

K/c N/A

K/c T. Phấn
K/c



CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ & THƯƠNG MẠI DIC

DIC-INTRACO

SỐ GIẤY NHẬN CHỨNG KHOẢN
TP. HỒ CHÍ MINH
ĐẾN Số: 9968
Giới: Ngày 20 tháng 04 năm 10

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2010



Mục lục:

- A. THÔNGIỆP CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
- B. CÔNG TY DIC-INTRACO NĂM 2010
- C. CÁC SỰ KIỆN QUAN TRỌNG NĂM 2009
- D. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
- E. BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
- F. KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2010
- G. THÔNG TIN QUẢN TRỊ VÀ CỔ ĐÔNG CÔNG TY
- H. BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT

Thông điệp của Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị **A**

Kính thưa quý cổ đông,

Trải qua 05 năm kể từ khi chuyển thành công ty cổ phần từ năm 2004 đến nay, DIC – Intraco đã không ngừng lớn mạnh từ mức vốn 20 tỷ năm 2005 đến nay DIC - Intraco đã có mức vốn điều lệ 92,2 tỷ đồng, vị thế của công ty được nâng lên một tầm cao mới. Với chiến lược phát triển bền vững, chúng ta đã xây dựng được một thương hiệu DIC – Intraco được các bạn hàng tin tưởng và gắn bó. Cùng theo đó, hoạt động kinh doanh của DIC – Intraco không ngừng lớn mạnh trên các lĩnh vực: thương mại, sản xuất và đầu tư. Trong suốt các năm qua, doanh thu và lợi nhuận của công ty luôn có sự tăng trưởng và mang lại sự gia tăng giá trị cho các cổ đông.

Mặc dù năm 2009 là năm mà nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng vẫn còn chịu ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế các năm trước, nhưng với định hướng chiến lược đúng đắn từ đầu năm cộng với quyết tâm không ngừng đổi mới về mọi mặt, Công ty đã đạt được những kết quả đáng khích lệ như: phát hành thành công cổ phiếu nâng vốn điều lệ lên 92,2 tỷ đồng; liên tục 02 năm liên có tên trong “Bảng Xếp hạng VNR500 - TOP 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam”; lần thứ 3 đón nhận Cờ Thi đua Xuất sắc của Bộ Xây dựng & Huân chương Lao động Hạng Ba của Thủ tướng Chính phủ trao tặng; dự án Hóc Môn cũng đã được chấp thuận nguyên tắc của UBND TPHCM giao cho Công ty DIC – Intraco làm chủ đầu tư Đây là những tiền đề vững chắc cho Công ty phát triển mạnh mẽ hơn trong những năm tới.

Các hoạt động kinh doanh của công ty năm 2009 đã gặt hái được nhiều thành quả tốt, doanh thu đạt 137% kế hoạch, lợi nhuận tăng 40% so với năm trước.

Hoạt động thương mại được duy trì ổn định là nòng cốt của DIC-Intraco. Trong đó, phân phối clinker và thạch cao vẫn là ngành hàng chủ lực, DIC-Intraco vẫn tiếp tục là công ty phân phối clinker hàng đầu Việt Nam. Đặc biệt lĩnh vực kinh doanh sắt thép năm 2009 đã mang lại hiệu quả khả quan, hiện nay, DIC-Intraco đang đầu tư thêm một số máy móc thiết bị để tiếp tục đẩy mạnh hơn ngành hàng này. Ngành hàng gỗ sẽ được chú trọng hơn trong các năm tới với các hợp đồng lớn đã ký kết với các đối tác ở Myanmar và Campuchia.

Hoạt động vận chuyển cũng vẫn duy trì hiệu quả vốn có và đã đi vào ổn định. Tàu Minh An và các xà lan đều hoạt động gần như hết công suất.

Hoạt động sản xuất ngói màu được DIC-Intraco tập trung đầu tư mạnh trong các năm qua, cùng với hai nhà máy ở Đà Lạt và Đà Nẵng, thị trường của DIC-Intraco đang được mở rộng ra các tỉnh Tây Nguyên và Nam Trung Bộ bên cạnh thị trường truyền thống ở Nam Bộ.

Các dự án đầu tư đều được triển khai khá thuận lợi. Dự án Khu Công nghiệp xen lẫn dân cư ở Xuân Thới Thượng (Hóc Môn) đã được UBND TPHCM giao cho DIC-Intraco làm chủ đầu tư, Nhà máy xi măng Hữu Nghị cũng đang tiến hành khẩn trương để trong năm 2010 được đưa vào hoạt động và đến giữa năm 2011 sẽ bắt đầu có doanh thu, dự án cao ốc văn phòng Trần Hưng Đạo cũng đã trình Bộ Quốc phòng, dự kiến sẽ được phê duyệt trong tháng 05/2010.

Năm 2010, Chính phủ đã đề ra mục tiêu kiềm chế lạm phát và thực thi chính sách thắt chặt tiền tệ ngay từ đầu năm, các doanh nghiệp Việt Nam có thể gặp nhiều khó khăn trong kinh doanh và



Ông Nguyễn Đức Hải - Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc DIC

huy động vốn. Để có thể đổi diện và vượt qua những khó khăn đó, DIC-Intraco sẽ tiếp tục đổi mới và hoàn thiện hơn hệ thống cán bộ quản lý; đẩy mạnh việc ứng dụng công nghệ thông tin, đặc biệt trong việc tiết giảm giá thành sản phẩm; tiếp tục củng cố và duy trì các bạn hàng truyền thống đồng thời tăng cường hoạt động marketing, quảng bá sản phẩm, mở rộng hệ thống bán hàng; tiếp tục có những chính sách phù hợp để gìn giữ và tuyển mộ thêm nhân tài; chuẩn bị kỹ lưỡng cơ sở vật chất kỹ thuật, con người cho chiến lược phát triển kinh doanh và huy động thêm vốn để triển khai các dự án đang đầu tư.

Bước sang năm 2010, Hội đồng quản trị tin tưởng rằng, với các chiến lược đã đề ra cùng với quyết tâm và nỗ lực của Ban Giám đốc và toàn thể CBCNV, DIC - Intraco sẽ tiếp tục phát huy các thành quả của các năm trước, sẵn sàng nắm bắt các cơ hội kinh doanh mới và thực hiện thành công kế hoạch 790 tỷ đồng doanh thu và 27,2 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế và gia tăng giá trị cho các cổ đông.



Trân trọng kính chào
Chủ tịch HĐQT

Nguyễn Đức Hải



Công ty DIC-INTRACO năm 2010

B

Tên Công ty : CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ THƯƠNG MẠI DIC
Tên tiếng Anh : DIC INVESTMENT AND TRADING JOINT STOCK COMPANY
Tên viết tắt : DIC-INTRACO
Mã Chứng khoán : DIC
Vốn điều lệ : 92,2 tỷ đồng
Trụ sở chính : 13-13 Bis, Kỳ Đồng, Phường 9, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh
Điện thoại : (84.8) 3931 0504 – 3931 6579 – 3931 1966
Fax : (84.8) 3843 9279
Website : www.DIC-Intraco.vn
Email : DIC-intraco@hcm.vnn.vn

Tầm nhìn

DIC-INTRACO mong muốn trở thành doanh nghiệp có thương hiệu mang tầm cỡ quốc gia và khu vực bằng việc không ngừng phát huy tính sáng tạo, đổi mới toàn diện về chất lượng sản phẩm, dịch vụ và con người.

Triết lý kinh doanh

Uy tín, tận tâm, luôn đổi mới và nỗ lực vì sự thành công của khách hàng

Sứ mệnh

DIC-INTRACO sẽ mang đến cho các bạn hàng những sản phẩm và dịch vụ có chất lượng tốt nhất.

Giá trị cốt lõi

Uy tín và đạo đức kinh doanh là yếu tố tiên quyết cho sự phát triển bền vững của công ty. Luôn theo đuổi và thực hiện tốt nhất tất cả những cam kết với khách hàng.

Chất lượng sản phẩm, dịch vụ là yếu tố quan trọng nhất để thành công. Không ngừng đổi mới và nâng cao chất lượng của từng sản phẩm, dịch vụ. Luôn lắng nghe, trân trọng các ý kiến để đổi mới và hoàn thiện sản phẩm, dịch vụ.



Nỗ lực hết mình cho sự thành công và lợi ích của khách hàng. Luôn trung thành, hợp tác và cùng phát triển với khách hàng.

Con người là tài sản có giá trị lớn nhất của Công ty. Công ty chú trọng xây dựng một môi trường làm việc chuyên nghiệp, thân thiện, đồng thời tạo mọi điều kiện thuận lợi cho từng cá nhân phát huy năng lực và sở trường của mình.

Thành công của khách hàng là thước đo thành công của Công ty.

Lịch sử hình thành và phát triển

- Công ty Đầu tư & Thương mại DIC-INTRACO tiền thân là công ty con trực thuộc Công ty Đầu tư Phát triển Xây dựng (DIC Corp) - Công ty Nhà Nước được thành lập căn cứ theo quyết định số 217/HĐBT ngày 14/07/1987 của Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng.
- Theo quyết định số 388/QĐ –BXD ngày 08/04/2003 của Bộ trưởng Bộ Xây dựng, Công ty được chuyển thành Công ty DIC Đầu tư & Thương mại và là công ty con 100% vốn nhà nước do công ty mẹ, Công ty Đầu tư Phát triển Xây dựng đầu tư vốn.
- Ngày 14/01/2005 Công ty Cổ phần Đầu tư & Thương mại DIC chính thức được thành lập theo quyết định số 1981/QĐ–BXD ngày 09/12/2004 của Bộ trưởng Bộ Xây dựng về việc cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước Công ty DIC Đầu tư & Thương mại.
- Ngày 28/12/2006, Công ty chính thức niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh.



Tăng trưởng vốn điều lệ qua các năm

Quá trình tăng vốn qua các năm (ĐVT : tỷ đồng)



Ngành nghề kinh doanh chính

- Thi công xây lắp công trình dân dụng, công nghiệp, giao thông, thủy lợi, cấp thoát nước, xử lý môi trường, đường dây và trạm biến thế điện, công trình hạ tầng kỹ thuật khu công nghiệp, khu đô thị;
- Mua bán vật liệu xây dựng, vật tư thiết bị phục vụ xây dựng;
- Mua bán hàng nông sản, thực phẩm thủ công mỹ nghệ;
- Khai thác chế biến khoáng sản làm vật liệu xây dựng, khai thác vận chuyển đất, cát để san lấp mặt bằng;
- Môi giới bất động sản, dịch vụ nhà đất;
- Kinh doanh vận tải bằng ô tô và đường thủy;
- Kinh doanh nhà ở;
- Cho thuê kho bãi, văn phòng, nhà xưởng;
- Sản xuất vật liệu trang trí nội thất, ngói màu;
- Sản xuất chế biến gỗ, sản phẩm gỗ;
- Mua bán gỗ rừng trồng hoặc nhập khẩu;
- Gia công cơ khí, sản phẩm cơ khí;
- Mua bán thi công lắp đặt hệ thống điều hoà nhiệt độ;
- Đầu tư phát triển khu công nghiệp; hạ tầng kỹ thuật đô thị, khu công nghiệp, khu chế xuất, khu công nghệ cao.
- Sản xuất vôi, xi măng và thạch cao; sản xuất bê tông và sản phẩm từ xi măng và thạch cao (không hoạt động tại trụ sở)
- Trồng cây cao su (không hoạt động tại trụ sở). Bán buôn cao su. Sản xuất plastic và cao su tổng hợp dạng nguyên sinh (không hoạt động tại trụ sở)
- Các lĩnh vực khác mà pháp luật không cấm;



Mục tiêu và chiến lược phát triển

- Ổn định các hoạt động sản xuất kinh doanh chính:

- Tập trung vào kinh doanh các mặt hàng chính yếu theo đúng lộ trình đã nghiên cứu, phục vụ cho ngành xây dựng như: clinker, thạch cao, ngói màu cao cấp Nhật Bản, sắt thép, gỗ tròn, gỗ cấm xe và bê tông nhẹ.
- Đầu tư vào lĩnh vực sản xuất và kinh doanh thương mại vật liệu xây dựng mới, các sản phẩm có nhu cầu cao nhưng trong nước đang bị thiếu hụt nguồn cung cấp, các sản phẩm trong nước sản xuất giá thành thấp nhưng có giá bán cao trên thị trường quốc tế.
- Tập trung vào phân khúc thị trường gồm những khách hàng lớn, chủ yếu là các nhà máy uy tín sản xuất xi măng, các công ty xây dựng, đại lý phân phối và khách hàng có nhu cầu xây dựng biệt thự, nhà ở...

