



13-13Bis Kỳ Đồng, Phường 9, Quận 3, TPHCM

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 21 tháng 06 năm 2019

ĐT: (84.8) 3 9310504, Fax: (84.8) 3 8439279

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

TẠI ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2019

CÔNG TY CP ĐẦU TƯ & THƯƠNG MẠI DIC

1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 2018

1.1 Tổng quan về hoạt động kinh doanh

Bất chấp những khó khăn từ rào cản thương mại, đặc biệt là sự gia tăng bảo hộ của các nước hay căng thẳng thương mại Mỹ - Trung, kinh tế năm 2018 của nước ta khép lại với những con số rất ấn tượng, không ít chỉ tiêu đạt mức kỷ lục từ trước đến nay. Tăng trưởng kinh tế Việt Nam trong năm 2018 đạt mức kỷ lục 7,08% - mức tăng trưởng cao nhất trong 10 năm qua, chỉ số giá tiêu dùng đảm bảo mục tiêu kiểm soát dưới 4%, nợ công giảm so với năm 2017..... Đây sẽ là tiền đề, là động lực hỗ trợ tích cực cho kinh tế Việt Nam năm 2019 có cơ hội vươn lên và cất cánh.

Thị trường bất động sản trong năm 2018 đang trên đà phát triển tốt và có dấu hiệu tăng trưởng mạnh, có thể nói đây là một trong những tin vui đối với các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực VLXD. Tuy nhiên, tình hình tiêu thụ của các doanh nghiệp trong ngành lại đang có dấu hiệu chững lại và gặp phải khá nhiều khó khăn. Những năm gần đây, các doanh nghiệp trước khi thực hiện dự án đều nghiên cứu kỹ về thị trường, đáp ứng nhu cầu thực thay vì xây tập trung vào căn hộ diện tích lớn như trước đây. Thêm vào đó, từ năm 2017 đến nay, Chính phủ thực hiện “rà phanh” đề phòng xảy ra bong bóng trong đó có siết chặt cho vay tín dụng bất động sản, thị trường bất động sản vì vậy mà có xu hướng tăng chậm lại so với thời gian trước đó đã phần nào ảnh hưởng đến ngành VLXD và DIC-Intraco cũng không ngoại lệ.

Được biết đến là doanh nghiệp có uy tín và vị thế trên thị trường xuất khẩu clinker, hơn 10 năm qua, xuất khẩu clinker vẫn là mặt hàng kinh doanh chính mà Công ty chú trọng đầu tư và đóng góp tỷ trọng cao vào cơ cấu doanh thu của toàn Công ty. Tuy nhiên mặt hàng này cũng phải đối mặt với khá nhiều thách thức đến từ tiêu thụ trong nước và xuất khẩu. Cụ thể, trong 6 tháng đầu năm 2018, giá nhiên liệu đầu vào như than, giá điện... đều tăng, chiến tranh thương mại Mỹ - Trung tác động đến chi phí vận tải quốc tế, sự mất giá đồng tiền ở một

số quốc gia.... dẫn đến giá vốn hàng bán tăng, chi phí xuất khẩu tăng vọt từ 3–5 USD/tấn clinker và tăng từ 6–7,5 USD/tấn xi măng. Ngay tại các thị trường đang xuất khẩu truyền thống như Philippines và Bangladesh, việc tiêu thụ sản phẩm xi măng của các doanh nghiệp Việt Nam cũng đang gặp khó khăn. Bên cạnh đó, hiện một số nước trong ASEAN đang tiếp tục đầu tư phát triển xi măng. Đơn cử như trước đây, Indonesia là nước nhập khẩu xi măng, clinker của Việt Nam, nhưng nay họ đã vươn lên xuất khẩu mặt hàng này, và từ năm 2017 trở đi sẽ tiếp xuất khẩu trên 3 triệu tấn mỗi năm.

Tuy nhiên, đầu năm 2018, một tin vui đối với các doanh nghiệp xuất khẩu xi măng, clinker là từ ngày 1/2/2018 thuế xuất khẩu xi măng sẽ được áp dụng mức thuế 0%. Đây là chính sách tạo điều kiện thuận lợi cho việc xuất khẩu xi măng, clinker của Việt Nam. Mặt khác về chiến lược, Trung Quốc không chủ trương xuất khẩu xi măng như trước đây, thay vào đó là việc cho đóng cửa các nhà máy xi măng gây ô nhiễm và tăng nhập khẩu clinker, từ đó Việt Nam đã bắt đầu xuất khẩu được clinker sang Trung Quốc với mức giá tương đối thuận lợi. Đây là một trong những nguyên nhân chính khiến cho xuất khẩu xi măng, clinker tăng mạnh và đạt được kết quả ấn tượng trong năm qua. Tiêu thụ xi măng, clinker trong năm 2018 ở cả thị trường nội địa và xuất khẩu đều đạt kết quả ấn tượng với tổng sản lượng lên tới 97,6 triệu tấn, trong đó, xuất khẩu trên 31,6 triệu tấn, trị giá hơn 1 tỷ USD. Riêng đối với DIC-Intraco, năm qua doanh thu từ mặt hàng này mang lại cũng khá cao, đạt 502,8 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng cao nhất trong cơ cấu doanh thu và lợi nhuận của toàn Công ty.

