

BÁO CÁO**KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT, KINH DOANH NĂM 2025;
PHƯƠNG HƯỚNG THỰC HIỆN NHIỆM VỤ NĂM 2026****PHẦN THỨ NHẤT
TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025****1. TÌNH HÌNH CHUNG.**

Nhìn chung năm 2025, tình hình kinh tế chính trị thế giới vẫn còn diễn biến phức tạp, kinh tế tăng trưởng chậm. Thế giới phải đối mặt với lạm phát dai dẳng, nợ công cao kỷ lục, căng thẳng thương mại gia tăng (thuế quan....) và rủi ro địa chính trị tiếp tục leo thang, cuộc chiến Nga – Ucraina và đặc biệt nguy cơ bùng phát cuộc chiến kéo dài ở Trung Đông.

Cuộc cải cách thủ tục hành chính, sắp xếp lại địa giới các tỉnh thành trong nước, cùng các đột phá về thể chế, pháp luật và hạ tầng, tạo nền tảng vững chắc cho giai đoạn phát triển tiếp theo, đưa đất nước vào kỷ nguyên phát triển mới. Tuy nhiên, việc chuyển đổi trên trong năm cũng tạo không ít khó khăn về vấn đề thực hiện thủ tục của các cấp chính quyền, người dân và doanh nghiệp. Năm 2025 đánh dấu sự chuyển mình mạnh mẽ và bứt phá của kinh tế Việt Nam, củng cố vị thế trên trường quốc tế và tạo đà cho một giai đoạn phát triển mới, bền vững hơn: tăng trưởng GDP cao (trên 8%), quy mô nền kinh tế tăng trưởng đưa Việt Nam vào nhóm nước có thu nhập trung bình cao.

Nhìn chung, tình hình doanh nghiệp trong nước năm 2025 có một số tín hiệu khả quan so với các năm trước. Đối với công ty Getraco, năm 2025 cũng là năm mở ra nhiều cơ hội, thách thức mới.

***Khó khăn:**

- Sức ép tài chính và thị trường (Khó khăn cốt lõi): Doanh nghiệp, đặc biệt là khối nhỏ và vừa, đang "hụt hơi" do dòng tiền hạn chế, sức mua trong nước giảm và đơn hàng xuất khẩu không ổn định.

- Chi phí hoạt động tăng cao: Áp lực từ chi phí cho người lao động tăng, kết hợp với chi phí tài chính cao, làm giảm lợi nhuận.

- Rủi ro từ môi trường quốc tế: Căng thẳng địa chính trị, xu hướng bảo hộ thương mại và bất ổn chính sách từ các nền kinh tế lớn (ví dụ: Mỹ) tác động tiêu cực đến xuất khẩu.

- Cạnh tranh khốc liệt: Sự cạnh tranh gia tăng, đặc biệt trên các lĩnh vực kinh doanh hẹp như công ty.

- Thách thức chuyển đổi và nhân sự: Khó khăn trong việc chuyển đổi số, áp lực thực hiện tiêu chuẩn xanh (ESG), và tình trạng thiếu hụt lao động tay nghề cao.

- Rủi ro pháp lý và hành chính: Áp lực từ việc tuân thủ các quy định mới, rủi ro pháp lý trong kinh doanh và chi phí chuyển đổi hành chính do sắp xếp lại địa giới trong nước.
- Đặc biệt với công ty việc nợ tồn đọng, áp lực phải trả, ảnh hưởng không nhỏ đối với tình hình tài chính, định hướng, cơ hội phát triển của công ty.
- Năng lực một số CBCNV công ty còn hạn chế, chưa chủ động, phát huy trong công việc.

