

Hội nghị khách hàng BSR năm 2026: Năng lượng mới - Kỷ nguyên mới

17:35 24/10/2026

Với chủ đề “Năng lượng mới - Kỷ nguyên mới”, Hội nghị Khách hàng BSR năm 2026 thể hiện quyết tâm chuyển đổi mạnh mẽ của BSR trên hành trình phát triển thành doanh nghiệp năng lượng - lọc hóa dầu hiện đại, tích hợp và bền vững.

Ngày 23/10/2026, Tổng công ty Lọc hóa dầu Việt Nam (BSR) tổ chức Hội nghị Khách hàng năm 2026 với chủ đề “Năng lượng mới - Kỷ nguyên mới”, đánh dấu bước chuyển mình mạnh mẽ của BSR trên hành trình phát triển, nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

Hội nghị có sự tham dự của đại diện lãnh đạo Tập đoàn Công nghiệp - Năng lượng Quốc gia Việt Nam (PETROVIETNAM), các đơn vị thành viên, đối tác và khách hàng của BSR. Đây là dịp để BSR cùng các bên nhìn lại chặng đường hợp tác, chia sẻ định hướng phát triển, đồng thời tăng cường kết nối, mở rộng cơ hội hợp tác và kiến tạo giá trị bền vững trong chuỗi giá trị lọc hóa dầu, hóa chất và năng lượng.

BSR bước vào giai đoạn phát triển mới

Phát biểu khai mạc hội nghị, Chủ tịch HĐQT BSR Bùi Ngọc Dương nhấn mạnh: Trong kỷ nguyên mới, BSR mong muốn mối quan hệ với khách hàng, đối tác không chỉ dừng lại ở hoạt động mua bán sản phẩm, mà từng bước phát triển thành những quan hệ hợp tác chiến lược, cùng chia sẻ cơ hội, cùng quản trị rủi ro và cùng kiến tạo những giá trị mới.

Chủ tịch HĐQT BSR Bùi Ngọc Dương cho biết thêm: “Về phía Hội đồng quản trị, chúng tôi cam kết tiếp tục định hướng xây dựng BSR trở thành một doanh nghiệp hiện đại, minh bạch, chuyên nghiệp, lấy hiệu quả, đổi mới sáng tạo và phát triển bền vững làm nền tảng; đồng thời lấy khách hàng làm trung tâm, lấy niềm tin làm cơ sở và lấy lợi ích hài hòa, lâu dài làm nguyên tắc trong mọi quan hệ hợp tác. Chúng tôi tin tưởng rằng, những cơ hội lớn nhất trong giai đoạn tới sẽ không chỉ đến từ những gì mỗi doanh nghiệp có thể tự mình thực hiện, mà

còn đến từ những giá trị mới được tạo ra khi chúng ta kết nối nguồn lực, thế mạnh và khát vọng phát triển của nhau”.



Tại Hội nghị, BSR đã vinh danh các đối tác và khách hàng của BSR – thể hiện sự trân trọng, đồng hành cùng sự phát triển của Tổng Công ty Lọc hóa dầu Việt Nam

Trong phần báo cáo về sản xuất kinh doanh, Tổng Giám đốc BSR Nguyễn Việt Thắng nhấn mạnh: Gần ba thập niên trước, NMLD Dung Quất được khởi đầu với

sứ mệnh đặt nền móng cho ngành công nghiệp lọc hóa dầu Việt Nam. Trải qua quá trình xây dựng và phát triển, BSR từng bước khẳng định năng lực vận hành, sản xuất và kinh doanh, đóng góp quan trọng vào bảo đảm an ninh năng lượng quốc gia.

Năm 2026, việc chính thức chuyển đổi thành Tổng công ty Lọc hóa dầu Việt Nam đánh dấu bước phát triển mới về vị thế, quy mô và mô hình hoạt động. Từ doanh nghiệp tập trung chủ yếu vào sản xuất, kinh doanh các sản phẩm của Nhà máy Lọc dầu Dung Quất, BSR đang từng bước mở rộng thành doanh nghiệp hoạt động đa lĩnh vực trong chuỗi giá trị lọc hóa dầu, hóa chất, năng lượng và dịch vụ công nghiệp.

Những kết quả sản xuất kinh doanh tiếp tục khẳng định nền tảng vững chắc của BSR. Trong 9 tháng đầu năm 2026, Nhà máy Lọc dầu Dung Quất vận hành với công suất quy đổi bình quân khoảng 123% công suất thiết kế, tăng khoảng 5% so với cùng kỳ năm trước. Sản lượng sản xuất đạt khoảng 6,11 triệu tấn, tăng 4,1%; sản lượng tiêu thụ đạt khoảng 6,06 triệu tấn, tăng 4,4% so với cùng kỳ năm 2025.





