

**TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN
DỊCH VỤ KỸ THUẬT DẦU KHÍ VIỆT NAM
CÔNG TY CỔ PHẦN
DỊCH VỤ DẦU KHÍ QUẢNG NGÃI PTSC**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

Số: /BC-DKQN

Quảng Ngãi, ngày tháng năm 2026

DỰ THẢO

**BÁO CÁO
VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025
VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2026**

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông
Công ty Cổ phần Dịch vụ Dầu khí Quảng Ngãi PTSC

**PHẦN I
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025**

1. Tình hình chung

Năm 2025, nền kinh tế Việt Nam vận hành trong bối cảnh kinh tế thế giới tiếp tục diễn biến phức tạp và khó lường, lãi suất toàn cầu duy trì ở mức cao, căng thẳng địa chính trị kéo dài, xu hướng bảo hộ thương mại gia tăng, trong khi nhu cầu tiêu dùng tại các nền kinh tế lớn có dấu hiệu suy giảm. Trước những thách thức đó, Việt Nam vẫn duy trì được sự ổn định kinh tế vĩ mô, kiểm soát tốt lạm phát, với tốc độ tăng trưởng GDP đạt 8,02%. Đây là kết quả rất đáng ghi nhận, tạo nền tảng quan trọng cho tăng trưởng trung và dài hạn, đồng thời củng cố niềm tin cho cộng đồng doanh nghiệp và các Nhà đầu tư.

Trong bối cảnh đó, với quyết tâm giữ vững và phát triển các dịch vụ cốt lõi, tạo tiền đề hoàn thành các mục tiêu Đại hội đồng cổ đông giao trong năm 2025, PTSC Quảng Ngãi đã chủ động triển khai đồng bộ, quyết liệt các giải pháp, đồng thời phát huy tối đa sự hỗ trợ của Tổng công ty và các đối tác. Qua đó, Công ty đã đạt được những kết quả tích cực và đáng khích lệ trong năm 2025.

2. Kết quả đạt được trong năm 2025

2.1. Kết quả tổng hợp

Một số kết quả nổi bật trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2025, cụ thể như sau:

- Về an toàn: Đạt hơn 4,32 triệu giờ an toàn.
- Tổng doanh thu: Đạt 1.580,19 tỷ đồng, vượt 31,68% so với kế hoạch được giao (1.200,00 tỷ đồng).
- Lợi nhuận trước thuế: Đạt 40,48 tỷ đồng, vượt 12,44% so với kế hoạch được giao (36,00 tỷ đồng).
- Thu nhập bình quân đầu người: Đạt 22,10 triệu đồng/người/tháng, cao hơn so với năm 2024 (21,00 triệu đồng/người/tháng).



Bảng 1. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu chủ yếu

(ĐVT: Tỷ đồng)

TT	Chỉ tiêu	TH năm 2024	Năm 2025			U TH 2025/TH 2024 (%)
			KH	U TH	U TH /KH (%)	
		(1)	(2)	(3)	(4=3/2)	(5=3/1)
1	Tổng doanh thu	1.612,22	1.200,00	1.580,19	131,68%	98,01%
1.1	Doanh thu từ hoạt động SXKD	1.603,33	1.197,00	1.562,66	130,55%	97,46%
-	Dịch vụ căn cứ cảng và logistics	122,80	120,00	124,46	103,72%	101,35%
-	Dịch vụ tàu lai dắt và tàu chuyên ngành dầu khí	194,91	180,00	199,07	110,59%	102,13%
-	Dịch vụ BDSC và cung cấp VTTB	747,08	150,00	142,90	95,27%	19,13%
-	Dịch vụ chế tạo cơ khí	388,44	250,00	276,38	110,55%	71,15%
-	Dịch vụ xây lắp công trình công nghiệp	150,10	497,00	819,85	164,96%	546,20%
1.2	Doanh thu tài chính & thu nhập khác	8,89	3,00	17,53	584,33%	197,19%
-	Doanh thu tài chính	6,13	2,00	13,28	664,00%	216,64%
2	Lợi nhuận trước thuế	36,44	36,00	40,48	112,44%	111,09%
3	Lợi nhuận sau thuế	28,29	28,80	32,29	112,12%	114,14%
4	Thuế và các khoản phải nộp NSNN	21,35	24,81	21,03	84,76%	98,50%
5	Thực hiện đầu tư XDCB và mua sắm PTTB	50,44	280,65	139,81	49,82%	277,18%

2.2. Kết quả chi tiết

a. Dịch vụ căn cứ cảng và logistics

Dịch vụ căn cứ cảng và logistics năm 2025 duy trì ổn định về doanh thu trong bối cảnh thị trường hàng hóa qua cảng có sự biến động mạnh giữa các nhóm mặt hàng. Công ty đã chủ động làm việc với khách hàng để mở rộng cơ cấu hàng hóa, đặc biệt là nhóm viên nén và dăm gỗ, hai mặt hàng tăng trưởng tích cực trong năm. Bên cạnh đó, Công ty tiếp tục thực hiện các hoạt động marketing nhằm thu hút thêm nguồn hàng và duy trì quan hệ với khách hàng truyền thống.

