điều này đòi hỏi PIACOM phải không ngừng nâng cao năng lực công nghệ, đổi mới mô hình kinh doanh và mở rộng thị trường.

Trên cơ sở đó, giai đoạn 2026–2030 vừa là thời cơ quan trọng để PIACOM phát huy lợi thế về kinh nghiệm, công nghệ và hệ sinh thái Petrolimex, vừa đặt ra yêu cầu

công ty phải đổi mới mạnh mẽ về chiến lược, tổ chức và năng lực cạnh tranh nhằm phát triển bền vững, mở rộng thị trường trong và ngoài hệ sinh thái Petrolimex.

2. Mục tiêu, nhiệm vụ trọng tâm và các giải pháp năm 2026

2.1 Các chỉ tiêu chủ yếu năm 2026

Công ty PIACOM tiếp tục thực hiện định hướng trở thành đơn vị hàng đầu về công nghệ thông tin, tự động hóa và chuyển đổi số ngành xăng dầu, dầu khí và năng lượng ở Việt Nam với một số mục tiêu chính trong năm 2025 như sau:

- Doanh thu bán hàng: $\geq 196,6$ tỷ đồng (tăng trưởng tối thiểu 12%).
- Lợi nhuận trước thuế: 17 tỷ đồng.
- Tỷ lệ trả cổ tức: $\geq 15\%$ /năm.
- Thu nhập bình quân: 27-30 triệu đồng/người/tháng.
- Giá trị đầu tư: 24,87 tỷ đồng.

2.2 Các chỉ tiêu định hướng Kế hoạch SXKD giai đoạn 2026-2030

STT	Nội dung	Đơn vị	Năm 2026	Năm 2027	Năm 2028	Năm 2029	Năm 2030	Tỷ lệ tăng bình quân
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	Trđ	196.600	220.000	253.000	291.000	335.000	14,3%
2	Thị phần ngoài ngành	%	$\geq 30\%$	$\geq 30\%$	$\geq 35\%$	$\geq 35\%$	$\geq 40\%$	
3	Chi phí bán hàng	Trđ	49.170	55.100	62.500	70.900	80.500	13,1%
4	Lợi nhuận trước thuế	Trđ	17.000	14.000	17.000	18.700	20.700	5,0%
5	Chi trả cổ tức	%	15%	12%	12%	12%	12%	-5,4%
6	Tiền lương bình quân	Trđ	28,1	30,9	33,1	35,4	37,2	7,2%
7	Số lao động bình quân	Người	139	145	155	166	176	6,1%
8	Đầu tư	Trđ	24.870	10.800	12.100	12.100	13.900	-13,5%
	<i>Trong đó: Xây dựng sản phẩm</i>	Trđ	<i>9.870</i>	<i>8.800</i>	<i>10.100</i>	<i>11.600</i>	<i>13.400</i>	<i>7,9%</i>

2.3 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 ĐHĐCD thường niên năm 2026; Chủ trương định hướng giai đoạn 2026-2030. Chỉ đạo các chủ trương, chính sách qua các Nghị quyết cụ thể nhằm định hướng và thúc đẩy hoạt động SXKD, cụ thể:

a. Giải pháp về công tác thị trường

- Cùng cố và phát triển thị trường trong hệ sinh thái Petrolimex, tham gia sâu vào các chương trình chuyển đổi số, chuyển đổi xanh và hiện đại hóa quản trị của Tập đoàn,

đặc biệt trong các lĩnh vực: Tự động hóa kho xăng dầu, hệ thống quản lý bán lẻ, đo lường – quản lý tồn kho, giải pháp quản trị doanh nghiệp và hạ tầng công nghệ thông tin.

- Mở rộng thị trường ngoài Petrolimex, tập trung vào các doanh nghiệp trong lĩnh vực năng lượng, dầu khí, logistics, công nghiệp và thương mại, từng bước nâng tỷ trọng doanh thu ngoài hệ sinh thái Petrolimex.

