

DỰ THẢO

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 11 tháng 4 năm 2023

TỜ TRÌNH

Về việc: Phê duyệt kế hoạch hoạt động SXKD 5 năm giai đoạn 2021 – 2025
của Tổng công ty Cổ phần Vận tải Dầu khí (PV Trans).

Kính gửi: Đại hội đồng Cổ đông
Tổng công ty Cổ phần Vận tải Dầu khí

Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 ngày 17/6/2020;

Căn cứ Luật Chứng khoán số 54/2019/QH14 ngày 26/11/2019;

Căn cứ Nghị định 155/2020/NĐ-CP ngày 31/12/2020 của Chính phủ quy định
chi tiết thi hành một số điều của Luật Chứng khoán;

Căn cứ Điều lệ Tổng công ty Cổ phần Vận tải Dầu khí (PVTrans);

Căn cứ vào kết quả hoạt động SXKD giai đoạn 2016-2020, chiến lược kinh
doanh và đầu tư giai đoạn 2021-2025 của Tổng công ty Cổ phần Vận tải Dầu khí và
các đơn vị thành viên/trực thuộc PVTrans.

Để có cơ sở triển khai thực hiện kế hoạch hoạt động SXKD 5 năm giai đoạn
2021 – 2025, Hội đồng Quản trị PVTrans kính trình Đại hội đồng Cổ đông xem xét
thông qua và giao cho Hội đồng Quản trị phê duyệt điều chỉnh phù hợp với tình hình
thực tế thị trường.

Chi tiết kế hoạch hoạt động SXKD 5 năm giai đoạn 2021 – 2025 của Tổng
công ty Cổ phần Vận tải Dầu khí theo các dự thảo Phụ lục đính kèm.

Trân trọng kính trình./.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

Phạm Việt Anh

PHỤ LỤC 1

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH 5 NĂM GIAI ĐOẠN 2021-2025 CỦA TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI DẦU KHÍ (PVTRANS)

(Đính kèm Tờ trình của HĐQT PVTrans tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2023)

I. QUAN ĐIỂM PHÁT TRIỂN

1. Phát triển Tổng công ty Cổ phần Vận tải Dầu khí (PVTrans) ổn định, bền vững, khẳng định vị thế là công ty vận tải và dịch vụ hàng hải dầu khí hàng đầu tại Việt Nam. Xây dựng phát triển PVTrans trở thành thương hiệu vận tải mạnh trong khu vực và quốc tế.
2. Đáp ứng tốt nhất nhu cầu dịch vụ vận tải và hàng hải dầu khí. Kinh doanh hiệu quả, bảo toàn và phát triển vốn. Đảm bảo lợi ích tối đa của cổ đông, đóng góp tích cực cho cộng đồng và xã hội, đảm bảo sự ổn định, nâng cao thu nhập và điều kiện sống cho CBCNV.
3. Bảo đảm hài hòa giữa lợi ích kinh tế với việc bảo đảm an ninh năng lượng, chủ quyền biển đảo và bảo vệ môi trường.

II. MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN

1. Mục tiêu tổng quát

Duy trì vị thế Tổng công ty Cổ phần Vận tải Dầu khí (PVTrans) là doanh nghiệp vận tải và dịch vụ hàng hải dầu khí đa sở hữu lớn nhất tại Việt Nam. Xây dựng, phát triển PVTrans thành thương hiệu vận tải mạnh trong khu vực, mở rộng hoạt động khai thác các tuyến quốc tế và từng bước tham gia chuỗi vận chuyển cung ứng toàn cầu.

2. Mục tiêu cụ thể

2.1. Lĩnh vực vận tải dầu thô

- Đối với NMLD Dung Quất: Giữ vững thị phần vận chuyển nội địa với 100% lượng dầu thô đầu vào cho NMLD Dung Quất từ các mỏ trong nước với khối lượng hiện nay khoảng 3,3 - 4,3 triệu tấn/năm. Đồng thời, đảm nhận vận chuyển 50% sản lượng dầu thô nhập khẩu, tương đương 1,3 - 1,6 triệu tấn/năm.
- Đối với NMLHD Nghi Sơn: Đảm nhận vận chuyển 25-30% sản lượng nguyên liệu đầu vào, khoảng 3,1 triệu tấn dầu thô. Sử dụng 01 tàu VLCC để tham gia vận chuyển khoảng 8-10 chuyến VLCC hàng năm.
- Đối với thị trường quốc tế: Đẩy mạnh khai thác các tuyến quốc tế với tàu Aframax (sở hữu và thuê lại), tàu VLCC và tàu Suemax dưới hình thức cho thuê định hạn hoặc COA dài hạn.