Đặc biệt, trong năm 2025, Tổng công ty đã hoàn thành việc đầu tư xây dựng Bến số 3 - Cảng PTSC Dung Quất (giai đoạn 2A), góp phần hoàn thiện hệ thống hạ tầng cảng biển; tạo tiền đề quan trọng để PTSC Quảng Ngãi mở rộng quy mô khai thác, đa dạng hóa dịch vụ và gia tăng sản lượng hàng hóa qua Cảng trong các năm tiếp theo.

Kết quả doanh thu đạt 124,46 tỷ đồng, vượt 3,72% so với kế hoạch đề ra (120,00 tỷ đồng).

Bảng 2. Kết quả chi tiết của Dịch vụ căn cứ cảng và logistics năm 2025

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	TH năm 2024	Năm 2025			TH2025/TH2024 (%)
				KH	TH	TH/KH (%)	
			(1)	(2)	(3)	(4=3/2)	(5=3/1)
1	Doanh thu	Tỷ đồng	122,80	120,00	124,46	103,72%	101,35 %
-	Cảng & logistics	Tỷ đồng	111,47	112,74	111,15	98,59%	99,71%
-	Đại lý tàu biển	Tỷ đồng	1,54	1,37	1,21	88,32%	78,57%
-	Dịch vụ khác	Tỷ đồng	9,79	5,89	12,10	205,43%	123,60%



TT	Chỉ tiêu	ĐVT	TH năm 2024	Năm 2025			TH2025/ TH2024 (%)
				KH	TH	TH/KH (%)	
			(1)	(2)	(3)	(4=3/2)	(5=3/1)
2	Trong đó, sản lượng hàng qua Cảng	Tấn	2.209.952	2.407.400	1.872.812	77,79%	84,74%
-	Dỡ gỗ	Tấn	1.257.449	1.320.000	1.337.085	101,29%	106,33%
-	Viên nén gỗ	Tấn	72.466	160.000	268.807	168,00%	370,94%
-	Soda	Tấn	63.007	80.000	-	-	-
-	Bột đá	Tấn	519.433	714.000	45.800	6,41%	8,82%
-	Khác	Tấn	297.597	133.400	221.120	165,76%	74,30%

b. Dịch vụ tàu lai dắt và tàu chuyên ngành dầu khí

PTSC Quảng Ngãi tiếp tục duy trì ổn định và nâng cao chất lượng dịch vụ tàu lai dắt và tàu chuyên ngành dầu khí, đáp ứng các yêu cầu khắt khe về an toàn, kỹ thuật và tiến độ của NMLD Dung Quất cũng như các tàu thương mại hoạt động trong khu vực. Công tác quản lý, khai thác đội tàu được thực hiện chặt chẽ, đảm bảo phương tiện luôn trong trạng thái hoạt động an toàn, ổn định. Đồng thời, Công ty chú trọng công tác đào tạo, huấn luyện đội ngũ thuyền viên, không ngừng nâng cao năng lực vận hành và khả năng xử lý tình huống.

Công tác trực hỗ trợ vận hành Nhà máy được thực hiện nghiêm túc:

- Trực ứng cứu sự cố tràn dầu, trực an ninh và trực PCCC đạt 41.727 giờ, đáp ứng đầy đủ các yêu cầu của Chủ đầu tư.
- Lai dắt đạt 7.024 lượt tàu ra/vào SPM/Jetty và các Cảng thương mại, đảm bảo an toàn tuyệt đối, đúng tiến độ.

Kết quả doanh thu đạt 199,07 tỷ đồng, vượt 10,59% so với kế hoạch đề ra (180,00 tỷ đồng).

Bảng 3. Kết quả chi tiết của Dịch vụ tàu lai dắt và tàu chuyên ngành dầu khí năm 2025

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	TH năm 2024	Năm 2025			TH2025/ TH2024 (%)
				KH	TH	TH/KH (%)	
			(1)	(2)	(3)	(4=3/2)	(5=3/1)
1	Doanh thu	Tỷ đồng	194,91	180,00	199,07	110,59%	102,13%
-	Dịch vụ cho NMLDDQ	Tỷ đồng	187,49	178,52	196,56	110,11%	104,84%
-	Dịch vụ lai dắt bên ngoài	Tỷ đồng	7,42	1,48	2,51	169,59%	33,83%

c. Dịch vụ BDSC và cung cấp vật tư thiết bị

Trong năm 2024, NMLD Dung Quất vừa hoàn thành kỳ Bảo dưỡng tổng thể lần thứ 5 (TA5) - giai đoạn cao điểm về khối lượng công việc nên số lượng hạng mục bảo dưỡng lớn trong năm 2025 giảm đáng kể, chủ yếu là các công việc bảo dưỡng thường xuyên và các gói quy mô nhỏ.

Trong năm qua, PTSC Quảng Ngãi đã triển khai hiệu quả nhiều công việc với các khách hàng trọng điểm:

- Hoàn thành 20 đơn hàng BDSC cho NMLD Dung Quất, đảm bảo an toàn, chất lượng và tiến độ.
- Phối hợp với PVCHEM thực hiện 03 đơn hàng bảo dưỡng tổng thể cho NSRP.