- Tái cấu trúc hoạt động kinh doanh theo nhóm khách hàng gồm:

- o Khách hàng Petrolimex
- o Khách hàng ngoài Petrolimex trong nước
- o Khách hàng thị trường quốc tế

- Phát triển năng lực bán hàng giải pháp tổng thể, kết hợp giữa thiết bị, phần mềm, dịch vụ kỹ thuật và dịch vụ vận hành, tạo giá trị gia tăng cao cho khách hàng.

b. Giải pháp về ứng dụng khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số; phát triển hệ sinh thái sản phẩm

- Đẩy mạnh nghiên cứu và ứng dụng công nghệ mới, đặc biệt trong các lĩnh vực:

- o Tự động hóa công nghiệp
- o Cung cấp dịch vụ phần mềm (Saas) trên Cloud
- o IoT và hệ thống cảm biến thông minh
- o Phân tích dữ liệu và trí tuệ nhân tạo (AI)
- o Hệ thống quản lý vận hành thông minh cho kho, cảng, nhà máy và bán lẻ xăng dầu.
- o Bảo mật, An toàn an ninh dữ liệu và hệ thống

- Phát triển và chuẩn hóa hệ sinh thái sản phẩm và giải pháp công nghệ của PIACOM, tập trung vào các nhóm sản phẩm chủ lực như:

- o Hệ thống tự động hóa kho xăng dầu (PTAS)
- o Hệ thống tự động hóa nhà máy (MES)
- o Giải pháp quản lý bán lẻ và chuỗi cung ứng xăng dầu (EGAS)
- o Giải pháp quản trị doanh nghiệp (ERP, dữ liệu, tích hợp hệ thống)
- o Giải pháp IoT và Tự động hóa phục vụ ngành năng lượng và công nghiệp.
- o Hệ sinh thái sản phẩm và giải pháp công nghệ đáp ứng các tiêu chuẩn công nghiệp của Việt Nam và quốc tế.

- Tăng cường đầu tư cho R&D, từng bước hình thành năng lực phát triển sản phẩm và giải pháp công nghệ có bản quyền của PIACOM.

- Thúc đẩy chuyển đổi số trong hoạt động của Công ty, ứng dụng các nền tảng quản trị số, dữ liệu và tự động hóa nhằm nâng cao hiệu quả quản lý, triển khai dự án và chăm sóc khách hàng.

c. Giải pháp nâng cao năng lực quản trị và điều hành doanh nghiệp

- Hoàn thiện mô hình tổ chức và quản trị doanh nghiệp theo hướng hiện đại, tinh gọn, hiệu quả, phân định rõ chức năng, nhiệm vụ và trách nhiệm giữa các bộ phận.

- Áp dụng các công cụ quản trị hiện đại, bao gồm:

- o Hệ thống KPI và quản trị theo mục tiêu
- o Hệ thống khung năng lực CCF, Hệ thống lương 3P
- o Hệ thống quản trị dự án
- o Chuẩn hóa quy trình theo các tiêu chuẩn quản lý chất lượng

- Phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao, chú trọng đào tạo đội ngũ kỹ sư công nghệ, chuyên gia giải pháp, đội ngũ quản lý dự án và đội ngũ quản lý.

- Hoàn thiện cơ chế quản trị tài chính và kiểm soát nội bộ, đảm bảo sử dụng hiệu quả nguồn lực, nâng cao năng lực quản trị rủi ro và minh bạch trong hoạt động doanh nghiệp.

d. Giải pháp củng cố và phát triển văn hóa doanh nghiệp

- Xây dựng văn hóa PIACOM theo định hướng chuyên nghiệp, đổi mới sáng tạo và hợp tác, tạo môi trường làm việc tích cực, khuyến khích sáng kiến và tinh thần trách nhiệm.

- Phát triển văn hóa “One PIACOM – One Team – Synergy”, tăng cường sự phối hợp giữa các đơn vị, phát huy sức mạnh tập thể trong triển khai các dự án và hoạt động kinh doanh.

- Gắn kết văn hóa doanh nghiệp với chiến lược phát triển, khuyến khích tinh thần học hỏi, đổi mới và thích ứng với sự thay đổi của công nghệ và thị trường.

- Chú trọng xây dựng môi trường làm việc nhân văn, phát triển con người, nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động.