2.2. Lĩnh vực vận tải khí

- Thị trường vận tải LPG bằng tàu định áp: PVTrans đầu tư tàu định áp theo hướng thay thế các tàu cũ để duy trì số lượng tàu và vị thế của PVTrans tại thị

trường nội địa và hướng tới tham gia vận chuyển hàng xuất khẩu, nhập khẩu trong khu vực.

- Thị trường vận tải LPG bằng tàu VLGC: Tiếp tục duy trì vận chuyển an toàn, kịp thời và hiệu quả cho NMLD Dung Quất, PVGas và Nhà máy Lọc dầu Nghi Sơn... Nâng cao chất lượng dịch vụ, trẻ hóa đội tàu, khẳng định thương hiệu vận tải LPG trên thị trường quốc tế. Phấn đấu đầu tư 06 tàu VLGC tham gia khai thác, nâng cao chất lượng dịch vụ, trẻ hóa đội tàu, khẳng định thương hiệu vận tải LPG trên thị trường quốc tế.
- Vận tải LNG: PVTrans nghiên cứu xem xét, đầu tư tàu để tham gia thị trường quốc tế trong thời gian tới để mở rộng thị trường vận tải LNG trên thị trường quốc tế, góp phần tăng quy mô phương tiện, năng lực vận chuyển LNG của PVTrans.

2.3. Lĩnh vực vận tải dầu sản phẩm/hóa chất

- Tiếp tục duy trì vận chuyển an toàn, kịp thời và hiệu quả cho NMLD Dung Quất và NM Lọc hóa dầu Nghi Sơn. Nâng cao chất lượng dịch vụ, trẻ hóa đội tàu, khẳng định thương hiệu vận tải dầu sản phẩm, hóa chất trên thị trường quốc tế.

2.4. Lĩnh vực vận tải hàng rời

- Tiếp tục duy trì vận chuyển an toàn, kịp thời và hiệu quả cho các Nhà máy nhiệt điện của Tập đoàn. Nâng cao chất lượng dịch vụ, trẻ hóa đội tàu, khẳng định thương hiệu vận tải than trên thị trường trong nước và quốc tế.
- Đối với các Nhà máy nhiệt điện Vũng Áng 1, Thái Bình 2, Long Phú 1, Sông Hậu 1: Phấn đấu đảm nhận vận chuyển ít nhất 50% khối lượng than đầu vào cho Nhà máy.
- Mục tiêu phát triển đội tàu PVTrans: Phấn đấu đến năm 2025 đầu tư 12 tàu (trong đó tàu Supramax là 5 chiếc, tàu Handysize là 5 tàu và sà lan là 2 chiếc).

2.5. Dịch vụ kỹ thuật hàng hải dầu khí (FSO/FPSO)

- Tiếp tục duy trì cung cấp tàu FSO phục vụ khai thác Mỏ Đại Hùng cho PVEP POC, nỗ lực vận hành tàu với uptime 100% và kiểm soát chi phí O&M.
- Củng cố, duy trì, nâng cao chất lượng dịch vụ O&M.

2.6. Dịch vụ quản lý kỹ thuật tàu và cung ứng thuyền viên

- Tiếp tục cung cấp dịch vụ quản lý kỹ thuật cho đội tàu hiện hữu và các tàu đầu tư mới của PVTrans.
- Bên cạnh các khách hàng trong nước đang sử dụng dịch vụ quản lý kỹ thuật, tìm kiếm mở rộng thêm các khách hàng ngoài nước.
- PVTrans sẽ thành lập trung tâm đào tạo và cung ứng thuyền viên để tiến hành đào tạo thuyền viên phục vụ đội tàu và xuất khẩu cho các đội tàu trong và ngoài nước.

- Đẩy mạnh cung cấp thuyền viên cho các thị trường hiện hữu như Hàn Quốc.. Mở rộng sang thị trường Nhật Bản và hướng đến các chủ tàu Đài Loan và Châu Âu.