- Đang tiếp tục triển khai 10 đơn hàng, tất cả đều được thực hiện đúng kế hoạch, đạt yêu cầu về an toàn, chất lượng và tiến độ.

Kết quả doanh thu đạt 142,90 tỷ đồng, đạt 95,27% so với kế hoạch đề ra (150,00 tỷ đồng).

Bảng 4. Kết quả chi tiết của Dịch vụ BDSC và cung cấp vật tư thiết bị năm 2025

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	TH năm 2024	Năm 2025			TH2025/ TH2024 (%)
				KH	TH	TH/KH (%)	
			(1)	(2)	(3)	(4=3/2)	(5=3/1)
1	Doanh thu	Tỷ đồng	747,08	150,00	142,90	95,27%	19,13%
-	Dịch vụ BDSC	Tỷ đồng	681,52	120,00	120,78	100,65%	17,72%
-	Dịch vụ cung cấp VTTB	Tỷ đồng	65,56	30,00	22,12	73,73%	33,74%

d. Dịch vụ chế tạo cơ khí

Năm 2025, nhờ duy trì tốt chất lượng sản phẩm, đáp ứng tiến độ và các yêu cầu của khách hàng, Công ty tiếp tục duy trì và mở rộng thị trường xuất khẩu sang các nước có tiêu chuẩn cao như Mỹ, Úc, Đức... với một số kết quả nổi bật:

- Hoàn thành 38 đơn hàng cho các đối tác quốc tế với yêu cầu kỹ thuật đặc thù, khẳng định uy tín của Công ty trên thị trường chế tạo cơ khí xuất khẩu.

- Đang tiếp tục triển khai 27 đơn hàng, tất cả đều đảm bảo đúng tiến độ, tuân thủ nghiêm ngặt các yêu cầu về chất lượng và an toàn.

Kết quả doanh thu đạt 276,38 tỷ đồng, vượt 10,55% so với kế hoạch (250,00 tỷ đồng).

Đặc biệt, trong năm 2025, Công ty đã hoàn thành đầu tư Giai đoạn 1 (3,1ha) - Khu Dịch vụ cơ khí dầu khí Dung Quất. Việc hoàn thiện và đưa vào sử dụng khu vực này đã góp phần mở rộng không gian sản xuất, nâng cao năng suất gia công chế tạo, cải thiện điều kiện thi công, đồng thời tăng cường năng lực tiếp nhận và triển khai các đơn hàng có quy mô lớn. Đây là bước đi mang tính chiến lược, tạo nền tảng quan trọng cho sự phát triển bền vững của dịch vụ chế tạo cơ khí trong các năm tiếp theo.

Bảng 5. Kết quả chi tiết của Dịch vụ chế tạo cơ khí năm 2025

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	TH năm 2024	Năm 2025			TH2025/ TH2024 (%)
				KH	TH	TH/KH (%)	
			(1)	(2)	(3)	(4=3/2)	(5=3/1)
1	Doanh thu	Tỷ đồng	388,44	250,00	276,38	110,55%	71,15%
-	Chế tạo cơ khí xuất khẩu	Tỷ đồng	384,76	240,00	259,78	108,24%	67,52%
-	Chế tạo cơ khí trong nước	Tỷ đồng	3,68	10,00	16,60	166,00%	451,09%

e. Dịch vụ xây lắp công nghiệp

Năm 2025 ghi nhận bước tăng trưởng mang tính đột phá của lĩnh vực xây lắp công trình công nghiệp, khi nhiều dự án quy mô lớn được triển khai đồng thời. Công tác quản lý dự án, giám sát chất lượng, an toàn và tiến độ được Công ty tổ chức thực hiện chặt chẽ, đồng bộ, bảo đảm đáp ứng đầy đủ các yêu cầu kỹ thuật nghiêm ngặt của Chủ đầu tư. Đồng thời, Công ty đã tích cực đẩy mạnh công tác tìm kiếm cơ hội chào giá, chào thầu, không ngừng nâng cao năng lực cạnh tranh và hiệu quả công tác đấu thầu. Qua đó, Công ty đã trúng thầu và ký kết nhiều hợp đồng triển khai thi công các dự án như Dự án đầu tư xây dựng Cảng Hàng không Quốc tế Long Thành giai đoạn 1 (Gói thầu LTIA-4.9), Dự án EPC Bể chứa dầu thô, Dự án đầu tư sửa chữa, cải tạo nâng cấp hệ thống thu hồi lưu huỳnh ra



axit - Gói thầu số 1 (Đạm Ninh Bình), Dự án cung cấp dịch vụ và thi công lắp đặt các hạng mục công việc thuộc Dự án xây dựng Bể chứa nguyên liệu cho Tổ hợp Hóa dầu miền Nam Việt Nam, Dự án Nhà máy Nhiệt điện Long Phú 1 cùng một số dự án khác.