Năm qua, Công ty cũng đã xuất sắc hoàn thành gói thầu “**Cung cấp than chạy thử nghiệm cho nhà máy nhiệt điện Vĩnh Tân 04**” vào tháng 04/2018. Tuy đã gặp phải không ít khó khăn và rủi ro trong quá trình thực hiện nhưng bằng sự cố gắng và nỗ lực của tập thể CB-CNV của bộ phận kinh doanh than nói riêng và toàn Công ty nói chung, kết quả kinh doanh mặt hàng này đã mang về cho Công ty khoảng 310,6 tỷ đồng doanh thu, chiếm tỷ trọng 25,05% trong cơ cấu doanh thu và đứng thứ hai chỉ sau mặt hàng clinker xuất khẩu.

- Kết quả kinh doanh thực hiện 2018 so với Kế hoạch 2018:

Đvt: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	KH 2018		TH 2018		% TH2018/KH2018	
		Cty mẹ	Hợp nhất	Cty mẹ	Hợp nhất	Cty mẹ	Hợp nhất
1	Tổng giá trị tài sản			1.442.080	1.446.059		
2	Doanh thu thuần	2.554.595	3.397.012	1.240.037	1.280.940	48,5%	37,7%
3	Giá vốn hàng bán			1.121.188	1.159.622		
4	Lợi nhuận từ HĐKD			6.886	3.707		

5	Lợi nhuận khác			786	752		
6	Lợi nhuận trước thuế	27.326	32.736	7.672	4.459	28,1%	13,6%
7	Lợi nhuận sau thuế			5.139	2.130		
8	EPS				141		

- Kết quả kinh doanh thực hiện 2018 so với thực hiện 2017:

Đvt: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	TH 2018		TH 2017		% TH2018/TH2017	
		Cty mẹ	Hợp nhất	Cty mẹ	Hợp nhất	Cty mẹ	Hợp nhất
1	Tổng giá trị tài sản	1.442.080	1.446.059	1.638.505	1.669.977	88%	86,6%
2	Doanh thu thuần	1.240.037	1.280.940	2.255.772	2.311.380	55%	55,4%
3	Giá vốn hàng bán	1.121.188	1.159.622	2.131.078	2.178.003	52,6%	53,2%
4	Lợi nhuận từ HĐKD	6.886	3.707	19.256	16.563	35,8%	22,4%
5	Lợi nhuận khác	786	752	(2.170)	(3.950)	-36,2%	-19%
6	Lợi nhuận trước thuế	7.672	4.459	17.086	12.956	44,9%	34,4%
7	Lợi nhuận sau thuế	5.139	2.130	13.562	9.111	37,9%	23,4%
8	EPS		141		394		35,8%

Năm 2018 kết thúc, trước những biến động phức tạp của nền kinh tế thế giới tác động đến kinh tế Việt Nam nói chung và ngành VLXD nói riêng, Hội đồng Quản trị và Ban Tổng giám đốc Công ty đã bám sát mục tiêu, theo dõi tình hình biến động ngành để bắt kịp nhu cầu cũng như ứng phó kịp thời với sự thay đổi của thị trường. Tuy nhiên, với những khó khăn của ngành trong năm qua, kết thúc niên độ 2018, doanh thu thuần hợp nhất chỉ đạt 1.281 tỷ đồng giảm 45% so với năm 2017, lợi nhuận trước thuế đạt 4,5 tỷ đồng giảm 66% so với thực hiện năm 2017. Nguyên nhân dẫn đến doanh thu và lợi nhuận trước thuế hợp nhất giảm mạnh là do các Công ty con hoạt động không hiệu quả, song song đó việc chậm thanh toán tiền từ gói thầu cung cấp than cho nhà máy nhiệt điện Vĩnh Tân 4 của tập đoàn điện lực EVN đã ảnh hưởng đến nguồn vốn sản xuất kinh doanh. Điều này đã làm ảnh hưởng tới kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty hợp nhất. Xét trên tổng thể thì lợi nhuận mang về cho Công ty chủ yếu nhờ vào sự đóng góp của Công ty mẹ. Doanh thu thuần Công ty mẹ đạt 1.240 tỷ đồng giảm 45% so với năm 2017, lợi nhuận trước thuế đạt 7,7 tỷ đồng. Với những khó khăn của ngành trong năm qua, để đạt được kết quả trên chính là nhờ sự cố gắng và nỗ lực vô cùng lớn lao của tập thể cán bộ - công nhân viên trong toàn Công ty.

1.2 Chi tiết kinh doanh từng mặt hàng

ĐVT: triệu đồng

<i>Mặt hàng</i>	<i>2018 (Kế hoạch)</i>	<i>2018 (Thực hiện)</i>	<i>So sánh cả năm - kế hoạch</i>
Clinker, thạch cao, đá vôi	780.433	549.204	70,4%
Ngói màu	59.800	26.732	44,7%
Thép	270.182	12.950	4,8%
Than	1.100.000	310.667	28,2%
Gỗ	59.960	236	0,4%
Nông Sản	81.300	1.858	2,3%
Khác	63.770	15.410	24,2%

❖ **Mặt hàng Clinker, thạch cao, đá vôi:** Là mặt hàng chính mang lại doanh thu chủ lực của Công ty trong suốt hơn 10 năm qua. Tuy nhiên, thị trường clinker trong những năm gần đây gặp khá nhiều khó khăn và thách thức cả ở thị trường nội địa và xuất khẩu.