Lãnh đạo PETROVIETNAM tham dự hội nghị

Cùng với kết quả vận hành tích cực, trong 9 tháng đầu năm 2026, BSR đạt doanh thu hơn 164 nghìn tỷ đồng, đóng góp ngân sách nhà nước trên 10,5 nghìn tỷ đồng. Lũy kế từ khi Nhà máy đi vào vận hành thương mại đến tháng 9/2026, BSR đã sản xuất hơn 111,7 triệu tấn sản phẩm, đạt tổng doanh thu trên 2 triệu tỷ đồng và đóng góp ngân sách nhà nước hơn 270 nghìn tỷ đồng.

Những thành quả này không chỉ phản ánh năng lực sản xuất và kinh doanh của BSR mà còn cho thấy vai trò quan trọng của sự phối hợp xuyên suốt chuỗi giá trị, từ cung ứng nguyên liệu, sản xuất, logistics đến phân phối và tiêu thụ sản phẩm. Trong đó, sự đồng hành của các đối tác và khách hàng tiếp tục là yếu tố quan trọng giúp BSR duy trì hoạt động ổn định, nâng cao hiệu quả và thích ứng với biến động thị trường.

“Chúng tôi xác định rằng, trong giai đoạn phát triển mới, khách hàng không chỉ là người mua sản phẩm, mà chính là đối tác chiến lược, là một phần không thể thiếu trong hệ sinh thái phát triển của BSR.



Lãnh đạo PETROVIETNAM trải nghiệm không gian công nghệ ảo trình bày công nghệ tiên tiến về sản xuất kinh doanh, những thành tựu, quan hệ đối tác khách hàng của BSR

Chúng tôi mong muốn chuyển quan hệ hợp tác từ mua bán sản phẩm sang cùng phát triển thị trường; từ những hợp đồng thương mại đơn lẻ sang hợp tác chiến lược dài hạn; từ tối ưu lợi ích của từng doanh nghiệp sang tối ưu giá trị của toàn bộ chuỗi cung ứng” – Tổng Giám đốc Nguyễn Việt Thắng nhấn mạnh.

Mở rộng chuỗi giá trị, đón đầu xu hướng năng lượng mới

Trước những thay đổi của thị trường năng lượng, BSR đang từng bước mở rộng mô hình hoạt động từ sản xuất, kinh doanh các sản phẩm lọc dầu truyền thống sang pha chế, gia công, thương mại quốc tế, dịch vụ kỹ thuật, nhiên liệu sinh học, sản phẩm hóa dầu và các sản phẩm có giá trị gia tăng cao.

Trong lĩnh vực nhiên liệu, BSR triển khai hệ thống pha chế, xuất bán xăng sinh học E10; khôi phục hoạt động Nhà máy Bio-Ethanol Dung Quất; phát triển diesel sinh học B5, nhiên liệu hàng hải bền vững SMFO và nghiên cứu nhiên liệu hàng không bền vững (SAF). Đây là những bước đi cụ thể nhằm đa dạng hóa danh mục sản phẩm, đón đầu xu hướng chuyển dịch năng lượng và mở rộng khả năng tham gia vào các thị trường nhiên liệu mới.



Chủ tịch HĐQT BSR Bùi Ngọc Dương phát biểu khai mạc Hội nghị



Tổng Giám đốc BSR Nguyễn Việt Thắng báo cáo các nội dung về hoạt động SXKD và tri ân khách hàng

Song song với đó, danh mục hóa dầu, hóa chất tiếp tục được mở rộng với dung môi pha xăng white spirit và các loại nhựa thân thiện với môi trường, phục vụ lĩnh vực y tế và công nghiệp cao cấp. Đáng chú ý, BSR đẩy mạnh nghiên cứu, phát triển và làm chủ công nghệ sản xuất nhiên liệu đặc chủng phục vụ quốc phòng, góp phần nâng cao năng lực tự chủ đối với nguồn nhiên liệu chiến lược. Hiện nay, BSR cung cấp 100% nhiên liệu đặc chủng cho Bộ Quốc phòng, thay thế nguồn nhập khẩu trước đây.

Thực tiễn triển khai cho thấy chuyển dịch năng lượng tại BSR không chỉ dừng ở định hướng mà đang được cụ thể hóa thông qua sản phẩm, công nghệ, hạ tầng, chuỗi cung ứng và hoạt động thương mại. Đây cũng là cơ sở để BSR từng bước xây dựng mô hình kinh doanh linh hoạt hơn, phù hợp với xu hướng phát triển của ngành năng lượng trong nước và quốc tế.