Kết quả doanh thu đạt 819,85 tỷ đồng, vượt 64,96% so với kế hoạch (497,00 tỷ đồng).

Bảng 6. Kết quả chi tiết của Dịch vụ xây lắp công trình công nghiệp năm 2025

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	TH năm 2024	Năm 2025			TH2025/TH2024 (%)
				KH	TH	TH/KH (%)	
			(1)	(2)	(3)	(4=3/2)	(5=3/1)
1	Doanh thu	Tỷ đồng	150,10	497,00	819,85	164,96%	546,20%
-	Dự án Phân kho 85	Tỷ đồng	105,99	108,00	115,82	107,24%	109,27%
-	Dự án Long Sơn	Tỷ đồng	26,39	38,00	77,36	203,58%	293,14%
-	Dự án đầu tư xây dựng Cảng HKQT Long Thành giai đoạn 1 (Gói thầu LTIA-4.9)	Tỷ đồng	-	250,00	472,13	188,85%	-
-	Dự án Thiết kế, mua sắm và xây dựng (EPC) Bể chứa dầu thô	Tỷ đồng	-	80,00	80,03	100,04%	-
-	Các dự án của TCT và các Đơn vị thành viên	Tỷ đồng	5,76	12,00	2,83	23,58%	49,13%
-	Dự án Nhà máy NLSH Bio - Ethanol Dung Quất	Tỷ đồng	-	-	49,70	-	-
-	Các gói xây lắp khác	Tỷ đồng	11,96	9,00	21,98	244,22%	183,78%

3. Những khó khăn, tồn tại cần khắc phục

Bên cạnh những kết quả đạt được trong năm 2025, PTSC Quảng Ngãi vẫn còn một số khó khăn, tồn tại cần khắc phục như sau:

- Dịch vụ căn cứ cảng và logistics: Sản lượng hàng hóa xuất khẩu qua cảng sụt giảm đáng kể do nhu cầu tiêu thụ bột đá của khách hàng giảm, đồng thời sản lượng soda nhập khẩu cũng suy giảm khi khách hàng thu hẹp kế hoạch sản xuất. Bên cạnh đó, áp lực cạnh tranh ngày càng gia tăng khi Công ty phải đối mặt với nhiều đối thủ trong khu vực.

- Dịch vụ tàu lai dắt và tàu chuyên ngành dầu khí: Hoạt động lai dắt tàu thương mại tại khu vực Dung Quất chịu sự cạnh tranh gay gắt, buộc Công ty phải điều chỉnh mức giá dịch vụ ở mức thấp nhằm duy trì và bảo vệ thị phần.

- Dịch vụ BDSC và cung cấp vật tư thiết bị: Do BSR vừa hoàn thành kỳ bảo dưỡng tổng thể NMLD Dung Quất trong năm 2024 nên trong năm 2025 PTSC Quảng Ngãi gặp nhiều khó khăn trong việc tìm kiếm việc làm cho lĩnh vực này. Bên cạnh đó, dịch vụ BDSC đang phải đối mặt với sự cạnh tranh ngày càng gay gắt từ các đối thủ trong và ngoài ngành; đồng thời, Chủ đầu tư BSR có xu hướng ưu tiên tự thực hiện công tác bảo dưỡng, làm giảm cơ hội tiếp cận và cung cấp dịch vụ của PTSC Quảng Ngãi.

- Dịch vụ chế tạo cơ khí: Thị trường ngày càng cạnh tranh gay gắt, đặc biệt về giá, buộc Công ty phải áp dụng chính sách chào giá cạnh tranh nhằm duy trì và mở rộng thị phần. Điều này dẫn đến biên lợi nhuận của lĩnh vực chế tạo cơ khí ở mức thấp, ảnh hưởng đến hiệu quả chung trong hoạt động SXKD của Công ty.

- Dịch vụ xây lắp công trình công nghiệp: Các vướng mắc, tồn đọng của Dự án Nhà máy Nhiên liệu sinh học Bio - Ethanol Dung Quất đến nay vẫn chưa được giải quyết triệt để.

- Công tác tái cấu trúc, chuyển đổi số, xây dựng chiến lược phát triển đến năm 2030 và định hướng đến năm 2035: Chưa hoàn thành theo kế hoạch đề ra.



- Nguồn vốn và dòng tiền: Việc bố trí nguồn vốn cho hoạt động đầu tư cũng như dòng tiền phục vụ sản xuất kinh doanh còn gặp nhiều khó khăn, ảnh hưởng đến tiến độ triển khai các dự án và hoạt động SXKD chung của Công ty.

PHẦN II

PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ VÀ GIẢI PHÁP TRỌNG TÂM NĂM 2026

1. Nhận định khó khăn, thách thức và cơ hội năm 2026

1.1. Dự báo tình hình chung

- Triển vọng về kinh tế thế giới năm 2026 dự báo tiếp tục phục hồi theo hướng ổn định hơn so với giai đoạn trước, tuy nhiên vẫn tiềm ẩn nhiều rủi ro do biến động địa chính trị, chiến tranh, kinh tế trên toàn cầu.