***Thuận lợi:**

- Được sự quan tâm, chỉ đạo từ HĐQT, sâu sát của Chủ tịch HĐQT, sự năng động, quyết tâm của Ban điều hành.
- Lãnh đạo chủ chốt của công ty có nhiều năm kinh nghiệm quản lý, điều hành, tổ chức hoạt động doanh nghiệp.
- Đa phần cán bộ, công nhân viên có tâm huyết, gắn bó, luôn nỗ lực hoàn thành nhiệm vụ được giao.
- Công ty có truyền thống đoàn kết, gắn bó một lòng, đó là tinh thần xuyên suốt của tập thể cán bộ công nhân viên công ty.
- Đặc biệt, trong năm Ban lãnh đạo công ty đã xây dựng, áp dụng **Chỉ số Đo lường Hiệu suất, một giá trị định lượng dùng để đánh giá mức độ hoàn thành mục tiêu của cá nhân, phòng ban hoặc toàn bộ doanh nghiệp (KPI)**. KPI giúp theo dõi tiến độ, xác định hiệu quả công việc, đảm bảo sự tập trung vào các mục tiêu chiến lược và tạo cơ sở minh bạch cho việc đánh giá, khen thưởng. Đồng thời áp chuyển đổi số doanh nghiệp tới các phòng ban công ty.
- Công ty có các đối tác truyền thống đã hợp tác nhiều năm, uy tín và tin cậy như: VSP, PVTRANS OFS, PTSC PPS, PTSC MARINE, ENQUEST (POVO trước đây)....tạo điều kiện duy trì, phát triển công ty trong năm qua.

2. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025:

Nhận thức được các thuận lợi - khó khăn trên, Ban lãnh đạo công ty đã đề ra các giải pháp cụ thể, thiết thực, từng bước giải quyết các khó khăn và đã đạt được chỉ tiêu kế hoạch đề ra trong năm 2025. Cụ thể:

STT	Diễn giải	Kế hoạch năm 2025 (VNĐ)	Thực hiện năm 2025 (VNĐ)	Thực hiện/Kế hoạch (%)
1	Doanh thu	157 tỷ	158,175 tỷ	100,75%
2	Lợi nhuận trước thuế	1,7 tỷ	1,703 tỷ	100,17%
3	Nộp ngân sách	8 tỷ	9 tỷ	112,50%
4	Lương BQ CBCNV (cả CNGK)	10 tr/ng/tháng	11 tr/ng/tháng	110%

Về doanh thu: Trong năm 2025, nhờ việc phát triển, mở rộng lĩnh vực cho thuê nhân lực kỹ thuật cho khách hàng PTSC MC; XNXL+ XNKT – Vietsovetro, PVEP Khánh Mỹ, phục vụ giàn KNT - KTN của Vietsovetro công ty đã thực hiện vượt chỉ tiêu KH đề ra

(Doanh thu 158,290 đạt 100,82% so với kế hoạch). Qua đó thể hiện sự quyết tâm, nỗ lực vượt bậc của Ban lãnh đạo trong việc mở rộng thị phần, cũng như sự cố gắng của tập thể cán bộ công nhân viên công ty.

Về lợi nhuận: Mặc dù chưa cao, song trong điều kiện thị trường kinh doanh khó khăn, nhiều DN hoạt động còn thua lỗ thì đây là kết quả đáng khích lệ của tập thể Ban lãnh đạo và cán bộ công nhân viên công ty..

3. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH CỤ THỂ TỪNG LĨNH VỰC:

*** Dịch vụ Catering:**

Với sự chỉ đạo sát sao của Chủ tịch HĐQT, sự nhạy bén của TGD, năm 2025 vừa qua công ty đã tiếp cận, chào thầu và cung cấp dịch vụ đời sống cho người lao động Vietsovpetro trên giàn KNT-KTN Lô 09-2, đánh dấu bước trở lại thị trường này.