- Đẩy mạnh các hoạt động đầu tư:

- Chú trọng đầu tư hoàn thành các dự án hiện tại, đặc biệt là dự án KCN xen kẽ dân cư ở Xuân Thới Thượng Hóc Môn TpHCM, dự án cao ốc văn phòng ở Trần Hưng Đạo Quận 5.
- Tìm kiếm các cơ hội đầu tư mới vào các ngành, lĩnh vực sản xuất vật liệu xây dựng có hiệu quả cao và phù hợp với mục tiêu phát triển của công ty.

Cơ cấu tổ chức và nguồn nhân lực

Cơ cấu tổ chức



Nguồn nhân lực

Năm 2009, trước nhu cầu cần mở rộng quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh DIC-Intraco tình hình nhân sự của DIC-Intraco đã tăng lên rõ rệt về chất lượng đào tạo. Quy trình tuyển dụng nhân sự mới được thiết lập để đảm bảo nhân viên mới có đủ trình độ, kỹ năng và kinh nghiệm cho vị trí tuyển dụng và có tư cách đạo đức tốt, có nguyện vọng gắn bó lâu dài với Công ty. Tổng số CBCNV của Công ty tính đến thời điểm 31/12/2009 là 180 người trong đó lao động chính thức 163 người, lao động thời vụ 17 người. Năm 2009 đã giải quyết trợ cấp thôi việc cho 42 người.

Phân loại theo trình độ

Trình độ	Số lượng	Tỷ lệ
Đại học và trên đại học	47	26,11%
Cao đẳng, trung cấp	17	9,44%
Trình độ khác	116	64,45%
Tổng cộng	180	100%

VĂN PHÒNG CÔNG TY

Vốn điều lệ: 92,2 tỷ đồng

Địa chỉ: 13-13 Bis, Kỳ Đồng, Phường 9, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84.8) 3931 0504 – 3931 6579 – 3931 1966 Fax: (84.8) 3843 9279

Website: www.DIC-Intraco.vn

Các công ty con và các đơn vị trực thuộc

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN HƯỚNG VIỆT

Vốn điều lệ: 30 tỷ đồng - Tỷ lệ vốn góp của DIC-INTRACO: 55%

Địa chỉ: 112 Trần Hưng Đạo, Quận, TP. Hồ Chí Minh - Điện thoại : 08.3 848 3721 - Fax: 08.3 848 3677

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ & THƯƠNG MẠI DIC ĐÀ NẴNG

Vốn điều lệ: 10 tỷ đồng - Tỷ lệ vốn góp của DIC-INTRACO: 90%

Địa chỉ: Lô E, đường 10, KCN Hòa Khánh, Quận Liên Chiểu, TP Đà Nẵng

Điện thoại : 0511.373 6896 - Fax: 0511.373 6897

Nhà máy sản xuất ngói màu Đà Nẵng được xây dựng trên diện tích 10.000m², nằm trong Khu công nghiệp Hòa Khánh cách không xa trung tâm Thành phố Đà Nẵng. Nhà máy có sản lượng ngói màu từ 220.000m²/năm – 250.000 m²/năm (tương ứng 1,8 triệu – 2,2 triệu viên ngói/năm, có sản lượng gạch bê tông siêu nhẹ từ gần 400.000 m²/năm, ngoài ra nhà máy còn sản xuất gạch ngói không nung theo tiêu chuẩn Nhật Bản và Liên Bang Đức. Nhà máy chủ yếu cung cấp sản phẩm cho các tỉnh miền Trung, Gia Lai – Kontum, Quảng Bình, Quảng Trị, Nghệ An. Tổng số cán bộ quản lý và công nhân tại nhà máy là 110 người.

CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN BAO BÌ ĐÀ NẴNG

Vốn điều lệ: 2,5tỷ đồng - Tỷ lệ vốn góp của DIC-INTRACO: 100%

Địa chỉ: Đường số 6, KCN Hòa Khánh, Q.Liên Chiểu, TP. Đà Nẵng

Điện thoại : 0511.3732227 - Fax: 0511.3732395

XÍ NGHIỆP SẢN XUẤT NGÓI TẠI QUẬN 9, TP HCM

Địa chỉ: E263-F367 Tầng Nhơn Phú, Quận 9, Tp.Hồ Chí Minh

ĐT: 08.6 282 5818 - Fax: 08.6 282 5819

Với 6.000m² tại Khu công nghiệp xen kẽ dân cư Phước Long – Quận 9, Nhà máy sản xuất ngói màu có vị trí thuận tiện trong việc vận chuyển và phân phối hàng hóa. Mạng lưới khách hàng của nhà máy chủ yếu nằm ở khu vực Phan Thiết, Phan Rang, Vũng Tàu, Đồng Nai, Tp. Hồ Chí Minh. Nhà máy có năng lực sản xuất 240.000m²/năm với tổng cộng 80 lao động.

XÍ NGHIỆP SẢN XUẤT NGÓI TẠI BÌNH CHÁNH, TP. HỒ CHÍ MINH

Địa chỉ: Ấp 6, xã Tân Nhựt, huyện Bình Chánh, Tp. Hồ Chí Minh

ĐT: 08.2 248 1972 - Fax: 08.3 760 2581

Nhà máy có diện tích hơn 10.000m², với tổng số lượng lao động là 110 người, sản lượng 35.000m²/năm, nằm ở khu vực đầu mối cửa ngõ miền Tây rất thuận lợi cho việc vận chuyển phân phối hàng hóa đi miền Tây và các Quận trung tâm TP. Hồ Chí Minh.

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ & THƯƠNG MẠI DIC ĐÀ LẠT

Vốn điều lệ: 10 tỷ - Tỷ lệ vốn góp của DIC-INTRACO: 100%

Địa chỉ : KCN Phú Hội – Huyện Đức Trọng - Tỉnh Lâm Đồng.

Điện thoại: (063) 3679292 – (063) 3679293 - Fax: (063) 3679294

Được đầu tư và xây dựng trên diện tích 10.000m², nằm trong khu Công nghiệp Phú Hội – Đức Trọng, Lâm Đồng, có vị trí rất thuận lợi trong việc vận chuyển phân phối hàng về miền Đông Trung Bộ. Nhà máy chính thức hoạt động sản xuất vào trung tuần tháng 9/2008.

Các công ty tham gia liên doanh, góp vốn

CÔNG TY CỔ PHẦN XI MĂNG HỮU NGHỊ 2

Vốn điều lệ: 200 tỷ - Tỷ lệ vốn góp của DIC-INTRACO: 49%

Địa chỉ: KCN Thụy Vân, TP. Việt Trì, Phú Thọ. - Điện thoại: 0210-2220346 - Fax: 0210-2220347

Nhà máy được xây dựng tại Xã Yến Mao, huyện Thanh Thủy tỉnh Phú Thọ nơi có mỏ đá vôi dồi dào khai thác trên 100 năm là nguồn nguyên liệu chính để sản xuất clinker. Nhà máy đang trong quá trình xây dựng và sẽ cho ra sản phẩm vào Quý 2/2011 góp phần vào nguồn clinker nhập khẩu của DIC-Intraco để cung cấp cho thị trường nội địa.

CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VẬN TẢI MINH PHONG

Vốn điều lệ: 20 tỷ - Tỷ lệ vốn góp của DIC-INTRACO: 49%

Địa chỉ: 135/17/19 Nguyễn Hữu Cảnh, P.22, Quận Bình Thạnh, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: 08.3 512 5942 - Fax: 08.3 512 5946

Điều hành khai thác tàu Minh An chạy khép kín hơn 15 chuyến/năm, mỗi chuyến chở khoảng 10.800 tấn hàng.



Các sự kiện quan trọng năm 2009



21/01/2010

Nhận Huân chương Lao động hạng ba của Thủ tướng Chính phủ trao tặng



Nằm trong TOP 5 đơn vị tiêu biểu đón nhận nhận Cờ Thi đua Xuất sắc của Bộ Xây dựng trao tặng

13/01/2010

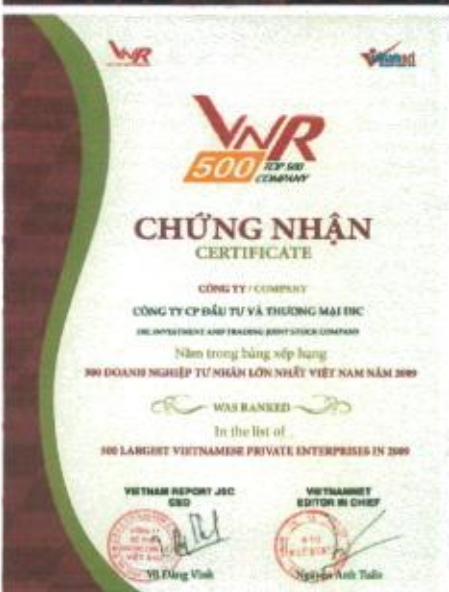
Lần Thứ 2 có mặt tại Bảng xếp hạng VNR500 TOP 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam

09/01/2010

Nhận Giải thưởng "Cúp Vàng Sản phẩm - Dịch vụ Xuất sắc năm 2009" (nằm trong TOP 30 Doanh nghiệp có thương hiệu và sản phẩm xuất sắc) cho sản phẩm ngôi màu cao cấp mang thương hiệu DIC-Intraco

09/01/2010

Giải thưởng Sao vàng Đất Việt 2009 Thương hiệu DIC – Intraco nằm trong TOP40 Doanh nghiệp tiêu biểu đạt được Giải thưởng Phương Nam và TOP100 Sao Vàng Đất Việt (Doanh nghiệp có thương hiệu hàng đầu của Việt Nam trong hội nhập Quốc tế)





02/11/2009:

DIC-Intraco đã ký Hợp đồng Hợp tác triển khai dự án Khu Công nghiệp Hóc Môn với Tổng Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Xây dựng (DIC Group);

28/10/2009:

Dự án khu công nghiệp xen lẫn dân cư Xuân Thới Thượng (Hóc môn) được UBND Tp. HCM chấp thuận nguyên tắc cho DIC – Intraco làm chủ đầu tư.

Báo cáo của D Hội Đồng Quản Trị

1. Hội đồng quản trị và các hoạt động năm 2009

Trong năm 2009, HĐQT đã thực hiện chức năng hoạt động quản lý của mình thông qua các cuộc họp định kỳ 03 tháng một lần. Ngoài ra, HĐQT còn tổ chức các cuộc họp bất thường để giải quyết các công việc cấp bách của Công ty như: quyết định cơ cấu vay và hạn mức vay ngân hàng, thảo luận, bàn bạc và quyết định đầu tư vào các dự án, thống nhất kế hoạch phát hành... Các công việc trên đều được thảo luận chặt chẽ bởi các thành viên HĐQT và được ghi nhận bằng các Nghị quyết của HĐQT như sau:

26/03/2009:

Thông qua việc triển khai Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên 2009 ngày 21/03/2009 về việc phát hành thêm cổ phiếu để tăng vốn điều lệ lên 82 tỷ đồng theo phương án phát cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu, tỷ lệ 15% và phát hành riêng lẻ cho các đối tác chiến lược 414,552 cổ phần.

Thông qua việc bán lại 100% phần vốn của Công ty TNHH Sản xuất Bao bì Đã năng với giá sang nhượng tối thiểu 2,5 tỷ đồng.

08/04/2009:

Thông qua Quyết định bổ nhiệm ông Dương Đình Thái giữ chức vụ Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Phó Tổng Giám đốc của Công ty kể từ ngày 15/04/2009.

28/04/2009:

Thông qua việc thay đổi vốn góp và đại diện phần vốn góp tại Công ty cổ phần Đầu tư và Thương mại DIC Đà Lạt, nâng tổng số vốn góp của DIC-Intraco tại công ty này lên 90% và ủy quyền cho ông Nguyễn Mạnh Chiến là Chủ tịch Hội đồng Quản trị của công ty.

Thông qua việc thay đổi vốn góp và đại diện phần vốn góp tại Công ty TNHH Đầu tư và Thương mại DIC Đà Nẵng, nâng tổng số vốn góp của DIC-Intraco tại công ty này lên 90% và ủy quyền cho ông Dương Đình Thái là Chủ tịch Hội đồng Quản trị của công ty.



