

NHỮNG THÀNH QUẢ TRONG CÔNG TÁC DỊCH VỤ BÊN NGOÀI CỦA VSP (GIAI ĐOẠN 2016-2021)

Công tác dịch vụ bên ngoài của Liên doanh Việt - Nga Vietsovpetro (VSP) giai đoạn 2016 - 2021 sắp qua, các chặng đường tiếp theo sẽ tới. Với khí thế và khát vọng chinh phục mọi khó khăn, đưa Vietsovpetro ngày càng phát triển, tập thể CBCNV Vietsovpetro sẽ không ngừng nỗ lực để thực hiện các nhiệm vụ được giao nhằm hoàn thành tốt các mục tiêu, kế hoạch công tác dịch vụ ngoài giai đoạn 2021 - 2030, định hướng đến 2045, phấn đấu không chỉ là “anh cả đò” của ngành dầu khí Việt Nam mà còn là cánh chim đầu đàn trong quá trình chuyển dịch năng lượng, đặc biệt là trong lĩnh vực phát triển điện gió ngoài khơi.

Trong giai đoạn phát triển từ năm 2016 - 2021, bên cạnh một số thuận lợi, có rất nhiều khó khăn, thách thức ảnh hưởng trực tiếp đến mọi mặt hoạt động của các doanh nghiệp dầu khí trong đó có Liên doanh Việt-Nga Vietsovpetro (Vietsovpetro). Đối với công tác cung cấp dịch vụ ngoài của Vietsovpetro, ban đầu (khoảng từ năm 2016 - 2019), các khó khăn ấy đến từ việc các chủ mỏ, các khách hàng tiềm năng cắt giảm đầu tư, các dự án dầu khí bị trì hoãn, tạm dừng triển khai... do sự giảm sâu của giá dầu. Tiếp đó, từ đầu năm 2020 đến nay, khi giá dầu còn chưa được phục hồi thì sự xuất hiện và bùng phát mạnh của đại dịch Covid-19 trên phạm vi toàn cầu đã tạo thành “khủng hoảng kép”, ảnh hưởng nghiêm trọng đến quá trình tham gia chuẩn bị hồ sơ dự thầu, cũng như việc triển khai thi công các dự án đã trúng thầu... của đơn vị. Song với bản lĩnh, ý chí sắt đá và sự nỗ lực hết mình của những

người thợ dầu khí, Vietsovpetro đã từng bước vượt qua khó khăn, hoàn thành tốt các nhiệm vụ được hai phía giao phó. Kết quả, doanh thu từ hoạt động cung cấp dịch vụ ra bên ngoài của Vietsovpetro qua các năm hầu hết đều được ghi nhận là hoàn thành và hoàn thành vượt mức so với kế hoạch Hội đồng hai phía đã phê duyệt. cụ thể như sau:

STT	Giai đoạn	Doanh thu (triệu USD)
1	Năm 2016	288,9
2	Năm 2017	253,0
3	Năm 2018	219,9
4	Năm 2019	208,7
5	Năm 2020	231,2
	Tổng cộng	1.201,7

Tổng doanh thu dịch vụ ngoài và các hoạt động khác giai đoạn 2016 - 2020 là 1.201,7 triệu USD; Tổng thu nhập của CBCNV Vietsovpetro từ công tác dịch vụ ngoài chiếm 22% trên tổng thu nhập của toàn Vietsovpetro; Việc tận dụng năng lực nhân rỗi của Lô 09-1 cho công tác dịch vụ ngoài đã mang lại doanh thu (dòng tiền thuần) là 273,5 triệu USD, sau khi

đóng thuế thu nhập doanh nghiệp đã đóng góp vào quỹ phát triển sản xuất là 218,8 triệu USD.