2.7. Dịch vụ hậu cần Logistics

- Tiếp tục cung cấp dịch vụ đại lý hàng hải cho các tàu dầu thô và dầu sản phẩm cho đội tàu PVTrans và tàu bên ngoài tại Dung Quất, Nghi Sơn và Vũng Tàu.
- Bên cạnh các khách hàng hiện hữu, tìm kiếm mở rộng thêm mạng lưới khách hàng trong và ngoài nước.
- Tổ chức đào tạo bổ sung nguồn nhân lực chất lượng cao, có trình độ chuyên môn sâu về logistics nhằm tiến tới phát triển hệ thống mạng lưới đại lý có năng lực tại nước ngoài, tạo ra hệ thống dịch vụ logistics khép kín, chuyên nghiệp, nâng cao chất lượng dịch vụ và uy tín của đội tàu PVTrans trên thị trường quốc tế.

2.8. Phát triển, mở rộng chuỗi liên kết sản xuất và kinh doanh sản phẩm xăng dầu giữa các đơn vị trong Tập đoàn

- PVTrans sẽ tiếp tục đẩy mạnh việc vận chuyển toàn bộ dầu thô đầu vào cho NMLD Dung Quất mua từ các mỏ nội địa, cung cấp dịch vụ vận chuyển dầu thô nhập khẩu bằng tàu VLCC cho NMLHD Nghi Sơn làm tiền đề cho việc đầu tư tàu VLCC và cung cấp dịch vụ dài hạn cho nhà máy này; Vận chuyển bao tiêu toàn bộ sản lượng xăng dầu do PVOIL mua từ các NMLD trong nước; Vận chuyển toàn bộ nhu cầu phân phối LPG bằng đường biển cho PVGAS, BSR; Vận chuyển than cho các Nhà máy nhiệt điện của Tập đoàn...

III. ĐỊNH HƯỚNG TRIỂN KHAI

1. Lĩnh vực vận tải dầu thô

- Tiếp tục làm việc với các bên liên quan để chuẩn bị, xây dựng phương án tham gia vận chuyển dầu thô dài hạn và hiệu quả bằng tàu VLCC cho NSRP.
- Chú trọng việc mở rộng thị trường vận tải dầu thô trên các tuyến quốc tế, đảm bảo khai thác đội tàu an toàn, hiệu quả, từng bước xây dựng thương hiệu trên thị trường khu vực và quốc tế.
- Đẩy mạnh công tác đầu tư bổ sung đội tàu dầu thô dưới nhiều hình thức, đặc biệt là thuê tàu trần dài hạn... phù hợp với điều kiện thị trường và khả năng tài chính để nhanh chóng nâng cao quy mô, chất lượng đội tàu dầu thô của PVTrans.
- Tập trung hoàn thiện bộ máy quản lý tàu bao gồm quản lý kỹ thuật, an toàn và thuyền viên để có thể vận hành độc lập, đáp ứng yêu cầu khai thác đội tàu của Tổng công ty.

2. Lĩnh vực vận tải khí

- Tổ chức quản lý khai thác an toàn, hiệu quả đội tàu chở khí LPG thông qua sắp xếp, bố trí tàu một cách tối ưu, giữ vững thị trường LPG nội địa, vận chuyển khí LPG đầu ra cho NMLD Dung Quất, PVGas và NMLD Nghi Sơn.
- Đẩy mạnh hoạt động vận chuyển quốc tế, mở rộng thị trường và nâng tầm thương hiệu trên thị trường khu vực và quốc tế.
- Nâng cao công tác quản lý, quản trị, đặc biệt tăng cường nâng cao chất lượng công tác quản lý an toàn, kỹ thuật.
- Duy trì được chứng nhận của các chủ tàu lớn Oil majors đáp ứng yêu cầu khai thác trên thị trường quốc tế.
- Đẩy mạnh công tác đầu tư bổ sung đội tàu VLGC, đặc biệt là phương án thuê tàu trần dài hạn... phù hợp với điều kiện thị trường và khả năng tài chính để nhanh chóng nâng cao quy mô, chất lượng đội tàu VLGC.

3. Lĩnh vực vận tải dầu sản phẩm/hóa chất

- Tiếp tục duy trì và phát triển mảng dịch vụ vận chuyển dầu sản phẩm nội địa cho PV Oil từ NMLD Dung Quất và NMLHD Nghi Sơn, vận chuyển dầu sản phẩm cho các đơn vị đầu mối kinh doanh xăng dầu khác.
- Chú trọng việc mở rộng thị trường vận tải dầu sản phẩm/hóa chất trên thị trường quốc tế đảm bảo chủ động và linh hoạt trong kế hoạch khai thác đội tàu.
- Tiếp tục nâng cao tính chuyên nghiệp trong công tác quản lý điều hành, hoàn thiện áp dụng mô hình quản lý TMSA để đáp ứng yêu cầu của khách hàng là các Oil Major và các khách hàng lớn.
- Kiểm soát tốt chi phí bảo dưỡng và sửa chữa đội tàu dầu/ hóa chất của PVTrans một cách hợp lý, vừa đảm bảo tình trạng kỹ thuật tốt nhất, nhằm hạn chế tối đa các chi phí phát sinh, góp phần gia tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.