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

Trên đây là kết quả hoạt động của HĐQT năm 2025, phương hướng hoạt động năm 2026; Định hướng hoạt động giai đoạn 2026-2030. 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:

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



Trần Ngọc Tuấn

Số: 048 /PIACOM – TTr

Hà Nội, ngày 14 tháng 04 năm 2026



TỜ TRÌNH
PHƯƠNG ÁN PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN NĂM 2025
(Trình ĐHĐCĐ năm 2026)

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: 028/PIACOM-NQ-ĐHĐCĐ được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 thông qua ngày 17/04/2025;
- Căn cứ Báo cáo tài chính tổng hợp năm 2025 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 2025,

II. Phương án phân phối cụ thể như sau:

1. Lợi nhuận sau thuế được phân phối: 15.821,1 triệu đồng

- 1.1. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kế: 2.294 triệu đồng

2. Phân phối lợi nhuận sau thuế

- 2.1. Chia cổ tức năm 2025
- Chia cổ tức năm 2025: 5.850 triệu đồng. Mức chia cổ tức 1.500 đồng/cổ phần.
 - Thời gian thực hiện: Dự kiến quý III năm 2026.
- 2.2. Trích quỹ đầu tư phát triển: 1.352,7 triệu đồng.
- 2.3. Phân phối hai quỹ khen thưởng, phúc lợi: 5.707,7 triệu đồng.
- 2.4. Quỹ khen thưởng người quản lý, kiểm soát viên: 714,9 triệu đồng.

3. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kế: 2.195,8 triệu đồng

(Phụ biểu số liệu chi tiết kèm theo)

Kính trình ĐHĐCĐ năm 2026 thông qua.

Nơi nhận:

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



Trần Ngọc Tuấn



PHỤ BIỂU: PHƯƠNG ÁN PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN NĂM 2025

	Chỉ tiêu	Số tiền (Triệu đồng)	Ghi chú
I	Lợi nhuận chưa phân phối lũy kế năm 2024	2.294,0	
II	Phân phối lợi nhuận năm 2025		
1	Lợi nhuận thực hiện năm 2025	17.035,2	1=1a+1b
1a	Lợi nhuận hoạt động kinh doanh	17.035,2	
1b	Lãi chênh lệch tỷ giá chưa thực hiện		
1c	Lợi nhuận chịu thuế TNDN	17.539,8	1c=1+1d
1d	Chi phí chịu thuế TNDN	504,6	
2	Quỹ phát triển khoa học và công nghệ		
3	Thuế TNDN năm 2025	3.508,0	
3a	Từ hoạt động kinh doanh	3.508,0	3a=1cx20%
3b	Thuế TNDN từ lãi CLTG chưa thực hiện		
4	Lợi nhuận sau thuế năm 2025	13.527,2	4=1-3
4a	LNST từ hoạt động kinh doanh	13.527,2	
4b	LNST từ lãi CLTG chưa thực hiện		4b=1b-3b
5	Chia cổ tức	5.850	Tỷ lệ 15%/năm
	<i>Chia cổ tức bằng tiền</i>	5.850	~8,8% VCSH bình quân, ~37,0% LNST 2025
	<i>Chia cổ tức bằng Cổ phiếu</i>	-	
6	Quỹ đầu tư phát triển	1.352,7	6=4a*10%
7	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	5.707,7	2 tháng lương bình quân người lao động
8	Quỹ thưởng người quản lý, kiểm soát viên	714,9	1,5 tháng lương, thù lao bình quân
III	Lợi nhuận chưa phân phối lũy kế	2.195,8	

Số: **049** /PIACOM - BC



Hà Nội, ngày **14** tháng **04** năm 2026

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 2025

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026

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

Căn cứ Văn bản 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 Văn bản số 46/PGCC-HĐTV ngày 04/04/2025 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 2025;

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 2025 như sau:

1. Tổng tiền lương, thù lao của HĐQT năm 2025 là: **1.844,3 triệu đồng.**
2. Tổng tiền lương, thù lao của Ban kiểm soát năm 2025 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 2026 xem xét, thông qua.

Nơi nhận:

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



Trần Ngọc Tuấn

Hà Nội, ngày 14 tháng 04 năm 2026



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

Phần thứ nhất

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

I. Bối cảnh chung

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

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

1. Tình hình trong nước và thế giới

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

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

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

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

2. Thuận lợi

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

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

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

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

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

3. Khó khăn

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

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

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

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

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

1. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu chính

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025	Tỷ lệ tăng bình quân
1	Tổng doanh thu và thu nhập khác	Trđ	148.596	186.689	119.553	160.014	176.455	4,4%
2	Lợi nhuận trước thuế	Trđ	17.634	20.280	16.629	18.380	17.035	-0,9%
3	Lợi nhuận sau thuế	Trđ	14.002	16.035	13.164	13.989	13.527	-0,9%
4	Tỷ suất LNST/ VCSH bình quân	%	24,1	25,6	20,6	20,8	20,4	-4,1%
5	Chia cổ tức	%	20%	20%	20%	18%	15% ^(*)	-6,9%
6	Giá trị đầu tư	Trđ	4.129	1.412	1.244	6.888	12.500	31,9%
7	Lao động bình quân	Người	129,4	125,0	122,6	123,0	128,0	-0,3%
8	Tiền lương bình quân	Trđ/Người/ Tháng	20,5	23,0	17,2	23,0	25,6	5,7%
9	Vốn điều lệ	Trđ	39.000	39.000	39.000	39.000	39.000	-
10	Vốn chủ sở hữu	Trđ	63.771	67.985	69.221	72.728	73.718	3,7%

(*): Dự kiến trình ĐHĐCĐ năm 2026

2. Các chỉ số tài chính hợp nhất:

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

3. Đánh giá chung kết quả thực hiện

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

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

Trong giai đoạn này:

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

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

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

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

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

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

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

5. Những hạn chế trong giai đoạn 2021–2025

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

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

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

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

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

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

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

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

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

6. Các rủi ro chính trong giai đoạn tới

6.1 Rủi ro cạnh tranh trong thị trường công nghệ

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

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

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

6.3 Rủi ro về nguồn nhân lực công nghệ

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

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

1. Kết quả hoạt động SXKD năm 2025

Kết quả thực hiện các chỉ tiêu chính

ĐVT: Trđ

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

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

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

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

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

2.1 Công tác marketing và phát triển thị trường

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

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

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

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

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

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

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

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

2.3 Công tác đầu tư

- Năm 2025, công tác đầu tư tiếp tục được xác định là một trong những nhiệm vụ trọng tâm của Công ty.

- Kế hoạch đầu tư năm 2025 được phê duyệt với tổng giá trị **12.500 triệu đồng**, là mức đầu tư cao nhất từ trước đến nay.

- Các hạng mục đầu tư tập trung vào phát triển và nâng cấp các sản phẩm công nghệ lõi của Công ty, bao gồm các hệ thống phần mềm quản lý, hệ thống tự động hóa và các ứng dụng phục vụ hoạt động tại cửa hàng xăng dầu.

- Tổng giá trị đầu tư thực hiện trong năm đạt **12.500 triệu đồng**, hoàn thành **100% kế hoạch**.

2.4 Công tác quản trị tài chính

- Trong năm 2025, Công ty tiếp tục thực hiện quản lý chi phí chặt chẽ và đảm bảo an toàn tài chính.

- Công ty đã thu hồi toàn bộ khoản nợ khó đòi đối với khách hàng Hải Linh với giá trị **1.780 triệu đồng**. Đối với khoản nợ của Nam Sông Hậu và Nam Sông Hậu Gò Công với tổng giá trị **2.711 triệu đồng**, Công ty đã thực hiện các biện pháp pháp lý để bảo vệ quyền lợi và thu hồi công nợ theo quy định.

- Tại thời điểm **31/12/2025**, giá trị hàng tồn kho của Công ty là **7.747 triệu đồng**, được đánh giá ở mức an toàn.

2.5 Công tác quản trị và nhân sự

- Trong năm 2025, Công ty tiếp tục kiện toàn tổ chức và nâng cao năng lực quản trị.

- Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 đã bầu **Ông Trương Đức Chính** làm Thành viên độc lập Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2021–2026.

- Hội đồng quản trị đã bổ nhiệm **Ông Nguyễn Quang Huy** giữ chức vụ Phó Giám đốc Công ty và **Ông Vũ Trường Giang** giữ chức Giám đốc Chi nhánh Miền Nam.

- Tổng số lao động của Công ty đến cuối năm 2025 là **134 người**. Mức lương bình quân của người lao động đạt khoảng **25,6 triệu đồng/người/tháng**, tăng khoảng **11,3%** so với năm 2024.

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

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

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

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

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

II. Phương hướng và nhiệm vụ trọng tâm năm 2026

1. Phương hướng phát triển

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

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

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

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

2. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026

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

Các chỉ tiêu chính năm 2026 gồm:

- **Doanh thu bán hàng:** $\geq 196,6$ tỷ đồng (tăng trưởng tối thiểu 12%).
- **Lợi nhuận trước thuế:** 17 tỷ đồng.
- **Tỷ lệ cổ tức:** $\geq 15\%$ /năm.
- **Thu nhập bình quân:** 27 – 30 triệu đồng/người/tháng.
- **Giá trị đầu tư:** 24,87 tỷ đồng.

