

Vũng Tàu, ngày 18 tháng 3 năm 2021

BÁO CÁO
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ NĂM 2020
VÀ KẾ HOẠCH, NHIỆM VỤ TRONG TÂM NĂM 2021

Kính gửi: Đại hội đồng Cổ đông
Công ty cổ phần Hóa phẩm Dầu khí DMC Miền Nam

Căn cứ kế hoạch kinh doanh dịch vụ năm 2020 đã được Hội đồng Cổ đông thông qua tại Nghị quyết số 188/NQ-DMCS ngày 28 tháng 4 năm 2020. Thay mặt Ban lãnh đạo Công ty Cổ phần Hóa Phẩm Dầu khí DMC Miền Nam kính trình Đại hội đồng cổ đông Công ty kết quả hoạt động kinh doanh dịch vụ năm 2020 và kế hoạch, nhiệm vụ trọng tâm năm 2021 của Công ty CP Hóa phẩm Dầu khí DMC Miền Nam với nội dung như sau:

PHẦN I

TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH KD DV NĂM 2020

I. KẾT QUẢ THỰC HIỆN KINH DOANH DỊCH VỤ NĂM 2020

1. Những thuận lợi và khó khăn trong việc triển khai kế hoạch năm 2020

- **Thuận lợi:** Được sự hỗ trợ của lãnh đạo Tổng Công ty PVChem cùng các đơn vị thành viên và các khách hàng trong ngành Dầu khí.
- **Khó khăn:** Trong năm 2020, do ảnh hưởng kép của đại dịch Covid-19 và giá dầu giảm sâu đã ảnh hưởng rất lớn đến nền kinh tế thế giới nói chung và tình hình kinh tế trong nước nói riêng, đặc biệt Tập đoàn Dầu khí Việt Nam đã chịu tác động kép của giá dầu giảm sâu và đại dịch Covid-19 nên các hoạt động khoan, thăm dò và khai thác dầu khí của Tập đoàn bị ảnh hưởng lớn nhiều kế hoạch khoan bị giãn hoặc dừng. Công ty DMC Miền Nam chuyên cung cấp các hóa phẩm phục vụ cho khoan và khai thác dầu khí cũng bị ảnh hưởng trực tiếp từ kế hoạch khoan của Tập đoàn. Mặt khác, do đại dịch Covid-19 kéo dài các hoạt động giao thương giữa các nước bị hạn chế nên việc cung ứng hàng hóa kinh doanh bị nhiều bị ảnh hưởng. Để khắc phục tình trạng trên, DMC Miền Nam đã tìm nhiều giải pháp như tìm kiếm thị trường mới, dịch vụ mới, đa dạng nguồn cung cấp đầu vào, giá cả cạnh tranh nên kết quả thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch năm 2020 không bị ảnh hưởng lớn.

Các giải pháp ứng phó đã thực hiện:

- Giải pháp về quản trị: Công ty đã tập trung chỉ đạo hoạt động kinh doanh dịch vụ, cắt giảm tối đa chi phí trong kinh doanh, giảm hội họp, giao lưu... tăng cường quản trị chi phí tối ưu, triển khai các giải pháp nhằm giảm chi phí, tiết kiệm thời gian và nâng cao năng suất lao động.

- Nhóm giải pháp về thị trường: Tích cực bám sát kế hoạch tiêu thụ của các nhà thầu để kịp thời cung cấp các sản phẩm truyền thống của công ty, chủ động tìm kiếm thị

trường mới, tăng cường thị phần bán lẻ cho các nhà thầu ngoài ngành dầu khí; xây dựng chính sách bán hàng linh động; mở rộng và tích hợp hệ thống phân phối để chia sẻ, tiết giảm chi phí.

- Nhóm giải pháp về tài chính: Thực hiện đánh giá tác động dòng tiền, có phương án hạn chế tác động và tận dụng cơ hội tối ưu, tái cơ cấu nguồn vốn, giảm chi phí vốn; tiết giảm chi phí lãi vay, huy động vốn vay; tăng cường quản lý thu hồi công nợ; cơ cấu lại các khoản nợ; đàm phán điều chỉnh lãi vay...

