

Số: 657 /TTr - PVChem

Hà Nội, ngày 24 tháng 6 năm 2022

TỜ TRÌNH

Về việc: Thông qua Chiến lược phát triển đến năm 2035 của PVChem

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông
Tổng công ty Hoá chất và Dịch vụ Dầu khí - CTCP

Căn cứ Điểm a Khoản 2 Điều 138 Luật doanh nghiệp số 59/2020/QH14 ban hành ngày 17/6/2020 và có hiệu lực từ ngày 01/01/2021 quy định Đại hội đồng cổ đông thông qua định hướng phát triển của công ty;

Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của PVChem;

Hội đồng quản trị PVChem kính trình ĐHCĐ thông qua Chiến lược phát triển đến năm 2035 của PVChem (*Chi tiết tại các Phụ lục đính kèm*) làm cơ sở để PVChem triển khai thực hiện.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét, phê duyệt.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu VT, HĐQT.



**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**



Trương Đại Nghĩa

PHỤ LỤC 1
CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN ĐẾN NĂM 2035 CỦA TỔNG CÔNG TY HÓA
CHẤT VÀ DỊCH VỤ DẦU KHÍ – CTCP (PVCHEM)
(Kèm theo Tờ trình số *657* /TTr-PVChem ngày *29* tháng *6* năm 2022
của Hội đồng quản trị PVChem)

I. QUAN ĐIỂM PHÁT TRIỂN

- Phát triển PVChem trở thành nhà cung cấp hóa chất phục vụ ngành Dầu khí và các ngành công nghiệp khác hàng đầu tại Việt Nam, có uy tín trong khu vực và quốc tế.
- Giá trị cốt lõi: Chuyên nghiệp - Hiệu quả - Phát triển bền vững.
- Chú trọng nâng cao chất lượng cung cấp dịch vụ và sản phẩm chuyên nghiệp, đáp ứng tốt yêu cầu của khách hàng. Phát triển sản xuất kinh doanh bền vững, đầu tư có chọn lọc và hiệu quả đảm bảo hài hoà lợi ích cổ đông và khách hàng góp phần thiết thực vào chiến lược phát triển chung của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam.
- Phát triển PVChem trên nguyên tắc đảm bảo môi trường mang lại lợi ích xã hội.

II. MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN

1. Mục tiêu tổng quát

Xây dựng và phát triển PVChem thành nhà cung cấp chuyên nghiệp dịch vụ hóa kỹ thuật, nhà sản xuất - kinh doanh các sản phẩm hóa chất, hóa dầu hàng đầu tại Việt Nam và trong khu vực; có uy tín trong nước và quốc tế. Phần đầu đạt tốc độ tăng trưởng doanh thu bình quân giai đoạn 2021-2025 từ 20-28% và khoảng 12-15% cho giai đoạn 2026 - 2035.

2. Mục tiêu cụ thể cho từng lĩnh vực

2.1 Dịch vụ kỹ thuật

➤ *Dịch vụ dung dịch khoan*

- *Giai đoạn 2021 – 2025*: Duy trì và phát triển tối thiểu 70% thị phần dịch vụ dung dịch khoan trong nước.
- *Giai đoạn 2026-2030 và giai đoạn 2031-2035*: Cung cấp nhân lực và dịch vụ chất lượng cao ra nước ngoài.

➤ *Dịch vụ Công nghiệp*

- *Giai đoạn 2021 - 2025*

+ Mục tiêu tăng trưởng doanh thu: 10-15%/năm.

+ Lĩnh vực dịch vụ làm sạch chiếm 20% thị phần trong ngành, dịch vụ xử lý nước, tư vấn môi trường chiếm 20% thị trường trong và ngoài ngành; Lĩnh vực dịch vụ hỗ trợ khai thác chiếm khoảng 20-30% thị phần trong ngành.