4. Lĩnh vực vận tải hàng rời

- Tích cực làm việc với các bên liên quan để gia tăng cơ hội tham gia vận chuyển than đầu vào cho các Nhà máy nhiệt điện trong nước.
- Tận dụng nguồn lực và đa dạng hóa thị trường thông qua mở rộng cung cấp các dịch vụ vận chuyển hàng rời cho các khách hàng trong nước và quốc tế.
- Nghiên cứu phương án tham gia chuỗi cung ứng than hoàn chỉnh bao gồm hoạt động kinh doanh thương mại và vận chuyển than cho các NMNĐ và khách hàng tiêu thụ số lượng lớn tại Việt Nam.

5. Dịch vụ kỹ thuật hàng hải dầu khí (FSO/FPSO)

- Quản lý và khai thác an toàn hiệu quả kho nổi FSO PVN Đại Hùng Queen, đảm bảo thời gian làm việc liên tục, đáp ứng đầy đủ yêu cầu của khách hàng.

- Tổ chức thực hiện dịch vụ O&M giàn CPP mỏ Sao Vàng Đại Nguyệt phối hợp chặt chẽ với khách hàng đảm bảo hoạt động khai thác an toàn, hiệu quả, giữ vững chất lượng dịch vụ.
- Tăng cường công tác marketing, tiếp cận các khách hàng, đặc biệt theo dõi sát tiến trình khai thác các mỏ mới. Tích cực làm việc với các bên liên quan, chuẩn bị nguồn lực để tham gia thực hiện các dự án cung cấp FPSO/FSO như Lạc Đà Vàng, Block B...
- Xây dựng và vận hành hiệu quả hệ thống quản lý tích hợp theo tiêu chuẩn ISO 9000, ISO 45000, ISO 14000 và ISM Code.
- Tích cực mở rộng quan hệ hợp tác, tìm kiếm và phối hợp tham gia đấu thầu các dự án cung cấp và vận hành bảo dưỡng các công trình dầu khí trên biển (FSO, FPSO, CPP, WHP) trong nước và khu vực trên cơ sở tận dụng đội tàu dầu thô hiện hữu và năng lực cạnh tranh của dịch vụ O&M.

6. Dịch vụ quản lý kỹ thuật tàu và cung ứng thuyền viên

- Tích cực nghiên cứu, tìm kiếm cơ hội mở rộng và phát triển dịch vụ logistics trong lĩnh vực hàng hải, hàng không và đường bộ cho các khách hàng, chủ tàu trong và ngoài nước.
- Duy trì và thu hút đội ngũ cán bộ có đủ bề dày kinh nghiệm, năng lực và tâm huyết để thực hiện thành công các dự án thuộc lĩnh vực logistics.

7. Dịch vụ hậu cần Logistics

- PVTrans tiếp tục tham gia các lĩnh vực cốt lõi trong chuỗi liên kết giá trị của Tập đoàn như sau:
- Vận chuyển dầu thô và sản phẩm dầu khí (xăng, dầu, condensate, ethanol, mazut, MGO, phân bón, PP, Polyester, ...) bao gồm cả nhập khẩu và phân phối trong nước.
- Vận chuyển khí và các sản phẩm khí ngoài đường ống.
- Vận chuyển than.
- Dịch vụ cung cấp, quản lý khai thác, vận hành, các phương tiện xử lý, chứa và xuất dầu thô (tàu FSO, FPSO, MOPU...) phục vụ hoạt động khai thác dầu khí.
- Dịch vụ logistics, kho vận, đại lý vận tải biển.

IV. GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

1. Giải pháp về quản lý, quản trị

- Triệt để thực hiện tái cấu trúc doanh nghiệp theo kế hoạch của Tập đoàn để phát triển mạnh hơn, tập trung vào ngành nghề kinh doanh chính, nâng cao hiệu

quả, sức mạnh cạnh tranh và phát triển bền vững trên cơ sở giữ vững chiến lược phát triển được Tập đoàn phê duyệt.