2. Đánh giá tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2020

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện năm 2019	Kế hoạch năm 2020	Thực hiện năm 2020	% so sánh	
						4=3:2	5=3:1
A	B	C	1	2	3	4=3:2	5=3:1
1	Tổng sản lượng tiêu thụ	Tấn	56,469	39,500	62,403.6	158.0	110.5
	Tiêu thụ từ bao tiêu NMCM	Tấn	14,927	18,538	11,720.4	63.2	78.5
	Tiêu thụ từ kinh doanh	Tấn	41,543	20,962	50,683.2	241.8	122.0
2	Tổng doanh thu	Tỷ.đ	240.6	238.0	245.15	103.0	101.9
	Doanh thu từ bao tiêu NMCM	Tỷ.đ	50.4	57.8	36.2	62.6	71.8
	Doanh thu từ KD	Tỷ.đ	174.0	165.2	196.2	118.8	112.7
	Doanh thu từ dịch vụ, khác	Tỷ.đ	16.2	15.0	12.75	85.0	78.7
3	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ.đ	12.32	3.00	3.506	116.9	28.5
4	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ.đ	11.93	3.00	1.505	50.2	12.6
4	Nộp NSNN	Tỷ.đ	1.88	1.50	2.94	196.0	156.4
5	Thu nhập bình quân	Tr.đ	11.4	10.4	13.8	132.7	121.1
6	Năng suất lao động bình quân	Tr.đ/ng/t h	192.8	360.6	334.9	92.9	173.7

Mặc dù, thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh dịch vụ năm 2020 của DMC Miền Nam chịu ảnh hưởng chung do tác động của giá dầu giảm và dịch bệnh Covid -19 trên toàn thế giới. Tuy nhiên, kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty vẫn duy trì và tăng trưởng ổn định ở tất cả các chỉ tiêu kế hoạch, đặc biệt chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận hoàn thành so với kế hoạch được Tổng Công ty giao, cụ thể các chỉ tiêu đạt được như sau:

- Tổng sản lượng tiêu thụ là 62,403.6 tấn/39.500 tấn, đạt 158.0% kế hoạch;
- Doanh thu 245.15 tỷ đồng/238 tỷ đồng, đạt 103.0% kế hoạch;
- Lợi nhuận trước thuế 3.506 tỷ đồng/3.0 tỷ đồng, đạt 116.9% kế hoạch;
- Lợi nhuận sau thuế 1.505 tỷ đồng/3.0 tỷ đồng, đạt 50.2% kế hoạch (Năm 2020, Công ty DMC Miền Nam đã thực hiện tốt các hoạt động và các chỉ tiêu kế hoạch, đặc biệt chỉ tiêu lợi nhuận của công ty đã hoàn thành kế hoạch đạt 3.415 tỷ đồng, tuy nhiên do phải nộp phần truy thu thuế từ năm 2014-2016 là 1.917 tỷ đồng cần trừ vào phần lợi nhuận của năm 2020 nên lợi nhuận sau thuế chưa hoàn thành kế hoạch được giao);
- Nộp NSNN 2.943 tỷ đồng/1.5 tỷ đồng, đạt 196.0 % kế hoạch năm;
- Thu nhập bình quân 13.8 triệu đồng/người/tháng, đạt 132.7% kế hoạch;
- Năng suất lao động bình quân 334.9 triệu đồng/360.6 triệu đồng, đạt 92.9% kế hoạch.

Ngoài thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch cơ bản nêu trên, DMC Miền Nam đã phân đầu thực hiện các nhiệm vụ năm 2020 chủ yếu trong các lĩnh vực sau:

➤ **Lĩnh vực kinh doanh**

- Trong năm 2020, Công ty đã thực hiện cung cấp được gần 6.000 tấn Xi măng G và cung cấp gần 4.000 tấn sản phẩm Xi măng mới sản xuất tại Nhà máy Cái Mép, Tham gia chào thầu gói thầu cung cấp sản phẩm Bentonite, Barite, hóa phẩm khoan và sửa giếng, CaCl₂ ... cho VSP, Công ty Liên doanh PV Drilling Baker Hughes và một số nhà thầu Dầu khí; Bên cạnh đó, công ty đã tham gia chào thầu gói thầu đường ống khí Nam Côn Sơn 2 cho Xi Nghiệp khoan VSP và đồng thời tiếp tục bám sát tìm hiểu kế hoạch thầu của VSP, PVGas và Đạm Phú Mỹ để tham gia chào thầu cung cấp các sản phẩm truyền thống và các sản phẩm khác;
- Năm 2020 Công ty DMC Miền Nam đã thực hiện xong các hợp đồng cung cấp sản phẩm Xi măng Type II và Quặng sắt cho Công ty PVCoating cho dự án Nam Côn Sơn giai đoạn 2; Đồng thời, đang tiếp tục bám sát theo dõi các dự án tiếp theo của Công ty PVCoating để tham gia chào thầu, cung cấp các sản phẩm tương tự;
- Thực hiện hợp đồng cung cấp 1,445 tấn khí công nghiệp CO₂ hóa lỏng theo hợp đồng cho Công ty TNHH Thương mại Vận tải B&L. Ngoài ra Công ty DMC Miền Nam cũng đã thực hiện ký các hợp đồng cung cấp sản phẩm TTP. Caustic Soda và Axit các loại ... cho các công ty trong và ngoài ngành Dầu khí;
- Công ty DMC Miền Nam đã ký hợp đồng với Công ty TNHH Cổ phần Phát triển và Thương mại Á Châu, Công ty TNHH phát triển Thương mại và Đầu tư Hoàng Minh về việc cung cấp hạt Ngô thương phẩm phục vụ cho công nghiệp sản xuất Cồn Etanol; Đồng thời tiếp tục làm việc với một số khách hàng khác để đẩy mạnh kinh doanh sản phẩm này trong thời gian tới mang lại doanh thu và lợi nhuận cho Công ty đảm bảo hoàn thành kế hoạch được Tổng công ty giao.
- Trong những năm gần đây lượng tiêu thụ sản phẩm Bentonite và một số sản phẩm khác cung cấp cho ngành dầu khí giảm sút mạnh nên Công ty đã đẩy mạnh tiếp thị và bán sản phẩm Bentonite ND ra ngoài ngành dầu khí; Trong năm 2020 đã thực hiện cung cấp Bentonite ND cho Công ty CP Sản xuất và Phát triển dịch vụ Hưng Phú và các công ty bán lẻ khác được gần 800 tấn.

➤ **Công tác dịch vụ**

- Năm 2020, Công ty đã thực hiện công tác giao nhận và vận chuyển hàng hóa cho Tổng Công ty PVChem, MI Việt Nam, DMC WS và một số khách hàng khác được gần 10,939 tấn hàng hóa các loại;
- Công ty cũng đã trúng các gói thầu thực hiện cung cấp dịch vụ cho các nhà thầu dầu khí phục vụ chiến dịch khoan của ENI tại Đà Nẵng;
- Đồng thời, tiếp tục tìm kiếm thêm các khách hàng trong và ngoài ngành có nhu cầu thuê kho, bãi và các dịch vụ khác nhằm mang lại lợi nhuận cho Công ty.

➤ **Lĩnh vực đầu tư**

- Năm 2020, Công ty DMC Miền Nam đã thực hiện đầu tư mua 01 xe nâng phục vụ hoạt động kinh doanh dịch vụ tại 24/8 Lê Thánh Tông;
- Công ty cũng đã tiến hành đầu tư sửa chữa văn phòng và chuyển trụ sở làm việc về 24/8 Lê Thánh Tông, Phường Thắng Nhất, TP.Vũng Tàu.

PHẦN II

KẾ HOẠCH KINH DOANH DỊCH VỤ NĂM 2021

I. ĐÁNH GIÁ CHUNG TÌNH HÌNH THỊ TRƯỜNG NĂM 2021

Năm 2021 dự báo nền kinh tế trong nước và quốc tế tiếp tục gặp nhiều khó khăn, thách thức do chịu ảnh hưởng của dịch bệnh Covid-19 và giá dầu giảm nên sẽ ảnh hưởng nhiều đến các hoạt động khoan thăm dò và khai thác của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam. Trong đó, Công ty Cổ phần hóa phẩm Dầu khí DMC Miền Nam hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực kinh doanh hóa phẩm phục vụ khoan và khai thác dầu khí nên dự báo cũng gặp nhiều khó khăn do kế hoạch khoan và khai thác dầu khí giảm sút, tình hình dịch bệnh và các hoạt động giao thương đình trệ.