+ Triển khai dịch vụ hỗ trợ khai thác Dầu khí: xử lý giếng, hoàn thiện giếng xử lý loại trừ lắng đọng vô cơ, lắng đọng hữu cơ trong cần khai thác, hệ thống thiết bị bề mặt, xử lý trong vận chuyển dầu khí và tăng cường thu hồi dầu (EOR);

- + Triển khai dịch vụ kỹ thuật cho khâu sau: mở rộng, phát triển trở thành đơn vị có uy tín trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ kỹ thuật cho khâu sau của ngành Dầu khí bao gồm: dịch vụ bảo dưỡng sửa chữa các công trình dầu khí, dịch vụ chống ăn mòn, dịch vụ hóa kỹ thuật, dịch vụ làm sạch và xử lý môi trường, dịch vụ làm sạch bằng nước áp lực cao; dịch vụ thay thế chất xúc tác; dịch vụ sửa chữa và phục hồi các thiết bị quay,..
- + Trở thành một trong những đơn vị uy tín trong ngành dầu khí về lĩnh vực Chống ăn mòn, gia tăng tuổi thọ công trình và O&M;
- + Phấn đấu trở thành đơn vị thuộc TOP 3 cung cấp dịch vụ sửa chữa bảo dưỡng các công trình dầu khí tại Việt Nam;
- + Phấn đấu thuộc TOP 5 các công ty cung cấp dịch vụ môi trường uy tín tại Việt Nam, trong đó tập trung vào các dịch vụ xây dựng và vận hành (O&M) các trạm nước thải, cung cấp các tư vấn về quản lý môi trường;
- + Phát triển dịch vụ hoá, kỹ thuật khâu sau cho lĩnh vực lọc hoá dầu và công nghiệp;
- + Tăng cường hợp tác trong nước và quốc tế, phát triển quy mô và hiệu quả các hoạt động.
- *Giai đoạn 2026 - 2030 và giai đoạn 2031 - 2035*
 - + Xác định các dịch vụ và thị trường mục tiêu để thực hiện chiến lược phát triển dịch vụ, xuất khẩu dịch vụ ra các nước trong khu vực Đông Nam Á;
 - + Tiếp tục phát triển, mở rộng các dịch vụ khâu sau, trở thành nhà cung cấp hàng đầu về dịch vụ lĩnh vực khâu sau trong ngành Dầu khí;
 - + Duy trì dịch vụ kỹ thuật trong chuỗi giá trị ngành dầu khí;
 - + Tìm kiếm cơ hội đầu tư phát triển sang các lĩnh vực công nghiệp khác.

2.2 Lĩnh vực kinh doanh

- *Giai đoạn 2021 - 2025*
 - + Mục tiêu doanh thu đạt mức 1.650 tỷ đồng/năm.
 - + Kinh doanh Hóa chất khoan: Duy trì các khách hàng hiện có, đảm bảo kế hoạch phát triển các dự án dầu khí của PVN. Phấn đấu gia tăng thị phần cung cấp dịch vụ tại Vietsovpetro, Cuu Long JOC, PVEP PO và các dịch vụ hợp đồng dầu khí;
 - + Kinh doanh Hóa chất khai thác: Duy trì các hợp đồng dịch vụ hóa chất đã và đang thực hiện từ giai đoạn 2018-2020, phát triển mở rộng cung cấp dịch vụ các lô mỏ mới.
 - + Kinh doanh Hóa chất lọc dầu: Duy trì và gia tăng thị phần với khách hàng Nhà máy Lọc dầu Dung Quất và Nhà máy Lọc hoá dầu Nghi Sơn, cung cấp hoá chất và phụ gia trong giai đoạn vận hành thử cũng như chính thức của dự án LSP và Dự án Nhà máy sản xuất Polypropylene (PP) và Kho ngầm chứa khí dầu mỏ hóa lỏng (LPG);