Tháng 10 năm 2025 vừa qua, gói thầu cung cấp dịch vụ Catering cho tàu Lewek Emas của chủ mỏ POVO (nay là Enquest) hết hạn. Công ty tiếp tục chào thầu lại, trúng và tiếp tục thực hiện dịch vụ Catering tàu LEM với thời hạn 05 năm. Gói thầu này không những tiếp tục thực hiện dịch vụ với thời gian dài, tạo sự ổn định mà đơn giá dịch vụ các năm tiếp theo đã được cải thiện đáng kể.

Đặc biệt, vừa qua công ty đã mở rộng thêm dịch vụ Catering qua việc cung cấp dịch vụ cho tàu PTSC Sài Gòn của công ty PTSC POS, đây cũng là thị trường cạnh tranh gay gắt của công ty ta. Việc cung cấp gói dịch vụ trên thể hiện sự quyết tâm, nỗ lực của tập thể lãnh đạo công ty trong năm vừa qua.

Như vậy trong năm qua, công ty đã và đang thực hiện dịch vụ Catering: Tàu FPSO Lam Sơn của đối tác PTSC PPS(POB \geq 75 người), Tàu FPSO Lewek Emas của chủ mỏ Enquest (với POB \geq 110 người), tàu FSO VietDragon 68 từ đối tác PTSC MARINE (POB \geq 25 người), giàn KNT-KNT (POB \geq 70), Tàu PTSC Sài Gòn(POB \geq 40) với tổng doanh thu năm 2025 đạt hơn 49.5 tỷ đồng.

*** Thương mại, dịch vụ:**

Năm 2025 vẫn còn gặp nhiều khó khăn, thách thức. Song được sự quan tâm, chỉ đạo sâu sát từ Chủ tịch HĐQT, tập thể ban lãnh đạo công ty luôn tìm kiếm cơ hội để tiếp cận, mở rộng thị trường lĩnh vực này.

Trong năm 2025, công ty vẫn duy trì thực hiện các đơn hàng thương mại phục vụ cho tàu FPSO Lewek Emas của chủ đầu tư Enquest hay các đơn hàng thương mại cho khách hàng VSP, PVTRANS OFS.

Lĩnh vực kinh doanh thương mại ngày càng cạnh tranh khốc liệt, trong năm công ty thực hiện được một số đơn hàng thương mại:

- Cung cấp máy điều hòa không khí cho XNKT Vietsovpetro;
- Cung cấp đồ gỗ cho XNKT Vietsovpetro;
- Cho thuê Container XNXL Vietsovpetro, Enquest....
- Các đơn hàng thương mại cung cấp vật tư thiết bị cho PVGas, Enquest....

*** Thi công xây dựng, chế tạo:**

+ Xây dựng:

Năm 2025, công ty đã và đang tiếp tục thực hiện các gói thầu cho khách hàng VSP: Thi công sửa chữa căn hộ cho chuyên gia người Nga tại Tiểu khu 1 – Ban ĐSNƠ Vietsovetro.

Trong năm, công ty cũng đã chào thầu và thi công các gói thầu sửa chữa nhỏ của Xí nghiệp Xây Lắp – Vietsovetro:

- Thi công lắp dựng đường trượt cho dự án Đại Hùng Nam.
- Sửa chữa nhà kho dự án Thiên Nga Hải Âu....

Đặc biệt, cuối năm 2025 vừa qua, công ty đã trúng thầu và năm 2026 chuẩn bị triển khai gói thầu: “Dịch vụ thuê nhà thầu thiết kế, thi công, cung cấp và lắp đặt trang thiết bị nội thất cải tạo cơ sở hạ tầng – Dự án Thiên Nga Hải Âu”.

+ Chế tạo:

Năm 2025, tiếp tục hoàn thiện thi công chế tạo Topside dự án xây dựng phát triển mỏ Kinh Ngư Trắng – Kinh Ngư Trắng Nam (KNT-KTN), Lô 09-2/09.

Trong năm 2025, công ty tiếp tục tham gia chào thầu và được giao nhiều dự án từ khách hàng Vietsovetro, hiện nay công ty đã và đang triển khai thực hiện 04 dự án.