Thông qua việc chuyển nhượng 2% vốn góp và đại diện phần vốn góp tại Công ty cổ phần Thương mại Vận tải Minh Phong, tổng số vốn góp còn lại của DIC-Intraco tại công ty này là 9,8 tỷ đồng, chiếm 49% và cử ông Nguyễn Đức Hải là Chủ tịch Hội đồng Quản trị và ông Dương Đình Thái là ủy viên Hội đồng Quản trị của công ty.

Thông qua việc thành lập Bộ phận Sản xuất và Kinh doanh xuất nhập khẩu gỗ.

04/05/2009:

Thông qua việc bổ nhiệm bà Lê Thị Thuý Nga giữ chức Giám đốc Tài chính kiêm Kế toán trưởng Công ty kể từ ngày 06/05/2009.

21/08/2009:

Thông qua dự thảo kế hoạch phát hành thêm cổ phiếu để tăng vốn điều lệ từ 82 tỷ đồng lên 125 tỷ đồng và triển khai xin ý kiến cổ đông bằng văn bản.

30/10/2009:

Thông qua việc chọn Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán Nam Việt (AASCN) là đơn vị cung cấp dịch vụ kiểm toán báo cáo tài chính năm 2009.

Thông qua việc hợp tác với Tổng Công ty cổ phần Đầu tư Phát triển Xây dựng (DIC Corp) xúc tiến triển khai Dự án Khu công nghiệp xen lẫn Khu dân cư Xuân Thới Thượng, Hóc Môn, Tp. HCM.

26/01/2010:

Thông qua chia cổ tức 15% bằng tiền mặt, tương ứng 12,3 tỷ, thực hiện trong quý 1/2009.

Thông qua việc thay đổi các quy chế hoạt động: Quy chế hoạt động của HĐQT, Quy chế hoạt động của Ban Kiểm soát, Quy chế hoạt động của Ban Tổng Giám đốc, Quy chế quản lý tài chính.



2. Kết quả hoạt động năm 2009

2.1. Môi trường kinh doanh và kinh tế vĩ mô

Năm 2009 Việt Nam đã chuyển sang mục tiêu ngăn chặn suy giảm kinh tế và giữ ổn định kinh tế vĩ mô: tăng trưởng kinh tế cả năm 5.32%, GDP cả năm đạt 5.2% cao hơn mục tiêu, kế hoạch đề ra, lạm phát duy trì ở mức 2 con số, Chính phủ đã đưa ra các gói kích thích kinh tế, tuy chưa được đánh giá một cách sâu sắc và toàn diện về hiệu quả các gói kích thích kinh tế, nhưng vấn đề cơ bản là các gói kích thích này đã đạt được mục tiêu đề ra là ngăn chặn đà suy giảm kinh tế. Trong đó phải kể đến là gói hỗ trợ lãi suất 4% và chính sách miễn, giảm, giãn thuế cho doanh nghiệp. Với việc hưởng lợi từ gói kích cầu, DIC – Intraco đã tiếp tục duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, song song việc mở rộng hoạt động sang lĩnh vực kinh doanh sắt thép, và đầu tư dự án. Tuy nhiên, hoạt động kinh doanh vẫn là hoạt động chính của Công ty nên việc huy động nguồn vốn lớn và nhanh là rất cần thiết, nhưng trong khoảng thời gian nhất định khả năng tài chính của Công ty chưa thể đáp ứng kịp thời như cầu phát triển đầu tư và kinh doanh đó nên cũng hạn chế phần nào tới kết quả hoạt động của Công ty.

Thị trường Bất động sản được Chính phủ quan tâm, hỗ trợ, nguồn tín dụng cho Bất động sản được mở rộng với lãi suất hấp dẫn, sản lượng toàn ngành năm 2009 ước đạt trên 100 nghìn tỷ tăng 9% so với năm 2008. Thị trường Bất động sản ấm lên, giá vật liệu xây dựng cơ bản ổn định. Đây là cơ hội thuận lợi giúp Công ty tiêu thụ được nhiều sản phẩm đồng thời mở rộng sang lĩnh vực kinh doanh thép – ngành kinh doanh đem lại nhiều tiềm năng.

Vào thời điểm càng về cuối năm, tỷ giá càng biến động mạnh và mất giá mạnh, thị trường ngoại hối luôn có biểu hiện căng thẳng, đồng thời USD tín dụng thì thừa, USD thương mại thì thiếu. Các ngân hàng không có ngoại tệ để bán cho doanh nghiệp và nếu có bán thì mức tỷ giá cũng cao hơn mức tỷ giá trần do NHNN quy định. Những bất ổn trên thị trường ngoại hối và tỷ giá hối đoái đã tiếp tục gây ra những khó khăn cho hoạt động xuất nhập khẩu. Hoạt động chính của DIC – Intraco là kinh doanh nhập khẩu nên việc tỷ giá biến động như thế đã ảnh hưởng rất nhiều đến cơ hội và hiệu quả kinh doanh của Công ty.

Hiện nay, nhà nước đang khuyến khích phát triển và tận dụng nguồn clinker nội địa bằng việc gia tăng mở rộng và đầu tư mới các nhà máy sản xuất clinker với giá cả cạnh tranh và chất lượng ngày càng được nâng cao nhằm cạnh tranh với clinker nhập khẩu. Đây là vấn đề gây áp lực lớn cho Công ty, đã ảnh hưởng rõ rệt tới kinh doanh clinker trong năm vừa qua. Theo thống kê, năm 2009 có khoảng 18 dự án xi măng với tổng công suất 20,47 triệu tấn hoàn thành xây lắp và đưa vào hoạt động. Vì vậy, đến hết năm 2009, tổng công suất của ngành xi măng đạt gần 60 triệu tấn.

Hiện tại, hầu hết các nhà máy xi măng đều được xây dựng tập trung tại phía Bắc. Ở miền Nam

tính đến thời điểm năm 2009, mới chỉ có 04 nhà máy xi măng lò quay với công suất trên 2 triệu tấn, còn lại là các trạm nghiền bao gồm: Hà Tiên 2, Holcim VN, Xi măng Tây Ninh, Hà Tiên 2. Nhu cầu tiêu thụ xi măng các tỉnh phía Nam thường cao hơn phía Bắc. Thống kê trong 5 năm trở lại đây, thị trường phía nam chiếm từ 38 - 40% nhu cầu xi măng cả nước. Nếu nhu cầu cả nước năm 2009 là 45 triệu tấn, nhu cầu xi măng tại miền Nam khoảng 17.5 - 18 triệu tấn, lượng còn thiếu khoảng 12 - 12.5 triệu tấn phải chuyển từ miền Bắc vào.

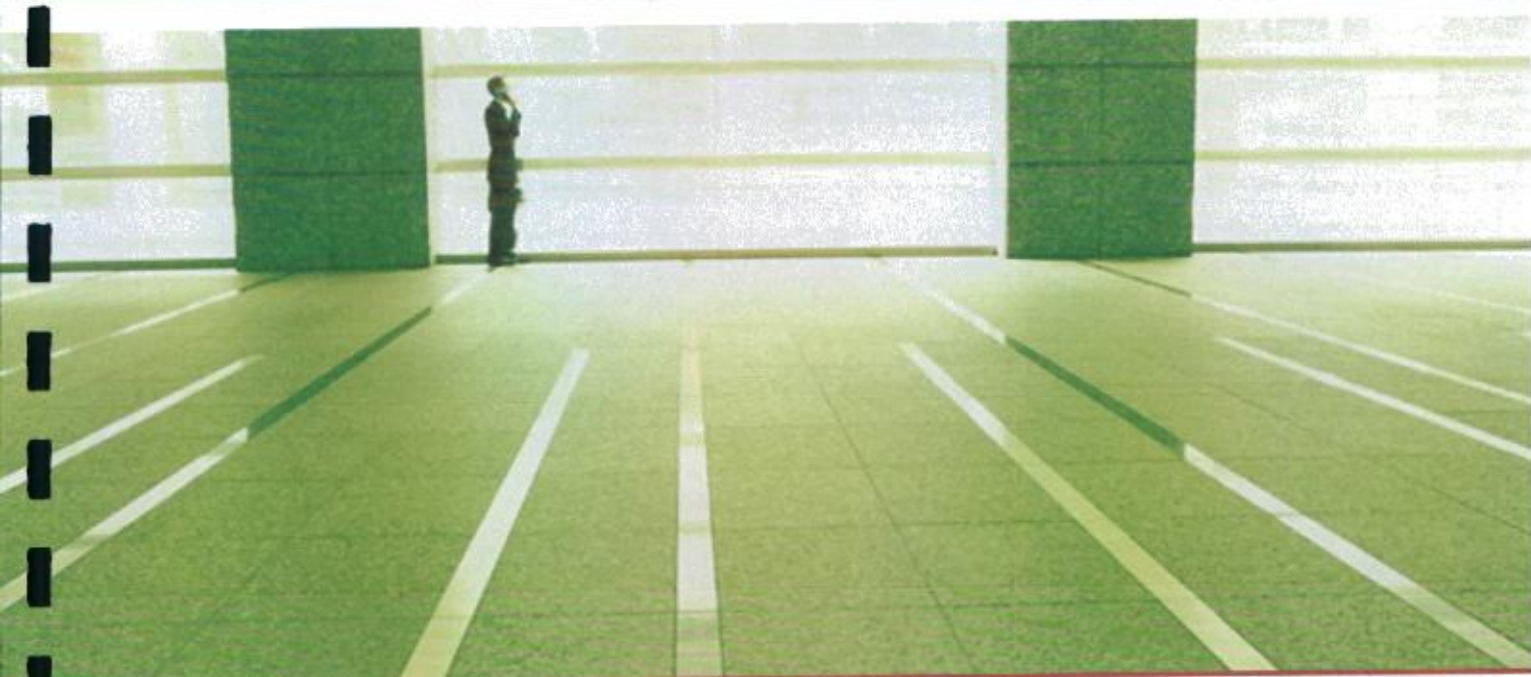
Để khắc phục tình trạng mất cân đối cung cầu xi măng tại khu vực phía Nam, Bộ Xây dựng đang chỉ đạo các công ty, nhà máy phía Bắc có kế hoạch cụ thể vận chuyển clinker và xi măng vào tiêu thụ ở phía Nam. Tuy nhiên, nhằm giảm chi phí vận chuyển lưu thông, chi phí bán hàng, đồng thời tăng cường công tác kiểm tra về thực hiện cam kết trách nhiệm giữa các khâu trong hệ thống tiêu thụ, sẽ có xu hướng các nhà máy sẽ không có chủ trương thực hiện bán trực tiếp cho các trạm nghiền nhà máy phía Nam mà sẽ thông qua các nhà phân phối chính thức, các công ty thương mại như DIC-Intraco.

Trong tương lai với những lợi thế về uy tín cũng như kinh nghiệm của mình trong lĩnh vực phân phối clinker sẽ tạo cho Công ty nhiều cơ hội kinh doanh. Với vị thế là một trong những nhà phân phối độc quyền cũng như là nhà cung cấp clinker hàng đầu ở phía Nam sẽ giúp Công ty tiếp tục khẳng định mình trên thị trường cung cấp clinker.

Cuộc khủng hoảng suy thoái kinh tế toàn cầu cũng làm ảnh hưởng nặng nề tới hoạt động kinh doanh vận tải Quốc tế cũng như hoạt động của Sà lan trong nước của Công ty, cước vận tải biển giảm mạnh, hàng hóa khan hiếm, thời gian xếp dỡ và vận chuyển thường kéo dài. Do đó đã làm phát sinh chi phí: tiền lương, tiền ăn cho thuyền viên, chi phí cầu cảng, trả lãi ngân hàng, nhiên liệu, vật tư sửa chữa. Bên cạnh đó, giá dầu DO, FO tăng 3 lần trong năm nay cũng khiến các doanh nghiệp hoạt động vận tải biển lao đao. Trong khi đó gói kích cầu của Chính phủ chưa thực sự đem lại hiệu quả đối với ngành vận tải biển.