II. NHIỆM VỤ VÀ MỤC TIÊU KẾ HOẠCH

1. Nhiệm vụ trọng tâm

- Tập trung đẩy mạnh tiêu thụ các sản phẩm truyền thống như Bentonite, Xi măng G và Silica Flour và tìm kiếm các đối tác nước ngoài theo hướng xuất khẩu. Bên cạnh đó chủ động nghiên cứu phát triển thương mại một số sản phẩm mới, dịch vụ mới thị trường đang có nhu cầu nhằm mang lại doanh thu và lợi nhuận cho công ty, đảm bảo việc làm cho người lao động.
- Đồng thời, tập trung nguồn lực tìm kiếm cơ hội cung cấp vật tư, thiết bị cho dự án lọc hóa dầu Long Sơn; Các dự án Điện Nhơn Trạch 3,4, Lô B Ô Môn...
- Nghiên cứu phát triển sản phẩm cung cấp trong lĩnh vực xây dựng như Bentonite dùng trong tấm lợp, Silica dùng trong sản xuất thủy tinh, kính,... nhằm mở rộng kinh doanh của Công ty; Tiếp tục bám sát Công ty PVCoating phát triển các loại sản phẩm Xi măng mới phục vụ trong ngành Dầu khí cũng như các ngành công nghiệp khác.
- Phát triển thị trường cung cấp phân bón, nông sản cho các ngành nông nghiệp và sản xuất công nghiệp.
- Tiếp tục sắp xếp, bố trí lao động hợp lý, phù hợp với tình hình tổ chức hoạt động mới của Công ty.
- Tiếp tục rà soát, xây dựng và ban hành các quy chế, quy định nội bộ phù hợp với mô hình hoạt động mới của Công ty; Xây dựng quy chế tiền lương, tiền thưởng mới, trả lương trả thưởng theo chức danh và hiệu quả công việc nhằm khuyến khích người lao động thực hiện tốt chức năng nhiệm vụ được giao.

2. Mục tiêu kế hoạch

- Xây dựng DMC Miền Nam phát triển bền vững, mức tăng trưởng năm sau cao hơn năm trước.
- Ổn định mô hình tổ chức bộ máy, bố trí lao động hợp lý, phù hợp với mô hình hoạt động mới của Công ty theo định hướng phát triển của DMC Miền Nam và chỉ đạo của Tổng Công ty PVChem.

- Xây dựng các giải pháp Marketing nhằm tăng thị phần cung cấp hàng hóa đối với các khách hàng truyền thống. Đồng thời tìm kiếm, phát triển và mở rộng thêm thị trường mới để tiêu thụ các sản phẩm Công ty có khả năng cung cấp.
- Nâng cao thu nhập, đảm bảo đời sống vật chất, tinh thần cho người lao động.

III. MỘT SỐ CÁC CHỈ TIÊU CƠ BẢN CẦN THỰC HIỆN NĂM 2021

- Tổng sản lượng tiêu thụ: 48,850 tấn
Trong đó:
 - + Tiêu thụ sản phẩm bao tiêu NM Cái Mép: 16.750 tấn
 - + Tiêu thụ từ các sản phẩm kinh doanh: 32.100 tấn
- Doanh thu: 300 tỷ đồng
Trong đó:
 - + Doanh thu từ bao tiêu NM Cái Mép: 44.54 tỷ đồng
 - + Doanh thu từ kinh doanh: 240.41 tỷ đồng
 - + Doanh thu từ dịch vụ khác: 15.0 tỷ đồng
- Lợi nhuận trước thuế: 6.0 tỷ đồng.
- Lợi nhuận sau thuế: 4.8 tỷ đồng.
- Nộp ngân sách nhà nước: 2.0 tỷ đồng.
- Thu nhập bình quân: 12.17 triệu đồng/người/tháng.
- Năng suất lao động bình quân: 500 triệu đồng.
- Đầu tư XDCB và MSTTB: 1 tỷ đồng (Lập phương án đầu tư xây dựng Khu văn phòng và Nhà ở tại 99 Lê Lợi, TP.Vũng Tàu).