OK

- + Kinh doanh hóa chất Công nghiệp khác: Phát triển kinh doanh hoá chất cho công nghiệp điện, sản xuất đạm, sơn và hóa chất xử lý nước cho các ngành công nghiệp và cung cấp các sản phẩm dân dụng;
- + Kinh doanh Sản phẩm Lọc hóa dầu: Duy trì và gia tăng thị phần kinh doanh các sản phẩm hiện có (Hạt nhựa các loại, Luru huỳnh). Phần đầu tăng thị phần sản xuất trong nước đối với sản phẩm Luru huỳnh.
- *Giai đoạn 2026 - 2030 và giai đoạn 2031 - 2035*
- + Mục tiêu doanh thu: 1.800 – 2.000 tỷ đồng/năm;
- + Duy trì thị phần và các khách hàng hiện có trong các mảng kinh doanh Hóa chất khoan, Hóa chất khai thác, Sản phẩm lọc hóa dầu; đảm bảo bám sát kế hoạch phát triển các dự án dầu khí của PVN để phát triển thêm các khách hàng mới;
- + Xây dựng nền móng về hệ thống cung ứng, đội ngũ cán bộ lãnh đạo và nhân viên đảm bảo khả năng phát triển kinh doanh cung cấp hoá chất dung dịch khoan cho các chiến dịch khoan cả trong và ngoài nước;
- + Mở rộng việc cung cấp một số sản phẩm hóa chất thế mạnh ra khu vực Đông Nam Á (Indonesia, Malaysia, Thailand,...);

2.3 Lĩnh vực sản xuất

- *Giai đoạn 2021 - 2025*
- + Phần đầu sản lượng sản xuất đạt mức 105.500 tấn/năm bao gồm: Xi măng G, Bentonite, các sản phẩm hoá chất, hoá dầu, sản phẩm Nhà máy sản xuất PP Filer Master bacht/compound từ bột PP của Nhà máy Lọc dầu Dung Quất, Nhà máy sản xuất Pet chip tái chế, Dự án Nhà máy SX Oxy già ... phục vụ khoan khai thác dầu khí và cung cấp cho các nhà máy lọc hoá dầu cũng như các ngành công nghiệp khác;
- + Sản phẩm sản xuất đảm bảo các tiêu chuẩn quốc tế;
- + Đầu tư nghiên cứu kinh doanh và sản xuất thương mại một số sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu thị trường (như khí công nghiệp,...).
- *Giai đoạn 2026 - 2030 và giai đoạn 2031 - 2035*
- + Duy trì tốc độ tăng trưởng sản lượng 5-10%/năm đối với các sản phẩm truyền thống, phát huy tối đa công suất nhà máy;
- + Tiếp tục đầu tư, nghiên cứu, sản xuất các sản phẩm phục vụ ngành dầu khí và các ngành công nghiệp khác như: xúc tác, nhựa DOTP, nhựa PS, H₂SO₄, CaCl₂, hoá chất, dung môi, Soda (NaHCO₃)...;
- + Nghiên cứu phát triển sản xuất sản phẩm hoá chất dầu khí, xúc tác với quy mô lớn, khác biệt đáp ứng tăng trưởng bền vững;

III ĐỊNH HƯỚNG TRIỂN KHAI

1. Dịch vụ kỹ thuật

- Duy trì cung cấp dịch vụ dầu khí cho khâu đầu: dịch vụ cung cấp dung dịch

khoan, dịch vụ tăng cường thu hồi dầu (EOR);

- Phát triển đa dạng các loại hình dịch vụ: dịch vụ dầu khí, dịch vụ dung dịch khoan, dịch vụ logistics, dịch vụ làm sạch công nghiệp, dịch vụ xử lý môi trường, dịch vụ chống ăn mòn, dịch vụ cung ứng nhân lực,...
- Triển khai phát triển dịch vụ khâu sau, đầu tư vào máy móc thiết bị và nhân sự, tham gia sâu, rộng vào các hoạt động bảo dưỡng sửa chữa trong các nhà máy Lọc dầu – Điện, Đạm và các công trình khí. Ngoài các dịch vụ đang triển khai như dịch vụ bảo dưỡng sửa chữa các công trình dầu khí, dịch vụ chống ăn mòn, dịch vụ hóa kỹ thuật, dịch vụ làm sạch và xử lý môi trường,..., phát triển thêm các dịch vụ khâu sau như: dịch vụ làm sạch bằng nước áp lực cao; dịch vụ thay thế chất xúc tác; dịch vụ sửa chữa và phục hồi các thiết bị quay.
- Lấy uy tín và chất lượng dịch vụ là cốt lõi; sự hài lòng của khách hàng là thước đo của phát triển;
- Nắm bắt và tận dụng tốt mọi cơ hội có được, luôn phát huy tối đa được những thế mạnh của 30 năm kinh nghiệm phát triển và sự hỗ trợ của các đơn vị trong ngành, Tập đoàn Dầu khí Việt Nam;
- Lấy con người là trọng tâm, xây dựng, phát triển nguồn nhân lực năng động chuyên nghiệp theo tiêu chuẩn Quốc tế;
- Xây dựng thương hiệu PVChem thông qua chất lượng dịch vụ, đa dạng hóa các loại hình dịch vụ, đáp ứng nhu cầu đặc thù của từng khách hàng;
- Khai thác tối đa cơ sở vật chất, nguồn lực và lợi thế kinh doanh của đơn vị để nâng cao năng lực dịch vụ, tập trung phát triển các loại hình dịch vụ thế mạnh cốt lõi trong lĩnh vực khoan khai thác và hoá chế biến dầu khí;
- Sử dụng các công nghệ mới trong hoạt động dịch vụ.