Nhìn chung, trong khó khăn lại có những cơ thuận lợi và cơ hội để cho doanh nghiệp tận dụng vượt qua cơn bão và tiến về phía trước. Tuy nhiên sự thành công trong năm qua của DIC - Intraco phải kể đến sự kiên định trong chiến lược đầu tư sản xuất kinh doanh, uyển chuyển trong thực hiện chính sách bán hàng trước áp lực cạnh tranh của các đối thủ trên thị trường, đặc biệt là cạnh tranh ở lĩnh vực kinh doanh ngói màu và kinh doanh clinker của Ban hội đồng Quản trị cùng Ban lãnh đạo của Công ty, và phải kể đến sự tâm huyết năng động, sáng tạo chuyên nghiệp của cán bộ nhân viên.





2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh

Năm 2009 vừa qua, trên cơ sở kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2009 đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua, Hội đồng quản trị đã tiến hành triển khai thực hiện thông qua đường hướng chỉ đạo tới Ban Tổng giám đốc, cùng với sự nỗ lực của Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc và toàn thể CBCNV, trong năm qua hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty đã đạt được những thành tựu đáng mừng:

TT	Các chỉ tiêu chủ yếu	Đơn vị tính	2008	2009	09/08	Kế hoạch 2009	Thực hiện/ Kế hoạch
1	Giá trị tổng sản lượng	Tr.đg	708,648	797,539	112.54%	566,000	140.9%
2	Doanh thu thuần	Tr.đg	661,003	724,967	109.68%	528,000	137.3%
3	Lợi nhuận sau thuế	Tr.đg	13,325	18,596	139.56%	20,000	93.0%
4	Nộp ngân sách	Tr.đg	62,290	66,000	105.96%	55,000	120.0%

(Nguồn: Báo cáo hợp nhất 2009 đã kiểm toán)

2.3. Vốn điều lệ của Công ty được tăng lên 125 tỷ đồng

Căn cứ vào Nghị Quyết Đại hội đồng cổ đông ngày 21/03/2009, HĐQT đã chỉ đạo việc bổ sung thêm vốn điều lệ từ 67,7 tỷ lên 82 tỷ bằng hai hình thức: phát hành cổ phiếu thường tỷ lệ 15% cho cổ đông hiện hữu và chào bán riêng lẻ 414,552 cổ phần cho đối tác chiến lược.

Căn cứ vào Nghị Quyết Đại hội đồng cổ đông ngày 02/11/2009 (bằng hình thức xin ý kiến cổ đông bằng văn bản), HĐQT đang chỉ đạo việc triển khai việc phát hành thêm cổ phiếu tăng thêm vốn điều lệ từ 82 tỷ lên 125 tỷ bằng ba hình thức: phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu tỷ lệ 10:4 (giá phát hành 11,500 đồng/cp), phát hành cho CBNV 200,000 cổ phần theo chương trình ESOP (giá phát hành 12,000 đồng/cp), phát hành riêng lẻ 820,000 cổ phần cho đối tác chiến lược (giá phát hành 14,500 đồng/cp).

Việc tăng vốn của hai lần trên nhằm mục đích chính là bổ sung vốn lưu động phục vụ cho hoạt động kinh doanh thương mại, cơ cấu lại nguồn vốn và bổ sung vốn lưu động phát triển sản xuất kinh doanh.

Trong đó cơ cấu doanh thu sản lượng theo các ngành hàng năm 2009 như sau:

MẶT HÀNG	2009		
	Số lượng	Doanh thu (tr. đồng)	Kim ngạch NK (triệu usd)
Clinker	558,000 tấn	418,367	14.57
Thạch cao	65,300 tấn	35,465	2.89
Ngói DIC-Intraco	6,659,181 viên	61,830	
Gỗ tròn và cắm xe	8,558 m3	98,269	3.09
Sắt thép	15,029 tấn	70,085	8.75
Vận chuyển đường biển và dịch vụ khác	85,260 tấn	40,951	
TỔNG CỘNG		724,967	29.3

2.2. Các hoạt động sản xuất kinh doanh chính

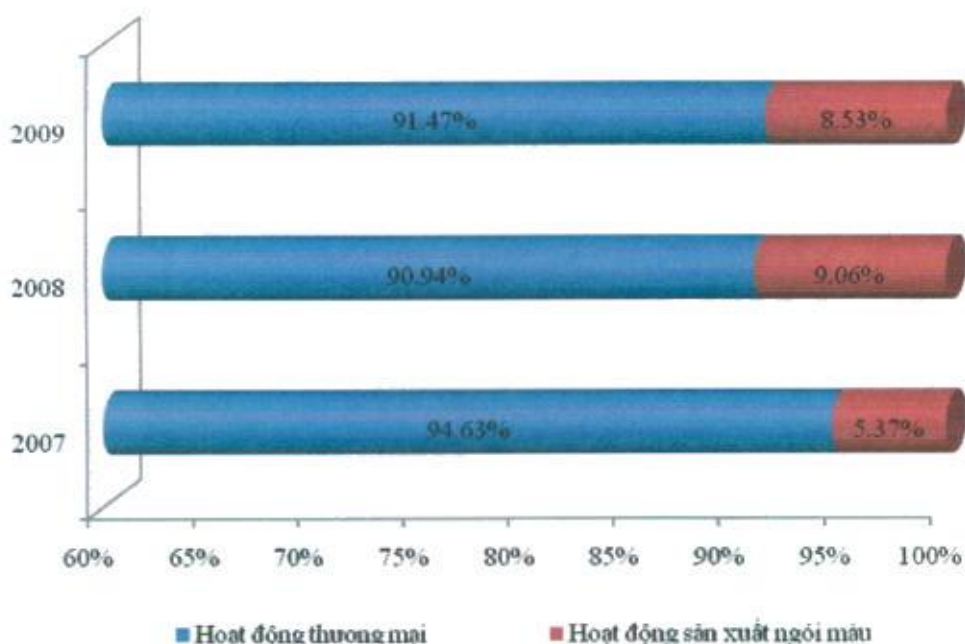
Doanh thu từng ngành hàng và cơ cấu doanh thu qua các năm 2007-2009 của Công ty thể hiện qua bảng sau:

Đơn vị: triệu đồng

STT	Khoản mục	2007		2008		2009	
		Doanh thu	%/DT	Doanh thu	%/DT	Doanh thu	%/DT
	Hoạt động thương mại	563,258	94.63%	601,130	90.94%	663,137	91.47%
1	Clinker, Thạch cao và vận chuyển	547,678	92.01%	534,361	80.84%	494,783	68.25%
2	Sắt thép	-	0.00%	10,761	1.63%	98,269	13.55%
3	Gỗ	15,580	2.62%	56,008	8.47%	70,085	9.67%
	Hoạt động sản xuất	31,969	5.37%	59,873	9.06%	61,830	8.53%
1	Ngói DIC-Intraco	31,969	5.37%	59,873	9.06%	61,830	8.53%
	TỔNG CỘNG	595,227	100%	661,003	100%	724,967	100%

Nguồn: Số liệu hợp nhất

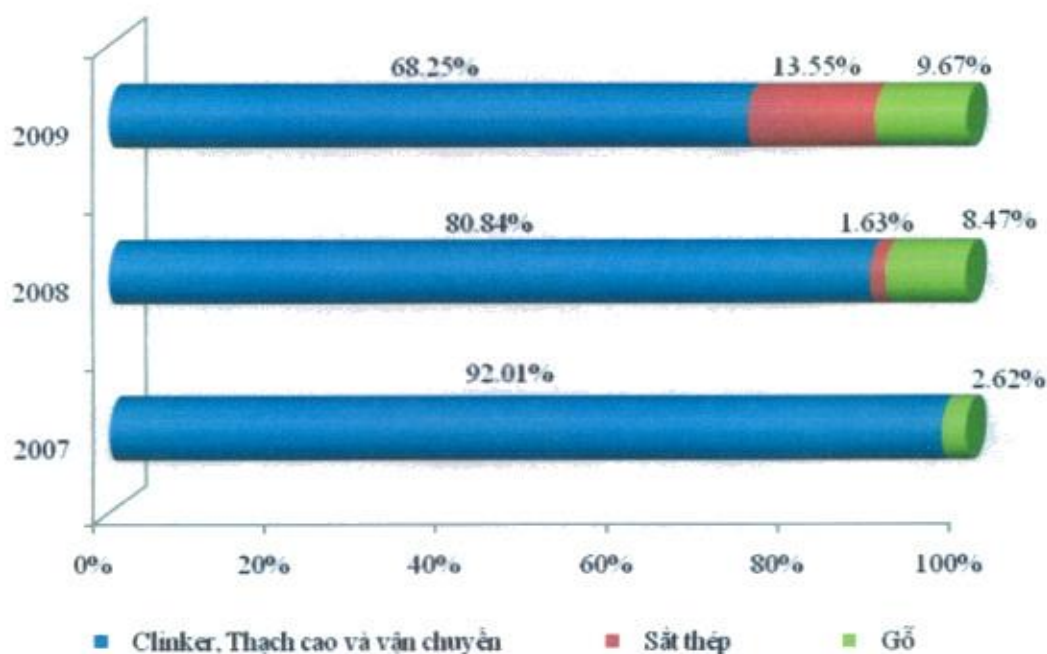
Sự biến động trong cơ cấu từng ngành hàng ở biểu đồ dưới đây cho thấy có sự dịch chuyển giữa các hoạt động chính của công ty:





Hoạt động thương mại và vận tải

Hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu vẫn là hoạt động chính của công ty. Tỷ trọng doanh thu của hoạt động kinh doanh thương mại chiếm 90% tổng doanh thu của toàn công ty với cơ cấu của các ngành hàng thương mại, tính trên tổng doanh thu của công ty, qua các năm như sau:



Ngành hàng clinker và thạch cao là ngành hàng chủ lực của công ty trong các năm qua; mọi sự tăng trưởng, suy giảm doanh thu lợi nhuận của mặt hàng này đều gây ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh của Công ty. Nhưng năm qua là năm kinh doanh mặt hàng này chịu áp lực và ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố: tỷ giá ngoại tệ liên tục biến động, giá tăng mạnh vào những tháng cuối năm nên để tránh rủi ro Công ty cũng hạn chế việc nhập khẩu. Thêm vào đó là khả năng tự sản xuất hoặc liên doanh sản xuất nhờ chính sách khuyến khích sản xuất clinker nội địa của Chính phủ đã làm số lượng đơn hàng và số lượng khách hàng có xu hướng giảm. Ví thể, nguồn doanh thu của Công ty đến từ việc nhập khẩu và phân phối clinker đang có xu hướng giảm dần trong tỷ trọng doanh thu của công ty. Trước tình hình đó, Ban lãnh đạo Công ty đã chủ động tìm kiếm các lĩnh vực và ngành hàng khác có khả năng tăng trưởng tốt hơn như sắt thép và gỗ. Hoạt động vận tải hiện nay của Công ty chủ yếu phục vụ cho việc vận chuyển các mặt hàng kinh doanh thương mại của Công ty như clinker, gỗ, sắt thép,...

Mặc dù Công ty gặp rất nhiều cạnh tranh trong ngành hàng sắt thép nhưng năm vừa qua Công ty đã khá thành công với mặt hàng này và bước đầu tạo dựng được cơ sở khách hàng ổn định cho sự phát triển trong các năm tới. Trong ba tháng đầu năm, tiêu thụ thép giảm mạnh so với cùng kỳ năm 2008, và đỉnh điểm là tháng 4/2009, sự thu hẹp của thị trường tiêu thụ khiến các doanh nghiệp buộc phải giảm mạnh giá bán, thậm chí chấp nhận bán dưới giá thành, tạo ra sự cạnh tranh quyết liệt các doanh nghiệp sản xuất. Trước khủng hoảng ấy DIC – Intraco đã tận dụng được nguồn hàng thép giá rẻ. Đồng thời được hưởng lợi từ các chính sách kinh tế vĩ mô của Chính phủ cho ngành thép nói chung: Chính sách hỗ trợ lãi suất; Chính sách miễn giảm 50% thuế VAT từ mức 10% xuống 5%, có hiệu lực từ 1/2/2009 đến hết 31/12/2009 cũng giúp các doanh nghiệp có điều kiện giảm giá bán sản phẩm, nâng cao sức cạnh tranh trên thị trường; Gói kích cầu trị giá khoảng 6 tỷ USD có tác động rất tốt đến sức tiêu thụ sản phẩm thép, khiến thị trường thép trong nước mở rộng đáng kể. Cho nên, tuy giá thép thế giới biến động liên tục cũng ảnh hưởng rất nhiều đến giá thép trong nước nhưng hàng tồn kho thép của Công ty giá không cao như các doanh nghiệp khác gặp phải đã giúp hoạt động kinh doanh thép của Công ty đạt được thành tích đáng kể trong năm 2009. Doanh thu thép cả năm 2009 đạt 98,27 tỷ, chiếm 13.55% tổng doanh thu toàn Công ty. Tỷ trọng ngành hàng thép trong tổng doanh thu của Công ty năm 2009 là 13.55% tăng mạnh so với 2008 chỉ 1.63%. Hiện nay, Công ty đang đầu tư thêm máy móc thiết bị phục vụ cho việc mở rộng phân phối thép tấm.