- Thi công chế tạo trên bờ Topside dự án BK-24.
- Thi công chế tạo trên bờ Sàn 1, Sàn 3, Sàn 5, Helideck, Piping, EIT hạng mục LQM dự án Lô B.
- Thi công chế tạo Jacket dự án phát triển mỏ Thiên Nga – Hải Âu giai đoạn 1 lô 12/11, ngoài khơi Việt Nam.
- Thi công chế tạo Jacket dự án Đại Hùng Nam.

Đến nay, trải qua 05 năm triển khai phát triển, lĩnh vực thi công chế tạo kết cấu kim loại /cung cấp nhân lực kỹ thuật phục vụ ngành dầu khí của công ty cho đối tác Vietsovetro ngày càng vững bước, phát triển, được khách hàng tin tưởng và đánh giá cao.

Với doanh thu lớn, ổn định, đảm bảo lợi nhuận, vốn ít, vòng quay ngắn, thanh khoản cao. Công ty xác định đây vẫn là lĩnh vực chiến lược, tạo sự đột phá, ổn định cho sự phát triển của công ty trong các năm tới.

Đầu năm 2026 này, công ty cũng đã tham gia chào thầu gói thầu thi công chế tạo Topside RC12 và bước đầu có tín hiệu khả quan. Đánh dấu mốc, tạo tiền đề phát triển lĩnh vực này trong năm 2026.

*** Dịch vụ cho thuê nhân lực, Outsourcing:**

Trong năm 2025 vừa qua, công ty đã và đang thực hiện tốt lĩnh vực này. Để có được những kết quả trên là sự nỗ lực, đoàn kết của tập thể cán bộ, công nhân viên công ty, đặc biệt là sự nhạy bén nắm bắt, định hướng sáng suốt, quyết tâm thực hiện của Chủ tịch HĐQT, Tổng giám đốc trong việc tiếp thị dịch vụ đến đối tác. Cụ thể trong năm 2025, công ty đã và đang thực hiện:

- Tiếp tục thực hiện gói thầu Outsourcing cho Xí nghiệp Khai thác Dầu khí Vietsovetro:
 - + Gói Admin với tổng số: 23 nhân sự/tháng.
 - + Gói dịch vụ hỗ trợ sản xuất xưởng: 03 nhân sự/tháng.

Trong năm 2025, công ty đã cung cấp gói dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật cho giàn khí Thiên Ưng của XNXKT với 04 kỹ sư chất lượng cao. Hợp đồng thực hiện 1 năm và có thể gia hạn thêm 2 năm. Đây là gói thầu khó, doanh thu, lợi nhuận cao.

Đặc biệt, cuối năm 2025 vừa qua, công ty đã tham gia chào và đang triển khai bắt đầu thực hiện từ 1/1/2026 này, Outsourcing cho dịch vụ vận hành Tàu FPSO Armada với 03 Chuyên gia quản lý người nước ngoài (01 Giám đốc vận hành và 02 Thuyền trưởng). Đây là gói thầu phức tạp cho việc thực hiện từ: Thủ tục làm việc, điều phối phục vụ... Đây là gói thầu có doanh thu và lợi nhuận ổn định và đặc biệt là việc công ty đặt chân vào lĩnh vực mới, khó: Quản lý lao động nước ngoài.

Vừa qua, công ty cũng đã tham gia chào giá cho 34 nhân sự offshore cho XNKT – Vietsovpetro, hiện đang trong quá trình đánh giá, đã có tín hiệu khả quan. Hy vọng công ty sẽ cung cấp, thực hiện gói thầu này trong năm 2026 sắp tới.

Với sự chỉ đạo sát sao từ Chủ tịch HĐQT, sự nhạy bén từ ban TGD, vừa qua Công ty đã và đang triển khai việc cho thuê nhân sự kỹ thuật cao cho chủ đầu tư PVEP Khánh Mỹ. Hiện tại đã ký hợp đồng cung cấp 07 vị trí.