2. Lĩnh vực kinh doanh

- Phát triển các loại hình kinh doanh và các sản phẩm phục vụ trong và ngoài ngành dầu khí: kinh doanh hoá chất dầu khí, kinh doanh hoá chất ngoài ngành, kinh doanh sản phẩm hoá dầu, kinh doanh thiết bị dầu khí, kinh doanh khoáng sản, khí công nghiệp...;
- Tiếp tục duy trì và phát triển kinh doanh hóa chất trong ngành, tập trung vào Hóa chất lọc dầu, dịch vụ Hóa chất khai thác, Hóa chất khoan và phân phối/kinh doanh các sản phẩm hóa dầu, kinh doanh nội địa và quốc tế. Xuất khẩu một số sản phẩm PVChem có thế mạnh;
- Phát triển mở rộng kinh doanh các hóa chất công nghiệp khác;
- Phân phối, tiêu thụ các sản phẩm do PVChem đầu tư sản xuất;
- Hoàn thiện chuỗi cung ứng và hệ thống Logistic;
- Áp dụng các công cụ quản trị hiện đại trong kinh doanh.

3. Lĩnh vực sản xuất

- Nghiên cứu và phát triển các sản phẩm sản xuất gắn liền với lĩnh vực dịch vụ, tạo dây chuyền đồng bộ và khép kín;
- Lấy việc cung cấp sản phẩm, dịch vụ phục vụ các Đơn vị trong Tập đoàn Dầu khí là trọng tâm. Lấy mở rộng sản xuất các sản phẩm hóa phẩm dầu khí làm nền tảng bền vững, là mục tiêu quyết định sự phát triển Sản xuất;
- Tổ chức vận hành sản xuất an toàn và ổn định;
- Liên tục cải tiến nhằm nâng cao chất lượng và hạ giá thành sản phẩm;
- Đảm bảo và tuân thủ các tiêu chuẩn về môi trường và chuẩn mực quốc tế;
- Nghiên cứu và phát triển các sản phẩm mới.