Gỗ cũng là một trong các ngành hàng được công ty chú trọng. Năm qua, Công ty đã ký kết thành công hợp đồng nhập khẩu gỗ từ các nước Myanmar và Campuchia, các hợp đồng này sẽ bắt đầu phát huy hiệu quả từ năm 2010 trở đi, hứa hẹn mang về doanh thu và lợi nhuận tốt cho Công ty.

Hoạt động sản xuất ngói màu

Mảng sản xuất kinh doanh ngói màu ngày càng chiếm tỷ trọng quan trọng trong hoạt động kinh doanh của Công ty. Doanh thu ngói màu của Công ty năm qua đạt 61,8 tỷ. Tỷ trọng của hoạt động sản xuất và kinh doanh ngói màu năm 2009 chiếm 8.53% tổng doanh thu, giảm nhẹ về tỷ trọng so với năm 2008. Thị trường ngói màu hiện nay có tính cạnh tranh mạnh mẽ vì là thị trường có nhiều tiềm năng nhưng rào cản gia nhập ngành lại thấp, vốn đầu tư sản xuất không cao nên ngày càng có nhiều đối thủ cạnh tranh xuất hiện trên thị trường, đặc biệt là những sản phẩm ngói màu có công nghệ, mẫu mã tương đồng. Sang năm 2010, bên cạnh việc giữ chân khách hàng cũ, Công ty còn chú trọng việc mở rộng thị trường và chọn hướng chiến lược là cạnh tranh về mẫu mã và chất lượng sản phẩm chứ không cạnh tranh bằng việc giảm giá sản phẩm hay bán chiết khấu cao cho các nhà phân phối.

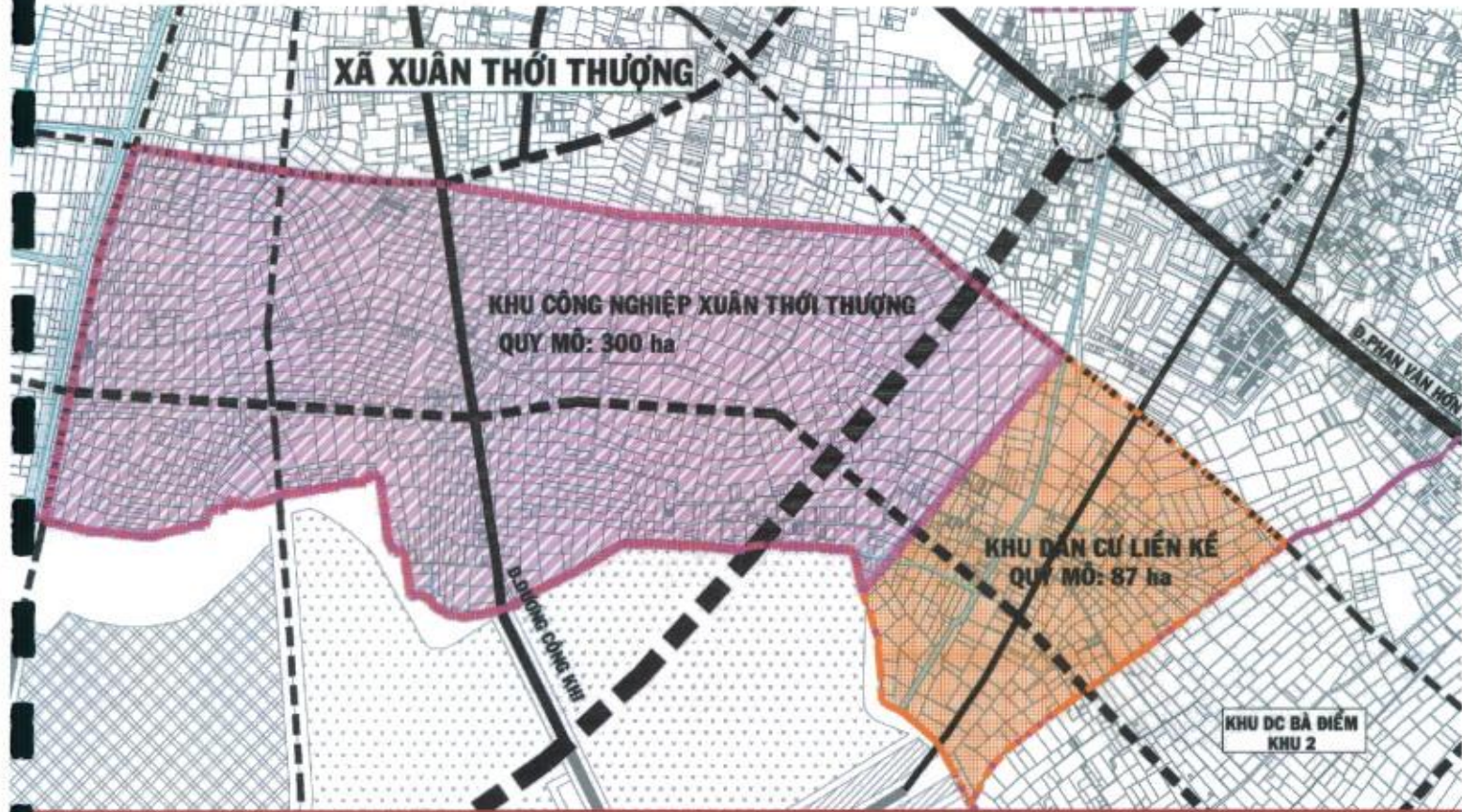
2.3. Hoạt động đầu tư, xây dựng các dự án

Hiện tại Công ty đã và đang triển khai cũng như hoàn tất những dự án khả thi nhằm tạo cơ sở phát triển bền vững và lâu dài trong tương lai, các dự án bao gồm:

Dự án KCN xen kẽ khu dân cư Xuân Thới Thượng, Hóc Môn

Dự án có vị trí giao thông địa lý thuận lợi nằm trên trục đường xuyên Á, là cửa ngõ vào TP. Hồ Chí Minh, cách trung tâm thành phố khoảng hơn 15 km. Dự án này đã được UBND TP.HCM chấp thuận cho Công ty làm chủ đầu tư với diện tích khoảng 380 ha trong đó 300 ha xây dựng KCN và 80 ha xây dựng nhà ở và công trình phụ trợ. Hiện nay, dự án đã được thông qua UBND huyện Hóc Môn và các Sở ban ngành, thống nhất cơ bản về ranh đất và Công ty đang tiến hành lập quy hoạch 1/2000, 1/500 và lập dự án khả thi

Ngày 02/11/2009, DIC-Intraco đã ký Thỏa thuận Hợp tác Kinh doanh với Tổng Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Xây dựng (DIC Group). Do đó, Dự án sẽ được đồng thực hiện bởi DIC-Intraco và DIC Group theo tỷ lệ góp vốn DIC – 60% và DIG – 40%. Tổng vốn đầu tư của dự án là 2.474 tỷ đồng; chi phí dự kiến đến bù giải tỏa 1.548 tỷ đồng; xây hạ tầng 776 tỷ đồng; chi phí khác 150 tỷ đồng. Dự án dự kiến đi vào hoạt động vào 2013, riêng 80 ha khu dân cư có khả năng đem lại doanh thu từ 2011.



Bản đồ ranh Dự án KCN và khu dân cư liên kế xã Xuân Thới Thượng, Hóc Môn

Nhà máy Xi măng Hữu nghị 2

Nhà máy này là tiền thân của Nhà máy Xi măng Hữu nghị 1. Nhà máy Xi măng Hữu nghị 2 được đặt tại Xã Yến Mao, Huyện Thanh Thủy, Tỉnh Phú Thọ trên diện tích 25 ha với công suất 1.000.000 tấn clinker/năm. Với lợi thế về vị trí địa lý gần mỏ đá vôi và mỏ sét có trữ lượng cao đảm bảo nguồn nguyên liệu cho nhà máy hoạt động trong vòng 100 năm.

Hiện nay, hai bên (DIC-Intraco và chủ đầu tư) đã thống nhất thay đổi phương án đầu tư, triển khai giai đoạn 1 nhập mua thiết bị với công suất 400.000 tấn/năm, dự kiến quyết tâm hoàn thành trong tháng Quý 2/2011.

Phía DIC - Intraco và chủ đầu tư đã thành lập Ban Quản lý dự án, cử đại diện gồm 1 Phó Giám đốc và 1 Kế toán trưởng về quản lý trực tiếp tại dự án, đồng thời đang bổ sung hồ sơ xin vay ngân hàng Tekcombank cấp tín dụng trung hạn đối ứng với tiến độ đầu tư để được hưởng chính sách kích cầu của Chính phủ.

Khu cao ốc văn phòng tại 112 Trần Hưng Đạo, Q1, TpHCM

Khu cao ốc văn phòng 15 tầng tại số 112 Trần Hưng Đạo, Quận 1, Tp.Hồ Chí Minh, tọa lạc trên diện tích 1.370 m²; Dự kiến diện tích xây dựng là 581m² và tổng diện tích sàn và tầng hầm xây dựng vào khoảng hơn 9.000 m²; Tổng vốn đầu tư hơn 100 tỷ đồng.

Hiện nay, Dự án đang xin chỉ tiêu qui hoạch cho khu đất, xin phê duyệt của Bộ Quốc Phòng chấp thuận cho dự án được sử dụng vào mục đích kinh tế khai thác cho thuê. Dự kiến trong Quý 2/2010 sẽ họp Bộ Quốc phòng để thông qua.

3. Tình hình tài chính năm 2009

Chính sách điều hành tài chính của Công ty các năm qua được Ban Giám đốc thực thi theo tiêu chí "minh bạch, an toàn, ổn định và hiệu quả" nhằm mang lại sự tin tưởng của các bạn hàng; của các nhà cung cấp thông qua đó, mang lại sự an toàn và gia tăng giá trị cho các khoản đầu tư của cổ đông vào Công ty. Tất cả báo cáo tài chính hàng năm, hàng quý đều được Ban Giám đốc Công ty báo cáo theo đúng tiến độ cho UBCK và Sở Giao dịch Chứng khoán TpHCM để các cổ đông nắm rõ tình hình tài chính của Công ty. Các báo cáo nửa năm và hàng năm cũng được kiểm toán bởi các công ty kiểm toán độc lập và có uy tín.



3.1. Khả năng sinh lời

Chỉ tiêu	2008	2009
Tỷ suất lợi nhuận gộp/Doanh thu (Gross Margin)	7.44%	7.45%
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Doanh thu (Net Margin)	2.18%	2.51%
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (ROE)	15.11%	14.35%
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (ROA)	4.46%	4.47%
Thu nhập trên mỗi cổ phần bình quân (EPS) - ngàn đồng/cp	2.58	2.22

Nhìn chung, các hoạt động kinh doanh của Công ty đang đi vào ổn định, sự biến động trong các tỷ suất sinh lời rất nhỏ. Trước đây, hoạt động thương mại của Công ty chủ yếu là clinker, tuy nhiên, do nhiều nguyên nhân, ngành hàng này đã bão hoà và khó có khả năng tăng trưởng thêm nữa, tỷ trọng trong doanh thu đang giảm dần do Công ty đã chủ động tìm kiếm ngành hàng khác có khả năng tăng trưởng tốt hơn. Sự ổn định của khả năng sinh lời cho thấy hướng đi của Hội đồng Quản trị và Ban Giám đốc là hợp lý.