Ở thị trường xuất khẩu, sản lượng xuất khẩu clinker tăng đáng kể nhưng giá xuất khẩu lại không như kỳ vọng (trong khi chi phí đầu vào tăng đáng kể nhưng giá bán lại không biến động nhiều). Lượng xuất khẩu clinker cao gần gấp đôi xi măng, nhưng giá xuất khẩu clinker rất thấp, có thời điểm dưới 30 USD/tấn, chỉ mới tăng trở lại, đạt khoảng 35 USD/tấn từ cuối năm 2017 đến nay. Nguyên nhân của tăng xuất khẩu xi măng, clinker là do tác động điều chỉnh chính sách của Trung Quốc khi cho đóng cửa một loạt nhà máy xi măng gây ô nhiễm, từ nước xuất khẩu chuyển sang nước nhập khẩu clinker, đặc biệt là nhập từ Việt Nam, dẫn đến sản lượng clinker xuất đi tăng đột biến.

Năm 2018, Trung Quốc tăng mạnh về giá mua và khối lượng mua đồng thời trực tiếp làm việc với tất cả các nhà máy ở Việt Nam nên Công ty không thể mua được hàng để xuất cho các thị trường và khách hàng truyền thống ở Đài Loan và Bangladesh. Kế hoạch dự kiến thực hiện năm 2018 khoảng 1 triệu tấn clinker, tuy nhiên chỉ thực hiện được khoảng 548,802 tấn cho các thị trường Đài Loan, Bangladesh và Trung Quốc. Do vậy, hiệu quả mang lại chưa cao, cụ thể doanh thu của nhóm mặt hàng này đạt 549,2 tỷ đồng đạt 70,4% so với kế hoạch.

Là doanh nghiệp có thương hiệu lớn trên thị trường trong nước cũng như xuất khẩu, DIC – Intraco vẫn giữ mối quan hệ tốt đối với các đối tác ở thị trường Đài Loan. Ngoài ra, Công ty vẫn trao đổi, chào hàng và tìm kiếm cơ hội ở thị trường Bangladesh. Năm 2019, tận dụng những lợi thế có sẵn trên đồng thời tập trung nguồn vốn lưu động, chú trọng đầu tư để nắm bắt cơ hội mang lại doanh thu đáng kể từ mặt hàng này.

Riêng ở thị trường nội địa lại phải đối mặt với áp lực cạnh tranh cả về sản lượng và giá bán. Công suất sản xuất của các nhà máy xi măng vẫn liên tục tăng lên, đồng thời có thêm những dự án đầu tư mới ra đời. Tuy số lượng nhà máy đang đầu tư không nhiều, nhưng đều có quy mô lớn, khi đi vào sản xuất sẽ còn tăng thêm áp lực tiêu thụ, làm mất cân đối cung - cầu lớn hơn nữa. Bên cạnh đó, chi phí đầu vào đang trong xu thế tăng (giá than tăng, giá điện tăng, chi phí vận tải và các chi phí khác đều tăng), việc này sẽ gây áp lực lên giá bán và thị trường nội địa sẽ chịu ảnh hưởng trước tiên. Điều này nhanh chóng tác động lên kết quả kinh doanh của doanh nghiệp và DIC – Intraco cũng không ngoại lệ.

❖ **Mặt hàng Ngói màu:** Ngói màu DIC là thương hiệu lâu năm, uy tín với đội ngũ nhân viên có bề dày về kinh nghiệm, chính sách hậu mãi chu đáo và có mối quan hệ thân thiết với các bạn hàng. Tuy nhiên những năm gần đây lại vấp phải sự cạnh tranh gay gắt khi thị trường VLXD xuất hiện thêm nhiều đối thủ mới, mẫu mã mới được sản xuất theo công nghệ mới và hiện đại hơn như: Nippon TNC/GS, SUNRISE, RUBY..... đã ảnh hưởng tới thị phần của ngói màu DIC. Kết thúc năm 2018, doanh thu đạt 26,7 tỷ đồng đạt 44,7% so với kế hoạch.

❖ **Mặt hàng Sắt thép:** Ngành thép Việt Nam trong năm 2018 đang đối mặt với nhiều khó khăn từ chính sách phòng vệ thương mại của nhiều thị trường nhập khẩu chính, đồng thời cũng có sự cạnh tranh quyết liệt giữa các doanh nghiệp nội địa. Khó khăn của thị trường thép bắt nguồn từ việc tăng giá nguyên liệu đầu vào và nguồn cầu hạn hẹp, thị trường và các vụ kiện ngành thép liên tục gia tăng với cường độ lớn. Năm qua, các quốc gia khác liên tục mở các cuộc điều tra và áp thuế lên sản phẩm thép Việt Nam cùng với đó giá thép thế giới giảm mạnh, sản lượng thép giá rẻ từ Trung Quốc ồ ạt tràn vào Việt Nam khiến cho ngành thép đối diện với một năm gặp nhiều khó khăn do gia tăng áp lực cạnh tranh nội địa cũng như giảm bớt đi triển vọng cho mảng xuất khẩu. Do đó buộc các doanh nghiệp trong ngành phải hạ giá bán để có thể cạnh tranh với thép Trung Quốc đồng thời duy trì hoạt động kinh doanh của Công ty. Là doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực VLXD nên Công ty cũng bị ảnh hưởng đáng kể, doanh thu năm 2018 của DIC chỉ đạt 12,9 tỷ đồng.

Năm 2019, nắm bắt được những khó khăn của ngành, Công ty sẽ theo dõi sát sao tình hình thị trường, cập nhật giá nhập khẩu để có thể chốt đơn hàng với giá tốt. Bên cạnh đó, tiếp tục chăm sóc khách hàng truyền thống đồng thời tích cực khai thác khách hàng mới để đẩy mạnh hàng bán ra, cải thiện doanh thu và lợi nhuận năm trong thời gian tới.