Tháng 03/2025 vừa qua, công ty đã triển khai chào giá cung cấp nhân lực cho Công ty PTSC M&C, đến nay đã cung cấp 80 nhân sự ở các xưởng của MC.

- Năm qua, công ty vẫn duy trì thực hiện việc cho thuê nhân sự Catering phục vụ giàn Sao Vàng Đại Nguyệt và Tàu Đại Hùng Queen của khách hàng PVTRAN OFS.

***Về công tác Xuất khẩu lao động:**

Với định hướng của công ty, xác định XKLD là lĩnh vực có tiềm năng và khả thi. Công ty xác định những năm tiếp theo, lĩnh vực XKLD sẽ tiếp tục được thực hiện khi thị trường hồi phục.

***Về chăm lo đời sống, thu nhập CBCNV và công tác xã hội:**

Trong năm 2025, công ty đã điều chỉnh mức lương của CBCNV, CNGK và đạt mức bình quân: 10 triệu đồng/người/tháng, góp phần đảm bảo ổn định cuộc sống cho người lao động.

Đầu năm 2025, công ty vẫn duy trì việc tổ chức họp mặt đông đủ cho cán bộ công nhân viên. Trong năm 2025, công ty đã tổ chức 01 đợt cho tập thể cán bộ, công nhân viên, người lao động đi tham quan du lịch tại Đà Lạt (03 ngày).

Đặc biệt năm 2025, Công ty đã quyết tâm thực hiện việc chuyển đổi số, một trong những doanh nghiệp đi đầu trong xu hướng công nghệ 4.0.

4. ĐÁNH GIÁ ƯU, KHUYẾT ĐIỂM, NGUYÊN NHÂN VÀ CÁC KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC TRONG NĂM 2025

Những kết quả đạt được trong năm 2025 vừa qua, thể hiện sự quyết tâm của HĐQT, ban điều hành cũng như tập thể cán bộ công nhân viên công ty. Tuy nhiên, ban lãnh đạo công ty cũng xác định, cần cố gắng hơn nữa để đạt được kết quả tốt hơn trong năm tiếp theo.

***Nguyên nhân chủ quan**

- Năng lực ban điều hành tuy được cải thiện nhưng cần phải cố gắng hơn nữa, đánh giá thị trường đôi khi còn chủ quan.

- Năng lực một số cán bộ công nhân viên còn hạn chế so với yêu cầu.

- Một số cán bộ, công nhân viên còn thụ động, chưa thực sự sâu sát, trách nhiệm với công việc được giao mặc dù có sự tiến bộ hơn trước.

***Nguyên nhân khách quan**

- Diễn biến của tình hình kinh tế địa chính trị thế giới ảnh hưởng đến sự biến động thị trường.

- Các thay đổi trong chính sách kinh tế, chính trị, quản lý đất đai, thuế của nhà nước, ảnh hưởng đến doanh nghiệp.

PHẦN THỨ HAI
KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2026,
VÀ ĐỊNH HƯỚNG NHIỆM KỲ 2026-2029

1. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2026:

1.1. Mục tiêu:

- Duy trì ổn định hoạt động của công ty, tìm cơ hội để có sự đột phá.
- Tiết giảm chi phí, giảm dần các khoản phải trả.
- Tìm kiếm, mở rộng thị phần lĩnh vực kinh doanh thế mạnh như: Dịch vụ Catering, cho thuê nhân lực, Outsourcing, đấu thầu các gói thầu xây dựng, thương mại.

1.2. Định hướng, chiến lược kinh doanh:

- Giữ vững thị phần hiện có và tìm kiếm, mở rộng thị trường Catering.
- Giữ vững và mở rộng Dịch vụ cho thuê nhân lực kỹ thuật.
- Khai thác, tham gia mở rộng dịch vụ Outsourcing.