- Quá trình chuyển đổi số và ứng dụng công nghệ của cuộc Cách mạng công nghiệp 4.0 tiếp tục diễn ra mạnh mẽ, vừa tạo điều kiện nâng cao năng suất, hiệu quả quản trị, vừa đặt ra yêu cầu cao hơn về năng lực công nghệ và chất lượng nguồn nhân lực đối với doanh nghiệp.

1.2. Dự báo cho từng Dịch vụ

a. Dịch vụ căn cứ cảng và logistics

Theo dự báo từ các khách hàng, sản lượng viên nén, dăm gỗ xuất khẩu có xu hướng tăng trong năm 2026, nhờ đó tình hình SXKD của Cảng sẽ tiến triển hơn so với năm 2025.

b. Dịch vụ tàu lai dắt và tàu chuyên ngành dầu khí

Dịch vụ này dự kiến sẽ tiếp tục duy trì ổn định trong năm 2026.

c. Dịch vụ BDSC và cung cấp vật tư thiết bị

- Đối với Nhà máy khác (Nhà máy thép Hòa Phát, các Nhà máy tại Khu công nghiệp VSIP Quảng Ngãi, Nhà máy Lọc Hóa dầu Nghi Sơn, thị trường Malaysia): Có nhiều cơ hội chào giá, chào thầu để thực hiện các công việc bảo dưỡng cho khách hàng trong nước và khu vực Đông Nam Á.

d. Dịch vụ chế tạo cơ khí

Tiếp tục có nhiều cơ hội phát triển thị phần, thị trường để ký thêm nhiều Hợp đồng từ các khách hàng hiện hữu, khách hàng mới.

e. Dịch vụ xây lắp công trình công nghiệp

- Tiếp tục tham gia chào giá để có nhiều cơ hội thực hiện công việc cho Tổng công ty trong các dự án lớn, các dự án Nhà máy điện, khí...

- Tiếp tục thực hiện các dự án đã ký kết với khách hàng và có cơ hội thực hiện các dự án khác ở khu vực Quảng Ngãi, miền Trung.

2. Mục tiêu năm 2026

Trên cơ sở những kết quả đã đạt được trong năm 2025, tình hình dự báo năm 2026, PTSC Quảng Ngãi đề ra các mục tiêu trọng tâm năm 2026 như sau:

a. Hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2026, cụ thể:



Bảng 7. Kế hoạch chỉ tiêu SXKD năm 2026

TT	CÁC CHỈ TIÊU	ĐVT	Kế hoạch năm 2026
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	2.000,00
1.1	Doanh thu hoạt động SXKD	Tỷ đồng	1.993,00
-	<i>Dịch vụ căn cứ cảng và logistics</i>	<i>Tỷ đồng</i>	<i>140,00</i>
-	<i>Dịch vụ tàu lai dắt và tàu chuyên ngành dầu khí</i>	<i>Tỷ đồng</i>	<i>190,00</i>
-	<i>Dịch vụ BDSC và cung cấp vật tư thiết bị</i>	<i>Tỷ đồng</i>	<i>150,00</i>
-	<i>Dịch vụ chế tạo cơ khí</i>	<i>Tỷ đồng</i>	<i>470,00</i>
-	<i>Dịch vụ xây lắp công trình công nghiệp</i>	<i>Tỷ đồng</i>	<i>1.043,00</i>
1.2	Doanh thu tài chính & thu nhập khác	Tỷ đồng	7,00
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	50,00
3	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	40,00
4	Thuế và các khoản phát sinh phải nộp NSNN	Tỷ đồng	30,50
5	Đầu tư XDCB và mua sắm PTTB	Tỷ đồng	251,91

b. Đảm bảo thực hiện các dự án trọng điểm như Dự án đầu tư xây dựng Cảng Hàng không Quốc tế Long Thành giai đoạn 1 (Gói thầu LTIA-4.9), Dự án EPC Bể chứa dầu thô, Dự án xây dựng Bể chứa nguyên liệu cho Tổ hợp Hóa dầu miền Nam Việt Nam, Dự án Nhà máy Nhiệt điện Long Phú 1 đúng tiến độ cam kết.

c. Phối hợp với Tổng công ty triển khai Dự án đầu tư nâng cấp, mở rộng Bến số 3 giai đoạn 2B; đồng thời đảm bảo hoàn thành đúng tiến độ, hiệu quả các hạng mục đầu tư theo Kế hoạch năm 2026.

d. Hoàn thành công tác xây dựng chiến lược phát triển Công ty, chuyển đổi số và tái cấu trúc theo đúng lộ trình, kế hoạch được phê duyệt.

e. Tập trung tiết giảm chi phí sản xuất, tăng năng suất, nâng cao hiệu quả SXKD, phấn đấu tỷ suất lợi nhuận bình quân trước thuế/doanh thu cao hơn năm trước.

f. Chuẩn bị nguồn lực cần thiết để đón đầu cơ hội tham gia các dự án lớn sắp triển khai cùng Tổng công ty.

g. Quyết tâm đấu thầu và trúng thầu các hạng mục tại Dự án Nâng cấp mở rộng NMLD Dung Quất và các gói thầu tại các đợt bảo dưỡng tổng thể cho các NMLHD của BSR, NSRP, LSP.

h. Phối hợp chặt chẽ với Tổng công ty để triển khai kịp thời phương án tăng vốn nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho các dự án đầu tư và hoạt động SXKD của Công ty.