- Tăng cường sự phối hợp giữa Tổng công ty và với các ĐVTV và giữa các ĐVTV với nhau; tận dụng/tối ưu hoá nguồn lực trong việc tiếp cận các thị trường, dịch vụ mới.
- Ổn định tổ chức hoạt động của Tổng công ty, cải tiến và hoàn thiện lại các quy định, quy chế hiện có để hoàn chỉnh bổ sung cho phù hợp với tình hình thực tế và tiêu chuẩn hoá theo hướng chuẩn quốc tế các lĩnh vực quản lý, thực hiện phân cấp tổ chức quản lý SXKD và đầu tư theo nguyên tắc đảm bảo phát huy tính chủ động sáng tạo tại các ĐVTV, đồng thời đảm bảo khả năng quản lý và tập trung được nguồn lực để thực hiện được các nhiệm vụ chiến lược của Tổng công ty.
- Các ĐVTV tiếp tục tập trung hoạt động khai thác trong các mảng kinh doanh vận tải biển mà đơn vị có lợi thế.

2. Giải pháp về đầu tư, phát triển

- Hoàn thiện các quy định, quy chế, trình tự thực hiện, giám sát, đánh giá dự đầu tư và hoàn thiện về mặt tổ chức, bộ máy thực hiện công tác quản lý, giám sát.
- Quyết liệt đẩy mạnh tiến độ và quản lý chặt chẽ công tác đầu tư theo kế hoạch được phê duyệt.
- Kết hợp đầu tư thay thế/thuê mua các tàu lớn tuổi, tàu không phù hợp, đầu tư mới đội tàu để phát triển đội tàu chở dầu thô, dầu/hóa chất, vận tải khí (LPG, LNG), hàng rời, sà lan với tổng số khoảng 72 chiếc đến năm 2025.
- Ưu tiên đầu tư hình thành đội tàu có quy mô phù hợp để có thể tận dụng lợi thế cạnh tranh, đảm bảo thuận lợi cho việc điều phối khi khai thác như đội tàu dầu thô, đội tàu hóa chất, đội tàu LNG...

3. Giải pháp về tài chính và huy động vốn

- Đối với việc phát triển đội tàu (đặc biệt là các tàu có giá trị lớn như VLCC, VLGC, LNG): tổ chức đánh giá, nghiên cứu kỹ lưỡng tình hình thị trường vận tải biển, nhu cầu khách hàng đặc biệt là các đơn vị trong Tập đoàn, đánh giá năng lực vận chuyển của PVTrans để xác định nhu cầu đầu tư mua/thuê ngoài trên nguyên tắc bảo đảm hiệu quả đầu tư vốn, đáp ứng đủ số lượng tàu cần thiết phục vụ công tác vận chuyển.
- Hàng năm, căn cứ vào tình hình thị trường vận tải biển; tiến độ đưa vào hoạt động và khả năng tiếp nhận tàu làm hàng cũng như nhu cầu vận chuyển của các dự án/nhà máy trong Tập đoàn; năng lực vận chuyển và năng lực tài chính, khả năng thu xếp vốn của Công ty mẹ và các công ty con của PVTrans; năng lực của các đơn vị đóng mới tàu thuyền trong Tập đoàn, Tập đoàn xem xét chấp thuận danh mục đầu tư trong kế hoạch để đơn vị thực hiện và việc thực hiện đầu tư bảo đảm hiệu quả sử dụng vốn.

- Xem xét tăng vốn chủ sở hữu bằng phương pháp phát hành tăng vốn điều lệ và bổ sung vốn CSH từ lợi nhuận để lại để cân đối đủ nhu cầu vốn chủ sở hữu đầu tư các dự án. Duy trì hệ số nợ một cách thích hợp để đảm bảo tính tự chủ, an toàn về tài chính.
- Huy động vốn bằng việc đa dạng hóa sở hữu đối với các dự án đầu tư lớn dưới nhiều hình thức. Tận dụng tối đa các nguồn tín dụng của các tổ chức tài chính trong và ngoài nước để đảm bảo cân đối đủ vốn cho nhu cầu đầu tư.