4. Một số chỉ tiêu chủ yếu Chiến lược phát triển đến năm 2035.

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Chiến lược phát triển định hướng đến năm 2035		
			Giai đoạn 2021 - 2025 (*)	Giai đoạn 2026 - 2030	Giai đoạn 2031 - 2035
A	CHỈ TIÊU SẢN LƯỢNG				
I	Chỉ tiêu sản lượng sản xuất	1.000 Tấn	480 - 525	1.000 - 1300	1.600 - 2.300
B	CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH				
I	Chỉ tiêu tài chính hợp nhất				
1	Tổng doanh thu	Nghìn tỷ đồng	16,0 – 21,1	35,0 – 40,0	40,0 – 60,0
2	Lợi nhuận trước thuế	Nghìn tỷ đồng	0,4 – 0,64	2,0 – 2,5	3,0 – 4,5
3	Lợi nhuận sau thuế	Nghìn tỷ đồng	0,3 – 0,47	1,5 – 1,9	2,5 – 3,4
4	Nộp NSNN	Nghìn tỷ đồng	0,5 – 0,8	1,2 – 1,47	1,8 – 2,2
II	Chỉ tiêu tài chính Công ty mẹ				
1	Tổng doanh thu	Nghìn tỷ đồng	3,0 – 3,7	1,5 – 1,8	2,5 - 3,4
2	Lợi nhuận trước thuế	Nghìn tỷ đồng	0,2 -0,31	1,2 – 1,48	2,5 – 3,1
3	Lợi nhuận sau thuế	Nghìn tỷ đồng	0,2 -0,31	1,2 – 1,48	2,5 – 3,1
4	Nộp NSNN	Nghìn tỷ đồng	0,1 – 0,11	0,03 -0,05	0,04 -0,06
5	Tỷ lệ cổ tức bình quân	%/năm	<i>Tỷ lệ chia cổ tức cụ thể ĐHĐCĐ PVChem sẽ phê duyệt/thông qua theo từng năm</i>		
C	NHU CẦU VỐN ĐẦU TƯ	Nghìn tỷ đồng	1,6- 2,19	1,2- 1,50	1,7- 2,01

IV. GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

1. Giải pháp về tổ chức sản xuất, kinh doanh và dịch vụ

- Nâng cấp, cải tiến công nghệ sản xuất, nâng cao năng lực sản xuất, chất lượng sản phẩm và giảm giá thành để tăng tính cạnh tranh;
- Tổ chức, quản lý, điều hành và kiểm soát tốt việc sản xuất các sản phẩm truyền thống. Đồng thời, sản xuất thương mại các sản phẩm mới trên dây chuyền sẵn có và điều hành hoạt động sản xuất có hiệu quả;

- Thường xuyên rà soát, cập nhật hệ thống định mức kinh tế kỹ thuật phù hợp với tình hình thực tế sản xuất;
- Xây dựng chuỗi cung ứng chuyên nghiệp, tìm kiếm nguồn hàng ổn định, sẵn sàng đáp ứng các yêu cầu hóa phẩm cho khách hàng, tổ chức quản lý hàng hóa hiệu quả, quản lý chi phí mua, bán hàng tiết kiệm, hiệu quả nhất nhằm giảm giá thành và nâng cao tính cạnh tranh;
- Liên danh liên kết với các đối tác nước ngoài có thế mạnh về quản trị, thiết bị, công nghệ, tài chính;
- Tìm kiếm, mở rộng, tham gia kinh doanh các sản phẩm khác đảm bảo hiệu quả cao;
- Tập trung nguồn lực, chuẩn bị các điều kiện cần thiết, trở thành đơn vị đầu mối cung cấp dịch vụ dung dịch khoan và dịch vụ giếng khoan cho ngành dầu khí trong và ngoài nước;
- Hoàn thiện và phát triển dịch vụ sửa chữa bảo dưỡng các công trình dầu khí tại Việt Nam.

2. Giải pháp về đầu tư

2.1 Về đầu tư mở rộng

- Nghiên cứu đầu tư nâng cấp hệ thống thiết bị, công nghệ để nâng cao hiệu quả các dự án đầu tư hiện tại;
- Đầu tư mở rộng căn cứ cung ứng dịch vụ PVChem tại cảng Vietsovpetro và phòng thí nghiệm, đồng thời duy trì việc thuê kho bãi để đáp ứng yêu cầu của hoạt động cung cấp dịch vụ dung dịch khoan;
- Tiếp tục ứng dụng rộng rãi hệ dung dịch của PVChem cho các hợp đồng cung cấp dịch vụ dung dịch khoan cho các nhà thầu trong nước và hướng tới cung cấp ra nước ngoài;
- Hoàn thiện nghiên cứu các hệ dung dịch khoan gốc dầu, gốc tổng hợp; triển khai ứng dụng rộng rãi cho các giếng khoan ở điều kiện nhiệt độ cao, áp suất cao (HTHP) và nước sâu xa bờ;
- Liên doanh với các đối tác uy tín sản xuất các hóa chất chuyên dụng, cung cấp các dịch vụ chuyên ngành, chuyên sâu (EOR);