3. Các nhóm giải pháp trọng tâm để thực hiện mục tiêu, kế hoạch năm 2026

Để đạt được các mục tiêu đề ra như trên, trên cơ sở dự báo của thị trường, điều kiện thực tế của Công ty, PTSC Quảng Ngãi đưa ra các giải pháp như sau:



3.1. Nhóm giải pháp liên quan đến các lĩnh vực cốt lõi của Công ty

a. Dịch vụ căn cứ cảng và logistics

- Tiếp tục nghiên cứu, nắm bắt nhu cầu thị trường để mở rộng khách hàng mới và giữ chân các khách hàng truyền thống, đồng thời tăng cường công tác marketing để mở rộng cơ cấu hàng hóa, ưu tiên phát triển các mặt hàng có giá trị cao và ổn định.

- Tiếp tục phối hợp với Tổng công ty đẩy nhanh đầu tư Bến số 3 giai đoạn 2B, cố gắng hoàn thành và đưa vào hoạt động sớm nhất.

- Tiếp tục liên hệ kết nối, cung cấp dịch vụ đại lý cho các tàu dầu thô vào SPM/Jetty và các Cảng khác như Hòa Phát, DQS, Hào Hung...

b. Dịch vụ tàu lai dắt và tàu chuyên ngành dầu khí

- Duy trì ổn định chất lượng dịch vụ, đảm bảo trực an toàn 24/7, đáp ứng kịp thời nhu cầu của BSR và các tàu thương mại hoạt động trong khu vực Dung Quất.

- Tăng cường công tác đào tạo, huấn luyện chuyên môn và kỹ năng cho đội ngũ thuyền viên, nâng cao trình độ vận hành, ý thức an toàn và chất lượng phục vụ khách hàng.

- Từng bước đầu tư, nâng cấp đội tàu; nghiên cứu, chuẩn bị các điều kiện cần thiết cho công tác đầu tư bổ sung 01 tàu lai kéo chân vịt Azimuth, nhằm nâng cao năng lực kỹ thuật và đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng.

- Tiếp tục thực hiện chính sách hợp tác với các Nhà cung cấp tàu lai dắt trong khu vực để cung cấp dịch vụ lai dắt cho các tàu thương mại ra/vào Cảng tại Dung Quất, qua đó hạn chế cạnh tranh trực tiếp và tối ưu hiệu quả khai thác.

c. Dịch vụ BDSC và cung cấp vật tư thiết bị

- Đối với NMLD Dung Quất: Tiếp tục tăng cường đầu tư nguồn nhân lực, phương tiện thiết bị chuyên dụng để thực hiện tốt công tác BDSC thường xuyên, đáp ứng yêu cầu ngày càng cao về an toàn, chất lượng và tiến độ của Nhà máy.

- Đối với các Nhà máy Lọc Hóa dầu, Nhà máy Điện khí và Nhà máy công nghiệp khác trong và ngoài nước:

+ Chủ động phối hợp với các đơn vị trong Tổng công ty, trong ngành và các đối tác trong nước để tham gia chào giá, cung cấp các dịch vụ mà Công ty có thể mạnh.

+ Đẩy mạnh phát triển dịch vụ bảo dưỡng tổng thể theo hướng quản lý đấu thầu, từng bước đảm nhận vai trò Tổng thầu quản lý thực hiện dự án đối với các gói bảo dưỡng quy mô lớn.

+ Tập trung đầu tư nguồn lực cho các dịch vụ BDSC có hàm lượng kỹ thuật và chất xám cao.

- Liên tục tìm kiếm, thiết lập và duy trì quan hệ hợp tác dài hạn với các Nhà cung cấp thiết bị gốc (OEM), Nhà sản xuất và các Nhà thầu lớn trên thế giới nhằm mở rộng khả năng cung cấp thiết bị, vật tư thay thế và các dịch vụ kỹ thuật đặc thù.

- Tăng cường phối hợp với các đối tác của Công ty trong các đợt bảo dưỡng tổng thể tại NMLD Dung Quất để mở rộng thị trường và tiếp cận thêm khách hàng mới.

- Tăng cường hoạt động marketing và truyền thông, quảng bá năng lực, kinh nghiệm và các kết quả, thành tựu tiêu biểu trong lĩnh vực BDSC, góp phần nâng cao hình ảnh và vị thế của Công ty trên thị trường.



d. Dịch vụ chế tạo cơ khí

- Đối với các sản phẩm truyền thống: Tiếp tục triển khai hiệu quả các đơn hàng cho khách hàng hiện hữu đảm bảo an toàn, chất lượng và tiến độ. Đồng thời, đẩy mạnh công tác marketing tìm kiếm thêm khách hàng mới và phát triển các thị trường tiềm năng.