Các con số đạt được nêu trên cho thấy, từ việc chi tận dụng nguồn lao động, năng lực thiết bị, máy móc, cơ sở hạ tầng nhân rỗi để làm dịch vụ, đến nay, hoạt động cung cấp dịch vụ đã phát triển mạnh và dần trở thành một trong những hoạt động sản xuất, kinh doanh chính của Vietsovpetro. Thực tế cũng chứng minh, kết quả của hoạt động dịch vụ ngoài đã có những đóng góp không nhỏ vào quỹ lương, quỹ phát triển sản xuất của toàn Vietsovpetro, nâng cao thu nhập cho CBCNV. Quan trọng hơn cả là, ngoài vấn đề đảm bảo việc làm cho người lao động, nó còn hỗ trợ việc đào tạo, phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao, đáp ứng được các yêu cầu ngày càng khắt khe của thị trường.

Với đội ngũ CBCNV có trình độ chuyên môn cao, năng động,



Hệ thống cầu ở cầu cảng Vietsovpetro.

sáng tạo và nhiều kinh nghiệm trong công tác thiết kế, thi công, vận hành các công trình dầu khí, Vietsovpetro đã tự tin tham gia đấu thầu và thực hiện thành công nhiều gói thầu cung cấp dịch vụ cho các chủ đầu tư/khách hàng lớn ở trong và ngoài nước. Các thành tích đạt được của Vietsovpetro trong hoạt động tiếp thị và dịch vụ những năm gần đây bao gồm:

Một là: Về công tác marketing:

Thế giới đang ghi nhận nhiều tín hiệu tích cực trong quá trình chuyển dịch cơ cấu ngành năng lượng, trong đó sự phát triển mạnh mẽ của các nguồn "năng lượng xanh" được xem là điểm sáng nổi bật. Bất chấp những tác động tiêu cực do đại dịch Covid-19 gây ra kéo theo sự sụt giảm nghiêm trọng của ngành năng lượng nói chung, năng lượng tái tạo vẫn tiếp tục được chú trọng phát triển. Đây được xem là xu hướng tất yếu của thời đại vì nó góp phần quan trọng vào việc hạn chế phát thải khí gây hiệu ứng

nhà kính, bảo vệ môi trường, cũng như giảm sự phụ thuộc vào các loại nhiên liệu hóa thạch. Nhận thức rõ điều này, trong giai đoạn 2016 - 2021, song song với việc tiếp cận các đối tác trong ngành dầu khí để tìm kiếm thông tin cho việc tham gia dự thầu các dự án lớn như: Cá Voi Xanh của ExxonMobil, Lô B của Phú Quốc POC, đường ống dẫn khí Lô B-Ô Môn của Công ty điều hành đường ống Tây Nam, Nam Du - U Minh của Jadestone, Kèn Bầu của ENI...

Vietsovpetro cũng đã và đang đẩy mạnh quá trình tìm kiếm thông tin và lựa chọn các đối tác để hợp tác, cùng tham gia vào chuỗi cung ứng dịch vụ cho các dự án năng lượng tái tạo, nhất là các dự án điện gió ngoài khơi, trong đó có: Dự án Sóc Trăng: dự án Lagan, Thăng Long, Vinh Phong ở Bình Thuận, Hai Long ở Đà Loan...

Đến thời điểm hiện nay, Vietsovpetro đã ghi nhận nhiều kết quả khả quan trong lĩnh vực mới: Trúng thầu gói

khảo sát địa chất cho dự án Lagan của La Gan DevCo, gói EPCI của Petronas; triển khai hợp tác phát triển diện mặt trời áp mái, v.v.