Giải trình về kế hoạch lợi nhuận năm 2026

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

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

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

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

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

3. Các giải pháp trọng tâm thực hiện năm 2026

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Trong đó:

- **Phòng Nghiệp vụ (BA)** sẽ đóng vai trò trung tâm trong nghiên cứu nghiệp vụ khách hàng, chuẩn hóa quy trình và định hình yêu cầu sản phẩm.

- **Phòng Kỹ thuật** tập trung làm chủ công nghệ, phát triển hệ thống, tích hợp và vận hành sản phẩm.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1. Các chỉ tiêu chính

STT	Nội dung	Đơn vị	Năm 2026	Năm 2027	Năm 2028	Năm 2029	Năm 2030	Tỷ lệ tăng bình quân
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	Trđ	196.600	220.000	253.000	291.000	335.000	14,3%
2	Thị phần ngoài ngành	%	≥30%	≥30%	≥35%	≥35%	≥40%	
3	Chi phí bán hàng	Trđ	49.170	55.100	62.500	70.900	80.500	13,1%
4	Lợi nhuận trước thuế	Trđ	17.000	14.000	17.000	18.700	20.700	5,0%
5	Chia cổ tức tối thiểu	%	15%	12%	12%	12%	12%	-5,4%
6	Tiền lương bình quân	Trđ	28,1	30,9	33,1	35,4	37,2	7,3%
7	Số lao động bình quân	Người	139	145	155	166	176	6,1%
8	Đầu tư	Trđ	24.870	10.800	12.100	12.100	13.900	-13,5%
	<i>Trong đó: Xây dựng sản phẩm</i>	Trđ	9.870	8.800	10.100	11.600	13.400	7,9%

2. Các nhóm giải pháp

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

2.1. Công tác kinh doanh

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

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

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

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

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

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

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

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

Định hướng công nghệ tập trung vào:

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

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

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

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

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

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

2.3. Công tác đầu tư

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

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

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

2.4. Công tác marketing

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

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

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

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

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

2.5. Công tác chuyển đổi số nội bộ

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

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

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

2.6. Công tác quản trị doanh nghiệp

a. Phát triển nguồn nhân lực

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

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

b. Chuẩn hóa quản lý và triển khai dự án

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

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

c. Hoàn thiện cơ chế tiền lương và đãi ngộ

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

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

3. Kết luận

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

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

Nơi nhận:

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



GIÁM ĐỐC

Nguyễn Văn Quý



BÁO CÁO
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2025 VÀ GIAI ĐOẠN 2021-2025
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 2025 và nhiệm kỳ vừa qua 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 2025 Ban kiểm soát đã triển khai một số công việc sau:

- Xây dựng kế hoạch hoạt động kiểm tra, giám sát năm 2025;
- 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 6 tháng và cả năm 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 2025 và chuẩn bị các nội dung liên quan để tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026.

PHẦN II. KẾT QUẢ KIỂM TRA GIÁM SÁT

I. Thẩm định báo cáo tài chính năm 2025

Báo cáo tài chính tổng hợp năm 2025 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 10/03/2026.

Ý kiến của kiểm toán viên: Báo cáo tài chính tổng hợp năm 2025 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 2025:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	31/12/2025
I	Tổng tài sản		115.171
1	Tài sản ngắn hạn	Tr đồng	94.636
2	Tài sản dài hạn	Tr đồng	20.535
3	Lợi thế thương mại	Tr đồng	
II	Tổng nguồn vốn		115.171
1	Nợ phải trả	Tr đồng	41.453
2	Nguồn vốn chủ sở hữu	Tr đồng	73.718
3	Lợi ích cổ đông thiểu số	Tr đồng	
III	Khả năng thanh toán		
1	Hệ số thanh toán nhanh	Lần	2,1
2	Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	2,3
IV	Cơ cấu nguồn vốn		
1	Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn	%	36
2	Vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn	%	64
V	Khả năng sinh lợi		
1	Lợi nhuận trước thuế	Tr đồng	17.035
2	ROE (Tỷ suất LNST/Vốn chủ sở hữu bình quân)	%	20,4
3	ROA (Tỷ suất LNST/Tổng tài sản bình quân)	%	13,9
VI	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	Đồng	3.469