❖ **Mặt hàng than cám:** Trong năm, Công ty đã hoàn tất gói thầu “Cung cấp than nhập khẩu phục vụ chạy thử, nghiệm thu Nhà máy Nhiệt điện Vĩnh Tân 4 (trực thuộc EVN)” đồng thời mở rộng cung cấp than Indonesia cho thị trường nội địa khu vực phía Nam cũng như các nhà máy xi măng truyền thống. Đây là mặt hàng mà Công ty kỳ vọng mang lại doanh thu và

lợi nhuận đáng kể cho Công ty trong năm 2018. Bên cạnh đó, Công ty cũng đã trúng thầu gói số 3 Nhiệt điện Duyên Hải mở rộng, số lượng 180.000 tấn, trị giá gần 13.800.000 USD cung cấp trong năm 2019.

Tuy nhiên, với tình hình kinh tế có nhiều biến động như hiện nay, đặc biệt là giá cả đã làm ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của mặt hàng này. Trung Quốc hạn chế nhập than từ tháng 11/2018 làm cho thị trường than thế giới và than Indonesia giảm sâu dẫn đến hàng trong kho bị giảm sức cạnh tranh buộc Công ty phải giảm giá bán. Việc đấu thầu cung cấp than cho các Nhà máy nhiệt điện ngày càng gặp phải sự cạnh tranh từ các đối thủ lớn trong nước và quốc tế mạnh về tài chính cũng như kinh nghiệm như: Haiphong Transco, Hoàng Sơn, Tata, Ipeco, Noeboal, Glencore....

Quá trình thực hiện hợp đồng cung cấp than nhập khẩu phục vụ chạy thử nghiệm, nghiệm thu nhà máy Nhiệt điện phát sinh khó khăn vì những nguyên nhân khách quan trong quá trình thực hiện. Thêm vào đó, mặc dù gói thầu đã hoàn tất nhưng chưa thể quyết toán gói thầu do đang phải tháo gỡ một số vướng mắc liên quan tới các vấn đề về chính sách thuế cũng như các điều khoản trong hợp đồng; nên đến nay, tiến độ thanh toán của EVN cho DIC bị trì hoãn kéo dài, ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của DIC. Kết thúc năm 2018, doanh thu chỉ đạt khoảng 310,7 tỷ đồng đạt 28,2% so với kế hoạch đề ra.

Năm 2019, vẫn tiếp tục đối mặt với sự cạnh tranh lớn của các doanh nghiệp nhập khẩu than ảnh hưởng đến sự cạnh tranh của các doanh nghiệp trong nước. Tính tới hiện tại, Bộ phận đã hoàn thiện việc ký kết hợp đồng, đàm phán kế hoạch giao hàng, mở L/C cho gói thầu cung cấp than chạy thử, thử nghiệm Nhà máy Nhiệt điện Duyên Hải 3 Mở rộng, khối lượng 180.000 tấn (+/-20%), kế hoạch giao than cho chuyển đầu tiên vào tháng 6/2019. Đồng thời vẫn đang duy trì và tiếp tục phát triển khách hàng nhỏ tại thị trường nội địa (cung cấp than nhập Indonesia) cho các nhà máy gạch, lò hơi, các khách hàng truyền thống như: Công ty xi măng Xuân Thành, Công ty Xi Măng Thăng Long, Công ty CP Xi Măng Đồng Lâm, Công ty Xi Măng Chinfon, Công ty Xi Măng Thành Thắng..., các công ty dùng than Indonesia như: Công ty TNHH TMDV Phú Cường Thịnh, Công ty TNHH MTV SX VLXD Đồng Tâm, Công ty CP Phúc Thịnh, Cty TNHH Nhiên Liệu Chon Thành, DNTN Kim Nhân Đạo, Công ty TNHH Thuận An, Công ty Than Đông Bắc...

Tình hình hoạt động của các chi nhánh của DIC-Intraco

❖ Chi nhánh DIC Bình Phước (chuyên sản xuất xi măng)

Trong năm 2018, sản phẩm xi măng cả nước tiêu thụ đạt khoảng 96,73 triệu tấn, tăng 19% so với năm 2017. Trong đó, tiêu thụ trong nước khoảng 65,08 triệu tấn, tăng 9% so với năm 2017. Xuất khẩu đạt khoảng 31,65 triệu tấn, tăng tới 55% so với năm 2017. Lượng tồn kho

sản phẩm xi măng cả nước trong năm 2018 chỉ còn khoảng 1,7 triệu tấn chủ yếu là clinker. Điều này cho thấy tiêu thụ sản phẩm xi măng tại thị trường trong nước tương đối ổn định và khả quan. Mặc dù tình hình thị trường trong và ngoài nước rất khả quan. Tuy nhiên, năm 2018 là năm khó khăn thực sự đối với Chi nhánh DIC Bình Phước, mặc dù được sự quan tâm đặc biệt và chia sẻ từ phía Công ty mẹ, Chi nhánh đã tiến hành cho nâng cấp, bảo dưỡng, duy tu và sửa chữa máy móc thiết bị nhằm nâng cao công suất cho nhà máy. Tuy vậy, trong quá trình vận hành vẫn xảy ra tình trạng hỏng hóc máy móc kéo dài, điều này làm ảnh hưởng đến sản lượng đầu ra không ổn định. Bên cạnh đó, do nhà máy nằm ở vị trí khá xa so với khu cung cấp nguồn nhiên liệu đã làm cho giá thành nguyên vật liệu đầu vào của nhà máy còn khá cao, giá vận chuyển từ nhà máy đến khách hàng tăng cao, chi phí cho việc bảo trì sửa chữa tăng nhiều, hao hụt nguyên liệu trong quá trình sản xuất dẫn đến giá thành cao. Song song đó, thị trường còn vấp phải sự cạnh tranh quyết liệt từ các đối thủ về chính sách giá cả, đãi ngộ khách hàng... vì vậy, luôn phải bán hàng với giá thấp để giữ chân khách hàng. Điều này đã ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả chung của chi nhánh dẫn đến kết quả kinh doanh không đạt kế hoạch đặt ra. Trong đó, Doanh thu thuần chỉ đạt ở mức khiêm tốn là 12,7 tỷ đồng đạt 9,2% kế hoạch năm.