2.2 Về đầu tư mới

- Đầu tư hệ thống kho bãi, tiếp nhận phục vụ dịch vụ và kinh doanh sản phẩm hóa dầu/hóa chất của PVChem;
- Đầu tư hệ thống thiết bị (Mobile Mud Plant) đáp ứng nhu cầu dịch vụ dung dịch khoan cho các giếng nước sâu xa bờ;
- Hợp tác đầu tư dự án sản xuất và kinh doanh khí công nghiệp, xúc tác, oxy già, khí Hydro và hơi, Oxy già, nhựa đường biến tính (bitumen), CO₂, nhựa DOTP, nhựa PS, H₂SO₄, CaCl₂, hoá chất, dung môi, Soda (NaHCO₃), dự án sản xuất

PETchip tái chế từ chai PET phế liệu, dự án sản xuất PP compound từ bột PP của Nhà máy lọc hoá dầu Bình Sơn,..

3. Giải pháp về tổ chức, quản lý và phát triển nguồn nhân lực

3.1 Về tổ chức

- Tiếp tục thực hiện công tác tái cấu trúc toàn diện Tổng Công ty, trong đó Công ty mẹ - PVChem thực hiện các chức năng quản trị vốn, đầu tư, chiến lược – kế hoạch, tổ chức nhân sự, thương hiệu. Công ty thành viên chuyển đổi sang mô hình Công ty Cổ phần, thực hiện chức năng SXKD dịch vụ trong các lĩnh vực cốt lõi.

3.2 Về quản lý

- Rà soát, đánh giá mô hình quản trị hiện tại của Tổng Công ty, từ đó điều chỉnh mô hình phù hợp với mục tiêu, chiến lược và nhiệm vụ. Xác định rõ vai trò, vị trí của Công ty mẹ PVChem trong mô hình Tổng Công ty, thực hiện các nhiệm vụ cốt lõi, các dự án lớn, quan trọng và các nhiệm vụ khác.
- Kiện toàn bộ máy tổ chức quản lý, xây dựng cơ chế quản lý điều hành chuyên nghiệp, hiệu quả.
- Thành lập các Tổ/Ban quản lý dự án đầu tư nhằm chuẩn bị tốt công tác chuẩn bị đầu tư các dự án và triển khai các dự án đầu tư một cách hiệu quả.
- Phân cấp, phân định rõ trách nhiệm của từng bộ phận/cá nhân, kết hợp hài hòa 2 yếu tố quyền lợi đi đôi với trách nhiệm đối với từng cá nhân cán bộ và người lao động. Tăng cường hiệu quả phối hợp giữa các bộ phận trong PVChem, giữa các đơn vị thành viên trong PVChem, tạo điều kiện thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh phát triển;
- Hoàn thiện, sửa đổi, bổ sung kịp thời hệ thống các quy chế, quy định, quy trình quản lý tài chính đồng bộ với cơ chế kinh doanh và phù hợp với điều kiện thực tiễn trong từng giai đoạn để đảm bảo mục tiêu trong từng giai đoạn phát triển của Chiến lược, tăng cường khả năng giám sát, quản trị rủi ro nhưng vẫn đảm bảo cơ chế linh hoạt trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

3.3 Phát triển nguồn nhân lực

- Ổn định và duy trì nguồn nhân lực hiện có, hoàn thiện các quy chế, chính sách hiện đang áp dụng tại PVChem, đảm bảo công bằng và hợp lý trong chi trả lương cho người lao động, tạo tính cạnh tranh.
- Thực hiện các chính sách đãi ngộ, phúc lợi, khen thưởng hợp lý để tạo điều kiện gắn bó lâu dài của nhân viên với công ty; tạo ra môi trường làm việc năng động, thân thiện; hoàn thiện các chính sách đề bạt - thăng tiến cho nhân viên xuất sắc; không ngừng nâng cao cơ cấu tổ chức, tạo tính năng động trong sự phát triển hướng tới sự hưng khởi trong công việc cho nhân viên.
- Có chính sách đãi ngộ tiền lương, phúc lợi phù hợp, hấp dẫn nhằm thu hút các nguồn nhân lực từ bên ngoài.