Giai đoạn 2026–2030, BSR ưu tiên phát triển bền vững hoạt động lọc dầu cốt lõi, duy trì vận hành an toàn, ổn định và tối ưu hiệu quả Nhà máy Lọc dầu Dung Quất hiện hữu, đồng thời tập trung nguồn lực triển khai Dự án Nâng cấp, mở rộng NMLD Dung Quất.

Không chỉ nâng cao công suất và chất lượng sản phẩm, Dự án Nâng cấp, mở rộng còn là nền tảng quan trọng để BSR nâng cao năng lực công nghệ, cải thiện khả năng cạnh tranh dài hạn và tạo điều kiện phát triển các tổ hợp hóa dầu, hóa chất, năng lượng tích hợp trong tương lai. Qua đó, BSR hướng tới khai thác hiệu quả hơn nguồn lực hiện có, chủ động thích ứng với yêu cầu ngày càng cao của thị trường và mở rộng dư địa tăng trưởng.

Bên cạnh việc củng cố hoạt động lọc dầu cốt lõi, BSR định hướng gia tăng tỷ trọng sản phẩm hóa dầu, hóa chất, vật liệu mới và các sản phẩm có giá trị gia tăng cao; đồng thời phát triển nhiên liệu sinh học, nhiên liệu phát thải thấp và các giải pháp năng lượng bền vững.

Định hướng này nhằm mở rộng nguồn doanh thu, nâng cao giá trị gia tăng trên mỗi tấn nguyên liệu chế biến, giảm sự phụ thuộc vào chu kỳ lợi nhuận của các sản phẩm nhiên liệu truyền thống và tăng khả năng chống chịu trước biến động thị trường.

BSR cũng sẽ mở rộng quy mô kinh doanh, thị trường và chuỗi giá trị thông qua hợp tác chiến lược, liên doanh, liên kết và đầu tư. Mô hình kinh doanh hướng tới tích hợp xuyên suốt từ nguyên liệu, sản xuất, pha chế, thương mại, logistics đến phân phối và dịch vụ; đồng thời tăng cường hợp tác trong nước, quốc tế và tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị năng lượng khu vực.



BSR tri ân khách hàng không chỉ bằng trái tim mà còn bằng công nghệ với màn trình diễn dù lượn, bắn pháo hoa trên không

Một trong những trọng tâm quan trọng của giai đoạn phát triển mới là chuyển đổi số và đổi mới sáng tạo, hướng tới xây dựng Nhà máy Lọc dầu Dung Quất thông minh – Smart Refinery. BSR định hướng ứng dụng sâu rộng trí tuệ nhân tạo (AI), dữ liệu lớn (Big Data), bản sao số (Digital Twin), bảo dưỡng dự báo và các hệ thống điều hành thông minh vào hoạt động sản xuất kinh doanh.

Cùng với đó, BSR hướng tới phát triển Trung tâm điều hành tích hợp, Trung tâm dữ liệu và hệ sinh thái quản trị số, từng bước hình thành mô hình doanh nghiệp số – Digital Enterprise. Việc kết hợp giữa năng lực công nghệ, dữ liệu và quản trị hiện đại sẽ góp phần nâng cao hiệu quả vận hành, tối ưu nguồn lực, tăng tính chủ động trong điều hành và cải thiện năng lực ra quyết định.

Với chủ đề “Năng lượng mới – Kỷ nguyên mới”, Hội nghị Khách hàng BSR năm 2026 thể hiện quyết tâm chuyển đổi mạnh mẽ của BSR trên hành trình phát triển thành doanh nghiệp năng lượng – lọc hóa dầu hiện đại, tích hợp và bền vững. Trên nền tảng hoạt động lọc dầu cốt lõi, BSR tiếp tục mở rộng chuỗi giá trị, thúc đẩy đổi mới công nghệ, tăng cường hợp tác và nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ.

Mục tiêu xuyên suốt là đưa BSR trở thành doanh nghiệp có năng lực cạnh tranh hàng đầu khu vực Đông Nam Á, từng bước khẳng định vị thế trên thị trường quốc tế; đồng thời tiếp tục đóng góp tích cực cho an ninh năng lượng quốc gia, sự phát triển của ngành công nghiệp lọc hóa dầu Việt Nam và lợi ích bền vững của khách hàng, đối tác.

Việt Anh (nguồn: BSR)