❖ **Chi nhánh Phú Thọ (sản xuất và liên doanh lò quay clinker)**

Cũng giống như Chi nhánh DIC Bình Phước, trong năm 2018 Chi nhánh Phú Thọ gặp khá nhiều khó khăn, ngoài những yếu tố liên quan đến nguồn cung cấp clinker khá khó khăn, giá xi măng có nhiều biến động theo chiều hướng giá xuống, nhà máy lại nằm ở vị trí không thuận lợi trong công tác vận chuyển lưu thông, máy móc vẫn đang trong quá trình đại tu sửa chữa lớn nên thành phẩm của nhà máy chất lượng chưa cao, giá thành sản xuất lại cao hơn so với mặt bằng chung ở khu vực, nên việc giải phóng hàng cho chi nhánh cũng tạo áp lực rất lớn cho hoạt động kinh doanh chung của Chi nhánh về hiệu quả. Kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh năm 2018 đạt khá thấp, doanh thu đạt 310,2 tỷ đồng.

❖ **Tình hình hoạt động các Công ty con - liên doanh liên kết**

- **Công ty Cổ phần Thương mại Vận tải Minh Phong:** Cùng hoạt động trong chủ yếu trong lĩnh vực kinh doanh vận tải hàng hóa, mua bán vật liệu xây dựng... và là Công ty hoạt động hiệu quả nhất trong tất cả các Công ty con của DIC, đóng góp rất lớn vào kết quả kinh doanh hợp nhất của DIC-Intraco trong nhiều năm qua. Tuy nhiên năm 2018, do vấp phải sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường, thị trường không thuận lợi, Công ty chỉ làm thương mại các mặt hàng về thép và clinker trong nước. Do vậy, tình hình kinh doanh trong năm 2018 không được khả quan. Cụ thể, doanh thu đạt 39,6 tỷ đồng đạt 5,1% so với kế hoạch.

- **Công ty Cổ phần Thương mại Thép Minh Tân:** là Công ty con hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh thương mại sản phẩm sắt thép. Tuy nhiên, do tình hình thị trường thép trong năm 2018 trong và ngoài nước không có nhiều thuận lợi. Do vậy, Công ty cũng không triển khai kinh doanh nhiều. Doanh thu trong năm chỉ đạt 2,1 tỷ đồng và không đạt như kế hoạch đề ra.

2. Tình hình tài chính

2.1 Tình hình tài sản

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	2018	2017	% Tăng/Giảm
Tài sản ngắn hạn	1.150.364	1.361.621	(15,52%)
Tài sản dài hạn	295.694	308.355	(4,11%)
Tổng tài sản	1.446.059	1.669.977	(13,41%)

2.2 Tình hình nguồn vốn

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	2018	2017	Thay đổi
Nợ ngắn hạn	1.119.810	1.330.138	-15,81%
<i>Vay ngắn hạn</i>	<i>914.694</i>	<i>995.850</i>	<i>-8,15%</i>
Nợ dài hạn	42.396	47.186	-10,15%
<i>Vay và nợ dài hạn</i>	<i>42.396</i>	<i>43.411</i>	<i>-2,34%</i>
Nợ phải trả	1.162.205	1.377.324	-15,62%
Vốn chủ sở hữu	283.853	292.653	-3,01%
Vốn đầu tư chủ sở hữu	265.858	265.858	0,00%
Các quỹ	3.863	3.267	18,25%
LNST chưa phân phối	7.899	14.026	-43,69%
Tổng cộng nguồn vốn	1.446.059	1.669.977	-13,41%

2.3 Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

Trong năm 2018, vốn chủ sở hữu của Công ty không có sự thay đổi so với năm 2017

Đvt: đồng

STT	Nội dung	31/12/2018	31/12/2017
1	Vốn góp của chủ sở hữu	265.858.400.000	265.858.400.000
2	Thặng dư vốn cổ phần	1.397.230.362	1.397.230.362
3	Quỹ đầu tư phát triển	3.863.365.480	3.267.164.350
4	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	7.898.746.674	14.026.057.961


3. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án

📌 **Dự án Khu cao ốc Trung tâm Thương mại Trần Hưng Đạo, Q.1:** Đây là dự án hợp tác giữa Công ty DIC và Công ty TNHH SX TM DV Yên Khánh để xây dựng khu cao ốc văn phòng, trung tâm thương mại 15 tầng tọa lạc tại số 112 Trần Hưng Đạo, Quận 1, TP.HCM. Tuy nhiên, do những thay đổi về quy hoạch của Bộ quốc phòng, đến thời điểm hiện tại, hai bên đã quyết định dừng hợp tác và tiến hành quyết toán thanh lý các khoản đầu tư để Yên Khánh hoàn trả phần vốn góp và chi phí lãi vay cho DIC. Khoản tiền Công ty chuyển cho Công ty Yên Khánh để thực hiện dự án đầu tư theo Hợp đồng hợp tác kinh doanh số 15/HĐHTKD ngày 26/01/2007 và Biên bản thỏa thuận ngày 27/01/2007 là 10.095.940.000 đồng. Ngày 23/06/2016 các bên đã thỏa thuận ngừng thực hiện hợp đồng hợp tác kinh doanh và đến ngày 01/12/2016 Công ty đã phát đơn khởi kiện Công ty Yên Khánh tại Tòa án Nhân dân Quận 1. Ngày 28/09/2017 các bên đã thỏa thuận tại tòa là Công ty Yên Khánh sẽ thanh toán phần gốc là 10.095.940.000 đồng và phần lãi phạt là 904.060.000 đồng. Đến thời điểm 31/12/2018 Công ty Yên Khánh đã chuyển trả 4.000.000.000 đồng cho Công ty DIC.

📌 **Dự án xây dựng khu công nghiệp và khu dân cư tại Xuân Thới Thượng:** Công ty DIC hợp tác với Tổng công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Xây dựng (DIG) theo các Hợp đồng nguyên tắc hợp tác đầu tư tháng 11/2009 và tháng 10/2010 để thực hiện dự án Khu công nghiệp và dân cư tại xã Xuân Thới Thượng, Hóc Môn. TP.HCM. Dự án có quy mô 380 ha, trong đó 300 ha là khu công nghiệp và 80 ha là khu dân cư liên kế phục vụ cho tái định cư và nhà ở công nhân khu công nghiệp. Yếu tố thị trường không thuận lợi để triển khai dự án theo kế hoạch, DIC đã quyết định dừng góp vốn, quyết toán và treo chi phí xây dựng cơ bản dở dang trên BCTC của DIC khoảng 1 tỷ. Hiện tại, theo sự chỉ đạo của UBND TP.HCM yêu cầu điều chỉnh xóa quy hoạch của dự án. Tuy nhiên, đến nay Công ty vẫn chưa nhận được quyết định hoặc thông báo nào từ Sở tài nguyên môi trường hay Ban quản lý khu công nghiệp.

📌 **Dự án Khu dân cư Xuân Thới Sơn:** Đây là dự án hợp tác giữa Công ty DIC hợp tác với Công ty TNHH Đại Nguyễn để thực hiện dự án Khu dân cư tại xã Xuân Thới Sơn, Hóc Môn, TP.HCM. Dự án có quy mô 25 ha. Đến thời điểm hiện tại, Đại Nguyễn đã bàn giao cho DIC với tổng diện tích 29.793.4 m² (2,9ha), các thửa đất không liên ranh, giấy tờ sổ đỏ giao cho DIC còn đứng tên của các hộ nông dân, tính pháp lý không chặt chẽ, trong trường hợp người đứng tên sổ mất hoặc đi nước ngoài thì sẽ rất phức tạp. DIC đã quyết định không tiếp tục thực hiện dự án và đang yêu cầu Công ty TNHH Đại Nguyễn hoàn trả số tiền đã nhận tạm ứng, lãi vay và phạt hợp đồng. Sau khi khởi kiện Đại Nguyễn, ngày 24/07/2014 Tòa án nhân dân huyện Hóc Môn tuyên án buộc Công ty TNHH Đại

Nguyễn trả cho Công ty DIC-Intraco số tiền 44.498.339.730 đồng (bao gồm 18.878.050.000 đồng số tiền Công ty DIC đã chuyển cho Đại Nguyễn, 20.620.289.730 đồng tiền lãi, 5.000.000.000 tiền phạt cọc). Tuy nhiên, khi Công ty Đại Nguyễn kháng cáo lên đơn vị cấp cao là Tòa án nhân dân TPHCM thì tòa án ra quyết định hủy kết quả sơ thẩm và sẽ điều tra lại từ đầu. Hiện tại, dự án đã tạm dừng hoàn toàn và Công ty đang hoàn tất các thủ tục chuyển giao quyền sở hữu, sổ chứng nhận thuộc quyền sở hữu của Công Ty.

 **Dự án trạm nghiền xi măng Bến Tre:** Đây là dự án trạm nghiền xi măng với công suất 1.000.000 tấn/năm, tại xã Lộc Thuận, Huyện Bình Đại, Tỉnh Bến Tre. Với mức vốn đầu tư là 300 tỷ, trong đó Công ty DIC dự kiến sẽ nắm giữ trên 51%, thời gian hoạt động của dự án là 50 năm. Dự án đã được UBND Tỉnh Bến tre cấp phép đầu tư cho DIC. Tuy nhiên, khi Công ty đang tiến hành việc khảo sát, thăm dò địa chất, rà soát bom mìn, lấy ý kiến dân cư nơi đặt dự án thì UBND Tỉnh Bến Tre đã ra quyết định tạm dừng dự án do vị trí dự kiến đặt nhà máy chưa đúng với quy hoạch của Tỉnh Bến Tre. Đồng thời, cho phép Công ty DIC được phép giữ lại diện tích đất đã thuê, chuyển mục tiêu hoạt động sang ngành nghề khác phù hợp với quy hoạch sản xuất theo quy định, đồng thời đề nghị DIC liên hệ, phối hợp với Ban Quản lý các Khu công nghiệp và các đơn vị liên quan để được hướng dẫn chuyển sang vị trí khác để làm trạm nghiền xi măng. Trong năm 2018, Công ty DIC vẫn đang phối hợp với các đơn vị trực thuộc UBND Tỉnh và Ban quản lý khu công nghiệp Phú Thuận tại huyện Bình Đại hoàn tất các thủ tục đầu tư để thực hiện dự án theo hướng dẫn của UBND Tỉnh Bến Tre.

4. Cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2017	Năm 2018
Thu nhập bình quân	Đồng/người/tháng	7.500.000	7.750.000

Chế độ dành cho người lao động

- Thực hiện đầy đủ các chế độ về BHXH, BHYT theo đúng quy định của Nhà nước, đảm bảo thực hiện chế độ tiền lương theo đúng quy chế tiền lương của Công ty và luôn có chính sách khen thưởng, tuyên dương nhằm khích lệ tinh thần làm việc đối với những cá nhân – tập thể đã có những đóng góp tích cực và làm việc hiệu quả trong công việc.
- Ngoài việc tuân thủ theo đúng quy định của pháp luật về chế độ dành cho người lao động, bên cạnh đó Ban Tổng Giám đốc cũng rất quan tâm và chăm lo tới đời sống của CB-CNV. Được thể hiện rõ nét nhất là qua chính sách lương, thưởng đều đặn và cố định qua các năm như: lương tháng 13, thưởng Tết, thưởng các dịp lễ lớn, thưởng tiết giảm

chi phí, thưởng kết quả làm việc theo quý..... Đồng thời tạo điều kiện để Công đoàn phát huy hết chức năng của mình một cách tốt nhất thông qua các hoạt động như: trao quà cho con em của CB-CNV nhân ngày tết Trung thu, tết Thiếu nhi hay các cháu có thành tích tốt trong học tập, hỗ trợ nhân viên nữ nhân ngày Quốc tế phụ nữ hàng năm, hỗ trợ thai sản, mừng kết hôn, sinh con hay hỗ trợ CB-CNV khi gia quyến có tang chế.... Bên cạnh đó, Công ty cũng thường xuyên tổ chức các buổi tham quan, nghỉ dưỡng nhằm tái tạo sức lao động, liên kết mọi người lại với nhau nhằm tạo ra một tập thể đoàn kết và gắn bó.

Chính sách đào tạo

- CB-CNV được tạo điều kiện để tham gia các khóa học ngắn hạn cũng như các buổi tập huấn để nâng cao nghiệp vụ chuyên môn.
- Công nhân trực tiếp sản xuất được đào tạo và tập huấn định kỳ đảm bảo kỹ năng làm việc đủ tiêu chuẩn theo từng công việc.

5. Phương hướng kế hoạch kinh doanh năm 2019

- Bước vào năm 2019, bối cảnh tình hình kinh tế quốc tế, trong nước được dự báo tiếp tục diễn biến phức tạp, khó lường với những thời cơ, thuận lợi và thách thức đan xen. Thương mại toàn cầu đang mất đà vì nhiều lý do và tăng trưởng kinh tế yếu hơn trong năm 2019 là điều chắc chắn. Brexit, căng thẳng thương mại Mỹ - Trung cùng với việc tăng cường bảo hộ ở nhiều nền kinh tế đã trở thành một trở ngại lớn đối với thương mại và đầu tư trên toàn thế giới. Đứng trước những rủi ro không thể lường trước được, IMF đã điều chỉnh cắt giảm dự báo tăng trưởng cho năm 2019 xuống còn 3,5%, Ngân hàng thế giới (WB) cũng giảm dự báo tăng trưởng kinh tế thế giới xuống mức 2,9%. Năm 2019, kinh tế toàn cầu được dự báo còn phải hứng chịu những cú sốc mới khắc nghiệt hơn so với năm 2018.
- Kinh tế thế giới tăng trưởng chậm lại, chiến tranh thương mại, biến động tỷ giá, lãi suất, rủi ro trên thị trường tài chính, tiền tệ quốc tế gia tăng.... chính là những rủi ro mà kinh tế Việt Nam phải đối mặt trong năm 2019. Thêm vào đó, các chi phí đầu vào như than, điện.... có xu hướng tăng sẽ gây thêm nhiều trở ngại đối với các doanh nghiệp sản xuất, tăng giá thành sản phẩm và làm giảm lợi thế cạnh tranh trên thị trường. Tuy nhiên, nối tiếp những thành quả bản lề đã đạt được trong năm 2018, nền kinh tế Việt Nam năm 2019 vẫn có nhiều hi vọng và được dự báo sẽ hưởng lợi nhiều từ các Hiệp định thương mại tự do (FTA) như: CPTPP, Khu vực thương mại tự do ASEAN (AFTA), Hiệp định Thương mại Tự do ASEAN-Hồng Kông (AHKFTA), Khu vực thương mại tự do Việt Nam - Hàn Quốc (VKFTA), Khu vực thương mại tự do ASEAN-Trung Quốc (ACFTA)... Các FTA được kỳ vọng sẽ thúc đẩy hoạt động xuất khẩu, mang lại nhiều cơ hội mở rộng thị trường cho hàng hóa Việt Nam.
- Với dự báo tình hình kinh tế thế giới và Việt Nam như thế, Hội đồng quản trị cùng Ban Tổng Giám đốc Công ty xin đề ra kế hoạch để phấn đấu hoàn thành trong năm tới như sau:

- Kế hoạch Doanh thu thuần hợp nhất 2.498 tỷ đồng
- Kế hoạch Lợi nhuận hợp nhất trước thuế 13,5 tỷ đồng
- Kế hoạch Doanh thu thuần Cty mẹ 2.150 tỷ đồng
- Kế hoạch Lợi nhuận Cty mẹ trước thuế 11,5 tỷ đồng
- Kế hoạch cổ tức 5% - 10%