- Xây dựng chiến lược đào tạo một cách có hệ thống trong đó xác định rõ lĩnh vực ưu tiên phát triển trong từng giai đoạn để có sự đầu tư phù hợp cho nguồn nhân lực và đào tạo đảm bảo nhân lực theo kịp mục tiêu phát triển của PVChem; chú trọng đào tạo các chứng chỉ chuyên sâu về kỹ thuật để mở rộng hoạt động cung cấp dịch vụ nguồn nhân lực có trình độ kỹ thuật cao.

4. Giải pháp về tài chính và vốn

4.1 Nhóm giải pháp về nâng cao chất lượng quản lý tài chính và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn

- Hoàn thiện, sửa đổi, bổ sung kịp thời hệ thống các quy chế, quy định, quy trình quản lý tài chính đồng bộ với cơ chế kinh doanh và phù hợp với điều kiện thực tiễn trong từng giai đoạn để đảm bảo mục tiêu trong từng giai đoạn phát triển của Chiến lược, tăng cường khả năng giám sát, quản trị rủi ro nhưng vẫn đảm bảo cơ chế linh hoạt trong hoạt động sản xuất kinh doanh;
- Tăng cường công tác giám sát, kiểm tra, kiểm soát nội bộ.

4.2 Nhóm giải pháp đảm bảo nguồn vốn cho các hoạt động của PVChem

- Xây dựng giải pháp cân đối nguồn vốn cho từng giai đoạn phát triển cụ thể, đảm bảo cơ cấu vốn tối ưu giữa vốn vay và vốn tự có, giữa vốn cố định và vốn lưu động phục vụ chiến lược phát triển của Tổng Công ty;
- Đa dạng hoá hình thức huy động vốn để đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh phù hợp với từng giai đoạn phát triển: Xây dựng phương án tăng vốn điều lệ, phát hành trái phiếu, phát hành cổ phiếu tăng vốn cho các cổ đông hiện hữu...;
- Hợp tác đầu tư, tìm kiếm đối tác, cổ đông chiến lược để mở rộng quy mô, tăng sức cạnh tranh trong sản xuất kinh doanh;
- Định kỳ rà soát, tái cơ cấu danh mục đầu tư, cơ cấu nguồn vốn phù hợp đảm bảo thực hiện chiến lược.

5. Giải pháp về quản trị chiến lược

5.1 Giải pháp về công nghệ thông tin

- Hoàn thiện và nâng cấp hệ thống xử lý văn bản trên giao diện điện tử hiện nay để sử dụng chung trong toàn PVChem;
- Thống nhất sử dụng chung, đồng bộ các chương trình phần mềm quản lý trong toàn hệ thống;
- Thực hiện chuyển đổi số ứng dụng mạnh mẽ công nghệ thông tin và xây dựng hệ thống ERP đảm bảo thống nhất đồng bộ với công tác triển khai chuyển đổi số và ERP của Tập đoàn cụ thể:
 - Bám sát Tập đoàn trong việc triển khai giải pháp chuyển đổi số trong toàn Tổng công ty và các đơn vị thành viên.
 - Xây dựng và triển khai ERP trong toàn hệ thống;

5.2 Giải pháp về hệ thống quy chế, quy định quy trình và kiểm tra, giám sát,

quản lý rủi ro

- Thực hiện rà soát lại toàn bộ hệ thống văn bản quy chế, quy định nội bộ để thực hiện cập nhật, chỉnh sửa kết hợp để xây dựng một hệ thống văn bản nội bộ;
- Thực hiện số hóa toàn bộ văn bản và tổng hợp thành một bộ hệ thống các văn bản nội bộ của PVChem;
- Cập nhật, bổ sung và chỉnh sửa hệ thống văn bản nội bộ hiện hành;
- Xây dựng văn hoá doanh nghiệp và chính sách phát triển thương hiệu của PVChem;
- Thực hiện nghiên cứu đề xuất lựa chọn những quy trình quản lý chất lượng trong hệ thống ISO phù hợp với mô hình quản trị của PVChem;
- Xây dựng và hoàn thiện các quy trình quản trị rủi ro phù hợp để phục vụ chiến lược phát triển của PVChem.