Năm 2026 kế hoạch SXKD của công ty dự kiến như các chỉ tiêu sau:

- | | |
|----------------------------|-------------------------------|
| + Doanh thu | : 165 tỷ đồng |
| + Lợi nhuận trước thuế | : 1.75 tỷ đồng |
| + Thu nhập bình quân CBCNV | : 12.5 triệu đồng/người/tháng |

Phần đầu ngoài lợi nhuận trước thuế 1.75 tỷ, công ty còn trích quỹ dự phòng.

1.3. Biện pháp thực hiện:

*** Về tổ chức, điều hành quản lý.**

- Duy trì các giải pháp quản lý có hiệu quả, áp dụng các mô hình, hệ thống quản lý chất lượng, công nghệ 4.0 trong công tác quản lý nâng cao tính chuyên nghiệp và tiết kiệm chi phí.

- Duy trì, áp dụng KPI, chuyển đổi số trong công ty. Lấy KPI làm thước đo năng lực làm việc, chi trả thu nhập cho người lao động.

- Chú trọng xây dựng văn hóa doanh nghiệp, quan tâm phúc lợi cho người lao động, thực hiện tốt trách nhiệm cộng đồng, an sinh xã hội.

- Tiếp tục chuẩn hoá, đào tạo, tổ chức các lớp học bồi dưỡng kiến thức nâng cao tay nghề chuyên môn cho công nhân.

- Tham gia các khoá đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ nhằm nâng cao năng lực cho cán bộ công nhân viên công ty trong tình hình mới.

*** Về các biện pháp tài chính:**

- Tiếp tục trả giảm dần các khoản vay cá nhân.

- Tăng doanh thu để có thêm lãi, dùng khoản lãi này để trả giảm khoản vay cá nhân đồng thời cân đối tài chính hợp lý để trả giảm thêm khoản vay này nhằm giảm chi phí lãi vay, từ đó sẽ tăng lợi nhuận.

- Phân đầu trong năm 2026, công ty hoàn thành 100% việc chuyển đổi số tiền vay lãi suất cao.

- Thu hồi các khoản nợ tồn đọng từ việc thi công các công trình, dự án từ nhiều năm trước.

*** Về dịch vụ Catering:**

- Duy trì công tác quản lý dịch vụ những công trình hiện đang phục vụ, quản lý chặt chẽ chi phí, nâng cao tinh thần trách nhiệm, năng lực làm việc của bộ máy điều hành và công nhân giàn khoan.

- Duy trì và mở rộng các hợp đồng cung cấp nhân sự Catering cho Dự án Sao Vàng Đại Nguyệt, Đại Hùng Queen với đối tác PVTRANS OFS.

- Đẩy mạnh công tác tiếp thị, cung cấp dịch vụ Catering từ các đối tác PVEP, CỬU LONG JOC, BIỂN ĐÔNG POC, VSP, JVPC... công ty tiếp tục tìm kiếm cơ hội mở rộng thị trường, thị phần Catering.

- Trong năm 2026, nhiều đơn hàng dịch vụ Catering của các chủ mỏ đến thời điểm đấu thầu lại. Phân đầu trong năm 2026 công ty sẽ cung cấp dịch vụ Catering cho 1-2 công trình biển khi đấu thầu lại hoặc khi các chủ mỏ triển khai các công trình biển mới.

*** Về thi công công trình/chế tạo:**

- Duy trì thực hiện có hiệu quả các hợp đồng thi công, sửa chữa đang thực hiện.

- Tiếp cận, khai thác, tham gia đấu thầu thi công, bảo trì, sửa chữa các công trình của các đơn vị thuộc VSP.

- Tham gia các gói thầu thi công các công trình của XNXL khi triển khai các dự án mới.

- Tiếp cận, tham gia chào thầu các dự án xây lắp, của các tổng thầu PTSC, PVC-MS...