Để đạt kế hoạch kinh doanh năm 2019, Ban lãnh đạo đã họp từng phòng ban tiếp nhận những ý kiến, kiến nghị và định hướng như sau:

❖ **Đối với vấn đề sản xuất:**

- Tiến hành nghiên cứu, khảo sát, điều tra tình hình thị trường hiện tại và trong tương lai đối với thị trường ngói màu để từ đó lập kế hoạch sản xuất một cách hiệu quả nhất.
- Kiểm tra, giám sát chặt chẽ giá cả nguồn nguyên vật liệu đầu vào, đầu tư vào các trang máy móc, thiết bị hiện đại, luôn đảm bảo quy trình duy tu bảo dưỡng nhanh chóng kịp thời theo kế hoạch và đề xuất của Nhà máy để sản lượng đầu ra luôn đáp ứng kịp với sản lượng kinh doanh.
- Nghiên cứu hoàn thiện hệ thống sản xuất nhằm tạo ra được nhiều sản phẩm có chất lượng cao, mẫu mã đẹp đáp ứng được nhu cầu của thị trường và thị hiếu của người tiêu dùng, nâng cao sức cạnh tranh của Công ty so với các doanh nghiệp cùng ngành.

❖ **Đối với vấn đề kinh doanh**

- Phát triển thị trường xuất khẩu clinker bằng cách vẫn phải gia tăng sản lượng tại các thị trường truyền thống, các bạn hàng lâu năm đồng thời tận dụng cơ hội triển khai kế hoạch mở rộng thị trường xuất khẩu tại các thị trường mới, có tiềm năng nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và sự kết nối của DIC trên thị trường quốc tế.
- Gia tăng sản lượng tiêu thụ và thị phần nội địa thông qua việc mở rộng, phát triển hệ thống phân phối bán lẻ đối với sản phẩm ngói màu. Lên kế hoạch cụ thể trong kinh doanh để Nhà máy sản xuất phù hợp với nhu cầu tiêu thụ, tránh việc hàng tồn kho quá lớn.
- Giám sát chặt chẽ công tác bán hàng, tiếp thị. Rà soát lại các thị trường, khu vực doanh số giảm để có chính sách chăm sóc phù hợp vực dậy thị phần. Duy trì mối quan hệ với các khách hàng đại lý hiện có và tìm thêm đại lý mới. Bên cạnh đó phối hợp với Nhà máy để xử lý kỹ thuật và đáp ứng hàng thiếu, hàng lẻ đột xuất cho khách hàng.

- Phối hợp với các bộ phận khác để thông tin được thông suốt, kịp thời và đúng tiến độ thời gian thanh toán và thu hồi công nợ.
- Báo cáo, giao ban liên tục với Ban Tổng giám đốc để nhận được sự tham vấn chỉ đạo chiến lược kinh doanh theo từng thời điểm. Chủ động lập dự trù kinh phí chiến lược marketing, khuyến mãi... nhằm quảng bá thương hiệu, tăng tính cạnh tranh của sản phẩm để trình lên ban lãnh đạo phê duyệt.
- Xây dựng Quy chế KPI sát với tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Lên kế hoạch cắt giảm, có thể là giải thể bộ phận có những mặt hàng kinh doanh không mang lại hiệu quả liên tục trong nhiều năm.

❖ **Đối với vấn đề tài chính**

- Xây dựng kế hoạch tài chính cho các hoạt động đầu tư, đấu thầu các dự án, phát triển sản xuất kinh doanh tránh lãng phí và thất thoát.
- Nâng cao quản lý công nợ, công tác tài chính tránh trường hợp không thanh toán kịp cho nhà cung cấp và đơn vị vận chuyển dẫn đến tình trạng khó khăn cho việc tiếp cận hàng giá rẻ, thuê tàu giá thấp làm giảm hiệu quả kinh doanh cũng như giảm mất uy tín với khách hàng.
- Xây dựng hạn mức tín dụng Ngân hàng đáp ứng nhu cầu kế hoạch kinh doanh của các Phòng ban.
- Xây dựng kiểm soát nội bộ có hiệu quả nhằm ngăn ngừa mọi rủi ro trong công tác kế toán, phối hợp kiểm soát chặt chẽ ngân sách các đơn vị.
- Xây dựng hệ thống kế toán quản trị nhằm cung cấp cho Ban điều hành những thông tin kế toán kịp thời, phục vụ công tác điều hành sản xuất kinh doanh.

❖ **Đối với vấn đề quản trị nhân sự và tổ chức bộ máy**

- Cơ cấu lại bộ máy tổ chức theo hướng tinh gọn, sử dụng và bố trí nguồn nhân sự một cách hợp lý để giảm chi phí quản lý.
- Chuẩn hóa bộ máy Ban lãnh đạo Công ty và bộ phận kinh doanh phù hợp với hoạt động kinh doanh.
- Tuyển dụng thêm những lao động có năng lực bổ sung vào vị trí còn thiếu, còn yếu về chuyên môn.
- Có chính sách trả lương tương xứng với khả năng làm việc và cống hiến của từng người lao động để thu hút nhân tài ở những vị trí quan trọng.

Trên đây là báo cáo năm 2018 của Ban Tổng giám đốc, xin trân trọng báo cáo với Đại hội đồng cổ đông./.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

Nơi nhận:

- *Như trên;*
- *HDQT, BKS, TGD;*
- *Lưu VT.*

(Đã ký)

NGUYỄN ĐỨC HẢI