Qua số liệu cho thấy: Tài chính Công ty tương đối lành mạnh, cơ cấu tài sản và nguồn vốn có sự chuyển dịch theo hướng gia tăng tài sản dài hạn do đẩy mạnh đầu tư sản phẩm và tăng nợ phải trả khách hàng. Tổng nguồn vốn và tài sản là 115.171 triệu đồng, trong đó tài sản ngắn hạn là 94.636 triệu đồng chiếm 82,2%, tài sản dài hạn là 20.535 triệu đồng chiếm 17,8%.

Về nguồn vốn kinh doanh, vốn CSH là 73.718 triệu đồng chiếm 64%, và nợ phải trả là 41.453 triệu đồng chiếm 36%.

Khả năng thanh toán tốt: Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn 2,3 lần, Hệ số nợ trên vốn CSH 0,56 lần).

Công ty kinh doanh có hiệu quả: Tỷ suất sinh lợi trên VCSH là 20,4%. Tỷ suất sinh lợi của tài sản là 13,9%.

II. Kết quả triển khai nghị quyết của ĐHĐCĐ và một số nhiệm vụ trọng tâm năm 2025 và nhiệm kỳ 2021-2025

1. Năm 2025

Tổng doanh thu và thu nhập khác đạt 176.455 triệu đồng, bằng 100,3% kế hoạch và bằng 110,3% so với năm 2024, trong đó doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ 175.553 triệu đồng, doanh thu ngoài Petrolimex đạt 35.622 triệu đồng chiếm 20,3% doanh thu bán hàng, giảm so với năm 2024.

Lợi nhuận sau thuế đạt 13.527 triệu đồng, bằng 101,8% so với kế hoạch năm và 96,7% năm 2024.

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn điều lệ đạt 34,7%, trên vốn đầu tư bình quân của CSH đạt 20,4%.

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

Công ty hoạt động kinh doanh trên 3 lĩnh vực chính, gồm:

- Lĩnh vực dịch vụ phần mềm và ERP: Doanh thu đạt 65.315 triệu đồng bằng 106,7% năm 2024.
- Lĩnh vực tự động hóa: Doanh thu đạt 74.474 triệu đồng bằng 123,7% năm 2024.
- Lĩnh vực dịch vụ hệ thống: Doanh thu đạt 35.764 triệu đồng bằng 95,4% năm 2024.

Đánh giá

Năm 2025 Công ty hoàn thành kế hoạch được giao, doanh thu đạt kế hoạch tăng trưởng so với năm 2024 và lợi nhuận xấp xỉ bằng năm trước do Công ty tập trung nguồn tài chính tăng thu nhập cho người lao động và đẩy mạnh nghiên cứu đầu tư sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu thị trường.

Doanh thu ngoài xã hội giảm so với năm 2024, chiếm tỷ trọng 20,3% do tập trung đáp ứng nhu cầu thị trường Petrolimex.

Về tỷ suất lợi nhuận trên vốn bình quân của chủ sở hữu (ROE) đạt 20,4%, giảm so với năm 2024.

2. Nhiệm kỳ 2021-2025

- **Kết quả thực hiện các chỉ tiêu chính**

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025	Tỷ lệ tăng bình quân
1	Tổng doanh thu và thu nhập khác	Trđ	148.596	186.689	119.553	160.014	176.455	4,4%
2	Lợi nhuận trước thuế	Trđ	17.634	20.280	16.629	18.380	17.035	-0,9%
3	Lợi nhuận sau thuế	Trđ	14.002	16.035	13.164	13.989	13.527	-0,9%

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025	Tỷ lệ tăng bình quân
4	Tỷ suất LNST/VCSH bình quân	%	24,1	25,6	20,6	20,8	20,4	-4,1%
5	Chia cổ tức	%	20%	20%	20%	18%	15% ^(*)	-6,9%
6	Giá trị đầu tư	Trđ	4.129	1.412	1.244	6.888	12.500	31,9%
7	Lao động bình quân	Người	129,4	125,0	122,6	123,0	128,0	-0,3%
8	Tiền lương bình quân	Trđ/Người/Tháng	20,5	23,0	17,2	23,0	25,6	5,7%
9	Vốn điều lệ	Trđ	39.000	39.000	39.000	39.000	39.000	-
10	Vốn chủ sở hữu	Trđ	63.771	67.985	69.221	72.728	73.718	3,7%