3.2. Các chỉ tiêu hoạt động

Hệ số hoạt động	2008	2009
Vòng quay hàng tồn kho	44.10	9.92
Thời gian lưu kho	8.16	36.28
Vòng quay các khoản phải thu	6.84	6.29
Kỳ thu tiền bình quân	52.66	57.19
Vòng quay các khoản phải trả	3.82	2.99
Kỳ trả tiền bình quân	94.34	120.58

Cuối năm 2009, tình hình kinh doanh sắt thép có nhiều thuận lợi, giá tăng liên tục nên Công ty chủ động gia tăng hàng tồn kho về mặt hàng này khiến thời gian lưu kho năm 2009 tăng cao hơn năm 2008. Các hoạt động thương mại và sản xuất khác vẫn ổn định như năm 2008 và không có biến động gì đáng kể.

Đối với các khoản phải thu, chính sách bán hàng và tín dụng thương mại của Công ty không có thay đổi lớn so với các năm trước, các bạn hàng cũng uy tín và kinh doanh hiệu quả nên Công ty có kỳ thu tiền bình quân ổn định qua các năm, trung bình chu kỳ thu tiền khoảng 60 ngày.

Vòng quay các khoản phải trả giảm tương ứng với vòng quay hàng tồn kho do việc tăng dự trữ hàng hoá cho năm 2010. Với việc thu tiền thuận lợi như đã đề cập và thời gian phải trả tiền rất dài nên tình hình tài chính của Công ty rất an toàn.

3.3. Khả năng thanh toán

Khả năng thanh toán	2008	2009
Khả năng thanh toán hiện thời	0.71	1.05
Khả năng thanh toán nhanh	0.60	0.65

Cùng với các hệ số hoạt động như đã phân tích ở trên, Công ty luôn có một lượng tiền mặt đủ để thanh toán cho các khoản phải trả đến hạn, do đó, khả năng thanh toán của Công ty các năm qua rất tốt.

Nhìn chung, tình hình tài chính năm 2009 của DIC-Intraco là minh bạch, an toàn và hiệu quả.

4. Các chính sách, chế độ đãi ngộ đối với người lao động năm 2009

4.1. Chế độ làm việc, và chính sách lương thưởng

Chế độ làm việc của Công ty tuân thủ theo Luật Lao động, làm việc 5-6 ngày/tuần và 8 giờ/ngày. Tuy nhiên, tùy theo điều kiện và tính chất công việc đòi hỏi nhân viên có thể thay đổi giờ làm việc trong ngày cho hợp lý hoặc làm thêm ngoài giờ nhưng vẫn phải đảm bảo số giờ tiêu chuẩn của ngày làm việc theo quy định của Công ty.

4.2. Công tác thi đua khen thưởng

Thực hiện theo quyết định 34/QĐ-BXD ngày 10/10/2006 ban hành theo qui chế thi đua khen thưởng của Bộ Xây dựng, Công ty đã đăng ký khen thưởng các danh hiệu cho Ban lãnh đạo và CBCNV có thành quả đóng góp vào kết quả sản xuất kinh doanh năm 2009 các danh hiệu: Tặng cờ thi đua của ngành xây dựng, tập thể lao động xuất sắc đối với tổ chức; bằng khen thủ tướng chính phủ, cùng nhiều các danh hiệu thi đua cá nhân như bằng khen chiến sỹ thi đua của Bộ, Bằng khen của Bộ, chiến sỹ lao động xuất sắc cấp Tổng Công ty... Đặc biệt, Ông Nguyễn Đức Hải – Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc của Công ty được Chính phủ trao tặng Huân chương lao động hạng Ba.



4.3. Công tác đời sống cán bộ nhân viên

Công ty áp dụng các chính sách tiền lương, thưởng, chế độ BHXH – BHYT – BHTN theo đúng quy định của pháp luật. Đời sống vật chất văn hóa tinh thần của CBCNV trong Công ty đã được nâng cao, thu nhập lương thưởng đạt mức cao hơn so với bình quân trong ngành và cao hơn so với năm trước. Thu nhập bình quân người lao động đạt gần 5 triệu đ/tháng. Ban điều hành luôn tạo động cơ cho cán bộ nhân viên làm việc, cơ hội khẳng định bản lĩnh, tài năng để thăng tiến và phát triển.



Trong năm nay đã bổ nhiệm một số cán bộ trẻ, nhiệt huyết, tài năng vào các vị trí chủ chốt trong Ban điều hành, trong Bộ phận kinh doanh, và 2 nhà máy sản xuất VLXD số 1, số 2.

Công ty rất chú trọng công tác đào tạo, khuyến khích CBCNV học tập bồi dưỡng nghiệp vụ, học cao học, nhằm nâng cao trình độ, hoàn thiện hệ thống quản trị chuyên nghiệp và năng động, xây dựng văn hóa doanh nghiệp. Trong năm, Công ty đã cử 2 cán bộ, nhân viên tham gia lớp Quản lý dự án do Trường Đại học Mở Thành phố Hồ Chí Minh tổ chức, 35 cán bộ nhân viên tham gia lớp tập huấn ISO 9001:2008.

Chú trọng phát triển đời sống tinh thần của CBCNV và tăng cường tinh thần đoàn kết tương thân tương ái thông qua việc tổ chức đi du lịch nghỉ mát tại Phan Thiết, các hoạt động văn thể mỹ trong nội bộ Công ty.

5. Các hoạt động khác

5.1. Công tác phát triển Đảng

Nhận thức được tầm quan trọng trong việc duy trì và phát triển chi bộ Đảng tại Công ty, Công ty luôn chú trọng tìm kiếm và bồi dưỡng những nhân sự trẻ, có tài năng và nhiệt huyết cũng như có lập trường chính trị vững vàng. Năm 2009, Công ty đã phát triển được 01 Đảng viên mới, kết nạp chính thức 02 Đảng viên từ những đội ngũ trẻ có đủ năng lực và tâm huyết đối với Công ty.

5.2. Công tác từ thiện

Trong năm 2009, Công ty đã xây dựng 2 căn nhà tình thương cho Huyện Củ Chi, 2 căn nhà tình nghĩa cho Huyện Hóc Môn. Tham gia hỗ trợ Hội chữa thập đở trong việc mổ mắt cho trẻ em nghèo, tổ chức đi thăm trẻ em khuyết tật; thăm các bệnh nhi bệnh viện Ung Bướu; ủng hộ lũ lụt, thiên tai tại tỉnh Miền Trung.

Kế hoạch kinh doanh năm 2010



1. Chỉ tiêu thực hiện kế hoạch năm 2010

1.1. Chỉ tiêu chung

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch 2010	Tăng trưởng so với năm 2009
Giá trị tổng sản lượng	(tr.đồng)	815,958	102.30%
Clinker nhập khẩu & trong nước		468,571	
Thạch cao		39,721	
Ngói, bê tông nhẹ		78,042	
Gỗ tròn và cưa xe		78,494	
Sắt thép		107,086	
Vận chuyển đường biển thạch cao, xi măng, ùy thác		40,333	
Khác : cung cấp dịch vụ, hàng ùy thác.....		3,712	
Tổng doanh thu	(tr.đồng)	790,091	109.0%
Nghĩa vụ nộp NS	(tr.đồng)	66,000	110.36%
Lợi nhuận sau thuế	(tr.đồng)	27,200	146.3%
LNST/ VDL (kế hoạch 180 tỷ)		15.11%	
Tỷ lệ cổ tức		10% -> 12%	
Công tác đóng góp từ thiện	(tr.đồng)	124	
Giải quyết việc làm	người	210	116%
Thu nhập bình quân người/tháng	tr.đ/ng/tháng	5.2	108%



1.2. Chi tiết doanh thu từng mặt hàng

MẶT HÀNG	2010		
	Số lượng	Doanh thu (triệu đồng)	So sánh với năm 2009
Clinker nhập khẩu & trong nước	602,000 tấn	442,836	106%
Thạch cao	72,000 tấn	39,012	110%
Ngói màu	7,125,324 viên	66,186	107%
Bê tông nhẹ	10,000 m ³	9,000	
Gỗ tròn và cặm xe	9,414 m ³	77,092	114%
Sắt thép	18,000 tấn	111,742	110%
Vận chuyển đường biển thạch cao, xi măng, úy thác	92,081 tấn	39,599	108%
Khác: cung cấp dịch vụ, hàng úy thác.....		4,623	106%
TỔNG CỘNG		790,091	109.0%

1.3. Kế hoạch tiến lương và thu nhập của người lao động

- Dự kiến lao động & thu nhập năm 2010 như sau:
 - + Tổng số lao động khối gián tiếp là: 75 người
 - + Tổng số lao động trực tiếp tại các xí nghiệp là: 135 người
- Quỹ tiền lương dự kiến chiếm khoảng 1.3%/tổng doanh thu.

2. Các giải pháp thực hiện kế hoạch

Công ty vẫn tiếp tục duy trì phát triển ngành kinh doanh thương mại những mặt hàng truyền thống của Công ty như clinker và thạch cao, đặc biệt là thị trường thạch cao ở miền Bắc. Đối với mặt hàng sắt thép, Công ty đang triển khai xây dựng kho bãi, nhà xưởng, máy cán để tạo ra sản phẩm đầu cuối cung cấp trực tiếp cho người tiêu dùng hy vọng sẽ đem lại tỷ suất lợi nhuận cao hơn so với kinh doanh thương mại.

2.1. Về hoạt động kinh doanh thương mại

a. Ngành hàng Clinker và Thạch cao

Mặc dù chính sách khuyến khích sử dụng nguồn clinker trong nước được các doanh nghiệp phía Nam ủng hộ rất nhiều nhưng chi phí chuyên chở clinker từ khu vực phía Bắc vào phía Nam vẫn đang cao và không đủ nhu cầu phục vụ sản xuất. Chính vì thế, nhu cầu nhập khẩu clinker và thạch cao vẫn còn ở mức cao trong vài năm tới.

Công ty chú trọng chăm sóc các khách hàng lớn hiện tại như Công ty Xi măng Hà Tiên, Công ty Xi măng Tây Đô, Công ty Xi măng Cần Thơ,... với các chính sách linh hoạt và phối hợp nhịp nhàng với kế hoạch sản xuất của họ. Đối với thị trường phía Bắc của mặt hàng thạch cao, Công ty sẽ chú trọng hơn ở khâu bán hàng và thời gian cung cấp để đảm bảo cho các khách hàng có được nguồn hàng ổn định, chất lượng cao và đúng thời điểm.

b. Ngành hàng Sắt thép

Năm 2010 sắt thép vẫn là ngành hàng kinh doanh tiềm năng, mặc dù trong ngắn hạn kinh doanh vẫn còn nhiều khó khăn biến động do Công ty còn "non trẻ" trong lĩnh vực này. Tuy nhiên, nhu cầu tiêu thụ thép trong nước vẫn còn ở mức cao nhưng đa phần các nhà cung cấp còn nhỏ lẻ và năng lực tài chính còn yếu nên thị trường thép đang còn thiếu các doanh nghiệp phân phối có năng lực cung cấp lớn.

Năm 2009, Công ty đã bắt đầu mua sắm thêm nhiều máy móc thiết bị để phục vụ cho việc phát triển thép tấm, thép lá và các loại thép hình, thép thanh phục vụ xây dựng. Khách hàng lớn của Công ty hiện nay là Tổng Công ty cổ phần Đầu tư Phát triển Xây dựng DIC (DIC Group), với hợp đồng hợp tác kinh doanh đã ký cuối năm 2009 giữa hai đơn vị, các sản phẩm thép xây dựng đã có được thị trường rất ổn định vì DIC Group đang tiến hành xây dựng rất nhiều dự án lớn như dự án khu đô thị Đại Phước, khu đô thị mới Phú Mỹ, Tổ hợp chung cư cao cấp Lakeside – Hồ Bà Trưng – Khu Trung tâm Chí Linh, Khu dân cư Thương mại phường 4 thị xã Vị Thanh (Hậu Giang),... Đối với thép tấm, Công ty đang tập trung xây dựng chính sách phân phối hợp lý với khu vực phía Nam để mở rộng nguồn khách hàng.

c. Ngành hàng Gỗ

Năm 2009, Công ty tập trung phát triển mạng lưới tiêu thụ si và lẻ tận dụng tốc độ tiêu thụ ngày càng tăng trong thời điểm hiện tại phục vụ cho tiêu dùng trong nước, đặc biệt tại thị trường ở các tỉnh miền Tây và miền Đông Nam bộ. Năm 2010, với nguồn hàng được nhập khẩu ổn định từ Myanmar, Campuchia, Lào, Châu Phi,... Công ty đã chủ động được nguồn nguyên liệu đầu vào nên rất yên tâm trong việc đẩy mạnh kinh doanh ngành hàng này.