IV. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

1. Giải pháp về kinh doanh

- Bám sát kế hoạch khoan của các chủ mỏ và kế hoạch sử dụng của các nhà thầu dầu khí để xây dựng phương án kinh doanh và cung cấp hàng hóa kịp thời, đảm bảo doanh thu, lợi nhuận ở mức cao nhất.
- Linh hoạt hơn trong quá trình định giá bán hàng nhằm duy trì lượng khách hàng truyền thống và thu hút khách hàng tiềm năng. Mở rộng thị trường tiêu thụ, giúp nâng cao sức cạnh tranh so với các đối thủ khác.
- Chủ động tìm kiếm, mở rộng thị trường kinh doanh các sản phẩm mới, dịch vụ mới như: Cung cấp phân bón cho ngành nông nghiệp, khí công nghiệp, sơn công nghiệp...ra ngoài ngành dầu khí để tăng doanh thu, lợi nhuận.

2. Giải pháp về dịch vụ

- Mở rộng hoạt động cung cấp dịch vụ Logistics tại khu căn cứ hậu cần 24/8 Lê Thánh Tông; Đồng thời, mở rộng phát triển thêm các dịch vụ mới như bảo dưỡng, sửa chữa chống ăn mòn cho các nhà máy tại khu vực phía Nam.
- Tiếp tục xây dựng phương án cung cấp dịch vụ cho các nhà thầu dầu khí phục vụ chiến dịch khoan của ENI tại Đà Nẵng.

- Phát triển bộ phận Logistics độc lập có chuyên môn cao và thực hiện chuyên nghiệp, làm trọn gói các khâu dịch vụ hậu cần Logistics đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng.

3. Giải pháp về đầu tư

- Xin chuyển đổi mục đích sử dụng đất tại 24/8 Lê Thánh Tông, phường Thắng Nhất, Tp. Vũng Tàu, tỉnh Bà Rịa-Vũng Tàu.
- Xây dựng phương án đầu tư Khu văn phòng và Nhà ở tại 99 Lê Lợi, Phường Thắng Nhì, Thành phố Vũng Tàu.

4. Giải pháp về tổ chức nguồn lực

- Đào tạo và tuyển dụng nhân sự có trình độ chuyên môn cao, có kinh nghiệm làm việc trong môi trường quốc tế để đáp ứng yêu cầu phát triển và mở rộng hoạt động KDDV của công ty.
- Quy hoạch, bồi dưỡng đào tạo đội ngũ cán bộ quản lý, đặc biệt là đội ngũ cán bộ trẻ có trình độ chuyên môn và năng lực quản lý đáp ứng nhu cầu của công việc cũng như phát triển của công ty.

5. Giải pháp về vốn, tài chính

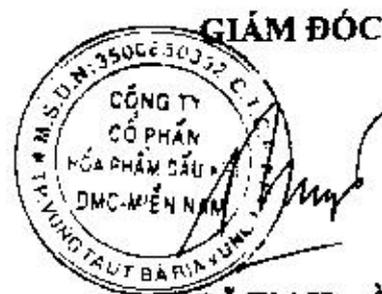
- Tiếp tục hoàn thiện các quy trình, quy chế quản lý tài chính nội bộ nhằm kiểm soát được hiệu quả việc sử dụng vốn.
- Tăng cường quản lý thu hồi công nợ, cơ cấu lại các khoản nợ, đàm phán điều chỉnh lãi vay.
- Xây dựng phương án tăng vốn điều lệ lên 210 tỷ đồng bằng hình thức phát hành bổ phiếu cho cổ đông hiện hữu và các đối tác chiến lược để huy động vốn xây dựng khu văn phòng và nhà ở tại 99 Lê Lợi.

Trên đây là Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh dịch vụ năm 2020 và kế hoạch, nhiệm vụ trọng tâm KDDV năm 2021 của Công ty cổ phần Hóa phẩm Dầu khí DMC Miền Nam, Công ty DMC Miền Nam xin kính trình Đại hội cổ đông xem xét thông qua.

Trân trọng!

Nơi nhận:

- Như trên;
- Tety PVChem (để b/c);
- HĐQT DMC MN (để b/c);
- Ban GD DMC MN;
- Lưu VT, KD. (ngadth)



Đỗ Thị Huyền