Hai là: Về công tác kỹ kết và thực hiện các hợp đồng dự án:

Do triển khai tốt công tác tiếp thị, cùng với việc tổ chức chào thầu cung cấp dịch vụ theo những phương án tối ưu nhất, Vietsovpetro đã được lựa chọn là nhà cung cấp cho rất nhiều gói thầu quan trọng trong lĩnh vực dầu khí. Các hợp đồng có giá trị lớn đã được ký kết giữa Vietsovpetro và Chủ đầu tư gồm có:

Thứ nhất: Các hợp đồng cung cấp dịch vụ vận hành và bảo dưỡng, thu gom khí:

Vietsovpetro đã ký kết và đang thực hiện cung cấp dịch vụ vận hành và bảo dưỡng cho các mỏ Cá Ngừ Vàng (của khách hàng Hoàn Vũ JOC), mỏ Nam Rồng - Đồi Mồi (VR), mỏ Tê Giác Trắng (Hoàng Long JOC), mỏ Hải Sư Trắng và Hải Sư Đen (Thăng Long JOC), mỏ

Thái bình (Petronas), mỏ Cá Tầm (lô 09-3/12), mỏ Thiên Ung (Lô 04-3); cung cấp dịch vụ vận hành cho công trình thu gom nén khí bể Cửu Long về bờ, công trình thu gom khí mỏ Rồng - Đồi Mồi, công trình thu gom khí Vòm Bắc cho PVGAS, v.v.

Thứ hai: Các hợp đồng cung cấp dịch vụ xây lắp công trình biển:

Vietsovpetro đã ký kết và thực hiện nhiều dự án lớn, trọng điểm như: Dự án sửa chữa và nâng cấp các công trình P5-P14 cho Bộ Quốc phòng; dự án chế tạo và lắp đặt các công trình giàn cố định Đại Hùng 2 cho PVEP POC; dự án xây dựng và lắp đặt 151 km đường ống dẫn khí Nam Côn Sơn 2 - giai đoạn 1; dự án chế tạo, hạ thủy, chằng buộc chân đế Sao Vàng thuộc Dự án Sao Vàng - Đại Nguyệt cho Idemitsu; dự án vận chuyển và lắp đặt chân đế giàn STT-PIP/STTFD phase I cho Cửu Long JOC; dự án lắp đặt Heavy lift and Midwater Arch "wet store" cho Lam Sơn JOC, thay xích neo cho tàu FSO Rang Đông MV17 cho MODEC, v.v. Hiện nay, Vietsovpetro đang triển khai thi công dự án chế tạo bờ, hạ thủy và chằng buộc chân đế và cọc Dự án Zawtika Phase 1D Development Project cho PTTEP; đàm phán, ký kết hợp đồng thực hiện gói EPCI kết cấu dạng phao nổi cho dự án điện gió của Petronas (Malaysia)...

Thứ ba: Các hợp đồng cung cấp dịch vụ kỹ thuật nhỏ lẻ:

Bên cạnh các nhóm dự án lớn nêu trên, Vietsovpetro còn cung cấp cho bên ngoài nhiều loại hình dịch vụ kỹ thuật nhỏ lẻ khác như: Dịch vụ thiết kế công trình dầu khí phân tích mẫu (Viện Nghiên cứu Khoa học và Thiết kế); dịch vụ gọi dồng, rãng sản lượng bằng Coiled Tubing Unit (XN Khai thác dầu khí); dịch vụ hủy giếng, dọn mỏ (XN Khoan và Sửa giếng); dịch vụ cảng biển và xếp dỡ hàng hóa và cho thuê phương tiện vận chuyển (XN Dịch vụ cảng

và cung ứng vật tư thiết bị): dịch vụ khảo sát ngầm, cho thuê tàu (XN Vận tải biển và công tác lặn); dịch vụ địa vật lý giếng khoan, lưu giữ, bảo quản, vận chuyển chất nổ (XN Địa vật lý giếng khoan); dịch vụ bảo dưỡng, sửa chữa thiết bị điện, động lực và gia công cơ khí (XN Cơ điện); dịch vụ đào tạo, cho thuê thiết bị, cung cấp nhân lực ứng phó sự cố tràn dầu, cháy nổ, chống phun và cứu hộ (Trung tâm An toàn và Bảo vệ môi trường); dịch vụ thông tin liên lạc (Trung tâm Công nghệ thông tin và liên lạc); dịch vụ khám chữa bệnh và chăm sóc sức khỏe (Trung tâm Y tế).