- Đối với lĩnh vực năng lượng tái tạo và điện khí:

+ Tiếp tục thực hiện tốt các dự án liên quan đến lĩnh vực này cho các đối tác Mỹ, Úc, Đức.

+ Đầu tư thêm xưởng làm sạch và hoàn thiện sản phẩm cho Nhà máy cơ khí PTSC Dung Quất để phát triển thêm các sản phẩm mới từ khách hàng Mỹ và các khách hàng mới.

+ Phối hợp với Tổng công ty sớm đầu tư hoàn thành Bến số 3 giai đoạn 2B để làm hàng thay Bến số 1, từ đó chuyển đổi công năng Bến số 1 thành Bãi tổ hợp các cấu kiện và module cơ khí lớn phục vụ xuất khẩu và làm hàng siêu trường siêu trọng; đẩy mạnh đầu tư nâng cấp mở rộng Nhà máy cơ khí PTSC Dung Quất (khu 13,4ha) và tập trung nguồn lực marketing, phát triển kinh doanh để quyết tâm phát triển dịch vụ chế tạo cơ khí xuất khẩu.

+ Tiếp tục bám sát Quy hoạch điện VIII để tham gia cung cấp dịch vụ chế tạo cơ khí cho các dự án nằm trong quy hoạch.

e. Dịch vụ xây lắp công trình công nghiệp

- Tập trung tổ chức triển khai và quản lý hiệu quả các dự án trọng điểm đã ký kết với khách hàng, đảm bảo tuyệt đối các yêu cầu về an toàn, chất lượng và tiến độ theo cam kết với Chủ đầu tư.

- Tập trung phát triển dịch vụ xây lắp tại khu vực miền Trung, trong đó ưu tiên Dự án nâng cấp mở rộng NMLD Dung Quất và các dự án đầu tư khác của BSR, PVOIL, nhằm khai thác hiệu quả lợi thế về vị trí địa lý, kinh nghiệm thi công và năng lực hiện hữu của Công ty.

- Chủ động phối hợp với Tổng công ty và các Đơn vị thành viên để tham gia chào giá, chào thầu và thực hiện các dự án trong lĩnh vực dầu khí, điện khí, điện gió và năng lượng tái tạo, từng bước mở rộng phạm vi hoạt động và nâng cao vị thế của Công ty trong chuỗi cung ứng dịch vụ xây lắp công trình công nghiệp.

- Phối hợp với các bên liên quan (Chủ đầu tư, Tổng công ty, Tập đoàn và các cơ quan chức năng) để giải quyết dứt điểm các vấn đề tồn đọng của Dự án Nhà máy Nhiên liệu sinh học Bio - Ethanol Dung Quất.

3.2. Nhóm giải pháp chung

a. Về con người

- Rà soát, hoàn thiện hệ thống đánh giá năng lực theo vị trí chức danh; trên cơ sở đó, sắp xếp, bố trí lao động phù hợp và xây dựng kế hoạch đào tạo, phát triển nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu SXKD.

- Tập trung triển khai để hoàn thành công tác tái cấu trúc nhân sự trong năm 2026 theo hướng tinh gọn, hiệu quả, nâng cao năng suất lao động.

- Tiếp tục cải thiện chế độ chính sách, phúc lợi, môi trường làm việc; quan tâm chăm lo đời sống vật chất, tinh thần, qua đó tạo động lực để người lao động yên tâm công tác và gắn bó lâu dài với Công ty.

- Đẩy mạnh công tác truyền thông nội bộ, lan tỏa các giá trị văn hóa doanh nghiệp của PVN và Tổng công ty; đồng thời tiếp tục hoàn thiện, phát triển văn hóa PTSC Quảng



Ngài phù hợp với đặc thù ngành nghề, vùng miền, xây dựng môi trường làm việc đoàn kết, chuyên nghiệp và bền vững.

b. Về hệ thống quản lý

- Tiếp tục duy trì và liên tục cải tiến các hệ thống quản lý SKATMTCL theo tiêu chuẩn quốc tế, đáp ứng yêu cầu bắt buộc đối với Tổng thầu, yêu cầu ngày càng cao của khách hàng, phù hợp với định hướng phát triển bền vững (ESG).

- Hoàn thiện hệ thống quản trị rủi ro, hệ thống quản lý an toàn thông tin, đảm bảo an ninh dữ liệu và tính liên tục trong hoạt động SXKD của Công ty.

c. Về đầu tư

- Phối hợp chặt chẽ với Tổng công ty triển khai đầu tư Bên số 3 giai đoạn 2B theo đúng kế hoạch, phân đầu đưa công trình vào khai thác, sử dụng trong năm 2027; từ đó chuyển đổi công năng Bên số 1 thành Bãi tổ hợp các cấu kiện và module cơ khí lớn phục vụ xuất khẩu và làm hàng siêu trường siêu trọng.

- Tập trung nguồn lực để hoàn thành đầu tư mở rộng Nhà máy cơ khí PTSC Dung Quất giai đoạn 2 (10,3ha), sớm đưa vào vận hành, tạo nền tảng phát triển mạnh lĩnh vực chế tạo cơ khí xuất khẩu, đáp ứng các đơn hàng có quy mô lớn và yêu cầu kỹ thuật cao.