*** Về Thương mại:**

- Tiếp tục tìm kiếm, nắm bắt thông tin các gói thầu để đấu thầu cung cấp vật tư, thiết bị, nhân lực cho ngành dầu khí với các khách hàng: VIETSOVPETRO, PTSC PPS, PVEP, CỬU LONG JOC, POVO, JVPC, PV GAS, PV OIL, PVEP Khánh Mỹ. v.v...

- Phân đầu trong năm 2026, Công ty sẽ ký kết được ít nhất 01-02 hợp đồng cung cấp vật tư thiết bị cho các khách hàng trên.

*** Về Dịch vụ cho thuê nhân lực:**

- Công ty xác định dịch vụ cho thuê Nhân lực, Dịch vụ đời sống dầu khí là các lĩnh vực hoạt động kinh doanh chủ chốt, lâu dài của công ty do đây là 02 lĩnh vực kinh doanh có hiệu quả cao trong khi nhu cầu vốn ít.

- Công ty không chỉ dừng lại ở việc cung cấp nhân lực kỹ thuật cho đối tác Vietsovpetro, Khánh Mỹ và PTSC MC mà còn mở rộng ra cả các đối tác khác trong ngành dầu khí như: PVEP, CỬU LONG JOC, BIÊN ĐÔNG POC, JVPC hay POVO...

- Khai thác triệt để lợi thế cạnh tranh của công ty trong lĩnh vực này tại đối tác Xí nghiệp Xây Lắp – VSP.

- Mở rộng, tiếp cận việc cho thuê nhân lực kỹ thuật cơ khí cho thị trường nước ngoài.

*** Về cung cấp dịch vụ Outsourcing:**

Xác định đây là lĩnh vực vốn ít nhưng có nguồn thu ổn định cho công ty.

- Hiện nay, công ty đã ký kết hợp đồng và đang vận hành tốt gói thầu cho 27 nhân sự của Xí nghiệp Khai thác dầu khí VSP, sẽ cố gắng duy trì và tăng số lượng này lên cao hơn trong năm 2026.

- Phân đấu ký kết được 01 đến 02 hợp đồng Outsourcing mới với các xí nghiệp của Vietsovpetro.

- Hiện nay, công ty đã và đang làm dịch vụ này cho chủ đầu tư PVEP Khánh Mỹ, phân đấu trong năm 2026 khi xây dựng bộ máy PVEP Khánh Mỹ hoàn chỉnh, công ty sẽ thực hiện việc cho thuê ít nhất 12 nhân sự cho đơn vị này.

- Tiếp tục tiếp cận, tham gia đấu thầu để nhận được việc cho thuê nhân lực kỹ thuật, cán bộ kỹ thuật, chuyên gia cao cấp.

- Tuyển dụng, tìm kiếm các đối tác đầu vào cho việc cung ứng nhân lực kỹ thuật cho Tổng thầu PTSC M&C.

Mục tiêu trong năm 2026 của công ty đề ra là phải đột phá, tổng thể công ty phải hoạt động ổn định và ngày càng phát triển.

Trong thời gian tới, hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty xác định có nhiều cơ hội để phát triển nhưng cũng sẽ có nhiều thách thức. Song tập thể Ban lãnh đạo và CBCNV công ty luôn kiên trì và tin tưởng vào sự chỉ đạo của HĐQT, tin tưởng vào sự tồn tại và phát triển của công ty.

Phát huy truyền thống đó, chúng ta tin tưởng rằng năm 2026 và những năm tiếp theo công ty sẽ hoàn thành tốt nhiệm vụ, kế hoạch mà ĐHCĐ đề ra./.

Nơi gửi:

- HĐQT (b/c);
- Ban TGD (t/h);
- Lưu VT.

TỔNG GIÁM ĐỐC



NGUYỄN VĂN CHƯƠNG