2.2. Về hoạt động kinh doanh vận tải

Do đặc thù của Công ty là kinh doanh vận tải chủ yếu phục vụ cho nhu cầu vận chuyển hàng hóa nhập khẩu của Công ty cho nên Công ty không bị tác động việc tìm khách hàng thuê tàu. Trước tình hình khó khăn chung việc kinh doanh vận tải biển Công ty vẫn tiếp tục chú trọng phát triển đội tàu xà lan để đáp ứng nhu cầu vận chuyển hàng hóa cho khách hàng của Công ty.





2.3. Về hoạt động sản xuất và kinh doanh vật liệu xây dựng

Thị trường ngói màu là thị trường có nhiều tiềm năng nhưng chịu sức cạnh tranh rất lớn từ nhiều đối thủ lớn như Đồng Tâm, Secoin, Nakamura, ... đặc biệt là các đối thủ sử dụng các công nghệ mới của Nhật Bản và Italya.

Do vậy, việc lựa chọn phân khúc thị trường phù hợp là yếu tố chính cho việc đẩy mạnh phát triển sản xuất và tiêu thụ ngói màu DIC-INTRACO. Công ty đã đưa ra kế hoạch tăng cường ổn định và củng cố thị trường, đặc biệt ở những thị trường tiềm năng như Bình Dương, Bình Thuận, Đồng Nai, Đồng Tháp, An Giang, Kiên Giang, Củ Chi, Gò Vấp, Quận 7 và thị trường Tây Ninh với mục tiêu bước đệm để bước vào thị trường Campuchia đầy tiềm năng trong những năm tới.

Chính sách cạnh tranh chính của Công ty là chính sách chất lượng và mẫu mã sản phẩm với giá thành hợp lý, và chất lượng dịch vụ, tuyệt đối không chạy theo việc cạnh tranh về giá và hoa hồng. Các chính sách hậu mãi như: có đội ngũ vận chuyển riêng biệt; có các chương trình trưng bày và giới thiệu sản phẩm mỗi tháng; nghiên cứu và cung cấp đầy đủ các thông số kỹ thuật, cách lắp đặt của sản phẩm; tích cực tạo mối quan hệ tốt với các đại lý phân phối, tìm nhà phân phối có tiềm năng để áp dụng chính sách bán hàng cho phù hợp.

Các nhà máy sản xuất vật liệu xây dựng sẽ khai thác tối đa hết công suất, tổng sản phẩm ngói màu DIC-Intraco kế hoạch bán ra trong năm 2010 sẽ là 7.125.000 viên.

Cuối quý 1/2010 vừa qua, Công ty DIC Đà Nẵng sẽ chính thức đưa ra sản phẩm mới là gạch bê tông siêu nhẹ. Sản phẩm này sẽ là sản phẩm thay thế sản phẩm gạch đất nung truyền thống. Ưu điểm của loại gạch này là cách âm, cách nhiệt, chống cháy tốt nhưng nhẹ bằng 1/2 gạch đất nung và bằng 1/3 bê tông thường, thời gian thi công nhanh và đem lại hiệu quả và tiện ích cao cho người sử dụng. Với công nghệ sản xuất hoàn toàn đáp ứng tiêu chuẩn TCXDVN 316; TCXDVN 317 do Bộ Xây dựng ban hành, đủ điều kiện đưa vào sử dụng và hoàn toàn thích hợp với các công trình xây dựng nhà cao tầng và thấp tầng tại Việt Nam. Sản phẩm sẽ đáp ứng được các yêu cầu của các chủ đầu tư, nhà thầu xây dựng trong việc lựa chọn sử dụng vật liệu thay thế cho vật liệu truyền thống là gạch đất sét nung. Sản phẩm này hứa hẹn sẽ mang lại nhiều thành công cho Công ty trong thời gian tới. Hiện nay, Công ty đã ký hợp đồng cung cấp cho các công trình đảm bảo cho nhà máy hoạt động hết 100% công suất trong năm 2010.

2.4. Vé hoạt động đầu tư phát triển

- Công ty đang thẩm định và triển khai những dự án rất khả thi nhằm tạo cơ sở phát triển bền vững và lâu dài trong tương lai.
- Dự án hoàn thành đưa vào sản xuất trong năm 2010
- Dự án Nhà máy xi măng Hữu Nghị 2 tại xã Yến Mao, Huyện Thanh Thủy, Tỉnh Phú Thọ.
- Dự án đang trong giai đoạn hoàn tất bước chuẩn bị đầu tư khởi công xây dựng trong năm 2010
- Dự án Khu công nghiệp xen kẽ khu dân cư 350 ha huyện Hóc Môn
- Dự án đầu tư xây dựng và kinh doanh cao ốc văn phòng cho thuê tại 112 Trần Hưng Đạo, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Thông tin Quản trị và Cổ đông Công ty



1. Hội đồng quản trị

Ông **Nguyễn Đức Hải** - Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

Năm sinh: 1971

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế

Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Thương mại Vận tải Minh Phong.

Ông **Dương Đình Thái** - Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc

Năm sinh: 1970

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế

Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH Đầu tư và Thương mại DIC Đà Nẵng.

Ông **Phạm Hồng Minh** - Thành viên HĐQT

Năm sinh: 1959

Trình độ chuyên môn: Cử nhân

Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Giám đốc Công ty Cổ phần Đầu tư Thương mại Thịnh Hưng

Ông **Nguyễn Văn Quyên** - Thành viên HĐQT

Năm sinh: 13/09/1961

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tài chính Kế toán

Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Phó chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần DIC số 1; Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Xây dựng – Gạch ngói Tuynel Long Hương; Phó Phòng Tài chính-Kế toán Công ty Đầu tư Phát triển - Xây Dựng.

Ông **Lê Thái Sâm** - Thành viên HĐQT

Năm sinh: 1964

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Đại học Kinh tế

Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Sắt thép Cửu Long.

Bà **Nguyễn Thu Hà** - Thành viên HĐQT

Năm sinh: 1963

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Luật

Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Bất động sản Đại Phước

Bà **Vũ Thị Hoa** - Thành viên HĐQT

Năm sinh: 1984

Trình độ chuyên môn: Cao Đẳng

Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Nhân viên Công ty Cổ phần Xuất Nhập khẩu Đức Bình

2. Ban Giám đốc

Ông **Nguyễn Đức Hải** - Tổng giám đốc

Năm sinh: 1971

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế

Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Thương mại Vận tải Minh Phong

Ông **Nguyễn Mạnh Chiến** - Phó Tổng Giám đốc

Năm sinh: 1965

Trình độ chuyên môn: Cử nhân ngoại ngữ

Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Giám Đốc Công ty TNHH Đầu tư và Thương mại DIC Đà Nẵng

Ông **Dương Đình Thái** – Phó Tổng Giám đốc tài chính

Năm sinh: 1970

Trình độ chuyên môn: Cử nhân tài chính

Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH Đầu tư và Thương mại DIC Đà Nẵng.

Bà **Lê Thị Thuý Nga** – Giám đốc tài chính kiêm kế toán trưởng

Năm sinh: 1971

Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế

Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không.



3. Ban kiểm soát

Bà **Đinh Thị Hiên** - Trưởng BKS

Năm sinh: 1972

Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế/ Thạc sĩ kinh tế

Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Cố vấn HĐQT Công ty CP Xây lắp Địa ốc Vũng Tàu

Bà **Lê Thị Thanh Hưng** - Thành viên BKS

Năm sinh: 1977

Trình độ chuyên môn: Cử nhân

Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Phó Giám đốc kiêm kế toán trưởng Công ty Cổ phần Nam Châu

Bà **Nguyễn Thị Trâm Anh** - Thành viên BKS

Năm sinh: 1983

Trình độ chuyên môn: Cử nhân

Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không

Ông **Lê Thành Hưng** - Thành viên BKS

Năm sinh: 1977

Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế

Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Bất động sản Đại Phước DIC



4. Phối hợp hoạt động Hội đồng Quản trị/Ban Kiểm soát/Ban Tổng Giám đốc

Hội đồng quản trị đã nghiêm túc tổ chức các phiên họp thường kỳ nhằm tổng kết hoạt động và vạch ra các chủ trương đúng đắn cho công ty hoạt động đúng hướng và có hiệu quả. Ban Tổng Giám đốc đã tổ chức triển khai thực hiện tốt những nội dung của nghị quyết, quyết định của Hội đồng quản trị Công ty đến từng các cán bộ quản lý, phòng ban, các cổ đông trong cũng như ngoài Công ty. Việc thực hiện tốt các nghị quyết, quyết định của Hội đồng quản trị mang lại sự tăng trưởng cũng như hiệu quả cao cho Công ty năm 2009.

Ban Kiểm soát đa phối hợp chặt chẽ với Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc trên tinh thần xây dựng hợp tác. Các Nghị quyết của Hội đồng quản trị đều được chuyển sang Ban Kiểm soát để Ban Kiểm soát theo dõi việc thực hiện các Nghị quyết Hội đồng quản trị và điều hành của Ban Giám đốc.

Trong năm tới, Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát và Ban Giám đốc sẽ thường xuyên phối hợp nhằm liên tục đưa ra các chính sách một cách nhanh chóng, kịp thời và hợp lý trong công tác điều hành Công ty, đặc biệt trước những diễn biến bất thường của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu và những thay đổi trong chính sách điều hành vĩ mô của Chính phủ Việt Nam. Đồng thời phối hợp triển khai thực hiện Nghị quyết của Hội đồng Quản trị, tuân thủ các chính sách chế độ tài chính cũng như việc tuân thủ Điều lệ, Quy chế trong hoạt động của Công ty.

5. Các hoạt động đối với nhà đầu tư và cổ đông

Trong năm 2010, DIC đã thực hiện chi trả cổ tức và phát hành thêm và niêm yết cổ phiếu cho các cổ đông như sau:

5.1. Chi trả cổ tức

- Tạm ứng cổ tức năm 2009 bằng tiền mặt cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 15% bằng mệnh giá vào ngày 31/03/2010
- Tạm ứng cổ tức năm 2008 bằng tiền mặt cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 10% bằng mệnh giá vào ngày 8/5/2009

5.2. Phát hành thêm cổ phiếu

Theo Nghị quyết của đại hội đồng cổ đông bằng hình thức lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản ngày 02/11/2009 thông qua việc phát hành 4.300.000 cổ phiếu cho: cổ đông hiện hữu, CBCNV của Công ty theo chương trình ESOP, và cho nhà đầu tư chiến lược nâng vốn điều lệ lên 125 tỷ. Hiện tại Công ty đang hoàn tất thủ tục phát hành.

Theo Nghị quyết Đại hội cổ đông thường niên 2009 ngày 21/03/2009, Công ty đã thực hiện phát hành cổ phiếu bằng hình thức thường cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 20:3, đồng thời phát hành riêng lẻ 415.552 cổ phiếu cho 2 nhà đầu tư chiến lược để nâng vốn điều lệ lên 82 tỷ.

5.3. Niêm yết cổ phiếu

Ngày 09/07/2009 SGCĐTPHCM chấp thuận cho Công ty DIC-Intraco (MCK: DIC) niêm yết bổ sung 1.430.045 cổ phiếu phát hành cho cổ đông hiện hữu và phát hành riêng lẻ, tương ứng 14.300.450.000 đồng. Ngày chính thức giao dịch: 14/07/2009

Ngày 9/2/2009 SGCĐTPHCM đã có công văn chấp thuận cho Công ty DIC-Intraco (MCK: DIC) được niêm yết bổ sung 1.170.000 cổ phiếu phát hành riêng lẻ tương ứng 11.700.000.000 đồng. Ngày chính thức giao dịch: 12/02/2009.

5.4. Các hoạt động khác

Trong năm 2009, Công ty đã đáp ứng yêu cầu cung cấp thông tin cho nhà Đầu tư qua thư, email, trang web, và thông qua những buổi gặp gỡ làm việc trực tiếp, các buổi đến thăm Công ty của các nhà đầu tư tổ chức trong nước và nước ngoài.