^(*): Dự kiến trình ĐHCĐ năm 2026

Về chỉ tiêu kinh doanh, giai đoạn 2021-2025 ghi nhận tăng trưởng thấp về doanh thu 4,4% (mục tiêu 10%) và thấp hơn nhiều so với cơ hội thị trường, lợi nhuận giữ nguyên không tăng trưởng (mục tiêu 10%), giá trị đầu tư tăng trưởng cao nhưng thực sự chỉ khởi sắc ở năm cuối 2025, thu nhập người lao động bình quân 21,9 triệu đồng/người/tháng vượt định hướng nhưng khá thấp so với mức độ cạnh tranh lao động ngành công nghệ.

Về chỉ tiêu tài chính, tỷ suất sinh lời ở mức khá trên 20% vốn chủ sở hữu bình quân nhưng tỷ suất có xu thế giảm dần do vốn chủ sở hữu tăng trong khi quy mô kinh doanh tăng chậm hơn so với chi phí kinh doanh. Khả năng thanh toán tốt, song cơ cấu vốn và tài sản sẽ thay đổi nhiều trong 5 năm tiếp theo do nhu cầu đầu tư tăng mạnh ảnh hưởng đến khả năng thanh toán nhanh.

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

III. Hoạt động của Hội đồng quản trị

1. Tình hình hoạt động của Hội đồng quản trị trong năm 2025 và nhiệm kỳ 2021-2025

1.1 Năm 2025

Công ty đã tổ chức Đại hội cổ đông ngày 17/4/2025 thông qua các nội dung quan trọng của Công ty theo quy định pháp luật. Đã bầu thêm 01 thành viên HĐQT độc lập và HĐQT đã có đủ 5 thành viên theo Điều lệ. HĐQT đã phân công lại nhiệm vụ theo số lượng và cơ cấu thành viên mới.

HĐQT đã họp 4 phiên trực tiếp và 5 lần lấy ý kiến bằng văn bản, định hướng chỉ đạo để Giám đốc Công ty tổ chức triển khai kế hoạch sản xuất kinh doanh và các nhiệm vụ trọng tâm khác.

Hội đồng quản trị Công ty đã tổ chức hoạt động theo đúng chức năng nhiệm vụ, Chủ tịch HĐQT cũng 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.

1.2 Nhiệm kỳ 2021- 2025

Về nhân sự giữa nhiệm kỳ (2023 và 2024) có sự thay đổi thành viên HĐQT là chủ tịch chuyên trách và thành viên HĐQT là đại diện vốn của cổ đông chi phối PGCC. Đại hội đồng cổ đông đã bầu các thành viên thay thế và đảm bảo số lượng thành viên theo quy định của Điều lệ, bàn giao và phân công lại nhiệm vụ đảm bảo bao quát các mảng công việc thuộc chức năng nhiệm vụ của HĐQT và hoạt động theo đúng chức năng nhiệm vụ, đúng phân cấp và ủy quyền.

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

2.1 Năm 2025

- Về thực hiện nhiệm vụ SXKD: Năm 2025 Công ty hoàn thành chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận nhưng chưa đạt mục tiêu kỳ vọng phân đầu vượt kế hoạch, do việc tổ chức kinh doanh trong 3 quý đầu năm không đảm bảo tiến độ. Điểm sáng trong năm 2025 là Công ty đã hoàn thành kế hoạch đầu tư với mục tiêu cao, phát triển những sản phẩm đáp ứng nhu cầu thị trường, thu nhập của người lao động được gia tăng đáng kể so với năm trước, tỷ suất lợi nhuận trên vốn CSH vẫn đạt trên 20% đủ nguồn trả cổ tức theo mức tối thiểu đã cam kết.

- Chi trả cổ tức bằng tiền 7.020 triệu đồng (tỷ lệ 18%) theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025.