4. Giải pháp về thị trường

4.1. Giữ vững thị trường trong nước

- Tận dụng tối đa sự ủng hộ của Chính phủ và Tập đoàn trong công tác phát triển vận tải biển nói chung và vận tải dầu khí nói riêng.
- Xác định phục vụ cho các dự án của Tập đoàn trong nước là thị trường trọng tâm, trong đó PVTrans vận chuyển toàn bộ 100% dầu thô nguyên liệu nội địa đầu vào và các sản phẩm dầu khí đầu ra cho NMLD Dung Quất kể cả sau khi mở rộng do các đơn vị trong Tập đoàn phân phối; 30% sản lượng dầu thô nhập khẩu đầu vào và sản phẩm đầu ra cho NMLHD Nghi Sơn, duy trì 100% thị phần vận chuyển LPG tại Việt Nam, tối thiểu 50% than nhiên liệu đầu vào cho các Nhà máy nhiệt điện Long Phú 1, Sông Hậu 1, Vũng Áng 1.
- Tiếp tục đóng vai trò chủ đạo trong công tác vận tải phân đạm và hóa phẩm dầu khí do các đơn vị trong Tập đoàn sản xuất và tiêu thụ.
- Xây dựng, hình thành và phát triển chuỗi liên kết Sản xuất & Kinh doanh sản phẩm xăng dầu giữa các đơn vị BSR, PVOIL, PVTrans, PVNDB nhằm gia tăng hiệu quả theo chuỗi và chia sẻ rủi ro giữa các đơn vị, phù hợp với mục tiêu phát triển bền vững của Tập đoàn.

4.2. Phát triển dịch vụ ra nước ngoài

- Tập trung tìm kiếm khách hàng để cho thuê các tàu trong danh mục đầu tư theo hợp đồng TC dài hạn hoặc hợp đồng COA và/hoặc linh hoạt điều chuyển về khai thác tại thị trường trong nước khi có tàu trẻ thay thế khai thác trên thị trường quốc tế, đảm bảo hiệu quả khai thác tổng thể đội tàu dầu thô của PVTrans.
- Tiếp cận khai thác các tuyến quốc tế có giá cước cao như Mỹ, Châu Âu, các tuyến truyền thống tại khu vực Đông Bắc Á, Trung Đông, Đại Tây Dương và các tuyến dài mới hình thành khi có sự dịch chuyển về cầu vận chuyển dầu thô từ Đại Tây Dương đi Châu Á với những khách hàng truyền thống như Navig8, SK Energy, Vitol, Trafigura, Glencore, Luke OIL, Jellicoe, Reliance, MRPL, IOC, BPCL; đồng thời phát triển, mở rộng giao dịch với các khách hàng khu vực Trung Đông như ADNOC, ENOC, KPC.
- Nâng cao chất lượng dịch vụ quản lý vận hành bảo dưỡng các tàu chứa FSO/FPSO hiện có, đồng thời xem xét hoán cải một số tàu dầu thô của PVTrans đã lớn tuổi hoặc tàu có tình trạng kỹ thuật hạn chế cung cấp cho các dự án FPSO/FSO của Tập đoàn khi có cơ hội.
- Phát triển mảng vận tải hàng rời (than) thông qua việc tập trung triển khai chuỗi dịch vụ từ vận chuyển quốc tế đến chuyển tải than trong nước cho các nhà máy nhiệt điện của Tập đoàn Dầu khí và Tập đoàn Điện lực, đồng thời tìm kiếm cơ

- hội vận chuyển các thiết bị siêu trường siêu trọng cho các dự án đang triển khai của Tập đoàn như Nhiệt điện Thái Bình 2, Long Phú 1, Sông Hậu 1,...
- Đẩy mạnh công tác quản lý kỹ thuật tàu và phát triển thuyền viên cung cấp dịch vụ cho các đội tàu trong nước và quốc tế.
 - Duy trì và mở rộng dịch vụ đại lý tàu biển trong khi giảm tỷ trọng các hoạt động kinh doanh LPG, đại lý kinh doanh xăng dầu, xuất nhập khẩu hàng hóa và cung cấp vật tư thiết bị hàng hải nhằm đảm bảo hiệu quả vốn và hạn chế rủi ro tối đa công nợ khó đòi thông qua các biện pháp tài sản đảm bảo cũng như bảo lãnh của ngân hàng.