- Rà soát, đầu tư có trọng điểm hệ thống công nghệ thông tin, phần mềm hóa và chuyển đổi số; đồng thời đẩy nhanh đầu tư máy móc, phương tiện thiết bị chuyên sâu phục vụ các dịch vụ cốt lõi theo định hướng giảm phát thải, tiết kiệm năng lượng, hướng tới phát triển xanh và bền vững.

d. Về tài chính

- Nghiên cứu, xây dựng, hoàn thiện hệ thống theo dõi, quản lý dòng tiền, hàng tồn kho, qua đó kiểm soát chặt chẽ chi phí, hạn chế lãng phí và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

- Chủ động quản trị tài chính trước các biến động của thị trường trong nước, tập trung kiểm soát các rủi ro liên quan đến lãi suất vay, tỷ giá hối đoái và các yếu tố tài chính khác, bảo đảm an toàn tài chính cho hoạt động SXKD.

- Phối hợp chặt chẽ với Tổng công ty nghiên cứu, triển khai phương án tăng vốn phù hợp, đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn cho các dự án đầu tư và hoạt động SXKD của Công ty trong giai đoạn tới.

e. Về phát triển kinh doanh

- Tăng cường quảng bá năng lực, sản phẩm, dịch vụ của Công ty đến các đối tác, khách hàng thông qua website, các kênh truyền thông; đẩy mạnh liên doanh, liên kết, hợp tác với các đối tác trong và ngoài nước nhằm mở rộng thị trường, gia tăng cơ hội tiếp cận các dự án, đơn hàng mới.

- Đẩy mạnh công tác chăm sóc khách hàng, chủ động nghiên cứu, bám sát, nắm bắt kịp thời nhu cầu, tâm tư của khách hàng, qua đó nâng cao chất lượng dịch vụ và mức độ hài lòng của khách hàng.

- Tăng cường công tác nghiên cứu thị trường và phát triển kinh doanh, tập trung vào các lĩnh vực Công ty có thế mạnh; đồng thời xây dựng, phát triển đội ngũ chuyên trách thực hiện công tác marketing.



f. Về cải tiến đổi mới và nghiên cứu phát triển

- Đẩy mạnh nghiên cứu, phát triển sản phẩm mới, dịch vụ mới và thị trường mới; đồng thời cải tiến, gia tăng tính năng trong các sản phẩm, dịch vụ hiện hữu của Công ty.

- Thực hiện liên tục các hoạt động cải tiến, đổi mới công nghệ theo định hướng phát triển xanh, bền vững (ESG), chú trọng tiết kiệm năng lượng, giảm phát thải và sử dụng hiệu quả tài nguyên.

- Đẩy mạnh phát triển Bộ phận nghiên cứu và phát triển (R&D) để nâng cao năng lực, công nghệ, cải tiến sản phẩm và dịch vụ, đáp ứng yêu cầu mở rộng và gia tăng năng lực cạnh tranh.

Kính thưa Quý Cổ đông,

Năm 2025 khép lại trong bối cảnh nhiều biến động và thách thức, tuy nhiên với tinh thần đoàn kết, bản lĩnh và sự nỗ lực của tập thể cán bộ công nhân viên, PTSC Quảng Ngãi đã hoàn thành xuất sắc các mục tiêu đề ra. Công ty tiếp tục duy trì đà phát triển ổn định, đảm bảo việc làm và thu nhập cho người lao động, đồng thời ghi nhận nhiều kết quả tích cực, qua đó tạo nền tảng vững chắc cho giai đoạn phát triển tiếp theo. Tôi thay mặt Ban Lãnh đạo Công ty xin được gửi lời cảm ơn sâu sắc đến Quý Cổ đông đã luôn hỗ trợ và đồng hành cùng PTSC Quảng Ngãi trong suốt năm qua.

Bước sang năm 2026, trong bối cảnh thị trường tiếp tục cạnh tranh ngày càng gay gắt và yêu cầu ngày càng cao, để vừa đảm bảo hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu đề ra, vừa đảm bảo nâng cao năng lực cạnh tranh, toàn thể CBCNV của PTSC Quảng Ngãi phải cùng đồng tâm, hiệp lực, phát huy tinh thần trách nhiệm cao và triển khai quyết liệt các nhóm công việc đã đề ra nêu trên. Tôi luôn tin tưởng rằng, PTSC Quảng Ngãi nhất định sẽ hoàn thành xuất sắc các mục tiêu, kế hoạch đề ra; sẽ tiếp tục thành công và bước sang giai đoạn phát triển mới bền vững hơn trong thời gian đến.

Qua đây, tôi xin kính chúc Quý Cổ đông sức khỏe, hạnh phúc và thành công.

Kính chúc Hội nghị của chúng ta thành công tốt đẹp.

Xin trân trọng cảm ơn!

Nơi nhận:

- Như trên;
- HĐQT, BKS;
- BGĐ;
- Lưu: VT, Thư ký.

GIÁM ĐỐC