PHỤ LỤC 2
CÁC CHỈ TIÊU CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN ĐẾN NĂM 2035
CỦA TỔNG CÔNG TY HÓA CHẤT VÀ DỊCH VỤ DẦU KHÍ - CTCP (PVChem)
(Kèm theo Tờ trình số 657 /TTr-PVChem ngày 24 tháng 6 năm 2022
của Hội đồng quản trị PVChem)

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch các giai đoạn			Ghi chú
			2021 - 2025	2026 - 2030	2031 - 2035	
A	CHỈ TIÊU SẢN LƯỢNG					
I	Chỉ tiêu sản lượng sản xuất	1000 Tấn	480 - 525	1.000- 1.300	1.600- 2.300	
B	CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH					
I	Các chỉ tiêu tài chính hợp nhất					
1	Tổng tài sản cuối kỳ	Tỷ đồng	1.800 - 3.890	4.500- 5.650	7.000- 7.850	
2	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	16.000 - 21.122	35.000 - 40.000	40.000-60.000	
3	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	400 - 641	2.000- 2.500	3.000- 4.500	
4	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	300 - 473	1.500- 1.900	2.500 - 3.400	
5	Nộp Ngân sách nhà nước	Tỷ đồng	500 - 800	1.200 - 1.470	1.800-2.200	
III	Các chỉ tiêu tài chính Cty Mẹ					
1	Vốn chủ sở hữu cuối kỳ	Tỷ đồng	665 -1.693	2.160 -3.190	4.160 -5.240	
	<i>Vốn điều lệ cuối kỳ</i>	Tỷ đồng	1.500	3.000	5.000	(*)
	<i>Tỷ lệ góp vốn của Tập đoàn</i>	%				(**)
2	Doanh thu	Tỷ đồng	3.000 - 3.718	1.500 - 1.800	2.500- 3.400	
3	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	200 - 313	1.200 - 1.480	2.500 - 3.100	
4	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	200 - 313	1.200 - 1.480	2.500 - 3.100	
5	Nộp Ngân sách nhà nước	Tỷ đồng	89 -105,3	30-50	40-60	
6	Tỷ lệ chia cổ tức BQ giai đoạn	%	Tỷ lệ chia cổ tức cụ thể ĐHĐCĐ PVChem sẽ phê duyệt/thông qua theo từng năm			
IV	Chỉ tiêu đầu tư Công ty mẹ					
1	Giá trị thực hiện đầu tư	Tỷ đồng	1.600 - 2.109	1.200 -1.500	1.700 -2.010	
	- Đầu tư XDCB và MSTTB	Tỷ đồng	6-8	-	-	
	- Đầu tư tài chính góp vốn	Tỷ đồng	1.594 - 2.101	1.200 -1.500	1.700 -2.010	
2	Nguồn vốn thực hiện dự án	Tỷ đồng	1.600 - 2.109	1.200 -1.500	1.700 -2.010	
	- Vốn chủ sở hữu	Tỷ đồng	1.600 - 2.109	1.200 -1.500	1.700 -2.010	
	- Vốn vay + vốn khác	Tỷ đồng				
V	Các chỉ tiêu khác					
	Lao động và thu nhập toàn TCT					
1	Số lao động bình quân	Người	380 - 406	700- 750	750- 850	
2	Năng suất lao động bình quân	Trđ/ng/th	700 - 846	833 - 889	889 - 1.176	

Ghi chú:

(*) Tiến độ tăng vốn điều lệ như sau: Năm 2025 tăng vốn điều lệ lên 1.500 tỷ đồng, Đến năm 2030 vốn điều lệ tăng lên 3.000 tỷ đồng, đến năm 2035 vốn điều lệ tăng lên 5.000 tỷ

(**) PVChem phải xây dựng phương án tăng vốn điều lệ cụ thể trình các cơ quan có thẩm quyền theo đúng quy định; Tập đoàn sẽ xem xét thông qua sau khi đề án Tài Cấu trúc Tập đoàn cho từng giai đoạn được cấp thẩm quyền phê duyệt.