Năm 2009 Công ty luôn nghiêm túc thực hiện các quy định về Công bố thông tin đối với chứng khoán niêm yết; các thông tin định kỳ như BCTC hàng quý, BCTC tóm tắt năm đã có xác nhận Công ty kiểm toán, giải trình KQKD, các thông tin bất thường như Nghị Quyết HĐQT, cơ cấu thay đổi về đầu tư, về nhân sự, về điều chỉnh kế hoạch phát hành... Công ty chưa bị vi phạm và nhắc nhở của SGD và UBCK NN về thực hiện báo cáo và công bố thông tin cho nhà đầu tư.

6. Thù lao, tiền thưởng của Thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát

Ngày 21/03/2010 Đại hội đồng cổ đông thường niên 2009 thông qua mức chi thù lao HĐQT, BKS năm 2009 là 250 triệu đồng. Ngày 23/10/2009 Đại hội đồng cổ đông thông qua nâng mức chi thù lao của HĐQT và BKS năm 2009 là 500 triệu đồng. Tuy nhiên, tính đến ngày 31/12/2009, tổng mức thù lao của HĐQT, BKS đã thực chi theo các mức cụ thể như sau:

- Tổng lương HĐQT và Cổ vấn HĐQT:	194.625.000 đồng
- Tổng lương BKS:	50.500.000 đồng
TỔNG CỘNG	245.125.000 đồng
(bằng 49% tổng mức thù lao của HĐQT, BKS đã được Đại hội đồng cổ đông phê duyệt)	

7. Quyền lợi của Ban Tổng giám đốc

Ban Tổng Giám đốc được tham gia các khóa đào tạo trình độ cao cấp như CEO, CFO; đi nước ngoài học hỏi kinh nghiệm về đầu tư (Hàn Quốc, Singapore), ký kết các hợp đồng thương mại (Myanmar, Thái Lan), nhập thiết bị (Trung Quốc); tham dự vào các diễn đàn doanh nghiệp như Câu lạc bộ doanh nhân Việt Nam; các hội thảo do UBCKNN và các đơn vị tài chính tổ chức; các phong trào thi đua như giải thưởng Sao vàng Đất Việt; được nhận bằng khen của Thủ tướng chính phủ, chiến sỹ thi đua xuất sắc toàn ngành xây dựng... Tham gia trực tiếp các hoạt động từ thiện...

8. Thay đổi những vị trí chủ chốt trong năm

Trong năm 2009, HĐQT Công ty đã ra các nghị quyết thay đổi một số vị trí các thành viên HĐQT, BKS cũng như BGD.

- Theo nghị quyết số 12-09/NQHĐQT-DIC-INTRACO ngày 06/3/2009. HĐQT thông qua việc Ông Đinh Ngọc Ninh từ nhiệm chức vụ Chủ tịch HĐQT; Ông Đinh Hồng Kỳ từ nhiệm vị trí Ủy viên HĐQT; Bà Đào Anh Phượng Quyền từ nhiệm chức vụ Phó Tổng Giám đốc Công ty; và thông qua việc Công ty Cổ phần Tài chính Dầu khí thôi cử bà Phạm Thị Minh Hiền tham gia Ủy viên HĐQT.
- Theo nghị quyết số 44-09/NQHĐQT-DIC-INTRACO ngày 06/3/2009. HĐQT nhất trí thông qua việc cử Ông Nguyễn Đức Hải thay thế quyền Chủ tịch HĐQT kiêm chức vụ Tổng Giám đốc Công ty; Bổ sung Ông Dương Đình Thái và Ông Lê Thái Sâm vào vị trí thành viên HĐQT; Thông qua việc Bà Lê Thị Thúy Nga từ nhiệm chức Trưởng BKS; Bổ sung Bà Nguyễn Thị Trâm Anh vào vị trí thành viên BKS.

9. Dữ liệu thống kê về cổ đông

9.1. Cơ cấu cổ đông theo địa lý

	Cổ đông	%	Cổ phần	%
Việt Nam				
Cá nhân	2,450	95.59%	7,032,229	76.27%
Tổ chức	42	1.64%	1,963,629	21.30%
Nước ngoài				
Cá nhân	67	2.61%	162,624	1.76%
Tổ chức	4	0.16%	61,518	0.67%
Tổng	2,563	100.00%	9,220,000	100.00%

9.2. Cơ cấu cổ đông theo khối lượng sở hữu

	Cổ đông	%	Cổ phần	%
1-999	1575	61.45%	307,646	3.34%
1,000-10,000	898	35.04%	2,520,872	27.34%
10,001-1,000,000	89	3.47%	4,458,406	48.36%
1,000,001 trở lên	1	0.04%	1,933,076	20.97%
Tổng	2,563	100.00%	9,220,000	100.00%

9.3. Cơ cấu cổ đông theo nhóm cổ đông

	Cổ đông	%	Cổ phần	%
Cổ đông Nhà nước	1	0.04%	1933076	20.97%
Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát và Kế toán trưởng	25	0.98%	1,143,466	12.40%
Nhân viên	63	2.46%	326,800	3.54%
Cổ đông ngoài (cá nhân)	2429	94.77%	5724971	62.09%
Cổ đông ngoài (tổ chức)	45	1.76%	91687	0.99%
Tổng	2,563	100.00%	9,220,000	100.00%

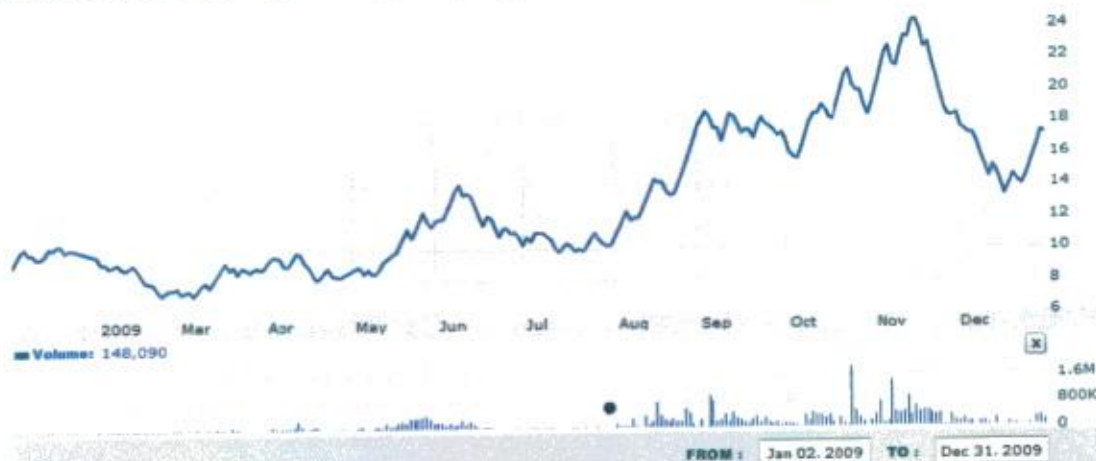
10. Quan hệ với các cổ đông

Năm 2008 Công ty đã phát hành thành công cho 07 cổ đông lớn là các nhà đầu tư cá nhân có tiềm lực tài chính mạnh và có những cam kết gắn bó dài hạn trong quá trình phát triển của Công ty.

Công ty cũng tổ chức các cuộc họp với các tổ chức tài chính như Cty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt, Công ty Cổ phần Chứng khoán Kim Eng,... các quỹ đầu tư trong và ngoài nước có nguyện vọng muốn trở thành cổ đông chiến lược hoặc có những dự định hợp tác góp vốn liên doanh các dự án của Công ty.

11. Diễn biến giá cổ phiếu trong năm 2009

Trong năm 2009, vào thời điểm thị trường chỉ mới bắt đầu khởi sắc sau những ngày âm ỉ, DIC là một trong những cổ phiếu được coi là "hot" trên thị trường, cổ phiếu liên tục tăng trong nhiều phiên, khối lượng đặt mua có lúc nhiều nhất trên bảng điện, và có lúc cao điểm khối lượng giao dịch khớp lệnh DIC trong một ngày lên tới 2 triệu cổ phiếu. Cổ phiếu DIC ngày càng thu hút được sự quan tâm nhờ tính thanh khoản của cổ phiếu và tạo được nhiều niềm tin cho nhà đầu tư nhờ sự minh bạch trong công bố thông tin nội bộ, tình hình tài chính của Công ty.



Báo cáo của Ban Kiểm soát



1. Hoạt động của Ban Kiểm soát

Trong năm qua BKS Công ty đã thực hiện đúng chức năng nhiệm vụ của mình như quy định trong điều lệ Công ty. Ngoài các buổi kiểm tra định kỳ của BKS tại Công ty DIC-Intraco và BKS còn có 2 buổi kiểm tra tại các Công ty thành viên và có các buổi họp bàn về các nội dung :

- Thẩm định báo cáo tài chính năm 2009
- Tham gia kiểm tra quy trình thu nhập và kiểm phiếu lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản của Công ty.
- Xem xét các báo cáo tổng kết tài chính, kinh doanh do Ban Tổng Giám đốc và Ban tài chính kế toán chuẩn bị.
- Xem xét các báo cáo của tổ chức kiểm toán : Báo cáo soát xét 9 tháng/2009, báo cáo kiểm toán vốn...
- Theo dõi việc thực hiện chi tiết nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông năm 2009.
- Theo dõi ý kiến của cổ đông thông qua các kênh thông tin và bộ phận Quan hệ cổ đông. Xem xét và đề nghị Ban Tổng Giám đốc trả lời những khúc mắc liên quan đến quyền lợi của cổ đông...

2. Kết quả thẩm định báo cáo đánh giá công tác quản lý, điều hành Công ty năm 2009

BKS nhất trí với các nội dung trong Báo cáo tình hình thực hiện sản xuất kinh doanh trong năm 2009.

Hoạt động của HĐQT và ban điều hành công ty năm 2009 phát huy vai trò trách nhiệm, tuân thủ thực hiện nghiêm túc các quy định pháp luật, điều lệ hoạt động công ty và các nghị quyết đại hội cổ đông, Nghị quyết HĐQT trong các lĩnh vực về thuế, sử dụng vốn, thu chi tài chính, chế độ chính sách người lao động, việc sử dụng tài sản, vật tư nguyên liệu, các mục tiêu kế hoạch kinh doanh, thực hiện đầu tư cơ sở vật chất, máy móc thiết bị... không vượt giới hạn và thẩm quyền.

3. Một số tồn tại kiến nghị HĐQT chỉ đạo thực hiện

Việc đầu tư tại các công ty con, công ty liên kết: Cần có sự giám sát tốt vai trò và trách nhiệm của người đại diện vốn của công ty tại các công ty này.

HĐQT có biện pháp chỉ đạo tích cực trong việc đề nghị các đơn vị mà DIC-Intraco đã đầu tư vốn cung cấp báo cáo tài chính, tài liệu pháp lý những thông tin mà DIC-Intraco yêu cầu.

Cần rà soát lại và xem xét hiệu quả thực thi của dự án đầu tư: Vào công ty xi măng Hữu Nghị tại tỉnh Phú Thọ; Công ty Hương Việt (dự án xây dựng tòa nhà cho thuê tại 112 Trần Hưng Đạo)

Tăng cường công tác dự báo để hạn chế rủi ro trong các hoạt động kinh doanh, đầu tư trước những diễn biến phức tạp của thị trường.

4. Kết quả thẩm định báo cáo về tình hình kinh doanh của Công ty năm 2009

Về cơ bản BKS nhất trí với các nội dung trong báo cáo về tình hình sản xuất kinh doanh năm 2009. BKS đề nghị HĐQT, Tổng Giám đốc Công ty cần chú trọng hơn nữa công tác xây dựng và lập kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch đầu tư, đầu tư tài chính, góp vốn cho những năm tiếp theo để bảo đảm đem lại hiệu quả sản xuất kinh doanh cao và đem lại việc làm cho CBCNV của Công ty để Công ty phát triển ổn định, vững chắc cũng như bảo toàn phát triển được vốn góp của các cổ đông.

5. Kết quả thẩm định báo cáo tài chính của Công ty năm 2009

Theo đánh giá của BKS thì Báo cáo tài chính năm 2009 của Công ty đã phản ánh trung thực và hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của DIC-INTRACO tại 31 tháng 12 năm 2009 cũng như kết quả kinh doanh, các luồng lưu chuyển tiền tệ và tình hình thực hiện đầu tư trong năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2009 phù hợp với các chuẩn mực, chế độ kế toán Việt Nam hiện hành và các qui định pháp lý liên quan.



CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ & THƯƠNG MẠI DIC

DIC-INTRACO