5. Giải pháp về hợp tác hội nhập kinh tế quốc tế

- Tìm kiếm cơ hội hợp tác với các đối tác nước ngoài có năng lực và kinh nghiệm trong lĩnh vực vận tải dầu khí, dịch vụ hàng hải dầu khí để triển khai các dự án cụ thể tại thị trường trong nước cũng như quốc tế;
- Tìm kiếm đối tác nước ngoài có tiềm lực để làm cổ đông chiến lược với PVTrans, đây phải là đối tác vừa có năng lực tài chính đủ mạnh vừa có kinh nghiệm và chuyên môn trong lĩnh vực hàng hải dầu khí để đáp ứng nhu cầu phát triển cả về chiều rộng và chiều sâu của PVTrans trong thời gian tới.
- Tiếp tục xây dựng và mở rộng mạng lưới khách hàng và công ty môi giới hàng hải có uy tín trên thị trường quốc tế nhằm đảm bảo nắm bắt thông tin chính xác, kịp thời phục vụ cho hoạt động đầu tư và khai thác tàu.

6. Giải pháp về đào tạo và khoa học công nghệ

- Chú trọng tốt công tác cán bộ, tích cực thực hiện công tác luân chuyển, điều động, chuyển đổi vị trí công tác và giao các nhiệm vụ mang tính thử thách đối với các cán bộ trong quy hoạch một cách hợp lý, hiệu quả để cán bộ tích lũy kinh nghiệm thực tế ở các điều kiện và lĩnh vực cụ thể khác nhau, sẵn sàng để phát triển ở vị trí cao hơn.
- Tổ chức tuyển dụng, bổ nhiệm cán bộ theo hình thức tranh cử, mạnh dạn bổ nhiệm các cán bộ trẻ có năng lực giữ các chức danh chủ chốt tại ĐVTV để xây dựng nguồn cán bộ lãnh đạo kế cận.
- Tiếp tục thực hiện chiến lược tăng cường công tác đào tạo nội bộ, giao chỉ tiêu hàng năm cho cán bộ phải tham gia và hoàn thành các khóa đào tạo cần thiết về quản trị doanh nghiệp đối với từng vị trí chức danh phù hợp với mục tiêu hoạt động của PVTrans; Giao chỉ tiêu cho cán bộ tham gia công tác giảng dạy/ đứng lớp đối với các khóa đào tạo nội bộ cho CBCNV trên cơ sở kinh nghiệm quản lý, điều hành tích lũy và yêu cầu của Tổng công ty theo từng thời điểm.
- Tập trung và phát triển đội ngũ nhân lực có chất lượng cao, những chuyên gia đầu ngành của PVTrans, ưu tiên phát huy sức mạnh nội lực, đặc biệt là tận dụng đội ngũ kỹ sư lành nghề làm công tác giảng dạy, biên soạn tài liệu, huấn luyện các thuyền viên.
- Tổ chức, sắp xếp lại các Ban/Văn phòng, đơn vị trực thuộc theo hướng tinh gọn, hoạt động hiệu quả, xây dựng chức năng nhiệm vụ các Ban/Văn phòng, đơn vị phù hợp với định hướng và phát triển của PVTrans trong từng thời kỳ.

7. Giải pháp về nguồn nhân lực

- Xây dựng chiến lược, quy hoạch nhân sự dài hạn đáp ứng yêu cầu phát triển của PVTrans.
- Phát triển, nâng cao chất lượng, kỹ năng đội ngũ lao động đảm bảo trình độ, kỷ luật, đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế.
- Tăng cường công tác tuyển dụng và lưu giữ nhân tài nhất là ở các cấp độ quản lý, quản trị. Tận dụng nguồn nhân lực cấp cao trong nước và quốc tế thông qua các chương trình mua bán sáp nhập, thông qua các dự án liên doanh, liên kết.
- Tăng cường tuyển dụng và đào tạo đội ngũ thuyền viên trong nước và ở các nước có nguồn nhân lực rẻ như Ấn Độ, Campuchia, Lao, Philippines...
- Xây dựng chính sách đào tạo và tái đào tạo trong suốt quá trình sử dụng lao động, kết hợp các hình thức đào tạo ngắn hạn và dài hạn tại các trung tâm đào tạo trong nước/ngoài. Tăng cường công tác đào tạo trong toàn Tổng công ty, đặc biệt chú trọng đào tạo thông qua công việc (on-the-job training), luân chuyển cán bộ cấp quản lý để học hỏi, đào tạo trong nước và ở nước ngoài...