Ba là: Về công tác quản lý:

Vietsovpetro đã soạn thảo, hoàn thiện và ban hành hàng loạt các quy chế, quy định, hướng dẫn... liên quan đến việc thực hiện công tác dịch vụ ngoài: Xây dựng được cơ sở dữ liệu về đơn giá dịch vụ; Kiểm soát tốt việc tuân thủ các quy chế, quy định... của Vietsovpetro về công tác dịch vụ tại các đơn vị; Kiểm soát tốt việc lập dự toán giá gói thầu, dự toán nội bộ cho các dự án dịch vụ; Kiểm soát tốt về doanh thu và chi phí từ việc cung cấp dịch vụ bên ngoài của Vietsovpetro; Quản lý tốt quá trình mua sắm vật tư, thuê dịch vụ... phục vụ cho công tác thi công các dự án, góp phần rút ngắn thời gian xây dựng, lắp đặt công trình, đưa công trình vào sử dụng trước thời hạn được giao, mang lại hiệu quả kinh tế cao cho Vietsovpetro; Xây dựng được hệ thống chế độ lương, thưởng, kiểm nhiệm hợp lý, khuyến khích được người lao động tích cực tham gia vào công tác dịch vụ, v.v.

Mặc dù đạt được nhiều kết quả khả quan nhưng nhìn chung công tác cung cấp dịch vụ ra bên ngoài của Vietsovpetro vẫn còn một số tồn tại, hạn chế, đó là: Đơn giá cung cấp dịch vụ một số loại hình chưa cạnh tranh; Trang thiết bị, tàu thuyền có tuổi đời khá cao,

thiếu các chứng chỉ cần thiết để tham gia vào thị trường quốc tế; Việc huy động trang thiết bị phục vụ cho công tác dịch vụ ngoài phụ thuộc hoàn toàn vào kế hoạch sản xuất của Lô 09-1; Chưa có nhiều sự nghiên cứu kỹ lưỡng về môi trường kinh doanh của các nước khác nên việc hợp tác phát triển dịch vụ tại thị trường nước ngoài tiềm ẩn nhiều rủi ro.

Con đường đi đến thành công luôn có đầy đầy những gian nan, thử thách. Song, với ý chí quyết tâm, bền lòng, dám nghĩ, dám làm, Vietsovpetro đã vượt qua mọi trở ngại để biến thách thức thành cơ hội cho phát triển. Thực tiễn và thành quả đạt được giúp Vietsovpetro vững bước tiến lên, trong đó có các bài học kinh nghiệm lớn sau:

Thứ nhất: Quán triệt sự lãnh đạo của Đảng, Nhà nước để thể chế hóa thành các chủ trương, đường lối phù hợp, kịp thời ban hành các quy chế, quy định, hướng dẫn tuân thủ theo đúng quy định của pháp luật, làm cơ sở pháp lý cho hoạt động cung cấp dịch vụ ra bên ngoài.

Thứ hai: Nhận diện đúng tình hình, trọng tâm, bản chất sự việc của mỗi gói thầu/dự án để có quyết sách phù hợp; chủ động rà soát, tháo gỡ vướng mắc, khơi thông nguồn lực cho sự phát triển; đổi mới, sáng tạo và linh hoạt trong quản lý, điều hành.

Thứ ba: Phát huy sức mạnh tổng hợp của Vietsovpetro thông qua việc sử dụng tối đa các dịch vụ nội bộ.

Thứ tư: Phát huy tiềm năng, thế mạnh của từng loại hình dịch vụ; thúc đẩy liên kết với các đơn vị trong ngành, các đối tác công nghệ trong và ngoài nước, các nhà cung cấp có uy tín để hoàn thiện chuỗi cung ứng của Vietsovpetro nhằm tạo lợi thế khi tham gia cung cấp dịch vụ.

PV TẠP CHÍ NĂNG LƯỢNG VIỆT NAM