- Triển khai các nhiệm vụ chiến lược: Công tác đầu tư phát triển sản phẩm đạt kết quả tích cực sau khi tăng cường nhân sự, thành lập Phòng Nghiên cứu Phát triển sản phẩm; Cơ chế tiền lương 3P đã vận hành trong năm 2025 nhưng còn nhiều vướng mắc khi vận hành thực sự trong quản lý dự án, quản lý kết quả công việc, chưa tác động đáng kể đến tăng năng suất và hiệu quả công việc; Bộ máy kinh doanh chưa được tổ chức phân công khoa học hợp lý, nhân sự thiếu và yếu.

2.2 Trong nhiệm kỳ 2021-2025

Công ty chưa đạt được mục tiêu định hướng tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận bình quân 10% năm, thị phần ngoài ngành chiếm tỷ trọng lớn hơn hoặc bằng 30%, nhưng hiệu quả sử dụng vốn ROE vẫn đạt trên 20% đảm bảo vượt nguồn chi trả cổ tức

theo định hướng bình quân 10%/năm; đảm bảo thu nhập bình quân người lao động trên 20 triệu đồng/người/tháng. Vốn chủ sở hữu được bảo toàn và phát triển tăng dần qua các năm.

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

Năm 2025, Công ty bổ sung thêm 1 Phó giám đốc phụ trách khối sản xuất, như vậy cơ cấu ban điều hành đã đủ nhân sự có chuyên môn phù hợp bao quát các lĩnh vực. Giám đốc Công ty đã nỗ lực, kết nối chặt chẽ với Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam và các khách hàng truyền thống ngoài xã hội để xúc tiến kinh doanh. Về mặt tổ chức quản trị nội bộ, mới thực hiện mục tiêu đầu tư sản phẩm, tăng cường nhân sự cấp cao, chưa quyết liệt thay đổi tổ chức có tính hệ thống nên cán bộ cấp trưởng một số phòng trọng yếu chưa làm tốt vai trò quản lý, thực hiện tốt các mục tiêu nhiệm vụ được giao ảnh hưởng đến năng suất và hiệu công việc, chất lượng dịch vụ chưa tốt, bỏ lỡ các cơ hội thị trường.

V. 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

Hoạt động quản lý kinh doanh của Công ty năm 2025 ổn định nhưng chưa đột phá. Năm 2026 và những năm tiếp theo cơ hội rất lớn nhưng cũng không ít thách thức và biến động khó lường. Để tồn tại và phát triển Lãnh đạo Công ty cần chú trọng những vấn đề sau:

- Tiếp tục phát huy những kết quả ban đầu trong công tác đầu tư sản phẩm, cần chú trọng công tác tổ chức quản trị của Phòng R&D để phát huy hết tiềm năng của Phòng, bám sát nhu cầu thị trường hoạch định phát triển sản phẩm trúng nhu cầu, hoàn thiện các sản phẩm trong danh mục đầu tư, đảm bảo chất lượng và tiến độ;

- Đánh giá lại những tồn tại sau 1 năm vận hành cơ chế lương 3P, khắc phục tồn tại đưa cơ chế vào cuộc sống thực sự và trở thành công cụ hữu hiệu quản trị dự án sản xuất nói riêng và quản lý kết quả lao động của toàn Công ty. Kết hợp tái cấu trúc Khối sản xuất, sắp xếp nhân lực nâng cao năng suất lao động, đảm bảo chất lượng sản phẩm tăng uy tín với khách hàng và hấp thụ tốt các cơ hội thị trường;

- Đổi mới quản lý kinh doanh từ khâu lựa chọn nhà cung cấp, xây dựng cơ chế, chính sách kinh doanh, cấu trúc sắp xếp lại hệ thống bán hàng, bao quát và phản ứng nhanh nhạy với thị trường nắm bắt kịp cơ hội, tăng quy mô kinh doanh;

- Trong bối cảnh nền kinh tế thế giới và trong nước biến động khó lường, sức mạnh tài chính của doanh nghiệp vừa và nhỏ dễ bị tổn thương, Công ty cần tăng cường quản trị rủi ro khi triển khai dự án ngoài xã hội, rủi ro nhập hàng hóa vật tư, rủi ro thu hồi công nợ;

- Tăng cường quản trị dòng tiền đảm bảo vốn lưu động cho hoạt động kinh doanh khi cơ cấu nguồn vốn dành cho đầu tư gia tăng mạnh trong nhiệm kỳ 2026-2030;

- Tiếp tục giải quyết các tồn tại về công nợ, tồn kho vật tư mà Ban kiểm soát đã nhiều lần kiến nghị.

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:

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