8. Giải pháp về hệ thống quản lý an toàn, sức khỏe và môi trường

- Thực hiện chặt chẽ công tác an ninh - an toàn hàng hải, công tác phối hợp giữa tàu và bờ để đảm bảo vận hành và khai thác tàu tuyệt đối an toàn, góp phần hạn chế tối đa việc gây ô nhiễm cho môi trường.
- Tăng cường công tác quản lý, không ngừng cải thiện, nâng cao chất lượng môi trường lao động, sức khỏe cho người lao động toàn PVTrans.
- Cập nhật bổ sung và tổ chức các cuộc kiểm tra định kỳ hay bất thường nhằm đảm bảo hệ thống quản lý an toàn của PVTrans đã được xây dựng theo yêu cầu của bộ luật Quản lý an toàn quốc tế (ISM Code) với mục tiêu không sự cố tai nạn, mất mát về con người, tài sản và không nguy hại đến môi trường. Ngoài ra, hệ thống quản lý an toàn của PVTrans cũng phải luôn được cập nhật theo các quy định của quốc gia, quốc tế (SOLAS, MARPOL...) và của Tập đoàn Dầu khí Quốc gia Việt Nam.

PHỤ LỤC 2
CÁC CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH 5 NĂM GIAI ĐOẠN 2021 - 2025
CỦA TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI DẦU KHÍ (PVTRANS)

| TT | Chỉ tiêu | Đơn vị tính | Kế hoạch 5 năm 2021 - 2025 | Tăng trưởng bình quân giai đoạn 2021 - 2025 | Ghi chú |
|-----------|--------------------------------------|---------------------|----------------------------------|--|---------|
| A | CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH | | | | |
| I | Chỉ tiêu tài chính hợp nhất | | | | |
| 1 | Tổng doanh thu | 1000 tỷ đồng | 39,5 - 42,0 | ≈3% | |
| 2 | Lợi nhuận trước thuế | 1000 tỷ đồng | 4,9 - 6,0 | ≈5% | |
| 3 | Lợi nhuận sau thuế | 1000 tỷ đồng | 3,8 - 4,5 | ≈5% | |
| 4 | Nộp NSNN | 1000 tỷ đồng | 2,3 - 2,7 | ≈3% | |
| II | Chỉ tiêu tài chính Công ty Mẹ | 1000 tỷ đồng | | | |
| 1 | Vốn chủ sở hữu, trong đó: | 1000 tỷ đồng | 5,0 - 6,0 | | |
| - | Vốn điều lệ | 1000 tỷ đồng | 3,9 | | |
| 2 | Doanh thu | 1000 tỷ đồng | 14,5 - 15,5 | ≈3% | |
| 3 | Lợi nhuận trước thuế | 1000 tỷ đồng | 2,7 - 3,2 | ≈5% | |
| 4 | Lợi nhuận sau thuế | 1000 tỷ đồng | 2,2 - 2,5 | ≈5% | |
| 5 | Nộp NSNN | 1000 tỷ đồng | 1,4 - 1,6 | ≈7% | |
| 6 | Tỷ suất LNST/VĐL | % | 8%-16% | | |
| 7 | Tỷ suất LNST/VCSH | % | 6%-11% | | |
| 8 | Trích các quỹ | 1000 tỷ đồng | 0,5 - 0,8 | | |
| 9 | Tỷ lệ chia cổ tức | % | Phê duyệt cụ thể theo từng năm | | |
| B | CHỈ TIÊU ĐẦU TƯ | | | | |
| I | Nhu cầu đầu tư | 1000 tỷ đồng | 7,0 - 9,0 | | |
| 1 | Đầu tư XDCB - MSTTB | 1000 tỷ đồng | 6,3 - 8,0 | | |
| 2 | Đầu tư tài chính | 1000 tỷ đồng | 0,7 - 1,0 | | |
| II | Nguồn vốn | | 7,0 - 9,0 | | |
| 1 | Vốn chủ sở hữu | 1000 tỷ đồng | 2,7 - 3,5 | | |
| 2 | Vốn vay + khác | 1000 tỷ đồng | 4,3 - 5,5 | | |
| D | CÁC CHỈ TIÊU KHÁC | | | | |
| 1 | Lao động và thu nhập | | | | |
| - | Số lao động cuối kỳ | Người | 2.916,0 | | |
| - | Thu nhập bình quân | Trđ/ng tháng | 26,7 | | |
| - | Năng suất lao động | Trđ/ng tháng | 270,4 | | |
| 2 | Thực hiện đào tạo | Lượt người | 13.784,0 | | |
| 3 | Kinh phí thực hiện đào tạo | Tỷ đồng | 41,9 | | |

Ghi chú:

- Giá dầu kế hoạch tạm tính là 60 USD/thùng
- Tỷ giá trung bình/năm: 1 USD = 23.500 VNĐ